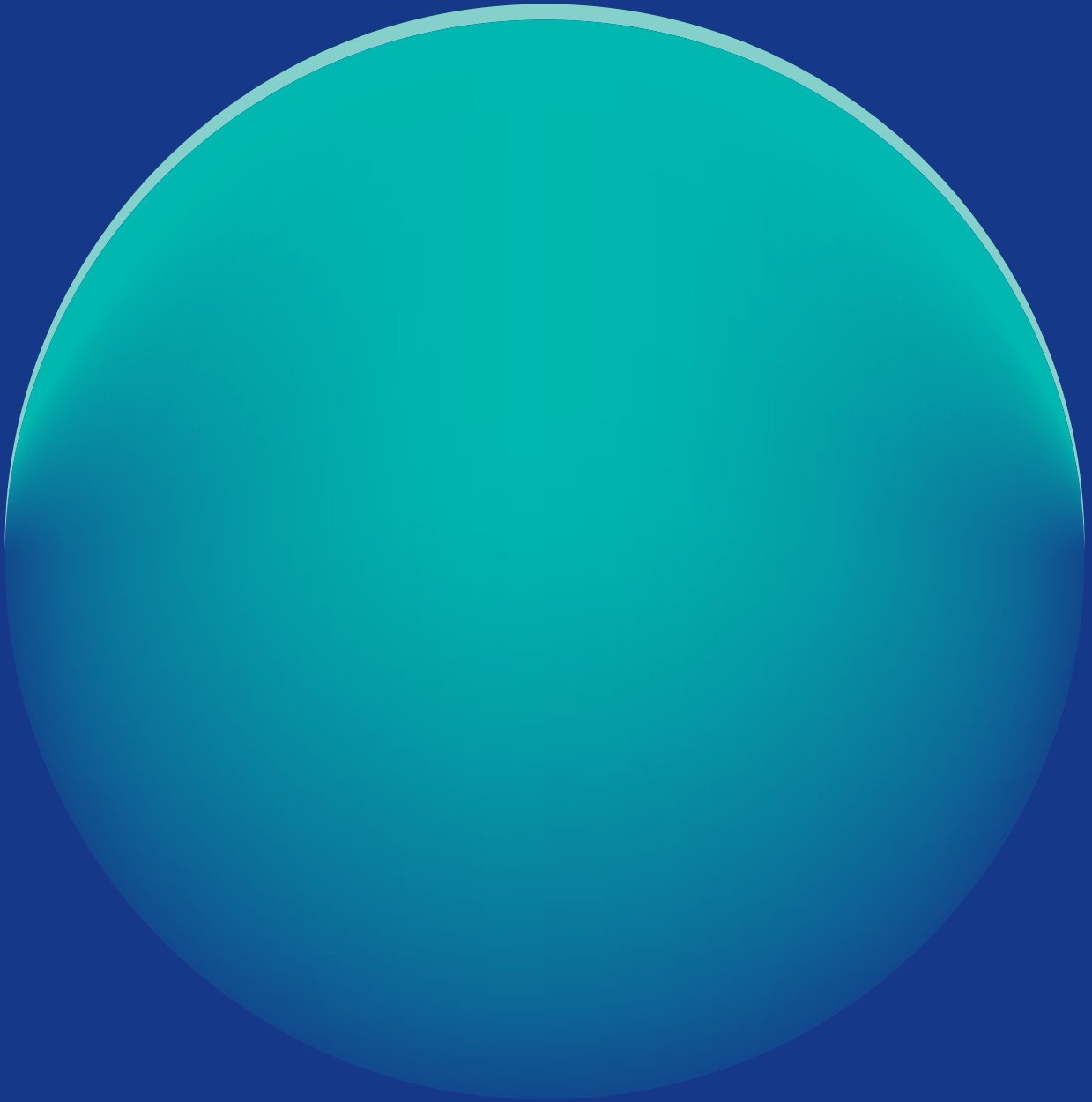




Global Focus Strategy Anlegerhandbuch Investmentphilosophie und -prozess



Dieses Marketingdokument richtet sich ausschließlich an professionelle Anleger und Finanzberater in Deutschland, Österreich und an qualifizierte Anleger in der Schweiz. Eine Weitergabe an Dritte, insbesondere an Privatkunden, ist nicht gestattet.

Gemeinsam stark

Invesco ist eine der weltweit führenden unabhängigen Investmentgesellschaften. Wir konzentrieren uns ausschließlich auf das Asset Management, um Menschen dabei zu unterstützen, ihre finanziellen Ziele zu erreichen.

Im Mai 2019 fusionierten Invesco und Oppenheimer. Dadurch erweiterte sich das Produktangebot von Invesco, die Vertriebskapazitäten konnten ausgebaut werden, um den Umfang, die Widerstandskraft und die Stabilität unserer gemeinsamen Organisation zu steigern.

Die Dublin ICAV UCITS Platform von Oppenheimer wurde 2016 eingerichtet und mit fünf Haupt-Fonds zu den Themen globale Aktien, Schwellenländeraktien und Schwellenländeranleihen ausgestattet.

Diese Fonds zeichnen sich durch erfahrene Investmentteams aus, deren zentrale Mitglieder schon lange dabei sind und deren zugrunde liegende Strategien lange Erfolgsbilanzen vorweisen können.



Das Investmentteam

Randy Dishmon ist Portfoliomanager der Global Focus Strategy, die er im Jahr 2007 auflegte. Er gehört seit 2001 zum Global Equity Team und verfolgt seit Auflegung der Global Focus Strategy eine differenzierte und konsequente Investmentphilosophie. Vor seiner Karriere in der Investmentbranche war er über ein Jahrzehnt als Ingenieur und mehrere Jahre als Management-Berater tätig.

Jonathan Hartman arbeitet seit 2012 gemeinsam mit Randy Dishmon an der Strategie. Er bringt fundiertes Wissen und analytische Genauigkeit mit, die ihm helfen, gute Gelegenheiten zu erkennen, wann und wo auch immer sich diese ergeben.

Das engagierte Global Focus Team wird von zahlreichen erfahrenen Kollegen des gesamten Global Equity Team unterstützt.

“Unser themenbasierter Ansatz, die umfassende Erfahrung und die Kontinuität des Fonds Managements sind wesentliche Faktoren für den Erfolg des Global Equity Teams in den letzten fünf Jahrzehnten.”

Randy Dishmon



Als Team arbeiten wir hart daran, unser Wissen Jahr für Jahr zu erweitern und zu vertiefen. Wir sind seit jeher davon überzeugt, dass es zu den erforderlichen Fähigkeiten von Analysten und Portfoliomanagern gehört, ständig dazu zu lernen. Das ist ein fester Bestandteil unseres Prozesses und ein wichtiger Aspekt unseres Engagements für unsere loyalen Anteilseigner.

Unser Global Focus Team hebt sich vor allem dadurch ab, dass sämtliche Mitglieder (genau wie beim Global Equity Team) seit seinen Anfängen im Jahr 1969 zu Generalisten ausgebildet werden. Das tun wir absichtlich, denn die Kontinuität der Investmentphilosophie und des Portfoliomanagements sind wichtig für langfristigen Erfolg. Es stimmt natürlich, dass Spezialisten in entscheidenden Bereichen bessere Resultate erzielen; Portfoliomanager müssen aber Entscheidungen in den unterschiedlichsten Geschäftsbereichen treffen und nicht nur auf einem Fachgebiet. Als globale Investoren müssen die Portfoliomanager diese Entscheidungen darüber hinaus in vielen verschiedenen Ländern, politischen Regimes, Rechnungslegungs- und Aufsichtsrechtsumfeldern usw. treffen. Jemanden dafür zu schulen, nur Finanzdaten oder Unternehmen in einem einzigen Land zu analysieren, hat zwar auf kurze Sicht Vorteile, beeinträchtigt jedoch ein entscheidendes Merkmal erfolgreicher

Teams, nämlich Kontinuität. Hierfür sind folgende Gründe verantwortlich: Erstens führt ein zu enger Fokus zu suboptimalen Entscheidungen. Unsere Analysten konzentrieren sich mehrere Jahre lang ausschließlich auf einen Sektor, bevor sie zu einem anderen wechseln. Dadurch erhalten Sie das tiefe Wissen, das nötig ist, um ein Spezialist zu sein. Dann übernehmen sie einen weiteren Sektor, behalten aber die vorhandenen bei. Das Ziel der Sektoren- und geografische Zonen-übergreifenden Schulung von Analysten bleibt, die besten Ideen zu finden, anstatt diese nur unter einer geringen Auswahl an Optionen zu finden. Wenn schließlich der Zeitpunkt kommt, um die Verantwortung für das Portfoliomanagement auf die nächste Generation zu übertragen, wäre die Wissenslücke, die die reinen Spezialisten schließen müssten, einfach zu groß. Unsere Analysten werden von Anfang an mit dem Ziel geschult, breite und tiefe Kenntnisse zu erwerben. Die notwendige Tiefe der Kenntnisse, um hervorragende Entscheidungen zu treffen, gewinnt man im Laufe der Zeit. Es dauert länger, einen ausgezeichneten Analysten/Portfoliomanager auszubilden, aber das nehmen wir gerne in Kauf, denn solche Portfoliomanager verfügen nach abgeschlossener Ausbildung über weit robustere Kenntnisse und Fähigkeiten als wirklich gute Sektoranalysten, die zum Portfoliomanager befördert wurden.

Zum Team möchten wir abschließend sagen, dass es sich um ein echtes Investmentteam handelt. Unabhängig von ihrem Titel führen alle Investmentexperten des Teams Research durch und analysieren Investmentideen. Die Portfoliomanager unseres Teams betrachten sich generell lediglich als hochoberfahrene Analysten. So haben die Anteilseigner Zugang zu den besten Ideen des erfahrensten Investors im Team: des Portfoliomanagers.

Unsere Investmentphilosophie

Wir sind davon überzeugt, dass man, um auf lange Sicht überdurchschnittliche Investmentergebnisse zu erzielen, anderer Überzeugung sein muss als der Markt, sich anders verhalten muss als dieser und darüber hinaus richtig liegen muss. Unsere Anlagephilosophie beruht daher auf drei wichtigen Grundsätzen.

Nur dort investieren, wo sich wirklich Gelegenheiten ergeben

Der Rückenwind, der durch strukturelles, nachhaltiges Wachstum entsteht, löst für Unternehmen viele Probleme. Er ermöglicht das Zusammenspiel, das Aktienanlagen im Hinblick auf Wertgenerierung allen anderen Anlageklassen weit überlegen macht. Wir sehen Gelegenheiten in Bereichen mit strukturellem Wachstum und meiden Branchen mit nicht differenzierten Produkten und wettbewerbsintensive Branchen mit nicht nachhaltiger oder dürrtiger Ökonomik.

Investieren, um Gewinn zu erwirtschaften

Wir versuchen Geld zu investieren, um Wertzuwachs zu erzielen, wenn das Risiko-Renditeverhältnis für uns günstig ist, und bemühen uns, das Kapital zu schützen, wenn dieses Verhältnis ungünstig für uns ist. Das tun wir, indem wir hervorragende Unternehmen mit attraktiven Kursen halten. Mehr nicht. Anstatt auf einen Index konzentrieren wir uns voll und ganz auf unsere besten Ideen. Die in unserem Portfolio gehaltenen Unternehmen werden allein aufgrund unserer besten Ideen und ihres asymmetrischen Risiko-Renditeverhältnisses ausgewählt - unabhängig von einem zugrundeliegenden Index. Tracking Error, 'Style Box' Überlegungen, Active Share und andere quantitative Messgrößen im Zusammenhang mit einem Index beeinflussen keinesfalls unseren Entscheidungsprozess.

Investieren, wenn man im Vorteil ist

Wer investieren will, um Erträge zu erzielen, muss ein gewisses Risiko in Kauf nehmen. Das ist ein wesentlicher Bestandteil des gesamten Investitionsprozesses. Eine weitere, grundlegende Voraussetzung für ausgezeichnete Investitionen ist es, sicherzustellen, dass die eingegangenen Risiken angemessen sind. Nur im Zusammenhang mit den eingegangenen Risiken ist es sinnvoll, die potenziellen Erträge zu verstehen, die mit Aktien erzielt werden können. Man muss über die Mittel und die notwendige Erfahrung verfügen, um beide beurteilen zu können. Das erfordert einen disziplinierten Prozess. In diesem Sinne vertrauen wir ganz auf unseren Investmentprozess und lassen uns nicht von dem beeinflussen, was angesagt oder gängig ist. Um den richtigen Kurs abzuwarten, muss man diesen kennen und die mit einer sich bietenden Investmentgelegenheit verbundenen Risiken verstehen.

“Man muss eine echte Überzeugung haben. Man muss an etwas anderes glauben als der Markt, sich anders verhalten als dieser und muss darüber hinaus richtig liegen.”

Randy Dishmon



Unser Investmentprozess

Erfolgreiche Investments beginnen damit, dass man etwas für weniger kauft, als es wert ist. Man bezahlt einen Preis und bekommt dafür etwas. Der Unterschied zwischen diesen beiden Werten muss groß sein, damit man von einer erfolgreichen Investition sprechen kann. So einfach kann es sein.

Wie gehen wir also vor? Den Prozess, der unsere Strategie seit ihrer Auflegung steuert, nennen wir "Die drei Fragen". Beantwortet man alle drei richtig, kann man großartige Resultate erzielen.

Die drei Fragen

Zu den Fragen, die man uns während unserer Karriere am häufigsten stellt, zählt zweifellos: Wie definiert man Wert und wie findet man ihn? Um mit Henry David Thoreau zu sprechen: "Die Frage ist nicht, was man betrachtet, sondern was man sieht." In unserer allerersten Mitteilung an die Investoren im Jahr 2008 schrieben wir: "Es reicht nicht, viel zu wissen, man muss das Richtige wissen." Wir sind davon überzeugt, dass die folgenden Dinge die richtigen sind.

01

Ist es das Unternehmen wert, dass man es hält?

Wir müssen nichts kaufen. Wir können auf die richtige Gelegenheit warten. Nicht jedes Unternehmen ist es wert, gehalten zu werden. In manchen Fällen liegt das an der schlechten Ökonomie oder am Fehlen eines bedeutenden Vorteils. Natürlich kann es auch in schlechten Branchen interessante Unternehmen geben, aber hier ist Vorsicht geboten. Im Allgemeinen siegt letztendlich die Ökonomie der Branche. Schlechte Unternehmen können die unterschiedlichsten Formen und Größen haben, aber das Ergebnis bleibt dasselbe: Manche Unternehmen verdienen es einfach nicht, dass wir sie halten und sie interessieren uns nicht.

Ein Unternehmen, das es Wert ist, gehalten zu werden, ist ein Unternehmen, das viele Jahre lang beträchtlichen Wert generieren kann. Oft setzen wir Wert mit Cash-Erträgen gleich. Nach zwanzigjähriger Investmenterfahrung haben wir keine bessere Repräsentation für die Geschäftsrealität als Cash gefunden - es ist sehr schwer zu manipulieren und unterliegt weniger dem Einfluss von Menschen. Wie können wir Unternehmen finden, die in der Lage sind, über viele Jahre ihren Cashflow zu steigern? Wir betrachten ganz einfach eine Reihe von Dingen, die uns Aufschluss über die Wertsteigerungsfähigkeit eines Unternehmens geben.

“Alle erfolgreichen Investments haben eines gemeinsam: Man kauft etwas für weniger, als es wert ist. Bei der Global Focus Strategy konzentrieren wir uns auf nachhaltige Unternehmen mit einer soliden Basis zu Kursen, bei denen wir einen Nachlass auf die Gegenwart bekommen und die Zukunft so gut wie umsonst.”

Randy Dishmon

Wird das Unternehmen durch ein nachhaltiges Wachstumsthema beeinflusst?

Das ist ziemlich einfach. Durch die ständige Veränderung der Welt werden abwechselnd bestimmte Wirtschaftssektoren begünstigt und andere benachteiligt. In einfachen Worten sind wir davon überzeugt, dass für Unternehmen, die durch nachhaltige Wachstumsthemen beeinflusst werden, die Chancen, das allgemeine Konjunkturwachstum zu übertreffen, besser stehen als für andere. Der Rückenwind, der durch strukturelles, nachhaltiges Wachstum entsteht, löst für Unternehmen viele Probleme. Er hat einen großen Einfluss auf den Wertsteigerungseffekt, der unserer Meinung nach auf lange Sicht Investitionen in Aktien im Hinblick auf Wertgenerierung allen anderen Anlageklassen weit überlegen macht. Wir identifizieren Bereiche mit strukturellem Wachstum als Gelegenheiten, aber genauso wichtig ist es, Branchen und Unternehmensbereiche zu meiden, die durch derartige Veränderungen beeinträchtigt werden.

Über welchen Vorteil verfügt das Unternehmen, und ist dieser nachhaltig?

Vorteile können viele verschiedene Formen und Größen haben. Wir verbringen viel Zeit damit, Vorteile und deren Ursprünge zu identifizieren, um die Nachhaltigkeit der Position eines Unternehmens zu beurteilen. Langfristige Vorteile zu identifizieren gibt uns Zuversicht, dass ein Unternehmen ein Wachstumsthema in nachhaltiges Umsatzwachstum umwandeln kann, das eine wesentliche Voraussetzung für Wertzuwachs ist. Wir verbringen viel Zeit damit, als Team und mit Unternehmen über die Arten von Vorteilen zu diskutieren. Das tun wir bereits seit vielen Jahren und wissen so, wie ein Vorteil aussieht und was ihn nachhaltig macht.

Verbessert sich die Ökonomie eines Unternehmens durch Wachstum?

Wir mögen Unternehmen, die mit zunehmendem Wachstum immer rentabler werden, aber sie sind selten. Diese Eigenschaft allein macht aus einem Unternehmen noch kein gutes Unternehmen, sie kann jedoch ausgezeichnete Unternehmen noch attraktiver machen. Bilanzen, die für uns Bestandteil der Ökonomie sind, sind ebenfalls wichtig. Gute Unternehmen verfügen oft über die für ihr Geschäftsmodell richtige Bilanz. Finanzielle Stärke ist darüber hinaus ein besonders wichtiger Wettbewerbsvorteil, besonders in Zeiten hoher Belastung. Starke Bilanzen können von Gelegenheiten profitieren, was schwache Bilanzen nicht können. Baisse-Märkte und Finanzkrisen schaffen Gelegenheiten für ausgezeichnete Unternehmen.

Zusammenfassend können wir sagen, dass gute Unternehmen nicht unbedingt über all diese Eigenschaften verfügen. Allerdings haben wir bisher kein Unternehmen gesehen, das ohne mehrere dieser Eigenschaften in der Lage war, über lange Zeiträume Wertzuwachs zu generieren.

02

Welcher ist der richtige Kurs?

Bei einem Unternehmen mit solider Ökonomie ist der Preis, den wir für seine Aktien zahlen, der wichtigste Faktor für Erfolg oder Misserfolg unseres Investments. Wie zuvor gesagt ist es nutzlos, den Kurs zu kennen, wenn wir nichts über den Wert wissen. Man kann nur wissen, welcher der richtige Kurs ist, wenn man weiß, welchen Wert man erhält. Wir sind nonkonformistische, substanzwertorientierte Investoren, und viele der von uns gefundenen Gelegenheiten entstehen typischerweise, weil die kurzfristigen Aussichten für das Unternehmen oder die Branche schlecht sind. Das macht ausgezeichnete Unternehmen oft preiswert.

Bei der Beurteilung des richtigen Kurses ziehen wir Zahlen vor, die schwerer zu fälschen oder zu manipulieren sind - operativer Cashflow und andere Cash-orientierte Kennzahlen können von Buchhaltern und Management-Beratern nicht so leicht beeinflusst werden. Können wir zu diesem Kurs als Privatinvestor investieren? Wie viel würde ein privater Käufer am Markt zahlen? Welchen Preis würden wir erhalten, wenn wir das Unternehmen zerschlagen und stückweise veräußern würden? Bewertungen dieser Art informieren uns über den konservativen Wert eines Unternehmens. So wissen wir, bei welchem Preis uns genug Spielraum für den Fall bleibt, dass etwas schief geht, ohne dass die Investoren auf ihre Rendite verzichten müssen. Unsere Philosophie stützt sich weitgehend auf folgende Überlegung: Manche Unternehmen sind einfach besser als andere. Bei der Ermittlung des Werts eines Unternehmens verdienen Premium-Unternehmen höhere Bewertungen als weniger attraktive Kandidaten. Wie zuvor erwähnt, suchen wir nach Unternehmen, die in der Lage sind, über viele Jahre hohen Wert zu generieren. Für solche Unternehmen sind wir durchaus bereit, einen Aufschlag gegenüber dem allgemeinen Markt oder einem durchschnittlichen Unternehmen zu zahlen. Unserer Erfahrung nach wird die eigentliche Ertragskraft eines Unternehmens, das in der Lage ist, seinen Wert über viele Jahre zu steigern, oft durch laufende Investitionen zur Festigung der zukünftigen Position, Schaffung von Alternativen auf neuen Gebieten oder Stärkung existierender Vorteile verzerrt. Wir ermitteln die wahre Ertragskraft und die zukünftigen Wertschöpfungsmöglichkeiten eines Unternehmens mit großer Genauigkeit. Ausgezeichnete Unternehmen werden oft mit Bewertungsaufschlägen gehandelt, allerdings informieren uns die Schlüsselemente für die Bewertung nur unzureichend über den angemessenen Kurs eines Unternehmens.



03

Arbeitet das Management für die Aktionäre?

Investment Banker weltweit haben Management-Teams beraten, wie man über "Shareholder Value" spricht. Jeder Geschäftsführer spricht über Shareholder Value, aber dieser entsteht nicht einfach, indem man über ihn spricht. Shareholder Value kommt zustande, wenn man Kapital wirtschaftlich sinnvoll einsetzt. Unserer Erfahrung zufolge zeigen die in der Vergangenheit vom Management durchgeführten betrieblichen Maßnahmen am besten, wie sich dieses in Zukunft verhalten wird. Es ist sozusagen die "Erfolgsbilanz" des Managements. Es ist uns sehr wichtig, was das Management mit dem Geld der Aktionäre macht. Handelt es wirtschaftlich sinnvoll? Haben die Entscheidungen in der Vergangenheit zu Wertzuwachs geführt? Werden Aktien zu Höchst- oder Tiefstpreisen zurückgekauft? Wurden Übernahmen strategisch oder egoistisch getätigt? Sind die Kosten unter Kontrolle?

Ehrlichkeit und Integrität spielen für die Effektivität des Managements ebenfalls eine wichtige Rolle. Sie sind leicht zu erkennen. Transaktionen mit verbundenen Parteien, Aktien- und Optionsemissionen und Anreize für das Management sagen sehr viel darüber, wie ein Geschäftsführungsteam denkt und fühlt. Analysiert man diese Handlungen und bemüht sich, die Anreize für das Management zu verstehen, erfährt man viel über die Überzeugungen und Motivationen der Manager. Sind die Anreize übertrieben hoch? Basieren sie auf den richtigen Elementen?

Manche sehr rentable Unternehmen geben grundsätzlich keinen großen Teil ihres Gewinns an die Aktionäre weiter. Am besten wird man sich der Absichten des Management-Teams bewusst, wenn man betrachtet, was es in seiner derzeitigen Aufgabe und bei vergangenen Aufgaben getan hat. Meistens erfährt man dabei viel darüber, ob außenstehende Aktionäre dem Management wichtig sind. Für unsere Rendite ist es wichtig, dass das der Fall ist.

Augen können bei Investmententscheidungen wesentlich nützlicher sein als Ohren, denn Ohren müssen Fakten und Meinungen unterscheiden, während die Augen nur die Fakten erfassen. Wie zuvor beschrieben beobachten wir, was die Management-Teams mit dem Geld der Aktionäre machen, um sicher zu sein, dass sie sich auf die richtigen Dinge konzentrieren.

Abschließend kann gesagt werden, dass es zwar viele Möglichkeiten gibt, mit Geld Geld zu machen, dass aber nur wenige davon über lange Zeiträume gleichmäßige Ergebnisse liefern. Unsere Philosophie ist das Ergebnis jahrelanger Erfahrung mit weltweiten Investitionen.

Die Aufmerksamkeit, die wir bei den von uns gekauften Unternehmen den Details widmen und der Preis, den wir zu zahlen bereit sind, macht uns zu opportunistischen Käufern hervorragender Unternehmen. Wir sind davon überzeugt, dass unser Ansatz viel Aufwärtspotenzial generiert und das Abwärtspotenzial begrenzt.

Portfoliokonstruktion

Beim Investieren reicht eine geschickte Aktienauswahl alleine nicht, weil diese aus vielen Gründen durch schlechte Portfoliokonstruktion zunichte gemacht werden kann. Wenn man Ideen falsch kombiniert, kann das zu schlechten Ergebnissen führen. Auch das Halten zu vieler Positionen kann suboptimale Resultate für die Anteilhaber zur Folge haben.

Wir sind bereits darauf eingegangen, dass wir uns an Gelegenheiten orientieren anstatt uns auf einen Index zu konzentrieren. Wir bauen unser Portfolio unabhängig von Indizes auf, ohne uns dafür zu rechtfertigen. Auch Sektor- und Ländergewichtungen werden erst im Nachhinein ermittelt, da wir uns im Voraus nicht um die Allokation der Anlagen der Strategie nach Ländern oder Sektoren bemühen. Wir konzentrieren uns auf unsere besten Ideen, die wir im Portfolio danach gewichten, wie interessant das Risiko-Renditeverhältnis jeweils ist. Die Positionen, bei denen wir das beste Verhältnis von Rendite und Risiko sehen, erhalten den größten Anteil am Portfolio.

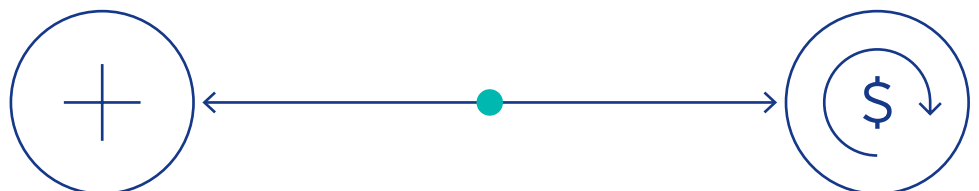
Die Strategie ist vielfältig und umfasst typischerweise zwischen 35 und 55 Aktien aus verschiedenen Branchen und geografischen Regionen. Wir halten diese Zahl für ausreichend, um von den Vorteilen einer Diversifizierung zu profitieren, ohne zu einem unserer Meinung nach branchenweiten Problem beizutragen: Überdiversifizierung. Wir bemühen uns, unseren Investoren ein konzentriertes Exposure gegenüber unseren besten Ideen zu bieten und dabei eine möglichst hohe Rendite zu erwirtschaften und das Risiko zu mindern.

Kauf-/Verkaufdisziplin

Wir sind aktive Manager. Die Marktkurse von Unternehmen können sich schnell ändern, während sich der zugrundeliegende Wert eines Unternehmens typischerweise langsamer entwickelt. So können sich starke Unterschiede zwischen Wert und Kurs ergeben. Solche Situationen nutzen wir typischerweise, denn wir halten ständig Ausschau nach interessanten Unternehmen, die mit einem hohen Abschlag gegenüber dem Wert gehandelt werden, den wir für angemessen halten.

Nachdem wir eine Aktie in die Strategie aufgenommen haben, überprüfen wir unsere Investment-These kontinuierlich und berücksichtigen neue, relevante Informationen. Wenn der Wert für die Aktionäre interessant bleibt, stocken wir die Positionen auf. Genauso verringern wir Positionen, wenn sich der Marktkurs eines Unternehmens dem von uns geschätzten Wert nähert.

Wir verkaufen Aktien, wenn wir keine weiteren Möglichkeiten zur Wertschöpfung mehr sehen oder wenn ein Management-Team Maßnahmen ergreift, die nicht im Interesse der Aktionäre sind.



Risikomanagement

Eine der wichtigsten Grundlagen zur Beurteilung des Erfolgs ist für alle Investoren offensichtlich die erzielte Rendite. Es gibt allerdings weitere wichtige Punkte zu beachten. Den Anteilseignern sollte das Risiko wichtig sein, das mit der Generierung von Erträgen verbunden ist. Die Kontrolle über das Investitionsrisiko ist für erfolgreiches Portfoliomanagement wesentlich.

Es gibt derzeit zwei Arten von Risikomanagement. Bei Volatilitätsmessung, Tracking Error, Beta und anderen derartigen Werten handelt es sich um sogenannte "relative" Risikokennzahlen, da sie darauf basieren, ein Portfolio im Vergleich zu einem Index oder einem anderen Portfolio zu beurteilen. Das Global Equity Team verfügt auf diesem Gebiet über umfassende Kompetenzen und verfolgt alle angemessenen Kennzahlen mit. Für uns verhält es sich mit der Verwaltung von relativem Risiko allerdings wie mit dem Kaufen von relativem Wert: beides ist für uns und die Anteilseigner nicht besonders interessant. Beim relativen Risiko geht es vielmehr um das Risiko, sich von der Masse abzuheben, was an der Wall Street einem Karriererisiko entspricht. Wir möchten Menschen beim Erreichen ihrer finanziellen Ziele helfen, indem wir mit Ihren Investments überdurchschnittliche Renditen erwirtschaften. An erster Stelle stehen Sie, nicht wir. Unser Karriererisiko fließt grundsätzlich nicht in den Investmentprozess ein, und das sollte es auch nicht. Wir halten unabhängiges Denken für wesentlich, um Outperformance für unsere Kunden zu erzielen und die von uns in Rechnung gestellten Kosten zu rechtfertigen. Wir können es unseren Kunden nicht oft genug sagen: "Man muss an etwas anderes glauben als der Markt, sich anders verhalten als dieser und muss darüber hinaus richtig liegen."

Unser Risikomanagement-Ansatz konzentriert sich auf absolutes Risiko – das "reelle" Risiko, Geld zu verlieren. Wir verwalten bei fast allem, was wir tun, reelles Risiko. Das ist fest verankert in jedem Schritt unserer Philosophie und unseres Prozesses. Erstens achten wir bei den von uns gekauften Unternehmen auf Qualität. In jedem Markt bieten sich viele großartige Gelegenheiten, aber der echte Wertsteigerungseffekt beruht darauf, ein ausgezeichnetes Unternehmen über einen langen Zeitraum zu halten. Das bedeutet, Unternehmen zu kaufen, die sich über längere Zeit bewähren. Zweitens kennen wir die von uns gehaltenen Unternehmen sehr gut. Das ist nötig, um den richtigen Kurs für das, was wir erhalten, zu bestimmen und zu sehen, wie es in das Gesamtportfolio passt. Ein hervorragendes Investment verfügt über zahlreiche Merkmale. Eine der wichtigsten Eigenschaften aller hervorragenden Investments ist die Asymmetrie der Erträge. Sie bieten ein ausgezeichnetes Aufwärtspotenzial bei begrenztem Abwärtspotenzial. Das wird dadurch möglich, dass wir wissen, was für Unternehmen wir halten und den richtigen Preis dafür zahlen. Ein besseres Risikomanagement gibt es nicht.

Kontakt



Randall C. Dishmon
Portfolio Manager

Randall Dishmon ist Portfolio Manager der Global Focus Strategy. Zuvor war er in unserem Unternehmen als Co-Portfolio Manager der Global Multi Cap Growth Strategy und als Senior Research Analyst für die Global Equity Strategy tätig.

Bevor Randall Dishmon zu unserem Unternehmen wechselte, arbeitete er zwei Jahre lang als Management-Berater bei Booz Allen & Hamilton. Des Weiteren war er vier Jahre lang als Manager bei UtiliCorp United und sieben Jahre lang als Vice President/ Division Chief bei KCI Technologies tätig.

Dishmon verfügt über einen B.S. in Ingenieurwesen der North Carolina State University, einen M.S. in Ingenieurwesen der Johns Hopkins University und einen MBA der University of Michigan.



Jonathan Hartman, CFA
Research Analyst

Jonathan Hartman ist Research Analyst der Global Focus Strategy.

Bevor er im Juli 2013 Vollzeit in unser Unternehmen eintrat, analysierte er seit März 2012 in Teilzeit Unternehmen für die Global und die International Equity Strategy. Hartman verfügt über einen B.A. in Wirtschaftswissenschaften mit Schwerpunkt Finanzen der Bucknell University. Er ist darüber hinaus CFA Charterholder.



James Burke, CFA
Senior Research Analyst

James Burke ist Research Analyst der Global Focus Strategy. Bevor er zu unserem Unternehmen wechselte, war er Analyst bei J.H. Lane Partners LP, eine Investmentfirma, die in Kapitalstrukturen aller Art investiert. Zuvor war James Burke High-Yield Credit Desk Analyst und Credit Derivative Products Analyst bei Morgan Stanley & Co. Er verfügt über einen B.S. in Mathematik und Management des Massachusetts Institute of Technology. Er ist darüber hinaus CFA Charterholder.

Wesentliche Risiken

Der Wert einer Anlage und die Erträge hieraus können sowohl steigen als auch fallen und es ist möglich, dass Anleger den ursprünglich angelegten Betrag nicht zurückerhalten. Der Fonds investiert in eine beschränkte Anzahl von Beteiligungen und ist weniger stark diversifiziert. Dies kann zu starken Schwankungen des Fondswerts führen. Hierbei handelt es sich um wesentliche Risiken des Fonds. Weitere Informationen entnehmen Sie bitte den fonds- sowie anteilklassenspezifischen wesentlichen Anlegerinformationen. Die vollständigen Risiken enthält der Verkaufsprospekt. Anleger, die mit diesen Risiken oder ihren Folgen nicht vertraut sind, sollten sich von ihrem Finanzberater beraten lassen.

Wichtige Hinweise

Dieses Marketingdokument richtet sich ausschließlich an professionelle Anleger und Finanzberater in Deutschland, Österreich und an qualifizierte Anleger in der Schweiz. Eine Weitergabe an Dritte, insbesondere an Privatkunden, ist nicht gestattet. Dieses Marketingdokument stellt keine Empfehlung dar, in eine bestimmte Anlageklasse, Finanzinstrument oder Strategie, zu investieren. Das Dokument unterliegt nicht den regulatorischen Anforderungen, welche die Unvoreingenommenheit von Anlageempfehlungen/Anlagestrategieempfehlungen sowie das Verbot des Handels vor der Veröffentlichung der Anlageempfehlung/Anlagestrategieempfehlung vorschreiben. Diese Information dient ausschließlich der Veranschaulichung und ist keine Empfehlung zum Kauf, Halten oder Verkauf von Finanzinstrumenten. Stand aller Daten: 30.06.2020, sofern nicht anders angegeben.

Dieses Dokument ist nicht Bestandteil eines Verkaufsprospektes. Die in diesem Dokument dargestellten Prognosen dienen der Darstellung möglicher Ergebnisse. Diese können sich jederzeit und ohne vorherige Ankündigung ändern, sofern zugrundeliegende Faktoren sich ändern. Es besteht keine Garantie, dass die Prognosen sich realisieren. Die Wertentwicklung der Vergangenheit ist keine Garantie für künftige Entwicklungen. Soweit nicht anderes angegeben lassen die Wertentwicklungsdaten die bei der Ausgabe der Anteile erhobenen Kommissionen und Kosten unberücksichtigt. Hinweise auf Rankings, Ratings oder Auszeichnungen bieten keine Garantie für künftige Wertentwicklungen. Dieses Marketingdokument dient lediglich der Information und stellt keine Aufforderung zum Kauf, Halten oder Verkauf von Fondsanteilen, noch zur Übernahme einer Strategie dar. Dieses Dokuments stellt insbesondere keinen spezifischen Anlagerat dar, und lässt somit individuelle Bedürfnisse und Interessen eines Anlegers unberücksichtigt. Vor dem Erwerb von Anteilen sollten Anleger sich über die für sie geltenden Gesetze und Vorschriften informieren und unabhängigen Rat hinsichtlich der Geeignetheit der Strategie/des Fonds für ihre Anlagezwecke einholen. Vor dem Erwerb von Anteilen sollten Anleger sich über die für sie geltenden Wertpapier- und Steuervorschriften sowie andere sie betreffende gesetzliche Vorgaben informieren. Eine Anlageentscheidung muss auf den jeweils gültigen Verkaufsunterlagen basieren. Diese (fonds- und anteilklassenspezifische wesentliche Anlegerinformationen, Verkaufsprospekt, Jahres- und Halbjahresberichte und Satzung) sind kostenlos, als Druckstücke und in deutscher Sprache erhältlich bei dem Herausgeber dieser Information. Die von Invesco bereitgestellten Asset- Management-Dienstleistungen entsprechenden relevanten lokalen gesetzlichen und regulatorischen Vorgaben. Bitte beachten Sie, dass die Anteilklassen hinsichtlich u.a. Gebühren und Mindestanlagebetrag unterschiedlich ausgestaltet sein können. Es wird daher empfohlen, unbedingt unabhängigen Rat einzuholen.

Herausgeber dieses Dokuments ist Invesco Management S.A., President Building, 37A Avenue JF Kennedy, L-1855 Luxemburg, reguliert durch die Commission de Surveillance du Secteur Financier, Luxemburg.

Herausgeber dieses Dokuments in der Schweiz ist Invesco Asset Management (Schweiz) AG, Talacker 34, CH-8001 Zürich, welche als Vertreter für die in der Schweiz registrierten Fonds amtet. BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES, Paris, succursale de Zurich, Selnaustrasse 16, CH-8002 Zürich amtet als Zahlstelle für die in der Schweiz registrierten Fonds. Das Herkunftsland der Fonds ist Luxemburg.