

# Versteckte Chancen in Wachstumsmärkten



Investments in Wachstumsmärkte führten lange Jahre ein Schattendasein. Zuletzt ist das Anlegerinteresse an Schwellenländern aber wieder gestiegen. Das gestiegene Interesse hat gute Gründe. In Kombination mit einer aktiv gemanagten Fondsstrategie bieten die Growing Markets ein attraktives Renditepotenzial.

**W**achstumsabschwächungen und lokale Krisen verursachten viele Jahre eine Underperformance der Schwellenländerbörsen gegenüber den Indizes der Industrienationen. Besonders die rückläufigen Notierungen an den Rohstoffmärkten machten vielen Ländern zu schaffen. Entsprechend wurden Unternehmen der Emerging Markets häufig auf die rote Liste genommen. Historisch günstige Bewertungsniveaus waren die Folge. Politische Richtungsänderungen wie in Brasilien oder Indien sowie deutlich verbesserte Wachstumsaussichten bringen die Emerging Markets nun zurück auf den Investorenradar. Einhergehend mit der günstigen Bewertung, den sichtbar werdenden Veränderungen und neuen Wachstumsperspektiven steigt das Interesse an den Schwellenländern.

Am Schwellenländerfonds Ökoworld Growing Markets 2.0 ist die genannte Sippenhaft beinahe spurlos vorübergegangen. Seit Auflage im September 2012 hat der Fonds jedes Jahr eine positive Rendite erzielt. Die Outperformance gegenüber dem Standardindex MSCI Emerging Markets kumuliert sich so auf über 30% unter Berücksichtigung sämtlicher Kosten im Fonds. Das Fondsmanagement setzt in den wachsenden Ländern auf die Entwicklung 2.0. Weg vom Rohstoffexport und der verlängerten Werkbank – hin zu Bevölkerungswachstum und einer aufstrebenden Mittelschicht mit der Entwicklung spezifischer Bedürfnisse, die über die Grundbedürfnisse hinausgehen.

## Wettbewerbsvorteil durch aktives Fondsmanagement

Entscheidend für den aufgeklärten Anleger ist, dass seine Wahl in den Emerging Markets auf aktiv gemanagte Investmentprodukte fällt. Eine langfristig gute Performance lässt sich besonders mit kleinen und mittelgroßen Unternehmen erzielen, die eine starke Wettbewerbsposition besitzen und sich auf einem Pfad dynamischer Wachstumsentwicklung be-

finden. Ein wichtiger Nebenaspekt ist, dass sich die Unternehmen nicht im Staatseigentum befinden. Indexnahe Produkte hingegen setzen zu häufig auf schwach wachsende Staatsunternehmen, die nicht das Interesse der Kleinanleger im Fokus haben. Häufig werden große Staatskonzerne als Melkkühe für die Subventionierung der Staatsfinanzen benötigt. Dringend erforderliche Restrukturierungen werden dann oftmals nicht durchgeführt. In indexnahen Produkten sind diese Unternehmen eine starre Last für die Performancechancen. Aktives Fondsmanagement kann zudem Trends frühzeitig aufspüren, in diese investieren und den Inhalt des Fonds up to date halten. Sogenannte Lieblingsaktien ohne ausreichende Renditeperspektive sollten in einem aktiv gemanagten Produkt konsequent veräußert werden.

Der Schwellenländerfonds Ökoworld Growing Markets 2.0 wurde im Jahr 2012 mit einem Volumen von rund 8 Mio. Euro an den Markt gebracht und hat seither viele Fans gewonnen. Heute weist der Fonds ein Volumen von mehr als 100 Mio. Euro auf. Zur Beliebtheit trägt auch die Rendite bei. Anleger, die von Anfang an dabei waren, haben eine jährliche Rendite von über 11% erzielt.

## Umweltbewusstsein als ökologischer Wettbewerbsvorteil

Investitionen fließen vorwiegend in wachsende und zukunftsorientierte Themenbereiche. Dabei geht es teils um die Befriedigung der Grundbedürfnisse, die nach unserem europäischen Standard selbstverständlich sind, wie zum Beispiel Wasser und Toilettenspülung rund um die Uhr, eine Schule um die Ecke, ein erreichbarer Zahnarzt, ein neues Hüftgelenk, eine asphaltierte Straße – eine vorhandene Infrastruktur.



Von Alexander Mozer,  
Chief Investment Officer der ÖKOWORLD LUX S.A.



Diese Entwicklung mitzugehen, ist nicht nur eine besondere Herausforderung, sondern auch ein spannender Weg. Der Druck vieler Unternehmen der Industriestaaten hinsichtlich ökologischer Aspekte führt zunehmend zu einem Umdenken der Zulieferer. Wer sich beispielsweise als produzierendes Unternehmen in den Schwellenländern mit dem Thema Umweltmanagement grüner aufstellt, der hat im Wettbewerb Vorteile bei der Auftragsvergabe und den erzielbaren Margen. Ein Beispiel hierfür ist das Unternehmen KCE Electronics aus Thailand. Seitdem geschlossene Wasserkreisläufe in der Produktion der Leiterplatten installiert wurden und das verunreinigte Brauchwasser nicht mehr in die Flüsse fließt, wurden sowohl neue Auftraggeber gewonnen als auch Kontrakte zu besseren Konditionen abgeschlossen.

### Breite Diversifikation

Eine Besonderheit des Fonds Ökoworld Growing Markets 2.0 ist die umfangreiche Diversifikation. Bei einer negativen Veränderung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen kann das Fondsmanagement ganze Länder bzw. Sektoren meiden. Brasilien war beispielsweise über viele Jahre nur eine zu vernachlässigende Position. Mit dem Wechsel der Regierung und einer Verbesserung der Perspektiven wurde die Gewichtung dann kurzfristig ausgebaut. Sowohl Kurssteigerungen als auch Währungsgewinne schlugen sich positiv auf die Fondsperformance nieder. Natürlich gibt es auch Länder, bei denen es aus ethischer, sozialer und ökologischer Perspektive generell schwer ist, Unternehmen zu identifizieren. Russland ist derzeit beispielsweise für Ökoworld praktisch nicht existent. Was die Sektoren anbelangt, liegt der Fokus auf Gesundheit, Bildung, Wasserversorgung, Ernährung, erneuerbare Energien, Digitalisierung sowie Industrie 4.0 gelegt.

### Zukunftsorientierte Anlagepraxis

Die Kombination einer großen Textilindustrie mit lockeren Umweltschutz-

regeln wie in Indien oder China ist ein guter Ausgangspunkt für die Suche nach Investments. Voraussetzung für die Bildung einer „Lösungsindustrie“ ist ein vorhandenes Problembewusstsein sowie ein Druck zur Verbesserung der Situation. Beijing Enterprise Water, ein chinesischer Spezialist für Kläranlagen und Abwasseraufbereitung, ist entsprechend ein augenfälliger Kandidat für die Aufnahme in ein nachhaltiges Anlageportfolio. Allerdings kann erst eine dezidierte Fundamentalanalyse die Frage beantworten, ob ein Investment zielführend, also gewinnbringend ist. Die Analyseabteilung von Ökoworld setzt hierbei ihren Schwerpunkt auf die Beurteilung der Fähigkeiten der Unternehmenslenker, auf die Finanz- und die Wettbewerbssituation des Unternehmens und die Perspektiven zur Erzielung von Gewinnwachstum. Bei Beijing Enterprise Water führte die Analyse zu einer abwartenden Haltung.

### Bildung für die neue Mittelschicht

Anders wurde im Fall eines Unternehmens für die wachsende Mittelschicht und deren Bedürfnisse im Bildungssektor entschieden. TAL Education ist ein chinesisches Unternehmen, das jungen Chinesen die Möglichkeit zur Weiterbildung und Nachhilfe anbietet. Der Andrang nach den angebotenen Kursen ist so groß, dass das Unternehmen den Schülern eine Rückzahlung der Kursgebühren bei Nichtgefallen anbietet. Dieses wird aber kaum wahrgenommen, da die Qualität der Kurse zum einen sehr hoch ist und zum anderen nicht ausreichend freie Plätze bei alternativen Anbietern zur Verfügung stehen. Bildung ist und bleibt für viele Menschen der Schwellenländer ein Muss, um die Chance auf einen interessanten und gut dotierten Arbeitsplatz zu erhalten. Die Aktienanalyse zeichnete zudem ein Bild aus starker Wettbewerbsposition sowie kontinuierlich steigender Margen und Wachstumsraten, die an den dreistelligen Bereich heranreichen.

Auch Astral Poly, ein Sanitäranbieter aus Indien, überzeugt fundamental. Indiens Ministerpräsident Modi hat das Ziel ausgerufen, dass jeder Haushalt in Indien eine Toilette bekommen soll. Astral Poly ist in Indien sehr gut positioniert und profitiert von dieser Entwicklung. Und das Unternehmen fügt sich ideal in die Philosophie von Ökoworld ein, in Unternehmen zu investieren, die den Menschen helfen, ihre Grundbedürfnisse zu befriedigen und die Entwicklung aus der Armut zur Mittelschicht zu unterstützen.

### Stabilität statt Schnäppchenjagd

Ganz wichtig ist, dass das Fondsmanagement der Ökoworld nicht als „Schnäppchenjäger“ agiert. Wir kaufen Aktien, die eine hohe Performankestabilität aufweisen. „Buy low, sell high“ ist nicht unser Erfolgsrezept. Wir glauben an „buy high, sell higher“.