

„Nachhaltigkeit ist ein Gummiwort“

PERFORMANCE im Gespräch mit Alfred Platow, dem Verwaltungsratsvorsitzenden der Kapitalanlagegesellschaft ÖKOWORLD LUX S.A. und Vorstandsvorsitzenden der ethisch-ökologischen Vermögensberatung ÖKOWORLD AG (vormals versiko AG).

Performance: *Ökoworld zählt zu den Pionieren beim Thema Nachhaltigkeit – wie hat sich nachhaltiges Investieren aus Ihrer Sicht in den letzten Jahren entwickelt?*

Alfred Platow: Wir versuchen das Gummiwort „Nachhaltigkeit“ nach und nach zu reduzieren. Denn es ist zum Marketingbegriff verkommen. Wir sprechen mittlerweile lieber von „Vorhaltigkeit“ bzw. von ethisch-ökologischem Investment, das natürlich auch die soziale Seite bei der Aktienausswahl berücksichtigt. Das bedeutet, dass wir ausschließlich Investmentfonds auflegen, deren Investitionsziele von unabhängigen Experten auf ethischen Anspruch, Sozialverträglichkeit und ökologische Kriterien geprüft wurden.

Die Ökoworld hat sich sehr gut entwickelt. Seit der Übernahme des Fondsmanagements in die eigenen Hände, mit einem hauseigenen festangestellten Fondsmanage-

ment, bestehend aus sechs Mitarbeitern in Luxemburg, konnten wir unsere Ergebnisse deutlich verbessern. Alexander Mozer und sein Team haben die Performance und das Risikomanagement gleichermaßen nach vorne gebracht. Und auch die unermüdliche Arbeit unserer Researchabteilung in Hilden unter der Leitung von Dr. Karlheinz Brendgen hat entscheidenden Anteil an unserer Entwicklung. Wir haben das Research ausgebaut und so durch die gesteigerte Expertise und mehr Manpower viele Unternehmen mehr gefunden, die für unsere Investments in Frage kommen. So konnten zum Beispiel für den Ökovision Classic unserem Anlageausschuss mehr Unternehmen vorgestellt und zur Prüfung in Sachen Ethik, Soziales und Ökologie übergeben werden.

Generell zeigt sich folgendes Bild: Deutsche Anleger investieren nur in homöopathischen Dosen ihr Fonds-

vermögen in ethisch-ökologische Fonds. Es sind meines Wissens nicht mehr als 0,4 Prozent in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Luxemburg, die in als nachhaltig etikettierten Publikumsfonds stecken. Der Markt wächst zwar international, aber nicht im deutschsprachigen Raum. Obwohl Gesellschaften wie Ökoworld mit sehr guter Performance beweisen, dass es geht. Ethisch-ökologisches Investieren bedeutet nicht Renditeverzicht. Ganz im Gegenteil.

Wie hat die Ökoworld Lux S. A. mit ihren Fonds die letzten Jahre der Finanzkrise überstanden?

Platow: Wir hatten weniger Anteilsverkäufe als viele Mitbewerber. Unsere Anleger erwiesen sich als langfristige und treue Kunden. Übrigens auch die Versicherungskunden, die über ihre fondsgebundenen Tarife in Ökoworld-Fonds investieren.

Sehen Sie ein steigendes oder ein abnehmendes Interesse?

Platow: Das Interesse steigt definitiv. Wer die private Rentenvorsorge und den Vermögensaufbau ganz bewusst unter ökologischen, sozialen und ethischen Gesichtspunkten gestalten und dabei u. a. Chlorchemie, Militär, Rüstung, Erdöl, Atomkraft oder ausbeuterische Kinderarbeit ausschließen möchte, der investiert mit uns in boomende Branchen wie z. B. Medizin, Energieeffizienz, Bildung, gesunde Ernährung, Mobilität, Transport und Wasserversorgung. In Unternehmen, die das Wirtschaftsprinzip der Nachhaltigkeit konsequent und nachprüfbar anwenden. Das Analysehaus Finance & Ethics Research kommt in einem aktuellen Bericht zu dem Ergebnis, dass nachhaltig investierende Aktienfonds über die letzten zehn Jahre deutlich besser abgeschnitten haben als der Gesamtmarkt. Ein Beispiel hierfür ist der mehrfach ausgezeichnete Öko-Fonds-Klassiker Ökoworld Ökovision Classic, der im Jahr 2012 über 20 Prozent und im Jahr 2013 über 17 Prozent Rendite erwirtschaftet hat. Unser Klimafonds erwirtschaftete im Jahr 2013 sogar über 22 Prozent Performance für einige Anleger.

Mittlerweile haben wir ja einige Krisen erlebt – stimmt aus Ihrer Sicht, dass das Thema Nachhaltigkeit immer während Krisenphasen an Bedeutung gewinnt oder gibt es Krisen, die von dieser Norm abweichen?

Platow: In Krisenzeiten wird das Thema natürlich mehr beachtet. Dann entsteht eine Art Hype. Fliegt eine Ölplattform im Golf von Mexiko in die Luft, dann schreien alle nach mehr Nachhaltigkeit im Umgang mit Mensch, Meeresbewohner und Natur. Doch schon



„Ethisches-ökologisches Investieren bedeutet nicht Renditeverzicht. Ganz im Gegenteil.“ Alfred Platow

ein Jahr später ist dieser Aufschrei in der Öffentlichkeit fast verebbt. Wenn dann kurze Zeit später in Japan ein Atomkraftwerk dafür sorgt, dass ganze Landstriche verseuchen und Menschen vertrieben werden, dann schalten viele Bürger im deutschsprachigen Raum um auf Ökostrom und sind sehr bestürzt. Die Politik eingeschlossen. Einige kommen dann auch zu uns, um Altersvorsorge, Vermögensaufbau und Investment zu ökologisieren. Aber es sind noch immer Minderheiten, die von selber zum Hörer greifen, um sich von uns beraten zu lassen. Wir brauchen einfach die Berater in den Targo-Banken, Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken und freien Vertrieben wie z. B. MLP oder auch Plansecur, die als Botschafter und Aufklärer die Privatkunden davon überzeugen, dass man mit ethisch-ökologischen Investments seinem Geld eine gute Richtung geben kann. Für Ökologie und Ökonomie. Wir versuchen dazu mit eigenem Privatkundenvertrieb unter dem Dach der ÖKOWORLD AG (vormals versiko AG) unseren Beitrag zu leisten. Der Kuchen der Kunden, die es zu überzeugen gilt ist so groß, dass wir, wie alle Vertriebe bundesweit, hier ein enormes Potential vor der Brust haben, das es zu erschließen gilt. Und uns ganz sicher auch gegenseitig nichts wegnehmen. Ganz im Gegenteil: Je mehr Vertriebe ethisch-ökologische Produkte im Köcher haben, desto schneller wird sich der Bekanntheitsgrad solcher Produkte beim Endkunden steigern.

Wie wichtig ist ein gutes Gewissen für die Altersvorsorge?

Platow: Das ist persönliche Ansichtssache und liegt natürlich im Ermessen jedes Einzelnen. Wir wollen niemanden fremdbestimmen oder gar bekehren. Wir stellen aber in den Gesprächen mit unseren Vertriebspartnern und Investoren und auch in unseren Endkundenkontakten, sowie bei unseren Aktionären fest, dass es oft Menschen mit Kindern sind, die mehr an die Generation Zukunft denken. Und es sind definitiv auch die vermögenden und gebildeten Kundenschichten, die ethisch-ökologisch ticken.

Über welche Vertriebswege werden Ihre Fonds an den Kunden gebracht?

Platow: Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken, Direktbanken wie die comdirect und die ING DiBa, Finanzberater, Versicherer, Vermittler und Vermögensverwalter sind unsere Multiplikatoren. Auch Family Offices, Stiftungen und Dachfondsmanager gehören zu unseren institutionellen Kunden. Wer als Endkunde „direkt beim Hersteller“ kaufen möchte, der kann dies auch bei unserem eigenen Ökoworld-Privatkundenvertrieb in Hilden bei Düsseldorf unter dem Dach der ÖKOWORLD AG tun. Unsere Beraterinnen und Berater bearbeiten den Markt per Telefonvertrieb und sorgen dafür, dass wir im Segment der Endkunden bekannter werden. Wir sind eine kleine Boutique und nehmen somit den freien Vertrieben dabei auch kein Geschäft weg. Wie bereits zuvor erwähnt: Der Markt und Kuchen sind so groß, dass wir nur gemeinsam gewinnen können mit diesem Thema!

Wie filtern Sie die Aktien für Ihr Portfolio und wie trennen Sie da nach ESG-Kriterien die Spreu vom Weizen?

Platow: Wir arbeiten nach einem strengen Kriterienprinzip in drei Sparten: Positiv- und Negativkriterien sowie Ausschlusskriterien. Wir sind im Prinzip „one & only“. Als einziges Investment-Unternehmen in Europa legt Ökoworld in dieser individuellen Art und Weise ausschließlich Fonds auf, deren Investitionsziele konsequent auf Ethik, Sozialverträglichkeit und Ökologie geprüft wurden. Das hauseigene Sustainability-Research erarbeitet zunächst Profile möglicher, geeigneter Unternehmen für das Portfolio. Aus diesem Pool bewerten z. B. für Ökovicision Classic unabhängige Experten aus den Bereichen Wissenschaft, Umwelt und Verbraucherschutz fortlaufend, welche dieser Unternehmen aktuell die festgelegten Kriterien erfüllen. Aus dieser Auswahl filtern unsere Fondsmanager im Asset Management die Unternehmen mit den besten Renditeaussichten. Das

Ökoworld-Prinzip steht also für einen strikt getrennten Investmentprozess. Das „Beste aus zwei Welten“.

Welchen Fonds sehen Sie aktuell als spannendsten Fonds in Ihrer Fondspalette bestehend aus sieben Produkten?

Platow: Natürlich haben alle unsere Fonds ihren Reiz. Aktuell begeistert mich am meisten unser Ansatz in den Schwellenländern. Auch unsere Anleger zeichnen diesen Fonds mit steigender Tendenz. Der ÖKOWORLD GROWING MARKETS 2.0 steht für Investments in ausgewählte Unternehmen der Emerging Markets, die auf ethischen Anspruch, Sozialverträglichkeit und ökologische Kriterien geprüft wurden. Mehr als die Hälfte des Wirtschaftswachstums der Welt wird in den aufstrebenden Nationen erzielt. Diese Entwicklung nutzt der Fonds für seine Anleger. Aktuell mit einer Rendite von über sechs Prozent im laufenden Jahr 2014 (Stand 12. März 2014), und bei Morningstar in der Gruppe „Aktien Schwellenländer“ von über 780 Fonds auf Platz eins des Performance-Rankings. Im September 2012 ist ÖKOWORLD mit diesem Produkt an den Markt gegangen. Mit dem Ziel, nicht in Risikobereiche, sondern erfolgreich in Wachstumswerte zu investieren. ÖKOWORLD GROWING MARKETS 2.0 investiert als Trendscout in kleine und mittelgroße Unternehmen, die häufig lokal agieren und überzeugende Wachstumsperspektiven bieten. Der innovative Investmentfonds meidet Investitionen in große Staatskonzerne, die einer der Gründe für die schlechte Performance der Schwellenländer-Aktienmärkte sind. Ökoworld fokussiert sich nicht auf Regionen, sondern sucht nach Unternehmen mit attraktiven Wachstumsprofilen, die sich von der Gesamtbörsenentwicklung abheben. Der ÖKOWORLD GROWING MARKETS 2.0 liefert seit der Auflage eine absolute Performance von über 18 Prozent und liegt damit, Stand März 2014, um gut 27 Prozent besser als der MSCI Emerging Markets TR (in EUR). Es zeigt sich derzeit ein Anlagenschwerpunkt in China. Entgegen der allgemeinen Diskussion um eine Wachstumsverlangsamung der Volksrepublik ist dies für die Unternehmen, in die der ÖKOWORLD GROWING MARKETS 2.0 investiert, nicht festzustellen. Viele chinesische Unternehmen, die im Bereich Wasserversorgung, Abwasserentsorgung oder klimafreundliche Technologien tätig sind, gehören ebenfalls dazu. Das Fondsmanagement fokussiert sich somit auf Unternehmen, die die Grundbedürfnisse der Menschen befriedigen und eine überdurchschnittliche Rendite für unsere Investoren versprechen.

*Vielen Dank für das Gespräch.
Das Interview führte Michaela Sprenger*