

Sperrfrist: 31.01.2020, 11 Uhr
Es gilt das gesprochene Wort

HV-Statement

thyssenkrupp AG in Bochum
Deka Investment
Ingo Speich

31.01.2020

Sehr geehrte Damen und Herren,

mein Name ist Ingo Speich. Ich vertrete die Deka Investment, eine der größten Fondsgesellschaften in Deutschland und Tochter der DekaBank, dem Wertpapierhaus der Sparkassen. Wir vertreten heute die Stimmrechte von rund drei Millionen Aktien.

Meine Damen und Herren,

der Niedergang von thyssenkrupp hat eine neue Dimension erreicht. An Abschreibungen und nicht erfüllte Ankündigungen haben wir uns über die Jahre schon gewöhnt. Nun aber hat eine strukturelle Krise das operative Geschäft erreicht. Gewinn und Cashflow schmelzen schneller dahin als Eisenerz im Hochofen, ganz zu schweigen von der Dividende. Das Management um Herrn Kerkhoff hat überaus ungeschickt agiert und dem Niedergang zuletzt nur noch hilflos zugesehen. Die Strategie wurde dabei dann je nach Stimmungslage angepasst: Was gestern noch verteufelt wurde, war auf einmal die Zukunft und umgekehrt. Mit dem Bau von Luftschlössern wurde thyssenkrupp zum Ankündigungsweltmeister und flog damit letztlich aus dem DAX. Die Folge: Die Glaubwürdigkeit des Managements am Kapitalmarkt war dahin.

Nun belastet die schwächere Konjunktur das angeschlagene Unternehmen zusätzlich.

Der Niedergang von thyssenkrupp ist ein Lehrstück über Managementversagen: In guten Jahren wurde an der falschen Strategie festgehalten, notwendige Verkäufe wurden aufgeschoben und so sinnlos wichtige Zeit verspielt. Nicht nur der Vorstand hat versagt, auch der Aufsichtsrat hat sich zahlreiche Verfehlungen geleistet. Die permanenten, nicht nachvollziehbaren Strategieschwenks verunsicherten nicht nur den Kapitalmarkt, sondern – und das ist noch schlimmer – auch die Belegschaft. Mitarbeiter wurden genauso schnell abgeschrieben wie die Bilanzwerte. Die Aneinanderreihung von Fehlentscheidungen ist atemberaubend. Einer der größten Fehler war das Festhalten an Herrn Kerkhoff mit einem 5-Jahresvertrag. Wieso wird ein Vorstand zum Vorsitzenden des Vorstands befördert, wenn er in den letzten sieben Jahre nur dazu beigetragen hat, das Unternehmen weiter herunter zu wirtschaften? Jedem hätte klar sein müssen, dass dies nur ein Vorstand auf Abruf ist – und die teure Abfindung damit nur eine Frage der Zeit. Und während einem Management, das versagt hat, nun unnötig Millionen hinterhergeworfen werden, stehen gleichzeitig Massenentlassungen bei der Belegschaft an. Das passt nicht zusammen!

Meine Damen und Herren,

niemand weiß heute, wofür thyssenkrupp steht und wie die Zukunft aussieht. Die Strategie, und damit die Überlebensfähigkeit von thyssenkrupp, steht und fällt mit dem Aufzugsgeschäft. Der Verkauf des Aufzugsgeschäfts ist ein Spagat zwischen einem

möglichst hohen Verkaufserlös und der mit dem Verkauf verbundenen Aufgabe von zukünftiger Profitabilität. Thyssen ist derzeit mit rund 3,7 Mrd. Euro verschuldet; die offenen Pensionsverbindlichkeiten belaufen sich auf rund 9 Mrd. Euro. Damit ist insgesamt ein Loch von rund 13 Mrd. Euro zu stopfen. Analysten gehen davon aus, dass der Verkauf der Aufzugssparte einen Erlös zwischen 13 und 21 Mrd. Euro erzielen kann. Daher die Frage ans Management: Wie genau wollen Sie die potenziellen Verkaufserlöse verwenden?

Nach der geplatzten Fusion mit Tata soll Stahl nun wieder zum Kerngeschäft werden. Allerdings ist das Stahlgeschäft heute nur noch ein Schatten seiner selbst. Gewinneinbruch, Kurzarbeit und Krisenstimmung bei Krupp. Das operative Ergebnis ist im abgelaufenem Geschäftsjahr von 687 Mio. auf 31 Mio. Euro gefallen, das entspricht einem Minus von 95 Prozent. Neben den Billigimporten wird die Stahlsparte von einer Industrierezession erdrückt. Bei diesem Strategiewechsel rächen sich die Verfehlungen der Vergangenheit: Das Management hat es in besseren Zeiten schlichtweg verschlafen, das Geschäftsmodell gegen Konjunkturabschwünge abzusichern. Die Stahlsparte wird durch weitere hausgemachte Probleme und Managementfehler massiv belastet. Im festen Glauben an eine Fusion mit Tata ist das Management in Lethargie verfallen. Es hat wichtige Investitionen vernachlässigt und operativ nicht mehr genau hingeschaut. Als Folge wollen Autokonzerne den qualitativ schlechten thyssenkrupp-Stahl nicht mehr haben und gehen zu Wettbewerbern. Thyssenkrupp ist mittlerweile das Schlusslicht der sechs großen Stahlproduzenten in Europa. Das ist ein Armutszeugnis, immerhin war man doch früher wenigstens die Nummer zwei in der Branche. Die geringe Auslastung der Stahlwerke bei gleichzeitig steigenden Rohmaterialkosten, die nicht an Kunden weitergegeben werden, sind eine gefährliche Kombination. Die Wettbewerber sind stärker vertikal integriert, fangen die Rohmaterialkosten besser ab und haben auch dort einen Wettbewerbsvorteil.

Meine Damen und Herren,

die Lage in der Stahlsparte ist düster. Es stehen Milliardeninvestitionen an, die kaum zu stemmen sind. Alleine die Aufholjagd zum Wettbewerb wird Unsummen verschlingen. Zusätzlich wird ab 2021 der CO₂-Rechtehandel zu enormen Kostenbelastungen führen. Die Stahlproduktion ist enorm energie- und CO₂-intensiv. Die Klimawandeldiskussion wird zu einer deutlichen Verschärfung der Emissionsvorgaben für energieintensive Unternehmen führen. Was der Wechsel vom Verbrennungs- zum Elektromotor für die Autobranche ist, ist der Wechsel von Kohle zu Wasserstoff im Stahlgeschäft. Neben den Billigimporten und der Industrierezession wird die Klimadiskussion dem Stahlgeschäft stark zusetzen. Frau Merz, wie wollen Sie das Ruder hier noch herumreißen?

- Wie möchten Sie das Stahlgeschäft aus dieser desolaten Lage herausführen?

- Wieviel Milliarden sind notwendig, um das Stahlgeschäft wettbewerbsfähig zu machen?
- Bis wann wollen Sie damit durch sein?
- Welche Strategie verfolgen Sie im Hinblick auf die CO2-Reduktion und wieviel wird der Klimawandel kosten?

Nur mit der Rückendeckung aus Berlin oder Brüssel wird thyssenkrupp überhaupt vorankommen. Entweder durch Subventionen und Einfuhrzölle oder die Lockerung der Restriktionen bei Fusionen in der Branche. Letztlich wird die Branche nur überleben können, wenn eine weitere Konsolidierung im Sektor erfolgt. Für wie wahrscheinlich erachten Sie einen erneuten Fusionsversuch mit Tata? Oder favorisieren Sie eine heimische Lösung für den Stahlsektor?

Wenn Stahl bei thyssenkrupp eine Zukunft haben soll, muss die Flucht nach vorne angetreten und investiert werden. Aber bitte mit Augenmaß! Die Stahlmanager dürfen sich nicht in Abenteuer stürzen, die zum endgültigen Ruin des Konzerns führen. Das Stahltrauma hatten wir schon einmal in Nord- und Südamerika. Besonders erschreckend: Heute sind die damals zum Schleuderpreis verkauften Werke profitabel. Die Wettbewerber haben Thyssen einmal mehr gezeigt, wie es geht. Da fragt man sich doch wirklich: Kann thyssenkrupp überhaupt Stahl?

Das Überleben des Konzerns hängt von der neuen Strategie ab. Frau Merz, beenden Sie endlich das Hin und Her! Wir brauchen eine nachvollziehbare Strategie, die auch dann noch Bestand hat, wenn die Tinte trocken ist. Die von Ihnen verbreitete Aufbruchsstimmung kann dem Unternehmen helfen. Ihre befristete Entsendung wirft aber auch Fragen auf. Letztlich kann heute niemand sagen, wie lange Sie im Vorstand bleiben müssen. Denn so leicht wird sich kein neuer CEO finden lassen. Herr Prof. Russwurm, warum sollte es Ihnen jetzt gelingen, einen neuen Vorstandsvorsitzenden zu finden, wenn schon in besseren Zeiten jeder externe Kandidat abgewunken hat? Auch wenn Sie schon an der Neubesetzung arbeiten: Ist es realistisch, jemanden in dem von Ihnen angesetzten Jahr zu finden? Wie sieht der Notfallplan aus, wenn Sie niemanden finden?

Meine Damen und Herren, kommen wir zur Tagesordnung. Die Deka Investment stimmt sowohl gegen die Entlastung des Vorstands (Tagesordnungspunkt 3) als auch des Aufsichtsrats (Tagesordnungspunkt 4). Der Vorstand hat die desaströse Lage unmittelbar herbeigeführt. Die Finanzkennzahlen sprechen für sich. Der Aufsichtsrat hat die Strategie mitgetragen und es nicht geschafft, einen schlagkräftigen Vorstand zusammenzustellen. Bereits die Bestellung von Herrn Kerkhoff als CEO und die Ausstattung mit einem 5-Jahresvertrag hat bei den Aktionären für Kopfschütteln gesorgt. Was dann aber innerhalb eines Jahres folgte, war wirklich abenteuerlich: Ein Abfindungspaket von 6,1 Mio. Euro für

den Vorstandsvorsitzenden ist bei gleichzeitigen Massenentlassungen einfach nicht tolerierbar.

Bei Tagesordnungspunkt 6 „Wahlen zum Aufsichtsrat“ stimmen wir gegen Frau Dr. Hengster. Bei der derzeit desaströsen Lage des Unternehmens ist ein Aufsichtsratsmandat sehr zeitintensiv und erfordert die volle Aufmerksamkeit. Frau Dr. Hengster, Sie sind als KfW-Vorstand bereits sehr stark eingebunden und haben außerdem weitere Mandate. Der Wahl von Herrn Dr. Colberg stimmen wir zu: Sie haben zwar auch viele Mandate, allerdings bei weniger komplexen Unternehmen, und darüber hinaus keine direkte Managementfunktion inne. Wir verbinden unsere Zustimmung aber mit der Forderung an Sie, Herr Dr. Colberg, ihre vorhandenen Mandate zu reduzieren. Die Finanzexpertise im Aufsichtsrat ist durch die Neuwahl von Herrn Dr. Günther sehr gut abgedeckt. Allerdings wurde die Chance vertan, die Industrieexpertise über Herrn Prof. Russwurm hinaus weiter zu stärken. Wie soll ein Aufsichtsrat mit zu wenig Industrieexpertise über die Sparten entscheiden? Daher stimmen wir der Wahl von Frau Helfer und Herrn Dr. Luge nur zu, um die aktuell kritische Situation nicht zusätzlich zu verkomplizieren.

Frau Merz, an Sie richten wir die dringende Forderung, innerhalb des angesetzten Jahres in den Aufsichtsrat zurückzuwechseln und dafür zeitnah für eine geeignete Nachfolge zu sorgen. Bei einem späteren Wechsel zurück in den Aufsichtsrat sehen wir Interessenkonflikte und werden dann eine Abkühlzeit von 2 Jahren einfordern.

Allen anderen Tagesordnungspunkten stimmen wir zu.

Wir wünschen dem Vorstand und Aufsichtsrat bei der Umsetzung der neuen Strategie viel Erfolg. Mit der Neuaufstellung haben Sie eine große Chance – nutzen Sie diese und bringen Sie thyssenkrupp wieder in eine stabile Lage. Nicht nur im Sinne der Aktionäre, sondern auch im Sinne der vielen tausend unerschrockenen Mitarbeitern, die jeden Tag ihr Bestes für dieses Unternehmen geben. Vielen Dank dafür!

Sperrfrist: 05.02.2020, 11.00 Uhr
Es gilt das gesprochene Wort

HV-Statement

Siemens AG in München
Deka Investment
Winfried Mathes

5. Februar 2020

Guten Tag, meine Damen und Herren,
sehr geehrter Vorstand und Aufsichtsrat,
verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

mein Name ist Winfried Mathes. Ich vertrete die Deko Investment, eine der größten Fondsgesellschaften in Deutschland und Tochter der DekoBank, dem Wertpapierhaus der Sparkassen. Wir vertreten heute die Stimmrechte von 8,9 Millionen Siemens-Aktien.

Meine Damen und Herren,
hinter das Ergebnis des abgelaufenen Geschäftsjahres kann man in gewohnter „Kaeser-Manier“ vier grüne Haken setzen: Rekordwert beim Auftragsbestand, Jahresprognose-Werte erfüllt, Dividende zum sechsten Mal erhöht und Aktienkurs seit der letzten Hauptversammlung ähnlich wie der DAX um 16 Prozent rauf. Was die grünen Häkchen aber nicht zeigen, ist, dass vier der sechs industriellen Siemens-Geschäfte eher am unteren Rand der langfristig angestrebten Gewinnmargen liegen, beziehungsweise zwei sogar darunter. Ganz zu schweigen von der Kapitalrendite, die mit 11,1 Prozent weit von der Zielmarke 15 - 20 Prozent entfernt liegt. Und auch die Margen-Zielbänder der einzelnen Geschäftsfelder für das laufende Geschäftsjahr bewegen sich im Wesentlichen auf Vorjahresniveau. Herr Kaeser, da müssen wir nachfragen:

- *Waren die im August 2018 veröffentlichten Margenziele zu ambitioniert?*
- *Sind langfristige Margenziele angesichts des sich heute schnell veränderten Marktumfelds überhaupt noch seriös vorzunehmen?*

Spektakulärer als die Geschäftszahlen ist dagegen die Diskussion um die Nachfolgeplanung des Vorstandsvorsitzenden. Obwohl sich diesmal, nach zuvor zwei hastig durchgeführten Wechseln des Vorsitzenden, eine geordnete Amtsübergabe an der Spitze von Siemens abzeichnet, fallen trotzdem vielerorts kritische Kommentare, wie zum Beispiel: „der Vize auf Bewährungstour“ oder „Kaeser hält sich Hintertürchen offen“. Meine Damen und Herren, einer solchen Personaldiskussion sind wir überdrüssig und sie droht, potenzielle Kandidaten bereits im Vorfeld einer Ernennung zu beschädigen. Um diese Situation zu vermeiden und das Reputationsrisiko für Siemens einzugrenzen, ist uns an einer zeitnahen Kommunikation der Nachfolge des Vorstandsvorsitzenden gelegen. Sollte Herr Kaeser in den Aufsichtsrat der Siemens AG oder der Siemens Energy wechseln, verlangen wir, dass in beiden Fällen eine Cooling-off-Periode von zwei Jahren einzuhalten ist, um möglichen Interessenkonflikten entgegen zu wirken.

Meine Damen und Herren, die Bereiche „Power and Gas“ und „Siemens Gamesa“ werden zur „Siemens Energy“ und anschließend an die Börse gebracht. Lobenswert ist, dass wir Siemens-Aktionäre, anders als beim Börsengang von Siemens Healthineers, nun mit Aktien der neuen Gesellschaft bedacht werden. Aber ob der neue Börsengang ähnlich erfolgreich wird, steht derzeit noch in den Sternen. So haben beide Geschäftsfelder im abgelaufenen Geschäftsjahr ihre Margen-Zielbänder nicht erreicht. Da stellt sich schon mal die Frage, was ein Börsengang an dieser Situation ändern soll. Daher interessiert uns:

- *Mit welchen Maßnahmen sollen beide Geschäftsbereiche profitabler werden?*
- *Was wird aus dem 59-Prozent-Anteil an Siemens Gamesa? Ist ein Zukauf des Iberdrola-Anteils geplant?*
- *Wie bestimmt sich der Anteil der Siemens Energy-Aktien, der uns Siemens-Aktionären zugeteilt wird?*
- *Was passiert mit den Aktien im Siemens-Besitz?*

Meine Damen und Herren,
Siemens ist gerade auf der Suche nach einer neuen Identität. Das ist nicht das erste Mal in der langen Geschichte des Unternehmens. Nur wird heute die Marke Siemens auf drei Unternehmen verteilt: nämlich auf das industrielle Kern-Siemens, Siemens Healthineers und Siemens Energy. Während bei Siemens Energy die Abspaltung eingeleitet wird, ist die Situation bei Siemens Healthineers nichts Halbes und nichts Ganzes. Auch zeichnet sich derzeit keine Großakquisition ab, für die die Akquisitionswährung Healthineers-Aktie notwendig wäre. Da wollen wir wissen:

- *Was sind die weiteren Pläne für den 85-Prozent-Anteil an Siemens Healthineers?*

Die industrielle Siemens mit den Geschäftsfeldern Digital Industries, Smart Infrastructure und Mobility wird zukünftig den Kurs der Siemens-Aktie bestimmen. Da stellt sich die Frage nach der gemeinsamen Klammer um die drei Geschäftsfelder. So stand der Bereich Mobility durch die geplante Fusion mit Alstom schon vor der Trennung vom Siemens-Konzern, gehört nun aber wieder dazu – mit ungewisser Zugehörigkeitsperspektive. Der Bereich Smart Infrastructure ist ein Sammelsurium an Produktgeschäften und Servicelösungen, das eine Profilschärfung braucht. Einzig der Bereich Digital Industries, der durch die Automatisierung und Digitalisierung die vierte industrielle Revolution mitgestaltet, hat eine klare Zukunftsvision. Das Vorstandsteam muss also noch erhebliche Erklärungs- und Überzeugungsarbeit leisten, damit wir Aktionäre uns mit der neuen Kern-

Siemens identifizieren können. Deshalb schon heute einige Fragen, auf die wir Antworten erwarten:

- *Was ist die gemeinsame Philosophie der drei Siemens-Kernbereiche?*
- *Was sind die Zukunftsprodukte des Bereichs Smart Infrastructure?*
- *Wie soll die langfristige Gewinnmarge des industriellen Kerngeschäfts von 14 bis 18 Prozent erreicht werden?*
- *In welchen Bereichen muss Kern-Siemens noch durch Zukäufe gestärkt werden?*
- *Prüft Siemens neue Optionen für die Zukunft von Siemens Mobility?*

Meine Damen und Herren,

kommen wir nun zu einem Thema, das in den letzten Wochen die Schlagzeilen über Siemens beherrscht hat:

Es ist schwer nachvollziehbar, warum das Sustainability-Board von Siemens den Auftrag für das Adani-Projekt genehmigt hat und deshalb nun massive Reputationsschäden drohen.

Deshalb fordern wir von Siemens eine eindeutige Definition, welche Produkte und Dienstleistungen unter Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten angeboten werden können. Die Forderung ist alternativlos, denn auch die EU-Taxonomie steht mit einer „grünen Liste“ vor der Tür. Mit diesem Klassifizierungssystem wird Klarheit darüber geschaffen, welche Wirtschaftstätigkeiten als ökologisch nachhaltig angesehen werden können. Ziel der Taxonomie ist es, den Kapitalfluss in jene Unternehmen zu lenken, die Nachhaltigkeitsziele fördern und finanzielle Risiken des Klimawandels bewältigen. Daher unsere Fragen an den Chief Sustainability Officer Herrn Dr. Busch:

- *Welche Lehren zieht Siemens aus dem Adani-Vorfall, damit das Unternehmen zukünftig nicht von Investorengeldern abgeschnitten wird?*
- *Gibt es Branchen, Regionen oder Geschäftsfelder, in denen Siemens aus ökologischen oder sozialen Überlegungen kein Geschäft machen möchte?*
- *Inwieweit fließen Nachhaltigkeitskriterien in Investitionsentscheidungen und Vertragsabschlüsse ein?*

Mit Blick auf das Erreichen von Nachhaltigkeitszielen ist es notwendig, die grundlegenden Leistungskriterien zu definieren, die für die Zukunft eines Unternehmens von höchster Relevanz sind. Um gleichzeitig die Glaubwürdigkeit dieser Ziele zu untermauern, müssen sie in die Entscheidungsprozesse des Unternehmens genauso integriert werden, wie in

die Vergütungssysteme des Vorstands und des Managements. Im neuen Vorstandsvergütungssystem wird nun ein ESG-Nachhaltigkeits-Index definiert. Wir begrüßen diesen Schritt, sehen aber bei der Auswahl der ESG-Kriterien und deren Gewichtung in der langfristigen variablen Vergütung weiteren Handlungsbedarf. Unter der Maßgabe, dass wir hier weiter im Dialog mit dem Unternehmen bleiben müssen, werden wir dem Tagesordnungspunkt 6 „Billigung der Vorstandsvergütung“ zustimmen.

Kommen wir zu den Tagesordnungspunkten 7 und 8 „Erwerb eigener Aktien“. Die Deka sieht Aktienrückkäufe generell kritisch, insbesondere dann, wenn ein Unternehmen genügend Investitionsmöglichkeiten hat. Eine Ablehnung der beiden Tagesordnungspunkte hätte das sofortige Ende des gegenwärtig noch laufenden Aktienrückkaufprogramms zur Folge. Um jedoch weiter eine geordnete Abwicklung zu gewährleisten, werden wir diesen Anträgen zustimmen, fordern aber, zukünftig auch alternative Verwendungszwecke, wie Sonderdividenden, in Betracht zu ziehen.

In allen anderen Punkten werden wir heute „im Sinne der Verwaltung“ stimmen.

Als Treuhänder für unsere Anleger werden wir die Entwicklung bei Siemens, insbesondere in Sachen Nachhaltigkeit, weiter intensiv und sehr aufmerksam verfolgen. Dies dürfte auch im Sinne der mehr als 300.000 Mitarbeiteraktionäre von Siemens sein.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Sperrfrist: 20.02.2020, 11 Uhr
Es gilt das gesprochene Wort

HV-Statement

Infineon Technologies AG in München
Deka Investment
Vanessa Golz

20. Februar 2020

Sehr geehrte Damen und Herren,

mein Name ist Vanessa Golz. Ich vertrete die Deka Investment, eine der größten Fondsgesellschaften in Deutschland und Tochter der DekaBank, dem Wertpapierhaus der Sparkassen. Wir vertreten heute die Stimmrechte von 10,6 Millionen Infineon-Aktien, also 0,85 Prozent des Eigenkapitals.

Meine Damen und Herren,

das Jahr 2019 war nichts für Infineon-Aktionäre mit schwachen Nerven. So wurde das Management nach eigener Aussage im Frühjahr von einem abrupten Ende der Boom-Phase in den Infineon-Zielmärkten überrascht. Ertragsziele mussten nach unten angepasst werden und der Aktienkurs legte zwischenzeitlich eine beeindruckende Talfahrt hin. Herr Dr. Ploss, zuverlässige Prognosen sehen anders aus! Da müssen wir nachhaken:

- *Wieso haben Ihre Prognosemodelle den Rückgang in den Zielmärkten zu spät erkannt?*

Dass das Geschäftsjahr 2019 am Ende noch glimpflich ausging und der Aktienkurs sich ab Jahresmitte wieder erholte, nehmen wir wohlwollend zur Kenntnis. Auch das 1. Quartal 2020 ist ordentlich angelaufen und die Jahresprognose eines Umsatzwachstums um 5 Prozent beziehungsweise einer Segmentergebnis-Marge von etwa 16 Prozent besteht weiterhin. Trotzdem stellen wir uns einige Fragen:

- *Wie sicher ist die Jahresprognose?*
- *Welche Auswirkungen hat das Corona-Virus auf das Geschäft?*
- *In welchem der vier Geschäftssegmente sehen Sie die schnellste Verbesserung der Nachfragesituation?*

Meine Damen und Herren,

kommen wir zu Cypress. Die größte Übernahme in Infineons gut 20-jähriger Geschichte steht aller Wahrscheinlichkeit nach bevor. Herr Dr. Ploss, überrascht hat uns am meisten Ihr Timing. Lassen Sie mich das kurz rekapitulieren: Im März 2019 aufgrund der Konjunktursorgen eine Gewinnwarnung, im Mai mit Herrn Dr. Schneider ein neuer CFO und nur einen Monat später dann die Verkündung der Akquisition von Cypress Semiconductor. Der Markt zeigte sich skeptisch. Denn bei einem Kaufpreis von 9 Milliarden Euro, den Sie, Herr Dr. Ploss, auf den Tisch blättern, kann man nicht von einem Schnäppchen sprechen. Zwar liegen die Kostensynergien von 180 Millionen Euro

pro Jahr ab dem Jahr 2022 in näherer Zukunft, aber die Umsatzsynergien von 1,5 Milliarden Euro pro Jahr kommen in voller Höhe erst ab dem Jahr 2028 zum Tragen. Da fragen wir uns:

- *Wie sicher ist die Übernahme?*
- *Warum zahlen Sie eine Prämie von 46 Prozent?*
- *Wie viele Synergien sind im Kaufpreis bereits enthalten?*
- *Wie sicher sind die Kosten- und Umsatzsynergien?*

Die mögliche Übernahme von Cypress soll laut Management nochmals die ursprünglichen Zielwerte für das Umsatzwachstum von 9 Prozent und die Segmentergebnismarge von oberhalb 17 Prozent über den Zyklus nochmals anheben. Sagen Sie uns:

- *Wie realistisch sind solche Ziele angesichts der derzeitigen Nachfragesituation?*

Meine Damen und Herren,

damit nicht genug. Trotz der herausfordernden Marktlage, wird auch anderweitig fleißig investiert. In Österreich entsteht eine neue, hochmoderne Fabrik für 1,6 Milliarden Euro. Als Vorbereitung auf langfristiges Wachstum, hieß es damals in der Pressemitteilung. Nun aber hat das langfristige Wachstum eine Pause eingelegt und Infineon kämpft eher mit mangelnder Auslastung als mit Lieferengpässen und fehlender Kapazität. Wir hoffen, dass sich der Markt entsprechend entwickelt, so dass die neuen Kapazitäten bald gewinnbringend genutzt werden können. Wir verstehen, dass Investitionen nötig sind, um Wachstum zu generieren. Dennoch haben wir Fragen:

- *Warum ist die Wahl auf Österreich als Standort gefallen? Wäre nicht ein Standort mit weniger hohen Lohnkosten sinnvoller gewesen?*
- *Ist der Bau im Zeitplan?*
- *Wird weiterhin mit einem Produktionsstart in 2021 gerechnet?*

Meine Damen und Herren,

der Infineon-Leitgedanke „Part of your life. Part of tomorrow“ kann nur bedeuten, Produkte und Lösungen zu entwickeln, die zur Energieeffizienz und CO₂-Einsparung beitragen. So will Infineon zur Mobilitäts- und Energiewende beitragen, was wir sehr begrüßen. Deshalb würden wir gerne wissen:

- *Welcher Anteil des Umsatzes entfällt schon heute auf sogenannte umweltschonende Produkte?*

Nachhaltigkeit ist nicht nur in den eigenen vier Wänden wichtig. Auch in der Lieferkette sollten Umwelt, Soziales und gute Governance wichtige Themen sein. Im

Nachhaltigkeitsbericht werden hierzu Maßnahmen beschrieben, aber keine Ergebnisse genannt. Hier wünschen wir uns mehr Transparenz! Wir möchten die Fortschritte beurteilen können und konkrete Zahlen sehen! Daher fragen wir:

- *Wie fällt die Beurteilung Ihrer Lieferanten im Hinblick auf Umweltschutz und Menschenrechte aus?*
- *Welche Kriterien bezüglich Umwelt und Soziales müssen die Lieferanten konkret erfüllen, um freigegeben zu werden?*

Der nichtfinanzielle Bericht wird nur auf dem niedrigsten Standard „begrenzte Sicherheit“ vom Wirtschaftsprüfer geprüft. Wir fordern Sie auf, die Qualität der nicht-finanziellen Erklärung weiter zu erhöhen und das Prüfungslevel auf „hinreichende Sicherheit“ zu heben. Wir haben heute schon die langfristigen Klimaziele im Blick und erwarten, dass Sie, Herr Dr. Ploss, einen Entwicklungspfad für Infineon aufzeigen. Daher fragen wir:

- *Inwieweit fließen nicht-finanzielle Leistungsindikatoren in die Konzernsteuerung und das interne Kontrollsystem mit ein?*
- *Gibt es Szenarioanalysen, um die Auswirkungen des Klimawandels auf das Geschäftsmodell zu modellieren?*

Meine Damen und Herren,

erlauben Sie mir noch einige Anmerkungen zur Arbeit des Aufsichtsrats, bevor ich zu unserem Abstimmverhalten komme. Eine Personalunion von Aufsichtsratsvorsitz und Prüfungsausschussvorsitz lehnen wir ab. Herr Dr. Eder, wir bitten Sie, dies bei der Neubesetzung des Vorsitzes des Prüfungsausschusses zu beachten.

Mit Blick auf das Erreichen von Nachhaltigkeitszielen ist es notwendig, die grundlegenden Leistungskriterien zu definieren, die für die Zukunft eines Unternehmens von höchster Relevanz sind. Um gleichzeitig die Glaubwürdigkeit dieser Ziele zu untermauern, müssen sie in die Entscheidungsprozesse des Unternehmens genauso integriert werden, wie in die Vergütungssysteme des Vorstands und des Managements. Herr Dr. Eder, wir bitten Sie, die für Infineon wichtigen Leistungskriterien bei dem in der nächsten Hauptversammlung vorzulegenden neuen Vorstandsvergütungssystem zu berücksichtigen.

Meine Damen und Herren, kommen wir nun zu unserem Abstimmungsverhalten.

Zunächst zu Tagesordnungspunkt 6 „Wahlen zum Aufsichtsrat“. Die Deka fordert eine klare Mandats-begrenzung für die Aufsichtsratsmitglieder. Der vorgeschlagene Kandidat Herr Dr. Puffer hätte einschließlich des Aufsichtsratsmandats bei Infineon nach unserer

Richtlinie und der des BVI sieben anstatt der vorgeschriebenen fünf Mandate. Deshalb werden wir diese Kandidatenwahl nicht unterstützen, sollte Herr Dr. Puffer heute nicht den Verzicht von zwei Mandaten bekanntgeben.

Kommen wir zum Tagesordnungspunkt 8 „Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals“. Die Deka sieht umfangreiche Vorratsbeschlüsse für Kapitalmaßnahmen generell kritisch. Wir sehen für genehmigtes Kapital maximal 20 Prozent des Grundkapitals als Grenze an. Eine Ablehnung der hier beantragten 30 Prozent würde jedoch die Flexibilität Infineons bei der Refinanzierung der Cypress-Akquisition einschränken. Um dem Management diese Finanzierungsoption offen zu halten, werden wir dem Antrag zustimmen. Wir fordern jedoch, für zukünftige Kapitalerhöhungen die Grenze von 20 Prozent jeweils für genehmigtes und bedingtes Kapital einzuhalten.

Bei allen anderen Tagesordnungspunkten stimmen wir „im Sinne der Verwaltung“.

Die Deka Investment ist am langfristigen Erfolg von Infineon interessiert. Wir werden daher die weitere Entwicklung kritisch begleiten und insbesondere auf eine nachhaltige Ausrichtung sowie die Einhaltung der Regeln für gute Unternehmensführung achten. Infineon ist für die Megatrends der Zukunft gut aufgestellt und kann eine wichtige Rolle spielen. Herr Dr. Ploss, nutzen Sie diese Chance. Wir wünschen Ihnen dabei viel Erfolg!

Vielen Dank.

Deka Investment zur Bayer-Hauptversammlung 23.04.2020

Statements von Ingo Speich, Leiter Nachhaltigkeit und Corporate Governance bei Deka Investment:

Zum Umgang mit den Aktionären:

„Management und Aufsichtsrat haben auf die Kritik der Aktionäre reagiert und so zumindest teilweise das Vertrauen des Kapitalmarkts zurückgewonnen.“

Zu den Rechts- und Geschäftsrisiken:

„Bisher ist bei der Lösung der Rechtsfragen zu wenig geschehen. Die Rechtsrisiken haben nicht ab-, sondern sogar noch zugenommen. Solange sich Bayer nicht von den Klagen befreien kann, werden wir wahrscheinlich keine Erholung des Aktienkurses sehen.“

„Im Pharmageschäft rücken die Patentausläufe zentraler Produkte bedrohlich nah.“

Zum Abstimmungsverhalten der Deka:

„Wir stimmen einer Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat zu, auch aufgrund der Stärkung der Rechts- und Agrarexpertise, des Strategiewechsels bei den Rechtsverfahren und der deutlich verbesserten Kommunikation. Mit dieser Entlastung verbinden wir aber die dringende Forderung, zügig Klarheit bei den Klagen zu erhalten.“

Zur Monsanto-Akquisition:

„Dieser Schritt hat zu einer gigantischen Wertvernichtung geführt, die Bayer massiv geschwächt hat. Der Einbruch des Bayer-Aktienkurses in den letzten Wochen zeigt das neue, erhöhte Risikoprofil. Die Bayer-Aktie war einmal ein Stabilitätsgarant in Krisenzeiten – das ist nun Geschichte. Die Taktik, Bayer durch Monsanto krisenfester und stärker zu machen, ist bisher gescheitert. Monsanto wirkt vielmehr als Brandbeschleuniger und Katalysator für den Kursverfall.“

Zu einer potenziellen Übernahme:

„Dem einstigen Pharmagiganten fehlt zum jetzigen Zeitpunkt die kritische Masse. Mit rund 60 Milliarden Euro ist der Börsenwert derzeit im globalen Wettbewerbsvergleich sehr niedrig. Die Gefahr einer Übernahme oder Zerschlagung ist größer denn je. Einzig die Ungewissheit über die offenen Rechtsverfahren wirkt aktuell noch als Schutzschirm vor feindlichen Angriffen.“

Zur Nachhaltigkeitsstrategie:

„Die neue Nachhaltigkeitsstrategie lässt viele Fragen offen und müsste Konsequenzen für das Geschäftsmodell von Monsanto haben, um glaubwürdig zu sein. Dies ist leider noch

nicht zu erkennen. So fehlen bislang beispielsweise Vorgaben zur ökologischen Nachhaltigkeit der Produkte oder zum Umgang mit Kunden, insbesondere in den Emerging Markets.“

Zur Besetzung des Aufsichtsrats:

„Herr Winkeljohann bringt nicht die notwendige Expertise für den Vorsitz des Aufsichtsrats mit: Globaler Fokus, Erfahrung in den Bereichen Pharma, Agrar und Nordamerika fehlen. Daher sehen wir seine Wahl zum Aufsichtsratsvorsitzenden kritisch. Einmal mehr wurde hier die Chance vertan, den Aufsichtsrat internationaler und mit größerer Expertise für die „neue“ Bayer zu verstärken.“

Fragen an die Verwaltung:

Zu den Rechtsrisiken:

- Wann sind Sie bereit, Vergleiche zu schließen, um die erdrückende Klagewelle zu Monsanto einzudämmen?
- Wie lange werden uns die Gerichtsprozesse noch verfolgen?
- Wie hoch veranschlagen Sie die bereits entstandenen Rechtskosten? Welche Strategie verfolgen Sie, um die Dicamba-Strafzahlungen möglichst klein zu halten? Das Urteil der Erstinstanz eines Falles wurde schließlich mit einer durchaus hohen Summe beziffert.

Zum Pharmageschäft:

- Wie wollen Sie die drohenden Umsatzausfälle bei der enttäuschenden Pharmapipeline ersetzen? Das Geld für Akquisitionen war durch die Monsanto-Übernahme schon knapp geworden, durch die Klagewellen fehlt Ihnen nun vollends Kapital.
- Oder planen Sie, die Pharmasparte in Teilen zu verkaufen, um die Rechtskosten bei Monsanto begleichen zu können?

Zur Nachhaltigkeitsstrategie:

- Was bedeutet die neue Nachhaltigkeitsstrategie für die Geschäftsbereiche von Monsanto?

Zur Besetzung des Aufsichtsrats:

- Das Kompetenzprofil von Herrn Winkeljohann zeigt Schwächen für die Rolle des Aufsichtsratsvorsitzenden. Wie wird der Kompetenzverlust durch den Weggang von Herrn Wenning im Aufsichtsrat aufgefangen?

Abstimmungsverhalten: Wir stimmen bei allen Tagesordnungspunkten im Sinne der Verwaltung.

Deka Investment zur Munich Re-Hauptversammlung 29.04.2020

Statements von Ingo Speich, Leiter Nachhaltigkeit und Corporate Governance bei Deka Investment:

Zur strategischen Ausrichtung:

„Wir begrüßen den neuen Wachstumskurs des Managements, appellieren aber auch daran, nicht blind in die Zukunft zu gehen. Der heutige Erfolg darf nicht durch zu hohe Belastungen in den kommenden Jahren erkauft werden. Wachstum ja, aber nicht um jeden Preis.“

Zur Ergo:

„Die Dauerbaustelle Ergo kommt vorerst zur Ruhe. Die Mittelfristziele für 2020/21 erscheinen in greifbarer Nähe. Jedoch ist immer noch nicht klar, wo die Reise hingeht. Ergo ist die ungeliebte Tochter, die nicht so recht ins Rückversicherungsbild passt. Wenn Ergo weiter unter dem Dach der Munich Re bleiben soll, müssen Wachstumsimpulse gesetzt und Marktanteile im Erstversicherungsgeschäft gewonnen werden.“

Zur Nachhaltigkeitsstrategie:

„Munich Re bezeichnet sich selbst als Pionier bei der Analyse des menschengemachten Klimawandels. Es reicht aber nicht, Papier mit Zahlen zu füllen. Es ist keine Neuigkeit, dass gerade für die Versicherungsbranche Naturkatastrophen zum Game Changer werden können. Zur Sicherung der langfristigen Profitabilität muss Munich Re Nachhaltigkeitselemente stärker in die Unternehmensstrategie und die Vergütung integrieren. Die Transparenz muss weiter gesteigert werden. Dazu zählen qualitätsgesicherte Nachhaltigkeitsdaten und die transparente Darstellung von Auswirkungen von Klimaszenarien auf das Geschäftsmodell (z. Bsp. TCFD).“

Zur Besetzung des Aufsichtsrats:

„Wir stimmen gegen Carsten Spohr. Die Dt. Lufthansa steht mit dem Rücken zur Wand und erfordert auch über die derzeitige Krise hinaus die volle Aufmerksamkeit von Herrn Spohr als CEO. Zudem hat Herr Spohr kürzlich noch zusätzlich zentrale Aufgaben des Finanzvorstands der Lufthansa übernommen. Die Annahme eines Aufsichtsratsmandats ist unverantwortlich. Es fehlt nicht nur die Zeit für die Wahrnehmung des Aufsichtsratsmandates, sondern auch die Zeit zur Einarbeitung in das komplexe Rückversicherungsgeschäft, um fundierte Entscheidungen überhaupt erst treffen zu können.“

Fragen an die Verwaltung:

Zur strategischen Ausrichtung:

- Wie zufrieden sind Sie mit dem erzielten Erfolg auf der Sachversicherungsseite und wie sicher sind Sie, dass das erzielte Wachstum auch wirklich gesundes, weil langfristig profitables Wachstum darstellt?
- Können Sie erhöhte Belastungen in der Zukunft aufgrund Ihrer Wachstumsstrategie ausschließen?
- Muss in diesem Zusammenhang angesichts des niedrigen Zinsniveaus die versicherungstechnische Profitabilität im Sachrückversicherungsgeschäft nicht noch weiter verbessert werden, sprich ist die angestrebte underlying Combined Ratio von 97 Prozent ausreichend (in Kombination mit einer erwarteten zusätzlichen Reserveauflösung von mindestens 4 Prozentpunkten)?
- Inwiefern wird die Corona-Pandemie für signifikante Belastungen auf der Lebens-Rückversicherungsseite sorgen?

Zur Ergo:

- Wie wollen Sie wieder Wachstumsimpulse generieren, um in der Breite Marktanteile im Erstversicherungsbereich zu gewinnen?
- Welche langfristige strategische Ausrichtung streben Sie an, um Ergo weiter im Konzern halten zu können?

Zur Nachhaltigkeitsstrategie:

- Erwägen Sie die „Nicht-Finanzielle-Erklärung“ mit einem Testat des Wirtschaftsprüfers „Reasonable Assurance“ zu versehen?
- Falls nein, warum nicht?
- Welche direkten Veränderungen wird der Klimawandel auf Ihre unmittelbare Nachhaltigkeitsstrategie haben?

Zur Besetzung des Aufsichtsrats:

- Was macht Sie so sicher, dass Carsten Spohr als extrem geforderter Lufthansachef überhaupt genug Zeit für das neue Aufsichtsratsmandat bei Ihnen mitbringt?
- Sehen Sie hier keinen Verstoß gegen den Deutschen Corporate Governance Kodex?

Abstimmungsverhalten:

Wir stimmen gegen Tagesordnungspunkt 5: Wahlen zum Aufsichtsrat „Carsten Spohr“. Allen weiteren Tagesordnungspunkten stimmen wir zu.

Deka Investment zur Beiersdorf-Hauptversammlung 29.04.2020

Statements von Vanessa Golz, Spezialistin Nachhaltigkeit und Corporate Governance bei Deka Investment:

Zur Größenordnung und den Wachstumsaussichten:

„Skalierung ist für Beiersdorf die größte Herausforderung. Beiersdorf wird mit L'Oréal, Procter & Gamble und Unilever auf Dauer nur mithalten können, wenn das Unternehmen eine gewisse Größe erreicht. Beiersdorf hat im letzten Jahr ordentlich investiert in IT, Marketing und Digitalisierung. Um sich aber langfristig in der Beauty-Industrie behaupten zu können, muss Beiersdorf auch über Akquisitionen nachdenken.“

Zu Cash & M&A:

„Beiersdorf besitzt eine Nettoliquidität in Höhe von ca. 4 Mrd. Euro. Nicht nur wir fragen uns, was die Unternehmensleitung mit dieser hohen Summe vorhat. Die Akquisition von Coppertone in 2019 begrüßen wir als ersten Schritt in die richtige Richtung, das Engagement darf aber hier nicht aufhören.“

Zu Naturkosmetik:

„Natur und Nachhaltigkeit ist in, grün die Farbe der Stunde – das hat im letzten Geschäftsjahr nun endlich auch Beiersdorf erkannt und man ist auf den fahrenden Zug „Naturkosmetik“ aufgesprungen. Es bleibt abzuwarten, ob das nicht zu spät war und grün für Beiersdorf und Nivea genauso gut funktioniert wie blau.“

Zur Dividende:

„Wir feiern ein Jubiläum: Seit 2009 bekommen wir Aktionäre eine immer gleichbleibende Dividende von 70 Cent. Wir sind bei einer Ausschüttungsquote von etwa 20 Prozent angelangt. Gleichbleibende Dividendenauszahlungen mögen zwar in einer Krise wie der aktuellen gut aussehen, jedoch macht das die Aktionäre langfristig nicht glücklich. So sehr wir auch das kontinuierlich stabile Geschäft schätzen – nach über 10 Jahren ist eine Anpassung angebracht.“

Zur Corporate Governance:

„Der Vorstandsvergütungsbericht strotzt nur so vor Minimalaussagen. Da ist jede Menge Luft nach oben. Hier fordern wir mehr Transparenz – vor allem was die Leistungskriterien für die Vorstandsmitglieder und deren Erreichungsgrad angeht.“

Fragen an die Verwaltung:

Zur Größenordnung und den Wachstumsaussichten:

- Waren die erhöhten Investitionen in IT, Marketing und Digitalisierung im letzten Jahr ausreichend, um die Wachstumsaussichten in wichtigen Geschäftssegmenten für die Zukunft zu sichern?
- Welche weiteren Schritte sind in Planung, um mittelfristig eine gewisse Größe im Vergleich zu den Mitbewerbern zu erreichen? Welche Bereiche sind hier besonders wichtig?
- Wie sind die Aussichten im Beauty-Markt in den bisher schwierigen Märkten USA und China?
- Welche Auswirkungen wird Corona auf das Wachstum in den nächsten Jahren haben?

Zu Cash & M&A:

- Das Geld ist da, die Preise sind günstiger geworden – war Coppertone der einzige Deal oder sind noch weitere Akquisitionen in Planung?
- Wie läuft die Integration von Coppertone?

Zu Naturkosmetik:

- Wurde in diesem Segment bereits Wachstum verpasst? Warum ist Beiersdorf erst recht spät in den Markt eingestiegen?
- Wie läuft die Produkteinführung in den Testmärkten Frankreich und Italien?
- Ist eine Ausweitung der Produktpalette oder der Märkte geplant?
- Gibt es in diesem Bereich mögliche Akquisitionsziele?

Zur Dividende:

- Trotz der ausreichend vorhandenen ausschüttungsfähigen AG-Gewinnrücklagen ist die Dividende seit Jahren eingefroren. Was sind die Gründe hierfür? Wird es in den nächsten Jahren eine Erhöhung der Dividende geben? Dann vielleicht 80 Cent für die darauffolgenden 10 Jahre?

Zur Corporate Governance:

- Mit Blick auf das Erreichen von Nachhaltigkeitszielen ist es notwendig, diese auch in die Vergütungssysteme des Vorstands und des Managements zu integrieren. Was sind für Beiersdorf in dieser Hinsicht relevante Leistungskriterien und wie sollen diese ins neue Vorstandsvergütungssystem integriert werden?

- Werden für das Management genügend Anreize gesetzt, zum einen sinnvolle Einsatzmöglichkeiten für die vorhandene Nettoliquidität zu finden und zum anderen die Skalierung des Geschäfts voranzutreiben?

Abstimmungsverhalten:

Wir stimmen gegen Tagesordnungspunkt 10 „Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien“. Die Deko Investment GmbH bevorzugt Dividendenzahlungen gegenüber dem Rückkauf von Aktien, da ein positiver Zusammenhang zwischen Aktienrückkäufen und Aktienperformance, wenn überhaupt, meist nur kurzfristig besteht beziehungsweise der richtige Zeitpunkt zum Aktienrückkauf seitens des Unternehmens schwer einzuschätzen ist. In Zeiten der Corona-Krise sollten Aktienrückkäufe sowieso zurückgestellt werden.

Bei allen anderen Tagesordnungspunkten stimmen wir „im Sinne der Verwaltung“.

Deka Investment zur Lufthansa-Hauptversammlung 05.05.2020

Statements von Vanessa Golz, Spezialistin Nachhaltigkeit und Corporate Governance bei Deka Investment:

Zur aktuellen Lage:

„Mit Covid-19 hat sich die neue Abschwungphase in der Luftfahrt noch verstärkt, die bilanziell schlecht aufgestellte Fluggesellschaften vom Himmel holen wird. Für die Deutsche Lufthansa gilt es nun, die Verluste zu minimieren und genügend Liquidität vorzuhalten, um das Geschäftsmodell zu sichern.

Die Aktienkursentwicklung ist ein Desaster. Seit dem Rekordhoch von 31 Euro Ende 2017 ist der Kurs um sagenhafte 80% auf zwischenzeitlich knapp 7 Euro gefallen. Dies zeigt die Krisenanfälligkeit des Geschäftsmodells.“

Zur zukünftigen Entwicklung:

„Sollte die Deutsche Lufthansa mit einem blauen Auge aus der Krise kommen, stellt sich die Frage nach der Größe der zukünftigen Flugkapazitäten. Das Aus für Germanwings dürfte wohl erst der Anfang gewesen sein. Auch nach Corona wird ein verändertes Reiseverhalten, vor allem bei hochprofitablen Businesskunden, sichtbare Spuren im Flugplan hinterlassen. Die tiefgreifende Krise könnte nun zu einer Bereinigung des Marktes führen, für die die Lufthansa sich positionieren muss. Es könnte auch zu weiteren Zusammenschlüssen europäischer Airlines kommen.“

Zur Verschuldung und möglicher Staatsbeteiligung:

„Die Aussage des Unternehmens, den entstehenden Kapitalbedarf nicht mehr mit weiteren Mittelaufnahmen am Markt decken zu können, zeigt das Ausmaß der Krise. Wir können nun erstmal aufatmen und sind erleichtert, dass die Verhandlungen mit den Regierungen hinsichtlich der Sicherung der Solvenz erfolgreich verlaufen. Ansonsten wäre die Lufthansa-Aktie wohl noch zum Penny-Stock mutiert. Wahrscheinlich ist die Luftfahrtbranche neben dem Hotel- und Gaststättengewerbe am stärksten von Corona betroffen. Das führt dazu, dass Lufthansa kaum Einnahmen hat, aber trotzdem hohe Ausgaben.“

Zur Flugzeugflotte:

„Trotz und gerade wegen der Krise darf Lufthansa nicht nachlassen, die Flotte nachhaltig umweltfreundlich zu gestalten, um sich langfristig am Markt durchzusetzen.“

Fragen an die Verwaltung:

Zur aktuellen Lage:

- Für die Piloten gibt es bei Germanwings ein „Rückkehrrecht“. Das bedeutet, dass die Germanwings-Piloten wieder zurück in die Kernmarke überführt werden können. Über wie viele Piloten reden wir?
- Welche Schritte werden unternommen, um die Bündelung des Flugverkehrs auf eine Einheit bei Eurowings zu beschleunigen?
- Herr Dr. Kley, wir stecken mitten in der Krise. Das Manövrieren des Lufthansakonzerns in dieser schwierigen Situation erfordert die volle Aufmerksamkeit des Aufsichtsrats und vor allem auch des ohnehin schon reduzierten Vorstands. Daher fragen wir uns, warum Sie Herrn Spohr die Genehmigung gaben, ein durchaus zeitintensives Aufsichtsratsmandat bei Munich Re anzunehmen? Sollten Sie, Herr Spohr, nicht alle Energie in die Rettung der Lufthansa stecken?

Zur zukünftigen Entwicklung:

- Sehen Sie die Möglichkeit, dass in vier, fünf Jahren nur noch eine Handvoll Fluglinien überlebt und dass diese Krise endlich zur ersehnten Marktberreinigung führt und danach der brutale Preiskampf ein Ende findet?
- Haben Sie aktuell Interesse den Markt zu konsolidieren (Alitalia)?
- Wenn Sie es nicht sind, wer wäre aus Ihrer Sicht ein Spieler, der den Markt noch konsolidieren könnte und wenn das nicht passiert, was wird aus den maroden Airlines wie Alitalia oder den Portugiesen?
- Wird die Condor zukünftig wieder unter den Flügel des Kranichs schlüpfen?
- Werden Sie an Ihrem Geschäftsmodell mit mehreren Hubs als Drehkreuz (Wien, Zürich, München, Frankfurt) festhalten oder ist doch ein Umschwenken zu einem Point-to-Point-Modell sinnvoller?
- Inwieweit wird sich der nun fertiggestellte Berliner Flughafen auf den Flugverkehr in Deutschland auswirken?

Zur Verschuldung und möglicher Staatsbeteiligung:

- Verschiedene Finanzierungsformen, wie Staatskredit, Kredit über die KfW, stille Beteiligung des Bundes und Kapitalerhöhungen, werden aktuell diskutiert. Welche Maßnahmen zur Finanzierung sind für das Unternehmen am vorteilhaftesten und wie ist der aktuelle Stand?
- Welche Verwässerung für die Aktionäre geht mit der geplanten Staatsbeteiligung einher?

- Können die ausländischen Töchter, neben Swiss, ebenfalls auf Staatshilfen seitens Belgien oder Österreich hoffen und wenn ja, rechnen Sie hier mit massiven Auflagen wie bspw. einer Beschäftigungssicherung oder Beibehaltung der Relevanz der nationalen Flughäfen?

Zur Flugzeugflotte:

- Denken Sie darüber nach, Maschinen abzubestellen oder die Auslieferung zu verschieben und wenn ja, gibt es hierüber schon Angaben zu möglichem Mehraufwand?
- Werden nun noch mehr ältere Maschinen durch neue ersetzt als ursprünglich geplant?
- Überwiegt bei der Beschaffung der neuen Flugzeuge mehr der ökonomische oder der ökologische Druck?
- Wie sehen Sie die Entwicklung des Marktes für gebrauchte Flugzeuge?
- Wenn der zivile Flugverkehr zukünftig kleiner wird, fallen automatisch auch Cargo-Kapazitäten weg (bis 20 Tonnen pro Passagierflugzeug). Wollen Sie diese ggf. mit einer Ausweitung der Flotte im Cargo-Segment abfangen, was gleichzeitig den Charme hätte, bestellte Flugzeuge umzuwidmen?

Abstimmungsverhalten:

Wir stimmen bei allen Tagesordnungspunkten „im Sinne der Verwaltung“.

Deka Investment zur Allianz SE-Hauptversammlung 06.05.2020

Statements von Ingo Speich, Leiter Nachhaltigkeit und Corporate Governance bei Deka Investment:

Zur strategischen Ausrichtung:

„Wir begrüßen die neue strategische Ausrichtung unter Herrn Bäte und sehen die Erfolge: sukzessive Verbesserung des organischen Wachstums bei gleichzeitig solider Kapitalverwendung. Damit ist Kapital vorhanden für profitable Akquisitionen und Ausschüttungen an uns Aktionäre. Trotzdem richten wir einen Appell ans Management: Wachstum ist zu begrüßen, darf aber nicht zu höheren Belastungen in Krisen führen.

Es ist sicher allen klar, dass die Corona-Krise massive Spuren bei der Allianz hinterlassen wird. Gerade in diesem Umfeld muss sich die Strategie von Herrn Bäte beweisen und zeigen, dass das Unternehmen krisenresistenter als die „alte Allianz“ ist.

Die Stakeholder-Interessen waren in der Vergangenheit sehr ausbalanciert. Dies darf sich nicht ändern. Auch zukünftig muss die Allianz an ihre Aktionäre denken. Dabei steht eine verantwortungsvolle Dividendenpolitik an vorderster Stelle, auch wenn derzeit die Begehrlichkeiten von anderer Seite groß sind.“

Zum Versicherungsgeschäft:

„Die Allianz ist fast noch ein „Nobody“ im größten Sachversicherungsmarkt der Welt, den USA. Der weiße Fleck auf der Landkarte muss beseitigt werden, aber bitte mit Augenmaß. Stürzen Sie sich nicht in überteuerte Akquisitionen. Die alten Muster aus der Vergangenheit sollten sich nicht wiederholen.

In punkto Digitalisierung und Kosteneffizienz hat man verglichen mit den Wettbewerbern sicherlich die größten Fortschritte in den letzten fünf Jahren gemacht. Die Kosteneinsparungen sollten nicht in vollem Umfang an die Kunden weitergereicht werden. Gerade im Bereich der Autoversicherung besteht das hohe Risiko, Überschussgewinne an Kunden zurückzugeben und den weichen Kapitalteppich zu verspielen. Bei den Aktionären wird dann kaum etwas ankommen.

Der Bereich Großveranstaltungen ist derzeit das größte Sorgenkind und bedroht die Ziele der Allianz durch enorme Belastungen. So robust die Allianz aufgestellt ist, so anfällig ist sie doch in diesem Geschäftsbereich. Niemand kann die Häufigkeit von Pandemien in der Zukunft prognostizieren, daher muss sich die Allianz eine Strategie zurechtlegen. Die Sonderbelastungen dürfen die hart erarbeiteten Erfolge in anderen Bereich nicht zunichtemachen.“

Zum Asset Management:

„Im Asset Management sind bei Pimco die wichtigsten Stellschrauben gestellt. Mittelzuflüsse und eine sinkende Cost-Income-Ratio zeigen den Erfolg. Dennoch muss sich noch zeigen, wie langanhaltend der Erfolg wirklich ist. Die Erfolge sind noch ein fragiles Gebilde, was hoffentlich aufgrund der neuerlichen Herausforderungen nicht zusammenbricht.“

Zur Nachhaltigkeitsstrategie:

„Zur Sicherung der langfristigen Profitabilität muss die Allianz Nachhaltigkeitselemente stärker in die Unternehmensstrategie und die Vergütung integrieren. Auch wenn Corona gerade das allbeherrschende Thema ist, der Klimawandel ist deshalb nicht abgesagt. Wir appellieren an Sie, nichtfinanzielle Leistungsindikatoren viel stärker im neuen Vergütungsprogramm zu berücksichtigen und die Transparenz der Nachhaltigkeitsberichterstattung weiter zu steigern. Dazu zählen qualitätsgesicherte Nachhaltigkeitsdaten und die transparente Darstellung von Auswirkungen von Klimaszenarien auf das Geschäftsmodell (z. Bsp. TCFD).“

Fragen an die Verwaltung:

Zur strategischen Ausrichtung:

- Wie wird die Allianz in diesem sich schwieriger gestaltenden Spannungsfeld den Ansprüchen der verschiedenen Stakeholder gerecht?
- Eine berechenbare Dividendenpolitik steht an vorderster Stelle, wie wollen Sie diese umsetzen?
- Welche Strategie werden Sie über 2021 hinaus anstreben?
- Welche Ziele geben Sie sich (Ziel Combined Ratio 93%, Expense Ratio 27,5%)?

Zum Versicherungsgeschäft:

- Wie wichtig ist mittelfristig ein Erreichen einer starken Stellung im US-Sachversicherungsmarkt?
- Welche Profitabilität streben Sie bei Autoversicherungen an und wieviel Zugeständnisse müssen Sie Ihren Kunden machen?
- Werden die Digitalisierungsgewinne direkt an die Kunden weitergereicht?
- Wie ist Ihr Ausblick für das Geschäft mit der Absicherung von Risiken bei Großveranstaltungen?

Zum Asset Management:

- Kann die fragile Pimco, trotz aller Erfolge, dem Gegenwind standhalten?

- Plant die Allianz vor diesem Hintergrund, eine größere Diversifikation der Assets unter Management, die bisher noch sehr Fixed Income-lastig sind?

Nachhaltigkeitsstrategie:

- Welche Nachhaltigkeitsziele setzen Sie sich im operativen Bereich bei Versicherungen und Asset Management?
- Streben Sie einen Ausbau von Mikroversicherungen an?
- Erwägen Sie, die „Nicht-Finanzielle Erklärung“ mit einem Testat des Wirtschaftsprüfers „Reasonable Assurance“ zu versehen? Falls nein, warum nicht?

Abstimmungsverhalten:

Allen Tagesordnungspunkten stimmen wir zu.

Deka Investment zur Commerzbank-Hauptversammlung 13.05.2020

Statements von Andreas Thomae, Portfoliomanager bei Deka Investment:

Zu Kapitalrate und Profitabilität:

„Mit einer Kapitalrate CT1 von 13.4 Prozent ist die Commerzbank zwar solide aufgestellt und liegt über ihren Zielen von 12 bis 13 Prozent. Die Profitabilität der Bank ist aber nach wie vor zu gering und muss sich verbessern. Dies ist nicht nur entscheidend für die Stabilität und Widerstandsfähigkeit der Bank, sondern auch für die Auszahlung einer kontinuierlichen Dividende.“

Zu Krediten und Kreditrisiken:

„Die letzten Jahre hat das Management die Risiken in der Commerzbank bereits stark zurückgefahren, z.B. das Schiffs- und Gewerbeimmobilienexposure. Die staatlichen Programme helfen dabei, dass die Kreditausfallraten eingedämmt werden und die Bank relativ gut durch diese Krise kommen sollte.“

Zum Kostensparprogramm/Ertragssituation:

„Das bestehende Kostensparprogramm von 600 Millionen Euro bis 2023 war schon unter normalen Umständen nicht ambitioniert genug, um die Commerzbank weiter auf Zukunftskurs zu bringen. Zusätzliche Einschnitte sind dringend notwendig, um die Rentabilität zu erhöhen und auf die Krise zu reagieren. Gleichzeitig ist eine Steigerung der Erträge mit bestehenden und neuen Kunden notwendig.“

Zur M-Bank:

„Der Verkauf der M-Bank sollte auf den Prüfstand, denn sie zeigt gutes Wachstum und ist wesentlich profitabler als der Rest der Commerzbank.“

Zum Firmenkundengeschäft:

„Das Firmenkundengeschäft ist Kernsegment und in der aktuellen Krise besonders betroffen – es ist nicht profitabel genug und hat ohnehin schon unter dem Niedrigzinsumfeld zu leiden. Sie sollten das Firmenkundengeschäft daher auf alle Aspekte hin untersuchen, wo Spielraum für eine höhere Profitabilität besteht.“

Zum Thema ESG:

„Beim Thema ESG schneidet die Commerzbank gut ab. Insbesondere die volle Integration nichtfinanzieller Aspekte in das Kreditrisikomanagement ist hier lobend zu erwähnen. Das wird sich beim Thema Nachhaltigkeit und bei den Kreditausfallraten positiv auszahlen.“

Fragen an die Verwaltung:

Zu Krediten/Kreditrisiken:

- Sie haben aufgrund Ihrer Aufstellung eine Verpflichtung dem Mittelstand gegenüber. Wo sehen Sie derzeit die größten Risiken und wie schnell kommen die Kredite beim Mittelstand an? Mit welchen Kreditausfallraten rechnen Sie?
- Wie viele gezogene Kredite sehen Sie bisher aus dem Bereich Firmenkunden und wie wirkt sich dies auf Ihre Kapitalrate aus?

Zum Kostenprogramm:

- In welchen Bereichen soll mehr eingespart werden und geht dies zu Lasten des IT-Budgets? Wie sieht dann die Profitabilität aus?

Zum Filialnetz:

- Wie viele Filialen sind im Zuge der Digitalisierung für die Commerzbank sinnvoll? Derzeit liegt die Planung bei 800 Filialen.

Zur Integration der Comdirect:

- Welche genauen Vorteile hat die Integration der Comdirect in die Commerzbank? Mit welchen Ertragssynergien können wir neben den bezifferten 150 Mio. Euro an Kosteneinsparungen rechnen? Wird dies die Digitalisierung der Gesamtbank deutlich voranbringen?

Zum Neukundenwachstum:

- Das Wachstum mit Neukunden war die letzten Jahre gut, aber die Kosten dafür waren recht hoch. Nun wollen Sie weniger stark mit Neukunden wachsen und die bestehenden Kundenbeziehungen profitabler gestalten. Könnten Sie uns dies bitte genauer erläutern?

Zur M-Bank:

- Die M-Bank in Polen sollte verkauft werden, um die Restrukturierungskosten abzudecken und die Kapitalrate nicht mit höheren Anforderungen zu belegen. Halten Sie nun an der M-Bank fest, da die Kapitalrate der Commerzbank stark genug ist und Sie mehr Flexibilität beim Kapital haben?

Zur Fusionen/Konsolidierung:

- Die Fusionsverhandlungen mit der Deutschen Bank wurden nach eingehender Prüfung im letzten Jahr abgebrochen. Es waren beide Partner mit jeweils eigenen Restrukturierungen beschäftigt. Kommt ein erneuter Anlauf für Sie nach der Restrukturierung in Frage?
- Sehen Sie eine Konsolidierung über die Ländergrenzen hinweg als mögliche Perspektive einer breiteren Aufstellung?

Zum Firmenkundengeschäft:

- Welche Maßnahmen haben Sie ergriffen, um dieses Kernsegment wieder profitabler zu gestalten?

Zur Corona-Krise:

- Welche Chancen ergeben sich aus der jetzigen Krise für Sie, z.B. neue und gestärkte Kundenbeziehungen oder die stärkere Umstellung auf den digitalen Abschluss verbunden mit niedrigeren Kosten?
- Beschleunigt die derzeitige Krise den Wandel in der Finanzindustrie und wie können Sie davon profitieren?

Abstimmungsverhalten:

Wir stimmen gegen die Tagesordnungspunkte 9 „Beschlussfassung über die Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien gemäß § 71 Absatz 1 Nr. 8 AktG mit der Möglichkeit zum Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre“ und 10 „Beschlussfassung über die Ermächtigung zum Einsatz von Derivaten im Rahmen des Erwerbs eigener Aktien gemäß § 71 Absatz 1 Nr. 8 AktG“. Die Deka Investment bevorzugt Dividendenzahlungen gegenüber dem Rückkauf von Aktien, da ein positiver Zusammenhang zwischen Aktienrückkäufen und Aktienperformance, wenn überhaupt, meist nur kurzfristig besteht beziehungsweise der richtige Zeitpunkt zum Aktienrückkauf seitens des Unternehmens schwer einzuschätzen ist. In Zeiten der Corona-Krise sollten Aktienrückkäufe sowieso zurückgestellt werden.

Bei allen anderen Tagesordnungspunkten stimmen wir „im Sinne der Verwaltung“.

Deka Investment zur BMW-Hauptversammlung 14.05.2020

Statements von Winfried Mathes, Spezialist Corporate Governance bei Deka Investment:

Zur aktuellen Situation:

„Die Corona-Krise stellt die globalen Wertschöpfungsketten auf den Prüfstand. Auch die deutschen Automobilhersteller müssen sich diesen Herausforderungen stellen. Dazu kommt noch der Transformationsprozess hin zur E-Mobilität und zu neuen Mobilitätsdienstleistungen. Das dürfte zu einer weiteren Konsolidierung in der Branche führen.“

Zu den geplanten Kaufanreizen für Autos:

„Man kann die Pferde zur Tränke führen, trinken müssen sie aber selbst. Dies gilt insbesondere dann, wenn die Corona-Krise zu Wohlstandverlusten in der Bevölkerung führt. Ob eine zusätzliche Kaufprämie, neben der bereits bestehenden Verkaufsförderprämie 1.0 bei E-Autos, zum riesigen Wurf werden wird, ist ungewiss. Das eigentliche Dilemma ist ja, dass die Infrastruktur für die E-Mobilität noch in den Kinderschuhen steckt.“

Zum Absatz:

„Im Jahr 2019 hat BMW zum neunten Mal in Folge mehr Fahrzeuge ausgeliefert als je zuvor. Der Absatzboom ist nun jäh beendet worden. Im 1. Quartal 2020 waren die Automobil-Auslieferungen im Vorjahresvergleich um rund 20 Prozent niedriger. Die Frage ist nun, wie stark der Absatzeinbruch noch ausfallen wird und ob und wann wieder das Vor-Corona-Niveau erreicht wird.“

Zur Prognose 2020:

„Die angepasste Prognose für die EBIT-Marge im Segment Automotive zwischen 0 und 3% für das Geschäftsjahr 2020 zeigt das ganze Ausmaß der Automobilkrise für BMW. Wohlgermerkt: BMW will in einem stabilen Umfeld eine EBIT-Marge im Automobilsegment von 8-10 Prozent erzielen. Wann dieses Niveau erreicht wird, steht derzeit noch in den Sternen.“

Zur Liquidität:

„Das Gebot der Stunde ist nun, die Liquidität abzusichern. Zwar dürfte der Free Cashflow im Gesamtjahr im Segment Automobile negativ ausfallen, allerdings hat BMW mit knapp 19 Milliarden Euro zum Quartalsende eine komfortable Liquiditätsposition.“

Zur Dividende:

„Schon die erneute Dividendenkürzung für das Geschäftsjahr 2019 um 1 Euro auf 2,50 Euro je Stammaktie bzw. 2,52 Euro je Vorzugsaktie, war für die Investoren ernüchternd, bedeutet aber immer noch eine Dividendensumme von 1,65 Milliarden Euro. Angesichts der Herausforderungen durch die Corona-Krise würde es uns nicht überraschen, wenn für das laufende Geschäftsjahr eine weitere Dividendenkürzung vor der Tür steht.“

Zu Nachfrageschwankungen:

„Eine flexible Fahrzeugarchitektur, bei der Elektroautos, Hybrid- und Verbrennerfahrzeuge auf derselben Produktionslinie gefertigt werden können, ist für Premium-Hersteller wie BMW, die ökonomischste Lösung, um auf Nachfrageschwankungen zu reagieren.“

Zu ESG, besonders Lieferketten und CO2-Emissionen:

„Wir begrüßen, dass BMW ab 2020 Lithium und Kobalt selbst bezieht und den Herstellern der Batteriezellen zur Verfügung stellt. Damit wird die größtmögliche Transparenz in der Lieferkette hergestellt.“

Dass BMW sich auch in diesen Krisenzeiten zu den vereinbarten CO2-Emissionen der Neuwagenflotte für 2020/2021 bekennt und nicht auf Verschiebung drängt, ist die richtige strategische Entscheidung und ein gutes Zeichen für den Klimaschutz.“

Fragen an die Verwaltung

Zur aktuellen Situation:

Es gibt eine Zeit nach Corona. BMW entwickelt Szenarien und Maßnahmen, um die Reaktionsgeschwindigkeit zu erhöhen.

- Können Sie uns hierzu mehr Details nennen?

Die Auswirkungen der Corona-Krise kommen nun on-top zur umfassenden Transformation der Automobilindustrie. Das dürfte Konsolidierungen der Branche beschleunigen.

- Welche Konsolidierungen zeichnen sich hier ab und wie wird BMW sich an einem solchen Konsolidierungsprozess beteiligen?

Zum Segment Automotive:

Die angepasste Prognose für die EBIT-Marge im Segment Automotive liegt für das Geschäftsjahr 2020 zwischen 0 und 3 Prozent.

- Inwieweit werden steigende Verkaufszahlen für elektrifizierte Automobile, die höhere Produktionskosten verursachen, in den kommenden Quartalen Druck auf die EBIT-Marge ausüben?

- Mit welchen Kostenentlastungen steuern Sie dagegen? Wieviel des 12 Milliarden Euro Effizienzpotentials des Programms „Performance >NEXT“ ist gegenwärtig schon realisiert?
- Die langfristige Zielquote der F&E-Ratio soll zwischen fünf bis 5,5 Prozent, die der Investitionsquote bei fünf Prozent liegen. Diese wurden in den letzten Jahren überschritten. Inwieweit wird die Corona-Krise diese Ratios beeinflussen?
- Welche Struktur- und Bauprojekte (u.a. Werk in Ungarn) oder Produktentscheidungen sollen aufgrund der aktuellen Situation auf den Prüfstand kommen?

Zum Segment Financial Services:

Geringes Neugeschäft und steigende Refinanzierungskosten belasten den Return on Equity.

- Mit welchen Ausfallraten rechnen Sie angesichts der angespannten finanziellen Lage Ihrer Kunden?
- Inwieweit wird die Corona-Pandemie die Restbuchwerte der Leasing-Fahrzeuge belasten?

Zu den Lieferketten:

Die Corona-Krise wird die globalen Wertschöpfungsketten auf den Prüfstand stellen. Auch die deutschen Automobilhersteller müssen sich diesen Herausforderungen stellen.

- Hat BMW in dieser Beziehung schon Überlegungen angestellt?
- Und wenn ja, welche konkreten Schritte sind in diesem Zusammenhang geplant?

Batterien/Kobalt:

BMW kauft die Batteriezellen von Samsung SDI und CATL.

- Inwieweit werden diese Batteriezellen im eigenen Kompetenzzentrum weiterveredelt?
- Unter welchen Umständen würde BMW in eine eigene Batteriezellenproduktion investieren?

Kobalt ist eine Schlüsselkomponente für die Produktion elektrifizierter Fahrzeuge.

Ab 2020 ist geplant, Kobalt für Batteriezellen der fünften Generation direkt in Minen in Marokko und Australien einzukaufen und den Partnern der Lieferkette zur Verfügung zu stellen.

- Verabschiedet sich damit BMW endgültig von den Minen im Kongo oder werden dort noch Hilfsprojekte verfolgt?

Zu den Zulieferern:

Automobili Pininfarina ist eine strategische Partnerschaft mit den beiden Zulieferern Bosch Engineering und Benteler eingegangen, um eine Plattform für leistungsstarke Elektrofahrzeuge zu entwickeln.

- Verändert sich dadurch die Zusammenarbeit mit Bosch?

Zum autonomen Fahren:

- Inwieweit forscht BMW weiter am autonomen Fahren? Ist der iNEXT hier das einzige Projekt?

Zu den CO2-Grenzwerten:

In diesem Jahr soll das vorgegebene CO2-Flottenziel der europäischen Neuwagenzulassungen um rund 20 Prozent unter der Vorgabe aus dem Jahr 2019 von 127 Gramm CO2 pro Kilometer liegen.

- Wird sich die Corona-Absatzkrise auf die Zielerreichung auswirken? Wenn ja, wo wird dieser Wert dann in diesem Jahr liegen?
- Ist es mit den geplanten elektrifizierten Modellen möglich, die über das Jahr 2021 hinaus vorgegebenen CO2-Grenzwerte einzuhalten?

Zu den Mobilitätsdiensten:

Herr Zipse, Sie fordern die Konzentration auf das BMW-Kerngeschäft Automobilproduktion und weniger auf die Mobilitätsdienste im Joint Venture „Share Now“.

- Wie sieht BMW die Zukunft des Joint Ventures „Share Now“?
- Wie verläuft die Suche nach Finanzinvestoren für die Mobilitätsdienstleistungen?

Zur Corporate Governance:

Die Wiederwahl von Herrn Dr. Reithofer unterstützen wir, da unsere in der Hauptversammlung 2019 erhobenen Forderungen an die Corporate Governance von BMW weitgehend umgesetzt bzw. bis zur nächsten Hauptversammlung eingeleitet werden. In diesem Zusammenhang haben wir eine Frage zum neu geplanten Vorstandsvergütungssystem:

- Welche grundlegenden Leistungskriterien zum Erreichen von Nachhaltigkeitszielen sind für die Zukunft von BMW von höchster Relevanz und sollten in das neue Vergütungssystem des Vorstands aufgenommen werden?

Herr Zipse, geben Sie bitte unseren Dank an die Mitarbeiter von BMW weiter, die unter den der Corona-Pandemie geschuldeten erschwerten Arbeitsbedingungen den Arbeitsbetrieb des Unternehmens aufrechterhalten.

Abstimmungsverhalten: Wir werden bei allen Tagesordnungspunkten „im Sinne der Verwaltung“ stimmen

Deka Investment zur Deutsche Börse-Hauptversammlung 19.05.2020

Statements von Andreas Thomae, Portfoliomanager bei Deka Investment:

Zur strategischen Ausrichtung:

„Die Aktionäre können mit der Performance der Deutschen Börse im Geschäftsjahr 2019 sehr zufrieden sein: Die Erträge sind um 6 Prozent, die Gewinne sogar um 11 Prozent gestiegen. Das strukturelle Wachstum hat das Ziel von 5 Prozent erreicht. Dies unterstreicht den Wachstumskurs der Deutschen Börse.

Die Straffung der Geschäftsfelder mit der Integration der Handelsdaten in die entsprechenden Geschäftsbereiche war richtig. Damit erfolgte die Abgrenzung des Index- und Datengeschäfts von Qontigo und die Transparenz der Berichterstattung wurde insgesamt erhöht.

Die Deutsche Börse hat sich zuletzt durch gute Akquisitionen weiter verstärkt (beispielsweise mit Axioma im Analytikbereich und Fondcenter im Bereich Fondsservicegeschäft).

Wir freuen uns über eine wiederum gesteigerte Dividende auf nunmehr 2,90 Euro mit einer Auszahlungsquote von 49 Prozent.“

Zu Management und Aufsichtsrat:

„Wir begrüßen ausdrücklich die Vertragsverlängerung des Vorstandsvorsitzenden Dr. Theodor Weimer bis Ende 2024, damit besteht jetzt Kontinuität und Planungssicherheit. Unser Dank gilt Herrn Dr. Joachim Faber als Aufsichtsratsvorsitzender für die geleistete Arbeit in den letzten elf Jahren. Er hat den Vorstand und Aufsichtsrat erfolgreich erneuert, die Vorstandsressorts neu zugeschnitten und die richtigen Personen mit fachlicher Kompetenz ans Ruder gebracht. Die Deutsche Börse ist nun gut aufgestellt.

Dem zukünftigen Aufsichtsratsvorsitzenden Martin Jetter wünschen wir viel Erfolg. Seine IT-Expertise passt gut zur Deutschen Börse.“

Zur Nachhaltigkeitsstrategie:

„Die Deutsche Börse muss sich bei dem Thema Nachhaltigkeit weiterentwickeln, um hier nicht den Anschluss an die Wettbewerber zu verlieren.

Nachhaltigkeitsaspekte sollten als Voraussetzung für ein Listing von Unternehmen an der Börse berücksichtigt werden. Zudem sollte die Deutsche Börse dem Kapitalmarkt noch mehr nachhaltige Produkte zur Verfügung stellen.“

Fragen an die Verwaltung:

Zur strategischen Ausrichtung:

- Haben Sie im Euro Clearing von Zinskontrakten im langfristigen Geschäft weitere Marktanteile hinzugewonnen? Wie weit sind Sie noch von Ihrem Ziel – einem Marktanteil von 25 Prozent – entfernt?
- Warum ist der Gewinnausblick nach einem bereits starken 1. Quartal mit nur 8,5 Prozent für 2020 so verhalten ausgefallen?
- Sie nutzen vermehrt Cloud-Dienste in der IT, um Kosten zu senken und Prozesse zu verschlanken. Welche zusätzlichen IT-Dienste werden Sie 2020 in die Cloud verlagern?
- Wann werden Sie damit beginnen, die Blockchain-Technologie bei der Wertpapierabwicklung und -verwahrung einzusetzen?
- Gibt es vom Regulator Bestrebungen, Mifid Open Access, also die Trennung zwischen Handel und Clearing, noch einmal zu hinterfragen?

Zu Clearstream:

- Wie stark wird das Zinseinkommen bei Clearstream aufgrund der niedrigen Zinsen in diesem Jahr sinken?

Zur M&A-Strategie:

- Einen Teil des Wachstums erzeugen Sie durch Akquisitionen. In 2019 waren dies vor allem Axioma (Portfolio- und Risikomanagementlösungen im Analytikgeschäft) und Fondcenter (Fondsservicegeschäft). Wo sind weitere Verstärkungen geplant und bietet Ihnen die jetzige Krise die Chance, diese günstiger durchzuführen?
- Werden Sie bei weiteren Akquisitionen eine ähnliche Struktur wie bei Axioma wählen und einen Partner mit ins Boot nehmen?

Zur Nachhaltigkeitsstrategie:

- Wie sind Sie in Ihrer definierten Klimastrategie vorangekommen?
- Wann beabsichtigen Sie den Börsenzugang auch von Nachhaltigkeitsfaktoren abhängig zu machen und die Listingbedingungen dahingehend zu ändern?
- Welche nachhaltige Produktoffensive planen Sie, um Ihr Angebot auszubauen?

Abstimmungsverhalten:

Wir stimmen allen Tagesordnungspunkten zu.

Deka Investment zur Deutsche Bank-Hauptversammlung 20.05.2020

Statements von Andreas Thomae, Portfoliomanager bei Deka Investment:

Zum Umbauprogramm:

„Die Deutsche Bank ist mit ihrem Umbauprogramm gut vorangekommen. Die Risiken in der Abbaueinheit wurden schneller als erwartet reduziert und die Kosten nach Plan heruntergefahren. Das hat sich in der jetzigen Krise ausgezahlt. Das Management hat in den letzten zwölf Monaten gute Arbeit geleistet.

Die Umbauarbeiten sind noch im vollen Gang, aber die Wende im Konzern ist vollzogen und ein Erfolg zeichnet sich ab. Da bereits 73 Prozent der Restrukturierungskosten verbucht wurden, sollte sich die Profitabilität ab 2021 leicht und ab 2022 spürbar verbessern.

Die Zusammenarbeit zwischen der Unternehmerbank und der Investmentbank klappt nach der Neubesetzung im Vorstand nun deutlich besser und die negativen Abstrahleffekte aufgrund der Schließung des globalen Aktienhandels waren geringer als erwartet. Die Fokussierung auf das globale Rentensegment und die Konzentration auf europäische Unternehmenskunden beginnt sich bereits auszuzahlen.“

Zu Boni:

„Die variablen Vergütungen sind 2019 um 22 Prozent zurückgegangen, was wir für angemessen halten. Wir begrüßen ausdrücklich, dass das Management aufgrund des Jahresverlustes der Bank auf seine individuelle Bonuskomponente verzichtet hat und dadurch der Bonus für den Vorstand im Vergleich zum Vorjahr um 50 Prozent zurückging.“

Zum Aufsichtsrat:

„Wir begrüßen die neuen Aufsichtsratsmitglieder Sigmar Gabriel und Dagmar Valcarcel. Wir sehen bei Theodor Weimer Interessenkonflikte im Hinblick auf seine CEO-Tätigkeit bei der Deutschen Börse. Wir werden trotzdem für die Wahl von Theodor Weimer stimmen, da Herr Weimer aufgrund seiner Expertise eine Bereicherung für den Aufsichtsrat ist und entsprechende Vorkehrungen getroffen wurden, falls die Interessenkonflikte die Aufsichtsratsstätigkeit berühren. Im Fall der Übernahme des Aufsichtsratsvorsitzes bei der Deutschen Bank fordern wir die umgehende Beendigung seiner CEO-Tätigkeit bei der Deutschen Börse.“

Zur Nachhaltigkeitsstrategie:

„Wir finden es gut, dass die Deutsche Bank den Nachhaltigkeitsrat mit hochrangigen Führungskräften aus allen Geschäftsbereichen besetzt haben, um die ESG-Ziele über alle Geschäftsbereiche hinweg voranzubringen, und zudem einen Risikorahmen für den Umgang mit Klimarisiken beschlossen wurde.“

Zur Corona-Krise:

„Die Deutsche Bank sollte mit ihrem moderaten Kreditrisikoprofil und ihrer guten Diversifizierung gut durch die Krise kommen.

Die Kapitalrate der Deutschen Bank ist auch in der Krise solide und sollte sich im Tief zwischen 12 und 12,5 Prozent bewegen, was immerhin einen deutlichen Anstieg der risikogewichteten Assets mitbeinhaltet.“

Fragen an die Verwaltung:

Zu Kosten/Erträgen:

- Wie sieht es mit der Kostenflexibilität zusätzlich zu den bereits eingeplanten Reduzierungen aus, wenn die Erträge aufgrund der Krise 2020 und 2011 deutlich niedriger ausfallen?
- Ist das Ertragsziel von 24,5 Milliarden Euro für 2022 aufgrund der noch niedrigeren Zinsen und der jetzigen Krise realistisch?

Zu Boni/Aufhebungsverträgen:

- Warum hat Garth Ritchie als damaliger Investmentbanking-Vorstand 2019 noch eine Funktionszulage von 1,75 Millionen Euro bekommen?
- Die Aufhebungsverträge für Garth Ritchie und Sylvie Matherat sind mit 11,2 bzw. 9,1 Millionen Euro recht hoch ausgefallen. Könnten Sie uns den Hintergrund dazu erläutern?

Zu Krediten:

- Wie stark sehen Sie die Kredite wachsen aufgrund zugesagter und nun gezogener Kreditlinien?
- Welchen Einfluss hat der Anstieg der risikogewichteten Aktiva aufgrund der Risikoverschlechterung bei den Krediten auf das Eigenkapital?
- Welches Szenario haben Sie für die Annahme bei der Kreditausfallrate von 35-45 Basispunkte für 2020 angenommen und wie ist ihre Sicht für 2021?

Zur Postbank:

- Wie weit sind Sie mit der Postbankintegration in die Privatbank vorangeschritten?

Zu Rechtsfällen:

- Welche gravierenden Rechtsfälle stehen noch aus und wie ist im speziellen die Lage im Fall der Korrespondenzbankbeziehung mit der Danske Bank?

Zu Cerberus:

- Welche Beratungsleistungen hat Cerberus 2019 erbracht?

Zur Corona-Krise:

- Sie haben als Unternehmerbank in dieser Krise eine besondere Verpflichtung Ihren Kunden gegenüber. Kommen die Kredite und Garantien schnell bei Ihren Kunden an und sind die Programme der Regierung ausreichend genug?
- Welche Chancen ergeben sich für die Deutsche Bank aufgrund der derzeitigen Krise?

Zu IT-Planungen:

- Wie stark ist die Deutsche Bank mit der IT-Erneuerung vorangekommen. Welche Planungen haben Sie in den nächsten 12 Monaten?

Zur Commerzbank:

- Die Fusionsverhandlungen mit der Commerzbank wurden nach eingehender Prüfung im letzten Jahr abgebrochen. Es waren beide Partner mit jeweils eigenen Restrukturierungen beschäftigt. Kommt ein neuer Anlauf für Sie nach Ende der Restrukturierung infrage?

Abstimmungsverhalten:

Wir stimmen gegen die Tagesordnungspunkte 5 „Beschlussfassung über die Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien gemäß § 71 Absatz 1 Nr. 8 AktG mit der Möglichkeit zum Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre“ und 6 „Beschlussfassung über die Ermächtigung zum Einsatz von Derivaten im Rahmen des Erwerbs eigener Aktien gemäß § 71 Absatz 1 Nr. 8 AktG“. Die Deka Investment bevorzugt Dividendenzahlungen gegenüber dem Rückkauf von Aktien, da ein positiver Zusammenhang zwischen Aktienrückkäufen und Aktienperformance, wenn überhaupt, meist nur kurzfristig besteht beziehungsweise der richtige Zeitpunkt zum Aktienrückkauf seitens des Unternehmens schwer einzuschätzen ist. In Zeiten der Corona-Krise sollten Aktienrückkäufe sowieso zurückgestellt werden.

Wir stimmen gegen die Punkte 9 bis 13 der erweiterten Tagesordnung, da wir die Argumentation nicht plausibel finden

Bei allen anderen Tagesordnungspunkten stimmen wir „im Sinne der Verwaltung“.

Deka Investment zur SAP-Hauptversammlung 20.05.2020

Statements von Ingo Speich, Leiter Nachhaltigkeit und Corporate Governance bei Deka Investment:

Management:

„Mit Jennifer Morgan verlässt eine weitere erfahrene Führungspersönlichkeit das Unternehmen. Damit haben zuletzt vier Vorstandsmitglieder SAP den Rücken gekehrt. Die hohe Personalfuktuation im Topmanagement erfolgt in Zeiten eines strategischen Umbruchs und während einer weltweiten Wirtschaftskrise. Auch wenn damit ein Generationenwechsel mit allen Chancen eingeläutet wird, so ist Zeitpunkt riskant und sorgt für Fragen. SAP braucht eine starke und enge Führung in Zeiten der Krise.“

„Durch den Weggang von Jennifer Morgan fehlen die US-Expertise und die dortige vertriebliche Ausrichtung. Die Unwucht im Topmanagement mit einem starken europäischen Fokus muss reduziert werden. Eine Erweiterung des Vorstands ist notwendig. Die USA als der wichtigste Markt darf nicht hinten runterfallen. Das Personal-Tohuwabohu muss ein Ende haben und es muss wieder Ruhe einkehren. Eine Baustelle im Topmanagement kann sich SAP im Krisenmodus nicht erlauben.“

Strategie:

„Nach jahrelanger unterdurchschnittlicher Entwicklung der Margen und des freien Cashflows hat SAP im letzten Jahr den Fokus endlich auch auf operative Integration und Exzellenz gelegt. Erste Fortschritte sind zu sehen und müssen fortgesetzt werden. Zuerst gilt es die akquirierten Unternehmen zu integrieren und Innovationen anzustoßen. SAP muss durch eigene Innovationen organisches Wachstum generieren. Die Mitarbeiter der akquirierten Unternehmen müssen endlich in das SAP-Boot genommen werden, bevor sie von Bord gehen. Dabei darf der Vertrieb nicht leiden.“

„Für die Zukunft gilt: Es kann nur eine SAP geben und kein Sammelsurium von kaum integrierten Akquisitionen. Weitere Ankäufe sollten -wenn überhaupt- nur mit einer ausgeprägten Preisdisziplin angegangen werden. SAP muss profitables organisches Wachstum aufweisen. Die alte SAP Diskussion von einer Steuerung zwischen Marge und Wachstum ist aktueller denn je.“

Geschäftsfelder:

„Während sich im Kerngeschäftsfeld ERP die Wettbewerbsposition von SAP so gut wie noch nie darstellt, halten sich die Erfolge in den Segmenten CRM oder HCM im Vergleich zu den Mitbewerbern Salesforce beziehungsweise Workday in Grenzen. Endlich müssen dort auskömmliche Renditen erwirtschaftet werden, damit sich die Investitionen auch rechnen. Noch ist unklar, wie dies gelingen soll.“

„Um die hohen Investitionen aus dem IaaS Geschäft im Zaun zu halten, arbeitet SAP verstärkt mit den Hyperscalern zusammen und hat mit Microsoft sogar eine Vertriebspartnerschaft geschlossen. Die Strategie birgt große Chancen aber auch erhebliche Risiken. Das Risiko besteht darin bei den Kunden marginalisiert zu werden, da Microsoft nun die SAP Kunden bei der digitalen Transformation begleiten kann und SAP nicht mehr beim Entwicklungsprozess eingebunden wird.“

Vergütungssystem:

„Das zur Abstimmung vorgelegte Vorstandsvergütungssystem lehnen wir ab. Das Vergütungssystem ist von den Leistungskriterien her akzeptabel, allerdings nicht die neue Höhe der Maximal-Gesamtvergütung für einen Vorstandssprecher von 34,5 Millionen Euro. Zum einen lag die durchschnittliche Jahresvergütung im Jahr 2019 für einen Mitarbeiter von SAP bei 103.000 Euro. Zum anderen weißt der neue Deutsche Corporate Governance Kodex daraufhin, dass bei der Vergütung der Vorstandsmitglieder auch auf die gesellschaftliche Akzeptanz zu achten ist. Damit steht die neue Maximal-Gesamtvergütung in keinem angemessenen Verhältnis, sowohl im vertikalen Vergütungsvergleich als auch zur Gesellschaftsakzeptanz.“

Fragen an die Verwaltung:

Management:

- Womit erklären Sie die mittlerweile starke Häufung von langjährigen und erfolgreichen SAP Mitarbeitern, die das Unternehmen inmitten eines strategischen Umbruchs verlassen?
- Gibt es unterschiedliche Auffassungen über die zukünftigen Schwerpunkte der Unternehmensentwicklung und worin bestehen diese?
- Wie hoch war die Fluktuationsrate in der ersten und zweiten Führungsebene bei SAP seit der letzten Hauptversammlung und wie vergleicht sich diese zum Vorjahreszeitraum?

Strategie:

- Fortschritte bei der Integration und Optimierung von Einheiten stellen sich langsam ein. Wie stellen sie die nachhaltige positive Entwicklung auch über das Jahre 2020 hinaus sicher?
- Wie leicht sind die Limitierung der Investitionen in S&M, aber auch eine nachhaltige Verbesserung des Working Capital, in einer vertriebsfokussierten Organisation auf Dauer durchzusetzen?
- Wie wägen Sie Marge gegen Wachstum ab?

- Wie stellen sie sicher, dass der neue Fokus auf organische Exzellenz und Integration nicht zu Lasten der Schlagkraft des Vertriebes geht?
- Insbesondere aus den akquirierten Unternehmen wird kolportiert das man der Integration skeptischer gegenübersteht. Auch für das Management betrug die Zielerreichung beim Auftragseingang aus New Cloud Bookings nur 31,2% während das operative Margenziel zu 130,8% erreicht werden konnte. Schließen sich beide Ziele also langfristig aus?

Geschäftsfelder

- CRM/HCM: Wie will man auf diesen Feldern langfristig vorankommen, beziehungsweise attraktive Renditen auf die getätigten Investitionen erzielen?
- Hyperscale/Microsoft: Wie stellt SAP langfristig sicher, dass man durch diese Zusammenarbeit nicht bei der digitalen Transformation der großen Kunden marginalisiert wird und nicht mehr voll in den Entwicklungsprozess einbezogen wird?

Kunden allgemein:

- Es gab in den letzten Jahren teils deutliche Kritik an der Integration der verschiedenen SAP Produkte, insbesondere von den SAP Benutzervereinigungen. Wann glauben Sie hat die SAP diesbezüglich die Hausaufgaben erledigt und sich das Kundenfeedback verbessert?
- Wann werden Funktionalität und Implementierung deutlich verbessert sein und wieder vermehrt Synergien aus dem großen Produktportfolio gezogen?

Abstimmungsverhalten:

Wir stimmen gegen Tagesordnungspunkt 7 „Billigung des Vergütungssystems für die Vorstandsmitglieder“ Die neue Höhe der Maximal-Gesamtvergütung für einen Vorstandssprecher von 34,5 Millionen Euro erscheint uns zu hoch.

Allen anderen Tagesordnungspunkten stimmen wir zu.

Deka Investment zur Eon-Hauptversammlung 28.05.2020

Statements von Winfried Mathes, Spezialist Corporate Governance bei Deka Investment:

„Die Energiebranche wird von der Corona-Krise sicherlich nicht so hart getroffen wie andere Branchen. Dennoch gibt es Risiken: Bei Eon ist das insbesondere das Vertriebsgeschäft, das unter Absatzrückgängen und Forderungsausfällen leidet.“

„Eon steht im Zentrum des Energiewandels. Jetzt gilt es, das Geschäft nachhaltig aufzustellen.“

„Mit einer Kundenbasis von 50 Millionen Kunden hat Eon großes Potential, neue energieeffiziente Kundenlösungen über den reinen Strom- und Gasvertrieb hinaus umzusetzen. Damit kann Eon einen wichtigen Beitrag zum Klimaschutz leisten.“

„Der Goodwill mit 17 Milliarden Euro und die Nettoverschuldung mit 40 Milliarden Euro haben durch die Übernahme des Netz- und Vertriebsgeschäfts von Innogy schwindelnde Höhen erreicht und strapazieren die Bilanz. Hoffentlich wird die hohe Verschuldung nicht eines Tages zum Bremsklotz für Wachstumschancen.“

„Eon wird immer mehr zum Dividentitel. Die Absicht, die Dividende bis 2022 jährlich um bis zu 5 Prozent zu steigern, ist ein Versprechen in die Zukunft.“

Fragen an die Verwaltung:

Zur aktuellen Situation:

Angesichts der Corona-Krise zeigt sich E.ON für den weiteren Jahresverlauf etwas vorsichtiger in der Ergebnisprognose. Die bisher prognostizierten Ergebnis-Bandbreiten sollen noch erreicht werden, zumindest die unteren Enden.

- Unter welchen neu auftretenden Umständen ist ein Verfehlen der Ergebnisbandbreiten vorstellbar?
- Welche Geschäftsbereiche wären hiervon am meisten betroffen?

Zur Wachstumsstrategie 2020-2022:

- E.ON plant bis 2022 das EBIT jährlich im Schnitt um 7 bis 9 Prozent zu steigern. Welche Geschäftssegmente werden hierzu maßgeblich beitragen, denn der Ergebnisrückgang durch Schließung der Kernkraftwerke muss ausgeglichen werden?

- Die Nettoverschuldung beträgt derzeit 40 Milliarden Euro. Der Verschuldungsfaktor soll von 5,7 auf 5,0 zurückgeführt werden. Mit welchen Maßnahmen soll dies geschehen? Ist die hohe Verschuldung ein Bremsklotz für höhere Investitionen ins Stromnetz?
- Wie nachhaltig ist der Goodwill von rund 17 Milliarden Euro in der Bilanz?
- Für die Jahre 2020 bis 2022 plant E.ON die Dividende jährlich um bis zu 5 Prozent zu steigern. Unter welchen Gegebenheiten könnte eine jährliche Dividendenerhöhung im prognostizierten Rahmen nicht erfolgen?

Zum Geschäftsfeld Energienetze:

Für den Dreijahreszeitraum zwischen 2020 und 2022 erwartet E.ON in Summe ein leichtes Wachstum in diesem Segment.

- Welcher Größenordnung entspricht die Aussage eines leichten Wachstum im Dreijahreszeitraum?
- Was sind die Gründe für diese eher verhaltene Wachstumsprognose angesichts der hohen Investitionssummen?
- Was muss getan werden, um die Planungs- und Genehmigungsverfahren für den Stromnetzausbau zu beschleunigen?
- Wie sind die langfristigen Wachstumsperspektiven für Gas?
- Macht es nicht mehr Sinn, in einem angestrebten „Zero CO₂-Umfeld“ Gasnetze abzuspalten oder zu verkaufen?
- Wie werden Wasserstoff-Cluster in das Gasnetz integriert?

Zum Geschäftsfeld Kundenlösungen:

Für den Dreijahreszeitraum zwischen 2020 und 2022 erwartet E.ON ein kontinuierliches Ertragswachstum.

- Welcher Größenordnung entspricht das Ertragswachstum im Dreijahreszeitraum in diesem Segment?
- Mit welchen Maßnahmen wollen Sie dafür sorgen, dass die Gewinne zukünftig wieder steigen?
- Mit welchen neuen Produkten und Dienstleistungen will E.ON seine Kundenbasis von 50 Millionen begeistern?
- Wie hoch sind die Investitionen in digitale Produkte und Dienstleistungen?
- Wie läuft die Umsetzung des Plans, das Kundengeschäft in Großbritannien im Jahre 2022 auf ein EBIT von mindestens 100 Millionen GBP zu bringen?

Zum Geschäftsfeld Non-Core:

In den nächsten Jahren steht der Rückbau der Kernkraftwerke von PreussenElektra an.

- Wie sehen die Rückbaupläne der Kernkraftwerke im Einzelnen aus?
- Ab wann und in welcher Höhe fallen die jährlichen Cash-Outflows für den Rückbau an?

Zur E-Mobilität:

Für BMW baut und betreut E.ON künftig ein B2B-Ladenetz.

- Mit welchen Konditionen ist dieses Betreibermodell ausgestaltet?
- Gibt es ähnliche Projekte mit anderen Automobilherstellern?

Zu Nachhaltigkeit:

E.ON hat einen Nachhaltigkeitsrat eingerichtet, der den Vorstand berät. Zudem hat der Aufsichtsrat einen eigenen Innovations- und Nachhaltigkeitsausschuss eingerichtet.

- Wie ist die Zusammenarbeit zwischen Nachhaltigkeitsrat und dem Innovations- und Nachhaltigkeitsausschuss des Aufsichtsrats gestaltet?
- Was sind konkrete Projekte der Zusammenarbeit?
- Was erwartet E.ON vom „Green Deal“ der EU und dem Klimaschutzprogramm Bundesregierung?

Zur Corporate Governance:

In der nächsten Hauptversammlung steht ein neu überarbeitetes Vorstandsvergütungssystem zur Abstimmung.

- Welche grundlegenden Leistungskriterien zum Erreichen von Nachhaltigkeitszielen sind für die Zukunft von E.ON von höchster Relevanz und sollten in das neue Vergütungssystem des Vorstands aufgenommen werden?
- Der Vorstandsvertrag von Herr Teysen läuft zum 31. Dezember 2021 aus.
- Herr Dr. Kley, wann werden Sie uns darüber unterrichten, wie es mit dem Vorstandsvorsitzenden bei E.ON weitergeht?

In der heutigen Hauptversammlung steht Herr Dr. Schmitz als Vertreter des Großaktionärs RWE zur Wahl. Zum 30. Juni 2021 legt er seinen Vorstandsvorsitz bei RWE nieder. Da sein Aufsichtsratsmandat bei E.ON über diesen Zeitraum hinausgeht, stellt sich die Frage:

- Wird Herr Dr. Schmitz die volle Amtszeit im Aufsichtsrat der E.ON wahrnehmen oder ist hier auch ein vorzeitiges Ausscheiden geplant?

Abstimmungsverhalten:

Tagesordnungspunkt 6. „Wahlen zum Aufsichtsrat“: Hier werden wir gegen den Kandidaten Ulrich Grillo stimmen. Herr Grillo ist Vorstandsvorsitzender der Grillo Werke AG und zudem Aufsichtsratsvorsitzender der Rheinmetall AG. Daneben ist er im Präsidium des BDI vertreten. Die Abstimmungsrichtlinien der Deka fordern eine klare Mandatsbegrenzung der Aufsichtsratsmitglieder, damit jedes Mitglied in der Lage ist,

seinen Aufsichtspflichten vollends nachzukommen, insbesondere vor dem Hintergrund der Corona-Krise. Ein Vorstandsvorsitzender einer Gesellschaft darf keinen Aufsichtsratsvorsitz in einer konzernfremden Gesellschaft wahrnehmen oder nicht mehr als ein Aufsichtsratsmandat begleiten. Dies ist bei dem vorgeschlagenen Aufsichtsratskandidaten Ulrich Grillo nicht gegeben. Im Gegensatz hierzu ist das Overboarding des Kandidaten Dr. Schmitz zeitlich begrenzt, da Herr Schmitz seinen Vorstandsvorsitz bei RWE zum 30. Juni 2021 aufgibt.

Tagesordnungspunkte 9 und 10 „Erwerb eigener Aktien“. Die Deko bevorzugt Dividendenzahlungen gegenüber dem Rückkauf von Aktien, da ein positiver Zusammenhang zwischen Aktienrückkäufen und Aktienperformance, wenn überhaupt, meist nur kurzfristig besteht beziehungsweise der richtige Zeitpunkt zum Aktienrückkauf seitens des Unternehmens schwer einzuschätzen ist. Deko sieht Aktienrückkäufe generell kritisch, insbesondere dann, wenn ein Unternehmen genügend Investitionsmöglichkeiten hat. Deshalb werden wir gegen die Tagesordnungspunkte 9 und 10 stimmen.

Wir stimmen bei allen weiteren Tagesordnungspunkten „im Sinne der Verwaltung“.