

Alternative News

powered by Hedgework

AUSGABE 02
2010

DER NEWSLETTER FÜR DIE BESONDERE PERSPEKTIVE

02/10 INHALT

Recht einfach Neue Vergütungssysteme schaffen große Herausforderungen bei der Erstellung, der Anwendung und der Kontrolle. Dr. Henning Starke von SJBerwin erläutert, wie man damit umgeht und welche Chancen sie bieten. Seite 8

News ifb-Group veröffentlicht AIFM-Umfrage; Swiss Alpha kommt mit Publikumsfonds nach Deutschland; Structured Solutions bringt eine UCITS-Indexserie Seite 9

Produktcheck Wie gut ist der DB Hedge Fund Index ETF von db X-Trackers? Seite 10

Gastbeitrag Berater Markus Hill über Fondsboutiquen und ihr steigendes Interesse bei institutionellen Anlegern Seite 12

Termine & mehr Die nächsten Hedgework-Events und „Die Inflation kommt“ von Stefan Riße Seite 14



FOTO: FOTOLIA.COM

Deutschland Alternativ

EIN NEUER NEWSLETTER FÜR INVESTOREN

Herzlich willkommen zur ersten Ausgabe der Alternative News! Die vergangenen zehn Jahre haben bereits zweimal eindrucksvoll gezeigt, dass geduldiges Langfristsparen in der klassischen Risikokategorie Aktien zu keinem positiven Ergebnis führt. Darüber hinaus baut die exorbitante Ausweitung der Geldmenge weltweit derzeit ein unübersehbares Risiko für die Anleihemärkte auf. Die klassische Diversifikation Anleihen und Aktien allein kann für die Zukunft nicht mehr erste Wahl für Investoren – ob institutionell oder privat – sein. Alternative Investments werden verstärkt

in den Fokus rücken. Als zusätzliche Depotbausteine werden sie wichtige Aufgaben etwa im Bereich Risikoreduktion übernehmen müssen. Konstanz der Erträge und Beherrschung der Risiken werden die zentralen Themen für Investoren sein. Die Kommunikationsplattform Hedgework hat in den vergangenen sieben Jahren in Frankfurt über 70 Events rund um das Thema Alternative Investments durchgeführt. Alternative News wird zukünftig als regelmäßige und kostenlose pdf-Publikation auch darüber hinaus mit relevanten Nachrichten und Analysen zum Thema Alternative Investments informieren. ●

„Ich dachte immer, Geld gut anlegen sei kompliziert!“

Überlassen Sie Ihr Geld nicht dem Zufall!

apano gehört zu den führenden bankenunabhängigen Anbietern von Alternative Investments. Nutzen auch Sie die intelligenten Geldanlagen von apano.

Mehr Informationen unter www.apano.de oder telefonisch unter 0800-6688920.

apano
INVESTMENTS

Anders Denken zählt sich aus



Gastbeitrag

MARKUS HILL – MH SERVICES

Großes Interesse an Kleinen

INSTITUTIONELLE, FONDSBOUTIQUEN UND UCITS III IN DEUTSCHLAND –
BEOBACHTUNGEN ÜBER MARKTEINTRITT UND MANAGERSELEKTION

„**K**lein aber fein“, „hochspezialisiert“ und oft „überdurchschnittlich in der Generierung von Alpha“: Dies sind meist die Zuschreibungen von Seiten institutioneller Investoren in Deutschland, wenn es um den Themenbereich der sogenannten Fondsboutiquen geht. Seit Jahren gewinnen diese hochspezialisierten, unabhängigen Asset Manager zunehmend an Bedeutung bei den Investmententscheidern von Corporates, Stiftungen, Versorgungswerken und Versicherungen. Ein Grund für den Siegeszug der unabhängigen Asset Manager liegt in den oft überdurchschnittlichen Ergebnissen dieser spezialisierten Anbieter.

In Deutschland sind mittlerweile verschiedene inländische und ausländische Adressen aus dem Alternative-Investment-Bereich mit UCITS-III-konformen Publikumsfonds auf dem Markt. Das einfache Verfahren, diese und andere erfolgreichen Anbieter durch die Produkthülle „Publikumsfonds“ erwerben zu können, hat zu dem positiven Trend beigetragen. Außerdem stellt der Publikumsfonds ein Marketing-Instrument dar, da er für eine hohe Publizität in den Medien sorgt. Viele Hedgefonds-Firmen bevorzugen die Vorteile dieser „Hedgefonds light“. Auch im Private

Placement werden die Vorteile der Publikumsfonds wegen des schnellen, unkomplizierten Kaufs und Verkaufs von Institutionellen sehr geschätzt. In Deutschland werden diese Fonds von so genannten Kapitalanlagegesellschaften aufgelegt. Häuser wie Universal Investment, Hauck & Aufhäuser und AmpegaGerling haben sich auf die kleinen Adressen durch die Auflage so genannter Private Label Fonds spezialisiert. Institutionelle Investoren schätzen hier die Transparenz und Regulierungsvorschriften. Andere Regulierungsvorschriften wie die IFRS haben auch als Promotor für den Trend zum Publikumsfondsbereich gewirkt.

BESONDERHEITEN: ZIELGRUPPEN- VERHALTEN UND MANAGERSELEKTION

Viele institutionelle Investoren beobachten den Markt der UCITS-III-Produkte sehr genau. Im Raum Frankfurt findet eine ganze Reihe von Events, Roadshows und Roundtables etlicher unabhängiger Häuser statt. Bei Einladungen zu solchen Veranstaltungen stellt man fest, dass der Institutional- und der Retailbereich schon seit Jahren zusammenwächst. Capital Markets

und Asset Management bilden gemeinsame Schnittmengen durch den Einsatz von Handelsprodukten in Hedgefonds, die nun wiederum in der Hülle von regulierten Publikumsfonds auf verstärkte Aufmerksamkeit bei Vertretern der klassischen Asset-Management-Industrie treffen. Der Fondsanalyst des Dachfonds sitzt hier in der Regel oft neben dem Geschäftsführer des Versorgungswerks oder der Stiftung.

Die Managerselektion bei beiden Segmenten findet zunehmend Gemeinsamkeiten. Die qualitative Analyse erhält bei kleinen Häusern im Prozess der Due-Diligence, der Sorgfaltspflicht, und im Rahmen der Qualitätssicherung eine Aufwertung. Datenbanken erleichtern die Arbeit in Ergänzung – oder manchmal als Ersatz – zum klassischen Asset Management Consultant.

In institutionellen Fachpublikationen werden diese Häuser nicht mehr als reine Exoten betrachtet. Auch bekannte Ratingagenturen wie Standard & Poor's und Fitch werden zu Rate gezogen. Die „Peitsche der Transparenz“ bei Publikumsfonds schafft auch neue Profile für die Managerselektion. Die Firma EnBW hatte vor einiger Zeit für einen Master-Segmentfonds einen Consultant mit mehr Expertise aus der Publikumsfondsbranche eingesetzt. Der eine oder andere Investor überlegt sich, ob nicht

„Die Peitsche der Transparenz schafft auch neue Profile für die Managerselektion.“

Gastbeitrag

MARKUS HILL – MH SERVICES

anstelle des Einsatzes von klassischen Verfahren der Managerauswahl beziehungsweise in Ergänzung zu Ausschreibung, Request for Proposal und Beautycontest, verstärkt auf die Analysetools der Publikumsfondsindustrie zurückgegriffen werden kann. Dienstleister der Fondsindustrie wie FWW bilden eigene Gruppierungen, um UCITS-III im Rahmen der Alternative Investments abbilden zu können. Klassische Ratingagenturen arbeiten verstärkt an dieser Eingruppierungsthematik. Transparenz ist bei den Investoren gefragt. Klassische Consultants wie Mercer oder Feri analysieren den Markt. Servicedienstleister wie Kommapha beobachten den Markt für Publikumsfonds in Studien (Strukturen, Produkte, Volumen etc.). Diese Informationen, wie auch die Öffentlichkeitsarbeit des Bundesverbandes der deutschen Investmentindustrie (BVI), unterstützen diesen Trend. Alle diese Entwicklungen führen zu einer Popularität von Fondsboutiquen und der Produkthülle UCITS III.

Auch die Trends im Bereich Exchange Traded Funds (ETF) wirken hier wie ein Business-Katalysator für Boutiquenmanager aus dem Hedgefondsbereich. Gerade beim sogenannten Core-Satellite-Ansatz können breite Märkte durch ETFs abgedeckt werden, für Spezialmärkte setzt man Unabhängige ein, die sich in der Vergangenheit durch ein hohes Alpha hervorgetan haben. Verschiedene Asset-Klassen, Segment-Spezialisierung oder Investmentstile – der Institutionelle kann hier auf eine Vielzahl von Managern zurückgreifen, gerade im Bereich der Alternative Investments. Natürlich sind aufgrund von überdurchschnittlichen Ergebnissen viele kleine Häuser auf das Radar der Consultants geraten. Selbstverständlich korrespondiert das auch mit den Entwicklungen auf pan-europäischer Ebene.

MARKETING UND VERTRIEB – MYTHOS UND REALITÄT

Es ist nicht alles Gold, was glänzt. Viele ausländische Manager sind in der Vergangenheit in den deutschen Markt eingetreten, aber auch

– KISS –
„Keep it simple
and stupid.“



Markus Hill ist unabhängiger Asset Management Consultant in Frankfurt. Seine Fachgebiete liegen in Marketing/Vertrieb/PR und in der Managerselektion. Hill beschäftigt sich intensiv mit Private Label Fonds, Fondsboutiquen und dem Einsatz von Publikumsfonds bei Institutionellen.

E-Mail:
markus.hill.cologne@t-online.de

wieder „ausgetreten“. Für Fondsboutiquen gelten natürlich auch keine anderen Gesetze, als für größere Häuser. Für strategische Kooperationen muss zunächst eine gewisse Größe vorhanden sein. Unabhängige Anbieter mit einer speziellen Expertise sollten beherzigen, dass Push-Marketing (aggressiver Sales-Stil) bei deutschen Institutionellen unbeliebt ist. Auch missfällt vielen Investoren, dass ausländische Häuser bei Ihrem Markteintritt der lokalen Präsenz zu wenig Bedeutung beimessen. Ein Allgemeinplatz, aber trotzdem für alle ausländischen

Manager nicht weniger bedeutsam: Die reine Anzahl von Telefonaten und von Terminen ist nicht allein ausschlagend für den Erfolg. Viele Manager messen der Langfristigkeit und der Nachhaltigkeit beim Markteintritt möglicherweise zu wenig Bedeutung bei. Hit-and-run-Strategien sind zum Scheitern verurteilt, weil der durchschnittliche institutionelle Investor in Deutschland langfristige Geschäftsbeziehungen schätzt, der Risikoaversionsgrad ist eher als sehr hoch einzustufen.

EINE ERFOLGSFORMEL FÜR DEN EINSTIEG IN DEN DEUTSCHEN MARKT?

„Kiss – keep it simple and stupid“ – mit dieser Maxime kann man es auf den Punkte bringen. Es wird oft nicht gerne gehört, weil es wohl zu einfach klingt: Gutes Research über den deutschen Markt vorzuschalten ist essentiell. Und ein absolutes Muss ist eine überdurchschnittlich gute Performance.

Zusätzlich sollten im Sales-Bereich der „Solution Provider“ gegenüber dem „Hard-Seller“ bevorzugt werden – jeder Ausländer sollte einen langen Atem beim Markteintritt mitbringen. Im Gegensatz zu traditionellen Long-only-Häusern findet man den lösungsorientierten Verkäufertyp aufgrund der Produktkomplexität in Fondsboutiquen allerdings recht häufig.

Nicht nur für diese Häuser gilt bei Institutionellen in Deutschland die Maxime: Klasse geht eindeutig vor Masse. Perspektivisch kann man sagen, dass der deutsche institutionelle Investor auch weiterhin ein verhaltenes Interesse an exzellenten Hedgefondsmanagern haben wird. Auch bei diesen spezialisierten Managern hat in den vergangenen Jahren ein qualitativer Ausleseprozess stattgefunden. Die Top-Performer aus dem Ausland werden auch in Zukunft bei deutschen Investoren langfristig offene Türen einrennen, unter anderem auch wegen des Regulationskorsetts von UCITS III. Institutionelle Anleger in Deutschland setzen auch weiterhin auf Qualität, Expertise und Risikomanagement. ●

Termine

Termine | Buchvorstellung | Impressum

DATUM	REFERENT	GESELLSCHAFT	DATUM	REFERENT	GESELLSCHAFT
13.04.2010	Eckhard Sauren	Sauren Fonds Research	04.05.2010	N.N. Thema 73. Hedgework: To be announced	Highbridge
Vortragsthema: „UCITS III - Potenzial für Hedgefonds?“ Beschreibung: „Die turbulenten Verhältnisse an den Kapitalmärkten der jüngeren Vergangenheit führten dazu, dass sich viele Anleger verstärkt konservative Investmentlösungen wünschen. Als vielversprechendes Segment kommen immer mehr innovative Absolute-Return-Fonds an den Markt, die Hedgefondsstrategien im UCITS III Mantel umsetzen. Welche Potenziale kann diese Entwicklung für Hedgefondsmanager in der UCITS III beziehungsweise in der Hedgefondswelt eröffnen? Eckhard Sauren beleuchtet die aktuelle Entwicklung aus der Praxis eines Dachfondsmanagers, der auf langjährige Erfolge in der Verwaltung von Dach-Hedgefonds als auch bei der Auswahl von Absolute-Return Strategien im UCITS Mantel zurückblicken kann.“			08.06.2010	N.N. Thema 74. Hedgework: To be announced	Opalesque
			06.07.2010	N.N. Thema 75. Hedgework: To be announced	apano
			27.4. / 28.4.2010	BAI Alternative Investor Conference. Weitere Infos unter www.ai-conference.com	



Stefan Riße

Die Inflation kommt

Und wie Sie sich jetzt schon schützen können
 304 Seiten, Hardcover mit Schutzumschlag
 24,90 € (D) | 25,60 € (A) | sFr. 42,90 (CH)
 ISBN 978-3-89879-504-3
 FinanzBuch Verlag, München 2009

BUCHVORSTELLUNG

Die Inflation kommt

Wenn Stefan Riße in die Tasten greift, ist ihm Aufmerksamkeit sicher. Der Chefstrategie und Deutschland-Geschäftsführer des CFD-Anbieters CMC Markets hat jahrzehntelange Erfahrung mit den Kapitalmärkten. Wenn er nun vor der Inflation warnt, ist dies der Beobachtung ebendieser Märkte und seiner Hauptakteure geschuldet. Im ersten Teil seines Werkes analysiert Riße die jüngere Vergangenheit und zieht, wenn nötig, Parallelen zur „Mutter aller Krisen“, der großen Depression 1929. Bei seinen Schlussfolgerungen hat er aber durchaus das moderne Krisenmanagement der Notenbanken im Blick. Dennoch: Die Überschussliquidität weltweit muss nach Riße in eine Inflation münden. Dabei distanziert er sich klar von manch propagierten Szenarien einer Hyperinflation, die derzeit in Büchern anderer Autoren Hochkonjunktur haben. Für wesentlich realistischer hält Riße die Gefahr einer Deflation. Genau diese realistische Drohung der „japanischen Krankheit“ sollte aber nach Rißes Meinung die Notenbanken den Weg einer Inflation einschlagen lassen. Sicher: Es ist die Wahl zwischen Pest und Cholera. Aber am Ende des Tages müssen Geldmengenwachstum und Produktivitätswachstum wieder in Einklang kommen. Es ist nur die Frage, wie schmerzhaft und wie lange dieser Prozess dauern wird. Investoren sollten sich rechtzeitig mit dem Phänomen Inflation auseinandersetzen.

Alternative News ist als kostenlose Informationspublikation rund um das Thema Alternative Investments konzipiert und richtet sich insbesondere an die Mitglieder der Hedgework Community. Dieser Newsletter stellt ausdrücklich keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Finanzprodukten oder -dienstleistungen dar. Alle in Alternative News publizierten Inhalte dienen lediglich der Information. Es wird keine Haftung für die Richtigkeit der Quellen und Angaben übernommen.

IMPRESSUM

Alternative News ist eine Publikation von Hedgework, dem regelmäßig stattfindenden Kommunikationsevent der Alternative-Investments-Community. Alternative News ist kostenlos.

Herausgeber Uwe Lill (V.i.S.d.P.), **Chefredakteur** Joachim Althof, **Chef vom Dienst** Stefan Wimmer, **Layout** Marco Jakob

Redaktionsanschrift Hedgework, Friedhofstraße 26, 63791 Karlstein

Email redaktion@alternative-news.eu, **Anzeigen** anzeigen@alternative-news.eu, Tel. 0175 / 551 71 53

Wichtiger Hinweis:

Die in Alternative News enthaltenen Angaben und Mitteilungen sind ausschließlich zur Information bestimmt. Keine der in Alternative News enthaltenen Informationen begründet ein Angebot zum Verkauf oder Kauf eines Terminkontrakts, eines Wertpapiers, eines Fonds, eines Zertifikats oder einer Option. Alternative News haftet nicht dafür, dass die Informationen in Alternative News vollständig oder richtig sind. Jegliche Haftung im Zusammenhang mit der Nutzung dieser Informationen oder dem Vertrauen auf deren Richtigkeit ist ausgeschlossen. Nachdruck, auch auszugsweise, Aufnahme in Online-Dienste und Internet sowie Vervielfältigungen auf Datenträger wie CD, DVD etc. nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung des Herausgebers. Alle Rechte vorbehalten. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder übernimmt Alternative News keine Haftung. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung der Autoren wieder. Diese müssen nicht mit der Auffassung der Redaktion von Alternative News übereinstimmen. Termin- und Preisänderungen vorbehalten.