

Silverfern: Aus einem Single Family Office wird ein internationaler Dienstleister für Institutionelle Investoren

Die Redaktion von EXXECNEWS INSTITUTIONAL stellt an dieser Stelle Fragen an renommierte Dienstleister und Investoren. Für diese Ausgabe haben wir Reeta Holmes – Mitinhaberin und CEO des Investmenthauses Silverfern, das aus der globalen Family Office Welt kommt, nach Ihrem Mehrwert in der Zusammenarbeit mit institutionellen Investoren gefragt.

Redaktion: Wie ergänzt der Silverfern Stil das typische Alternative Portfolio eines institutionellen Investors?

Silverfern ist einer der wenigen wirklich globalen Mid-Market, Multi-Asset Class Investment Management Firmen auf der Welt. Wir ergänzen das typische institutionelle Portfolio auf drei Arten:

• **Selbst generierter nicht-auktionierte Dealflow als Quelle für Alpha**

Silverfern kreiert Alpha für seine Investoren durch die aktive Schaffung und Auswahl der Investmentmöglichkeiten, sowie das anschließende Management der Direktinvestments. Dabei werden die Deals durch die globalen Family Office und Industrieexperten Netzwerke, die sich über 23 Länder auf 5 Kontinenten erstrecken, gefördert. Die in den letzten 15 Jahren aufgebauten globalen Netzwerke bieten dabei Zugang zu privaten, Off-Market Informationen die über Markt- und Industriegrenzen hinweg fließen und ein diversifiziertes unkorreliertes Portfolio von Investments generieren, wobei das Sourcing typischerweise erfolgt, bevor Intermediäre oder Banken eingeschaltet werden. Durch das Vermeiden von Auktionen erlangen wir substantielle Vorteile in Bezug auf Preisgestaltung und Tiefe der Due Diligence, die wir mit unse-

ren Partnern durchführen können.

• **Individuell maßgeschneiderte Investmentstrategien für jeden institutionellen Investor:**

Silverfern erlaubt jedem seiner Investoren sich seine individuelle Investmentstrategie maßzuschneidern, die zu seinen Investmentzielen passt, da wir nicht einen großen, gemischten („one size fits all“) investment fund betreiben.

Mit seinem eigenen Separately Managed Account (SMA), kann ein institutioneller Investor den diversifizierten Deal Flow von Silverfern nutzen um sein existierendes Portfolio auszubalancieren, oder durch bewusste Auswahl der Assetklassen (Global Private Equity, Real Estate und/oder Private Debt), der Nutzung von Sektoren/Asset Ausschlüssen, sowie der Setzung geographischer Präferenzen ein völlig neues Portfolio entwickeln, alles mit nur einem Manager. Anders als in einem typischen Blind Pool Fund, hat der Investor die Möglichkeit seine Investmentstrategie mit Silverfern in jedem Jahr der Investmentperiode neu zu definieren, was es unseren Investoren erlaubt Sektor- und geographische Allokation gemäß sich ändernder Portfolio Bedürfnisse und der Veränderungen im globalen Investmentklima nachjustieren.

• **Fähigkeiten die Allokation balancieren zu können:**

Als zusätzliche Ergänzung können Silverfern Investoren proaktiv nach Co-Investment zusätzlich zum Basis-Commitment auf einer Deal-By-Deal Basis fragen um die Allokation in Sektoren und Geographien gemäß des eigenen Fokussierung feinsteuern zu können.

Redaktion: Silverfern ist eine der ersten Firmen die erfolgreich einen RAIF als Umbrella Struktur in Luxemburg aufgelegt haben – wie ist Ihre Erfahrung mit der neuen Struktur?

Unsere Interviewpartnerin



Foto: Silverfern

Reeta Holmes ist Gründerin und Co-Managing Partner von Silverfern und ist seit über 10 Jahren Mitglied des Investment Committees, sowie wesentlicher Bestandteil des von der Silverfern Gruppe in jedem Deal investierten eigenem Kapitals. Reeta ist eine der wenigen weiblichen General Partnerinnen in der amerikanischen Private Equity und Real Estate Industrie. Sie bringt über 20 Jahre Erfahrung in das Silverfern Team ein und leitet das Silverfern Advisory Board. Vor Silverfern war Reeta bei SQR Funds Management, mit speziellem Fokus auf das Private Equity Geschäft tätig. Davor war Sie unter anderem bei The Blackstone Group New York.

www.silfern.com

Wir sind eine globale Firma mit Hauptsitz in New York, wobei die größte Zahl unserer Investoren in West-Europa sitzt – daher ist es für uns strategisch wichtig ständig innovative und investorenfreundliche Strukturen für unsere Investoren zu entwickeln durch die sie mit uns investieren können. Nach dem Start im Juli 2016, haben wir schnell die Vorteile des RAIF für unsere Investoren erkannt und sind erfreut in 2017 einen sehr flexiblen in Compartments aufgeteilten RAIF vorstellen zu können.

Der Luxemburger RAIF, der Investoren den Komfort einer zweiten unabhängigen Aufsicht gibt, schafft für Silverfern die Möglichkeit seinen Investoren weiterhin die Flexibilität separat gemanag-

ter Accounts und individuell maßgeschneiderter Portfolios anzubieten. Wir glauben, dass wir heute die ersten mit einem derartigen RAIF sind.

Unsere bisherige Erfahrung mit dem RAIF sind ausgezeichnet. Klare Regulierung, transparente Strukturen und Reporting sind Notwendigkeiten für zukünftiges Wachstum in der Alternative Investment Welt. Mit Investoren aus 23 Ländern ist Silverfern geübt mit sich ändernden Anforderungen täglich umzugehen. Basierend auf der sehr positiven Resonanz gehen wir davon aus, dass in einigen Jahren die Mehrheit unseres Investment Kapitals durch Luxemburger RAIF Strukturen kommen werden.

Redaktion: Was sind die nächsten Schritte?

Silverfern's Kern Investmentphilosophie ist die Fokussierung auf langfristiges Kapitalwachstum bei Sicherstellung des Kapitalerhalts. Diese Philosophie funktioniert für unsere Investoren und wird sich nicht ändern während wir unsere Firma zu einem global diversifizierten Multi-Asset Investment Manager ausbauen. In Ergänzung zu unserem Investmentfokus ist es unsere Intention immer unserer Zeit voraus zu sein. Jetzt wo weltweit die Alternative Assets Investoren sich von den klassischen „blind pool 2 and 20“ Investment Funds weg, zu flexibleren, Modellen, bewegen, hat Silverfern bereits solche Lösungen griffbereit. Den Luxemburger RAIF sehen dabei als wichtigen Baustein unseres Leistungsangebotes für institutionelle Investoren in der Zukunft. ♦



Silverfern: A Single Family Office becomes a global partner for institutional investors

At this point the editors of EXXECNEWS INSTITUTIONAL ask three questions to renowned service providers and investors. In this issue we asked Reeta Holmes – Co-Founder and CEO of Silverfern, an asset manager that grew out of the global Family Office sphere – about their value add when cooperating with institutional investors.

1. How is your approach complementing the typical alternatives portfolio of an institution?

Silverfern is amongst the few truly global middle-market, multi-asset class, investment management firms in the world today. We complement a typical institutional alternatives portfolio in three main ways.

• Self-generated non-auctioned deal flow leading to portfolio Alpha:

Silverfern creates alpha for its investors by actively originating, selecting, and managing its direct investments, sourcing its deals through its global family and industry expert networks spanning 23 countries on 5 continents. Built over the last 15 years, our global networks provide private, off-market information flows spanning both markets and industries, generating a diversified, uncorrelated portfolio of investments typically sourced long before banks or other intermediaries become involved.

By avoiding auctions and other “managed” sale processes, we generally gain substantial advantages in both acquisition pricing and the depth of due diligence we can undertake with our investment partners before potential competitors are aware of a transaction.

• Individually tailored investment strategies for each institutional investor:

Silverfern allows each of its investors to individually tailor its own global investment strategy to suit its alternatives portfolio investment objectives,

it does not operate a large, co-mingled („one size fits all“) investment fund. With its own separately managed account, an institutional investor can use Silverfern’s diversified investment opportunities to balance its existing portfolio or to develop a new one, by consciously selecting its asset class(es) (global private equity, real estate and/or private debt), sector and asset exposures (industry/hard asset focus or avoidance), and geographic preferences (global, regional or country by country), all while only dealing with one single asset manager.

Unlike investing in a traditional blind pool fund, an investor’s investment strategy with Silverfern can also be reset one a year each year during the investment period, allowing our investors to fine-tune their sector and geographic focus in response to changing portfolio needs or global investment sentiment over time.

• Portfolio allocation balancing capabilities:

As an additional compliment to their alternatives portfolio, Silverfern’s investors can proactively ask for additional co-investment on a deal-by-deal basis on top of their per deal commitment to align and fine-tune their allocation to each specific geography or sector they are most focused on. For example, an exposure to global private equity could be aligned towards Asia by co-investing additional Euro into Asian deals, while staying with minimum commitments for the balance of the portfolio.

2. You are one of the first firms that successfully launched a RAIF as Umbrella in Luxembourg – what is your experience with that new structure?

While we are headquartered in New York, Silverfern is a global firm, with our largest investor base actually being in Western Europe – so we view it as strategically important to

Our Interview-Partner



Foto: Silverfern

Reeta is a Founder and Co-Managing Partner of Silverfern, has been a member of the firm’s Investment Committee for over 10 years, and is one of the principal contributors to the capital invested by the Silverfern Group Investors in each of the firm’s investments. Reeta is one of the few female general partners in the United States private equity and real estate industries, and brings over 20 years of senior investment experience to the Silverfern team. She is head of The Silverfern Advisory Board. Prior to Silverfern, Reeta was with Soros Funds Management with a specific focus on their private equity business. Prior to Soros, was with The Blackstone Group in New York.

www.silverfern.com

continue to develop innovative and investor-friendly structures for our investors to invest through with us. Launched in Luxembourg in July 2016, we were early to identify the benefits for our investors of the RAIF, and we are pleased to have introduced a very flexible “compartmentalized” Luxembourg-registered RAIF in early 2017. The Luxembourg RAIF, which offers investors the comfort of a second independent level of investment supervision, also offers Silverfern the ability to continue to offer its investors the flexibility of separately managed accounts and individually tailored investment portfolios which have been the hallmark of our global growth and success. We believe ours is the first such RAIF of its kind. Our experience to date with the

RAIF has been outstanding. Clear regulation and transparent structures and reporting are imperative to future growth in the alternatives investment world. With investors from 23 different countries Silverfern deals with changing investor needs every day. Based on the strong positive response we fully expect the majority of our investment capital to come to us through our Luxembourg RAIF structures in the next few years.

3. Outlook – What are the next steps?

Silverfern’s core investment philosophy is centered on long term capital growth with a focus on capital preservation. That philosophy is working for our investors, and will not change as we continue to build our firm as a globally diversified multi-asset investment manager. Our global orientation allows us to leverage the industry expertise of our investment partners, and to capitalize on differences in investment cycles across geographic regions. So we will continue to grow our global investment footprint, and the diversity of our resulting investment opportunities, over time.

And in addition to our investment focus, we intend to also stay “ahead of the curve” for our investors. As alternative investors worldwide seek to move away from the traditional blind pool “2 and 20” investment fund towards more flexible, investor-friendly models, Silverfern has solutions already in hand to help them achieve those goals. And we expect the Luxembourg-registered RAIF to be an increasingly important part of our delivery of those solutions for institutional investors going forward. ♦



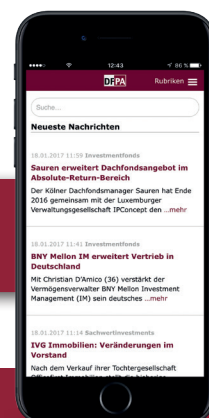
DEUTSCHE FINANZ
DFPA
PRESSE AGENTUR

Ihr Nachrichtenservice für die Finanz-, Kapitalanlage- und Investmentbranche. Fach-Informationen über Märkte und Recht, Produkte und Akteure.

AKTUELL, VOLLSTÄNDIG, UNABHÄNGIG.

Der DFPA-Newsletter: unentgeltlich zum Zeitpunkt Ihrer Wahl geliefert → www.dfpa.info

Immer auf dem aktuellsten Stand!
Laden Sie sich jetzt die kostenfreie **DFPA-App** herunter!



KAPITALANLAGE-NEWS FÜR FINANZDIENSTLEISTER