

„Wir setzen auf Evolution statt **Revolution**“

Für viele Marktteilnehmer kam die Ablösung von **Alfred Platow** als Vorstandschef der **Ökoworld** mehr als unerwartet. Wir haben mit dem neu formierten Vorstandstrio über die Hintergründe und über die künftigen Pläne gesprochen.

Zuerst die komplett verunglückte Aktion zur Unterstützung der Protestaktionen der „Letzten Generation“, nur drei Monate später dann der große Paukenschlag: Per Ad-hoc-Mitteilung ließ der Aufsichtsrat der börsennotierten Ökoworld mitteilen, man habe sich mit sofortiger Wirkung von seinem Vorstandschef Alfred Platow getrennt. Für die Redaktion Grund genug, das Gespräch mit dem neuen dreiköpfigen Vorstand zu suchen.

Eine erste Frage in die neu formierte Vorstandsrunde: Können Sie verstehen, dass die Trennung von Alfred Platow Außenstehenden abrupt und überhastet erschien? Auf viele wirkte es wie ein Rausschmiss.

Torsten Müller: Ja, es war ein abrupter Wechsel. Aber er war nicht überhastet. In Wirklichkeit hat der Aufsichtsrat rund zwei Jahre lang mit dem inzwischen 77-jährigen Alfred Platow über einen Generationswechsel verhandelt. Leider konnte trotz vieler Gesprächsrunden und Angebote keine Einigkeit erzielt werden. Nachdem die Verhandlungen zu keinem Ergebnis geführt

»Alfred Platow ist und bleibt der Visionär und Pionier der nachhaltigen Geldanlage in Deutschland.«

Torsten Müller, Ökoworld

haben, sah sich der Aufsichtsrat gezwungen, so zu handeln, wie es geschehen ist. Vorstand und Mitarbeiter bedauern sehr, dass am Ende keine einvernehmliche Übereinkunft gefunden werden konnte. Aber völlig unabhängig davon ist und bleibt Alfred Platow der Visionär und Pionier der nachhaltigen Geldanlage in Deutschland. Er hat Ökoworld zusammen mit Klaus Odenthal aufgebaut und über die Jahre zu großem Erfolg geführt. Er hat das Unternehmen fast 50 Jahre lang geleitet und sehr persönlich geprägt. Wir als Vorstandsteam sind fest entschlossen, dieses erfolgreiche Werk fortzuführen.

Woran sind die Verhandlungen mit dem Aufsichtsrat gescheitert?

Andrea Machost: Ich bitte um Verständnis, dass der Vorstand sich nicht zu Details dieser Gespräche äußern kann. Der Vorstand war auch nicht an den Verhandlungen beteiligt. Die Gespräche fanden ausschließlich zwischen dem Aufsichtsrat und Alfred Platow statt. Der Vorstand wurde jedoch in gewissen Abständen immer wieder über den Verlauf der Gespräche informiert. Wir möchten hierzu nur Folgendes sagen: Diese Entscheidung ist dem Aufsichtsrat alles andere als leichtgefallen.

Wie waren die Reaktionen bei Kunden und Vertriebspartnern? Es gibt doch sicher „Platow-Fans“ auf der einen und „Governance-Hardliner“ auf der anderen Seite.

Katrin Hammerich: Erfreulicherweise hat es nach dem Führungswechsel bei Ökoworld keine größeren Reaktionen bei den Kunden gegeben. Ich sehe aber auch keinen Konflikt mit Governance-Hardlinern. Man kann aus meiner Sicht durchaus die Haltung und die Werte, für die jemand steht, wertschätzen, ohne damit gleichzeitig das Thema Governance und dessen grundsätzlichen Nutzen und seine Schutzfunktion zu vernachlässigen oder infrage zu stellen.

Hatte das Desaster im Zusammenhang mit der Unterstützung der Letzten Generation



»Unsere Aufgabe wird es sein, die Ökoworld im Sinne der Gründer erfolgreich weiterzuführen.«

Hans Heuser, FONDS professionell

Andrea Machost, Ökoworld

Torsten Müller, Ökoworld

Katrin Hammerich, Ökoworld

und deren Klimakleber-Aktionen Auswirkungen auf die Entlassung von Platow?

Machost: Die Meinungen über die Klimakleber gehen in der Republik insgesamt weit auseinander, und ebenso geteilt waren die Reaktionen unter unseren Geschäftspartnern auf die Ideen von Alfred Platow. Das alles hat aber nichts mit der Entscheidung des Aufsichtsrats zum Generationswechsel bei Ökoworld zu tun.

Wie wird sich Ökoworld nun unter dem neuen Vorstand verändern?

Müller: Generell sehen wir die Ökoworld gut aufgestellt und auf dem richtigen Weg. Deshalb gibt es auch gar keine Notwendigkeit für größere Veränderungen. Auch an den Kernwerten der Ökoworld werden wir unverändert festhalten. Unsere Aufgabe in den nächsten Jahren wird es sein, die Ökoworld im Sinne der Gründer erfolgreich weiterzuführen und zugleich weiterzuentwickeln. Diesbezüglich haben wir für uns drei wichtige Handlungsfelder ausgemacht: „neue Zielgruppen“, „neue Produkte“ und „neue Themen“.

Was meinen Sie damit konkret?

Müller: Die Ökoworld ist aus der Anti-Atomkraft-Bewegung der 1970er-Jahre hervorgegangen. Und noch heute ist dieser Personenkreis die größte Zielgruppe, mit der wir uns austauschen. Diese Zielgruppe ist aber inzwischen überwiegend im Rentenalter. In Zukunft wollen wir mit unseren Themen gezielt auch auf jüngere Menschen zugehen. Gerade bei den jungen Menschen gibt es besonders viele, die sich für Nachhaltigkeit engagieren. Eine solche Zielgruppenerweiterung wird mit Sicherheit auch Einfluss haben auf unser Marketing, unseren Vertrieb und unsere Social-Media-Aktivitäten.

Machost: Da wir künftig gezielt auch jüngere Zielgruppen ansprechen wollen, werden wir auch unser Produktportfolio überprüfen. Wir haben hier schon ein paar Ideen: Neben der Einmalanlage wollen wir für die jüngere Zielgruppe zusätzlich zu Vermögensaufbau und Altersvorsorge auch die ratierliche Anlage in den Fokus nehmen, also einen Sparplan ins Schaufenster stellen. Das zweite große Thema, mit dem wir uns sehr intensiv beschäftigen, ist die Altersvorsorge. Da sprechen wir mit unse-

rem Produkt, der Klimarente, schon heute viele Menschen an. Aber auch das Thema betriebliche Altersvorsorge werden wir weiter stärken. Wenn wir auf die betriebliche Altersvorsorge blicken, ist es eigentlich ein Skandal, wie wenig Menschen wissen, dass ihr Arbeitgeber verpflichtet ist, die betriebliche Altersvorsorge mit eigenen Beiträgen zu unterstützen. Dabei kommt die Altersarmut mit großen Schritten auf viele von uns zu. Deshalb müssen wir auch diese Themen besetzen, soweit es uns möglich ist. Unsere Klimarente ist extrem flexibel und tiefgrün und sie ist sowohl für die private als auch für die betriebliche Altersvorsorge geeignet. Hier wollen wir auch gerade an kleinere und mittlere Unternehmen ran, denen wir sogar mit unserem eigenen Versorgungswerk die Möglichkeit bieten, Konditionen zu bekommen, die sonst die großen Unternehmen bei Versicherern direkt bekommen. Da sprechen wir immerhin von Rabatten in Höhe von 25 Prozent. Das ist nicht unerheblich.

Hammerich: Beim dritten Handlungsfeld „neue Themen“ geht es darum, bei vielen gesellschaftlichen Aspekten den Dialog zu



»**Wir haben unsere Eigentümerbasis in den vergangenen Jahren erheblich ausweiten können.**«

Katrin Hammerich, Ökoworld

»**Seit dem Ukrainekrieg sind Themen und Schwerpunkte gefragt, die für uns ein absolutes »No-Go« als Investment sind.**«

Andrea Machost, Ökoworld

intensivieren. Beispielsweise plant die Bundesregierung die Einführung einer kapitalgedeckten Rente. Hier wollen wir wissen, wie genau das Geld angelegt werden soll. Unserer Überzeugung nach darf das Geld der Bürger nur in Unternehmen investiert werden, die ethisch, ökologisch und sozial wertorientiert aufgestellt sind.

Wenn man sich das Mittelaufkommen Ihrer Fonds anschaut, dann scheint diese neue Interpretation des Besonderen einer Ökoworld noch keine Früchte zu tragen.

Müller: Einmal abgesehen davon, dass es dafür mit Sicherheit auch noch zu früh ist, gibt es sicher in Bezug auf unsere Mittelflüsse nichts zu beschönigen. Wobei ich

nicht von signifikanten Rückgaben sprechen würde. Aber dass die Inflows geringer sind als die Outflows, das ist etwas, was wir in der Form in den vergangenen Jahren, die von einem starken Zuwachs der verwalteten Assets geprägt waren, nicht kannten.

Aber die Gründe liegen doch auf der Hand.

Müller: Wenn Sie damit die Performance ansprechen, kann ich Ihnen nicht widersprechen. Unsere Performance ist zugegeben seit einem Jahr alles andere als zufriedenstellend und hinter den Erwartungen unserer Kunden und Vertriebspartner zurückgeblieben. Dass wir daran arbeiten müssen, ist uns durchaus bewusst. Auf der anderen Seite sollte man auch nicht ganz vergessen, dass wir viele Jahre gehabt haben, in denen wir eine extrem positive Wertentwicklung für unsere Fonds ausweisen konnten. Aber im Moment läuft es an den Kapitalmärkten nun einmal leider gegen uns.

Was meinen Sie konkret?

Machost: Seit dem Ausbruch des Ukrainekriegs sind einfach andere Themen und Schwerpunkte gefragt, die für uns ein absolutes „No-Go“ als Investment sind. Wir haben durch unsere Grundsätze nicht die Möglichkeit, an bestimmten Marktentwicklungen wie dem enormen Kursaufschwung von Ölwerten im vergangenen Jahr zu partizipieren. Das wollen wir aber auch nicht! Andererseits bekommen wir auch von unabhängiger Seite signalisiert, dass wir mit unseren Inhalten und Anlageschwerpunkten unter langfristigen Überlegungen grundsätzlich schon richtigliegen.

Worauf spielen Sie an?

KURZ-VITA: Andrea Machost

Andrea Machost hat fast 14 Jahre lang den Bereich Private Banking und Vermögenscenter bei der Sparkasse Hilden Ratingen Velbert verantwortet. Dem Vorstand der Ökoworld gehört sie seit Januar 2022 an.

KURZ-VITA: Katrin Hammerich

Katrin Hammerich arbeitet seit Mai 2011 für die Ökoworld, zunächst als Leiterin der Rechtsabteilung, seit Anfang 2023 gehört sie dem Vorstand an. Vor ihrer Zeit in Hilden hatte sie die Rechtsabteilung von Drillisch geleitet.

Müller: Die Stiftung Warentest hat gerade die Ergebnisse ihrer Untersuchung von insgesamt knapp 1.000 Fonds mit einem Schwerpunkt im Bereich Nachhaltigkeit veröffentlicht. Nur acht von diesen 1.000 Fonds haben mit fünf Sternen die Bestnote bekommen. Zwei dieser acht Fonds sind Fonds von Ökoworld. Das ist der Growing Markets und der Ökovision Classic.

Aber müssten Sie nicht Ihre Gebührengestaltung überdenken? Ihre Gesellschaft gehört nicht zu den preisgünstigen Anbietern.

Machost: Wir haben nicht das Ziel, einer der preisgünstigsten Anbieter am Markt zu werden. Wofür wir auch in Zukunft stehen werden, das ist die Qualität bei unseren Produkten und beim Thema Research, das wir dafür betreiben. Torsten Müller hat gerade erwähnt, dass wir für diese Qualität erst jüngst wieder ausgezeichnet worden sind, und das war nicht das erste Mal. Wir sind sehr stolz auf unsere Unabhängigkeit beim Research. Nur so können wir wirklich frei entscheiden. Und bevor wir etwas entscheiden, stecken wir sehr viel Aufwand in die Analyse jedes einzelnen unserer Investments – und das bevor wir investieren und auch danach. Darüber hinaus leisten wir uns nicht ohne Grund bei unserem Ökovision Classic einen hochkarätig besetzten Anlageausschuss. In Bezug auf diesen Qualitätsanspruch werden wir auch künftig keine Abstriche machen. Fast schon unnötig zu erwähnen, dass gleichzeitig die Kosten zur Erfüllung von immer umfangreicher werdenden Reportingvorschriften steigen. Daher sehen wir unsere Preisgestaltung als absolut gerechtfertigt an.

Was darf man in Bezug auf neue Produkte noch erwarten?

Müller: Wie bereits beschrieben, sind wir mit dem Ziel angetreten, die Ökoworld im Sinne der Gründer erfolgreich weiterzuentwickeln. Unser Ziel ist also eine Evolution und keine Revolution. Aber wer unser Produktangebot kennt, dem fällt auf, dass



»Es fehlt uns in gewisser Weise noch ein eher defensiv ausgerichtetes Produkt.«

Torsten Müller, Ökoworld

wir mit unseren vorhandenen Fonds sehr stark aktienlastig unterwegs sind, einzig der „Rock ‘n’ Roll“ ist ein Mischmandat, agiert aber auch durchaus offensiv. Daher fehlt uns in gewisser Weise noch ein eher defensiv ausgerichtetes Produkt. Und das ist schon ein Thema, das wir bewusst auf dem Schirm haben und prüfen. Für konkrete Details ist es aber noch zu früh.

Eine Frage, die mich in der Vorbereitung beschäftigt hat, lautet: Wem gehört die Ökoworld eigentlich? Konkrete Informationen

KURZ-VITA: Torsten Müller

Seit Juli 2018 gehört Torsten Müller dem Vorstand der Ökoworld an. In gleicher Funktion war er rund viereinhalb Jahre bei Ökowerk an Bord. Von Mai 2007 bis Dezember 2017 war er Leiter Private Banking der Volksbank im Bergischen Land.

dazu finden sich aber nirgendwo auf Ihren Internetseiten. Warum eigentlich nicht?

Hammerich: Wir haben unsere Eigentümerbasis in den vergangenen Jahren erheblich ausweiten können. Stand heute besitzen knapp 8.000 Aktieninvestoren Anteile an unserem Unternehmen. Darunter sind sowohl Stammaktionäre, die zum Teil schon bei der Vorgängergesellschaft dabei waren, als auch eine sehr viel größere Zahl an Vorzugsaktionären. Wobei wir in dieser Hinsicht insofern keinen Unterschied machen, als wir all unsere Eigner als gleichermaßen relevant betrachten.

Aber warum veröffentlichen Sie keine konkreten Zahlen, zumindest zu den Anteilen der größten Aktionäre?

Hammerich: Weil wir als ein im sogenannten Freiverkehr notiertes Unternehmen nicht dazu verpflichtet sind, solche konkreten Angaben zu machen. Ergänzen kann ich aber, dass die Familien der beiden Gründer Alfred Platow und Klaus Odenthal nach wie vor die Mehrheitseigner unter unseren Stammaktionären sind.

Vielen Dank für das Gespräch.

HANS HEUSER **FF**