

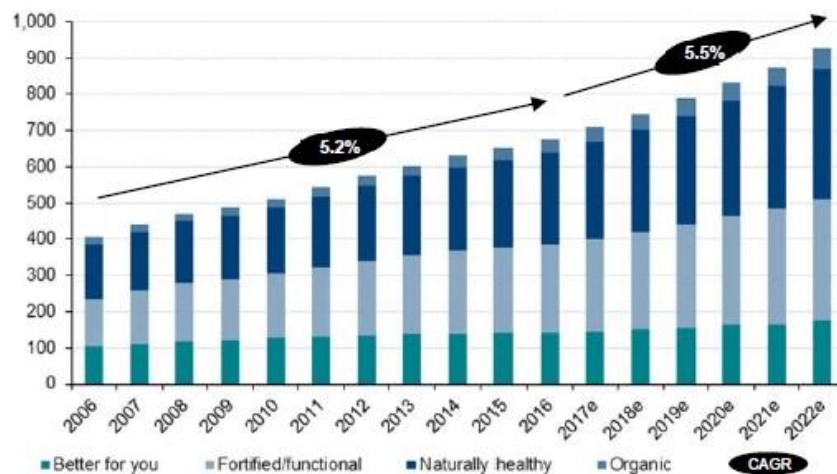
Ökologisch motiviertes Konsumverhalten: ein 1 Bio. USD schwerer Megatrend, der die Entscheidungen der Verbraucher beeinflusst

Hilde Jenssen, Product Manager, Fundamental Equities Team

„Ökologisch motiviertes Konsumverhalten“ ist ein facettenreicher Begriff, der sich nur schwer definieren lässt. Wir möchten uns daher dem Trend in Bezug auf Lebensmittel, d.h. den Zutaten und der Herstellungsweise von Lebensmitteln, genauer widmen. Die meisten setzen ökologisch motiviertes Konsumverhalten mit dem Begriff „natürlich“ gleich, d. h. Lebensmittel ohne Chemikalien, künstliche Inhaltsstoffe, genetisch veränderte Organismen (GVO) und aus biologisch-dynamischem Anbau.

Eine Studie von Nielsen¹ zeigt, dass 58% der weltweit befragten Verbraucher einen Bedarf nach mehr rundum natürlichen Produkten haben, während eine Studie von Euromonitor² herausfand, dass 30% der Verbraucher „die Nährwertkennzeichnungen von Lebensmitteln und Getränken durchaus sehr genau zur Kenntnis nehmen“. In den letzten zehn Jahren hat sich die Kategorie der „gesunden“ Lebensmittel dem Umfang nach fast verdoppelt. Auch künftig dürfte sich das Wachstum beschleunigen, so dass in den kommenden Jahren wohl die Marke von 1 Bio. USD geknackt wird.

Global retail sales (off-trade), USDbn, fixed 2017 exchange rates



Source: Euromonitor

Ökologischer Landbau – eine langfristige Investition

Während der Markt für gesunde Lebensmittel enorm ist, wächst der prozentuale Anteil von Bio-Ackerland nur langsam und macht weniger als 10% der gesamten Anbauflächen in Europa sowie verschwindend geringe 1% in den USA aus.

¹ What's in our food and on our mind?, Nielsen.com, August 2016.

² How millennials' taste for authenticity is disrupting powerful food brands, Financial Times, 18. Juni 2018.

Beim ökologischen Landbau geht es jedoch um viel mehr als lediglich die Chemiekeule aussen vor zu lassen: Landwirte müssen lernen, wie mit den Nährstoffen im Boden ohne Dünger gewirtschaftet werden kann und wie Unkraut und Insekten ohne Pflanzen- und Insektenschutzmittel bekämpft werden können. Sie müssen also eine steile Lernkurve bewältigen. Der ökologische Landbau erfordert andere Gerätschaften und Vorabinvestitionen und ist arbeitsintensiver, vor allem im Umgang mit Unkraut. Darüber hinaus ist ein regelmässiger Fruchtwechsel vorgeschrieben, was die in einem Jahr zu erzielenden Erntemengen einschränkt. Aufgrund dessen sind biologische Anbausysteme im Allgemeinen erst nach einer fünfjährigen Übergangszeit mit konventionellen Erträgen wettbewerbsfähig.

Nach ihrer Umsetzung sind die ökologischen Techniken jedoch im Vergleich zur konventionellen Landwirtschaft überlegen, da sie schätzungsweise 45% weniger Energie verbrauchen, 40% weniger CO₂-Emissionen verursachen und die Bodengesundheit verbessern, anstatt sie zu erschöpfen. Angesichts der sich bessernden Bodengesundheit sickert 15-20% mehr Wasser in organischen Systemen durch den Boden, wodurch das Grundwasser wieder aufgefüllt und die Leistung gesteigert wird.³

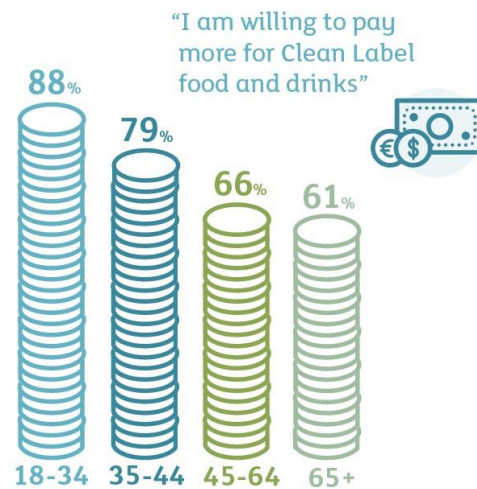
Zusammenarbeit globaler Markenunternehmen mit Landwirten

Um die Produktion zu optimieren und die Landwirte kommerziell zu unterstützen, engagieren sich zunehmend grosse Marken. PureCircle produziert den natürlichen Süsstoff Stevia. Die Stevia-Pflanze ist etwa 40-mal süsser als Zucker, benötigt weniger Anbaufläche und kann bis zu viermal pro Jahr geerntet werden, was den Landwirten ein stabileres Einkommen verschafft. Ein weiteres Beispiel ist Unilever Hindustan, das 8.000 indischen Landwirten hilft, den Anbau von Tomaten auf mehr als 4.500 Hektar Land zu optimieren. Als führender Hersteller von Schokoladenprodukten arbeitet Mondelez schliesslich mit den Regierungen und Landwirten in Ghana und der Elfenbeinküste zusammen, um die Zerstörung von Waldflächen in beiden Ländern auf null zu senken. Dies ist ein wichtiges Ziel, da Ghana und die Elfenbeinküste 60% des weltweiten Kakaoangebots ausmachen. Dies war auch ein Grund für die Anlageentscheidung des Fundamental Equities Teams von Nordea Asset Management (NAM), als es Mondelez International in seine Global Stars Equity-Strategie aufnahm.

Auf die Inhaltsstoffe kommt es an, und die Verbraucher zahlen gerne mehr für „saubere Etiketten“

„Clean Label“ (englisch für *sauberes Etikett*) ist zu einem Universalbegriff für gesunde und nachhaltige Lebensmittel geworden. Die Bereitschaft, mehr zu bezahlen, ist unter jungen Verbraucher am stärksten ausgeprägt. Die Nachfrage nach gesunder und natürlicher Babynahrung ist unter Umständen ein wesentlicher Faktor für die Bereitschaft der Millennials, mehr für saubere Etiketten zu bezahlen.

³Farming Systems Trial, Rodaleinstitute.org



Quelle: Unternehmensinterne Verbraucherstudie von Kerry aus dem Jahr 2017

Die Inhaltsstoffe sind entscheidend für die Wahrnehmung gesunder Lebensmittel durch die Verbraucher. Dies ist ein Bereich, der derzeit an Bedeutung gewinnt, da immer mehr Verbraucher an gesünderen Lebensmitteln interessiert sind. Unter den weltweit führenden Anbietern von sauberen Lebensmittelzutaten und -aromen ist die in der Global Stars Equity-Strategie vertretene Kerry Group dafür bekannt, dass sie mit ihren Kunden zusammenarbeitet, um Lebensmittel-Lösungen zu entwickeln. Eine dieser Lösungen ist ein kultiviertes Sellerieprodukt, das Fleischprodukten eine natürliche Textur liefert und gleichzeitig den frischen Geschmack über ihre gesamte Haltbarkeitszeit erhält. International Flavors and Fragrances (IFF), eine weitere Position in der Global Stars Equity-Strategie, profitiert ebenfalls vom Megatrend der gesunden Lebensmittel. Das Unternehmen liefert Aroma- und Geschmacksstoffe für die Lebensmittelindustrie. Unlängst übernahm es Frutarom, einen spezialisierten Anbieter von Gewürzen und Fruchtzutaten. Ein weiteres Unternehmen, Symrise, bietet Geschmackslösungen für Lebensmittel an und will bis 2020 sein Angebot zu 100% auf nachhaltig bezogene Schlüsselzutaten umstellen. Dies ist ein ehrgeiziges Ziel, denn Symrise ist in 40 Ländern tätig und verfügt über mehr als 5.000 Lieferanten auf der ganzen Welt.

Ein Beispiel für die Rückwärtsintegration: Symrise

Indem sie die Lieferkette unter strenger Kontrolle halten, können Zutatenlieferanten die Qualität sicherstellen und gewährleisten, dass die Lieferanten nachhaltige Praktiken einhalten. Aus wirtschaftlicher Sicht tragen starke rückwärtsintegrierte Beziehungen zu Lieferanten dazu bei, den Ressourceneinsatz zu minimieren und damit die Produktionskosten zu verringern. Die Rückwärtsintegration kann ausserdem eine solide Grundlage für künftige Beziehungen schaffen.

So stellt beispielsweise rote Beete eine wichtige Quelle für die natürliche Lebensmittelfärbung dar. Kürzlich wurden in Frankreich grosse Teile der Rote-Beete-Ernte von Symrise durch einen Pilzbefall ausgelöscht: Von 80 Tonnen blieben gerade einmal 10-20 Tonnen, was sich entsprechend auf die Lebensmittelfarbe auswirkte. Anstatt die Produzenten fallenzulassen, arbeitete Symrise mit den Landwirten zusammen, um eine Lösung zu finden. So wurden die Bewässerungspläne und -mengen umstrukturiert, andere Düngemittel verwendet und Ernteflächen abgeändert. Die Ergebnisse stimmen zuversichtlich und könnten helfen, zukünftige Vorfälle zu vermeiden.

Amazon – eine grüne Dampfwalze?

Mit der Übernahme des auf nachhaltige Lebensmittel fokussierten Einzelhändlers Whole Foods im Jahr 2017 liess Amazon den konventionellen Lebensmitteleinzelhändlern einen eiskalten Schauer über den Rücken laufen: Wenn Amazon die Art und Weise, wie Menschen Bücher kaufen, revolutionieren konnte, warum nicht auch Brokkoli und Eier? Heute zählt Amazon mehr als 300 Millionen aktive registrierte Kunden – ein grosses Forum zur Förderung ökologisch motivierten Konsumverhaltens. Im Online-Lebensmittelgeschäft von Amazon können die Benutzer filtern, welche Eigenschaften ihre Lebensmittel aufweisen sollen. Durch Anwenden der Filter „Bio“ und „ohne Gentechnik“ wird die Zahl der gefundenen Lebensmittel von Tausenden auf gerade einmal 149 eingeschränkt. Darin zeigt sich ein signifikantes Wachstumspotenzial in diesem Bereich. Der zukünftige Erfolg der Lebensmittelproduzenten wird daher zum Teil von ihrer Fähigkeit abhängen, ihre Produkte im virtuellen Einkaufsregal von Amazon ordnungsgemäss zu kennzeichnen. Für Unternehmen, die genau dazu in der Lage sind, bedeutet dies eine Aussicht auf Umsätze in Billionenhöhe (USD).



Über Nordea Asset Management:

Nordea Asset Management (NAM) gehört mit einem verwalteten Vermögen von EUR 204,8 Mrd.* zur Nordea Gruppe, dem grössten Finanzdienstleister Nordeuropas (verwaltetes Vermögen EUR 282,6 Mrd.*). NAM bietet europäischen sowie globalen Investoren eine breite Palette von Investmentfonds an. Wir betreuen eine grosse Anzahl an Kunden und Vertriebspartnern wie Banken, Vermögensverwalter, unabhängige Finanzberater und Versicherungsunternehmen.

Nordea Asset Management unterhält Standorte in Köln, Kopenhagen, Frankfurt, Helsinki, London, Luxemburg, Madrid, Mailand, New York, Oslo, Paris, Santiago de Chile, Singapur, Stockholm, Wien und Zürich. Nordeas Präsenz vor Ort geht Hand in Hand mit dem Ziel, ansprechbar zu sein und unseren Kunden den besten Service zu bieten.

Der Erfolg von Nordea basiert auf einem nachhaltigen und einzigartigem Multi-Boutique-Ansatz, welcher die Expertise spezialisierter interner Boutiquen mit exklusiven externen Kompetenzen verbindet. Dies erlaubt uns, zum Wohle unserer Kunden ein stabiles Alpha zu generieren. Die Lösungen von NAM erstrecken sich über alle Anlageklassen, von festverzinslichen Anlagen und Aktien bis hin zu Multi-Asset-Lösungen, und über alle Regionen hinweg, sowohl lokal, in Europa als auch in den USA, global und in den Schwellenländern.

*Quelle: Nordea Investment Funds, S.A., 31.12.2018

Ansprechpartner für weitere Informationen:

José Machi - Head of Fund Distribution Switzerland - Tel.: +41 44 260 80 25 - jose.machi@nordea.ch

Christian R. Weber - Tel.: +41 44 455 56 66 - christian.weber@communicators.ch

Nordea Asset Management ist der funktionelle Name des Vermögensverwaltungsgeschäftes, welches von den rechtlichen Einheiten Nordea Investment Funds S.A. und Nordea Investment Management AB ("rechtliche Einheiten") sowie ihrer jeweiligen Zweigniederlassungen, Tochtergesellschaften und/oder Repräsentanzen. Dieses Dokument bietet dem Leser Informationen zu den spezifischen Expertise-Feldern von Nordea. Dieses Dokument (bzw. jede in diesem Dokument dargestellte Ansicht oder Meinung) kommt keiner Anlageberatung gleich und stellt keine Empfehlung dar, in ein Finanzprodukt, eine Anlagestruktur oder ein Anlageinstrument zu investieren, eine Transaktion einzugehen oder aufzulösen oder an einer bestimmten Handelsstrategie teilzunehmen. Dieses Dokument ist weder ein Angebot für den Verkauf noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots für den Kauf von Wertpapieren oder zur Teilnahme an einer bestimmten Handelsstrategie. Ein solches Angebot kann nur durch einen Verkaufsprospekt oder eine ähnliche vertragliche Vereinbarung abgegeben werden. Daher werden die in diesem Dokument enthaltenen Informationen vollständig durch einen solchen Verkaufsprospekt oder eine solche vertragliche Vereinbarung in seiner/ihrer endgültigen Form ersetzt. Jede Anlageentscheidung sollte deshalb ausschliesslich auf den endgültigen gesetzlich vorgeschriebenen Dokumenten beruhen, darunter sofern zutreffend der Verkaufsprospekt, die vertragliche Vereinbarung, jeder sonstige massgebliche Prospekt und das aktuelle Dokument mit wesentlichen Informationen für den Anleger (sofern anwendbar), ohne darauf beschränkt zu sein. Die Angemessenheit einer Anlagestrategie steht in Abhängigkeit der jeweiligen Umstände des Anlegers sowie dessen Anlagezielen. Nordea Investment Management empfiehlt daher seinen Anlegern spezielle Investments und Strategien entweder unabhängig zu beurteilen oder, sofern der jeweilige Anleger dies als notwendig erachtet, einen unabhängigen Finanzberater zu konsultieren. Produkte, Wertpapiere, Anlageinstrumente oder Strategien, die in diesem Dokument behandelt werden, eignen sich gegebenenfalls nicht für alle Anleger. Dieses Dokument enthält Informationen, die aus einer Reihe verschiedener Quellen stammen. Auch wenn die hierin enthaltenen Informationen für richtig gehalten werden, kann keine Zusicherung oder Gewährleistung im Hinblick auf ihre letztendliche Richtigkeit oder Vollständigkeit abgegeben werden, und die Anleger können weitere Quellen verwenden, um eine sachkundige Anlageentscheidung zu treffen. Potenzielle Anleger oder Kontrahenten sollten sich in Bezug auf die potenziellen Auswirkungen, die eine Anlage, die sie in Betracht ziehen, haben kann, einschliesslich der möglichen Risiken und Vorteile dieser Anlage, bei ihrem Steuer-, Rechts-, Buchhaltungs- oder sonstigem/sonstigen Berater(n) erkundigen. Potenzielle Anleger oder Kontrahenten sollten ausserdem die potenzielle Anlage vollständig verstehen und sich vergewissern, dass sie eine unabhängige Beurteilung der Eignung dieser potenziellen Anlage vorgenommen haben, die ausschliesslich auf ihren eigenen Absichten und Ambitionen beruht. Investments in Derivate und in ausländischen Währungen denominierte Transaktionen können erheblichen Wertschwankungen unterliegen, die den Wert eines Investments beeinflussen können. Engagements in Schwellenländer gehen mit einem vergleichsweise höheren Risiko einher. Der Wert eines solchen Investments kann stark schwanken und wird nicht garantiert. Anlagen in von Banken begebenen Aktien oder Schuldtiteln können gegebenenfalls in den Anwendungsbereich des in der EU Richtlinie 2014/59/EU vorgesehenen Bail-in-Mechanismus fallen (d.h. dass bei einer Sanierung oder Abwicklung des rückzahlungspflichtigen Instituts solche Aktien und Schuldtitel abgeschrieben bzw. wertberichtigt werden, um sicherzustellen, dass entsprechend ungesicherte Gläubiger eines Instituts angemessene Verluste tragen). Nordea Asset Management hat beschlossen, die Kosten für Research zu tragen, das heisst, diese Kosten werden von bestehenden Gebührenstrukturen (wie Management- oder Verwaltungsgebühren) gedeckt. Veröffentlicht und erstellt von den rechtlichen Einheiten der Nordea Asset Management. Die rechtlichen Einheiten sind ordnungsgemäss von den jeweiligen Finanzaufsichtsbehörden in Schweden, Finnland und Luxemburg zugelassen und reguliert. Zweigniederlassungen, Tochtergesellschaften und/oder Repräsentanzen der rechtlichen Einheiten sind durch ihre lokalen Finanzaufsichtsbehörden in ihren jeweiligen Domizilländern ebenso ordnungsgemäss zugelassen und reguliert. Quelle (soweit nicht anders angegeben): Nordea Investment Funds, S.A. Sofern nicht anderweitig genannt, entsprechen alle geäusserten Meinungen, die der rechtlichen Einheiten der Nordea Asset Management und die all ihrer jeweiligen Zweigniederlassungen, Tochtergesellschaften und/oder Repräsentanzen. Dieses Dokument darf ohne vorherige Erlaubnis weder reproduziert noch veröffentlicht werden. Die Bezugnahme auf einzelne Unternehmen oder Investments innerhalb dieses Dokuments darf nicht als Empfehlung gegenüber dem Anleger aufgefasst werden, die entsprechenden Wertpapiere zu kaufen oder zu verkaufen, sondern dient ausschliesslich illustrativen Zwecken. Die steuerlichen Vor- und Nachteile eines Investments hängen von den persönlichen Umständen ab und können sich jederzeit ändern. © Der rechtlichen Einheiten der Nordea Asset Management und jeder ihrer jeweiligen Zweigniederlassungen, Tochtergesellschaften und/oder Repräsentanzen.