Stichting Pensioenfonds PGB

Q3 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.

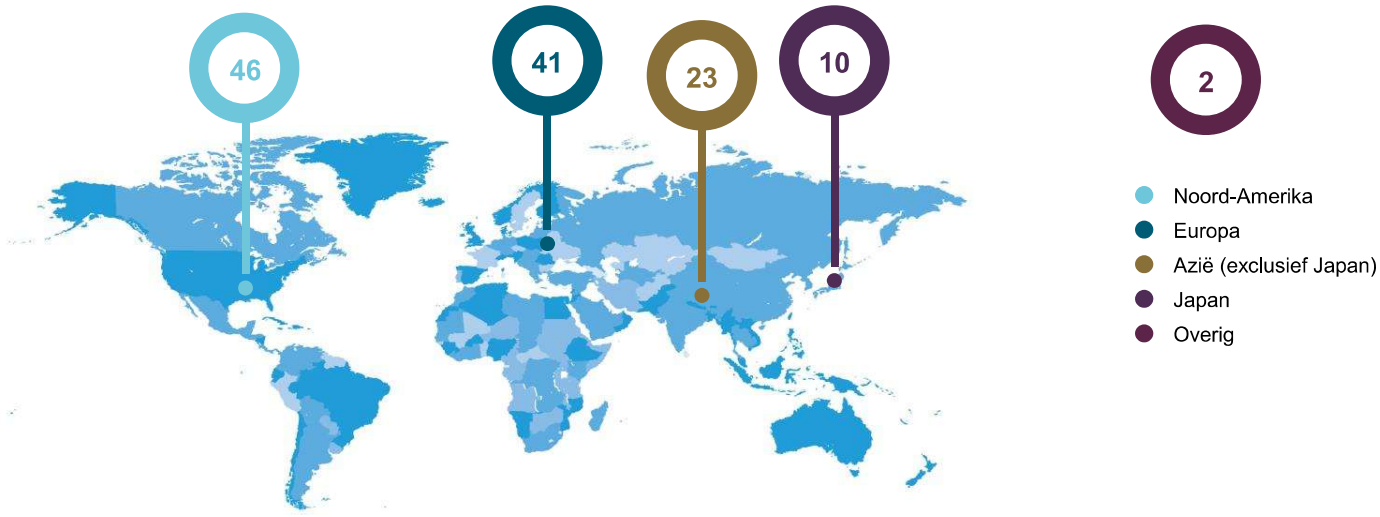
Engagements

Interacties	Bedrijven	Landen
122	91	21

Milestones

★	★★	★★★
11	8	1

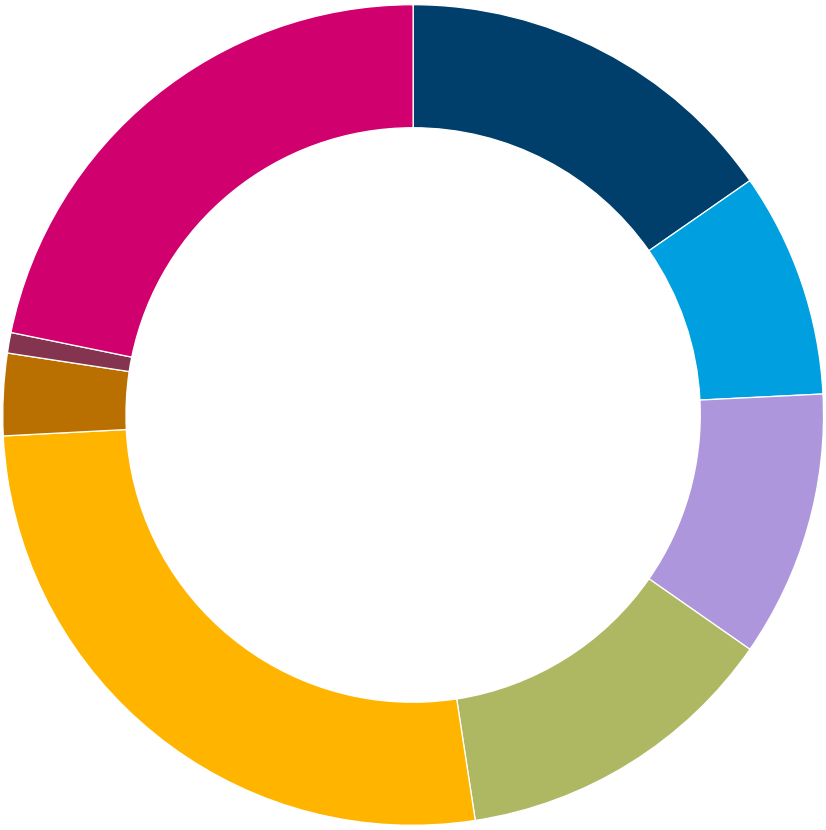
Benaderde bedrijven per regio



Bron: Columbia Threadneedle Investments

Engagement per thema

Uw engagement per thema



Klimaat en energietransitie	15%
Natuurlijk kapitaal	9%
Duurzame infrastructuur	10%
Gezondheid	13%
Menselijk kapitaal en demografie	27%
Mensenrechten	3%
Duurzame financiering	1%
Corporate governance	22%

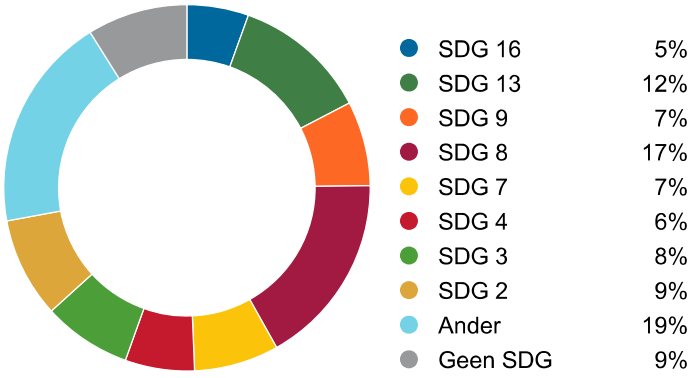
Bron: Columbia Threadneedle Investments

Engagements en Sustainable Development Goals (SDGs)

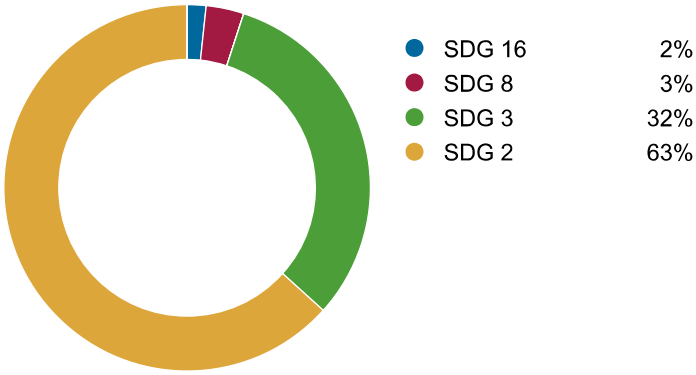
De Sustainable Development Goals (SDG's) bestaan uit 17 doelstellingen en 169 onderliggende targets die een routekaart bieden naar een duurzamere wereld.

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

Engagement case studies

Klimaat en energietransitie

Eaton Corp PLC

Land: Ierland
Sector: Industrie
Objective group: Netwerk
Exposure rating: Grote kans
Milestone:



De groeiende vraag naar stroom en datacenters stimuleert investeringen in het elektriciteitsnet

Waarom we het gesprek zijn aangegaan

Begrijpen hoe Eaton de ongekende vraag naar datacenters en elektrificatie vertaalt in capaciteit, verkoop en marges, de duurzaamheid van de Amerikaanse datacenterpijplijn toetsen, en technologische verschuivingen en ontwikkelingsbeperkingen beoordelen die de omzetkansen op lange termijn kunnen beïnvloeden.

Hoe we te werk zijn gegaan

We hadden een virtueel één-op-één-gesprek met de afdeling Investor Relations en een fundamentele analist voor de industriële sector.

Wat we geleerd hebben

Capaciteit en vraag: De volledige capaciteitsuitbreiding is nu zichtbaar in de verkoop. De vraag overtreft nog steeds het aanbod en de organische groei in Noord- en Zuid-Amerika bedroeg 65% in het kwartaal. Deze groei was breed gedragen, maar werd vooral gedreven door datacenters. Naarmate de vergelijkingsbasis toeneemt, verwacht Eaton dat de groeicurve afvlakt. Datacentrumpijplijn in de VS: De aangekondigde capaciteit is in het kwartaal met 16 GW gestegen, waardoor de pijplijn voor de komende ~15 jaar nu op ~200 GW staat. De geïnstalleerde capaciteit zal naar verwachting stijgen van ~38 GW in 2025 tot 54 GW, in 2027 het hoge 70 GW-bereik bereiken en in 2028 100–110 GW bedragen. De uitbreiding verloopt sneller dan aanvankelijk werd verwacht. Omzet en orderportefeuille: Eaton herwaardeert de orderportefeuille en ziet ruimte voor een opwaartse bijstelling van zijn doelstelling van ~11 miljard Amerikaanse dollar aan incrementele omzet in het segment Electrical tegen 2030, ondersteund door een sterkere vraag vanuit datacenters en een bredere vraag naar energie-infrastructuur. Beperkingen en technologie: Moratoria blijven een punt van aandacht en Eaton heeft zijn groeiverwachtingen voor datacenters over een periode van vijf jaar al naar beneden bijgesteld. Ontwikkelaars en leveranciers benadrukken steeds meer het belang van duurzaamheid, waaronder ook op het gebied van water. Eaton investeert in 800V-transformatoren en streeft ernaar deze in de tweede helft van volgend jaar in drie faciliteiten te exploiteren. 800V betekent niet dat alle UPS-apparatuur verdwijnt.

Resultaat en volgende stappen

Stelling: Eaton heeft een grote kans om te profiteren van de groeiende vraag naar netwerk- en energie-infrastructuur, aangezien het bedrijf een wereldwijde marktleider is op het gebied van elektrische apparatuur voor energievoorziening. De uitbreiding van de productiecapaciteit vertaalt zich in omzet, terwijl de vraag het aanbod blijft overtreffen. De groei zal waarschijnlijk afnemen ten opzichte van de huidige uitzonderlijk hoge percentages, maar de grootschalige elektrificatie en de toegenomen activiteit op het gebied van datacenters ondersteunen de potentie. Volgende stappen: Om een belangrijke upgrade te ondersteunen, verwachten we dat Eaton aantoont dat de incrementele omzetkans van ongeveer $ 11 miljard in de elektriciteitssector tegen 2030 werkelijkheid wordt door een aanhoudende omzetting van de orderportefeuille en winstgevende groei. Verder moet het bedrijf laten zien dat de Amerikaanse datacenterpijplijn van ongeveer 200 GW resulteert in concrete projecten zonder noemenswaardige vertragingen. Ten slotte verwachten we dat Eaton de commerciële uitrol van zijn 800V-transformatorenaanbod in de tweede helft van 2027 succesvol realiseert, zoals gepland.

Bron: Columbia Threadneedle Investments

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

Engagement case studies

Natuurlijk kapitaal

SK Hynix Inc

Land: Korea (Zuid), Republiek
Sector: Informatietechnologie
Objective group: Waterrisico
Exposure rating: Hoog risico
Milestone:

Uitbreiding van nieuwe fabriek roept vragen op over plannen voor watervoorziening

Waarom we het gesprek zijn aangegaan

We wilden de reactie van het bedrijf toetsen op wat we zien als een mogelijk structureel tekort aan watervoorziening na de voltooiing van de fabriek in Yongin. We wilden ook inzicht krijgen in de reactie van het bedrijf op de recente oproepen van de provinciale gouverneur tot verbeterd water- en afvalwaterbeheer, en we wilden onze mening delen over water als een potentieel risico voor de snelheid van de capaciteitsuitbreiding.

Hoe we te werk zijn gegaan

We hadden een virtueel één-op-één-gesprek met de afdeling Investor Relations.

Wat we geleerd hebben

Het bedrijf bevestigde in grote lijnen het leveringstekort in Yongin, waarbij de fabriek in 2027 wordt geopend en de waterleiding van de overheid vanaf 2029 in gebruik wordt genomen. Het bedrijf noemde de leveringsafspraken met de lokale overheid als het belangrijkste overbruggingsmechanisme, naast de volledige benutting van de bestaande cleanroom. De benoeming van Yongin tot een grootschalig overheidsproject werd gezien als een vorm van politieke steun. Er werden weinig details verstrekt over de noodmaatregelen. In reactie op de zorgen over water en afvalwater die de provinciegouverneur had geuit, liet het bedrijf weten dat verschillende afdelingen op nationaal en lokaal niveau samenwerken om tot gunstige afspraken te komen. In Cheongju neemt het hergebruik van afvalwater toe, maar behandeld teruggewonnen water kan nog steeds niet in de front-end-processen worden gebruikt vanwege kosten- en technische beperkingen. Hynix en K-water hebben teruggewonnen afvalwater nog niet op commerciële schaal getest. Dit creëert een duidelijk verschil tussen de acties van Hynix en de eisen van de lokale overheid. Groene obligaties: Hynix heeft bevestigd dat er geen directe plannen zijn voor verdere emissies ten behoeve van waterinfrastructuur; nu de schuldenlast afneemt, ligt de prioriteit bij traditionele obligaties. We zullen groene emissies binnen het bestaande kader blijven stimuleren.

Resultaat en volgende stappen

Stelling: Hynix zal waarschijnlijk op de middellange termijn blootgesteld blijven aan grote waterstress, gezien de geografische concentratie van het bedrijf en de verdere uitbreiding van de productiecapaciteit in het noordwesten van Zuid-Korea, een gebied waar de waterstress toeneemt. Hynix ligt flink achter op schema als het gaat om het behalen van zijn doelstelling voor waterintensiteit voor 2030. Investeringen in recycling zullen de wateronttrekking op de korte termijn waarschijnlijk niet verminderen. Volgende stappen: Hynix kampt met een structureel aanbodtekort en loopt bovendien lokaal politiek risico in verband met de watervoorziening voor de versnelde uitbreiding van de productiecapaciteit. Het bedrijf bevindt zich in een eerder stadium van de ontwikkeling van afvalwaterhergebruik dan TSMC. We zullen blijven aansturen op meer gedetailleerde informatie over noodmaatregelen voor de watervoorziening om het tekort in de periode 2027-2029 te overbruggen, proeven met hergebruik van afvalwater en verbeteringen op het gebied van recycling.

Bron: Columbia Threadneedle Investments

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

Engagement case studies

Natuurlijk kapitaal

Taiwan Semiconductor Manufacturing Co Ltd

Land: Taiwan
Sector: Informatietechnologie
Objective group: Waterrisico
Exposure rating: Gemiddeld risico
Milestone:





De snelle groei blijft de vooruitgang op het gebied van waterrecycling overtreffen

Waarom we het gesprek zijn aangegaan

Onderzoeken van de aannames van TSMC met betrekking tot de veerkracht van de watervoorziening in belangrijke regio's, onze visie delen over water als een mogelijke uitdaging voor de expansiesnelheid, en begrijpen onder welke omstandigheden de investeringen in waterhergebruik en -recycling de vraag naar zoetwater kunnen loskoppelen van de productiegroei.

Hoe we te werk zijn gegaan

We hebben de adjunct-directeur van de afdeling Green Manufacturing van TSMC ontmoet als onderdeel van een groepsbijeenkomst.

Wat we geleerd hebben

In Arizona beheert TSMC de waterbeschikbaarheid door het diversifiëren van bronnen, en er wordt momenteel een recyclingfabriek gebouwd die bijna geen afvalwater loost. Water blijft volgens ons een risico, gezien de actuele discussies over het terugdringen van de watertoewijzingen aan Arizona vanuit de Colorado-rivier. In Taiwan erkende TSMC de impact van de regenval als gevolg van El Niño, maar gaf aan vertrouwen te hebben dat het water geen gevaar vormt voor de productie-uitbreiding. We vroegen naar aannames voor stresstests, maar TSMC ging hier niet op in en zei alleen dat ze water niet als een risico voor uitbreiding zien. TSMC bevestigde dat een absolute reductie van zoetwateronttrekking op dit moment niet haalbaar is vanwege uitbreidingen, en dat het bedrijf zich zal blijven richten op het behalen van doelstellingen op het gebied van waterintensiteit. We vroegen naar een tijdlijn om te bepalen wanneer dit haalbaar zou kunnen zijn, maar het bedrijf is nog niet bereid om hierover een uitspraak te doen, aangezien de technologie nog in ontwikkeling is. Dit bevestigt onze mening dat het ontwikkeltempo van TSMC het behalen van vooruitgang erg moeilijk maakt.

Resultaat en volgende stappen

Stelling: We verwachten dat TSMC de komende jaren een gemiddelde waterrisicobeoordeling zal houden, gezien de snelle groei van het bedrijf en de concentratie van fabrieken in gebieden met hoge en/of seizoensgebonden waterstress. Hoewel het bedrijf aanzienlijke investeringen doet in waterrecycling en hergebruik van afvalwater, kan dit op korte termijn de groei niet bijhouden. Volgende stappen: De terughoudendheid van TSMC om commentaar te geven op stresstests en het ontbreken van een mogelijk tijdschema voor de vermindering van het zoetwaterverbruik versterken onze visie dat TSMC op Mijlpaal 1 blijft staan. Hoewel het bedrijf stappen onderneemt om de watertechnologie snel op te schalen en de bevoorrading te diversifiëren, is er nog geen pad uitgestippeld om de zoetwateronttrekking in gebieden met waterstress te stabiliseren. We zullen onze engagementinspanningen voortzetten om snellere vooruitgang te stimuleren.

Bron: Columbia Threadneedle Investments

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

Engagement case studies

Gezondheid

Kraft Heinz Co/The

Land: Verenigde Staten
Sector: Niet-duurzame consumptiegoederen
Objective group: Voedsel en voeding
Exposure rating: Hoog risico
Milestone:





Werken aan een gezonder productassortiment

Waarom we het gesprek zijn aangegaan

Kraft Heinz genereert een groot deel van zijn omzet uit categorieën die onderhevig zijn aan veranderende voedingsnormen, verwachtingen en aanzien van ingrediënten en consumentengedrag. Uit ons onderzoek blijkt dat momenteel ongeveer 16% van de omzet aan de gezondheidssector gerelateerd is, terwijl ongeveer 77% van de detailhandelsverkoop in de VS te maken heeft met bezorgdheid over ultrabewerkte voedingsmiddelen. We zijn het gesprek aangegaan om inzicht te krijgen in de vraag of het ontwikkelen van gezondere producten essentieel wordt voor de verkoop en investeringen, of dat dit voornamelijk bedoeld is ter ondersteuning van bestaande merken. Een consistente maatstaf voor een gezondere verkoop zou beleggers helpen om die verandering in te schatten.

Hoe we te werk zijn gegaan

We hebben vertegenwoordigers ontmoet van de afdelingen beleggersrelaties, mondiale voeding en de groeiorganisatie. We vroegen hoe het bedrijf gezondere producten definieert, of het bedrijf het aandeel van de verkoop dat aan een consistente norm voldoet openbaar zou maken, en of bij de voedingsdoelstellingen zowel rekening wordt gehouden met ingrediënten als met voedingsstoffen. We bespraken ook concrete voorbeelden van herformulering, de allocatie van extra investeringen en hoe veranderende eetgewoonten het assortiment zouden kunnen beïnvloeden. Ons doel was om individuele productverbeteringen te onderscheiden van een structurele verschuiving in de kernactiviteiten van het bedrijf.

Wat we geleerd hebben

Het bedrijf benadrukte dat het zich richt op het toevoegen van functionele voordelen, zoals eiwitten of vezels, en het reduceren van toegevoegde suikers in bepaalde producten voor belangrijke markten. Ook werd opgemerkt dat het verminderen van suiker soms het gebruik van zoetstoffen vereist (wat mogelijk de noodzaak voor andere additieven vergroot) en dat het bedrijf de keuze voor consumenten vergroot in plaats van alle recepten aan te passen. Het bedrijf benadrukte dat de voedingsdoelstellingen momenteel worden herzien, maar dat ingrediënten en verwerkingsprocessen daar op dit moment nog geen deel van uitmaken. Het management erkende echter wel het groeiende belang hiervan voor sommige consumenten. Er werd ook geen toezegging gedaan om het aandeel van gezondere producten in de verkoop te publiceren. Opvallend is dat van de $ 700 miljoen aan extra investeringen die het bedrijf heeft gereserveerd, ongeveer de helft naar marketing gaat, naast een stijging van ongeveer 20% in R&D. De uitgaven voor het aanpassen van kernproducten werden niet in cijfers uitgedrukt, waardoor het moeilijk was om de bijdrage van het programma aan de op gezondheid gerichte transitie van het productassortiment op de lange termijn te beoordelen.

Resultaat en volgende stappen

Resultaat: De bijeenkomst gaf meer inzicht in de reikwijdte van de voedingsaanpak van het bedrijf, maar er werd niet vastgesteld dat gezondere producten het totale assortiment veranderen. De herformulering blijft selectief en volgens onze schattingen is het aandeel van gezondere producten in de verkoop beperkt. Tot nu toe is er nog geen sprake geweest van gerichte investeringen en sterkere groei in deze producten. Volgende stappen: Evalueer de herziene voedingsdoelstellingen; zoek naar een maatstaf voor de voortgang op

Bron: Columbia Threadneedle Investments

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

Engagement case studies

ingrediëntniveau en voor het gehele assortiment; maak duidelijk hoeveel er wordt geïnvesteerd in gezondere kernproducten. We verwachten aanwijzingen te zien dat een groeiend deel van de omzet afkomstig is van producten die aan een consistente voedingsnorm voldoen, in combinatie met meetbare investeringen in de herformulering van kernproducten.

Bron: Columbia Threadneedle Investments

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

Engagement case studies

Menselijk kapitaal en demografie

JPMorgan Chase & Co

Land: Verenigde Staten
Sector: Financiële sector
Objective group: Vervanging
Exposure rating: N/A
Milestone:





De invoering van AI wordt getoetst aan de hand van de gevolgen voor het personeelsbestand en omscholing

Waarom we het gesprek zijn aangegaan

Onderzoeken of JPMorgan in staat is om investeringen in kunstmatige intelligentie (AI) om te zetten in meetbare productiviteitsverbeteringen, aanpassingsvermogen van het personeel en duurzame waarde. Beoordelen of cultuur, talent en uitvoering een voordeel opleveren wanneer de onderliggende technologie steeds vaker beschikbaar is voor concurrenten.

Hoe we te werk zijn gegaan

Tijdens drie engagementactiviteiten hebben we de CFO, de Global Head of Diversity, Opportunity & Inclusion en Head of HR Governance ontmoet. Vervolgens hebben we een specifiek beleggersrelatiegesprek gevoerd over het gebruik van AI ten aanzien van hun medewerkers, waarbij we hen vragen stelden over productiviteitsmetingen, omscholing, herplaatsing en de vraag wie de gecreëerde waarde opeist.

Wat we geleerd hebben

AI is ingevoerd bij fraudedetectie, Know Your Customer, onderzoeksondersteuning en interne workflows; ongeveer 200.000 werknemers maken maandelijks gebruik van de interne LLM Suite, waarbij honderden praktijkvoorbeelden worden geprioriteerd op basis van besparingen, schaalgrootte, impact op klanten en haalbaarheid. De gevolgen voor het personeelsbestand zijn niet overal gelijk: terwijl de vraag naar routinematige functies in de klantenservice afneemt, neemt de werving van ontwikkelaars, ontwerpers en specialisten op het gebied van AI-governance juist toe. De vervanging verloopt geleidelijk in plaats van in één keer: er is sprake van een langzamere netto-aanwerving en herplaatsing binnen een lang bestaande mobiliteitscultuur, ondersteund door uitgebreide interne opleidingen. Het management behandelt AI als een "basisvereiste", de voordelen zullen naar verwachting door concurrentie verdwijnen of aan de klanten worden doorberekend, waardoor cultuur, talent en uitvoering de blijvende onderscheidende factoren blijven. Governance en cyberrisico's worden op het niveau van de raad van bestuur behandeld, waarbij het management cyberrisico's omschrijft als de grootste existentiële bedreiging voor de sector.

Resultaat en volgende stappen

Stelling: De omvang van JPMorgan, de investeringen in AI en het grote personeelsbestand maken het bedrijf tot een belangrijke graadmeter voor de manier waarop bedrijven hun vaardigheden- en personeelsstrategieën afstemmen op technologische veranderingen. Het vermogen om talent te ontwikkelen, aan te trekken en opnieuw in te zetten, terwijl tegelijkertijd AI in bedrijfsprocessen wordt geïntegreerd, kan de productiviteit, de uitvoering en de concurrentiekracht ten goede komen. Volgende stappen: druk uitoefenen op het management om de productiviteitswinsten in termen van personeelsbezetting te kwantificeren en aan te tonen dat omscholing en mobiliteit gelijke tred houden met veranderende functies. We zullen de personeelsveranderingen bij JPM vergelijken met die van andere banken. MS-3 vereist aanhoudende productiviteitsverbeteringen, een aantoonbare transitie van het personeelsbestand en bewijs dat de gegenereerde waarde behouden blijft en niet verloren gaat aan concurrentie.

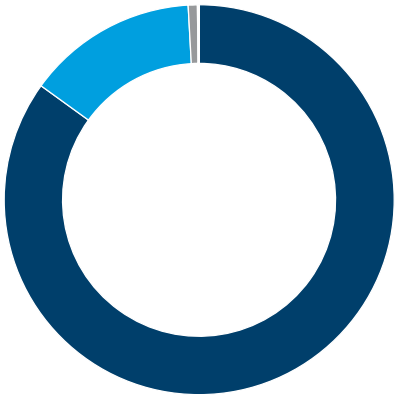
Bron: Columbia Threadneedle Investments

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

Stemmen bij volmacht

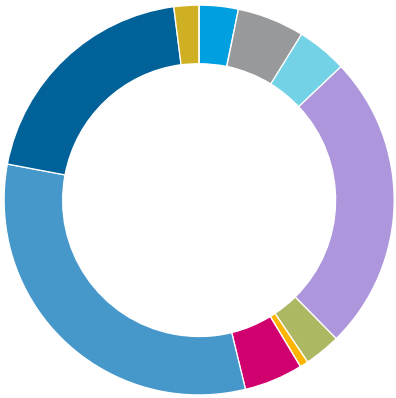
Totaal aantal vergaderingen gestemd[1]	Totaal aantal voorstellen gestemd	Percentage van alle voorstellen waarbij we tegen het management stemden
428	3.035	14,20%

Items waarover gestemd



Voor	84,9%
Tegen	14,2%
Blanco	0,8%
Onthouden	0,1%
Overig	0,0%

Stem tegen management per categorie



Auditgerelateerd	3,2%
Kapitalisatie	5,6%
Statuten & corporate governance	4,2%
Bestuurdersbenoemingen	24,6%
Directiegerelateerd	3,0%
Milieu	0,7%
Overige zaken	4,9%
Beloning	31,8%
Herstructureringen en fusies	20,0%
Routine business	2,1%

[1]Dit verslag is opgesteld met behulp van gegevens die zijn verstrekt door een externe aanbieder van het elektronisch stemplatform. De statistieken zijn exclusief stemmingen 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.

Bron: Columbia Threadneedle Investments

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