

„Rock 'n' Roll schafft Aufmerksamkeit und provoziert, genauer hinzuschauen“

Interview mit Felix Schnella, Leiter des institutionellen Vertriebs bei ÖKOWORLD

Nachhaltige Kapitalanlagen boomen. Vor allem bei Privatanlegern sind sie beliebt wie nie zuvor. Davon profitiert mit ÖKOWORLD auch einer der Vorreiter auf diesem Gebiet. Damit sich daran nichts ändert, setzt die Gesellschaft auf intensive Nachhaltigkeitsanalysen, einen breiten Vertrieb und ab sofort auch auf eine gehörige Portion Rock 'n' Roll.

Herr Schnella, ÖKOWORLD hat das Fondsvolumen in den letzten vier Jahren fast verdoppelt. Ist so etwas auch in den nächsten vier Jahren möglich?

Der starke Anstieg des Fondsvermögens hat zweierlei Gründe. Zum einen war das Marktumfeld sehr gut. Die damit verbundenen Kursgewinne haben natürlich einen Teil zum Wachstum des verwalteten Vermögens beigetragen. Ob sich dieser Rückenwind, der seit fast einem Jahrzehnt anhält, in diesem Ausmaß auch in den nächsten Jahren fortsetzt, ist nicht vorhersehbar. Es ist schließlich die zweitlängste Hausse, die wir je erlebt haben. Sollte es möglich sein, sind wir natürlich mit unserem aktiven Fondsmanagement für unsere Kunden dabei.

Und was ist der zweite Grund für das starke Wachstum?

Es gibt einen klaren Wandel im Lifestyle der Menschen hin zu mehr Verantwortungsbewusstsein. So wie sich im Supermarkt heute viele Gedanken machen, ob sie konventionelle oder Bio-Nahrungsmittel kaufen, ist das Thema Nachhaltigkeit mittlerweile auch in der Kapitalanlage angekommen.

„Nachprüfbar Nachhaltig ist nicht so einfach von der Stange zu machen. Nachhaltige Qualität bekommt man nicht einfach so, sondern man muss kontinuierlich viel Arbeit reinstecken.“

Der Großteil unserer Kunden kommt zum Berater mit dem klaren Wunsch nach einer zukunftsfähigen Kapitalanlage, die soziale, ethische und ökologische Kriterien berücksichtigt. Dass sich an diesem Trend etwas ändert, glaube ich nicht. Menschen, die sich Gedanken über die Zukunft unserer Welt machen, sind eine breite Bewegung, die sich immer stärker festigt. Die Nachfrage nach nachhaltigen Fonds dürfte daher auch in Zukunft hoch bleiben.

Die Nachhaltigkeitsanalyse fällt bei ÖKOWORLD zudem genauer aus als bei allen anderen. Wenn jemand qualitative Investments und eine hohe Sicherheit bezüglich der Ökologie, Sozialverträglichkeit und Ethik der Anlageweise haben will, dann ist er bei ÖKOWORLD an der richtigen Stelle. Für uns ist es nicht nur ein Trend, den man mitnimmt, weil er gerade en vogue ist, sondern die Kernkompetenz unseres Unternehmens. Und unsere Kunden kommen gerade deshalb ganz bewusst zu uns.

Wie sehr machen passive Investments einer nachhaltigen Fondsgesellschaft wie ÖKOWORLD zu schaffen?

Natürlich gibt es solche Produkte auch im Bereich der nachhaltigen Investments. Der Kunde, der sein Geld mit gutem Gewissen im Sinne von ethisch, ökologisch und sozial investieren will, will aber in der Regel nicht nur irgendeinen ordentlichen Aktienfonds. Er interessiert sich auch dafür, ob dieses Produkt seine persönlichen Werte widerspiegelt. Wer diese Kriterien streng und intensiv überwacht, hat gute Karten. Passive und Best-in-Class-Fonds haben auch ein Marktpotenzial. Es gibt ja mittlerweile auch Bio-Lebensmittel vom Discounter. Der Einkauf beim Bio-Laden ist aber qualitativ noch mal etwas anderes. Den harten Verdrängungswettbewerb, wie wir ihn im konventionellen Anlagemarkt sehen, wird es, denke ich, nicht geben, weil die Kunden auch von solchen anderen Lebensbereichen wissen, dass nachprüfbar Nachhaltig ist nicht so einfach von der Stange zu machen ist. Nachhaltige Qualität bekommt man nicht einfach so, sondern man muss kontinuierlich viel Arbeit reinstecken. In meinen acht Jahren bei ÖKOWORLD war ich immer wieder überrascht, weil ich ein Unternehmen eigentlich für ordentlich und sauber hielt – bis unser Nachhaltigkeitsresearch auf mich zukam, um mir Schwachstellen aufzuzeigen, die ich als Fondsmanager nicht erkannt hatte.

Auf welche nachhaltigen Teilthemen setzt ÖKOWORLD besonders?

Unsere Produktpalette umfasst neben dem ÖKOWORLD ÖKOVISION CLASSIC vier weitere Fonds. Dazu zählt unter anderem der ÖKOWORLD

GROWING MARKETS 2.0. Das wirtschaftliche Wachstum in den Schwellenländern hat zuletzt wieder zugelegt, die Binnenwirtschaften florieren und der Wohlstand der Mittelschicht wächst kontinuierlich. Um von diesen Entwicklungen zu profitieren, ist der ÖKOWORLD GROWING MARKETS 2.0 genau richtig. Er gehörte in den letzten fünf Jahren nicht nur bei den nachhaltigen Vertretern, sondern auch allgemein zu den besten Emerging-Markets-Fonds. Mit 150 Mio. Euro hat er mittlerweile auch ein gutes Volumen erreicht. Auch der aggressiv gemanagte ÖKOWORLD KLIMA, der unseren Flaggschiffonds in den letzten fünf Jahren deutlich geschlagen hat, kommt bei den Anlegern gut an. Er ist quasi der Öko-Turbo unter unseren Fonds. Für die defensiveren Anleger haben wir den ÖKOWORLD WATER FOR LIFE im Angebot. Am interessantesten ist derzeit aber vermutlich unser ROCK 'N' ROLL FONDS.

Warum?

Die Verunsicherung an den Märkten hat in den letzten Wochen deutlich zugenommen. Für solche Phasen haben wir mit dem ROCK 'N' ROLL FONDS ein hervorragendes Konzept entwickelt. Er ist ein sehr aktiv gemanagter Mischfonds. Er kann bis zu 100% in Aktien investieren. In schwierigeren Zeiten können aber auch festverzinsliche Wertpapiere oder andere Vermögenswerte mit Substanz die größte Rolle im Fonds einnehmen.

Warum Rock 'n' Roll?

Das hat ganz einfach damit zu tun, dass so ein Produkt sich an das Lebensumfeld anpasst. Was verbindet man mit Rock 'n' Roll? Sehr viel Positives. Es bedeutet eine positive Lebenseinstellung und die Erinnerung an Erlebnisse aus dem eigenen Leben. Wenn es einem gut geht, pusht die passende Musik einen noch weiter nach vorne. Und wenn es einem schlecht geht, hilft einem ein gutes Rock-Lied eigentlich immer heraus. Musik kümmert sich rund um die Uhr um einen – egal in welcher Gefühlslage. Genau das spiegelt sich in der Anlagephilosophie des Fonds wider. Zum einen das positive, lebensbejahende Gefühl. Hier ist ein Fonds, der sich aktiv mit den Kapitalmärkten beschäftigt. Der sich in guten wie in schlechten Zeiten

darum kümmert, dass die Allokation der Asset-Klassen optimal ist.

Warum noch Rock 'n' Roll?

Rock 'n' Roll ist etwas, das insbesondere die Generation ab 50 betrifft. Die ist für Fondsgesellschaften sehr interessant. Sie besitzt einen hohen Anteil des verfügbaren Vermögens in Deutschland. Sie will gleichzeitig aber auch Verantwortung für ihre Familien übernehmen und dafür sorgen, dass die Kinder sich ein gutes Studium oder ein Haus leisten können. Dazu kann der Fonds einen Beitrag leisten. Neben einer positiven Kapitalanlage erhalten Kunden zusätzlich einen positiven Beitrag zur ökologischen und sozialen Entwicklung in der Welt. Vereinfacht gesagt: Anleger der Eltern- und Großelterngeneration werden motiviert, einen Teil ihrer unverzinsten Anlagen auf Sparbüchern aufzulösen, um ihn in sinnvolle und zukunftsgerichtete Investments für ihre Kinder und Enkel einzuzahlen, die eine wesentlich höhere Performance erwarten lassen als Festgeld, Sparstrumpf und Co. Der Begriff Rock 'n' Roll soll eine Art Memory-Taste und Teaser sein, der Menschen dazu bringt, sich mit unseren familienfreundlichen Anlagen näher zu beschäftigen. Rock 'n' Roll schafft Aufmerksamkeit und provoziert, genauer hinzuschauen.



Felix Schnell

Wie wichtig sind Makler für den Vertrieb von ÖKOWORLD?

Unsere Vertriebsstrategie ist auf Pluralität ausgelegt. Wir wollen den Vertrieb möglichst breit aufstellen. Da gehören Banken und Sparkassen dazu. Die Kunden erwarten heute von ihrer Hausbank, dass auch Fonds von unabhängigen Partnern angeboten werden. Nachhaltigkeit wird nachgefragt. Hier haben wir mit ÖKOWORLD gute Karten, weil wir für Unabhängigkeit und Vertrauen stehen. Darüber hinaus gehören auch Vermögensverwalter zu unseren Vertriebskanälen. Institutionelles Geschäft spielt auch eine Rolle. Wobei unser Ansatz vor allem bei Endkunden sehr gut angenommen wird. Natürlich spielen daher auch Makler eine wichtige Rolle, die sich mehr und mehr zur Alternative zu den Finanzinstituten entwickeln. Wir versuchen auch Einzelkämpfer zu unterstützen, die sich auf grünes Geld spezialisiert haben. Dabei helfen uns neue Technologien. Mit ihnen kann man sehr viele Makler mit wichtigen Informationen erreichen.

Inwiefern spielt dabei auch die Regulierung eine Rolle?

Es ist schade, wie sich die Industriestruktur wegen MiFID II & Co. entwickelt. Es steht zu befürchten, dass unabhängige Adressen es eher schwerer haben werden. Die strengeren, neuen Regulierungen sind in einer größeren Gruppe einfach leichter zu handhaben. Das schadet der Vielfalt. Für den Vertrieb ist es aber wichtig, Anbieter zu haben, die auf mich individuell eingehen können. Das ist eine unglaubliche Qualität. Die Frage ist nur, ob die unabhängigen Teilnehmer es auch wirtschaftlich darstellen können. Da wird sich in den nächsten ein bis zwei Jahren vieles zeigen. Wir fühlen uns dafür aber gut gerüstet. ■