

RISIKO

Es handelt sich um Werbematerial. Bitte lesen Sie die Prospekte, Nachträge, die Basisinformationsblätter (KID) und die wesentlichen Anlegerinformationen (KIID) für die Fonds (verfügbar auf unserer Website), die detaillierte Informationen über ihre Merkmale und Ziele sowie vollständige Informationen über die Risiken enthalten, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

Die Fonds sind Aktienfonds. Anleger sollten bereit und in der Lage sein, die Risiken einer Aktienanlage zu tragen. Der Wert einer Anlage und die daraus erzielten Erträge können aufgrund von Markt- und Währungsschwankungen sowohl fallen als auch steigen, und Sie erhalten möglicherweise nicht den ursprünglich investierten Betrag zurück.

Die Wertentwicklung in der Vergangenheit lässt keine Rückschlüsse auf künftige Erträge zu.

ÜBER DIE STRATEGIE

Auflegung	01.05.2003
Index	MSCI World
Sektor	IA Global
Manager	Dr. Ian Mortimer, CFA Matthew Page, CFA
Domizil EU	Guinness Global Innovators Fund
Domizil UK	WS Guinness Global Innovators Fund

INVESTITIONSPOLITIK

Die Guinness Global Innovators Funds sollen Anlegern ein globales Engagement in Unternehmen bieten, die von Innovationen in den Bereichen Technologie, Kommunikation, Globalisierung oder innovativen Managementstrategien profitieren. Innovation kann viele Formen annehmen, nicht nur in Form von bahnbrechenden technologiegetriebenen Produkten. Sie ist die intelligente Anwendung von Ideen und findet sich in den meisten Branchen und in verschiedenen Phasen des Lebenszyklus eines Unternehmens. Die Fonds werden aktiv verwaltet und nutzen ausschließlich den MSCI World Index als Vergleichsmaßstab.

INHALT

Kommentar	1
Guinness Global Innovators Fund	
Wichtigste Fakten	21
Performance	22
WS Guinness Global Innovators Fund	
Wichtigste Fakten	23
Performance	24
Wichtige Informationen	25

KOMMENTAR

Im zweiten Quartal 2026 erzielte der Guinness Global Innovators Fund eine Rendite von 15,4 % (in EUR), der MSCI World Index eine Rendite von 14,6 % und der IA Global Sektor eine Rendite von 14,7 %. Der Fonds übertraf sowohl den Index als auch den Durchschnitt seiner Peergroup um 0,7 Prozentpunkte.

Im Laufe des zweiten Quartals begannen sich die im ersten Quartal beobachteten erhöhten geopolitischen Spannungen und die Marktvorsicht weitgehend aufzulösen. Die Deeskalation des Konflikts im Nahen Osten trug zur Stabilisierung der Marktstimmung bei, während die Brent-Rohölpreise nach dem Erreichen von 120 US-Dollar pro Barrel im April stark zurückgingen. Diese Entlastung des Energiemarktes minderte die Sorgen um die Inflation und stützte eine breite Erholung bei Risikoanlagen, auch wenn die Anleihemärkte weiterhin richtungslos blieben, während die Anleger die Auswirkungen der Energiepreisvolatilität auf Wachstum und Geldpolitik weiter bewerteten.

Neben dem sich entspannenden geopolitischen Umfeld kam es im Quartal zu einer starken Rückkehr in den Bereich der künstlichen Intelligenz. Die US-Hyperscaler hoben ihre Prognosen für die Investitionen im Jahr 2026 weiter auf neue Höchststände an, was das Vertrauen in Technologiewerte und insbesondere in Unternehmen der AI-Lieferketten in den Bereichen Halbleiter und IT-Hardware wieder stärkte. Aktien aus den Industrieländern legten im Quartalsverlauf um 13,9 % zu, während die Schwellenländer um 24 % stiegen und damit ihren stärksten Quartalsgewinn seit 2009 verzeichneten, gestützt durch eine außergewöhnliche Performance in Märkten wie Korea und Taiwan. Die koreanischen Indexschwergewichte SK Hynix und Samsung Electronics gehörten zu den deutlichsten Gewinnern und verzeichneten einen Wertanstieg, da die Nachfrage nach Speicher- und Halbleiterkapazitäten zunahm. Auch Wachstumsaktien übertrafen Value-Aktien, da Anleger erneut Unternehmen bevorzugten, die im Bereich KI-Infrastruktur und den „Picks and Shovels“ des KI-Geschäfts tätig sind.

In diesem Kommentar blicken wir auf die wichtigsten Phasen zurück, die die Aktienmärkte in diesem Jahr geprägt haben. Wir untersuchen das sich wandelnde makroökonomische Umfeld, bevor wir uns den jüngsten Entwicklungen an den Kapitalmärkten zuwenden, darunter den Börsengang von SpaceX, die Anleihe- und Aktienemissionen von US-Hyperscalern sowie die Auswirkungen des derzeitigen bedeutenden Zyklus für Investitionen in der Halbleiterindustrie.

Die relative Performance des Fonds im zweiten Quartal lässt sich auf folgende Faktoren zurückführen:

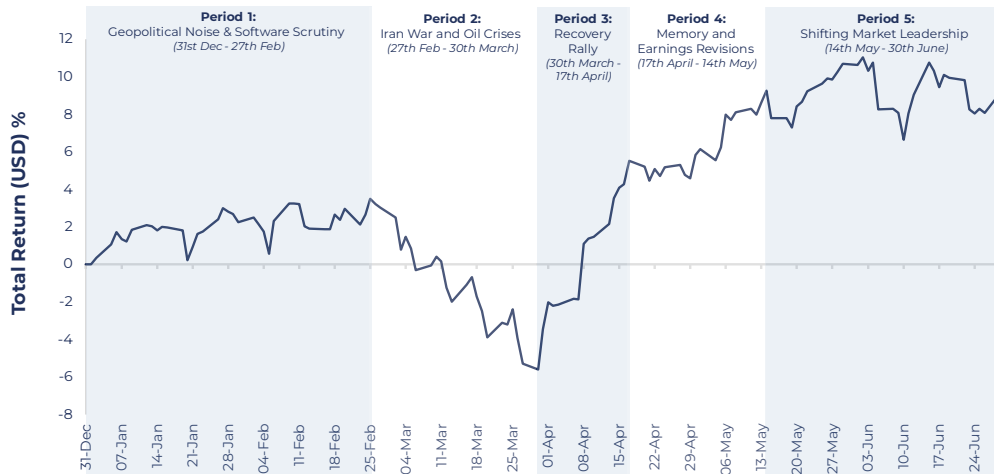
- Der Fonds profitierte von seiner Übergewichtung im IT-Sektor, der den breiten Index übertraf (+33,7% gegenüber +13,8% in USD). Dies wurde durch eine erfolgreiche Titelauswahl gestützt, da Fondsbestände wie Applied Materials (+111,8%), KLA (+105,2%) und Lam Research (+103,0%) robuste Renditen erzielten, die über denen des MSCI World Index für IT lagen.
- Aus Sicht der Vermögensallokation wirkte sich die Übergewichtung des Fonds im Sektor Kommunikationsdienstleistungen belastend aus, da dieser Sektor hinter der Benchmark zurückblieb (+7,2% gegenüber +13,8%). Zudem enttäuschte die Fondsposition Netflix (-25,7%), da das Unternehmen seine Jahresprognosen nicht anheb. Dies führte zu Gegenwind bei der Titelauswahl, obwohl das Unternehmen solide Quartalsergebnisse vorlegte.
- Der Fonds profitierte von einer Nullgewichtung in einigen der schwächeren Sektoren der Benchmark, darunter Versorger (+0,1%), Rohstoffe (+1,4%) und Energie (-13,4%). Die Anleger zogen ihre Anlagen aus dem Energiesektor ab, da Fortschritte bei der Deeskalation des Konflikts zwischen den USA und dem Iran erzielt wurden, der die Energieversorgung beeinträchtigt hatte.

HALBJAHRESRÜCKBLICK

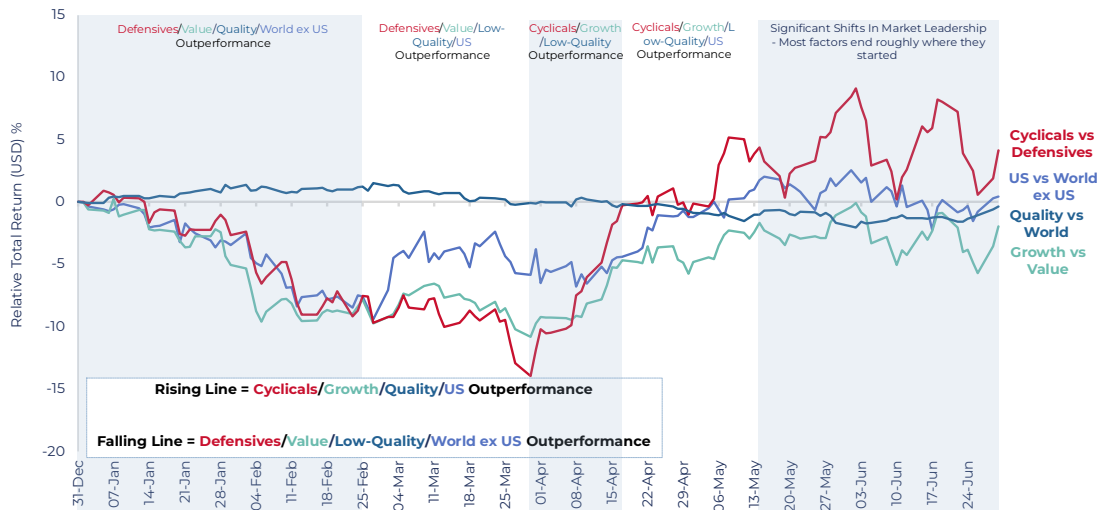
Im ersten Halbjahr haben wir fünf Phasen identifiziert, die uns helfen, die Marktentwicklung einzuordnen. Anstatt diese lediglich anhand allgemeiner Hausse- und Baisse-Bewegungen zu definieren, charakterisieren wir sie vielmehr anhand der Verschiebungen in der Marktführerschaft der zugrunde liegenden Marktfaktoren – wie beispielsweise Value-Aktien gegenüber Growth sowie defensive Werte gegenüber zyklischen Werten –, die sich unter der Oberfläche vollzogen haben.

MSCI World Index - Total Return

31st Dec 2025 - 30th June 2026



MSCI World Indices - Relative Performance



Quelle: Bloomberg, Guinness Global Investors, Stand: 30.Juni 2026

Phase 1: Geopolitische Turbulenzen und Überprüfung der Softwarebranche (31.Dezember – 27.Februar)

Die Märkte mussten im Januar und Februar zahlreiche geopolitische Turbulenzen bewältigen – von der Unsicherheit hinsichtlich der politischen Lage in Venezuela nach der Festnahme von Präsident Maduro durch US-Streitkräfte über Trumps Ambitionen in Grönland, die die Beziehungen innerhalb der NATO belasteten, bis hin zu gegenseitigen Zöllen zwischen Europa und Kanada sowie stark ansteigenden japanischen Renditen aufgrund von Bedenken hinsichtlich fiskalischer Anreize. Trotzdem kletterte der MSCI World Index auf neue Allzeithochs, angeführt von internationalen Aktien (außerhalb der USA), während die USA zurückblieben, da Anleger aus Mega-Caps und KI-exponierten Softwarewerten abzogen. Globale Softwareaktien verloren in den beiden Monaten 21% an Wert, vor dem Hintergrund einer strukturellen Neubewertung der Software-Ökonomie unter dem Einfluss der KI, wobei Risiken durch Eigenentwicklung und Disintermediation sowie der Wegfall der lizenzbasierten Preisgestaltung eine Rolle spielten. Die Märkte richteten ihren Blick stattdessen auf „HALO“-Aktien (Heavy Assets, Low Obsolescence) und bevorzugten Unternehmen, denen eine gewisse natürliche Immunität gegenüber KI-getriebenen technologischen Umbrüchen zugeschrieben wurde. Zwar erreichten

Aktien neue Allzeithochs, doch handelte es sich dabei keineswegs um eine breit angelegte Rallye. Stattdessen war dieser Zeitraum geprägt von einer starken und gezielten Umschichtung weg von US-Growth-Titeln, Mega-Caps und Software hin zu defensiven Werten an den Aktienmärkten sowie zu Value-Aktien und internationalen Aktien – und insbesondere zu weiteren KI-resistenten HALO-Aktien.

Phase 2: Der Iran-Krieg und die Ölkrise (27.Februar – 30.März)

Die Marktstimmung änderte sich Ende Februar schlagartig, als US-amerikanische und israelische Angriffe auf den Iran zu einem regionalen Krieg eskalierten und iranische Vergeltungsschläge Saudi-Arabien, die Vereinigten Arabischen Emirate und Katar trafen. Eine faktische Sperrung der Straße von Hormus – durch die etwa ein Fünftel der weltweiten Öl- und Flüssigerdgas-Lieferungen (LNG) fließt – stürzte die Energie- und Frachtmärkte in Turbulenzen: Der Preis für Brent-Rohöl sprang von 72 auf 118 US-Dollar pro Barrel, die WCI-Benchmark für Fracht stieg im Quartalsvergleich um 20%, und die europäischen Gaspreise kletterten nach dem Stillstand der LNG-Lieferungen aus Katar um fast 50%. Der Energieschock ließ die Stagflationsängste wieder aufleben und untergrub das Vertrauen in eine Eindämmung der Inflation, während schwache US-Arbeitsmarktdaten sowie sinkendes Unternehmens- und Verbrauchervertrauen die Wachstumsprognosen belasteten. Die Erwartungen hinsichtlich Zinssenkungen kehrten sich drastisch um: Zu Beginn des Jahres waren zwei US-Zinssenkungen um jeweils 25 Basispunkte eingepreist; am Ende des Berichtszeitraums lag die Erwartung bei nahezu null, während sich die Erwartungen in Europa von einer Wahrscheinlichkeit von ca. 50% für eine Senkung hin zu drei Zinserhöhungen verschoben. Angesichts steigender Renditen und der Tatsache, dass Gold nicht als sicherer Hafen fungierte, zeigte die Fondsmanagerumfrage der Bank of America den stärksten Ansturm auf Barmittel seit Beginn der Corona-Pandemie. Defensive Werte und Value-Aktien übertrafen die Benchmark, während energieimportierende Märkte, insbesondere in Asien, am stärksten vom Ausverkauf betroffen waren.

Phase 3: Markterholung (30.März – 17.April)

Die Märkte erholten sich von Ende März bis Mitte April kräftig, da das Ausbleiben einer weiteren Eskalation die Risikobereitschaft stabilisierte, obwohl der Konflikt im Nahen Osten weiterhin ungelöst blieb. Die Ölpreise gaben gegenüber den März-Höchstständen nach, die Renditen stiegen nicht weiter an, und Anleger bauten ihre defensiven Positionen ab. Dabei handelte es sich eher um eine Erholungsrallye als um eine echte makroökonomische Verbesserung: Wachstums- und zyklische Werte erholten sich, während defensive Werte ihre relativen Gewinne wieder abgaben. Die Sektoren IT und Kommunikationsdienstleistungen führten die Entwicklung an, gestützt durch ein erneutes Interesse an KI-Infrastruktur, Halbleitern und bestimmten Internetunternehmen. Auch der Softwaresektor erholte sich, wenngleich das Vertrauen aufgrund anhaltender Bedenken hinsichtlich der durch KI verursachten Umbrüche, der Preismodelle und der Zukunftsfähigkeit veralteter Plattformen weiterhin selektiv blieb.

Phase 4: Speicher, Software geringerer Qualität und Gewinnrevisionen (17.April – 14.Mai)

Die Marktrallye spiegelte zunächst eine breite Erholung der Risikobereitschaft nach März wider, doch ab Mitte April konzentrierte sich die nächste Phase auf Bereiche mit den aggressivsten Gewinnrevisionen nach oben, insbesondere auf die mit der KI-Infrastruktur verbundene Halbleiter-Wertschöpfungskette. Die Umsätze der Halbleiterindustrie stiegen im ersten Quartal 2026 gegenüber dem Vorjahr um +79%, angeführt vom Speicherbereich, wo die DRAM- und NAND-Umsätze aufgrund steigender Preise um +271% in die Höhe schossen, da die Nachfrage nach KI-Hardware das Angebot weiterhin überstieg. Die Debatte um die KI-Versorgungsknappheit weitete sich über Speicher und Grafikprozessoren (GPUs) hinaus auf die Kapazitäten für hochmoderne Wafer, optische Komponenten sowie die Stromversorgungs- und Kühlinfrastruktur aus, wobei sich die Märkte auf gut positionierte Unternehmen im Bereich des Ausbaus der KI-Infrastruktur konzentrierten. Der Softwarebereich verzeichnete dank zahlreicher starker Berichte zum ersten Quartal, die die These der KI-Disintermediation in Frage stellten, eine teilweise Erholung; die Entwicklung war jedoch stark gespalten: Die Kursgewinne beschränkten sich weitgehend auf softwarebasierte Produkte mit Cash-Generierung, nicht auf Lizenzen basierende Nutzungsmodelle sowie Modelle mit umfangreichen Datenbeständen – also auf diejenigen, die als am wenigsten anfällig für eine KI-Disintermediation gelten. Abgesehen von diesen Titeln blieb die breitere Softwarelandschaft weiterhin im Rückstand; Unternehmen, die ihre Prognosen oder Erwartungen verfehlten oder es versäumten, die Märkte hinsichtlich kurzfristiger KI-Risiken zu beruhigen, mussten weitere zweistellige Ausverkäufe hinnehmen.

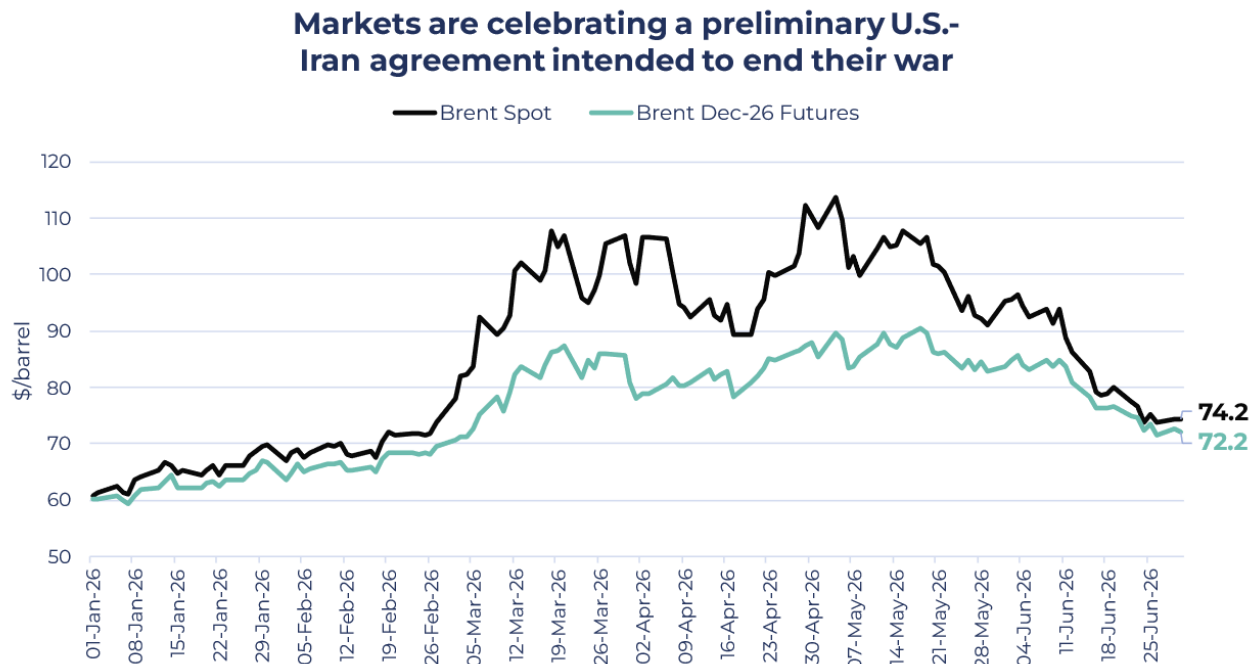
Phase 5: Volatile Märkte mit schnell wechselnder Marktführerschaft (14.Mai – 30.Juni)

Die makroökonomischen Rahmenbedingungen veränderten sich Ende Mai dramatisch. Die Spannungen zwischen den USA und dem Iran ließen etwas nach, wodurch sich die Risikoprämie des Konflikts verringerte; ein Waffenstillstand und eine Absichtserklärung ermöglichten eine teilweise Wiederöffnung der Straße von Hormus. Die Brent-Rohölpreise fielen auf ca. 70 US-Dollar pro Barrel und lagen damit nahe dem Vorkriegsniveau. Die Erleichterung an den Märkten wurde jedoch durch die anhaltende Inflation gedämpft, die im Mai ein Dreijahreshoch erreichte. Vor diesem Hintergrund schlug der neue Vorsitzende der US-Notenbank, Kevin Warsh, einen deutlich restriktiveren Ton an, wobei sich seine Äußerungen ausschließlich auf die Preisstabilität konzentrierten. Dies veranlasste die Märkte dazu, frühere Zinserhöhungen einzupreisen, darunter eine bis Ende 2026. Die Magnificent 7 blieben deutlich zurück, was zum Teil auf die wachsende Skepsis der Anleger hinsichtlich der kurzfristigen Monetarisierung der KI zurückzuführen war. Stattdessen verlagerte sich das Marktinteresse auf Chiphersteller und Hersteller von Halbleiterausrüstung, die unabhängig vom Ausmaß der künftigen Monetarisierung der KI von ihren umfangreichen Investitionen profitieren würden. Anleger wandten sich zudem Bereichen zu, die als besser vor den Umwälzungen durch die KI geschützt galten, wobei die Sektoren Finanzen, Industrieunternehmen und Gesundheitswesen im Berichtszeitraum zu den stärksten Leistungsträgern zählten. Diese Verbreiterung des Marktes ermöglichte es dem MSCI World Equally Weighted Index, ab Mitte Mai sein bekannteres nach Marktkapitalisierung gewichtetes Pendant zu übertreffen. Insgesamt blieb der Markt zwar nahe seinen neuen Allzeithochs, doch war dieser Zeitraum von mehreren Führungswechseln geprägt, da die Anleger die Begeisterung für das langfristige KI-Wachstum gegen makroökonomische Vorsicht abwägten und zwischen defensiven Werten und zyklischen Werten sowie zwischen Value-Aktien und Growth-Titeln wechselten.

WICHTIGE MARKTTHEMEN IM 2. QUARTAL

Die Kriegsprämie löst sich auf

Der Preis für Brent-Rohöl fiel im Juni stark von rund 96 US-Dollar pro Barrel zu Monatsbeginn auf Werte Mitte der 70er-Dollar-Marke zum Monatsende – ein Rückgang von über 20%. Diese Entwicklung spiegelt den Abbau der geopolitischen Risikoprämie wider, die zu Beginn des Jahres während des Konflikts in die Preise eingepreist worden war. Die im Laufe des Monats erzielten Fortschritte bei der Deeskalation, die am 17. Juni in der Unterzeichnung eines vorläufigen Abkommens zwischen den USA und dem Iran zur Wiederöffnung der Straße von Hormus und zur Verlängerung des Waffenstillstands gipfelten, lösten die Kräfte auf, die den Brent-Preis zu Beginn des Jahres 2026 über 100 US-Dollar getrieben hatten. Die Unterzeichnung eines vorläufigen Abkommens machte sich auch an den Öl-Terminmärkten bemerkbar: Die Brent-Terminkontrakte für Dezember 2026 wurden Ende Juni fast auf dem Niveau der Kassapreise gehandelt, wie aus der nachstehenden Grafik hervorgeht – ein Phänomen, das seit Beginn des Krieges nicht mehr beobachtet worden war. Obwohl dies eine deutliche Deeskalation darstellt, handelt es sich bei dem Abkommen lediglich um eine vorläufige Vereinbarung. Wesentliche Streitpunkte, insbesondere das iranische Atomprogramm, bleiben ungelöst, und die Rückkehr des gesamten Ölmarktes zum Gleichgewicht ist noch nicht gesichert. Zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichts lieferten sich die USA und der Iran einen Schlagabtausch mit Militärschlägen, nachdem die Islamische Republik offenbar Schiffe in der Straße von Hormus angegriffen hatte.



Quelle: Bloomberg, Guinness Global Investors, Stand: 30.Juni 2026

Warsh und die US-Notenbank

Die durch den Krieg im Iran verursachte Unsicherheit hinsichtlich der Inflationsentwicklung wird durch neue Verwirrung darüber verschärft, wie die US-Notenbank derzeit zu solchen wirtschaftlichen Schocks steht. Anfang dieses Jahres nominierte Präsident Trump einen neuen Vorsitzenden, Kevin Warsh, für den Offenmarktausschuss (FOMC), der die Zinssätze festlegt und Erklärungen zur makroökonomischen Lage veröffentlicht. Warsh hatte zuvor die Kommunikationsmethoden des FOMC offen kritisiert und deutlich gemacht, dass er nach seinem Amtsantritt Veränderungen vornehmen würde. Im Juni wurden alle Forward-Guidance-Prognosen aus den geldpolitischen Erklärungen des Ausschusses gestrichen, und Warsh weigerte sich, eigene Prognosen für die „Summary of Economic Projections“ (SEP) einzureichen. Dies führte dazu, dass der „Dot Plot“ – die Grafik, die die Schätzungen der FOMC-Mitglieder zur künftigen Entwicklung des Federal Funds Rate darstellt – einen Datenpunkt weniger enthielt als im letzten Quartal.

FOMC: YE26 Fed Funds Rate Projections

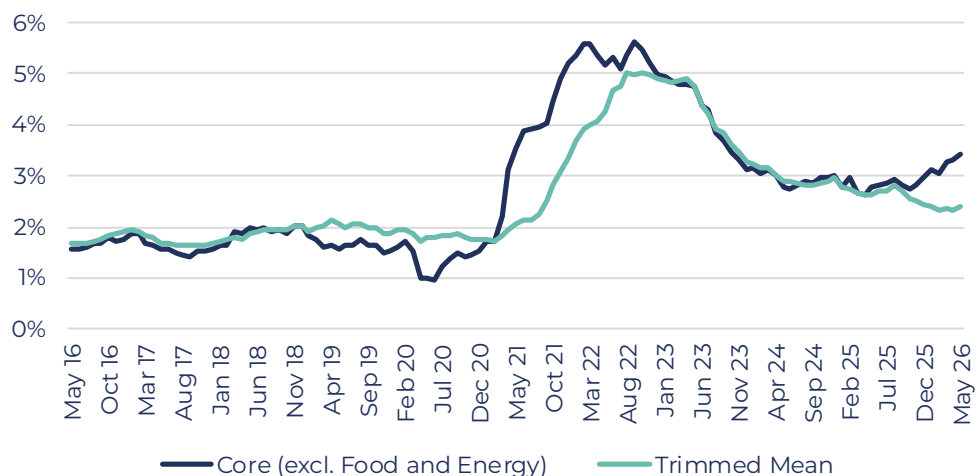


Quelle: Guinness Global Investors, Bloomberg, Stand: 30.Juni 2026

Die Grafik zeigt zudem eine restriktivere Haltung des Ausschusses, wobei die Medianprognose für den Federal-Funds-Satz zum Jahresende von 3,375% bei der Sitzung im März auf 3,750% im Juni gestiegen ist. Dies, gepaart mit Warshs wiederholten Äußerungen auf der Pressekonferenz, dass die Inflation nach wie vor zu hoch sei, führte dazu, dass die Märkte ihre Erwartungen von einer Zinserhöhung in den nächsten 12 Monaten auf zwei Erhöhungen korrigierten.

Andererseits wurde Warsh von Trump ernannt, der sich klar für niedrigere Zinsen ausgesprochen hat. Eine Möglichkeit, eine Verzögerung der Zinserhöhungen zu rechtfertigen, wäre die Verwendung eines anderen Maßstabs für die Inflation; und Warsh hat bereits seine Präferenz für die Verwendung der „Trimmed Mean“-Inflation zum Ausdruck gebracht. Bei diesem Maßstab für die persönlichen Konsumausgaben (PCE) werden Ausreißer herausgerechnet, bevor der Durchschnitt der verbleibenden Werte gebildet wird. Für diejenigen, die eine eher zurückhaltende Geldpolitik befürworten, ist es günstig, dass der „Trimmed Mean“ des PCE in letzter Zeit gesunken ist, während die Kerninflation (ohne Lebensmittel und Energie) weiter steigt. Dies liegt daran, dass die Trimmung asymmetrisch ist – sie entfernt Komponenten, bei denen die Preisänderung unter dem 24. Perzentil und über dem 69. Perzentil der Verteilung liegt. In letzter Zeit waren die Preisanstiege bei den höheren Perzentilen gleich hoch oder höher als bei den niedrigeren, sodass die stärkere Eliminierung der Spitzenwerte den Indikator nach unten verzerrt hat.

Personal Consumption Expenditure (YoY % Change)



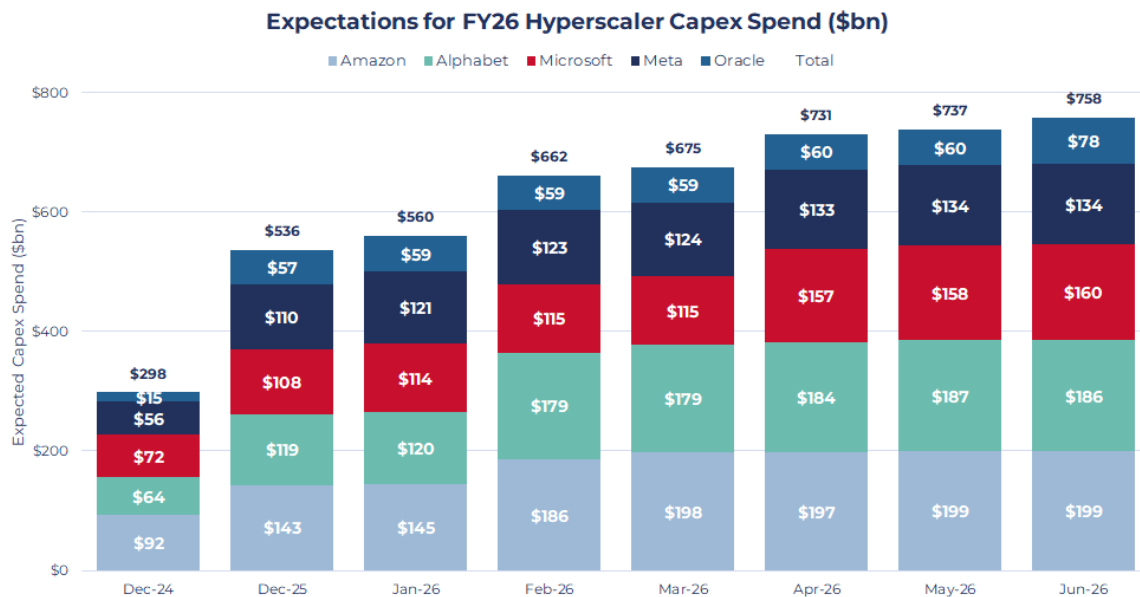
Quelle: Guinness Global Investors, US-Notenbank St. Louis, Stand: 30.Juni 2026

All dies trägt zu einer wachsenden Unsicherheit hinsichtlich des künftigen Pfads der Zinssätze bei. Unabhängig davon, ob Prognosen vorliegen oder nicht, werden die Märkte neue Informationen vor dem Hintergrund ihrer Erwartungen hinsichtlich der Reaktion der Fed interpretieren. Eine Reduzierung der Kommunikation birgt das Risiko, dass Anleger nervöser werden und die Glaubwürdigkeit der Zentralbank beeinträchtigt wird, da bei der Umsetzung der Geldpolitik zeitliche Verzögerungen bestehen. Die Wahrscheinlichkeit politischer Überraschungen ist höher als zuvor, was zu einem Anstieg der Kreditkosten führen könnte, unabhängig davon, wie sich die Fed in Bezug auf die Zinssätze entscheidet.

Allerdings könnte das Fehlen von Prognosen dazu beitragen, den „Fed-Put“ zu beseitigen, der auf der Überzeugung des Marktes beruht, dass die Fed stets eingreifen wird, um die Finanzmärkte vor größeren Verlusten zu schützen – sei es durch Zinssenkungen oder durch die Zuführung von Liquidität. Diese Annahme kann die Volatilität künstlich dämpfen, die Kapitalkosten verzerren und ein moralisches Risiko schaffen. Die Beseitigung dieses „Fed-Put“ könnte der Fed mehr Flexibilität verschaffen, ihren Kurs anzupassen, wenn neue Informationen vorliegen. Zudem sind getrimmte Mittelwerte weniger anfällig für Revisionen, was den „Lärm“ verringern könnte, den das FOMC bei künftigen datengestützten Entscheidungen durchdringen muss. Dies hat Auswirkungen auf einzelne Unternehmen, die ihre Anlageentscheidungen auf der Grundlage ihrer erwarteten Kapitalkosten treffen.

Investitionen der Hyperscaler

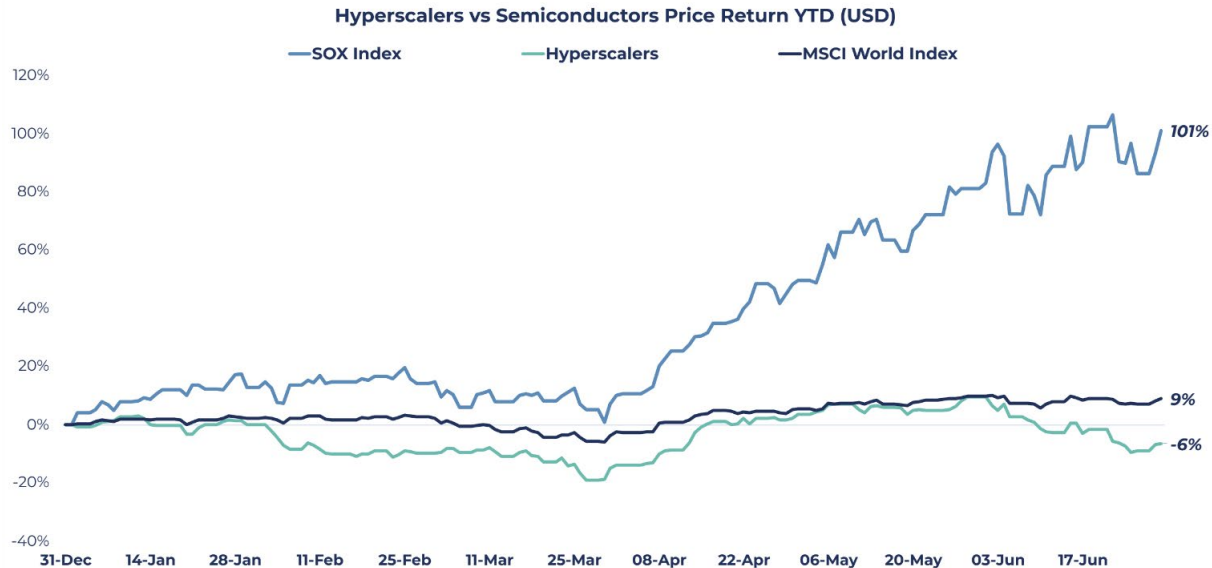
Der aktuelle Investitionszyklus ist eindeutig mit einem starken Anstieg der Nachfrage nach Halbleitern verflochten, und wir sind der Ansicht, dass die anhaltenden Investitionen der Hyperscaler ein wichtiger Indikator dafür sind, dass der Ausbau der KI-Infrastruktur weiterhin im Gange ist. Diese Investitionen finanzieren faktisch die nächste Phase des Ausbaus der Rechenzentren. Da die Hyperscaler sowohl ihre Trainings- als auch – in zunehmendem Maße – ihre Inferenz-Workloads skalieren, untermauert ihre Bereitschaft, die Erwartungen hinsichtlich der Investitionen weiter anzuheben, die Einschätzung, dass dieser Halbleiterzyklus länger andauern und stärker strukturell bedingt sein könnte als frühere Aufschwungphasen. In jedem Gewinnzyklus haben die großen Hyperscaler ihre Prognosen für Investitionen in der Regel nach oben korrigiert, und die Entwicklungstendenz ist auffällig. Die für das Geschäftsjahr 2026 erwarteten Investitionen der Hyperscaler sind von rund 298 Mrd. US-Dollar im Dezember 2024 auf 758 Mrd. US-Dollar bis zum Ende des zweiten Quartals dieses Jahres gestiegen und haben sich damit mehr als verdoppelt, da Amazon, Alphabet, Microsoft, Meta und Oracle weiterhin Kapital in KI-Rechenkapazitäten investieren.



Quelle: Bloomberg, Guinness Global Investors. Stand: 30.Juni 2026

Die Stimmung der Anleger hat sich zwischen den beiden Seiten des KI-Infrastruktur-Themas zunehmend auseinanderentwickelt. Während Halbleiteraktien weiterhin von der Begeisterung rund um den Ausbau der KI-Infrastruktur profitierten, gerieten die Hyperscaler unter Druck, obwohl sie für dasselbe Thema von zentraler Bedeutung sind. Das Ausmaß dieser anhaltenden Investitionen der Hyperscaler gibt Anlass zur Sorge, da die Rentabilität dieser Investitionen ungewiss ist. Seit Jahresbeginn sind die Hyperscaler deutlich hinter Halbleiteraktien zurückgeblieben, da der Markt weitaus eher bereit war, die Anbieter von KI-Infrastruktur zu belohnen als die Unternehmen, die diese finanzieren. Die nachstehende

Grafik zeigt, dass der SOX-Halbleiter-Index seit Jahresbeginn um rund 101% gestiegen ist und damit sowohl den MSCI World Index, der um etwa 9% zulegte, als auch die Hyperscaler (definiert als ein Korb der größten in den USA notierten Cloud-Infrastrukturanbieter), die um 6% nachgaben, deutlich übertraf. Diese Divergenz verdeutlicht eine klare Spaltung innerhalb des Technologiesektors: Anleger belohnen weiterhin die Chiphersteller, die den Ausbau der KI ermöglichen, während die Hyperscaler hinterherhinken, da die Bedenken hinsichtlich des Umfangs, der Dauer und der Renditen ihrer KI-Investitionen zunehmen.

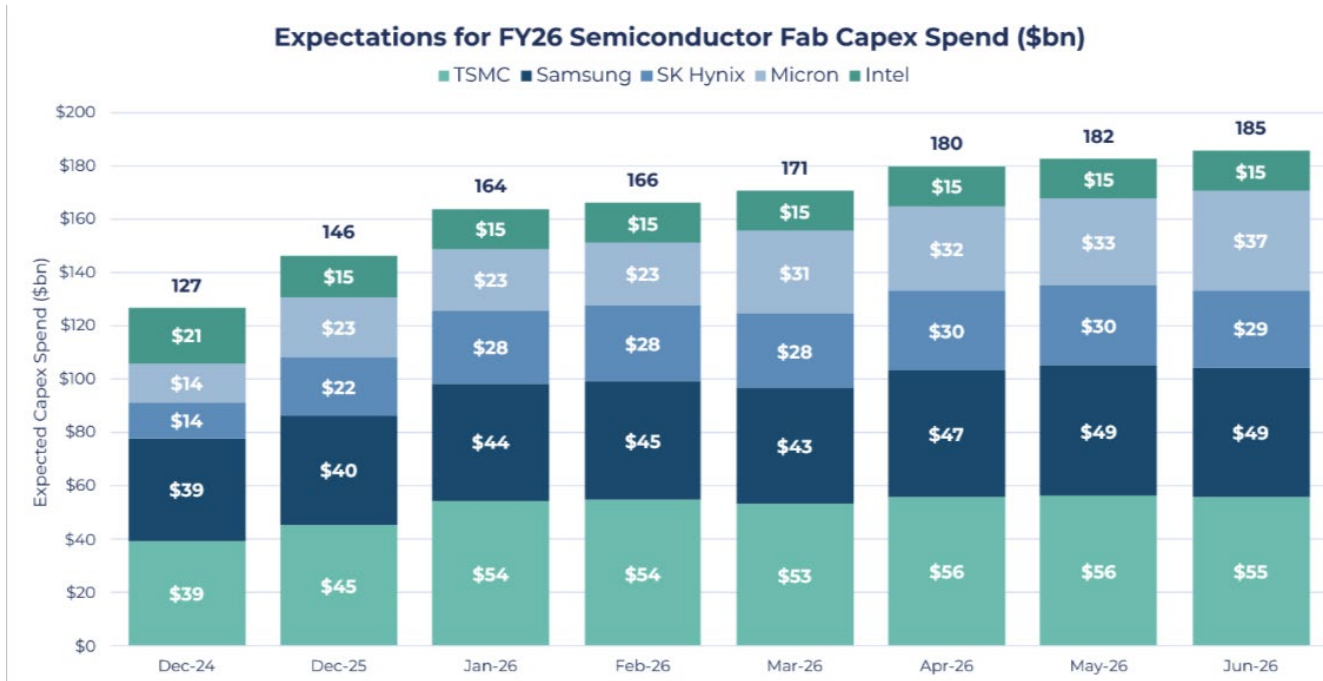


Quelle: Bloomberg, Guinness Global Investors, UBS-„Hyperscaler“-Korb. Stand: 30.Juni 2026

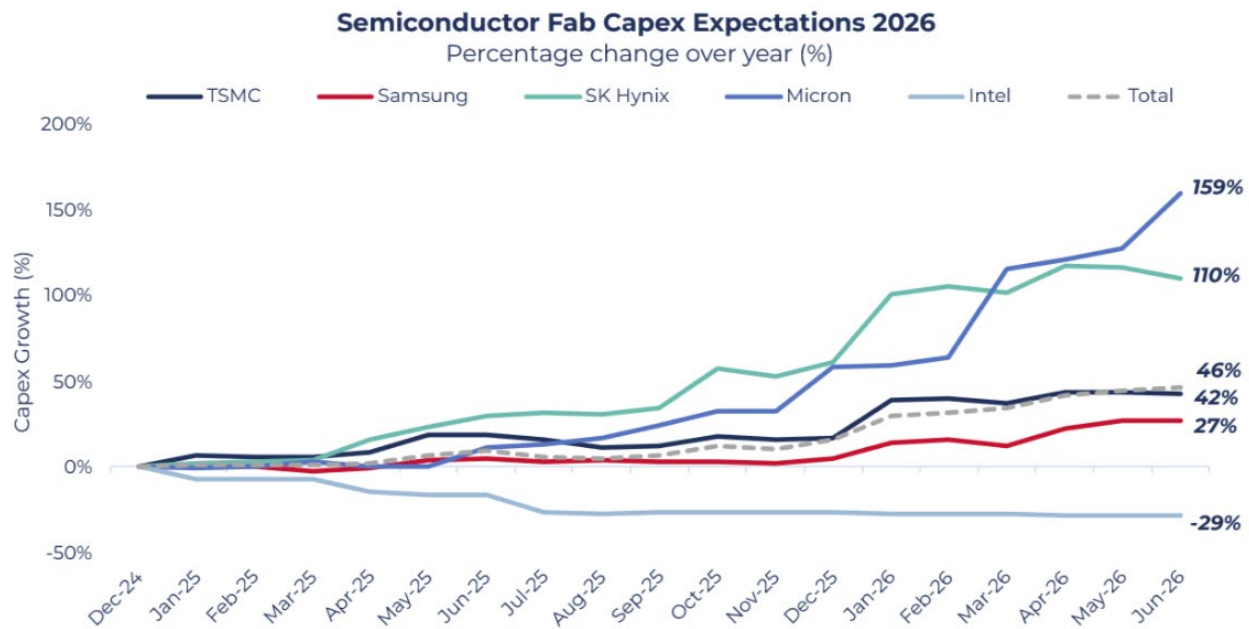
Investitionen in Foundries

Während die Investitionen der Hyperscaler eindeutig im Fokus der Märkte stehen, gewinnen die Investitionen von Foundries und im Speicherbereich zunehmend an Bedeutung in einer Halbleiter-Rallye, die sowohl durch Versorgungsengpässe als auch durch eine enorme KI-getriebene Nachfrage angetrieben wird – bedingt durch die entscheidende Rolle von Halbleitern in KI-Anwendungen. Der Speicherzyklus bleibt stark zyklisch und rohwarenähnlich geprägt: Bei knappen Kapazitäten steigen die Preise schnell an; wenn neues Angebot zu schnell auf den Markt kommt oder die Nachfrage nachlässt, können die Preise ebenso schnell wieder fallen. Dieser Zyklus wird daher durch die KI-getriebene Nachfrage nach High-Bandwidth-Memory (HBM), DRAM und NAND gestützt, aber auch durch die Tatsache, dass das Angebot nicht sofort ausgebaut werden kann. Der Speicherhersteller Micron hat ausdrücklich darauf hingewiesen, dass Engpässe bei Reinräumen, lange Bauvorlaufzeiten sowie ein begrenztes Angebot an DRAM und NAND die Servernachfrage einschränken.

Es gibt nun deutliche Anzeichen dafür, dass sich sowohl Foundries als auch Speicherfabriken (Fertigungsanlagen) darauf vorbereiten, ihre Ausgaben zu erhöhen, um diese Engpässe zu beseitigen. Wie aus der ersten Grafik unten hervorgeht, sind die Erwartungen für die Investitionen in den Fertigungsanlagen im Geschäftsjahr 2026 von 146 Mrd. US-Dollar im Dezember letzten Jahres auf 185 Mrd. US-Dollar bis Juni 2026 gestiegen, während die zweite Grafik zeigt, dass sich auch das erwartete Wachstum der Investitionen ausgeweitet hat, wobei die Gesamtausgaben der wichtigsten Fertigungsanlagen bis Oktober 2026 um 46% steigen werden. Die stärksten Aufwärtskorrekturen sind im Speicherbereich zu verzeichnen: Bei Micron wird nun ein Anstieg der Investitionen um 159% und bei SK Hynix um 110% erwartet, verglichen mit den Erwartungen vor Beginn des Zyklus im Jahr 2025. Auch TSMC sticht im Logikbereich hervor, wobei das erwartete Wachstum der Investitionen auf 42% steigt, was die stärkere Nachfrage nach fortschrittlichen Foundry- und Verpackungskapazitäten widerspiegelt. Dies deckt sich mit den Signalen auf Unternehmensebene: TSMC, das in Bezug auf Kapazitäten historisch eher konservativ agiert, orientiert sich bei den Investitionen für das Geschäftsjahr 2026 nun am oberen Ende seiner Spanne, während Micron, SK Hynix und Samsung umfangreiche mehrjährige Investitionen planen, um die angespannte Versorgungslage bei KI-Speichern zu entschärfen. Allerdings dürften die Versorgungsengpässe noch einige Zeit bestehen bleiben, selbst wenn sich die Unternehmen zu höheren Investitionen verpflichten, da der Aufbau neuer Fabrik- und Speicherkapazitäten Jahre in Anspruch nimmt.



Quelle: Bloomberg, Guinness Global Investors. Stand: 30.Juni 2026



Quelle: Bloomberg, Guinness Global Investors. Stand: 30.Juni 2026

Was sagen uns die Kapitalmärkte?

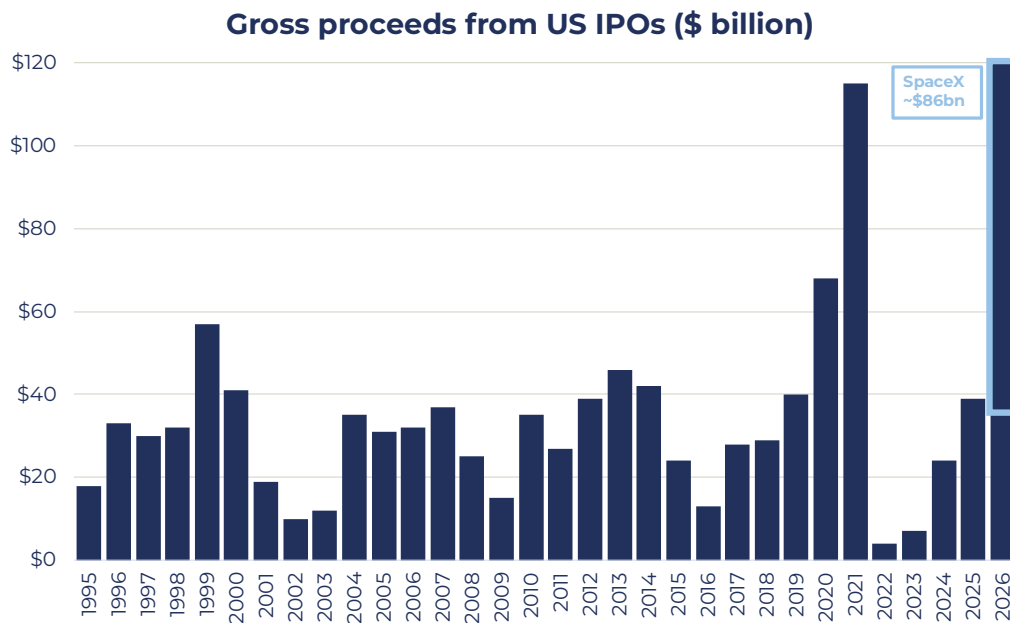
Obwohl jeder Marktzyklus anders verläuft, sind umfangreiche Kapitalbeschaffungen ein erkennbares Merkmal der späten Zyklusphasen. Unternehmen beschaffen sich Mittel, um in Wachstum zu investieren und attraktive Renditen anzustreben, und das Management hat einen klaren Anreiz dazu, wenn die Bewertungen hoch sind, da die Emission von Eigenkapital und Fremdkapital dann effektiv günstiger ist. Unternehmen sind sich dessen bewusst, weshalb ein breiter Anstieg der Kapitalbeschaffungen oft ein Zeichen dafür ist, dass die Bewertungen im Verhältnis zu den zugrunde liegenden Fundamentaldaten überzogen sind. Darüber hinaus überschätzen Führungskräfte manchmal das Ausmaß der künftigen Nachfrage, was zu einem Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage führt, wenn das Angebot später im Zyklus schließlich auf den Markt kommt.

Die letzten Monate haben diese Dynamik im KI-Bereich anschaulich veranschaulicht. SpaceX schloss im Juni den größten Börsengang (IPO) aller Zeiten ab und nahm dabei rund 86 Mrd. US-Dollar bei einer

Auch Alphabet hat von dieser starken Anlegerstimmung profitiert. Im Juni hat das Unternehmen Aktien im Wert von fast 85 Mrd. US-Dollar platziert, einschließlich einer Privatplatzierung bei Berkshire Hathaway – und das nur wenige Wochen, nachdem es im Februar Anleihen im Wert von fast 32 Mrd. US-Dollar aufgenommen hatte; beides diente der Finanzierung des Ausbaus der KI-Infrastruktur. Alphabet erwirtschaftete im vergangenen Jahr einen operativen Cashflow von 174 Mrd. US-Dollar und hatte seit 2006 kein nennenswertes Eigenkapital mehr aufgenommen. Die Tatsache, dass das Unternehmen innerhalb weniger Wochen sowohl den Eigenkapital- als auch den Anleihemarkt in Anspruch nahm, verdeutlicht das Ausmaß des Ausbaus der KI-Infrastruktur.

Ein sprunghafter Anstieg der aufgenommenen Kapitalmittel ist für sich genommen kein Grund, einen Marktgipfel zu prognostizieren, dient jedoch als nützlicher Kompass bei der Navigation durch den KI-Kapitalzyklus. Dieses Signal muss gegen andere Faktoren abgewogen werden: vor allem gegen das Ausmaß der künftigen Nachfrage, insbesondere dort, wo eine aufstrebende Technologie die Aussicht auf attraktive Kapitalrenditen bietet. Zudem konnten einige der Hyperscaler, wie Meta und Alphabet, ihre bestehenden Geschäftsbereiche durch KI-Investitionen verbessern und so einen Teil des von ihnen bereitgestellten Angebots effektiv absorbieren.

Obwohl wir erst die Hälfte des Jahres 2026 hinter uns haben, belaufen sich die Bruttoerlöse aus US-Börsengängen bereits auf 120 Mrd. US-Dollar (wobei SpaceX ca. 86 Mrd. US-Dollar ausmacht) und liegen damit über dem Rekordjahr 2021. Ein wesentlicher Unterschied zwischen 2026 und früheren Marktgipfeln liegt jedoch eher in der Anzahl der Transaktionen als in deren Umfang. In den letzten 25 Jahren gab es am Markt durchschnittlich etwa 100 Börsengänge pro Jahr, und das Jahr 2026 liegt nahe an diesem Niveau, verglichen mit mehr als 250 im Jahr 2021 und fast 400 im Jahr 1999.



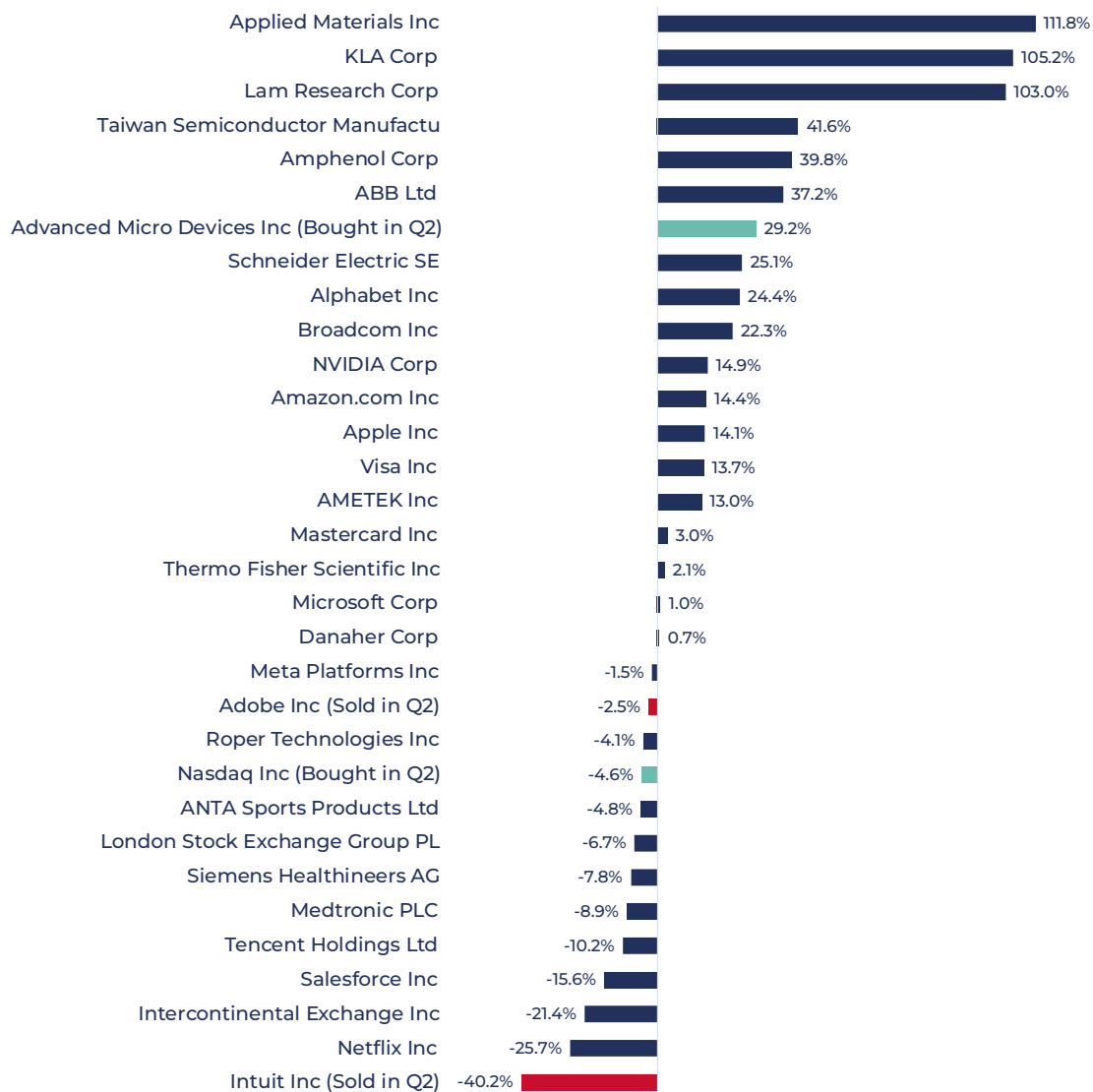
Quelle: FactSet, Goldman Sachs Research, Guinness Global Investors; US-Börsengänge mit einem Wert von mehr als 25 Mio. US-Dollar.
Stand: 23. Juni 2026.

Auf der Anleihe Seite hat sich ein ähnliches Muster abgezeichnet. Unternehmen wie Meta, Alphabet und Oracle, von denen keines in den letzten Jahren nennenswerte Anleihen begeben hatte, haben sich nun alle an die Anleihemärkte gewandt, um ihre KI-Investitionen zu finanzieren. Meta hat im Oktober eine Anleiheemission im Wert von 30 Milliarden US-Dollar begeben – die größte seit Jahren –, während Oracle der aggressivste Kreditnehmer der Gruppe war: Das Unternehmen hat im vergangenen Jahr Schulden in Höhe von 43 Milliarden US-Dollar aufgenommen und plant weitere Emissionen. Insgesamt haben die fünf großen Hyperscaler im Jahr 2025 Anleihen im Wert von rund 121 Milliarden US-Dollar begeben – mehr als das Vierfache ihres Durchschnitts der Vorjahre –, und für 2026 wird ein noch höheres Emissionsvolumen erwartet, da sich die KI-Ausgaben der Gruppe Ende Juni auf fast 760 Milliarden US-Dollar beliefen.

Wie immer werden wir die Entwicklung dieser Faktoren im weiteren Verlauf des Jahres weiterhin beobachten.

ENTWICKLUNG EINZELNER AKTIEN

Die nachstehende Grafik zeigt die Renditen der Portfoliokomponenten im 2. Quartal 2026 in US-Dollar.



Quelle: Guinness Global Investors, Bloomberg, Stand: 30. Juni 2026



Hersteller von Halbleiternausrüstung

Der Fonds hält drei Hersteller von Halbleiternausrüstung im Portfolio, die Wafer-Fertigungsanlagen (WFE) bereitstellen. Sie gehörten im Berichtsquartal zu den Titeln mit der besten Wertentwicklung: Applied Materials (+111,8% in USD), KLA (+105,2%) und LAM Research (+103,0%). WFE-Unternehmen stehen im Zentrum der Halbleiter-Wertschöpfungskette und liefern die hochspezialisierten Werkzeuge, die für die Herstellung fortschrittlicher Chips benötigt werden. Da die Nachfrage nach KI, Hochleistungsrechnern und Rechenzentrumsinfrastruktur rasant gestiegen ist, haben Foundries und integrierte Gerätehersteller mit Investitionen in Rekordhöhe reagiert, was einen starken Aufschwung bei den WFE-Ausgaben ausgelöst hat. Der Ausbau der KI-Infrastruktur wirkt sich besonders positiv aus, da Hyperscaler nicht nur mehr Chips, sondern auch immer komplexere und fortschrittlichere Architekturen benötigen, was die Ausrüstungsintensität im

gesamten Herstellungsprozess erheblich erhöht. Infolgedessen haben diese Unternehmen starke Quartalsergebnisse vorgelegt. Applied Materials ist als breit aufgestellter Akteur in den Bereichen Front-End, Prozesssteuerung und fortschrittliche Verpackung weiterhin gut positioniert, um Marktanteile zu gewinnen, da Chiphersteller in den gesamten Fertigungsstapel investieren. Die jüngsten Ergebnisse und die Ausblickskommentare des Managements deuten auf einen deutlichen Wachstumswendepunkt ab der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 26 hin und unterstreichen das erhebliche Engagement sowie die führende Rolle des Unternehmens beim weltweiten Ausbau der KI-Infrastruktur. KLA, der Marktführer in den Bereichen Prozesssteuerung und Ausbeutemanagement, spielt weiterhin eine entscheidende Rolle, da die Halbleiterfertigung immer komplexer wird. Die Nachfrage nach seinen Inspektions- und Messtechnik-Tools wird strukturell durch den Übergang zu fortschrittlichen Strukturgrößen, Speicher mit hoher Bandbreite und fortschrittlichen Verpackungstechnologien gestützt, wo bereits geringe Verbesserungen der Ausbeute große wirtschaftliche Auswirkungen für die Kunden haben. Lam, das sich auf Ätz- und Abscheidungsverfahren spezialisiert hat, profitierte von der beschleunigten Nachfrage nach DRAM und Speicher mit hoher Bandbreite, stabilen Umsätzen in China sowie einem schneller als erwarteten Wachstum in seinem Geschäft mit hohen Margen. Das Management hat seine Prognosen für die weltweiten WFE-Ausgaben wiederholt angehoben, den aktuellen Zyklus eher als angebots- denn als nachfragegebunden eingestuft und seine optimistischen Wachstumsprognosen auf die Jahre 2026 und 2027 ausgeweitet. Zwar sind die Bewertungen von WFE-Aktien nach der starken Performance anspruchsvoller geworden, doch die Kombination aus struktureller KI-Nachfrage, steigender Ausrüstungsintensität und stark wiederkehrenden Serviceumsätzen bestärkt uns in unserer Überzeugung, dass diese Positionen hochwertige Nutznießer des nächsten Wachstumsimpulses für die Halbleiterindustrie sind.

NETFLIX

Netflix (-25,7% in USD)

Netflix, der Streaming-Riese, gehörte im Quartalsverlauf zu den Titeln des Fonds mit der schwächsten Wertentwicklung, nachdem der Aktienkurs auf die Veröffentlichung der letzten Quartalszahlen heftig reagiert hatte. Die Aktie verzeichnete einen Ausverkauf, obwohl das organische Wachstum dank hoher Mitgliederzahlen, höherer Preise und gesteigerter Werbeeinnahmen stark ausfiel. Zudem wurde das Ergebnis je Aktie durch die Kündigungsgebühr im Zusammenhang mit der Fusion von Paramount und Warner Bros. gestützt, da Netflix zuvor in Verhandlungen über den Erwerb der Studio- und Streaming-Vermögenswerte von Warner Bros. gestanden hatte. Der Markt zeigte sich jedoch enttäuscht darüber, dass Netflix trotz der positiven Dynamik im ersten Quartal daran festhielt, seine Prognosen für 2026 beizubehalten. Dies wurde als potenzieller Indikator für eine Verlangsamung des Wachstums in den kommenden Quartalen gewertet, wobei einige bezweifelten, ob Netflix seine Preissetzungsmacht angesichts der bereits bei der Abonnentenbasis durchgesetzten Preiserhöhungen aufrechterhalten kann. Das Unternehmen gab zudem den Rücktritt seines Mitbegründers und Vorstandsvorsitzenden Reed Hastings bekannt, der sich künftig auf philanthropische und andere Aktivitäten konzentrieren will. Netflix hat inzwischen sein langjähriges Vorstandsmitglied Jay Hoag zu seinem Nachfolger ernannt, was auf Kontinuität in der Unternehmensstrategie hindeutet. Das Angebot für Warner Bros. stellte eine Abweichung von Netflix' bisheriger Vorgehensweise dar; daher war es ermutigend zu sehen, dass das Unternehmen Kapitaldisziplin bewies, indem es sich weigerte, sich auf einen Bieterkrieg einzulassen. Der Rückzug aus dem Bieterverfahren signalisierte eine Rückkehr zur bestehenden organischen Wachstumsstrategie, die auf umfangreiche interne Investitionen in Inhalte setzt. Das Unternehmen hat seine Aktienrückkäufe wieder aufgenommen – die während der Verhandlungen mit Warner Bros. ausgesetzt waren – und es wird erwartet, dass diese in den kommenden Quartalen zunehmen werden. Netflix baut seine Werbekapazitäten aktiv aus, um sein werbefinanziertes Angebot zu erweitern: Das Unternehmen führt interaktive Videoanzeigen ein, nutzt KI zur Automatisierung der Anzeigenausrichtung und verlagert den Großteil seines Werbegeschäfts auf programmatische Kanäle (wo Werbekunden beispielsweise auf eine bestimmte Anzahl von Zuschauern in einer bestimmten demografischen Gruppe bieten können). Unserer Ansicht nach generiert Netflix weiterhin starke, wiederkehrende Cashflows und hebt sich als dominantes, qualitativ hochwertiges Unternehmen von seinen Konkurrenten aus der traditionellen Medienbranche ab.

ÄNDERUNGEN IM PORTFOLIO

Im 2. Quartal 2026 haben wir zwei Umschichtungen im Portfolio vorgenommen: Wir haben AMD und Nasdaq gekauft und Adobe sowie Intuit verkauft.

Käufe



Advanced Micro Devices (AMD) ist ein fabless Halbleiterunternehmen mit Schwerpunkt auf Hochleistungs- und KI-Computing. Das Unternehmen entwickelt und vertreibt ein breites Portfolio an KI-optimierten Prozessoren und Netzwerkchips und positioniert sich als Anbieter von Full-Stack-Lösungen für Cloud Computing und KI-Infrastrukturen, während es gleichzeitig eine starke Wettbewerbsposition in den Endmärkten für PCs und Gaming beibehält. AMD hat in den letzten Jahren insbesondere die Leistungslücke zu Nvidia geschlossen, angetrieben durch gezielte Übernahmen und nachhaltige Investitionen in die Softwareentwicklung. Die Helios-Plattform, die auf der Übernahme des Systemintegrators ZT Systems durch AMD basiert, ist AMDs erstes Rack-Scale-System, das Grafikprozessoren (GPUs), Rechenprozessoren (CPUs) und Pensando-Netzwerktechnologie zu einer wegweisenden KI-Infrastruktur vereint und ab 2027 ein wesentlicher Wachstumstreiber sein dürfte.

AMD profitiert zudem strukturell von einer Verlagerung in der Rechenarchitektur von Rechenzentren. Seine EPYC-Server-CPU's bieten ein branchenführendes Preis-Leistungs-Verhältnis und haben Intel bei Unternehmens- und Cloud-Implementierungen erhebliche Marktanteile abgenommen. Der rasante Ausbau der KI-Infrastruktur treibt die Nachfrage nach Server-CPU's mit hoher Kerndichte an, um die Orchestrierungsanforderungen agentischer KI-Workloads zu erfüllen, und der Aufstieg von KI-Agenten könnte das Verhältnis von CPU- zu GPU-Einsätzen in Richtung Parität verschieben, was eine vier- bis achtfache Steigerung gegenüber dem aktuellen Niveau bedeuten würde. Über die Rechenzentren hinaus stellen die Geschäftsbereiche Edge-KI und FPGA von AMD eine unterschätzte Option dar, mit bedeutendem Engagement im Bereich der Inferenz am Netzwerkrand, da KI-Workloads zunehmend über die zentralisierte Infrastruktur hinaus verlagert werden.

Die Transformation von AMD ist weitgehend das Verdienst seiner CEO Lisa Su, deren Amtszeit seit 2014 eine der folgenreichsten Führungsphasen in der Geschichte der Halbleiterindustrie darstellt. Sie verwandelte ein unterfinanziertes, unkonzentriertes Unternehmen mit einem schwächelnden PC-CPU-Geschäft und ohne glaubwürdigen Weg zur Rentabilität in ein hochwertiges, profitables und diversifiziertes Halbleiter-Powerhouse.

Mit Blick auf die Zukunft erwarten wir ein deutliches Umsatzwachstum im Zuge des fortschreitenden Ausbaus der KI-Infrastruktur und – was besonders wichtig ist – eine noch stärkere Steigerung des Gewinns. Das Potenzial für die operative Marge von AMD ist überzeugend, angetrieben durch eine Verbesserung der Stückkosten und des operativen Hebels bei steigenden Absatzmengen. Bei einem Kurs/Gewinn-Verhältnis von 45 auf Einjahresbasis sind die Bewertungen objektiv gesehen anspruchsvoll, aber angesichts des Potenzials für ein annualisiertes Gewinnwachstum von 50% bis 2030 nicht überzogen. Wichtig ist, dass der Markt strukturelle Wendepunkte in der KI-Infrastruktur in der Vergangenheit regelmäßig unterschätzt hat, wobei die Nachfrage nach GPUs und Speicher die deutlichsten Präzedenzfälle darstellt. Wir sind der Ansicht, dass sich Server-CPU's in der Anfangsphase desselben Musters befinden und in den kommenden Jahren deutlich an Dynamik gewinnen werden, was AMD zu einer attraktiven Anlagemöglichkeit macht.



Nasdaq sollte nicht als traditionelle Börse verstanden werden, sondern als globales Technologie-, Daten- und Analyseunternehmen, das zufällig eine große Wertpapierbörse besitzt – eine Positionierung, die das Unternehmen seit seiner strategischen Neuausrichtung im Jahr 2017 bewusst aufgebaut hat, weg von transaktionsgetriebenen Umsätzen hin zu wachstumsstärkerer und mit höheren Margen verbundener Software und Analytik.

Das Geschäft der Nasdaq ist auf drei Segmente diversifiziert. Durch ihr Segment „Financial Technology“ ist das Unternehmen strategisch gut positioniert, um von einem strukturellen Anstieg der Compliance- und

Transparenzanforderungen zu profitieren, da die Aufsichtsbehörden weltweit von den Banken eine detailliertere und häufigere Berichterstattung verlangen. Zu diesem Segment gehört auch Calypso, eine Handels- und Risikomanagementplattform, deren Nachfrage durch die wachsende Komplexität der Handels-, Sicherheiten- und Risikoanforderungen bei großen Finanzinstituten gestützt wird. Das Segment „Capital Access Platforms“ umfasst Notierungsgebühren, Marktdatenabonnements und Indexlizenzen für Produkte wie den Nasdaq-100. Schließlich hat sich das Börsengeschäft, obwohl es ursprünglich der direkte Motor des Unternehmens war, zunehmend zu einem Wegbereiter für andere Geschäftssegmente entwickelt, da die Handelsaktivitäten proprietäre Preisdaten generieren, die das Unternehmen aufbereitet und monetarisiert, während sie dem Unternehmen in Zeiten erhöhter Marktvolatilität gleichzeitig eine teilweise Absicherung bieten. Darüber hinaus bietet der Anteil wiederkehrender Umsätze von 60% Schutz vor konjunkturellen Abschwüngen. Aus Wachstumssicht dürfte das Gewinnwachstum mittel- und langfristig das Umsatzwachstum übertreffen, was auf eine Margenausweitung zurückzuführen ist, die durch operative Hebelwirkung, Kostensynergien und den wachsenden Anteil margenstärkerer Lösungen vorangetrieben wird.

Wir hatten uns Nasdaq ursprünglich Ende letzten Jahres angesehen, als die Aktie bei einem Kurs/Gewinn-Verhältnis von etwa 23 handelte. Seitdem sind die Bewertungen der Aktie – teilweise bedingt durch die allgemeine „SaaSapocalypse“ – auf das 19-Fache gesunken, was wir angesichts der Qualität und der Wachstumseigenschaften des Unternehmens als attraktiven Einstiegspunkt betrachten. Wir sind der Ansicht, dass Nasdaq in diesen Ausverkauf hineingezogen wurde, da sein Geschäft auf Daten, Analysen und Börseninfrastruktur basiert und nicht auf der Art von platzgebundener Unternehmenssoftware, die durch KI-Agenten verdrängt werden könnte. Auch wenn nicht davon auszugehen ist, dass KI ein primärer Treiber sein wird, sind wir zuversichtlicher, dass Nasdaq ein Netto-Nutznieser der KI sein wird, als wir es bei Intuit waren, dessen Anteile wir verkauft haben. Präzisionsanforderungen, hohe Wechselkosten, Datenhoheit, Sicherheit und Fachkompetenz schränken das Risiko einer KI-getriebenen Disintermediation ein, während die Bereitstellung strukturierter Daten Nasdaq als entscheidenden Input-Lieferanten für KI-Systeme positioniert und nicht als deren Opfer.

Verkaufte Titel

Adobe

Wir hatten Adobe ursprünglich aufgrund seiner hochwertigen Fundamentaldaten gekauft: ein abonnementbasiertes Modell, das über 96% des Umsatzes generierte, Gewinnmargen von fast 30% sowie ein tiefgreifendes Vertriebsnetz, das durch einen starken Markenwert gestützt wird. Wir sind der Ansicht, dass diese Eigenschaften einen dauerhaften Wettbewerbsvorteil bieten würden, und sahen Potenzial für Adobe, in historisch unterversorgte Segmente wie nicht-traditionelle Unternehmensnutzer und einzelne Kreative zu expandieren, um eine tiefgreifendere Monetarisierung zu ermöglichen.

Allerdings hatten die Aktien in letzter Zeit aufgrund des sich rasch wandelnden und zunehmend wettbewerbsintensiven Umfelds auf den Märkten für kreatives Design und Datenanalyse mit Schwierigkeiten zu kämpfen. Ursprünglich galt Adobe als Nutznießer des KI-Booms, da sein Flaggschiff-Tool Firefly rasch an Dynamik gewann, über 16 Milliarden kreative Ergebnisse generierte und Rekorde bei der Akzeptanz aufstellte. Trotz dieser vielversprechenden Anfänge wurde das Bild seitdem durch eine Diskrepanz zwischen den optimistischen Aussagen des Managements und dem Ausbleiben eines erwarteten Wachstumswendepunkts getrübt.

Während sich Adobe auf die längerfristige Perspektive konzentrierte und der Nutzergewinnung Vorrang vor der unmittelbaren Produktmonetarisierung einräumte, waren wir der Ansicht, dass es schwieriger werden würde als ursprünglich angenommen, durch Preisanpassungen eine Trendwende beim Auftragsbestand und beim Umsatzwachstum zu erreichen. Insbesondere die möglicherweise notwendige Anpassung des branchenüblichen SaaS-Modells an die hohe Ressourcenintensität von KI-Produkten stellt für das Unternehmen eine echte Herausforderung dar. Hinzu kamen der angekündigte Rücktritt des langjährigen CEO Shantanu Narayen sowie Änderungen in der Segmentberichterstattung des Unternehmens, was es für Analysten noch schwieriger machte, die Entwicklung der Unternehmensleistung im Zeitverlauf zu bewerten. Angesichts dieser anhaltenden Herausforderungen und der Unklarheit darüber, wie Adobe sein Geschäftsmodell künftig anpassen muss, sahen wir anderswo bessere Chancen und beschlossen, die Position aufzulösen.



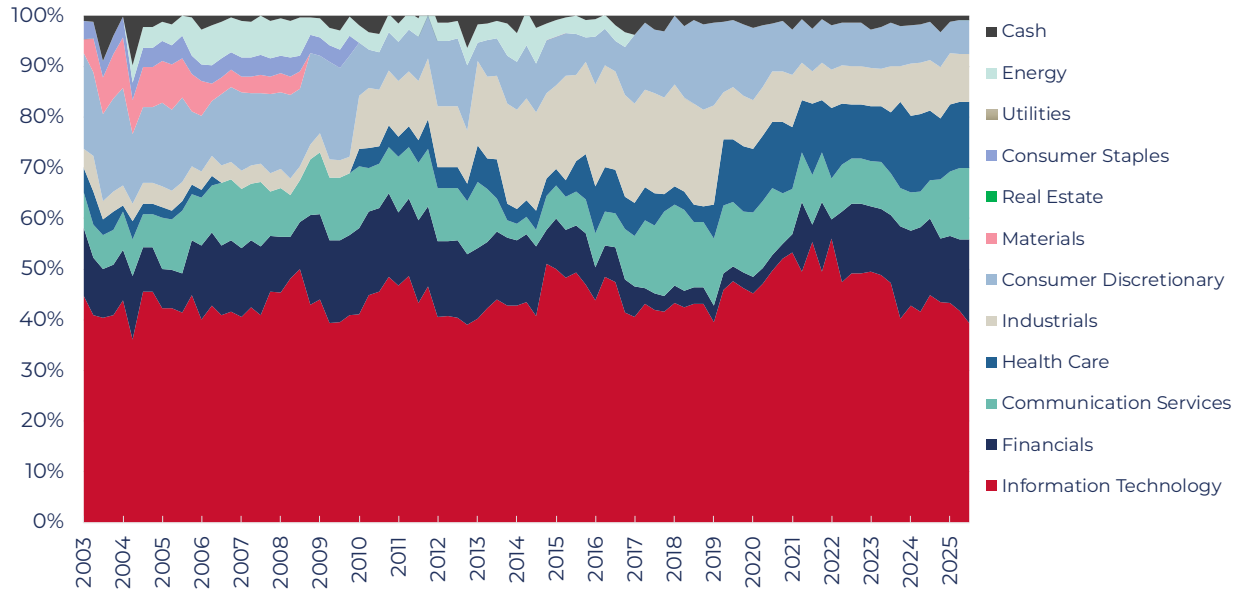
Wir hatten Intuit ursprünglich aufgrund seiner marktführenden Position bei geschäftskritischer Steuer- und Buchhaltungssoftware, einer tief in den Markt eingebetteten QuickBooks-Plattform mit erheblichen Wechselkosten sowie einer starken Verbrauchermarke in Form von TurboTax gekauft. Die Marktanteile von QuickBooks von ca. 80%, die hohe Kundenbindung und der von Steuerberatern getriebene Vertrieb schufen einen dauerhaften Wettbewerbsvorteil, während das expandierende Ökosystem von Intuit in den Bereichen Zahlungsverkehr, Lohnabrechnung, Kreditvergabe, Mailchimp und Steuerdienstleistungen eine klare Grundlage für langfristiges Wachstum und weitere Monetarisierung bot.

Gegen Ende des Jahres 2025 und Anfang 2026 wuchs an den Märkten die Besorgnis hinsichtlich der „Saasocalypse“ – den Auswirkungen der durch KI verursachten Umwälzungen in der Software-Branche –, was zu einer Verschlechterung der Stimmung gegenüber der Aktie führte. Obwohl Intuit insgesamt weiterhin eine hohe Widerstandsfähigkeit zeigte, änderte der jüngste Gewinnbericht unsere Einschätzung. Umsatz und Gewinn lagen leicht über den Konsensschätzungen, doch das Quartal wurde von der enttäuschenden Entwicklung bei TurboTax überschattet: Das Umsatzwachstum von 7% blieb hinter den Erwartungen (ca. 8%) zurück, und die Zahl der bezahlten „Do-it-yourself“-Steuererklärungen ging stark zurück, insbesondere bei preisbewussten Steuerzahlern mit geringerem Einkommen. Dies schürte erneut Bedenken, dass die Preissetzungsmacht und die Marktanteile von Intuit im unteren Segment des Steuermarktes anfälliger sein könnten als zuvor angenommen.

Obwohl QuickBooks nach wie vor ein hochwertiger Vermögenswert ist, der fest in die Arbeitsabläufe kleiner Unternehmen eingebettet ist und durch eine wachsende Dienstleistungsebene unterstützt wird, waren wir der Ansicht, dass das Quartal die Tragfähigkeit der übergeordneten Intuit-Anlagethese geschwächt hat. Insbesondere die Schwäche von TurboTax im DIY-Bereich in Verbindung mit der Umstellung der Manager auf eine „wertorientierte“ Preisgestaltung deutet darauf hin, dass der Wettbewerbsvorteil im Bereich der einfachen Steuererklärung schneller als erwartet schwinden könnte. Dies erschwerte das Potenzial für eine Neubewertung zusätzlich, da wir der Ansicht sind, dass KI TurboTax nicht vollständig verdrängen muss, um ein Problem zu verursachen; sie muss lediglich die Zahlungsbereitschaft bei standardisierten Anwendungsfällen der Steuererklärung unter Druck setzen. Während andere Produkte, namentlich QuickBooks Online Advanced und die Intuit Enterprise Suite, weiterhin attraktive Wachstumschancen bieten, führten das Risiko einer schneller als erwarteten Stagnation bei TurboTax sowie die begrenzte kurzfristige Klarheit hinsichtlich der Monetarisierung von KI uns zu der Schlussfolgerung, dass es anderswo bessere Chancen gab, und wir beschlossen, die Position aufzulösen.

PORTFOLIO-MERKMALE

Die beiden folgenden Grafiken zeigen, wie sich das Engagement des Portfolios seit Auflegung der Strategie im Jahr 2003 entwickelt hat. Wir halten weiterhin kein Engagement in den Sektoren Immobilien, Energie, Rohstoffe, Basiskonsumgüter und Versorger und sind daher in diesen Sektoren im Vergleich zur Benchmark untergewichtet.

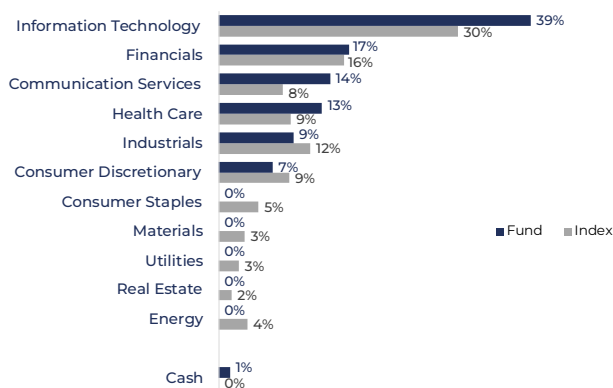


Branchengewichtung des Portfolios. Quelle: Guinness Global Investors, Bloomberg (Stand: 30. Juni 2026)

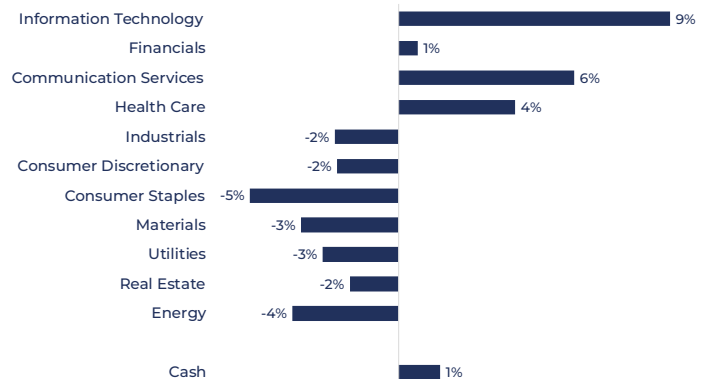
Der Fonds weist weiterhin eine starke Übergewichtung im IT-Sektor (9%) auf, die jedoch aufgrund der Umstellung von Intuit, einem IT-Unternehmen, auf Nasdaq, ein Unternehmen aus dem Bereich Finanzen, gegenüber dem letzten Quartal leicht zurückgegangen ist. Der Verkauf von Adobe und der Kauf von AMD hatten keinen Einfluss auf die übergeordnete Branchengewichtung des Fonds, da beide Unternehmen dem IT-Sektor angehören, wenn auch unterschiedlichen Teilsektoren. Dies führte dazu, dass die Allokation des Fonds in Software zugunsten von Halbleitern zurückging.

Branchengewichtung des Fonds im Vergleich zum MSCI World Index

Fund allocation vs MSCI World Index



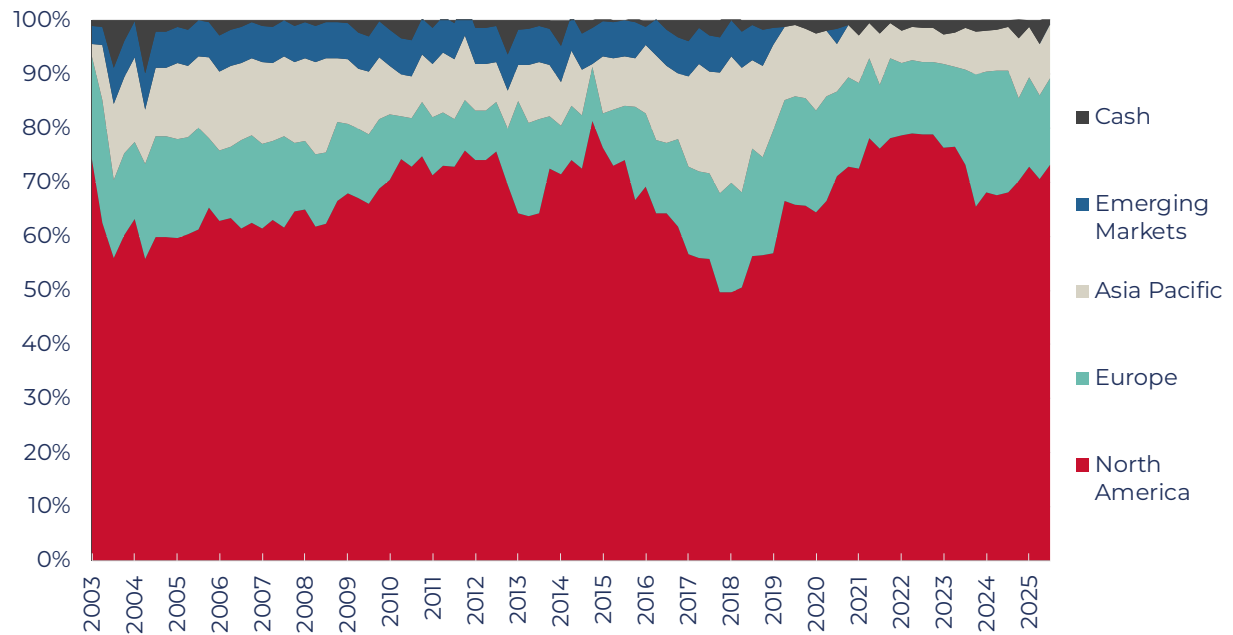
Over / underweights



Quelle: Guinness Global Investors, Bloomberg (Stand: 30. Juni 2026)

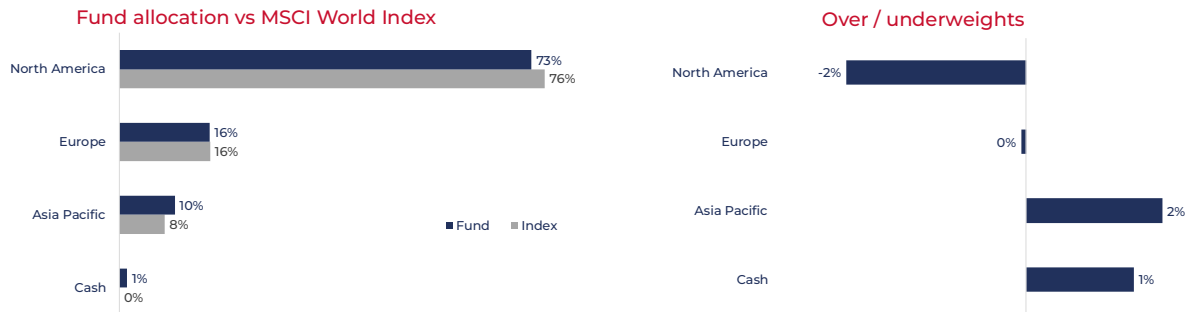
Auf regionaler Ebene stellt Nordamerika weiterhin das größte Engagement dar (73%), gefolgt von Europa (16%) und dem asiatisch-pazifischen Raum (10%). Im Vergleich zur Benchmark weist der Fonds eine leichte Untergewichtung in Nordamerika und Europa sowie eine leichte Übergewichtung im asiatisch-pazifischen Raum auf.

Guinness Global Innovators



Geografische Aufteilung des Portfolios. Quelle: Guinness Global Investors, Bloomberg (Stand: 30. Juni 2026)

Geografische Aufteilung im Vergleich zum MSCI World Index



Quelle: Guinness Global Investors, Bloomberg (Stand: 30. Juni 2026)

AUSBLICK

Der Guinness Global Innovators Fund strebt Anlagen in qualitativ hochwertige Wachstumsunternehmen an, die zu angemessenen Bewertungen gehandelt werden. Mit diesem Ansatz streben wir Investitionen in Unternehmen an, die ein schnelleres Gewinnwachstum, höhere Margen und eine geringere Anfälligkeit gegenüber konjunkturellen Belastungen aufweisen. Insbesondere hat sich unser Fokus auf „Qualitätswachstum zu einem angemessenen Preis“ als vorteilhaft erwiesen, da wir dadurch hoch bewertete, unrentable Technologieunternehmen vermeiden konnten, deren Kurse zwischen starken Anstiegen und Einbrüchen schwankten, die jedoch in der Zeit nach der Pandemie letztlich deutlich hinter der Marktentwicklung zurückblieben und eine Underperformance verzeichneten.

Die folgende Tabelle veranschaulicht, wie das Portfolio die vier Grundprinzipien unseres Ansatzes – Growth, Qualität, Bewertungen und Überzeugung – widerspiegelt.

- **Growth** ist der Motor langfristiger Renditen. Wir konzentrieren uns auf Unternehmen, die von langfristigen, strukturellen Wachstumsthemen profitieren, die im Laufe der Zeit voraussichtlich schneller wachsen werden als der Markt und die ein besser vorhersehbares, nachhaltiges Wachstum bieten können.
- **Qualität** schützt vor Abwärtsrisiken. Wir legen Wert auf eine hohe und beständige Kapitalrendite, eine solide Bilanzstruktur sowie nachhaltige Wettbewerbsvorteile.
- **Die Bewertungen** sind wichtig – wir möchten vermeiden, heute zu viel für (ungewisses) zukünftiges Wachstum zu bezahlen.
- **Unsere Überzeugung** spiegelt sich in unserem Portfolio wider, das sich durch eine geringe Umschlagshäufigkeit, einen hohen Active Share, 30 Titel und eine annähernd gleichgewichtete Zusammensetzung auszeichnet.

Der Fonds weist gegenüber dem Gesamtmarkt zahlreiche herausragende Merkmale auf: ein höheres Umsatz- und Gewinnwachstum, eine überdurchschnittliche Kapitalrendite sowie eine stärkere Bilanzstruktur bei gleichzeitig höherem historischem Wachstum. Der Fonds notiert derzeit auf Basis des Kurs/Gewinn-Verhältnisses (Prognose für 2026) mit einem Aufschlag von 15,2% gegenüber dem MSCI World Index, bei einem erwarteten Gewinnwachstum (2026 gegenüber 2025) von 20,7% gegenüber 19,4% beim MSCI World. Im Vergleich zum MSCI World Growth Index notiert der Fonds mit einem Abschlag von -18,1% (KGV 2026e), weist jedoch ein vergleichbares Niveau des erwarteten Gewinnwachstums auf.

Portfoliokennzahlen im Vergleich zum MSCI World Index		Fonds	MSCI World Index
Growth	Umsatzwachstum der letzten 5 Jahre (annualisiert)	14,3 %	5,5 %
	Prognostiziertes Gewinnwachstum (12 Monate im Voraus)	20,7 %	19,4 %
Qualität	Median der Kapitalrendite	24,5 %	9,6 %
	Median der Nettoverschuldung im Verhältnis zum Eigenkapital	19,5 %	39,4 %
Bewertungen	Kurs/Gewinn-Verhältnis (2026e)	23,5x	20,4x
	Kurs-Gewinn-Verhältnis (2027e)	20,1x	17,9x
Überzeugung	Anzahl der Aktien	30	1.283
	Aktiver Anteil	77 %	-

Quelle: Guinness Global Investors, Bloomberg, Stand: 30. Juni 2026

Das aktuelle Marktumfeld ist geprägt von verschärften geopolitischen Spannungen, darunter der anhaltende Konflikt mit dem Iran, steigendem Inflationsdruck und sich wandelnden Erwartungen an die Geldpolitik. Gleichzeitig hat die Schwäche in Teilen der Software-Branche die zuvor sehr große Begeisterung für KI-bezogene Aktien gedämpft, während die zunehmende Debatte darüber, ob der KI-Handel bereits in den Bereich einer KI-Blase vorgedrungen ist, die Stimmung der Anleger zusätzlich mit Vorsicht behaftet hat. Diese Dynamiken haben zu einer erhöhten Marktvolatilität und einem unsichereren Umfeld für die globalen Aktienmärkte beigetragen. Trotz eines komplexen makroökonomischen Umfelds haben sich die Fundamentaldaten der Aktien als widerstandsfähig erwiesen, was uns in unserem Bottom-up-Ansatz bei der Titelauswahl bestärkt. Wir sind zuversichtlich, dass uns die Ausrichtung des Fonds auf hochwertige Wachstumsaktien,

gestützt durch strukturelle Innovationsthemen, gut positioniert. Unser Anlageprozess hilft uns dabei, diese hochwertigen Wachstumsunternehmen zu identifizieren und gleichzeitig eine Disziplin bei den Bewertungen zu wahren, was insbesondere in einem Marktumfeld von Bedeutung ist, in dem die Bewertungen im Vordergrund stehen. Darüber hinaus begrenzen unsere gleichgewichteten Positionen eine übermäßige Abhängigkeit von einem einzelnen Unternehmen. Wir konzentrieren uns weiterhin auf diese Grundprinzipien des Fonds und sind langfristig von diesem Ansatz überzeugt.

Wir freuen uns darauf, Sie im weiteren Verlauf des Jahres 2026 über die Entwicklung des Fonds auf dem Laufenden zu halten, und danken Ihnen für Ihre anhaltende Unterstützung.

Portfoliomanager

Matthew Page, CFA
Ian Mortimer, CFA

Investmentanalysten

Sagar Thanki, CFA
Joseph Stephens, CFA
William van der Weyden

Loshini Subendran
Eric Santa Menargues, CFA
Laura Neill, CFA

GUINNESS GLOBAL INNOVATORS FUND - FAKTEN ZUM FONDS

Fondsgröße	\$1402.8m
Auflegungsdatum	31.10.2014
OCF	0.79%
Benchmark	MSCI World TR

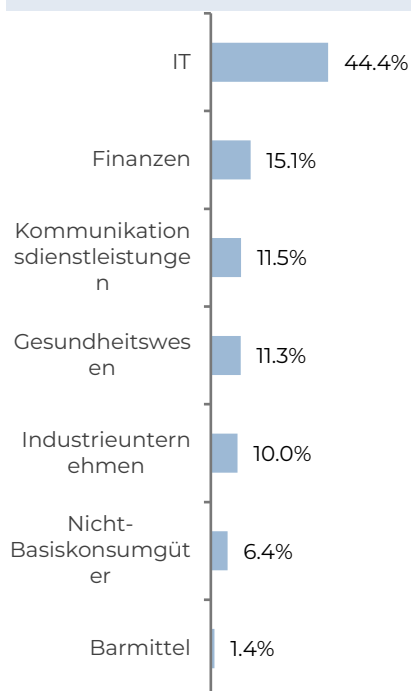
GUINNESS GLOBAL INNOVATORS FUND - PORTFOLIO

10 größte Positionen

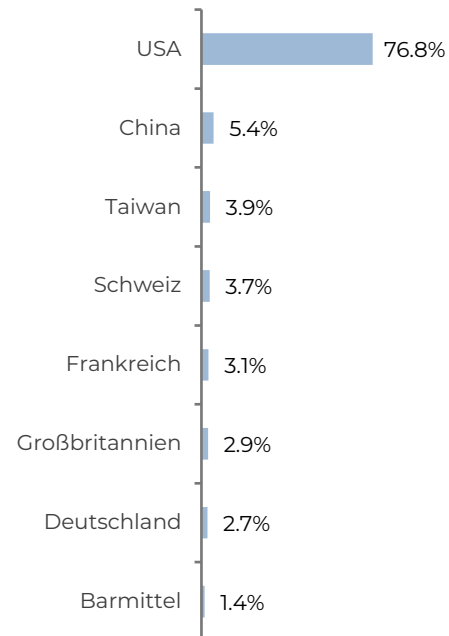
KLA-Tencor	5.0%
Applied Materials	4.7%
Lam Research Corp	4.4%
AMD	4.1%
Taiwan Semiconductor	3.9%
ABB	3.7%
Broadcom	3.7%
Amphenol Corp	3.6%
Alphabet	3.6%
Amazon.com	3.5%

10 größte Positionen	40.3%
Anzahl der Positionen	30

Branchengewichtung



Ländergewichtung



Die Wertentwicklung in der Vergangenheit sagt nichts über zukünftige Erträge aus.

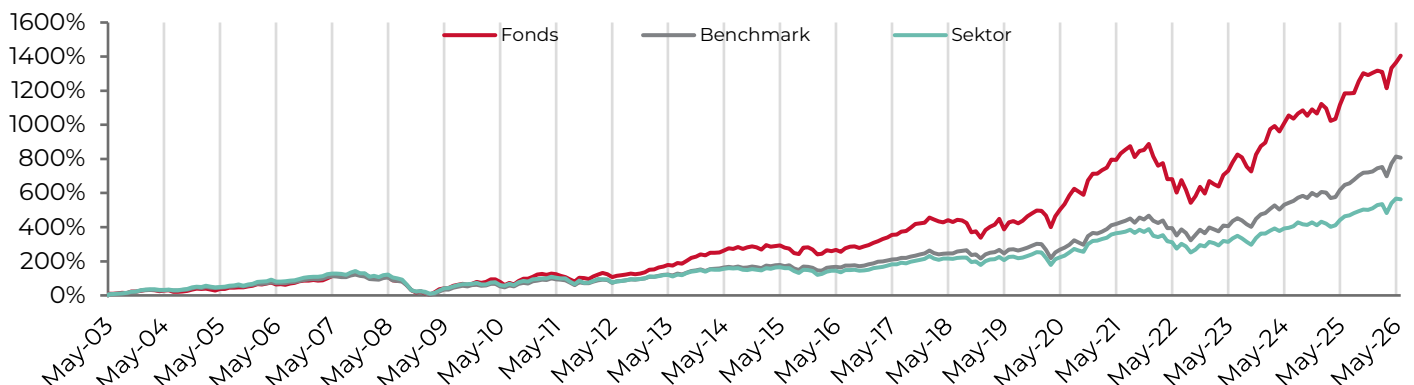
GUINNESS GLOBAL INNOVATORS FUND - FONDSPERFORMANCE

Gesamtrendite (GBP)	1 Monat	Jahr bis heute	1 J	3 J	5 J	10 J
Fonds	+4.4%	+8.6%	+21.0%	+63.8%	+68.2%	+326.1%
MSCI World TR	+0.8%	+11.2%	+25.3%	+62.4%	+79.2%	+246.1%
IA Global TR	+0.8%	+10.1%	+21.4%	+45.9%	+47.4%	+183.8%
Gesamtrendite (USD)	1 Monat	Jahr bis heute	1 J	3 J	5 J	10 J
Fonds	+2.8%	+7.2%	+17.2%	+71.0%	+61.6%	+323.3%
MSCI World TR	-0.7%	+9.7%	+21.3%	+69.5%	+72.1%	+243.6%
IA Global TR	-0.7%	+8.7%	+17.6%	+52.3%	+41.7%	+181.8%
Gesamtrendite (EUR)	1 Monat	Jahr bis heute	1 J	3 J	5 J	10 J
Fonds	+4.9%	+10.1%	+20.3%	+63.2%	+67.6%	+311.1%
MSCI World TR	+1.3%	+12.7%	+24.6%	+61.8%	+78.5%	+233.9%
IA Global TR	+1.3%	+11.6%	+20.7%	+45.3%	+46.9%	+173.8%

GUINNESS GLOBAL INNOVATORS FUND - JAHRliche

Gesamtrendite (GBP)	2025	2024	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016
Fonds	+12.1%	+21.9%	+32.1%	-20.7%	+22.6%	+32.1%	+31.3%	-11.9%	+22.0%	+27.7%
MSCI World TR	+12.8%	+20.8%	+16.8%	-7.8%	+22.9%	+12.3%	+22.7%	-3.0%	+11.8%	+28.2%
IA Global TR	+11.2%	+12.6%	+12.7%	-11.1%	+17.7%	+15.3%	+21.9%	-5.7%	+14.0%	+23.3%
Gesamtrendite (USD)	2025	2024	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016
Fonds	+20.4%	+19.7%	+40.0%	-29.6%	+21.5%	+36.3%	+36.6%	-17.0%	+33.6%	+7.2%
MSCI World TR	+21.1%	+18.7%	+23.8%	-18.1%	+21.8%	+15.9%	+27.7%	-8.7%	+22.4%	+7.5%
IA Global TR	+19.4%	+10.6%	+19.4%	-21.0%	+16.6%	+18.9%	+26.8%	-11.2%	+24.8%	+3.4%
Gesamtrendite (EUR)	2025	2024	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016
Fonds	+6.1%	+27.7%	+35.2%	-25.0%	+30.7%	+25.0%	+39.1%	-12.8%	+17.3%	+10.2%
MSCI World TR	+6.8%	+26.6%	+19.6%	-12.8%	+31.1%	+6.3%	+30.0%	-4.1%	+7.5%	+10.7%
IA Global TR	+5.3%	+18.0%	+15.4%	-15.8%	+25.5%	+9.1%	+29.2%	-6.8%	+9.6%	+6.5%

GUINNESS GLOBAL INNOVATORS FUND - PERFORMANCE SEIT AUFLAGE (USD)



Simulierte frühere Wertentwicklung vor der Auflegung des Guinness Global Innovators Fund (31.10.14), der einen US-amerikanischen Investmentfonds widerspiegelt, der seit der Auflegung der Strategie am 01.05.03 denselben Anlageprozess verfolgt.

Quelle: FE fundinfo zum 30.06.26. Anleger sollten beachten, dass Gebühren und Kosten dem Kapital des Fonds belastet werden. Dies reduziert die Rendite Ihrer Anlage um einen Betrag, der der Total Expense Ratio (TER) entspricht. Die aktuelle TER ist 0.79%. Die Renditen für Anteilsklassen mit einer anderen TER variieren entsprechend. Zudem fallen Transaktionskosten an, wenn ein Fonds Wertpapiere kauft oder verkauft. Die Wertentwicklung spiegelt keinen Ausgabeaufschlag wider; ein solcher Aufschlag reduziert ebenfalls die Rendite. Grafik in USD vom 01.05.03.

WS GUINNESS GLOBAL INNOVATORS FUND - FAKTEN ZUM FONDS

Fondsgröße	£26.8m
Auflegungsdatum	30.12.2022
OCF	0.79%
Benchmark	MSCI World TR

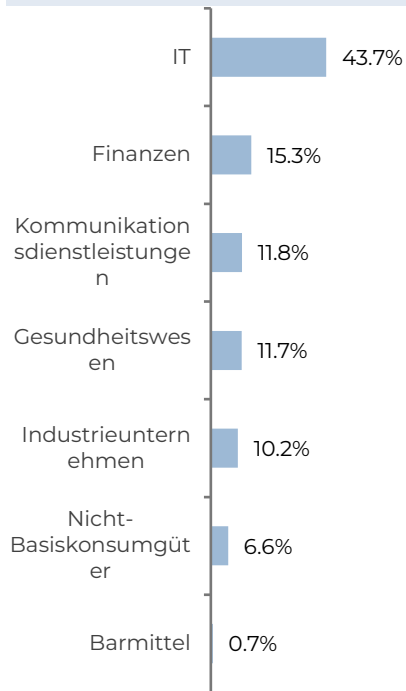
WS GUINNESS GLOBAL INNOVATORS FUND - PORTFOLIO

10 größte Positionen

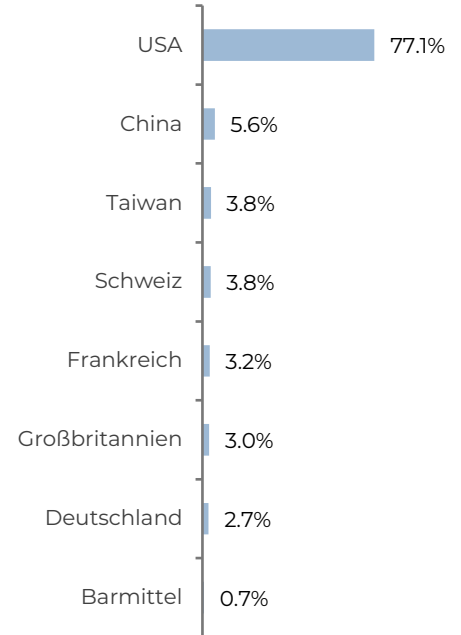
KLA-Tencor	4.7%
Applied Materials	4.7%
Lam Research Corp	4.3%
AMD	3.9%
Taiwan Semiconductor	3.8%
ABB	3.8%
Broadcom	3.7%
Alphabet	3.6%
Amazon.com	3.6%
Amphenol Corp	3.5%

10 größte Positionen	37.3%
Anzahl der Positionen	30

Branchengewichtung



Ländergewichtung



Die Wertentwicklung in der Vergangenheit sagt nichts über zukünftige Erträge aus.

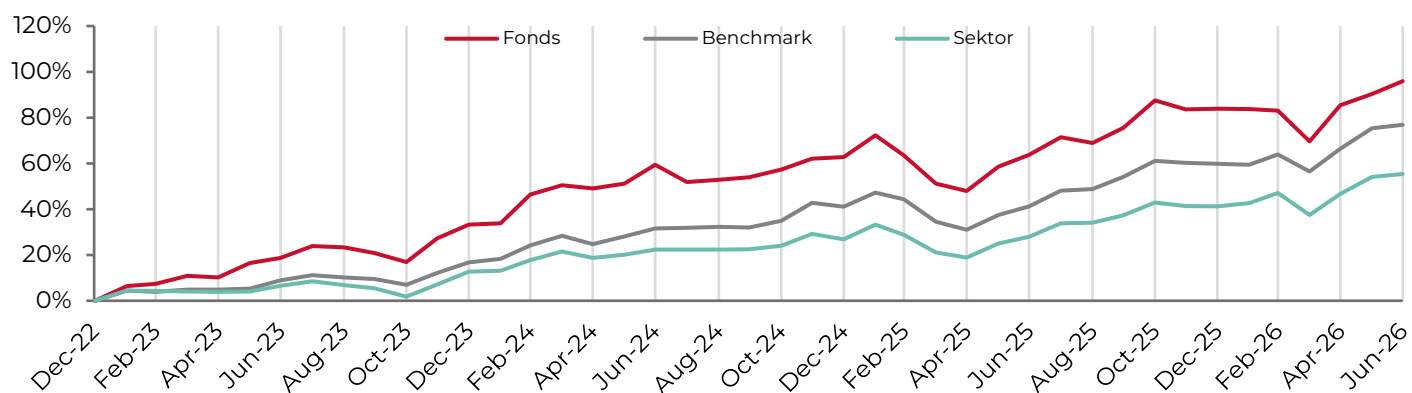
WS GUINNESS GLOBAL INNOVATORS FUND - FONDSPERFORMANCE

Gesamtrendite (GBP)	1 Monat	Jahr bis heute	1 J	3 J	5 J	10 J
Fonds	+2.9%	+6.5%	+19.7%	+65.0%	-	-
MSCI World TR	+0.8%	+11.2%	+25.3%	+62.4%	-	-
IA Global TR	+0.8%	+10.1%	+21.4%	+45.9%	-	-

WS GUINNESS GLOBAL INNOVATORS FUND - JAHRliche

Gesamtrendite (GBP)	2025	2024	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016
Fonds	+13.0%	+22.2%	+33.3%	-	-	-	-	-	-	-
MSCI World TR	+12.8%	+20.8%	+16.8%	-	-	-	-	-	-	-
IA Global TR	+11.2%	+12.6%	+12.7%	-	-	-	-	-	-	-

WS GUINNESS GLOBAL INNOVATORS FUND - PERFORMANCE SEIT AUFLAGE (GBP)



WICHTIGE INFORMATIONEN

Herausgegeben von Guinness Global Investors, einem Handelsnamen von Guinness Asset Management Limited, das von der Financial Conduct Authority zugelassen ist und reguliert wird, und bei der Securities and Exchange Commission („SEC“) registriert. Die Registrierung bei der SEC sagt nichts über das tatsächliche Fachwissen oder die Ausbildung aus.

Dieser Bericht dient in erster Linie dazu, Sie über den Guinness Global Innovators Fund und den WS Guinness Global Innovators Fund zu informieren. Er kann Informationen über das Portfolio der Fonds enthalten, einschließlich der jüngsten Aktivitäten und der Performance. Er enthält Fakten in Bezug auf die Aktienmärkte und unsere eigene Interpretation. Bei jeder Anlageentscheidung sollten Sie die Subjektivität der in diesem Bericht enthaltenen Kommentare berücksichtigen.

Dieses Dokument dient lediglich der Information. Alle darin enthaltenen Informationen werden als zuverlässig erachtet, können jedoch ungenau oder unvollständig sein; alle geäußerten Meinungen sind zum Zeitpunkt der Erstellung des Dokuments aufrichtig, werden jedoch nicht garantiert. Sie sollten sich daher nicht auf den Inhalt dieses Dokuments verlassen. Es sollte nicht als Empfehlung verstanden werden, in die Fonds zu investieren oder einzelne Wertpapiere zu kaufen oder zu verkaufen, noch stellt es ein Verkaufsangebot dar.

GUINNESS GLOBAL INNOVATORS FUND

Dokumentation

Die für eine Anlage erforderlichen Unterlagen, einschließlich Verkaufsprospekt, Basisinformationsblatt und Antragsformular, sind im Internet auf www.guinnessgi.com oder bei folgenden Stellen erhältlich:

- bei der Managementgesellschaft Waystone Management Company (IE) Limited (Waystone IE) 2nd Floor 35 Shelbourne Road, Ballsbridge, Dublin D04 A4E0; oder
 - beim Promoter und Investmentmanager Guinness Asset Management Ltd, 18 Smith Square, London SW1P 3HZ.
- Waystone IE ist eine nach irischem Recht gegründete Gesellschaft mit eingetragenem Sitz in 35 Shelbourne Rd, Ballsbridge, Dublin, D04 A4E0 Irland, die von der irischen Zentralbank zugelassen ist, Guinness Asset Management Ltd. zum Anlageverwalter dieses Fonds ernannt hat und als Verwalter das Recht hat, die für den Vertrieb der Fonds getroffenen Vereinbarungen gemäß der OGAW-Richtlinie zu kündigen.

Investorenrechte

Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte in englischer Sprache, einschließlich kollektiver Rechtsbehelfsmechanismen, finden Sie hier: <https://www.waystone.com/waystone-policies/>

Wohnsitz

In Ländern, in denen der Fonds nicht zum Verkauf registriert ist, oder unter anderen Umständen, in denen sein Vertrieb nicht zulässig oder ungesetzlich ist, sollte der Fonds nicht an ansässige Privatkunden vertrieben werden. **HINWEIS: DIESE ANLAGE IST NICHT ZUM VERKAUF AN U.S. PERSONEN BESTIMMT.**

Struktur & Regulierung

Der Fonds ist ein Teilfonds der Guinness Asset Management Funds PLC (die "Gesellschaft"), einer offenen Investmentgesellschaft mit Umbrella-Status, die in Irland gegründet wurde und von der irischen Zentralbank zugelassen und beaufsichtigt wird und im Rahmen der EU-Gesetzgebung tätig ist. Wenn Sie Zweifel an der Eignung einer Anlage in diesen Fonds haben, wenden Sie sich bitte an Ihren Anlageberater.

Schweiz

Es handelt sich um Werbematerial. Den Verkaufsprospekt und das KID für die Schweiz, die Satzung sowie die Jahres- und Halbjahresberichte erhalten Sie kostenlos beim Vertreter in der Schweiz, Reyl & Cie S.A., Rue du Rhône 4, 1204 Genf, Schweizer.

Die Zahlstelle ist die Banque Cantonale de Genève, 17 Quai de l'Ile, 1204 Genf, Schweiz.

Singapur

Der Fonds ist nicht von der Monetary Authority of Singapore ("MAS") zugelassen oder anerkannt und die Anteile dürfen nicht an Privatanleger verkauft werden. Der Fonds ist bei der MAS als "Restricted Foreign Scheme" registriert. Anteile des Fonds dürfen nur institutionellen und akkreditierten Anlegern (gemäß der Definition im Securities and Futures Act (Cap.289)) ("SFA") angeboten werden und dieses Material ist auf die Anleger dieser Kategorien beschränkt.

WS GUINNESS GLOBAL INNOVATORS FUND

Dokumentation

Die für eine Anlage erforderlichen Unterlagen, einschließlich des Prospekts, der wesentlichen Informationen für den Anleger (Key Investor Information Document - KIID) und des Antragsformulars, sind in englischer Sprache unter www.fundsolutions.net/uk/guinness-global-investors/ oder kostenlos unter folgender Adresse erhältlich:-

Waystone Management (UK) Limited
PO Box 389
Darlington
DL1 9UF

Allgemeine Anfragen: 0345 922 0044
E-Mail: wtas-investorservices@waystone.com
Dealing: ordergroup@waystone.com

Waystone Management (UK) Limited ist von der Financial Conduct Authority zugelassen und wird von ihr reguliert.

Wohnsitz

In Ländern, in denen der Fonds nicht zum Verkauf registriert ist, oder unter anderen Umständen, in denen sein Vertrieb nicht erlaubt oder ungesetzlich ist, sollte der Fonds nicht an ansässige Privatkunden vertrieben werden. Dieser Fonds ist für den öffentlichen Vertrieb im Vereinigten Königreich registriert, jedoch nicht in anderen Ländern.

Struktur & Regulierung

Der Fonds ist ein Teilfonds von WS Guinness Investment Funds, einer Investmentgesellschaft mit variablem Kapital, die mit beschränkter Haftung gegründet und von der Financial Conduct Authority registriert wurde.

Begriffsverzeichnis: Ein Glossar mit Erläuterungen zu den wichtigsten Anlagebegriffen, die in unseren Marketingmaterialien verwendet werden, finden Sie hier: <https://www.guinnessgi.com/glossary>

Telefongespräche werden aufgezeichnet und überwacht