

IM INTERVIEW: ERIK PODZUWEIT, SCALABLE CAPITAL

„Da hat BlackRock keine Mitsprache“

Fintech „kein Vertriebsarm eines geschlossenen Anbieterkreises“ – iShares-Allokation hängt allein von Kosten und Qualität des gesamten ETF-Universums ab

Scalable-Chef Erik Podzuweit zerstreut Bedenken, der neue Großaktionär BlackRock könne die Asset-Allokation des Fintech beeinflussen. Mit wachsender iShares-Konkurrenz – Vanguard ist im Kommen – könnte die Diversifizierung im ETF-Portfolio steigen. Das Cominvest-Angebot findet er „nicht konkurrenzfähig“.

Börsen-Zeitung, 4.7.2017

- Herr Podzuweit, in der Branche wird der Einstieg des strategischen Investors BlackRock bei Scalable Capital kritisch beäugt, manche befürchten, dass das auf Kosten Ihrer Unabhängigkeit geht. Was können Sie dem entgegen?

Uns als Gründer war es extrem wichtig, dass wir die operative Eigenständigkeit bewahren. Genau in dem Punkt liegt ja der Mehrwert für unsere Kunden. Wir mussten hier aber überhaupt keine Überzeugungsarbeit gegenüber BlackRock leisten. Auch BlackRock glaubt an offene Technologieplattformen, also die breite Auswahl verschiedener Anbieter. Damit kann unser Geschäftsmodell deutlich größer werden, als wenn wir der Vertriebsarm eines geschlossenen Anbieterkreises wären. Zudem ist es von vertraglicher Seite so, dass BlackRock Mitgesellschafter in der Holding ist. Sie besitzt zu 100% den deutschen und englischen Vermögensverwalter, die allein von ihren jeweiligen Geschäftsleitungen gesteuert werden. In Deutschland sind das Florian Prukner und ich. Da hat BlackRock keine Mitsprache, das sollen und wollen sie auch nicht. Weder bei der Auswahl der Produkte noch bei der Anlagestrategie, das ist vertraglich geregelt.

- So mancher fragt sich aber trotzdem, ob man dann als Scalable nicht doch geneigt sein könnte, iShares stärker in die Allokation der ETF-Portfolios zu nehmen.

Wir wissen natürlich, dass jetzt alle

ganz genau hinschauen. Von daher ganz klar gesagt: Wenn es bessere oder günstigere Fonds gibt, dann nehmen wir die in unsere Kundenportfolios. Wir bleiben unabhängig und werden immer das beste Produkt für unsere Kunden selektieren. Und das bleibt nachvollziehbar, es herrscht ja Transparenz über Kosten und Performance der Produkte. Fakt ist aber auch, dass BlackRock in allen Anlageklassen vertreten ist und nicht umsonst einen so hohen Marktanteil hat. Und Größe plus Liquidität ist im ETF-Markt nun mal ein ganz entscheidendes Kriterium für ein Produkt.

- Aber grundsätzlich ist BlackRock damit ansatzweise ins B2C-Geschäft involviert, was für die institutionellen Vertriebspartner des US-Konzerns natürlich zur Gretchenfrage werden kann.

BlackRock geht es bei uns nicht um das Endkundengeschäft, in dem wir auf 300 Mill. Euro Assets under Management zulaufen. Die wollen vor allem das institutionelle Geschäft fördern, also B2B2C, wie es in der Fachsprache heißt. Konkret wollen sie, dass Scalable das Geschäft mit Unternehmen ausbaut, so wie wir es mit Siemens schon gemacht haben. Es geht darum, Unternehmen und andere Finanzinstitute wie Versicherer auf unsere Plattform zu kriegen. Larry Fink glaubt daran, dass die Welt der Geldanlage in den nächsten Jahren durch technologiegestützte Verwaltung grundlegend verändert, also digitalisiert und automatisiert wird. Und obwohl BlackRock für den Retail-Investor zugängliche Produkte erstellt, haben die ausschließlich mit Firmenkunden zu tun. Und bei denen stellen sie eine steigende Nachfrage nach digitaler Vermögensverwaltung fest. Deshalb hat BlackRock in uns investiert, nicht weil sie mit dem Investment ein paar Hundert Millionen Euro zusätzlich an Privatinvestoren absetzen können.

- Das heißt, BlackRock rückt letztlich nicht näher an den B2C-Ver-

trieb heran?

Nein, wir machen den Endvertrieb, und der wird immer wichtig für uns bleiben. Ein Mandat wie Siemens hätten wir nicht bekommen, wenn wir nicht vorher am Markt bewiesen hätten, dass wir es draufhaben. BlackRock wird uns im institutionellen Geschäft pushen und helfen.

- Derzeit machen iShares-Produkte von BlackRock mehr als die Hälfte im ETF-Portfolio von Scalable aus. Lässt sich das aktiv runtermanagen?

Die einzigen Entscheidungskriterien für oder gegen einen ETF sind Kosten und Qualität. Wir prüfen permanent unser ETF-Universum und ändern es ab, wenn es günstigere oder bessere Fonds gibt. Ob die iShares-Allokation steigt oder fällt, hängt allein davon ab, was für einen Job iShares macht. In England haben wir schon sehr viele Vanguard-Fonds in den Portfolios, weil sie dort bereits steuertransparent und damit sinnvoll für Privatkunden sind. Das ist in Deutschland noch nicht der Fall.

- Das würde die Diversifizierung natürlich stützen. Wann ist Vanguard für den deutschen Markt so weit, dass die Produkte Robo-gängig sind?

Ein paar der ETF sind das schon, und die meisten werden dann für Privatinvestoren ab Anfang 2018 bedenkenlos kaufbar sein. Wenn Vanguard in Asset-Klassen, in die wir investieren, einen besseren ETF hat, dann kommt der halt rein. Dasselbe gilt für UBS, Lyxor, Source und wer da noch in Frage kommt.

- Derzeit herrscht in Deutschland eine gewisse Robo-Mania. Die Banken kommen recht flott mit eigenen Angeboten zum digitalen Vermögensmanagement, vorneweg die Comdirect. Was trauen Sie denen zu?

Grundsätzlich bringt Comdirect als eine der großen Online-Banken schon eine gewisse Kundenmasse an Selbstentscheidern mit – und der

Selbstentscheider-Markt ist ohne Zweifel da und hat eine bestimmte Größe. Er wird aber nicht wesentlich größer, weil die meisten Anleger die Vermögensverwaltung nicht selber machen wollen. Ich glaube, dass vor allem der Markt an Menschen sehr groß ist, die eigentlich am Kapitalmarkt investieren, aber keine klassische Bankberatung in Anspruch nehmen wollen – für die können wir Anlagemanagement machen.

- **Das ist es ja – und dass man technologiegestützt schon kleinere Vermögen profitabel verwalten kann.**

Das haben jetzt auch die Direktbanken erkannt. Ich kann mir vorstellen, dass ein Angebot wie Cominvest mittelfristig größer wird als deren Selbstentscheider-Geschäft. Für uns ist das gut, weil es die Aufmerksam-

keit für digitale Vermögensverwaltung erhöht. Sie haben meiner Ansicht nach aber kein konkurrenzfähiges Produkt. Sie haben gemacht, was man von einem etablierten Player erwartet – sie kommen nicht über den Preis. Die Kosten sind mindestens doppelt so hoch wie unsere und damit mit aktiv verwalteten Fonds vergleichbar. Zusätzlich geben sie die Preise pro Monat an, auch das ist nicht besonders kundenfreundlich.

- **Die Finanzierungsrunde von Scalable war mit 30 Mill. Euro überraschend groß. Warum haben Sie aufgedreht?**

Weil noch mehr Geld auf dem Konto noch mehr Vertrauen schafft – und das ist wichtig, wenn man als Robo-Advisor auch noch in ein paar Jahren dabei sein will. Und die Frage wollten wir beantwortet haben. Einmal

mit einem Investor mit einem starken Namen und dann einfach mit Zahlen: Die 30 Mill. Euro sollten uns weit in die profitable Zone bringen. Zudem wollen wir mit dem Geld auch die Expansion in weitere ausländische Märkte finanzieren. Diese Pläne hatten wir temporär zurückgestellt, dauerte die Due Diligence von BlackRock doch volle sechs Monate – inklusive Audienz bei Larry Fink.

- **Ich würde mal schätzen, dass BlackRock so 10 bis 20 % an Scalable hält.**

Das dürfen wir nicht kommunizieren.

.....
Das Interview führte Björn Godenrath.