

Antritts-Interview: "Wichtig ist, was im Kopf drin ist, und nicht oben drauf"

Zum Jahresbeginn wechselte Peter Steffen als Fondsmanager von der ehemaligen DWS zur Fonds-Boutique Ethenea. Wir sprachen mit ihm über seine neuen Aufgaben, gute und schlechte Unternehmen und seine Frisur.

DAS INVESTMENT.com: Wie viel sind Sie gerade unterwegs?

Peter Steffen: Jede Woche. Ich besuche derzeit viele meiner neuen Partner und suche gleichzeitig wie immer nach neuen Anlageideen. Letzte Woche war ich auf einer Investmentkonferenz in London, bei der ich mir viele Firmen angeschaut habe.

Wie lange braucht man, um als Fondsmanager in den Rhythmus zu kommen?

Ich verwende aktuell besonders viel Zeit, um mich intensiv mit dem neuen Produkt auseinanderzusetzen, weil es sich vom vorherigen unterscheidet. Ich komme aus der Long-only-Aktienwelt und manage jetzt einen auf absolute Rendite abzielenden Multi-Asset-Fonds. Der hat zwar seinen Schwerpunkt auf der Aktienseite, ist aber hierbei auf maximal 70 Prozent begrenzt. Der Rest sind Anleihen.

Sie wussten schon, was eine Anleihe ist?

(Lacht) Ja, klar. Ich habe ja Finance studiert und auch als reiner Aktienfondsmanager verfolgt man das Geschehen an den Anleihemärkten. Es ist aber schon etwas anderes als am Aktienmarkt. Da kann es durchaus vorkommen, dass man ein Papier loswerden will und keinen Käufer findet. Das kenne ich aus der Aktienwelt so nicht. Aber grundsätzlich hat man mich sowieso mehr für die Aktienseite geholt, da liegt einfach meine Expertise.

Wie läuft das bei Ethenea?

Einmal im Monat setzen sich alle - also das gesamte Portfoliomanagement-Team - zusammen und besprechen die Lage aus der Vogelperspektive. Da entstehen grobe Ausrichtung und Allokation für alle Fonds. Es geht um Aktienquoten, Anlageregionen und Währungen. Aber es geht nicht ums Detail. Die Titelauswahl erfolgt im Tagesgeschäft und da besteht natürlich ein reger Austausch wie es von einem aktiven Portfolio Management zu erwarten ist.

Wie bindend ist das?

Es ist eine Richtlinie. Aber jeder Fondsmanager hat ausreichende Freiheiten, um seine Fonds zu managen und auf Veränderungen im Marktumfeld sofort zu reagieren. Außerdem hat ja auch jeder unserer drei Fonds eine andere Grundstruktur. Auf der anderen Seite sind wir ein kleines Team und sprechen täglich miteinander. Da entsteht mit der Zeit ein ähnliches Weltbild. Es ist auch ganz klar, dass andere Fondsmanager Ideen umsetzen, die ich auf der Aktienseite entwickle. Andersherum nutze ich Ideen von anderen für die Rentenseite.

Welche Ideen haben Sie zurzeit?

Wir sehen eine zweigeteilte Aktienwelt. In Europa sind die Kurse durch die Zentralbankmaßnahmen gut gelaufen. In den USA ist dieses Jahr noch gar nichts passiert, dafür entzieht die Zentralbank dem Markt vielleicht bald Geld und hebt die Zinsen. Dass die Wirtschaft sich erholt und mehr Liquidität fließt, spricht mehr für die Eurozone. Auf der anderen Seite sind die Bewertungen nicht mehr allzu günstig. Und das Thema ist auch nicht mehr unerkannt. Es gab schon gewaltige Kapitalflüsse von Amerika in die Eurozone. Das macht es für einen Value-Investor wie mich schwerer, gut gepreiste Aktien zu finden.

Also wieder zurück in die USA?

Von der Tendenz her finde ich dort durchaus wieder mehr Material. Mein Favorit abseits der ausgetretenen Pfade ist allerdings Japan.

Was suchen Sie eigentlich?

Alles. Es kann ein tolles Unternehmen sein, es kann ein schlechtes Unternehmen sein. Der entscheidende Faktor ist die Bewertung, dann kann alles ein gutes Investment sein.

Woran machen Sie das fest?

Ich schaue vor allem auf die freien Cashflows und deren Verhältnis zum Aktienkurs. Was in dieser Hinsicht günstig aussieht, schaue ich mir dann näher an. Natürlich habe ich dabei Vorlieben für stabile Firmen mit guten Bilanzen.

Aber Sie würden auch weniger gute kaufen?

Ich scheue grundsätzlich nicht davor zurück. Aber die Bewertung muss einen größeren Abschlag aufweisen als bei besseren Firmen und die Bilanz muss halten können. Und vielleicht kommt noch die Perspektive hinzu, dass sich Margen, Umsätze oder Cashflow verbessern. Ich bin da nicht zwingend auf bestimmte Qualitätskriterien festgelegt, sondern nutze Gelegenheiten.

Womit hat Ethenea Sie überzeugt?

Mit der Möglichkeit, ein Unternehmen weiterzuentwickeln. Die Geschäftsführung will das Unternehmen

auf breitere Beine stellen und die anderen Fonds neben dem Ethna-Aktiv nach vorn bringen. Da möchte ich gern mitgestalten. Und das ist in so einem Unternehmen eher möglich als in einem Großkonzern, in dem Sie nur ein kleines Zahnrad im Getriebe sind. Vielleicht würde ich dort etwas bequemer sitzen, aber hier kann ich unternehmerischer tätig sein.

Firmenchef Luca Pesarini hat auch nicht viel auf dem Kopf. Welche Rolle spielte Ihre Frisur bei Ihrem neuen Job?

Also es gab in dieser Richtung schon den einen oder anderen Spruch in Bezug auf einen "Corporate Hairstyle". Und den Gedanken, ob man mich nun vielleicht als Lucas Sohn positionieren sollte (lacht). Aber ich glaube, das Entscheidende ist eher, was im Kopf drin ist, und nicht oben drauf.

Autor: Andreas Harms

Dieser Artikel erschien am **26.03.2015** unter folgendem Link:

<http://www.dasinvestment.com/investments/fonds/news/datum/2015/03/26/wichtig-ist-was-im-kopf-drin-ist-und-nicht-oben-drauf/>