

Stichting Pensioenfonds PGB

Q2 2026

Het doel van onze **reo**®-dienstverlening (responsible engagement overlay) is het in gesprek gaan met bedrijven om betere ecologische, sociale en governance-prestaties (ESG) te bevorderen. De **reo**®-aanpak richt zich op het verbeteren van het beleggingsrendement op de lange termijn door bedrijven commercieel succesvoller te maken via veiligere, schonere en verantwoordelijkere activiteiten, zodat beter met ESG-risico's en -kansen kan worden omgegaan.

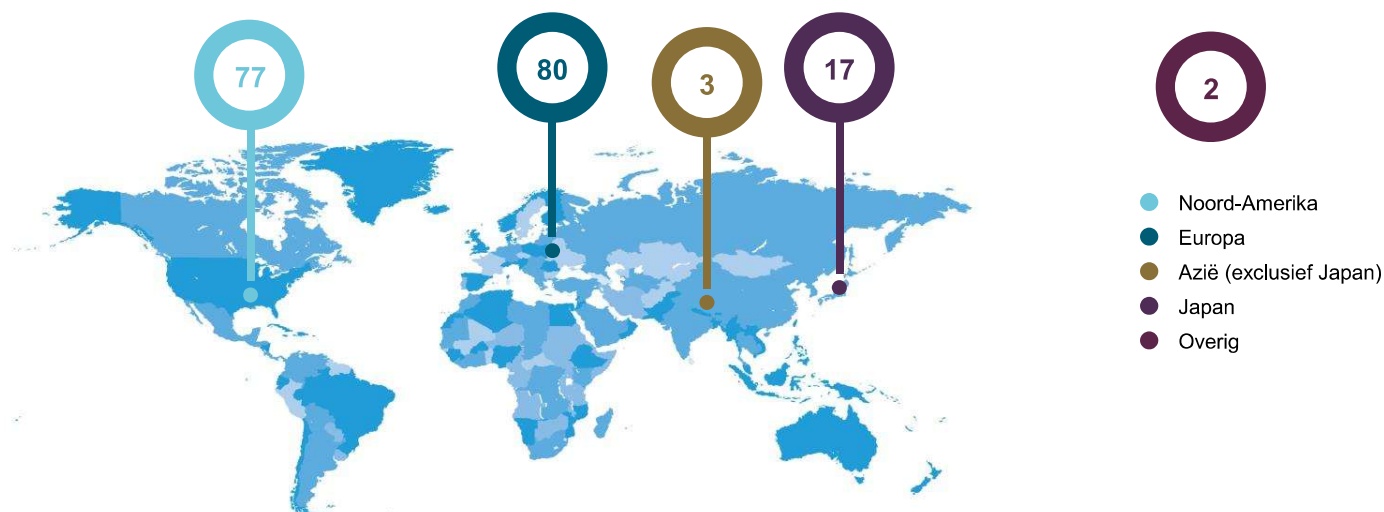
Engagements

Interacties	Bedrijven	Landen
179	121	20

Milestones

★	★★	★★★
23	9	3

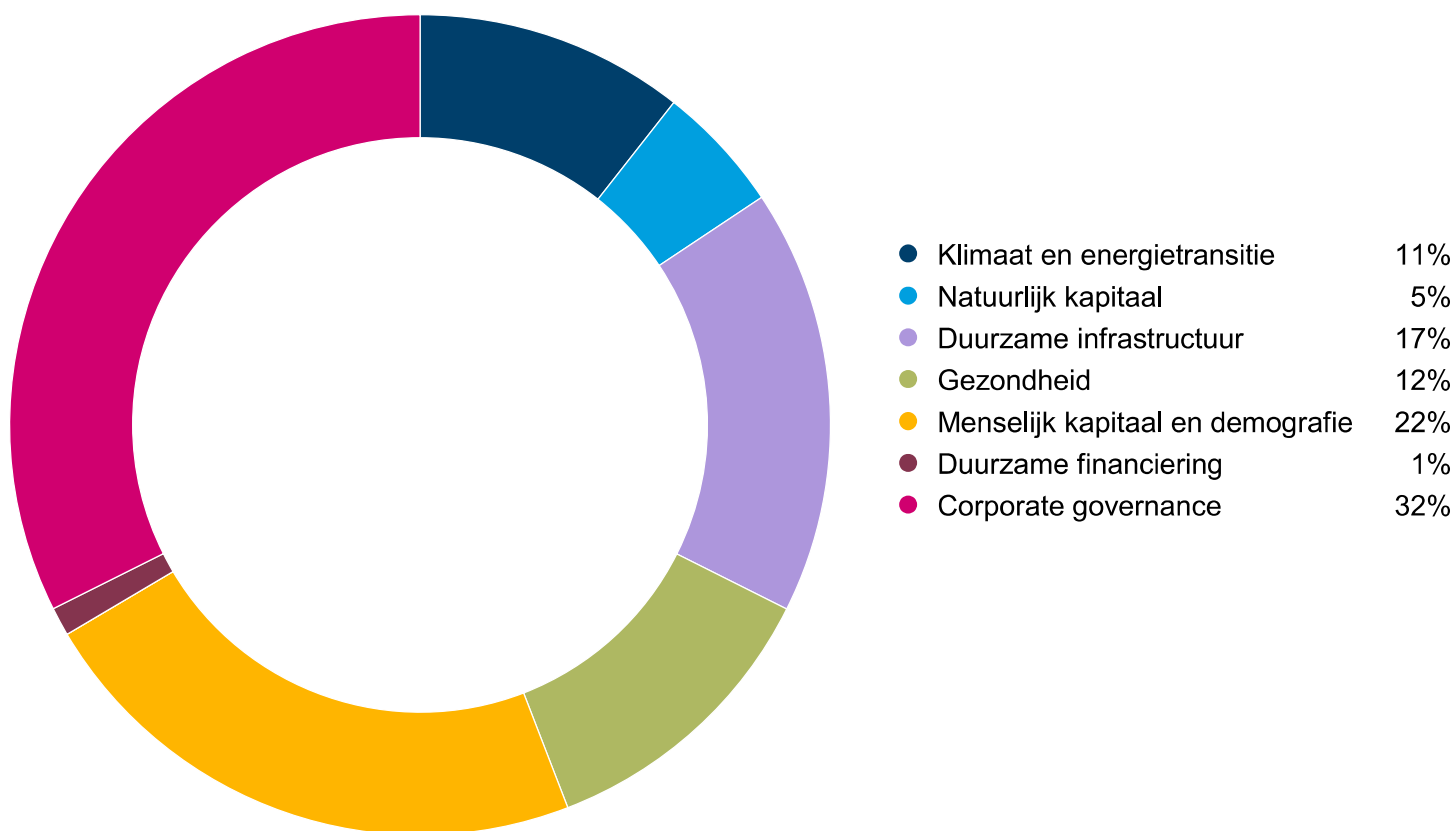
Benaderde bedrijven per regio



Bron: Columbia Threadneedle Investments

Engagement per thema

Uw engagement per thema

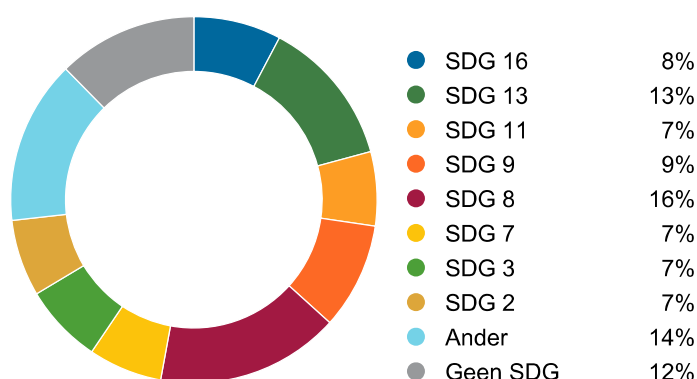


Engagements en Sustainable Development Goals (SDGs)

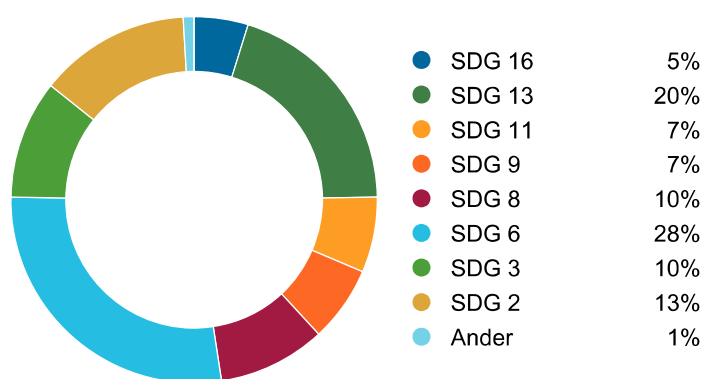
De Sustainable Development Goals (SDG's) bestaan uit 17 doelstellingen en 169 onderliggende targets die een routekaart bieden naar een duurzamere wereld.

De SDG's vormen een nuttig instrument voor bedrijven en beleggers om bij te dragen aan een duurzamere toekomst. Waar relevant rapporteren wij over aansluiting van onze engagementactiviteiten op de SDG's.

Engagement: SDG-niveau



Milestone: SDG-niveau



Bron: Columbia Threadneedle Investments

Alleen voor professionele beleggers

Engagement case studies

Klimaat en energietransitie

Prysmian SpA

Land: Italië

Sector: Industriële bedrijven

Objective group: Netwerk

Exposure rating: Grote kans

Milestone:



Grote vraag naar elektrificatie versterkt leidende positie op het gebied van netwerken

Waarom we het gesprek zijn aangegaan

Prysmian is wereldleider in de productie van kabels en systemen voor energieoverdracht en -distributie, evenals midden- en laagspanningsbekabeling voor de bouw- en infrastructuursector. Ze produceren ook een breed scala aan optische vezels, koperen kabels en connectiviteitssystemen. We gingen in gesprek om de orderachterstand en de omzetgroei te evalueren, gezien de toenemende vraag naar vezels en kabels voor netwerkinvesteringen en datacenters.

Hoe we te werk zijn gegaan

Groepsvergadering met het hoofd van Beleggersrelaties

Wat we geleerd hebben

Prysmian bevestigt dat het voor zijn belangrijkste divisies positieve thematische ontwikkelingen ziet op het gebied van hernieuwbare energieoverdracht (netwerkinterconnectiviteit), elektriciteitsnetwerken (tariefwinnaar), industrie en bouw (uitbreiding van gelijkstroomnetwerken). Het bedrijf liet weten dat de vraag vanuit datacenters toeneemt. Momenteel vertegenwoordigt dit 25% van zijn omzet, wat neerkomt op een omzet van 1 miljard dollar. Het bedrijf deelde mee dat het een investering heeft gedaan bij een grote cloudprovider voor een langlopend contract om glasvezel aan te leggen in een datacenter, wat mogelijk een belangrijke kans is. De achterstand bij hoogspanningsnetwerken voor energievoorziening en transmissie blijft aanzienlijk, net als bij laagspanningsnetwerken voor elektrificatie, die voornamelijk afkomstig zijn uit de bouwsector. Het bedrijf is van mening dat de overstap naar 800 volt voor het ontwerp van datacenters een positief effect zal hebben, omdat er ondanks het lagere aantal kabels meer vermogen beschikbaar zal zijn. Het bedrijf verwacht dat het over drie tot vier jaar 20% van de markt in handen zal hebben.

Resultaat en volgende stappen

Prysmian heeft grote kansen in de thema's elektrificatie en netwerkinfrastructuur, met aantrekkelijke omzetverwachtingen dankzij de sterke orderportfolio. Volgende stappen: We verwachten dat Prysmian een sterke orderportfolio blijft hebben en marktaandeel blijft winnen. Om naar MS-2 te gaan, moeten we de groei van het bedrijf in datacenters en een marktaandeel van 20% zien, zoals het bedrijf aangeeft.

Bron: Columbia Threadneedle Investments

Alleen voor illustratieve doeleinden. Het noemen van aandelen of effecten is geen aanbeveling om te handelen.

Alleen voor professionele beleggers

Engagement case studies

Duurzame infrastructuur

BYD Co Ltd

Land: China

Sector: Discretionaire consumptiegoederen

Objective group: EV-overgang

Exposure rating: Grote kans

Milestone: ★★



Zorgen over de sociale en ecologische aspecten van de uitbreiding van de Europese productie-industrie

Waarom we het gesprek zijn aangegaan

De haalbaarheid beoordelen van de strategie van BYD om de verkoop van elektrische voertuigen in Europa te laten groeien. De milieu- en sociale aspecten van lokale productie van BYD in Europa evalueren.

Hoe we te werk zijn gegaan

In juni bezochten we Hongarije en waren we de eerste investeerders die de eerste Europese productiefaciliteit van BYD bezochten.

Wat we geleerd hebben

We hebben het Hongaarse fabrieksterrein van BYD bezocht, dat aanvankelijk een capaciteit van 150.000 eenheden zal hebben, hoewel er plannen zijn om dit uit te breiden tot 300.000. De productie zou officieel in het derde kwartaal van 2026 van start gaan, maar de fabriek leek aanzienlijk achter te lopen op deze planning. BYD stuurde ons aanvankelijk naar de verkeerde ingang van zijn fabriek. Er woonden honderden Chinese bouwvakkers in containers onder zeer slechte omstandigheden. BYD heeft al te maken gehad met arbeidsconflicten op zijn Braziliaanse locatie en de fabriek in Hongarije is beschuldigd van schendingen op het gebied van arbeidsomstandigheden en milieu. Uit onze ervaring blijkt dat het merk BYD waarschijnlijk negatieve gevolgen zal ondervinden als het er niet in slaagt om aan de Europese normen te voldoen terwijl het probeert uit te breiden in Europa. BYD gaat zijn premium EV-merk Denza in Europa veel agressiever op de markt brengen dan we dachten en komt daarmee rechtstreeks in concurrentie met BMW en Mercedes. BYD gaat eind volgend jaar 3.200 snellaadstations van 1 MW in heel Europa installeren. Het netwerk zal ook voor andere autofabrikanten toegankelijk zijn. De 1000-voltarchitectuur die ten grondslag ligt aan de volgende generatie BEV- en PHEV-platforms van BYD maakt het mogelijk om een accu in ongeveer zeven minuten volledig op te laden.

Resultaat en volgende stappen

Stelling: BYD is een van de best gepositioneerde automerken voor de transitie naar elektrische voertuigen, dankzij zijn onverminderde focus op elektrificatie, een hoge mate van verticalisatie en geavanceerde EV-technologie. Dit geeft BYD een kostenvoordeel ten opzichte van concurrenten, wat nog verder wordt versterkt door het feit dat BYD een divers aanbod aan merken en modellen heeft, die gericht zijn op alle belangrijke segmenten van de personenautomarkt. Het grootste risico voor BYD is het beheersen van de complexiteiten die gepaard gaan met het uitbreiden van productie en verkoop naar verschillende exportmarkten. Volgende stappen: Bewaken van de strategie om sociale en ecologische controles te versterken bij de bouw van nieuwe fabrieken en de ontwikkelingen rond mogelijke Europese handelsbeperkingen op de import van Chinese voertuigen volgen.

Bron: Columbia Threadneedle Investments

Alleen voor illustratieve doeleinden. Het noemen van aandelen of effecten is geen aanbeveling om te handelen.

Alleen voor professionele beleggers

Engagement case studies

Duurzame infrastructuur

Bayerische Motoren Werke AG

Land: Duitsland

Sector: Discretionaire consumptiegoederen

Objective group: EV-overgang

Exposure rating: Gemiddelde kans

Milestone: ★★



Het nieuwe EV-platform van Neue Klasse versterkt de strategie voor de overgang naar elektrische voertuigen

Waarom we het gesprek zijn aangegaan

De operationele geloofwaardigheid en de concurrentiepositie van de Neue Klasse van BMW beoordelen. Ons inzicht geven in de kostenontwikkeling van elektrische voertuigen van BMW en de concurrentiedruk die Chinese autofabrikanten in Europa uitoefenen.

Hoe we te werk zijn gegaan

In juni waren we de eerste investeerders die de elektrische voertuigenfabriek van BMW in Hongarije bezochten.

Wat we geleerd hebben

De BMW-fabriek in Debrecen presteert operationeel uitstekend en ligt voor op schema. Binnen zes weken na de opening werd er overgeschakeld op twee ploegen en er wordt nu zelfs overwogen om een derde ploeg in te zetten, dankzij een orderachterstand van 70.000 iX3-voertuigen. Het EV Neue Klasse-platform biedt aanzienlijke structurele voordelen op het gebied van kostenbesparing en efficiëntie: een reductie van de batterijkosten met 40 tot 50 procent ten opzichte van de vorige generatie, een gewichtsvoordeel van 100 tot 200 kilogram ten opzichte van concurrenten en een productieproces dat volledig vrij is van fossiele brandstoffen. BMW heeft de nabijgelegen toeleveranciers EVE en CATL geïntegreerd, maar blijkt minder goed in staat te zijn om goedkope LFP-cellen te integreren dan we aanvankelijk dachten. De arbeidskosten in Debrecen worden als vergelijkbaar met die in China beschouwd en liggen lager dan in Mexico. De totale productiekosten van in Debrecen geproduceerde voertuigen zijn structureel aantrekkelijker dan die van Chinese importproducten en de bestaande Europese fabrieken van BMW.

Resultaat en volgende stappen

De Neue Klasse stelt BMW in staat om vanaf het begin bij nieuwe modellen een vergelijkbare winstmarge te behalen voor elektrische voertuigen als voor auto's met verbrandingsmotoren. Onderzoek en ontwikkeling en Kapitaaluitgaven bereikten een piek in 2024 en daalden in 2025 alweer. De prestaties in China zijn slecht (een daling van 16% in 2025 en nog eens 15% in 2026). Rationalisatie van het dealernetwerk en nieuwe modellen in 2026/2027 zouden moeten helpen. Als best gewaardeerde Europese OEM op het gebied van EV-technologie heeft een flexibelere strategie dan zijn concurrenten en ligt op schema om aan de EU-emissienormen van 2025-2027 te voldoen, waarbij het naar verwachting 1,9 miljard euro aan kredieten zal genereren. Volgende stappen: De ordervolumes en de voortgang van de Neue Klasse in China in de gaten blijven houden wanneer de iX3 eind 2026 daar op de markt komt.

Bron: Columbia Threadneedle Investments

Alleen voor illustratieve doeleinden. Het noemen van aandelen of effecten is geen aanbeveling om te handelen.

Alleen voor professionele beleggers

Engagement case studies

Duurzame infrastructuur

Cie Generale des Etablissements Michelin SCA

Land: Frankrijk

Sector: Discretionaire consumptiegoederen

Objective group: EV-overgang

Exposure rating: Grote kans

Milestone:



Goed gepositioneerd om te profiteren van de transitie naar elektrische voertuigen dankzij onze technologische voorsprong

Waarom we het gesprek zijn aangegaan

Hun diversificatie naar hoogwaardige specialistische producten voor elektrische voertuigen begrijpen. Hun concurrentiepositie beoordelen op het gebied van bandenslijtage en regelgeving rond microplastics.

Hoe we te werk zijn gegaan

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

Wat we geleerd hebben

Michelin heeft een sterke positie op de markt voor EV-banden. In het premium BEV-segment stijgt dit aandeel zelfs tot meer dan drie keer zo hoog. EV-banden zijn 15% duurder vanwege hun technische specificaties, waaronder een lagere rolweerstand die het bereik met 10 tot 15 procent vergroot. Michelin streeft naar een marktaandeel van 17,5-22% voor EV-banden, waardoor de winst van \$ 550 tot \$ 1,1 miljard zou kunnen toenemen. Het bedrijf beweert dat hun elektrische voertuigen een 20% langere levensduur hebben dan die van hun premium concurrenten, dankzij een oplossing voor de versnelde slijtage die wordt veroorzaakt door het directe koppel en de zwaardere batterijpakketten. Michelin is actief op zoek naar alternatieven voor 6PPD en scoort gemiddeld beter dan concurrenten op het gebied van 6PPD-gehalte, wat bijdraagt aan de naleving van strengere milieunormen. Om te voldoen aan de EUDR-eisen heeft Michelin de herkomst van zijn natuurlijke rubbervoorraad tot op boerderijniveau in kaart gebracht. De implementatie van deze regelgeving wordt echter vertraagd door de tweede uitstelperiode van één jaar tot 2027.

Resultaat en volgende stappen

Michelin is het best gepositioneerd om de verkoop van EV-banden met hoge marges te laten groeien, dankzij zijn technologische voorsprong (de investeringen in onderzoek en ontwikkeling zijn 50% hoger dan die van de naaste concurrent). Het bedrijf heeft de grootste blootstelling aan de groeiende Chinese markt voor elektrische voertuigen van alle internationale bandenfabrikanten en is het best voorbereid op de Amerikaanse en Europese regelgeving op het gebied van 6PPD, ontbossing en bandenslijtage. Volgende stappen: Onze criteria voor een mijlpaalupgrade zijn dat Michelin de verkoop van banden voor elektrische voertuigen/hoogwaardige banden doet groeien van 68% naar meer dan 70% van de omzet uit autobanden voor personenauto's. We volgen ook de ontwikkelingen bij Michelin, dat een streefdatum en O&O-eisen heeft vastgesteld om 6PPD geleidelijk te vervangen door geschikte alternatieven. Daarnaast heeft het bedrijf plannen om producten uit te faseren die in het onderste kwartiel van bandenslijtvestheid presteren.

Bron: Columbia Threadneedle Investments

Alleen voor illustratieve doeleinden. Het noemen van aandelen of effecten is geen aanbeveling om te handelen.

Alleen voor professionele beleggers

Engagement case studies

Gezondheid

Mondelez International Inc

Land: Verenigde Staten

Sector: Basisconsumptiegoederen

Objective group: Voedsel en voeding

Exposure rating: Hoog risico

Milestone: ★



Structurele blootstelling aan ongezondere producten belemmert gezonde groei

Waarom we het gesprek zijn aangegaan

Beoordelen of veranderingen in de consumentenvraag naar eiwitrijke producten, functionele voeding en transparantere etiketten, samen met een verschuiving in de regelgeving van het enkel reduceren van het gehalte aan vet, suiker en zout (HFSS) naar de controle van ultrabewerkte voedingsmiddelen (UPF) en voedingsingrediënten waarschijnlijk een impact zullen hebben op de belangrijkste snackcategorieën. Beoordelen of de portfolio van Mondelez op grote schaal aanpasbaar is of dat het bedrijf structureel afhankelijk blijft van HFSS en UPF

Hoe we te werk zijn gegaan

De CEO en de voorzitter ontmoet tijdens een door UBS georganiseerde bijeenkomst

Wat we geleerd hebben

De portfolio wordt grotendeels (ongeveer 90% van de omzet) structureel geleid door HFSS/UPF, met slechts ongeveer 8% op gezondheid afgestemde blootstelling. Dit wijst op een beperkte verschuiving in de samenstelling. De groei vertoont een divergentie. Bepaalde gezondheidsgerichte producten (zoals eiwitrepen) vertonen een groei van ongeveer 20%+; de kernproductcategorieën groeien langzamer, waarbij de groei steeds meer door prijsstijgingen wordt gedreven (ongeveer +3–5%) en de verkoopvolumes afnemen (bijvoorbeeld -4% bij koekjes in de VS). De opbrengsten uit gezondheidsgerichte producten blijven echter beperkt (ongeveer 5–10%) en kunnen de druk op de kernproductcategorieën niet compenseren. Verder bevat een groot deel van de gezondheidsgerichte portfolio nog steeds ingrediënten die onder toenemende kritische aandacht staan. Dit beperkt de voordelen van de huidige verschuiving in de samenstelling van producten. De aandacht van regelgevers en consumenten verschuift steeds meer van suiker en zout naar ingrediënten, additieven en voedselverwerking, waardoor het risico voor kernproductcategorieën toeneemt. De invoering van GLP-1-medicijnen voor gewichtsverlies vormt een extra uitdaging, aangezien een lagere calorie-inname en minder snacken mogelijk een negatieve impact hebben op belangrijke winstbronnen. Het management erkende dat consumenten steeds meer aandacht besteden aan ingrediënten. Het vereenvoudigen van de ingrediëntenlijst is nu een strategische prioriteit en tegen 2027 zullen kunstmatige kleurstoffen uit de Amerikaanse portfolio worden verwijderd, gevolgd door kunstmatige smaakstoffen.

Resultaat en volgende stappen

Stelling: Mondelez wordt structureel geconfronteerd met strengere gezondheids- en regelgevingsbeperkingen, waarbij ongeveer 90% van de omzet in HFSS-categorieën te maken heeft met zowel regelgevingsdruk (UPF, ingrediënten) als structurele uitdagingen op het gebied van de vraag (gezondheidstrends, GLP-1). Hoewel de categorieën met gezondere producten snel groeien, zijn ze nog te klein en onvoldoende gedifferentieerd om de daling van de kernactiviteiten te compenseren. Hierdoor blijven het volume, de samenstelling en de winstmarges kwetsbaar. Volgende stappen: Controleren of de omzet die gerelateerd is aan gezondheid de 20% overschrijdt; aanwijzingen van een portfoliobrede herformulering (vereenvoudiging van ingrediënten, niet alleen voedingsstoffen) opvolgen; beoordelen of gezondheidsgerelateerde groei een kernonderdeel wordt en structureel verankerd raakt (in plaats van een bijkomend element); volgen van

Bron: Columbia Threadneedle Investments

Alleen voor illustratieve doeleinden. Het noemen van aandelen of effecten is geen aanbeveling om te handelen.

Alleen voor professionele beleggers

Engagement case studies

regelgevingsontwikkelingen (UPF-definities, additievenbeleid) en GLP-1-invoeringstrends als factoren die de druk op de kernvolumes versnellen

Bron: Columbia Threadneedle Investments

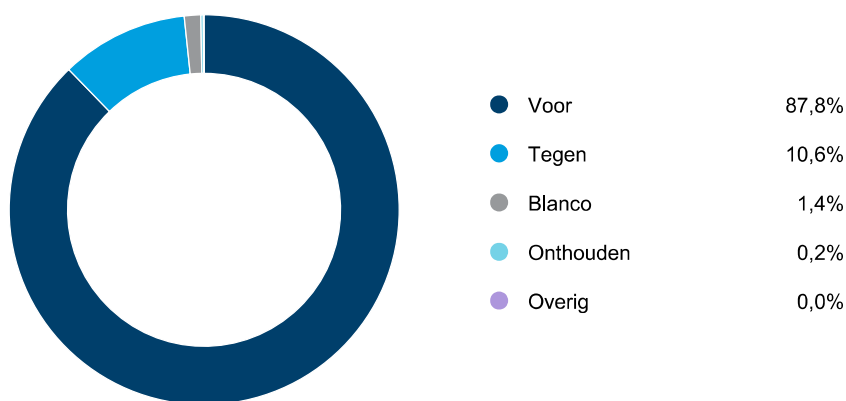
Alleen voor illustratieve doeleinden. Het noemen van aandelen of effecten is geen aanbeveling om te handelen.

Alleen voor professionele beleggers

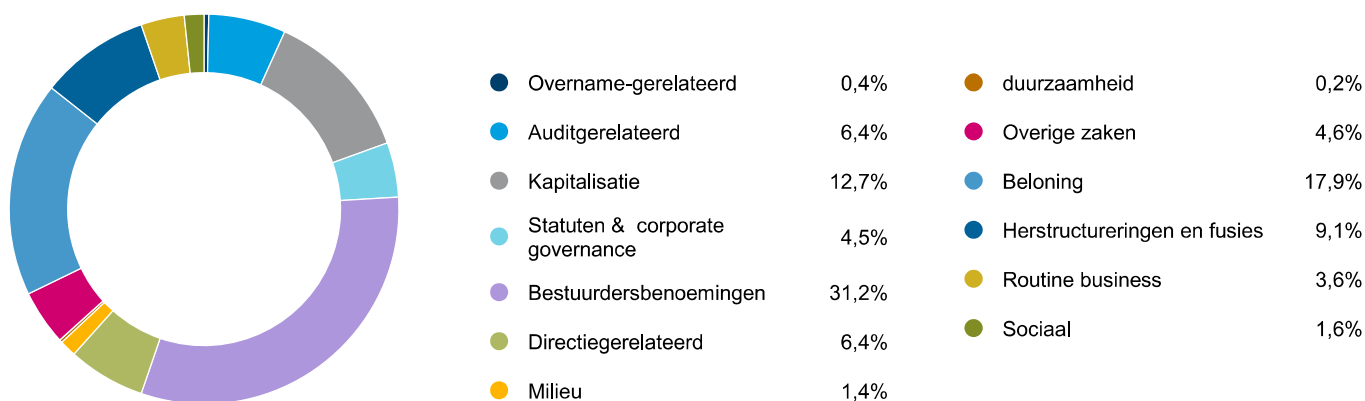
Stemmen bij volmacht

Totaal aantal vergaderingen gestemd ¹	Totaal aantal voorstellen gestemd	Percentage van alle voorstellen waarbij we tegen het management stemden
1.452	19.107	10,61%

Items waarover gestemd



Stem tegen management per categorie



¹Dit verslag is opgesteld met behulp van gegevens die zijn verstrekt door een externe aanbieder van het elektronisch stemplatform. De statistieken zijn exclusief stemmen met nul aandelen en herinschrijvingen. Vergaderingen/stemmingen/voorstellen/ worden geacht niet in stemming te zijn gebracht indien: de stembiljetten zijn verworpen door stemgerechtigde tussenpersonen (bv. indien de nodige documenten (zoals volmachten, bevestiging van de uiteindelijke gerechtigde, enz.) niet aanwezig waren); geïnstrueerd als "Niet stemmen" (bv. op aandelenblokkerende markten); of geen instructie hebben gekregen.

Informatieverschaffing

Alleen voor professionele beleggers. Financiële promotionele activiteiten worden in het Verenigd Koninkrijk uitgevoerd door Columbia Threadneedle Management Limited, dat geautoriseerd en gereguleerd wordt door de Financial Conduct Authority, en in de EER door Columbia Threadneedle Netherlands B.V., dat onder toezicht staat van de Nederlandse Autoriteit voor de Financiële Markten (AFM). In Zwitserland: Uitgegeven door Threadneedle Portfolio Services AG, geregistreerd adres: Claridenstrasse 41, 8002 Zürich, Zwitserland. In het Midden-Oosten: Dit document wordt verspreid door Columbia Threadneedle Investments (ME) Limited, dat onder toezicht staat van de Dubai Financial Services Authority (DFSA). Voor distributeurs: Dit document is bedoeld om distributeurs te informeren over de producten en diensten van de Groep en mag niet verder worden verspreid. Voor institutionele klanten: De informatie in dit document is niet bedoeld als financieel advies en is uitsluitend bestemd voor personen met voldoende beleggingskennis die voldoen aan de wettelijke criteria om als Professionele cliënt of Marktpartij te worden aangemerkt. Andere personen mogen niet handelen op basis van deze informatie.

CTEA8999280 (07/26). Dit product is goedgekeurd voor gebruik in de volgende landen: AT, AU, BE, CA, CH, DE, DK, ES, FR, HK, KR, LU, NL, NZ, PT, UK, US.

Columbia Threadneedle Investments (Columbia Threadneedle) is de wereldwijde merknaam van de bedrijfsgroep Columbia en Threadneedle.

© 2026 Columbia Threadneedle. Alle rechten voorbehouden.

Contact

Columbia Threadneedle Investments – Nederland

-  020-582 3000
-  infonl@columbiathreadneedle.com
-  Columbiathreadneedle.com