Im Devisenhandel ändert sich die industrielle Logik

Christof Leisinger · «Fintech» ist zu einem Modewort geworden. Immer mehr Startup-Firmen aus dem Technologiebereich behaupten, den Banken ihr angestammtes Geschäft streitig machen zu können, indem sie Finanzdienstleistungen besser, intelligenter, effizienter und vor allem günstiger in digitaler Form anbieten, als die «unbeweglichen, teuren und primär auf den eigenen Vorteil bedachten Dinosaurier».

Während solche «Newcomer» erst noch den Beweis erbringen müssen, profitabel wachsen zu können, verweisen andere auf eine mehrjährige Erfolgsgeschichte – so zum Beispiel Carlo Kölzer von 360T in Frankfurt. Als am Neuen Markt vor 15 Jahren die Lichter ausgingen, gründete der ehemalige Mitarbeiter der Dresdner Bank mit drei Freunden und einem Laptop eine unabhängige, weltweit agierende Devisen-Handelsplattform auf Basis webbasierter Technologien. 360T sei eine Fintech-Firma mit allen Charakteristika, die solche auszeichneten. Das Geschäftsmodell sei «hoch skalierbar» und automatisiere Prozesse, die früher händisch getätigt worden seien, erklärt Kölzer.

Das «Multi-Bank-Portal» für Devisen- und Geldmarkt-Produkte sowie entsprechende Derivate sei vor allem auf die Bedürfnisse von Unternehmenskunden ausrichtet. Diese setzten an Spitzentagen bis zu 100 Mrd. € um und im Durchschnitt etwa 75 Mrd. €. Das Volumen teile sich in Spot-, Forward- und Swap-Geschäfte auf, welche von den Kunden wohl vor allem für Absicherungsgeschäfte eingesetzt werde. Im Gegensatz zu manchen Banken, die in den «Devisenhandelsskandal» verwickelt waren, fühlt sich Kölzer seinen Kunden gegenüber zu fairem Verhalten verpflichtet. Seine Firma sei mit 200 Beschäftigen und einem Jahresumsatz von 70 Mio. € kleiner als ihre Kunden, zu denen er grosse Banken, 29 der 30 DAX-Konzerne und die grössten Firmen der Schweiz zählt. Er wolle lieber ein edler, kleiner Dienstleister sein, statt vom Glück verlassen zu werden.

Diese Einstellung trägt zum Erfolg bei, denn 360T wächst nach eigenen Angaben seit langem profitabel um zwischen 15% und 18% jährlich. Das Wachstum soll mit hoher Servicequalität, intuitiver Benutzung der Software mit grosser Funktionalität, hoher Liquidität, Transparenz, robuster Performance der Systeme und guter Integration in die Arbeitsabläufe der Kunden fortgesetzt werden. Der Trend zum elektronischen Handel im global wachsenden Devisengeschäft sei nicht aufzuhalten, denkt Kölzer. Früher hätten Händler sich Vorteile zu Lasten der Kunden verschaffen können. Heute sei aufgrund der elektronischen Dokumentation jederzeit ersichtlich, wer was und wann gehandelt habe. Das mache die Nachvollziehbarkeit und den «Surveillance-Service», bei dem Anomalien auffielen, einfacher.

Kölzer will neben der geografischen Expansion und der Einführung weiterer Produkte mit «handelsbezogenen» Dienstleistungen wachsen. Etwa mit «Transaktionskosten-Analysen», die zeigten, wie man in Abhängigkeit von der Liquidität und der Volatilität einer Währung geschickt

WOLFGANG BIRKENMEIER

«Ich bin lieber ein edler Dienstleister als vom Glück verlassen.»

Carlo Kölzer
CEO von 360T

mit grossen Aufträgen umgehen kann. Zudem kämen weitere Währungen auf den Markt. So entwickle sich der Handel mit dem chinesischen Renminbi kraftvoll. Sei er früher nur in Form nicht lieferbarer Terminkontrakte gehandelt worden, sei die Off-Shore-Version «CNH» richtig liquide geworden.

Grundsätzlich seien die Teilnehmer am Devisenmarkt gezwungen, auf die zunehmende Elektronisierung und auf regulatorische Impulse zu reagieren. So werde die Bereitschaft, riskante Positionen zu halten, in einem Umfeld kleiner, in welchem man mit dem Auftauchen ganzer «Familien von schwarzen Schwänen» rechnen müsse. Die Aufhebung der Euro-Kursuntergrenze etwa habe zu Kursbewegungen von bis zu 20% geführt.

Kölzer betrachtet FX All, Bloomberg, ICAP und zwei Handelsplattformen von State Street als Hauptkonkurrenten im elektronischen Devisenhandel. Die Übernahme der Plattform «Hotspots» durch die Aktienbörse BATS deute auf eine neue «industrielle Logik» hin. Zur Entwicklung einer solchen kann er selbst beitragen: Er sucht einen Käufer für die Anteile an 360T, die der Private-Equity-Funds Summit Partners hält. Als Käuferin sind gerüchteweise die Deutsche Börse und die Chicago Mercantile Exchange im Gespräch.