

FORUM Family Office GmbH • Uhlandstr. 5 • 80336 Munich, Germany

Uhlandstr. 5
80336 Munich
Germany

An: Forum Geschäftspartner und
Interessenten

Telephone +49/ (0)89 / 27 37 49 – 0
Telefax +49/(0)89 / 27 37 49 – 15

E-mail b.wittek@forumgruppe.de
URL www.forumgruppe.de

München, den 19.07.2024

FES-Bericht des Chief Investment Officer („CIO“) 2. Quartal 2024

Sehr geehrte Geschäftspartner und Interessenten!

Dieser Bericht des CIO richtet sich an alle Geschäftspartner und Interessenten an den Aktivitäten des FORUM Family Office („FFO“) im Bereich börsennotierter Unternehmen/Value Investing. Hauptsächlich dient der Bericht:

- a) unseren **Mitarbeitern** als Feedback wie gut wir gearbeitet haben – langfristige Investment-Performance ist der ultimative Test für unsere Leistung
- b) den **Unternehmen und deren Management**, die sich für den Austausch mit uns Zeit nehmen, um Ihnen zu vermitteln mit wem sie es zu tun haben
- c) den nahezu 200 **Bewerbern**, die sich jährlich bei **FORUM** für den Bereich Value Investing bewerben, um Ihnen ein Gefühl zu geben was Sie als Mitarbeiter von FORUM erwartet.

Gelegentlich werden wir auf unsere Aktivitäten im börsennotierten Bereich auch als **FORUM European Smallcaps („FES“)** verweisen, die Begriffe sind synonym.

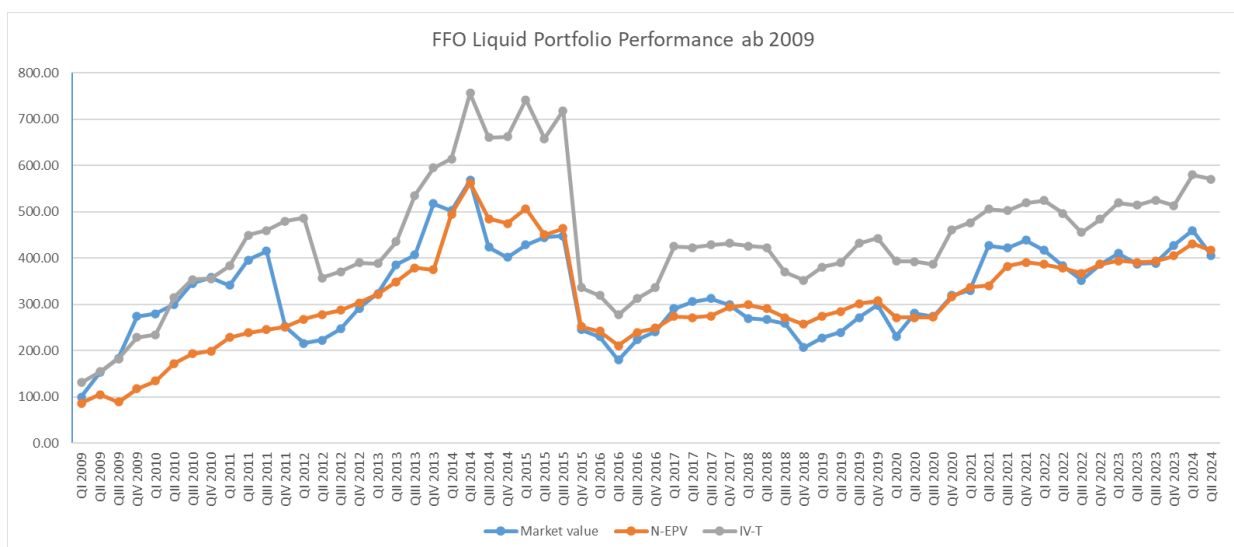
Der Bericht bezieht sich auf den Zeitraum **31. März 2024 bis 30. Juni 2024**.

A. Überblick – FES-Ergebnisse 2. Quartal 2024

Der Chart unten zeigt die Entwicklung anhand **der drei von uns verwendeten Schlüssel-Kennzahlen:**

- a) Ergebnisse zu Börsenkursen: Nettoinventarwert
- b) Intrinsischer Wert I: Nachhaltiger Nettoertragswert ohne Wachstum
- c) Intrinsischer Wert II: Nachhaltiger Gesamtwert mit Wachstum.

Im Zentrum der Anlagephilosophie unseres Fonds steht das Ziel, **den Intrinsischen Wert unseres Portfolios um 10-15% pro Jahr zu steigern**. Die Börsenkurse sind viel volatil, werden jedoch **mittel- und langfristig der Entwicklung der Intrinsischen Werte folgen**.



Im Folgenden kommentieren wir die Entwicklung dieser drei Werte:

1. Ergebnisse zu Börsenkursen

Im 2.Quartal 2024 fiel der Nettoinventarwert („NIW“) je Aktie von € 459,15 auf € 405,34, d.h. um 11,7% verglichen mit 1. Quartal 2024. Unsere Benchmark MSCI Europe ist im gleichen Zeitraum um 1,3% gestiegen. D.h., wir hatten eine **Underperformance von ca. 12,8% (linear gerechnet)**.

2. Ergebnisse zu Intrinsischen Werten

Die folgenden Kapitel beleuchten das Zusammenspiel von NIW mit den Intrinsischen Werten:

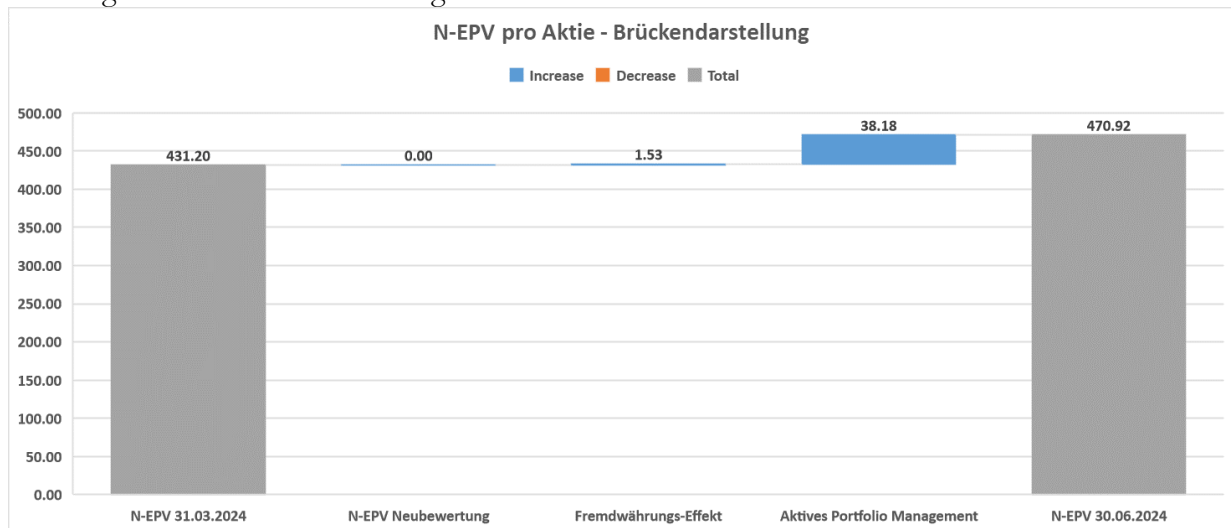
2.1. Net Earnings Power Value (N-EPV)

Die **orangene Kurve** stellt den N-EPV dar. Der N-EPV erfasst die Ertragskraft eines Unternehmens in einer stabilen Situation – das Wachstum wird also nicht bewertet. Wir berechnen es wie folgt:

- a) Wir schätzen, **wieviel freie Finanzmittel („Cash Flows“) das Geschäft generiert, wenn wir nichts in Wachstum reinvestieren müssten**, z.B. Investitionen.
- b) **Diesen Cashflow kapitalisieren wir mit einem Faktor**, der auf das Risiko des Geschäftes abstellt – kleine Geschäfte mit niedriger Kundenbindung und instabilen internen Prozessen mit einem niedrigeren Faktor, größere Geschäfte mit hoher Kundenbindung und stabileren internen Prozessen mit einem höheren Faktor.

Insofern ist der **N-EPV eine sehr konservative Bewertung** – er macht keine Annahmen über das zukünftige Wachstum, das immer mit Unsicherheit verbunden ist.

Im 2. Quartal 2024 stieg der Net Earnings Power Value („N-EPV“) unseres investierten Portfolios von € 431,20 auf € 470,92, d.h., um ca. 9,2%. Die Veränderungen sind im nachfolgenden Brücken-Chart dargestellt:



Der Anstieg ist das Ergebnis der folgenden Faktoren:

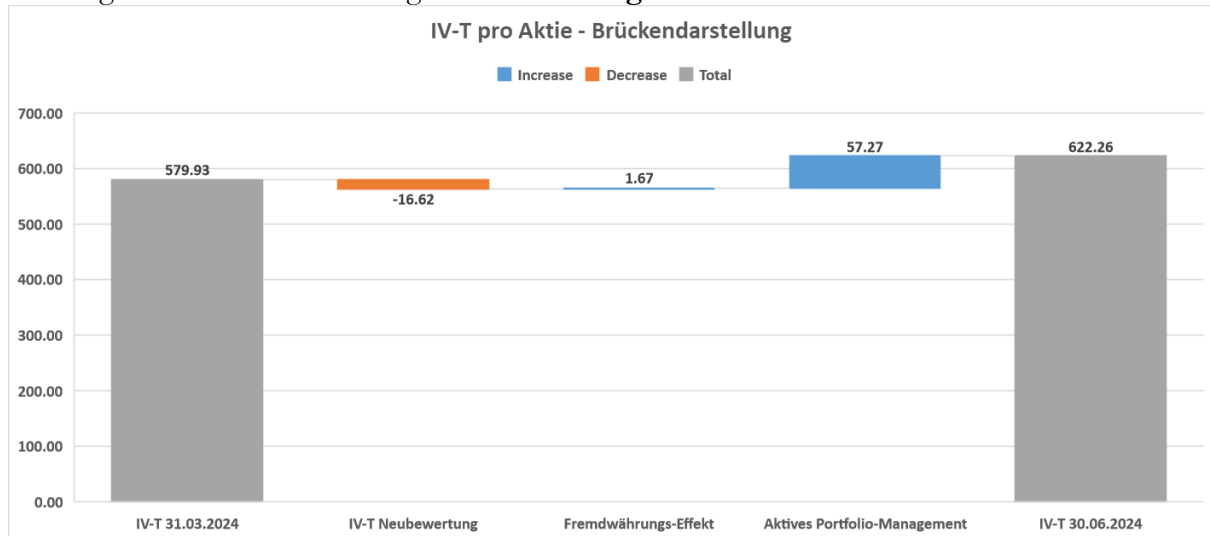
- a) **Wertanpassungen bei Beteiligungen:** keine.
- b) **Währungsveränderungen:** positive Währungseffekte durch SEK/EUR und DKK/EUR.
- c) **Aktives Portfolio-Management:** Wir haben die Position in Genomma Lab unter dem N-EPV verkauft und wir erhöhen die Position in einem Unternehmen deren N-EPV über dem Einstandskurs liegt. Der Nettoeffekt war positiv Wert-Beitrag von € 38,18 pro Anteilsschein bzw. 8,9% des anfänglichen N-EPV.

Wir sind damit auf einem guten Weg, unser Ziel einer Steigerung um 10-15% p.a. zu erreichen.

2.2. Total Intrinsic Value (IV-T)

Die **graue Linie** zeigt den Wert des Portfolios gemessen am IV-T – das ist der Intrinsische Wert **inklusive des Wertbeitrags von Wachstum** (das „T“ steht für „Total“). Im 2. Quartal 2023 stieg der IV-T von € 579,93 auf € 622,26 pro rechnerischen Anteilsschein, d.h., um ca. 7,3%.

Der folgende Brücken-Chart zeigt die **Wertbeiträge der verschiedenen Treiber des IV-T**:



- a) **Wertanpassungen bei Beteiligungen:** Wir haben das IV-T von Sartorius gesenkt, weil der Covid-bedingte Abbau von Lagerbeständen stärker ausfiel, als wir ursprünglich erwartet hatten.
- b) **Wechselkursveränderungen** positive Währungseffekte durch SEK/EUR und DKK/EUR.
- c) Der Wertbeitrag des **Portfolio-Managements:** Wir haben die Position in Genomma Lab unter dem IV-T verkauft und wir erhöhen die Position in einem Unternehmen deren IV-T deutlich über dem Einstandskurs liegt. Der Nettoeffekt war positiv Wert-Beitrag von € 57,27 pro Anteilsschein bzw. 9,9% des anfänglichen IV-T.

Wir sind damit auf einem guten Weg, unser Ziel einer Steigerung um 10-15% p.a. zu erreichen

2.3. Zusammenfassung

Der Stand ist immer noch am besten durch das erste Diagramm zusammengefasst, bei dem die Entwicklung anhand dreier Metriken dargestellt wird:

- a) Börsenkurse
- b) Intrinsischer Ertragswert („N-EPV“)
- c) Intrinsischer Gesamtwert incl. Wachstum („IV-T“)

Im 2. Quartal 2024 waren die Highlights:

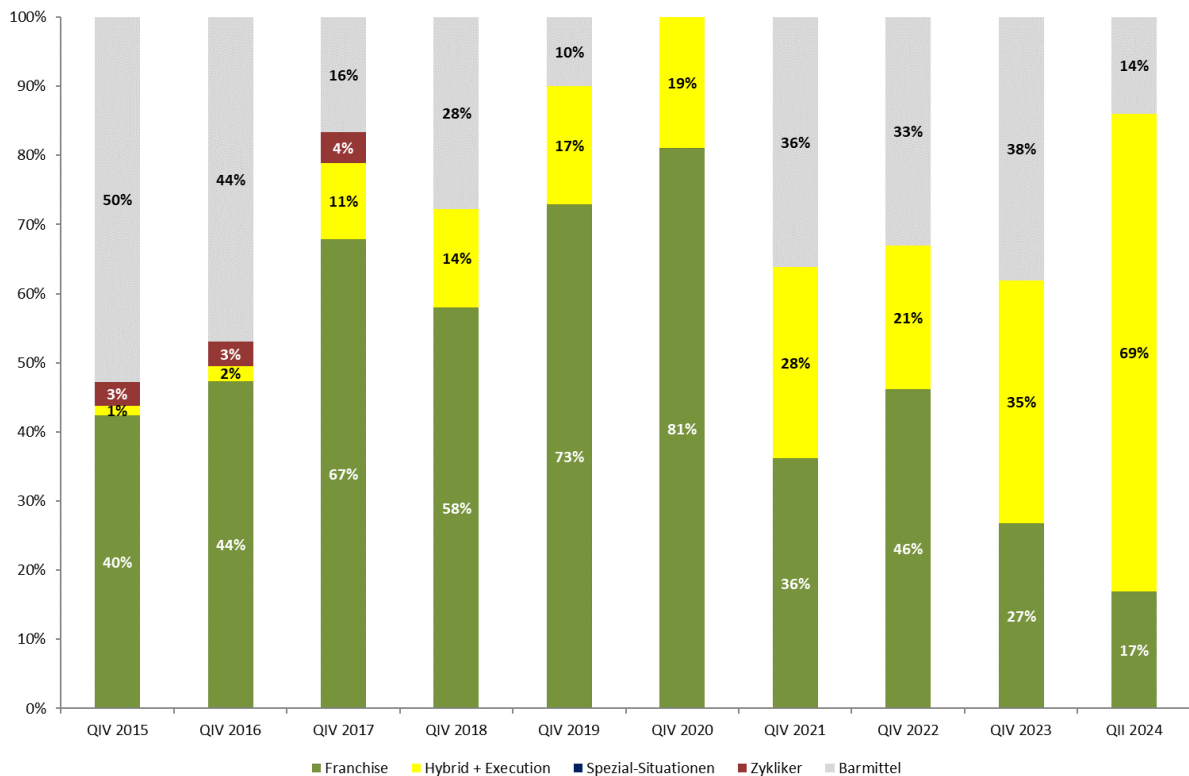
- a) Die Börsenkurse unserer Beteiligungen fielen um 11,7%
- b) der N-EPV ist um ca. 9,2% gestiegen
- c) der IV-T ist um ca. 7,3 gestiegen

B. Portfolio Strategie

1. „Long Book“ - Portfolio-Entwicklung nach Geschäfts-Qualität

1.1 Überblick

Die nachstehende Grafik zeigt die Entwicklung unseres Portfolio-Mix nach Qualität des Unternehmens:



1.1.1 Franchise-Geschäfte

Diese Geschäfte haben die höchste Geschäfts-Qualität – sie kombinieren i.d.R. **hohe Kundenbindung mit hohem Wettbewerbsvorteil**. Historisch waren diese Geschäfte immer der Kern von FORUM mit einem **Portfolio-Anteil von 40 – 60%**.

Im 2. Quartal 2024 lag die Gewichtung der Franchise-Geschäfte am Portfolio bei 17% - e.g. die Position ist Sartorius.

1.1.2 Hybride und Execution-Geschäfte

Dies sind **Geschäfte mit mittlerer oder niedrigerer Qualität**. Die Industrien in dieser Gruppe reichen von Formteilen bis zu Modeschmuck. Weil die Qualität dieser Geschäfte nicht herausragend ist, kommt es auf die Qualität des Managements an. Daher verbringen wir im Rahmen unserer Due Diligence viel Zeit damit, sie einzuschätzen

Ende 2. Quartal 2024 hatten wir **4 (31.03.2024: 4) Unternehmen in dieser Gruppe, ihr Anteil am Portfolio lag bei 69% (31.03.2024: 53%)**. Die größte Position ist **Pandora** mit einem Anteil von ca. 32% am Portfolio.

1.1.3 Special-Situationen und Zykliker

Im Jahr 2024 hatten wir **keine Investments** in diesen beiden Typen von Investment-Situationen.

1.1.4 Roll-ups

Mit „**Roll-ups**“ bezeichnet man **Unternehmen, die systematisch kleinere Unternehmen aufkaufen**. Die meisten dieser Akquisitions-lastigen Unternehmen integrieren die übernommenen Unternehmen zügig in ihren Konzern.

In dieser Kategorie haben wir Ende 2. Quartal 2024 kein Investment.

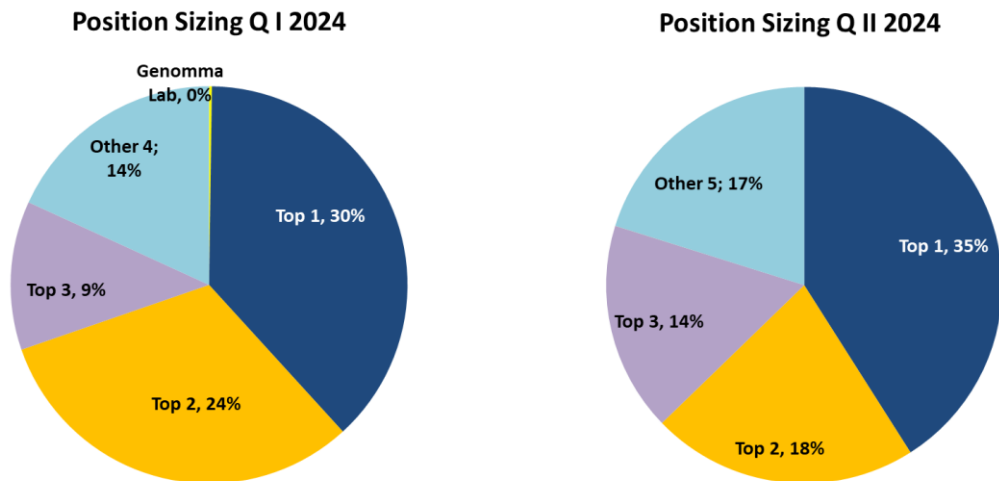
2. Leerverkaufs-Portfolio

Im 2. Quartal 2024 hatten wir keine offene Leerverkaufs-Position (31.03.2024: 0).

3. Weitere Aspekte des Portfolio-Mix

3.1 Portfolio-Konzentration

Die nachfolgende Darstellung zeigt die Entwicklung des Konzentrationsgrads unseres Portfolios:

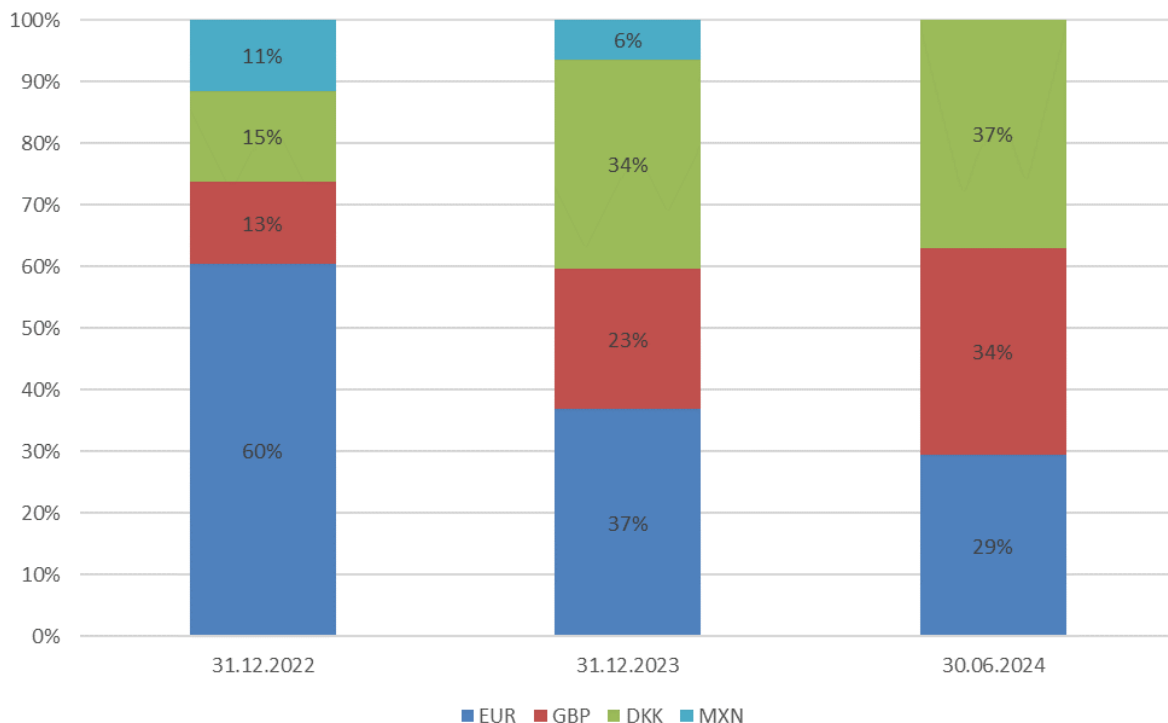


Wie man sieht, hat sich im 2. Quartal 2024 die **Konzentration** unseres **Portfolios** **zugenommen**. Diese Entwicklung basiert auf den Verkauf von Genomma Lab.

Die **drei größten Investments** machen **jetzt 68% des Portfolios** aus (31.03.2024: 63%). Wie Sie wissen, ist ein konzentriertes Portfolio eine der wichtigsten Elemente unserer Strategie.

4. Portfolio-Zusammensetzung nach Währungen

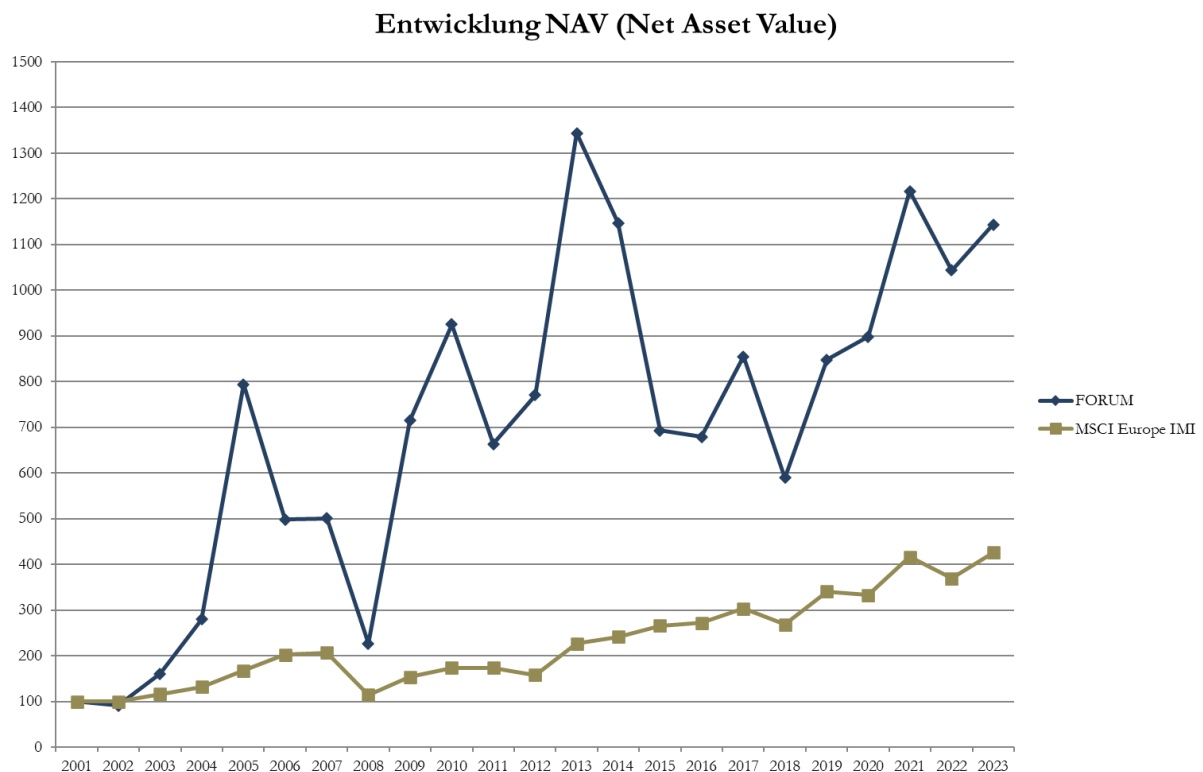
Nachfolgend ist die Entwicklung des Portfolios nach Währungen dargestellt:



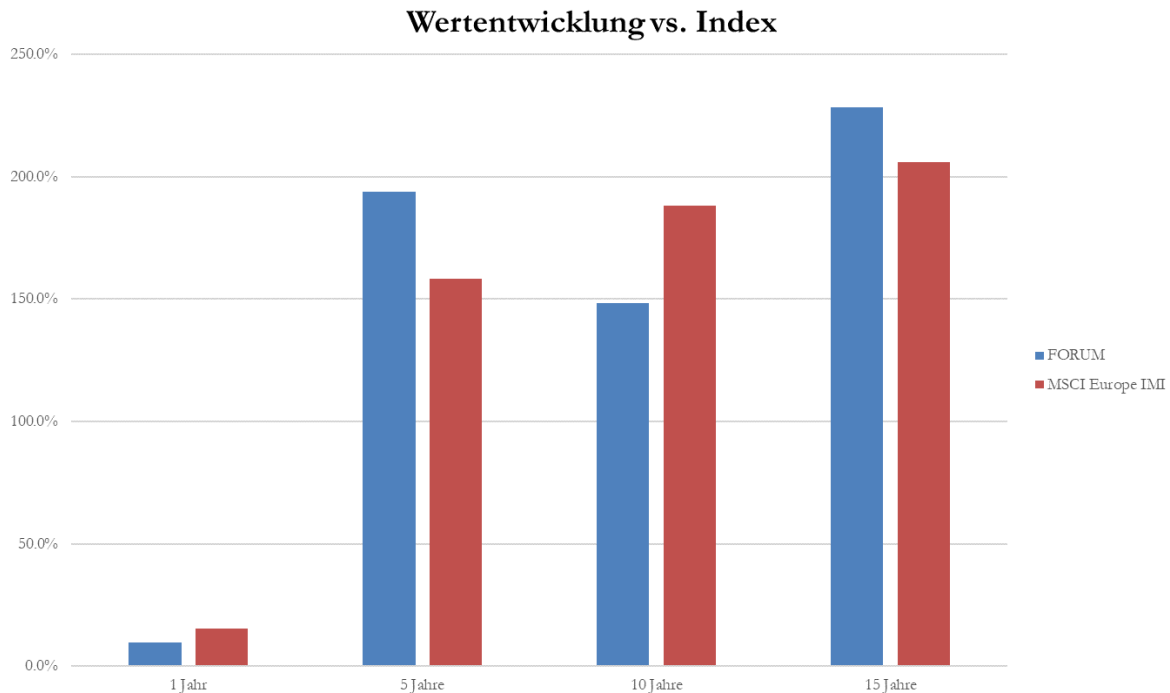
Demnach ist der **€-Anteil** derzeit bei 29%. Damit wären wir im Falle einer neu aufflammenden €-Krise leicht weniger betroffen. Es ist allerdings anzunehmen, dass die anderen Währungen aus dem geographischen Raum von einer derartigen Krise über Sekundär-Effekte ebenfalls betroffen wären.

C. Performance-Übersicht

In der nachfolgenden Sektion haben wir die Fakten zum **Ergebnis unserer Tätigkeit** für Sie dargestellt. Unser Anspruch ist, über eine langfristige Periode unabhängig von der Entwicklung an den Börsen eine Rendite von 10 - 15% p.a. zu erwirtschaften. Dafür nehmen wir kurzfristige Fluktuationen gerne in Kauf.



Die Eckdaten der Langfristbetrachtung über die beiden letzten Jahrzehnte zeigen eine klare Outperformance gegenüber dem Vergleichsmaßstab MSCI Europe IMI in den 20 Jahren seit Gründung: in diesem Zeitraum hat sich der Index auf das 4-fache erhöht, wir haben den Wert unseres Portfolios auf das **11-fache gesteigert**. Dem entspricht ein jährlicher Zuwachs von 6,8% beim Index und von 11,7% bei FORUM.



FORUM (blau) hat den Vergleichsindex in fast allen Perioden geschlagen mit Ausnahme der letzten 10 Jahre und im Jahr 2023. In den letzten **5 Jahren lag die Rendite bei ca. 14% p.a.** gegenüber einer Steigerung des Vergleichsindex um ca. 10% p.a.

D. Risikoprofil

Wir sind der Ansicht, dass das Risikokapitel in unserem Jahresbericht des CIO 2023 auch heute noch relevant ist, bitte lesen Sie das entsprechende Kapitel.

E. Makroökonomische Perspektive

Zu diesem Thema verweisen wir auf unser „**Macro Dashboard**“.

F. Ausblick

Entscheidend für die Entwicklung im Jahr 2024 wird – unverändert - die Entwicklung der Intrinsischen Werte sein, d.h., der Fundamental-Daten des Portfolios. Solange die sich positiv entwickeln, baut sich Kurssteigerungs-Potenzial für die Zukunft auf – langfristig werden die Aktienkurse den Gewinnen bzw. Intrinsischen Werten folgen.

Ihr

Dr. Burkhard Wittek

Anlage 1: Zusammenfassung der FES-Investment-Philosophie

1. Investments (“Long Book”)

Unsere Investment Philosophie folgt den Prinzipien des Value Investing in der Interpretation von Warren Buffett: wir investieren mit einer Sicherheits-Marge in Geschäfte, die wir gut verstehen.

Wir verstehen Geschäfte dann gut, wenn Sie in unsere Kern-Kompetenz fallen (“Circle of Competence”). Die definieren wir wie folgt:

- a) Kern unserer Kern-Kompetenz sind Geschäfte mit tendenziell hoher Qualität. Das sind Geschäfte mit hoher Kundenbindung und grossem Wettbewerbsvorteil, d.h., vor allem die Franchise-Geschäfte. Aber auch im Bereich der hybriden Geschäftsmodelle gibt es viele Geschäfte, die langfristig sehr hohe und stabile Erträge erwirtschaften.

Wir definieren die hohe Qualität über Geschäfts-Konzepte (“economic frameworks”), die zu langfristig hohen stabilen Erträgen führen. Diese Konzepte kommen aus allen möglichen Bereichen der Wirtschaft, z.B.

- Umsatzmodelle auf Abo-Basis
 - Wiederkehrende Umsätze
 - Hohe Wechselkosten der Kunden incl. Wechsel-Risiko
 - Marken
 - Hoher Nutzenbeitrag der Produkte und Services beim Abnehmer
 - Network Economics
 - usw.
- b) Zweites Kriterium für die Qualität eines Geschäftes ist die **Qualität des Managements inklusive der Aufsichtsgremien und u.U. auch eines starken oder sogar dominierenden Aktionärs**. Wir suchen nach CEOs, die entweder Weltklasse oder in ihrer Branche herausragend sind.
 - c) Regional definieren wir unseren Circle of Competence als **West-Europa**. Innerhalb West-Europas haben wir eine starke Präferenz für DACH und die Nordischen Länder, die dort herrschenden Denkweisen über das Management von Geschäften kombinieren i.d.R. guten “money sense” mit langfristiger Ausrichtung.

Bei der Suche nach Investitionsmöglichkeiten fokussieren wir uns auf kleine und mittelgrosse Geschäfte, weil dort weniger Analysten unterwegs sind. Die wahrscheinlich, einen Large Cap Wert günstig zu kaufen, ist deutlich geringer – es gibt diese Situationen aber immer wieder.

Wenn wir ein Investment tätigen, **schauen wir uns als erstes an, was wir bekommen** (“What we get”). Für uns sind die wichtigsten Aspekte:

- a) **Qualität des Geschäfts:** Wir unterscheiden drei Kategorien. Am meisten lieben wir Franchise-Geschäfte mit hoher Kundenbindung und grossem Wettbewerbsvorteil. Dahinter kommen hybride Geschäfte. Die Geschäfte, die die höchste Management-Leistung benötigen, sind Execution-Geschäfte.

Wir versuchen, einen signifikanten Teil unseres Portfolios in Franchise-Geschäften zu haben. Aber dies ist keine Dogma: es gibt Perioden, in denen diese Geschäfte vom Aktienmarkt deutlich überbewertet werden. Die bekannteste Phase sind die sogenannten “**Nifty fifty**” – 50 US-Unternehmen, die als von so hoher Qualität eingeschätzt wurden, daß man sie auf ewig halten sollten. Die “Nifty fifty-Euphorie” begann in den 1960er Jahren und lief bis 1972 heiss – dann platzte die Blase. In der folgenden 7-Jahresperiode erzielten die Nifty Fifty eine um 30% schlechtere Kursentwicklung als der Vergleichsindex S&P 500.

Bei FORUM lieben wir “Peace of Mind” – aber am Ende sind für uns Renditen wichtiger. Insofern reduzieren wir unsere Allokation zu Franchise-Geschäften, wenn die prognostizierte Rendite unserer Investment-Kandidaten nicht unsere Mindest-Rendite erreicht.

- b) **Management und Aufsichtsrat:** in jedem Geschäft haben der CEO, der Rest des Management Teams, die Mitglieder des Aufsichts- oder Verwaltungsrats einen enormen Einfluss auf die Erträge, die das Geschäft in den folgenden 5 Jahren abwirft. Ein Geschäft mit einer Eigenkapitalrendite von 15% verdoppelt seine Eigenkapitalbasis in den nächsten 5 Jahren (vor Ausschüttungen). Wie diese zusätzlich erwirtschafteten Eigenmittel eingesetzt werden, kann einen signifikanten Beitrag zur Wertschaffung oder – vernichtung leisten.
- c) **Internal Compounding (Eine Übersetzung dieses Begriffs ist nahezu unmöglich):** damit wird die gesamte Wertsteigerung eines Geschäftes bezeichnet, die sich aus Anfangswert, Dividenden und Endwert ergibt. Dabei spielt die Kapitalintensität eine ganz wichtige Rolle, denn
- sie erfordert erstens den Einsatz von freien Finanzmitteln (die damit nicht für Dividenden zur Verfügung stehen)
 - und limitiert damit das intern finanzierbare Wachstum – es entspricht bei gleichbleibender Kapitalintensität der Eigenkapital-Rendite.

Das ideale Geschäft hat damit eine niedrige Kapitalintensität verbunden mit der Möglichkeit, für viele Jahre zu wachsen. Das “internal compounding” – d.h. die so generierte Rendite wächst mit einer hohen Rate und geometrisch. Der Aktienmarkt hat oft eine kurzfristigere Perspektive und preist dieses “internal compounding” nicht ein – das ist dann eine Chance für uns.

Darum ist unser Portfolio durch Unternehmen geprägt, die deutlich schneller wachsen als das reale Wachstum des europäischen BSP-Wachstums.

Nach der Prüfung, was wir bekommen (“what we get”) analysieren wir, “What we pay”. Die wichtigsten Prinzipien sind:

- a) Ankerpunkt unserer Bewertung von Unternehmen ist der **Nettoertragswert - Net Earnings Power Value ("N-EPV")**. Wir definieren N-EPV als den kapitalisierten Wert der Cash Flows, die das Geschäft in einer stabilen Lage (“on a sustainable basis”) erwirtschaftet, d.h., ohne Wachstum. Dieser Wert misst, was ein Geschäft heute wert ist, und das Wachstum “umsonst” bekommen.
- b) Auch für die besten Geschäfte – Franchise-Geschäfte mit gutem Management und absehbarem Raum für Wachstum – zahlen wir nicht wesentlich mehr als N-EPV. Dies ist unsere Definition der **Sicherheits-Marge (“Margin of Safety”)**.
- c) Unsere **Mindest-Rendite für neue Investitionen** ist **20% p.a.**

Wir definieren **Risiko als den endgültigen Verlust unseres eingesetzten Kapitals**. Wenn das Risiko eines permanenten Verlustes “mehr als insignifikant” ist – gemeint ist damit eine Eintrittswahrscheinlichkeit von 5 - 10% - verfolgen wir die Investment-Idee nicht weiter.

Dagegen ist die Volatilität von Aktienkursen von uns nicht als Risiko: wir betrachten diese Schwankungen als statistisches Rauschen. Stattdessen konzentrieren wir uns darauf, die Entwicklung der intrinsischen Ertragskraft zu analysieren: hat sie sich verändert, müssen wir sogar eine Wertberichtigung auf unseren letzten Wert vornehmen. Wenn nicht, prüfen wir, ob die Kursschwankung u.U. eine Kaufgelegenheit darstellt.

2. Leerverkaufs-Portfolio (“Short Portfolio”)

Mit unserem Leerverkaufs-Portfolio verfolgen wir drei Ziele: Our **short investments** serve three purposes:

- a) **Autonome Shorts**: das sind Unternehmen, die deutlich überbewertet sind, und bei denen es einen Katalysten gibt, der eine Korrektur der Überbewertung auslösen sollte. Der Katalyst kann z.B. die Notwendigkeit einer Kapitalerhöhung oder eine Verfehlen von Bedingungen in Kreditverträgen sein (“breach of covenants”).
- b) **Absichern eines Unternehmens-spezifischen Risikos bei Investments** (“long-Positionen”): wir erreichen das durch Eingehen einer “gespiegelten” Position, die sich gegenläufig entwickeln sollte.
- c) **Absichern des Gesamt-Portfolios** gegen eine Überbewertung des gesamten Aktienmarktes. Damit neutralisieren wir das Risiko einer Markt-Korrektur – und behalten das sogenannte “Alpha”, d.h., die erwartete Unternehmens-spezifische Über-Rendite.

Innerhalb der Leerverkaufs-Portfolios unterscheiden wir zwischen

- a) „conviction bets“ – das sind Investments, bei denen wir einen hohen Überzeugungsgrad zur Einzel-Position haben
- b) „stochastic bets“ – das sind Investments, bei denen wir nicht auf einen Kursrückgang einer einzelnen Aktie setzen, sondern einer ganzen Branche, z.B. Fluggesellschaften oder traditioneller Einzelhandel im non-food.

Bei allen Leerverkäufen haben wir den langfristigen Trend steigender Unternehmensgewinne und nicht-kalkulierbare Ereignisse (“event risks”), z.B. Übernahmen gegen uns. Daher geben wir einer Short-Position immer nur eine geringe Allokation, i.d.R. 1-2% des Fondsvermögens.

Historisch **haben Leerverkaufs-Positionen 5 – 10% unseres Portfolios ausgemacht.**

Anlage 3: Glossar

Execution-Geschäft: ein Geschäft mit relativ geringer Kundenbindung und vielfach auch niedrigem Wettbewerbsvorteil. Unternehmen in dieser Gruppe sind z.B. Einzelhändler oder Logistik-Dienstleister. Ein Execution-Geschäft braucht jeden Tag die richtigen Management-Entscheidungen benötigt, um zu prosperieren.

Franchise- Geschäft: ein Geschäft mit hoher Kundenbindung und großem Wettbewerbsvorteil. Unternehmen in dieser Kategorie sind z.B. starke Markenartikel, Software-Unternehmen mit kritischen Anwendungen oder die meisten Unternehmen im Gesundheitswesen.

Hybrides Geschäft: ein Geschäft mit Charakteristika der beiden oben genannten Qualitäts-Stufen, demnach Geschäfte mittlerer Qualität.

Net Asset Value ("NAV"): Nettoinventarwert, d.h., der Wert des Fonds zu aktuellen Börsenkursen.

Net Earnings Power Value (“N-EPV”): Netto-Ertragswert. Der Netto-Ertragswert misst den Ertragswert eines Geschäftes in einer Situation ohne Wachstum. Er wird auf Basis des Finanzflusses nach Steuern berechnet, dabei werden die Ausgaben für Wachstum eliminiert. Bei Restrukturierungen stellt die Bewertung auf den normalisierten Ertragswert nach Abschluss der Sanierung ab.

Dieser Finanzfluss (“Cash Flow”) wird auch als “**Owner Earnings**” oder “OE” bezeichnet. Wir kapitalisieren ihn mit einem Faktor, in den die Qualität des Geschäfts und die Unternehmensgröße eingeht. Z.B. wird ein Franchise-Geschäft mit hoher Marktkapitalisierung bzw. Größe mit einem Faktor 12 kapitalisiert. Der Faktor wird in Abständen angepasst, um dem Basiszins Rechnung zu tragen.

Total Intrinsic Value (“IV-T”): der IV-T misst den gesamten Wert eines Geschäftes incl. Wachstum. Bei Restrukturierungen gehen außerdem die angestrebten strukturellen Erhöhungen der Ertragskraft ein. Daher enthält der IV-T mehrere Annahmen über die Zukunft und ist daher weniger präzise als der N-EPV.

Da der IV-T aus prognostizierten zukünftigen Erträgen ermittelt wird, wird er auf den Zeitwert abdiskontiert. Der Diskontsatz ist die Inverse des Kapitalisierungsfaktors. D.h., wenn der Aktienkurs eines Unternehmens den IV-T erreicht, ergibt sich rechnerisch ein IRR von 8 – 12% p.a.