Janus Henderson
INVESTORS

NAVIGIEREN IN DER TURBULENTEN WIRTSCHAFT

MIT ZUNEHMENDER DIGITALISIERUNG UND EINER VERÄNDERTEN VERBRAUCHERSTIMMUNG SOWIE EINER VERÄNDERTEN POLITIK MÜSSEN DIE ANLEGER ZWISCHEN UNTERNEHMEN UNTERSCHEIDEN, DIE SICH AN EINE WIRTSCHAFT IM WANDEL ANPASSEN KÖNNEN, UND SOLCHEN, DIE DIES NICHT KÖNNEN.

Anlageeinblicke Serien

Es findet ein gewaltiger Umbruch in der Weltwirtschaft statt. Diese Entwicklung findet in allen Branchen und Regionen und auf jeder Stufe der Lieferkette statt und verändert die Art und Weise, wie wir arbeiten, leben und konsumieren. Wie immer man es nennen will - die digitale Revolution oder die digitale Transformation - sie ist allgegenwärtig und steht in vielfacher Hinsicht erst am Anfang.

Dieser Wandel wird durch rasche Fortschritte bei neuen Technologien vorangetrieben: das Internet der Dinge (IoT), künstliche Intelligenz (KI), maschinelles Lernen, Cloud Computing, virtuelle und erweiterte Realität und 5G-Mobilfunk. Noch vor zehn Jahren waren diese hochleistungsfähigen digitalen Systeme weitgehend konzeptionell. Heute diktieren sie in zunehmendem Maße die Arbeitsweise und die Wertschöpfung von Unternehmen, was sich durch die COVID-19-Pandemie, die wachsende Sorge um den Klimawandel und die Geopolitik noch beschleunigt.

Vor dem Hintergrund dieser turbulenten Wirtschaft müssen sich die Unternehmen anpassen, um nicht den Anschluss zu verlieren. Anleger stehen vor einer noch größeren Herausforderung: Sie müssen herausfinden, welche technologischen Veränderungen sich auf breiter Front durchsetzen werden und welche Unternehmen die derzeitige und künftige Rechenleistung optimal nutzen können, um innovativ zu sein, die Kosteneffizienz zu verbessern, den Umsatz zu steigern und neue Märkte zu erschließen. Wenn dies gelingt, dann könnte dies im nächsten Jahrzehnt den entscheidenden Unterschied bei den Anlageportfolios ausmachen.

Zentrale Erkenntnisse

- Der rasante digitale Fortschritt, die COVID-19-Pandemie, die Geopolitik und das verstärkte Augenmerk auf Nachhaltigkeit führen zu einer extremen Umwälzung in der Weltwirtschaft.
- Angesichts dieses Wandels könnten Unternehmen, die fortschrittliche Rechenleistung zur Erfassung und Analyse von Daten und zur Entwicklung neuer Produkte und Dienste nutzen - kurz gesagt, sich selbst wandeln -, damit sie besser gerüstet sind, um überdurchschnittliche Ergebnisse zu erzielen.
- Selbst dann müssen die Anleger diszipliniert vorgehen, den Innovationszyklus langfristig betrachten, sich auf die Fundamentaldaten konzentrieren und die neuen Risiken bewerten, die sich aus der Weiterentwicklung der Politik, der Verbraucherstimmung und der Technologie ergeben.



Innovation treibt das Gewinnwachstum an

Die Weltwirtschaft ist auf dem besten Weg, sich 2021 von der pandemiebedingten Abschwächung zu erholen, doch ab 2023 könnte sich das jährliche Wachstum in den hochentwickelten Volkswirtschaften auf weniger als 1,8 % und in den Schwellenländern auf weniger als 4,8 % verlangsamen.[1] Um ein schnelleres Gewinnwachstum zu erzielen, müssen die Unternehmen neue Produkte oder Dienstleistungen entwickeln, Marktanteile gewinnen, die Produktivität verbessern und/oder Kosteneinsparungen erzielen.

Dies dürfte zu einem Großteil durch Technologie erreicht werden. Ein Bericht der Boston Consulting Group (BCG) ergab, dass von 2017 bis 2020 Unternehmen, „menschliche und technologische Fähigkeiten in die Kernprozesse integriert wurden“ - sogenannte bionische Unternehmen - ihren Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) 1,7-mal schneller steigern konnten als Unternehmen, die noch dabei waren, digitale Kompetenzen aufzubauen. Auch die Marktkapitalisierung von Bionik-Unternehmen wuchs während der Pandemie schneller: Sie stieg von Februar 2020 bis Januar 2021 um 27 %, während Unternehmen, die gerade erst mit digitalen Initiativen beginnen, nur um 3 % zulegten.[2]

Abbildung 1: Digitalisierung steigert die Performance

Bionik-Unternehmen sind in einigen Schlüsselbereichen schneller gewachsen als Unternehmen mit digitaler Kompetenz:

Februar 2017 – Dezember 2020

2,2x Unternehmenswert

1,7x EBITDA

Quelle: „The Moment of Truth in Every Digital Journey“ [Die Stunde der Wahrheit in jeder digitalen Reise], Boston Consulting Group, April 2021.

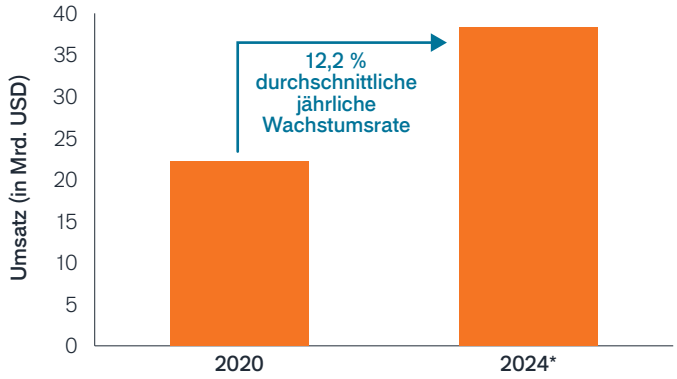
Anmerkung: Die Daten basieren auf 2.296 Unternehmen in 28 Ländern. Das EBITDA misst den Nettogewinn eines Unternehmens nach erneuter Addition von Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisierungen. Der Unternehmenswert ist die Summe der Marktkapitalisierung und der kurz- und langfristigen Schulden eines Unternehmens, abzüglich der Barmittel, und gilt als Indikator für den Wert eines Unternehmens.



Dieser Unterschied in Bezug auf die Performance könnte sich im Zuge von COVID-19 noch vergrößern. Die Verlagerung von lokaler Software in die Cloud und von analogen Produkten zu mit Sensoren ausgestatteten Geräten findet schon seit mehr als einem Jahrzehnt statt; die Pandemie hat die Nachfrage nach diesen und anderen Technologien aus der Not heraus beschleunigt. Auch wenn nicht alle Gewohnheiten, die sich während der COVID-Pandemie herausgebildet haben, beibehalten werden, dürften diejenigen, die die Produktivität verbessern, den Alltag erleichtern oder andere Vorteile bieten, auf Dauer Bestand haben. Lagerhäuser beispielsweise setzen zunehmend auf Roboter und andere automatisierte Technologien, um der steigenden Nachfrage im E-Commerce gerecht zu werden. Künftig dürften diese Tools es den Herstellern ermöglichen, schwankende Auftragsvolumina (sowie potenzielle Arbeitskräftemängel) leichter auszugleichen, die Kosten zu senken und die Produktivität zu steigern.[3]

Abbildung 2: Der Aufstieg der Roboter

Der weltweite Markt für Industrierobotik wird in den kommenden Jahren voraussichtlich zweistellig wachsen.



Quelle: Frost & Sullivan, Stand: 21. April 2021.
Anmerkung: *Geschätzt.

Die digitalen Lösungen, die den normalen Geschäftsbetrieb erleichtern, sind erst der Anfang. Die Unternehmen, die die Technologie nutzen, um Prozesse neu zu bewerten, Daten zu sammeln und zu analysieren und neue Dienstleistungen oder Produkte zu entwickeln, werden wahrscheinlich besser gerüstet sein, um im digitalen Wandel zu bestehen. Die bionischen Unternehmen in der BCG-Studie haben genau das getan: Sie investierten in Daten- und Technologiekapazitäten, bauten eine Kultur auf, die sich auf Endprodukte konzentriert, und nutzten zunehmend KI für Innovationen. Wie die Outperformance bionischer Unternehmen zeigt, kann die Bereitschaft von Unternehmen, ihre Mitarbeiter mit digitalen Fähigkeiten auszustatten, Daten zu nutzen, um neue Einnahmequellen zu erschließen und nahtlose digitale Interaktionen mit Kunden zu schaffen - mit anderen Worten, sich selbst zu verändern - entscheidend für künftiges Wachstum sein.

> Die Unternehmen, die die Technologie nutzen, um Prozesse neu zu bewerten, Daten zu sammeln und zu analysieren und neue Dienstleistungen oder Produkte zu entwickeln, werden wahrscheinlich besser gerüstet sein, um im digitalen Wandel zu bestehen.

Die Umwälzungen werden sich wahrscheinlich beschleunigen

Durch die Pandemie wurde die Umstellung auf die Digitalisierung zwar beschleunigt, aber auch eine Reihe von starken säkularen Trends, die mit neuen Technologien konvergieren und die Störungen verstärken, gewinnen an Dynamik.



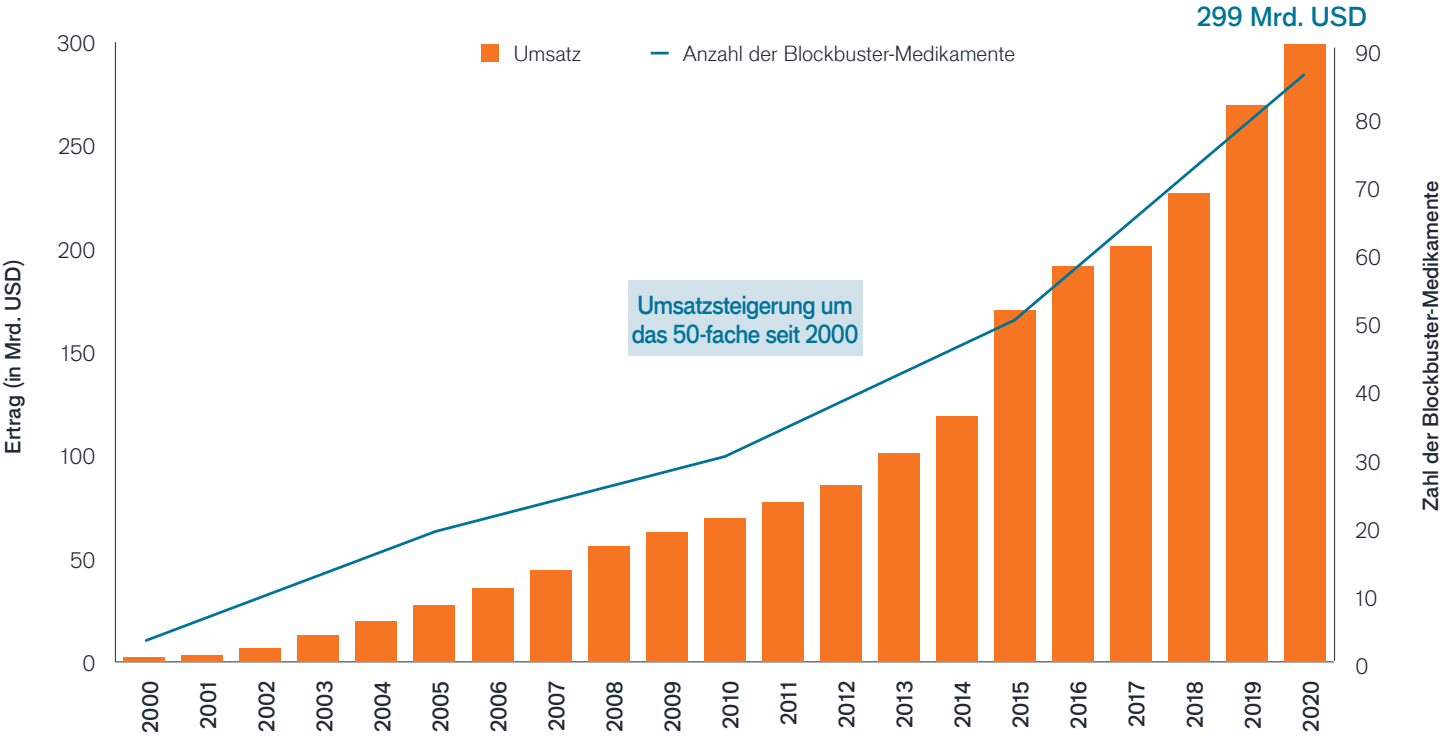
MEDIZINISCHE FORTSCHRITTE

Mittlerweile haben die meisten von uns von den revolutionären mRNA-Impfstoffen gegen COVID-19 gehört, die in Rekordzeit entwickelt wurden und hochwirksam sind, um schwere Fälle der Krankheit zu verhindern. Doch die mRNA-Technologie ist nur eine von Tausenden neuartiger Therapien, an denen heute geforscht wird und die das Potenzial haben, die Standardversorgung der Menschen weltweit zu revolutionieren. Diese Medikamente - viele davon mit neuen Wirkmechanismen wie Gen- und Zelltherapien, Präzisionsonkologie und monoklonale Antikörper - werden entwickelt, um große, oft verheerende Bereiche von Krebs, Autoimmunkrankheiten und genetischen Erkrankungen zu behandeln, für die es zum Teil keine Behandlungsmöglichkeiten gibt. Der Fortschritt war so rasant, dass die US-Arzneimittelbehörde, die Food and Drug Administration, in den fünf Jahren bis 2020 228 neue Therapien zulassen wird, was einem Anstieg von mehr als 100 % gegenüber den zehn Jahren zuvor entspricht.[4] Auch der Umsatz mit Blockbuster-Medikamenten ist von 6 Milliarden US-Dollar im Jahr 2000 auf rund 300 Milliarden US-Dollar im Jahr 2020 gestiegen (siehe Abbildung 3).

Die Arzneimittelforschung könnte sich von hier aus beschleunigen. Noch vor einem Jahrzehnt kostete die Sequenzierung des menschlichen Genoms 10.000 US-Dollar und dauerte etwa zwei Wochen; heute kann sie in weniger als einem Tag für weniger als tausend Dollar durchgeführt werden.[5] Infolgedessen verbessert sich unser Wissen über die Genetik und die Mechanismen von Krankheiten ganz erheblich und macht den Weg frei für besser verträgliche und gezieltere Therapien. Maschinelles Lernen und künstliche Intelligenz tragen ebenfalls zu diesen Bemühungen bei, da sie es den Wissenschaftlern ermöglichen, große Datenmengen zu analysieren und mehr Substanzen zu testen.

Die Arzneimittelentwicklung ist nicht der einzige Bereich des Gesundheitswesens, in dem Durchbrüche erzielt werden. So können medizinische Geräte wie sensorgesteuerte kontinuierliche Blutzuckermessgeräte Echtzeitdaten über den Blutzuckerspiegel an Ärzte senden, während neue Klappen entwickelt werden, die es Ärzten ermöglichen, Patienten mit Aortenstenose, einer häufigen und schweren Herzklappenerkrankung, genauer und sicherer zu behandeln. Außerdem hat COVID-19 dazu beigetragen, den Einsatz fortschrittlicher Diagnoseinstrumente und der Telemedizin auszuweiten und den Zugang zur Gesundheitsversorgung weltweit zu verbessern.

Abbildung 3: Verkauf von Blockbuster-Medikamenten



Quelle: Janus Henderson Investors, ISI Research. Daten vom 31. Dezember 2020.
Anmerkung: Ein Blockbuster-Medikament hat einen Jahresumsatz von 1 Milliarde US-Dollar oder mehr.

NACHHALTIGKEIT UND ESG

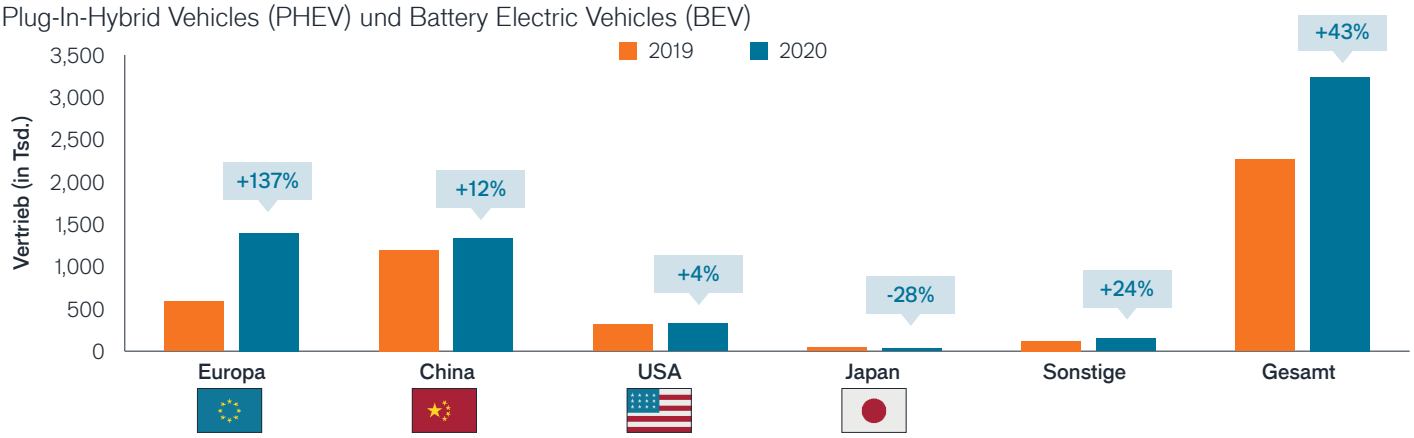
Die Themen Nachhaltigkeit und Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (ESG) haben in den Vorstandsetagen der Unternehmen schon lange an Beachtung gewonnen. Allerdings rückten diese Fragen im vergangenen Jahr in den Vordergrund, als die Fortschritte in der Technologie und die sich wandelnde öffentliche Meinung eine kritische Masse erreichten. So wird beispielsweise in den USA die Investitionsmöglichkeit in die " Green Economy " inzwischen auf 4 Milliarden US-Dollar geschätzt, was etwa 5 % des börsennotierten Aktienmarktes entspricht und nach einigen Schätzungen größer ist als der Öl- und Gassektor.[6]

Unserer Ansicht nach gibt es reichlich Spielraum für diesen Trend, da Digitalisierung, Elektrifizierung und Dekarbonisierung zusammenkommen und einen einschneidenden Wandel bewirken. Ganze Industriezweige, vom verarbeitenden Gewerbe über die Landwirtschaft bis hin zu Verkehr und Infrastruktur, könnten generalüberholt werden, was erhebliche Investitionsmöglichkeiten schafft. Tatsächlich könnten einige Teile der Weltwirtschaft in 10 Jahren ganz anders aussehen. So ist die Verbreitung von Elektrofahrzeugen im Jahr 2020 sprunghaft angestiegen, vor allem in Europa, wo ein jährliches Absatzwachstum von 137 % zu verzeichnen war (siehe Abbildung 4). Die Automobilhersteller haben eine Vielzahl neuer Modelle mit reinem Elektroantrieb auf den Markt gebracht und sich gleichzeitig ehrgeizige Ziele für die Einstellung der Produktion von Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor im nächsten Jahrzehnt gesetzt.

In einigen Branchen werden ESG-Initiativen auf subtilere Weise durchgeführt, aber die Auswirkungen auf die langfristige Nachhaltigkeit der Erträge könnten genauso wichtig sein. Unternehmen, die sich beispielsweise um eine Verringerung des Energieverbrauchs bemühen, können ihre Kosten senken. Programme für Vielfalt und Integration sowie Wohlbefinden können dazu beitragen, Talente anzuwerben, die Arbeitsmoral zu verbessern und die Produktivität zu steigern. Initiativen, die der größeren Gemeinschaft helfen, können zu einer weniger strengen Regulierung führen oder einen Vorteil im Wettbewerb um Aufträge bieten. Zudem könnte ein Fokus auf Nachhaltigkeit Unternehmen dazu bringen, Investitionen zu tätigen, die Kunden anziehen oder sich anderweitig langfristig auszahlen. Eine Ende 2019 durchgeführte Eurobarometer-Umfrage über die Einstellung der Bürgerinnen und Bürger der Europäischen Union (EU) zur Nachhaltigkeit ergab, dass die Umwelt für 94 % der Befragten sehr oder ziemlich wichtig ist. Ein Drittel der Befragten gab an, dass eine Änderung des Konsumverhaltens der beste Weg sei, um Umweltprobleme zu lösen, gefolgt von einer Änderung der Produktions- und Handelspraktiken (30 %).[7]

Abbildung 4: Weltweiter EV-Vertrieb

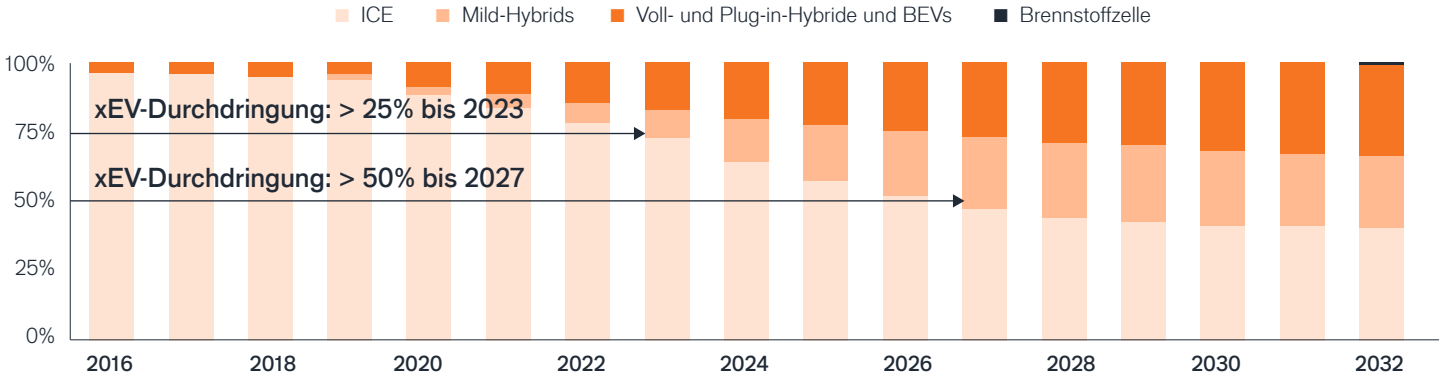
Plug-In-Hybrid Vehicles (PHEV) und Battery Electric Vehicles (BEV)



Quelle: EV-volumes.com, Januar 2021.
Anmerkung: Weitere Länder sind Kanada, Südkorea, Taiwan und einige andere kleinere Länder.

Abbildung 5: EV-Durchdringung

Pkw-Produktion nach Kraftstoffart



Quelle: Infineon Technologies, Präsentation auf der Konferenz der Automobilsparte vom 5. Oktober 2020 Basiert auf oder enthält von IHS Markit, Automotive Group, bereitgestellte(n) Inhalten Prognose für alternative Antriebe, Juli 2020.

POLITIK

Ähnlich wie sich die Prioritäten der Verbraucher zu verschieben beginnen, entwickeln sich auch die staatlichen Ausgaben in Richtung Digitalisierung, Gesundheitsforschung und Nachhaltigkeit. Einige dieser Bemühungen sind durch COVID-19 entstanden, da die Pandemie die Bedeutung digitaler Fähigkeiten, sicherer Lieferketten, Diagnosen und Impfungen deutlich machte. Andere Initiativen wurden durch den Wettbewerb auf dem Markt und die Sorge um das künftige Wirtschaftswachstum ausgelöst.

Im vergangenen Jahr hat China ein Infrastrukturpaket im Wert von 1,4 Milliarden US-Dollar vorgestellt, das auf die Entwicklung fortschrittlicher Technologien wie KI, industrielles Internet und 5G sowie den Ausbau des Stromnetzes, der Hochgeschwindigkeitsbahn und der Ladestationen für Elektrofahrzeuge über einen Zeitraum von sechs Jahren abzielt. Diese Initiative ergänzt andere Entwicklungsprogramme, darunter Made in China 2025, das sich auf die Förderung eines Hightech-Fertigungssektors konzentriert, und Healthy China 2030, eine Politik, die darauf abzielt, die Gesundheitsversorgung und die heimische Biotech-Industrie auszubauen.

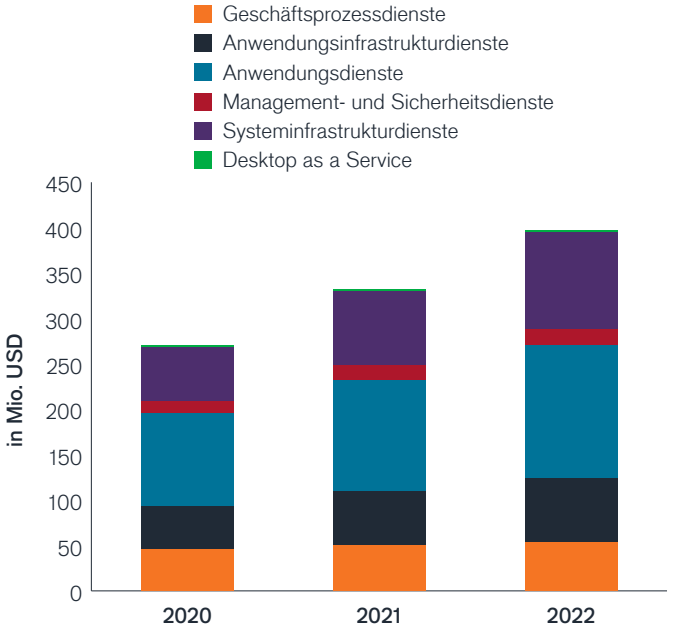
Der Ende 2019 in der EU eingeführte Green Deal setzt sich zum Ziel, die Kohlenstoffemissionen in den 27 Ländern bis 2050 auf Null zu reduzieren. Die ehrgeizige Agenda wurde von Ursula von der Leyen, der Präsidentin der Europäischen Kommission, als „Europas Mann auf dem Mond“ bezeichnet.." Auch Großbritannien hat sich ein Netto-Null-Ziel für 2050 gesetzt und kündigte im April an, die Kohlendioxidemissionen bis 2035 um 78 % des Niveaus von 1990 zu reduzieren und damit ein früheres Ziel um fast 15 Jahre zu verkürzen. Unterdessen sind sich die Gesetzgeber in den USA über alle Parteigrenzen hinweg einig, in wissenschaftliche Innovation und Spitzentechnologie zu investieren, um mit China konkurrieren zu können. Auch Präsident Biden hat für die USA ein Netto-Null-Emissionsziel bis 2050 in Aussicht gestellt und vorgeschlagen, bis zu 2 Milliarden US-Dollar für den Aufbau einer sauberen Energieinfrastruktur im Land auszugeben, einschließlich der Schaffung von Anreizen für den Kauf von Elektrofahrzeugen und der Nachrüstung von Wohn- und Geschäftsgebäuden für eine höhere Energieeffizienz.

> Die großzügige Geldpolitik des Jahres 2020 hat dazu beigetragen, den Appetit der Anleger auf risikoreiche Anlagen zu wecken. Daraufhin ist das Kapital in innovationsorientierte Sektoren geflossen.

KAPITALANLAGE.

Während COVID-19 in einigen Bereichen der Weltwirtschaft zu einer Verlangsamung führte, wirkte die Pandemie in anderen Bereichen wie z. B. bei den Investitionen der Unternehmen in digitale Technologien stimulierend. Im Rahmen einer 2020 durchgeführten Umfrage unter mehr als 2.500 Entscheidungsträgern in Unternehmen weltweit gaben 97 % an, dass die Pandemie die digitale Transformation ihres Unternehmens zumindest etwas beschleunigt hat.[8] Dieser Wandel könnte sich in höheren Ausgaben für IT-Funktionen wie Cloud Computing und Hyperautomatisierung widerspiegeln.[9] Laut einer diesjährigen Studie von Gartner werden die weltweiten IT-Ausgaben im Jahr 2021 voraussichtlich 4,1 Milliarden US-Dollar erreichen, was einem Anstieg von 8,4 % im Vergleich zu 2020[10] entspricht - Ausgaben, die durch die rekordverdächtigen Barmittel finanziert werden könnten, die Unternehmen während der Pandemie gehortet oder durch die Ausgabe von Schuldtiteln zu extrem niedrigen Zinssätzen erworben haben.[11]

Abbildung 6: Prognostizierte globale Cloud-Ausgaben nach Anwendung



Quelle: Gartner, Stand April 2021.

Wenn wir schon von niedrigen Zinsen sprechen: Die großzügige Geldpolitik des Jahres 2020 hat dazu beigetragen, den Appetit der Anleger auf risikoreiche Anlagen zu wecken. Daraufhin ist das Kapital in innovationsorientierte Sektoren wie die Biotechnologie geflossen. Im ersten Quartal 2021 wurden bei Biotech-Börsengängen 8,5 Milliarden US-Dollar eingenommen, mehr als 2,5 Mal so viel wie im gleichen Zeitraum des Vorjahres.[12] Zwischenzeitlich nutzen Investoren ihr Stimmrecht, um Unternehmensveränderungen zu fordern, einschließlich der Erfüllung von ESG-Zielen. In Europa beispielsweise erwägen einige institutionelle Anleger, die Vergütung von Private-Equity-Managern an messbare positive ESG-Auswirkungen zu koppeln.[13]

Geschwindigkeitsbarrieren am Horizont

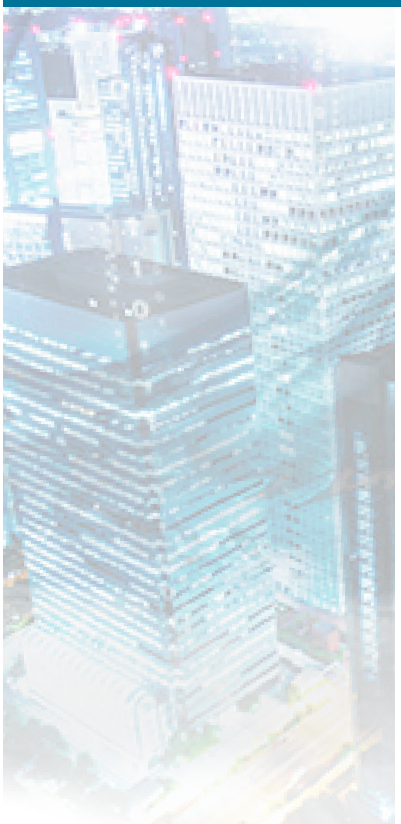
Die Richtung, in die sich die turbulente Wirtschaft bewegt, mag sich zwar abzeichnen, aber der Weg, den sie nehmen wird, ist weniger sicher. Innovationen verlaufen nicht linear und es kann Jahre, wenn nicht Jahrzehnte dauern, bis sie auf breiter Front angenommen werden. Auf dem Weg dorthin können die Märkte kurzfristige Schwankungen aufweisen, die den langfristigen Trends zuwiderlaufen.
Im Jahr 2020 beispielsweise stiegen die weltweiten Auslieferungen traditioneller Personal Computer (PC) um 13,1 %, da die Pandemie die Verbraucher dazu zwang, von zu Hause aus zu arbeiten und per Fernunterricht zu lernen.[14] Ein ähnliches Wachstumstempo hatte die Branche zuletzt im Jahr 2010 gezeigt. Hauptgrund dafür war die Verbreitung von Smartphones und die längere Lebensdauer von Computern, die die Nachfrage einschränken. Zwar scheinen PCs im vergangenen Jahr eine Renaissance erlebt zu haben - und einige Aktien haben darauf reagiert -, aber die langfristigen Trends deuten immer noch auf ein begrenztes Wachstum in der Branche hin.

Durch Verzögerungen bei der Regulierung und der Entwicklung der Lieferketten kann die Volatilität noch verstärkt werden. Im Mai kam eine Studie der Internationalen Energieagentur zu dem Ergebnis, dass die Regierungen weltweit Maßnahmen ergreifen müssen, um den Zugang zu Mineralien zu gewährleisten, die zu den wichtigsten Komponenten sauberer Energiesysteme gehören. Die Nachfrage nach diesen Mineralien, darunter Kobalt, Lithium und Kupfer, dürfte in den kommenden Jahren erheblich steigen und könnte zu Versorgungsengpässen und Preisschwankungen führen, wenn die politischen Entscheidungsträger die Ressourcen nicht schützen.[15]

Ein Beispiel für die Gefahr eines Ungleichgewichts in der Lieferkette ist die jüngste Verknappung von Halbleitern. Die Nachfrage nach Unterhaltungselektronik stieg während der Pandemie sprunghaft an, doch die Halbleiterhersteller konnten damit nicht Schritt halten, da sie durch ein perfektes Zusammenspiel von Kapazitätsengpässen, Wetterunterbrechungen und geopolitischen Faktoren behindert wurden. Es kam zu Engpässen, die einige Endmärkte, darunter eine Handvoll nordamerikanischer Automobilhersteller, zu einem vorübergehenden Produktionsstopp zwangen.

Schließlich können sich auch die Konsummuster nur langsam anpassen. In der bereits erwähnten Eurobarometer-Umfrage gaben neun von zehn Verbrauchern an, dass ihnen der Umweltschutz wichtig ist, aber weniger als ein Viertel hat Produkte mit einem Umweltsiegel gekauft, und nur 66 % gaben an, dass sie den Großteil ihres Abfalls für das Recycling trennen. Diese Diskrepanz zwischen Intention und Aktion wird von einer Reihe von Faktoren wie Preis, Bequemlichkeit und Gewohnheiten beeinflusst, und es kann eine Weile dauern, bis sie überwunden ist.

DIVERSIFIZIERUNG DURCH UMBRUCH BEWAHREN



In den letzten Jahren hat der digitale Wandel vor allem die großen Technologiewerte begünstigt. Im Jahr 2020 übertrafen die Renditen von Facebook, Amazon, Apple, Netflix und Google (FAANG), Microsoft und Tesla die anderer wichtiger Large-Cap-Indizes um ein Vielfaches und trugen dazu bei, die langfristige Performance-Lücke zwischen Growth- und Value-Aktien zu vergrößern. Außerdem macht dieser Aktienkorb jetzt etwa 40 % des Russell 1000® Growth Index und fast 15 % des MSCI World Index℠ aus. Der digitale Wandel vollzieht sich jedoch in der gesamten Weltwirtschaft und verwischt die Grenzen zwischen den Sektoren, da die Technologie die Geschäftsmodelle neu definiert. So können Anleger möglicherweise auf differenzierte Cashflows zugreifen, indem sie ein umfassenderes Spektrum an Möglichkeiten suchen, die sich über die Marktkapitalisierung, den Sektor und die geografische Lage hinweg erstrecken. Ein solcher Ansatz erfordert die Abkehr vom traditionellen Paradigma „Wachstum versus Wert" zugunsten eines Paradigmas, das sich an Innovationen und potenziell verkannten Chancen orientiert. Aber es könnte der Schlüssel zum Aufbau eines diversifizierten Portfolios in der sich wandelnden Wirtschaft sein.

Quelle: Morningstar, iShares und MSCI.
Anmerkungen: Renditeangaben zum 31. Dezember 2020. Der Russell 1000 Growth Index misst die Wertentwicklung des Large-Cap-Wachstumssegments des US-amerikanischen Aktienuniversums; Gewichtungen ab 28. Mai 2021. Der MSCI World Index erfasst Large- und Mid-Cap-Unternehmen aus 23 Industrieländern; Gewichtung ab 1. März 2021.

Dauerhaftes Wachstum inmitten von Umwälzungen erkennen

Angesichts so vieler Variablen sind wir der Meinung, dass eine langfristige Sichtweise dazu beitragen kann, Innovationen mit dem Potenzial für einen langen Atem zu identifizieren. In dem Maß, in dem Daten die Identifikation von Geschäftstrends und die Nutzung von von Effizienzen ermöglichen, können die heutigen Mega-Cap-Technologie- und -Kommunikationsunternehmen ein Schwungrad schaffen, das zu einer Wirtschaftlichkeit führt, wie sie der Technologiesektor noch nie gesehen hat. Außerhalb des Technologiesektors bauen Unternehmen, die KI, Cloud, IoT und 5G nutzen, ihre eigenen Wettbewerbsstrukturen und in einigen Fällen ganze neue Branchen auf. Vor diesem Hintergrund sollten sich Anleger unserer Meinung nach auf Unternehmen mit den folgenden Eigenschaften konzentrieren:

- **Eine Innovationskultur.** Mit der zunehmenden Digitalisierung der Wirtschaft gibt es kaum noch einen Platz mehr, wo man sich verstecken kann. Unternehmen müssen digitale Umstellungen vornehmen, um sowohl die Erfahrungen im Front- als auch im Back-Office zu verbessern und neue Produkte anzubieten. Im Gesundheitswesen beispielsweise hilft die Rechenleistung den Forschern bei der Entwicklung von Therapien, die früher als Science-Fiction galten, während Kostendruck und Generikakonkurrenz Unternehmen bedrohen, die keinen Mehrwert für das Gesundheitssystem schaffen. Daher sind wir der Meinung, dass Unternehmen mit einer Innovationskultur, die sich auf die aktuellen Umwälzungsthemen konzentrieren, auf lange Sicht gut aufgestellt sein dürften.
- **Tief verwurzelte Wettbewerbsvorteile.** Unternehmen, die sich auf der richtigen Seite der digitalen Spaltung befinden, haben in den letzten Jahren tendenziell ein überdurchschnittliches Gewinnwachstum erzielt. Da sich jedoch die Umwälzungen weiter beschleunigen, sind wir der Meinung, dass der Wettbewerbsvorteil eines Unternehmens wichtig ist, um dieses Wachstum aufrechtzuerhalten. Unternehmen mit vertrauensvollen Kundenbeziehungen, soliden Bilanzen und hohen Kapitalrenditen können sich gegen neue Marktteilnehmer wehren und ihr Kapital angemessen für neue Chancen einsetzen.
- **Disziplinierte Management-Teams.** Unternehmen, die eine Innovationskultur und einen Wettbewerbsvorteil aufbauen wollen, brauchen bewährte Management-Teams. Diese Führungskräfte sollten nachweislich Innovationen vorantreiben und sich gleichzeitig auf grundlegende Faktoren wie betriebliche Effizienz, Ausweitung der Gewinnspanne und langfristig positive freie Cashflows konzentrieren.
- **Nachhaltigkeit und ESG.** Die Verknappung natürlicher Ressourcen, Klimaereignisse und der Stimmungswandel in der Öffentlichkeit werden sich zunehmend auf die Unternehmenstätigkeit auswirken. Wir sind der Meinung, dass die ESG-Analyse ein integraler Bestandteil der Fundamentalanalyse bei der Aktienauswahl sein sollte. Durch die ESG-Brille betrachtet, können Anleger unserer Ansicht nach eine ganzheitlichere Bewertung des Risikos, der Nachhaltigkeit der Erträge und letztlich der künftigen Performance erreichen.

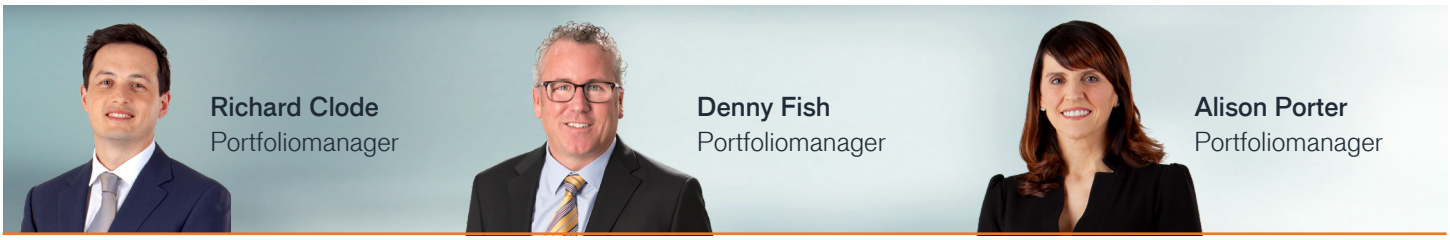
Mit diesem Ansatz können Anleger ihre Portfolios besser für den digitalen Wandel der Wirtschaft wappnen. Dadurch können sie potenzielles Aufwärtswachstum nutzen und gleichzeitig das Engagement in Unternehmen minimieren, die nicht mehr als Vermittler fungieren oder denen es nicht gelingt, Innovationen in nachhaltiges Gewinnwachstum umzusetzen. Dies ist keine leichte Aufgabe, da wir eine globale Pandemie hinter uns haben und sich die Technologie, die Politik und der Geschmack der Verbraucher grundlegend ändern. Daher sind wir der Meinung, dass Anleger eine Strategie benötigen, die auf Branchenkenntnis, Grundlagenforschung und disziplinierter Analyse beruht - eine Formel, die unserer Meinung nach den Anlegern helfen wird, sich in der derzeitigen und auch in den kommenden Jahren zurechtzufinden.



WEITERE INFORMATIONEN ÜBER DIE UMWÄLZUNGEN IN DER WELTWIRTSCHAFT UND STRATEGIEN ZU DEREN BEWÄLTIGUNG FINDEN SIE UNTER JANUSHENDERSON.COM/DISRUPTION.

Beitragende des Artikels







[1] Die Prognosen gelten bis 2026. International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, Stand: April 2021.

[2] „The Moment of Truth in Every Digital Journey" [Die Stunde der Wahrheit in jeder digitalen Reise], Boston Consulting Group, April 2021.

[3] „Warehouses Look to Robots to Fill Labor Gaps, Speed Deliveries" [Lagerhäuser suchen nach Robotern, um Arbeitslücken zu schließen und die Lieferung zu beschleunigen], The Wall Street Journal, 24 Mai 2021.

[4] US-Gesundheitsbehörde (US Food and Drug Administration), Stand 31. Dezember 2020.

[5] Genome.gov, Stand: 7. Dezember 2020.

[6] „Investing in the green economy – sizing the opportunity" [In die Green Economy investieren - die Chancen abschätzen], FTSE Russell, Dezember 2020.

[7] Special Eurobarometer 501, „Attitude of European citizens towards the Environment" [Eurobarometer Spezial 501, Einstellung der Bürger Europas gegenüber der Umwelt] Dezember 2019; „Sustainable Consumption: Helping consumers make eco-friendly choices" [Nachhaltiger Konsum: Den Verbrauchern helfen, umweltfreundliche Entscheidungen zu treffen] European Parliamentary Research Service, Oktober 2020.

[8] „COVID-19 Digital Engagement Report" [Bericht zum digitalen Engagement], Twilio, August 2020.

[9] Hyperautomation kombiniert Tools wie Robotic Process Automation (RPA), maschinelles Lernen und künstliche Intelligenz, um komplexe Geschäftsprozesse zu automatisieren.

[10] "Gartner Forecasts Worldwide IT Spending to Reach $4 Trillion in 2021" [Gartner prognostiziert, dass die weltweiten IT-Ausgaben im Jahr 2021 4 Billionen Dollar erreichen werden], Gartner, Stand: 7. April 2021.

[11] Vierteljährlicher Finanzbericht: US-Unternehmen: Sämtliche Informationen aus: Gesamtbetrag der Kassenbestände und Guthaben bei Banken in den USA, Federal Reserve Bank of St. Louis, Stand: 31. Dezember 2020.

[12] Nature Biotechnology, Vol. 39, Mai 2021.

[13] „Private Equity Weighs Linking Manager Pay to ESG Performance" [Private Equity erwägt Verknüpfung der Manager-Vergütung mit ESG-Performance] The Wall Street Journal, 1 Juni 2021.

[14] IDC, Stand: 11. Januar 2021.

[15] „The Role of Critical Minerals in Clean Energy Transitions" [Die Rolle von kritischen Mineralien beim Übergang zu sauberer Energie], International Energy Agency, Mai 2021.

FÜR WEITERE INFORMATIONEN BESUCHEN SIE BITTE
JANUSHENDERSON.COM/DE-DE/

Janus Henderson
INVESTORS

Die hier wiedergegebenen Einschätzungen entsprechen dem Stand zum Publikationsdatum. Sie sind nur zur Information gedacht und dürfen nicht als Anlageberatung, rechtliche oder steuerrechtliche Beratung genutzt oder verstanden werden, auch nicht als Angebot zum Verkauf, als Aufforderung oder Angebot zum Kauf oder als Empfehlung zum Kauf, Verkauf oder Halten eines Wertpapiers, einer Anlagestrategie oder eines Marktsegments. Keiner der Inhalte dieser Publikation ist als direkte oder indirekte Erbringung von Anlagemanagement-Leistungen im Hinblick auf die spezifischen Erfordernisse eines Kunden zu verstehen. Hier wiedergegebene Meinungen und Beispiele sind lediglich zur Veranschaulichung allgemeiner Themen gedacht; sie beinhalten keine Indikation für beabsichtigte Transaktionen und können sich ändern. Sie geben möglicherweise nicht die Einschätzungen anderer Personen innerhalb des Unternehmens wieder. Zur Illustration genannte Beispiele sind nicht als Hinweis oder Implikation zu verstehen, dass diese jetzt oder in der Vergangenheit in einem Portfolio enthalten sind bzw. waren. Für Prognosen kann keine Garantie übernommen werden und es ist nicht garantiert, dass die bereitgestellten Informationen vollständig oder aktuell sind. Außerdem besteht keinerlei Gewähr im Hinblick auf die Ergebnisse, die bei deren Verwendung erzielt werden. Quelle der Daten ist Janus Henderson Investors, sofern nicht anders angegeben. Informationen und Daten, die von Dritten bezogen werden, werden von Janus Henderson Investors in gutem Glauben als verlässlich erachtet. Die historische Wertentwicklung beinhaltet keine Garantie für zukünftige Ergebnisse. Geldanlage beinhaltet Risiken, darunter mögliche Kapitalverluste und Wertschwankungen.

Bei Investments nach den Kriterien Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (ESG) oder nachhaltigen Investments werden Faktoren jenseits der traditionellen Finanzanalyse berücksichtigt. Das kann das Anlageuniversum einschränken und dazu führen, dass Performance und Risiken sich von denen am Gesamtmarkt unterscheiden und möglicherweise stärker auf bestimmte Bereiche konzentriert sind.

Beteiligungspapiere unterliegen Risiken, einschließlich des Marktrisikos. Die Renditen schwanken in Abhängigkeit von Emittenten sowie von politischen und wirtschaftlichen Entwicklungen.

Der Gesundheitssektor unterliegt der staatlichen Regulierung und den Erstattungssätzen sowie der staatlichen Zulassung von Produkten und Dienstleistungen. Das kann sich erheblich auf Preise und Verfügbarkeit auswirken und durch schnelle Veralterung von Medikamenten und den Ablauf von Patenten erheblich beeinflusst werden.

Nicht alle erwähnten Produkte oder Dienstleistungen sind in allen Ländern verfügbar. Dieses Material oder die darin enthaltenen Informationen können gesetzlichen Beschränkungen unterliegen, sie dürfen ohne ausdrückliche schriftliche Einwilligung nicht vervielfältigt oder darauf Bezug genommen werden und nicht in Ländern oder unter Umständen verwendet werden, in bzw. unter denen diese Verwendung rechtswidrig wäre. Janus Henderson trägt keine Verantwortung für eine rechtswidrige Weitergabe dieser Publikation an Drittparteien – sei es insgesamt oder in Auszügen. Der Inhalt dieser Publikation ist nicht von einer Aufsichtsbehörde geprüft und gebilligt worden.

Janus Henderson Investors ist der Name, unter dem Anlageprodukte und -dienstleistungen von den nachstehend genannten Körperschaften in den jeweiligen Ländern bereitgestellt werden: (A) in **Europa** von Janus Capital International Limited (Reg.-Nr. 3594615), Henderson Global Investors Limited (Reg.-Nr. 906355), Henderson Investment Funds Limited (Reg.-Nr. 2678531), Henderson Equity Partners Limited (Reg.-Nr. 2606646), (jeweils in England und Wales unter 201 Bishopsgate, London EC2M 3AE eingetragen und von der Financial Conduct Authority reguliert) und Henderson Management S.A. (Reg.-Nr. B22848, 2 Rue de Bitbourg, L-1273, Luxemburg, und beaufsichtigt von der Commission de Surveillance du Secteur Financier). **(b) In den USA von bei der SEC registrierten Anlageberatungsfirmen, die Tochterunternehmen der Janus Henderson Group plc. sind (c) In Kanada** von Janus Capital Management LLC, nur für institutionelle Anleger in bestimmten Ländern. (d) In **Singapur** von Janus Henderson Investors (Singapore) Limited (Co. Register-Nr. 199700782N). Diese Werbung oder Publikation wurde von der Monetary Authority of Singapore nicht geprüft. (e) In **Hongkong** von Janus Henderson Investors Hong Kong Limited. Dieses Material wurde nicht von der Securities and Futures Commission of Hong Kong geprüft. (f) In **Taiwan R.O.C** von Janus Henderson Investors Taiwan Limited (operativ unabhängig), Suite 45 A-1, Taipeh 101 Tower, No. 7, Sec. 5, Xin Yi Road, Taipeh (110). Telefon: (02) 8101-1001. SICE-Lizenz-Nr. 023, vergeben 2018 durch die Financial Supervisory Commission. (g) In **Südkorea** von Janus Henderson Investors (Singapore) Limited nur qualifizierten professionellen Anlegern (im Sinne des Financial Investment Services and Capital Markets Act und seinen Unterverordnungen). (h) In **Japan** von Janus Henderson Investors (Japan) Limited, reguliert durch die Financial Services Agency und registriert als Financial Instruments Firm in den Bereichen Investment Management Business, Investment Advisory and Agency Business sowie Type II Financial Instruments Business. (i) in **Australien und Neuseeland** von Janus Henderson Investors (Australia) Limited (ABN 47 124 279 518) und die damit verbundenen juristischen Personen, einschließlich Janus Henderson Investors (Australia) Institutional Funds Management Limited (ABN 16 165 119 531, AFSL 444266) und Janus Henderson Investors (Australia) Funds Management Limited (ABN 43 164 177 244, AFSL 444268). (j) Im **Nahen Osten** von Janus Capital International Limited, reguliert durch die Dubai Financial Services Authority als Representative Office. Im Nahen Osten werden keine Transaktionen vorgenommen und etwaige Anfragen sind an Janus Henderson zu richten. Wir können Telefonanrufe zur wechselseitigen Absicherung, zur Verbesserung des Kundenservice und zwecks regulatorisch erforderlicher Aufzeichnungen speichern.

Außerhalb der USA: Nur für institutionelle, professionelle, qualifizierte und erfahrene Investoren, qualifizierte Vertriebspartner, Wholesale-Investoren/-Kunden nach jeweils geltendem Recht. Nicht zur Wiedergabe oder Weitergabe in der Öffentlichkeit.

Janus Henderson, Janus, Henderson, Perkins, Intech, Knowledge Shared und Knowledge Labs sind Marken der Janus Henderson Group plc oder eines ihrer Tochterunternehmen.
© Janus Henderson Group plc

GC-0721-38489 07-30-22 TL

688-15-438489 07-21