



**Dr. Stefan Hoops,
Vorsitzender der Geschäftsführung (CEO)
DWS Group GmbH & Co. KGaA**

Hauptversammlung

Frankfurt am Main, 6. Juni 2024

Am 29. Mai vorab veröffentlichtes
Redemanuskript

Die tatsächlich auf der Hauptversammlung
gehaltene Rede kann davon abweichen.

Es gilt das gesprochene Wort.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, meine sehr geehrten Damen und Herren,

auch ich heiÙe Sie hiermit im Namen der gesamten Geschäftsführung zur sechsten ordentlichen Hauptversammlung der DWS Group willkommen.

Vor einem Jahr habe ich an dieser Stelle Premiere gefeiert. Seinerzeit durfte ich Ihnen Rechenschaft über ein durchaus herausforderndes Jahr ablegen, in dem es uns vor allem darum ging, für Stabilität in Ihrer DWS zu sorgen. In diesem Jahr liegen die Dinge etwas anders. Heute darf ich Ihnen über das erste Jahr berichten, in dem wir unsere neue Strategie voll umsetzen konnten. Ein Jahr, in dem die Stabilität der DWS zu keinem Zeitpunkt mehr in Frage stand. Und ein Jahr, das ein Branchenanalyst als das Jahr der „Markterholung ohne Mittelzuflüsse“ getauft hatte – und in dem Ihre DWS insgesamt dennoch beachtliche Nettomittelzuflüsse von insgesamt 28 Milliarden Euro verzeichnen konnte.

Ich werde gleich im Detail auf die Zahlen eingehen, aber so viel schon jetzt: Selbst ohne Geldmarktprodukte und Advisory Services beliefen sich die Nettomittelzuflüsse auf 16,5 Milliarden Euro. Damit gehörte die DWS im Jahr 2023 zu den weltweit am schnellsten organisch wachsenden Vermögensverwaltern. Für das anhaltende Vertrauen unserer Kundinnen und Kunden in die Leistungsfähigkeit unserer Produkte darf ich mich – auch im Namen des gesamten Teams – an dieser Stelle herzlich bedanken.

Ich möchte im Folgenden zunächst die Geschäftsergebnisse des Jahres 2023 darlegen. Dabei werde ich auch darüber berichten, was uns im vergangenen Jahr beschäftigt hat – und damit insbesondere auf die Umsetzung unserer am Kapitalmarkttag 2022 verkündeten Strategie eingehen. Anschließend möchte ich Ihnen einen kurzen Einblick in die Geschäftsergebnisse des ersten Quartals 2024 geben und Sie darüber informieren, worauf wir uns im laufenden Jahr konzentrieren.

Lassen Sie uns zunächst auf das vergangene Jahr zurückblicken.

Im Dezember 2022 hatten wir auf unserem Kapitalmarkttag unsere Strategie „Reduce“, „Value“, „Growth“, „Build“ vorgestellt. Dabei hatten wir dem Kapitalmarkt und damit Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, ambitionierte Finanzziele für 2025 versprochen: Wir wollen für 2025 ein Ergebnis je Aktie von 4,50 Euro erzielen und unsere bereinigte Aufwand-Ertrag-Relation auf unter 59 Prozent drücken. Diese beiden Ziele stehen deshalb voran, weil sie aus unserer Sicht am relevantesten für Sie, die Eigentümerinnen und Eigentümer der DWS, sind. Sie zeigen die finanzielle Leistungsfähigkeit Ihrer DWS und sind uns Richtschnur dafür, auf welche Geschäfte wir uns fokussieren wollen.

Auf dem Kapitalmarkttag haben wir auch das bis dahin geltende allgemeine Wachstumsziel für das verwaltete Vermögen durch zwei spezifische Ziele präzisiert. Bis 2025 wollen wir das verwaltete Vermögen im Bereich Passive, also vor allem bei Xtrackers-Produkten, mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von mehr als zwölf Prozent steigern und im Bereich Alternatives beim verwalteten Vermögen eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von mehr als zehn Prozent erreichen.

Nach unserem Kapitalmarkttag war klar, dass der Kapitalmarkt diese Ziele nicht ohne weiteres glaubt, sondern dass sich die DWS erst einmal würde beweisen müssen. Diese verhalten positive Reaktion hatte mehrere Gründe. Erstens: Die formulierten Finanzziele sind ehrgeizig – immerhin lag 2022 das Ergebnis je Aktie noch bei 2,97 Euro. Zweitens: Wir müssen erst unter Beweis stellen, dass wir tatsächlich mehr aus unseren exzellenten Voraussetzungen machen können als bisher. Und

drittens haben wir ambitionierte strategische Ziele formuliert, etwa das forcierte Wachstum bei Xtrackers und Alternatives, den Einstieg der DWS in den Bereich digitale Vermögenswerte oder den Anspruch, einen Beitrag zur Europäischen Transformation zu leisten. Und all das bei einem strikten Kostenmanagement und im Lichte der noch laufenden Ermittlungen zu ESG-Themen.

Meine Damen und Herren, heute können wir sagen: Wir haben 2023 fokussiert daran gearbeitet, diese Ziele zu erreichen. Und das hat der Kapitalmarkt auch positiv vermerkt.

Zunächst die nüchternen Zahlen: Im Jahresverlauf 2023 stieg das verwaltete Vermögen um rund 75 Milliarden Euro deutlich an – getrieben durch Marktbewegungen, Mittelzuflüsse, und Wechselkurseffekte. Sehr erfreulich hierbei: Mit 896 Milliarden Euro zum Jahresende fand sich das verwaltete Vermögen schon fast auf dem Rekordniveau von 2021 wieder.

An dieser Stelle lohnt ein Blick zurück: Wir waren in das Jahr 2022 auf dem besagten Rekordniveau gestartet. Im Jahresverlauf gerieten die Märkte aber durch die russische Aggression gegen die Ukraine und die Zinsschritte der Zentralbanken unter Druck. Zu Beginn des Jahres 2023 starteten wir entsprechend mit einem deutlich niedrigeren verwalteten Vermögen von 821 Milliarden Euro. Im Jahresverlauf 2023 bewegte sich das verwaltete Vermögen dann trotz guter Nettomittelzuflüsse zunächst lange seitwärts. Erst im 4. Quartal 2023 kam es zu einer merklichen Erholung der Kapitalmärkte, mit einem entsprechend positiven Einfluss auf das verwaltete Vermögen und dem Jahresendwert von 896 Milliarden Euro.

Gleichwohl blieb das durchschnittliche verwaltete Vermögen im Jahresverlauf 2023 im Vergleich zu 2022 niedriger. Das wiederum war eine der Hauptursachen für geringere Managementgebühren, die im Jahr 2023 zu niedrigeren bereinigten Erträgen von 2,603 Milliarden Euro und einem bereinigten Gewinn vor Steuern von 937 Millionen Euro führten. Das Ergebnis je Aktie lag somit bei 2,76 Euro.

Was uns freut: Die bereinigte Aufwand-Ertrag-Relation lag bei 64,0 Prozent – also gut innerhalb des für 2023 prognostizierten Wertes von unter 65 Prozent. In einem für die Branche erneut herausfordernden Jahr – ich habe die „Markterholung ohne Mittelzuflüsse“ erwähnt – sind wir zu Nettomittelzuflüssen zurückgekehrt.

Ebenso wichtig ist aber auch, dass wir wesentliche Fortschritte bei der Umsetzung unserer Strategie gemacht haben. Lassen Sie mich die erzielten Fortschritte anhand der vier genannten Bausteine unserer Strategie verdeutlichen:

Unter dem Begriff „Reduce“ hatten wir das Versprechen abgegeben, notwendige Spar- und Restrukturierungsmaßnahmen gleich zu Beginn anzugehen. Damit haben wir das Ziel verfolgt, die notwendigen Investitionen in die Bausteine „Growth“ und „Build“ aus eigener Kraft zu finanzieren. Bereits zur Hauptversammlung im vergangenen Jahr konnte ich Ihnen hier von Fortschritten berichten. So haben wir zum Beispiel unsere digitale Investmentplattform an unseren strategischen Partner BlackFin übertragen und den Verkauf und die Übertragung unseres Private-Equity-Solutions-Geschäfts an Brookfield Asset Management abgeschlossen. Zudem haben wir notwendige interne Restrukturierungsmaßnahmen umgesetzt, was leider auch dazu führte, dass wir uns unter anderem von etwas mehr als 15 Prozent unserer Führungskräfte getrennt haben.

Diesen Weg haben wir im weiteren Jahresverlauf 2023 fortgesetzt und die Maßnahmen im Rahmen von „Reduce“ sind weitgehend abgeschlossen. Gleichzeitig prüfen wir kontinuierlich weiter, welche Geschäftsfelder strategisch für die DWS sind, und behalten unsere strikte Kostendisziplin weiter bei. Unser Kostenmanagement zeigte Wirkung: In einem inflationären Umfeld und trotz aller

Investitionen in unsere Wachstumsinitiativen erhöhten sich 2023 die bereinigten Kosten nur leicht um zwei Prozent. Die bereinigte Aufwand-Ertrag-Relation lag, wie schon erwähnt, bei 64 Prozent.

Auch wenn es nicht Teil der Initiativen ist, die wir unter „Reduce“ zusammengefasst haben, möchte ich an dieser Stelle unser mehrjähriges Transformationsprogramm ansprechen. Das Projekt zielt darauf, unsere operative Aufstellung und unsere Fähigkeiten als selbständiger Vermögensverwalter zu verbessern. In der zweiten Jahreshälfte 2023 haben wir dieses Projekt dann noch einmal einer grundlegenden Überprüfung unterzogen und Anpassungen vorgenommen.

Im Ergebnis fokussieren wir uns – vereinfacht gesagt – auf das, was uns als Vermögensverwalter wettbewerbsfähiger macht. Das bedeutet zum einen die Entwicklung eines unserem Geschäft angemessenen Richtlinien-Rahmenwerks und zum anderen den Ausbau eigener Funktionsbereiche, wie etwa Rechtsabteilung, Finanzwesen, Revision oder Unternehmenskommunikation. Bei beidem haben wir große Fortschritte gemacht und befinden uns auf der Zielgeraden.

Mit Blick auf die IT haben wir uns hingegen für ein hybrides Modell entschieden. Auch hier gilt: Was zur Verbesserung unserer Wettbewerbsfähigkeit beiträgt, machen wir selbst. Das umfasst beispielsweise den Aufbau einer DWS-Cloud-Umgebung ebenso wie die Entwicklung eigener Applikationen. Gleichzeitig nutzen wir Skaleneffekte in der Zusammenarbeit mit der Deutschen Bank. Wir greifen weiterhin auf solche Services zu, die nicht differenzierend sind und bei denen das bestehende Set-up gut funktioniert – etwa beim Betrieb der Datacenter und Netzwerke, oder im Bereich der Hardware.

Im Zuge der Überprüfung mussten wir feststellen, dass die ursprünglich geplanten Kosteneinsparungen aufgrund verschiedener Faktoren – zum Beispiel der Inflation oder der gestiegenen Bedrohungslage für die Cyber-Security – nicht realisierbar waren. Gleichwohl: Aufgrund eingesparter Transformationskosten und der positiven Skaleneffekten bei der Nutzung der Deutsche-Bank-IT kommt die hybride Lösung letztlich günstiger als eine volle Separierung. Zudem vermeiden wir so überkomplexe und damit störanfällige Lösungen.

In der Kategorie „Value“, die vor allem unser Active-Geschäft umfasst, galt ein wesentlicher Fokus dem Bereich Active Fixed Income, in dem wir 2023 auch personelle Anpassungen vorgenommen haben. In einem herausfordernden Marktumfeld ist es dem Team gelungen, die Mittelabflüsse der vergangenen Jahre zu stoppen, neue Zuflüsse zu generieren und eine verbesserte Performance für unsere Kunden zu liefern. Das ist umso erfreulicher, als wir im vergangenen Jahr den Anspruch formuliert haben, wieder stärker eine positive Leistungskultur im Unternehmen zu verankern. Wir wollen Mehrwert für unsere Kunden liefern – und zwar besser als unsere Wettbewerber.

2023 ist uns das noch häufiger als im Vorjahr gelungen. Im gesamten aktiven Geschäft verbesserte die DWS ihre 1-Jahres-Outperformance-Rate auf 66 Prozent. Der 3-Jahres-Wert lag bei starken 70 Prozent, und die 5-Jahres-Outperformance-Rate erhöhte sich auf 76 Prozent im Vergleich zu den relevanten Benchmarks.

In dieses Bild passt, dass wir seit dem Start der Initiative im Dezember 2022 die Zahl der Active-Fonds mit einer Größe von mehr als einer Milliarde Euro bis zum Jahresende 2023 um 14 Prozent steigern konnten – mit entsprechenden Skalierungseffekten und einer verbesserten Rentabilität.

Meine Damen und Herren, das aktive Portfoliomanagement war und ist das Herzstück der DWS – und wird es auch weiterhin bleiben. Mit dem Fokus auf Leistung und Innovation sind wir gut dafür aufgestellt, auch in einem Umfeld zu bestehen, das für das aktive Fondsmanagement herausfordernd bleibt. Denn unverkennbar geht der Trend bei unseren Kunden weiterhin in

Richtung passiver Produkte und damit in Richtung „self-directed“-Geschäft – also das Geschäft mit Selbstentscheidern.

Diesen Trend kann man beklagen. Oder man kann sich darauf vorbereiten und ihn aktiv begleiten. Wir haben uns für letzteres entschieden. Im Rahmen unserer „Growth“-Initiativen haben wir auch im vergangenen Jahr stark in unser Xtrackers-Geschäft, also in „Passive“, investiert. Das Ergebnis: Das Passive-Geschäft generierte 2023 starke Nettomittelzuflüsse in Höhe von 21 Milliarden Euro. Damit haben wir den zweiten Platz bei den Nettomittelzuflüssen in börsengehandelten Produkten in Europa zurückerobert. Ein klares Zeichen, dass sich unsere Strategie und Investition schnell auszahlt.

Das Engagement in unserem zweiten Wachstumsbereich „Alternatives“ ist hingegen langfristiger angelegt. Hier haben wir unsere Investitionen mit strategischen Neueinstellungen, dem Fokus auf Infrastruktur und dem Vorstoß in den Bereich Private Credit fortgesetzt. Mehr dazu werden wir noch in diesem Jahr berichten können. Richtig ist aber auch: Im vergangenen Jahr hat insbesondere das Zinsumfeld die Immobilienmärkte belastet. Für einen Anbieter wie die DWS, die in ihrem Alternatives-Geschäft einen Schwerpunkt im Bereich Real Estate hat, war das keine einfache Situation. Gleichwohl konnten wir auch im Alternatives-Bereich 2023 insgesamt leichte Nettomittelzuflüsse verzeichnen. Und es mehren sich die Anzeichen für eine kommende Trendwende im Immobilienmarkt.

Besonderes Augenmerk haben wir 2023 auf das Thema Europäische Transformation gelegt. Auf der geschäftlichen Seite hat zum Beispiel unser „Infrastruktur Europa“-Fonds, den wir im vergangenen Sommer aufgelegt haben, bis dato nicht nur ordentliche Mittelzuflüsse in Höhe von mehr als 350 Millionen Euro verzeichnet. Mit den Investitionen in den Solarpark Klettwitz und drei Solarparks im Südwesten Spaniens haben wir zudem umgehend ein Zeichen gesetzt. Weitere Infrastruktur-Fonds werden folgen – etwa im Rahmen unserer Reihe von Pan-European-Infrastructure-Fonds.

Mit unserer Kooperation mit der Frankfurt School for Finance & Management gehen wir über das rein Geschäftliche hinaus. Der Dialog zwischen Wissenschaft, Politik und Wirtschaft ist essenziell, wenn wir die vielfältigen Herausforderungen, vor allem aber auch Chancen der vor uns liegenden Transformation Europas angehen wollen. Daher sind wir stolz darauf, mit der Frankfurt School das Center for European Transformation ins Leben gerufen zu haben. Das Center hat 2023 seine Arbeit aufgenommen und in einer ersten Konferenz in diesem Jahr bereits einen spannenden Austausch zwischen Politik, Wirtschaft und Wissenschaft initiiert.

In diesem Zusammenhang möchte ich ein Thema ansprechen, das mir auch persönlich sehr am Herzen liegt: die heute startende Europa-Wahl. Wir sind einer der wenigen globalen Asset-Manager mit Wurzeln in Europa. Deshalb haben wir ein vitales Interesse daran, dass das „U“ in „EU“ nicht nur für den Güterverkehr, sondern zukünftig auch für Dienstleistungen gelebt wird. Ein grenzüberschreitender Produktvertrieb und gemeinsame Mindeststandards beim Steuer- und Insolvenzrecht sind nur einige Bausteine, die dabei helfen würden, einen funktionalen gemeinsamen Kapitalmarkt aufzubauen, der für die Bürgerinnen und Bürger auch positiv erlebbar wäre. Und den brauchen wir, um die benötigten Innovationen und digitalen Lösungen zu finanzieren, und die Transformation voranzutreiben.

Aber Europa ist nicht nur unser geschäftlicher Heimatmarkt. Europa ist auch unsere kulturelle und wertemäßige Heimat. In den vergangenen Jahren ist es Mode geworden, Europa eher als einen von Regelungswut gelähmten Koloss wahrzunehmen statt als wirtschaftliche und gesellschaftliche Chance. Das spielt spalterischen und freiheitsfeindlichen Kräften in die Karten. Deshalb ist die jetzt angelaufene Wahl so wichtig: Es geht um nichts weniger als ein neues, positives europäisches Narrativ, mit dem wir das Friedens- und Freiheitsprojekt Europa als einen geopolitischen Fixpunkt

stärken. Die Stärkung demokratischer, europäisch gesinnter, vor allem auch vielfältiger Kräfte im Parteienspektrum ist dafür entscheidend.

Lassen Sie mich zum Geschäftlichen zurückkommen. In der vierten Kategorie „Build“ hatten wir angekündigt, neue Geschäftsfelder zu besetzen. Im vergangenen Jahr haben wir dafür eine strategische Allianz mit Galaxy Digital geschlossen, einem Spezialisten für digitale Vermögenswerte und Blockchain-Technologie. Und wie versprochen, haben wir 2024 gemeinsam die gängigsten Kryptowährungen Bitcoin und Ethereum im Fondsmantel investierbar gemacht.

Zudem haben wir die Gründung von AllUnity angekündigt, eine Partnerschaft zusammen mit Galaxy und dem niederländischen Market-Maker Flow Traders. Ziel des Gemeinschaftsunternehmens ist es, die tokenisierte Ökonomie durch die Ausgabe eines vollständig besicherten Euro-denominierten Stablecoins voranzubringen. Damit wollen wir einen weiteren Schritt in Richtung Vorreiter für digitale Vermögenswerte auf der Blockchain machen.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, 2023 war auch deshalb ein herausforderndes Jahr, weil wir weiterhin mit den immer noch im Raum stehenden ESG-Anschuldigungen zu kämpfen hatten. Die Tatsache, dass wir im vergangenen September mit der US-Wertpapier- und Börsenaufsichtsbehörde SEC eine Einigung zu den ESG-Untersuchungen erzielen konnten, war ein wichtiger Meilenstein. Die Behörde hat in ihrer Anordnung keine falschen Angaben in finanziellen Offenlegungen der DWS oder in Prospekten von DWS-Fonds festgestellt. Zudem hat sie keinerlei betrügerische Absicht gesehen. Die SEC hat jedoch ein Bußgeld in Höhe von 19 Millionen US-Dollar verhängt aufgrund von Schwächen in Prozessen und Verfahren sowie Marketingpraktiken.

Wir stehen weiterhin zu unseren Finanzveröffentlichungen und Prospekten. Und wir haben bereits Entscheidungen getroffen und eine Reihe von Maßnahmen umgesetzt, um unsere Prozesse und Kontrollen auf der Grundlage der gewonnenen Erkenntnisse zu verbessern. Mit der Einigung sind nun die ESG-Anschuldigungen in den USA zu den Akten gelegt. Noch nicht abgeschlossen sind hingegen die ESG-Untersuchungen der Staatsanwaltschaft Frankfurt. Diese haben Anfang 2024 zu erneuter Medienberichterstattung geführt. Wir befinden uns in Gesprächen mit der Staatsanwaltschaft, um das ESG-Verfahren abzuschließen, wobei ein Ergebnis noch nicht feststeht. Nach wie vor hat der Abschluss dieses Themas die volle Aufmerksamkeit des Managements, aber der Zeitpunkt für einen solchen Abschluss liegt nicht in unserer Hand.

Wir können aber aufzeigen, welche Fortschritte wir insgesamt auf unserem Weg in Sachen Nachhaltigkeit gemacht haben. Ich hatte Ihnen bereits im vergangenen Jahr unsere überarbeitete Nachhaltigkeitsstrategie vorgestellt. Dort haben wir drei Schwerpunkte definiert: Erstens wollen wir unseren Kunden neue klimabezogene Investitionschancen zugänglich machen. Zweitens wollen wir unser Engagement mit Unternehmen und anderen relevanten Stakeholdern weiter stärken. Und drittens wollen wir unsere eigene Unternehmenstransformation in eine nachhaltigere Zukunft weiter vorantreiben.

Lassen Sie mich insbesondere auf Punkt zwei eingehen, unser Engagement mit Unternehmen. Im April des vergangenen Jahres haben wir die DWS-Kohle-Richtlinie veröffentlicht. Damit sollen für Portfolios im Geltungsbereich der Richtlinie Investitionen in sogenannte ‚Kohle-Entwickler‘ ausgeschlossen werden. Das betrifft also Unternehmen, die ihre Aktivitäten mit Kohle-Bezug weiter ausbauen. Zudem sieht die Richtlinie einen Ausschluss von Investitionen in Unternehmen vor, die 25 Prozent oder mehr ihres Umsatzes mit Kraftwerkskohle erwirtschaften.

Natürlich kann man immer sagen, dass eine solche Kohle-Richtlinie nicht weit genug geht. Uns ist aber wichtig, dass wir mit dieser realistischen Richtschnur einen Beitrag zur Bekämpfung des

Klimawandels leisten können – transparent und nachvollziehbar. Wir haben im vergangenen Jahr mit 27 Kohle-Unternehmen interagiert, also solche Unternehmen, bei denen bis zu 25 Prozent ihres Umsatzes einen Bezug zu Kohle haben. Diesen Unternehmen haben wir unsere Richtlinie sowie unsere Erwartungshaltung bezüglich eines Kohleausstiegs deutlich gemacht.

Abseits des Themas Kohle waren es sogar mehr als 600 Engagements mit rund 540 Unternehmen, bei denen wir Einfluss genommen haben. Dabei ging es sowohl um Fragen guter Corporate Governance, als auch um Umweltthemen, wie etwa Klimawandel oder Wasser, oder um soziale Themen. Das Engagement mit Unternehmen ist für die DWS auch zukünftig eine wichtige Stellschraube, um einen möglichst positiven Einfluss auf die Unternehmensführungen und ihre Geschäftspraktiken zu nehmen, insbesondere auch mit Blick auf Nachhaltigkeitsthemen.

Gestatten Sie mir an dieser Stelle eine Bemerkung: Natürlich besteht öffentliches Interesse daran, von uns zu erfahren, mit wem wir wann und worüber im Detail gesprochen haben. Und ebenso besteht die Erwartungshaltung, dass wir im Engagement-Prozess in letzter Instanz auch Unternehmen ausschließen. Wir sind überzeugt, dass Engagement mit Unternehmen vor allem dann fruchtet, wenn es auf Augenhöhe und mit klar formulierten Zielen und Erwartungen stattfindet. Das alles aber muss in einem vertrauensvollen Rahmen stattfinden. Deshalb bleiben wir auch künftig zurückhaltend, wenn es um die Kommunikation von Details zu einzelnen Engagements geht.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, lassen Sie uns zur Rückschau auf das Jahr 2023 zurückkommen. Alle diese Ergebnisse und Fortschritte haben wir in einem Umfeld erzielt, das es unserer Branche, aber vor allem auch Ihrer DWS nicht immer einfach gemacht hat. Dass wir dennoch liefern konnten, ist vor allem der Leidenschaft, der Leistungsbereitschaft und dem unbedingten Kundenfokus unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu verdanken. Deshalb möchte ich – auch im Namen meiner Geschäftsführungskollegen – an dieser Stelle allen Kolleginnen und Kollegen sehr herzlich für ihr großes und vor allem kontinuierliches Engagement danken.

2023 haben wir nicht nur unsere Strategie vorangetrieben und das Geschäft weiterentwickelt. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben auch herausgearbeitet, was uns als DWS eigentlich ausmacht. Dass dabei alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die Chance hatten, sich zu beteiligen, war bereits ein Teil des Ziels, das wir mit dem Projekt verfolgt haben. Denn Ihre DWS zeichnet sich vor allem durch das Zusammenspiel aus: von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, von Regionen, von Abteilungen und Divisionen, von Generalisten und Spezialisten.

Die geschäftlichen Fortschritte haben wir nicht zuletzt deshalb erreichen können, weil wir besser darin geworden sind, unsere Kompetenzen zu verknüpfen. Als europäisches Kraftpaket mit einer globalen Reichweite und einer fast 70-jährigen Geschichte bringen wir die Perspektiven von 60 Nationalitäten und über 900 Investment-Spezialistinnen und -Spezialisten zusammen. Damit schaffen wir für unsere Kundinnen und Kunden und für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, einen echten Mehrwert. Wir nennen das „#ConnectingTheDots“. Es ist unser Leistungsversprechen für die Zukunft.

Stichwort „Versprechen“, und nun komme ich zum letzten Punkt für das Geschäftsjahr 2023: Wir halten, was wir versprechen. Das gilt auch für die im Dezember 2022 angekündigte Sonderdividende.

Auf der Grundlage unseres soliden Finanzergebnisses und als klares Bekenntnis zum Shareholder Value, schlagen wir nicht nur eine erhöhte ordentliche Dividende von 2,10 Euro je Aktie für das Geschäftsjahr 2023 vor, sondern zusätzlich eine außerordentliche Dividende von vier Euro je Aktie. Diese Extra-Ausschüttung von 800 Millionen Euro ist Teil unserer Verpflichtung, Ihnen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, wie versprochen Kapital zurückzugeben.

Meine Damen und Herren, auch wenn es heute vor allem um Rechenschaft über 2023 geht, möchte ich doch kurz auf unseren gelungenen Start ins aktuelle Geschäftsjahr eingehen. Während wir schon länger die Geldmarktelemente der Nettomittelzuflüsse separat ausweisen, weisen wir seit Beginn dieses Jahres auch Mittelzuflüsse aus Advisory Services getrennt aus. Wir unterscheiden nun bei Nettomittelzuflüssen und verwaltetem Vermögen zwischen Anlagen in Geldmarktprodukte und Advisory Services auf der einen Seite und andererseits solchen, die in typischerweise längerfristig orientierte Anlagen investiert werden. Das geschieht aus Gründen zusätzlicher Transparenz und deshalb, weil wir die unterschiedliche Natur und Dynamik der einzelnen Geschäftsbereiche stärker reflektieren wollen.

Angetrieben durch sehr starke Nettomittelzuflüsse im Wachstumsbereich Passive einschließlich Xtrackers und gestützt durch die Rückkehr zu Nettomittelzuflüssen in Active lagen die Langfrist-Nettomittelzuflüsse – also ohne Geldmarktprodukte und Advisory Services – im ersten Quartal 2024 bei 7,9 Milliarden Euro. Einschließlich Geldmarktprodukten und Advisory Services beliefen sich die Nettomittelzuflüsse auf 7,8 Milliarden Euro, von denen 1,7 Milliarden Euro auf ESG-Produkte entfielen. Das gesamte verwaltete Vermögen stieg im ersten Quartal 2024 im Vergleich zum Vorquartal um 45 Milliarden Euro auf ein neues Allzeithoch von 941 Milliarden Euro – was für das Gesamtjahr eine exzellente Basis für zukünftige Verwaltungsgebühren ist.

Richtig ist aber auch: Obgleich das erste Quartal mit Blick auf die Nettomittelzuflüsse erfreulich war, bleibt das Umfeld doch herausfordernd. Gerade in margen-schwächeren Bereichen, in denen die Mittelflüsse generell volatil sind, gehen wir daher im laufenden Quartal von einer signifikanten Belastung der Mittelflüsse aus. Auf die DWS insgesamt bezogen, erwarten wir, dass das zu Abflüssen im niedrigen zweistelligen Milliardenbereich führen wird. Da diese Abflüsse aber margen-schwächere Bereiche betreffen, erwarten wir keine größeren Auswirkungen auf unsere Managementgebühren.

Womit ich bei meinem Ausblick auf das weitere Jahr 2024 und die Zeit darüber hinaus angekommen bin. Vieles, was 2023 gut funktioniert hat, wollen wir fortschreiben – ich nenne beispielhaft das Bekenntnis zu einer positiven Leistungskultur. 2024 sind es darüber hinaus vor allem zwei Ziele, die wir erreichen wollen: Ganz grundsätzlich geht es in unserem Kern, dem Active-Geschäft, darum, Alpha zu produzieren, also eine Rendite, die über dem liegt, was der Markt selbst an Performance liefert. Unser Anspruch ist aber, nicht nur den Markt zu schlagen, sondern auch besser zu sein als unsere Wettbewerber. Wir werden also in diesem Jahr zusätzlich zur Outperformance gegenüber der Benchmark stärker darauf achten, wie wir uns im Wettbewerbsvergleich schlagen. Nur wenn wir auch hier einen Mehrwert liefern, können wir Kundinnen und Kunden von der Leistungsfähigkeit unserer Investmentplattform überzeugen. Und wir wollen unser Wachstums-Momentum fortsetzen. Mit weiteren starken Zuwächsen bei Xtrackers, einer stabilen Mittelflussituation in Active, und einer sich abzeichnenden Wende bei Alternatives wollen wir auch in diesem Jahr weltweit zu den drei am schnellsten organisch wachsenden Asset Managern zählen.

Wenn wir über 2024 hinausblicken, dann geht es vor allem um drei Dinge:

Wir haben die Ambition, zu den „Top 5 in den Top 5“ zu gehören, also in den fünf größten Volkswirtschaften einer der fünf führenden internationalen Vermögensverwalter zu sein. Ein Schwerpunkt liegt dabei auf dem Ausbau unserer Position in Asien. Unsere verlängerte strategische Partnerschaft mit Nippon Life und weitere Partnerschaften in der Region Asien sollen helfen, unsere Position in Japan, China und Indien zu stärken.

Europa bleibt für uns jedoch der Heimatmarkt. Noch stärker als in der Vergangenheit wollen wir die DWS als „Zugang zu Europa“ etablieren. Unser Anspruch ist dabei: Wenn ein internationaler Kunde an den hiesigen Chancen partizipieren will – insbesondere an denen, die die europäische Transformation bietet – dann müssen wir Ansprechpartner Nummer 1 sein.

Und nicht zuletzt haben wir den Anspruch formuliert, in den kommenden Jahren die „Zukunft der Finanzdienstleistung“ mitzugestalten. Konkret bedeutet das, digitale Disruption in unserer Branche besser als andere zu verstehen und zu managen. Das betrifft Künstliche Intelligenz ebenso wie die Blockchain. Wir gehen diese Themen gewissenhaft und entschlossen an, denn klar ist: Wir wollen die Disruption selbst vorantreiben – und nicht von ihr getrieben werden.

Meine Damen und Herren, ich komme zum Schluss meiner Ausführungen. Die DWS ist gut aufgestellt und motiviert, ihre Strategie konsequent umzusetzen und die Versprechen zu erfüllen, die wir Ihnen gegeben haben. Wir sind überzeugt, dass wir unsere ambitionierten Ziele für 2025 erreichen werden und bestätigen sie deshalb noch einmal ausdrücklich: Wir wollen für 2025 ein Ergebnis je Aktie von 4,50 Euro erzielen und unsere bereinigte Aufwand-Ertrag-Relation soll bei unter 59 Prozent liegen.

Uns ist klar, dahinter verbirgt sich eine Menge Arbeit und auch die Märkte müssen weiterhin mitspielen. Was wir aber selbst in der Hand haben, ist der Fokus darauf, für unsere Kunden Outperformance zu erzielen, unsere Kosten diszipliniert im Griff zu behalten und unsere Strategie konsequent umzusetzen. Daran werden wir alle in der DWS auch in diesem Jahr mit Engagement und Leidenschaft arbeiten.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und Ihr Vertrauen.