

Capital EXTRA



The Green
Edition

N° 1
OKTOBER 2020

1x1
Leitfaden
für die
grüne Geld-
anlage

DIE GRÜNE

Wirtschaft und
Finanzen in
der neuen Ära der
Nachhaltigkeit

PLASTIK
Das Geschäft
mit der
PET-Flasche

PIONIERE
Kluge Köpfe,
die die
Welt retten

REVO LUTION

**SONDER-
DRUCK**

 **ÖKOWORLD AG**

Heft # 1/2020

Der Evergreen

Text
NADINE OBERHUBER

Fotos
HENNING ROSS



Mit seiner Fondsgesellschaft Ökoworld ist Alfred Platow ein Pionier der grünen Geldanlage. Als Enfant terrible der Finanzbranche provoziert er gern und kalkuliert, die Rolle beschert ihm regen Zulauf

Es war klar, dass diese Bewegung nicht ohne ihn laufen kann. Zeit seines Lebens ist Alfred Platow schließlich auf die Straße gegangen. Erst in seiner Heimatstadt Düsseldorf, als er Häuser besetzte und gegen Großinvestoren demonstrierte. Und später in Gorleben und Lüchow-Dannenberg, wo er in den 80er-Jahren den Widerstand gegen die Atomkraft mitorganisierte. Also musste er auch jetzt los.

Heute ist Alfred Platow 74 Jahre alt und marschiert bei Fridays for Future mit. Genauer gesagt bei Parents for Future, dem Elternableger. Denn für Umwelt- und Klimaschutz kämpft Platow, seit er denken kann. Inzwischen aber mit den Finanzmitteln einer milliardenschweren Fondsgesellschaft, seiner Fondsgesellschaft: Ökoworld.

Platow ist quasi das Enfant terrible der deutschen Finanzszene. Bei öffentlichen Auftritten streift er sich zwar manchmal ein Jackett über, aber meist so lässig und verbeult, dass schon dies wie eine Provokation wirkt. Dazu seine zerzausten Haare – und fertig ist das perfekte Bild eines Überzeugungstäters: von außen betrachtet etwas weltfremd vielleicht, aber unbeirrbar in der Sache. Nur, dass man ihn nicht mehr einfach als Öko-Spinner abtun kann, denn der Mann verwaltet mit seinen Fonds inzwischen mehr als 2 Mrd. Euro, Tendenz rasant steigend. Und dass er die hehren Ziele der nachhaltigen Geldanlage so konsequent vereint wie kaum ein anderer: Gutes zu tun – und dabei noch das Geld zu vermehren. Plus 37 Prozent Wertentwicklung etwa im Fonds Ökovision Klima im vergangenen Jahr.

Die magische Marke von zwei Milliarden knackte sein Unternehmen in diesem August, dabei hatte Ökoworld erst drei Jahre zuvor die Hürde von einer Milliarde übersprungen. Der Corona-Ausbruch ließ die Fondszuflüsse noch mal gewaltig anschwellen. Vor allem bei Banken und Sparkassen verkauften sich die

Links: Nachhaltigkeit fängt bei einem selbst an. Deswegen nimmt Alfred Platow in Düsseldorf am liebsten das Fahrrad

Fondsanteile zuhauf, sagt er, „dort haben wir noch nie so viel verkauft wie jetzt“. Allein im Ökovision Classic stecken inzwischen 1,4 Mrd. Euro. Eigentlich könnte sich Platow also darüber freuen, dass so viele Menschen wieder für das Klima demonstrieren. Es gibt seinem Lebensthema Auftrieb. Tut er aber nicht.

DIE GROSSE INFLATION

Es schüttelt ihn regelrecht, wenn man ihn danach fragt. Dann schlägt er die Hände vors Gesicht und sagt: „Die große Inflation ist da. Das ist ganz fürchterlich.“ Denn der Begriff des „nachhaltigen Anlegens“ und erst recht das Kürzel ESG werde heute so „unreflektiert und inflationär“ benutzt, dass niemand mehr darüber nachdenke, was es bedeute. Auch für jeden selbst. „Wir reden davon wie von einer Religion“, braust er auf, „aber wir setzen uns genauso wenig damit auseinander. Es ist wie mit dem Satz: Wir gehen in die Kirche.“

Was sei das überhaupt, „die Kirche“, fragt er zurück. Meint man die katholische oder evangelische? Und wenn man katholisch ist, muss man dann mit dem Papst übereinstimmen? Und muss man überhaupt in „die Kirche“ gehen, um gläubig zu sein? Genauso schwammig benutzten wir den Begriff der Nachhaltigkeit, besonders beim Anlegen. Was soll der schließlich bedeuten? Legt man klimaschonend an, und geht das überhaupt? Oder geht es nicht vielmehr um Ethik?

Okay, Gegenfrage: Wie würde er es denn nennen? Er spricht lieber von „Humanismus“, den gelte es dieser Tage wieder einmal besonders zu beweisen. Gerade im Kapitalismus und bei der Geldanlage.

Allein schon solche Reflexionen machen Platow zu einem ungewöhnlichen Kopf in der Finanzbranche. Die Zahlen, die er für sein Geschäft braucht, kennt er, aber sie interessieren ihn längst nicht so sehr wie Worte, →

Debatten und Streit. Er stellt gerne Fragen, viele Fragen und besonders Gegenfragen. Bei ihm werden Sachen nicht einfach so gesagt, sie werden hinterfragt. Damit zwingt er auch sein Gegenüber, die Dinge noch einmal genauer zu überdenken. Ohne diese Marotte kommt kein Gespräch mit ihm aus. Und wenn jemand nicht die richtigen Fragen stellt, dann antwortet er lieber gar nicht, selbst wenn er sich damit beruflich selbst ausbremst.

So wie jüngst, als die Stiftung Warentest bei Ökoworld anklopfte, um Daten für den Test der besten nachhaltigen Aktienfonds zu

sammeln. In der Liste ist der Ökovicision nicht vertreten, das „ist schade und unverständlich“, kommentiert die Stiftung selbst im Heft, „weil der Fonds in den vorherigen Untersuchungen immer zu den besten zählte“. Warum Platow bei dem Test nicht mitmachte? „Weil die nur stereotype Standardfragen gestellt haben.“ Keine einzige habe wirklich auf die Besonderheiten seiner Fonds abgezielt. Davon hält er nichts, da antwortet er lieber gleich gar nicht.

Lieber ist ihm, man stellt alles infrage, immer wieder, und schaut genauer hin, oder anders. Zum Beispiel, weil man einer jüngeren Generation angehört. Nicht umsonst ist er stolz darauf, dass vier seiner Fondsanalysten noch keine 25 Jahre alt sind, einer stammt gebürtig aus Kolumbien. „Das frischt uns auf. Die haben einen ganz eigenen Spürsinn“, findet Platow, wenn sie nach neuen Unternehmen suchen, die es in einen der Ökoworld-Fonds schaffen sollen.

Oben:
Geldanlage ist auch ein Vertriebsgeschäft, dafür braucht man viele Prospekte und Infomaterialien

Unten:
Mit der Anti-Atomkraft-Bewegung fing alles an. Die einschlägigen Aufkleber gibt es noch

EINE GANZ EIGENE AKTIENAUSWAHL

In den Fonds seiner Gesellschaft findet man nämlich nicht vorwiegend die Techgiganten Apple und Microsoft, wie in vielen anderen Nachhaltigkeitsfonds der Konkurrenz. Zu den Top-Ten-Beteiligungen des Öko-Pioniers gehören der japanische Fahrradkomponentenhersteller Shimano und der italienische Hörgerätehersteller Amplifon. Daneben sind viele Titel im Depot, deren Namen kaum jemand kennt: Dabur, Grifols, Sekisui oder Chegg, dahinter stecken Säuglingspflege aus Indien, Medizintechnik aus Spanien, nachhaltiges Bauen aus Japan und Onlinebildung aus Amerika.

Ein zwölfköpfiger Anlageausschuss segnet jede einzelne Aktie ab, die von den Fondsmanagern herausgepickt wird. „Wir machen dabei alles selbst“, das ist Platow wichtig. Seine Manager verlassen sich also nicht auf Ratings und Bewertungen von Agenturen, sondern durchleuchten alle Firmen selbst. Indem sie hinfahren, begutachten und nachfragen. Und es ist jedes Mal ein langer Kampf, bis sich danach die Jury aus Umweltingenieuren, Mediensociologen, Energieexperten und Umweltjuristen einig ist, welche der vorgeschlagenen Aktien tatsächlich im Depot landen.

Der Chef mag dieses Ringen, Widerstand gehöre zu seinem Charakter, sagt er: Widerstand gegen Dinge, die unsinnig sind, und gegen Traditionen, die nie jemand hinterfragt.

Man muss nicht Psychologie studiert haben, um zu erahnen, woher dieser Hang zur Rebellion kommt. Platow wuchs in einem



„Wir reden von nachhaltiger Geldanlage wie von einer Religion. Aber wir setzen uns genauso wenig damit auseinander“

sehr bürgerlichen Elternhaus auf, Vater und Mutter waren beide Steuerberater in Düsseldorf. Er erinnert sich, wie er schon als Zehnjähriger die erste Umsatzsteuererklärung ausfüllte. Es waren auch die Eltern, die ihn nach der Schule zu einer Ausbildung als Kaufmann drängten, damit er später ihre Kanzlei würde übernehmen können. Doch er wollte raus aus diesem Raster, studierte nach der Ausbildung lieber Sozialarbeit, besetzte Häuser, redete und stritt in WG-Küchen nächtelang über die Welt und die Gesellschaft, eine Freundin und Streitgenossin aus dieser Zeit: Renate Künast, die spätere Grünen-Politikerin und Verbraucherschutzministerin.

1975 schließlich kehrt Platow zu seiner Ausbildung zurück, zumindest ein bisschen, und gründet mit seinem Kumpel Klaus, der Mathematiker ist, ein Versicherungsbüro: „Alfred & Klaus – kollektive Versicherungsagentur“. Ihr Spezialgebiet: Die Beratung sozial engagierter Kleinunternehmen. Der erste Fonds folgte mehr als 20 Jahre später. Damals mussten sie noch mühsam erklären, was ein Aktienfonds überhaupt ist. Und das Wort „Ökofonds“ klang nach einem Widerspruch in sich, nach Kapitalismus auf Stricksocken.

Vermutlich wäre er nie so weit gekommen, wenn die Eltern nicht so viel Druck gemacht hätten, sagt Platow heute. So aber musste er erst einmal das Gegenteil tun.

DRUCK ERZEUGT GEGENDRUCK

Im Grunde funktioniert er heute noch so: Wenn von irgendwoher Druck kommt, dann beugt er sich nicht, sondern sucht sich seinen Freiraum. Auf die Art landete seine Fondsgesellschaft in Luxemburg. Die deutsche Finanzaufsicht nämlich wollte den ersten Fonds nicht zulassen, weil er das Wort „Öko“ im Namen trug. Die Luxemburger hätten damit



Bis zum papierlosen Büro hat Platow noch einen Weg vor sich – aber er will ja noch lange nicht aufhören

aber kein Problem, ließen die Beamten durchblicken. Also packte Platow seine Papiere und meldete den Fonds 1996 im Nachbarland an.

Wenn er sich selbst beschreiben muss, dann ist das erste Wort, das fällt: provokativ. Er ballt sogar kurz die Faust, schiebt aber ruhig hinterher: „Aber ich bin nicht gewalttätig.“ Zu den Steinewerfern habe er auch in seinen ganz wilden Zeiten nicht gezählt. Er provoziert lieber mit Worten, speziell wenn es um die eigene Branche und die konventionellen Wettbewerber geht. Dann macht er sich lustig über „die Welt des großen Geldes“.

Die weltgrößte Fondsgesellschaft Blackrock heißt bei ihm „Black Forest“, und er lässt keinen Zweifel daran, dass er deren Chef Larry Fink nicht unbedingt für einen Robin Hood der Geldanlage hält. Obwohl der im Januar öffentlichkeitswirksam verkündete, →



Blackrock lege künftig mehr Wert auf Nachhaltigkeit. Wie soll das gehen, wenn man an jedem dritten Dax-Unternehmen beteiligt sei? Das ist Platows rhetorische Frage dazu.

Natürlich ist diese Lust an der Provokation mehr als ein Charakterzug. Sie ist eine Masche, mit der sich Platow selbst zu einer Marke gemacht hat – im Dienste seines Unternehmens, und natürlich auch für die gute Sache. Jedes Jahr fährt Platow nach Mannheim, wo sich die Szene der Fondsmanager zwei Tage lang in einer engen Kongresshalle trifft. Die Luft ist stickig, das Essen schlecht, aber wer seine Fonds bewerben und verkaufen will, der muss hier durch. Natürlich verzichtet Platow auch hier auf die sonst obligatorische Krawatte, ein altes Jackett und seine Story tun es auch. Jedes Jahr nimmt er so Preise entgegen, gibt Interviews und verkündet seine Botschaften: Wir sind anders, wir wachsen, wir sind erfolgreich. Damit man ihm im Interview nicht so leicht ins Wort fallen kann, nimmt er das Mikro lieber selbst in die Hand.

Wurde Platow früher für solche Auftritte nicht selten belächelt, zollt die Branche ihm heute Respekt. „Die Fondsbranche braucht so ein Enfant terrible wie Alfred Platow“, sagt Ali Masarwah, Fondsanalyst bei Morningstar in Frankfurt. Allerdings hätten Ökoworld-Fonds

Eine Bibel für den Überzeugungstäter: Die Charta der Menschenrechte, für Platow der Leitfaden für einen humanen Kapitalismus

ihre Alleinstellung inzwischen verloren. „Es gibt längst gleichwertige Produkte zu niedrigeren Kosten“, so Masarwah. Platow sei „ein echter marketingaffiner Vertriebsprofi“.

GELD UND ROCK 'N' ROLL

Das beweist er auch mit seinem neuesten Fonds, dem „Ökoworld Rock'n'Roll“ – wieder eine Zumutung für die Finanzmarktaufseher von der Bafin. Auf den Namen kam ein IT-Mitarbeiter, nachdem er eine Diskussion im Konferenzsaal miterlebt hatte. „Das ist ja richtig Rock'n'Roll hier“, sagte der. Und Platow gefiel der Name so gut, dass er damit ins Rennen ging. Da denke doch jeder Ältere gleich an Woodstock oder Elvis, das passt. Seine Mitarbeiter sagten nur: „Du spinnst“ – und erklärten den Chef heimlich für verrückt. Sie schlossen sogar Wetten ab, der Name werde nicht genehmigt. Aber Platow gewann.

Der Fonds ist ein Mischfonds, er investiert in Aktien und Anleihen, nachhaltig und ökologisch. Aber: Der Fonds ist auch ein Marketingschlager. Er richtet sich weniger an ein Bedürfnis zur Geldanlage, sondern ausdrücklich an ein Lebensgefühl: Der Fonds sei „der erste Investmentfonds der Welt“, der die Bedürfnisse von Kindern, Jugendlichen und Erwachsenen berücksichtige, heißt es im Fondsporträt vollmundig, Anleger hätten so „das erste Mal die Gelegenheit, Geld langfristig für ein lebenswertes, erfolgreiches Leben ihrer Kinder, Enkelkinder oder Nichten und Neffen arbeiten zu lassen“. Wer sagt da Nein?

Platow ist ein begnadeter Verkäufer, er gerät ins Schwärmen, wenn er von dieser Kreation erzählt. Männer und Frauen, Anfang, Mitte 50, die ihr Geld auf dem Sparbuch bei Null- oder Negativzinsen vergammeln ließen, hätten jetzt endlich ein Angebot, sagt er in Mannheim: „Da wird nicht mehr überlegt, da wird investiert. Weil sie ein Gefühl erleben, die kriegen plötzlich ihre Rock-'n'-Roll-Geschichte in den Kopf und in den Bauch.“ 130 Mio. Euro haben Platow und sein Team mit dieser Story eingesammelt. Und ganz Vertriebsprofi, müssen Interessenten mindestens 10 000 Euro mitbringen, das motiviere mehr, sagt Platow – Kunden wie Berater.

Obwohl nun schon locker im Rentenalter, denkt Platow noch nicht daran aufzuhören. Dafür macht es ihm noch zu viel Spaß. Er wünscht sich, dass eines seiner vier Kinder mal den Laden übernimmt – und es sieht auch danach aus. Aber er wird keinen Druck machen, sagt er, das hat er gelernt. ◇