

„IPO war die richtige Entscheidung“

CEO: Die Elektronisierung des Handels wird weiter voranschreiten

Lee Olesky ist für die Aussichten von Tradeweb zuversichtlich. Denn der CEO des im April an die Börse gegangenen Handelsplattformbetreibers glaubt, dass die Elektronisierung des Handels in den kommenden Jahren weiter voranschreiten wird.

Börsen-Zeitung, 8.11.2019

- Herr Olesky, Ihr Unternehmen ist im April an die Börse gegangen. Welche Überlegungen standen hinter der Entscheidung zum Going Public?

Ich bin seit den neunziger Jahren im Unternehmen. Es ist stark gewachsen und hat ein Stadium erreicht, in dem das IPO die richtige Entscheidung war. Wir wollen unsere Wachstumsstrategie vorantreiben. Basis unseres Geschäftes sind Technologie, unsere Kunden und unsere Mitarbeiter. Wir brauchen eine Währung, um Mitarbeiter beziehungsweise Talente zu belohnen und halten zu können. Gerade in unserem technologiegetriebenen Geschäft ist es zunehmend wichtig, für Talente attraktiv zu sein. Wir sind global aufgestellt, mit ungefähr 1.000 Mitarbeitern. Über unsere Plattformen laufen Handelsumsätze im Wert von mehr als 700 Mrd. Dollar pro Tag.

- Welche Prioritäten hat Ihre Wachstumsstrategie?

Von entscheidender Bedeutung ist die Automatisierung des Handels mit dem Ziel der Effizienzsteigerung sowie damit verbundener Aktivitäten, die man mit dem Wort Workflow beschreibt. Im Grunde genommen besteht unser Geschäft darin, der Handels-Community Software zur Verfügung zu stellen. Die Märkte, in denen wir uns bewegen, sind groß und haben ein adressierbares Handelsvolumen von 6,5 Bill. Dollar pro Tag. Ein großer Teil davon ist wenig automatisiert und kaum elektronisch verknüpft. Wir nutzen nun unsere Technologie, um die Automatisierung des Marktes und damit auch unser Wachstum voranzutreiben.

- Worin sehen Sie die großen Treiber Ihrer Branche?

Dazu zählt wie bereits erwähnt Technologie. Hinzu kommt der Wettbewerb unter den Marktteilnehmern, der Innovationen und Veränderungen treibt. Von großer Bedeutung ist nicht zuletzt die Regulierung, denn

wir bewegen uns in einem stark regulierten Geschäft. Sie ist der Katalysator für vieles. So hat Mifid II eine Bewegung weg vom Telefonhandel hin zu elektronischen, regulierten Handelsplattformen ausgelöst. Ähnliches ist nach der Krise auch in den Vereinigten Staaten geschehen. So schreibt der Dodd-Frank Act etwa vor, dass außerbörsliche Derivate über Swap Execution Facilities zu handeln sind.

- Bedeutet die Verlagerung auf regulierte Handelsplattformen

ZUR PERSON

Konstrukteur von Plattformen



Lee Olesky

ck – Lee Olesky ist einer der bekanntesten Konstrukteure des weltweiten elektronischen Anleihehandels. Er hat wesentlich an der Entstehung mehrerer Handelsplattformen mitgewirkt. 1996 war er einer der Mitgründer von Tradeweb Markets, 1999 einer der Mitgründer von Brokertec. In jenem Jahr verließ Olesky Tradeweb und wurde der erste CEO von Brokertec. Nach deren Verkauf an Icap kehrte er zu Tradeweb zurück, um 2008 zum CEO ernannt zu werden. Eine bedeutende Übernahme unter seiner Führung war Bonddesk in 2013.

Im April dieses Jahres brachte er Tradeweb an die Börse. Für die Investoren hat sich die Zeichnung der Aktie durchaus gelohnt. Zu 27 Dollar emittiert, notiert sie mittlerweile bei mehr als 40 Dollar.

(Börsen-Zeitung, 8.11.2019)

erhebliches Wachstumspotenzial für Sie?

Auf jeden Fall. Die Elektronisierung des Handels wird weiter voranschreiten. Je nach Region und Segment liegt der Anteil des elektronischen Handels in unseren Märkten bei zwischen 30 und 50%. Das wird weiter wachsen. So ziemlich alles, was wir machen, wird irgendwann digital sein. Letztendlich wird der Marktanteil auf 100% steigen. Die Frage ist nicht, ob dies geschehen wird, sondern wie und wann der Anteil die 100% erreicht. Zudem endet die Entwicklung nicht in dem Moment, in dem ein Markt digital ist, sondern es folgen weitere Veränderungen. Das Konzept ist ähnlich der Weiterentwicklung des Mobiltelefons durch Anwendungen und die Art und Weise, wie es benutzt wird. Aus Sicht der Marktteilnehmer ist es das Ziel, so kostengünstig und effizient wie möglich einen Käufer/Verkäufer zu finden. Das ist das Wettbewerbsfeld, in dem wir uns bewegen.

- Ihre Branche befindet sich nach wie vor in einem Konsolidierungsprozess. Könnten Sie sich vorstellen, dass eines Tages ein Gebot für Ihr Unternehmen abgegeben wird?

Der Prozess, ein öffentliches Unternehmen zu werden, ist nunmehr abgeschlossen. Mehr Menschen wissen jetzt, was wir machen, unserer Marke ist sichtbarer geworden. Wir sind transparent, unsere Zahlen öffentlich verfügbar. Unsere Aktie ist sehr attraktiv, die Marktkapitalisierung ist seit dem Börsengang gestiegen. Wir haben Hunderte von Investoren. Unser Ergebniswachstum ist seit mehreren Jahren zweistellig.

- Wo sehen Sie Ihre regionalen Wachstumspotenziale?

Den größten Anteil an unserem Geschäft haben die USA. Aber unser internationales Geschäft wächst sehr stark, sein Anteil ist auf 36% unserer Erträge gestiegen. Wir haben eine starke Entwicklung in Europa, aber auch in Asien. In 2017 waren wir das erste Unternehmen unserer Branche, das globalen Investoren den Zugang zum chinesischen Bondmarkt mittels unserer Bond-Connect-Initiative ermöglichte.

Das Interview führte Christopher Kalbhenn.