

Alexander Orthgieß: „ESG ist leider wahnsinnig viel Marketing“

Alexander Orthgieß von Bagus Capital spricht im Interview mit Citywire Deutschland über die Vorteile von Katastrophenanleihen und die Bigotterie beim Thema ESG.

[Philipp Fischer](#) 02. Mai 2022 um 10.07 Uhr



Warum Katastrophenanleihen unkorrelierte Rendite liefern und beim Thema ESG wahnsinnig viel Marketing dabei ist, hat [Alexander Orthgieß](#) im Interview mit Citywire Deutschland erklärt. Orthgieß verwaltet mit seiner Boutique den Fonds [Bagus Global Balanced](#). Er begann seine Laufbahn in der Strategieabteilung bei Knorr Bremse bevor er in die Finanzbranche wechselte. Seit 2000 war er beim Vermögensverwalter Döttinger/Straubinger und wurde 2010 zum Vorstand ernannt. Auch nach der Fusion zum Aretas Family Trust leitete er das Team der Fondsselektion und verantwortete verschiedene

Spezialstrategien. Nach einem Sabbatical im Jahr 2018 gründete er 2019 seine eigene Boutique Bagus Capital.

Nach welchen Fonds suchen Sie?

Wir investieren schwerpunktmäßig in global investierenden Fonds. Warum? Weil wir in einer globalisierten Welt leben. Der Ort der Börsennotiz ist für ein Unternehmen eher sekundär. Wenn China hustet, geht es den deutschen Autobauern nicht gut, aber das hat erst mal weniger mit der deutschen Volkswirtschaft zu tun. Außerdem sind die größten Wettbewerber inzwischen nicht mehr nebenan, sondern überall auf der Welt verstreut. Die Manager global anlegender Fonds können deshalb ohne Einschränkungen immer den Marktführer oder aufstrebenden Newcomer auswählen, egal wo dieser notiert ist.

Ohnehin erbringen besonders qualifizierte Menschen – egal in welcher Branche – immer dann ihre besten Leistungen, wenn sie über große Freiräume verfügen. Auch leiden die Manager globaler Fonds nicht darunter, dass gerade ihr kleiner Markt nicht läuft. Und last but not least sind global anlegende Fonds die Königsdisziplin der Investmentbranche.

Wie wählen Sie Ihre Fondsmanager aus?

Für die Wahl der Fondsmanager haben wir eine Reihe von Kriterien. Im Idealfall kenne ich die Manager aus meiner langjährigen Tätigkeit persönlich und weiß, dass sie erfahren, integer und passioniert sind. Ein längerer Track-Record, bei dem sie ihr Können unter Beweis gestellt haben, ist natürlich Voraussetzung. Dabei ist mir das Verständnis für den Investmentstil sehr wichtig, denn dadurch kann man die bisherige Wertentwicklung erst richtig bewerten. Daneben suchen wir ganz gezielt nach Fonds mit einem hohen Active Share, d.h. eine geringe Überlappung mit der Benchmark.

Außerdem stellen wir uns die Frage, inwieweit der eigene finanzielle und

berufliche Erfolg der Fondsmanager mit der Performance seines Fonds zusammenhängt. Im Idealfall ist der Manager eben nicht angestellt, sondern ihm gehört der ganze Laden. Außerdem finde ich es gut, wenn der Manager in seinem eigenen Fonds investiert ist.

Nicht zu unterschätzen ist eine hohe Corporate Identity der Mitarbeiter, gerade auch im Vertrieb. Eine geringe Fluktuation signalisiert eine hohe Identifikation mit den angebotenen Strategien und der Art und Weise, wie diese gemanagt werden. Bei Investmentboutiquen ist diese typischerweise höher als in großen Häusern. Deshalb wähle ich gerne Fonds aus kleineren Häusern aus

Wie stellen Sie Ihr Portfolio zusammen?

Der Schwerpunkt liegt wie gesagt auf global investierenden Fonds. Diesen ergänzen wir um Fonds mit thematischem oder regionalem Bezug. Wir achten aber besonders auf die Aufteilung nach verschiedenen Investmentstilen, für die wir unterschiedliche anlagepolitische Boxen definiert haben. Im Anleihen Portfolio sind dies drei, die sich hinsichtlich ihres Risikogrades bzw. der zu erwartenden Schwankungsbreite unterscheiden.

Im Aktienbereich haben wir vier Boxen definiert. Neben den Klassikern Value und Growth haben wir eine Box für aktiennahe Mischfonds, die die Volatilität etwas reduzieren sollen und auch einen Ausgleich zu schwankungsanfälligeren Anleihen im Portfolio bieten sollen, und eine für sogenannte Contrarians. Diese Deep Value Manager haben über den Zyklus hinweg typischerweise Phasen mit großer Out- aber auch entsprechender Underperformance. Wenn man versteht, was der Manager macht, ist die Variation der Gewichtungen dieser Fonds eine zusätzliche Performancequelle.

Wie sieht ihre regionale Asset Allokation aus?

Aufgrund der globalen Fonds haben wir natürlich einen Schwerpunkt in US-Aktien. Aber wir investieren durch entsprechende Fonds bewusst auch in jene Bereiche, die in den Portfolios der Globalfonds aus unserer Sicht eher zu kurz kommen, wie europäische Nebenwerte oder Aktien aus Asien bzw. den Emerging Markets. Dadurch haben wir USA und Europa in etwa zu gleichen Teilen – sprich jeweils knapp 40% – und der Rest der Welt ist dann bei ungefähr 20% bis 25%

Auf welche thematischen Ergänzungen setzen Sie?

Thematische Ergänzungen haben wir bislang nur im Anleihenbereich. Dort sind wir beispielsweise in Inflationsgeschützten Anleihen oder Katastrophenanleihen als Sonderthemen investiert. Letztere sind ein eingeschränkter Markt, für den der Manager ein besonderes Know-how benötigt. Diese Fonds liefern in der Regel eine sehr stabile und vor allem unkorrelierte Rendite. Kommt es aber zu im wahrsten Wortsinn katastrophalen Unwettern in weiten Teilen Floridas oder zu dem großen Erdbeben in Kalifornien, kann mit einem Schlag ein großer Teil eines solchen Portfolios weg sein. Deshalb sind diese Fonds nur als Beimischung geeignet.

Was halten Sie vom Thema ESG?

Damit wir uns nicht falsch verstehen, die Intension dahinter ist absolut richtig, wichtig und notwendig. Aber das Ganze ist verbesserungswürdig – dies gilt für die Regulatorik genauso wie für eine glaubhafte Umsetzung seitens der Rating-Agenturen und Fondsgesellschaften. Es ist leider wahnsinnig viel Marketing dabei.

Im Rahmen der aktuellen ESG-Welle ist noch kein Fonds in mein Portfolio gekommen, weil ESG draufsteht. Seit Auflage haben wir die schon lange verfügbare nachhaltige Variante eines Fonds im Portfolio, weil wir den Manager haben wollten.

Allerdings achten viele der ausgewählten Fonds besonders auf die Qualität des Managements der Zielunternehmen. Dadurch steht bei Ihnen das Thema „G“, also Governance, hoch im Kurs. Von integren Managern gut geführte Unternehmen sollten in der Regel weniger Probleme mit dem Thema „S“, also Soziales, haben, denn diese setzen vielfach schon lange das um, was heute gefordert wird. Vergleichbares gilt auch für Umweltthemen, dem „E“, wemngleich hier natürlich nicht von heute auf morgen alles auf „grün“ gedreht werden kann. Alles in allem liegt noch ein langer Weg vor der Branche, um zufriedenstellende Lösungen auch in der Breite anbieten zu können.

Mehr Interviews:

- [Marcus Stahlhacke: „Das Umfeld für Aktien ist schwierig“](#)
- [VV-Umfrage: Lieferstopp von russischem Gas – Was wären die Folgen?](#)
- [GAM Investment Thematic-Interview: Luxus-Investments und Megatrends, die die Welt verändern](#)

Diesen Artikel teilen