KAPITAL

NR. 10 - FØRSTE HALVÅR 2026

PORTRÆT AF FODBOLDSPILLER CASPER TENGSTEDT:

Fra Søndermarken IF til europæiske topklubber

side 10

Fondsmæglerselskabet Marselis lancerer to nye fonde

Side 4

Marselis' kreditfonde leverer fortsat stærke afkast for 2025

Side 7

Investeringschefens forventninger til kreditmarkedet i 2026

Side 34

Fondsmæglerselskabet Marselis

INDHOLDSFORTEGNELSE

Flere kan investerer hos Marselis med to nye fonde side 4

Kreditfonde leverer fortsat flotte afkast i 2025 side 7

Investorportræt af Casper Tengstedt side 10

Forventninger til obligationsmarkedet side 24

Brødrepar har udviklet verdensførende 3D-program side 28

Forventninger til kreditmarkedet side 34

Fondsmæglerselskabet Marselis

MAGASINETS FORMÅL:

- Orientering om udviklingen i Fondsmæglerselskabet Marselis' forretningsområder, samt deling af inspirerende portrætter og artikler af vores investorer og eksterne interessenter. Magasinet udkommer to gange årligt.

1. HALVÅR 2026

Redaktionen er afsluttet d. 16. januar 2025.
I tabeller kan afrunding medføre, at tallene ikke summer til totalen.

REDAKTIONEN:

Senior Relations Manager, Allan Rank Jensen
Communications Manager, Laura Sulbæk Frederiksen
Layout: Laura Sulbæk Frederiksen

YDERLIGERE BIDRAGSYDERE:

Investeringschef, Lasse Hjortsballe
Senior Client Manager, Mads Aagesen
Foto: Kasper Hornbæk, Alexander Håkansson, Feyenoord
Forsidefoto: Feyenoord

ANSVARSFRASKRIVELSE

Fondsmæglerselskabet Marselis' halvårsmagasin, Kapital, er udarbejdet til brug for orientering samt informering og skal aldrig betragtes som en opfordring om, eller anbefaling til, at købe eller sælge aktier, værdipapirer eller lignende. De nævnte oplysninger skal ej heller betragtes som anbefalinger eller rådgivning af juridisk, regnskabsmæssig eller skattemæssig karakter. Marselis kan aldrig holdes ansvarlig for tab forårsaget af investorers dispositioner - eller mangel på samme - på baggrund af oplysninger i magasinet. Vi bestræber os altid på at sikre, at oplysninger i magasinet er fuldstændige og korrekte, men kan ikke garantere dette, og Fondsmæglerselskabet Marselis påtager sig intet ansvar for fejl eller udeladelser i magasinet. Investorer gøres opmærksomme på, at investering kan være forbundet med risiko for tab, som ikke på forhånd kan fastlægges, ligesom tidligere afkast og kursudvikling aldrig kan anvendes som en pålidelig indikator for fremtidige afkast og kursudvikling.

PERSONOPLYSNINGER

Fondsmæglerselskabet Marselis kan registrere personoplysninger om dig, såfremt du er investor/kunde eller potentiel investor/kunde hos virksomheden. Kontakt Fondsmæglerselsekabet Marselis for yderligere oplysninger herom.

LEDER

VI SKAL HUSKE PASSIONEN I ALT HVAD VI GØR OG LAVER

I 2025 lykkedes det os igen i Marselis at lave fremragende afkast i vores kreditfonde. Vi fik dermed på fornemste vist fulgt op på de afkast, vi leverede i 2024, og afkastet er nu blandt de bedste indenfor aktivklassen på både 1, 3 og 5- års sigt.

Noget af det, der driver os i hverdagen, er passionen for kreditmarkederne. Vi sætter en kæmpe dyd i at forstå markedernes mekanismer, og hvordan det smitter af på de enkelte selskaber, vi investerer i. Derfor gør det os også endnu mere stolte, når Morningstar kvitterer med fem stjerner til vores kreditfonde.

I forhold til afkastet på vores sidste fond, Systematisk Allokering, er vi ikke tilfredse, da fonden endte med et negativt afkast. Vi er dog stadig helt trygge ved produktet og modellen, som siden start i 2024 har givet over 12% i afkast, og er helt sikre på, at diversifikationen i modellen kommer til være et aktiv i løbet af 2026, som det var tilfældet i andet halvår af 2025.

Vi vil i det nye år gøre det muligt for endnu flere at investere i vores fonde, og dermed få glæde af den gode performance, da vi lancerer nye versioner af eksisterende fonde.

Passion var det også det, der drev Claus Wann Jensen, som sammen med sin bror har skabt en af verdens førende programmer til 3D-visualisering, som bliver brugt af store selskaber verden over. Efter at have stået i spidsen for livsværket i mere end 20 år, solgte de i 2021 til en dansk kapitalfond og er nu ved at positionere selskabet til deres endelige exit.

I portrættet af den unge, professionelle fodboldspiller Casper Tengstedt, som på trods af sine 25 år allerede har flere prominente europæiske klubnavne på CV'et, får man et indblik i hvordan det er at leve af sin passion. Han fortæller om livet som professionel fodboldspiller, og hvordan han har lært at nyde karrierens højdepunkter, fordi der i toppen af fodboldverdenen ikke er langt fra matchvinder til bænkevarmer. Man hele tiden er nødt til at holde sig skarp og kunne slå til, når chancen byder sig. Også når modgang, manglede spilletid og skader rammer, så er det aldrig en mulighed at give op, når man har arbejdet hele livet for at leve af det, som også er sin største passion.

I Marselis har vi en stærk passion for de finansielle markeder og er klar til at gribe de muligheder, som 2026 vil bringe. Vi arbejder dedikeret for at skabe de bedste afkast for vores investorer og holder fast i vores DNA og strategier.

Vi ved, det kræver hårdt arbejde at leve op til de afkast, vi har leveret de sidste år. Men vi vil kæmpe hver eneste dag, således vi også forlader 2026 med det samme antal stjerner, som vi gik ind i året med.

Godt nytår
Palle Broman

Flere kan investere hos Marselis med to nye fonde

To af Fondsmæglerselskabet Marselis' eksisterende fonde bliver nu udbudt i en UCITS-udgave. Det betyder, at langt flere investorer får lettere adgang til at investere i Marselis' aktivt forvaltede porteføljer, da der ikke er noget minimumsbeløb for at indtræde.

Af Laura Sulbæk Frederiksen, Communications Manager
Foto: Kasper Hornbæk

Det er ikke blot produktpaletten, men også målgruppen, der bliver udvidet med Marselis' to nye fonde, der bliver lancereret til marts 2026 under navnene Marselis Core og Marselis Corporate Bonds UCITS.

Indtil nu har Fondsmæglerselskabet Marselis' eksisterende fond Systematisk Allokering, der er en datadrevet og globalt investeret fond, samt Corporate Bonds Fund, der er en ugearet kreditfond, som investerer i kreditobligationer med fokus på de europæiske markeder, udelukkende henvendt sig til professionelle og semiprofessionelle investorer.

Det har blandt andet stillet en række krav til investorer samt et indskud i fondene på minimum 750.000 kroner. Ved at lancere de to fonde i et UCITS-format bliver kravene mindre og adgangen nemmere.

"Når du investerer i kreditobligationer, så er det kun en vis procentdel af din formue, der skal sættes i kreditobligationer, og da der er minimumskrav på 750.000 kroner, så betyder det, at din samlede formue skal være en vis størrelse, før det giver mening og er en mulighed," siger Lasse Hjortsballe, Investeringschef hos Fondsmæglerselskabet Marselis og fortsætter:

"UCITS-fonde er omfattet af en lang række krav og love, som gør, at de egner sig til detailinvestorer. Det betyder blandt andet, at der ikke er noget minimumsindskud, og dermed kan vi tilbyde vores kreditprodukt til en større og bredere skare, hvor det samtidig bliver nemmere for en ny gruppe investorer at komme med i vores fonde, da man kan købe dem gennem sin netbank."

Samme investeringsstrategi i ny indpakning
Selvom de to nye fonde får en ny indpakning i forhold til Fondsmæglerselskabet Marselis' eksisterende fonde, så er indholdet i fondene stort set identiske med de nuværende porteføljer.
Dermed vil det forventede afkast og risikoen for fondene heller ikke afvige betydelig fra de nuværende. Begge fonde er klassificeret som 3 på den summariske risikoskala, der går fra 1-7.

"Det ændrer ikke på vores investeringsstrategi, som vil være præcis den samme i de to nye fonde som i vores eksisterende fonde. Det eneste, vi ændrer, er at tilbyde vores nuværende fonde i en ny skal. Det betyder, at vi har pakket dem lidt anderledes ind og følger nogle andre regler for at kunne tilbyde den til detailinvestorer," siger Lasse Hjortsballe, som sammen med resten af investeringsteamet i Fondsmæglerselskabet Marselis vil stå for at forvalte de to nye UCITS-fonde.

Den nye fond Marselis Core, som har en balanceret og veldiversificeret portefølje, passer, ifølge Lasse Hjortsballe, naturligt ind som en UCITS-fond og henvender sig til mange forskellige investorer.

> "Vi kan tilbyde vores kreditprodukt til en større og bredere skare, hvor det samtidig bliver nemmere for en ny gruppe investorer at komme med i vores fonde."
>
> Lasse Hjortsballe, Investeringschef, i Fondsmæglerselskabet Marselis.

"Det er en catch-all-fund, som har en bred eksponering mod alle markeder. Dermed er den oplagt at have som en kerneinvestering for mange detailinvestorer, som sagtens kan investere en større del af deres portefølje i den. Hvis man ikke har interessen eller tiden til at følge de finansielle markeder, men samtidig gerne vil have mest muligt ud af sin formue uden at skulle forholde sig aktivt til den, er Marselis Core en oplagt mulighed," siger Lasse Hjortsballe.

Samlet set håber investeringschefen, at tilføjelsen af de nye fonde til Marselis' eksisterende produkter på hylden, gør, at Fondsmæglerselskabet vil stå endnu stærkere i markedet med kapitalforvaltere fremadrettet.

"Det er en brik i det samlede puslespil, der passer ind i den rejse vi er på som kapitalforvalter, hvor vi forsøger at brede vores produkter ud til et større publikum. På sigt gør det, at vi har en mere komplet produktpalette med investeringsløsninger til mange forskellige typer af investorer," siger Lasse Hjortsballe.

Hvad er en UCITS-fond?

En UCITS- fond er en traditionel investeringsforening, som det har været kendt i Danmark siden 1950'erne.

Der er strenge regler til for eksempel risikospredning, gennemsigtighed og investorbeskyttelse, som øger investorbeskyttelsen for almindelige private investorer i fondene.

Hvad er en kerneinvestering?

En kerneinvestering er fundamentet i ens investeringsportefølje, der sikrer, at man nemt og simpelt er investeret bredt i de globale finansielle markeder og dermed får gavn af de afkast, det historisk har ført med sig.
Marselis Core er en kerneinvestering, der gennem en balanceret og diversificeret portefølje er investeret i forskellige aktivklasser på tværs af de vigtigste, globale markeder, herunder aktier, stats- og kreditobligationer, råvarer og infrastruktur.

Hvordan adskiller de nye fonde sig fra Marselis' øvrige fonde?

I Marselis eksisterende fonde skal man investere for minimum 750.000 kroner og samtidig skrive under på, at man forstået produkterne (en semiprofessionelerklæring). Det behøvesr man ikke i de nye fonde, og her kan man investere helt ned til 1000 kroner.

Hvordan investerer jeg i de nye fonde?

Fondene vil kunne købes gennem din netbank. Interesserede investorer er altid velkommen til at kontakte Marselis ved spørgsmål.

Hvordan følger jeg afkastet på min investering i de nye fonde?

Afkastet på din investering i Marselis' UCITS-fonde vil fremgå af din netbank. Indre værdi på fondene vil blive opdateret dagligt. Afkastet vil også kunne ses på vores investeringsforvaltningsselskabs hjemmeside, Fundmarket.dk.

Hvordan får jeg udbetalt afkastet?

Fondene er akkumulerende og udbetaler derfor ikke løbende udbytte. Afkastet vil blive realiseret den dag, du beslutter at sælge fondene igen.

Hvorfor skal jeg vælge Marselis Corporate Bonds UCITS-fond fremfor andre kreditfonde på markedet?

Fonden er en fokuseret og aktivt forvaltet investeringsfond, der løbende er investeret i cirka 40 virksomhedsobligationer med fokus på de europæiske markeder. Fondens benytter sig af en databaseret investeringsstrategi med fokus på relativ værdi. Vores ekspertise og fleksibilitet tillader os at agere hurtigt og effektivt på ny information til gavn for vores investorer.

Marselis' kreditfonde leverer fortsat flotte afkast i 2025

Efter et særdeles godt år i 2024 med ekstraordinære afkast følger Marselis' kreditfonde trop med et flot 2025, hvor afkastene dog når et mere normaliseret niveau, men fortsat slår markedet markant.

Af Laura Sulbæk Frederiksen, Communications Manager
Foto: Alexander Håkansson

Investorerne i Marselis' kreditfonde kan forsat glæde sig over nogle flotte afkast i 2025, som i et mere stabilt marked, lander på henholdsvis 10,7% i Credit Fund (gearet), og 7,8% i Corporate Bonds (ugearet).

"De foregående år har vi leveret exceptionelt gode afkast takket være nogle ekstraordinære begivenheder i markedet, som vi var i stand til at udnytte til vores fordel. 2025 har været et mere normalt år i forhold til den måde, tingene har bevæget sig på i markedet, og dermed også en normalisering af afkastniveauet. Derfor er jeg fortsat meget tilfreds med de afkast, vi leverer til vores investorer i 2025, hvor vi forsætter med at slå markedet markant," siger Thomas Knudsen, Senior Porteføljе Manager i Fondsmæglerselskabet Marselis.

I modsætning til 2024, hvor det ekstraordinære høje afkast i Marselis kreditfonde primært kom fra AT1 og RT1-seg-

10,7
procent
har Credit Fund
givet i afkast i 2025

menterne, altså obligationer fra henholdsvis banker og forsikringsselskaber, så har det i 2025 i højere grad være selskabsspecifikke cases fra High-Yield-segmentet, som har været med til at drive fondenes overperformance i forhold til markedet, som i 2025 har leveret 5,3% i afkast.

”Det skyldes til dels, at vi har været i et risikomiljø i markedet, hvor der har været meget nervøsitet og usikkerhed om de mindre selskabers evne til at agere oven på den geopolitiske uro rundt om i verden og især indførelsen af Trumps toldsatser. Der har mange ikke været villig til at løbe den ekstra risiko, som følger med selskaber i High-Yield-segmentet, som i modsætning til Corporate Hybrider, er mindre selskaber med lavere kreditkvalitet og dermed også lavere rating,” siger Thomas Knudsen og fortsætter:

”Der har vi udnyttet vores aktive tilgang og store kendskab til markedet og taget nogle af de mere risikable positioner, som vi har fundet attraktive på baggrund af vores analyser. De analyser har ramt rigtigt, og det er de cases, som har drevet performance i fondene. Selvom vi har taget risikoen i nogle af de selskaber, har vi samtidig justeret andre steder i porteføljen, så vi har haft den samme risiko for porteføljen samlet set.”

Stabil udvikling forventes at forsætte
På trods af den geopolitiske uro rundt om i verden og den amerikanske præsidents såkaldte Liberation Day den 2. april, hvor Donald Trump annoncerede sine nye toldsatser, så har 2025 samlet set været et forholdsvist roligt år for Marselis’ kreditfonde, hvor performance gennem året har udviklet sig stabilt, ifølge Marselis’ porteføljemanager.

”Trump har trukket relativt meget i land i forhold til, hvad vi forventede i starten af 2025. Det har ikke haft så stor negativ økonomisk effekt som forventet. Kreditobligationer som aktivklasse har været meget attraktiv, da de underliggende renter har været høje. I modsætning til andre år så ligger totalafkastet for aktivklassen et godt sted, og det tiltrækker naturligvis købere i markedet. Det har også været med til at drive det stabilt, stigende afkast i 2025,” siger Thomas Knudsen.

Netop den stabile udvikling for Marselis’ kreditfonde, forventes også at fortsætte i 2026 til trods for den geopolitiske uro i verden, som allerede har budt på flere begivenheder i starten af det nye år.

”Der ser umiddelbart ikke ud til at være noget i kortene, som forhindrer os i at levere et 2026, der ligner performance i 2025. Der er naturligvis altid en geopolitisk risiko til stede, men omvendt så ser vi også, at væksten i Europa performer bedre, og samtidig er inflationen under kontrol, og det påvirker naturligvis vores segmenter positivt. Alene det gør, at vi står bedre nu, end vi gjorde i starten af 2025,” siger Thomas Knudsen, som dog forsat er klar til at agere, hvis situationen på kreditmarkedet pludselig ændrer sig i takt med udviklingen rundt om på verdenskortet.

Fem stjerner på Morningstar
Fordelene ved at være investeret i kreditmarkedet hos Fondsmæglerselskabet Marselis i 2026, men også på længere sigt, bliver bakket op af kreditfondenes rating af det internationalt anerkendte rating bureau Morningstar, hvor både Corporate Bonds og Credit Fund fik den højeste rating i form af 5 stjerner på baggrund af deres performance, da de debuterede på hjemmesiden i november 2025.

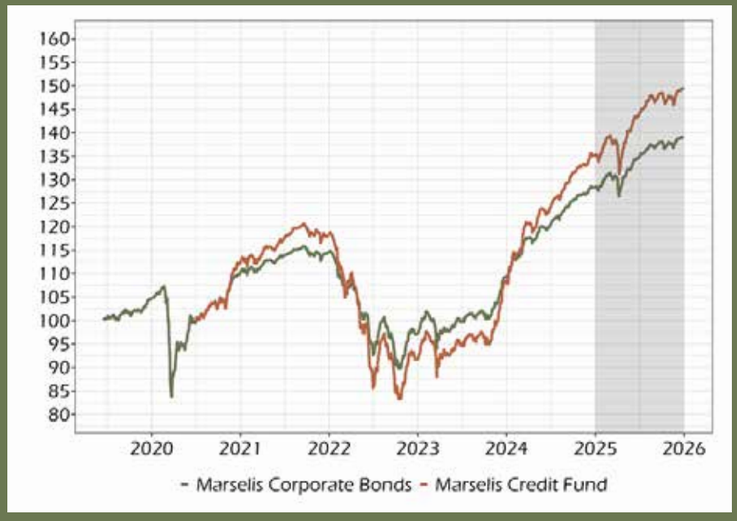
Morningstar rangerer nemlig individuelle fonde baseret på deres risiko- og omkostningsjusterede afkast over de seneste 3, 5 og 10 år alt efter fondens historik. Dernæst sammenligner Morningstar med lignende fonde inden for samme kategori.

> “2025 har været et mere normalt år i forhold til den måde, tingene har bevæget sig på i markedet”
>
> Thomas Knudsen, Senior Portfolio Manager i Fondsmæglerselskabet Marselis.

Udover de 5 stjerner tager de begge fonde også en topplacering blandt de 300-400 fonde i samme kategori. Den gearede Credit Fund indtager en 1.plads for performance i både 2023, 2024, og 2025, mens den ugearede Corporate Bonds indtager en 4., 2. og 11. plads i henholdsvis 2023, 2024 og 2025.

”Vi er selvfølgelig stolte over, at vores fonde ligger i den absolutte top, når vi sammenligner med andre kreditfonde i Europa. Det viser, at vores aktive tilgang til markedet og vores store indsigt og erfaring skaber stærke resultater, som virkelig kommer vores investorer til gode ikke kun på den helt korte bane, men også på længere sigt. Den anerkendelse og placering vil vi naturligvis lægge os i selen for fortsat at gøre os fortjent til,” siger Thomas Knudsen.

Løbende udvikling i NAV for Marselis’ kreditfonde siden starten



Afkast i Marselis’ kreditfonde

	2025	2024	seneste 5 år
FM Marselis Credit Fund Gearet - risikoklasse 4	10,7%	25,1%	32,7%
FM Marselis Corporate Bonds Ugearet - risikoklasse 3	7,8%	17,0%	23,8%
iHYG ETF Benchmark	5,3%	5,7%	15,6%

Historiske afkast er ikke et udtryk for fremtidige afkast.

Investorportræt af Casper Tengstedt:

“Jeg har lært at nyde de gode stunder lidt ekstra. For de er væk med det samme”

Casper Tengstedt har arbejdet målrettet for at blive professionel fodboldspiller, siden han som helt lille begyndte i Søndermarken IF i hjembyen Viborg. Siden da har fodbolden ført ham forbi en række prominente fodboldadresser rundt om i Europa. Og selvom om skader og minutter på udskiftningsbænken har spændt ben i karrierens opture, så har den 25-årige fodboldspiller, der nu kæmper for et gennembrud i hollandske Feyenoord, aldrig været tæt på at kaste håndklædet i ringen.

Af Laura Sulbæk Frederiksen, Communications Manager

I 2023 er Casper Tengstedt netop ved at pakke tasken til sæsonens første træningslejr med Rosenborg BK efter en vinterpause og juleferie, som både er blevet brugt i Danmark og på Gran Canaria, hvor han sammen med gode venner har set dramaet mellem Argentina og Frankrig udspille sig i VM-finalen i Qatar i 2022.

Nu skal støvlerne atter pakkes og gøres klar til en ny sæson for norske Rosenborg, der også starter 2023 ud med en træningslejr under lidt varmere himmelstrøg på den kanariske ferieø i Atlanterhavet. Juleferien blev afslutningen på en vild halvsæson i det norske for den danske angriber, som på 14 kampe har sendt bolden i netmaskerne ikke mindre end 15 gange og leveret ni assists. Flere klubber har derfor budt sig til i julepausen og et af de største klubnavne, som Caspers agent er i dialog med, er portugisiske S.L. Benfica, der blandt andre har de nyslåede argentinske verdensmestre Nicolás Otamendi og Ángel Di María på holdkortet.

Den europæiske storklub, som har 38 portugisiske mesterskaber under bæltet, bliver dog ikke nævnt som en mulighed i de mange spekulationer om Tengstedts fremtid.

”Det er altid svært at forholde sig til, hvad der er seriøst, og hvad der bare er snak, for der er altid mange rygter i fodboldverdenen. Og man skal altid tage det med et gran salt,” siger Casper Tengstedt.

Som planlagt bliver støvlerne derfor pakket til to ugers træningslejr sammen med et enkelt sæt almindeligt tøj, hvis han skulle være heldig at få en friaften sammen med holdkammeraterne. Første dags træning med Rosenborg bliver gennemført, men allerede om morgenen på dag to bliver Casper kaldt ind til træneren, der sammen med sportsdirektøren og holdets læge giver ham beskeden, som han kun har turde drømme om de sidste 14 dage. De er tæt på at blive enige om en aftale med Benfica, og derfor skal de finde en undskyldning for, hvorfor han ikke skal deltage i dagens træning.

”Vi bliver enige om at sige, at jeg er syg. For der er journalister ude at se træningen, og på det tidspunkt, er der intet ude i medierne, hvilket er ret usædvanligt. Mine holdkammerater ved heller ikke noget, men de joker lidt med, at jeg bare finder på en undskyldning for at springe over den hårde træning, der altid er i opstarten,” fortæller Casper Tengstedt, som selv har holdt kortene helt tæt til kroppen om forhandlingerne med den portugisiske storklub.

Skal jeg holde din taske?
I mellemtiden er den unge danskers agent og far fløjet til Gran Canaria for at få de sidste forhandlinger på plads med Benficas sportsdirektør, og derfra går det stærkt. Om aftenen bliver klubskiftet meldt ud, tasken og fodboldstøvlerne bliver igen pakket, og næste formiddag får Casper mulighed for hurtigt at sige farvel til holdkammeraterne i Rosenborg, inden han bliver kørt til lufthavnen og fløjet i et privatfly til Portugal, hvor et lægetjek venter, og den endelige underskrift skal sættes.

Da flyet lander i lufthavnen, går det for alvor op for Casper, hvor stort skiftet til S.L. Benfica er.

”Da vi går mod udgangen i lufthavnen, spørger sportsdirektøren, om han lige skal tage min taske. Først forstår jeg ikke helt hvorfor, men da vi kommer ud, og dørene går op, så er der fyldt med journalister og kameraer, som har stået og ventet. Så allerede der bliver jeg meget overvældet over, hvor stort det er, og hvor stor klubben er,” siger Casper Tengstedt, som også mærkede den massive interesse på sin Instagram konto, der på under et døgn gik fra 5.000 til 35.000 følgere.

På blot to dage er han gået fra at være på træningslejr på Gran Canaria med Rosenborg til at deltage i træningen med sine nye holdkammerater i Lissabon på hjemmebanen Estádio da Luz med plads til over 60.000 tilskuere.

”Tre uger efter jeg sad på Gran Canaria med øl og chips og så fodbold og hyggede mig, sidder jeg ved siden af Otamendi i omklædningsrummet, som spillede VM-finalen for Argentina. Jeg havde lidt svært ved at tage det seriøst på det tidspunkt, og det var som om, jeg levede i en drøm,” siger Casper Tengstedt og fortsætter:

”Det var nogle helt vilde dage. Jeg kom ind på et hold, hvor sæsonen var i gang, og hvor der var så mange vanvittige spillere og så meget kvalitet. Men det var bare at kaste sig ud i det, for jeg vidste også, at om så jeg ikke spillede ét minut, så ville jeg blive en meget bedre fodboldspiller af bare at træne med de spillere hver dag”.

> ”Det var bare at kaste sig ud i det, for jeg vidste også, at om så jeg ikke spillede ét minut, så ville jeg blive en meget bedre fodboldspiller af bare at træne med de spillere hver dag ”
>
> Casper Tengstedt, professionel fodboldspiller, Feyenoord.

Første kontrakt som 15-årig
At spille med de allerbedste har altid været drømmen for den danske fodboldspiller, siden han startede karrieren skråt over for barndomshjemmet i Viborg i Søndermarken IF. I mange år har efternavnet Tengstedt da også prydet holdkortet i fodboldklubben Viborg F.F., hvor Caspers far, Thomas Tengstedt, i 11 år og mere end 200 kampe trak den grønne trøje over hovedet for den midtjyske fodboldklub.

Derfor har fodbold også altid fyldt meget i barndomshjemmet i Viborg, og kærligheden til spillet på grønsværen deler han i dag med sin far, som også er en stor støtte, når der er brug for sparring i karrieren.

”Jeg var inde og se mange af hans kampe i Viborg, og der var egentlig kærlighed fra første gang, jeg selv startede med at spille fodbold. Det er ham, jeg går til, og vi har en sindssyg god dialog om fodbold, og det sætter jeg stor pris på. Nogle gange kan det godt være svært at sætte sig ind i alle de ting, man oplever, og hvordan mekanismerne er. Men det er han god til, fordi han selv har oplevet mange af de samme ting,” siger Casper Tengstedt, som har stor opbakning fra hele familien, der også tæller mor Lise og lillesøster Tilde.

Selvom Casper Tengstedt spiller alle sine ungdomsår i Søndermarken og sidenhen Viborg F.F., så er det en anden midtjysk klub, som han tegner sin første kontrakt med i en alder af 15 år. FC Midtjylland kan nemlig tilbyde ham en

Om Casper Tengstedt:

- Født 1. juni 2000 i Viborg
- HF-uddannelse fra Herning Gymnasium
- Bor i dag i Rotterdam med sin kæreste Frida
- Har altid været stor fan af den engelske fodboldklub Liverpool FC
- Har spillet på det danske U17, U19 og U21 landshold.

Foto: Feyenoord

plads på deres fodboldakademi og licens til at spille i den absolut bedste række. Derfor flytter Casper ind på efterskolen ISI i 9. klasse, og får lov til at prøve sit talent af mod nogle af de allerbedste fodboldspillere i hans årgang fra hele landet.

”Da jeg skifter til Midtjylland, var der var mange, som blev skuffet i Viborg, fordi det logiske nok havde været at følge i min fars fodspor. Men for mig var det faktisk rimelig simpelt. Hvis jeg skulle udvikle mig bedst muligt, så var jeg også nødt til at spille i den bedste række, og det kunne FC Midtjylland tilbyde,” fortæller Casper Tengstedt, som efter 9. klasse fortsatte på Akademiet og også fik en HF-uddannelse, mens han jagtede fodbolddrømmen.

”Det var ikke kun fodboldopdragelse, jeg fik i Midtjylland. Det var også de menneskelige værdier. Når man flytter hjemmefra som 15-årig, så lærer man hurtigt at stå på egne ben, men de var også gode til at tage sig af en og stille krav, så hvis man ikke dukkede op til skole, så fik man heller ikke lov til at træne”.

Første tur til udlandet

Springet fra U19 til en plads i ligatruppen hos den midtjyske fodboldklub, bliver dog for stort. Og selvom Casper Tengstedt efter fire år på akademiet har sikret sig en fuldtidskontrakt med FC Midtjylland, så takker han ja til at blive lejet ud til tyske Nürnberg og drager derfor på sit første udlandseventyr i 2019 som 18-årig.

”Jeg tror, de fleste fodboldspillere drømmer om at prøve at spille i udlandet. Jeg var et stykke fra at kunne være med omkring førsteholdet i Superligaen, og samtidig var jeg også klar til at prøve noget helt nyt efter fire år i de samme rammer, så jeg sprang ud i det,” siger Casper Tengstedt.

Selvom den unge angriber falder godt til i Tyskland, bliver det en kort fornøjelse i Nürnberg, da corona gør sit indtog og sætter en stopper for det tyske ophold. Herefter bliver det til en lejeaftale med den danske klub AC Horsens, hvor Casper Tengstedt får sin Superliga-debut. På trods af en hård start med trænerfyring, og sparsomt med spilletid, så trives han i klubben, hvor en kamp mod Sønderjyske bliver vendepunktet. Her kommer han ind og får scoret de to afgørende mål, der sikrer holdet en sejr.

”I fodbold er det jo meget sort-hvidt. Enten er du med, eller så er du ikke. Du ved aldrig, hvornår du får chancen, derfor er det vigtigt, at du er klar til at gribe den, når du får den. Og det gjorde jeg i den kamp, og min tid i Horsens vender. Der er klart, når man vinder noget tillid på den måde, så bygger man jo også større tillid op, og så kan du godt spille en dårlig kamp, og så stadig spille den næste kamp alligevel,” siger Casper Tengstedt.

Stor succes i 1. division

Udenfor banen er Casper også faldet godt til i Horsens, hvor sammenholdet, fællesskabet og stemningen i omklædningsrummet er god, selvom resultaterne på banen er det modsatte. Flere af holdkammeraterne i Horsens er stadig nogle af angriberens tætteste venner, og selvom de i dag befinder sig i Polen, Danmark, Holland og på Island, så holder de fortsat kontakten. En karriere som professionel fodboldspiller kræver i en ung alder en stor portion dedikation, men også afsavn fra en række ting, som ellers præger et ungdomsliv. Derfor bliver gode relationer også ekstra vigtige, ifølge Casper Tengstedt.

> ”Det kan lynhurtigt vende for dig i kampene hele tiden. Man er nødt til at komme videre hurtigt, lige meget om det er gået godt eller skidt. Jeg har i hvert fald lært at nyde de gode stunder lidt ekstra, for de er væk med det samme.”
>
> Casper Tengstedt, professionel fodboldspiller, Feyenoord.

Casper Tengstedts fodbold CV

- 2026: Feyenoord
- 2025: Benfica -> Feyenoord
- 2024: Benfica -> Hellas Verona
- 2023: Rosenborg -> Benfica
- 2022: AC Horsens -> Rosenborg
- 2020: FC Midtjylland -> AC Horsens
- 2020: Nürnberg -> FC Midtjylland
- 2019: FC Midtjylland - Nürnberg

Foto: Feyenoord

”Man kan godt føle, at man er lidt for sig selv, fordi man ikke har de samme muligheder, som andre på ens alder har. Nogle gange vil jeg da ønske, at jeg kunne tage i byen en fredag eller være med til familiefødselsdag, men det er langt fra altid muligt. Der er vi alle i samme båd på holdet og forstår hinanden. Så det gør nok også, at man rykker tættere sammen i fællesskabet,” fortæller Casper Tengstedt, som også har nydt godt af et stort netværk i forboldverdenen de gange, han har skiftet klub.

På trods af sejr og et stærkt socialt sammenhold, så er det ikke nok til at sikre AC Horsens fra nedrykning til 1. division. Nedrykningen til den næstbedste række får dog ikke angriberen til at søge nye græsgange. I stedet så han det som en mulighed for at fastholde sin base i Horsens, og blive en endnu vigtigere spiller for holdet.

Derfor blev lejeaftalen også skiftet ud med en permanent kontrakt i 2021.

”Alle de ting, jeg håbede, den sæson ville blive for mig, gik i opfyldelse. Jeg følte, jeg bidrog og var vigtig for holdet. Samtidig kom vi til at være et dominerende hold, som skulle være et af de bedste i rækken. Og det gør jo også, at der bliver skabt flere chancer for mig som offensiv spiller,” siger Casper Tengstedt, som ender med at blive holdets topscorer med 15 mål i 26 kampe i 1. division og er med til at sikre oprykningen tilbage i Superligaen.

Gennembruddet i Horsens var også det, der vakte Rosenborgs interesse, hvor Casper Tengstedt fortsatte sin vilde målstime og endte med drømmeskiftet til den portugisiske storklub SL Benfica.

”Jeg kom ind på et hold, der fungerede og med en spillestil, der passede mig rigtig godt. Vi dominerede mange kampe, og der var mange chancer. Og det passer mig perfekt, fordi jeg synes, det er langt sjovere at angribe end at forsvare, og vi angreb stort set hele tiden. Det gjorde bare, at jeg scorede sindssygt mange mål. Nogle gange er man bare i en sådan periode, hvor alt man rører ved, går ind. Sådan en periode føler jeg, jeg havde,” siger Casper om sin vilde halvsæson i Norge, der blev springbrættet til at fortsætte karrieren internationalt.

Aldrig tæt på at give op

I dag sidder Casper Tengstedt i sit byhus i den hollandske by Rotterdam og fortæller om livet som professionel fodboldspiller og karrieren indtil nu. Skiftet til Benfica bød både på et portugisisk mesterskab, en plads i startopstillingen i en Champions League-kamp mod Inter samt en Europa League-kvartfinale. Selvom danskeren sluttede den efterfølgende sæson 2023/2024 af med en masse spilletid, så flaskede resultaterne sig ikke for den portugisiske storklub, hvor kun mesterskaber tæller.

”Det kan lynhurtigt vende for dig i kampene hele tiden. Du kan være en helt den ene weekend og en skurk den anden weekend. Man er nødt til at komme videre hurtigt, lige meget om det er gået godt eller skidt. Jeg har i hvert fald lært at nyde de gode stunder lidt ekstra, for de er væk med det samme,” siger Casper Tengstedt, som efter den sæson bliver lejet ud til italienske Verona i Serie A.

Stiftet til Italien bliver mødet med en helt anden fodboldkultur og en meget mere defensiv spillestil. Alligevel får danskeren et godt første halvår i Serie A, men i starten af 2025 bliver han ramt af en skade i anklen, der bliver starten på en række skadesperioder efter hinanden. Dermed blev det også begyndelsen på en lang periode uden for fodboldbanen, men selvom det også har kostet kræfter at kæmpe sig tilbage, så har der aldrig været et alternativ for danske angrebsspiller.

”Jeg har kæmpet hele livet for at være der, hvor jeg er. Så jeg har aldrig været tæt på at give op,” siger Casper Tengstedt, som nåede 25 kampe og 6 mål i Serie A, inden en ny mulighed bød sig.

I juli 2025 tegner en skadesfri Casper Tengstedt under på en 5-årig kontrakt med den hollandske klub Feyenoord. Og selvom forventningerne til skiftet fra Benfica til den hollandske Æresdivision var store, så har gennembruddet i Holland under træner Robin van Persies ledelse ladet vente på sig. Den 25-årige dansker har derfor set de fleste af holdets kampe fra udskiftningsbænken.

15

mål og 9 assists i 14 kampe

lavede Casper Tengstedt i sin halve sæson for Rosenborg.

”Jeg har slet ikke fået spillet så meget, som jeg gerne ville. Men det er aldrig nemt at komme til en ny klub. Der er rigtig mange nye ting, man skal finde sin plads i, og lige nu har vi en angriber, der scorer mange mål, og gør det rigtig godt. Så det er svært for mig at komme ind. Men jeg er fortrøstningsfuld og prøver at stå så skrapt som muligt, når chancen en dag kommer,” siger Casper Tengstedt, som har fået spilletid i 9 kampe i og scoret to mål. Senest i Europa League-kampen mod rumænske FCSB i december, hvor det også blev til en scoring.

Ingen plan B

Netop succesoplevelserne er det, der er med til at holde modet og motivationen oppe for Tengstedt, som fortsat går efter at få en vigtig rolle i Feyenoord og være med til at sikre klubben sejre og i sidste ende mesterskaber.

”Jeg kender den følelse, man får i kroppen, når man scorer et mål, eller vinder et mesterskab. Det er jo de succesoplevelser, der driver en, og som jeg håber på at få igen. Samtidig har jeg drømt om den her livsstil som professionel fodboldspiller, siden jeg var lille. Så bare fordi, der er lidt modstand, så giver jeg ikke op, siger Casper Tengstedt og fortsætter:

”Det kan selvfølgelig godt være ekstra hårdt at bo langt væk fra familie og venner i en periode som nu, men man får også sindssygt mange fede oplevelser som fodboldspiller, som man ikke kan købe for penge”.

Derfor har den unge angriber heller ikke overvejet, hvad der skal ske den dag, hvor fodboldtasken ikke længere skal pakkes, og succesen ikke måles i spilminutter, scoringer og assists.

”Det har jeg faktisk aldrig overvejet. Jeg har bare holdt fuld fokus på, at det her er det, jeg gerne vil. Jeg vil bare gøre mit bedste for at blive den bedste udgave af mig selv, og så må vi se, hvor langt det rækker,” siger Casper Tengstedt.

Systematisk Allokering:

Trumps toldsatser var afgørende for afkastet i 2025

Den amerikanske præsidents indførelse af toldsatser har været afgørende for afkastet for 2025 i Fondsmæglerselskabet Marselis' globale fond Systematisk Allokering.
Sidste halvdel af 2025 har dog vist positive takter, som er fortsat i starten af det nye år.

Af Laura Sulbæk Frederiksen, Communications Manager
Foto: Kasper Hornbæk

Onsdag den 2. april 2025 tonede den amerikanske præsident frem med en stor planche foran Det Hvide Hus i Washington med toldsatser for hele verden. Selv navngav han dagen Liberation Day.

Effekterne af de berygtede toldsatser har været afgørende for årets afkast i Fondsmæglerselskabet Marselis' fond, Systematisk Allokering, der er globalt investeret med en datadrevet og dynamisk forvaltet porteføljestrategi.

Faldet på det amerikanske aktiemarked og dollarens drastiske fald i værdi som reaktion på Donalds Trumps toldsatser er de primære årsager til, at fonden i 2025 leverer et negativt afkast til investorerne på -0,5% og halter efter benchmark, som lander på 3,1%.

"Det der skete omkring Liberation Day er helt centralt for 2025 i Systematisk Allokering. Når markedet falder så drastisk, så reducerer vores investeringsmodel risikoen for at mindske yderligere fald. I den situation bliver målet for fonden kapitalbevaring," fortæller Quantitative Data Analyst, Nickolai Larsen og forsætter:

"Det betyder, at eksponeringen mod aktier, som tager det største fald, reduceres, og i stedet øges eksponeringen mod statsobligationer. Men da Trump ret hurtigt efter annonceringen begynder at trække i land med omfanget af toldsatserne, så stiger aktiemarkedet ret hurtigt og kraftigt igen, og der kan vi ikke følge med det hurtige rebound på grund af vores undervægt af aktier".

Selvom Systematisk Allokering i 2025 ikke helt har kunnet følge med markedet på grund af ekstraordinære begivenheder, så er investeringsteamet i Fondsmæglerselskabet Marselis fortsat tilfreds med modellen bag fonden, som er baseret på historisk data. Og så selvom modeller, som blandt andet går efter en trend i markedet, har det svært i såkaldte whiplash-markeder, som kører hurtigt op og ned, som følge af præsidentens store uforudsigelighed.

"Hvis Trump reelt set gjorde det, han sagde, han ville, og ikke vendte på en tallerken efter få dage, så havde vores metode klart været den bedste. Men når du får meget volatile markeder, som bevæger sig hurtigt op og ned, så bliver trenden konstant brudt, og der bliver det svært for modeller som vores at følge med. Men historisk set har det været fornuftigt at lægge sig i slipstrømmen af en trend, når man allokerer, fordi så rider man på bølgen af det, der virker, og det er derfor, vi gør det," siger Investeringschef, Lasse Hjortsballe, som sammen med resten af teamet fortsat arbejder på at optimere og justerer modellen bag fonden.

> "Historisk set har det været fornuftigt at lægge sig i slipstrømmen af en trend, når man allokerer, fordi så rider man på bølgen af det, der virker, og det er derfor, vi gør det."
>
> Lasse Hjortsballe, Investeringschef, i Fondsmæglerselskabet Marselis.

Diversificerer væk fra Trump og USA

Systematik Allokering er naturligvis ikke alene om at blive hårdt ramt af dollarens dramatiske fald i 2025, som endte 13% nede på året. Generelt har globale 60/40-porteføljer, som typisk består af 55-60% dollaraktiver, haft et ikke imponerende år, hvor særligt europæiske investorer er blevet hårdt ramt af valutakursens fald.

"Generelt er et afkast på lige omkring 3% i afkast for en 60/40 portefølje, som markedet leverer, heller ikke super højt. Men i store træk er det det største tema i aktie -og obligationsåret 2025, hvor meget tæsk dollaren har fået. For omvendt har det

faktisk været et fint år for risikoaktiver generelt. Der er mange, som gerne vil diversificere væk fra USA og Trump, og det viser sig blandt andet i værdien på guld, som er steget eksplosivt," siger Nickolai Larsen.

Netop diversifikation på tværs af aktivklasser, men også i form af råvarer og ædelmetaller, for at tage højde for den geopolitiske risiko, er noget af det, som har bidraget positivt til performance i Systematisk Allokering i slutningen af 2025 og starten af 2026.

"Principperne bag fonden har performet rigtig godt i andet halvår af 2025, hvor vores afkast har slået benchmark. Så vi står et væsentligt bedre sted nu, end vi har gjort store dele af 2025," siger Nickolai Larsen.

Det er blandt andet japanske, britiske og europæiske aktier, som bidrager positivt og har klaret sig betydeligt bedre end amerikanske aktier. Historisk set er det et af de første år i lang tid, hvor globale aktier har overperformet amerikanske aktier.

"Det er hele humlen bag vores model, at den sørger for, at vi investeringsmæssigt spreder os geografisk. Så vores aktivklasser ikke kun er hægtet op på, at syv amerikanske tech-selskaber skal drive væksten," siger Nickolai Larsen.

Vigtigt at være investeret på den lange bane

Særligt udviklingen i techbranchen og kunstig intelligens kommer dog til at præge udviklingen i 2026, ifølge investeringsteamet. De ekstraordinære høje værdiansættelser af nogle af verdens største selskaber, skal blandt andet vise deres værd ved at leve op til markedets forventninger.

"Kan den bølge fortsætte, og kan de værdiansættelser, vi ser, som er historisk høje primært i USA, retfærdiggøre sig ved, at der også bliver skabt noget forretning på det? Det vil i høj grad være med til at påvirke aktiemarkedet i 2026," siger Nickolai Larsen.

13%

endte dollaren nede på året i 2025

På den anden side forventes Trumps mange udmeldinger ikke at påvirke markedet i lige så høj grad, som det var tilfældet i 2025. Men i en tid med meget geopolitisk uro, som vi allerede har set mere af i begyndelsen af 2026, så kan tingene hurtigt ændre sig.

"Når Trump går ud og melder stort ud om et eller andet, så har markedet indtil videre fået mere is i maven. Det betyder, at det ikke reagerer ikke lige så voldsomt som tidligere med kraftigt faldende aktiepriser til følge. Vi så præcis samme effekt i Trumps første præsidentperiode, og særligt, hvis vi kigger ind i et midtvejsvalg, hvor han muligvis står til at miste noget af kongressen, så kan det også medvirke til, at hans påvirkning på markederne bliver mindre, " siger Investeringschef, Lasse Hjortsballe.

Det bedste man som investor kan gøre i en tid med meget usikkerhed i verden, er ifølge teamet hos Marselis, at sprede sine investeringer og fortsætte med at være investeret i markederne.

"Langsigtede investeringer kommer til at bevæge sig både op og ned i perioder, men så længe man holder sig til nogle sunde principper, så er det en god ide være investeret i markederne på den lange bane. Det er kedeligt, men det virker," siger Lasse Hjortsballe.

Hvad er en drawdown-kontrol?

Drawdown-kontrol betyder, at når porteføljen i Marselis Sytematisk Allokering falder betydeligt – primært grundet store fald i aktiemarkederne – så reducerer modellen risikoen i porteføljen en smule.

Hvorfor har vi den i fonden?

Formålet er kapitalbevaring og reduktion af de værste nedture. En nedbringelse af risikotagningen ved større kursfald har været gavnligt i mange historiske tilfælde.

"Principperne bag fonden har performet rigtig godt i andet halvår af 2025, hvor vores afkast har slået benchmark. Så vi står et væsentligt bedre sted nu, end vi har gjort store dele af 2025."

Nickolai Larsen, Quantitative Data Analyst,
i Fondsmæglerselskabet Marselis.

Premiere på Marselis kvartalsbriefing

I oktober var der premiere på Marselis Kvartalsbriefing i henholdsvis Aarhus og Ballerup, hvor vi inviterede vores investorer og andre interesserede til et kort møde fra morgenstunden med netværk, morgenmad, samt en status på afkastene i vores fonde. Derudover holdt vores Investeringschef, Lasse Hjortsballe, et oplæg om hvordan vi skaber afkastene i vores kreditfonde og en status på de finansielle markeder.

I starten af 2026 gentog vi successen, hvor interesserede investorer fik et indblik i året, der er gået, samt Lasse Hjorsballes forventninger til 2026 på de finansielle markeder. Derudover gav vores Quantitative Data Analyst, Nickolai Larsen, et indblik i den europæiske kemikrise eksemplificeret gennem kemikoncernen INEOS, der er ejet af Sir Jim Ratcliff, der også kan skrive fodboldklubben Manchester United på listen over sine ejerskaber.

Den næste kvartalsvise briefing vil blive slået sammen med vores årlige golfdag hos Skanderborg Golfklub, som afholdes fredag den 1. maj 2026.

Forventninger til Obligationsmarkedet

2025 endte med at blive et rigtig fint år for danske obligationer.

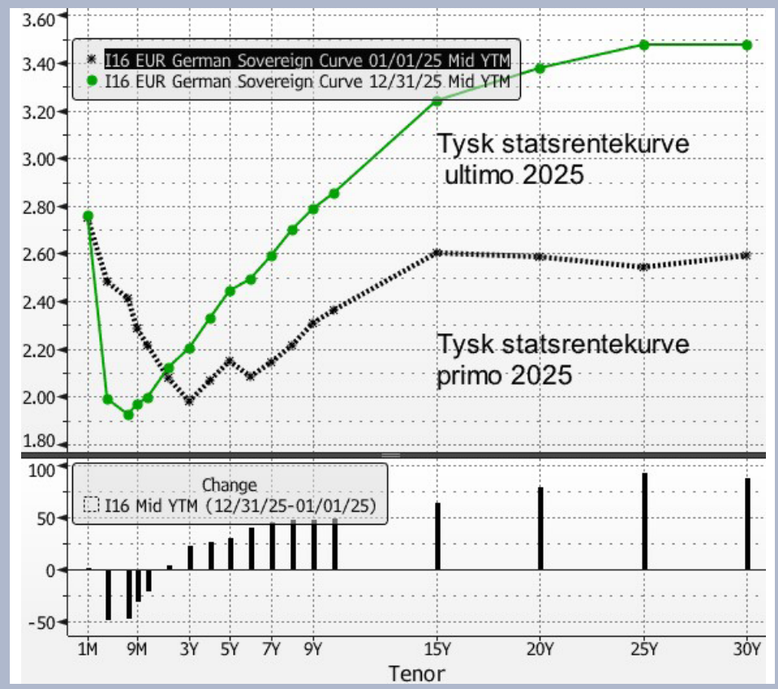
Af Mads Aagesen, Senior Client Manager

2025 blev en noget blandet fornøjelse for danske obligationer, som dog endte ud med at levere ganske pæne afkast, omend der var store forskelle mellem de forskellige segmenter og kuponer. 2025 blev samtidigt et meget begivenhedsrigt år for de finansielle markeder, den geopolitiske situation samt den teknologiske udvikling. Året bød på pæn global vækst, stabil til let faldende inflation samt en svag stigning i arbejdsløsheden.

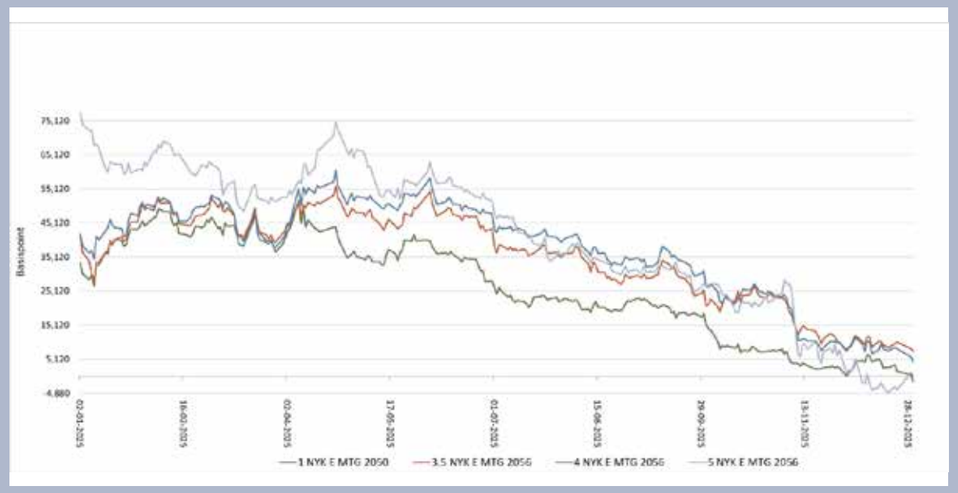
Renterne i løbet af året faldt en smule i den korte ende af rentekurven i takt med den faldende inflation samt rentesænkninger fra diverse centralbanker, hvorimod de

2%

ligger ECB's indlåndsrente på pr. 16. januar 2025.



Når vi ser på, hvor afkastene i danske realkredit er blevet skabt, har højkuponerne leveret klart de bedste afkast, set over en bred kam, men fælles for alle kuponer er, at 2025 har leveret kraftige indsnævringer i OAS (se figur på næste side), hvilket også har bidraget til performance.



Vi forventer en stabil udvikling i inflationen i 2026 og en BNP-vækst lige i underkanten af 2% for de udviklede økonomier. Med troen på stabile korte renter og let stigende lange renter forventer vi igen i 2026 en lidt stejlere rentekurve.

Forventning om stabile renter
Med forventning om et vækstopsving via stor finanspolitisk stimuli, men med en inflation som ser ud til at være under kontrol, forventer vi ikke de store ændringer i renteniveauerne i 2026.

Forventning om en stejlere rentekurve
Vores forventning er, at de korte renter skal ligge uforandret, hvorimod vi tror, at kurven vil stejle yderligere grundet en lille stigning i de lange renter.

Forventning om indsnævring af swapspænd
Grundet de store gældsætninger til investeringer i blandt andet våben og klima, forventer vi fortsat en stigende udstedelse af statsobligationer, men da vi allerede i 2025 har bevæget os på meget lave (historisk) swapspænd, tror vi sandsynligheden for yderligere indsnævring er begrænset.

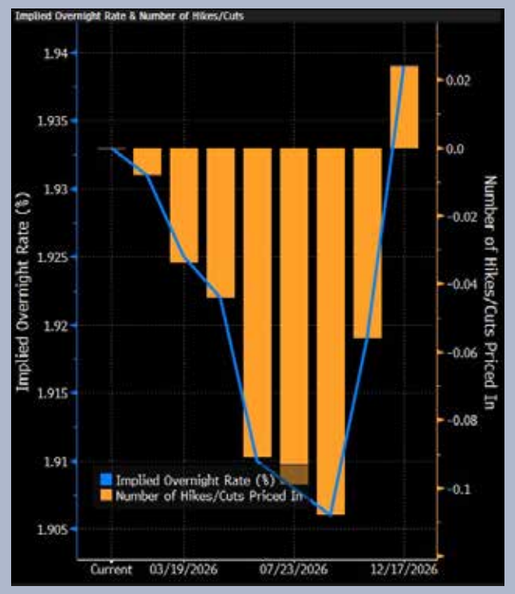
Forventning om øget opkøb af lavkupon konverterbare realkreditobligationer
Opkøbet af konverterbare realkreditobligationer, som har været tørlagt længe, forventer vi vil tage fart i 2026, da låntager fortsat kan skære en del af restgælden, og da den stejle rentekurve giver mulighed for skrå konvertering. Dette vil understøtte konverterbare realkreditobligationer.

Forventning om mindre udstedelse i konverterbare realkreditobligationer
Da renteforskellen mellem kort (RTL + float) finansiering og lang finansiering (pt. 3.5% 2056) er udvidet, forventer vi fortsat lav udstedelse af konverterbare realkreditobligationer, hvilket også vil understøtte segmentet.

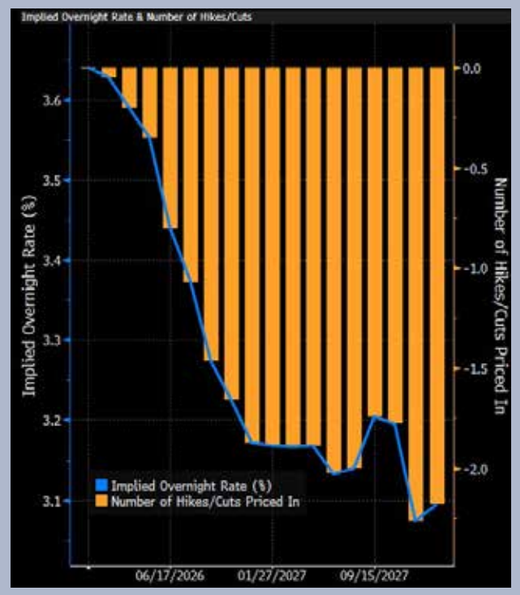
Forventning om væsentligt større udstedelse i rentetilpasningslån samt floatere
Som nævnt ovenfor forventer vi væsentligt flere skrå konverteringer, hvilket vil øge udbud af RTL og float og dermed også presse segmentet om end en stigende andel af prioritetslån kan afbøde effekten af udbudspresset.

> ”Med troen på stabile korte renter og let stigende lange renter forventer vi igen i 2026 en lidt stejlere rentekurve”

Mads Aagesen, Senior Client Manager,
Fondsmæglerselskabet Marselis.



ECB forventes at holde renten i ro



Fed forventes at sænke renten

Store fimaer i hele verden designer produkter med brødrene Wanns program til visualisering

Selvom de sidder på hver sin side af kloden, har de i mere end 20 år arbejdet tæt sammen på at udvikle deres fælles livsværk, KeyShot. Et af verdens førende programmer til 3D-visualisering af produkter, som bliver brugt af industrielle designere i store selskaber verden over. Nu arbejder de på at positionere firmaet af samme navn til deres endelige exit.

Af Laura Sulbæk Frederiksen, Communications Manager
Foto: Kasper Hornbæk

Google, Microsoft, Rolex, Prada og Louis Vuitton. Listen over prominente selskaber, som bruger brødrene Wanns program KeyShot, når de udvikler og designer deres produkter, er lang og de fleste Fortune 500 firmaer er repræsenteret. Derudover kommer alle de øvrige kunder, som tæller mere end 10.000 firmaer i over 180 lande fordelt over hele kloden.

Faktisk er KeyShot blevet solgt over hele verden næsten fra dag ét, ifølge Claus Wann Jensen, som udgør den ene halvdel af brødreparret Wann Jensen, der har stiftet selskabet og udviklet softwaren, der ligger til grund for programmet KeyShot, som i dag også er navnet på selve firmaet.

"Vi havde fordelen ved at være first movers med vores software. Når først man kommer igennem til de 500 største selskaber i verden, som laver fysiske produkter, og deres industrielle designere bliver glade for KeyShot som arbejdsredskab, så er man hjulpet godt på vej," siger Claus Wann Jensen, som sammen med sin bror, Henrik Wann Jensen, startede med at udvikle softwaren bag programmet KeyShot i 2007.

Begge brødre er uddannet civilingeniør fra DTU (Danmarks Tekniske Universitet) og mens Claus Wann Jensen fik forskellige konsulentjobs, fik Henrik Wann Jensen en PhD i computergrafik og rejste derefter til USA i 1999, hvor han som forsker blandt andet har været tilknyttet Massachusetts Institute of Technology, Stanford University og senest University of California som professor i Computer Science.

Henrik Wann Jensen bor i dag fortsat i Californien, hvor fra han har været med til at opbygge KeyShot og udvikle algoritmerne og softwaren bag.

Fra modeller til fotorealistiske billeder

Netop det amerikanske marked blev grundlaget og startskuddet til KeyShot, da de to brødre allerede i 2003 besluttede sig for at stifte selskabet Luxion sammen, som i dag hedder KeyShot Group. Her kom brødrene i kontakt med en leverandør af software til bilproducenter, som godt kunne bruge deres kompetencer til at udvikle noget, som gjorde det nemmere for selskabet at visualisere deres produkter til bilerne, mens de var under udvikling.

"Bilindustrien var også en first mover i forhold til at bruge vores teknologi. Det er jo helt vildt dyrt at lave lermodeller i den skala, som de arbejder med. Sideløbende med projektet til dem kommer vi på den teknologi, som ligger til grund for KeyShot i dag, som er en helt ny måde at render på," fortæller Claus Wann Jensen, der indtil 2010 arbejdede som konsulent ved siden af brødrenes udvikling af KeyShot.

Selve programmet henvender sig til industrielle designere, som udvikler og designer fysiske produkter af næsten alle slags. Processen med at tage en 3D-model af produktet og ud fra den lave et fotorealistisk billede, så man kan se, hvordan produktet vil komme til at se ud i virkeligheden i forskellige settings og med forskellige materialer og farver, er netop det, KeyShot kan levere.

"Måden, vi lavede det på, var at se det som et digitalt kamera, hvor du har dit produkt i midten, og så kan man snurre rundt med det digitale kamera og zoome ind og ud, visualisere skygger, og trække forskellige materialer ind på produktet," siger Claus Wann Jensen og fortsætter:

"Indtil da var det ret kompliceret at lave de her ting. Det krævede nogle højt specialiserede folk, og derfor var det tit en flaskehals for mange firmaer at komme videre fra 3D-modeller til fotorealistiske billeder. Så vi gjorde den proces lettere for industrielle designere, som jo meget kreative og har brug for friheden."

Laver ikke specialdesignet versioner

Tiden var på flere måder en vigtig faktor for, hvordan KeyShot hurtigt fik et gennembrud hos mange af de helt store selskaber. Hvor det tidligere kunne tage lang tid at få datidens teknologi til at generere et fotorealistisk billede af et givent produkt, så foregik processen nærmest i realtid i KeyShot. Samtidig har

Om Claus Wann Jensen:

- 52 år
- Født og opvokset i Aarhus-forstaden Harlev
- Bor i Silkeborg og har tre børn
- Uddannet civilingeniør fra DTU
- Udover KeyShot deler han med sin bror også en stor interesse for cykling. De har blandt andet cyklet sammen fra Wien til Zürich og fra Vancouver til San Francisco.

det betydet, at selskaberne har kunnet springe flere led over i designprocessen.

”Der er mange firmaer, der er gået fra at fremstille adskillige prototyper i designprocessen til bare at lave én. KeyShot gjorde jo, at man kunne ændre mange ting allerede ret tidligt i processen ved at kunne skabe fotorealistiske billeder af produktet, og samtidig have marketingmaterialet klar nærmest inden produktet er blevet leveret fra produktionen,” fortæller Claus Wann Jensen, som også hurtigt fik etableret stærke samarbejder med amerikanske teknologi-giganter som Intel, Nvidia og AMD for at sørge for, at KeyShot altid er kompatibel med den nyeste software.

KeyShots popularitet som arbejdsredskab hos selskabernes industrielle designere, er også det, som har drevet den støt stigende vækst hos de to brødres selskab gennem tiden. Brugerne af KeyShot har været så begejstret, at det er blevet anbefalet på tværs af organisationer, eller designerne har taget det med under armen, hvis de har skiftet arbejdsplads. Ifølge Claus Wann Jensen skyldes populariteten brødrenes arbejde med udviklingen af KeyShot.

”Vi har hele tiden været overbevist om, at vi skal ud og lytte til kunderne og lave det, de gerne vil have. Og vi skal gøre det med en passion, hvor de kan mærke, at der virkelig er lagt noget tanke og kærlighed bag. Det har været vores tilgang hele vejen igennem,” fortæller Claus Wann Jensen, som i dag fortsat modtager feedback til udviklingen af KeyShot fra nogle af de største selskaber i verden.

Brødrene har dog fra starten af holdt fast i deres princip om at være en hyldevare. Det vil sige, at selvom nogle af de helt store selskaber gennem tidens løb har haft meget specifikke ønsker til udviklingen af programmet, så er der aldrig blevet lavet en skræddersyet version.

”Vi har været ret hårde fra starten og sagt: ”Det kan godt være, at I vil have den funktion, men så skal I betale ekstra for det, og alle brugere af programmet får lov til at det.” Vi laver ikke noget specialdesignet, så vi kommer til at sidde med 20 forskellige udgaver. Så det er én hyldevare, og det er kun den nyeste version, vi udvikler på hele tiden,” siger Claus Wann Jensen, som udkommer med en ny version af programmet hvert år.

Rockstjerner i Japan

Selvom væksten er kommet organisk, er den blevet hjulpet på vej af et netværk af såkaldte resellers over hele verden, som er agenter, der varetager salget af KeyShot i specifikke lande. I dag har KeyShot selv ansat sælgere i USA, Tyskland, Kina og Japan, som også har ansvaret for resellers i landene, der når op på over 100 rundt om i verden.

De kulturelle forskelle gør det vigtigt at have det lokale kendskab og relationer i de respektive markeder. Det har vist sig at være nøglen til blandt andet det japanske marked, ifølge Claus Wann Jensen.

> “Vi har hele tiden været overbevist om, at vi skal ud og lytte til kunderne og lave det, de gerne vil have. Og vi skal gøre det med en passion, hvor de kan mærke, at der virkelig er lagt noget tanke og kærlighed bag.”
>
> Claus Wann Jensen, Stifter og medejer, KeyShot.

”Det er stort marked med over 100 millioner indbyggere og rigtig meget produktion af elektronik. Japanerne kan umiddelbart kan være lidt lukkede og svære at komme ind på. Men siden vi fik hul på det, har vi haft en solid fanskare, så vi har nærmest følt os som rockstjerner, når vi har været i Japan, hvor flere vil have taget billeder med os. Det har været meget sjovt at opleve,” siger Claus Wann Jensen, som også selv har rejst verden rundt på messer og konferencer for at udbrede kendskabet til KeyShot.

Tidsforskel har været en fordel

Rejsen fra hovedkontoret på Rymarken i det vestlige Aarhus og til selskabets kontor på den amerikanske vestkyst i Californien er også en, Claus Wann Jensen har taget rigtig mange gange. For da de to brødre i 2010 begge beslutter at gå fuldtid i KeyShot, åbner de kontor i både San Diego og Aarhus, hvor de har deres respektive baser. I første omgang holder Claus Wann Jensen til hos Navitas i Aarhus, hvor han får etableret et godt samarbejde med studerende, som også bliver nogle af selskabets første ansatte.

”Jeg begyndte at hyre studerende ind fra Universitet, som senere blev fastansat, og det voksede støt, indtil vi flyttede til vores nuværende kontor i 2014. Så der får jeg langt flere administrative opgaver, men samtidig har jeg arbejdet med udviklingen af KeyShot hele vejen igennem, og det gør jeg faktisk stadigvæk,” fortæller Claus Wann Jensen.

I dag holder KeyShot fortsat til på kontoret i Rymarken, hvor de gennem årene har bredt sig over flere og flere kvadratmeter for at få plads til antallet af ansatte, som også er steget. I dag arbejder der knap 50 på kontoret i Aarhus, hvor af langt de fleste er udviklere, mens kontoret i USA primært beskæftiger folk i salg, kundeservice og support samt Chief Scientist, Henrik Wann Jensen.

”Vi har brugt det konstruktivt, at der har været ni timers tidsforskel. Vi har siddet her i Danmark og udviklet noget, som er blevet skubbet afsted til USA, hvor de så har kunne overtage og teste løs, og om morgenen har der været friske rapporter til os

i Danmark, så vi kan udvikle videre," siger Claus Wann Jensen, som på trods af tidsforskel og afstand altid har haft et godt og tæt samarbejde med sin bror.

Naturligt at arbejde sammen

På trods af deres fælles baggrund som civilingeniør har deres forskellige erfaringer og kompetencer komplimenteret hinanden godt i KeyShot.

"Jeg har mere generalist-viden i kraft af, at jeg har været konsulent flere steder og haft berøring med mange forskellige teknologier. Så jeg har kunne binde det hele sammen, og så har Henrik været specialisten og nørdet med de meget komplicerede algoritmer, som han er sindssyg dygtig til," fortæller Claus Wann Jensen.

Brødrene havde heller ikke nogen betænkeligheder ved at skulle arbejde sammen, da de startede KeyShot op. Og selvom der har været udfordringer undervejs, så har deres fælles forståelse af selskabets berettigelse og ikke mindst deres kunder, været et vigtigt parameter i samarbejdet.

"Det har altid været meget naturligt for os at arbejde sammen. En gang imellem kan vi godt være lidt uenige, men det synes jeg hurtigt, at vi får løst. At vi kender hinanden så godt, gør også, at vi ret hurtigt kan tale tingene igennem og komme frem til nogle

180

lande verden over

har KeyShot deres mere end 10.000 forskellige selskaber som kunder.

løsninger. Vi behøver ikke pakke noget ind, og vi er begge vokset op med firmaet, så vi forstår vores kunder og vigtigheden i at holde det simpelt for dem," fortæller Claus Wann Jensen.

Enig om salg til Metallica-koncert

Kunsten at gøre kompliceret teknologi enkelt for brugerne, er ifølge Claus Wann Jensen, en af årsagerne til, at KeyShot gennem årerne har kunnet holde mange konkurrenter for døren. I 2021 når brødrene dog til enighed om, at der skal flere og nye kræfter ind i firmaet, og med en bruttofortjeneste på 78 millioner og et resultat før skat på 50 millioner i regnskabsåret 2019/20, er det ikke svært at finde interesserede købere.

"Vi blev tilnærmet af rigtig mange på det tidspunkt, og det alt det administrative i firmaet begyndte at fylde meget. Når det kommer til stykket, så er vi begge glade for produktudviklingen. Det er egentlig det, vi gerne vil fokusere på," siger Claus Wann Jensen.

På trods af interesse fra både England og USA faldt valget på en dansk kapitalfond, som brødrene havde flere dialoger med over en toårig periode. Til et møde under en Metallica-koncert i Royal Arena blev den endelige beslutning truffet, og Gro Capital købte i 2021 en stor minoritetspost i KeyShot, som sikrede brødrene Wann et stort trecifret millionbeløb.

Samtidig slipper de tøjlerne til ledelsen af KeyShot og de mange administrative opgaver, og overgår i stedet som arbejdende bestyrelsesmedlemmer med fokus på produktudvikling. Det har dog ikke været uden bump på vejen at skulle give ansvaret for livsværket videre. Brødrene har i en periode også måtte trække mere i arbejdstøjet end først planlagt.

"Det er ikke altid lige nemt at se andre gøre det på en helt anden måde. På nogle områder har det været befriende og på andre områder frustrerende, som det nu er," siger Claus Wann Jensen, som i dag har givet direktørstolen i KeyShot videre til Søren Abildgaard, der ligesom Henrik Wann Jensen, også er bosat i Californien.

Et spørgsmål om timing

Salget til Gro Kapital har også betydet store investeringer. Blandt andet i indtjeningsmodellen, der er gået fra at være licensbaseret til at være abonnementsbaseret. Samtidig opkøbte KeyShot i 2023 det fynske selskab Digizuite, som er en førende udbyder af løsninger til digital asset management. Det er alt sammen en del af den professionalisering og udvikling, som i fremtiden skal gøre brødrenes endelige exit af deres livsværk muligt.

"Når man har sagt A med en kapitalfond, så følger der også et B, som er at sælge. Vi er ved at positionere KeyShot til det, men hvor lang tid det tager, er der ingen, der kan spå om. Det er jo altid et spørgsmål om timingen med sådan noget, " siger Claus Wann Jensen.

Selvom fokus fortsat er på at få sendt KeyShot godt videre for begge brødre, så har ingen af dem planer om at skulle arbejde videre i samme tempo i fremtiden. Tværtimod.

"Jeg har arbejdet for to liv nu, tror jeg. Når man bliver ældre, opdager man også, at der er andre ting at bruge tiden på. Der er mange, der snakker om friheden ved at være selvstændig. Jeg ved ikke helt, om jeg synes, at der er noget frihed i det. Jeg følt mig så forpligtet, at der har været mange år, hvor jeg ikke har haft ret meget ferie, fordi der har været så meget at se til," siger Claus Wann Jensen.

Om KeyShot:

- Stiftet i 2003 af brødrene Henrik og Claus Wann Jensen
- Har kontor i Danmark, USA og Tyskland
- Verdens førende 3D-software til produktudvikling
- Solgte ejerandele til kapitalfonden Gro Capital i 2021, som indbragte dem et store trecifret millionbeløb
- Har i alt 130 ansatte, hvor af 50 sidder på hovedkontoret i Aarhus.

Forventninger til kreditmarkedet 2026

2025 var igen et fint år for de europæiske kreditmarkeder, hvor det brede euro high yield marked leverede et afkast på 5,3%. Modsat 2024 var der undervejs i 2025 betydelige udsving i markederne, i høj grad drevet af Donald Trump, der som altid var garant for markedsbevægende beslutninger. Vores kreditfonde klarede sig igen i år markant bedre end det brede euro high yield marked med afkast på 7,8% (Corporate Bond Fund) og 10,7% (Credit Fund). 2026 tegner til at blive endnu et kreditvenligt år grundet en positiv makroøkonomisk udvikling, fortsat attraktive effektive renter og medvind på cykelstien for vores nichesegmenter.

Af Lasse Hjortsballe, Investeringschef

Svækkelse af det transatlantiske forhold
Den tidligere italienske premierminister og centralbankdirektør i Eurozonen, Mario Draghi, kom i efteråret 2024 med en rapport, der beskrev nogle af de udfordringer, Europa står over for.

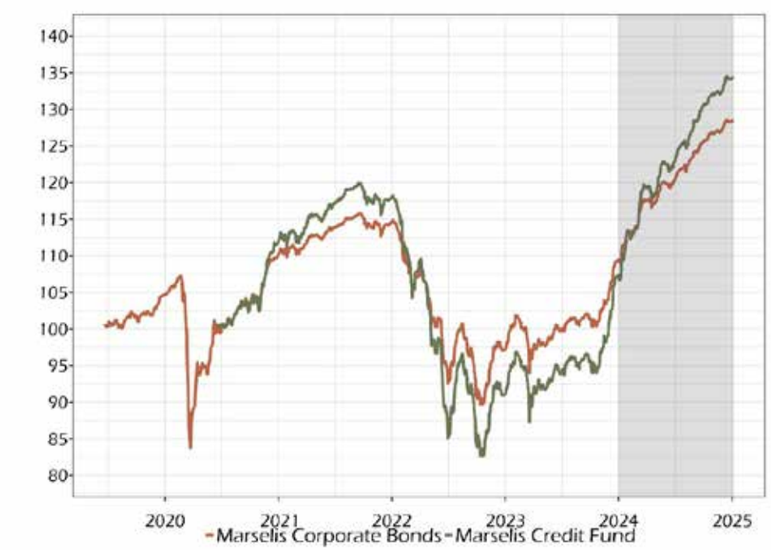
De europæiske politikere måtte hurtigt erkende, at de i 2025 skulle tilføje flere udfordringer på listen. Året var knap nok kommet i gang, før den amerikanske vicepræsident, J.D Vance, i en tale i München sendte en bredside mod det europæiske politiske system. Vances tale var et direkte angreb på EU og satte store spørgsmålstegn ved det transatlantiske forhold.

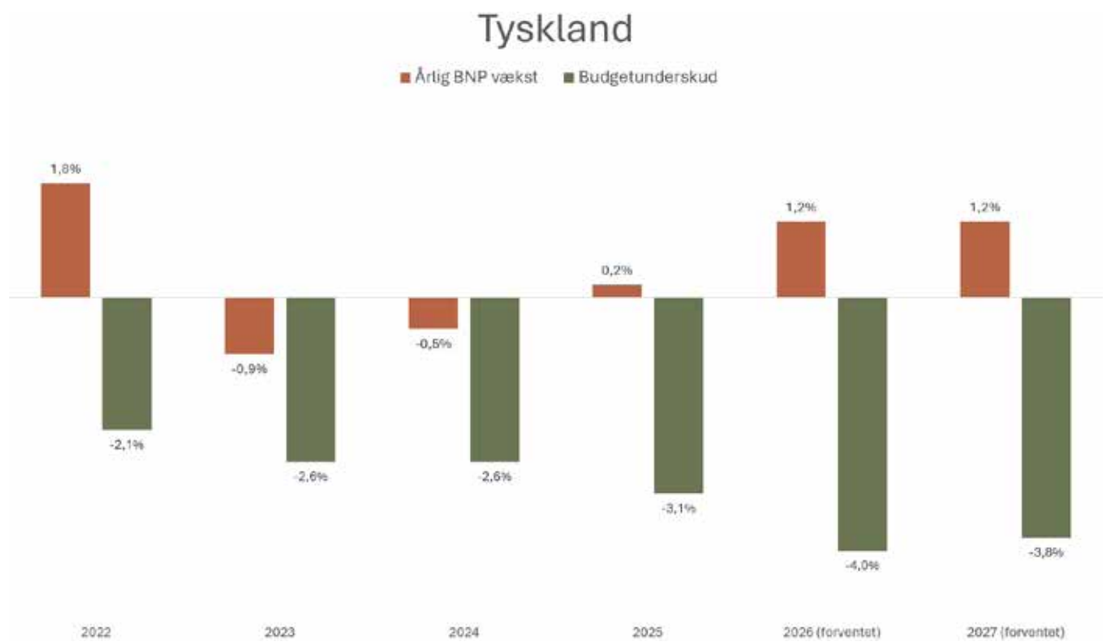
Næste udfordring kom hurtigt efter, da Trump i start april lancerede en global handelskrig. Vi skrev i sidste udgave af Kapital, at valget af Trump indirekte kunne være med til at gøre Europa Great Again, da de europæiske politikere ville blive nødsaget til hurtigt at foretage reformer.

Behovet for hurtige reformer, handling og europæisk lederskab blev i starten af 2025 åbenlyst for enhver. Den nyvalgte tyske forbundskansler, Friedrich Merz, trådte i karakter med en massiv investeringsplan, mens han løsnede den tyske gældsbremse. Resultatet er en forventning om massiv finanspolitisk stimulus, hvis størrelse i Tyskland kun overgås af den tyske genforening i 1990.

> ”2026 tegner til at blive endnu et kreditvenligt år grundet en positiv makroøkonomisk udvikling, fortsat attraktive effektive renter og medvind på cykelstien for vores nichesegmenter.”
>
> Lasse Hjortsballe, Investeringschef, Fondsmæglerselskabet Marselis.

Løbende udvikling i NAV for Marselis’ kreditfonde siden starten





Forventning om pæn økonomisk vækst i Europa i 2026
Den tyske finanspolitiske stimulus bidrager til forventninger om positiv europæisk vækst i 2026. Forventningen om pæn økonomisk vækst i Europa i 2026 kommer efter et 2025, hvor europæisk vækst har overrasket positivt og ser ud til at ende året med en BNP-vækst på cirka 1,3%, hvilket er lidt højere end estimater på niveauet for potentiel vækst.

Væksten kommer fra en stærk intern efterspørgsel, mens eksporten trækker ned. Kombinationen af pæn BNP-vækst, en tæt på historisk lav arbejdsløshed, fire rentesænkelser fra den europæiske centralbank, ECB, for i alt 1 procentpoint, samt inflation på centralbankens målsætning bidrog til et gradvist fald i kreditrisikopræmierne i de europæiske kreditmarkeder, kun midlertidigt afbrudt af Trumps toldsatser på Liberation Day.

Netop Trumps planer om højere toldsatser var en del af forventningen til 2025, hvilket vi også nævnte i sidste års Kapital. Størrelsen og omfanget af de udmeldte toldsatser i start april overgik dog de flestes forventninger, hvilket fik de finansielle markeder til at frygte for både faldende vækst og stigende inflation.

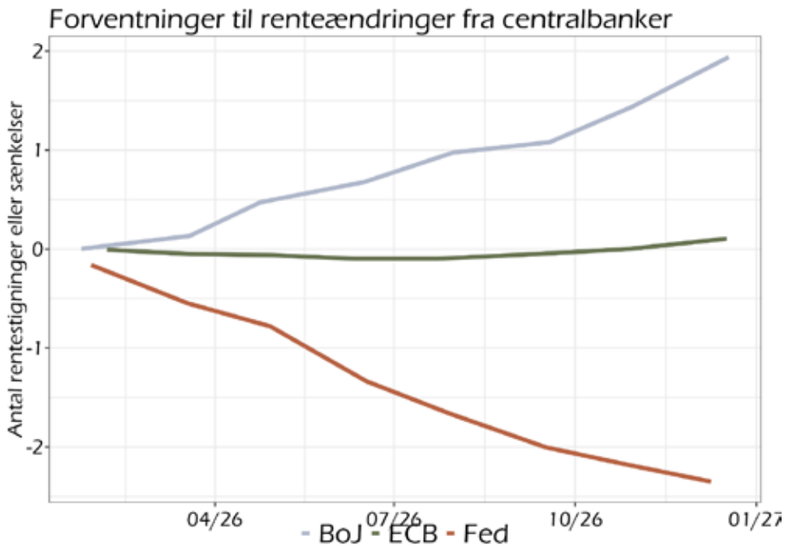
Resultatet var på vores markeder en hurtig stigning i kreditrisikopræmierne, som næsten lige så hurtigt faldt ned igen, i takt med at Trump til dels trak i land og til dels indgik nye handelsaftaler, som var indenfor skiven for de finansielle markeder. Resultatet af Trumps handelsaftaler er blandt andet, at den europæiske konkurrenceevne i det amerikanske marked er blevet forbedret relativt til andre regioner, mens den kinesiske eksempelvis er blevet reduceret.

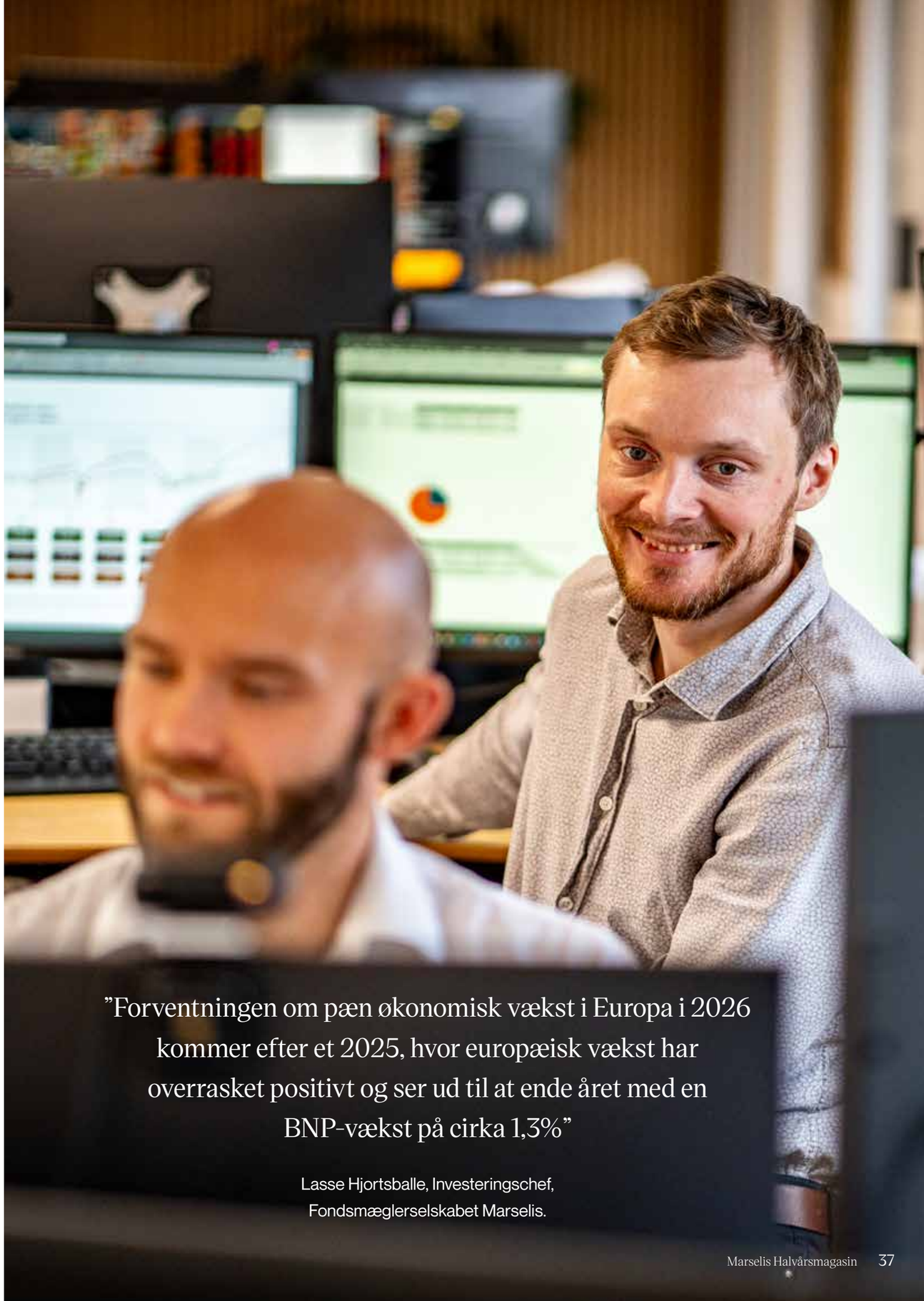
ECB kan læne sig afventede tilbage
En forventning om forsat pæn økonomisk vækst, lav arbejdsløshed og inflation på centralbankens målsætning tillader den europæiske centralbank at klappe sig selv på skulderen og læne sig afventede tilbage i 2026.

Med en rentesats på 2% vurderes pengepolitikken i eurozonen hverken at være lempelig eller stram, men at være helt perfekt, hvilket også afspejles i taler fra ECB-medlemmer med overskrifter som "Remaining in a good place" og "Steady for longer". Markedet forventer også, at centralbanken vil sidde på hænderne næsten hele næste år. På nuværende tidspunkt ser en rentestigning fra ECB i slutningen af 2026 mere sandsynlig ud end en rentesænkelse. Et fremtidigt kedeligt år for os, der troligt følger med i pressemøderne efter ECB's rentebeslutninger, står i kontrast til situationen i USA og i Japan, som man kan se i figuren nedenfor.

I USA kæmper centralbanken, Fed, både med Trumps forsøg på både direkte og indirekte at påvirke pengepolitikken til hans fordel, stigende svaghed i arbejdsmarkedet og forsat høj inflation på 2,7%. I slutningen af 2025 satte Fed renten ned over 3 omgange, da bekymringerne omkring arbejdsmarkedet vandt over bekymringen for den høje inflation.

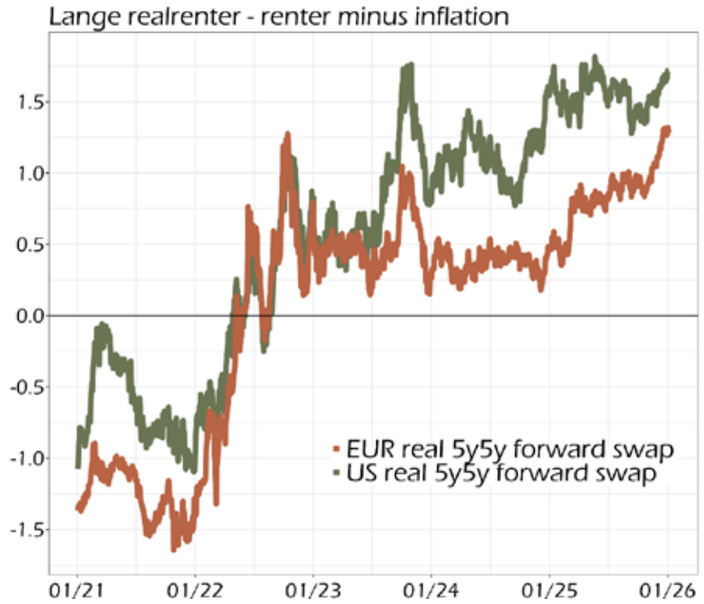
I 2026 forventes den kamp igen at resulterer i rentesænkelser, da der på nuværende tidspunkt forventes to rentesænkelser fra Fed. I Japan kæmper centralbanken, BoJ, også med et politisk pres fra regeringen, der vil fastholde rentesatsen på lave niveauer på trods af inflation på 3%. Godt hjulpet af en faldende valutakurs lykkedes det BoJ at få regeringen med om bord på en rentestigning i december til 0,75%, og markederne forventer yderligere to rentestigninger fra BoJ i 2026.





"Forventningen om pæn økonomisk vækst i Europa i 2026 kommer efter et 2025, hvor europæisk vækst har overrasket positivt og ser ud til at ende året med en BNP-vækst på cirka 1,3%"

Lasse Hjortsballe, Investeringschef,
Fondsmæglerselskabet Marselis.

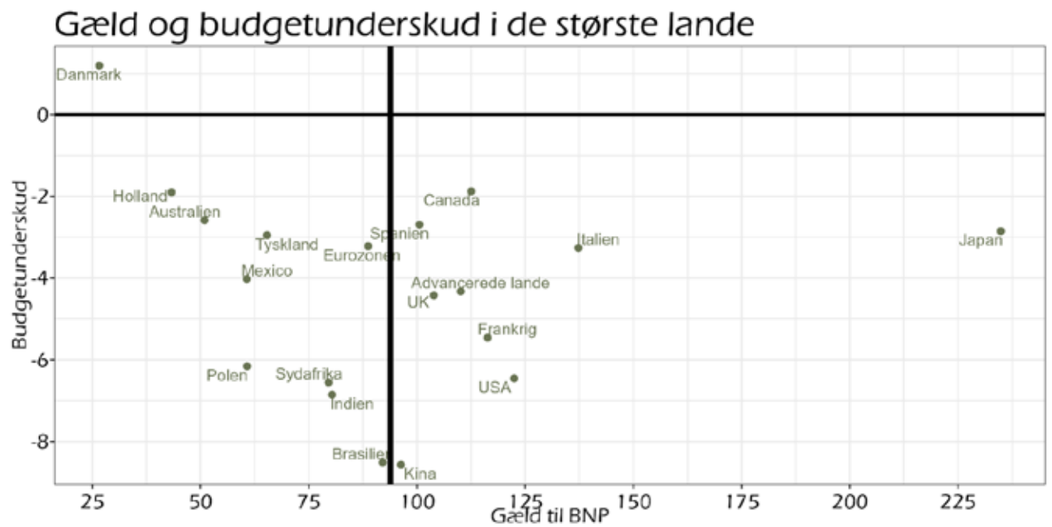


Mens de korte europæiske risikofrie renter er faldet en anelse i løbet af 2025, har vi set stigninger ude i den lange ende af rentekurven. Den 10-årige tyske statsrente steg med 0,5 procentpoint i 2025, mens den 30-årige steg med 0,9 procentpoint. Udviklingen er ikke drevet af stigende langsigtede inflationsforventninger, der bredt set var uændret i 2025, men af en stigning i realrenterne.

De stigende lange statsobligationsrenter kommer blandt andet på baggrund af den store finanspolitiske stimulus fra Tyskland, der sender flere statsobligationer ud på markedet, store offentlige underskud i USA og andre lande, samt mindre institutionel efterspørgsel.

0,9

procentpoint
steg den 30-årige tyske statsrente i 2025



2025 bød på fald i kreditrisikopræmierne

Som tidligere nævnt har det europæiske kreditmarked oplevet fald i kreditrisikopræmierne i 2025. Euro high yield obligationer, obligationer fra mindre kreditværdige selskaber udstedt i Euro, handlede i starten af 2025 med en effektiv rente på 5,4%, der groft sagt bestod af en kreditrisikopræmie på 3,2% og den risikofrie rente på 2,2%.

I løbet af året steg den risikofrie rente en anelse til 2,25%, mens kreditrisikopræmien faldt til 2,75%, hvorfor den effektive rente på det brede euro high yield marked nu ligger på cirka 5%. Den effektive rente i vores ugearet Corporate Bond Fund er på 6,1%.

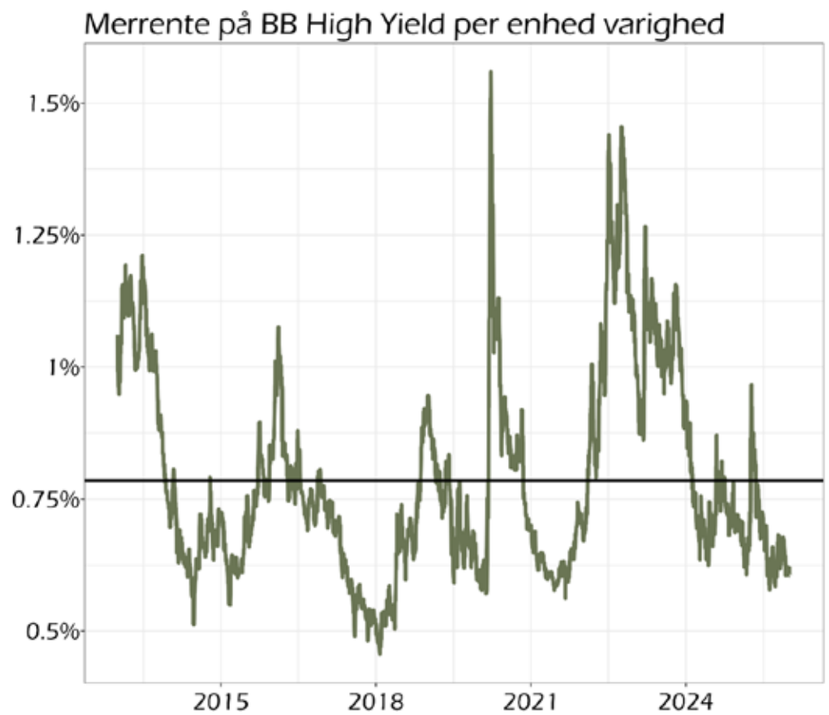
En kreditrisikopræmie på 2,75% er lav i en historisk kontekst, men niveauet understøttes af den positive makroøkonomiske udvikling, robuste fundamentale nøgletal for europæiske virksomheder, stor efterspørgsel efter kreditobligationer og begrænset udbud af nye obligationer.

Hvis vi justerer det nuværende niveau af kreditrisikopræmierne for løbetiden på obligationerne og kreditkvaliteten, så er kreditrisikopræmierne forsat lave historisk, men ikke på de laveste niveauer, som vi så i starten af 2018.

De lave kreditrisikopræmier skal samtidigt ses i forhold til prissætningen på aktiemarkederne i Europa, USA og globalt, hvor aktieprisen i forhold til forventet indtjening er på det højeste niveau siden dot-com boblen for 25 år siden.

6,1%

er den effektive rente i
Marselis Corporate Bond Fund (ugearet)



Medvind på cykelstien for vores nichesegmenter

Ud over euro high yield er vores kreditfonde også investeret i corporate hybrider, bank AT1'er og forsikring RT1'er. Mens euro high yields kreditrisikopræmie er faldet lidt under 0,5 procentpoint i løbet af 2025, så har de tre øvrige segmenter haft mere fart på.

Særligt bankernes AT1-obligationer har haft et godt 2025, hvor kreditrisikopræmierne er faldet med 0,8 procentpoint. AT1-markedets styrke bunder i en europæisk banksektor, der sjældent har været så robust som nu, meget få tilfælde af manglende førtidsindfrielser, forsat høje absolutte renteniveauer og stor efterspørgsel.

På trods af en begrænset risikopræmie i segmentet, relativt til for eksempel euro high yield, så taler en række faktorer for at fastholde en vis eksponering mod AT1-obligationerne i 2026.

Udbuddet af nye AT1-obligationer forventes at falde i 2026 relativt til tidligere år, mens efterspørgslen efter segments absolutte høje renteniveau er stabil. Samtidigt er diskussionen om AT1-obligationernes rolle i bankernes kapitalstruktur taget til, hvilket potentielt kan lede til regulatoriske ændringer, der kan give medvind til segmentet.

Overordnet set ser 2026 ud til at blive et positivt år for de europæiske kreditmarkeder grundet den makroøkonomiske udvikling, finanspolitisk stimulus i Tyskland, lav arbejdsløshed og udsigten til stabil inflation og pengepolitik.

Risici til den forventning er der nok af, og vi må, som i alle andre år, naturligvis forvente udsving i løbet af 2026. Vores kreditfonde er sat i verden til at udnytte de udsving og kapitalisere på de muligheder, der opstår i kølvandet på uroen.

Vi ser frem til kreditåret 2026 og takker jer, investorerne, for jeres tillid.

"Overordnet set ser 2026 ud til at blive et positivt år for de europæiske kreditmarkeder grundet den makroøkonomiske udvikling, finanspolitisk stimulus i Tyskland, lav arbejdsløshed og udsigten til stabil inflation og pengepolitik."

Lasse Hjortsballe, Investeringschef,
Fondsmæglerselskabet Marselis.

HVEM ER VI?

Fondsmæglerselskabet Marselis er specialister inden for kapitalforvaltning, rådgivning og obligationshandel.

Vi fokuserer på kapitalforvaltning og rådgivning af professionelle og semiprofessionelle kunder, family offices og mindre institutionelle investorer, samt rådgivning og obligationshandel med institutionelle kunder.

Som et af de få fondsmæglerselskaber i Danmark er vi godkendt af Finanstilsynet til 'den store' fondsmæglerlicens. Det gør os i stand til at handle for egen regning og dermed være kundernes direkte adgang til alle relevante finansielle markeder. Og da vi ikke har egne tradingpositioner, vil vores og vores kunders interesser altid være sammenfaldende.

Det gør os til en af de få reelt uafhængige forvaltere i markedet.

Vi tror på, at stærke partnerskaber, udnyttelse af vores konkurrencemæssige fordele kombineret med en gennemsigtig omkostningsstruktur giver kunderne de bedste resultater.

Vi opererer med et fleksibelt setup, som gør os i stand til at skalere vores rådgivning og investering for kunderne til præcis det niveau, der ønskes. Gennem partnerskaber og stærke relationer i den finansielle sektor er vi i stand hurtigt og effektivt at gøre nye muligheder investerbare. Derfor kan vi altid tilbyde kunderne præcis den løsning, som er den rigtige for dem.

Partnerskab og stærke relationer er omdrejningspunktet i hele vores forretning. Uanset om det gælder kunder, samarbejdspartnere eller vores partnerskab som ejere i selskabet, så ønsker vi langvarige relationer, som bygger på ordentlighed, tillid, troværdighed og transparens. Læs mere om os på **www.fmmarselis.dk**.

VORES TEAM

Vi er altid klar til en uforpligtende snak om, hvad vi kan tilbyde, og hvordan det passer til netop din investeringsprofil.
Du er altid velkommen til at kontakte os og høre nærmere på 8730 1133 eller info@fmmarselis.dk

Palle Broman
CEO

Lasse Hjortsballe
Senior Credit Analyst

Allan Rank Jensen
CCO

Morten S. Andersen
Head of Credit & Sales

Anders Lisager
Senior Credit Trader

Thomas Knudsen
Senior Portfolio Manager

Nickolai Larsen
Quantitative Data Analyst

Laura S. Frederiksen
Communications Manager

Lucas Andersen
Business Analyst

Jeppe Vissing
Head of Risk Management

Sanne Mølgaard
Controller

Pernille Vestergaard
Head of Compliance

Anders Bender
Software Developer

Peter Hansen
Relationship Manageri

Mads Aagesen
Kundechef

Christian De Bang
Kundechef

Jan Knudtzen
Kundechef

AFSENDER:
Fondsmæglerselskabet Marselis
Fredericiagade 23,1
8000 Aarhus C

Nr. 10 1. halvår 2026

Tilmeld dig vores nyhedsbrev

I september udgav vi i Fondsmæglerselskabet Marselis vores første nyhedsbrev, som vi sender ud én gang om måneden.

Nyhedsbrevet vil gøre dig klogere på os som selskab - både i forhold til, hvad vi kan tilbyde, men i ligeså høj grad på vores tilgang til investering og hvordan den ser ud i praksis.

Ikke mindst håber vi, udover vores indhold på LinkedIn og her i Kapital, med en lidt højere frekvens, at kunne give dig en masse indsigter inden for vores del af den finansielle verden, som primært koncentrerer sig om kreditobligationer og blandede investeringer. Men vores investeringsteam vil også dele ud af deres ekspertise om eksempelvis aktuelle makroøkonomiske temaer, finansielle nyheder, investeringscases og andre aktivklasser og segmenter.

Hvis du ikke allerede er modtager af nyhedsbrevet,
kan du tilmelde dig med din mail på vores hjemmeside.

Såfremt du ikke ønsker at modtage Kapital, bedes du sende en mail til lsf@fmmarselis.dk