

Einblicke

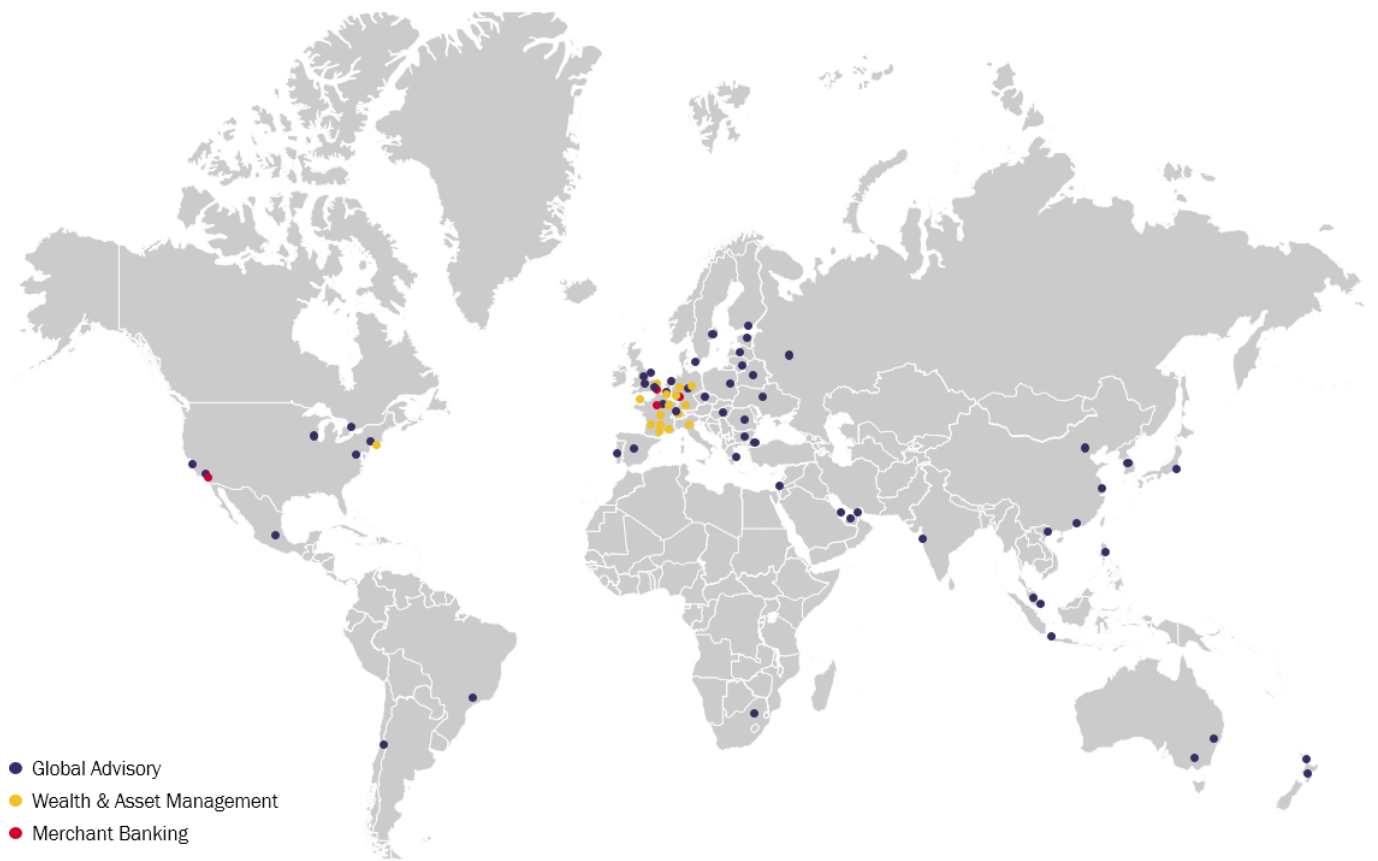


Es geht weiter aufwärts

3. Quartal 2021



Rothschild & Co im Überblick



Global Advisory



Kompetente und objektive Beratung bei der Identifizierung, Gestaltung und Durchführung von strategischen M&A Transaktionen und Finanzierungslösungen in allen Sektoren und Größenklassen:

- Global tätige M&A, Corporate Finance und Strategieberatung
- Finanzierungsberatung: Fremdkapitalberatung und Restrukturierung, Eigenkapitalberatung
- Etwa 1200 Berater in 53 Büros und über 40 Ländern
- Weltweit Nummer zwei im M&A-Geschäft nach der Anzahl der Transaktionen

Wealth & Asset Management



Vermögensanlage für private und institutionelle Investoren mit einer unabhängigen, langfristigen Perspektive, dem Fokus auf Kapitalerhalt und der Nutzung attraktiver Anlagemöglichkeiten in einem sich schnell verändernden Umfeld:

- Aktives Portfoliomanagement, das unsere Marktmeinung konsequent umsetzt
- Offene Produktarchitektur zur Vermeidung von Interessenkonflikten
- Über 300 Berater und Anlageexperten
- Verwaltetes Vermögen in Höhe von ca. EUR 78 Mrd.

Merchant Banking



Initiierung und Management von Private Equity und Private Debt Lösungen, die mit einer angemessenen Gewichtung von Risiko und Ertrag gemanagt werden und in die auch die Familie Rothschild selbst investiert:

- Private Equity: Primär- und Sekundärmarkttransaktionen, Multi-Manager-Fonds, Co-Investments
- Private Debt: direkte Kreditvergabe, Kreditmanagement Lösungen
- Rund 100 Anlageexperten in Europa und den USA
- Verwaltetes Vermögen in Höhe von ca. EUR 16 Mrd.

Vorwort



Henrik Herr
Leiter Wealth Management
Deutschland

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

ich hoffe, Sie sind soweit gesund durch die Corona-Pandemie gekommen und genießen den Sommer. Die zurückgewonnene Freiheit für größere Veranstaltungen oder den Besuch des Restaurants tut nach dem langen Lockdown gut. Hoffen wir, dass die derzeitige positive Entwicklung uns vor einem erneuten Lockdown bewahrt.

Die Pandemie hat nicht nur die Wertschätzung für Freiheiten und die Rückkehr zum Alltag verändert - auch die Kundenanforderungen an Wealth Manager und Vermögensverwalter haben sich gewandelt. Nach unserer Erfahrung ist der digitale Austausch nicht unbedingt weniger persönlich. Wir erleben zudem, dass sich die Gesprächsinhalte im Laufe der Pandemie weiterentwickelt haben. Die Erfahrung der Aktienmarktkorrektur im Frühjahr 2020 einerseits und die Verschärfung des Niedrigzinsumfelds andererseits, haben dazu geführt, dass die richtige Asset Allokation bei unseren Kunden noch stärker in den Fokus gerückt ist. Dabei spielen Fragen nach der persönlichen Fähigkeit mit Verlusten umzugehen und dem langfristigen Erreichen der eigenen Vermögensziele eine wichtige Rolle. Der reale Vermögenserhalt - wie er auch die grundsätzliche Philosophie von Rothschild & Co ist - bildet die übergeordnete Klammer. Dabei geht es sowohl um die Vermeidung von Verlusten als auch um die Vermögenssicherung bei einer höheren Inflation. Im Zuge der Pandemie haben aber auch der Wunsch nach einer Absicherung der Familie und nach einer

nachhaltigen Geldanlage an Priorität gewonnen. Egal was Sie bewegt, gerne stehen wir als strategischer Partner für Vermögensfragen an Ihrer Seite.

Im ersten Halbjahr war das Kapitalmarktumfeld war zweigeteilt. Während die Aktienmärkte spürbar hinzugewinnen konnten, erlitten Anleiheinvestoren Verluste. Nach dem Ende der Lockdowns erleben wir in weiten Teilen der Welt ein starkes Wirtschaftswachstum. Damit dürften die Unternehmensgewinne steigen und zusätzlich bleibt die Geldpolitik expansiv. Wir sehen deshalb mittelfristig weiteres Potenzial für Aktien und gewichten diese im Portfolio über. Die Schwankungen könnten im zweiten Halbjahr jedoch größer ausfallen, insbesondere wenn die US-Notenbank Fed schrittweise eine restriktivere Geldpolitik vorbereitet. Das Umfeld für Anleihen bleibt herausfordernd und weitere Renditeanstiege wären nicht überraschend.

„Egal was Sie bewegt, gerne stehen wir als strategischer Partner für Vermögensfragen an Ihrer Seite.“

Henrik Herr

Ein Highlight in dieser Ausgabe: In der Rubrik Rothschild & Co Insights gewähren wir Einblicke in unser Haus. Im Zuge eines sehr persönlichen Interviews stellen wir diesmal die Beraterin Marija Rubezic vor. Sie berichtet wie Sie als zweifache Mutter die Pandemie erlebt hat und warum Frauen in manchen Teilen der Wirtschaft noch immer unterrepräsentiert sind.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre und freuen uns auf den Austausch mit Ihnen.

Inhalt

04 Kapitalmarktstrategie

Wirtschaftswachstum und Unternehmensgewinne sprechen für Aktien

06 Aktien

Tauziehen zwischen strukturellem und zyklischem Wachstum

07 Anleihen

Stabilisierung an den Zinsmärkten

08 Investmentthema im Fokus

Der Megatrend Streaming und der Kampf in der Branche

10 Rothschild & Co Insights

Pandemie, Job und Familie - Wie geht das?

12 Impressum

Autoren, Kontaktdaten und wichtige Hinweise

Kapitalmarktstrategie

Wirtschaftswachstum und Unternehmensgewinne sprechen für Aktien

Das gute makroökonomische Umfeld und steigende Unternehmensgewinne sprechen weiter für eine Übergewichtung von Aktien im Portfolio. Dabei erscheinen europäische Aktien zunehmend attraktiver als nordamerikanische Titel. Gegenüber Aktien sind Anleihen weniger aussichtsreich, sodass wir diese untergewichten. Innerhalb des Rentenportfolios setzen wir vermehrt auf nominal verzinsten Anleihen, nachdem sich inflationsgeschützte Anleihen in den letzten Monaten bereits gut entwickelt haben.

Zyklischer Aufschwung befeuert Aktien

Im ersten Halbjahr 2021 entwickelten sich globale Aktien gut und verzeichneten in Euro einen Wertzuwachs von rund 17 Prozent. Das positive Aktienmarktumfeld war geprägt von erfolgreichen Corona-Impfkampagnen, einer anhaltend expansiven Geldpolitik, fiskalpolitischen Maßnahmen vieler Staaten sowie Lockerungen von Lockdowns. Zugleich stieg der private Konsum stark an und die Industrieproduktion erholte sich vom Einbruch. Am Aktienmarkt entwickelten sich europäische Aktien besser als US-Titel. Dies war auf eine starke Kurserholung zyklischer Titel und eine schlechtere Entwicklung von Technologieaktien zurückzuführen. Die konjunkturelle Erholung und steigende Inflationserwartungen führten hingegen zu Verlusten bei Anleihen. Die Staatsanleiherenditen sind unter vergleichsweise starken Schwankungen gestiegen, angeführt von US-Treasuries.

„Eine Änderung der Notenbankpolitik ist Ausdruck eines gesunden volkswirtschaftlichen Umfelds.“

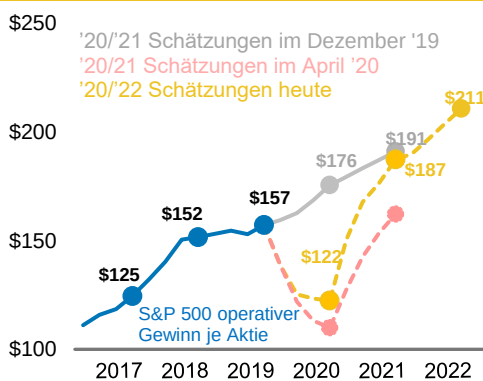
Christian Schwab

Verwerfungen durch US-Zinswende?

Gegen Ende des ersten Halbjahrs wurden die Erwartungen an langfristig niedrige US-Leitzinsen gedämpft. Die US-Notenbank Fed lieferte im Juni erste Anzeichen für eine früher als erwartete Rücknahme der Anleihekäufe und im Anschluss auch für schrittweise Zinserhöhungen. Entsprechend wurde die US-Zinsstrukturkurve etwas flacher, da kurzlaufende Staatsanleiherenditen stiegen und eine Leitzinswende einpreisten. Dadurch wurden Erinnerungen an das Jahr 2013 geweckt, als Äußerungen durch den damaligen Fed-Präsidenten Ben Bernanke hinsichtlich eines möglichen Endes der geldpolitischen Maßnahmen kurzfristig für hektische Bewegungen an den Märkten sorgten. Seinerzeit waren insbesondere Anleihen betroffen, da die US-Staatsanleiherenditen in die Höhe schossen. Aber auch Aktien reagierten auf die Geldpolitik. Im Umfeld steigender Anleiherenditen neigen insbesondere Wachstumsaktien zur Schwäche, während Substanzaktien weniger stark von Kursrückgängen betroffen sind.

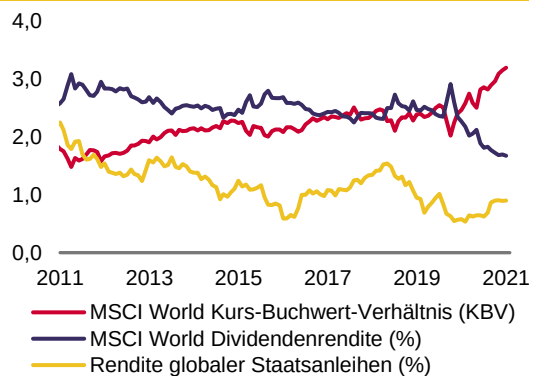
Da wir derzeit eine Wiederholung der damaligen Entwicklung nicht ausschließen können, präferieren wir Aktien von substanzstarken Unternehmen und meiden zu hoch bewertete Wachstumswerte. Solche eventuellen Marktschwankungen erachten wir mittelfristig als nicht gravierend, da die Ursache steigender Renditen als positiv zu bewerten ist. Sowohl in den USA als auch in Europa dürfte es in 2021 und 2022 ein starkes Wirtschaftswachstum geben. Somit sehen wir eine mögliche Änderung der Notenbankpolitik als Ausdruck eines gesunden volkswirtschaftlichen Umfelds. In einer solchen Konjunkturphase sind steigende Unternehmensgewinne zu erwarten, die grundsätzlich positiv für Aktien sind. Deshalb bleiben Aktien aus unserer Sicht mittelfristig weiterhin attraktiv und wir gewichten diese über.

Gewinnentwicklung des S&P 500 Index



Quelle: Bloomberg, 01.01.2017 – 31.12.2022

Bewertung von Aktien und Anleihen



Quelle: Bloomberg, 01.01.2011 – 30.06.2021

Inflation primär temporärer Natur

Die derzeit höheren Inflationsraten in Europa sind primär auf Basiseffekte zurückzuführen. Hierbei spielen die im Vorjahresvergleich gestiegenen Energiepreise sowie die befristete Mehrwertsteuersenkung in Deutschland eine wesentliche Rolle. Wie auch die EZB, gehen wir derzeit nur von einem temporären Inflationsanstieg aus, sodass für die Eurozone keine Zinsschritte zu erwarten sind. Für die USA schätzen wir die Situation anders ein. Hier gibt es erste Anzeichen einer Lohninflation, die die Fed mittelfristig zu Zinserhöhungen nötigen könnte.

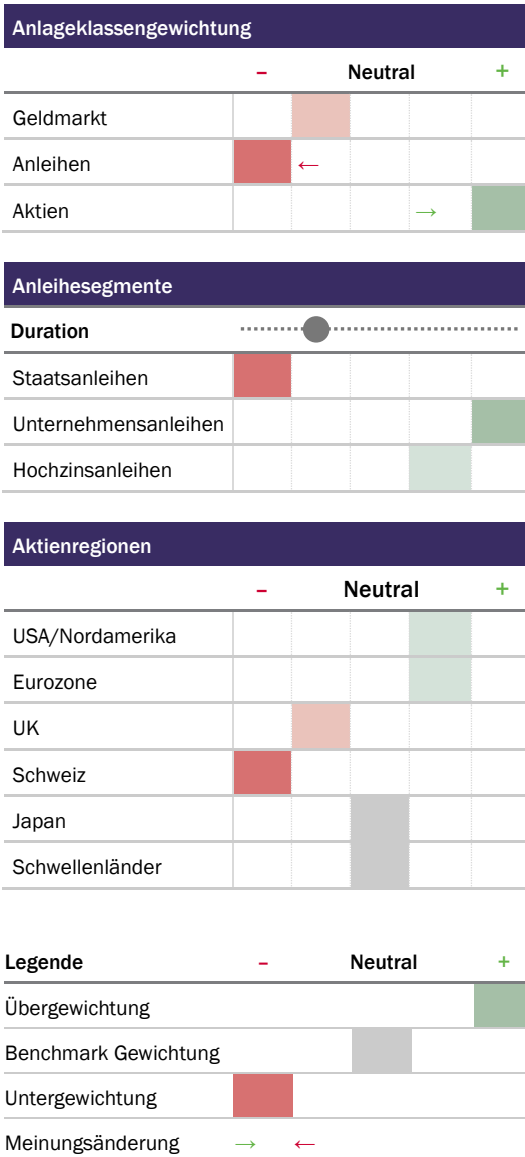
Aktuelle Positionierung

Das starke Wirtschaftswachstum und steigende Unternehmensgewinne sprechen weiterhin für die Anlageklasse Aktien. Dabei präferieren wir Investments in zyklische Sektoren. Während hoch bewertete Wachstumswerte bei steigenden Anleiherenditen anfällig erscheinen, erachten wir Substanzwerte als attraktiv. Nach den eher schwankungsarmen Monaten könnten im zweiten Halbjahr die Kursausschläge größer werden, unter anderem wenn eine Änderung der US-Geldpolitik antizipiert wird.

Christian Schwab

Fazit

Für die kommenden Monate bleiben Aktien unsere favorisierte Anlageklasse, die wir im Portfolio übergewichten. Dabei setzen wir auf Gewinner des zyklischen Aufschwungs und präferieren die Anlageregion Europa. Demgegenüber gewichten wir Anleihen im Portfolio unter. Dabei bevorzugen wir Unternehmensanleihen gegenüber Staatsanleihen mit einer kurz- bis mittelfristigen Laufzeit.



Wertentwicklung ausgewählter Aktien- und Anleiheindizes in Euro (EUR)

	Seit Jahres- anfang	30.06.2020 – 30.06.2021	30.06.2019 – 30.06.2020	30.06.2018 – 30.06.2019	30.06.2017 – 30.06.2018	30.06.2016 – 30.06.2017
MSCI World*	17,4%	31,9%	3,9%	9,3%	8,6%	14,7%
S&P 500*	20,0%	33,0%	8,0%	12,8%	11,1%	13,7%
EuroStoxx 50*	15,4%	28,2%	-5,1%	5,1%	1,3%	23,3%
FTSE 100*	15,0%	24,8%	-15,1%	0,4%	7,8%	11,2%
DAX**	13,2%	26,2%	-0,7%	0,8%	-0,2%	27,3%
MSCI Emerging Markets*	11,6%	33,5%	-2,0%	3,8%	5,7%	20,5%
Barclays EuroAgg 3-5 Yrs**	-0,3%	1,0%	-0,1%	2,4%	0,5%	0,0%

Quelle: Bloomberg, eigene Berechnungen, 30.06.2016 – 30.06.2021, Performanceindex *nach Steuern/** vor Steuern
Aufgrund einer positiven Performance in der Vergangenheit kann nicht auf zukünftige Erträge geschlossen werden.

Aktien

Tauziehen zwischen strukturellem und zyklischem Wachstum

Auch nach der erfreulichen Kursentwicklung der letzten Monate, bleiben Aktien unsere präferierte Anlageklasse. Die dynamische Konjunkturerholung erhöht die Attraktivität zyklischer Sektoren sowie der Anlageregion Europa. Deshalb haben wir unsere Portfoliogewichtung zu Gunsten konjunktursensibler Branchen und des alten Kontinents leicht angehoben.

Hohe Kursgewinne im zweiten Quartal

Eine Entschärfung der Corona-Pandemie, eine sich beschleunigende Konjunktur sowie positive Gewinnaussichten der Unternehmen sorgten im zweiten Quartal für deutliche Kursgewinne an den globalen Aktienmärkten. Bemerkenswerterweise war das Kursplus in Europa zeitweise wesentlich höher als in den USA. Die eher zyklische Sektorgewichtung des europäischen Aktienmarkts und eine leichte Euro-Schwäche sind mögliche Gründe für die temporär bessere Kursentwicklung auf dem alten Kontinent. In Asien führten Rückschläge bei der Pandemiebekämpfung sowie eine abnehmende Konjunkturdynamik dazu, dass der dortige Aktienmarkt zuletzt die schwächste Wertentwicklung aufwies.

„Für die kommenden Monate setzen wir weiterhin auf eine Mischung aus defensiven und zyklischen Sektoren.“

Matthias Gentsch

Auf Sektorebene wiesen im zweiten Quartal insbesondere strukturell wachsende Technologieunternehmen zeitweise eine signifikant unterdurchschnittliche Kursentwicklung auf, während zyklische Energie- und Finanztitel zu den klaren Gewinnern gehörten. Dieses Bild hat sich zum Ende des Quartals wieder gedreht, sodass sich die Kurs-

entwicklung von zyklischen Branchen und Sektoren mit einem strukturell hohen Ertragswachstum etwa die Waage hielt. Das Zünglein an dieser Waage sind zukünftig weiter die Inflationserwartungen und damit einhergehend die Entwicklung der Anleiherenditen.

Aufholpotenzial bei europäischen Aktien

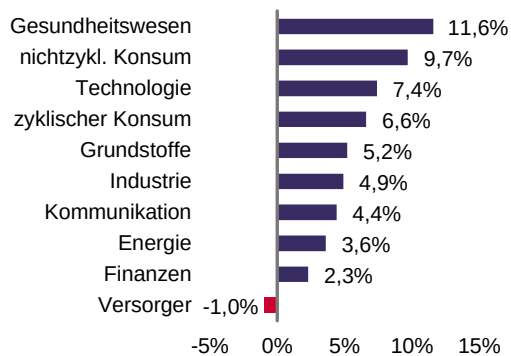
Aufgrund der positiven Konjunkturdaten und steigenden Gewinnaussichten der Unternehmen wurden die Gewinnschätzungen der Analysten nach oben angepasst. In Europa wird für das laufende Geschäftsjahr nunmehr ein Gewinnwachstum von über 30% erwartet, was etwa 10 Prozentpunkte über der Wachstumsrate der US-Gewinne liegt. Bezieht man zusätzlich die rund 25% günstigere Bewertung auf Basis des Kurs-Gewinn-Verhältnisses (KGV) für den Euroraum mit ein, so ist aus unserer Sicht die relative Attraktivität Europas gestiegen. Aus diesem Grund haben wir unsere Gewichtung europäischer Aktien zulasten der USA leicht erhöht. Angesichts der V-förmigen wirtschaftlichen Erholung hat sich zudem die relative Attraktivität von zyklischen Branchen erhöht, da diese Unternehmen einerseits niedriger bewertet sind und andererseits höhere Gewinnwachstumsraten aufweisen.

Portfolio ausgewogen positionieren

Für das Sommerquartal sind wir aufgrund des bereits sehr erfolgreichen ersten Halbjahres und der saisonal bedingten geringen Investorenaktivität vorsichtig optimistisch. Für die kommenden Monate setzen wir trotz der leichten sektoralen und regionalen Verschiebungen weiterhin auf eine gesunde Mischung aus defensiven und zyklischen Sektoren. Investments in die Sektoren Industrie, Grundstoffe, Technologie und Konsum erachten wir als attraktiv.

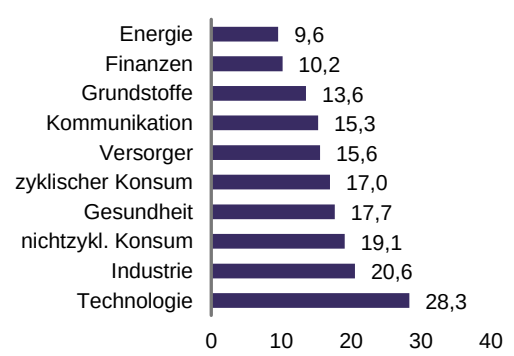
Matthias Gentsch

Sektorentwicklung des MSCI World im zweiten Quartal



Quelle: Bloomberg, 31.03.2021 – 30.06.2021

Kurs-Gewinn-Verhältnis der MSCI World Sektoren



Quelle: Bloomberg, per 30.06.2021

Anleihen

Stabilisierung an den Zinsmärkten

Der Trend steigender Anleiherenditen hat sich zu Beginn des zweiten Quartals fortgesetzt. Erst in den letzten Wochen waren erste Stabilisierungstendenzen an den Anleihemärkten zu erkennen. Der sich abzeichnende Strategiewechsel der amerikanischen Notenbank Fed wird den weiteren Jahresverlauf beeinflussen. Wir halten weiterhin an unserer defensiven Positionierung des Anleiheportfolios fest und präferieren Kredit vor Laufzeitrissen.

Europa als neuer Taktgeber

Zu Jahresanfang führten die Hoffnungen auf einen Konjunkturaufschwung in Verbindung mit stark steigenden Inflationserwartungen in den USA zu einem weltweiten Anstieg der Staatsanleiherenditen. Während im zweiten Quartal die US-Anleiherenditen dann zwischen 1,4% und 1,7% seitwärts tendierten, sind die Renditen europäischer Staatsanleihen weiter gestiegen. Die Rendite 10-jähriger Bundesanleihen ist in der Spitze um mehr als 20 Basispunkte auf -0,10% gestiegen. In diesem Umfeld konnten inflationsgeschützte Anleihen im Gegensatz zu nominal verzinsten Anleihen im zweiten Quartal positive Erträge erzielen. Auch europäische Unternehmensanleihen haben sich wie von uns erwartet besser als Staatsanleihen entwickelt.

Wie reagieren die Notenbanken?

Die amerikanische Notenbank Fed hat bei ihrer Sitzung Mitte Juni angedeutet, dass die lockere Geldpolitik nicht unendlich weitergeführt wird. Schließlich verzeichnen die USA ein starkes Wirtschaftswachstum und die Inflationsrate ist zuletzt auf 5,0% gestiegen. Mit einer ersten Erhöhung der US-Leitzinsen wird jetzt schon 2022, spätestens aber 2023 gerechnet. Dies hat zu einer sehr starken Verflachung der Zinsstrukturkurve geführt, weil die kurzlaufenden Zinsen stark ange-

stiegen sind, während die Renditen am langen Ende unverändert geblieben sind. Hingegen hält die Europäische Zentralbank (EZB) gemäß bisherigen Aussagen an ihrer sehr expansiven Geldpolitik fest.

„Mit unserer Positionierung im Bereich der inflationsgeschützten Anleihen sind wir etwas vorsichtiger.“

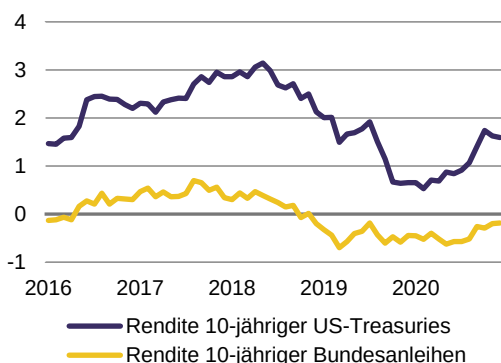
Bastian Freitag

Unsere Portfolioausrichtung

Angesichts des anhaltenden Niedrigzinsumfelds bleiben wir unserer bisherigen Investmentstrategie treu. Im Anleiheportfolio präferieren wir aufgrund des Renditeaufschlags und der erwarteten guten wirtschaftlichen Aussichten Unternehmensanleihen gegenüber Staatsanleihen. Die Bewertung für Unternehmensanleihen ist im historischen Kontext zwar relativ hoch, allerdings ist eine deutliche Ausweitung der Kreditaufschläge im aktuellen Umfeld nicht zu erwarten. Zusätzlich konzentrieren wir uns auf den kurzen bis mittleren Laufzeitenbereich, da Laufzeiten von mehr als zehn Jahren weniger von der Notenbankpolitik beeinflusst werden können. Hinsichtlich der Sektorallokation vermeiden wir weiterhin die Branchen, die langfristig am stärksten von der Pandemie betroffen sind. Unsere Positionierung im Bereich der inflationsgeschützten Anleihen aus Europa hat sich dieses Jahr überdurchschnittlich gut entwickelt. Nach dem deutlichen Anstieg der Inflationserwartungen, könnte diese Phase jedoch vorbei sein. Deshalb sind wir in diesem Segment etwas vorsichtiger. Zudem sind aktuell Fremdwährungsanleihen für Euro-Investoren nicht attraktiv, da die Renditeaufschläge die eingegangenen Risiken nicht ausreichend entschädigen.

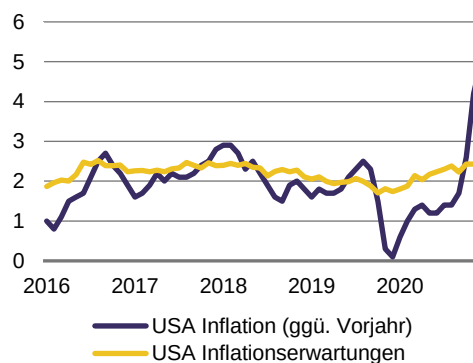
Bastian Freitag

Staatsanleiherenditen der USA und Deutschland (in %)



Quelle: Bloomberg, 30.06.2016 – 30.06.2021

USA: Inflation und Inflationserwartungen (in %)



Quelle: Bloomberg, 30.06.2016 – 30.06.2021

Investmentthema im Fokus

Der Megatrend Streaming und der Kampf in der Branche

Mit der Corona-Pandemie hat sich unser Medien- und Fernsehkonsum weiter verändert. Durch die Lockdown-Maßnahmen und die zusätzliche Zeit, die zu Hause verbracht wurde, hat das "Streamen" (online ansehen) von Filmen, Serien und Musik stark zugenommen. Vor diesem Hintergrund beleuchten wir den "Streaming"-Markt und seine Entwicklungen.

Der TV-Markt im Rückblick

Wir schreiben das Jahr 1969 als Neil Armstrong und Buzz Aldrin die Apollo Mondlandefähre Eagle verlassen und in kleinen Schritten die Oberfläche des Mondes betreten. Millionen von Familien drängten sich vor ihrem Schwarz-Weiß-Fernseher zusammen und sahen zu, wie mit der Mondlandung Geschichte geschrieben wurde. Heute könnte sich die Art und Weise wie wir Medien und Unterhaltung konsumieren kaum stärker von jenem Sonntag im Jahr 1969 unterscheiden. Die Entwicklung erscheint enorm: vom Schwarz-Weiß-Fernsehen zum Farbfernsehen, von einem Sender zur Sendervielfalt per Kabel, von wenigen Haushalten mit einem Fernseher zu mehreren Fernsehern je Haushalt, und, in jüngster Zeit, von festen Programmen zu jederzeit verfügbaren "Over-the-Top-Streaming" (OTT) der Inhalte und Formate.

TV-Jargon erläutert

OTT steht für "Over-the-top" und bezeichnet Inhalte, die - abonnementbasiert oder werbebasiert - auf einer digitalen Plattform dem Endnutzer bereitgestellt werden und somit per Download oder Streaming (online ansehen) zu jeder Zeit, auf jedem Gerät und überall auf der Welt zur Verfügung stehen.

Egal ob Filme, Serien, Sportevents, Live-Streams von Videospielen oder Video-on-Demand: Nutzer haben die volle Kontrolle über das Fernsehen und können den TV-Empfang auf ihre persönlichen Fernsehgewohnheiten maßschneidern.

Die technologischen Entwicklungen haben auch die Geschäftsmodelle der betroffenen Unternehmen entsprechend stark verändert. Ein großer heutiger Streaming-Anbieter entwickelte sich beispielsweise seit den frühen 2000er Jahren von einem Online-DVD-Verleih zu einem Video-on-Demand Anbieter für zahlende Abonnenten.

Solche Unternehmensentwicklungen unterstreichen wie rasant sich der OTT-Markt und der Medienkonsum in den letzten 20 Jahren verändert hat. Insbesondere stieg die Zahl der Internetnutzer um mehr als vier Milliarden Menschen und die Qualität

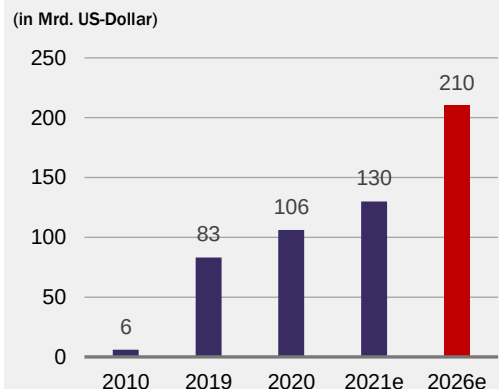
sowie Geschwindigkeit des Internets hat sich stark verbessert. Nicht umsonst wird der OTT-Markt im Jahr 2021 voraussichtlich einen Umsatz von rund 130 Milliarden US-Dollar erreichen.

Ausschlaggebend für den starken Wachstumstrend der letzten Jahre waren:

- das Wachstum der Smartphone- und Tablet-Verbreitung und Nutzung in Haushalten
- die Tendenz der Verbraucher Inhalte einzeln und nicht gebündelt zu kaufen
- die Kundenbindung von Abo-Modellen, die für den Zugang zu Streaming-Plattformen zentral sind.

Angesichts dieser drei Faktoren wird der OTT-Markt voraussichtlich jährlich um ca. 10% wachsen und bis 2026 ein Volumen von ca. 210 Milliarden US-Dollar erreichen.

Der globale Umsatz des OTT TV & Video Marktes soll in 2026 über 200 Mrd. US-Dollar betragen



Quelle: <https://www.statista.com/statistics/260179/over-the-top-revenue-worldwide/>

Lang lebe der König der Inhalte

Der Aufstieg von OTT verändert die Inhalte. Einzelne Anbieter erzielen mit selbst produzierten Filmen und Serien einen großen Erfolg. Ein rasanter Zuwachs der zahlenden Abonnenten war der Beleg dafür. Solche Erfolgsgeschichten veranlassten andere Medienkonkurrenten ebenfalls mit der Produktion eigener Inhalte zu starten. Man muss jedoch berücksichtigen, dass sich die Geschäftsmodelle der Streaming-Anbieter unterscheiden. Während beispielsweise Netflix ausschließlich OTT-Dienste anbietet, ist z.B. für Amazon das Streaming-Geschäft nur eine von vielen Einnahmequellen. In diesem heterogenen und fragmentierten Markt sind dennoch zwei Trends zu beobachten:

Erstens entwickeln Anbieter zunehmend ihre eigenen Inhalte. Wenn Streaming-Anbieter zum Hersteller eigener Inhalte werden, riskieren sie jedoch den Verlust von Sendungen Dritter. Diese präferieren dann die Produktionen exklusiv auf eine eigene Plattform zu verschieben.

Zweitens führt die Streuung von Inhalten dazu, dass Zuschauer sich oft bei mehreren OTT-Abonnement-Plattformen anmelden, um auf ihre Lieblingsinhalte zugreifen zu können. Im Jahr 2021 haben Nutzer im Durchschnitt vier kostenpflichtige Video-Streaming-Dienste abonniert, was zugleich zeigt, dass die Verbraucher offen für mehrere Anbieter auf dem Markt sind.

Sowohl für Anbieter als auch für Abonnenten ist es gleichermaßen wichtig ein breites Spektrum an hochwertigen Inhalten zu haben – diese Bedeutung wächst natürlich mit dem zunehmenden Wettbewerb. Anbieter, die um Abonnenten konkurrieren, müssen sich daher von anderen abheben, um Zuschauer anzuziehen. Deshalb ist es keine Überraschung, dass die Ausgaben für Inhalte dramatisch gestiegen sind und im Jahr 2020 über 105 Milliarden US-Dollar erreicht haben. Bei einzelnen größeren Anbietern von Streaming-Diensten sind die Ausgaben für die Produktion von eigenen Inhalten von 2019 auf 2020 sogar um über 40% gestiegen.

Ein dynamischer Markt

Wie bereits erwähnt, ist der OTT-Markt in den letzten Jahren immer vielfältiger geworden. Es sind neue Anbieter auf den Markt gekommen und zugleich versuchen die Streaming-Anbieter mit der Übernahme von Film- und Fernsehstudios ihr Angebot auszubauen. Bekannte Namen gehören immer öfter in unübersichtlichen Geflechten zusammen. Beispielsweise besitzt Disney inzwischen auch die Inhalte von Pixar, Marvel, Star Wars und National Geographic. Auch Amazon versucht mit der geplanten Übernahme der Metro-Goldwyn-Mayer Studios - die Studios sind unter anderem für die James Bond Filme bekannt – sein Inhaltsangebot zu erweitern und weitere Prime Video Mitglieder zu gewinnen.

Die Macht der Daten

Die Bindung und Gewinnung neuer Abonnenten für diese Plattformen hat Vorteile, die über die unmittelbaren finanziellen Auswirkungen der generierten Einnahmen hinausgehen. Beispielsweise generieren Streaming-Anbieter von ihren weltweiten Abonnenten eine Fülle von Daten. Anbieter erfahren beispielsweise wieviel Zeit auf der Plattform verbracht wird oder welche Inhalte einen Daumen hoch

oder einen Daumen runter erhalten. Solche unschätzbaren Datensätze sind essenziell für den Kauf und die Produktion neuer Inhalte. Es führt sogar dazu, dass spekuliert wird, dass Inhalte der Streaming-Anbieter dank solcher Daten bei den Academy Awards 2021 Oskars gewonnen haben. Aber solche Nutzerdaten lassen sich natürlich auch auf anderem Wege kommerziell nutzen.

„Für Anbieter und Abonnenten ist es wichtig ein breites Spektrum an hochwertigen Inhalten zu haben.“

Streaming nach der Pandemie

Angesichts der Pandemie, die das Publikum durch Lockdowns zu Hause gehalten hat, könnte man sich fragen, ob die besten Tage der Streaming-Dienste hinter uns liegen. Die Branche ist noch auf der Suche nach der neuen Normalität, aber die Trends der zunehmenden Internetnutzung und diversifizierter Streaming Plattformen haben sowohl die Video- als auch die Audio-Unterhaltungsbranche verändert.

Die Covid-19 Krise hat auf jeden Fall neue Abonnements begünstigt sowie neue Podcasts, Genres und Plattformen für die Konsumenten geschaffen. Der Konsum von Unterhaltung über diese Kanäle wird auch in Zukunft stark bleiben, wie die jüngste Studie der United Talent Agency zeigt. Unter dieser Umfrage beabsichtigen 67% derjenigen, die sich mit Unterhaltung beschäftigen, auch nach Covid mehr Zeit mit dem Konsum von Online-Videos, Filmen und TV-Sendungen zu verbringen als vorher. Dies impliziert, dass eine Post-Covid-Welt ein Ort für Online- und Offline-Unterhaltung ist – auch wenn die Verbraucher wieder aktiv wählen können. Ob sich das in solchen Umfragen implizierte Nutzerverhalten jedoch materialisiert, ist mit Unsicherheit behaftet.

William Therlin, Amaya Gutiérrez, Guido Urban

Der Klang des Streamings

In der Publikation "[The Shape of Music](#)" untersuchen wir wie das Streaming über Plattformen wie Spotify, Apple und Tencent Music nicht nur den OTT Markt revolutioniert hat, sondern die gesamte Musikindustrie.

Besuchen Sie unsere Wealth Insights Webseite:



Rothschild & Co Insights

Pandemie, Job und Familie – Wie geht das?

In dieser Rubrik möchten wir Ihnen einen Einblick in die Welt von Rothschild & Co geben und durch Interviews mit Mitarbeitern erlebbar machen. Diesmal berichtet uns die Kundenberaterin Marija Rubezic wie sie als zweifache Mutter die Pandemie erlebt hat – eine Zeit, in der die Vereinbarkeit von Job und Familie noch herausfordernder war.

Marija, seit wann arbeitest du als Kundenberaterin bei Rothschild & Co und was sind deine Aufgaben?

Seit der Eröffnung unseres Standorts in Düsseldorf im Spätsommer 2018 bin ich Teil des Rothschild & Co Teams. Als Wealth Management Beraterin bin ich mitverantwortlich für den Auf- und Ausbau unseres Kundenstamms in der Region Rheinland – die Heimatregion der meisten großen Familienunternehmen in Deutschland. Über die klassische Vermögensverwaltung hinaus, sehen mache Kunden mich als "CFO on demand". Gemeint ist, dass ein Finanzvorstand (CFO) sich um alle strategischen und operativen Finanzthemen eines Unternehmens kümmert, und ich diese Rolle für meine Kunden je nach Wunsch (on demand) übernehme. Dabei bin ich Sparringspartnerin zu allen Vermögensfragen, sei es der geeigneten Asset Allokation oder der Frage wie Vermögen erhalten und gemehrt werden kann. Zudem bringe ich Kunden mit impulsgebenden Mitgliedern meines Netzwerks sowie unterstützenden Partnern in unserem Haus zusammen.



„Manche Kunden sehen mich als "CFO on demand".“

Marija Rubezic

Hat sich ihre Arbeit durch die Pandemie verändert?

Aufgrund der Vermeidung physischer Kontakte ist die Interaktion mit Kunden viel digitaler geworden. Anstelle von persönlichen Treffen sind Videokon-

ferenzen inzwischen weitgehend normal. Zugleich haben sich die Gesprächsthemen mit den Kunden verändert. Nach der scharfen Aktienmarktkorrektur im Frühjahr 2020 haben viele Anleger hinterfragt wieviel Risiko sie wirklich eingehen möchten. Überlegungen zur strategischen Asset Allokation sind wichtiger geworden. Zudem stehen Fragen zum Vermögenserhalt mit Blick auf Kursverluste oder Inflation sowie die Streuung des Vermögens im Fokus. Außerdem besteht mehr Bedarf den eigenen Fahrplan zu überprüfen, um Ziele wie den Ruhestand, den Unternehmensverkauf oder einen Vermögensübertrag an Kinder auch wirklich erreichen zu können. Der Wunsch die eigene Familie finanziell abzusichern hat höhere Priorität bekommen.

Was zeichnet dich als Mensch aus?

Ich bin kreativ, pragmatisch, humorvoll und positiv. Gerade in stressigen Situationen bringe ich die nötige Weitsicht für das "big picture" ein und behalte den Überblick. Meine Kunden loben häufig meine schnelle Auffassungsgabe und die hohe Geschwindigkeit mit der ich Dinge vorantreibe. Auch die regelmäßige Bewertung des aktuellen Geschehens in der Welt im Allgemeinen sowie an den Kapitalmärkten im Besonderen wird sehr geschätzt. Ich selbst liebe Wissenstransfer, sodass ich sehr an anderen Menschen, ihrem Wissen und ihrer Meinung interessiert bin, um meinen Horizont zu erweitern.

Wie sieht ein typischer Arbeitstag von dir aus?

Üblicherweise startet mein Tag mit einem "Mama, bitte Kakao..." und dann mache ich bei Musik am Morgen für meine beiden Söhne einen Kakao (siehe Bild) sowie für meinen Mann und mich einen Kaffee. Ansonsten gibt es keinen typischen Arbeitstag, aber es ist wichtig einen erfüllten Arbeitstag zu haben. Dies ist der Fall, wenn wir teamübergreifend an einer Lösung für unsere Kunden arbeiten, alle Räder ineinandergreifen, jeder mit Begeisterung dabei ist und man sehen kann, wie sich unterschiedliches Know-How zu einem tollen Ergebnis zusammenfügt.



Warum bist du und warum sind deine Kunden mit Rothschild & Co glücklich?

Meine Kunden schätzen die strategische Beratung, die langfristige Ausrichtung unserer Vermögensver-

waltung und die Vernetzung über Events oder durch persönliche Einführung. Auch der direkte Austausch mit unserem Portfolio Management und unseren Experten sind große Pluspunkte. Die kurzen Wege im Haus und die bereichsübergreifende Arbeit mit dem Global Advisory und dem Merchant Banking schätze ich sehr, denn so kann der Kunde am besten betreut werden. Es gibt keine schönere Bestätigung, wenn dies vom Kunden gespürt und gewürdigt wird.

Was macht dich stolz?

Meine beiden Söhne und die Freiheit, ich selbst sein zu können, machen mich stolz. Gerade letzteres ist in vielen Berufen und auch in unserer Branche nicht selbstverständlich.

Wie schaffst du als Mutter die Balance zwischen Beruf und Familie?

Aus meiner Sicht ist nicht Balance, sondern die Integration beider Lebensbereiche der Schlüssel. Meine "Geheimwaffen" sind ein schlaues Zeitmanagement, eine strikte Priorisierung und ein hilfreicher Partner. Mein Mann ist großartig, denn er steht hinter unserem Modell und bemüht sich sehr für unsere Jungs da zu sein. Ganz wichtig ist aber das Outsourcen von Arbeit, sowohl beruflich als auch privat. Unsere Haushaltshilfe entlastet mich um mindestens zehn Stunden die Woche. Aber kochen tue ich selbst, da es mir Spaß macht, und ein gemeinsames Abendessen ein festes Ritual in der Familie ist.

Hat Rothschild & Co dich in dieser Zeit unterstützt?

Ich darf sehr selbstbestimmt arbeiten und ich habe eine große Flexibilität im Job, was eine große Hilfe ist. In einem familiengeführten Unternehmen bestand ein großes Verständnis für die Herausforderungen, die Homeoffice, Homeschooling und Kinderbetreuung mit sich bringen. Baron Eric de Rothschild sagte bei unserem ersten persönlichen Treffen "Our Company has 'child' in the name", was die Unternehmenskultur und die Frage mit beantwortet.

Wie hast du die Kinderbetreuung organisiert?

Fakt ist, einen Tag mit Kindern zu organisieren ist definitiv anstrengender als ein Tag im Büro. Da mein Mann und ich beide im Homeoffice waren, konnten wir abwechselnd "blockweise" die Kinder betreuen.

Warum gibt es noch immer vergleichsweise wenige in Vollzeit arbeitende Mütter?

Ich denke, dass viele Eltern ein traditionelles Rollenbild im Kopf haben und viele Arbeitgeber veraltete Vorstellungen vom Arbeitsalltag haben – und das in einer Zeit, in der Frauen so gut ausgebildet sind wie noch nie. Das "Mutterideal" und die damit verbundene Rolle setzt viele Mütter unter Druck, um nicht als "Rabenmutter" zu gelten, z.B. sein Kind

nicht bereits nach wenigen Wochen in die Kita zu geben. Es gibt vermeintlich leicht lösbare Probleme, wie fehlende Kitaplätze. Zudem finde ich, sollte das Elterngeld auch arbeitenden Müttern gezahlt werden, um Betreuungskosten oder eine Haushaltshilfe bezahlen zu können. Dann müssen Familien keine "Entweder-oder-Entscheidung" zwischen Job minus Betreuungskosten und Elterngeld treffen.



„Meine beiden Söhne und die Freiheit, ich selbst sein zu können, machen mich stolz.“

Marija Rubezic

Suchst du den Kontakt zu anderen erfolgreichen Geschäftsfrauen?

Auf jeden Fall - und das ist sehr spannend! Ich konnte schon an drei Veranstaltungen der "Working Moms" teilnehmen. Es ist ein Netzwerk in der DACH-Region mit über 600 Frauen in Führungspositionen, die sich für eine bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf einsetzen. Die Erfahrungsberichte, die Vorbilder und der Austausch sind sehr wertvoll für mich. Auch bei Veranstaltungen des Business Netzwerks "Hochkaräter" von Linklaters konnte ich bereits wertvolle Kontakte mit Unternehmerinnen knüpfen.

Brauchen Frauen in männerdominierten Branchen wie dem Bankbereich eine besondere Förderung?

Immerhin ist die ranghöchste Bankerin Europas, EZB-Präsidentin Christine Lagarde, eine Frau, aber in der Tat ist der Frauenanteil im Bankbereich gering. Ich bin generell dafür Vielfalt zu fördern. Auch wissenschaftlich ist es bestätigt, dass Unternehmen mit einer hohen Geschlechtervielfalt erfolgreicher sind. Frauen profitieren besonders stark vom Austausch, um mit tabuisierten Problemen und Ängsten umzugehen. Ich habe das Glück durch unser Mentoringprogramm gefördert zu werden und profitiere vom Erfahrungsaustausch mit dem Management.

Impressum



Herausgeber

Rothschild & Co Vermögensverwaltung GmbH

Verantwortlicher Redakteur

Guido Urban, CFA
Kapitalmarktkommunikation

Autoren

Bastian Freitag, CIIA
Portfolio Manager Anleihen

Matthias Gentsch
Portfolio Manager Aktien

Amaya Gutiérrez, CFA*
Investment und Portfolio Berater

Henrik Herr
Leiter Wealth Management
Deutschland

Christian Schwab, CFA
Co-Leiter Portfolio Management

William Therlin*
Investment Insights und Portfolio
Berater

Guido Urban, CFA
Kapitalmarktkommunikation

* Mitarbeiter der Rothschild & Co Bank AG Zürich und der Rothschild & Co-Gruppe

Erscheinungsdatum

8. Juli 2021

Rothschild & Co Vermögensverwaltung GmbH

Börsenstraße 2 – 4
D-60313 Frankfurt am Main
wm.germany@de.rothschildandco.com
+49 69 4080 26-0

www.rothschildandco.com

Heinrich-Heine-Allee 12
D-40213 Düsseldorf
wm.germany@de.rothschildandco.com
+49 211 8632 17-0

Wichtige Informationen

Bei dieser Information handelt es sich um eine Marketingmitteilung. Bei diesem Dokument und bei Referenzen zu Emittenten, Finanzinstrumenten oder Finanzprodukten handelt es sich nicht um eine Anlagestrategieempfehlung im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Nummer 34 der Verordnung (EU) Nr. 596/2014 oder um eine Anlageempfehlung im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Nummer 35 der Verordnung (EU) Nr. 596/2014 jeweils in Verbindung mit § 85 Absatz 1 WpHG. Als Marketingmitteilung genügt diese Information nicht allen gesetzlichen Anforderungen zur Gewährleistung der Unvoreingenommenheit von Anlageempfehlungen und Anlagestrategieempfehlungen und unterliegt keinem Verbot des Handels vor der Veröffentlichung von Anlageempfehlungen und Anlagestrategieempfehlungen. Diese Information soll Ihnen Gelegenheit geben, sich selbst ein Bild über eine Anlagemöglichkeit zu machen. Diese Information stellt keine rechtliche, steuerliche oder individuelle finanzielle Beratung dar und ersetzt auch keine rechtliche, steuerliche oder individuelle finanzielle Beratung. Ihre Anlageziele sowie Ihre persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse wurden ebenfalls nicht berücksichtigt. Wir weisen daher ausdrücklich darauf hin, dass diese Information keine individuelle Anlageberatung darstellt. Eventuell beschriebene Produkte oder

Wertpapiere sind möglicherweise nicht in allen Ländern oder nur in bestimmten Anlegerkategorien zum Erwerb verfügbar. Diese Information darf nur im Rahmen des anwendbaren Rechts und insbesondere nicht an Staatsangehörige der USA oder dort wohnhafte Personen weitergegeben werden. Diese Information wurde weder durch eine unabhängige Wirtschaftsprüfungsgesellschaft noch durch andere unabhängige Experten geprüft.

Wichtiger Hinweis: Aufgrund positiver Performance in der Vergangenheit kann nicht auf zukünftige Erträge geschlossen werden. Soweit in diesem Dokument zukunftsgerichtete Erklärungen enthalten sind, stellen diese die Beurteilung zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Materials dar. Zukunftsgerichtete Erklärungen beinhalten wesentliche Elemente subjektiver Beurteilungen und Analysen sowie deren Veränderungen und/oder die Berücksichtigung verschiedener, zusätzlicher Faktoren, die eine materielle Auswirkung auf die genannten Ergebnisse haben könnten. Etwaige Prognosen basieren auf Annahmen, Schätzungen, Ansichten und hypothetischen Modellen oder Analysen, welche sich als falsch herausstellen können.