nova Steady HealthCare

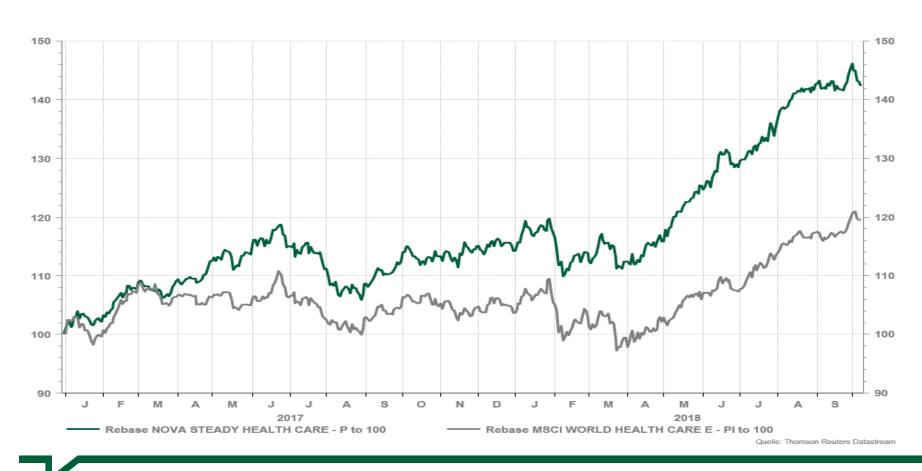


Überrendite durch Langweiler









21% Überrendite bei Volatilität unter der des Sektorindexes!

nova funds: DAS TEAM STELLT SICH VOR





DR. ANDREAS BISCHOF, MOLEKULARBIOLOGE MANAGING PARTNER

Dr. Bischof betreute als Investment Manager Healthcare über mehr als 8 Jahre eines der weltweit größten Aktíenportfolios im Gesundheitssektor (über EUR 1 Mrd. AuM) bei Allianz SE / Allianz Global Investors. Zuvor arbeitete er 6 Jahre als Aktienanalyst Biotechnology / Healthcare bei Sal. Oppenheim und Cheuvreux. Herr Bischof ist promovierter Molekularbiologe.

OLIVER KÄMMERER, VOLKSWIRT MANAGING PARTNER

Herr Kämmerer hat langjährige Erfahrung als Aktienanalyst Healthcare bei verschiedenen international tätigen Investmentbanken. Als Head of European Equity Research und Head of Healthcare Equity Research bei der West LB war er auch für die Alphagenerierung der Anlageempfehlungen verantwortlich. Herr Kämmerer ist Dipl. Volkswirt.



Beirat



Holger Fahrinkrug



Prof. Dr. Wolfgang Issing



Prof. Dr. Michael Kann



Prof. Dr. Matthias Meitner

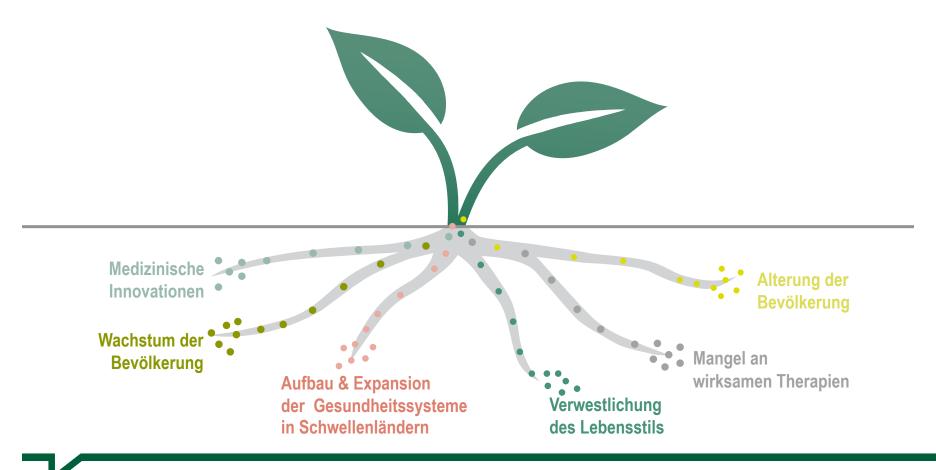


Prof. Dr. Peter Schwendner

Komplementäre Expertise und Kompetenzen in allen wichtigen Bereichen

WAS SIND DIE WACHSTUMSTREIBER DES GESUNDHEITSSEKTORS?





= Kurz-, mittel- und langfristig wirkende, fundamentale Treiber des Sektorwachstums

WOHER RÜHRT DIE ATTRAKTIVITÄT DES SEKTORWACHSTUMS?



> Große Höhe

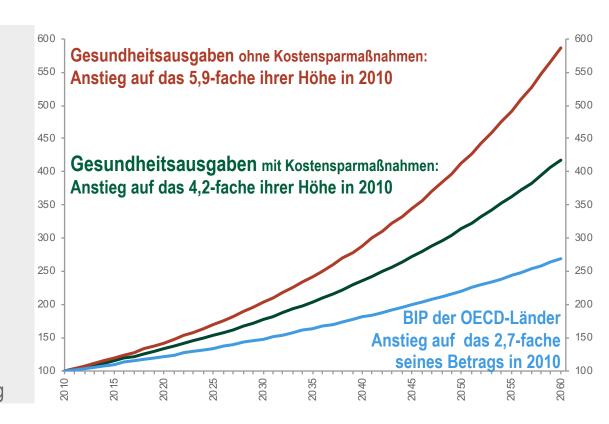
Der Gesundheitssektor wächst schneller als das globale Bruttoinlandsprodukt

> Lange Dauer

Das überproportionale Wachstum des Gesundheitssektors hält über Jahrzehnte hinweg an

> Geringe Zyklizität

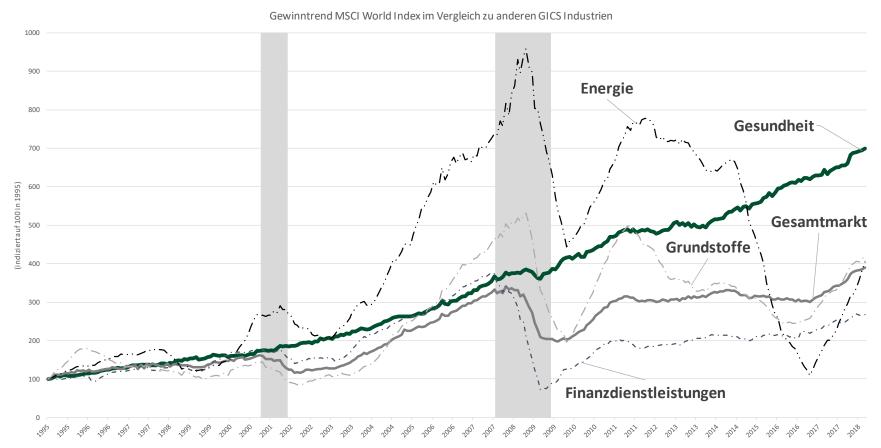
Das Wachstum des Gesundheitssektors ist kaum konjunkturabhängig



= Nachhaltige Gewinnchancen für Qualitätsunternehmen

GROSSE STETIGKEIT DES GEWINNWACHSTUMS IM GESUNDHEITSSEKTOR





Die große Stetigkeit seines EPS-Wachstums prädestiniert den Gesundheitssektor für langfristige, wachstumsorientierte UND zugleich *risikoaverse* Investitionen

Leerseite

WELCHE SUBINDUSTRIEN BEINHALTET DER GESUNDHEITSSEKTOR?



1	Biotechnology (hochriskant)	Bliffe	"Typis	che" Gesundheitsaktien	2	Pharmaceuticals (kaum Wachstum)	
			- "Ande	ere" Gesundheitsaktien -			
3	HC Distributors			Über 1.700	4	HC Equipment	
		_		börsennotierte			UEAITU
5	HC Facilities			"andere"	6	HC Services	HEALTH CHECK
				Gesundheits-			
7	HC Supplies	6-6		unternehmen in diesen 8	8	HC Technology	
				Subindustrien			
9	LS Tools & Services				10	Managed HC	T

Der Gesundheitssektor bietet viel mehr als nur Pharma und Biotech, sondern viele weitere hochinteressante Geschäftsmodelle und Unternehmen

SUBINDUSTRIE: LIFE SCIENCES TOOLS & SERVICES





Eurofins (Frankreich)

- Weltmarktführer bei Nahrungsmitteltests
- >400 Labors in 44 Ländern, >35.000 Mitarbeiter
- 2017 Umsatz EUR 3,0 Mrd., bereinigter Gewinn EUR 299 Mio.

Große Stetigkeit des Geschäftsmodells basiert auf

- Kleinteiliger Umsatzstruktur: Umsatzstärkster Kunde generiert nur ca. 2% des Gruppenumsatzes, >360 Mio.Tests p.a., Portfolio aus >150.000 verschiedenen Tests
- Vorteilhafter Wettbewerbsstruktur: Wettbewerb ist hochfragmentiert und in vielerlei Hinsicht unterlegen
- Nichtzyklische Natur der Nachfrage

Nachhaltigkeit des Umsatz- und Gewinnwachstums basiert auf

- Marktwachstum 100-200 Bp über BIP der OECD-Länder, Treiber verstärkte Regulierung (REACH, COOL, PRC, FSMA), erhöhte Sensitivität der Konsumenten, Lebensmittelskandale, verstärktes Outsourcing, fortschreitende Globalisierung
- Wachstumsstrategie organisch und akquisitorisch:
 Zukauf & Integration kleiner Wettbewerber vergrößert sukzessive EUFIs Marktanteil und verbreitert geographische Präsenz

Hochattraktives Geschäftsmodell – außerhalb von Pharma & Biotech

SUBINDUSTRIE: HEALTH CARE TECHNOLOGY





Marktführer bei IT-Komplettlösungen für den Gesundheitsbereich

Krankenhäuser, Artzpraxen, Apotheken

2017 Umsatz USD 5,1 Mrd., Gewinn USD 721 Mio., ca. 25.000 Mitarbeiter

Große Stetigkeit des Geschäftsmodells basiert auf

- Wiederkehrender Natur der Lizenzeinnahmen
- Breiter Kundenbasis: Cerners Software wird in >25.000 Einrichtungen eingesetzt
- Sehr hohen Markteintrittsbarrieren, u.a. auf Grund von Cerners dominanter Position

Nachhaltigkeit des Umsatz- und Gewinnwachstums basiert auf

- Wachstum der adressierten M\u00e4rkte von 9 \u2236 CAGR 2012-2020 auf USD 185 Mrd. von USD 90 Mrd.,
- Zunahme der Dokumentationsanforderungen & Vernetzung
- Steigendem Kostendruck im Gesundheitswesen (Fokus auf Qualität & Kosten)

Hochattraktives Geschäftsmodell – außerhalb von Pharma & Biotech

SUBINDUSTRIE: HEALTH CARE SUPPLIES





Align Technologies (USA)

- Weltmarktführer bei transparenten Zahnspangen aus Kunststoff
- Weltweite Präsenz, >4.300 Mitarbeiter
- 2017 Umsatz USD 1,5 Mrd., Nettogewinn USD 231 Mio.

Große Stetigkeit des Geschäftsmodells basiert auf

- Kleinteiliger Umsatzstruktur: Im 4. Quartal 2017 belieferte ALGN 44.985
 Zahnärzte/Kieferorthopäden mit mehr als 255.000 Behandlungssätzen, entsprechend einem durchschnittlichen Umsatz von USD 1.300 / Behandlungssatz
- Vorteilhafter Wettbewerbsstruktur: Wettbewerber agieren nur lokal, sie sind daher den Skalenvorteilen von ALGN klar unterlegen
- Hohe Resilienz der Nachfrage, insbesondere bei Jugendlichen mit Zahnfehlstellungen

Nachhaltigkeit des Umsatz- und Gewinnwachstums basiert auf

- Stark überproportionalem Wachstum des adressierten Marktsegments, da durchsichtige Zahnspangen konventionelle kontinuierlich verdrängen
- Organischem Wachstum und auf Vermarktungspartnerschaften

Erkennen Sie den Unterschied?



Hochattraktives Geschäftsmodell – außerhalb von Pharma & Biotech

DER FONDS: nova STEADY HEALTH CARE IM ÜBERBLICK



nova SHC investiert in Aktien von Unternehmen mit besonders <u>stetigen</u>, <u>risikoarmen</u> Geschäftsmodellen und nachhaltigen Wettbewerbsvorteilen in den <u>"anderen"</u> Subindustrien des Gesundheitssektors

risikoavers, da er in besonders stetige
und etablierte Geschäftsmodelle investiert

Attraktive Wertentwicklung
bei unterproportionalen Schwankungen

...

nova SHC ...

risikoavers, da er in besonders stetige
und etablierte Geschäftsmodelle investiert
des Gesundheitssektors investiert, die von
typischen Sektorfonds vernachlässigt werden

fundamental, da er von vielversprechenden Entwicklungen in der
Gesundheitsindustrie profitiert

langfristig ausgerichtet und
investiert über Zyklen hinweg

nova SHC investiert fundamental getrieben und risikoavers in wenig beachteten Subindustrien des weltweiten Gesundheitssektors

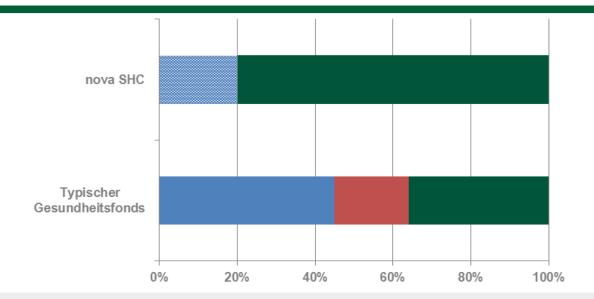
nova SHC

DER FONDS: WAS MACHT nova SHC ERFOLGREICH?

1	Differenzierte Portfolioallokation	S. 14
2	Differenzierter thematischer Fokus	S. 9-11, 15
3	Differenzierte Portfoliokonstruktion	S. 16
4	Klar definierter Investmentprozess	S. 17
5	Vielschichtiges Risikomanagement	S. 18

Erfolg des Fonds resultiert aus dem Zusammenspiel dieser Elemente





nova SHC: STETIGE GESCHÄFTSMODELLE IN WACHSTUMSSEGMENTEN



Credo: "Eine überlegene operative Performance eines Unternehmens generiert - zumindest mittelfristig - auch eine überlegene Performance seiner Aktie"

nova SHC meidet

- > Subindustrie Biotechnologie
- Direktinvestments in Emerging Markets
- > Substanzielle "binäre" Ereignisse / Kurstrigger
- > Strukturell schwache / unpassende Unternehmen
- Tiefgreifende Restrukturierungsfälle

nova SHC präferiert

- > Stetige, risikoarme Geschäftsmodelle
- > Kontinuität des Umsatzwachstums
- > Kontinuität des Gewinnwachstums
- Nachhaltigkeit der Wettbewerbsvorteile
- > Nachhaltigkeit des Wertschöpfungspotentials

→ Präferenz für "Marathonläufer" vs. "Sprinter"



DIFFERENZIERTE PORTFOLIOKONSTRUKTION

nova SHC: KONZENTRATION, KEIN BENCHMARK-TRACKING



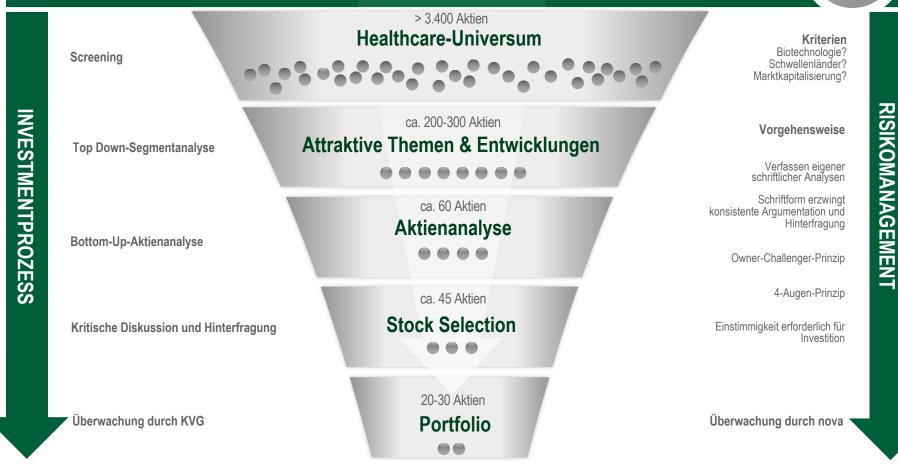
	nova STEADY HEALTHCARE	TYPISCHER HC-FONDS
BENCHMARK	MSCI World Healthcare	Globaler HC-Index oder zusammengesetzt aus lokalen HC-Indices
BENCHMARK- TRACKING	Nein Auswahl und Größe der Portfolio-Positionen völlig unabhängig von ihrem Vorhandensein in der Benchmark Hoher Active Share von >90%	Ja Benchmark bestimmt Auswahl und Größe der Portfolio-Positionen
MARKT- KAPITALISIERUNG	Mid Cap Fokus auf Marktkapitalisierungen von EUR 1-20 Mrd.	Large Cap
PORTFOLIO- ANSATZ	Konzentration 20 – 30 Qualitätstitel	Diversifikation 54 Aktien im Mittel, teilweise deutlich mehr
GEWICHTUNG	Initiale Gleichgewichtung dadurch Reduzierung des Kumulrisikos	Starke Ungleichgewichtung orientiert sich an Gewicht in Benchmark

nova SHC: Differenzierte Portfoliokonstruktion ermöglicht differenziertes Risiko/Rendite-Profil

INVESTMENTPROZESS

nova SHC: STARKE VERQUICKUNG BEIDER FONDSMANAGER





Risikomanagement ist integraler Bestandteil eines *jeden* Schrittes des Investmentprozesses

RISK MANAGEMENT

nova SHC: VERSCHIEDENARTIGE RISIKOBEGRENZUNGEN



GRUNDSÄTZLICHE RESTRIKTIONEN

- > Keine Leerverkäufe
- > Kein Leverage
- > Keine Direktinvestments in Schwellenländern
- > Keine Investitionen in Biotechnologiepapiere

MARKTKAPITALISIERUNGSGRENZE

 Mindestens 90% des Fondsvolumens in Marktkapitalisierungen > EUR 1 Mrd.

DIVERSIFIKATIONSVORGABEN

- Der Fonds muss immer in 6 der 9 "zulässigen" Subindustrien investiert sein
- Die Anzahl Portfoliopositionen beträgt mindestens 20
- Größe der Einzelpositionen limitiert durch UCITS-Kriterien ("5-10-40"-Regel)

INVESTMENTPROZESS

- > Kombinierter Top-Down / Bottom-Up Ansatz
- Schriftform
- Owner-Challenger-Prinzip
- > Einstimmigkeit / 4-Augen-Prinzip

Vielschichtige Risikobegrenzungen zusätzlich zur Risikoaversion im Stockpicking

nova SHC: BESONDERER FOKUS, RISIKOAVERS, WACHSTUMSSTARK



DIFFERENZIERTE INVESTMENTS

- > Fokus auf non-Biotech- / non-Pharma-Subindustrien im Wachstumsmarkt Gesundheit
- > Fokus auf besonders **stetige** und **risikoarme** Geschäftsmodelle
- > Fokus auf besonders langfristiges, defensives Wachstum



DIFFERENZIERTE PORTFOLIOKONSTRUKTION

- > Kein Benchmark-Tracking / Hoher Active Share
- > Konzentriertes Portfolio aus max. 30 Positionen
- > Fokus auf "mittelgroße" Marktkapitalisierungen



DIFFERENZIERTES RISIKO/RENDITE-PROFIL

> Attraktive Wertentwicklung trotz unterdurchschnittlichen Risikos

nova SHC: Vorteilhaftes Rendite/Risiko-Profil durch *risikoaverses* Stockpicking, Portfoliokonstruktion, Sektorexpertise

nova SHC

nova SHC: KONDITIONEN

ANLAGEUNIVERSUM	Globaler Gesundheitssektor ohne Schwellenländer, Subindustrie Biotechnologie	ogie
ANLAGEZIEL	Überdurchschnittliche Wertentwicklung bei unterproportionalen Schwankung	en
RECHTSFORM	In Deutschland domizilierter, offener UCITS-Fonds; börsentägliche Anteilsrüd	ckgabe
KVG / VERWAHRSTELLE	Universal Investment-Gesellschaft mbH / Hauck & Aufhäuser Privatbankiers	KGaA
MINDESTERSTINVESTITION	Tranche P: Keine	Tranche I: EUR 100.000
AUSGABEAUFSCHLAG	Tranche P: Max. 5,0%, bestimmt Verwahrstelle des Endanlegers	Tranche I: Keiner
WKN / ISIN	Tranche P: A1145J	Tranche I: A1145H
ERTRAGSVERWENDUNG	Tranche P: Ausschüttend	Tranche I: Ausschüttend
MANAGEMENTFEE	Tranche P: 1,6%	Tranche I: 1,0%
OUTPERFORMANCE-FEE	Tranche P: 16% des Betrages, den die Anteilswertentwicklung die Entwicklung des MSCI Wo	Tranche I: Keine rld Health Care übersteigt

nova SHC: Ein innovatives Produkt zu attraktiven Konditionen



nova SHC erschließt Investoren eine sehr erfolgreiche, jedoch bislang unzugängliche Investmentstrategie.

Appendix



nova: WERDEGANG TEAMMITGLIEDER

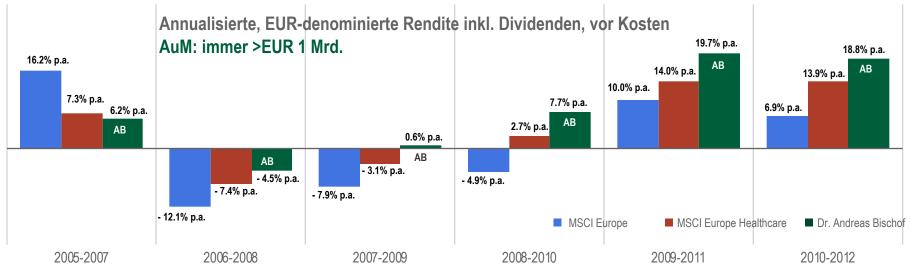


Dr. Andreas Bischof	Oliver Kämmerer
Seit Juli 2013 Gründer, Geschäftsführer-Gesellschafter nova funds GmbH, München	Seit August 2014 Geschäftsführer-Gesellschafter nova funds GmbH, München
2004-2013 Investment Manager Healthcare Allianz SE, München	2004-2013 Head of European Equity Research West LB, London
2000-2004 Equity Analyst Healthcare Cheuvreux, Frankfurt	1999-2004 Equity Analyst Healthcare Julius Bär, Frankurt
1999-2000 Equity Analyst Biotechnology Sal. Oppenheim, Frankfurt	

Jeweils über 19 Jahre Erfahrung im börsennotierten Gesundheitssektor

DR. ANDREAS BISCHOF: INVESTMENT TRACK RECORD





- > Dr. Andreas Bischof realisierte zuvor nachhaltig und erfolgreich einen risikoaversen Investmentansatz mit EUR 1–2 Mrd. AuM
- Dieser Investmentansatz hat seit 2006 den MSCI Europe und den MSCI Europe Health Care deutlich outperformed
- > 2006 2012 erzielte dieser risikoaverse Investmentansatz Überrenditen von 2.9 12.6% p.a.

nova SHC führt diese sehr erfolgreiche und risikoaverse Strategie weltweit fort

DER GESUNDHEITSSEKTOR : SEINE SUBINDUSTRIEN (I)



1	Biotechnology	Unternehmen mit einem Fokus auf Erforschung, Entwicklung, Herstellung und / oder Vermarktung von Produkten, die auf genetischen Analysen und Gentechnologie basieren. Beinhaltet Firmen die sich auf proteinbasierte Therapeutika zur Behandlung menschlicher Erkrankungen spezialisieren. Exkludiert Unternehmen, deren biotechnologisch hergestellte Produkte nicht in der Gesundheitsfürsorge eingesetzt werden.
2	Health Care Distributors	Nicht anderweitig eingruppierte Distributoren und Großhändler von Gesundheitsprodukten.
3	Health Care Equipment	Hersteller von Apparaten und Geräten für den Gesundheitsbereich. Beinhaltet medizinische Instrumente, Systeme zur Verabreichung von Medikamenten, kardiovaskuläre & orthopädische Hilfsmittel und diagnostische Instrumente.
4	Health Care Facilities	Besitzer und Betreiber von Gesundheitseinrichtungen wie Krankenhäuser, Pflegeheime, Rehailitationszentren und Tierkliniken.
5	Health Care Services	Nicht anderweitig eingruppierte Gesundheitsdienstleister. Beinhaltet Dialysezentren, medizinische Diagnostiklabors, Apothekendienstleister und geschäftsunterstützende Dienstleistungen im Gesundheitssektor wie Bürodienstleistungen, Personaldienstleistungen, Inkassodienstleistungen sowie Vertriebs- und Vermarktungsdienstleistungen

Der Gesundheitssektor bietet viel mehr als nur Pharma und Biotech, sondern viele weitere hochinteressante Geschäftsmodelle und Unternehmen!

Quelle: MSCI / GICS, nova funds

DER GESUNDHEITSSEKTOR: SEINE SUBINDUSTRIEN (II)



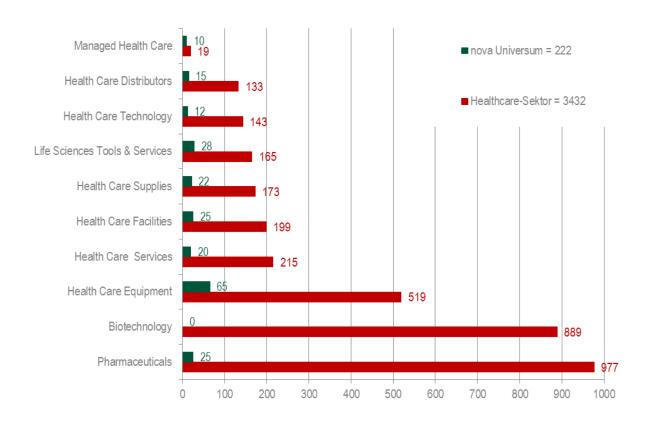
6	Health Care Supplies	Nicht-anderweitig-klassifizierte Hersteller von Hilfsmitteln für den Gesundheitssektor und Medizinprodukten. Beinhaltet Produkte für die Augenheilkunde, Krankenhausmaterialien, Kanülen und Spritzen.
7	Health Care Technology	Informationstechnologie-orientierte Dienstleister für im Gesundheitssektor aktive Firmen. Beinhaltet Hersteller von Anwendungs-, System- und / oder Datenprozessierungssoftware und internetbasierter Dienste ebenso wie IT- orientierte Beratungsdienstleister für Ärzte, Krankenhäuser und Unternehmen im Gesundheitssektor.
8	Life Sciences Tools & Services	Unternehmen, deren Produkte und Dienstleistungen im weitesten Sinne die Erforschung, Entwicklung und Produktion von Medikamenten unterstützen und ermöglichen. Produkte sind analytische "Werkzeuge", Instrumente, entsprechende Einwegprodukte und Hilfsmittel, während Dienstleistungen häufig im Bereich "Klinische Forschung" angesiedelt sind. Firmen, deren Produkte und Dienstleistungen primär die Pharma-Industrie und die Biotech-Industrie adressieren.
10	Managed Health Care	Eigner und Betreiber von Health Maintenance Organizations (HMOs, "Krankenversicherer") und anderer kommerzieller "Gesundheitsfürsorgeprogramme".
9	Pharmaceuticals	Unternehmen mit Fokus auf Erforschung, Entwicklung oder Produktion von Pharmaka. Beinhaltet auch Tierarzneimittel.

Der Gesundheitssektor bietet viel mehr als nur Pharma und Biotech, sondern viele weitere hochinteressante Geschäftsmodelle und Unternehmen!

Quelle: MSCI / GICS, nova funds

nova SHC

VERGLEICH GESUNDHEITSSEKTOR vs. nova SHCs UNIVERSUM



Der Gesundheitssektor bietet viel mehr als nur Pharma und Biotech, sondern viele weitere hochinteressante Geschäftsmodelle und Unternehmen!

nova SHC INVESTMENTBEISPIEL: HEALTH CARE DISTRIBUTORS





Henry Schein (HSIC)

- Marktführer in der Distribution von Zahn- und Tiermedizinprodukten in Nordamerika und Europa
- 2016 Umsatz USD 11,6 Mrd., Gewinn USD 541 Mil., ca. 10.000 Mitarbeiter
- Langfristige Ziele: Umsatzwachstum 1-2% über Marktwachstum, niedriges zweistelliges organisches EPS-Wachstum

Große Stetigkeit des Geschäftsmodells basiert auf

- Guter Diversifikation der Kundenbasis im Bereich der Zahnmedizin (Zahnärzte, Schulen, Labore), die mehr als 50% des weltweiten Umsatzes ausmacht
- Guter regionaler Diversifikation, die es HSCI als einzigem *globalen* Distributor ermöglicht, regionale Konjunkturschwankungen besser auszugleichen

Nachhaltigkeit des Umsatz- und Gewinnwachstums basiert auf

- Langfristigkeit der Marktwachstum im Bereich der Zahnmedizin (ca. 4-6% p.a.) und Tiermedizin (ca. 6-7% p.a.), die ein nachhaltiges mittleres einstelliges organisches Umsatzwachstum ermöglicht
- Sukzessiven Marktanteilsgewinnen sowie Kostensynergien, die zusammen eine jährliche Margenausweitung von ca. 20 Bp ermöglichen, so dass das Gewinnwachstum auch ohne Akquisitionen stärker ausfällt als das Umsatzwachstum

Hochattraktive Unternehmensentwicklung außerhalb von Pharma und Biotech Hochattraktive Kursentwicklung

Quelle: Henry Schein, nova funds

nova SHC INVESTMENTBEISPIEL: HEALTH CARE EQUIPMENT







Steris (STE)

- Führende Marktposition in der Infektionsprävention
- Umsatz USD 2,2 Mrd., Gewinn USD 111 Mil., > 14.000 Mitarbeiter weltweit
- Ziele: Umsatzwachstum im mittleren bis hocheinstelligen Prozentbereich
 EPS-Wachstum im zweistelligen Prozentbereich

Große Stetigkeit des Geschäftsmodells basiert auf

- Rekurrierender Umsatzstruktur: Der rekurrierende Umsatzanteil von ca. 63% (wie z.B. Verbrauchsmaterialien, Wartungsdienstleistungen) erhöht sich durch die Übernahme von Synergy Health auf fast 75%
- Vorteilhalfter Diversifikation und attraktivem cross selling-Potential des Produktsortiments,
 das breiter aufgestellt ist als das der Wettbewerber, vor allem in den Bereichen Infektionsprävention und Surgical Solutions

Nachhaltigkeit des Umsatz- und Gewinnwachstums basiert auf

- Kontinuität des Marktwachstums: Der Anzahl chirurgischer Eingriffe wächst mit ca. 3-6% p.a. Steris profitiert davon der dadurch stetig zunehmende Nachfrage nach Produkten zur Infektionsprävention sowie Produkten für den Operationssaal
- Gezielten Akquisitionen zur Sortimentausweitung und zur regionalen Expansion

Hochattraktive Unternehmensentwicklung außerhalb von Pharma und Biotech Hochattraktive Kursentwicklung

Quelle: Steris, nova funds

nova SHC INVESTMENTBEISPIEL: HEALTH CARE SUPPLIES





Essilor (ESSI)

- Marktführer bei verschreibungspflichtigen Brillengläsern
- Umsatz ca EUR 6,7 Mrd., Gewinn EUR 757 Mio., > 60.800 Mitarbeiter
- Ziele: > 6% organisches Umsatzwachstum p.a. bis 2018
 EBITDA-Margenexpansion um 100 Bp. über diesen Zeitraum

Große Stetigkeit des Geschäftsmodells basiert auf

- Kontinuität des Marktwachstums: Der Markt für Brillengläser wächst um ca. 3-4% p.a., getrieben durch die steigende Nachfrage aus Schwellenländern (die Penetrationsrate beträgt weltweit nur ca. 25%) und einer alternden Bevölkerung
- Kontinuität der Produktinnovationen, die bei optischen Linsen Erneuerungszyklen unterstützen und Essilors weltweite Wettbewerbsposition stärken (ca. 37% Weltmarktanteil bei Brillengläsern)

Nachhaltigkeit des Umsatz- und Gewinnwachstums basiert auf

- Der oben genannten Kontinuität von Innovationskraft und Marktwachstum sowie der fortschreitenden Konsolidierung der Anbieter verschreibungspflichtiger Brillengläser. Akquisitionen trugen bislang ca. 5.5% p.a. zum Umsatzwachstum bei
- Verbesserungen des Produktsortiments und Kostensynergien, die beide zur nachhaltigen Margenausweitung und überproportionalem Gewinnwachstum führen

Hochattraktive Unternehmensentwicklung außerhalb von Pharma und Biotech Hochattraktive Kursentwicklung

Quelle: Essilor, nova funds

nova SHC INVESTMENTBEISPIEL: MANAGED HEALTHCARE





AETNA (AET)

- Drittgrösster US Krankenversicherer
- Umsatz ca. USD 60,3 Mrd., Gewinn USD 2,4 Mrd., ca. 57,3 Mio. Versicherte
- Ziele: hoch-einstelliges EPS Wachstum bis zum Jahr 2018 (ohne Humana) und niedrig-zweistelliges EPS Wachstum nach erfolgter Akquisition von Humana

Große Stetigkeit des Geschäftsmodells basiert auf

- Weitestgehender Konjunkturunabhängigkeit der Nachfrage nach Krankenversicherungen, getrieben durch den demographischen Wandel und staatlich mandatiertem Versicherungsschutz
- Hohen Eintrittsbarrieren, da Größenvorteile nötig sind, um mit Anbietern von Gesundheitsprodukten und -dienstleistungen (Krankenhäuser u.ä.) vorteilhafte Preise zu verhandeln

Nachhaltigkeit des Umsatz- und Gewinnwachstums basiert auf

- Produktinovationen und opportunistischen Akquisitionen von Wettbewerbern zur Ausweitung des Produktangebotes und zur Verbesserung der regionalen Distribution
- Verbesserung des Prämienmixes sowie der kontinuierlichen Erhöhung der Prämien, als auch auf Größenvorteilen, die ermöglichen, dass der Gewinn schneller wächst als der Umsatz

Hochattraktive Unternehmensentwicklung außerhalb von Pharma und Biotech Hochattraktive Kursentwicklung

Quelle; Aetna, nova funds

nova SHC INVESTMENTBEISPIEL: PHARMACEUTICALS





Zoetis (ZTS)

- Weltmarktführer bei Arzneimitteln für Nutz- und Haustiere, ca: 19% Marktanteil
- 2016 Umsatz USD 4,9 Mrd., Gewinn USD 0,9 Mrd., ca. 9.000 Mitarbeiter
- Ziele 2012-2017: Umsatzwachstum > Marktwachstum, Gewinnwachstum > Umsatzwachstum

Große Stetigkeit des Geschäftsmodells basiert auf

- Guter Diversifikation der Umsatzstruktur: Nutztiere (64%) und Haustiere (36%), 8 "Kern"-Spezies (Rind, Schwein, Huhn, Fisch, Pferd, Hund, Katze, Vogel), 120 Länder, >300 Produkte in 6 großen Produktgruppen (z.B. Anti-Infektiva, Impfstoffe, Parasitizide)
- Weitestgehender Konjunkturunabhängigkeit der Nachfrage sowohl bei Nutztieren als auch bei Haustieren

Nachhaltigkeit des Umsatz- und Gewinnwachstums basiert auf

- Nachhaltigkeit des Marktwachstums von 5-6% p.a. auf USD 29 Mrd. in 2016, angetrieben durch Haustiere (Medizinalisierung ↑, Besitz ↑) und Nutztiere (Globaler Proteinbedarf +73% im Zeitraum 2010-2050, vs. Bevölkerungswachstum von +32%)
- Geringer Bedeutung von Generika im Vergleich zur Humanmedizin

Auch die Subindustrie Pharmaceuticals birgt Investmentalternativen jenseits "ausgetretener Pfade"



Unabhängigkeit —

Transparenz ✓

nova funds Flexibilität ✓

Expertise ✓

Track Record ✓

Diese Präsentation dient ausschließlich Informationszwecken und stellt keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Fondsanteilen dar. Historische Wertentwicklungen lassen keine Rückschlüsse auf ähnliche Entwicklungen in der Zukunft zu. Diese sind nicht prognostizierbar. Alleinige Grundlage für den Anteilerwerb sind die Verkaufsunterlagen zum Sondervermögen (Wesentliche Anlegerinformationen, Verkaufsprospekt, Jahres- und Halbjahresberichte). Die Verkaufsunterlagen sind kostenlos bei Ihrem Berater / Vermittler, der zuständigen Verwahrstelle (Hauck & Aufhäuser Privatbankiers KGaA, Kaiserstraße 24 60311 Frankfurt am Main, Tel. (069) 21 61 - 0), der Kapitalverwaltungsgesellschaft Universal-Investment-Gesellschaft mbH (Theodor-Heuss-Allee 70, 60486 Frankfurt am Main, Tel. (069) 71043-0) sowie im Internet unter www.universal-investment.de erhältlich. Die Ausführungen gehen von unserer Beurteilung der gegenwärtigen Rechts- und Steuerlage aus. Für die Richtigkeit der hier angegebenen Informationen übernehmen weder die nova funds GmbH noch Universal-Investment eine Gewähr. Änderungen vorbehalten.

nova funds GmbH

Lucile-Grahn-Straße 47, 81675 München

Für Rechnung und unter Haftung der NFS Netfonds Financial Service GmbH, Hamburg (Haftungsdach) T +49-89-2284359-10

F +49-89-2284359-20

E info@novafunds.biz

W www.novafunds.biz