



MÅNADSRAPPORT FEBRUARI 2025

Lovande signaler i kvartalsrapporterna

- Positiva signaler från småbolagen
- Topp 3 i Europa bland hedgefonder L/S
- Investerat mer i BioGaia
- Ljusare tider för konsumentbolagen

ORIGO SELEQT

Seleqt gav en avkastning på 0,1% under februari, vilket var nästan tre procentenheter bättre än fondens jämförelseindex som sjönk med 2,8%. Fonden har därmed stigit med 29,3% senaste 12 månaderna samtidigt som index har avkastat 12,6%.

Freetrailer steg kraftigt under månaden och bidrog mest positivt till den totala avkastningen. **MTG**, **Carasent** och **BIM Object** utvecklades också starkt och bidrog bra. **Elekt**a och **Vaisala** gav negativa bidrag under månaden.

Senaste månaderna har vi bland annat sålt samtliga **Castellum** och investerat mer i **BioGaia**, **Thule** och **Europris** där vi ser desto mer positiv operativ förändring som inte är diskonterad av marknaden. På portföljnivå domineras fonden av Hälsovårdsbolag och Konsumentbolag med hög kapitalavkastning och intressant risk/reward-profil, medan vi är lite mer avvaktade till Industribolag där vi generellt tycker att värderingarna är för höga given efterfrågan i Europa och Kina.

Fondens fem största innehav just nu är:

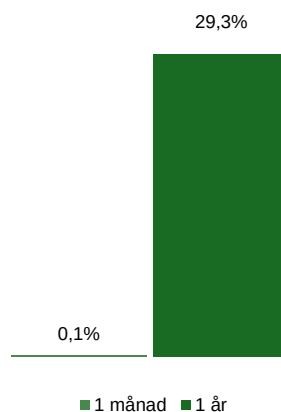
- **Elekt**a – Stark global position och ny produktportfölj i tillväxtbransch
- **SOBI** – Lovande portfölj med hög andel nya produkter och ökad tillväxt
- **New Wave** – Varumärkesbolag med underskattad distributionskapacitet
- **Carasent** – Affärskritiska system till en alltmer digitaliserad sjukvårdssektor
- **RaySearch** – Avancerad mjukvara inom strålterapi med stor skalbarhet

ORIGO QUEST

Quest steg med 0,6% vilket innebär en avkastning på 16,7% senaste 12 månaderna. Både långboken och kortboken gav positiva bidrag medan derivat på index gav ett mindre negativt bidrag. Topp 3 i långa boken blev **Freetrailer**, **Carasent** och **Invisio**. I botten återfinns **Elekt**a och **Dynavox**.

Flera av fondens blankade positioner föll påtagligt under månaden och bidrog positivt till fondens avkastning, exempelvis: **Cinis Fertilizer** (-50%) och **SBB** (-27%).

Origo Seleqt



Origo Quest





Förvaltningsmodellen i Origo Quest innebär att teamet alltid strävar efter absolut avkastning oavsett marknadstrend. Vårt mål är att spreaden mellan våra långa och korta aktier ska vara positiv över tid och att den absoluta avkastningen ska uppgå till ~10% per år. När vi det målet levererar fonden okorrelerad och konkurrenskraftig avkastning, och är en stark konkurrent till i princip alla andra placeringar.

Vi noterar att den långa boken har avkastat klart mer än ett nordiskt småbolagsindex senaste 12 månaderna (och sedan starten 2013) samtidigt som kortbokens blankningar har givit positiv avkastning. Det är såklart extra tillfredställande att fonden inte bara har en positiv spread mellan långa och korta placeringar utan dessutom har levererat absolut avkastning i båda delportföljerna, med ett Beta omkring noll, samt har överträffat absolutmålet om 10% senaste året.

I början på månaden erhöll fonden en topp-3 placering i **BarclayHedge** ranking över samtliga hedgefonder L/S i Europa. Mycket hedrande, och ger oss extra energi inför året som kommer.

MARKNADEN

Aptiten på aktier har fortsatt att vara positiv under månaden, men det är nu framför allt europeiska aktier och småbolag som har efterfrågats, till skillnad från 2024 då kapitalflödena pumpade in i ett fåtal amerikanska teknologibolag. Vi har vid flera tillfällen senaste året varnat för att amerikanska storbolagsaktier är övervärderade och att många fonder (USA-fonder, Global-fonder och Teknologifonder) har ovanligt hög koncentrationsrisk och värderingsrisk. Det omvända ser vi i Europa där värderingarna sticker ut som historiskt låga.

I Bank of Americas senaste undersökning (Feb. 2025) uppger hela 89% av investerarna i undersökningen att de anser att amerikanska aktiemarknaden är övervärderad. Samtidigt har förväntningarna på en recession sjunkit ytterligare (till 3-årslägsta) och en klar majoritet (75%) räknar med ytterligare räntesänkningar från FED under 2025.

S&P 500 (USA) föll med 1,4% under februari samtidigt som S&P Europe steg med 3,4%. Nordenbörserna presterade starkt, i linje med övriga Europa, men nordiska småbolag halkade efter.

Frågan just nu är om börsrallyt går mot sitt slut eller om vi bara är i början på något nytt?

Vi tror på en comeback för Europa och särskilt för småbolagen, men är desto mer skeptiska till USA. Vi skissar, eller snarare killgissar, på ett scenario där fokuset på Trump snart minskar och att makro-data gradvis tar över. Finanspolitiken har gett medvind senaste åren, men i takt med alla neddragningar (DOGE) så utesluter vi inte på något vis att det kan komma svaga siffror från USA framöver. Därtill tror vi som sagt att multiplarna på Mag7 kommer normaliseras under året.

Europa/Norden lär ha bottnat och kan växa från låg bas drivet av ökade investeringar och en något gladare konsument. Se "Ljusare tider för konsumentbolag" längre fram i rapporten.



Rapportsäsongen för fjärde kvartalet är nästan över och vi kan konstatera att utfallet hittills är positivt. Cirka 58% har överraskat positivt när dryga 80% av VINX-bolagen har rapporterat. En annan viktig observation är att småbolagen sticker ut. För första gången på hela tolv kvartal har småbolagen mer positiva avvikelser än storbolagen. De har dock inte fått betalt för denna överleverans ännu. (källa: Handelsbankens analysteam)

Trots vetskapen att sentimentet ofta sätts av den amerikanska börstrenden så bedömer vi att ovanstående signaler är positiva för nordiska aktier i allmänhet och för småbolagen i synnerhet.

När det gäller nedåt-risker för vårt börsscenario så noterar vi, precis som många andra, att inflationen har vänt upp på vissa marknader och inom vissa segment. En lånefinansierad finanspolitik i USA och Europa, triggad av bland annat ökade försvarskostnader, skulle kunna innebära en farlig stimulans av inflationen. Men en expansiv försvarspolitik, som inte sker överdrivet snabbt, ger också positiva effekter i form av ökad tillväxt och kan ge ett forsknings- och industrilyft.

BOLAG I FOKUS

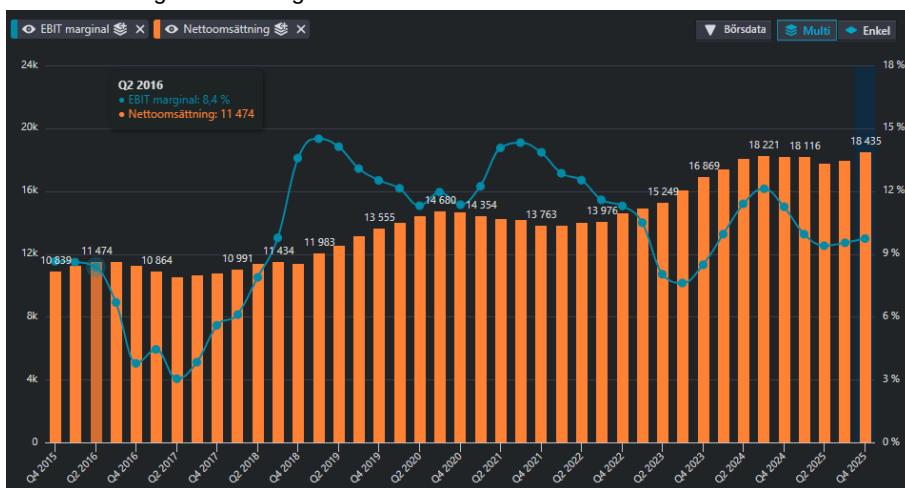
BioGaia utvecklar probiotiska produkter baserat på bakterien *Lactobacillus Reuteri*. Kosttillskotten mot bland annat kolik är en internationell storsäljare och BioGaia patenterade produkter säljs numera i över 100 länder. Rapporten för fjärde kvartalet var ett styrketecken. Omsättningen ökade med 23% och rörelsemarginalen steg till 28% (27%). Samtliga regioner visade bra utveckling, där *Americas* växte snabbast med en tillväxt på 32%. En viss lageruppbbyggnad verkar ha givet extra tryck. De operativa kostnaderna ökade samtidigt med 7% drivet av en högre andel egen försäljning och ökade marknadsföringskostnader. Balansräkningen är urstark. Aktien värderas på våra prognoser kring EV/EBIT 18-19X vilket kan jämföras med det historiska genomsnittet på 17-32X. Vi förväntar oss att den goda tillväxten fortsätter, bland annat genom den allt viktigare försäljningskanalen Amazon i USA. Därtill tror vi att bolaget kommer att optimera balansräkningen. På nuvarande aktiekurs och med 1,2 mdr SEK i kassan räknar vi med utdelningar och extrautdelningar som tillsammans kan ge mellan 6-12% direktavkastning per år i många år framöver.

Elekta ökade försäljningen i Q3 (brutet räkenskapsår) med 2% och resultatet med 4%. Orderingången steg däremot med hela 21%. Bruttomarginalen, som har varit ett historiskt problem, landade ungefär som förväntat och är fortsatt negativt påverkad av installationer i Ukraina. Tillväxten i orderingången (21%) drevs av samtliga regioner och påverkades kraftigt av de nylanserade produkterna EVO och Elekta One.

En stark orderingång talar för ett ökat momentum i antalet installationer och försäljning de kommande kvartalen. Sammantaget en ganska neutral rapport, men den innebar att det blir i närmaste omöjligt att nå helårsprognos, varför ledningen med VD Gustaf Salford i spetsen också valde att nedjustera sin helårsprognos. Efter rapporten meddelade bolaget att VD lämnar och att man "behöver ett nytt ledarskap".



Vi tror att den relativt sett svaga lönsamheten 2022–2024 har spelat en stor roll i beslutet. Vi har också noterat en hel del olika förklaringar de senaste åren på varför marginalerna "tillfälligtvis" har varit pressade. Det har till exempel handlat om att en någon större installation hamnade på fel sida kvartalet eller att besparingarna inte syns ännu. Vi är snarare oroliga för att ledningen inte har haft tillräckligt bra kontroll över orderläget och bruttomarginalen. Ett VD-byte är därför inte alls orimligt i det här läget.



Aktien har tappat cirka 20% senaste året och omkring 10% sedan vårt köp i våras. Nedvärderingen är blygsam givet den operativa utvecklingen men visar att förväntningarna redan är mycket lågt ställda. Vår investeringstes har inte ändrats och vi ser alltså en positiv risk/reward-relation.

Carasent levererade en stabil rapport men med något försämrad outlook på kort sikt, men med mer aktiviteter under H2 2025. Försäljningen växte med 22% varav 15% organiskt. Vi noterar dock att ledningen samtidigt flaggar för att vissa kontrakt tar längre tid att implementera. Förra året var händelserikt och handlade mycket om en transformation. Kostnaderna hölls nere och man bytte börslista från Oslo till Stockholm. Vi ser ett stort och växande behov av digitalisering inom hälsovårdssektorn och tycker Carasent har en intressant position. Vi ser Carasent som ett värdecase med stark balansräkning som är mitt inne i en positiv transformation med ny ledning sedan ett par år tillbaka.

LJUSARE TIDER FÖR KONSUMENTBOLAG

Den ekonomiska aktiviteten i Norden har spretat mycket senaste åren, men för 2025–2026 räknar vi med en mer synkroniserad tillväxt. Lägre räntor och högre disponibla inkomster lär bli en viktig drivkraft för konsumtionen och tillväxten totalt.

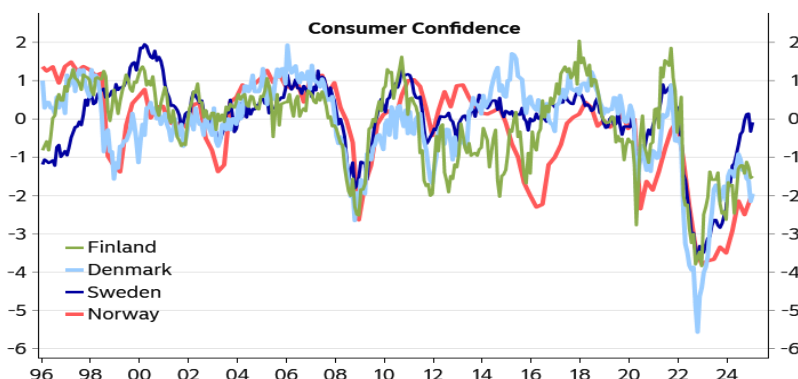
Ett enkelt mått på konsumenternas framtidstro är **Consumer Confidence Index** (CCI). Vanligtvis frågar man ett urval av konsumenter om deras nuvarande och framtida förväntningar om ekonomin, och deras egna finanser.

Aktiemarknaden tar normalt sett intryck av CCI (bland många olika ledande indikatorer) eftersom det är en reflektion över hur offensiv eller defensiv konsumenten kan förväntas vara framöver. Man ska dock komma ihåg att sådana här index inte alltid är enkla att tolka. Konsumenternas framtidstro är inte alltid samma sak som vad de faktiskt gör.



CCI växte relativt stadigt under större delen av 2024 i Europa men vände ned igen i fjärde kvartalet, dock fortfarande på en högre nivå än för ett år sedan. Optimismen minskade på bred front, med undantaget för Generation Z som steg något. På landnivå stod Frankrike, Italien, Tyskland och Storbritannien för det största optimism-tappet. I Norden var utvecklingen starkare, med undantag för Danmark.

Det är uppenbart att det är de mer kapitalkrävande sällanköpsvarorna som har tagit mest stryk senaste åren, medan den lågprisfokuserade handeln har utvecklats positivt. Vi ser däremot en positiv försäljningstrend bland sällanköpsvarorna nu vilket är ett tecken på att även den delmarknaden börjar stabilisera sig.



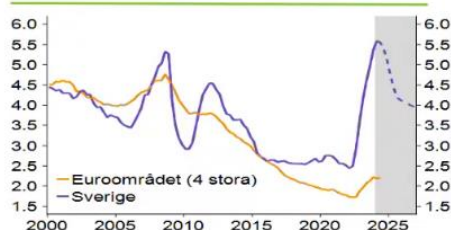
I Sverige där vi har mer lån med rörlig ränta jämfört med resten av Europa så påverkas konsumtionen snabbare när räntorna går upp och ned. Med Riksbankens räntesänkningar och prognoser om ytterligare sänkningar tillsammans med ett bättre företagsklimat och låg arbetslöshet så har konsumentens konfidens förbättrats i Sverige betydligt mer än i resten av Europa och i USA. Med den föränderliga världsekonomin och geopolitiska osäkerheter kommer säkerligen även konsumentförväntningarna att vara volatila framåt men vi tror att vi har kommit ur det värsta och att konsumentens efterfrågan kommer att öka, framförallt i Sverige.

Lika viktigt som att konsumentförtroendet förbättras är att studera möjligheterna till att kunna spendera. SEB har gjort en analys där de visar hur mycket mer hushållen kommer att kunna spendera med lägre räntor och från de skattelättnader som kickar in i 2025. För ett hushåll i Sverige som är mer skuldsatt med större andel rörliga räntor på lånen blir skillnaden stor. För ett hushåll med 1.2m sek i löner och 4m sek i lån så förbättras kassaflödet med över 100 000 sek per år.

Household savings from rate cut and tax cuts

Salary	Tax cut	Mortgage	Rate cut
300,000	-1,852	1,000,000	-20,000
400,000	-2,974	2,000,000	-40,000
500,000	-4,464	3,000,000	-60,000
600,000	-4,464	4,000,000	-80,000
750,000	-10,024	5,000,000	-100,000
1,000,000	-16,749	6,000,000	-120,000
1,200,000	-26,100	7,000,000	-140,000
1,800,000	-44,100	8,000,000	-160,000
2,400,000	-56,400	9,000,000	-180,000
2,520,000	-56,400	10,000,000	-200,000

Interest rate expenses as % of disposable income



Konsumentsektorn är en av våra största övervikter med en rad olika namn. Vi har inte kommit from till denna positionering från ett top-down bet på konsumenten utan tvärtom har vi gjort om eller gjort ny analys på intressanta konsumentbolag. Flera av dessa bolag har haft motvind de senaste åren, vilket har påverkat deras resultat kortsiktigt. I vissa fall har då potentiella positiva förändringar i bolagen kommit i skymundan av dessa kortsiktiga utmaningar.

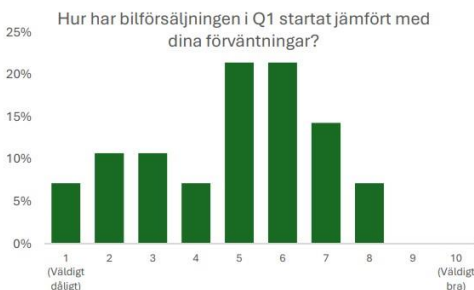
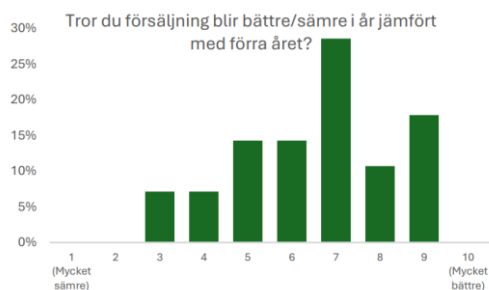
Förra året hade vi möjligheten att till exempel investera i spelbolagen **MTG** och **Paradox** som hade utmaningar med efterfrågan samt en del egna kortsiktiga problem med spelsläpp. De är mer påverkade av en efterfrågan som efter pandemin kommit ned och oron över hur framtiden ser ut i mer normal efterfrågan från ett globalt perspektiv.

Om man tittar på bolag som har mer exponering i Norden så har vi bland annat köpt in oss i **Matas** under andra halvan av 2024 samt gradvis ökat vår position i **Bilia**.

I Bilia tycker vi att marginalerna i Service är bra, men de skulle kunna vara ännu bättre. Vi noterar dock att de går åt rätt håll speciellt i Norge där de har varit pressade. Vår research har främst varit fokuserad på om marknaden för bilar är på väg att förbättras vilket kommer hjälpa både nyförsäljningen samt serviceverksamheten. Vi tror att kunderna har mer pengar i plånboken som vi resonerat om tidigare och att nyförsäljningen av bilar i Sverige passerade botten under 2024.

I vår analysprocess för Bilia har vi bland annat varit i kontakt med oberoende bilhandlare runt om i Sverige och frågat om de ser en förbättring i sin försäljning under 2025 jämfört med 2024 samt om det märks redan idag. Studien visade på ett förbättrat 2025 samt att Q1 har startat marginellt bättre än man förväntat sig.

”Vi tror på en bättre nybilsmarknad 2025 mot 2024 upp ca 12%.”
/Bilhandlare från Stockholm

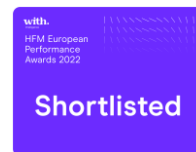


Källa: *Origo Fonders bilmarknadsundersökning*

Matas är ett transformeringscase i och med köpet av ett underpresterande Kicks. Det gav bolaget geografisk expansion, betydande inköpsfördelar och effektivare lagerhantering. Investeringssten enligt oss handlar nu om att man håller på att skapa ett "Ultra Beauty" i Norden.

Vi tror att transformera och omstrukturera bolag aldrig är enkelt, men i en miljö där efterfrågan stiger blir det ändå enklare. Kosmetika är inte speciellt konjunkturkänsligt, men då Kicks har varit mer exponerad mot premiumsegmentet så tror vi att de har drabbats hårdare än Matas och marknaden generellt de senaste åren.

Vår research har varit fokuserad på att förstå om Kicks är relevant till konsumenten, förstå om investeringarna Matas gör är de rätta och om förändringarna hittills ger ett starkare varumärke. Vi tycker oss få rätt svar att Kicks är relevant till en stor del av marknaden och att prisinvesteringar är rätt för att vända perceptionen av varumärkets styrka och få mer kunder att handla hos Kicks. I vårt senaste möte med Kicks VD så poängterade hon att plattformen kommer uppgraderas i mitten av 2025. Trots att detta och många andra initiativ inte har slagit igenom ännu verkar det redan som att Kicks är på rätt väg i sin transformering.



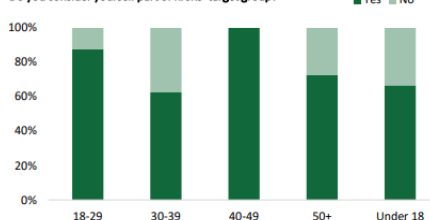
Areas for KICKS to Improve Based on Respondent

26% of respondents believe KICKS should improve pricing



85% of Respondents Identify as KICKS' Target Group

Do you consider yourself part of KICKS' target group?



Källa: Origo Fonders marknadsundersökning

Några andra bolag vi äger med stor exponering mot nordisk konsument är **New Wave**, **Freetrailer**, **Euopris**, **Bakkafrost** och **Thule**.

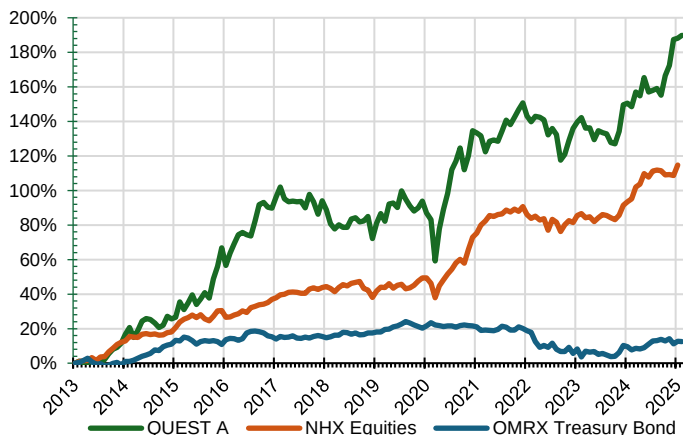
Hälsningar,
Team Origo

Riskinformation

Historisk avkastning är inte någon garanti för framtida avkastning. Om du investerar i värdepapper eller fonder kan din investering både öka eller minska i värde och det är inte säkert att du får tillbaka hela det investerade kapitalet. En investering i våra fonder bör ses som en långsiktig investering.



Värdeutveckling sedan start*



Fondens beta mot svenska börsen*



Värdeutveckling per månad (%)*

	Jan	Feb	Mar	Apr	Maj	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dec	år
2025	0,3	0,6											0,9
2024	0,3	-0,8	3,5	-0,9	4,1	-3,1	0,4	0,4	-1,5	4,4	2,3	5,5	15,1
2023	1,6	1,1	-2,5	0,1	-2,9	2,2	-0,4	-0,4	-2,1	-0,4	3,2	6,6	5,9
2022	-3,0	-1,3	1,3	-0,2	-0,6	-3,6	1,6	-1,5	-6,4	1,6	3,5	3,1	-5,9
2021	-0,6	-0,7	-4,1	2,8	0,4	-0,4	2,6	2,7	-1,1	1,8	1,8	1,6	6,8
2020	-3,5	-2,1	-13,1	11,7	6,4	4,9	6,8	2,4	3,5	-5,6	3,8	6,6	21,1
2019	5,2	3,1	-2,4	5,5	0,2	-1,3	5,1	-2,4	-2,0	-1,6	1,0	2,1	12,6
2018	-2,6	-4,3	-1,6	1,3	-0,8	0,0	2,7	0,4	-1,3	0,4	1,4	-6,9	-11,3
2017	3,4	2,9	-3,4	-0,9	0,2	-0,2	0,1	-2,0	4,1	-2,2	-3,7	4,1	2,2
2016	-6,1	4,5	3,5	3,1	0,7	-0,7	-0,5	5,0	5,2	0,7	-1,5	-0,2	13,8
2015	0,7	7,0	-3,3	2,9	3,5	-4,1	2,4	2,7	-2,2	8,0	4,9	6,9	32,7
2014	4,5	3,4	-4,7	3,5	4,6	1,1	-0,3	-1,6	-2,2	1,1	4,3	-1,1	12,6
2013		1,3	-1,0	-0,2	1,2	-2,0	0,7	2,2	3,3	2,3	1,1	2,2	11,6

Fondens strategi

ORIGO QUEST är en lång/kort aktiehedgefond med fokus på kvalitativa nordiska små- och medelstora bolag i förändring. Målsättningen är att uppnå en konkurrenskraftig absolut avkastning över tid till en lägre risknivå och med begränsad börskorrelation.

Största Aktieinnehav

Bolag	Värde drivare
Raysearch	Transformation
Carasent	Tillväxt
Bilia	Styrning
New Wave	Tillväxt & Styrning
Hanza	Tillväxt

NAV

Klass	NAV	1 mån	2025
A	253,7	0,6%	0,9%
B	180,2	0,6%	0,9%
C	284,3	0,6%	0,9%
D	117,1	0,4%	0,6%

Mer information

Förvaltningsavgift	1.25–1.35 %
Löpande kostnader	1.80–1.90 %
Rörlig avgift	Resultatbaserad
Handel	Veckovis
Andelsklasser	A, B, C och D
Minsta köpbelopp	100 kr
Köp-/säljavgift	Nej
Utdelning	Endast andelsklass B
Valuta	SEK
Fondtyp	Specialfond (AIF)***
Startdatum	31 januari 2013
Hållbarhet	Ja (artikel 8)
Riskklass	4

Historisk avkastning är inte någon garanti för framtida avkastning. Om du investerar i fonden kan din investering både öka och minska i värde och det är inte säkert att du får tillbaka hela det investerade kapitalet. En investering i ORIGO QUEST bör ses som en långsiktig investering.

*Uppgifter om avkastning, risk, innehav etc. avser andelsklass A i svenska kronor, efter avgift och utan hänsyn till skatt eller inflation, per den sista bankdagen i månaden, om inget annat anges. Historisk avkastning i andelsklass A och B redovisas med hänsyn till att prestationsbaserat arvode är individuellt beräknat och att kompensationsandelar därför tilldelas i samband med arvodesdebitering (NAV är inte vägledande för historisk avkastning). Klasserna redovisas från respektive start: 2013-01-31 (A), 2014-03-31 (B), 2014-12-30 (C), respektive 2024-02-15 (D) innebärande att första verksamhetsår för respektive klass inte är helt kalenderår.

** NHX Equities visar den likaviktade utvecklingen för ett 50-tal nordiska aktieinriktade hedgefonder. Uppgifterna avser förhållandena per det datum som anges i avkastningsgrafen.

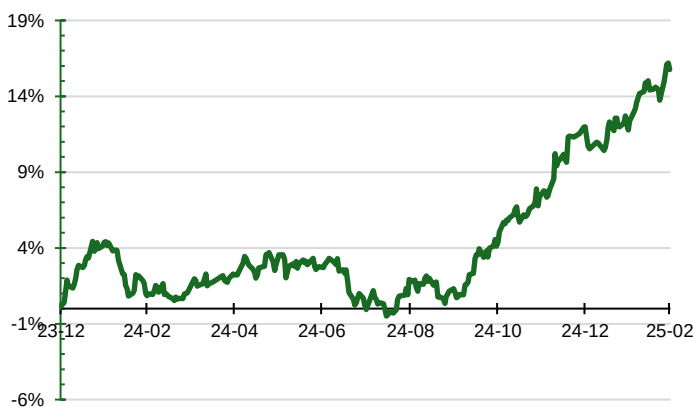
*** ORIGO QUEST är en specialfond enligt lagen (2013:561) om förvaltare av alternativa investeringsfonder vilket innebär att den har ett friare placeringsreglemente än vanliga värdepappersfonder (UCITS). Fonden förvaltas av Origo Fonder AB som har Finansinspektionens tillstånd att förvalta alternativa investeringsfonder och därmed står under myndighetens tillsyn.



Värdeutveckling sedan start*



Relativ avkastning mot jämförelseindex (Alfa)



Värdeutveckling per månad (%)*

	Jan	Feb	Mar	Apr	Maj	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dec	år
2025	5,5	0,1											5,7
2024	4,9	-2,0	6,8	2,1	7,0	-3,1	1,0	0,6	-0,5	0,4	1,9	4,2	25,3
2023	5,1	1,0	-3,7	2,3	0,6	1,2	-3,2	-3,0	-4,7	-2,0	6,0	6,9	5,9
2022		0,0	-1,1	-2,8	-2,6	-8,5	7,8	-5,7	-10,0	9,5	3,1	2,2	-9,5

Fondens strategi

ORIGO SELEQT är en aktiv och koncentrerad aktiefond som investerar i oupptäckta eller missuppfattade nordiska småbolag med hög kvalitet och goda tillväxtmöjligheter. Målsättningen är att långsiktigt överträffa avkastningen på den nordiska småbolagsmarknaden.

Största Aktieinnehav

Bolag	Värddrivare
Elekta	Transformation
SOBI	Differentiering
New Wave	Tillväxt & Styrning
Carasent	Tillväxt
Raysearch	Transformation

NAV

Klass	NAV	1 mån	2025
A	126,9	0,1%	5,7%
C	127,1	0,1%	5,5%

Mer information

Förvaltningsavgift	0.90–1.60 %
Löpande kostnader	1.40–2.10 %
Rörlig avgift	Nej
Handel	Dagligen
Andelsklasser	A och C
Minsta köpbelopp	100 kr
Köp-/säljvigt	Nej
Utdelning	Nej
Valuta	SEK
Fondtyp	Specialfond (AIF)**
Startdatum	23 mars 2022
Hållbarhet	Ja (artikel 8)
Riskklass	4

Historisk avkastning är inte någon garanti för framtida avkastning. Om du investerar i fonden kan din investering både öka och minska i värde och det är inte säkert att du får tillbaka hela det investerade kapitalet. En investering i ORIGO QUEST bör ses som en långsiktig investering.

*Uppgifter om avkastning, risk, innehav etc. avser andelsklass A i svenska kronor, efter avgift och utan hänsyn till skatt eller inflation, per den sista bankdagen i månaden, om inget annat anges. Historisk avkastning i andelsklass A och B redovisas med hänsyn till att prestationsbaserat arvode är individuellt beräknat och att kompensationsandelar därför tilldelas i samband med arvodesdebitering (NAV är inte vägledande för historisk avkastning). Klasserna redovisas från respektive start: 2013-01-31 (A), 2014-03-31 (B), 2014-12-30 (C), respektive 2024-02-15 (D) innebärande att första verksamhetsår för respektive klass inte är helt kalenderår.

** NHX Equities visar den likaviktade utvecklingen för ett 50-tal nordiska aktieinriktade hedgefonder. Uppgifterna avser förhållandena per det datum som anges i avkastningsgrafiken.

*** ORIGO QUEST är en specialfond enligt lagen (2013:561) om förvaltare av alternativa investeringsfonder vilket innebär att den har ett friare placeringsreglemente än vanliga värdepappersfonder (UCITS). Fonden förvaltas av Origo Fonder AB som har Finansinspektionens tillstånd att förvalta alternativa investeringsfonder och därmed står under myndighetens tillsyn.