

Carlo Kölzers nächstes großes Ding

Ein Selfmademan hat mit seinem Unternehmen 360T den Währungshandel digitalisiert. Nun will Carlo Kölzer den Kunstmarkt revolutionieren.

Von Daniel Mohr

Man kann sich gegen seine Ideen nicht wehren. Carlo Kölzer sagt den Satz so lapidar dahin, auf die Frage, ob er mit seinem 300-Mann-Unternehmen 360T nicht ausgelastet genug sei, um nun nicht auch noch 360X zu gründen. In Teilzeit will er das neue Projekt angehen. Aber wer Carlo Kölzers Werdegang ein wenig verfolgt hat, weiß, dass Teilzeit eigentlich ein Fremdwort für ihn ist. Wenn er etwas macht, dann richtig, mit Haut und Haaren und voller Energie.

Anders hätte er es auch gar nicht dahin geschafft, wo er jetzt ist. „Three guys und ein Laptop“, so beschreibt er seine unternehmerischen Anfänge. Das war im Jahr 2000. „Da haben wir ein Fintech gegründet, als es das Wort Fintech noch gar nicht gab.“ Die Idee: den Handel mit Währungen, den größten und liquidesten Bereich am Kapitalmarkt, zu digitalisieren. Aber Digitalisierung war damals noch ein Fremdwort. Doch Kölzer glaubte fest an die Vision, diesen billionenschweren Markt transformieren zu können, kündigte mit 27 Jahren seine Stelle bei der Dresdner Bank und begann die Selbständigkeit: „Ohne Ahnung, ohne Geld, ohne Relationships.“ In Passau hat er BWL studiert, nicht an einer Privatumi wie viele andere Gründer, die auf das dortige Netzwerk aufbauen können. „Wir waren alle blutige Anfänger.“ Als sie Geld brauchten, haben sie sich Investoren vorgestellt: „Wir waren stolz wie Oskar mit unserer Idee und haben gesagt, wir sind die Ersten, die so was machen wollen, da kam die Antwort: Da muss was faul dran sein. Es gab kein Geld“, erzählt Kölzer. Beim nächsten Investor hätten sie dann zu hören bekommen, da gäbe es schon zwei Unternehmen

in New York, die auch so etwas machen. Da hieß es dann: Ihr seid zu spät. Es gab wieder kein Geld. Als dann auch noch die Dotcom-Blase 2001/2002 platzte, musste sich 360T auf eine andere Finanzierung verlassen. FFF nennt Kölzer sie. Family, Friends and Fools. Jahre verbrachte das Unternehmen in einem Zustand wie beim Blumenorakel der Margerite, sagt Kölzer: Die Firma stirbt, die Firma lebt, die Firma stirbt, die Firma lebt.

„Wir waren immer existenziell gefährdet, meine Kommilitonen in gut bezahlten Jobs haben mich Träumerle genannt, aber ich war beseelt und überzeugt von meiner Idee“, sagt Kölzer. Das Durchhaltevermögen hat sich gelohnt. Im Herbst 2004 erreichte das Unternehmen die Gewinnschwelle, entwickelte sich weiter gut und wurde 2015 für 725 Millionen Euro von der Deutschen Börse übernommen, als dann schon drittgrößte Devisenhandelsplattform der Welt. „Das war okay für die 15 Jahre“, sagt Kölzer. 7 Millionen hat er und seine Investoren in das Unternehmen gesteckt, der Rest war Wertschöpfung.

Wie ein Start-up im Verbund des manchmal etwas behäbigen Dax-Konzerns funktionieren soll, konnten sich viele nicht vorstellen. Doch Kölzer hat auch das hinkommen. Der damalige Börsenchef Carsten Kengeter beließ Kölzer an der 360T-Spitze, das Unternehmen blieb in seinen Räumen im Westend Carree und durfte weiter ziemlich frei schalten und walten. Ein Novum für die Börse und ein Signal, dass Kengeter frischen Wind in die Börse bringen wollte.

Kölzer hält es für das Beste aus zwei Welten: die Reputation der Börse gepaart mit der Agilität, Geschwindigkeit und

Aggressivität von 360T. Die Kritik, der Übernahmepreis sei zu hoch gewesen und 360T nicht so viel wert, ist verstummt. Die Umsätze haben sich unter dem Dach der Börse binnen fünf Jahren jedenfalls um zwei Drittel erhöht. „Der Wert des Unternehmens ist deutlich höher als damals, wir sind ja hier gewachsen wie ein Termitenbau“, sagt Kölzer beim Rundgang durch die Räume im obersten Stockwerk des Carrees, in die er einst mit 15 Mitarbeitern eingezogen ist und die er seither regelmäßig erweitert hat.

Das Dasein im Börsenkonzern hielt ihn freilich nicht davon ab, weiterhin eigene Ideen zu haben und zu verwirklichen. Den Gedanken, sich mit dem verdienten Geld zur Ruhe zu setzen, findet der 48 Jahre alte Kölzer vollkommen abwegig. Stattdessen investiert er in junge Unternehmen. CRX Markets, eine Firma zur Unternehmensfinanzierung, aber auch eine Matratzenfirma und vor allem Fintech-Beteiligungen. „Ich will meine Erfahrungen teilen, Unternehmertum fördern und fordern, Arbeitsplätze schaffen und nachhaltig wertschaffenden Technologien nach vorne verhelfen“, sagt Kölzer. „Ich wünschte, mir hätte in meinen Anfängen auch jemand die Hand gereicht.“

Wie anders die Welt ist, wenn man schon ein gemachter Mann ist, merkt Kölzer nun bei seiner zweiten eigenen Gründung, 360X. „Das ist ein ganz anderer Anfang. Das ist eigentlich unfair, aber für den Jungen aus dem Rheingau blieben die Türen damals zu, und jetzt gibt es eine Kompetenzvermutung und die Finanzierungsbereitschaft ist hoch.“

Making things investible, Dinge investierbar machen, ist die neue Mission, die Idee, gegen die sich Kölzer nicht wehren

konnte und die er nun mit 360X verwirklichen will. Dinge, die heute noch nicht investierbar sind, zumindest nicht in kleinen, handelbaren Stücken. Zwei Märkte sind zunächst interessant: erstens der Kunstmarkt, an dem global etwa 70 Milliarden Euro im Jahr umgesetzt werden, ohne Galerien, die ihre Zahlen ungern veröffentlichen. Künftig sollen Kunstwerke in kleine, digitale, handelbare Einheiten geteilt werden können, in Token. Und dann kann sich jedermann, der nicht nur in Aktien, Anleihen und Gold investieren will, eben auch einen Anteil eines Kunstwerks kaufen. Derzeit muss es gleich das ganze Bild sein, was für viele unerschwinglich ist. Künftig sollen dann auch ähnlich wie heute am Aktienmarkt die Anteile täglich gehandelt werden können, in einem liquiden Sekundärmarkt mit transparentem Preis.

Drei Phasen hat Kölzer für sein Unternehmen vorgesehen: Noch ist er in der ersten Phase, die er „build“ nennt. Das erstellen einer Plattform, die technisch in der Lage ist, all das umzusetzen, was nötig ist. Die soll im Jahresverlauf abgeschlossen werden. Parallel beginnt gerade Phase zwei, die er „load“ nennt. „Hier tritt das Hühner-Ei-Problem zutage“, sagt Kölzer. „Wir müssen Künstler und Eigentümer finden, die ihre Kunstwerke zur Verfügung stellen, die aber fragen, wo ist der Markt, wo sind die Kunden? Und die Investoren fragen, wo sind denn die investierbaren Bilder?“ Kölzer spricht derzeit viel mit allen Seiten, mit Künstlern, mit Eigentümern, mit Galerien und mit Investoren. „In China gibt es ein großes Interesse an europäischer Kunst. Der Beruf des Künstlers könnte aufgewertet werden.“ Funktioniert alles einigmaßen,

kommt die Phase „scale“. Dann soll das Ganze von einer möglichst großen Schar von Anlegern genutzt und in einen liquiden, wachsenden Markt verwandelt werden. Kölzer schließt nicht aus, dass es erste Gehversuche noch in diesem Jahr geben könnte. Zunächst für institutionelle Investoren, da die Regulierung für Privatanleger noch einiges mehr an Aufwand erfordert, aber die Privatanleger könnten nächstes Jahr folgen.

Kölzer ist optimistisch: „Wir werden viel schneller wachsen als mit 360T, denn wir haben eine andere Wahrnehmung, Zugang zu Geld und Talenten und müssen nicht mehr hochtalentiertere Programmierer aus Sankt Petersburg in unserem kleinen Altbaubüro aus Anfangstagen über einem griechischen Restaurant empfangen. Es roch immer leicht nach Fisch.“ Der Programmierer ließ sich trotzdem einstellen.

Hilfreich findet Kölzer, dass die Deutsche Börse auch bei 360X gleich eingestiegen ist mit 10 Millionen Euro und die Commerzbank mit 5 Millionen Euro. Dafür hat Kölzer die Mehrheit abgegeben. „Der partnerschaftliche Ansatz ist in dem Bereich genau der richtige, wir brauchen den Imagertransfer der Deutschen Börse, das schafft eine andere Vertrauensbildung.“ Auf verlässliche, regulatorische Füße will Kölzer den Handel stellen, der ebenso wie Bitcoin auf der Blockchain-Technik basiert.

Vom modernen Galileo Galilei spricht Kölzer, wenn er an den Bitcoin-Erfinder denkt. Von einer Revolution für die Kapitalmärkte, die bisher noch immer mit der Lieferung von Wertpapieren gegen Geld etwa zwei Tage verstreichen lassen (müssen), bis die Transaktion abgewickelt ist.

Das soll in der digitalen Welt in Echtzeit passieren.

Und zwar nicht nur im Kunstmarkt. Der zweite und noch viel größere Bereich sind Immobilien. Auch da ist Kölzer dran. Zwar gibt es schon Fonds und Aktien, die sich auf Immobilien beziehen. „Doch hier zahlen die Käufer die teure dahinter stehende Struktur der Fonds und Gesellschaften und haben wenig Einfluss.“ Künftig könnten Anleger einen Bruchteil einer konkreten Immobilie erwerben und liquide an einem regulierten Marktplatz handeln. Denkbar seien auch Token nicht auf die Immobilie direkt, sondern nur auf ihre Wertentwicklung oder als Anteil an den monatlichen Mieterträgen. Auch einen dritten Bereich kann Kölzer sich gut vorstellen: den Sport. Anteile an Vereinen oder an einzelnen Spielern könnten denkbar sein. „Hier sind wir aber sicher noch in der Explorationsphase.“

Dass Kölzer dabei kräftig mit exploriert, dürfte außer Frage stehen. Er hat sichtlichen Spaß daran. Er kann sich gegen seine Ideen einfach nicht wehren. Und ein wenig stolz ist er auch. „Wir zeigen, dass aus Frankfurt heraus extrem innovativ gearbeitet werden kann, schneller als viele andere.“ Ob das nun wieder gelingt, ist fraglich. Die Tokenisierung haben sich viele auf die Fahnen geschrieben. Doch das hält Kölzer nicht ab. Fürs Geld muss er nicht mehr arbeiten, aber für die Sache, die ihn so fasziniert. Und für die vielen jungen Unternehmer, die er mit seinem Geld voranbringen will. Denn nicht nur er hat innovative Ideen, viele andere auch. Die ans Licht zu holen und ihnen eine Chance zu geben ist Kölzer mindestens so wichtig wie die Tokenisierung, die er gerade mit 360X kräftig vorantreibt.



Carlo Kölzer, 48, Gründer der Devisenhandelsplattform 360T und von 360X, im Foyer des Westend Carrees in Frankfurt.

Foto Lucas Bäuml