

A detailed, high-magnification photograph of several young green plant sprouts against a dark blue background. The sprouts have small, rounded, light-green leaves and visible root systems. Some sprouts are still attached to their seed casings, which are a brownish-orange color. The lighting highlights the texture of the leaves and the fine hairs on the stems and roots.

# Q4 2024

The Food Revolution

# Liebe Investoren,

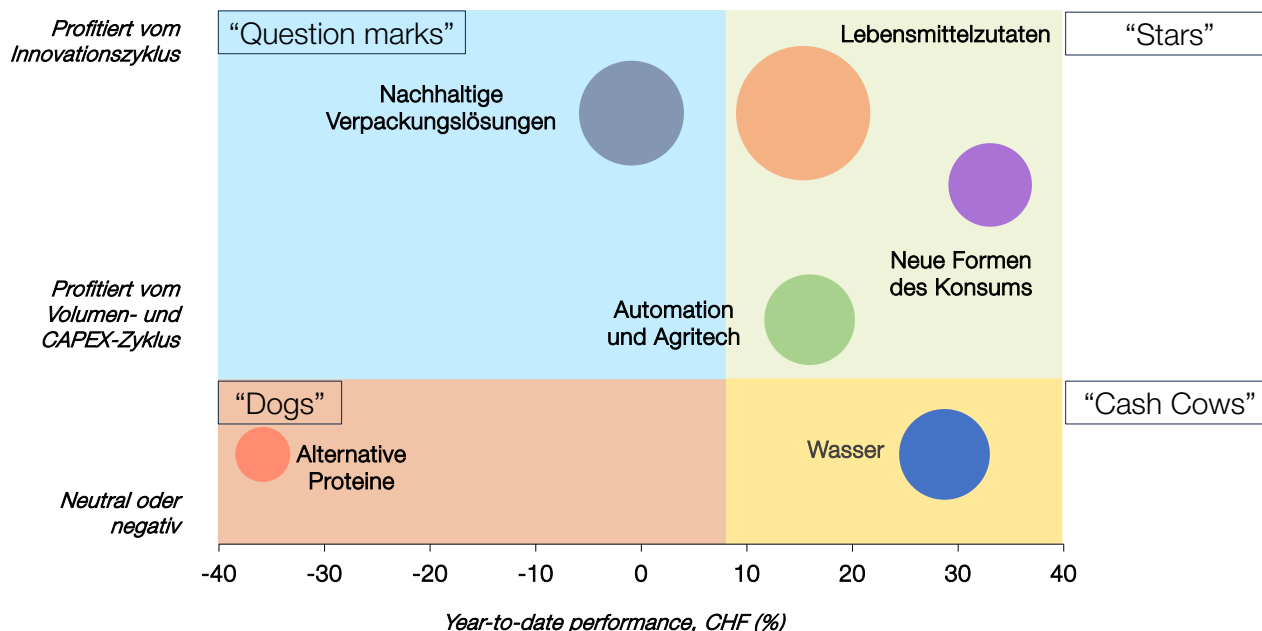
Das vierte Quartal 2024 war geprägt von einer Mischung aus politischen und wirtschaftlichen Entwicklungen, welche die globalen Märkte beeinflussten. Der Wahlsieg von Donald Trump bei der US-Präsidentschaftswahl hatte erhebliche Auswirkungen: Die US-Aktienmärkte legten zu, angetrieben durch den Optimismus der Investoren in Bezug auf mögliche Steuersenkungen und Deregulierungen. Gleichzeitig wurden diese positiven Erwartungen jedoch durch Befürchtungen hinsichtlich von Trump's Plänen für hohe Importzölle gedämpft, die zu steigender Inflation führen und dadurch den privaten Konsum beeinträchtigen könnten.

Weltweit senkten die Zentralbanken die Zinssätze, einschliesslich der Federal Reserve, die jedoch aufgrund anhaltender Inflation und erwarteter wirtschaftlicher Veränderungen unter der neuen Trump-Regierung weniger Zinssenkungen für 2025 ankündigte.

**In diesem turbulenten wirtschaftlichen Umfeld und nach einer Phase starker Performance im dritten Quartal zeigte sich unser Portfolio in CHF und EUR weiterhin robust. In USD hingegen erlitt es einen deutlichen Rückgang, was vor allem auf die starke Aufwertung des USD im vierten Quartal 2024 zurückzuführen ist. Die Quartalsperformance betrug -6.7% in USD (+7.8% in 2024), +0.3% in CHF (+16.1% in 2024), and +0.6% in EUR (+15.0% in 2024).**

Zur Veranschaulichung haben wir in Grafik 1 die verschiedenen Subthemen unseres Portfolios entlang der y-Achse entsprechend ihrer Ausrichtung auf den bevorstehenden Innovationszyklus in der Lebensmittelindustrie sowie deren Performance in CHF für das Jahr 2024 dargestellt. Die Grösse der Kreise gibt dabei das aktuelle Gewicht im Portfolio an. Wie aus der unteren Abbildung zu entnehmen ist, sind wir weiterhin sehr zuversichtlich bezüglich der Unterthemen in den Bereichen „Bio-, gesunde und funktionelle Lebensmittel“ sowie „Lebensmittelzutaten“. Beide zählen zu den Hauptprofiteuren der positiven Entwicklungen in der Lebensmittelindustrie und dessen verbesserten Wachstumsperspektiven. Das Subthema „Automation und Agritech“ gewinnt zunehmend an Bedeutung, unterstützt von aufkommenden Trends wie zum Beispiel Nearshoring und dem Bestreben nach kürzeren Lieferketten.

**Grafik 1: Positionierung des „Food Revolution“- Portfolios nach Subthema**



Quelle: Picard Angst Research

Die Kombination aus Unternehmen in strukturell wachsenden Sektoren (Nachhaltige Verpackungslösungen, Automation, Wasser oder präventive Gesundheitsvorsorge) sowie Firmen, die vom neuen Innovationszyklus in der Lebensmittelindustrie profitieren, verleihen dem «Food Revolution Fonds» eine besondere Widerstandsfähigkeit – selbst in Zeiten hoher Marktvolatilität und wirtschaftlicher Unsicherheit.

In diesem vierteljährlichen Investorenbrief blicken wir auf 2025 und sehen vier zentrale Themen, welche die Agrar- und Lebensmittelindustrie prägen dürften: der Aufstieg von Eigenmarken, Nearshoring in den USA, eine Erholung der M&A-Aktivitäten und ein verstärkter Fokus auf Lebensmittelsicherheit.



# Agenda

---

- 4 ZENTRALE INVESTITIONSTHEMEN IM JAHR 2025
- 10 ENTWICKLUNG UNSERER SUBTHEMEN
  - 11 AUTOMATISIERUNG UND AGRITECH
  - 12 ALTERNATIVE PROTEINE
  - 13 NACHHALTIGE VERPACKUNGSLÖSUNGEN
  - 14 LEBENSMITTELSICHERHEIT UND CLEAN LABEL
  - 15 BIO-, GESUNDE UND FUNKTIONELLE LEBENSMITTEL
  - 16 NEUE FORMEN DES KONSUMS
- 17 FACTSHEET



## Jann Breitenmoser

Senior Investment Manager  
«The Food Revolution»

[jann.breitenmoser@picardangst.com](mailto:jann.breitenmoser@picardangst.com)

+41 55 290 50 29

## Filip Maros

Product Specialist  
«The Food Revolution»

[filip.maros@picardangst.com](mailto:filip.maros@picardangst.com)

+41 55 290 51 20

## Lorena Zini

Senior Investment Manager  
«The Food Revolution»

[lorena.zini@picardangst.com](mailto:lorena.zini@picardangst.com)

+41 55 290 50 17

## Elad Ben-Am

Head  
«The Food Revolution»

[elad.ben-am@picardangst.com](mailto:elad.ben-am@picardangst.com)

+41 55 290 51 15

## Boris Ivankovic

Product Specialist  
«The Food Revolution»

[boris.ivankovic@picardangst.com](mailto:boris.ivankovic@picardangst.com)

+41 55 290 50 19

# Zentrale Investitionsthemen im Jahr 2025

---

2024 war eine entscheidende Phase für die Lebensmittel- und Getränkeindustrie, die von Bemühungen geprägt war, sich an veränderte Verbraucherpräferenzen und Marktbedingungen anzupassen. Rückblickend haben wir **den Beginn eines Innovationszyklus** korrekt erkannt, als Markenunternehmen im Bereich Lebensmittel und Getränke versuchten, das Interesse der Verbraucher mit neuen Produkten zurückzugewinnen. Obwohl wir davon ausgegangen waren, dass diese Innovationsbemühungen bis zum Jahresende zu einem höheren Volumenwachstum führen würden, hat sich dieses Ergebnis bislang nicht materialisiert – unter anderem aufgrund der zunehmenden Beliebtheit von Eigenmarken, ein Aspekt, der ausführlich unter Thema #1 weiter unten behandelt wird. Neben Produktinnovationen **legen die Verbraucher zunehmend Wert auf den Preis**, da die anhaltende Lebensmittelinflation weiterhin die Haushaltsbudgets belastet.

Bei Unternehmen im **landwirtschaftlichen Bereich** haben wir uns entschieden, vorsichtig zu bleiben und den **zyklischen Abschwung zu meiden**. Die Stimmung unter den Landwirten bleibt gedämpft, die Getreidepreise stehen unter Druck, wodurch die Herausforderungen in diesem Bereich voraussichtlich anhalten werden.

Im Hinblick auf 2025 sehen wir vier entscheidende Investmentthemen, welche die Agri-Food-Industrie neu definieren und wichtige Bereiche beeinflussen werden. Diese reichen von der Produktion und Innovation bis hin zu den Verbraucherpräferenzen und den allgemeinen Marktdynamiken:

**1** Der Aufstieg von Eigenmarken, angetrieben durch die Nachfrage der Verbraucher nach erschwinglichen Alternativen

**2** Der Nearshoring-Trend in den USA, der die Lieferketten umgestaltet und die inländische Produktion ankurbeln wird

**3** Ein struktureller Aufschwung der M&A-Aktivitäten, unterstützt durch sich verbessernde wirtschaftliche Bedingungen und Unternehmensbilanzen

**4** Ein verstärktes Augenmerk auf Lebensmittelsicherheit, insbesondere in den USA, getrieben durch mögliche regulatorische Änderungen

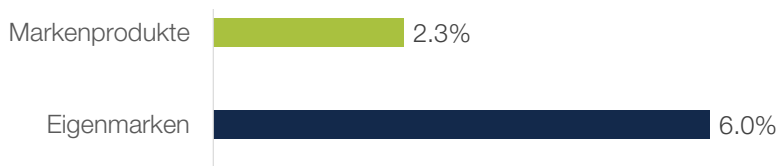
# 1

## Der Aufstieg von Eigenmarken, angetrieben durch die Nachfrage der Verbraucher nach erschwinglichen Alternativen

Das Interesse an Eigenmarken nimmt im aktuellen makroökonomischen Umfeld erheblich zu. Obwohl die Lebensmittelinflation etwas nachgelassen hat, liegen die **Preise immer noch etwa 30% über dem Niveau vor der Pandemie** und belasten weiterhin die Haushaltsbudgets. Darüber hinaus haben sich die Verbraucherausgaben nach der Pandemie vermehrt auf das **Essen zu Hause** statt auf das Auswärtsessen verlagert, was die Nachfrage nach kostengünstigen Optionen weiter anheizt. Durch veränderte Verbraucherwahrnehmungen und innovative Produktangebote haben sich Eigenmarken als vertrauenswürdige Alternativen zu Markenprodukten etabliert. Die Erschwinglichkeit, sich verändernde Einkaufsgewohnheiten und verbesserte Produktqualität tragen gemeinsam dazu bei, einen starken Katalysator für die schnellere Akzeptanz von Eigenmarkenprodukten zu schaffen.

Laut einem aktuellen Bericht von Morgan Stanley wird erwartet, dass der Umsatz mit Eigenmarken von 2023 bis 2030 eine durchschnittliche jährliche **Wachstumsrate von 6.0%** erreichen wird, wodurch die **Wachstumsprognose von 2.3% für Markenprodukte** übertroffen wird. Diese rasante Expansion wirft die Frage auf: **Wer profitiert oder verliert in diesem sich wandelnden Umfeld?** Einzelhändler mit starken Eigenmarkenportfolios sind die klaren Gewinner, da sie von höheren Margen und Kundentreue profitieren. Andererseits könnten Markenprodukte einem wachsenden Wettbewerb ausgesetzt sein, da ihre bisherige Stärke durch ihre Markenüberlegenheit zunehmend hinterfragt wird. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen sie ihre Wertversprechen neu ausrichten und verstärkt in Innovationen investieren.

Abbildung 1: Durchschnittliches jährliches Umsatzwachstum von 2023 bis 2030



Quellen: Morgan Stanley; Picard Angst Research

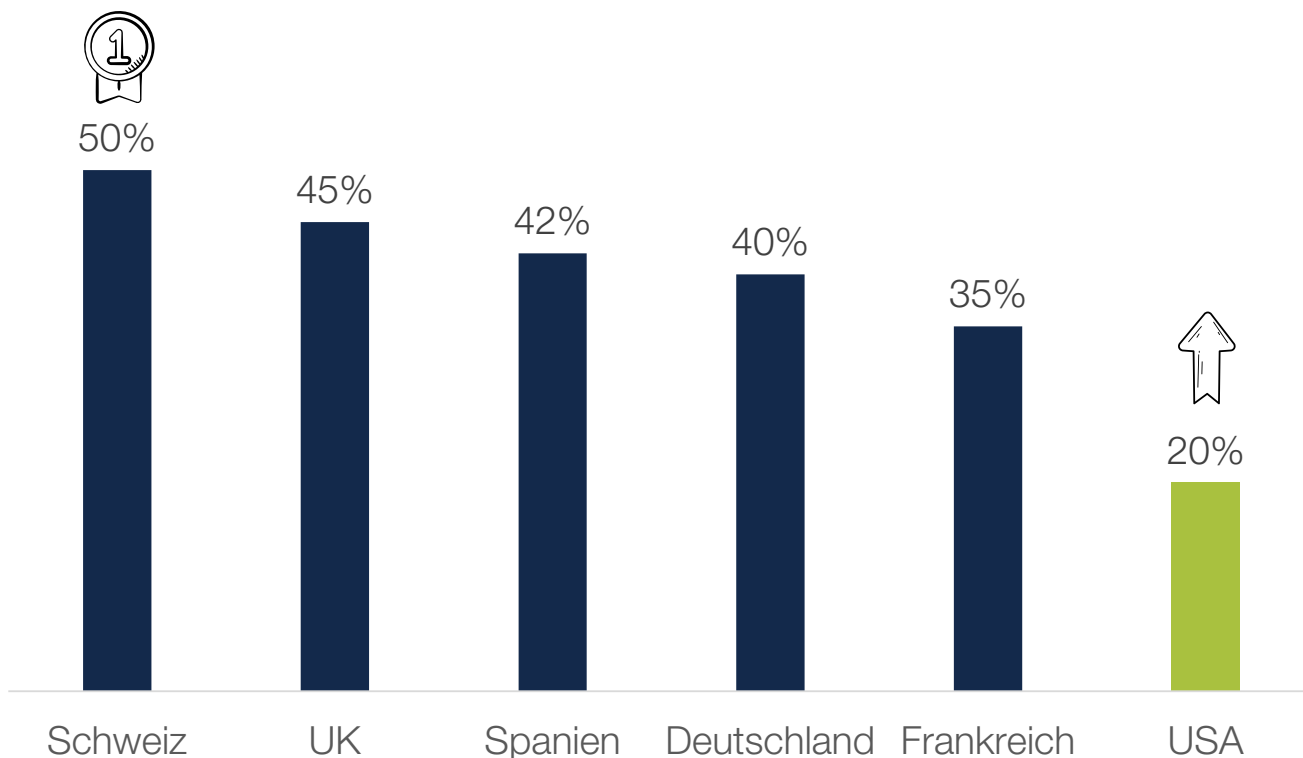
Abbildung 2: Beispiele für Eigenmarken- und Markenprodukte des Schweizer Einzelhändlers Migros



Quellen: Migros; Picard Angst Research

Westeuropa ist führend bei der Akzeptanz von Eigenmarken, gestützt auf ein starkes Verbrauchervertrauen und die Dominanz von Discountern. Besonders bemerkenswert ist die **Schweiz, die mit einer Durchdringung von 50% weltweit den höchsten Wert erreicht** – angetrieben durch führende Akteure wie Coop und Migros. **Das Vereinigte Königreich folgt dicht dahinter mit etwa 45%**, während **Deutschland bei 40%** liegt, angeführt von Discountern wie Aldi und Lidl. So besteht das Portfolio von Aldi zu 80% aus Eigenmarkenprodukten, was seine zentrale Rolle in diesem Trend unterstreicht. Nordamerika hinkt Europa mit einer **Eigenmarken-Durchdringung von etwa 20%** hinterher, gewinnt jedoch zunehmend an Schwung. Dies eröffnet eine bedeutende Wachstumschance, die durch einen Nachholeffekt verstärkt wird, da Einzelhändler ihre Eigenmarkenangebote weiterentwickeln und ausweiten.

**Abbildung 3: Eigenmarken-Durchdringung nach wichtigen Ländern**



Quellen: Private Label Manufacturers Association; The Wall Street Journal; Picard Angst Research

### Wie ist der «Food Revolution» Fonds in Bezug auf dieses Thema aufgestellt?

Zunächst einmal ist der «Food Revolution» Fonds nicht in grossen, markenführenden Lebensmittelkonzernen wie Nestlé, Danone oder Unilever investiert. Diese etablierten Markenunternehmen sehen sich einer grossen Herausforderung gegenübergestellt und, **müssen Innovationen vorantreiben. Die Hauptnutznießer dieses Trends sind Anbieter von Spezialinhaltsstoffe**, die als ausgelagerte Forschungs- und Entwicklungsabteilungen für Lebensmittel- und Getränkehersteller fungieren. Diese Anbieter von Spezialinhaltsstoffe sind in der Regel sowohl Eigenmarken- als auch Markenprodukten ausgesetzt, was sie in die Lage versetzt, auf zwei Wegen zu profitieren: einerseits von der wachsenden Durchdringung von Eigenmarken und andererseits von den erhöhten Innovationsanstrengungen von Markenunternehmen, die bestrebt sind, in diesem sich wandelnden Umfeld wettbewerbsfähig zu bleiben.

Zweitens richten wir unser Augenmerk auf Unternehmen, die aktiv im Eigenmarkenbereich tätig sind, wie zum Beispiel der kanadische Co-Hersteller **SunOpta**, der mit führenden Einzelhändlern zusammenarbeitet, um Produkte für Eigenmarken zu entwickeln und zu produzieren. Das Unternehmen konzentriert sich auf Kategorien wie pflanzliche Getränke, Nahrungsergänzungsdrinks und gesunde Snacks, was im Einklang mit unserem übergreifenden Thema der «Food Revolution» steht.

Schliesslich, da Einzelhändler von einer verstärkten Einführung von Eigenmarken profitieren könnten, haben wir zwei in den USA ansässige Lebensmittelhändler, die sich auf natürliche, biologische und gesunde Lebensmitteloptionen spezialisieren, in unsere Pipeline aufgenommen und suchen weiterhin aktiv nach attraktiven Investitionsmöglichkeiten.

# 2

## Der Nearshoring-Trend in den USA, der die Lieferketten umgestaltet und die inländische Produktion ankurbeln wird

Die US-amerikanische Agrar- und Lebensmittelversorgungskette verlagert sich zunehmend in Richtung Nearshoring – dem Prozess, die Produktion näher an den Heimatmarkt zu verlagern. Dieser Trend wird von verschiedenen Faktoren angetrieben, darunter eine Zunahme geopolitischer Unsicherheiten, das wachsende Bestreben, die Abhängigkeit von entfernten Regionen zu verringern, sowie die möglichen **finanziellen Auswirkungen von Handelskriegen**, insbesondere durch **Trump's Pläne für höhere Importzölle**. Gleichzeitig könnten Trumps vorgeschlagene **Einwanderungspolitik**, die eine Verschärfung der Grenzkontrollen zum Ziel hat, erhebliche Auswirkungen auf den US-amerikanischen Agrar- und Lebensmittelsektor haben, der **stark auf Arbeitskräfte aus dem Ausland angewiesen ist**, um den Betrieb aufrechtzuerhalten.

---

**Zusammen verdeutlichen diese Dynamiken die dringende Notwendigkeit für grössere Investitionen in die Automatisierung.**

---

Fortschritte in der Automatisierung und Robotik machen Produktionsstätten in den USA wettbewerbsfähiger, selbst angesichts höherer Arbeitskosten. Durch die Einführung von Automatisierung in der Landwirtschaft, Verarbeitung und Verpackung können US-amerikanische Agrar- und Lebensmittelunternehmen ihre Kosteneffizienz aufrechterhalten und gleichzeitig die Produktion verstärkt ins Inland verlagern. Zudem wird Nearshoring die Nachfrage nach Kühlhäusern, Lagerräumen und weiterer Infrastruktur für die Lebensmitteldistribution in den USA ansteigen lassen, was zusätzliche Chancen für Wachstum und Innovation in diesen Bereichen schaffen wird.

### Wie ist der «Food Revolution» Fonds in Bezug auf dieses Thema aufgestellt?

Der «Food Revolution» Fonds investiert in Unternehmen, die sich auf Automatisierung und Effizienz der Lieferketten spezialisiert haben – wesentliche Faktoren für die Neugestaltung der Agrar- und Lebensmittelversorgungskette. Ein Beispiel hierfür sind die fortschrittlichen Bewässerungstechnologien der **Lindsay Corporation**, die Landwirten dabei helfen, Erträge zu steigern und den Ressourceneinsatz zu optimieren. Die **JBT Corporation** bietet hochmoderne Lebensmittelverarbeitungssysteme, einschliesslich robotergestützter Automatisierung und integrierter Verpackungstechnologien, die es Herstellern ermöglichen, trotz steigender inländischer Arbeitskosten hohe Produktivitätsniveaus aufrechtzuerhalten. Ebenso bietet **Zebra Technologies** Lösungen an, welche die Abläufe optimieren und die Effizienz in Lagern und Verteilzentren steigern.

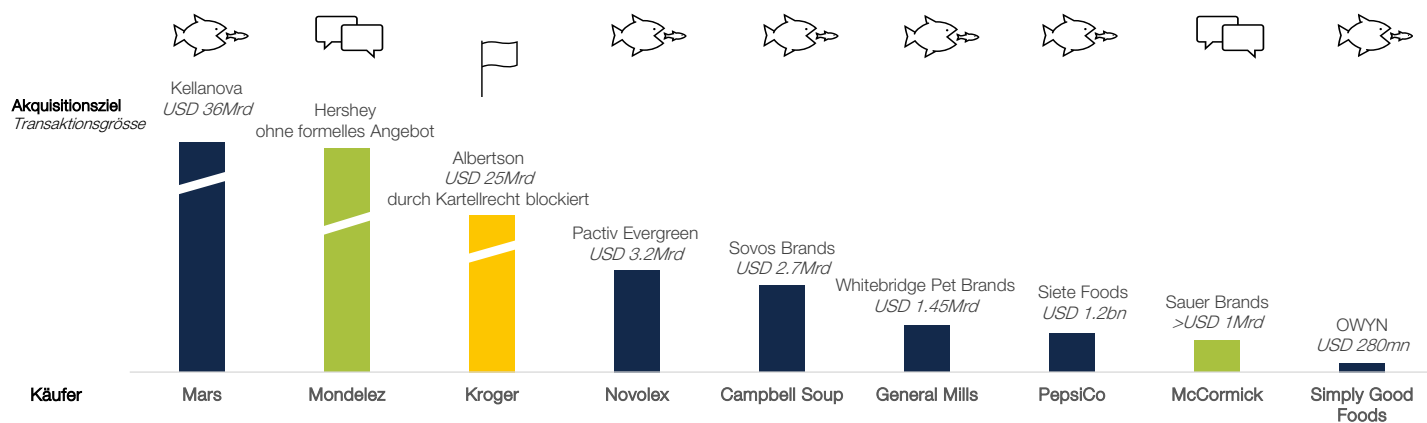


# 3

## Ein struktureller Aufschwung der M&A-Aktivitäten, unterstützt durch sich verbessernde wirtschaftliche Bedingungen und Unternehmensbilanzen

Nach Angaben von ION Analytics fiel die globale M&A-Aktivität im Jahr 2023 auf den niedrigsten Stand seit einem Jahrzehnt. Im Jahr 2024 gab es jedoch eine Wiederbelebung, und das M&A-Volumen stieg auf 3.4 Billionen USD – ein Anstieg von 8% gegenüber dem Vorjahr. Zu den bemerkenswerten Deals zählt die 36 Milliarden USD schwere Übernahme von Kellanova durch Mars, der 2.7 Milliarden USD Kauf von Sovos Brands durch Campbell Soup und die geplante 1.2 Milliarden USD Übernahme von Siete Foods durch PepsiCo. Wir rechnen mit einer weiteren Zunahme der M&A-Aktivität im Jahr 2025, getrieben durch **niedrigere Zinssätze, stärkere Bilanzen, das Streben der Unternehmen nach Wachstum sowie durch den Wegfall der Unsicherheiten im Zusammenhang mit den US-Wahlen.**

Abbildung 4: Ausgewählte M&A-Deals/Gespräche, die im Jahr 2024 stattfanden



Quelle: Picard Angst Research

Mit Blick auf unser Subthema der Food-Digitalisierung haben viele Unternehmen einen Wendepunkt erreicht. Nachdem sie zuvor ausschliesslich auf das Wachstum des Umsatzes um jeden Preis fokussiert waren, balancieren diese Unternehmen nun die Umsatzsteigerung mit einem stärkeren Fokus auf Rentabilität und die Erzeugung von Free Cashflow. Dieser Wandel, in Kombination mit einem **neuen Verständnis für Marktrationalität** – das diese Akteure dazu veranlasst, **leistungsschwache Geschäftsbereiche abzustossen oder starke zu monetarisieren** – hat ihre Bilanzen gestärkt und es ihnen ermöglicht, sich erneut auf M&A-Möglichkeiten zu konzentrieren.

Wie oben besprochen, ist das Wachstum von markenführenden Lebensmittelprodukten ins Stocken geraten, wobei Nestlé ein Paradebeispiel für diesen Trend ist. Der plötzliche Abgang von CEO Mark Schneider wurde teilweise dem enttäuschenden organischen Umsatzwachstum des Unternehmens über mehrere Quartale zugeschrieben. In diesem Kontext ist es wahrscheinlich, dass **markenführende Lebensmittelunternehmen vermehrt anorganische Wachstumsstrategien verfolgen werden**, um wieder an Schwung zu gewinnen.

### Wie ist der «Food Revolution» Fonds in Bezug auf dieses Thema aufgestellt?

Der «Food Revolution» Fonds ist in zweierlei Hinsicht in der Lage, von der Erholung der M&A-Aktivitäten zu profitieren. Erstens sind wir in technologiegetriebene Lebensmittel-Lieferdienste investiert, für die kürzlich mehrere M&A-Szenarien skizziert wurden. Wir haben eine Position in dem britischen Unternehmen Deliveroo aufgebaut, das aufgrund seiner kleineren Grösse eher ein Übernahmeziel als ein aktiver Käufer sein dürfte.

Zweitens umfasst unser Portfolio mehrere Unternehmen, die attraktive Ziele für grosse, markenführende Konzerne sein könnten, die auf der Suche nach ‚Wachstum‘ sind. Besonders hervor sticht die Kategorie der gesunden Fertiggerichte und Fitness-Essen, zu der die US-amerikanischen Unternehmen **Bellring** und **Simply Good Foods** sehr gut passen. Ein weiteres Beispiel ist das kanadische Unternehmen **Jamieson Wellness** im Bereich Vitamine und Nahrungsergänzungsmittel, das ebenfalls gut zu diesem Trend passt.



# 4

## Ein verstärktes Augenmerk auf Lebensmittelsicherheit, insbesondere in den USA, getrieben durch mögliche regulatorische Änderungen

Die Organisation *Make America Healthy Again* setzt sich für einen stärkeren Fokus auf die Verbesserung der öffentlichen Gesundheit in den USA ein. Eine ihrer wichtigsten Prioritäten ist die **Beseitigung schädlicher Chemikalien und Toxine** aus der Nahrung, dem Wasser und der Luft des Landes. Das Erreichen dieses Ziels beginnt mit der Umsetzung umfassender Test- und Überwachungssysteme. Es wird auch erhebliche Investitionen in neue Technologien erfordern, um Herausforderungen wie Mikroplastik (PFAS) im Wasser zu bewältigen.

Zusätzlich hat die Nominierung von Herrn Robert F. Kennedy Junior für das Amt des Gesundheitsministers einige Unsicherheit darüber ausgelöst, wie Lebensmittelzutaten reguliert werden sollen. Es gibt zunehmend Unterstützung für **strengere Massnahmen gegen künstliche Farbstoffe**, die häufig in grell gefärbten Getränken, Snacks, Cerealien und Süßigkeiten enthalten sind und vor allem von Kindern konsumiert werden. Diese Bemühungen könnten interessante Möglichkeiten zur Reformulierung für Anbieter von Spezialinhaltsstoffen bieten.

### Wie ist der «Food Revolution» Fonds in Bezug auf dieses Thema aufgestellt?

Anbieter von Spezialinhaltsstoffen wie **Givaudan, IFF und Symrise** spielen eine entscheidende Rolle dabei, Lebensmittelprodukte sicherer zu machen. Seit Jahren konzentrieren sie sich darauf, ungesunde Bestandteile wie Salz, Zucker und Fett zu reduzieren oder zu eliminieren. Givaudan berichtet beispielsweise, dass zwei Drittel seines Portfolios gesündere Lebensmittel- und Getränkewahlmöglichkeiten fördert. Während sich RFK Jr. für die Reduzierung von „Chemikalien in Lebensmitteln“ einsetzt, dürfte diese Veränderung den Anbietern von Spezialinhaltsstoffen zugutekommen. Der Ersatz billiger künstlicher Zutaten durch natürliche Alternativen könnte diesen Unternehmen Möglichkeiten zur Wertsteigerung bieten.

Zusätzlich trägt das Schweizer Unternehmen **SGS** durch seine umfangreichen Test-, Inspektions- und Zertifizierungsdienste zur Lebensmittel- und Wassersicherheit bei. Ein weiterer bemerkenswerter Akteur in diesem Bereich ist NX Filtration, ein niederländischer Marktführer in der fortschrittlichen Membrantechnologie. **NX Filtration** verbessert die Wassersicherheit mit innovativen und nachhaltigen Reinigungslösungen, die entscheidende Herausforderungen bei der Bereitstellung von sauberem Wasser für den Konsum und die industrielle Nutzung angehen.

Mit Blick auf das Jahr 2025 bleibt der «Food Revolution» Fonds **strategisch gut aufgestellt, um von den wegweisenden Trends zu profitieren, welche die globale Lebensmittel- und Getränkeindustrie neugestalten werden**. Von der wachsenden Akzeptanz von Eigenmarken über das Nearshoring von Lieferketten und einen strukturellen Aufschwung bei M&A-Aktivitäten bis hin zu einem verstärkten Fokus auf Lebensmittelsicherheit – all diese Themen stehen im Einklang mit unserem Ziel, nachhaltige und langfristige Wachstumschancen zu erschliessen.

Der Fonds verfolgt das Ziel, Wert zu generieren und gleichzeitig gesündere, widerstandsfähigere Lebensmittelsysteme zu fördern, indem in innovative Anbieter von Spezialinhaltsstoffen, technologiegetriebene Automatisierungsspezialisten und Unternehmen investiert wird, die entscheidende Herausforderungen in der Lebensmittel- und Wassersicherheit angehen. Angesichts dieser **grundlegenden Veränderungen** sind wir zuversichtlich, dass unser Portfolio gut aufgestellt ist, um sich in dieser sich verändernden Landschaft erfolgreich zurechtzufinden und in den kommenden Jahren **attraktive Renditen für unsere Investoren zu erzielen**.



# Entwicklung unserer Subthemen





# Automatisierung und Agritech

---

**Der Teilbereich Automatisierung und Agritech profitiert vom Trend hin zu einer nachhaltigeren und effizienteren Nahrungsmittelproduktion.**

**Dieses Subthema erzielte im vierten Quartal die zweitbeste Performance, angetrieben vor allem durch JBT Corporation und erneut durch das deutsche Maschinenbauunternehmen GEA. Die landwirtschaftliche Produktion blieb schwach, jedoch zeigen globale Stimmungsindikatoren der Landwirte erste Anzeichen einer Erholung.**

**JBT Corporation**, ein führendes globales Maschinenbauunternehmen im Bereich FoodTech und automatisierte Systeme, hat am stärksten zur Performance beigetragen. Im Laufe des Quartals sicherte sich das Unternehmen alle noch ausstehenden behördlichen Genehmigungen, die für den Abschluss der geplanten Übernahme von Marel erforderlich waren. Zudem veröffentlichte JBT starke Quartalsergebnisse, welche die Erwartungen der Analysten übertrafen und auf eine fortlaufende Erholung des Geflügelmarkts im Jahr 2025 hindeuten.

**GEA**, ein führendes globales Unternehmen für Lebensmittel- und Getränkeanlagen, setzte im Quartal seine starke Performance fort. Das Unternehmen hatte die robusten Ergebnisse für das dritte Quartal 2024 bereits im Oktober vorab angekündigt und die EBITDA-Margenprognose für das Gesamtjahr auf 15.4–15.6% angehoben, gegenüber den zuvor angegebenen 14.9–15.2%, was die Erwartungen der Analysten übertraf.

**Krones**, ein weltweit führendes Unternehmen in der Maschinen- und Systemtechnik für Abfüllung und Verpackung, hat im letzten Quartal negativ zur Gesamttrendite des Portfolios beigetragen. Der Aktienkurs geriet nach den US-Wahlen unter Druck, aufgrund von Befürchtungen über mögliche Zölle, welche die Maschinenexporte von Krones in die USA beeinträchtigen könnten. Grundsätzlich ist das Unternehmen weiterhin gut aufgestellt, mit soliden Quartalsergebnissen und einer bestätigten Prognose für 2024. Das Unternehmen hob hervor, dass trotz herausfordernder gesamtwirtschaftlicher Bedingungen die Investitionsbereitschaft der Kunden in der Getränkeindustrie weiterhin stark bleibt. Krones erwartet für das Gesamtjahr 2024 weiterhin ein robustes Auftragswachstum.



# Alternative Proteine

**Der Teilbereich Alternative Proteine erforscht neue Quellen, um dem steigenden Bedarf an Proteinen gerecht zu werden. Dieses Teilportfolio, das wir weiterhin untergewichten, verzeichnete im vergangenen Quartal einen negativen Performancebeitrag.**

Dieses Subthema umfasst nun drei Positionen. Neben **Agronomics**, das Teil des «Disruptors-Baskets» ist, haben wir im vergangenen Quartal auch **Bunge** und **Mowi** in das Portfolio aufgenommen.

**Bunge** ist das weltweit führende Unternehmen in der Verarbeitung von Ölsaaten und ein bedeutender Produzent sowie Lieferant von spezialisierten pflanzlichen Ölen, Fetten und Proteinen. Es verfügt über eine starke globale Marktposition, insbesondere in den USA, Brasilien und Europa, unterstützt durch ein leistungsfähiges Beschaffungs- und Vertriebsnetz in Südamerika. Bunge befindet sich derzeit in der Fusion mit Viterra, einem führenden, vollständig integrierten globalen Agrarnetzwerk, das Produzenten und Konsumenten verbindet, um weltweit nachhaltige, rückverfolgbare und qualitätsgesicherte Agrarprodukte bereitzustellen. Das fusionierte Unternehmen wird voraussichtlich erhebliche Synergien erzielen, indem es hochkomplementäre Vermögenswerte nutzt, welche es Bunge erlauben die grössten Produktionsregionen der Welt mit den am schnellsten wachsenden Märkten zu verbinden. Das Management ist zuversichtlich, dass der Deal bis Ende des ersten Quartals 2025 abgeschlossen sein wird, vorbehaltlich aller regulatorischen Genehmigungen.

Wir haben ebenfalls **Mowi** in das Portfolio aufgenommen. Als eines der grössten Fischereiuunternehmen weltweit und als grösster Produzent von atlantischem Lachs, hält Mowi einen Marktanteil von etwa 20%. Das Unternehmen wird von dem Trend zu gesundem Essen profitieren, der die Nachfrage nach nachhaltigen Proteinen antreibt. Die Nachfrage nach Lachs dürfte weiterhin schneller wachsen als das Angebot. Für die nächsten fünf Jahre erwartet das Unternehmen ein jährliches Umsatzwachstum von 7-8%, sodass der Umsatz bis 2029 8.5 Milliarden Euro erreichen wird, verglichen mit 5.5 Milliarden Euro im Jahr 2023. Zusätzlich investiert Mowi erheblich in Post-Smolt- und Smart-Farming-Technologien, um die Gesundheit der Fische zu verbessern und die Überlebensraten zu steigern.





# Nachhaltige Verpackungslösungen

---

**Im vergangenen Quartal hat der Teilbereich Nachhaltige Verpackungslösungen am zweitschwächsten zur Performance beigetragen.**

**Während die Performance von Elopak weitgehend stabil blieb, gaben Crown Holdings und die SIG Group einen Teil der starken Aktienrenditen aus dem dritten Quartal 2024 wieder zurück.**

**Elopak**, ein führender globaler Anbieter von Kartonverpackungen und Abfüllanlagen, zeigt weiterhin eine starke Unternehmensdynamik und erzielte im dritten Quartal 2024 einen Rekordumsatz. Aufgrund der weiterhin starken Nachfrage nach den Lösungen von Elopak gab das Management im vergangenen Quartal bekannt, die Produktionskapazität in den USA zu verdoppeln. Der Bau der ersten Anlage schreitet planmässig voran und das Unternehmen wird voraussichtlich im ersten Halbjahr 2025 mit der Produktion beginnen.

Crown Holdings sowie die SIG Group verzeichneten im vergangenen Quartal die schwächste Aktienkursentwicklung. Die negative Performance beider Unternehmen ist darauf zurückzuführen, dass Anleger Gewinne mitnahmen, nachdem beide Unternehmen im dritten Quartal 2024 starke Kursgewinne erzielt hatten.

**Crown Holdings**, ein führender Anbieter von Verpackungsprodukten wie Aluminiumdosen für Lebensmittel, Getränke und andere Konsumgüter, meldete starke Quartalsergebnisse und übertraf die Konsens-Erwartungen beim Gewinn pro Aktie um 10%. Das Unternehmen hob ebenfalls seine Prognose für das Geschäftsjahr 2024 an und erklärte, dass die Quartalszahlen in jedem seiner globalen Getränkedosen-Geschäfte die ursprünglichen Erwartungen übertroffen haben.

Die **SIG Group** veröffentlichte solide Ergebnisse für das dritte Quartal 2024, im Einklang mit den Konsens-Erwartungen, und bestätigte die Prognose für das Geschäftsjahr 2024. Das organische Wachstum blieb mit 4.6% robust, während die Marge bei 25% lag. Das Unternehmen zeigt eine hohe Geschäftsstabilität, unterstützt durch seine weltweite Präsenz, insbesondere in wachstumsstarken Schwellenmärkten, sowie durch innovative Technologieangebote.

Im vergangenen Quartal haben wir unsere kleine Beteiligung an **Carbios**, einem französischen Unternehmen, das sich auf enzymbasierte Prozesse zur Zersetzung von Kunststoff spezialisiert hat, verkauft.



# Lebensmittelsicherheit und Clean Label

---

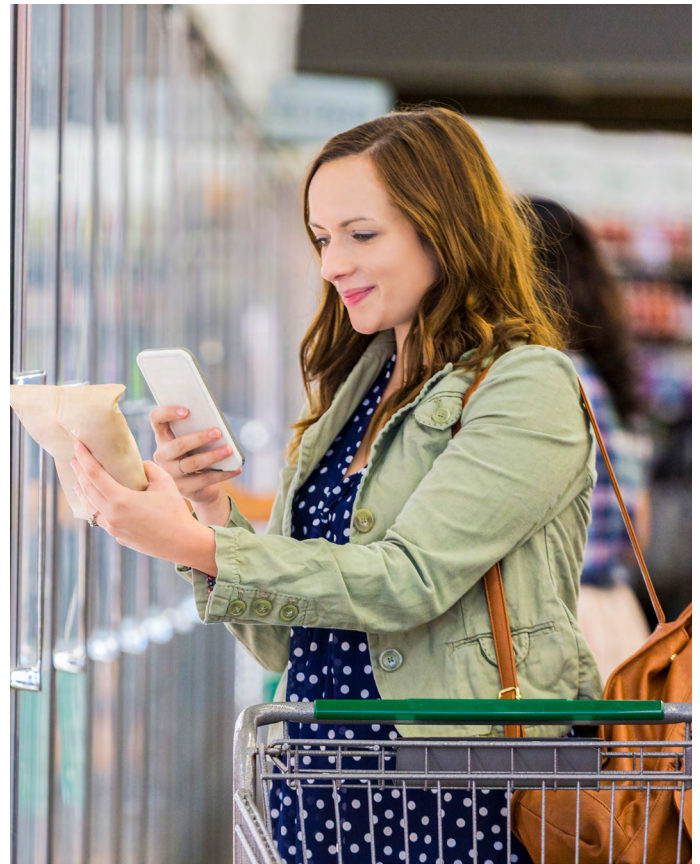
**Der Teilbereich Lebensmittelsicherheit und Clean Label unterstützt Innovationen in den Bereichen Wasser sowie Lebensmittel- und Futtermittelzutaten. Dieser Teilbereich lieferte den schwächsten Beitrag zur Quartalsperformance des Fonds, hauptsächlich bedingt durch eine markante Konsolidierung unserer Beteiligungen im Bereich der Spezialinhaltsstoffe.**

**Tate & Lyle**, das sich auf hochwertige Spezialzutaten und Lösungen spezialisiert hat, war der stärkste Performer innerhalb unseres Subthemas „Lebensmittelsicherheit und Clean Label“. Das Unternehmen meldete starke Quartalszahlen und hob ein ermutigendes Comeback beim Volumenwachstum von +6% hervor, zusammen mit weiterhin robustem Gewinnwachstum und solider Cash-Generierung. Im November gab Tate & Lyle zudem den erfolgreichen Abschluss der Übernahme von CP Kelco bekannt, wodurch ein führendes globales Unternehmen für Spezialinhaltsstoffe und Getränkelösungen entstanden ist.

**Badger Meter**, der führende Anbieter von innovativen Lösungen im Bereich intelligentes Wassermanagement, leistete auch einen positiven Beitrag zur Gesamtperformance. Obwohl die vierteljährlichen Ergebnisse leicht unter den Konsens-Erwartungen lagen, zeigte das Unternehmen eine starke Geschäftswiderstandsfähigkeit mit einem Umsatzwachstum von 12%, Rekordbetriebsgewinnmargen und robuster Cashflow-Generierung.

**DSM-Firmenich, Novonosis, Symrise und Givaudan** bewegten sich alle im Gleichschritt und zogen die Performance des Fonds im vergangenen Quartal nach unten. Die negativen Kursbewegungen waren weniger das Ergebnis der Quartalszahlen, die bei allen genannten Unternehmen robust blieben, sondern vielmehr auf die Bedenken der Investoren zurückzuführen, wonach sich die Inflation wieder anheizen könnte, angesichts möglicher Handelskriege zwischen den USA und mehreren Ländern weltweit.

Im vergangenen Quartal haben wir das Schweizer Unternehmen **SGS** in unser Portfolio aufgenommen. SGS ist das weltweit führende Unternehmen für Prüfungen, Inspektionen und Zertifizierungen. Das Unternehmen steht bereit von der strukturellen Expansion zu profitieren, die durch strengere Gesetze und wachsende Erwartungen an Sicherheit, Gesundheit und Wohlbefinden vorangetrieben wird. Darüber hinaus wird SGS von neuen Chancen profitieren, die sich durch Nearshoring und eine verstärkte Nähe in den Lieferketten ergeben.





# Bio-, gesunde und funktionelle Lebensmittel

---

Die Unternehmen im Teilbereich Bio-, gesunde und funktionelle Lebensmittel lieferten den stärksten Beitrag zur Quartalsperformance des Fonds. Die meisten unserer Positionen in diesem Teilportfolio gehören zu unserem „Disruptors-Basket“, welches zwischen den Quartalen eine hohe Volatilität aufweisen kann. Dennoch bleiben die zugrunde liegenden Trends für dieses Subthema vielversprechend, da alle unsere Portfoliounternehmen weiterhin mit einem Wachstum im Jahr 2025 rechnen.

**Chromadex**, ein globales Biowissenschaftsunternehmen, das sich dem gesunden Altern widmet, hat im vergangenen Quartal am stärksten performt. Das Unternehmen meldete sein bisher bestes Quartal und erzielte einen Umsatzanstieg von 31% im Vergleich zum Vorjahr sowie eine starke Bruttomarge von 63.5%. Die Prognose für das Geschäftsjahr 2024 war ebenfalls positiv, mit einem erwarteten Umsatzwachstum von 15% im Vergleich zum Vorjahr, angetrieben durch die fortgesetzte Expansion im E-Commerce-Geschäft und durch etablierte Partnerschaften. Am 9. Dezember nahmen wir Gewinne mit und verkauften unsere Position in Chromadex, nachdem der Aktienkurs im letzten Quartal um 75% gestiegen war.

**BellRing Brands**, ein wachsender Marktführer im globalen Bereich von Ernährungsprodukten, der fertige Shakes und Proteinpulver anbietet, hat ebenfalls positiv zur Performance im vergangenen Quartal beigetragen. Die Quartalszahlen übertrafen die Markterwartungen und verzeichneten ein starkes Umsatzwachstum von 18%. Die Marke Premier Protein erzielte Rekordwerte bei der Haushaltsdurchdringung und den gesamten Vertriebspunkten, während sie auch erhebliche Marktanteilsgewinne sowohl bei Shakes als auch bei Pulver verzeichnete. Zusätzlich gab das Management eine zuversichtliche Prognose für das Geschäftsjahr 2025 ab und erwartet ein Umsatzwachstum im Bereich von 12% bis 16%, mit einem Anstieg des bereinigten EBITDA zwischen 5% und 11%.

Im vergangenen Quartal haben wir **Glanbia**, ein irisches multinationales Ernährungsunternehmen, das Sportnahrungs- und Lifestyle-Produkte für gesundheitsbewusste Verbraucher anbietet, in das Portfolio aufgenommen. Glanbia ist gut positioniert, um von den wachsenden Trends im Bereich Protein zu profitieren, verfügt über eine starke Bilanz und befindet sich auf dem Weg, die operative Komplexität zu reduzieren.

Wir haben unsere kleine Position in **Celsius**, einem globalen Getränkeunternehmen und Hersteller von Premium-Lifestyle-Energydrinks, verkauft, da das organische Umsatzwachstum stagniert und bisher keine Anzeichen einer Verbesserung zu erkennen sind.



# Neue Formen des Konsums

---

**Der Teilbereich Neue Formen des Konsums konzentriert sich auf die Digitalisierung des Lebensmitteleinzelhandels. Dieses Subthema hat am drittbesten zur Gesamtperformance im letzten Quartal beigetragen, hauptsächlich getrieben durch DoorDash und Zebra Technologies.**

**DoorDash**, die in San Francisco ansässige Plattform für Lebensmittel-Lieferdienste, war das bestperformende Unternehmen in diesem Teilportfolio. Das Unternehmen erzielte im 3. Quartal 2024 starke Ergebnisse, mit einem Anstieg der Gesamtbestellungen um 18% im Jahresvergleich und einer Umsatzsteigerung von 25% im Vergleich zum Vorjahr. Das bereinigte EBITDA erreichte einen Rekordwert, und das Unternehmen verzeichnete erstmals einen positiven Nettogewinn. Die Prognose für das 4. Quartal 2024 übertraf die Erwartungen, angetrieben von stetigem Wachstum im Restaurantgeschäft und einer weiterhin starken Expansion in neuen Geschäftsbereichen. Nach einer starken Kursentwicklung der Aktie im Jahr 2024 haben wir im Dezember Gewinne mitgenommen und unsere Position in DoorDash verkauft.

Ein weiteres Unternehmen, das positiv zur Performance im letzten Quartal beigetragen hat, war **Zebra Technologies**. Der Umsatz und der Gewinn pro Aktie lagen über den Konsenserwartungen, gestützt auf eine starke Pipeline und die verstärkten Anstrengungen der Einzelhändler, grössere Projekte abzuschliessen. Das Management hat erneut seine Prognose für das Geschäftsjahr 2024 angepasst und geht nun von einem Umsatzwachstum von etwa 8% aus, im Vergleich zur zuvor prognostizierten Spanne von 4-7%. Zebra Technologies hob hervor, dass die Anzeichen einer Erholung in allen Endmärkten besser als erwartet sind und nicht nur bei den Einzelhändlern.

**Delivery Hero**, die in Deutschland ansässige Lieferplattform, verzeichnete im vergangenen Quartal eine negative Performance. Die Glovo-Einheit in Spanien hat von einem Freiberufler-Modell auf ein Beschäftigungsmodell für die Lieferfahrer umgestellt, um rechtliche Unsicherheiten zu vermeiden. Diese Änderung hatte eine negative Auswirkung von rund 100 Millionen Euro auf das bereinigte EBITDA. Unterdessen blockierte die taiwanische Wettbewerbsbehörde die geplante Übernahme des Foodpanda-Geschäfts von Delivery Hero durch Uber und verwies auf wettbewerbsrechtliche Bedenken. Positiv hervorzuheben ist, dass Delivery Hero sein Talabat-Geschäft erfolgreich an der Dubai Financial Market gelistet und dabei rund 2.0 Milliarden USD aufgenommen hat.

Im Laufe des Quartals haben wir eine Position in **Deliveroo** aufgebaut, einem führenden Lieferdienst mit Sitz in London.





# Factsheet

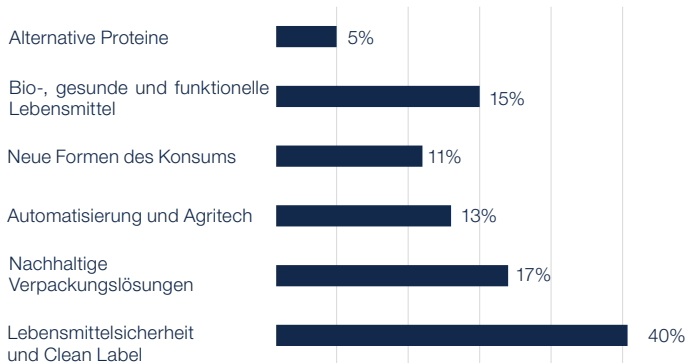
## Wichtige Informationen

Fondsdomizil	Luxemburg
Assetklasse	Aktien
Rechtsform	UCITS V
Währung	CHF, EUR, USD
Währungs Hedge	Nein
Ertragsverwertung	thesaurierend

## Fondsdaten

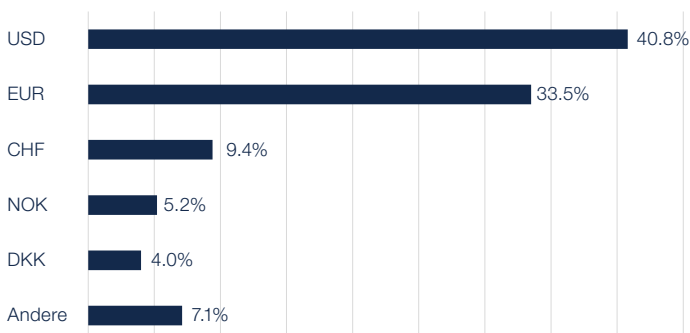
Handelbarkeit	Täglich
Lancierungsdatum	30. April 2021
Verwaltungsgesellschaft	FundPartner Solutions (Europe) S.A.
Depotbank	Pictet & Cie (Europe) S.A., Succursale de Luxembourg
Investment Manager	Picard Angst AG
Revisionsgesellschaft	Deloitte Audit
Vertriebszulassung	LU, DE, UK, CH, FR

## Allokation nach Subthema



Quelle: Bloomberg / Picard Angst

## Allokation nach Währung



Quelle: Bloomberg

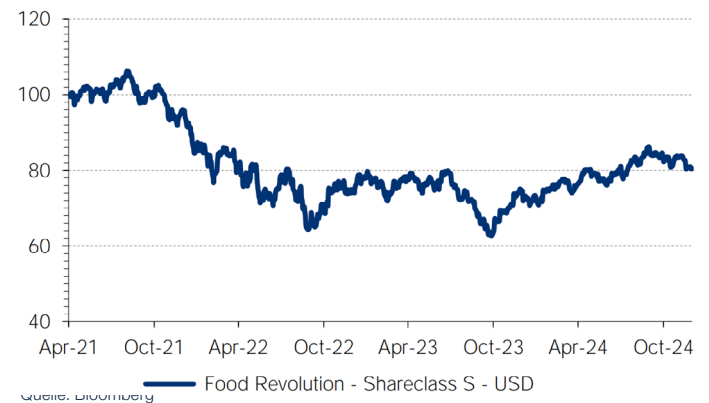
## Daten per 31.12.2024

Fondsvermögen, USD Mio.	62.69
# Positionen	40

## Zeichnungen und Rücknahmen

Cut-off	bis 14:00 (MEZ)
Zeichnung	T+2
Rücknahme	T+3

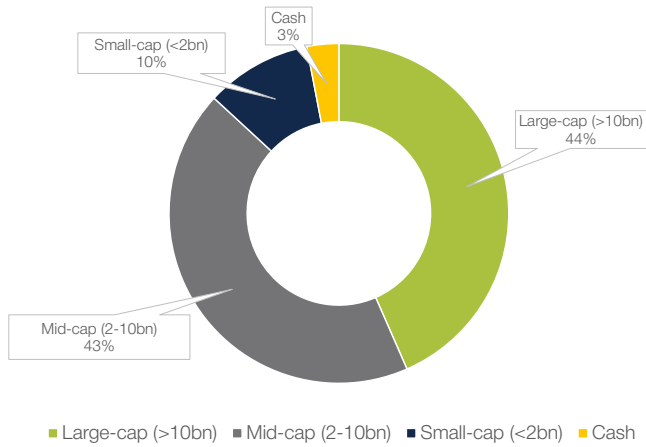
## Performance in USD



## Performance in %

Seit	1 Monat	3 Monaten	2024 YTD	1 Jahr	2 Jahre	Seit Auflegung
USD	-4.0%	-6.7%	7.8%	7.8%	8.3%	-19.5%
CHF	-1.2%	0.3%	16.1%	16.1%	6.1%	-20.1%
EUR	-2.1%	0.6%	15.0%	15.0%	11.6%	-6.5%

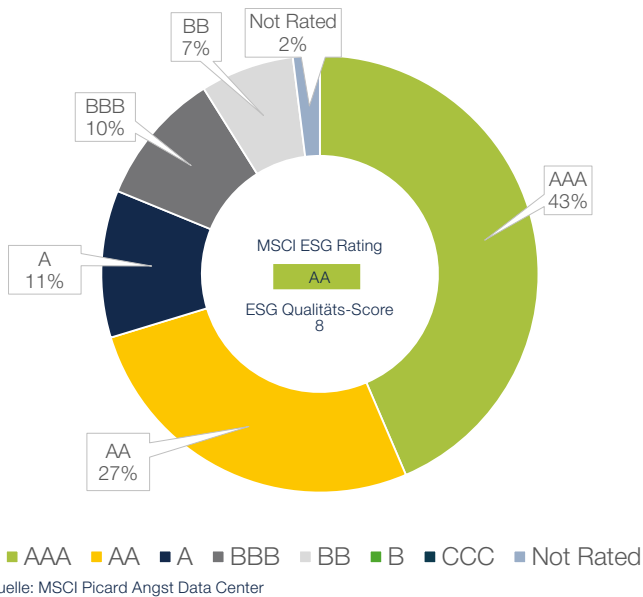
## Portfoliostruktur



## Top 10 Positionen im Portfolio

ISSUER	GEWICHT	ESG RATING
GEA Group AG	4.58%	AAA
Veralto Corp	4.39%	AAA
Xylem Inc/NY	4.38%	AAA
Krones AG	4.30%	BBB
Kerry Group PLC	4.24%	AAA
Huhtamaki Oyi	4.12%	A
Novonesis (Novozymes) B	3.97%	AAA
Symrise AG	3.90%	AA
SIG Group AG	3.54%	AAA
Zebra Technologies Corp	3.44%	A

## ESG-Abdeckung des Portfolios nach Marktwert: 98%

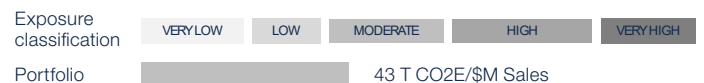


## ESG Score, Impact Revenue & Temperature



Source: MSCI Picard Angst Data Center

## Karbon-Fussabdruck



## Rechtshinweise

Diese Offenlegung wurde unter Verwendung von Informationen von MSCI ESG Research LLC oder deren verbundenen Unternehmen oder Informationsanbietern erstellt. Obwohl die Informationsanbieter der Picard Angst AG, insbesondere die MSCI ESG Research LLC und ihre verbundenen Unternehmen (die "ESG-Parteien"), Informationen (die "Informationen") aus Quellen beziehen, die sie für zuverlässig halten, übernimmt keine der ESG-Parteien eine Garantie für die Originalität, Genauigkeit und/oder Vollständigkeit der hierin enthaltenen Daten und lehnt ausdrücklich alle ausdrücklichen oder stillschweigenden Garantien ab, einschliesslich derjenigen der Marktgängigkeit und der Eignung für einen bestimmten Zweck. Die Informationen dürfen nur für den internen Gebrauch verwendet werden, sie dürfen in keiner Form vervielfältigt oder weiterverbreitet werden und dürfen nicht als Grundlage oder Bestandteil von Finanzinstrumenten, Produkten oder Indizes verwendet werden. Darüber hinaus kann keine der Informationen dazu verwendet werden, um zu entscheiden, welche Wertpapiere zu kaufen oder zu verkaufen sind oder wann diese zu kaufen oder zu verkaufen sind. Keine der ESG-Parteien haftet für Fehler oder Auslassungen im Zusammenhang mit den hierin enthaltenen Daten oder für direkte, indirekte, besondere, strafende, Folgeschäden oder andere Schäden (einschliesslich entgangener Gewinne), selbst wenn sie über die Möglichkeit solcher Schäden informiert wurde.

# Glossar

---

## ESG Rating

ESG Rating: Entwickelt, um die Widerstandsfähigkeit eines Unternehmens gegenüber langfristigen, branchenrelevanten Umwelt, Sozial und Governance Risiken (ESG) zu messen. Die ESG Ratings reichen von Leader (AAA, AA), Average (A, BBB, BB) bis zu Laggard (B, CCC).

## Impact-Umsätze

Misst den Anteil des Umsatzes mit Produkten und Dienstleistungen, die zur Lösung der grossen sozialen und ökologischen Herausforderungen der Welt beitragen. Das Impact Revenue wird in die Kategorien unerheblich ( $\leq 1\%$ ), niedrig ( $>1\%$  bis  $\leq 5\%$ ), moderat ( $>5\%$  bis  $\leq 10\%$ ), hoch ( $>10\%$  bis  $\leq 20\%$ ) und sehr hoch ( $>20\%$ ) eingeteilt.

## Temperatur

Die Temperatur zeigt das Implied Temperature Rise des Portfolios basierend auf der Methode von MSCI ESG Research.

## ESG Qualitäts Score

Misst die Fähigkeit des Portfolios, mittel bis langfristig die wichtigsten Risiken und Chancen zu managen, die sich aus Umwelt, Sozial und Governance Faktoren ergeben. Er basiert auf den MSCI ESG Ratings und wird auf einer Skala von 0 bis 10 (am schlechtesten bis am besten) gemessen.

## Karbon-Fussabdruck

Misst das Engagement in kohlenstoffintensiven Unternehmen. Es basiert auf MSCI Carbon Metrics und wird als portfoliogewichteter Durchschnitt der Kohlenstoffintensität der Unternehmen berechnet. Das Kohlenstoffrisiko wird in die Kategorien sehr niedrig (0 bis  $<15$ ), niedrig (15 bis  $<70$ ), moderat (70 bis  $<250$ ), hoch (250 bis  $<525$ ) und sehr hoch ( $\geq 525$ ) eingeteilt.

# Wichtiger Hinweis

---

“Diese Offenlegung wurde unter Verwendung von Informationen von MSCI ESG Research LLC oder deren verbundenen Unternehmen oder Informationsanbietern erstellt. Obwohl die Informationsanbieter der Picard Angst AG, insbesondere die MSCI ESG Research LLC und ihre verbundenen Unternehmen (die “ESG Parteien”), Informationen (die “Informationen”) aus Quellen beziehen, die sie für zuverlässig halten, übernimmt keine der ESG Parteien eine Garantie für die Originalität, Genauigkeit und/oder Vollständigkeit der hierin enthaltenen Daten und lehnt ausdrücklich alle ausdrücklichen oder stillschweigenden Garantien ab, einschliesslich derjenigen der Marktgängigkeit und der Eignung für einen bestimmten Zweck. Die Informationen dürfen nur für den internen Gebrauch verwendet werden, sie dürfen in keiner Form vervielfältigt oder weiterverbreitet werden und dürfen nicht als Grundlage oder Bestandteil von Finanzinstrumenten, Produkten oder Indizes verwendet werden. Darüber hinaus kann keine der Informationen dazu verwendet werden, um zu entscheiden, welche Wertpapiere zu kaufen oder zu verkaufen sind oder wann diese zu kaufen oder zu verkaufen sind. Keine der ESG Parteien haftet für Fehler oder Auslassungen im Zusammenhang mit den hierin enthaltenen Daten oder für direkte, indirekte, besondere, strafende, Folgeschäden oder andere Schäden (einschliesslich entgangener Gewinne), selbst wenn sie über die Möglichkeit solcher Schäden informiert wurde.”

Der in der vorliegenden Unterlage genannte Fonds (nachstehend der “Fonds”) gewährleistet nicht, dass die in diesem Bericht enthaltenen Daten (nachstehend die “Daten”) vollständig und genau sind. Der Fonds haftet in keiner Weise für diesen Bericht. Diese Marketing Unterlage wird vom Fonds oder von zugelassenen Vertriebssträgern ausschliesslich zu Informationszwecken verteilt und stellt in keinem Fall ein Angebot zur Zeichnung von Anteilen des Fonds dar. Zeichnungen des Fonds, eines Investmentfonds nach Luxemburger Recht (SICAV), sollten in jedem Fall auf der Grundlage des jeweiligen Verkaufsprospekts, der Wesentlichen Anlegerinformationen (KIID), der Statuten sowie des letzten Jahres und Halbjahresberichts erfolgen und sind erst nach Einholen einer unabhängigen Expertenmeinung zu Finanz, Rechts, Buchhaltungs und Steuerfragen zu vollziehen. Interessenten können diese Unterlagen kostenlos bei zugelassenen Vertriebssträgern und am Sitz des Fonds, Avenue John F. Kennedy 15, L 1855 Luxemburg, beziehen. Sie stehen auch im jeweiligen Bereich auf der Website [www.fundsquare.net](http://www.fundsquare.net).

Die Fondserträge können aufgrund von Wechselkursschwankungen steigen oder sinken. Die in diesem Bericht enthaltenen Bewertungen von Wertpapieren oder anderen Finanzinstrumenten basieren auf Daten von üblichen Finanzinformationsquellen (nachstehend “Datenlieferanten”) und können ohne vorherige Ankündigung aktualisiert werden. Die Datenlieferanten geben keine Gewähr für Stichhaltigkeit, Genauigkeit, Rechtzeitigkeit und Vollständigkeit ihrer Daten und Informationen (nachstehend die “Drittparteidaten”). Die Datenlieferanten geben keine Erklärungen zur Zweckmässigkeit von Kapitalanlagen ab. Diese werden von ihnen weder unterstützt noch gefördert, emittiert, verkauft oder sonstwie empfohlen. Anlagen in einen Teilfonds sind mit verschiedenen Risiken verbunden, die im Verkaufsprospekt erläutert werden.

Die Drittparteidaten werden im „Ist“-Zustand bereitgestellt; die Datenlieferanten schliessen jegliche Garantie (u.a. die impliziten Garantien für die Verwendbarkeit und Tauglichkeit für einen bestimmten Zweck) aus. Datenlieferanten, ihre Tochtergesellschaften und alle anderen Personen, die an der Zusammenstellung, Berechnung oder Erstellung von Drittparteidaten beteiligt sind, haften in keinem Fall für Schäden im Zusammenhang mit Drittparteidaten, auch nicht für solche, die durch den Gebrauch von bzw. das Vertrauen auf solche Drittparteidaten entstehen könnten.

Die Daten dürfen nur von der Person gelesen und/oder benutzt werden, für die sie bestimmt sind. Der Fonds übernimmt keine Haftung für die Verwendung, Übermittlung oder Nutzung der Daten. Folglich erfolgt jegliche Wiedergabe, Vervielfältigung, Offenlegung, Änderung und/oder Veröffentlichung der Daten unter alleiniger Verantwortung des Empfängers dieses Berichts und unter Ausschluss jeglicher Haftung des Fonds. Der Empfänger des Berichts verpflichtet sich, die geltenden Gesetze und anwendbaren Bestimmungen der Jurisdiktionen einzuhalten, in denen er die Daten nutzt.

Die künftige Performance unterliegt der Besteuerung, die von der persönlichen Situation des jeweiligen Anlegers abhängt und sich in Zukunft ändern kann. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte finden Sie unter folgendem Link: <https://www.group.pictet/media/sd/176b100a-b205a6e6aef82b0250138f889675b903>.