



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

Hauptversammlung

Frankfurt am Main, 15. Juni 2023

Am 7. Juni 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 begrüße Sie hiermit sehr herzlich und im Namen der gesamten Geschäftsführung zur bereits fünften ordentlichen Hauptversammlung der DWS Group.

Für mich ist es die erste Hauptversammlung bei unserem Unternehmen. Zugleich bedeutet es, dass ich jetzt seit ziemlich genau einem Jahr für die DWS sprechen darf. In der besonderen Situation, die zum Zeitpunkt meines Einstiegs bei der DWS vorherrschte, ging es mir in erster Linie darum, für Stabilität im Unternehmen zu sorgen. Dazu habe ich viele Gespräche mit Kolleginnen und Kollegen geführt, mit Kunden, aber auch mit einem Teil von Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre. Im Ergebnis konnten wir verhindern, dass wichtige Mitarbeiter und Kunden der DWS den Rücken gekehrt haben. Für das damit zum Ausdruck gebrachte Vertrauen danke ich Ihnen ganz herzlich.

Nach dieser ersten Phase haben wir uns in der Geschäftsführung intensiv mit den sich verändernden Voraussetzungen für Vermögensverwalter beschäftigt. Dabei ging es natürlich vor allem um die Herausforderung sinkender Preise von Vermögenswerten bei gleichzeitig steigenden, inflationsgetriebenen Kosten. Zudem ging es um die grundlegenden Veränderungen unserer Industrie, etwa um die Disruption der Geschäftsmodelle durch FinTechs und Digitale Assets oder die Entkoppelung der verschiedenen Asset-Klassen. Aufbauend auf dieser Analyse haben wir dann gemeinsam mit dem Aufsichtsrat in den folgenden Monaten die Strategie der DWS überprüft und weiterentwickelt.

Meine Damen und Herren, bevor ich Ihnen gleich die Eckpfeiler dieser Strategie sowie die strategischen Fortschritte seit der letzten Hauptversammlung vorstelle, möchte ich zunächst mit Ihnen auf unsere Ergebnisse im vergangenen Jahr sowie im ersten Quartal 2023 zurückschauen.

2022 war für die DWS das, was ich wiederholt als „ultimatives Superbären-Szenario“ bezeichnet habe. Weltweit standen alle Anlageklassen unter Druck. Seit Februar 2022 müssen wir wieder mit einem schrecklichen Krieg in Europa umgehen. In der Folge hatten wir es mit Engpässen in der Energieversorgung und damit einhergehenden Sorgen um die deutsche Wirtschaft zu tun. Zudem gab es DWS-spezifische Herausforderungen wie die seit Sommer 2021 öffentlich diskutierten Vorwürfe von sogenanntem Greenwashing. Alles in allem also ein für die gesamte Branche ausgesprochen anspruchsvolles Umfeld, in dem Ihre DWS aus spezifischen Gründen besonders gefordert war.

Zum Thema Greenwashing-Vorwürfe möchte ich heute erneut betonen: Die DWS arbeitet seit Beginn der Untersuchungen aktiv, offen und transparent mit den Behörden zusammen. Die Aufklärung der Vorwürfe und der Abschluss der externen Untersuchungen haben für die Geschäftsführung weiterhin höchste Priorität. Leider ist es uns auch heute noch nicht möglich, über potenzielle Ergebnisse oder die Zeiträume der behördlichen Untersuchungen zu sprechen. Wir sind hier von der Zeitplanung der Behörden abhängig. Mit Blick auf unsere internen Überprüfungen können wir erneut betonen: Wir stehen weiterhin zu unseren Finanzveröffentlichungen und den Prospekten unserer Fonds.

Gleichzeitig haben wir natürlich Lehren aus den sich weiter verändernden regulatorischen Rahmenbedingungen und unseren eigenen Erkenntnissen gezogen: Deshalb verbessern wir unsere nachhaltigkeitsbezogene Governance, Prozesse und Kontrollen kontinuierlich weiter. Dazu später mehr.

Meine Damen und Herren, in diesem äußerst schwierigen Umfeld hat die DWS 2022 dank ihres diversifizierten Geschäftsmodells und ihrer Expertise Nettomittelzuflüsse in hochmarginale alternative Anlagen sowie in aktive Mischfonds und ESG-Produkte generiert.

Insgesamt jedoch konnte sich auch die DWS den branchenweiten Nettomittelabflüssen nicht entziehen. Dadurch sind die Nettomittelzuflüsse, die sich zuvor drei Jahre stark entwickelt hatten, vorerst ins Stocken geraten. Die Nettomittelabflüsse erfolgten hauptsächlich aus festverzinslichen Produkten, Geldmarktprodukten und passiven Anlagen, die jeweils verhältnismäßig geringere Margen aufweisen. Übergreifend betrachtet verbesserte sich entsprechend die durchschnittliche Managementgebührenmarge im Jahresvergleich. Das verwaltete Vermögen ging insbesondere aufgrund der Marktentwicklungen auf 821 Milliarden Euro zurück. Das entspricht in etwa auch dem Rückgang bei unseren Wettbewerbern.

In dem ausgesprochen schwierigen Umfeld des Jahres 2022 hat sich jedoch ausgezahlt, dass wir uns unermüdlich auf treuhänderisches Handeln für unsere Kunden fokussieren. Dank der anhaltenden Unterstützung unserer Kunden, der Ausdauer unserer Kollegen und der Stärke unseres Geschäftsmodells konnten wir unsere bereinigten Erträge mit 2,7 Milliarden Euro nahezu stabil halten. Die darin enthaltenen Managementgebühren haben wir im Vergleich zum Rekordwert des Vorjahres sogar nochmals um 4 Prozent gesteigert.

Die bereinigten Kosten stiegen trotz Inflationsdrucks und Investitionen in Wachstumsinitiativen dank eines weiterhin strikten Kostenmanagements nur leicht um 3 Prozent auf 1,6 Milliarden Euro an. Die bereinigte Aufwand-Ertrags-Relation von 60,6 Prozent im Jahr 2022 lag auf einem guten Niveau und stand im Einklang mit unserer Prognose für 2022 von etwa 60 Prozent.

Der bereinigte Vorsteuergewinn sank 2022 im Vergleich zu dem Rekordwert des Jahres 2021 um 7 Prozent. Mit knapp 1,1 Milliarden Euro lag er aber immer noch weit über den Werten der vorangegangenen Jahre. Das Konzernergebnis reduzierte sich 2022 um 23 Prozent auf 599 Millionen Euro. Dies lag an einer Reihe von Sonderfaktoren. So hatten wir unter anderem eine Wertminderung nicht abgeschriebener immaterieller Vermögenswerte und den geplanten Anstieg der Transformationskosten zu verarbeiten.

Trotz des herausfordernden Umfelds hat Ihre DWS also im vergangenen Jahr solide Ergebnisse geliefert. Auf Basis dieser Ergebnisse schlagen wir der Hauptversammlung vor, Ihnen zum vierten Mal in Folge eine höhere Dividende auszuschütten. Und zwar in Höhe von 2,05 Euro je Aktie für das Geschäftsjahr 2022.

Meine Damen und Herren, wir sehen das Jahresergebnis auch als Ausdruck dafür, dass die DWS stabil ist und sich auf Kurs befindet. Grund dafür sind einmal mehr unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die mit höchster Motivation und einem ausgeprägten Verantwortungsgefühl als Treuhänder für das Vermögen unserer Kunden gearbeitet haben. Dafür gilt ihnen auch im Namen meiner Kolleginnen und Kollegen in der Geschäftsführung der DWS großer Dank.

Auch im turbulenten Marktumfeld des ersten Quartals 2023 haben Kunden unserer Leistungsfähigkeit und unserem Rat vertraut. Dank ihrer anhaltenden Nachfrage verzeichneten wir wieder Nettomittelzuflüsse in Höhe von 8,8 Milliarden Euro ohne Geldmarkt-Produkte. Durch unsere starke Marktstellung konnten wir sowohl von institutionellen als auch von Privatanlegern Nettomittelzuflüsse in aktive Fonds sowie Xtrackers- und ESG-Produkte verbuchen. Zudem hat sich unser verwaltetes Vermögen im Vergleich zum Ende des vergangenen Jahres auf 841 Milliarden Euro per Ende März erhöht.

Die bereinigte Aufwand-Ertrags-Relation stand im ersten Quartal bei 66,3 Prozent, sie lag wie erwartet deutlich über dem Wert von 2022. Wir befinden uns damit auf Kurs, unsere Prognose von unter 65 Prozent für 2023 zu erreichen – in einem Jahr, in dem wir, wie angekündigt, hohe, transformationsbedingte Kosten haben werden. Denn wir arbeiten 2023 auf einer dualen Plattform – sowohl auf derjenigen der Deutschen Bank als auch auf unserer eigenen. Wir bauen damit unsere eigenen Fähigkeiten weiter auf, um unsere Entwicklung hin zu einem eigenständigen Vermögensverwalter voranzutreiben.

Meine Damen und Herren, dieser Schritt in Richtung Eigenständigkeit ist für unseren künftigen Erfolg von enormer Bedeutung. Mindestens genauso wichtig ist aber, was ich eingangs bereits kurz angesprochen habe: Wir müssen die Strategie der DWS regelmäßig überprüfen und vorausschauend anpassen, um auf Veränderungen in unserem Umfeld zu reagieren. Hier geht es um Trends in der Finanzbranche und Veränderungen im Anlegerverhalten, aber auch um regulatorische Neuerungen und gesellschaftliche Herausforderungen. Und hier hat sich zuletzt einiges getan.

Daher hatten wir in der Geschäftsführung im vergangenen Jahr eine detaillierte Analyse unserer Geschäftsfelder vorgenommen und diese auch intensiv mit dem Aufsichtsrat diskutiert. Basierend auf unseren jeweiligen Fähigkeiten und den Wachstumsaussichten in den einzelnen Marktsegmenten haben wir unsere Geschäftsbereiche in die folgenden vier Kategorien eingeteilt: Value, Growth, Build und Reduce.

Was verstehen wir darunter?

Im Bereich Value geht es uns darum, unsere Führungsposition in reifen Märkten beizubehalten. Dazu wollen wir in unserem Aktienbereich thematische Aktienangebote ausbauen und das Angebot an ESG-Produkten erweitern. Der Aktienbereich ist für unser Geschäftsmodell von enormer Bedeutung, und dabei ganz besonders das Geschäft mit Retail-Kunden. Das wird auch immer einer unserer Schwerpunkte bleiben. Im Bereich Multi Asset & SQI, also dem Geschäft mit Mischfonds sowie systematischen und quantitativen Anlagen, wollen wir durch den Aufbau einer modularen Anlageplattform wachsen. Im Bereich Fixed Income, der das Geschäft mit festverzinslichen Wertpapieren umfasst, liegt unser Fokus auf dem Ausbau von Multisektor-Strategien.

Ein Thema, das mir im Zusammenhang mit aktivem Portfoliomanagement besonders am Herzen liegt: Wir werden in der DWS noch stärker eine positive Leistungskultur verankern! Es ist wichtig, für unsere Kunden durch diversifizierte Anlagen eine gute risikoadjustierte Rendite zu erzielen. Es reicht uns aber nicht aus, wenn wir nur den jeweiligen Vergleichsindex übertreffen. Sondern es muss unser Anspruch sein, das Geld unserer Kunden besser zu managen als unsere Wettbewerber.

Daher arbeiten wir daran, die Bewertung und Bezahlung der Portfoliomanager stärker an die Überrendite zu knüpfen, die sie für unsere Kunden erwirtschaften. Selbstverständlich geht es uns nicht darum, Erfolg um jeden Preis zu erzielen. Eine positive Leistungskultur gründet auf unseren treuhänderischen Pflichten, Disziplin und Integrität. Und selbstverständlich muss sie jederzeit Gesetzen und Regeln folgen – ohne Wenn und Aber! Und natürlich stehen wir in Durststrecken zu unseren Managern. Bei bestimmten Anlagestrategien ist manchmal Geduld und Vertrauen in die Thesen und die Fähigkeiten unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gefragt. Aber klar ist auch: Wenn die Leistung zu lange nicht stimmt, müssen wir handeln. Das ist letztlich wie im Sport und kann auch bei uns nicht anders sein, wenn wir unsere Daseinsberechtigung für unsere Kunden rechtfertigen wollen.

Meine Damen und Herren, kommen wir nun zu unserem zweiten Bereich, Growth. Hier geht es uns primär um den Ausbau von Kernkompetenzen. Die Kategorie Growth umfasst Geschäftsbereiche, in

denen wir bereits auf starken Fähigkeiten und attraktiven Wachstumsraten in dem jeweiligen Marktsegment aufbauen können. Zugleich spiegeln sich hier unsere unverminderten globalen Ambitionen wider. So wollen wir unser Xtrackers- und Passivgeschäft weltweit weiter ausbauen. Denn wir sind fest vom anhaltend starken Wachstum bei passiven Produkten überzeugt, die bei ausreichender Größe sehr profitabel sind. In Europa will die DWS ihre Position als Nummer zwei bei börsengehandelten Produkten wie ETFs zurückgewinnen. Aufbauend auf unserer Stärke im europäischen ETF-Geschäft, investieren wir zugleich in einen ehrgeizigen Wachstumsplan für die USA, nach wie vor der größte Markt für passive Produkte weltweit. Dort wird der Schwerpunkt auf maßgeschneiderten passiven Produkten liegen. Unser Ziel ist es, das verwaltete Vermögen im Bereich Passive insgesamt bis 2025 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von mehr als 12 Prozent zu steigern.

Darüber hinaus wollen wir auch unser Geschäft mit alternativen Anlagen ausbauen. In den kommenden Jahren sehen wir hier ein erhebliches Aufwärtspotenzial – trotz des weltweit verhaltenen Jahresstarts in dieser Anlageklasse. Das Potenzial wird zum einen durch eine grundsätzlich steigende Nachfrage von Privatanlegern getrieben. Zum anderen erwarten wir auch einen Zuwachs aufgrund der wichtiger werdenden Rolle von Vermögensverwaltern bei der Kreditvergabe – Stichwort: Private Credit. Wir verfügen über eine mehr als 50-jährige Erfahrung mit alternativen Anlagen und ein gut etabliertes Infrastruktur- und Immobiliengeschäft. Auf dieser Basis haben wir uns vorgenommen, das verwaltete Vermögen im Bereich Alternatives in den Jahren 2022 bis 2025 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von mehr als 10 Prozent zu steigern.

Ein besonderer Wachstumsbereich, in dem wir unsere starken Fähigkeiten im Bereich Alternatives nutzen werden, ist die Bereitstellung von Risikokapital für die europäische Transformation. Bis zum Jahr 2027 wollen wir privates Kapital in Höhe von bis zu 20 Milliarden Euro mobilisieren, um den Transformationsbedarf in Europa mitzufinanzieren. Zugleich ermöglichen wir dadurch unseren Kunden, in die Weiterentwicklung des Kontinents zu investieren und davon zu profitieren. Den Finanzierungsbedarf für die europäische Transformation möchten wir durch eine Reihe von Investment-Lösungen decken. Die erste dieser Anlagestrategien haben wir im März bereits angekündigt: Sie bietet Investoren – und erstmals auch deutschen Privatanlegern – die Gelegenheit, in europäische Infrastrukturprojekte zu investieren.

In unserem dritten Bereich „Build“ wollen wir Geschäftsfelder mit hohem Potenzial aufbauen. Dazu haben wir uns vor allem langfristige Trends angeschaut und Geschäftsbereiche identifiziert, in denen wir Fähigkeiten für künftiges Wachstum entwickeln wollen. Diese Bereiche erhalten zunächst eine Anschubfinanzierung, bei der erst bei greifbaren Fortschritten weitere Finanzierungstranchen freigegeben werden.

Dabei geht es uns zum einen um den Aufbau von sogenannten API-Fähigkeiten, um Produkte und Dienstleistungen über digitale Plattformen anbieten zu können. Denn Verbraucher wählen ihre Produkte zunehmend über Drittanbieterplattformen aus. Zum anderen wollen wir Produkte auf die Blockchain bringen. Wir sind überzeugt, dass die Zeit für vertrauenswürdige, regulierte Marktteilnehmer gekommen ist, Dienstleistungen auf der Blockchain anzubieten. Deshalb arbeiten wir beispielsweise daran, sogenannte „digitale Zwillinge“ auf den Markt zu bringen, die bestehende Fonds für Kunden mit digitalen Wallets investierbar machen.

Darüber hinaus streben wir an, einen Euro-Stablecoin zu emittieren, also eine digitale Währung, die eins-zu-eins durch den Euro gedeckt ist. Auf mittlere Sicht ist es unsere Vision, selbst zu einem „Tokenizer“ zu werden, also reale und virtuelle Vermögenswerte auf die Blockchain bringen zu können. Diese zusätzliche Dienstleistung halten wir für relevant, weil wir glauben, dass künftig

immer mehr Vermögenswerte auf der Blockchain abgebildet werden. Das eröffnet Chancen für vertrauenswürdige Anbieter wie Ihre DWS.

Als einen ersten wichtigen Schritt in diese Richtung haben wir Ende April bereits eine strategische Allianz mit Galaxy Digital vereinbart. Ziel dieser Allianz ist die Entwicklung digitaler Vermögensverwaltungslösungen in Europa. Gemeinsam wollen wir künftig die Entwicklung von ETPs – also börsengehandelten Produkten – auf bestimmte digitale Vermögenswerte wie Kryptowährungen in Europa vorantreiben. Damit können wir unseren Kunden hoffentlich schon bald einen sicheren Zugang zu digitalen Vermögenswerten über bekannte und vertrauenswürdige Anlagevehikel ermöglichen.

Meine Damen und Herren, damit komme ich zu unserem vierten Bereich: „Reduce“. Um die anstehenden Investitionen in Wachstumsbereiche in Höhe von insgesamt 70 Millionen Euro bis Ende 2024 selbst zu finanzieren, schichten wir finanzielle Ressourcen aus anderen Bereichen der DWS um. Dabei haben wir mehrere Hebel identifiziert, mit denen wir zum einen Kosten sparen können, die sich zum anderen aber nicht übermäßig negativ auf das Geschäft auswirken sollten. Zu den Maßnahmen gehört es, Geschäftsbereiche zu veräußern, Hierarchien in der Organisationsstruktur abzubauen und grundsätzlich die Führungsstruktur zu verschlanken.

Und genau damit haben wir die Umsetzung unserer Strategie auch begonnen. Meine Damen und Herren, seit der letzten Hauptversammlung und insbesondere seit wir unsere weiterentwickelte Strategie im Dezember des vergangenen Jahres bekanntgegeben haben, konnten wir bereits einige wichtige Fortschritte in der Implementierung unserer Strategie erreichen.

So haben wir bereits im ersten Quartal 2023 die wesentlichen Restrukturierungen vorgenommen. In diesem Zusammenhang mussten wir uns auch von rund 15 Prozent unserer Führungskräfte trennen. Das war für alle Beteiligten nicht einfach, aber notwendig. Wir danken allen ehemaligen Kolleginnen und Kollegen für ihren wertvollen Beitrag in ihrer Zeit bei der DWS.

Gleichzeitig haben wir auch die geplanten strategischen Veräußerungen begonnen. Zum einen haben wir die Übertragung unserer digitalen Investmentplattform an unseren strategischen Partner BlackFin abgeschlossen. Da die DWS einen Anteil von 30 Prozent an der neuen Gesellschaft MorgenFund hält, profitieren wir dennoch vom Know-how unseres Partners und den Wachstumschancen des Plattformmarktes. Zum anderen haben wir unser Geschäft mit Lösungen im Private Equity-Bereich an Brookfield Asset Management übertragen.

Auch durch diese Transaktion können wir uns auf die Finanzierung neuer Initiativen konzentrieren. Und zwar in den wichtigsten Bereichen, in denen wir stark sind – im Geschäft mit alternativen Anlagen zum Beispiel bei Real-Assets und im wachsenden Segment Private Credit. Mit Paul Kelly, unserem neuen weltweiten Leiter des Geschäfts mit alternativen Anlagen, konnten wir einen exzellenten Fachmann mit langjähriger Erfahrung unter anderem als Chief Operating Officer beim größten Private-Credit-Anbieter der Welt gewinnen.

Wir haben in den vergangenen 12 Monaten aber nicht nur abgebaut und restrukturiert, sondern konnten zudem wichtige strategische Partnerschaften vereinbaren, um künftige Erträge zu sichern. An erster Stelle steht dabei die Verlängerung unserer strategischen Allianz mit Nippon Life um weitere fünf Jahre. Im Rahmen der strategischen Allianz haben wir mit Nippon Life vereinbart, an der Ausweitung der Vertriebsreichweite und Produktinnovationen zu arbeiten. Daneben haben wir eine lokale strategische Allianz mit KB Asset Management gebildet, dem Vermögensverwalter des größten koreanischen Finanzkonzerns KB Financial Group. Das Ziel der Allianz besteht darin, unsere

jeweiligen Fähigkeiten zu kombinieren, um in der Vermögensverwaltungsbranche in Südkorea gemeinsam Geschäftsmöglichkeiten zu erkennen und bestmöglich zu entwickeln.

Auch bei unserer Transformation zu einem eigenständigen Vermögensverwalter haben wir weitere Fortschritte erzielt. So haben wir in den vergangenen zwölf Monaten beispielsweise Mitarbeiter eingegliedert, die schon bisher Dienstleistungen für uns erbracht haben. Zuletzt waren dies in Indien etwa 600 Mitarbeiter, die nun in DWS-Einheiten angesiedelt sind. Zudem sind wir auch beim Aufbau unserer eigenen IT-Plattform vorangekommen. Sie ist ein wesentlicher Baustein dafür, die DWS als eigenständiger und von der IT der Deutschen Bank weitgehend unabhängiger Vermögensverwalter zu etablieren. So konnten wir beispielsweise nach und nach neue Anwendungen in Betrieb nehmen, die auf die Anforderungen unseres treuhänderischen Geschäfts zugeschnitten sind. In diesem Zusammenhang werden wir – wie bereits vorhin erwähnt – im laufenden Jahr auf einer dualen Plattform operieren, bevor wir dann unser eigenes IT-System scharf schalten können.

Wie zu Beginn erwähnt, haben wir im Bereich Nachhaltigkeit nicht nur unsere organisatorische Aufstellung angepasst, sondern unsere Nachhaltigkeitsstrategie insgesamt zukunftsgerichtet definiert. Lassen Sie mich zunächst zur Aufstellung im Bereich Nachhaltigkeit kommen. Für die neue organisatorische Struktur haben wir sowohl den veränderten Nachhaltigkeitsansatz der Vermögensverwaltungsbranche als auch die sich entwickelnden Bedürfnisse und Wünsche unserer Stakeholder – insbesondere unserer Kunden – berücksichtigt.

Hierbei verfolgen wir einen dreigleisigen Ansatz: Die Nachhaltigkeitsstrategie wird von einem gesonderten Team verantwortet, das an mich berichtet. Die Verantwortung für die Umsetzung der Strategie haben wir in die Geschäftsbereiche übergeben, die in einem sogenannten „Group Sustainability Committee“ als Ausschuss der Geschäftsführung Entscheidungen treffen. Außerdem haben wir als Kontrolleinheit ein Sustainability Oversight Office eingerichtet, das über die Einhaltung der Nachhaltigkeits-Governance im Unternehmen wacht. Diese Anpassungen werden uns helfen, unsere Strategie sowie unsere Prozesse und Kontrollen im Bereich Nachhaltigkeit über unsere gesamte Organisation hinweg weiter konsequent umzusetzen.

Gestatten Sie mir nun, unsere Nachhaltigkeitsstrategie zu umreißen. Als Unternehmen und auch als vertrauenswürdiger Partner unserer Kunden spielen wir eine entscheidende Rolle dabei, den Übergang in eine nachhaltigere Zukunft zu unterstützen. Unsere nun aktualisierte Nachhaltigkeitsstrategie konkretisiert unsere Rolle, Ziele und Prioritäten. Ein besonderer Schwerpunkt liegt dabei auf dem Klimawandel. Denn es gibt wissenschaftlich betrachtet keinen Zweifel: Der Klimawandel stellt eines der größten Risiken für die Menschheit und auch die Weltwirtschaft dar. Wenn wir den Klimawandel eindämmen wollen, muss die globale Gemeinschaft handeln und sich verändern.

Für die DWS gilt: Wir sind zuallererst Treuhänder des Vermögens unserer Kunden. Das uns anvertraute Geld investieren wir im Sinne der Ziele und Interessen unserer Kunden. Dadurch wollen wir – unter angemessener Berücksichtigung von Anlagerisiken und -chancen – langfristige Vermögenswerte schaffen. Dazu gehört auch die Berücksichtigung von Risiken aus dem Klimawandel und von Chancen aus dem Klimaschutz.

Gleichzeitig stehen wir als einer der größten Vermögensverwalter in Europa in der Pflicht, selbst einen positiven Beitrag zur Transformation in eine nachhaltigere Zukunft zu leisten. Das bedeutet, dass wir unsere Marktposition und unseren Einfluss nutzen wollen, um sowohl unsere Kunden als auch vor allem die Unternehmen, in die wir investieren, von der Notwendigkeit dieser Transformation zu überzeugen.

Auf diesem Weg wird es Situationen geben, in denen die Interessen unserer Stakeholder einander widersprechen. Wenn es etwa um den Konflikt zwischen kurzfristiger Energieversorgungssicherheit von Industrie und Haushalten und der notwendigen Dekarbonisierung unserer Gesellschaft geht, wie dies im vergangenen Jahr der Fall war. Oder wenn die Forderung nach einem Ausschluss sogenannter „brauner“ Unternehmen aus dem Investment-Universum mit dem Ansatz kollidiert, diese Unternehmen als aktive Aktionär zu einer nachhaltigen Transformation zu bewegen.

Wir sehen es als Teil unserer Verantwortung an, dazu mit unseren Kunden und der Öffentlichkeit in den Dialog zu treten und derartige Konflikte mit unseren Stakeholdern zu adressieren und Kompromisse zu finden. Langfristig wollen wir zu einer Harmonisierung der Perspektiven beitragen. Unser übergreifendes Ziel ist es, unsere Kunden dabei zu unterstützen, den nachhaltigen Wandel in der Realwirtschaft zu bewältigen. Hierfür stehen wir ihnen mit unserer Anlageexpertise und entsprechenden Lösungen zur Seite.

Um dieses Ziel zu untermauern, haben wir unsere Nachhaltigkeitsstrategie auf drei Prioritäten aufgebaut: 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. Das entspricht unserem Selbstverständnis als verantwortungsbewusster Treuhänder des Vermögens unserer Kunden. Unsere Nachhaltigkeitsbemühungen wurden auch extern gewürdigt. Mit unserem verbesserten CDP-Rating von A- gehören wir inzwischen zum besten Fünftel aller Vermögensverwalter.

Meine Damen und Herren, mit den angestoßenen Maßnahmen und dem Ergebnis im ersten Quartal sind wir auf Kurs, unsere Ziele für das laufende Jahr zu erreichen.

Mit der Bekanntgabe unserer weiterentwickelten Strategie im Dezember des vergangenen Jahres haben wir zudem neue Finanzziele bis zum Jahr 2025 festgelegt. Die angestrebten Wachstumsraten im Bereich Passive inklusive Xtrackers sowie für unsere alternativen Anlagen hatte ich Ihnen bereits genannt. Das für uns wichtigste Ziel aber ist es, 2025 einen Gewinn pro Aktie von 4,50 Euro zu erreichen. Die bereinigte Aufwand-Ertrags-Relation soll dann unter 59 Prozent liegen. Aufgrund von Bruttokosteneinsparungen und durch unsere optimierte Plattform erwarten wir jährliche Effizienzgewinne von rund 100 Millionen Euro ab dem Jahr 2025.

Zudem streben wir ab 2025 eine attraktive Ausschüttungsquote von rund 65 Prozent an. Des Weiteren gehen wir davon aus, dass wir, vorbehaltlich der Kapitalbindung für organische und anorganische Wachstumsinitiativen, im Jahr 2024 eine außerordentliche Dividende von bis zu 1 Milliarde Euro vorschlagen werden.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, eines kann ich Ihnen mit Sicherheit versprechen: Unser Managementteam wird gemeinsam alles dafür tun, diese ehrgeizigen Ziele zu erreichen, um den Unternehmenswert für Sie zu erhöhen!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!