

RISIKO

Es handelt sich um Werbematerial. Bitte lesen Sie die Verkaufsprospekte, Nachträge, die Basisinformationsblätter (KID) und die wesentlichen Anlegerinformationen (KIID) für die Fonds, die detaillierte Informationen über ihre Merkmale und Ziele 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 kann aufgrund von Markt- und Währungsschwankungen sowohl fallen als auch steigen, und Sie erhalten möglicherweise nicht den ursprünglich investierten Betrag zurück. Weitere Einzelheiten zu den Risikofaktoren finden Sie in der Fondsdokumentation, die auf unserer Website verfügbar ist.

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, und zwar 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	15
Performance	16
WS Guinness Global Innovators Fund	
Wichtigste Fakten	17
Performance	18
Wichtige Informationen	19

KOMMENTAR

Im Juli erzielte der Guinness Global Innovators Fund eine Gesamtrendite von +2,6% (EUR), während der MSCI World Index eine Nettogesamtrendite von +3,9% und der IA Global Sektor eine durchschnittliche Rendite von +3,5% erzielten. Damit blieb der Fonds um 1,3 Prozentpunkte hinter der Benchmark und um 1,0 Prozentpunkte (EUR) hinter dem Durchschnitt des IA Global Sektors zurück.

Die Aktien tendierten den größten Teil des Monats Juli weiterhin positiv, nachdem der Markt die dringend benötigte Klarheit in Bezug auf den wirtschaftlichen Hintergrund erlangt hatte. Obwohl Trump in der ersten 90-tägigen Verlängerung seiner „Liberation Day“-Zölle nur ein einziges großes Handelsabkommen (mit dem Vereinigten Königreich) unterzeichnen konnte, erwies sich die zweite Verlängerung als erfolgreicher, indem alle wichtigen Handelspartner „Deals“ mit den USA unterzeichneten, darunter Vietnam, Japan und der größte Handelspartner der USA, die Europäische Union - ein Abkommen, das 44 % des globalen BIP abdeckt. Obwohl diese Abkommen mit höheren Zöllen einhergingen, haben sie das makroökonomische Umfeld entschärft und das Potenzial für eine weitere Eskalation des Handelskriegs verringert.

Die Stimmung kippte jedoch in der letzten Woche des Monats, als Trump neue so genannte Gegenzölle auf zahlreiche andere wichtige Handelspartner - vor allem Kanada, Indien und die Schweiz - verhängte, die nicht in der Lage waren, vor dem Stichtag am 1. August eine Einigung zu erzielen. Da sich die Zölle negativ auf das Wirtschaftswachstum auswirken könnten, kam es auch zu einem Stimmungsumschwung gegenüber der US-Wirtschaft. Die Märkte waren zuvor von der wahrgenommenen Stärke der US-Wirtschaft beflügelt worden, und obwohl ein besser als erwartetes BIP-Ergebnis dies zunächst noch untermauerte, rückten schwache Arbeitsmarktzahlen die Frage in den Mittelpunkt, ob die US-Wirtschaft wirklich so stark ist, wie zunächst angenommen. Die Gewinnsaison der Unternehmen verlief bisher positiv, trug aber wenig zur Entmystifizierung eines zunehmend komplexen makroökonomischen Hintergrunds bei.

Guinness Global Innovators

Im Monatsverlauf wurde die relative Wertentwicklung des Fonds durch folgende Faktoren beeinflusst:

- Die Übergewichtung des Fonds im Sektor Informationstechnologie, der die beste Performance der Benchmark erzielte, wirkte sich positiv auf die relative Performance aus. Der Fonds profitierte zwar auch von der Stärke von Amphenol (+7,9 % USD) und dem nicht im Index enthaltenen Titel TSMC (+6,7 %), dies wurde jedoch durch negative Effekte aus der Titelauswahl in anderen Bereichen ausgeglichen, durch schwächere Performer wie Infineon (-6,5 % USD) und Adobe (-7,5 % USD).
- Die Stärke von Nvidia (+12,6 % USD) wirkte sich positiv auf die absolute Wertentwicklung des Fonds im Juli aus, jedoch beeinträchtigte unsere Untergewichtung von ca. 1 % gegenüber der Benchmark-Gewichtung die relative Wertentwicklung des Fonds.
- Der Fonds ist leicht übergewichtet im Gesundheitssektor, dem Sektor mit der schlechtesten Performance der Benchmark im Monatsverlauf. Dieser negative Allokationseffekt wurde durch eine positive Titelauswahl ausgeglichen – Thermo Fisher (+15,4 % USD) und Medtronic (+3,5 %), trotz eines Rückgangs von 28,5 % (USD) bei Novo Nordisk – eine Position, die wir im Laufe des Monats aufgelöst haben (mehr Details weiter unten).
- Der Fonds profitierte von einer Nullgewichtung in den Sektoren Basiskonsumgüter, Rohstoffe und Immobilien, die drei der vier Sektoren mit der schlechtesten Performance im Monatsverlauf waren.

Es ist erfreulich, dass der Fonds sowohl seit Auflegung als auch über längere Zeiträume von drei, fünf, zehn, 15 und 20 Jahren im Vergleich zum IA Global Sector im obersten Quartil liegt.

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

Kumulierte Gesamterträge in %, in EUR bis 31. Juli 2025	lfd. Jahr	1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre	10 Jahre	15 Jahre*	20 Jahre*	Auflegung*
Guinness Global Innovators	-0,4	7,0	47,6	93,8	231,2	744,1	837,3	1159,5
MSCI World	0,3	9,4	38,4	97,0	164,5	443,3	430,7	645,6
IA Global (Durchschnitt)	0,8	6,6	25,9	66,7	111,2	284,9	285,3	460,0
IA Global (Rang)	**	247/544	48/501	94/430	7/271	1/164	1/97	2/85
IA Global (Quartil)	**	2	1	1	1	1	1	1

Quelle: FE fundinfo. Nach Abzug von Gebühren. Daten zum 31. Juli 2025

**Simulierte Wertentwicklung in der Vergangenheit. Die Wertentwicklung vor Auflegung des Guinness Global Innovators Fund (31.10.2014) spiegelt den Guinness Atkinson Global Innovators Fund (IWIRX) wider, einen US-Investmentfonds mit dem gleichen Anlageprozess seit dem 01.05.2003.

**Ranking nicht angegeben, um den Vorschriften der Europäischen Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde zu entsprechen.

MARKTKOMMENTAR

Wie schon fast das gesamte Jahr 2025 war auch der Juli ein turbulenter Monat mit zahlreichen makroökonomischen Nachrichten und Ereignissen. Die Handelsabkommen der USA mit wichtigen Handelspartnern deuteten auf eine Entspannung der allgemeinen Handelsspannungen hin, doch eine Reihe von Ländern wurden mit höheren Gegenzöllen belegt, nachdem sie keine Handelsvereinbarung erzielen konnten. Und obwohl es Anzeichen für eine „über den Erwartungen liegende“ US-Konjunktur gab, waren auch deutliche Anzeichen einer Verschlechterung zu erkennen. Neben einem leichten Anstieg der Inflation, der vollständigen Verabschiedung des umstrittenen Haushaltsplans von Trump und dem weiteren Druck auf den Vorsitzenden der US-Notenbank, Jay Powell, die Zinsen zu senken, hatten die Märkte mit einem äußerst komplexen makroökonomischen Umfeld zu kämpfen. Dennoch schienen die Aktienmärkte diese Ereignisse größtenteils gelassen zu verkraften und erreichten trotz einiger Gewinneinbußen in der letzten Woche des Monats mehrfach neue Allzeithochs.



Quelle: Guinness Global Investors, MSCI

Verlängerung von Handelsfristen und Abkommen

Die ursprünglich von Trump am „Liberation Day“ beschlossene 90-tägige Aussetzung der Zölle sollte am 9. Juli enden, bevor er eine weitere und „endgültige“ Verlängerung bis zum 1. August gewährte. Die Verlängerung der Verhandlungen verlängert nur die Unsicherheit, die über den Unternehmen in den USA und ihren wichtigsten Handelspartnern schwebt, von denen viele ihre Investitionen wahrscheinlich zurückhalten, bis mehr Klarheit herrscht. Die Aktienmärkte reagierten jedoch positiv und werteten dies als weiteren Beweis für Trumps Bereitschaft, trotz seiner relativ extremen Ausgangspositionen Flexibilität zu zeigen – oder, wie einige Anleger es formulierten, als „TACO-Trade“: *Trump Always Chickens Out (Trump kneift immer)*.

Während Großbritannien als einziger wichtiger Handelspartner im Rahmen der ersten 90-tägigen Pause ein Handelsabkommen unterzeichnete, war die zweite Verlängerung erfolgreicher: Weitere Handelsabkommen wurden mit Japan, Südkorea, Indonesien, Vietnam und dem größten Handelspartner der USA, der Europäischen Union, geschlossen. Im Rahmen des Abkommens zwischen den USA und der EU, das fast 44 % des globalen BIP abdeckt, würden die meisten Importe aus dem Handelsblock, darunter Autos, Chips und Arzneimittel, mit einem US-Zollsatz von 15 % belegt – weitaus akzeptabler als die ursprünglich angedrohten 30 %. Diese Handelsabkommen brachten den Märkten die dringend benötigte Sicherheit und verhinderten das Worst-Case-Szenario einer eskalierenden Handelskrieg. Allerdings liegt der vereinbarte Satz von 15 % deutlich über dem historischen Durchschnittszollsatz der USA auf EU-Importe von ca. 5 %.

Nicht alle Handelspartner konnten eine Einigung erzielen. Am 31. Juli, dem letzten Tag vor Ablauf der Zollfrist, gewährte Trump Mexiko (dem größten Einzelhandelspartner der USA) eine zusätzliche Frist von 90 Tagen, um eine Einigung auszuarbeiten, während die Zölle für Kanada, Indien, die Schweiz und Brasilien auf 35 %, 25 %, 39 % bzw. 50 % erhöht wurden. China hat noch bis zum 12. August Zeit bevor sein Handelswaffenstillstand endet.

Letztendlich dürften Zölle sowohl den USA als auch ihren wichtigsten Handelspartnern schaden, da die höheren Handelskosten den Warenfluss über die Grenzen hinweg verringern und das Wirtschaftswachstum belasten dürften – und gleichzeitig die Kosten für US-Verbraucher steigen werden. Die Lagerbestände, die nach der ersten Runde der Zollandrohungen aufgebaut wurden, werden bald aufgebraucht sein, lange bevor die Unternehmen ihre Lieferketten entsprechend umstellen können. Zölle begünstigen auch das Wachstum weniger effizienter Unternehmen: Da ausländische Waren weniger attraktiv werden, können Unternehmen, die aufgrund höherer interner Kosten oder minderwertigerer Produkte und Dienstleistungen sonst nicht überleben könnten, nun möglicherweise besser konkurrieren. Und für die Handelspartner, mit denen noch keine Vereinbarungen getroffen wurden, wird die anhaltende Unsicherheit weiterhin die Unternehmensinvestitionen und möglicherweise auch die Aktienkurse belasten. Der durchschnittliche effektive Zollsatz der USA wurde Ende Juli auf etwa 17 % geschätzt (die Société Générale schätzte ihn sogar auf 20 %, nachdem Trump am letzten Tag des Monats zusätzliche Zölle angekündigt hatte), was etwa achtmal höher ist als vor dem „Liberation Day“ und ein Niveau erreicht, das seit den 1930er Jahren nicht mehr gesehen wurde.

Durchschnittlicher effektiver Zollsatz der USA



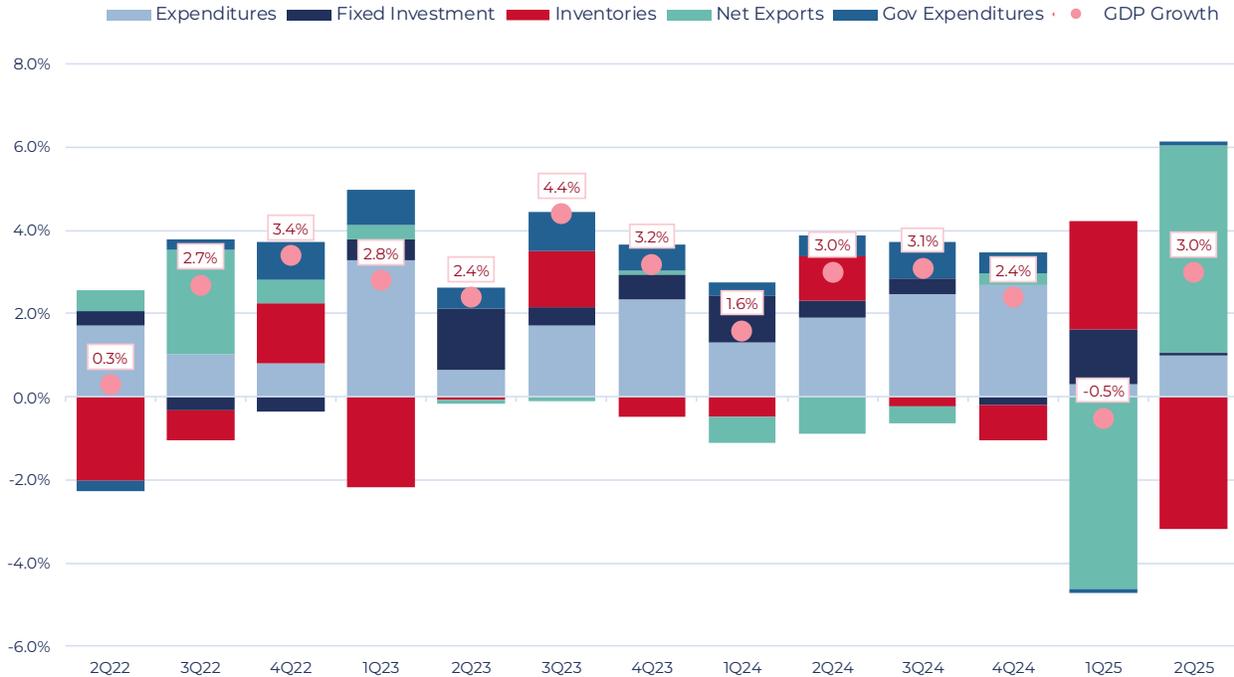
Quelle: Ungefährer Zollsatz der USITC, The Budget Lab at Yale; Juli 2025

Die US-Wirtschaft hat die Erwartungen in vielerlei Hinsicht übertroffen, aber es zeigen sich erste Risse

Trotz der Sorgen über die langfristigen Auswirkungen der Zölle auf das Wirtschaftswachstum haben die Wirtschaftsindikatoren die Erwartungen der Ökonomen überraschend regelmäßig übertroffen. Unter der Oberfläche zeigen sich jedoch zahlreiche Risse, und in den letzten Wochen des Monats wuchs die Sorge, dass die US-Wirtschaft möglicherweise nicht so stark ist wie bisher angenommen.

Das BIP-Wachstum erholte sich im zweiten Quartal nach einem leichten Rückgang im ersten Quartal (dem ersten Rückgang seit dem ersten Quartal 2022). Die Beschleunigung war zwar eine willkommene Überraschung (Ökonomen hatten eine Rate von 2,6 % prognostiziert), aber der Hauptgrund für die Erholung war eine starke Umkehr der Import-/Exportdynamik. Im ersten Quartal kam es zu einem Anstieg der Importe, nachdem die Unternehmen vor der Einführung der Trump-Zölle am 2. April ihre Lagerbestände aufstockten. Da die Importe die Exporte überstiegen, drückte dies das BIP um 4,7 Prozentpunkte deutlich nach unten. Im zweiten Quartal kehrte sich dies um, als Unternehmen ihre kürzlich aufgebauten Lagerbestände abbauten (der Rückgang der Lagerbestände schmälerte das BIP insgesamt um 3,2 Punkte), die Importe jedoch deutlich zurückgingen, so dass die Nettoexporte zusätzlich 5,2 Punkte zum Wachstum beitrugen. Letztlich trug dies zu einem relativ unruhigen BIP-Ergebnis bei.

Components of Real GDP Growth (QoQ, %)

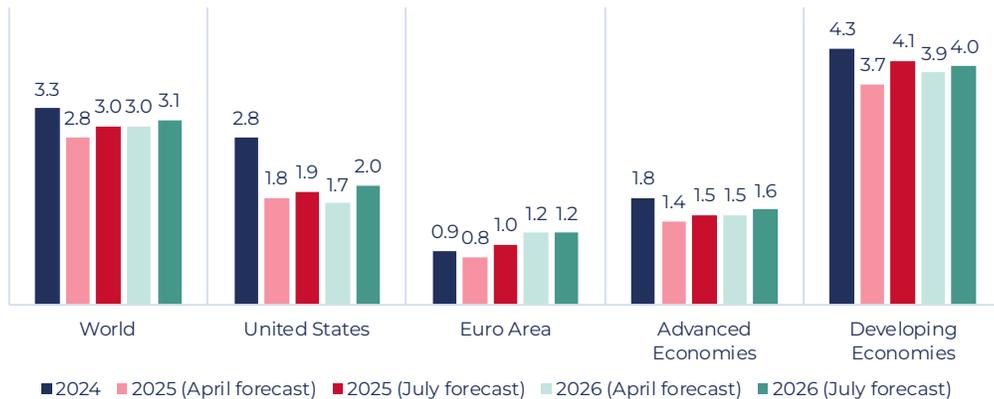


Quelle: Guinness Global Investors, Bureau of Economic Analysis; 31.07.2025

Der Vorsitzende der Federal Reserve, Jerome Powell, schlug vor, dass es hilfreicher sei, die Gesamtzahlen für das erste Halbjahr zu betrachten, um diese einmaligen Verzerrungen zu erkennen. Die US-Wirtschaft wuchs in der ersten Jahreshälfte um 1,25 %, eine Verlangsamung gegenüber 2,75 % im zweiten Halbjahr 2024. Die Verbraucherausgaben, die in der Regel einen der größten und stabilsten Beiträge zum BIP leisten (hellblaue Balken im obigen Schaubild), gingen im ersten Halbjahr auf 1,2 % zurück (von 1,9 % in 2H24) - der niedrigste Stand seit 2022. Dennoch entwickelten sich die Verbraucherausgaben auf vierteljährlicher Basis positiv, und das Ergebnis für Q2 lag weit über den Erwartungen der Ökonomen. Der IWF hob seine BIP-Wachstumserwartungen im Vergleich zur April-Prognose an und begründete dies mit dem schwächeren US-Dollar, der die Auswirkungen der Zölle abfedert, sowie mit der Wahrscheinlichkeit, dass Trumps Handelskrieg nun weniger schädlich sein wird als ursprünglich befürchtet. Dennoch prognostiziert der IWF weiterhin eine allgemeine Verlangsamung des globalen Wachstums in den Jahren 2025 und 2026 gegenüber dem Niveau von 2024, wobei die USA einen deutlich stärkeren Rückgang als andere Industrieländer verzeichnen werden und für Europa sogar eine Beschleunigung erwartet wird (wenn auch ausgehend von einem niedrigeren Niveau).

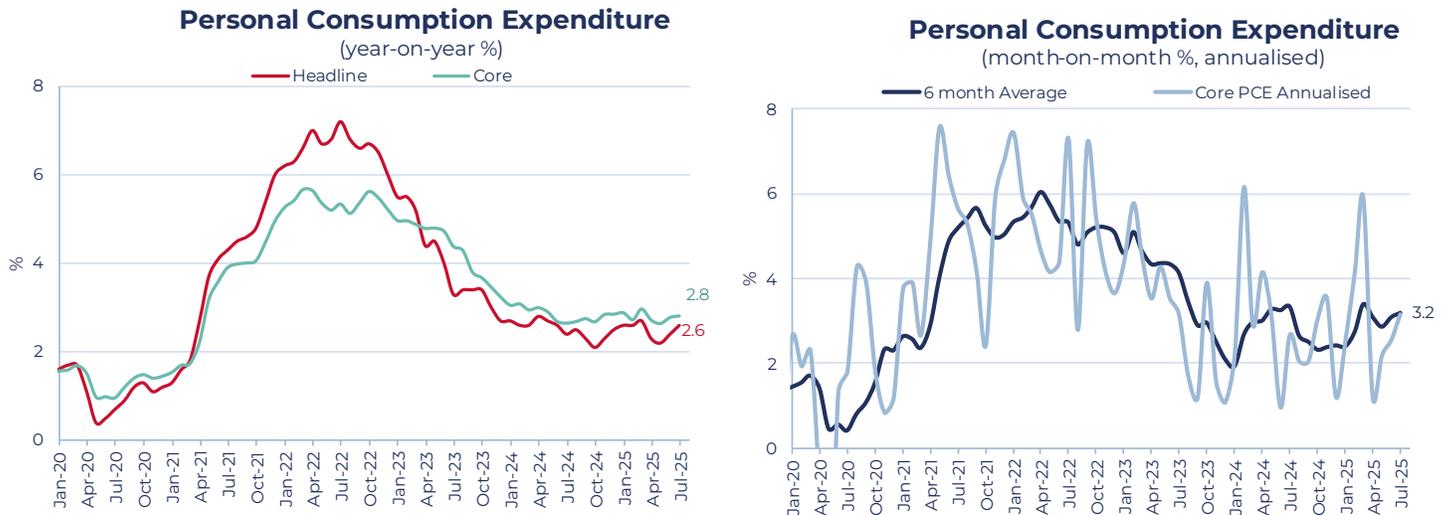
IMF Growth Projections

Comparing the April forecast to the latest July forecast



Quelle: Guinness Global Investors, IWF, Juli 2025

Die Märkte und Ökonomen waren allgemein besorgt über die potenziell inflationären Auswirkungen von Zöllen auf Waren und Dienstleistungen. Allerdings gab es bisher keine signifikante Trendverschiebung bei den Gesamtzahlen. Die Kerninflationsrate der privaten Konsumausgaben (PCE), das von der Fed bevorzugte Maß für die Inflation, liegt weiterhin über der von der Fed angestrebten Rate von 2 %, ist aber seit Anfang 2024 relativ konstant geblieben. Bei der Annualisierung der monatlichen Zahlen und der Bildung eines gleitenden Sechsmonatsdurchschnitts scheint die PCE-Inflation jedoch seit einem Tiefpunkt im Januar 2024 mit einer annualisierten Rate von 3,2 % nach oben zu tendieren.



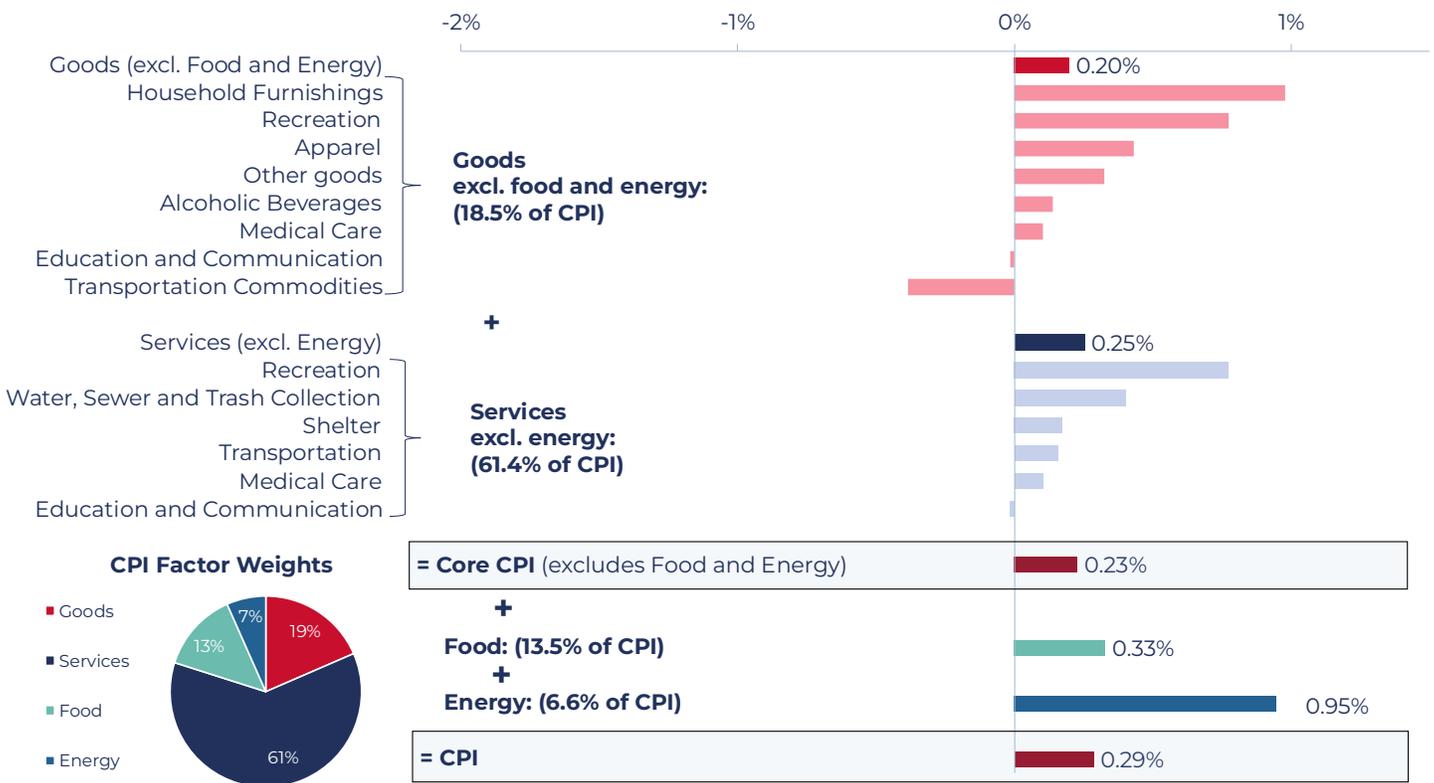
Quelle: Guinness Global Investors, Bureau of Economic Analysis, Juli 2025

Die Inflationstreiber scheinen breit gestützt zu sein, wobei sowohl Waren als auch Dienstleistungen im Juni eine Inflationsrate von 0,2 % bzw. 0,25 % gegenüber dem Vormonat verzeichneten. Dienstleistungen, die relativ wenig von Zöllen betroffen sind, machen den größten Teil des Verbraucherpreisindex aus (über 60 %) und stiegen im Juni 2025 um annualisiert 3,0 % (auf Basis der Monatszahlen) – deutlich über dem Zielwert (2,0 %) und 0,6 Prozentpunkte über der Inflation bei den Gütern (2,4 %). Dies ist ein überraschendes Ergebnis, wenn man bedenkt, dass Zölle eher einen Aufwärtsdruck auf „Güter“ als auf „Dienstleistungen“ ausüben dürften. Längerfristig scheinen es die „Güter“ zu sein, die seit Anfang 2024 – also lange vor der Einführung der Trump-Zölle – den Aufwärtstrend des Kern-PCE angetrieben haben. Das deutet darauf hin, dass der aktuelle Inflationsdruck größtenteils nicht aus Zöllen resultiert. Die vollen Auswirkungen der neuen Zölle spiegeln sich möglicherweise noch nicht vollständig in den Daten wider, da Preisanpassungen oft Zeit brauchen, bis sie sich in den Lieferketten und den Verbraucherpreisen niederschlagen. Daher besteht weiterhin ein erhebliches Risiko, dass sich der Inflationsdruck – insbesondere bei Gütern – in den kommenden Monaten verstärken könnte. Dies dürfte ein wesentlicher Grund dafür sein, dass die Fed trotz des erheblichen Drucks von Donald Trump die Zinsen im Juli erneut unverändert gelassen hat. Angesichts der scheinbaren Stärke der Wirtschaft fühlt sich die Fed in ihrer Entscheidung bestärkt, die Zinssätze beizubehalten, wie sie sind.

„Ich bin – wie fast der gesamte Ausschuss – der Meinung, dass die Wirtschaft nicht so läuft, als würde sie durch eine restriktive Politik unangemessen gebremst.“ – Jerome Powell, Juni 2025

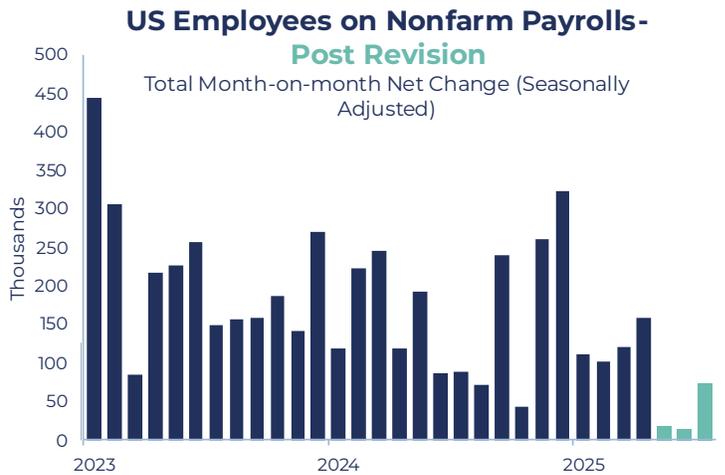
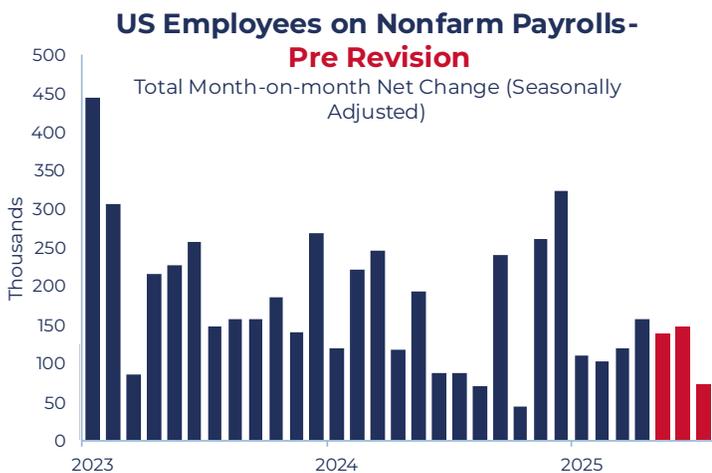
Components of CPI - Month on Month

June 2025



Quelle: Guinness Global Investors, Bureau of Economic Analysis, Juli 2025

Für diejenigen, die nach Anzeichen für bevorstehende Zinssenkungen oder eine Konjunkturabschwächung suchen, könnte das andere Mandat der Fed – die Beschäftigung – einen Hoffnungsschimmer bieten. Nur wenige Tage nach der Beibehaltung der Zinsen zeigte der Arbeitsmarktbericht für Juli, dass in den USA im Juli nur 73.000 neue Arbeitsplätze geschaffen wurden (fast ein Drittel weniger als erwartet) und, was noch bemerkenswerter ist, die Zahlen für Mai und Juni deutlich nach unten korrigiert wurden. Dies bedeutete eine erhebliche und unerwartete Abkühlung des Arbeitsmarktes und dürfte den Druck auf die Fed erhöhen, im nächsten Monat die Zinsen zu senken.



Quelle: Guinness Global Investors, Bureau of Labor Statistics, Juli 2025

Was hat die unerwartete Widerstandsfähigkeit der Wirtschaft beflügelt?

Ein Grund dafür, dass die negativen Auswirkungen der Zölle noch nicht zu spüren sind, könnte sein, dass sie derzeit durch andere wirtschaftliche Faktoren ausgeglichen werden, darunter ein schwächerer Dollar, fiskalische Impulse und die Auswirkungen der künstlichen Intelligenz. Der US-Dollar ist seit Jahresbeginn gegenüber anderen wichtigen Weltwährungen (DXY-Index, Bloomberg) um durchschnittlich 8 % gefallen, wodurch US-Waren trotz der Auswirkungen der Zölle auf dem Weltmarkt wettbewerbsfähiger geworden sind. Möglicherweise ermöglicht auch die Aussicht auf niedrigere US-Unternehmenssteuern den Unternehmen, einen Teil der zusätzlichen Zollkosten aufzufangen, sodass sich dies nur begrenzt auf ihre erwarteten künftigen Margen auswirkt. Des Weiteren haben sich die Finanzbedingungen in diesem Jahr (laut dem Goldman Sachs Financial Conditions Index) entspannt, was die Wirtschaftstätigkeit stützt, obwohl die Federal Reserve keine Zinssenkungen vorgenommen hat. Und die Auswirkungen der KI dürften in einigen Sektoren erheblich sein – nicht nur durch Effizienzgewinne, die in einigen Bereichen Margenausweitungen ermöglichen, sondern auch durch anhaltig starke Investitionen in die KI-Infrastruktur bis 2025 (250 Mrd. USD im Jahr 2024 auf 350 Mrd. USD im Jahr 2025 allein von Amazon, Alphabet, Microsoft und Meta).

US-Dollar-Index

Goldman Sachs Financial Conditions Index



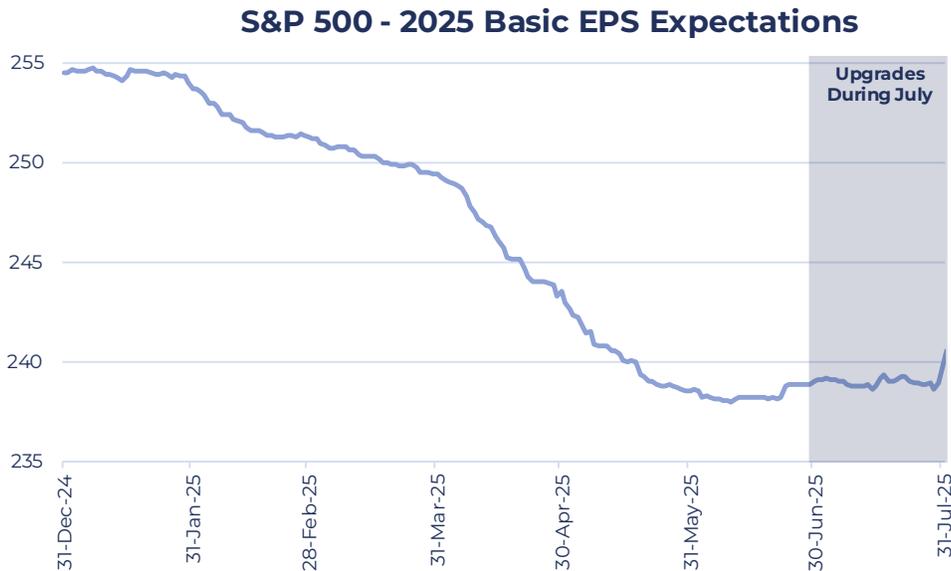
Quelle: Guinness Global Investors, Goldman Sachs, Bloomberg, Juli 2025

Trotz aller Gerüchte und Anzeichen einer starken US-Wirtschaft sind wir der Ansicht, dass es wahrscheinlich noch zu früh ist, um die vollständigen Auswirkungen und das Ausmaß der Zölle auf die Wirtschaft zu beurteilen. Während der durchschnittliche effektive Zollsatz Anfang Juni über 20 % lag, beliefen sich die tatsächlichen Handelsdaten (Zölle in Prozent des Wertes der importierten Waren) zum gleichen Zeitpunkt auf nur 9 %. Es besteht eine Verzögerung zwischen dem effektiven Satz und dem tatsächlichen Satz. Was die Inflation betrifft, dürften viele Unternehmen Preiserhöhungen verschoben haben, bis Klarheit darüber besteht, ob die neuen Zölle nur vorübergehend oder langfristig gelten, auch weil Trump in der Vergangenheit seine Haltung schnell geändert hatte. Sobald die Handelspolitik feststeht, dürften die Unternehmen die zusätzlichen Kosten zeitnah an ihre Kunden weitergeben – insbesondere, wenn sie ihre während der Übergangsphase aufgebauten Lagerbestände abgebaut haben. Schätzungen zufolge werden 70 % der Zollkosten letztendlich in Form höherer Preise an die Verbraucher weitergegeben. Dennoch dürfte dies nur ein einmaliger Inflationsschub sein. Besorgniserregender sind die verzögerten Auswirkungen der Zölle auf die Wirtschaft. Wie bereits erwähnt, führen Handelsbarrieren in der Regel zu einer Verringerung der Wettbewerbsfähigkeit und zu Effizienzverlusten in den Unternehmen.

„Neben der Unsicherheit in der Handelspolitik führt die Einführung von Handelsbeschränkungen in der Regel zu einem Rückgang der Auslandsnachfrage, zu Preissteigerungen und zu höheren Produktionskosten. Handelsbeschränkungen behindern den technologischen Fortschritt und bremsen Innovation, Produktivität und Wirtschaftswachstum. Darüber hinaus könnten Unternehmen, die von Handelsbarrieren im Ausland betroffen sind, ihren Handel auf den heimischen Markt oder auf Länder mit weniger Beschränkungen verlagern, was den Wettbewerbsdruck für inländische Unternehmen erhöhen würde. Insgesamt können handelspolitische Unsicherheiten und die Einführung von Zöllen zu einem schwächeren Wirtschaftswachstum, einer höheren Wahrscheinlichkeit von Unternehmensnotlagen und damit zu Verlusten für Finanzinstitute führen, wodurch deren Widerstandsfähigkeit geschwächt wird.“

– Europäische Zentralbank, Mai 2025

Zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichts verlief die Gewinnsaison für das zweite Quartal überaus positiv. Von den ca. 74 % der Unternehmen, die im S&P 500 Berichte vorgelegt haben, haben 82 % die Gewinnerwartungen übertroffen – allerdings waren diese niedrig, wie die kontinuierlichen Gewinnrevisionen des S&P 500 im Laufe des Jahres 2025 zeigen. Im Juli wurden die Gewinne des Index jedoch nach oben korrigiert.



Quelle: S&P 500, Guinness Global Investors

THEMEN IM MANAGEMENTKOMMENTAR

Im Folgenden gehen wir auf einige der wichtigsten Themen ein, die sich in dieser Berichtssaison herauskristallisiert haben.

Die Investitionen in KI und Cloud-Technologie verzeichnen weiterhin ein starkes Wachstum. Die führenden Cloud-Anbieter haben in dieser Berichtssaison trotz der anhaltenden makroökonomischen Unsicherheit ein kontinuierliches Wachstum und einen anhaltenden Anstieg der KI-getriebenen Investitionen verzeichnet. Alphabet, Amazon, Microsoft und Meta haben alle ihre bereits hohen Investitionspläne angehoben oder bekräftigt und damit ihr Vertrauen in die langfristigen Chancen im Bereich Cloud-Infrastruktur und generative KI unterstrichen. Zwar könnten steigende Infrastruktur- und Vergütungskosten die kurzfristigen Margen belasten, doch wird immer deutlicher, wie KI sich positiv auf den Umsatz auswirken kann. Insgesamt bestätigt dies die starken Nachfrageaussichten für die gesamte KI-Lieferkette, insbesondere für Unternehmen wie Nvidia, die für die Rechenleistung hinter dieser Expansion nach wie vor von entscheidender Bedeutung sind.

Alphabet

Sundar Pichai, CEO von **Alphabet**:

„Wir sehen eine starke Dynamik in unserem gesamten Portfolio, insbesondere im Cloud-Bereich. ... Wir investieren mehr, um zu expandieren, aber es gibt natürlich eine zeitliche Verzögerung, bis sich diese zusätzlichen Investitionen in den kommenden Jahren auswirken werden.“



Andy Jassy, CEO von **Amazon**:

„Wir werden weiterhin mehr Kapital in Chips, Rechenzentren und Strom investieren, um diese außergewöhnlich große Chance zu nutzen, die sich uns im Bereich der generativen KI bietet.“



Satya Nadella, CEO von **Microsoft**:

„Zu den Investitionen im Bereich KI: „Wir haben allein in den letzten 12 Monaten mehr als zwei Gigawatt an neuer Kapazität geschaffen. Und wir bauen unsere eigene Rechenzentrumskapazität weiterhin schneller aus als jeder andere Wettbewerber.“



Mark Zuckerberg, CEO von **Meta**:

„Die starke Leistung in diesem Quartal ist vor allem darauf zurückzuführen, dass KI in unserem Anzeigensystem für mehr Effizienz und Gewinne gesorgt hat. In diesem Quartal haben wir unser neues KI-gestütztes Empfehlungsmodell für Anzeigen auf neue Oberflächen ausgeweitet und seine Leistung durch die Verwendung von mehr Signalen und einem längeren Kontext verbessert. Dies hat zu etwa 5 % mehr Anzeigenkonversionen auf Instagram und 3 % auf Facebook geführt.“

Zölle und Handelspolitik prägen weiterhin die Strategien für Lieferketten, Preisentscheidungen und Margenprognosen. Dank eines jahrzehntelangen Globalisierungstrends sind Lieferketten mittlerweile fest verankert und international ausgerichtet. Managementteams scheinen nun bestrebt zu sein, diese zu entflechten und die Produktion zu lokalisieren. Viele Unternehmen setzen zudem auf Preissetzungsmacht und Flexibilität bei der Beschaffung, um sich gegen Rentabilitätsrisiken abzusichern. Wir haben ebenfalls beobachtet, dass eine Reihe von Managementteams ihre Prognosen nach oben korrigiert haben, was auf einen Rückgang der erwarteten Zölle gegenüber den zu Jahresbeginn angekündigten Sätzen zurückzuführen ist.



Hillary Maxson, CFO von **Schneider Electric**:

„Wir gehen nun davon aus, dass unsere Bruttomarge für das Gesamtjahr aufgrund des Zeitpunkts, zu dem sich die Preiseinflüsse in der Gewinn- und Verlustrechnung niederschlagen, um die Rohstoffinflation und die Zölle auszugleichen, etwas negativ ausfallen könnte. Wie Sie wissen, sind wir ein Unternehmen mit nachgewiesener Preissetzungsmacht, sodass wir davon ausgehen, dass wir die Auswirkungen der Zölle und der Inflation in den nächsten Quartalen vollständig ausgleichen können.“



Matthew Friend, CFO von **Nike** (nicht im Fonds enthalten):

„Zölle stellen einen neuen und bedeutenden Kostenfaktor dar ... Wir werden unseren Beschaffungsmix optimieren und die Produktion anders auf die Länder verteilen, um die neuen Kostenbelastungen in den Vereinigten Staaten abzufedern.“



Bren Higgins, CFO von **KLA**:

„Wir erwarten Auswirkungen der angekündigten globalen Zölle in Höhe von 50 bis 100 Basispunkten. Diese Schätzung der Auswirkungen der Zölle liegt unter unserer ursprünglichen Schätzung von etwa 100 Basispunkten, die wir im letzten Quartal diskutiert haben.“

Ein sich verbesserndes Konsumumfeld. Die Ereignisse im ersten Quartal haben die Verbraucher stark belastet, da sowohl die Einschätzung der Inflation als auch des Wirtschaftswachstums negativ ausfiel und der Abschwung an den Aktienmärkten zu Vermögenseffekten führte, die das Konsumklima beeinträchtigten. Nachdem die tarifbedingte Unsicherheit nun abnimmt und die steigenden Aktienmärkte positive Vermögenseffekte erzeugen, gibt es jedoch Anzeichen für eine größere Zuversicht der Verbraucher. Die Indikatoren für das Verbrauchervertrauen liegen zwar immer noch unter dem historischen Niveau, weisen aber alle einen positiven Trend auf. Die jüngsten BIP-Daten zeigten zudem eine schnellere Wachstumsrate bei den Verbraucherausgaben im Vergleich zum ersten Quartal. Auch die Kommentare der Unternehmensleitungen deuten auf eine Verbesserung des Verbraucherumfelds hin.



Sachin Mehra, CFO von **Mastercard**:

„Ich behaupte, dass wir in den ersten vier Juliwochen einen starken US-Verbraucher sehen.“



Ryan McNerney, Präsident, CEO und Direktor von **Visa**:

„Im dritten Quartal und bis zum 21. Juli blieben die Verbraucherausgaben trotz anhaltender Unsicherheit stabil. Innerhalb der USA gab es zwar Unterschiede beim Ausgabenwachstum zwischen den verschiedenen Verbraucherausgabenklassen, aber alle Klassen blieben im dritten Quartal stabil und im Einklang mit den Vorquartalen. [...] Sowohl die diskretionären als auch die nichtdiskretionären Ausgaben in den USA wachsen weiterhin stark, und wir sehen keine nennenswerten Auswirkungen der Zölle.“



Kris Licht, CEO und Geschäftsführer der **Reckitt Benckiser Group** (nicht im Fonds enthalten):

„Es ist klar, dass wir zu Beginn des Jahres eine sehr starke Reaktion des Verbrauchervertrauens und -verhaltens gesehen haben. Ich denke, dass sich dies nun normalisiert. Ich beobachte einige der Trends, die wir in den Kategorien der diskretionären Ausgaben sehen, und es scheint, als würden wir Fortschritte machen und die Lage sich etwas entspannen. Aber ich denke, dass das Umfeld sehr unsicher ist und es noch zu früh ist, um eine Prognose abzugeben.“

Ein schwächerer US-Dollar bedeutet für einige Unternehmen Gegenwind, für andere hingegen Rückenwind. US-amerikanische multinationale Unternehmen profitieren davon, da ihre Auslandsgewinne zu einem höheren Kurs in Dollar umgerechnet werden und ihre Produkte im Ausland wettbewerbsfähiger werden. Auf der anderen Seite könnten einige internationale Unternehmen, die einen Großteil ihrer Einnahmen in Dollar erzielen, aber in ihrer Landeswährung berichten, geringere Gewinne ausweisen. Unterdessen könnten Unternehmen mit Sitz in den USA, die Waren importieren, mit höheren Kosten konfrontiert werden, weil im Ausland hergestellte Produkte in Dollar gerechnet teurer werden. Auch Unternehmen, bei denen ein Missverhältnis zwischen Einnahmen und Kosten besteht, sind von den Auswirkungen betroffen. Die Gesamtauswirkungen hängen davon ab, wo ein Unternehmen seine Einnahmen erwirtschaftet und wo es seine Kosten verursacht.



Srinivas Phatak, CFO von **Unilever** (nicht im Fonds enthalten):

„Das zugrunde liegende Umsatzwachstum von 3,4 % wurde durch negative Währungseffekte in Höhe von 4 % mehr als ausgeglichen. Bei einem Wechselkursniveau wie am 28. Juli würden die Währungseffekte auf den Gesamtjahresumsatz zwischen 5 % und 6 % und auf die bereinigte operative Marge etwa 20 Basispunkte betragen. Zwar tragen mehrere Währungen zu dieser Prognose bei, doch ist anzumerken, dass die Währungseffekte im zweiten Quartal vor allem auf die Abwertung des US-Dollars gegenüber dem Euro zurückzuführen sind.“



David Zapico, CEO von **Ametek**:

„Derzeit ist der Dollar geschwächt, und wir exportieren relativ viele Hightech-Produkte aus den USA. Ich denke daher, dass der schwächere Dollar uns Wettbewerbsvorteile verschaffen wird, zumal wir unsere Hightech-Produkte zum Großteil in den USA herstellen. Wir sind uns unserer Wettbewerbsposition bewusst. Wir sind sehr gut aufgestellt, um mit Währungsschwankungen umzugehen, und sehen die Situation positiv. ... Und wir werden für das Jahr einen positiven Wechselkurseffekt von etwa 1 Prozentpunkt sehen. Den gleichen Prozentsatz haben wir auch im zweiten Quartal verzeichnet.“

ÄNDERUNGEN IM PORTFOLIO



Im Laufe des Monats haben wir unsere Position in Novo Nordisk aufgegeben, da wir das Vertrauen in die Fähigkeit des Unternehmens verloren haben, seine wichtigste Wachstumschance zu nutzen: den Markt für Adipositas und GLP-1.

Die Aktie stand im vergangenen Jahr aufgrund wachsender Bedenken hinsichtlich des zunehmenden Wettbewerbs, enttäuschender Studiendaten zu seinem Adipositas-Medikament der nächsten Generation CagriSema und anhaltender Herausforderungen in der Lieferkette unter Druck. Wir behielten unsere Position in der Erwartung bei, dass mehrere positive Impulse – darunter die schrittweise Abschaffung von Compound-Arzneimitteln, neue Partnerschaften mit CVS Pharmacy und Telemedizin-Anbietern sowie die Überzeugung, dass der Markt die langfristige Position von Novo übermäßig diskontierte – letztlich zu Wendepunkten für die Aktie führen würden.

Die Gewinnwarnung im Juli stellte diese Impulse jedoch in Frage. Konkret senkte das Management die Umsatzprognose für das Geschäftsjahr 2025 um 6 % und die Prognose für den freien Cashflow um ein Drittel, was auf den anhaltenden Wettbewerb durch Compound-Arzneimittel (trotz der Streichung des Medikaments Semaglutide von Novo aus der Mangelliste der Food and Drug Administration), den verstärkten Wettbewerb sowohl auf dem US-amerikanischen als auch auf dem internationalen Markt und eine Abkühlung des gesamten GLP-1-Marktes zurückzuführen war. Hinzu kam die Ernennung eines neuen CEO aus den eigenen Reihen anstelle der Einstellung eines externen Kandidaten mit dem technischen Know-how, um die Wettbewerbsfähigkeit auf dem US-Markt zu verbessern. Diese Nachricht widersprach den Erwartungen des Marktes und wurde als Erhöhung der Wahrscheinlichkeit einer Fortsetzung des bisherigen Kurses gewertet.

Angesichts dieser Entwicklungen hatten wir nicht mehr genügend Vertrauen in die Fähigkeit von Novo, attraktive risikobereinigte Renditen zu erzielen, und haben die Position daher aufgegeben. Im Einklang mit unserer One-In-One-Out-Philosophie werden wir die Aktie in naher Zukunft ersetzen.

PORTFOLIOBESTAND

ThermoFisher SCIENTIFIC

Thermo Fisher (+15,4 % in USD), ein Anbieter von wissenschaftlichen Werkzeugen und Instrumenten, Reagenzien und Verbrauchsmaterialien für Unternehmen im Bereich der Gesundheitsdiagnostik sowie von Software für Pharma-, Biotech- und andere Gesundheitsunternehmen, beendete den Monat nach soliden Gewinnen als bester Wert des Fonds. Das Unternehmen hatte in den letzten Monaten mit Schwierigkeiten zu kämpfen, nachdem die Aktien durch Bedenken hinsichtlich Zöllen und der Preisgestaltung für Medikamente in den USA belastet wurden. Diese zollpolitischen Herausforderungen veranlassten das Management, trotz solider Quartalsergebnisse im April die Prognose für das organische Wachstum im ersten Quartal zu senken. Im zweiten Quartal lieferte Thermo Fisher jedoch starke Ergebnisse mit einem Umsatzwachstum von 3 % gegenüber dem Vorjahr auf 10,85 Mrd. USD und einem bereinigten Gewinn pro Aktie, der die Konsensprognosen übertraf (+5,4 %). Die überdurchschnittliche Entwicklung war auf die starke Umsetzung in allen wichtigen Segmenten zurückzuführen, insbesondere in den Bereichen Bioproduktion und Pharmadienstleistungen. Darüber hinaus konnte das Unternehmen trotz der negativen Auswirkungen von Zöllen und damit verbundenen Währungseffekten eine Margenverbesserung von 100 Basispunkten erzielen, was laut CFO Stephen Williamson „unsere Fähigkeit unterstreicht, in einem eher verhaltenen Umsatzumfeld ein starkes Gewinnwachstum zu erzielen“.

Das Management hob aufgrund des nachlassenden Drucks durch die Zölle die Prognosen für das Gesamtjahr in allen Bereichen an und erhöhte die Umsatzprognose. Obwohl das Unternehmen nicht immun gegen die allgemeine Schwäche des Life-Sciences-Marktes ist, ist es dank seiner diversifizierten globalen Produktionspräsenz und seiner operativen Flexibilität gut aufgestellt, um weitere Handelskonflikte zu meistern.



Die London Stock Exchange (-12,9 %), ein Finanzdaten- und Börsenkonzern, musste trotz solider Ergebnisse für das erste Halbjahr 2025 Kursverluste hinnehmen, die eher auf eine komplexe Kombination aus Gegenwind, negativen Nachrichten und der Positionierung der Anleger als auf operative Probleme zurückzuführen sind. Im Juli meldete LSEG starke Ergebnisse mit einem Umsatzwachstum von 8,7 % gegenüber dem Vorjahr, was den Erwartungen entsprach und zu dem alle Geschäftsbereiche positiv beitrugen, während gleichzeitig eine beeindruckende Margenausweitung um 150 Basispunkte auf 49,5 % der EBITDA¹-Marge und ein bereinigtes Gewinnwachstum pro Aktie von über 20 % gegenüber dem Vorjahr erzielt wurden. Besonders hervorzuheben ist, dass das Management einen „neuen Rückkauf in Höhe von 1 Milliarde Pfund“ ankündigte, der das Vertrauen in das Geschäft widerspiegelt, das selbst in einem schwierigeren makroökonomischen Umfeld durch eine starke Cash-Generierung gestützt wird. Die Stimmung der Anleger wurde jedoch durch mehrere Faktoren gedämpft, die über die Fundamentaldaten des Unternehmens hinausgehen. LSEG meldete für das erste Halbjahr einen Wechselkursrückgang von 1,9 %, wobei CFO Michel-Alain Proch anmerkte, dass „die Schwäche des Dollars das ausgewiesene Wachstum in allen Geschäftsbereichen beeinträchtigt hat“. Im weiteren Verlauf des Monats belasteten zudem negative Nachrichten die Stimmung, darunter die Ankündigung einer Partnerschaft zwischen S&P Global und Barclays sowie dem KI-Unternehmen Anthropic, die Wettbewerbsbedenken aufkommen ließ, während die zurückhaltenden Umsatzkommentare von MSCI die Sorgen der Anleger hinsichtlich der Wachstumsaussichten der Branche insgesamt verstärkten. Langfristig sehen wir weiterhin Chancen für LSEG, da das Unternehmen in wichtigen Bereichen der Wertschöpfungskette der Finanzinfrastruktur marktführend ist, über langjährige Kundenbeziehungen verfügt, die ein hohes Maß an wiederkehrenden Umsätzen sichern, und ein robustes Geschäftsmodell mit defensiven und antizyklischen Eigenschaften aufweist, das ein stabiles Wachstum unter verschiedenen Marktbedingungen unterstützt.

Wir danken Ihnen für Ihre anhaltende Unterstützung.

Portfoliomanager

Matthew Page
Ian Mortimer

Investmentanalysten

Sagar Thanki
Joseph Stephens
William van der Weyden
Jack Drew
Loshini Subendran
Eric Santa Menargues
Laura Neill

¹ Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen

GUINNESS GLOBAL INNOVATORS FUND - FAKTEN ZUM FONDS

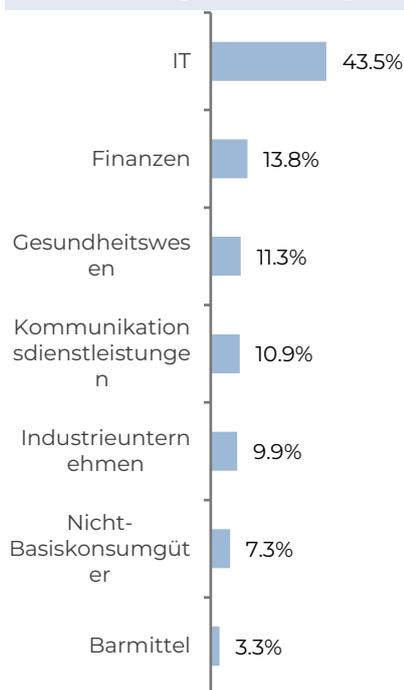
Fondsgröße	\$1401.7m
Auflegungsdatum	31.10.2014
OCF	0.81%
Benchmark	MSCI World TR

GUINNESS GLOBAL INNOVATORS FUND - PORTFOLIO

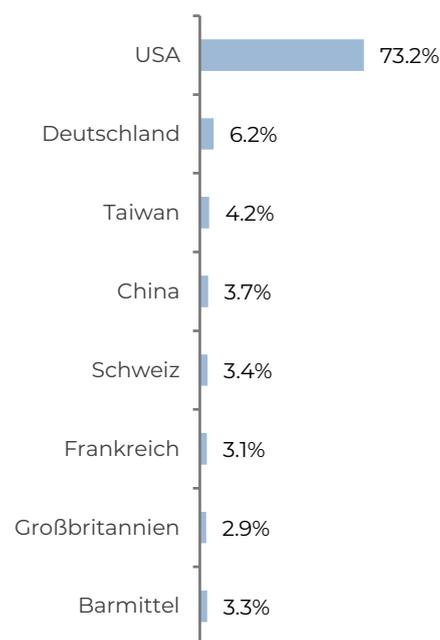
10 größte Positionen

Nvidia Corp	4.6%
Amphenol Corp	4.3%
Taiwan Semiconductor	4.2%
Meta Platforms	4.0%
Intuit Inc	3.8%
Mastercard Inc	3.7%
Anta Sports Products	3.7%
Microsoft	3.7%
Intercontinental Exchange	3.7%
Netflix	3.6%
10 größte Positionen	39.3%
Anzahl der Positionen	29

Branchengewichtung



Ländergewichtung



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

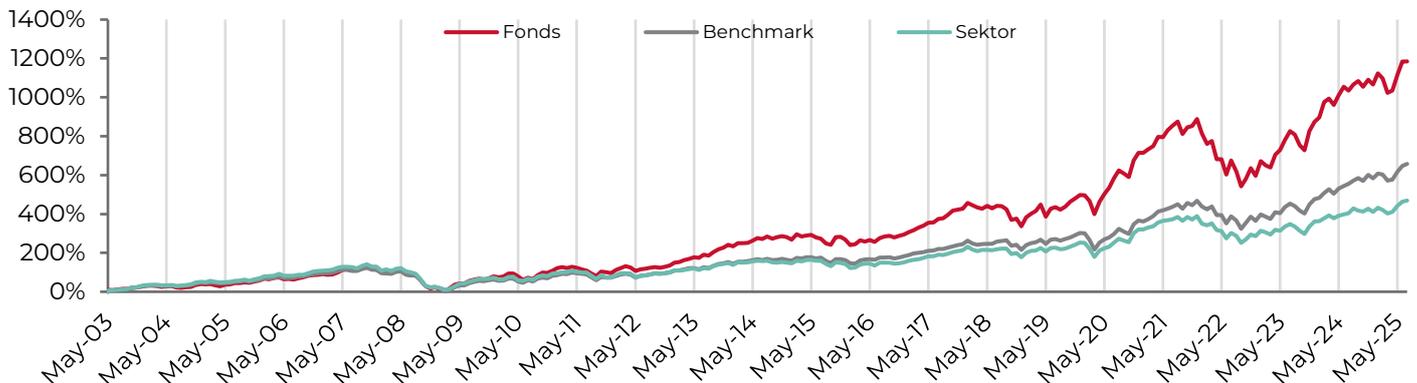
GUINNESS GLOBAL INNOVATORS FUND - FONDSPERFORMANCE

Gesamtrendite (GBP)	1 Monat	Jahr bis heute	1 J	3 J	5 J	10 J
Fonds	+3.6%	+4.2%	+9.8%	+52.3%	+86.0%	+304.8%
MSCI World TR	+4.9%	+4.9%	+12.3%	+42.9%	+89.1%	+223.1%
IA Global TR	+4.5%	+5.5%	+9.4%	+30.0%	+60.1%	+157.9%
Gesamtrendite (USD)	1 Monat	Jahr bis heute	1 J	3 J	5 J	10 J
Fonds	+0.0%	+10.1%	+13.2%	+65.6%	+87.5%	+243.8%
MSCI World TR	+1.3%	+10.9%	+15.7%	+55.4%	+90.7%	+174.0%
IA Global TR	+1.0%	+11.4%	+12.7%	+41.4%	+61.4%	+118.7%
Gesamtrendite (EUR)	1 Monat	Jahr bis heute	1 J	3 J	5 J	10 J
Fonds	+2.6%	-0.4%	+7.0%	+47.6%	+93.8%	+231.2%
MSCI World TR	+3.9%	+0.3%	+9.4%	+38.4%	+97.0%	+164.5%
IA Global TR	+3.5%	+0.8%	+6.6%	+25.9%	+66.7%	+111.2%

GUINNESS GLOBAL INNOVATORS FUND - JAHRLICHE

Gesamtrendite (GBP)	2024	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015
Fonds	+21.9%	+32.1%	-20.7%	+22.6%	+32.1%	+31.3%	-11.9%	+22.0%	+27.7%	+2.0%
MSCI World TR	+20.8%	+16.8%	-7.8%	+22.9%	+12.3%	+22.7%	-3.0%	+11.8%	+28.2%	+4.9%
IA Global TR	+12.6%	+12.7%	-11.1%	+17.7%	+15.3%	+21.9%	-5.7%	+14.0%	+23.3%	+2.8%
Gesamtrendite (USD)	2024	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015
Fonds	+19.7%	+40.0%	-29.6%	+21.5%	+36.3%	+36.6%	-17.0%	+33.6%	+7.2%	-3.5%
MSCI World TR	+18.7%	+23.8%	-18.1%	+21.8%	+15.9%	+27.7%	-8.7%	+22.4%	+7.5%	-0.9%
IA Global TR	+10.6%	+19.4%	-21.0%	+16.6%	+18.9%	+26.8%	-11.2%	+24.8%	+3.4%	-2.9%
Gesamtrendite (EUR)	2024	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015
Fonds	+27.7%	+35.2%	-25.0%	+30.7%	+25.0%	+39.1%	-12.9%	+17.3%	+10.2%	+7.3%
MSCI World TR	+26.6%	+19.6%	-12.8%	+31.1%	+6.3%	+30.0%	-4.1%	+7.5%	+10.7%	+10.4%
IA Global TR	+18.0%	+15.4%	-15.8%	+25.5%	+9.1%	+29.2%	-6.8%	+9.6%	+6.5%	+8.2%

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 31.07.25. 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 für diese Anteilsklasse beträgt 0.81%. 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

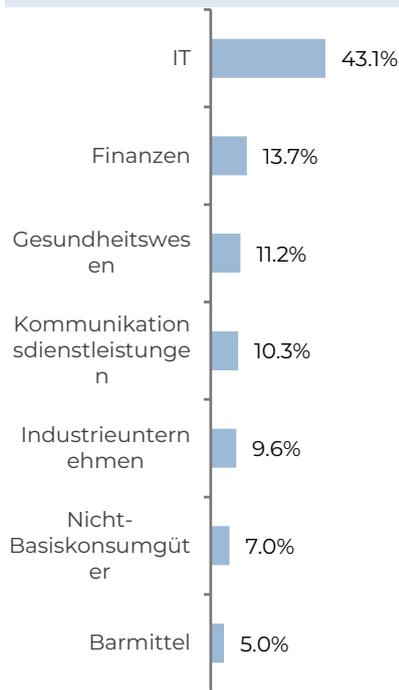
Fondsgröße	£18.0m
Auflegungsdatum	30.12.2022
OCF	0.79%
Benchmark	MSCI World TR

WS GUINNESS GLOBAL INNOVATORS FUND - PORTFOLIO

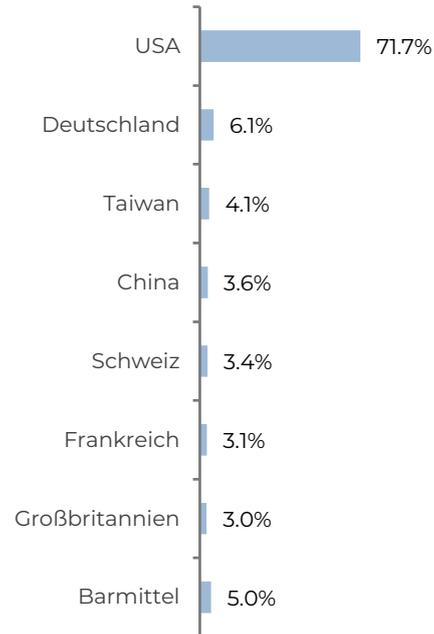
10 größte Positionen

Nvidia Corp	4.5%
Amphenol Corp	4.2%
Taiwan Semiconductor	4.1%
Intuit Inc	3.8%
Microsoft	3.7%
KLA-Tencor	3.7%
Intercontinental Exchange	3.6%
Netflix	3.6%
Anta Sports Products	3.6%
Mastercard Inc	3.5%
10 größte Positionen	38.3%
Anzahl der Positionen	29

Branchengewichtung



Ländergewichtung



WS Guinness Global Innovators Fund

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

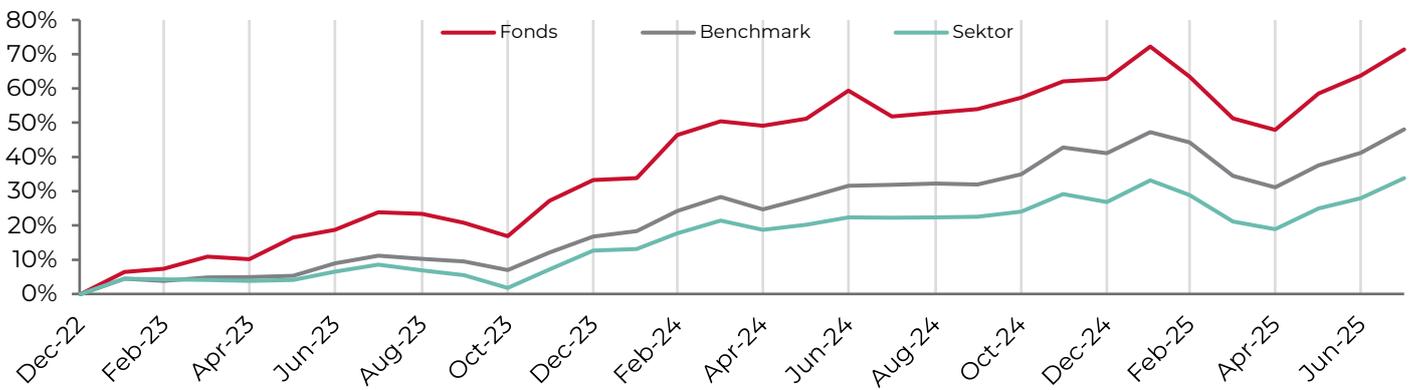
WS GUINNESS GLOBAL INNOVATORS FUND - FONDSPERFORMANCE

Gesamtrendite (GBP)	1 Monat	Jahr bis heute	1 J	3 J	5 J	10 J
Fonds	+4.7%	+5.3%	+12.9%	-	-	-
MSCI World TR	+4.9%	+4.9%	+12.3%	-	-	-
IA Global TR	+4.5%	+5.5%	+9.4%	-	-	-

WS GUINNESS GLOBAL INNOVATORS FUND - JAHRliche

Gesamtrendite (GBP)	2024	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015
Fonds	+22.2%	+33.3%	-	-	-	-	-	-	-	-
MSCI World TR	+20.8%	+16.8%	-	-	-	-	-	-	-	-
IA Global TR	+12.6%	+12.7%	-	-	-	-	-	-	-	-

WS GUINNESS GLOBAL INNOVATORS FUND -



Herausgegeben von Guinness Global Investors, einem Handelsnamen von Guinness Asset Management Limited, das von der Financial Conduct Authority zugelassen ist und reguliert wird.

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 finden Sie hier: [https://www.waystone.com/wp-content/uploads/Policy/IE/Waystone-Management-Company-\(IE\)-Limited/Waystone-Management-Company-\(IE\)-Limited-Summary-of-Investor-Rights.pdf](https://www.waystone.com/wp-content/uploads/Policy/IE/Waystone-Management-Company-(IE)-Limited/Waystone-Management-Company-(IE)-Limited-Summary-of-Investor-Rights.pdf)

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'Île, 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.

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.

Telefongespräche werden aufgezeichnet und überwacht