

# Fondsboutiquen & Private Label Fonds

*Erfolgsgeheimnis:  
Unabhängigkeit und Spezialisierung!  
(Frankfurter Investment-Tag, Deutsche  
Börse, 9.5.2007)*

# Gliederung

- Private-Label-Fonds: Fondsboutiquen – Vermögensverwalter
- Aktuelle Marktsituation
- Private-Label-Fonds: Kundenbindung und -potenzial
- Szenarien / Ausblick: „Eierschalen-Approach“ vs. Professionalisierung

# Unabhängige Vermögensverwalter in der Presse

## Unabhängige Vermögensverwalter hängen die Konkurrenz ab

FRANKFURTER ALLGEMEINE SONNTAGSZEITUNG, 7. APRIL 2002, NR. 14

GELD & MEHR 43

### Finanz-Akrobaten im Schatten der Geldtürme

Freie Vermögensverwalter meistern die Börsenkrise besser als Großbanken und Versicherungen. Aber das hat seinen Preis.

Klein, aber fein - so läßt sich das Geschäft der privaten Vermögensverwalter beschreiben. Im Schatten der großen Banken und Fonde-

dem verdienten die Banken an der häufigen Umschichtung des Depots, bei den privaten Verwaltern bestehe dagegen eine höhere Kon-

Der Branchen-Primus  
München, Unabhängiger Berater

### Kleine Fonds, große Leistung

#### INVESTMENTBOUTIQUEN

Kleine, unabhängige Firmen haben die I

blendend ge  
ziemlich alt

FRANKFURTER ALLGEMEINE SONNTAGSZEITUNG, 25. JANUAR 2004, NR. 4

**A**n Silvester  
ein paar  
knallen lassen  
„Wenn alles so weit  
vergangenem Monate  
Europa Ulm FP am Ja  
europäische Aktienfo  
nen fünf Jahre sein  
Geldmanager.

Klein würde damit  
Investmentbranche  
den 14 Milliarden Eu

180 **managermagaz**

**Die besten Aktienfonds.** Vermögensverwalter machen das Rennen um hohe Rendite in Deutschland investiert wird. Das ist kein Zufall. Sieben erfolgreiche Manager erkl

### Die Kleinen kommen groß raus

Die Fonds von Vermögensverwaltern übertrumpfen die Konkurrenz aus den großen Häusern. Denn die Newcomer sind wendig, unabhängig und dürfen auch kleine Aktien kaufen

sich an seinem Vorbild Warren Buffett orientiert und viel Wert auf die Bewertung von Aktien legt. Oder Heinrich Morgen, der sich von den Kurscharts der Aktien leiten läßt und kauft, was gerade steigt. Und Peter Huber, der lieber antizyklisch investiert und zugreift, wenn die Panik an der Börse am größten ist.

Was also ist das Erfolgsrezept der Individualisten? „Vermögensverwalter sind in kein Korsett ge-

hegenschuß mit 70 Köpfen, der Kompromisse erzwingt und am Ende nur ausgetretenen Pfaden folgt. Da gibt es keinen Chefvolkswirt, der die Marschrichtung vorgibt, keine Hausmeinung, die auch Abschwächer vertreten müssen. Kurz: Es herrscht völlige Freiheit, auch unpopuläre Entscheidungen zu treffen. Daß der Freiraum nach Möglichkeit zum Wohle der Kunden eingesetzt wird, liegt in der Natur des Geschäfts. „Uns geht es nur



### Asse aus einer Hand



Gute Karten: Der German-Hedger-Dachfonds hat zehn Investment-Asse auf einmal in Portfolio

einem Start vor fünf Monaten bestieg diese Einschätzung. Der Dachfonds hat die Konkurrenz und indes schon deutlich abgehängt.

Seinen Platz im elitären Kreis hat aber kein Manager sicher. Im Januar 2005 wird es spannend. Am Beginn jeden Jahres werden die Karten neu gemischt. Ausgewählt werden die in Frage kommenden Fonds unter anderem anhand ihrer Wertentwicklung in verschiedenen Zeitschnitten. Zudem sorgt Jordan mit Hilfe eines Anlageausschusses für einen ausgewogenen Mix verschiedener Anlagestile, um das Risiko zu minimieren. „Wir haben derzeit eine Mischung aus Stock-pickers, Value-, Trendfolger- und sogar einem computergesteuerten Fonds.“

Unter den Top-Fonds befindet sich auch der DGI Lan Stapsport von Peter E. Huber, dessen Huber Portfolio AG den German Masters betreibt. „Wir sind uns



Ian DE0008490723  
+65,98 Prozent (1 Jahr)  
- 0,33 Prozent (3 Jahre)

von Marcus Kahl

Heinrich Morgen ist ein Bessener. „Jahr muß die Strategie verfolgen, von der er überzeugt ist“, sagt der Fondsmanager. „Ich fahre mit Charts am besten.“ Seit Morgen Anfang 1999 den Fonds, der überwiegend in deutsche Aktien anlegt, übernommen hat, setzte er sich einem Plus von knapp 100 Prozent an die Spitze. 1600 Charts gibt Morgen Woche für Woche durch. Die Chartler sind, wenn man sie

# Zwei Säulen der Vermögensverwaltung

## Gebundene Vermögensverwalter

ca. 100


**CREDIT  
SUISSE**

  
**PRIVATE  
BANKING**  
COMMERZBANK

*Sal. Oppenheim*

PRIVATBANKIERS SEIT 1789

**Deutsche Bank**   
Private Banking

**HSBC Trinkaus & Burkhardt**   
Bank seit 1785

## Unabhängige Vermögensverwalter

ca. 350



**FIVV AG**

Dr. Jens Ehrhardt  
**Kapital AG**



StarCapital AG



Unabhängige Vermögensbetreuer  
**+PARTNER**



PEH Wertpapier AG

**ACATIS**

HUBER PORTFOLIO AG

WOLFGANG MAYR VERMÖGENSVERWALTUNG

Teilweise organisiert über



# Die Fondspalette der VuV-Mitglieder

**Rund 40 der etwa 130 VuV-Mitglieder betreuen bzw. beraten insgesamt ca. 130 „eigene“ Fonds. Davon:**

- 70 Aktienfonds (Global, Europa, Deutschland, USA, Asien, Schwellenländer, Branchen, Themen)
- 20 gemischte Fonds
- 17 Rentenfonds
- 24 Dachfonds

**Assets under Management aller VuV-Fonds: ca. 6,6 Mrd. €**

**⇒ Nähere Informationen unter [www.vuv-fonds.de](http://www.vuv-fonds.de)**

Quelle: [www.vuv-fonds.de](http://www.vuv-fonds.de)

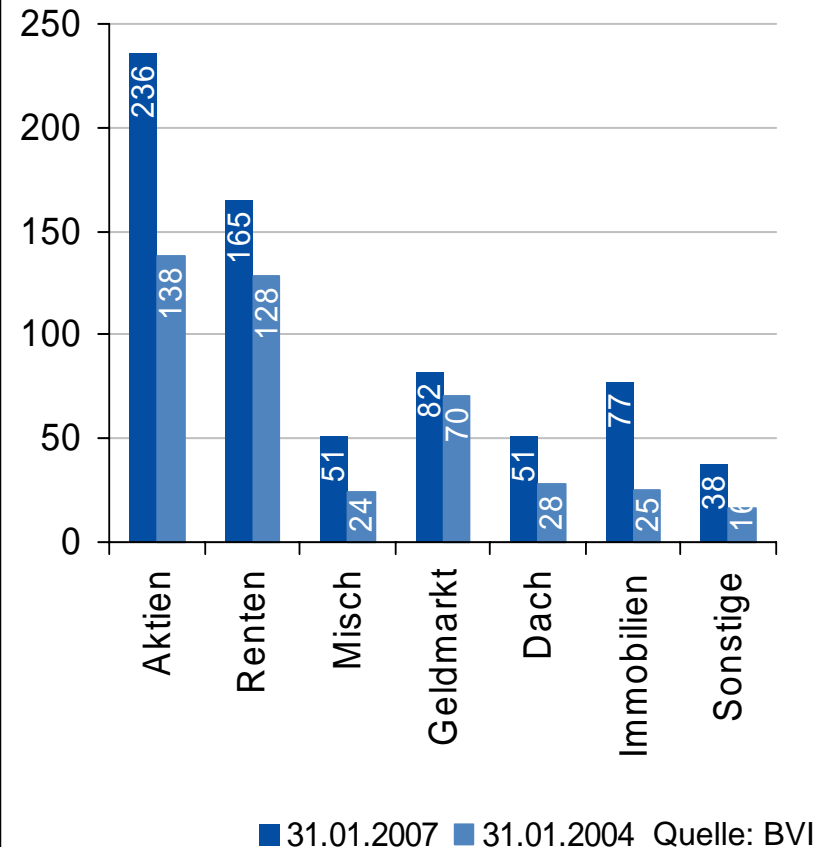
# Fonds in Deutschland

## Über 4500 Fonds mit 700 Mrd. € Volumen

### Starkes Fonds-Wachstum in Deutschland

- Aktuell 700 Mrd. € in Publikumsfonds
- Private-Label-Fonds machen nach unseren Schätzungen aktuell etwa 20 Mrd. € davon aus
- 45 Prozent Zuwachs in den letzten drei Jahren
- Aktienfonds gewinnen gegenüber Rentenfonds an Bedeutung
- Aber: Flucht der Anleger aus Aktienfonds

### Nettovermögen nach Fondskategorien (Mrd. €)



# Charakterisierung von Boutiquen (Feri)

	Ja	Nein
▪ Assets under Management	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Spezialisiertes Wissen auf wenige Assetklassen	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Benchmarkfreies Denken	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Fondsberater / -manager mit hohen Freiheitsgraden	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Keine „Me-too“-Produkte oder Indexfonds im Angebot	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Fondsberater / -manager häufig Gründer (Teilhaber, inhabergeführt) der Gesellschaft und mit eigenem Geld investiert (alignment of interest)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Performance-Fee	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
▪ Schnelle Schließung von Fonds für neue Investoren (soft close)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

# Boutiquen: Ausprägungsformen

- **Boutique mit „Gallionsfigur“**

**Frank Lingohr, Dr. Jens Ehrhardt**

- **Boutique mit Spezialwissen in Regionen / Marktsegmenten**

**Tiberus, Craton Capital**

- **Boutique im Konzern eingebunden**

**Rosenberg, Mellon**

- **Boutique als „Asset Allocator“ – Kernkompetenzen (Markus Hill)**

**VERMÖGENSVERWALTENDE ANSÄTZE,**

**„Konfikt“ oder Ergänzung zur Spezialisierungs-Definition!**



# Definition: Private-Label-Fonds

(lt. Universal-Investment)

- Als Private-Label-Fonds (PLF) bezeichnet man Publikumsfonds, die von einer Kapitalanlagegesellschaft in Kooperation mit externen Partnern aufgelegt werden.
- In der Regel enthält die Bezeichnung eines solchen Fonds neben dem Namen der Kapitalgesellschaft auch den (Unternehmens-) Namen – das Label – des externen Partners (hier: „Investment-boutique“).
- Private-Label-Fonds werden gelegentlich auch als **Third-** oder **White-Label-Fonds** bezeichnet.

# PLF-Anbieter

## Auswahl (Bsp. Partner):

- Universal-Investment (Acatis, Dr. Hendrik Leber / Gebser & Partner, Wolfgang Schuhmann / WMF, Wolfgang Mayr / Johannes Führ / Tiberius, Dr. Joachim Berlenbach)
- Hauck & Aufhäuser (Trendkonzept / Acatis, Dr. Hendrik Leber)
- LRI (Bernd Greisinger)
- IP-Concept (DJE, Sauren)
- AmpegaGerling (Frank Lingohr, Conrad Mattern)
- BB-Invest (Frank Lingohr)

**Standarddienstleistung „Großbanken“**

# „PLF-Segmente“: Stärke durch Vielfalt und Potenzial!

**Neue Vermögen AG**  
Unabhängige Kapital-Betreuung und Beratung



**MEDICAL STRATEGY**  
Healthcare Investment Advisors

 **ATACAMA Capital**



**portfolio concept**



## Fondsinitiator

- Reduzierung des eigenen (Vermögens-)Verwaltungsaufwands
- Erschließung zusätzlicher Kundengruppen
- Vereinfachter Vertrieb / standardisiertes Produkt
- Dokumentation / Vergleichbarkeit der Anlageergebnisse / Fonds-Rankings

(Quelle: Universal-Investment)

# Fakten in der Vermögensverwaltung

- Die meisten Vermögensverwaltungsdepots haben mehr als zehn verschiedene Depotpositionen
- Selbst für eine kurz gefasste, telefonische Besprechung eines Depots benötigt man häufig mindestens 17 Minuten\*,  
zum Beispiel:

500 Depots x 17 Minuten = 8.500 Minuten, bzw. über 17 Tage  
bei nur einer Besprechung der Depotentwicklung pro Jahr  
und ohne Berechnung Ihrer Vorbereitungszeit auf die Gespräche

- Hinzu kommt ein erheblicher Aufwand für die individuelle Rechnungslegung jedes einzelnen Depots

\*Quelle: Handelsblatt 2005, Studie bei Sparkassen und Vermögensverwaltern („Aufbereitung“: IPCConcept – IPC – siehe auch IPC-Folie „Prozesskette“)

# Private-Label-Fonds / Produktvorteile

## Vertriebspartner / Endkunden

- Zugang zu erfolgreichen Asset-Management-Ansätzen
  - Produktmantel für Investmentboutiquen
  - „Boutique“ = Unternehmereigenschaft, Kontinuität und Spezialisierung (!)
- Klar strukturierte Produktkonzepte jenseits des Mainstreams
- Höhere Flexibilität beim Fondsmanagement aufgrund geringerer Fondsvolumen

(Quelle: Universal-Investment / M. H.)

# PLF-Auflage: Prozesskette (IPC)

Gründung und Leitung von Fonds	Fonds-Management	Verwaltung Administration	Beratung und Vertrieb
Gründung und Rechtskleid	Research	Depotbank	VKF Unterlagen
Produkt-entwicklung	Asset Allocation	Fonds-buchhaltung	Marketing
Produkt -management	Titelselektion	Anteilschein-verwahrung	Verkauf
Risiko- und Investitions-kontrolle	Handels-ausführung	Geld-management	Kunden-betreuung

# Asset-Klassen und Private Label Fonds (H&A)

## Aktienfonds

Mit Fokus auf Regionen, Marktkapitalisierung oder Themen. In unterschiedlichen Stilrichtungen.

## Rentenfonds

Mit Fokus auf bestimmte Regionen, Märkte oder Laufzeiten. Mit unterschiedlichen Allokationsmodelle.

## Gemischte Fonds

Mit frei steuerbarer Aktienquote oder mit Vorgabe einer maximalen Aktienquote.

## Dachfonds

Mit unterschiedlichem Risikogehalt.  
Ertrag – Ausgewogen – Chance.

## Geldmarktfonds

Mit klassischen Geldmarktinstrumenten oder zusätzlich mit Derivaten.



# Universal-Investment: Produktqualität

## Citywire German Ratings per 30.04.2007

Group	Total number of rated managers (AAA - A)
Invesco	9
JP Morgan	9
<b>Universal-Investment</b>	<b>8</b>
DWS Investment	7
Black Rock MLIM	5
Principal Global Investors	5
Alliance Bernstein	5
M&G Investments	4

113 Publikumsfonds per 31.03.2007		
	S&P	Morningstar
★ ★ ★ ★ ★	7 Fonds	6 Fonds
★ ★ ★ ★	15 Fonds	16 Fonds
★ ★ ★	8 Fonds	16 Fonds
★ ★	18 Fonds	19 Fonds
★	15 Fonds	9 Fonds
<b>Total</b>	<b>63 Fonds</b>	<b>66 Fonds</b>

# Aktuelle Marktsituation (1)

- „Hausprodukte“ geraten in Bedrängnis, aktive Kundennachfrage (IFA-Akzeptanz steigt ebenso)
- Performancedruck bei Anbietern von Multimanagement-Ansätzen (Dachfonds / FVV)
- Private-Label-Fonds: Journalisten-Thema („sexy“)
- „Peitsche der Transparenz“: Rankings / Ratings
- Produktauflage: Abgeltungssteuer und potentieller „Run auf Produktmantel Dachfonds“
- Investmentboutiquen werden „salonfähig“ für Institutionelle (Professionalisierung, Attraktivität für neue Zielgruppen: Publikumsfonds für Institutionelle!)

# Aktuelle Marktsituation (2)

- Konzernprodukte vs. Fondsboutiquen ODER als „Fondsboutiquen-Regal“ (PLF-Auflagen, „Spill-over-Effekt“)
- Superfonds und Vermögensverwaltende Ansätze (Wettbewerb der Konzepte)
- Kostendiskussion (Pro und Contra)
- Fondsboutiquen / PLF: Marktzutritt leichter geworden (Produktions-Pipeline)
- „Ewiger“ Engpassfaktor Marketing / Vertrieb / PR (Top-Ranking-Thematik)
- Consultants: Steigerung von Interesse an Konzepten
- „Retail“ gibt Impulse für „Institutional“: Keine Einbahnstraße!

# PLF: Kundenbindung und Kundenpotential

---

# Thesen

- Unabhängige sind die oft die besseren Fondsberater / -manager! (Feri-Auswertung)
- Konzentration auf spezifische Investmentstile, hohe Flexibilität, schnelle Umsetzung, innovativ!
- Frei von Großbank-Interessen!
- Kein Mitverdienen an Umschichtungen! (Definition)
- **Gleichschaltung mit Anlegerinteressen!**
- Verwalten eigenes Geld im Fonds!
- Personal-Kontinuität statt -Fluktuation
- Handeln unternehmerisch / inhabergeführt!

# Sauren Fonds-Research

- Ratings für Fondmanager von **unabhängigen Gesellschaften** (ACATIS, Wolfgang Mayr, MainFirst, Griffin, Charlemagne, StarCapital etc)  
→ immer mehr deutsche unabhängige Fondsmanager
- Ratings für Fondmanager von „kleineren“ Gesellschaften (M&G, etc.)
- Ratings für Fondmanager von großen Gesellschaften (DWS, Threadneedle, Schroders etc.)

# Dachfondsmanager-Kriterien: Auswahl

- Lars Kolbe (German Masters)
- Sauren
- Bernd Greisinger (BG Umbrella)
- weitere Kriterien („MH-Umfrage“, Praxis-Feedback)

Momentaufnahme – kein Anspruch auf Vollständigkeit, aber erste „Indikation“, auf andere Adressen zum großen Teil übertragbar.

**Peter E. Huber**  
*Der antizyklische  
Dynamisierer und  
Generalist*



**Tobias Klein**  
*Der Fundamentale*



**Winfried Walter**  
*Der Ertragswert-  
Bedachte Visionär*



**Michael Keppler**  
*Der Quantitative*



**Dr. Hendrik Leber**  
*Der Rosinen-Picker  
auf dem Value-Feld*



BEISPIEL „Galionsfiguren“:

# German Masters

**Manfred Piontke**  
*Der Stockpicker*



**Dr. Klaus-Dieter Wild**  
*Die Spinne im  
neuronalen Netz*



**Anko Beldsnijder**  
*Der Quality-Growth-  
Manager*



**Heinrich Morgen**  
*Der Trendspezialist*



**Elisabeth Weisenhorn**  
*Die Freiheitsliebende*



**Dr. Jens Ehrhardt**  
*Der Substanz-Bewusste  
Generalist*



**Frank Lingohr**  
*Der Systematiker*





Manager	Segment	Management-Stil	Inv.-Erfahrung (in Jahren)	Sauren-Rating (1 – 3 Medallien)	Feri-Rating (A – E)
Frank Lingohr	Aktien Global	quantitativ	20	3	A
Tobias Klein	Aktien Europa	quantitativ	12	3	A
Jens Ehrhardt	Aktien Global	value	30	2	A
Michael Keppler	Aktien Global	quantitativ	25	2	A
Klaus-Dieter Wild	Mischfonds	quantitativ	12	2	
Winfried Walther	Aktien Global	value	15	3	A
Anko Beldsnijder	Aktien Europa	Quality growth	12	2	
Hans-Peter Schupp	Aktien Europa	Deep value	12	3	B
Hendrik Leber	Aktien Global	value	12	3	A
Peter Huber	Aktien Global	Value / quantitativ	30	3	A
Heinrich Morgen	Aktien Deutschland	technisch	25	2	B
Wolfgang Mayr	Aktien Global	quantitativ	12	2 / 3	B
Elisabeth Weisenhorn	Aktien Europa	growth/stock picking	12	1	B
Schmidt / Käs Dorf	Mischfonds	timing / stock picking	10	2	
Wirth / Piontke	Aktien Deutschland	Stock picking	12	3	A
Wolfgang Schuhmann	Aktien Europa	Stock picking	12	1	B
Luca Pesarini	Mischfonds	Active allocation	12	2	
Stephan Hornung	Aktien Europa	Special situations	7	2 / 3	
Werner Ullmann	Edelmetalle	stock picking	7		
Bruns / Meier	Aktien Global	value	15	3	
Michael Fischer	Biotechnologie	Stock picking	15	3	A
Peter Dreide	Mischfonds	quantitativ	15	2	
Eibl / Mezger	Rohstoffe	Commodity trading	7		

# Performance Aktien Global: 5 Jahre per 31.12.2006

Fonds	Einordnung	Perf. 5J	Rang
Carmignac Investissement	B	115,34%	1
M&G Global Basics Fund A	K	111,87%	2
StarCap Priamos	B	95,25%	3
WM Aktien Global UI-Fonds	B	95,11%	4
Sparinvest Sicav - Global Value	K	91,45%	5
Investec Funds Series ii-Global Free Enterprise Fund	K	80,46%	6
StarPlus SICAV - Starpoint	B	75,07%	7
GLG Performance Fund (EUR) D	(B)	72,68%	8
LINGOHR-SYSTEMATIC-LBB-INVEST	B	71,72%	9
MK Panamerika	K	70,72%	10
Springer European Plus T	B	66,72%	11
Albrech & Cie Optiselect Fonds Thes.	B	62,10%	12
Astra-Fonds FI	B	61,04%	13
Global Advantage Funds-Major Markets High Value	B	57,03%	14
UniValueFonds: Global -net-	K	56,81%	15

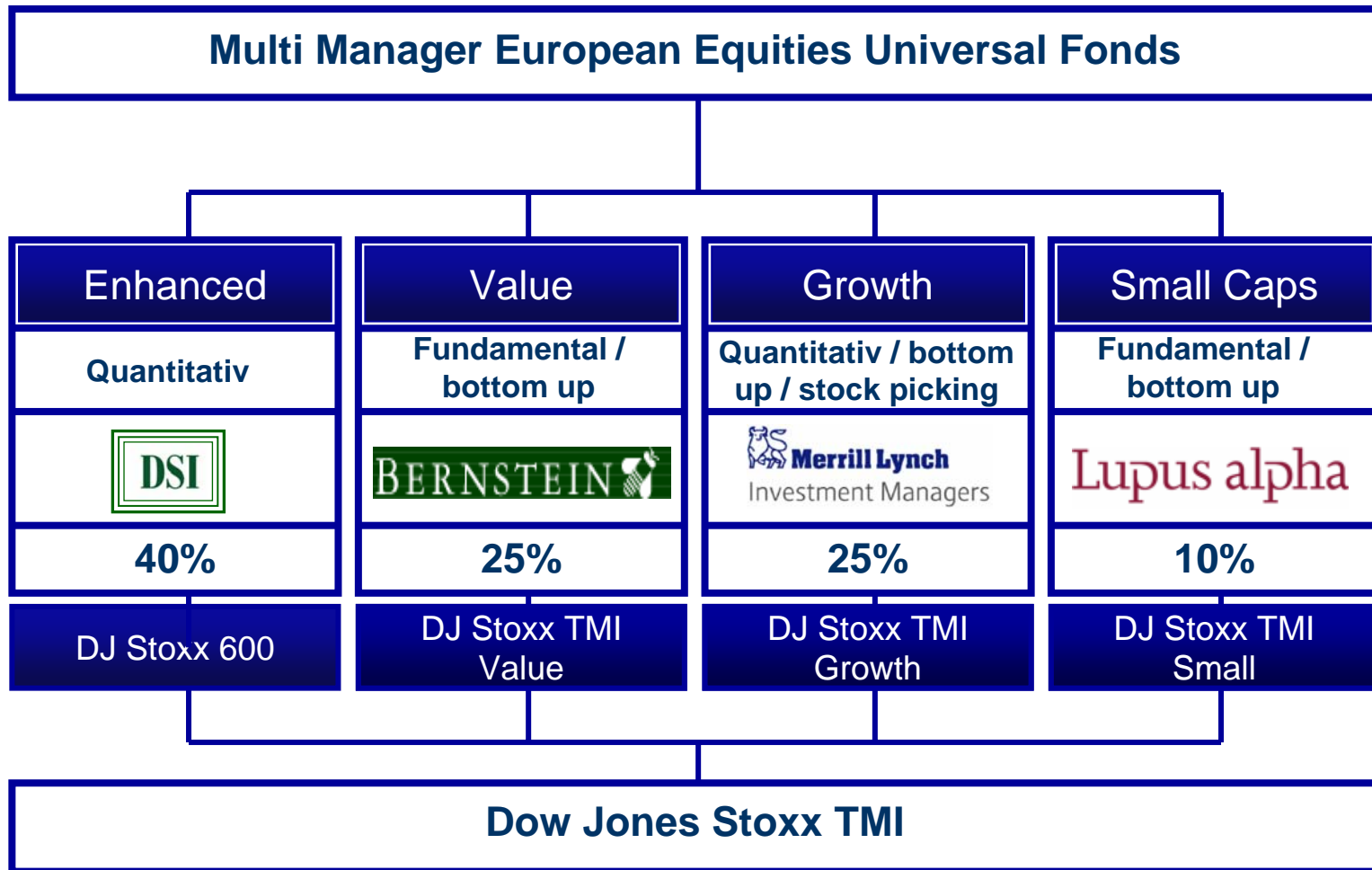
# Kriterien: Bernd Greisinger (1)

- aktives statt pseudo-aktives Management
- Unabhängigkeit:  
Fondsmanager = Unternehmer
- Überzeugung durch Leistung vs. Höhe des Werbebudgets
- „Superfonds-Kompatibilität“ (Core-Satellite-Strategie-Qualitäten)

# Kriterien: Bernd Greisinger (2)

- Kernkompetenz klar erkennbar
- Entscheidung: keine „Analysten-Konsens-Verwässerung“
- keine Modeprodukte
- Stilkonsistenz
- Diversifizierung / Vola-Reduktionseffekt
- Verhalten in Marktphasen

# Beispiel: Master-Fonds European Equities



**Hinweis:** Die Besetzung der Anlageberater kann wechseln. Der Stand zu den Berichtsstichtagen wird jeweils im Halbjahres- bzw. Rechenschaftsbericht ausgewiesen.

# Weitere Kriterien

- Kundenkontakt des Managers (bei PLF)
- „Lebensnotwendig“: keine Benchmark
- Reputationsrisiko als Anreiz
- Erfahrung (Lars Kolbe: „graue Schläfen“)
- „Natürlicher Hunger“ vs. „Privatier“
- Intuition vs. „Zahlenknecht“ (Konflikt!)

# Potenzial: Superfonds (Abgeltungssteuer?)

## Anlageinstrumente:

### 1. Investmentfonds

- Aktienfonds
- Rentenfonds
- Geldmarktfonds
- Mischfonds

Einsatz je nach Marktlage

### 2. Wertpapiere

- Aktien
- Anleihen
- Zertifikate
- Genussscheine

Einsatz zur Beimischung

### 3. Derivate

- Optionen und Futures

für eine dynamische  
Absicherung des Portfolios

Quelle: Bernd Greisinger

# Optimierungspotentiale: PLF / Fondsboutiquen

- ❖ Transparenz Investmentprozess (Systematik)
- ❖ Fondsvolumen (Wendigkeit? Volumen-Dilemma?)
- ❖ Research-Infrastruktur (Notwendigkeit?)
- ❖ Track-Record (Rating-Trend, „Back-Testing-Krücke“)
- ❖ Key-Person-Risk („Mythos“!)
- ❖ Risikomanagement (Portfolio-Transaktionen, Superfonds, KAG, Tools)



„Eierschalen-Approach“ vs.  
Professionalisierung

# Entwicklungstendenzen (1)

- Neueintritte von Inländern / Ausländern
- (Pull- und Push-Effekt: PLF-Industrie / Manager)
- Abgeltungsteuer: „Booster“ für Dachfonds-Boutiquen?
- Wettbewerb: Tendenz Margendruck / Spezialisierung (Einfluss „Grosses Portfoliomanagement“?)
- Performanceverbesserung (Beimischungseffekt)
- Aktives Fondsmanagement im Vordergrund (FONDSCONSULT, München)
- Steuergesetze (Abgeltungsteuer / FVV: Auslaufmodell?)

# Entwicklungstendenzen (2)

- „Flucht in die Boutiquen“ (Konzern-Fondsmanager wird Unternehmer)
- bAV – „Produktbündel“ – Marktzutritt für Unabhängige
- Marketing / Vertrieb / PR: Services & Boutiquen-Consulting (Universal-Vertriebs-Service (UVS), Jutta Funck / FFC etc.)
- Allianzen: Boutique sucht Boutique, Boutique „kauft“ Manager („Multi-Boutiquen“, ABN Amro Asset Management etc.)

**FAZIT: Kampf um Köpfe und Optimierung „Marketing-Mix“!**

# Referent

Markus Hill ist seit Mitte 2005 unabhängiger Asset-Management-Consultant. Beruflicher Hintergrund unter anderem SEB Bank und Credit Suisse Asset Management. Zu seinen Tätigkeitsfeldern gehört die Betreuung von Mandaten (Beispiel: Arcturus / BG-Fonds) im Marketing-, Vertriebs- und PR-Bereich. Zusätzlich beschäftigt er sich aufgrund seiner „Spezialthemen“ Fondsboutiquen / Einsatz von Publikumsfonds bei Institutionellen mit der Thematik Zielfondsauswahl bei Multimanagement-Ansätzen. Aufgrund seiner Zusammenarbeit mit dem Marktführer im Bereich Private-Label-Fonds und Master-KAG in Deutschland (Universal-Investment) sowie der „Initiierung“ von marktbekanntem Studien (u. a. erste deutschlandweite Consultant-Befragung mit RCP/ Telos) gilt er als ausgewiesener Branchenexperte. Einzelne Publikationen im In- und Ausland sowie Vortragsveranstaltungen unterstreichen die „Branchen-Vernetzung“.

(Quelle: DPI-Gipfel, Montreux, 2006)

Markus Hill  
Schäfergasse 42 – 44  
60313 Frankfurt  
069 280 714 / 0176 280 714  
[markus.hill.cologne@t-online.de](mailto:markus.hill.cologne@t-online.de)  
[m.hill@mh-services.de](mailto:m.hill@mh-services.de)



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!