



**Frankfurt am Main: "Strategic Investing / Value Investing, Fondsboutiquen & Family Offices" (Prof. Dr. J. Carlos Jarillo & Markus Hill, Frankfurt) / MH-Family Office-Panel (SAVE THE DATE - FundForum International, Berlin)**

**Es ist gut, unseren Geist gegen den von anderen zu reiben und zu polieren.**  
*(Michel Eyquem de Montaigne)*

Seit 16 Jahren managen der ehemalige Strategie-Professor Dr. J. Carlos Jarillo (ehemals Doktorand von Michael Porter und Harvard Research Associate) und sein Team Aktienfonds bei der Strategic Investment Advisors Group (SIA). Sein letztes Buch „Strategische Logik – Die Quellen der langfristigen Unternehmensrentabilität“ gilt für viele Führungskräfte als praxisorientiertes Nachfolgewerk von Michael Porters Klassiker „Competitive Strategy“.

„Strategic Investing“ steht thematisch eng im Zusammenhang mit der Denkweise von unabhängigen Unternehmern (Ownership Approach). Markus Hill wird deshalb einleitend über „Value Investing, Fondsboutiquen und Unabhängigkeit“ (USA-Formel) sprechen. Seit Jahren beobachtet und kommentiert er die Entwicklung im Bereich eigentümergeführter, unabhängiger Vermögensverwalter / Family Offices und den Langfristhorizont bei Investments.

Im April dieses Jahres präsentiert Prof. Dr. J. Carlos Jarillo, wie in der Praxis mit dem Thema

**Strategic Investing und „Strategische Logik – Investieren wie ein Unternehmer“**

erfolgreich Geld gemanagt werden kann.

- Ownership-Approach: Investor, Portfolio Management und Interessengleichheit
- Asset-Klasse Aktien: Bedeutung von „Noise“ und konzentrierten Portfolios
- Value Investing: Bedeutung von Dividendenrendite und Risikomanagement
- Vor- und Nachteile von Private Equity versus Listed Equity
- Portfolio & Praxis – Private Equity-Ansatz im liquiden Value-Publikumsfonds

## Veranstaltungstermin / Veranstaltungsort:

- Donnerstag, 19. April, in der Zeit von 11.30 bis 14.00 Uhr, MainNizza ([www.mainnizza.de](http://www.mainnizza.de)), Untermainkai 17, Frankfurt

Die Strategic Investment Advisors Group (SIA, [www.s-i-a.ch](http://www.s-i-a.ch)) ist eine Value-Boutique aus der Schweiz, die seit Jahren erfolgreich Investoren in Europa betreut. Die SIA pflegt einen intensiven Dialog mit ihren Investoren und Value Investing-affinen Anlegern. Seit 2015 wurde der fachliche Gedankenaustausch bereits intensiv in Frankfurt, Köln, München und Hamburg geführt. Ein interessanter Aspekt dieser Treffen war die Diskussion über die Konzepte von Publikumsfonds und Private Equity-Fonds im Value Investing-Segment. Auch dieser Punkt wird in diesem Jahr wieder aufgegriffen („Investmenthorizont“, Warren Buffett etc.). Ein weiterer Aspekt: Family Offices und unabhängige Vermögensverwalter schienen beim damaligen Gedankenaustausch insbesondere daran interessiert, mehr über das Angebot an unabhängigen Adressen im Bereich Value Investing zu erfahren („Diversifikation mit Köpfen“).

## **RÜCKFRAGEN ZUR ZIELGRUPPE DER VERANSTALTUNG - Investoren-Veranstaltung („invitation only“), Anmeldung, Vortragsunterlagen und Inhalten:**

[info@markus-hill.com](mailto:info@markus-hill.com)

0049 (0) 163 4616 179

[www.markus-hill.com](http://www.markus-hill.com)

## **ZUSATZINFORMATION Fondsboutiquen / Family Offices / Value Investing / ESG / Absolute Return**

Der fachliche Gedankenaustausch, auch mit anderen Investoren, zu diesem Themenkreis wurde eindeutig begrüßt, Ansätze zur Diskussion in Frankfurt und Berlin:

### **„Viele der Unternehmer bei Fondsboutiquen und Family Offices lieben und genießen ihr Tageswerk, sie leben ihre Berufung“**

Fondsboutiquen, Value Investing und Sinnökonomie – viele Investoren auf Family Office- und Unternehmensebene bewegen sich in ihren Entscheidungen oft in diesem speziellen wirtschaftlichen Dreieck. Über diesen Zusammenhang sowie über die Rolle von Absolute Return-Ansätzen, Seeding von Fondskonzepten, Langfristdenke und Risikomanagement sprach IPE Institutional Investment-Chefredakteur Frank Schnattinger mit dem unabhängigen Asset Management Consultant Markus Hill. Einige dieser Themenpunkte werden von ihm auch in einem Kurzzintro zu dem Vortrag „Strategic Investing – Investieren wie ein Unternehmer“ von Prof. Dr. J. Carlos Jarillo am 29.11.2017 in Hamburg angesprochen. [Link Interview IPE Institutional Investment](#)

### **„Diese Fonds hoffen wir mit unserem Ansatz zu finden, bevor sie auf dem Radar der datenbankorientierten Investoren auftauchen“**

Entscheidungsstrukturen im Bereich Fondsselektion und Asset Allocation im Bereich Family Offices werden von Produktanbietern wie auch Investoren in der Fondsindustrie mit großem Interesse betrachtet. Auch in Family Office-Bereich wird hier das Know-how fortwährend ausgebaut. Die Bedeutung von wissenschaftlichen Methoden beim Investmentprozess hat sich zunehmend durchgesetzt, auch der klassische Konflikt zwischen aktiven und passiven Produkten wird häufig bei Investoren gelassener betrachtet. Markus Hill sprach für IPE Institutional Investment mit Jakob von Ganske, Leiter Investment Consulting und Risikomanagement und Mitglied der erweiterten Geschäftsführung, Deutsche Oppenheim Family Office AG, über den hauseigenen Fondsauswahlprozess, Strategische Asset Allocation (SAA) und Optimierungspotenziale im Bereich Due Dilligence (Long-Only-Manager, Emerging Markets, Absolut Return, ETFs etc.). [Link Interview IPE Institutional Investment](#)

### **„Es ist wichtiger einen Track Record zu verstehen, als einen guten Track Record zu kaufen“**

Auf was müssen Family Offices bei der Fondsauswahl achten? Ein Blick auf die historische Performance reicht nicht aus, meint Marcel Müller, Partner bei der Vermögensverwaltung HQ Trust. [Link Interview private banking magazin](#)

## **SAVE THE DATE Markus Hill & Family Offices, FundForum International, Berlin, 12/6/2018**

Special Focus, MH-Panel: Family office and HNW investors on the management of impact and other illiquid / liquid ESG strategies in the portfolio. How does this impact the overall asset allocation?

Panelists:

Thomas Rüschen, Deutsche Oppenheim Family Office AG

Antje Biber, FeriTrust

Christoph Kind, Marcard, Stein & Co.

J. Christian Stadermann, Logos Patrimon

[Link FundForum International](#)

**AKTUELLES MH-FACHINTERESSE** Boutiquen-Persönlichkeiten, Absolute Return-Konzepte, Global Macro, Seed Money & Fondsaufgabe (Input, Hinweis auf neue Ansätze / Manager, Fachartikel, Veranstaltungen etc. sind immer willkommen!), Beispiele:

„Graham und Dodds paraphrasierend kann man sagen, dass Asset Management immer systematisch ist, sonst ist es einfach Zocken“

Makroökonomie, Value Investing, Konjunkturprognosen und Asset Management werden bei institutionellen Investoren in der DACH-Region häufig als getrennte Bereiche betrachtet. Portfolio Management, Big Data, Erwartungen und Risikobetrachtung bilden hier ein interessantes Diskussionsfeld. Markus Hill sprach für IPE Institutional Management mit Dr. Carsten-Patrick Meier, Geschäftsführer von Kiel Economics. Als ehemaliger Leiter der Forschungsgruppe „Deutsche Konjunktur“ und der Forschungsbereich „Risiken im Bankensektor“ beim Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW) besteht denkt er bereichsübergreifend. Themen wie Kapitalmarktstrategie, Schönheitswettbewerbe, Bewertungskennzahlen bei Value Investoren und der Einsatz statistischer Methoden werden genauso angesprochen wie auch Mythen im Bereich von regelgebunden und nicht-regelgebundenen Anlageprozessen. [MH-Interview Kiel Economics](#)

### **Beispiel für Boutiquen-Persönlichkeiten (Berenberg)**

„Abschließend noch einige persönliche Aspekte: Ein Ehepaar als Fondsmanagement-Team ist eher etwas ungewöhnlich – wie gehen Sie damit um, wie ist Ihre Arbeitsteilung, wer ist eigentlich der Chef?“ [Berenberg-Interview Ehepaar Gridl](#)

### **Wer Seed Money braucht, sollte geschickt vorgehen**

„Haben Sie nicht einmal eine Idee?“, „Uns fehlen nur noch 5 Millionen Euro, dann kann der Fonds starten“ et cetera – so oder ähnlich klingen häufig die Äußerungen von Fondsinitiatoren auf Seed-Money-Suche. Viele Schritte in der Suchphase nach Startkapital bei Fondsgründungen erinnern an die Suche von Start-up-Finanzierung oder an Fundraising im Bereich des konventionellen Sponsorings. Abzugrenzen von der klassischen Seed-Investoren-Suche ist die Situation, wenn mit bestehenden Produkten und Dienstleistungen auf Investoren zugegangen wird. Welche Typen von Fondsmanagern suchen Seed Money? Wie denken Investoren über Due Diligence und Kommunikations-Offensiven? Welche Stolpersteine gilt es möglicherweise auszuräumen? [Link Seed Money Fondsaufgabe](#)

Markus Hill ist Asset Management Consultant in Frankfurt am Main und Herausgeber des Branchen-Newsletters MH-Fokus. Aufgrund seiner langjährigen Tätigkeit in den Bereichen Managerselektion, Investmentkonzept-Checks und Marketing schätzt er den intensiven fachlichen Gedankenaustausch mit Investoren und Produkthanbietern. Seine unabhängige Position, die publizistische Tätigkeit sowie zahlreiche Präsentationen im In- und Ausland unterstreichen diese ausgeprägte Branchenvernetzung („Multiplikator“). **Frankfurter Dialog für Family Offices und Vermögensverwalter, 2014, Heuking Kühn Lüehr Wojtek**



Markus Hill **MH Services**

email: [info@markus-hill.com](mailto:info@markus-hill.com)

website: [www.markus-hill.com](http://www.markus-hill.com)

phone: 0049 (0) 69 280 714 mobile: 0049 (0) 163 4616 179

[LINKEDIN PROFIL AKTUELLES](#)