

# nordic friends

Das Fonds-Magazin

## Exklusive Auswahl

Das Multi-Boutique-Konzept von Nordea erleichtert die Suche nach Anlageperlen



### Mit Übersicht

Thomas Sørensen findet Aktien für seinen Nachhaltigkeits-Fonds in fast allen Branchen

### Mit Teamgeist

Beim Nordea Value Masters bewährt sich das Anlageausschuss-Konzept

### Mit Berechnung

Ein neuer Nordea-Fonds nutzt mathematische Modelle, um in jeder Marktphase zu gewinnen

# Nordea 1 – European Alpha Fund



## Neuen Horizonten entgegen mit einem der erfolgreichsten Fondsmanager für europäische Aktien

- Mit Ashburton, dem Fondsmanager des Ashburton Equity Fund \*, hat Nordea einen erfolgreichen Sub-Manager für den neuen Nordea 1 – European Alpha Fund (ISIN: LU0326853404) ausgewählt.
- Ashburton bezieht seine Leistungsfähigkeit aus einem Team hochqualifizierter Investmentspezialisten und der Anwendung eines seit Jahren bewährten Top-Down Ansatzes, mit dem die erfolgreichsten Zukunftssektoren Europas identifiziert werden.
- Für den Investmenterfolg ist neben der Titelauswahl aber vor allem auch das richtige Timing wichtig. Hier hat der Fondsmanager seine Expertise immer wieder bewiesen, indem er Hauptindikatoren für bevorstehende Markttrends wie z.B. die Korrekturwerte von Gewinnerwartungen (EPS Revision Ratios) akkurat analysiert und erfolgreich versprechend interpretiert.
- Innerhalb eines ermittelten Zukunftssektors werden jene Unternehmen herausgefiltert, die die günstigste Bewertung aufweisen.

Making it possible

[www.nordea.de](http://www.nordea.de) – [nordeafunds@nordea.lu](mailto:nordeafunds@nordea.lu)

**Nordea** 

## Investment Funds

Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind keine Garantie für zukünftige Erträge. Der Wert der Anteile kann schwanken und wird nicht garantiert. Fremdwährungen sind Wechselkurschwankungen unterworfen. Fonds, die in Schwellenländer anlegen, sind größeren Kursschwankungen ausgesetzt. Die Risiken sind im Einzelnen im Verkaufsprospekt dargelegt. Nordea 1 – European Alpha Fund ist Teil von Nordea 1, SICAV, einer offenen Investmentgesellschaft luxemburgischen Rechts. Den ausführlichen und die vereinfachten Nordea 1, SICAV-Verkaufsprospekte und unseren aktuellen Jahres-/Halbjahresbericht erhalten Sie kostenlos in Papierform bei unserer Vertriebsstelle in Luxemburg, bei der Zahl- und Informationsstelle in Deutschland oder bei den berechtigten Vertriebsstellen. Zahl- und Informationsstelle in Deutschland ist Nordea Bank Finland plc, Niederlassung Deutschland, Grüneburgweg 119, D-60323 Frankfurt am Main. Weitere Informationen erhalten Sie auch bei Ihrem Anlageberater – er berät Sie als ein von Nordea Investment Funds S. A. unabhängiger Berater. Herausgeber: Nordea Investment Funds S.A., 562, rue de Neudorf, Postfach 782, L-2017 Luxemburg. **\*Dieser Teilfonds ist nicht zum öffentlichen Vertrieb in Deutschland berechtigt.** Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrem Anlageberater – er berät Sie als ein von Nordea Investment Funds S.A. unabhängiger Berater.

# Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser,



**K**aufen, wenn alle kaufen, und verkaufen, wenn alle verkaufen – kein ernst zu nehmender Anlageprofi würde diesen Ratschlag erteilen. Umso erstaunlicher, dass Teile der Asset-Management-Branche offenbar selbst nach diesem Grundsatz handeln. Steigt der Fondsabsatz, überbieten sich viele Gesellschaften bei der Investition in neue Berater und Marketingunterlagen. Doch kaum wird das Absatzklima rauer, streichen sie diese Etats wieder zusammen.

Wir bei Nordea verfolgen einen anderen Ansatz: Kontinuität und Vertrauen sind uns wichtig – auch und gerade in einem durch Mittelabflüsse geprägten Marktumfeld fühlen wir uns unseren Kunden verpflichtet. Ein Zeichen dafür ist, dass wir die Zahl unserer Sales-Mitarbeiter in den vergangenen Monaten kontinuierlich gesteigert haben. Unabhängige Finanzberater (IFA) und andere Kunden sollen einen festen Ansprechpartner auch in schwierigen Börsenphasen haben. Die steigende Zahl der Schulungen, Roadshows und anderer Events leisten dazu ebenso einen Beitrag wie der Anlageausschuss. Rund 90 Prozent der Vorschläge dieses Kundenparlaments haben wir bereits umgesetzt. Ein wichtiges Service-Element ist auch unser Kundenmagazin *nordic friends*, das Sie gerade in den Händen halten.

Natürlich ist dieses Service-Paket mit erheblichen finanziellen Anstrengungen verbunden. Doch wir sind uns sicher, dass sich die Investition lohnt. Gut informierte Kunden sind zufriedene Kunden. Durch die Kombination von erstklassigem Service und hervorragenden Produkten macht Ihnen Nordea ein exzellentes Angebot. Greifen Sie zu!

Ihr

**Wolfgang Seubert**

Geschäftsführer

Nordea Fonds Service GmbH

## INHALT

**Exklusive Auswahl** 4  
Das Nordea-Multi-Boutique-Konzept

**Land in Sicht** 9  
Der Markt für Hochzinsanleihen hat sich wieder beruhigt – was bleibt, sind überdurchschnittliche Zinschancen

**Mehr als Wind und Wasser** 10  
Thomas Sørensen erklärt im Interview, warum auch Kohlen nachhaltig sein kann

**Team statt Topstar** 12  
Das Konzept eines unabhängigen Beirats für den Nordea Value Masters funktioniert

**Fein dosiert** 14  
Biotech boomt – trotzdem ist der Zukunftsmarkt kein Selbstläufer

**Markttrends nutzen** 15  
Heracles-Fonds mit flexibler Strategie

**Exot im Norden** 16  
Wein aus Dänemark: jung und erfolgreich

### nordic friends lounge

**Sustainability-Kongress** 18

**Interview mit Dan Sauer** 19

**Petersberger Treffen** 20

**Fondstabelle** 22/23

### Impressum

#### Herausgeber

Nordea Investment Funds S. A., 562, rue de Neudorf, L-2220 Luxemburg, E-Mail: nordeafunds@nordea.lu, Telefon: +800 43 39 50 00, Telefax: +352 43 39 48, Verantwortlich: Paul Malpas, Head of Marketing Communication, Nordea Investment Funds S.A., E-Mail: paul.malpas@nordea.lu, Telefon: +352 43 39 50 95

#### Redaktion und Gestaltung

ergo Unternehmenskommunikation GmbH & Co. KG, Venloer Straße 241–245, D-50823 Köln; Redaktion: Stefan Mauer, Holger Nacken; Autoren: Hilke Maunder, Heino Reents, Wolfgang Seubert, Martin Wiesheu, Corinna Zawodniak; Artredaktion: Kirsten Haker; Grafik: Jana Wachsmuth

#### Druck

Schmekies Medien & Druck, An der Eisenbahn 5, D-54329 Konz  
Erscheinungsweise dreimal jährlich. Copyright by Nordea Investment Funds S. A. Wiedergabe, auch auszugsweise, nur unter Quellenangabe gestattet. Alle Angaben ohne Gewähr.

*Für wählerische Investoren: Nordea sucht  
branchenweit nach Expertenwissen.*



# Exklusive Auswahl

**Nach erfolgreichen Investmentprofis muss man oft lange suchen. Nordeas Multi-Boutique-Konzept zeigt Anlegern den Weg zu Mehrwert.**

**W**irklicher Mehrwert fällt auf den ersten Blick meist kaum ins Auge. Da gibt es den kleinen Feinkostladen, der in einer Gasse neben dem Supermarkt liegt, den Herrenausstatter mit exzellenter Beratung im Schatten des Textil-Discounters oder die Gaststätte mit exzellenter Bewirtung, die neben einem großen Fast-Food-Restaurant fast untergeht. Um solche Perlen zu finden, bedarf es intensiver Suche – oder eines Partners, der gute Empfehlungen geben kann.

In der Finanzbranche ist die Situation ähnlich. Gigantische Fonds mit Volumina in zweistelliger Milliardenhöhe verstellen manchmal den Blick auf echte Spezialisten, die überdurchschnittliche Arbeit leisten. Aber so, wie der kleine Herrenausstatter sich nicht um größere Geschäftsräume oder Werbung kümmern will, um die Zeit dafür nicht bei der individuellen Beratung seiner Kunden zu verlieren, so liegt auch bei vielen außergewöhnlichen Fondsmanagern der Fokus nicht auf dem Vertrieb, sondern darauf, den eigentlichen Mehrwert zu erwirtschaften – durch das Zusammenstellen eines außergewöhnlichen Portfolios.

Oft passiert es aber, dass viele Anleger von solchen außergewöhnlichen Angeboten überhaupt nicht profitieren. Investoren in Kontinentaleuropa konnten beispielsweise lange Zeit nur stauend dabei zusehen, wie Fondsmanager Richard Robinson mit seinem bei Ashburton aufgelegten European Equity Fund die europäischen Märkte Jahr um Jahr weit hinter sich ließ – falls sie den Namen Richard Robinson überhaupt kannten. Denn von seinem innovativen Ansatz, weltweite Wachstumstrends zu identifizieren und über vergleichsweise stabile europäische Aktien abzubilden, konnten bis November 2007 vor allem Retail-Investoren in Südafrika profi-

## NEU BEI NORDEA: NORTH AMERICAN GROWTH FUND

Das altgriechische Wort „Aletheia“ bedeutet auf Deutsch so viel wie „Wahrheit“ oder „Enthüllung“. Seit elf Jahren hat der amerikanische Vermögensberater Aletheia seinen Namen zum Programm gemacht und verhilft seinen Kunden durch außergewöhnlich präzise Prognosen regelmäßig zu Überrenditen. Seit Juli 2008 verwaltet Aletheia exklusiv für Nordea den neuen *Nordea 1 – North American Growth Fund*, der in nordamerikanische Wachstumswerte investiert. Der neue Fonds ist die Fortführung des bisherigen *Nordea 1 – North American Equity Fund* mit neuem Management.

Dass Nordea diese Boutique mit Aletheia eröffnet, hat seinen Grund in den exzellenten Referenzen des Vermögensverwalters. In den vergangenen fünf Jahren schaffte ein Aletheia-Portfolio mit demselben Schwerpunkt wie der neue Fonds eine Gesamtrendite von 241,01 Prozent (Quelle: [www.vestmentalliance.com](http://www.vestmentalliance.com); Stand: 30. März 2008). Mit dem Start der Kooperation ist Nordea der einzige Anbieter, der die Dienste dieses Top-Performers auch in Europa anbietet.

Der Grund: Robinson und sein Team wollten sich ganz auf ihr Portfolio konzentrieren und sich nicht durch den Aufbau und die Pflege eines aufwendigen Vertriebsnetzes oder die Arbeit mit den vielfältigen rechtlichen Vorschriften ablenken lassen.

Doch seit November 2007 gibt es für Anleger in Europa, die an die Möglichkeit überdurchschnittlicher Renditen in ihrem Heimatmarkt glauben, eine neue Investmentchance: Richard Robinson gehört jetzt auch zur Nordea-Familie. Nicht direkt, sondern als exklusiver Kooperationspartner in Form einer externen Boutique. Das Portfolio des *Nordea 1 –*

Die außergewöhnliche Wertentwicklung basiert auf einem direkten Branchenansatz, der zur besonderen Strategie von Aletheia gehört. Er steht dafür, dass die Gesellschaft bewusst viele Informationen aus ihren Investmententscheidungen ausschließt, die bei anderen Vermögensverwaltern oft alleiniges Entscheidungskriterium sind. Dazu gehören zum Beispiel Informationen von US-Wertpapieranalysten, die gängigen Medien oder Mitarbeiter von institutionellen Anlegern. Stattdessen versucht das Unternehmen gezielt, Informationen zu erlangen, bevor sie allgemein bekannt werden, und auf diese Weise Mehrwert zu identifizieren.

Eine wichtige Quelle dieses Insiderwissens ist ein Gremium von Research-Beratern, die über exzellente Kenntnisse der jeweiligen Branchen verfügen. Hinzu kommt eine genaue Analyse aller Handelsaktivitäten von Firmeninsidern, investigative Recherchen und ein großes Netz von Kontakten in allen Branchen, die sich im Portfolio befinden. Das Ziel der Aletheia-Manager lautet: agieren statt reagieren.

*European Alpha Fund* entspricht dem des Erfolgsfonds von Ashburton (siehe Interview mit Richard Robinson auf Seite 6). Mit dem Unterschied, dass er nun auch Teil des *Nordea 1-Umbrellafonds* ist und als solcher deutlich mehr Anlegern offen steht.

„Der *Nordea 1 – European Alpha Fund* ist eine unserer jüngeren externen Boutiquen. Der bisherige Erfolg des Konzepts hat uns bestärkt, diesen Weg in Zukunft konsequent fortzusetzen“, sagt Wolfgang Seubert, Geschäftsführer der *Nordea Fonds Service GmbH*. Das Multi-Boutique-Konzept von Nordea setzt sich zum Ziel, die jeweils erfolgreichsten →

## DER MANAGER DES EUROPEAN ALPHA FUND IM INTERVIEW

## Richard Robinsons Fonds schlägt den Gesamtmarkt deutlich

Wertentwicklung  
in Prozent

Quelle: Nordea; Rechtlicher Hinweis siehe Seite 23

## Der Fondsmanager



**Richard Robinson** ist seit dem Jahr 2000 bei Ashburton und leitet dort das Team Pan European Equities.

## „WIR FÜHLEN UNS WOHL ALS NORDEA-BOUTIQUE“

*Seit dem 14. November 2007 managen Sie Ihren Fonds auch unter dem Dach von Nordea. Was war der Grund für diese Entscheidung?*

**Richard Robinson:** Wir hatten schon immer einen starken Investmentansatz, haben unseren Fonds bisher aber nicht in ganz Europa vermarktet, weil wir dafür nicht so viele Kapazitäten bereitstellen wollten. Dank der Kooperation mit Nordea können wir nun beides – uns einerseits auf das Geldverdienen konzentrieren und andererseits in ganz Europa Anleger ansprechen.

*Wo sehen Sie die Rolle Ihres Fonds in der Produktpalette von Nordea?*

Ich glaube, dass wir gut für die Streuung des dort angelegten Vermögens sind. Unser Ansatz ist, völlig frei von der Gewichtung unserer Benchmark Alpha zu generieren. Unser Portfolio unterscheidet sich deshalb stark von bekannten Indizes, was nicht zuletzt auch zur Diversifikation beiträgt. Wir fühlen uns wohl als Nordea-Boutique.

*Wenn Sie sich bei der Aktienauswahl nicht am Index orientieren – woran dann?*

Wir verfolgen einen ausschließlich sektoralen Ansatz mit sogenannten Equity Clustern. Wir investieren nur in Sektoren, in denen wir Wachstumstrends identifizieren können. Auf der anderen Seite halten wir uns aber auch von Sektoren fern, die uns aktuell nicht gefallen. Im Mai haben wir unseren Vergleichsindex um etwa sieben Prozent geschlagen. Das haben wir zum großen Teil dem Banksektor zu verdanken – weil wir dort nicht investiert waren. Anstatt auf einzelne Sektorenfonds können Anleger also auf uns setzen und konsolidiert und aktiv in die erfolgversprechendsten Sektoren investieren.

*Was sind denn zurzeit die wichtigsten Sektoren für Sie?*

Wir sind aktuell besonders von drei Megatrends überzeugt: steigende Nachfrage nach Infrastruktur, Wachstum in Asien und ein Preisanstieg beim Öl. Diese drei Trends hängen sehr stark zusammen. In China leben zum Beispiel nur 44 Prozent

der Bevölkerung in Städten, im Westen sind es etwa 75 Prozent. Jeder Einwohner verbraucht in China im Schnitt 1,6 Barrel Öl pro Jahr, während in Korea oder Japan diese Zahl bei 16 bis 17 Barrel liegt. In beiden Bereichen wird China sich den Industrieländern weiter annähern – und mit Investments in die richtigen Sektoren können Anleger davon profitieren.

*Wie zum Beispiel?*

Nehmen wir an, nur ein Drittel der Chinesen verbraucht in 10 bis 15 Jahren so viel Öl wie ein durchschnittlicher Japaner. Um diese Nachfrage zu befriedigen, wären die doppelten Ölreserven Saudi-Arabiens nötig – das Wachstum Indiens, Südamerikas und Russlands gar nicht eingerechnet. Ein derart hoher Bedarf lässt sich nur mit Offshore-Ölbohrungen bedienen. Deshalb investieren wir zum Beispiel in das norwegische Unternehmen Sevan, das eine innovative Mischung aus Schiff und flexibler Bohrinselfabrik entwickelt hat.

➔ Fondsmanager in einem bestimmten Segment zu gewinnen, die zur Nordea-Philosophie passen. „Dabei setzen wir sowohl auf interne als auch auf externe Boutiquen“, kommentiert Seubert.

Der Begriff „Boutique“ kann deswegen sowohl für eigene als auch für ausgelagerte Managementstrukturen benutzt werden, weil er zunächst einmal dafür steht, dass eine abgeschlossene Umgebung zur Verfügung gestellt wird, in der Managementteams sich optimal und ausschließlich auf die Analyse der Anlageklasse konzentrieren können, in der sie Spezialisten sind. Fondsmanager müssen sich in einer solchen Umgebung weder um interne organisatorische Prozesse noch um Vertrieb oder Marketing kümmern. Ihre einzige Aufgabe ist es, ihren begrenzten Anlagemarkt so gut wie möglich im Blick zu haben, um dort überdurchschnittliche Erträge zu erzielen.

„Intern hat Nordea inzwischen vier leistungsstarke Boutiquen aufbauen können“, sagt Seubert. „Hier greifen wir auf das Spezialwissen unserer eigenen Experten zu-

rück.“ Auch eine räumliche Trennung der Spezialistenteams zeigt, wie unabhängig sie voneinander arbeiten können: Die Value-Fonds werden in Luxemburg verwaltet, Nordic Equity in Schweden, während die Teams Growth Equity und Absolute Return in Kopenhagen sitzen.

#### Langfristig angelegte Kooperationen

Der Grund dafür, dass neben diesen Teams auch externe Manager für Nordea-Boutiquen verpflichtet werden, ist ein sehr pragmatischer: „Realistisch betrachtet kann keine Fondsgesellschaft in allen Bereichen gleich gut sein. Wenn wir in allen Asset-Klassen außergewöhnliche Erträge erwirtschaften wollen, ist die Zusammenarbeit mit externen Teams die logische Konsequenz“, erklärt Seubert.

Um die dafür am besten geeigneten Manager zu finden und Kontakt zu ihnen herzustellen, hat Nordea ein sechsköpfiges Insourcing-Team aufgebaut. Wichtigstes Kriterium bei der Bewertung potenzieller Kooperationspartner ist dabei nicht ausschließlich eine

überdurchschnittliche Rendite, sondern ebenso das Arbeitsumfeld der jeweiligen Manager und die Kompatibilität zur Anlagephilosophie von Nordea. Arbeitsumfeld bedeutet in diesem Fall, dass der ausschließliche Fokus des Managers darauf liegen muss, die außergewöhnliche Expertise weiter auszubauen. Sein Arbeitsumfeld muss ihn so weit von anderen Aufgaben entlasten, dass er sich ganz auf die Vermehrung der Anlegergelder konzentrieren kann. Auch die Kompatibilität mit der Anlagephilosophie nimmt Nordea ernst: Multi-Boutique heißt nicht, dass automatisch alle Fondsmanager mit guter Performance aufgenommen werden, sondern dass die Produkte den Transparenz- und Qualitätskriterien von Nordea in allen Bereichen entsprechen müssen. „Wir arbeiten nur mit Fondsmanagern zusammen, von deren Philosophie wir überzeugt sind und deren Produkte eine sinnvolle Ergänzung unseres Angebots darstellen“, sagt Lars Erik Høgh, Leiter des Insourcing-Teams. ➔

*Vorsprung durch Qualität: Nur die besten Produkte können Nordea-Boutiquen werden.*



Foto: Getty Images

→ Durch die Hereinnahme der externen Unterstützung schafft Nordea eine Win-Win-Situation. Auf der einen Seite haben die Fondsmanager mehr potenzielle Kunden, ohne durch die Konzentration auf den Vertrieb ihre Anlagestrategie zu vernachlässigen. Auf der anderen Seite gewinnt Nordea exklusive Kooperationspartner, die als fest zum Unternehmen gehörende Manager nur schwer zu halten wären. Auch die Kunden profitieren, indem sie Zugang zu einem breiteren Investmentuniversum aus einer Hand bekommen. Die durchschnittlichen Gebühren der extern gemanagten Fonds sind dabei nicht höher als die der intern aufgelegten.

„Unsere Erfahrungen mit externen Boutiquen reichen inzwischen zehn Jahre zurück“, erinnert sich Høgh. Damals etablierte Nordea die Partnerschaft mit Private Capital Management, die seitdem den *Nordea 1 – North American Value Fund* managen. Die jüngste Boutique ist der *Nordea 1 – North American Growth Fund*, der am 1. Juli 2008 in Kooperation mit Aletheia aufgelegt wurde (s. Kasten auf Seite 5). *Stefan Maurer*

*Sorgfältige Auswahl: Den Nordea-Ausleseprozess überstehen nur die besten Produkte.*



## EXPERTISE AUS EINER HAND

Als Nordea vor zehn Jahren die erste externe Boutique eröffnete, war das nur der erste Schritt zu einer immer weiter diversifizierten Produktpalette. Inzwischen vertreibt Nordea acht Fonds, die von externen Kooperationspartnern gemanagt

werden. Die Zusammenarbeit zielt in allen Fällen auf eine langfristige und exklusive Kooperation ab, um mit herausragenden Managern überdurchschnittliche Ergebnisse zu erzielen. Eine Übersicht über die externen Boutiquen von Nordea:

### Nordea 1 – European Alpha Fund

Auflegedatum: 14. November 2007  
Gesellschaft: Ashburton  
WKN: AOM5ME  
Schwerpunkt: Aktien Europa  
Benchmark: MSCI Europe  
Strategie: Growth

### Nordea 1 – IT Fund

Auflegedatum: 17. April 2000  
Gesellschaft: Wellington  
WKN: 935933  
Schwerpunkt: Aktien Informations-  
technologie Welt  
Strategie: Growth

### Nordea 1 – European Value Fund

Auflegedatum: 15. September 1989  
Gesellschaft: European Value Partners  
WKN: 973347  
Schwerpunkt: Aktien Europa  
Benchmark: MSCI Europe  
Strategie: Value

### Nordea 1 – North American Value Fund

Auflegedatum: 14. März 1997  
Gesellschaft: PCM  
WKN: 973348  
Schwerpunkt: Aktien USA  
Benchmark: S & P 500 Composite  
Strategie: Value

### Nordea 1 – European High Yield Bond Fund

Auflegedatum: 02. Januar 2006  
Gesellschaft: Capital Four  
WKN: 529937  
Schwerpunkt: Hochzinsanleihen  
Europa  
Strategie: Excess Return

### Nordea 1 – Absolute Return High Yield Fund

Auflegedatum: 15. März 2007  
Gesellschaft: Capital Four  
WKN: AOLGUM  
Schwerpunkt: Hochzinsanleihen  
Europa  
Strategie: Absolute Return

### Nordea 1 – Heracles Long Short MI Fund

Auflegedatum: 13. März 2008  
Gesellschaft: Metzler  
WKN: AONDW9  
Schwerpunkt: Aktien, Anleihen,  
Immobilien Welt  
Strategie: Absolute Return

### Nordea 1 – North American Growth Fund

Auflegedatum: 01. Juli 2008  
Gesellschaft: Aletheia  
WKN: 989817  
Schwerpunkt: Aktien USA  
Benchmark: MSCI USA  
Strategie: Growth



# Land in Sicht

**Nach den Turbulenzen auf den Finanzmärkten versprechen ausgerechnet die relativ riskanten Hochzinsanleihen überdurchschnittliche Renditen.**

**D**ie Lage auf den Finanzmärkten ermutigt nicht gerade, in ohnehin riskante Hochzinsanleihen – auch High-Yield-Bonds genannt – zu investieren. Wer sich jedoch der Risiken bewusst ist, für den ist möglicherweise gerade jetzt ein günstiger Einstiegszeitpunkt. Nach Ansicht vieler Experten bieten die europäischen High-Yield-Märkte mit einem Horizont von zwölf bis 36 Monaten bei anhaltender Volatilität durchaus Chancen.

Anlass zur Hoffnung gibt, dass der Markt mit steigenden Spreads auf die Krise reagiert hat. Das bedeutet, dass Unternehmen mit schlechter Bonität deutlich höhere Risikozuschläge an Bond-Käufer zahlen müssen, um deren Kapital zu mobilisieren. Gleichzeitig sank jedoch bis April die Kreditausfallrate in Europa auf 0,71 Prozent und soll nach eher konservativen Schätzungen von Moody's per Januar 2009 auf nur

4,81 Prozent steigen. Die aktuellen Spreads von 731 Basispunkten – berechnet von Merrill Lynch zum 11. April 2008 – würden nach Nordea-Analysen jedoch eine Ausfallquote von 12,2 Prozent rechtfertigen.

Mit anderen Worten: Der Investor geht zwar beim Kauf von europäischen High Yields ein Risiko ein, wird jedoch dafür überdurchschnittlich belohnt. Weiterhin spricht für die Hochzinspapiere, dass die Verschuldung der Unternehmen im Verhältnis zu ihrer Ertragskraft zurzeit niedrig ist.

#### Mitarbeiterbindung auf skandinavisch

Nordea bietet High-Yield-Anlegern in Europa mit dem *Nordea 1 – European High Yield Bond Fund* einen mit fünf Morningstar-Sternen ausgezeichneten Fonds. Manager ist die Gesellschaft Capital Four, die mit Sandro Näf, Thomas Rudbeck, Henrik Østergaard

und Torben Skødeberg das europäische High-Yield-Team mit der längsten Erfahrung am Markt hat. Die vier kamen 2000 bei Nordea zusammen und legten den Grundstein für das High-Yield-Geschäft der Gesellschaft. Als sich das Team 2007 selbstständig machte, bot sich Nordea als erster Kunde an – nicht zuletzt auch, um die Kontinuität im Fondsmanagement zu wahren.

Das Anlageziel des Fonds ist es, das Kapital zu erhalten und durch aktives Management eine überdurchschnittliche Rendite zu erzielen, gemessen an den Referenzindizes. Dies wollen die in Kopenhagen ansässigen Spezialisten durch das Aussortieren von tatsächlich riskanten Junk-Bonds und durch das Aufspüren versteckter Perlen im Markt erreichen. Dafür nutzen sie sowohl quantitative als auch qualitative Analyseverfahren und haben Tools entwickelt, die als marktführend gelten. *Martin Wiesheu*

Nachhaltig investieren mit Karbon: Moderne Flugzeuge sparen durch diesen Werkstoff bis zu 20 Prozent Treibstoff.



# Mehr als Wind und Wasser

Thomas Sørensen, Manager des Nordea 1 – Climate & Environment Equity Fund, erklärt die oft unterschätzte Größe seines Investmentuniversums.

*In den ersten drei Monaten seit seiner Auflage verbuchte Ihr Fonds ein Plus von mehr als 13 Prozent – wie lautet Ihre Erfolgsformel?*

**Thomas Sørensen:** Zunächst einmal rate ich, die absolute Prozentzahl nicht zu hoch zu bewerten. Auch der Gesamtmarkt ging seit März 2008 wieder nach oben, was einen Teil unserer Gewinne erklärt. Viel wichtiger ist die relative Performance. Hier schlagen wir uns insbesondere seit den Kurskorrekturen im Mai deutlich besser als der Durchschnitt der Aktienmärkte. Der Grund dafür liegt vor allem darin, dass wir in besonders zukunftssichere Unternehmen investieren.

*Inwiefern sind denn zum Beispiel Solarproduzenten oder Windparkbetreiber als subventionsabhängige Branchen besonders zukunftssicher?*

Die Frage impliziert eine sehr enge Sicht auf den Markt, die unserem Investmentansatz nicht gerecht wird. Natürlich sind die Solar- oder die Windkraftbranche subventionsabhängig und wären für sich allein genommen kein besonders diversifiziertes Investment. Das wissen wir und legen das Kapital daher sehr viel breiter an. Wie andere erfolgreiche Fonds auch investieren wir in Unternehmen, indem wir ihren Wert evaluieren und so Chancen suchen. Der Unterschied ist lediglich, dass wir gezielt nach Unternehmen suchen, die vom Klimawandel profitieren. Dazu gehört zum Beispiel der Sektor Energieeffizienz oder Karbonproduzenten.

### *Warum profitieren ausgerechnet Karbonproduzenten vom Klimawandel?*

Der Zusammenhang zeigt sich zum Beispiel beim Unternehmen Hexcel, dessen Aktien wir auch im Portfolio haben. Der Bedarf an Karbon steigt unter anderem durch die Entwicklung in der Luftfahrt. Neue Flugzeuge wie der Airbus A380 oder die Boeing 787 enthalten deutlich mehr Karbon als frühere Modelle – durch das leichte und gleichzeitig robuste Material sparen sie große Mengen Treibstoff. Der Karbonproduzent Hexcel hat erst Anfang Juni 2008 einen umfangreichen Vertrag mit Airbus abgeschlossen. Auch moderne Windräder enthalten immer mehr von diesem Werkstoff.

### *Energieerzeugung spielt in Ihrem Portfolio also eine eher untergeordnete Rolle?*

Zurzeit schon. Unser Ansatz ist rein thematisch. Wir untersuchen gezielt Wachstumstrends, die mit Umweltschutz und Klimawandel zusammenhängen. Auf diese Weise sind wir nicht von einzelnen Themen wie Wind oder Wasser abhängig, sondern können von allen Wachstumstrends der Branche profitieren und auf Marktänderungen sehr flexibel reagieren. Das sorgt für eine bessere Diversifikation und höhere Gewinne, als wenn wir uns nur auf bestimmte Teilbereiche wie etwa Solarenergie beschränken würden. Die Branche ist mehr als das, was man traditionell mit ihr verbindet.

### *Wo sehen Sie noch Wachstumstrends?*

Aktuell sind etwa Ressourceneffizienz und eine bessere Energiedistribution wichtige Themen für uns. In Russland produzieren zum Beispiel noch immer viele Schwerindustrie-Unternehmen mit 50 Jahre alten Maschinen. Gleichzeitig passen sich die Energiepreise dort allmählich dem weltweiten Niveau an. Das führt fast automatisch zu großen Investitionen in effizientere Produktionsmittel. Wer hier die richtigen Zulieferer identifiziert und ins Portfolio aufnimmt, profitiert fast automatisch.

### *Das hört sich mehr nach klassischem Stockpicking und weniger nach Öko- Investments an.*

Das Gute ist doch, dass das heutzutage kein Widerspruch mehr ist. Es gibt inzwischen starke ökonomische Gründe für den Umwelt- und Klimaschutz. Allein die immer weiter steigenden Rohstoffpreise zwingen die Unternehmen, effizienter mit der vorhandenen Energie umzugehen und alternative Energieformen voranzutreiben.

### *Warum sollten Anleger ausgerechnet auf Ihren noch recht jungen Fonds setzen, wenn sie von den beschriebenen Trends überzeugt sind?*

Der Fonds mag noch recht jung sein, unsere Erfahrung mit dem Thema reicht aber weit zurück. Das Thema Umwelt und Ressourceneffizienz ist seit Langem ein erfolgreicher Bestandteil des

Nordea 1 – Global Equity Fund und des Nordea 1 – European Equity Fund. Zusammen mit meinem Team bin ich seit 2003 innerhalb dieser Fonds für dieses Thema zuständig. Weil dieser Bereich in den vergangenen Jahren immer weiter an Bedeutung gewonnen hat, haben wir uns nun entschieden, ihn zusätzlich zum bisherigen Angebot in einem eigenen Fonds darzustellen. *Stefan Mauer*

#### ZUR PERSON



**Thomas Sørensen** kam 1997 zu Nordea, seit 1999 arbeitet er für Nordea Investment Management. Portfoliomanager ist er seit 2002. Zunächst zuständig für das Risikomanagement, wurde er nur ein Jahr später zum Verantwortlichen für weltweites Energie- und Material-Research. Seit dem 13. März 2008 managt er den *Nordea 1 – Climate & Environment Equity Fund*.

# Team statt Topstar

Der Nordea Value Masters ist Kerninvestment, ohne wichtige Trends zu verpassen. Möglich wird das auch durch einen unabhängigen Anlageausschuss.

Jetzt erst recht. Die Chancen, an den internationalen Aktienmärkten auf unterbewertete Unternehmen zu stoßen, sind besser denn je. Denn die Kapitalmarktkrise hat viele Value-Werte mit nach unten gerissen. Der Dachfonds *Nordea Value Masters* will von dieser Situation profitieren und sucht unter den besten Value-Aktienfonds die attraktivsten aus.

Fondsmanager Richard Ritschel bildet in seinem Fonds dabei erfolgreiche Value-Strategien unterschiedlicher Gesellschaften weltweit in seinem Portfolio ab, anstatt nur den Ansatz eines Geld-

hauses zu verfolgen. „Unsere Überzeugung lautet: Ein Value-Dachfonds erzielt dann gute Ergebnisse, wenn er auf eine Vielfalt erfolgreicher Value-Strategien unterschiedlicher Gesellschaften zurückgreifen kann. Und genau das tun wir“, sagt der Experte, der auch angesichts der steigenden Inflation dazu rät, produktives Sachkapital gegenüber Geldwerten zu bevorzugen.

Grundsätzlich bedeutet Value, dass beim Kauf von Aktien besonders auf Substanz geachtet wird: Investiert wird nur, wenn der ermittelte Wert des Un-

ternehmens deutlich über dem aktuellen Aktienkurs liegt. Das Vorbild der meisten Value-Investoren, Warren Buffet, belegt seit mehreren Jahrzehnten, dass sich mit einem konsequenten Value-Stockpicking fernab jeder Benchmark gegenüber den Märkten Überrenditen erzielen lassen.

Regelmäßig berät ein unabhängiger Anlageausschuss über das Fondsportfolio des *Nordea Value Masters*. Die Aufgaben dieses Gremiums bestehen aus qualitativem und quantitativem Research. Anhand einer erstellten Buy-and-Watch-Liste haben die externen Experten

## INTERVIEW MIT JÖRG LANGE



**Jörg Lange**, verheiratet, zwei Kinder. Seit 1994 ist der Diplom-Ökonom persönlich haftender Gesellschafter der Fondsinvest Petersen & Lange in Hannover. Lange ist spezialisiert auf Fondsanalyse und Investmentberatung und gilt als ausgewiesener Experte für Value-Produkte.

*Wie kann man sich die Arbeit des Anlageausschusses vorstellen?*

**Lange:** Wir beraten gemeinschaftlich regelmäßig über das Fondsportfolio und suchen geeignete Zielfonds aus. Auf Basis unserer Empfehlungen stellt Fondsmanager Ritschel dann das Portfolio zusammen. Unser Ziel ist es, für das Globalportfolio, das den Hauptteil des Fonds ausmacht, Produkte auszuwählen, die auch als Einzelfonds dauerhaft als Basisinvestment geeignet wären.

*Wie lauten die wichtigsten Auswahlkriterien für die Zielfonds?*

Dazu zählt vor allem die Konsistenz im Investmentansatz. Denn Value ist auf Langfristigkeit angelegt. Und wir wollen kein Timing-Fonds werden, der sich nur nach der aktuellen Marktlage richtet. Wichtig ist für den Anlageausschuss aber auch, dass

der Manager des Zielfonds bereits seine Fähigkeiten nachgewiesen hat und dass er einen Track Record vorweisen kann. Außerdem schauen wir genau auf die Strategie, die aktuellen Positionen im Fonds und wie die Unternehmen bewertet sind.

*Warum sollten Anleger überhaupt einen Value-Fonds kaufen?*

Value-Fonds liefern auf lange Sicht ganz einfach bessere Erträge, und das bei geringerem Risiko. Viele Deutsche kaufen ja bekanntlich gern etwas zu Schnäppchenpreisen, dieses Vorgehen kann man mit dem Value-Ansatz durchaus vergleichen. Es ist doch schlüssig, weniger zu zahlen, als das Produkt tatsächlich wert ist. Ein Value-Manager agiert im Grunde nach dem einfachen kaufmännischen Prinzip: Der Gewinn liegt im Einkauf.



Teamarbeit: Ein Ausschuss berät den Fondsmanager bei wichtigen Entscheidungen.

ein Vorschlagsrecht für Allokation und Gewichtung. Dem Ausschuss gehören mit Sven Hedderich und Jörg Lange von der FONDS InvestBeratung Petersen & Lange KG zwei ausgewiesene Value-Experten an, die in der Vergangenheit bereits mehrfach frühzeitig herausragende aufstrebende Zielfondsmanager identifizieren konnten. Auch Dirk Arning und Björn Drescher von der Drescher & Cie GmbH sind zwei echte Fachleute, die dem Fondsmanagement sowohl im Bereich der Kapitalmarktexpertise als auch bei der Einzelfondsauswahl beratend zur Seite stehen. Seitens Nordea ist mit Wolfgang Seubert der Geschäftsführer der Nordea Fonds Service GmbH im Anlageausschuss vertreten.

### Professionelles Scoring-Modell

„Wir haben ein eigenes Scoring-Modell entwickelt, das sämtliche Aktienfonds sortiert“, erläutert Dirk Arning von Drescher & Cie die Arbeitsweise. „Dieser quantitative Screening-Prozess hilft uns, nichts zu übersehen.“ In dieses Modell fließen gewisse historische Kennzahlen mit ein wie Wertentwicklung und Risiko,

aber auch aktuelle Daten wie Kurs-Cashflow-Verhältnis, Kurs-Buchwert-Verhältnis und Kurs-Gewinn-Verhältnis, also typische Kennziffern für Value-Investoren.

Bei einem für den Anlageausschuss interessanten Score-Wert folgt dann die Einzelfallbetrachtung. „Wir nehmen Kontakt zum Fondsmanager auf und interviewen ihn mithilfe eines Fragenkatalogs“, erläutert Arning den weiteren Auswahlprozess. Anschließend werden die Ergebnisse im Ausschuss diskutiert und eine Empfehlung ausgesprochen. „Es sind sehr viele verschiedene Daten, aber es ist eine Arbeit, die sich am Ende lohnt“, ist Arning sich sicher. „Auf diese Weise identifizieren wir Zielfonds, die nicht zufällig einmal gut waren, sondern bei denen eine gute Chance besteht, dass sie dauerhaft bei niedrigem Risiko eine gute Performance erzielen.“

Zwölf Zielfonds sind derzeit im Portfolio enthalten. „Mit steigendem Fondsvolumen wird auch die Zahl der Zielfonds tendenziell etwas steigen“, sagt Arning. Unter den Zielfonds befinden sich derzeit illustre Namen wie der Linger Systematic LBB Invest, der Warburg

Value Fonds, der Starcap Priamos oder der Sparinvest Global Value. „Gerade der Sparinvest ist ein gutes Beispiel für unseren Ausleseprozess“, sagt Anlageausschuss-Mitglied Jörg Lange. „Seit Juli 2007 hat der Fonds zwar kräftig Federn lassen müssen, die aktuellen Kennziffern sind aber ausgezeichnet, sodass wir den Fonds zum Kauf vorgeschlagen haben.“

Der Nordea Value Masters wurde als pflegeleichtes und substanzorientiertes Basisinvestment konstruiert. Seine Konzeption als Dachfonds wie auch sein thematischer Schwerpunkt „Value Strategien“ prädestinieren den *Nordea Value Masters* auch über die Abgeltungsteuer hinaus als langfristiges Buy-and-hold-Investment.

Fondsmanager Ritschel: „Wir sind überzeugt, langfristig einen Mehrwert gegenüber dem Durchschnitt der direkt investierenden internationalen Aktienfonds erwirtschaften zu können.“ Denn die kurzfristige Börsenentwicklung drohe den objektiven Blick für langfristige Anlagestrategien zu trüben. „Dabei bieten sich gerade im Moment mehr Chancen als Risiken“, so Ritschel. *Heino Reents*

Forschung im Labor: Die Hälfte aller neuen Medikamente basiert auf Biotechnologie.



# Fein dosiert

**Biotechnologie verspricht großes und kaum zyklisches Wachstum. Doch bei der Aktienauswahl ist in der recht jungen Branche eine genau austarierte Strategie nötig.**

**W**er Zukunftsprognosen zur Medizinbranche abgeben will, der kommt am Thema Biotechnologie nicht vorbei. Kein anderes Segment innerhalb dieses Marktes verspricht derzeit so große Wachstums-

raten. Allerdings braucht, wer auf diesem Markt Geld verdienen möchte, viel Fachwissen und einen tiefen Einblick in aktuelle Entwicklungen. „Investoren sollten zum Beispiel die grundlegenden Unterschiede zwischen den Kontinenten

kennen“, sagt Tim Jaksland, Manager des *Nordea 1 – Biotech Fund*. „Die europäischen Biotech-Unternehmen sind im Vergleich zu denen in den USA oft noch sehr jung. Das bedeutet mehr Risiko, in Aufschwungzeiten aber auch mehr Chancen auf Wachstum.“

Dass Biotech eine Wachstumsstory ist, zeigt ein Blick auf die Statistik: Etwa die Hälfte aller neu angemeldeten Medikamente basiert auf Forschungen aus dem Biotech-Sektor, das durchschnittliche Umsatzwachstum des Biotech-Sektors betrug von 1994 bis 2005 im Schnitt 13 Prozent pro Jahr. „Wir befinden uns aktuell in einer Marktphase, in denen die Biotech-Unternehmen die Früchte für jahrelange Forschungsarbeit ernten“, erklärt Jaksland. Viele der Unternehmen in seinem Portfolio haben vor Kurzem neue Medikamente auf den Markt gebracht oder stehen kurz vor deren Einführung.

## Defensives Wachstum

Wer die chancenreichen Biotech-Unternehmen rechtzeitig identifiziert, kann auf diese Weise trotz eher defensiver Ausrichtung in einen Wachstumsmarkt investieren. „Wir analysieren die Unternehmen genau, ob sie in der Lage sind, aus ihrer Forschung auch Kapital zu schlagen“, sagt Jaksland. In den vergangenen fünf Jahren gelang ihm dies hervorragend: Vom 31. Mai 2003 bis zum 31. Mai 2008 stieg sein Portfolio fast doppelt so schnell wie der Vergleichsindex. Auch deswegen ist der *Nordea 1 – Biotech Fund* zurzeit von Morningstar mit fünf Sternen bewertet.

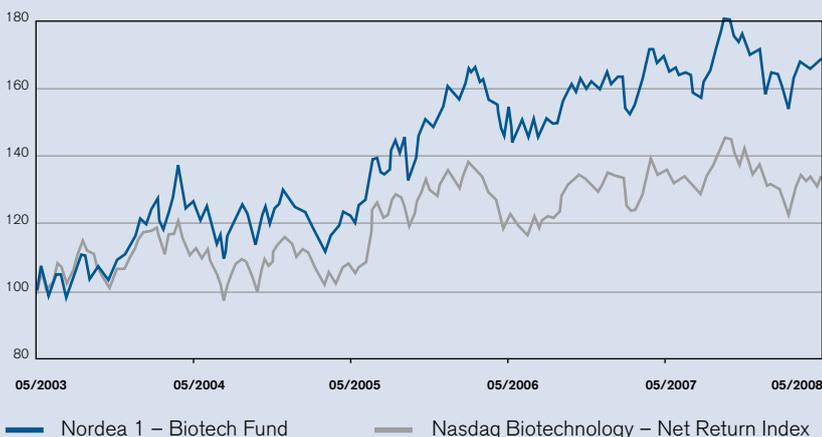
„Ob individuelle Medikamente, neuartige Diagnoseverfahren sowie der Kampf gegen Krebs oder Diabetes – in keinem dieser Bereiche wird die Medizin ohne Biotech auskommen“, so Jaksland. „Mit unserem Fonds sind Investoren auf jeden Fall dabei.“

Stefan Mauer

## WERTENTWICKLUNG DES NORDEA 1 – BIOTECH FUND

### Nordea 1 – Biotech Fund

Performance per 30.05.2008



Quelle: Nordea; \*Rechtlicher Hinweis siehe Seite 23

# Markttrends nutzen

**Der Nordea 1 – Heracles LongShort MI Fund nutzt mathematische Modelle und flexible Strategien, um bei steigenden und fallenden Kursen Gewinne zu erzielen.**

**D**as Auf und Ab an den Kapitalmärkten ist nichts für schwache Nerven. Der *Nordea 1 – Heracles LongShort MI Fund* wird die Märkte zwar nicht zähmen können, so wie einst die Sagenfigur im Namen des Fonds die menschenfressenden Pferde des Diomedes. Dennoch soll mit der so genannten Long-Short-Strategie die Reise zur Rendite etwas ruhiger werden: Der Fonds will ein jährliches Renditeziel von aktuell zwei bis vier Prozent über Geldmarktrendite sowohl in steigenden als auch in fallenden Märkten realisieren.\*

Kurz gefasst funktioniert die Long-Short-Strategie so: Steigt ein Papier im Wert, kauft der Anleger es und profitiert vom Kursanstieg. Fällt hingegen ein Markt, kann er „short“ gehen, also die fallenden Papiere leihen und verkaufen. Fällt der Kurs tatsächlich, kauft er die Papiere zu einem günstigeren Kurs erneut und gibt sie an den Verleiher zurück. Die Differenz ist der Ertrag.

## Mit System investieren

Besonders innovativ ist der *Nordea 1 – Heracles LongShort MI Fund*, weil seine Investments ausschließlich auf einem mathematischen Modell beruhen, entwickelt vom Bankhaus Metzler. Das Investmentuniversum besteht aus 50 internationalen Aktien-, Renten- und Währungsmärkten.

Wirklich einzigartig am Long-Short-Konzept von Metzler ist, dass das Gesamtrenditeziel ausdrücklich Teil des mathematischen Systems ist. Auf Basis dieses Renditeziels ist im Regelsystem

vorgegeben, welchen Performance-Beitrag die einzelnen Marktstrategien leisten müssen. Dies bedeutet umgekehrt, dass, sobald eine Marktstrategie den geforderten Performance-Beitrag geleistet hat, die Position sukzessive und antizyklisch geschlossen wird. Damit wird sichergestellt, dass die Gewinne rechtzeitig realisiert werden. Zugleich kommen so möglichst viele Strategien zum Einsatz, wodurch die Wahrscheinlichkeit erhöht wird, dass das angestrebte Gesamtrenditeziel erreicht wird.

Der langfristige Backtest für die Metzler-Long-Short-Strategie belegt das Konzept. Sie erzielte eine ähnliche Rendite wie Aktieninvestments bei gleichzeitig wesentlich niedrigerem Risiko, das mit der Kennzahl Volatilität gemessen wird.

Der Anleger wird so die Früchte seiner Geldanlage sicherlich einfacher pflücken können als seinerzeit Herakles: Dieser musste bis nach Gibraltar fahren und dann noch eine List bemühen, um an die goldenen Äpfel der Hesperiden zu gelangen. *Martin Wiesheu*



*Sorgfältig ausbalanciert: Der Heracles-Fonds passt sich Kursbewegungen dynamisch an.*

\* Stand: Mai 2008. Diese angestrebte Zielrendite kann weder garantiert noch zugesichert werden und bezieht sich in jedem Fall auf ein langfristiges Investment. Kurz- und mittelfristig kann das Fondsergebnis deutlich vom angestrebten Renditeziel abweichen und je nach Marktentwicklung auch zu Kursverlusten führen.

Ausgezeichnet: Die Nordlund-Weine des Dansk VinCenter haben bereits mehrere Preise gewonnen.



# Exot im Norden



Stolzer Pionier: Jørgen Hinsch arbeitet im größten Weingut Dänemarks.

**Der Dänische König Christian IV. liebte deutschen Wein und ließ ihn fassweise importieren. Heute könnte er auch in eigenem Königreich edle Tropfen finden.**

**K**eine zehn Kilometer vom Rathausplatz von Kopenhagen entfernt bindet Jørgen Hinsch (55) junge Weintriebe am gespannten Stahldraht fest. „Wir experimentieren hier mit Rondo am Hochspalier“, erzählt der Winzer, der seit einem Jahr für das größte und professionellste Weingut Dänemarks arbeitet. Bereits 1999 hatte Jens Michael Gundersen, Dänemarks aktivster Weinlobbyist, hier in Avedøre sein Dansk VinCenter gegründet. Mittlerweile führt sein Mitbegründer und einstiger Partner Torben Andreasen allein den Betrieb – Gundersen baut inzwischen seit vier Jahren zusammen mit Karin Hvidtfeldt ein neues Weingut auf der Ostsee-Insel Fejø auf.

Das drei Hektar große Weingut des Dansk VinCenter in Avedøre ist Experimentieracker und kommerzielles Weingut in einem. Auf 3,5 Hektar Land, auf dem noch vor acht Jahren eine Gärtnerei Geranien und andere Balkonblumen züchtete, wachsen heute 10.000 Wein-



*Auslese: Nur zwei Drittel des Weinguts werden kommerziell genutzt, der Rest ist Experimentierfeld.*



*Gut Ding will Weile haben: Im Dansk VinCenter reift der Wein in 28 Eichenfässern.*



*Weites Feld: Auf 3,5 Hektar wachsen ungefähr 10.000 Rebstöcke.*

stöcke. Zwei Drittel des Areals dienen dem kommerziellen Traubenanbau, ein Drittel der Fläche ist ein Versuchsfeld: Sorten wie Ortega, Solaris, Castel und Regent werden hier auf Ertrag und Güte an unterschiedlichen Spaliertypen getestet. Am erfolversprechendsten hat sich auch hier die Rebe „Rondo“ erwiesen – aus ihr kreierte Kellermeisterin Anne Juel Christensen (33) die „Nordlund“-Weine. Als sie 2002 in 7.100 handsignierten Flaschen erstmals auf den Markt kamen, waren sie in wenigen Wochen vergriffen. Mittlerweile wurde der Cuvée aus vier Traubensorten mit hohem Rondo-Anteil bei der alljährlichen Weinmesse im Kopenhagener Tivoli bereits zweimal mit Silber und einmal mit Bronze ausgezeichnet.

Erst seit dem 1. August 2000 ist Dänemark von der EU als Weinbaugebiet anerkannt und darf Wein zu kommerziellen Zwecken anbauen und verkaufen. Als erster staatlich anerkannter Weinproduzent des Königreichs gilt das zwei Hektar große Weingut Skærsøgaard Vin, das der Winzer Sven Moesgaard vor sieben Jahren in Dons bei Kolding in Südostjütland gegründet hat. Bei der Blindverkostung auf der renommierten Vereinigung „Effervescents du Monde“ bewies Moesgaard, welche Klasse seine Tropfen bereits haben: Unter 408 Schaum-

weinen aus 24 Ländern holte sein DON's Cuvée Sec 2006 die Silbermedaille.

#### **Jung und erfolgreich**

Der Erfolg seiner Rot-, Rosé-, Weiß- und Schaumweine rief rasch Nachahmer auf den Plan. Derzeit gibt es bereits drei Dutzend Winzer im Königreich. Auf der Sonneninsel Bornholm keltert und verkaufen Torsten Cilleborg und Thor Kristoffersen auf ihren Weingut Lille Gadegaard in Aakirkeby jährlich mehr als 1.000 Liter Rotwein. Ist draußen eine dänische Flagge – anstelle des traditionellen Straußes – aufgesteckt, kann der schmackhafte Rote zu einem deftigen Wurststeller im Café genossen werden. Und auch auf Møn produziert Jørgen Teik Hansen vom Hjelm Vingård bei Stege an 1.500 Weinstöcken Tropfen, die aufhorchen lassen.

Doch die Boomregion der dänischen Winzer heißt Seeland. Boden und Klima liefern hier so gute Bedingungen, dass bei Blindverkostungen die von dort stammenden dänischen Weine als edle Tropfen aus Norditalien eingestuft wurden. Zu den ältesten Weingütern der Region gehört die kleine Domain Aalsgaard von Lars Hagerman in Nordseeland. 1975 pflanzte der vollbärtige Winzer hier auf 0,7 Hektar die ersten der insgesamt 2.000 Weinstöcke an. Ihre Tropfen

lassen heute Kenner schwärmen. Ein anerkannter Ökwinzer ist Bjarne Thougard Kristensen. Auf seinem Weingut Vinperlen stellt er den Rotwein „Bjarnanett Rouge“ aus Trauben her, ferner einen leichten Weißwein aus Holunderblüten, einen süßen Erdbeerwein sowie Met, den Honigwein der Wikinger. Verkostungen und Weingutführungen bietet auch Frederiksborg Vin an, das in der Nähe des weltberühmten gleichnamigen Schlosses seit dem Jahr 2000 Rot- und Weißweine von 1.000 Rebstöcken keltert. Als jüngstes Weingut unter den dänischen Winzern kam im Jahr 2006 das Weingut Skovgård in der Nähe von Slagelse hinzu.

*Hilke Maunder*

#### **WEITERE INFORMATIONEN**

##### **Degustationen, Kellertürverkauf und Führungen bieten u. a.:**

Skærsøgaard Vin, Dons  
E-Mail: info@dansk-vin.dk  
www.dansk-vin.dk

Dansk VinCenter, Hvidovre  
E-Mail: info@vincenter.dk  
www.vincenter.dk

Domain Aalsgaard, Ålsgårde  
E-Mail: hagerman@adr.dk  
www.domainaalsgaard.dk

Dänischer Winzer-Verband  
www.vinavl.dk

### EDITORIAL

## Liebe Freunde,

beim Besuch der jüngsten Fondsmessen in Deutschland waren es drei Themen, an denen im Jahr 2008 wohl niemand vorbeikommt: Rohstoffe, Nachhaltigkeit und natürlich die Abgeltungsteuer. Bei all diesen Themen besteht mehr Diskussionsbedarf, als es auf den ersten Blick scheinen mag. So war es etwa erklärtes Ziel des Sustainability-Kongresses in Bonn, den Begriff „Nachhaltigkeit“ verbindlich mit Leben zu füllen. Auch bei der Abgeltungsteuer fehlen oft anschauliche Materialien für den Dialog mit den Kunden. Nordea möchte in all diesen Fragen mehr sein als bloßer Produktlieferant, sondern aktiv an Lösungen mitarbeiten – sei es durch den *Nordea 1 – Climate and Environment Equity Fund* oder dem neuen Versicherungs-Handout zur Abgeltungsteuer. Dabei sind wir immer auch auf Ihre Hilfe angewiesen. Deshalb an dieser Stelle ein besonderer Dank an alle Teilnehmer des Sales Excellence Check.

Ihr  
Nordea Sales-Team

## Inhalt

<b>Sustainability-Kongress</b>	<b>18</b>
<b>Petersberger Treffen</b>	<b>20</b>
<b>Wichtige Termine</b>	<b>21</b>
<b>Versicherungs-Handout</b>	<b>21</b>
<b>„Kölner Golf Woche“</b>	<b>23</b>
<b>Neuer Nordea-Fonds</b>	<b>23</b>
<b>Fondstabelle</b>	<b>22/23</b>



Solarzellen und blauer Himmel: Auch herkömmliche Fonds müssen sich zunehmend mit Umweltaspekten beschäftigen.

### Vierte Ausgabe des Branchentreffens in Bonn

## Nur Rendite reicht nicht mehr

**Der Sustainability-Kongress 2008 zeigt vor allem eines: Ohne nachhaltige Produkte werden Fondsgesellschaften es in Zukunft schwerer haben.**

Geld allein macht nicht glücklich. Diese Binsenweisheit fasst ziemlich gut zusammen, was die Investmentprofis auf dem Bonner Sustainability-Kongress erneut als großen Trend in der Finanzbranche bestätigt haben: Nachhaltige Kapitalanlagen sind längst keine Exoten mehr, sondern ein ernst zu nehmender Teil der Anlagengewalt. „Das Volumen offener Publikumsfonds in diesem Segment wächst seit Jahren überdurchschnittlich“, zieht Björn Drescher, Vorsitzender des Vereins zur Förderung des Sustainability-Gedankens e. V., Bilanz.

Am 6. und 7. Mai 2008 diskutierten zum vierten Mal Vertreter der Finanzwirtschaft,

der Politik und der Medien beim Sustainability-Kongress über Nachhaltigkeit als Innovations- und Zukunftsfaktor. An zwei Tagen im World Conference Center in Bonn – dem ehemaligen Sitz des Deutschen Bundestages – konnten die rund 500 Teilnehmer und Besucher unter anderem verschiedene Podiumsdiskussionen und Workshops besuchen. Vermittler und Makler brachten ihr Wissen über die neuesten Trends, Zahlen, Daten und Fakten im Nachhaltigkeitssektor und zu ethisch-ökologischen Finanzprodukten auf den neuesten Stand. Bei der begleitenden Ausstellung präsentierte sich auch Nordea mit einem Messestand.

Im Mittelpunkt des Forums standen ethisch-ökologische und soziale Faktoren in der Finanzwirtschaft und die Fragen: Welche Trends beherrschen die Kapitalmärkte? Wie kann die Finanzwirtschaft Verantwortung übernehmen? Welche Bedeutung haben diese Entwicklungen für Kapitalanleger? Dabei wurde insbesondere betont, dass nachhaltige Fondsmanagement-Strategien in einigen Fällen bereits als Vorbild für traditionell ausgerichtete Fonds dienen.

Wie wichtig das Treffen und das gesamte Themenfeld inzwischen sind, verdeutlicht auch die Tatsache, dass mit Bundesumweltminister Sigmar Gabriel ein Politiker aus der ersten Riege die Schirmherrschaft übernommen hat. „Der Sustainability-Kongress dokumentiert, welchen Stellenwert nachhaltige Investments inzwischen besitzen. Klar ist: Ihre Bedeutung wird noch erheblich zunehmen“, so Gabriel in seinem Grußwort zur Veranstaltung.

Wie vielfältig das Themenfeld „Nachhaltigkeit“ inzwischen ist, zeigt auch der neu aufgelegte *Nordea 1 – Climate and Environment Equity Fund*. Manager Thomas Sørensen investiert in Unternehmen, die Klima- und Umweltschutz fördern. „Wer den Markt kennt, findet Investmentmöglichkeiten, die weit über das allgemein angenommene Maß hinausgehen“, sagt er. Sein Fonds investiert zwar auch klassisch in Wind- oder Solarenergie, setzt andererseits aber auch auf Materialforschung und -produktion, die zum Energiesparen beitragen. „Auch Infrastruktur ist wichtig“, sagt Sørensen. „In den USA gibt es Regionen, in denen trotz gelegentlicher Stromausfälle eigentlich gar nicht mehr Energie produziert werden müsste. Es würde ausreichen, die vorhandene besser zu verteilen.“ Im Interview auf Seite 10 dieser Ausgabe spricht Sørensen ausführlicher über den neuen Fonds.

Der nächste Sustainability-Kongress findet am 5. und 6. Mai 2009 in Bonn statt. Unter [www.sustainability-congress.de](http://www.sustainability-congress.de) gibt es weitere Informationen. *Corinna Zawodniak*

## Geschäftsführer Dan Sauer im Gespräch

# „Dem Kunden Mehrwert bieten“

**Herr Sauer, Sie haben den Sustainability-Kongress Anfang Mai 2008 in Bonn besucht. Welche Bedeutung hat das Thema Nachhaltigkeit für die Fondsbranche?**

**Dan Sauer:** Eine wachsende. Nachhaltigkeit ist ein Aspekt, der die Kunden sehr interessiert. Die Nachfrage nach solchen Produkten steigt, denn viele wollen mit ihrem Geld nicht in Unternehmen investieren, die die Umwelt verschmutzen oder zum Beispiel Waffen produzieren. Es gibt mittlerweile in Deutschland 180 Fonds, die sich mit dem Thema Sustainability beschäftigen. Im Ganzen lassen sich rund 21 Milliarden Euro diesem Bereich zuschreiben.

**Welches Fazit ziehen Sie aus dem Kongress?**

Die bedeutendste Erkenntnis, die die Teilnehmer an den beiden Tagen erarbeitet haben, ist, dass die größte Herausforderung in der Klärung der Begrifflichkeit liegt. „Sustainability“, zu Deutsch „Nachhaltigkeit“, hat keine klare Definition. Zwischen Wasser und neuer Energie gibt es ein weites Feld. Jeder Anbieter definiert den Begriff anders, nach seinen subjektiven Kriterien. Klar, dass auch einige Anbieter versuchen, ihren Vorteil daraus zu ziehen, dass es keine trennscharfe Begriffsbestimmung gibt. Umso wichtiger ist ein solches Treffen, damit die Branche dazu im Dialog bleibt.

**Wie ist Nordea in dem Bereich „Sustainability“ aufgestellt?**

Umweltorientiertes Denken steckt in der nordischen Mentalität. Wir haben drei Motive aus unserem thematischen Investmentprozess abgeleitet: alternative Energien, Umweltschutz und Bekämpfung der Umweltverschmutzung. Diese Aspekte „leben“ in allen Nordea-

Fonds. Das heißt, wir investieren ohnehin insbesondere in Unternehmen, die in diesen Bereichen entwickeln und produzieren. Und mit dem neuen *Nordea 1 – Climate and Environment Equity Fund* (siehe Seite 10) haben wir auch ein spezielles Sustainability-Produkt.

**Was ist das Besondere bei diesem Investmentfokus?**

Normalerweise stehen in der Fondsbranche Rendite und Risiko im Vordergrund. Nun kommen erstmals andere Beweggründe dazu, die Einfluss auf ein Investment nehmen.

**Wie schätzen Sie das zukünftige Wachstum in dem Bereich ein?**

In dem Feld steckt noch eine Menge Potenzial. Ich denke, die Nachfrage wird auch weiterhin exponentiell wachsen. Die Deutschen sind besonders auf Umweltschutz bedacht. Das zeigen die Diskussionen in Medien und Öffentlichkeit über Mülltrennung, die Klimakatastrophe oder auch den Ölverbrauch. *cz*

### ZUR PERSON:



**Dan Sauer** ist Geschäftsführer bei der Nordea Fonds Service GmbH.

## Petersberger Treffen 2008

## Rohstoffe: Einbahnstraße oder Sackgasse?



*Der Petersberg: Namensgeber und Tagungsort des alljährlichen Petersberger Treffens.*

**Im Kalender vieler Berater prangt bereits ein großes Kreuz: Im November trifft sich die Investmentbranche wieder auf dem Petersberg. Spannende Vorträge und Podiumsdiskussionen erwarten die Besucher.**

Die Rohstoffpreise steigen und steigen. Ganz gleich ob Barrel, Galonen, Bushel oder Barren: Die Nachfrage nach Öl und Benzin, Getreide und Edelmetallen wächst, während die natürlichen Ressourcen begrenzt sind. Angesichts der immer schneller wachsenden Weltbevölkerung und der fortschreitenden industriellen Globalisierung ist kein Ende in Sicht.

„Wie ist diese (Un-)Gleichung zu lösen? Welches Potenzial ergibt sich aus ihr? Und wo lauern Übertreibungen?“, nennt Björn Drescher, Geschäftsführer des Veranstalters Drescher & Cie Gesellschaft für Wirtschafts- und Finanzinformation mbH, die Hauptfragen, die es beim diesjährigen zehnten Petersberger Treffen zu erörtern gilt. „Rohstoffe: Einbahnstraße oder Sackgasse?“ lautet folglich das

Oberthema der Veranstaltung, die am 21. November 2008 auf dem Petersberg bei Bonn stattfindet.

Fondsmanager, Vermögensverwalter, Berater, Anleger und Journalisten erwartet beim Jubiläumstreffen ein prall gefülltes Programm. „Die Fondsmanager halten bewusst kurz gefasste Vorträge, in deren Mittelpunkt ihre Ansätze und Einschätzungen stehen, nicht die von ihnen verwalteten Produkte“, so Drescher. Die anschließende Diskussion solle „hart, aber fair“ zugehen und auch unbequeme Aspekte einschließen. „Es soll ein Treffen sein, das in kurzer Zeit die wichtigsten Informationen zu einem Themengebiet liefert, Raum für Diskussionen schafft und ausgesuchte Fachleute auf der Bühne zu Wort kommen lässt.“

Insgesamt soll das Treffen die Transparenz der Wachstumsbranche Investmentfonds fördern und dem steigenden Aufklärungsbedarf der Öffentlichkeit Rechnung tragen. „Auch wenn die Vortragsliste noch nicht endgültig steht, dürfen sich interessierte Berater und Assetmanager schon

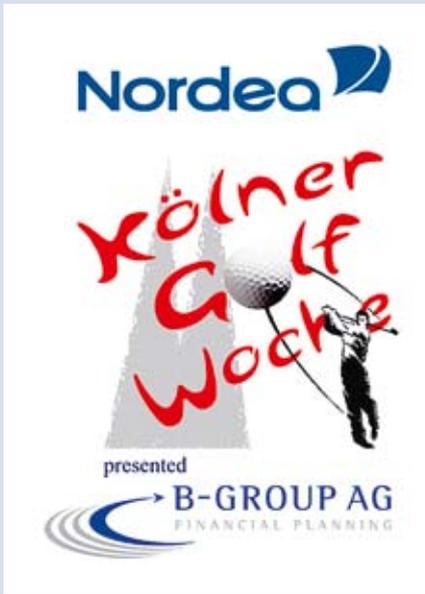
heute auf erstklassige Referenten und Diskussionspartner freuen, darunter Branchengrößen wie zum Beispiel Graham French, Fondsmanager des M&G Global Basics“, verspricht Drescher.

Natürlich wird sich auch Nordea wieder am intensiven Dialog des Petersberger Treffens beteiligen. Im vergangenen Jahr stand das Treffen mit dem Oberthema „USA – Stars or Stripes?“ ganz im Zeichen der größten Volkswirtschaft der Welt. Michael A. Feldman, Executive Vice President bei Nordea, präsentierte auf dem letztjährigen Treffen den *Nordea 1 – North American Value Fund*.

Tagungsort am 21. November 2008 ist das Gästehaus auf dem Bonner Petersberg, welcher dem Treffen auch seinen Namen gab und den Besuchern einen weiten Ausblick ins Rheintal bietet. Wie bei Rohstoffen ist auch bei den Eintrittskarten zum Petersberger Treffen das Angebot begrenzt. Bestellungen sind möglich unter [kontakt@drescher-cie.de](mailto:kontakt@drescher-cie.de). Eine Eintrittskarte kostet 150 Euro plus Mehrwertsteuer.

*Corinna Zawodniak*





Bekanntes Logo: Die diesjährige „Kölner Golf Woche“ ist bereits das vierte Turnier dieser Art.

Anmeldefrist für die „Nordea Kölner Golf Woche“ läuft

## Letzte Gelegenheit

Die Plätze für das Golfturnier im Rheinland sind heiß begehrt.

Wer noch an der „Nordea Kölner Golf Woche“ teilnehmen möchte, muss sich schnell anmelden. Für die sieben Turniere vom 3. bis 9. August 2008 auf sieben Plätzen im Umland Kölns sind nur noch wenige Startplätze frei! Die größten Chancen auf einen Eintrag auf der Teilnehmerliste bestehen derzeit für die Turniere auf den Golfanlagen Römerhof und Schloss Georgshausen. Ein weiterer Tipp: Interessenten sollten sich auf die Warteliste setzen lassen, denn

### TURNIERKALENDER 2008

Golf Burgkonradsheim	03.08.2008
GC Bad Neuenahr	04.08.2008
GA Römerhof	05.08.2008
GC Georgshausen	06.08.2008
GC Clostermannshof	07.08.2008
GC Velderhof	08.08.2008
GC Am Alten Fließ	09.08.2008

erfahrungsgemäß kommt es zwei Wochen vor Turnierstart noch zu Absagen. Das Greenfee der beteiligten Plätze beträgt nur 40 Euro.

Corinna Zawodniak

## Alle Nordea-Fonds auf einen Blick

Nordea 1, SICAV	ISIN	Währung	Preis	2008	1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre	Auflagedatum
<b>Aktienfonds – Substanzwerte</b>				30.05.08	%	%	%	%
European Value Fund	LU0064319337	EUR	33,98	- 11,58	- 25,34	15,78	71,05	15. Sep. 1989
Far Eastern Value Fund	LU0064675985	USD	19,95	- 12,84	- 2,64	51,32	115,63	7. Jan. 1994
Global Value Fund	LU0160643358	EUR	10,38	- 10,21	- 26,54	- 8,87	-	1. Okt. 2003
Japanese Value Fund	LU0160643192	JPY	1.009,00	- 6,83	- 22,68	- 4,81	-	1. Okt. 2003
North American Value Fund	LU0076314649	USD	35,31	- 13,96	- 23,60	- 8,87	20,97	14. März 1997
<b>Aktienfonds – Wachstumswerte</b>				%	%	%	%	
Central & Eastern European Equity Fund	LU0227385340	EUR	15,26	- 1,61	16,76	-	-	2. Nov. 2005
European Alpha Fund	LU0326853404	EUR	9,63	- 1,43	-	-	-	14. Nov. 2007
European Equity Fund	LU0081952268	EUR	16,69	- 7,43	- 10,89	32,62	69,27	21. Nov. 1997
European Quantitative Fund	LU0327688148	EUR	9,52	- 4,32	-	-	-	3. Dez. 2007
Global Core Equity Fund	LU0112467450	EUR	10,70	- 7,76	- 15,08	-	-	2. Jan. 2006
Global Equity Fund	LU0109904242	EUR	4,95	- 9,67	- 16,24	5,84	33,82	17. April 2000
Japanese Equity Fund	LU0097863921	JPY	1.009,00	- 4,72	- 19,60	21,13	61,55	21. Mai 1999
Latin American Equity Fund	LU0309468808	EUR	11,64	11,92	-	-	-	1. Aug. 2007
North American Equity Fund	LU0095740188	USD	9,98	- 1,77	- 6,38	17,97	44,43	6. April 1999
<b>Aktienfonds – Nordeuropa</b>				%	%	%	%	
Danish Equity Fund	LU0081951880	DKK	221,00	- 1,87	- 10,82	39,45	143,61	21. Nov. 1997
Finnish Equity Fund	LU0095739925	EUR	22,51	- 4,42	- 7,75	40,41	120,41	6. April 1999
Nordic Equity Fund	LU0064675639	EUR	58,29	- 3,09	- 15,29	60,49	149,60	4. Mai 1992
Nordic Equity Small Cap Fund	LU0278527428	EUR	8,99	- 1,53	- 14,95	-	-	15. Jan. 2007
Norwegian Equity Fund	LU0081952003	NOK	153,06	- 5,80	- 11,36	54,15	193,56	21. Nov. 1997
Swedish Equity Fund	LU0081951963	SEK	179,71	- 6,21	- 20,57	26,28	83,15	21. Nov. 1997
<b>Branchenfonds</b>				%	%	%	%	
Biotech Fund	LU0109905058	USD	11,39	- 0,52	- 0,52	35,87	68,14	17. April 2000
Climate and Environment Equity Fund	LU0348926287	EUR	9,97	- 0,30	-	-	-	13. März 2008
IT Fund	LU0109904754	USD	37,36	- 5,18	- 3,46	11,29	24,37	17. April 2000
<b>Stable-Return-Fonds</b>				%	%	%	%	
Absolute Return Fund	LU0227384020	EUR	10,71	- 1,56	- 3,69	-	-	2. Nov. 2005
Absolut Return High Yield Fund	LU0278533582	EUR	10,00	- 0,40	- 1,48	-	-	15. März 2007
Global Stable Equity Fund	LU0278529986	EUR	9,08	- 4,52	- 13,19	-	-	5. März 2007

## NEUER NORDEA-FONDS

Der bisherige *Nordea 1 – North American Equity Fund* hat seit dem 1. Juni 2008 ein neues Gesicht: Der US-amerikanische Vermögensverwalter Aletheia hat den Fonds zu diesem Datum als externer Verwalter übernommen. Als sichtbares Zeichen der Neuausrichtung bietet Nordea ihn jetzt unter dem Namen *Nordea 1 – North American Growth Fund* an.

Das Portfolio besteht aus nordamerikanischen Large-Cap-Aktien, seine Zusammensetzung ist unabhängig von der Benchmark, dem MSCI North America Growth. Stattdessen verfolgt das Aletheia-Team den Ansatz, durch einen ech-

ten Informationsvorsprung dem Markt voraus zu sein. Dazu gehört einerseits ein gutes Informationsnetzwerk und erfahrene Fondsmanager. Andererseits klammert das Team bewusst Informationen aus, zu denen zu viele Anleger Zugang haben. Dazu gehören Veröffentlichungen in den Medien genauso wie Kommentare bekannter Analysten. Durch die Vermeidung solcher Informationen erhöht sich die Chance signifikant, antizyklisch und mit wirklichem Mehrwert zu investieren. Mehr dazu auf Seite 5 in diesem Heft.

sm

## KONTAKTDATEN

Nordea Fonds Service GmbH  
Bonner Straße 323  
D-50968 Köln

Telefon: +49 (0) 221 168 070 - 0  
Telefax: +49 (0) 221 168 070 - 27

E-Mail: [nordeafunds@nordea.lu](mailto:nordeafunds@nordea.lu)  
Internet: [www.nordea.de](http://www.nordea.de)



Nordea 1, SICAV	ISIN	Währung	Preis	2008	1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre	Auflegedatum
<b>Rentenfonds</b>				%	%	%	%	
Dollar Bond Fund	LU0076316008	USD	16,72	0,91	8,50	10,94	15,09	14. März 1997
Euro Bond Fund	LU0076315455	EUR	7,66	- 0,26	0,66	- 0,97	6,97	5. Juli 1996
European High Yield Bond Fund	LU0141799501	EUR	15,71	- 3,50	- 7,26	-	-	2. Jan. 2006
Global Bond Fund (DKK)	LU0064320772	DKK	235,30	1,69	2,25	- 6,09	- 1,84	20. Okt. 1989
Global Bond Fund (EUR)	LU0064321150	EUR	10,18	- 1,74	- 1,17	- 9,50	- 4,97	20. Okt. 1989
Sterling Bond Fund	LU0064320699	GBP	32,15	- 1,65	5,03	5,41	12,37	20. Okt. 1989
<b>Rentenfonds – Nordeuropa</b>				%	%	%	%	
Danish Bond Fund	LU0064319766	DKK	274,22	- 0,28	1,96	1,64	10,68	15. Juni 1990
Danish Long Bond Fund	LU0077910890	DKK	178,22	- 0,45	0,81	- 1,05	11,00	6. Juni 1997
Danish Mortgage Bond Fund	LU0076315968	DKK	160,11	- 0,17	1,49	2,61	12,62	21. Feb. 1997
Norwegian Bond Fund	LU0087209911	NOK	145,35	0,41	3,42	1,82	13,52	15. Mai 1998
Swedish Bond Fund	LU0064320186	SEK	206,30	0,53	1,34	0,05	12,13	4. Aug. 1995
<b>Geldmarktfonds</b>				%	%	%	%	
Danish Kroner Reserve	LU0064321317	DKK	155,02	1,45	3,77	8,22	12,43	27. Jan. 1995
Euro Reserve	LU0064322471	EUR	14,64	- 0,07	0,69	5,58	9,25	27. Jan. 1995
Norwegian Kroner Reserve	LU0078812822	NOK	157,50	1,96	4,55	9,71	15,93	11. Juli 1997
Swedish Kroner Reserve	LU0064321663	SEK	167,69	1,62	3,54	7,66	13,60	27. Jan. 1995
US-Dollar Reserve	LU0076316180	USD	15,04	- 0,53	0,67	9,45	12,61	14. März 1997
Nordea Fund of Funds, SICAV	ISIN	Währung	Preis	2008	1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre	Auflegedatum
<b>Dachfonds</b>				%	%	%	%	
Nordea Value Masters	LU0091716497	EUR	109,04	- 9,12	- 17,05	7,82	28,42	3. Nov. 1998
Balanced	LU0091716570	EUR	117,34	- 5,75	- 10,93	8,96	22,54	3. Nov. 1998
Conservative	LU0091716737	EUR	110,37	- 3,32	- 7,89	4,45	13,41	3. Nov. 1998

**Rechtlicher Hinweis:** Weitere Informationen bei Ihrem Anlageberater – er berät Sie als ein von Nordea Investment Funds S.A. unabhängiger Berater. Die genannten Teilfonds sind Teil von Nordea 1, SICAV, einer offenen Investmentgesellschaft luxemburgischen Rechts. Den ausführlichen und die vereinfachten Nordea 1, SICAV-Verkaufsprospekte und unseren aktuellen Jahresbericht/Halbjahresbericht erhalten Sie kostenlos in Papierform bei unserer Vertriebsstelle in Luxemburg, bei der Zahl- und Informationsstelle in Deutschland oder bei den berechtigten Vertriebsstellen. Zahl- und Informationsstelle in Deutschland ist Nordea Bank Finland plc, Niederlassung Deutschland, Grüneburgweg 119, D-60323 Frankfurt am Main. Fremdwährungsanlagen sind Wechselkursschwankungen unterworfen. Fonds, die in Schwellenländern anlegen, sind größeren Kursschwankungen ausgesetzt. Herausgeber: Nordea Investment Funds S.A., 562, rue de Neudorf, P.O. Box 562, L-2015 Luxemburg.

\* Wertentwicklung errechnet von Nettoanteilswert zu Nettoanteilswert in Basiswährung, bei Wiederanlage der Erträge, ohne Berücksichtigung des Ausgabeaufschlages. Stand: 31.03.2008. Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind keine Garantie für zukünftige Erträge. Der Wert der Anteile kann schwanken und wird nicht garantiert.

# Nordea Fund of Funds – Value Masters Fund



## Weitsicht beim optimierten und wertorientierten Vermögensaufbau

- Die besten Strategien der erfolgreichsten Value-Investoren in einem Fonds
- Pflegeleichtes Basisinvestment als Lösung für ein schwieriges Umfeld
- Buy-and-hold Investment vor dem Hintergrund der Abgeltungssteuer
- Einfach verständliches, nachvollziehbares und klar strukturiertes Investmentkonzept
- Konzentriertes Portfolio mit aktivem Management
- Kostentransparenz
- Langfristig überdurchschnittliche Rendite bei einem werthaltigen Investmentkonzept

Making it possible

[www.nordea.de](http://www.nordea.de) – [nordeafunds@nordea.lu](mailto:nordeafunds@nordea.lu)

**Nordea** 

## Investment Funds

Der genannte Teilfonds ist Teil von Nordea Fund of Funds, SICAV, einer offenen Investmentgesellschaft luxemburgischen Rechts. Den ausführlichen und die vereinfachten Nordea Fund of Funds, SICAV Verkaufsprospekte und unseren aktuellen Jahresbericht/Halbjahresbericht erhalten Sie kostenlos in Papierform bei unserer Vertriebsstelle in Luxemburg, bei der Zahl- und Informationsstelle in Deutschland oder bei den berechtigten Vertriebsstellen. Zahl- und Informationsstelle in Deutschland ist Nordea Bank Finland plc, Niederlassung Deutschland, Grüneburgweg 119, D-60323 Frankfurt am Main. Fremdwährungsanlagen sind Wechselkurschwankungen unterworfen. Fonds, die in Schwellenländer anlegen, sind größeren Kursschwankungen ausgesetzt. Herausgeber: Nordea Investment Funds S.A., 562, rue de Neudorf, Postfach 782, L-2017 Luxemburg. Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind keine Garantie für zukünftige Erträge. Der Wert der Anteile kann schwanken und wird nicht garantiert. Alle geäußerte Meinungen sind, falls keine anderen Quellen genannt werden, die von Nordea Investment Funds S.A. Dieses Dokument darf ohne vorherige Erlaubnis weder reproduziert noch veröffentlicht werden. In diesem Dokument genannte Unternehmen werden zu rein illustrativen Zwecken angeführt und stellen keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf der jeweiligen Werte dar.