



MH-Fokus: "Strategic Investing / Value Investing, Fondsboutiquen & Family Offices" (München, 16.10) / SAVE THE DATE - MH-Panel – Opportunistic Alternative Investments (Germany Institutional Forum, Frankfurt, 6.12..2018)

Denn es ist nicht genug, einen guten Kopf zu haben; die Hauptsache ist, ihn richtig anzuwenden. (René Descartes)

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 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 Oktober 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
- Value Investing und SRI

Veranstaltungstermin / Veranstaltungsort:

Dienstag, 16. Oktober, in der Zeit von 11.30 bis 14.00 Uhr, Bayerischer Hof (www.bayerischerhof.de), Promenadeplatz 2 - 6, München

Die Strategic Investment Advisors Group (SIA, 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 Investment-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 Inhalte:



Markus Hill MH Services

email: info@markus-hill.com

website: www.markus-hill.com

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

Zusatzinformation

1. Aktuelles (MH-Fachinteressen)

2. “Family Offices & München-Diskussion” (Family Offices-Interviews)

1. SAVE THE DATE Markus Hill & Institutional Investors, Germany Institutional Forum, December 6th, 2018, Frankfurt

MH-Panel – **Opportunistic Alternative Investments**: “In an environment where investors are starved for returns, where can institutions turn to find alternatives that generate meaningful risk-adjusted returns? What’s the role of private equity within a diversified portfolio and what are the best opportunities across hedge funds, commodities and private debt? These are real, important questions—not rhetorical ones—that this panel discussion will attack”

The **Germany Institutional Forum** is an educational initiative designed with the region's leading institutional investors to build peer communities that merge global best practices with local expertise. The program's agenda will cover major economic trends, asset allocation and risk management, ESG integration, emerging markets, fixed income and rate hikes, private equity allocation trends, and so on. The forum will bring together 75+ investment officers, board members, finance professionals from around Germany and beyond. (MH-Veranstaltungshinweis, **ACHTUNG: INVITATION ONLY** nur durch Veranstalter **MARKETSGROUP**, Zusatzinformation auch unter info@markus-hill.com)

[Germany Institutional Forum 2018](#)

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 angesprochen wie auch Mythen im Bereich von regelgebundenen und nicht regelgebundenen Anlageprozessen.

[MH Interview Kiel Economics](#)

Marion & Manfred Gridl - 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](#) [Berenberg Webinar EZB-Zinspolitik 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?

[MH Seed Money Fondsaufgabe](#)

2. Input / Ideen / Themen “Family Offices & München-Diskussion”

Der fachliche Gedankenaustausch, auch mit anderen Investoren, zu diesem Themenkreis wurde eindeutig begrüßt, Ansätze zur Diskussion in München und Frankfurt (Family Offices, Seed Money, Fondsboutiquen, Due Diligence, Real Assets, Liquid Assets, SRI etc.):

„Wie auch im institutionellen Geschäft üblich, versuchen wir gemeinsam mit den Familien zunächst die definierte Strategie quasi als ‚Investment Guidelines‘ zu definieren und auch zu verschriftlichen“

Entscheidungsstrukturen bei Beratung, Investment und Asset Allocation im Bereich Family Offices werden von Produktanbietern und Investoren mit großem Interesse betrachtet. Auch in dem Marktsegment Multi Family Offices wird hier das Know-how fortwährend ausgebaut, bei liquiden und illiquiden Produkten. Markus Hill sprach für IPE Institutional Investment mit Dr. Christoph Pitschke, Leiter Immobilien und Beteiligungen, Deutsche Oppenheim Family Office AG, über den hauseigenen Beratungsprozess, Strategische Asset Allocation (SAA), Vermögensreporting und Themen wie Immobilieninvestments. Zusätzlich angesprochen wurden auch Themenfelder wie die Auswahl von Produkten wie zum Beispiel liquide Fonds, Private Equity und Venture Capital, Club Deals und die aktuellen Entwicklung und die steigende Bedeutung der Bereiche ESG, SRI und Impact Investing.

[MH Interview Family Offices Pitschke](#)

„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.).

[MH Interview Family Offices Ganske](#)

„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.

[MH Interview Family Offices Müller](#)

„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 Unternehmerseite 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.

[IPE Institutional Investment Interview Hill](#)

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**