

Juni 2020

Asset Management Equity

Thematic Insights: Edutainment

“As online learning becomes the norm [...] we believe the prospective students will increasingly view online programs as attractive alternatives to campus-based programs. Quality will matter here, and when done right [...] online can be as good as or even better than the campus.”¹

Chuck Paucek,
CEO und Mitbegründer von 2U¹



COVID-19 als wirkungsvoller Katalysator für EdTech

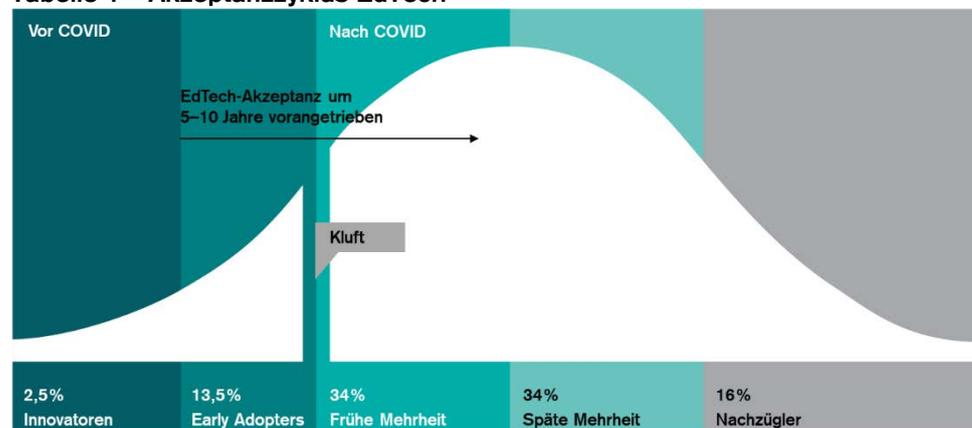
Dr. Kirill Pyshkin, Fondsmanager, Credit Suisse Asset Management

Dr. James Gifford, Leiter Impact Advisory, Credit Suisse AG

Im vergangenen Jahr berichteten wir, dass das Bildungswesen einer der Sektoren mit der geringsten Nutzerakzeptanz für digitale Technologien ist. Sie machen lediglich 2–3 % der Gesamtausgaben im Bildungssektor aus, weniger als in praktisch jedem anderen Sektor der modernen Wirtschaft.

Unserer Einschätzung nach wird die Akzeptanz digitaler Lernangebote im Zeitverlauf zunehmen und die EdTech-Ausgaben dürften jährlich im zweistelligen Bereich wachsen. Was wir allerdings nicht vorausahnen konnten, war die COVID-Krise mit ihrer transformativen Auswirkung auf den Bildungssektor. Die Akzeptanz und die Nutzung von EdTech-Lösungen haben deutlich zugelegt und die Nachfrage ist rasant gestiegen, wie wir im weiteren Verlauf dieses Thematic Insights aufzeigen werden, wodurch die Digitalisierung im Bildungswesen um fünf bis zehn Jahre beschleunigt wurde.

Tabelle 1 – Akzeptanzzyklus EdTech



Quellen: Credit Suisse, “COVID-19, The (Great) Disruptor of Education & Work”, Nutzung mit freundlicher Genehmigung von EdTechX.

¹2U Inc. (2020): Q1 2020 Earnings Call. Bloomberg-Transkript vom 30. April 2020, Seite 4.

Das Coronavirus zwang Schüler, Studenten und Pädagogen weltweit, von einem Tag auf den anderen auf digitalen Unterricht umzustellen. Laut Beobachtungen der UNESCO ordneten 191 Staaten landesweite Schließungen von Bildungseinrichtungen an, von denen rund 98 % der Schüler und Studenten in aller Welt betroffen waren.² Dies führte in den vergangenen Monaten zu einem beispiellosen Experiment, bei dem digitale Lernangebote in rasendem Tempo eingeführt wurden. Während der Coronavirus-Krise hatten weltweit mehr als 90 % der Schulen und ein Großteil der Universitäten ihre Tore geschlossen und den Unterricht auf digitale Kanäle verlagert. Ende April 2020 erhielten rund 1,7 Milliarden Schüler und Studenten Fernunterricht über eine Kombination aus Arbeitsplatz- und Lerntechnologien wie Zoom, Google Classrooms und Microsoft Teams.

Beispielloser Anstieg der Nutzerzahlen

Dem Anbieter der Sprachlern-App Duolingo zufolge ließen sich in der Regel drei bis fünf Tage nach der Einführung von Ausgangsbeschränkungen Spitzenwerte im Datenverkehr feststellen. Dieser verdoppelte sich zunächst in China, anschließend in Korea und erhöhte sich schließlich um 135 % in Spanien, um 100 % in Italien und um 90 % in den USA. Dabei gab es zwei Arten von Hauptnutzern: Schüler und Studenten, denen Online-Lernmaterial von Lehrern und Dozenten zugewiesen wurde, und Erwachsene, die Social Distancing zu Hause praktizierten und sich für Kurse anmeldeten. Coursera meldete einen Anstieg der Neuanmeldungen um das Fünffache, wobei Kurse zur persönlichen Weiterentwicklung am beliebtesten waren. Insgesamt verzehnfachte sich die Zahl der angemeldeten Nutzer.³

Als in China die ersten Fälle des Coronavirus bekannt und Schulen geschlossen wurden, boten digitale Lernplattformen ihre Online-Kurse gratis an, woraufhin die Zahl der neuen Nutzer häufig um das Zehnfache anstieg. Koolearn, GSX und Youdao, drei außerschulische Nachhilfedienste auf reiner Online-Basis, verzeichneten in dieser Zeit jeweils mehr als zehn Millionen Anmeldungen für ihr kostenloses Kursangebot. Im Vergleich dazu belief sich die Zahl der Nutzer zahlungspflichtiger Kurse vor der Krise auf einige Hunderttausend. Der Download von Lern-Apps schnellte in China auf 127 Millionen, was fast einer Verdopplung des Werts vor der Corona-Krise entspricht.⁴ Mit der Verlagerung des Unterrichts der Schulen ins Internet ging zudem ein sprunghafter Anstieg der in China verkauften iPads einher und führte zu Verfügbarkeitsengpässen.⁵

Parallel zu der Verbreitung des Virus in der ganzen Welt beobachteten EdTech-Unternehmen rund um den Globus einen Anstieg ihrer Nutzerzahlen. Als im März 2020 die ersten Schulen schlossen, konnte die Plattform Seesaw, mit der Schüler ein digitales Portfolio ihrer Arbeiten anlegen und mit Eltern oder Lehrern teilen, ihre Reichweite innerhalb eines Monats verzehnfachen.⁶ Google Classrooms, das es Lehrern ermöglicht, Unterrichtsaufgaben und Materialien an Schüler zu versenden, verdoppelte im März 2020 seine Nutzerzahl auf 100 Millionen⁷, während die indische Online-Lern-App Byju's im selben Monat sechs Millionen neue Nutzer registrierte⁸. In Brasilien verzeichnete Estácio bei den Anmeldungen für reinen Online-Unterricht im ersten Quartal 2020 einen Zuwachs von 55 %. Der US-Anbieter für digitale Lehrbücher Chegg meldete im selben Quartal bei den Abonnements für seine digitalen Lerndienste einen Anstieg von 35 %. Ebenfalls in den USA registrierten sich innerhalb weniger Wochen Tausende von Schulen bei Newsela, einer App für attraktive digitale Inhalte und Lernressourcen.

Branche bietet Schülern und Lehrern beispiellose Unterstützung in Zeiten der Krise

Während der Pandemie haben viele EdTech-Unternehmen wichtige Gesellschaftsrollen übernommen. Wir möchten an dieser Stelle gute Corporate Citizenship-Beispiele aus drei Ländern – Brasilien, China und den USA – vorstellen, die Schülern, Studenten oder Universitäten ihre Plattformen und Dienste in dieser Zeit kostenlos angeboten haben.

² <https://en.unesco.org/Coronavirus/educationresponse>, letzter Zugriff am 12. Mai 2020.

³ GSV Virtual Summit Series (1. Programm von Mittwoch, 1. April).

⁴ <https://global.chinadaily.com.cn/a/202004/06/WS5e8a6f3aa310128217284886.html>, letzter Zugriff am 11. Mai 2020.

⁵ <https://asia.nikkei.com/Spotlight/Coronavirusvirus/China-demand-for-e-learning-bites-into-Apple-s-iPad-supply>, letzter Zugriff am 11. Mai 2020.

⁶ <https://www.theguardian.com/technology/2020/apr/24/remote-learning-classroom-technology-Coronavirusvirus>, letzter Zugriff am 12. Mai 2020.

⁷ <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-04-09/google-widens-lead-in-education-market-as-students-rush-online>, letzter Zugriff am 14. Mai 2020.

⁸ <https://www.businessinsider.in/business/startups/news/byjus-adds-6-million-new-students-in-a-month-after-the-nation-goes-into-a-complete-lockdown/articleshow/75009408.cms>, letzter Zugriff am 12. Mai 2020.

Afya Educational⁹

Afya ist eine führende Unternehmensgruppe im Bereich der medizinischen Ausbildung in Brasilien. Bereits vor der Corona-Krise kooperierte Afya mit staatlichen Stellen im Rahmen des Programms „Mais Médicos“, mit dem der Ärztemangel in ländlichen Gebieten Brasiliens gezielt behoben werden sollte. Als sich das Virus ausbreitete, verlagerte Afya den Präsenzunterricht auf die Online-Plattform des Unternehmens und stellte diese während des Lockdowns anderen medizinischen Einrichtungen kostenlos zur Verfügung. Mehr als 9000 Medizinstudenten aus 30 öffentlichen und privaten Bildungseinrichtungen haben bisher auf die Plattform von Afya zugegriffen. Zudem entwickelte Afya einen kostenlosen Fachlehrgang zu medizinischen Verfahren rund um das Coronavirus für Krankenhäuser, Ärztekammern, medizinische Fakultäten und Studenten. Der Kurs „Conducts for emergencies in COVID-19“ legt den Schwerpunkt auf mechanische Beatmung, respiratorische Notfälle und Bilddiagnosen.

Youdao Inc.

In China ging Youdao Inc., ein Anbieter von digitalen Lernlösungen und Online-Nachhilfe, ebenfalls mit gutem Beispiel voran und bot Unterstützung für die Bevölkerung. Das Unternehmen hatte nach dem kürzlich erfolgten Börsengang im Jahr 2019 ein hohes Wachstum vorgelegt und Investitionen in Angebote und Funktionalitäten getätigt. Während der Ausgangssperre bot Youdao kostenlose digitale Kurse an. „[We] have a social responsibility to assist in any way we can. [...] [T]here have been over 10 million free students, free course enrollments, since we launched the campaign on January 24, [2020]¹⁰“, so CEO Dr. Feng Zhou im Earnings Call vom 27. Februar 2020¹⁰.

2U Inc.

2U bietet schlüsselfertige Plattformen für das digitale Lernangebot von Top-Universitäten in den USA und anderen Ländern. Die Mission von 2U besteht darin, die Qualifizierungslücke zu schließen, indem das Unternehmen breiteren Zugang zu qualitativ hochwertiger Bildung gewährt. In diesem Rahmen entwickelt und betreibt 2U Online-Plattformen für Universitätsstudiengänge in stark nachgefragten Bereichen für Partner wie UCL, Oxford, Yale und 70 weitere Einrichtungen. Neben dem Aufbau einer digitalen Struktur für das Lernangebot für Studierende stellt 2U Dozenten individuelle Schulungen und Dienste zur Optimierung ihres Erfolgs im virtuellen Hörsaal bereit. Als sich das Coronavirus Anfang März 2020 auch in den USA ausbreitete, bot 2U allen Dozenten seiner Partneruniversitäten umgehend kostenlose Schulungen und Best Practices für die digitale Lehre an, da der Online-Unterricht für viele von ihnen völlig neu war. Darüber hinaus führte 2U „Studio in a Box“ ein, ein benutzerfreundliches Toolkit, das Dozenten die Aufzeichnung von Lehrveranstaltungen und Videoinhalten von zu Hause aus ermöglicht.

Verantwortung zahlt sich in zukünftigen Dividenden aus

Die Unterstützung von Schülern, Studenten, Lehrern, Dozenten und Familien durch den kostenlosen Zugang zu Kursen, Studiengängen, Schulungen und Produkten ist in Krisenzeiten eine moralische Verpflichtung. Die Pandemie hat sich in vielerlei Hinsicht als vorteilhaft für die EdTech-Branche erwiesen, da sie den Kunden Dienstleistungen näherbrachte, von denen diese vor dem 24. Januar 2020 nicht einmal ahnten, dass sie sie benötigen würden.

So erklärte CEO und Mitbegründer Chuck Pauczek beim Earnings Call von 2U am 30. April 2020¹¹: „[W]e all witnessed how COVID-19 created an urgent need for every university to move their programs online. This rush to remote learning happened almost overnight.[...] We now believe that this forced transition online will substantially increase the demand from universities for our core product offerings and new solutions. The need to deliver truly high-quality online programs, not just remote live lectures, at a time when universities are facing unprecedented financial constraints and challenges makes our [...] model even more compelling and valuable.“

Youdao erkannte, dass sich durch die Corona-Krise Möglichkeiten boten, neuen Nutzern das Produkt rasch bereitzustellen¹²: „[T]he outbreak significantly raises the awareness of online education. So business-wise, it's very positive for our courses. So we are doing several things. [...] [W]e are offering free courses to our users and [...] most of the result [...] is actually branding awareness. [As] a lot of users [...] [try] these free courses, they get to know Y[ou]dao and get to know online education for the first time.[...] [T]he second thing we're doing is [...] offering [...] low cost trial courses. [...] what we are seeing is [...] much lower user acquisition cost over the period of time and also better conversion rates [...] [W]e are spending more on marketing [...] [M]ost of that is actually on the low cost trial courses. [And] this enables us to ramp up the business faster.“

Es ist noch zu früh, um abzuschätzen, wie viele Nutzer des zurzeit kostenlosen Angebots schließlich zu zahlenden Abonnenten werden. Doch selbst wenn die Konversionsrate deutlich

⁹ <https://ir.afya.com.br/news-releases/news-release-details/afya-launches-online-solutions-help-healthcare-professionals>, letzter Zugriff am 11. Mai 2020.

¹⁰ Youdao Inc. (2020): Q4 2019 Earnings Call. Bloomberg-Transkript vom 27. Februar 2020, Seiten 5 und 7f.

¹¹ 2U Inc. (2020): Q1 2020 Earnings Call. Bloomberg-Transkript vom 30. April 2020, Seite 3.

¹² Youdao Inc. (2020): Q4 2019 Earnings Call. Bloomberg-Transkript vom 27. Februar 2020, Seite 7f.

geringer wäre als in der Vergangenheit, würde dies immer noch einen deutlichen Anstieg zahlender Nutzer bedeuten und die Umsätze in Zukunft ankurbeln. Ein Blick auf die drei Top-Player in China deutet zudem darauf hin, dass sich durch die Gratiskurse, die Schülern während der Pandemie angeboten wurden, die Kundengewinnungskosten um 95 % reduziert haben könnten.¹³ Mit anderen Worten: Diese Unternehmen können ein erhebliches Umsatzwachstum bei gleichzeitiger Verbesserung der Margen verzeichnen, was die außerordentliche Kursentwicklung der Pure-Play-Unternehmen im EdTech-Bereich während des COVID-19-Ausbruchs rechtfertigen könnte.

Die Zukunft des Lernens heißt EdTech

So wie EdTech-Unternehmen im Zuge der Krise von einer „unerwarteten und weitreichenden Unterstützung der Markenbekanntheit“ profitiert haben könnten, verbuchte die gesamte Branche aufgrund der Pandemie einen Zuwachs an Aufmerksamkeit und Anerkennung. Obschon dieser Effekt zu diesem frühen Zeitpunkt schwer zu quantifizieren ist, wird die Krise die Entwicklung der Branche voraussichtlich beschleunigen und viele EdTech-Unternehmen dürften Investitionen in neue Funktionalitäten vorziehen. Dank der zusätzlichen Ressourcen und einer enormen Zahl von Lehrenden und Schülern, die dem digitalen Lernen nun offener gegenüberstehen, könnte EdTech zum Katalysator einer Transformation des traditionellen Bildungswesens werden.

Der Ausbruch des Coronavirus hatte einen unerwarteten Nebeneffekt: Er hat Lehrenden, staatlichen Stellen und nicht zuletzt Schülern und Eltern verdeutlicht, dass viele Online-Lösungen ebenso effektiv sind wie traditionelle Ausbildungsmodelle – in einigen Fällen sogar effektiver. Das Coronavirus hat dem Blended-Learning-Modell Aufschwung verschafft, bei dem Pädagogen durch Technologie nicht ersetzt, sondern unterstützt werden. Sowohl in Industrie- als auch in Schwellenländern haben sich Millionen von Schülern und Lehrern für kostenlose Versionen von Lern-Apps aus dem EdTech-Bereich angemeldet und testen unterschiedliche Formate und Technologien. Wenn Schüler und Studenten in aller Welt in die Klassenzimmer und Hörsäle zurückkehren, werden sie die attraktivsten Apps voraussichtlich auch weiterhin nutzen. Da sie nun verstärkt auf die Flexibilität und die Vorteile adaptiver Lernmodelle setzen, die das digitale Lernen bietet, werden diese Technologien ihren Weg wahrscheinlich zunehmend in den konventionellen Schulunterricht und die Lehre an den Universitäten finden.

Tiefgreifende Veränderungen der Arbeitswelt

Die Menschen wagen sich vorsichtig aus dem Lockdown und versuchen, sich angesichts einer Vielzahl „neuer Normalitäten“ zurechtzufinden. Dazu gehört auch ein grundlegender Wandel des Arbeitsalltags: Die Welt hat sich verändert. Die Bedeutung des flexiblen Arbeitens wird zunehmen und damit auch der Bedarf an Technologie und Automatisierung. Bedauerlicherweise wird die COVID-19-Krise voraussichtlich einen globalen Abschwung zur Folge haben, der wiederum mit einer höheren Arbeitslosigkeit einhergehen wird. Daher ist es wichtiger denn je, sich weiterzubilden, damit man sich möglichst schnell an die neuen Gegebenheiten anpassen kann. Vor diesem Hintergrund wird es im Bereich der beruflichen Weiterbildung und Zertifizierung einen erheblichen Nachfrageanstieg geben.

Tabelle 2 – Arbeitswelt: die zukünftige Normalität



Quellen: Credit Suisse, Diagramm aus „COVID-19, The (Great) Disruptor of Education & Work“, Nutzung mit freundlicher Genehmigung von EdTechX.

¹³ <https://www.brinknews.com/online-education-companies-in-china-see-a-huge-spike-in-demand-caused-by-covid-19/>, letzter Zugriff am 15. Mai 2020.

Fazit

Wie wir in diesem Thematic Insights Artikel festgestellt haben, ist EdTech durch die Corona-Krise in den Fokus gerückt und gewissermassen Teil des Mainstreams geworden. Für den Bildungs- und Ausbildungssektor hat das Segment als effektiver Katalysator gewirkt. Der EdTech-Sektor hat das Potenzial, das Bildungswesen in den Industrieländern zu transformieren und effizienter, skalierbarer und zugänglicher zu gestalten und im Verlauf der Zeit darüber hinaus ein qualitativ hochwertiges und kostengünstiges Bildungsangebot für die Ärmsten der Welt zu schaffen. Zudem könnte der Sektor eine zentrale Rolle bei der Umschulung von Menschen spielen, die ihren Arbeitsplatz verloren haben oder sich neuen Anforderungen in einem sich schnell verändernden, unbeständigen Wirtschaftsumfeld anpassen müssen. Ob das EdTech-Segment letztlich halten kann, was die derzeitige Situation verspricht, wird sich zeigen. Sicher ist jedoch, dass die Bedeutung der Technologie im Bildungswesen aufgrund des Coronavirus deutlich gestiegen ist und sich die Lernerfahrung von Schülern und erwachsenen Lernenden dadurch grundlegend gewandelt hat.



credit-suisse.com/assetmanagement

Fondsdaten

Credit Suisse (Lux) Edutainment Equity Fund

Fondsverwaltung	Credit Suisse Fund Management S.A.
Portfoliomanager	CREDIT SUISSE ASSET MANAGEMENT (Schweiz) AG, Zürich Dr. Kirill Pyskin
Portfoliomanager seit	25. September 2019
Fondsdomizil	Luxemburg
Fondswährung	USD, EUR, CHF
Emissionsdatum	25. September 2019
Management Fee p.a.	Für Anteilklassen B und BH: 1,60 %; für Anteilklassen EBP, EBHP, IBP und IBHP: 0,60 % Für Anteilklassen UBP und UBHP: 0,70 %
Performance Fee p.a. ³	15,00 % für folgende Anteilklassen: EBP, EBHP, IBP, IBHP, UBP, UBHP
Laufende Gebühren (erwartet)	Klasse B: 1,90 %, Klasse IBP: 0,90 %, Klasse BH in CHF/EUR: 1,98 %, Klasse EBP: ² 0,86 %, Klasse UBP: 1,00 %, Klasse UBHP in CHF/EUR: 1,08 %, Klasse IBHP in CHF/EUR: 0,98 %, Klasse EBHP ² in CHF/EUR: 0,94 %
Maximale Ausgabekommission	5 % für alle Anteilklassen ausser Klassen IBP, IBHP, EBP und EBHP (max. 3 %)
Single Swinging Pricing (SSP) ¹	Ja
Benchmark	MSCI World ESG Leaders (NR)
Anteilklassen	Klassen B, IBP, EBP und UBP in USD; Klassen BH, EBHP, IBHP und UBHP in CHF; Klassen BH, EBHP, IBHP und UBHP in EUR
ISIN	USD Klasse B LU2022170018 USD Klasse UBP LU2025864492 USD Klasse IBP LU2025863684 USD Klasse EBP ² LU2025863254 EUR Klasse BH LU2022170281 EUR Klasse IBHP LU2025864062 EUR Klasse EBHP ² LU2025863411 EUR Klasse UBHP LU2025864658 CHF Klasse BH LU2022170109 CHF Klasse IBHP LU2025863924 CHF Klasse EBHP ² LU2025863338 CHF Klasse UBHP LU2025864575

Bitte beachten Sie, dass eventuell nicht alle Anteilklassen in Ihrem Land verfügbar sind.

Quelle: Credit Suisse, Daten per 31. Mai 2020

¹ SSP ist eine Methode zur Berechnung des Nettoinventarwerts (NAV) eines Fonds, der vermeiden soll, dass bestehende Anleger durch neue oder scheidende Anleger verursachte indirekte Transaktionskosten tragen müssen. Der NAV wird bei Nettozuflüssen nach oben und bei Nettoabflüssen am entsprechenden Valutatag nach unten angepasst. Die NAV-Anpassung kann einem Nettofluss-Schwellenwert unterliegen. Weitere Informationen entnehmen Sie bitte dem Verkaufsprospekt.

² Nur für institutionelle Kunden.

³ Die Performance Fee fällt für den Teil der Performance an, der die Performance des MSCI World ESG Leaders Index übertrifft.

Fondsrisiken

Credit Suisse (Lux) Edutainment Equity Fund

- Kein Kapitalschutz: Die Anleger können das in dieses Produkt investierte Kapital ganz oder teilweise verlieren.
- Politische Entwicklungen in Bezug auf das Bildungswesen könnten sich äußerst negativ auf den Edutainment-Sektor auswirken.
- Ein Engagement in kleineren Unternehmen kann zu verstärkter kurzfristiger Volatilität führen und ein Liquiditätsrisiko verursachen.
- Eine höhere Konzentration in spezifischen Sektoren kann gelegentlich die Anlegergunst verlieren.
- Eine Faktororientierung in Bezug auf einen Wachstumsanlagestil mit einer besonderen Übergewichtung in Small- und Mid-Cap-Aktien bedingt Risiken.
- Da der Fokus bei diesem Fonds auf hochinnovativen Unternehmen liegt, kann die Volatilität deutlich erhöht sein. Engagement in Schwellenländern kann die Volatilität zusätzlich erhöhen.

WICHTIGE INFORMATIONEN

Quelle: Credit Suisse, wenn nicht anders vermerkt

Sofern nicht explizit anders gekennzeichnet, wurden alle Abbildungen in diesem Dokument von Credit Suisse Group AG und/oder den mit ihr verbundenen Unternehmen mit größter Sorgfalt und nach bestem Wissen und Gewissen erstellt.

Für die Schweiz per CREDIT SUISSE ASSET MANAGEMENT (Schweiz) AG und CREDIT SUISSE AG

Die bereitgestellten Informationen dienen Werbezwecken. Sie stellen keine Anlageberatung dar, basieren nicht auf andere Weise auf einer Berücksichtigung der persönlichen Umstände des Empfängers und sind auch nicht das Ergebnis einer objektiven oder unabhängigen Finanzanalyse. Die bereitgestellten Informationen sind nicht rechtsverbindlich und stellen weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Abschluss einer Finanztransaktion dar. Diese Informationen wurden von der Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr verbundenen Unternehmen (nachfolgend CS) mit größter Sorgfalt und nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen und Meinungen repräsentieren die Sicht der CS zum Zeitpunkt der Erstellung und können sich jederzeit und ohne Mitteilung ändern. Sie stammen aus Quellen, die für zuverlässig erachtet werden. Die CS gibt keine Gewähr hinsichtlich des Inhalts und der Vollständigkeit der Informationen und lehnt, sofern rechtlich möglich, jede Haftung für Verluste ab, die sich aus der Verwendung der Informationen ergeben. Ist nichts Anderes vermerkt, sind alle Zahlen ungeprüft. Die Informationen in diesem Dokument dienen der ausschliesslichen Nutzung durch den Empfänger. Weder die vorliegenden Informationen noch Kopien davon dürfen in die Vereinigten Staaten von Amerika versandt, dorthin mitgenommen oder in den Vereinigten Staaten von Amerika verteilt oder an US-Personen (im Sinne von Regulation S des US Securities Act von 1933 in dessen jeweils gültiger Fassung) abgegeben werden. Ohne schriftliche Genehmigung der CS dürfen diese Informationen weder auszugsweise noch vollständig vervielfältigt werden. Bei Fremdwährungen kann zusätzlich das Risiko bestehen, dass die Fremdwährung gegenüber der Referenzwährung des Anlegers an Wert verliert. Aktien können Marktkräften und daher Wertschwankungen, die nicht genau vorhersehbar sind, unterliegen. Anlagen in Schwellenländern sind in der Regel mit höheren Risiken verbunden. Dazu zählen u.a. politische Risiken, wirtschaftliche Risiken, Bonitätsrisiken, Wechselkursrisiken, Marktliquiditätsrisiken, rechtliche Risiken, Abwicklungs- und Marktrisiken. Schwellenländer weisen eine oder mehrere der folgenden Eigenschaften auf: eine gewisse politische Instabilität, eine relative Unberechenbarkeit der Finanzmärkte und der wirtschaftlichen Entwicklung, einen noch im Entwicklungsstadium befindlichen Finanzmarkt oder eine schwache Wirtschaft. Dieser Fonds ist in Luxemburg domiziliert. Vertreter in der Schweiz ist die Credit Suisse Funds AG, Zürich. Zahlstelle in der Schweiz ist die Credit Suisse (Schweiz) AG, Zürich. Der Prospekt, der vereinfachte Prospekt und/oder die wesentlichen Informationen für den Anleger sowie die jährlichen und halbjährlichen Berichte können gebührenfrei bei der Credit Suisse Funds AG, Zürich, und bei jeder Geschäftsstelle der CS in der Schweiz bezogen werden.

Für Deutschland und Österreich per CREDIT SUISSE (DEUTSCHLAND) AKTIENGESELLSCHAFT

Dieses Dokument wurde von der Credit Suisse AG und / oder mit ihr verbundenen Unternehmen (nachfolgend „CS“) mit größter Sorgfalt und nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. Die in diesem Dokument geäußerten Meinungen sind diejenigen der CS zum Zeitpunkt der Redaktion und können sich jederzeit und ohne Mitteilung ändern. Ist nichts Anderes vermerkt, sind alle Zahlen ungeprüft. Das Dokument dient ausschließlich Informationszwecken und der Nutzung durch den Empfänger. Es stellt weder ein Angebot, noch eine Empfehlung zum Erwerb oder Verkauf von Finanzinstrumenten oder Bankdienstleistungen dar und entbindet den Empfänger nicht von seiner eigenen Beurteilung. Insbesondere ist dem Empfänger empfohlen, gegebenenfalls unter Einschaltung eines Beraters, die Informationen in Bezug auf die Vereinbarkeit mit seinen eigenen Verhältnissen, auf juristische, regulatorische, steuerliche, u.a. Konsequenzen zu prüfen. Dieses Dokument darf ohne schriftliche Genehmigung der CS weder auszugsweise noch vollständig vervielfältigt werden. Das vorliegende Dokument ist ausschließlich für Anleger in Deutschland und Österreich bestimmt. Es richtet sich ausdrücklich nicht an Personen, deren Nationalität oder Wohnsitz den Zugang zu solchen Informationen aufgrund der geltenden Gesetzgebung verbietet. Weder das vorliegende Dokument noch Kopien davon dürfen in die Vereinigten Staaten versandt oder dahin mitgenommen werden oder in den Vereinigten Staaten oder an eine US-Person abgegeben werden (im Sinne von Regulation S des US Securities Act von 1933 in dessen jeweils gültiger Fassung). Mit jeder Anlage sind Risiken, insbesondere diejenigen von Wert- und Ertragschwankungen verbunden. Bei Fremdwährungen besteht zusätzlich das Risiko, dass die Fremdwährung gegenüber der Referenzwährung des Anlegers an Wert verliert. Historische Wertentwicklungen und Finanzmarktszenarien sind kein verlässlicher Indikator für laufende und zukünftige Ergebnisse. Es kann außerdem nicht garantiert werden, dass die Performance des Vergleichsindex erreicht oder übertroffen wird. In Zusammenhang mit diesem Anlageprodukt bezahlt die Credit Suisse AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen unter Umständen Dritten oder erhält von Dritten als Teil ihres Entgelts oder sonst wie eine einmalige oder wiederkehrende Vergütung (z.B. Ausgabeaufschläge, Platzierungsprovisionen oder Vertriebsfolgeprovisionen). Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an Ihren Kundenberater. Zudem können im Hinblick auf das Investment Interessenkonflikte bestehen. Bei diesem Dokument handelt es sich um Marketingmaterial, das ausschließlich zu Werbezwecken verbreitet wird. Es darf nicht als unabhängige Wertpapieranalyse gelesen werden. Credit Suisse Fund Services [Luxembourg] S.A., 5, rue Jean Monnet, 2180 Luxembourg ist die Zentrale Verwaltungsstelle des Fonds [der Fonds] in Deutschland. Credit Suisse (Deutschland) AG, Taunustor 1, D-60311 Frankfurt am Main ist die Informationsstelle des Fonds [der Fonds] in Deutschland. Deutsche Bank AG, Taunusanlage 12, D-60325 Frankfurt am Main, ist die Zahl- und Informationsstelle des Fonds [der Fonds] in Deutschland. Credit Suisse (Deutschland) AG, Taunustor 1, D-60310 Frankfurt am Main ist weitere Informationsstelle des Fonds [der Fonds] in Deutschland. Die Zentrale Verwaltungsstelle des Fonds in Deutschland ist Brown Brothers Harriman (Luxembourg) S.C.A, 80, route d'Esch, L-1470 Luxembourg. Die Informationsstelle des in Deutschland ist Credit Suisse (Deutschland) AG, Taunustor 1, D-60310 Frankfurt am Main. UniCredit Bank Austria AG, Schottengasse 6-8, A-1010 Vienna, ist die Zahl- und Informationsstelle des Fonds in Österreich. UniCredit Bank Austria AG, Schottengasse 6-8, A-1010 Wien, ist die Zahlstelle des Fonds in Österreich. Zeichnungen sind nur auf Basis des aktuellen Verkaufsprospekts, der wesentlichen Anlegerinformationen und des letzten Jahresberichts (bzw. Halbjahresberichts, falls dieser aktueller ist) gültig. Diese Unterlagen sowie die Vertragsbedingungen und/oder Statuten sind kostenlos bei der Credit Suisse (Deutschland) Aktiengesellschaft, Taunustor 1, 60310 Frankfurt am Main, Deutschland und UniCredit Bank Austria AG, Schottengasse 6-8, A-1010 Wien, Österreich erhältlich.

CREDIT SUISSE (DEUTSCHLAND) AKTIENGESELLSCHAFT Taunustor 1 D-60310 Frankfurt am Main	Service-Line: Telefon: +49 (0) 69 7538 1111 Telefax: +49 (0) 69 7538 1796 E-Mail: investment.fonds@credit-suisse.com
---	---