

# Jeg vil ha cash flow

**PANGSTART:** Erik Hagerup i Heimdal Høyrente har lagt bak seg et smellvakkert første halvår med det nye fondet sitt, Heimdal Høyrente Pluss. FOTO: HEIMDAL FORVALTNING



## Skyr datasentre

## FINANS: – Betaler selskapet 12 prosent rente i dagens marked, er det mest sannsynlig søppel, sier Heimdalforvalter Erik Hagerup, som knuser konkurrentene med nytt fond.

■ **BORGE SKURTVEIT**  
borge.skurtveit@finansavisen.no

Nordiske høyrentefond har seilt opp som et attraktivt sparealternativ til aksjefond. Med nye skatteregler som fjerner den løpende beskatningen på 22 prosent, har rentefondene fått enda et løft.

Finansavisen har gått gjennom de beste fondene etter første halvår – og det soleklart beste fondet hittil i år er Heimdal Høyrente Pluss.

– **Det viktigste vi gjør, er faktisk å ikke tape penger. For taper vi penger, må vi jobbe så inni helvete for å tjene det inn igjen, sier forvalter Erik Hagerup.**

### Knuser konkurrentene

Heimdal Høyrente Pluss har levert 8,5 prosent avkastning så langt i år. Det er over to prosentpoeng bedre enn nærmeste konkurrent, Kraft Corporate Bonds på 6,2 prosent – og mer enn det dobbelte av nummer 10.

Ifølge Hagerup ville avkastningen i fondet ligget på rundt 6,5 prosent, selv uten den aller beste enkeltinvesteringen.

Altså fortsatt bedre avkastning enn nummer to.

– Det er kun på grunn av hvordan fondet er strukturert, sier Hagerup.

Fondet har blant annet et mandat som skiller seg fra bransjekollegerne. Det kan investere i opptil 100 prosent av gjelden til ett enkelt selskap, og opptil 25 prosent av kapitalen kan plasseres utenfor Norden.

I andre nordiske fond er total eierandel som hovedregel begrenset til 10 prosent.

### – Mest sannsynlig søppel

– *Hva er det viktigste du ser på når du vurderer et selskap?*

– Jeg vil ha *cash flow*. Mange dealer der ute skal brukes til å finansiere capex-behovene til selskapet. Det holder vi oss stort sett unna.

Forvalteren sier at noen av dealene han ser i dagens marked minner litt om den svenske eiendomsbølgen i 2020, og at han særlig holder seg unna bølgen med datasenter-obligasjoner som har

skylt over markedet de siste månedene.

– Betaler selskapet 12 prosent rente i dagens marked, er det mest sannsynlig søppel.

– *Hvor lang tid bruker du på å vurdere hvert enkelt case?*

– Vi bruker fem minutter på å skjønne om dette er noe vi skal grave i eller ikke. Så graver vi oss litt mer inn i ting hvis vi synes det «lukter litt fugl».

### Finner dealene selv

Forvalteren forteller at den største verdiskapningen han gjør, er å lese markedet for dealer som potensielt kan komme.

Han trekker frem oljeservice-selskapet Archer som et nylig eksempel. I stedet for å bli med på en emisjon i markedet, tilbød Heimdal 24 millioner dollar direkte til selskapet, og trakk opp den eksisterende lånerammen.

– Vi kjøper heller noe vi vet går bra, enn å kjøpe nye utstedere som er usikre.

– Hvis du sitter som forvalter og bare venter på at det skal tikke en mail inn i innboksen din, så tror jeg det går helt greit. Men skal du være *next level*, må du nesten være med å finne dealene selv.

Forvalteren sikter til en såkalt «reverse inquiry» som går ut på at investorer når ut til et selskap og tilbyr de penger i stedet for motsatt som er det mest vanlige. Han begrunner denne strategien med at han får presentert mye forskjellig.

– **Selv om det blir presentert fra de store meglerhusene, er det ikke alltid gitt at det er en bra deal. Alle Powerpointene er jævla fine, alle presentasjonene ser rett og slett skambra ut. Men vi prøver å investere i selskaper som faktisk har operasjonell kontantstrøm til å betjene både rente og litt vekstinvesteringer.**

### – Kan fint bli 30 milliarder

Heimdal Høyrente Pluss ble lansert 1. oktober 2025 og har på rundt ni måneder vokst til 2,9 milliarder kroner i forvaltningskapital. Bare den siste måneden har fondet fått inn 400 millioner, og på tirsdag kom det inn ytterligere 370 millioner.

Men ambisjonene er langt større.



**STJERNELAG:** Martin Lapin Larsen, Elisabeth Rosbach Warland og Erik Hagerup forvalter Heimdal Høyrente og Heimdal Høyrente Pluss sammen.  
FOTO: HEIMDAL HØYRENTE

– Det kan fint bli 30 milliarder, sier Hagerup.

– 30 milliarder? Uten problem?  
– Uten problem.

Han forklarer det med at han kan planlegge likviditeten bedre enn tradisjonelle høyrentefond. Fondet har tegning bare én gang i måneden, og investorer må varsle innløsning minimum en kalendermåned i forkant. Til sammenligning må tradisjonelle høyrentefond gjerne holde 10–15

prosent i cash for å møte uttak.

– Den eneste gangen jeg har cash, er for å ha penger til valutasikringene. Alle investeringene i fondet valutasikres, sier han.

I tillegg til at han kan være fullinvestert til enhver tid, tar han også mer konsentrerte posisjoner. Det gir høyere konsentrasjonsrisiko enn i flaggskipfondet Heimdal Høyrente. Plussfondet har 47 utstedere i porteføljen, mot 74 i flaggskipet.

– Det er et klart det gir høyere konsentrasjonsrisiko, sier Hagerup. Samtidig demper innlåsningsrisikoen den andre veien, mener han.

– Det som ofte er ødeleggende for avkastningen til et fond, er når du får svære uttak på veldig kort tid, og at du må jobbe hardt for å rebalansere porteføljen.

– Dette er en fondsstruktur jeg egentlig har hatt på tegnebrettet i seks–syv år. Vår jobb er å åpne opp en kanal for kundene inn til

nordisk high yield, uten at vi skrur dem på marginer.

### Ingen performance fee

Kunder som kommer inn med under 50 millioner betaler 0,85 prosent i årlig forvaltningshonorar. Over 50 millioner betaler 0,70 prosent. Fondet har ingen performance fee – noe Hagerup mener er avgjørende for både kundene og for hvordan han selv forvalter.

– Det som ødelegger avkastnin-

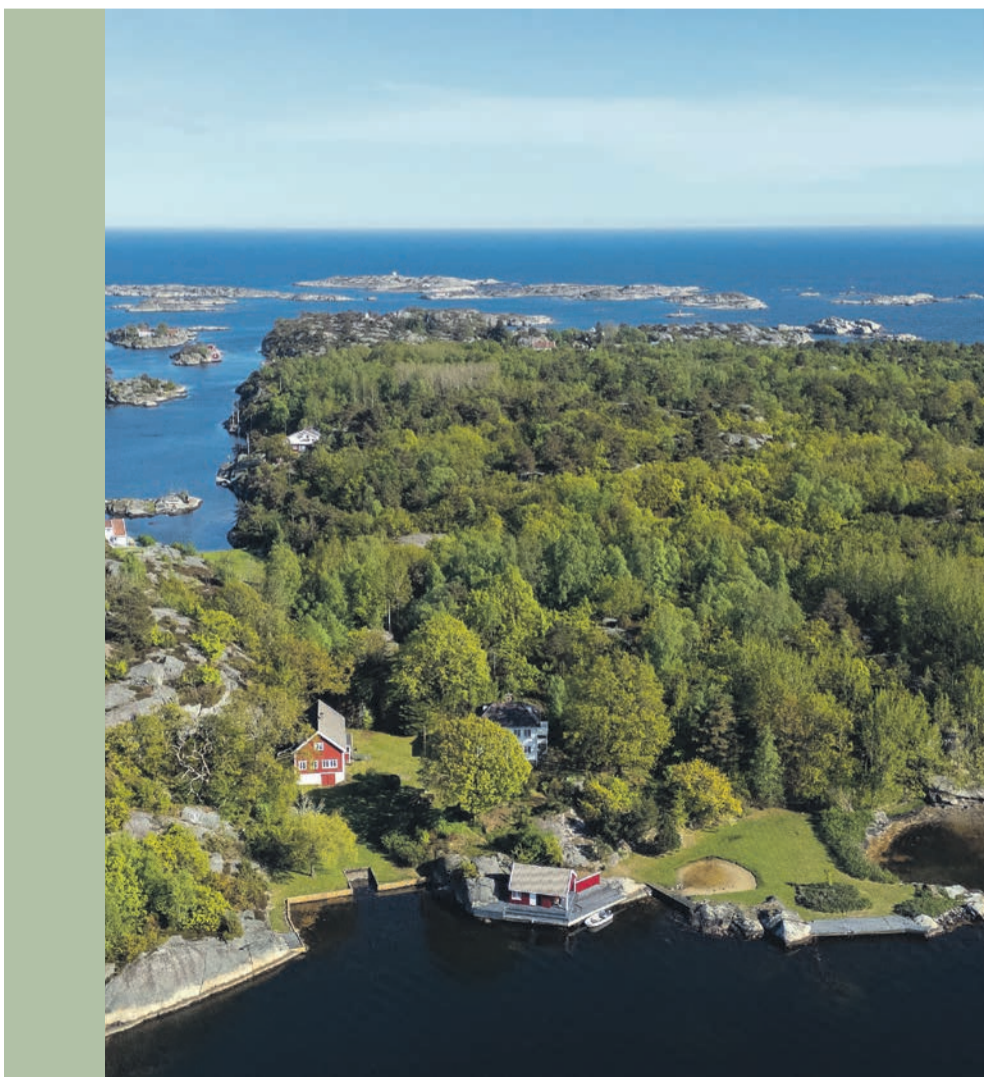
gen i mange høyrentefond, er at forvalter har performance fee. De tar større risiko, men stikker av med de gode årene hvis ting går veien.

**– De som sier at man ikke blir incentivert til å ta mer risiko med performance fee, de lyver.**

Med et flatt honorar slipper han selv fristelsen, mener han.

– Det incentiverer meg til å skape jevn, stabil avkastning over tid. «Det e jåbnå så dræge», som vi sier på Jæren.

## Krogsveen



Ullerøya 20 og 21

## Lillesand/ Brekkestø

Unik mulighet To boenheter. 3 egne øyer. Stor og usjenert fritidseiendom på 108 mål mellom Brekkestø og Blindleia. Sjøbu og lang strandlinje.

### Prisantydning

45 000 000 kr

Omkostninger: 1 126 262 kr

Totalpris: 46 126 262 kr

Etasje: 2

Eierform: Eiet

Soverom: 6

Byggeår: 1946

Tomt: 108166.5 kvm eiet



### Visning:

Ring Eivind for avtale.



### Eivind Bjorå

Eiendomsmegler

Krogsveen Kristiansand

tlf: 968 86 900 / Eivind.Bjora@Krogsveen.no