

Nordea Investment Funds auf Expansionskurs

Jan Stig Rasmussen, Geschäftsführer Vertrieb bei Nordea Investment Funds in Luxemburg, über Warren Buffett, Private Banking, neue Fonds und seine Zukunftspläne für Nordea.



Die Value-Fonds von Nordea sammeln seit einigen Jahren reihenweise Auszeichnungen ein. Gibt es bei so viel Glamour denn überhaupt noch nennenswerte Mittelzuflüsse in andere Nordea-Fonds?

Jan Stig Rasmussen: Offen gesagt: nein. Von den 2,3 Milliarden Euro, die wir 2003 eingesammelt haben, flossen über 90% in drei Value-Aktiefonds.

Ist das der Grund, warum Sie nachlegen und zwei weitere Value-Produkte lanciert haben?

Rasmussen: Wir haben das strategische Ziel verfolgt, unsere Value-Palette zu vervollständigen. Mit dem Japanese Value Fund und dem Global Value Fund haben wir die letzten beiden Bausteine hinzugefügt. Das Sortiment ist jetzt komplett.

Das klingt fast so, als ob Sie langfristig mit den ganz grossen Anbietern konkurrieren wollen.

Rasmussen: Ich sehe uns in der Tat nicht mehr in einer regionalen Nische, sondern als Komplettanbieter.

Zu den Fonds von Nordea zählen neben der Value-Reihe und den Anleihenfonds überwiegend Produkte, die in Skandinavien investieren. Andere Bereiche, etwa Rohstoffe, Gold, Osteuropa oder auch High Yield, werden von Ihnen nicht besetzt. Ist das bislang nicht zuwenig?

Rasmussen: Es wäre eine Gefahr, jetzt zuviel zu machen. Wir sind immer noch ein kleiner Spieler im Markt; da kann man nicht so eben zehn neue Fonds aufmachen. Hätten wir das im letzten Jahr gemacht, hätten wir dafür überhaupt kein Kapital bekommen. Es ist unmöglich einen solchen Schritt profitabel zu gestalten. Und die Ausrichtung der Produkte auf den skandinavischen Raum hat mit unserer Historie zu tun. Das Fondsgeschäft von Nordea ist aus der Betreuung skandinavischer Privatkunden entstanden. Der Bedarf nach regionalen Produkten war anfangs logischerweise am grössten, dort liegt das meiste Know-how.

Welche Produkte wollen Sie als nächstes angehen?

Rasmussen: Rohstoffe und Gold etwa gehören sicherlich nicht zu unserem Kerngeschäft. Wir haben dort auch keine echte Expertise. Als nächstes werden wir uns unseren thematischen Fonds widmen. Da kann es in der Tat auch sein, dass wir ein paar der skandinavischen Länderfonds fusionieren.

Hat der Start der beiden Value-Fonds das gewünschte Ergebnis gebracht?

Rasmussen: Wir haben in den ersten Wochen mit dem Japanese Value Fund 40 Millionen Euro eingesammelt, knapp 18 Millionen Euro mit dem Global Value Fund. Der Japanese Value wird stark von institutionellen Anlegern gekauft; mit so grossem Zuspund hatte ich allerdings nicht gerechnet. Der Global Fund ist für Pri-

vatanleger gedacht, ein langfristiges Basisinvestment, ideal für Sparpläne.

Der Japan Fund wird aus Luxemburg gemanagt. Ist das der richtige Standort für ein solches Produkt?

Rasmussen: Mit Ausnahme von Gregg Powers, der mit seiner Firma Private Capital Management von den USA aus den North American Value Fund managt, sitzen alle Value Manager in Luxemburg. Paul Danes, Manager des Japan Value, hat die letzten sieben Jahre in Japan gelebt. Er sagt selbst, ob er von hier aus arbeitet oder in Japan sitzt, macht letztlich keinen Unterschied. Ich sehe das genau so. Warren Buffett sitzt in Omaha, Nebraska. Das ist auch nicht gerade das Zentrum der Welt. Und er hat seinen Job doch bislang ziemlich gut gemacht, oder?

Welchen Manager konnten Sie für den globalen Aktienfonds gewinnen?

Rasmussen: Da setzen wir gewissermassen auf Bewährtes. Der Fonds wird von einem Team gemanagt, das sich aus den Managern der vier bestehenden Value Fonds zusammensetzt. Wenn dem Fonds Geld zufließt, wird es unter den Managern aufgeteilt, die dann investieren.

Kapitalsicherheit spielt eine grosse Rolle. Wir suchen Unternehmen, die wir selber auch gerne besitzen würden. Gekauft wird nur, wenn der Preis mindestens 50% unter dem von uns als fairem Wert angesetzten Kurs liegt. Dieser Ansatz hat uns Erfolg gebracht.

Nordic Ideas on Investment Funds



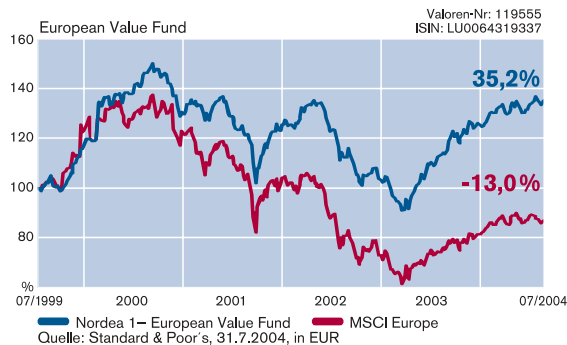
Nordea 1 – European Value Fund

Viele europäische Unternehmen wollen ihren Aktionären bessere Resultate bieten und ihre Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt verbessern. In diesem Umfeld suchen unsere Fondsmanager nach Unternehmen, deren Profitabilität vom Aktienmarkt unterschätzt wird und die darum oftmals übersehen werden. Seit Anwendung unserer Anlage-Philosophie hat der European Value Fund durchgängig, über verschiedene Marktsituationen hinweg, eine beeindruckende Rendite erwirtschaftet.

Nordea 1, SICAV-Fonds

Wir bieten eine ausgesuchte Palette an Investmentfonds, die zu jedem Portfolio passen. Unter Nordea 1 finden Sie 5 Valuefonds, 12 Aktienfonds, die nach dem thematischen Ansatz (TIP) gemanagt werden, 10 Rentenfonds und 5 geldmarktnahe Fonds.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an Ihre Bank oder an Ihren Finanzberater.



Die Nordea-Gruppe:

- Einer der 20 größten Finanzdienstleister Europas
- Mehr als 1.200 Zweigstellen in der nordischen und baltischen Region
- Mehr als 11 Millionen Kunden
- Ca. 30.000 Mitarbeiter
- 122 Milliarden Euro unter Vermögensverwaltung

www.nordea.ch

Investment Funds

Der European Value Fund ist Teil von Nordea 1, SICAV, einer offenen Investmentgesellschaft luxemburgischen Rechts, welcher der EG-Richtlinie 85/611/EWG vom 20. Dezember 1985 entspricht. Die Eidgenössische Bankenkommission (EBK) hat mit Verfügung vom 19. März 2001 die Bewilligung für den gewerbmässigen Vertrieb der Anteile des Fonds in und von der Schweiz erteilt. Verkaufsprospekt, Satzung der Gesellschaft und die Jahres- und Halbjahresberichte können kostenlos bei der Schweizer Vertreterin und Zahlstelle, Nordea Bank S.A., Luxemburg, Zweigniederlassung Zürich, Mainstrasse 21-23, CH-8008 Zürich, Telefon (01) 421 42 33, Telefax (01) 421 42 82 angefordert werden. Quelle: Standard and Poors. Wertentwicklung errechnet von Nettoanteilswert zu Nettoanteilswert in Euro, bei Wiederanlage der Erträge, ohne Berücksichtigung des Ausgabeaufschlages. Fremdwährungsanlagen sind Wechselkurschwankungen unterworfen. Stand 31.7.04. Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind keine Garantie für zukünftige Erträge. Der Wert der Anteile kann schwanken und wird nicht garantiert.

Nordea

Einen gesunden Ehrgeiz bei allen Managern mal vorausgesetzt: Wer entscheidet denn über die Aufteilung von frischem Kapital?

Rasmussen: Die Asset Allocation im Fonds ist nach einer Kombination der Weltwirtschaft und dem MSCI Global Index aufgebaut. Zurzeit bedeutet das einen Anteil von 42% USA, 33% Europa, 9% Japan und der Rest im Fernen Osten. Jeder Manager hat sein eigenes Konto, separat geführt, das dann mit den anderen zusammengelegt wird.

Die Nordea-Value-Fonds hielten in der Vergangenheit mitunter hohe Barreserven. Wird dieser Zustand mit diesem Konzept des Global Fund nicht noch verschärft?

Rasmussen: Der Barbestand hat nicht nur etwas mit dem Anlagehorizont zu tun. Es ist eine Kombination von Schwierigkeiten, in manchen Regionen die richtigen Ideen zu finden, und dem Umstand, dass unsere Teams zu klein waren. Nur können wir nicht schnell mal eben mehr Analysten ein-

stellen, das funktioniert so nicht. Wir haben Leute eingestellt, aber die mussten erst einmal unser Konzept lernen und verstehen, wie man damit bei der Arbeit umgeht. Mit einer Horde von neuen Leuten würden wir den Prozess zerstören.

Was unterscheidet Ihr Value-Konzept von dem der Mitbewerber?

Rasmussen: Kapitalsicherheit spielt eine grosse Rolle. Wir suchen Unternehmen, die wir selber auch gerne besitzen würden. Grundvoraussetzungen sind ein hoher Cash-flow, ein ordentlicher Gewinn, ein ordentliches Produkt, ein guter Vertrieb und eine gute Managementstrategie. Gekauft wird nur, wenn der Preis mindestens 50% unter dem von uns als fairem Wert angesetzten Kurs liegt. Dieser Ansatz hat uns Erfolg gebracht.

Und auch jede Menge neues Kapital. Manche Fondsgesellschaften treten beim Vertrieb auf die Bremse, weil das Volumen einiger Fonds zu gross wird,

um sie optimal zu managen. Ist der North American Value mit seinen vielen Nebenwerten nicht langsam auch zu gross?

Rasmussen: Ich sehe in der Grösse kein Problem. Das sind keine Mid-Cap- oder Small-Cap-Fonds. Bedenken Sie, dass alle Value-Fonds auch Blue Chips im Depot haben. Einige Ratingagenturen ordnen uns mit ihrem Schubladendenken oft falsch ein. Am präzisesten wäre die Bezeichnung «All-Cap-Fonds», die ich gerne gebrauche. Leider gibt es die offiziell nicht.

Gregg Powers und PCM waren ein Glücksfall für Nordea. Ist er mit seinem Managementstil zum Teil auch für den Erfolg der anderen Nordea-Aktienfonds verantwortlich?

Rasmussen: Unser Value-Konzept ist zum grössten Teil die Arbeit von Tom Stubbe Olsen, dem jetzigen Manager des European Value Fonds. Er war der Techniker. Wir waren auf der Suche nach einem Partner, der diesen Ansatz

Bei Privatanlegern geht es darum, hohe Verluste zu vermeiden und einen absoluten, sichtbaren Gewinn zu erzielen. Deshalb haben wir unseren Ansatz so stark auf Kapitalsicherheit ausgerichtet.

auch für die USA umsetzt. So kamen wir zu PCM. Es gibt natürlich einen Ideenaustausch, aber unser Value-Stil ist eine Entwicklung von Nordea.

Jeder erfahrene Anleger weiss, dass nach einer Value-Phase auch wieder eine Zeit der Growth-Fonds kommt. Macht Ihnen das keine Sorgen?

Rasmussen: Ich sehe das nicht so. Die Value-Fonds sind ein Basisinvestment. Natürlich gibt es Zeiten in denen die

mal besser laufen und mal nicht. Aber das Entscheidende ist der Managementstil. Den werden wir nicht ändern; wir werden nicht von unseren Kriterien abweichen. Ich glaube, mit unserem Ansatz geht das nie wirklich in die Hose. Für die anderen Zeiten haben wir thematische Fonds. Diese besitzen einen Top-down-Ansatz. Mit dem Blick auf die Weltökonomie schauen wir auf die grossen Themen der nächsten zwanzig Jahre. Dann wählen wir ein paar besonders wichtige Sektoren aus und suchen bottom-up nach den besten Gesellschaften. Die Risikosteuerung lief bislang über einen Tracking Error von 3 bis 5%. Ich könnte mir vorstellen, ein Produkt aufzulegen, das weniger über das Risiko gesteuert wird und mehr auf die reine Aktienausswahl ausgerichtet ist. Wie das jetzige Value-Konzept, aber basierend auf dem Top-down-Prozess. Da finden wir vielleicht einen Prozess, der sehr wachstumsorientiert ist und gleichzeitig eine interessante Geschichte zu erzählen hat. Über die Zusammensetzung im eigenen Portfolio soll jeder Anleger selbst entscheiden.

Der Nordea Value Fonds soll ein zentraler Baustein in einem Portfolio werden. Gibt es dafür ein Vorbild?

Rasmussen: Vorbild würde ich nicht sagen. Aber der Nordea Global Value ist ein Pendant zum Templeton Growth, definitiv. Viele Vertriebspartner haben gesagt, wir bräuchten etwas Ähnliches, ein globales Produkt. Jetzt stehen wir im direkten Wettbewerb zu Templeton, die eine riesige Menge von Sparkunden und Privatanlegern haben.

Sie setzen immer stärker auf Produkte, die sich nicht oder wenig am Benchmark orientieren. Warum diese Ausrichtung?

Rasmussen: Ich kenne das Geschäft mit den Privatkunden. Mir sassen Anleger gegenüber, die wirklich viel Geld verloren hatten. Eine Privatperson will nicht wissen, dass wir 3 oder 4% besser waren als der Vergleichsindex, wenn 20% oder mehr vom Kapital weg sind. Bei Privatanlegern geht es darum, hohe Verluste zu vermeiden und einen absoluten, sichtbaren Gewinn zu erzielen. Deshalb haben wir unseren Ansatz so stark auf Kapitalsicherheit ausgerichtet. ■

Nordea Investment Funds – Ready for Expansion

Jan Stig Rasmussen, head of fund distribution at Nordea Investment Funds in Luxemburg, talks about Warren Buffett, private banking, new funds and Nordea's plans for the future.

Nordea has pursued the strategic goal of completing its range of value funds. With the new Japanese Value Fund and the Global Value Fund the range is now complete. In the first few weeks of its existence, the Japanese Value Fund collected no less than 40 million euro while the Global Value Fund reached nearly 18 million.

Apart from the North American Value Fund, all of Nordea's value funds are managed out of Luxemburg. While the Japan Value Fund's manager had lived in Japan for seven years, he also works in Luxemburg now. After all, Warren Buffett himself lives and works in Omaha, Nebraska – not exactly the center of the world. And he has been doing an outstanding job of investing his and his clients' money for decades.

At Nordea, the security of the invested capital is of the utmost importance. The fund managers look for companies which they would like to own themselves. The

prerequisites for an investment are a high cash-flow, a decent profit, a good product, well-functioning distribution channels and a solid management strategy. Stocks are only bought if their current price is at least 50% below what the fund managers consider their fair value.

As every experienced investor knows, every value period on the markets is followed by a growth period. This is no problem for Nordea's value funds, however. The value funds must be seen as basic investments which will not change their management style. If times change, Nordea also offers theme funds which follow a top-down approach. Looking at the world economy, the fund managers explore the great themes of the next twenty years. Then they pick some of the most important sectors and search bottom-up for the best companies. In the end, it is each individual investor's own decision how to best compose and balance his portfolio.

Nordea increasingly opts for products with little correlation with the benchmark. After all, private investors want to avoid losses and reach absolute, visible profits. That's why capital security is so important at Nordea.