

ALH Gruppe

Q2 2026

Der Zweck unseres **reo**®-Services (responsible engagement overlay) besteht darin, mit den im Portfolio gehaltenen Unternehmen in einen aktiven Dialog (Engagement) zu treten, um die Einführung besserer Umwelt-, Sozial- und Governance-Praktiken (ESG) zu fördern. Der **reo**®-Ansatz konzentriert sich darauf, die langfristige Anlageperformance zu steigern. Dies wird erreicht, indem der kommerzielle Erfolg von Unternehmen durch sicherere, sauberere und verantwortungsvollere Geschäftspraktiken gefördert wird, wodurch diese besser aufgestellt sind, um ESG-Risiken zu bewältigen und entsprechende Chancen zu nutzen.

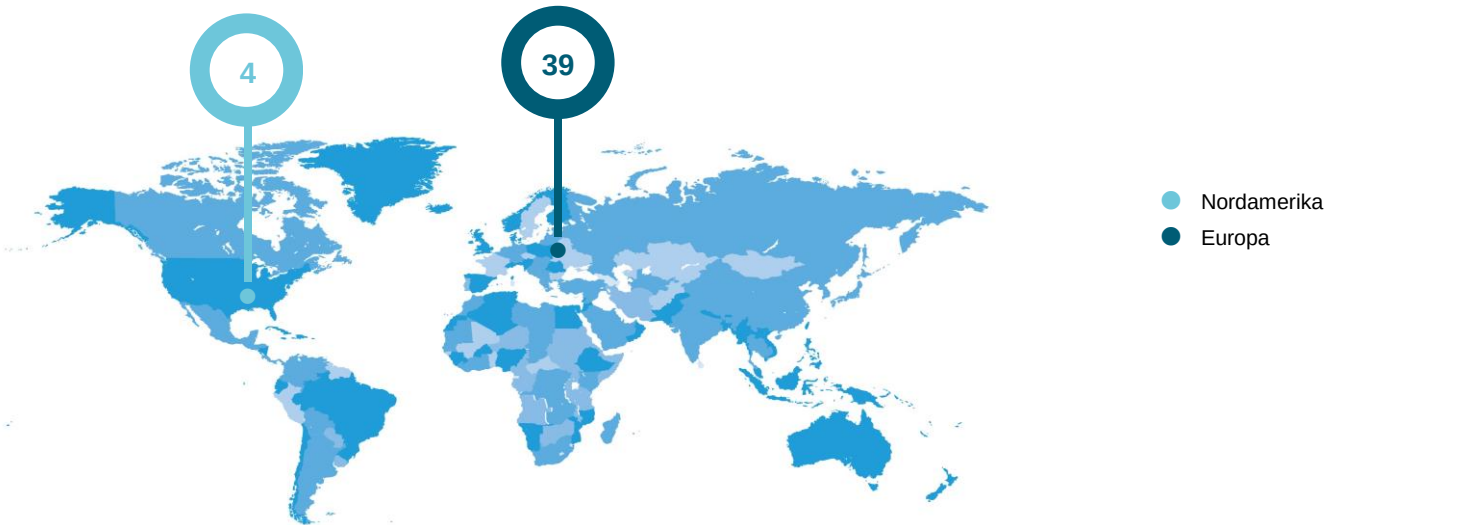
Engagements

Interaktionen	Unternehmen	Abgedeckte Länder
43	30	11

Meilensteine

★	★★	★★★
8	4	1

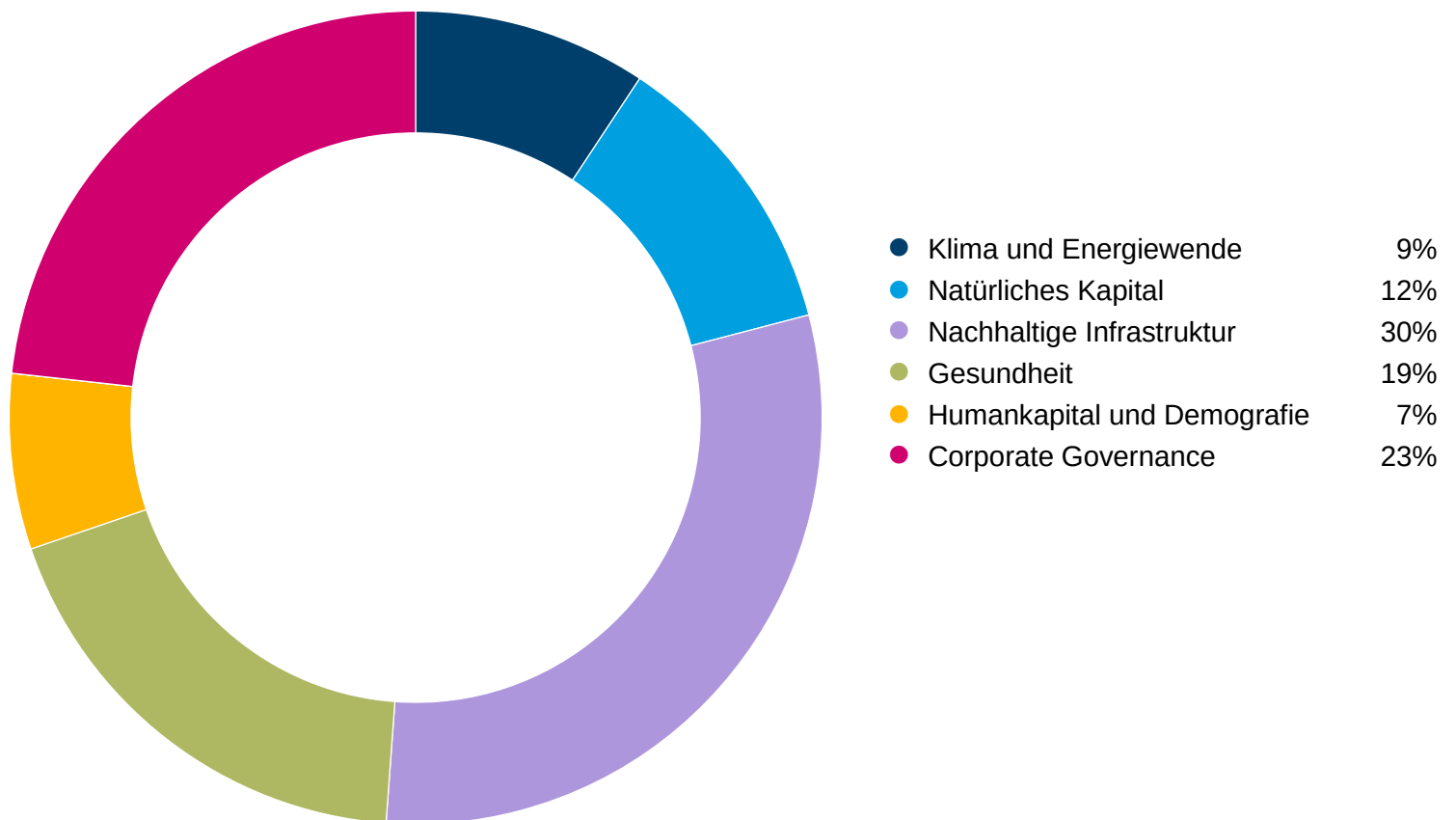
Kontaktierte Unternehmen nach Regionen



Quelle: Columbia Threadneedle Investments

Engagements nach Themenschwerpunkten

Ihre Engagements nach Themen

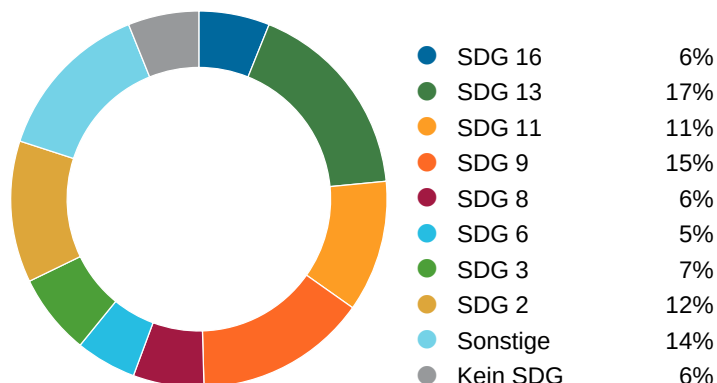


Engagement und Ziele für nachhaltige Entwicklung (Sustainable Development Goals, SDGs)

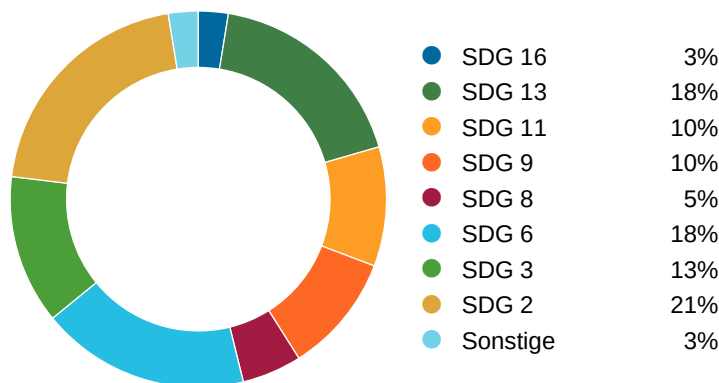
Die 17 Ziele für nachhaltige Entwicklung (Sustainable Development Goals, SDGs) wurden von den Vereinten Nationen und branchenübergreifenden Stakeholdern mit dem Ziel entwickelt, einen Fahrplan für eine nachhaltigere Welt bereitzustellen.

Wir nutzen die detaillierten SDG-Ziele, um gegebenenfalls die Engagement-Ziele von Unternehmen offenzulegen und um die positiven gesellschaftlichen und ökologischen Auswirkungen unseres Dialogs aufzuzeigen.

Engagement: SDG-Stufe



Meilenstein: SDG-Stufe



Quelle: Columbia Threadneedle Investments

Engagement-Fallstudien

Klima und Energiewende

Prysmian SpA

Land: Italien

Sektor: Industrieunternehmen

Themengruppe: Stromnetz

Risikobewertung: Chance-Hoch

Meilenstein:



Starke Nachfrage nach Elektrifizierung stärkt die Führungsposition im Netzbereich

Warum wir den Dialog gesucht haben

Prysmian ist der weltweit führende Hersteller von Kabeln und Systemen für die Stromübertragung und -verteilung sowie von Mittel- und Niederspannungskabeln für den Bau- und Infrastruktursektor. Das Unternehmen stellt außerdem ein umfassendes Sortiment an Glasfasern, Kupferkabeln und Konnektivitätssystemen her. Angesichts der steigenden Nachfrage nach Glasfaser und Kabeln für Netzausbauvorhaben und Rechenzentren haben wir uns mit der Bewertung des Auftragsbestands und des Umsatzwachstums befasst.

Wie wir vorgegangen sind

Gruppengespräch mit dem Head of Investor Relations

Was wir gelernt haben

Prysmian bestätigte, dass das Unternehmen für seine Hauptgeschäftsbereiche in den Bereichen Renewables Transmission (Netzanbindung), Power Grid (Tarifgewinner) sowie Industrial and Construction (Ausbau des Gleichstromnetzes) starke thematische Rückenwindfaktoren sieht. Das Unternehmen teilte mit, dass die Nachfrage seitens der Rechenzentren zunimmt; derzeit macht sie 25 % seines Geschäfts und einen Umsatz von 1 Mrd. USD aus. Nach eigenen Aussagen hat es im Rahmen eines langfristigen Vertrags mit einem Hyperscaler eine Investition getätigt, um Glasfaser innerhalb eines Rechenzentrums bereitzustellen, was eine bedeutende Chance darstellen könnte. Der Auftragsbestand im Bereich Hochspannung für Stromnetze und -übertragung ist weiterhin stark, ebenso wie im Bereich Niederspannung für die Elektrifizierung, wobei dieser hauptsächlich aus dem Baugeschäft stammt. Das Unternehmen ist der Ansicht, dass sich der Übergang zu einer 800-Volt-Versorgung bei der Planung von Rechenzentren insgesamt positiv auf diese auswirken wird, da zwar weniger Kabel benötigt werden, die Leistung jedoch höher sein wird. Es erwartet, in drei bis vier Jahren einen Marktanteil von 20 % zu erreichen.

Ergebnis und nächste Schritte

Prysmian verfügt über große Chancen in den Bereichen Elektrifizierung und Netzinfrastruktur, mit attraktiver Umsatzprognose dank des soliden Auftragsbestands. Nächste Schritte: Wir gehen davon aus, dass Prysmian weiterhin einen soliden Auftragsbestand verzeichnet und Marktanteile gewinnen wird. Für den Übergang zu MS2 müssten wir feststellen, dass sich das vom Unternehmen angekündigte Geschäftswachstum im Bereich Rechenzentren und ein Marktanteil von 20 % tatsächlich verwirklichen.

Quelle: Columbia Threadneedle Investments

Nur zur Veranschaulichung. Die Erwähnung bestimmter Aktien oder Wertpapiere stellt keine Empfehlung zum Handeln dar.

Nur für professionelle Anleger

Engagement-Fallstudien

Nachhaltige Infrastruktur

Bayerische Motoren Werke AG

Land: Deutschland

Sektor: Zyklische Konsumgüter

Themengruppe: Übergang zur Elektromobilität

Risikobewertung: Chance-Mittel

Meilenstein: ★★



„Neue Klasse“-EV-Plattform verfestigt die EV-Übergangsstrategie

Warum wir den Dialog gesucht haben

Beurteilung der operativen Glaubwürdigkeit und der Wettbewerbsposition der BMW-Produktionsstätte für die Neue Klasse. Untermauerung unserer Einschätzung der Kostenentwicklung bei Elektrofahrzeugen von BMW und der Wettbewerbsbedrohung durch chinesische OEMs in Europa.

Wie wir vorgegangen sind

Im Juni reisten wir nach Ungarn und waren die ersten Investoren, die das BMW-Werk für Elektrofahrzeuge in Debrecen besuchten.

Was wir gelernt haben

Das BMW-Werk in Debrecen überzeugt durch seine operative Leistung und liegt dem Zeitplan voraus: Bereits sechs Wochen nach der Eröffnung wurde auf Zweischichtbetrieb umgestellt, und nun wird die Einführung einer dritten Schicht geprüft – gestützt durch einen Auftragsbestand von 70.000 iX3-Fahrzeugen. Die „Neue Klasse“-EV-Plattform sorgt für erhebliche strukturelle Kosten- und Effizienzverbesserungen: eine Senkung der Batteriekosten um 40–50 % gegenüber der Vorgängergeneration, ein Gewichtsvorteil von 100–200 kg gegenüber der Konkurrenz sowie eine fossilbrennstofffreie Fertigung. BMW hat die Zulieferer EVE und CATL integriert, die sich direkt neben diesem Werk befinden. Allerdings ist BMW bei der Integration kostengünstiger LFP-Zellen weniger gut aufgestellt, als wir zuvor angenommen hatten. Die Lohnkosten in Debrecen gelten als weitgehend wettbewerbsfähig im Vergleich zu China und liegen unter denen in Mexiko. Die Gesamtkosten bis zur Anlieferung der in Debrecen produzierten Fahrzeuge sind sowohl im Vergleich zu chinesischen Importen als auch zu den bestehenden europäischen Werken von BMW strukturell attraktiv.

Ergebnis und nächste Schritte

Mit der Neuen Klasse kann BMW bei neuen Modellen von vornherein eine Margenparität zwischen Elektrofahrzeugen und Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor auf Stückbasis erreichen. Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung sowie die Investitionsausgaben erreichten 2024 ihren Höchststand und gingen im Quartalsvergleich bereits 2025 zurück. Die Entwicklung in China ist schwach (Rückgang um 16 % im Jahr 2025, weitere 15 % im Jahr 2026). Maßnahmen gegen den Rückgang, eine Rationalisierung des Händlernetzes und neue Modelle in den Jahren 2026/27 dürften Abhilfe schaffen. Europäischer OEM mit der besten Bewertung im Bereich EV-Technologie, flexiblere Strategie als vergleichbare Unternehmen und gute Strategie zur Einhaltung der EU-Emissionsnormen 2025-27 sowie voraussichtliche Generierung von Emissionsgutschriften in Höhe von 1,9 Mrd. EUR. Meiner Ansicht nach ist das Unternehmen nach wie vor der am besten aufstrebende EU-Automobilhersteller, wenn es um den Übergang zur Elektromobilität geht. Nächste Schritte: Nachverfolgung der Auftragszahlen der Neuen Klasse und des Fortschritts in China, wenn der iX3 dort Ende 2026 auf den Markt kommt.

Quelle: Columbia Threadneedle Investments

Nur zur Veranschaulichung. Die Erwähnung bestimmter Aktien oder Wertpapiere stellt keine Empfehlung zum Handeln dar.

Nur für professionelle Anleger

Engagement-Fallstudien

Nachhaltige Infrastruktur

Cie Generale des Etablissements Michelin SCA

Land: Frankreich

Sektor: Zyklische Konsumgüter

Themengruppe: Übergang zur Elektromobilität

Risikobewertung: Chance-Hoch

Meilenstein:



Gut positioniert, um vom Übergang von Elektrofahrzeugen durch technologischen Vorsprung zu profitieren

Warum wir den Dialog gesucht haben

Einsichten zur Diversifizierung des Unternehmens in Richtung hochwertiger Spezialprodukte mit Schwerpunkt auf Elektrofahrzeugen. Bewertung der Wettbewerbsposition des Unternehmens in Bezug auf die Abriebfestigkeit von Reifen und die Vorschriften zu Mikroplastik.

Wie wir vorgegangen sind

We met with IR on 14th April. We met with the CFO on 5th May.

Was wir gelernt haben

Michelin nimmt auf dem Markt für Elektrofahrzeugreifen eine starke Wettbewerbsposition ein: Der Marktanteil bei der Erstausrüstung für Elektrofahrzeuge liegt etwa 1,5 Mal höher als der Gesamtanteil bei der Erstausrüstung – im Premium-Segment der batteriebetriebenen Elektrofahrzeuge (BEV) sogar mehr als dreimal so hoch. Elektrofahrzeugreifen weisen aufgrund ihrer technischen Eigenschaften – darunter ein geringerer Rollwiderstand, der die Reichweite um 10–15 % erhöht – einen Preisaufschlag von 15 % auf. Michelin strebt einen Marktanteil von 17,5 bis 22 % bei Elektrofahrzeugreifen an und könnte so einen zusätzlichen Gewinn von 550 Mio. bis 1,1 Mrd. USD erzielen. Das Unternehmen gibt an, bei Elektrofahrzeugen eine um 20 % längere Lebensdauer als Premium-Wettbewerber zu bieten, da es den beschleunigten Verschleiß durch sofortiges Drehmoment und schwerere Batteriemodule verringert. Was den Ersatz von 6PPD betrifft, sucht Michelin aktiv nach Alternativen und schneidet im Vergleich zu anderen Herstellern hinsichtlich des durchschnittlichen 6PPD-Gehalts gut ab, was strengere Umweltschutznormen unterstützt. Im Hinblick auf die Einhaltung der EUDR-Vorschriften hat Michelin seine Lieferkette für Naturkautschuk bis auf die Ebene der Plantagen geolokalisiert, auch wenn die zweite einjährige Verschiebung der Verordnung auf das Jahr 2027 die Umsetzung verzögert.

Ergebnis und nächste Schritte

Michelin ist aufgrund seines technologischen Vorsprungs (FuE-Ausgaben 50 % höher als beim am ehesten vergleichbaren Wettbewerber) am besten positioniert, um den Absatz von margenstarken EV-Reifen zu steigern. Das Unternehmen ist von allen internationalen Reifenherstellern am stärksten auf dem wachsenden chinesischen Markt für Elektrofahrzeuge engagiert und ist am besten auf die Vorschriften der USA und der EU in Bezug auf 6PPD, Entwaldung und Reifenverschleißrate vorbereitet. Nächste Schritte: Unser entscheidendes Kriterium für ein höheres Meilenstein-Rating ist, dass Michelin den Anteil der Verkäufe von Elektrofahrzeug- und hochwertigen Reifen am Umsatz mit Pkw-Reifen von 68 % auf über 70 % steigert. Wir verfolgen zudem, wie Michelin ein Zieldatum und Forschungs- und Entwicklungsanforderungen festlegt, um 6PPD schrittweise durch geeignete Alternativen zu ersetzen, sowie Pläne zur schrittweisen Einstellung von Produkten, die im unteren Quartil der Reifenverschleißleistung liegen.

Quelle: Columbia Threadneedle Investments

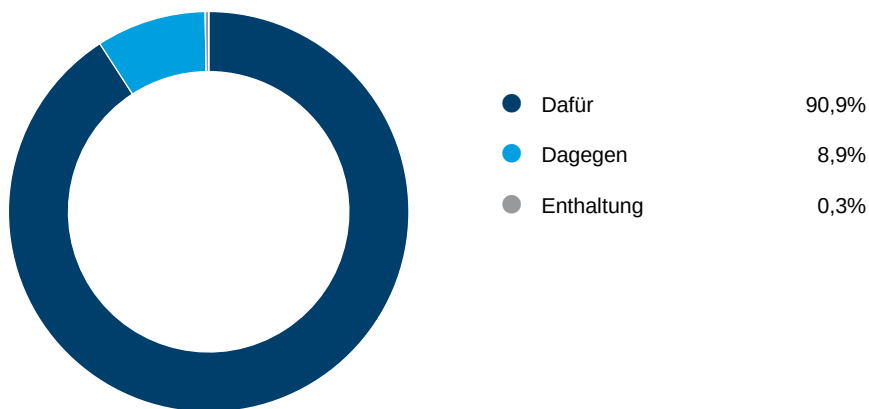
Nur zur Veranschaulichung. Die Erwähnung bestimmter Aktien oder Wertpapiere stellt keine Empfehlung zum Handeln dar.

Nur für professionelle Anleger

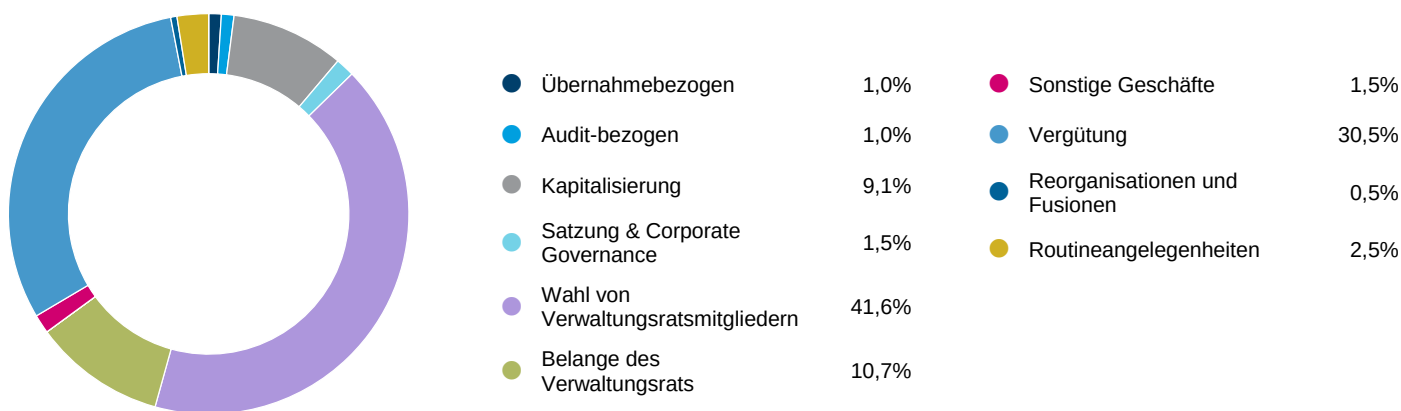
Stimmrechtsausübung

Gesamtzahl der Versammlungen mit Stimmrechtsausübung ¹	Gesamtzahl der abgestimmten Anträge	Prozentsatz aller Anträge, bei denen wir gegen das Management gestimmt haben
149	2.461	8,00%

Abgestimmte Punkte



Abstimmungen gegen das Management nach Themen



¹Für diesen Bericht haben wir Daten von einem Anbieter einer elektronischen Abstimmungsplattform genutzt. Die Statistiken schließen Stimmabgaben ohne Aktienbesitz und Hauptversammlungen mit erneuter Registrierung aus. Hauptversammlungen/Abstimmungen/Anträge wurden nicht berücksichtigt, wenn die Stimmabgabe von Abstimmungsplattformen abgelehnt wurde (z.B. weil notwendige Dokumente wie Vollmachten oder die Eigentumsbestätigung fehlten); wenn die Abstimmungsplattform beauftragt wurde, nicht abzustimmen (z.B. in Märkten mit Aktiensperren); oder wenn gar kein Auftrag zur Stimmabgabe vorlag. Dieses Dokument richtet sich ausschließlich an professionelle Berater und darf nicht an andere Investoren weitergegeben werden.

Offenlegung

Nur für professionelle Anleger. Finanzwerbematerialien werden im Vereinigten Königreich zu Marketing- und Informationszwecken von Columbia Threadneedle Management Limited herausgegeben, das von der Financial Conduct Authority zugelassen und beaufsichtigt wird; im EWR von Columbia Threadneedle Netherlands B.V., das von der niederländischen Finanzmarktaufsichtsbehörde (AFM) beaufsichtigt wird; in der Schweiz: Herausgegeben von Threadneedle Portfolio Services AG, eingetragene Adresse: Claridenstrasse 41, 8002 Zürich, Schweiz. Im Nahen Osten: Dieses Dokument wird von Columbia Threadneedle Investments (ME) Limited vertrieben, das von der Dubai Financial Services Authority (DFSA) beaufsichtigt wird. Für Vertriebsstellen: Dieses Dokument dient dazu, Vertriebsstellen über die Produkte und Dienstleistungen der Gruppe zu informieren, und ist nicht zur Weitergabe bestimmt. Für institutionelle Kunden: Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen stellen keine Finanzberatung dar und richten sich ausschließlich an Personen, die über angemessene Kenntnisse im Bereich der Kapitalanlage verfügen und die aufsichtsrechtlichen Kriterien für die Einstufung als professioneller Kunde oder Marktgegenpartei erfüllen, und keine andere Person sollte auf der Grundlage dieser Informationen handeln.

CTEA8999280 (07/26). Dieses Produkt ist zur Verwendung in den folgenden Ländern zugelassen: AT, AU, BE, CA, CH, DE, DK, ES, FR, HK, KR, LU, NL, NZ, PT, UK, USA.

Columbia Threadneedle Investments (Columbia Threadneedle) ist der globale Markenname der Columbia und Threadneedle Unternehmensgruppe.

© 2026 Columbia Threadneedle. Alle Rechte vorbehalten.

Kontakt

Institutionelles Geschäft:

 +49 (0)69 29729939
 info.frankfurt@columbiathreadneedle.com
 www.columbiathreadneedle.com