



MH-Fokus: MH-Roundtable „Fondsboutiquen, Family Offices und Absolute Return“ (Frankfurt, 27.11.2018) / MH-Panel – „Opportunistic Alternative Investments“ (Germany Institutional Forum, Frankfurt, 6.12.2018)

„Bei der Auswahl von Asset Managern zeigen gerade Family Offices seit Jahren ein verstärktes Interesse an Fondsboutiquen. Ownership Approach, „Skin in the Game“ und Spezialisierung in diesem Managersegment stoßen gerade bei dieser Investorengruppe oft auf große Resonanz. Markus Hill* sprach für IPE Institutional Investment mit dem Senior Portfolio Manager Rainer Konrad vom Multi Family Office FOCAM AG in Frankfurt über Managerselektion und die Auswahl von besonderen Talenten. Angesprochen wurden Themen wie quantitative und qualitative Kriterien bei der Auswahl von Portfolio-Managern im Boutiquenbereich. Viele dieser Punkte werden auch im Vortrag „Family Offices, Fondsboutiquen & Managerselektion“ von Rainer Konrad am 27. November 2018 in Frankfurt bei einem Gedankenaustausch vertieft dargestellt und diskutiert werden.“

[MH Interview Family Offices Konrad](#)

MH-Roundtable "Fondsboutiquen, Family Offices & Absolute Return"

PROGRAMM / VORTRAGSTHEMEN (Markus Hill: Kurzzintrot & Moderation):

- **„Family Offices, Fondsboutiquen & Managerselektion“** (Rainer Konrad, FOCAM AG)
- **„Liquid Alternatives - Volatilität als alternative Renditequelle“** (Dr. Björn Borchers, Warburg Invest)
- **„Unsere Antwort auf die EZB-Zinspolitik“** (Manfred Gridl, Gridl Asset Management)

ZEITPUNKT / LOCATION: 27.11.2018, 9.00 - 11.00 Uhr / MM. Warburg & Co., Liebigstr. 6, 60323 Frankfurt am Main

Referenten:

Reiner Konrad ist seit Juli 2016 als Senior Portfoliomanager bei FOCAM AG (MFO) tätig. Neben dem Schwerpunkt Vermögensverwaltung und Managerselektion ist er auch für 2 Multi-Asset-Fonds verantwortlich. Vorherige Stationen waren die Deutsche Bank, UBS Deutschland, UBS Sauerborn und Johannes Führ. Er ist gelernter Bankkaufmann und hat einen Abschluß als Betriebswirt (VWA).

Dr. Björn Borchers (Leiter Multi Asset & Liquid Alternatives), 12 Jahre Kapitalmarkterfahrung, ist für die WARBURG INVEST als Fondsmanager in der Portfolio Engineering Group (PEG) tätig. Einer der Schwerpunkte seiner Arbeit ist die Entwicklung und Implementierung von optionsbasierten Strategien, um die Chancen von Volatilität als alternative Risikoprämie zu nutzen. Der Einsatz erfolgt unter anderem im WARBURG - DEFENSIV - FONDS, der Fokus liegt hierbei auf der Erzielung von absoluten Renditen.

Manfred Gridl ist Co-Gründer & Geschäftsführer bei Gridl Asset Management GmbH. Er verfügt über mehr als 20 Jahre Berufserfahrung im Fondsmanagement und in der Vermögensverwaltung bei renommierten nationalen und internationalen Adressen. Sein Schwerpunkt lag dabei in den letzten 12 Jahren auf der Entwicklung und Verwaltung von Multi-Asset-Class Lösungen mit einem Fokus auf Absolute-Return orientierten Anlagestrategien. Weiterhin verfügt er über eine langjährige Erfahrung in der Aktienanalyse. Zusammen mit seiner Ehefrau Marion Gridl ist er Anlageberater für den Gridl Global Mako UI Fonds, welcher das Ziel verfolgt, eine Mindestrendite von Geldmarkt (Euribor 3 Monate) +3,00% p.a. über einen drei- bis fünfjährigen Zeitraum zu erzielen.



RÜCKFRAGEN ZUR ZIELGRUPPE DER VERANSTALTUNG - Investoren-Veranstaltung („invitation only“), Anmeldung, Vortragsunterlagen und Inhalten: info@markus-hill.com / 01634616179

Zusatzinformation

1. Aktuelles (MH-Fachinteressen)

2. "Family Offices & München-Diskussion" (Family Offices-Interviews)

1. 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:

„Zu unseren treuesten Kunden zählen häufig Family Offices, dies ist uns über die Jahre immer stärker aufgefallen“

Spezialisierung im Asset Management, „Skin in the Game“ und Unabhängigkeit bei Anlageentscheidungen sind Faktoren, die Fondsboutiquen für viele institutionelle Investoren interessant erscheinen lassen. Family Offices, Versicherungen und Versorgungswerke schauen sich oft verschiedene Talente in verschiedenen Asset-Klassen an. Markus Hill sprach für IPE Institutional Investment mit dem Autor des Buches „Strategische Logik – Die Quellen der langfristigen Unternehmensrentabilität“ Prof. Dr. J. Carlos Jarillo über Value Investing, liquide Fondskonzepte versus Private Equity, Investments in Rohstoffe sowie über Investorendialog und den Faktor SRI bei Investments. Einige dieser Punkte werden von Prof. Dr. Jarillo am 16. Oktober 2018 in München bei seinem Vortrag „Strategic Investing“ intensiver diskutiert.

[Interview Prof Dr Carlos Jarillo](#)

„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](#)

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 “Fondsboutiquen, Family Offices & Oppoertunistic Alternative Investments-Diskussion”

Der fachliche Gedankenaustausch, auch mit anderen Investoren, zu diesem Themenkreis wird begrüßt, Ansätze zur Diskussion am 27.11.2018 und 6.12.2018 in 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 Produkthanbietern 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 Produkthanbietern 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**



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