



ODDO BHF  
ASSET MANAGEMENT

*Fund Insight*

## ODDO BHF ARTIFICIAL INTELLIGENCE

JUNI 2022

ZAHL DES MONATS

# 50.000

50.000 Kriterien fließen in die KI-Engine von ZoomInfo ein

Verwaltetes Vermögen

## 206 MIO. \$

### PORTFOLIO-KURZÜBERBLICK

Aktuelle Informationen und Wertentwicklungsdaten finden Sie im Monatsbericht

Risikoprofil<sup>1</sup>

[ANSEHEN](#)

① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦

Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für künftige Erträge und unterliegt im Zeitverlauf Schwankungen

Länder, in denen der Fonds zum Vertrieb zugelassen ist: **Österreich, Frankreich, Italien, Deutschland, Schweiz, Spanien, Luxemburg, Schweden, Norwegen, Finnland, Belgien und Portugal.**

<sup>1</sup> Synthetischer Risiko- und Ertragsindikator in einer Spanne von 1 (geringstes Risikoniveau) bis 7 (höchstes Risikoniveau). Dieser Indikator ist nicht konstant und wird entsprechend geändert, wenn sich Änderungen im Risiko- und Ertragsprofil des Fonds ergeben. Die niedrigste Kategorie kann nicht mit einer risikofreien Anlage gleichgesetzt werden. Die zur Berechnung des Risiko- und Ertragsindikators verwendeten historischen Daten können nicht als verlässlicher Hinweis auf das künftige Risikoprofil des Fonds herangezogen werden. Das Erreichen der Anlageziele in Bezug auf das Risiko und die Rendite kann nicht garantiert werden.

# Thema DES MONATS

In dieser Ausgabe der monatlichen Fund Insight (vormals Flash Info) gehen wir der Frage nach, wie künstliche Intelligenz (KI) Unternehmen dabei helfen kann, ihre Vertriebseffizienz zu steigern.

## MIT KÜNSTLICHER INTELLIGENZ ZIELGENAU DIE „IDEALEN KUNDEN“ FINDEN

Bei einigen Unternehmen können Vertriebs- und Marketingbudgets bis zu zwei Drittel der Kostenstruktur ausmachen. Damit stellt sich für diese Unternehmen immer mehr die Frage, wie effektiv und produktiv diese Vertriebskräfte sind. Dieser Bereich kann typischerweise enorme Fortschritte bei der Auswertung von Informationen aufweisen. Insbesondere Lösungen (wie die des amerikanischen Anbieters ZoomInfo), die mit Machine-Learning-Systemen arbeiten, ermöglichen es Unternehmen, ihre „idealen“ Kunden zu finden. Mittels Analyse von mehr als 50.000 Kriterien lässt sich definieren und abgleichen, wo die ideale Übereinstimmung zwischen Unternehmen und künftigen Interessenten besteht. Ausgangspunkt für die Auswertung bildet die Dokumentation vergangener Vertriebsfolge bzw. -misserfolge. Diese Daten werden dann von durch den KI-Lösungen von ZoomInfo analysiert, so dass auf dieser Basis Listen mit idealen Interessenten und Kunden geordnet nach Geschäftsbereichen erstellt werden können. Die KI-Plattform von ZoomInfo wird kontinuierlich mit Kriterien gefüttert, darunter Personenbewegungen, vom Kundenunternehmen eingesetzte Technologien und geplante Investitionen, frühere Interessenbekundungen, Entscheidungsträger des Unternehmens. Hinzu kommen weitere Faktoren wie detailliertere Informationen über Abteilungen oder die Personalressourcen des Zielunternehmens.

## DIALOGBASIERTE KI ALS INSTRUMENT, UM BEST-PRACTICES-ANSÄTZE IM VERTRIEB AUSZUWERTEN UND IM UNTERNEHMEN BEKANNT ZU MACHEN

Eine weitere für den Vertrieb sehr nützliche Anwendungsmöglichkeit ist „Conversational AI“, also dialogbasierte KI-Lösungen. Dabei handelt es sich um

eine KI-Engine, die in der Lage ist, Millionen von Telefongesprächen, Videos oder E-Mails zwischen Verkäufern und potenziellen Kunden in Echtzeit zu protokollieren, zu analysieren und daraus Korrelationen abzuleiten. Hierdurch wird es möglich: 1) festzustellen, welche Formulierungen bzw. welcher Tonfall der Vertriebsmitarbeiter des Unternehmens am wirkungsvollsten sind; 2) Playlisten mit den „Best Practices“ der Vertriebsmitarbeiter des Unternehmens zu erstellen, um diese in Form von Podcasts allen Vertriebsmitarbeitern bereitzustellen und diese damit vertraut zu machen. In diese Technologie hat ZoomInfo mit der Übernahme des Start-ups Chorus.ai im Juli 2021 stark investiert.

## SALESFORCE EINSTEIN: KI FOR SALESFORCE AND CRM

Der Weltmarktführer im Bereich CRM, Salesforce Inc., hat ein KI-Modul namens Einstein in seine Plattform integriert, um die Interaktion der Vertriebsmitarbeiter mit den Kunden zu verbessern. Grundgedanke dahinter ist, Vertriebsmitarbeitern: 1) intelligente Tools (Bots, Chatbots) an die Hand zu geben, um schneller und präziser auf Kundenanfragen reagieren zu können; 2) basierend auf der Analyse von Daten zum Kundenverhalten Produkte zu empfehlen; 3) Leads mit der größten Wahrscheinlichkeit eines Abschlusses aufzuzeigen. Hierdurch können Mitarbeiter im Vertrieb priorisieren und ihre Zeit besser nutzen. In seiner Quartalskonferenz sagte Bret Taylor (Co-CEO von Salesforce Inc), dass Einstein im Durchschnitt täglich 164 Mrd. Vorhersagen für alle seine Kunden generiert.

Keines der vorstehend genannten Unternehmen stellt eine Anlageempfehlung dar. Eine Wertentwicklung in der Vergangenheit darf nicht als Hinweis oder Garantie für die zukünftige Wertentwicklung angesehen werden. Sie unterliegt im Zeitverlauf Schwankungen.

# Warum investieren

## IN ODDO BHF ARTIFICIAL INTELLIGENCE

### EINE NEUE ART DES FONDS-MANAGEMENTS:

Ausschöpfung der Leistungsfähigkeit künstlicher Intelligenz (KI) kombiniert mit einem bewährten quantitativen Modell, das weltweit die besten Unternehmen identifiziert, die mit dem Thema künstliche Intelligenz verbunden sind.

### ÜBERZEUGENDER THEMENFOKUS:

Künstliche Intelligenz dürfte unserer Analyse zufolge dank struktureller Wachstumsmotoren ein stärkeres Wachstum erzielen als die anderen Wirtschaftssektoren. Die Unternehmen, die diese Chance ergreifen, dürften langfristig Wertzuwachs erzielen.

### INTEGRATION DER KÜNSTLICHEN INTELLIGENZ IN DEN INVESTMENT-PROZESS:

Mit diesem einzigartigen Ansatz können wir täglich mehr als vier Millionen Datensätze analysieren. Dies ermöglicht es uns, neue Trends und Stimmungswchsel schnell zu erfassen und am Wachstum kleiner und mittelgroßer Unternehmen teilzuhaben, die in einem globalen Universum unter dem Radar fliegen.

### EIN ERFAHRENES TEAM, DESSEN TALENTE SICH GEGENSEITIG ERGÄNZEN:

Brice Prunas, Portfoliomanager, verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im Technologiesektor. Maxence Radjabi, Portfoliomanager, verfügt über drei Jahre Erfahrung; sein Schwerpunkt liegt auf der quantitativen Analyse.

## INVESTMENTTEAM



### BRICE PRUNAS

Portfoliomanager, Aktien, globale Themenfonds  
ODDO BHF  
Asset Management SAS



### MAXENCE RADJABI

Portfoliomanager, Aktien, globale Themenfonds  
ODDO BHF  
Asset Management SAS

## RISIKEN

Der Fonds unterliegt folgenden Risiken: Risiko eines Kapitalverlusts, Aktienrisiken, Risiken in Verbindung mit Anlagen in Wertpapiere mittlerer Kapitalisierung, Zinsrisiken, Kreditrisiken, Risiken in Verbindung mit diskretionärer Verwaltung, Volatilitätsrisiken, Kontrahentenrisiken, Liquiditätsrisiken in Bezug auf die Basiswerte, Modellierungsrisiken, Risiken in Verbindung mit Verpflichtungen aus Finanztermingeschäften, Wechselkurs- und Währungsrisiken, Schwellenländerrisiken, Anlagen in China, Stock Connect, Bond Connect, Nachhaltigkeitsrisiko.

### ISIN-Codes der Fonds

#### CIw-USD Anteilklasse

LU1833933325  
ODAICIW LX  
Equity

#### CI-EUR Anteilklasse

LU1833932434  
ODAIECI LX  
Equity

#### CI-USD Anteilklasse

LU1833932517  
ODAICIU LX  
Equity

#### CI-EUR [H] Anteilklasse

LU1833933242  
OBHCIEH LX  
Equity

#### CR-EUR Anteilklasse

LU1919842267  
ODAICIE LX  
Equity

#### CR-USD Anteilklasse

LU1833932780  
ODAICRU LX  
Equity

## DISCLAIMER

ODDO BHF Asset Management ist die Vermögensverwaltungssparte der ODDO BHF-Gruppe. Es handelt sich hierbei um die gemeinsame Marke von fünf eigenständigen juristischen Einheiten: ODDO BHF Asset Management SAS (Frankreich), ODDO BHF PRIVATE EQUITY (Frankreich), ODDO BHF Asset Management GmbH (Deutschland), ODDO BHF Asset Management Lux (Luxembourg) und METROPOLE GESTION (Frankreich). Vorliegendes Dokument wurde durch die ODDO BHF ASSET MANAGEMENT SAS zu Werbezwecken erstellt. Die Aushändigung dieses Dokuments liegt in der ausschließlichen Verantwortlichkeit jedes Vertriebspartners oder Beraters. **Potenzielle Investoren sind aufgefordert, vor der Investition in den Fonds einen Anlageberater zu konsultieren. Der Anleger wird auf die mit der Anlage des Fonds in Investmentstrategie und Finanzinstrumente verbundenen Risiken und insbesondere auf das Kapitalverlustrisiko des Fonds hingewiesen. Bei einer Investition in den Fonds ist der Anleger verpflichtet, die wesentlichen Anlegerinformationen (KIID) und den Verkaufsprospekt des Fonds zurate zu ziehen, um sich ausführlich über die Risiken der Anlage zu informieren. Der Wert der Kapitalanlage kann Schwankungen sowohl nach oben als auch nach unten unterworfen sein, und es ist möglich, dass der investierte Betrag nicht vollständig zurückgezahlt wird. Die Investition muss mit den Anlagezielen, dem Anlagehorizont und der Risikobereitschaft des Anlegers in Bezug auf die Investition übereinstimmen. ODDO BHF Asset Management SAS übernimmt keine Haftung für Verluste oder Schäden jeglicher Art, die sich aus der Nutzung des gesamten Dokuments oder eines Teiles davon ergeben. Alle in diesem Dokument wiedergegebenen Einschätzungen und Meinungen dienen lediglich zur Veranschaulichung und können sich jederzeit ohne Vorankündigung ändern. Alle in diesem Dokument wiedergegebenen Einschätzungen und Meinungen dienen lediglich zur Veranschaulichung. Sie spiegeln die Einschätzungen und Meinungen des jeweiligen Autors zum Zeitpunkt der Veröffentlichung wider und können sich jederzeit ohne vorherige Ankündigung verändern, eine Haftung hierfür wird nicht übernommen. Die in dem vorliegenden Dokument angegebenen Nettoinventarwerte (NIW) dienen lediglich der Orientierung. Nur der in den Ausführungsanzeigen und den Depotauszügen angegebene NIW ist verbindlich. Ausgabe und Rücknahme von Anteilen des Fonds erfolgen zu einem zum Zeitpunkt der Ausgabe und Rücknahme unbekanntem NIW. Die wesentlichen Anlegerinformationen (Französisch, Englisch, Deutsch, Italienisch, Spanisch) und der Verkaufsprospekt (Französisch, Englisch) sind kostenlos erhältlich bei der ODDO BHF Asset Management SAS, unter [am.oddo-bhf.com](http://am.oddo-bhf.com) oder bei autorisierten Vertriebspartnern erhältlich. Die Jahres- und Halbjahresberichte sind kostenlos erhältlich bei der ODDO BHF Asset Management SAS oder unter [am.oddo-bhf.com](http://am.oddo-bhf.com).**

Der Fonds ist in der Schweiz zugelassen. Vertreter und Zahlstelle ist dort die BNP Paribas Securities Services, succursale de Zurich, Selnaustrasse 16, 8002 Zürich. Dort erhalten Sie auch kostenlos und in deutscher Sprache weitere praktische Informationen zum Fonds, den Verkaufsprospekt mit den Anlagebedingungen, die wesentlichen Anlegerinformationen sowie die Jahres- und Halbjahresberichte.

### ODDO BHF ASSET MANAGEMENT GMBH (DEUTSCHLAND)

Handelsregister: HRB 11971 Amtsgericht Düsseldorf. Zugelassen und beaufsichtigt von: Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht („BaFin“). USt-IdNr.: DE 153 144878.  
Herzogstraße 15 · 40217 Düsseldorf · Telefon: +49 211 23924 01

### ODDO BHF ASSET MANAGEMENT SAS (FRANKREICH)

Von der französischen Börsenaufsicht (Autorité des Marchés Financiers) unter der Nummer GP 99011 zugelassene Fondsverwaltungsgesellschaft. Vereinfachte Aktiengesellschaft französischen Rechts (Société par actions simplifiée) mit einem Kapital von 21.500.000 €. Eingetragen ins Pariser Handelsregister unter der Nummer 340 902 857 Paris.  
12 boulevard de la Madeleine · 75440 Paris Cedex 09 France · Telefon: +33 (0)1 44 51 85 00