

ODIN Emerging Markets NOK 31.08.2024

Fondet har andelsklasser - A, B, C, D, D2, F, G, H, I og J

FORVALTERKOMMENTAR

August var en måned med store svingninger. Måneden startet med at markedene ble kraftig påvirket av det store omfanget av marginlån i japanske yen. Marginlån betyr at investorer låner penger for å investere, og i dette tilfellet ble det gjort i japanske yen på grunn av lave renter i Japan, og investert andre steder, som for eksempel i aksjemarkedet. Men da den japanske sentralbanken uventet økte renten, ble det dyrere for disse investorene å betale tilbake lånene. Dette, sammen med noen svakere makrotall, skapte panikk, og mange måtte selge sine investeringer raskt for å dekke tapene sine. Resultatet var at aksjemarkedene falt kraftig både i Japan og andre steder i verden. Panikken gikk relativt raskt over og markedene har brukt store deler av august til å hente seg inn igjen.

I fremvoksende markeder, så vi flere markeder med samme effekt som de vestlige markedene. Spesielt Taiwan og Korea, som svinger mye i takt med teknologisektoren i USA og Japan, falt mye, men har hentet mesteparten av fallet. Andre markeder som India, Indonesia, Thailand og Brasil har hatt en sterk utvikling over sommeren. Mange av disse markedene har vært ignorert av internasjonale investorer, men i det siste har det dukket opp tegn til økt interesse blant investorer å titte på flere fremvoksende markeder.

I august har vi solgt oss helt ut av Unilever etter en sterk kursutvikling i år. Unilever produserer og distributører konsumvarer under en rekke kjente merkevarer som Dove, OMO, Knorr, Ben&Jerry etc. der nesten 50% av salget er i fremvoksende markeder. Selskapet har likevel slitt en del med veksten. I det siste har selskapet undergått en strategisk revisjon av porteføljen som virker fornuftig og som har hjulpet noe på veksten og marginene. Selskapet har derfor også blitt repriset. Vi har en stund lett etter en god salgsmulighet og synes at markedet nå kanskje overvurderer hva denne strategiske revisjonen kan gi av varige margin og vekstforbedringer.

Midlene frigjort av salget av Unilever har gått til å kjøpe oss ytterligere opp i Dino Polska som vi introduserte til fondet i juni. Vi liker Dino da det er et ledende konsept i Polen som fortsatt er sterkt underpenetrert med store vekstutsikter, og fortsatt økt lønnsomhetspotensiale gjennom skalaeffekter på lang sikt. De kortsiktige utsiktene er på den andre siden svakere, med økte lønnskostnader og et pågående prispress i bransjene blant Dinos nærmeste konkurrenter. Dino har en posisjon som er mer unik gitt deres fokus på nærmat enn bare billigkjede, samt at de eier og bygger alle lokasjonene selv som gjør at de har mer kontroll over kostnadene, mens konkurrentene sliter med økte leiepriser. Vi anser derfor at selskapet fortsatt kan skape solide verdier i årene fremover og at det siste årets turbulens har gitt en god kjøpsmulighet i dette kvalitetsselskapet.

Forvalter:



Dan Erik Glover

Hvorfor være investert i fondet?

ODIN Emerging Markets posisjonerer seg mot den langsiktige vekstdriveren i fremvoksende økonomier, nemlig økt kjøpekraft blant konsumentene. Vi har et «defensivt» fond for de kundene som gjerne ønsker å ta del i veksten og velstandsøkningen i fremvoksende markeder, men som ikke ønsker for høy risiko. I svært sterke markeder gir normalt fondet noe svakere avkastning enn referanseindeksen. Historisk har vi sett at vår posisjonering av fondet gir godt betalt i mer urolige markeder.

Hvordan er fondet posisjonert?

ODIN Emerging Markets består i dag av selskaper i fremvoksende markeder med sterke markedsposisjoner, høy kapitalavkastning og det vi anser som god eierstyring. Mange av våre selskaper selger sine varer direkte til konsumenten og vil derfor dra nytte av vekst i middelklassen samtidig som de i stor grad er skjermet fra politisk påvirkning. Med fokus på stabile forretningsmodeller med gode vekstmuligheter er fondet godt posisjonert til å skape god avkastning i årene fremover. Vi ønsker selskaper som opererer i ulike markeder, og som selger ulike produkter til ulike kunder.

[Les om Odin-modellen her >>](#)