



VORSTANDSVERGÜTUNG

GERINGERE GEHALTSSCHERE ZWISCHEN VORSTÄNDEN & BESCHÄFTIGTEN



DSW Newsletter – September 2023

Editorial	Seite 2
Impressum	Seite 2

DSW-Aktuell

Höhe der Management-Boni gesunken: DAX-Vorstände verdienen weniger	Seite 3
ESG und Anleger: Daten und Leitplanken für mehr Ehrlichkeit	Seite 4
Experten-Tipp: Copy Trading. Vorsicht ist geboten	Seite 7
Besser nachhaltig Geld anlegen	Seite 8
Vorstandsvergütung: ESG immer wichtiger	Seite 8
Divizend Dividendenkalender	Seite 10

Kapitalmarkt

Zeit für die Kleinen.....	Seite 11
Von Dr. Markus C. Zschaber: Mexiko mal ganz nah.....	Seite 13
HAC-Marktkommentar	Seite 15
Veranstaltungen	Seite 7
Investor-Relations-Kontakte	Seite 16
Mitgliedsantrag	Seite 17

Editorial

Leistung muss belohnt werden



Liebe Leserinnen und Leser,

von Sommerloch in der deutschen Medienlandschaft konnte man zumindest in Sachen DSW im August kaum reden. Denn: Unsere alljährliche Vorstandsvergütungsstudie, gemeinsam erstellt mit der Technischen Universität München, fand wie immer regen Widerhall – von SPIEGEL bis BILD. Kein Wunder, was an den Spitze der großen Unternehmen verdient wird, interessiert so ziemlich jeden, mit ganz unterschiedlicher Perspektive. Die einen beklagen die zwar 2022 kleiner gewordene, aber immer noch bedeutende Lücke zwischen Top-Verdienern und dem Durchschnittslohn der Mitarbeiter. Die anderen warnen vor einer drohenden mangelnden Wettbewerbsfähigkeit der Saläre im internationalen Vergleich. Die Wahrheit liegt wie meistens in der Mitte. Tatsache ist, dass die Gehälter der deutschen DAX-Vorstände erstmals seit längerer Zeit zurückgegangen sind. Dies hängt weniger mit schlechter Performance, als mit hoch gesteckten Zielen zusammen. Nach einem fulminanten Jahr 2021 hatten viele Aufsichtsräte durchaus hoch ambitionierte Zielvorgaben gemacht – was ihr Job ist. Diese Ziele konnten

in einem immer noch guten Jahr 2022 eben nicht allorts erreicht werden, mit entsprechender Wirkung auf die Vergütung der Firmenlenker.

Leistungsabhängige Komponenten sind wichtig und richtig. Apropos Leistung: Leider habe (nicht nur) ich den „Eindruck“, dass wir uns an so mancher Stelle vom Leistungsprinzip in Deutschland mehr und mehr verabschiedet haben. Das gilt für den Sport, die Bildung, ja die Politik und hat bereits deutliche Auswirkungen auf den Wirtschaftsstandort Deutschland – und zwar keine guten.

Es darf nicht mehr gewonnen werden, damit es keine Verlierer gibt. Leistung wird also nicht mehr belohnt. Das gilt (heute schon) im Steuerrecht wie (bald) auf dem Sportplatz. Das wirkt für alle fatal. Wettbewerb ist keine Bürde. Jeder hat seine ganz eigenen Stärken und Schwächen. Diese zu finden, ist bereits ein Wert an sich.

Herzliche Grüße,
Ihr Marc Tüngler

Impressum

DSW – Deutsche Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz e.V.
Peter-Müller-Str. 14 40468 Düsseldorf
Tel.: 0211-6697-02 Fax: 0211-6697-60
E-Mail: dsw@dsw-info.de www.dsw-info.de

Geschäftsführung:
Marc Tüngler (Hauptgeschäftsführer), Jella Benner-Heinacher (stv. Hauptgeschäftsführerin), Thomas Hechtfisher (Geschäftsführer), Christiane Hölz (Geschäftsführerin)
Vereinsregister, Registergericht Düsseldorf - Registernummer VR 3994

Redaktion:
Christiane Hölz (DSW e. V.), Franz von den Driesch (newskontor GmbH)

Alle im DSW-Newsletter publizierten Informationen werden von der Redaktion gewissenhaft recherchiert. Für die Richtigkeit sowie für die Vollständigkeit kann die Redaktion dennoch keine Gewähr übernehmen. Die Beiträge in diesem Newsletter stellen weder ein Angebot noch eine Aufforderung, Beratung oder Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren dar. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung.

Werbung:
DSW Service GmbH - Peter-Müller-Str. 14 - 40468 Düsseldorf

Geschäftsführung:
Thomas Hechtfisher, Marc Tüngler

Ansprechpartner:
Christiane Hölz, 0211-6697-15; christiane.hoelz@dsw-info.de
Handelsregister, Amtsgericht Düsseldorf unter HR B 880
Steuer-Nr. 105/5809/0389; USt-ID-Nr. 119360964

Technische Umsetzung: Zellwerk GmbH & Co. KG

Bildnachweis: S. 1: @fran_kie - stock.adobe.com; S. 4: @Funtap - stock.adobe.com; S. 5: @Kiattisak - stock.adobe.com; S. 9: @Yauhen - stock.adobe.com; S. 12: @Sasint - stock.adobe.com; S. 13 @Emmanuel - stock.adobe.com | S. 2, S. 7 (Editorial/Expertentipp): www.sandmann-fotografie.de; S. 3 (Aktuell): @Eisenhans - stock.adobe.com; S. 7 (Termine): @dimamorgan - istockphoto.com; S. 11 (Kapitalmarkt): @fotomek - stock.adobe.com; S. 14 (Zschaber): @Juergen Bindrim; S. 16 (IR-Kontakte): @Kalim - stock.adobe.com

Mexiko mal ganz nah

Unternehmen rund um den Globus streben unter anderem danach, mehr Stabilität in ihre Lieferketten zu bekommen und darüber hinaus die Wege der Lieferketten zu verkürzen. Das trifft auch auf US-Unternehmen zu. Und dies wiederum spielt den mexikanischen Konzernen in ihre Karten, liegt das Land doch direkt neben den USA.

Von Dr. Markus C. Zschaber



Dass ausgerechnet Mexiko an den internationalen Finanzmärkten als Profiteur der Corona-Pandemie gehandelt wird, mag den einen oder anderen Anleger überraschen, hat aber handfeste Gründe. Als südlicher Nachbar der USA und Mitglied der Freihandelszone USMCA ist Mexiko unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten fest an die USA und Kanada gebunden. Zählt Mexiko unter kulturellen Aspekten zu Lateinamerika, unter ökonomischen ist es eher Teil Nordamerikas.

Seit Jahren legen die ausländischen Direktinvestitionen in Mexiko zu. Allein im zurückliegenden Jahr wurden nach Angaben des deutschen Wirtschaftsministeriums über 35 Milliarden US-Dollar von ausländischen Unternehmen in Mexiko investiert. Und auch im laufenden Jahr rechnet man mit ähnlich starken, wenn nicht sogar noch höheren Zahlen. So flossen schon im ersten Quartal 2023 knapp 19 Milliarden Dollar nach Mexiko, was einem Zuwachs von fast 50 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum entspricht.

Geld kommt dabei vor allem aus der Automobilbranche. Dieses fließt insbesondere in Produktionsstätten im Norden Mexikos, entlang der Grenze zu den USA. Hier hat sich

eine Art Sonderwirtschaftszone entwickelt. Große Unternehmen, unter anderem Automobilkonzerne, lassen hier im Auftrag produzieren und exportieren die Autos auf kurzem Wege in die USA. Mittlerweile ist Mexiko der größte Automobilproduzent in Lateinamerika und wichtigster Autolieferant der USA. Rund 22 Prozent der in den USA verkauften Autos stammen aus Mexiko – und nicht etwa aus Deutschland, Japan oder China. Allein Tesla will in den kommenden Jahren rund fünf Milliarden Dollar für den Bau eines Werks im nordöstlichen Bundesstaat Nuevo León ausgeben. Es soll, so der Plan von Tesla, die weltweit größte Produktionsstätte von Elektroautos sein. Deutlich kleiner, aber auch beachtlich das Vorhaben von General Motors. Das US-amerikanische Unternehmen will rund eine Milliarde Dollar in ein bestehendes Werk im Nachbarbundesstaat Coahuila investieren, um dort in Zukunft verstärkt Elektroautos produzieren zu können.

Mexiko profitiert vom Nearshoring-Trend

Dass Mexiko – und hier insbesondere die nördlichen Bundesstaaten – von Investitionen aus den USA profitieren, ist nicht neu. Spätestens seit Gründung des nordamerikanischen Freihandelsabkommens Nafta in den 1990er-Jahren, das unter dem amerikanischen Ex-Präsidenten Donald Trump neu verhandelt und dann leicht modifiziert als USMCA wieder aufgelegt wurde, floss viel Geld in die grenznahen Regionen. Hier können amerikanische Unternehmen gelockt von Steuervergünstigungen und vergleichsweise niedrigen Löhnen günstig produzieren.

Doch mit der Corona-Pandemie kam noch ein weiterer Aspekt hinzu, die Liefersicherheit. Der Transport der Waren in die USA ist schnell und verlässlich mit Trucks über Straßen abzuwickeln. Containerschiffe, die aus Asien kommend und aufgrund von Beschränkungen im Hafen festliegen, wie in der Corona-Pandemie passiert, das ist hier nicht zu befürchten. Experten sprechen in diesem Zusammenhang auch vom Nearshoring-Trend, von der Minimierung von Lieferketten durch das Zurückholen der Produktion in das Verbraucherumfeld. Mexiko ist hier für die USA erste Wahl.

Die Beratungsgesellschaft Deloitte erwartet, dass durch diesen Trend mittelfristig jährlich bis zu 60 Milliarden Dollar an ausländischen Investitionen nach Mexiko fließen können. Das betrifft auch Investitionen aus Europa. Der alte Kontinent liegt zwar nicht unmittelbar „neben“

Mexiko, ist aber relativ schnell über eine transatlantische Schiffroute zu erreichen. So hat auch BMW Investitionen in Höhe von knapp 900 Millionen Dollar in eine Produktionsstätte im Bundesstaat San Luis Potosí angekündigt. Ab 2027 sollen hier Elektroautos vom Band rollen.

Zudem bietet Mexiko ein stabiles politisches Umfeld. Mexiko ist eine gefestigte Demokratie. In Zeiten, in denen etwa einige asiatische Länder Handelsströme und Lieferketten als Druckmittel für ihre geopolitischen Ambitionen einsetzen, ist das ein enormer Vorteil. Und so erklärt es sich, dass die ausländischen Direktinvestitionen in Mexiko in den zurückliegenden Jahren tendenziell zugenommen haben.

Im Gleichlauf mit den USA

Die Investitionen ausländischer Unternehmen steuern wesentlich zum Wachstum in Mexiko bei. Im zurückliegenden Jahr belegte das Land mit einem Bruttoinlandsprodukt

von umgerechnet 1,4 Billionen Dollar Platz 14 in der weltweiten BIP-Rangfolge. Es liegt damit nur knapp hinter Südkorea und vor Spanien und Indonesien. Für die kommenden Jahre rechnen Experten mit einem weiteren Zuwachs auf etwa zwei Billionen Dollar im Jahr 2028. Es käme damit nach heutigem Maßstab unter die zehn größten Volkswirtschaften der Welt.

Mexikos Aufstieg ist allerdings nicht ganz ohne Risiken. Die enge Verbundenheit mit den USA spiegelt sich im Auf und Ab der mexikanischen Wirtschaft wider. Diese läuft nahezu im Gleichlauf mit der Konjunktur in den USA, weist darüber hinaus aber quasi einen Hebel auf. Geht es in den USA aufwärts, legt auch Mexiko zu – und zwar in der Regel stärker als die US-Wirtschaft. Ebenso aber auch anders herum. 2010 etwa legte das BIP im Vergleich zum Vorjahr in den USA um 2,7 Prozent zu, in Mexiko waren es über fünf Prozent. Auf der anderen Seite, 2020 schrumpfte das Wirtschaftswachstum in den USA um knapp 2,8 Prozent, in Mexiko war es ein Minus von fast acht Prozent. Der an der Börse bekannte Ausspruch „Wenn die USA Schnupfen haben, hat der Rest der Welt eine Grippe“ gilt somit insbesondere für Mexiko, in all seinen Varianten: Wenn es den USA gutgeht, dann strotzt Mexiko nur so vor Kraft, erkrankt die US-Wirtschaft, kann sich Mexiko auf einen schweren grippalen Effekt einstellen.

Währungsrisiko nicht unbeachtet lassen

Mexikos Aktienmarkt bietet sich vor allem als spekulative Depotbeimischung an, etwa mit dem Xtrackers MSCI Mexico UCITS ETF (ISIN LU0476289466). Der Index spiegelt die Wertentwicklung von 23 großen und mittelgroßen mexikanischen Unternehmen wider. Er wird allerdings in US-Dollar berechnet, somit besteht für den deutschen Anleger ein Währungsrisiko. Sowohl eine Abwertung des mexikanischen Peso gegenüber dem US-Dollar wie auch eine Abwertung des Dollars gegenüber dem Euro würde sich negativ auf die Entwicklung des in Euro gehandelten ETFs auswirken. Das war allerdings in den zurückliegenden Monaten nicht der Fall, sowohl der Peso wie auch der Dollar neigen zur Stärke. Als Anleger sollte man die Verschiebungen am Währungsmarkt jedoch nicht aus dem Auge verlieren.

Bitte beachten Sie auch den Haftungsausschluss:
<https://zschaber.de/haftungsausschluss/>



Zur Person

Die Vermögensverwaltungsgesellschaft Dr. Markus C. Zschaber ist seit ihrer Gründung vor mehr als zwei Jahrzehnten auf das Segment der aktiven Vermögensverwaltung spezialisiert und bietet diese unabhängig, hochprofessionell und langfristige orientiert an. Ihr Gründer und Geschäftsführer Dr. Markus C. Zschaber gilt als einer der erfahrensten und renommiertesten Vermögensverwalter in Deutschland und begleitet weiterhin alle Prozesse im Unternehmen aktiv mit. Weitere Informationen finden Sie unter www.zschaber.de