



Hauptversammlung 2021

Mittwoch, 09.06.2021

Q & A

Anita Schneider (Moderatorin): Frage von Andreas Schmidt, SdK

Vielen Dank, Herr von Rohr, für die freundliche Begrüßung. Ja, und auch von meiner Seite erst einmal ein ganz herzliches Willkommen zur DWS Hauptversammlung 2021. Und ich würde sagen, wir starten damit auch direkt in die Q & A. Und die erste Frage geht an Sie, Herr Doktor Wöhrmann. Die Frage kommt von Herrn Andreas Schmidt von der SdK, der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger. Sie lautet: In Bezug auf die Aufwand-Ertrags-Relation hat die DWS im ersten Quartal 2021 hervorragende 60,7 Prozent erreicht, weit unter Ihrem Ziel von 65 Prozent. Er betont, dass er der DWS gratulieren möchte dafür, wie schnell die Aufwand-Ertrags-Relation gesunken ist. Die Frage nun lautet: Rechnen Sie damit, dass diese Relation wieder ansteigt? Und wenn ja, warum? Ging dieser Erfolg vielleicht zu Lasten der Volumen beim Mittelzufluss? Oder müssen Sie sich neue Ziele – zum Beispiel unter 60 Prozent – setzen? Herr Wöhrmann.

Asoka Wöhrmann: Vielen Dank. Unser – sehr geehrter Herr Schmidt, herzlichen Dank für Ihre Glückwünsche zum erfolgreichen Start der zweiten Phase unserer Unternehmensgeschichte als börsennotiertes Unternehmen. Im ersten Quartal 2021 hatten wir bei unseren Erträgen unter anderem durch die positiven Märkte Rückenwind. Dieser hat die Aufwand-Ertrags-Relation positiv beeinflusst. Darüber hinaus haben wir einige Sondereffekte gesehen, die sich im Gesamt-Jahresverlauf nicht wiederholen dürften. Wie in meiner Rede beschrieben, werden wir weiterhin diszipliniert unsere Kosten im Griff halten. Gleichzeitig investieren wir in die Transformation und in das Wachstum der DWS. Dies wird zu einer nicht linearen Entwicklung unserer Aufwand-Ertrags-Relation führen. Mittelfristig halten wir an unserem Ziel einer Aufwand-Ertrags-Relation von 60 Prozent bis Ende 2024 fest, welches wir als nachhaltiges Ziel weiterhin für anspruchsvoll erachten. Der Anstieg der Mittelzuflüsse und die Verbesserung der Aufwand-Ertrags-Relation stehen nicht im Widerspruch zueinander.

Anita Schneider: Nachfrage von Andreas Schmidt, SdK

Vielen Dank, Herr Wöhrmann. Eine Nachfrage zum gleichen Thema richtet sich an Herrn von Rohr: Da die Aufwand-Ertrags-Relation von 65 Prozent im Vergütungssystem als Ziel verankert ist, bedeutet dies nicht quasi ein Kinderspiel für die Geschäftsführung?

Karl von Rohr: Ja, vielen Dank, Herr Schmidt. Das Vergütungssystem für die Geschäftsführung der DWS Group beruht auf einer Vielzahl von Kennziffern und Komponenten, die langfristige, aber auch kurzfristige Ziele abbilden und im Einklang mit den Interessen unserer Anteilseignern und Anteilseigner stehen. Die Aufwand-Ertrags-Relation ist darin ein Bestandteil von vielen und ehrlicherweise, diese zu erreichen, ist und wird auch weiterhin das Ergebnis harter Arbeit unserer Geschäftsführung sein.

Anita Schneider: Frage von Klaus Nieding, DSW

Vielen Dank, Herr von Rohr. Die nächste Frage geht wieder an Sie, Herr Doktor Wöhrmann, und sie kommt von Herrn Klaus Nieding von der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz. Die Frage lautet: Wie ist Ihre Aufwand-Ertrags-Relation im Vergleich zu Ihren Wettbewerbern?

Asoka Wöhrmann: Sehr geehrter Herr Nieding, wie bereits in meiner Rede ausgeführt, konnte die DWS ihre bereinigten Kosten im Vergleich zum Vorjahr um elf Prozent senken. Damit haben wir für das Geschäftsjahr 2020 eine bereinigte Aufwand-Ertrags-Relation von 64,5 Prozent berichten können und unser ursprüngliches Ziel von unter 65 Prozent ein Jahr früher geplant erreicht. Im Vergleich mit unseren Wettbewerbern – ich beziehe mich hier auf einen Durchschnitt der Ergebnisse global agierender börsennotierter Vermögensverwalter für das Gesamtjahr 2020 – ist unsere Profitabilität besser als der Durchschnitt. Über die kommenden Jahre werden wir weiter daran arbeiten, eine wettbewerbsfähige Aufwand-Ertrags-Relation zu generieren und streben bis Ende 2024 eine weitere Verbesserung auf 60 Prozent an.

Anita Schneider: Vielen Dank, Herr Wöhrmann. Bevor wir weiter machen, übergebe ich das Wort noch einmal ganz kurz zurück an Sie, Herr von Rohr.

Karl von Rohr: Ja, ich hatte – ich würde gerne noch nachreichen, dass ab jetzt auch die Möglichkeit besteht, Nachfragen im Portal einzureichen. Also wenn Sie davon Gebrauch machen möchten, das geht ab jetzt.

Anita Schneider: Frage von SdK

Vielen Dank. Dann machen wir weiter mit der nächsten Frage. Diese geht an Sie, Herr Bauer. Die Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger konstatiert, dass man mit der Entwicklung der DWS zufrieden sei. Gerade im Hinblick auf das herausfordernde Umfeld 2020. Trotzdem: In Anbetracht eines hohen Mittelzuflusses in der Branche generell erscheint der SdK speziell im ersten Quartal 2021 der Mittelzufluss von einer Milliarde Euro etwas enttäuschend. Sehen Sie das auch so? Oder gab es Sonderfaktoren, die das verhaltene Wachstum erklären? Herr Bauer.

Manfred Bauer: Vielen Dank. Im ersten Quartal des aktuellen Geschäftsjahres konnten wir an die positive Entwicklung des Vorjahres anknüpfen. Zwar kam es im ersten Quartal zu Abflüssen aus Geldmarktprodukten mit sehr geringen Margen. Deren Funktion als sicherer Hafen verlor für viele institutionelle Anleger angesichts der sich verbessernden Marktbedingungen und Stabilität an Bedeutung. Ohne Geldmarktprodukte verbesserten sich die Nettomittelzuflüsse aber in den ersten drei Monaten dieses Jahres sogar auf fast 10 Milliarden Euro. Das ist der zweithöchste Wert in einem Quartal seit unserem Börsengang.

Anita Schneider: Frage von Andreas Schmidt, SdK

Vielen Dank, Herr Bauer. Und wir machen weiter mit Ihnen, Herr Wöhrmann. Herr Schmidt von der SdK hat eine weitere Frage zum Mittelzufluss: Kam dieser hauptsächlich von neuen Kunden oder haben bestehende Kunden mehr angelegt? Wie können Sie beides in Zukunft erreichen? Sehen Sie ihr vier Prozent jährliches Wachstumsziel in Anbetracht des geänderten Anlageverhaltens einer jüngeren Generation von Investoren nicht als wenig ambitioniert an?

Asoka Wöhrmann: Vielen Dank. Wie in meiner Rede ausgeführt, kamen die Netomittelzuflüsse von rund 30 Milliarden Euro in 2020 sowohl aus bestehenden Kundenbeziehungen als auch von Neukunden. Dieser Erfolg beruhte auf Service, Fonds-Performance, unserer Innovationskraft sowie unserem breiten Produktangebot, das verschiedensten Kundengruppen passgenaue Lösungen eröffnet. Auch in 2021 und darüber hinaus sehen wir in diesen Komponenten den Schlüssel für den zukünftigen Vertriebs Erfolg der DWS. Mit unserer Ambition, jährlich bis 2024 im Durchschnitt über vier Prozent Nettomittelaufkommen zu erzielen, liegen wir am oberen Ende der Wachstumsprognosen für die globale Vermögensverwaltungsbranche.

Anita Schneider: Frage von Andreas Schmidt, SdK

Vielen Dank, Herr Wöhrmann. Damit kommen wir noch einmal zu Ihnen, Herr Bauer. Herr Schmidt fragt weiter: Wie hat sich Ihr Marktanteil in 2020 entwickelt, zum Beispiel bei ESG Investments oder bei passiven Produkten?

Manfred Bauer: Danke. 2020 war für die DWS ein erfolgreiches Jahr. Insbesondere nachhaltige Anlagen sowie passive Produkte standen bei unseren Kunden im Fokus. Bei nachhaltigen Produkten unterscheiden sich die Ansätze zur Klassifizierung noch deutlich zwischen Vermögensverwaltern, Regionen und Datenanbietern. Betrachten wir aber zum Beispiel die Daten des Anbieters Broadridge, haben wir den Marktanteil unseres global verwalteten ESG-Vermögens im Publikums-Fonds-Geschäft 2020 im Vergleich zu 2019 steigern können und uns von Platz 13 auf Platz 11 verbessert. Im europäischen Geschäft mit ETF-Produkten sind wir die Nummer 2 und konnten unseren Marktanteil zuletzt weiter ausbauen.

Anita Schneider: Frage von SdK

Herr Bauer, vielen Dank. Die nächste Frage geht nochmal an Sie, Herr Doktor Wöhrmann. Die SdK möchte darüber hinaus wissen: Wie viel Prozent der neuen Gelder aktuell in ETFs fließen. Wann schätzen Sie, dass der Anteil der ETFs im Bestand mehr als 50 Prozent ausmacht? Haben Sie dafür die Kostenstrukturen oder geht dann die Aufwand-Ertrags-Relation wieder nach oben?

Asoka Wöhrmann: Vielen Dank. Unser passives Geschäft war im Geschäftsjahr 2020 sehr erfolgreich und generierte insgesamt Nettomittelzuflüsse in Höhe von 17 Milliarden Euro. Börsengehandelte Indexfonds, also ETFs, hatten hier den größten Anteil. Auch hier sehen wir eine anhaltend positive Entwicklung mit weiteren Nettomittelzuflüssen im Bereich der passiven Anlagen von 7,4 Milliarden Euro im ersten Quartal 2021. Als Teil unserer Unternehmensstrategie werden wir in diesem Segment in weiteres Wachstum investieren und erwarten über die nächsten Jahre daher einen Anstieg des Anteils des passiven verwalteten Vermögens. Aufgrund verschiedener Faktoren, die außerhalb unserer Kontrolle liegen, wie beispielsweise die Marktentwicklung, ist es für uns allerdings schwer abzuschätzen, ob und wann unser passives Geschäft die Schwelle von 50 Prozent als Anteil des verwalteten Vermögens überschreiten wird. In Bezug auf unsere Kostenstruktur hat die Entwicklung der vergangenen Jahre sehr deutlich gezeigt, dass passive Anlagen und Profitabilität nicht im Widerspruch zueinander stehen. Und auch während der Anteil der passiv verwalteten Vermögen bei der DWS stark gestiegen ist, haben wir unsere Aufwand-Ertrags-Relation signifikant gesenkt.

Anita Schneider: Frage von Andreas Schmidt, SdK

Vielen Dank, Herr Wöhrmann. Und damit kommen wir auch wieder zu Herrn Bauer. Eine weitere Frage von Herrn Schmidt von der SdK lautet: Sind die Margen bei aktiven ESG-Anlagen für Sie eher über oder unter dem Konzerndurchschnitt? Wie viel Prozent des Mittelzuflusses geht aktuell in ESG-Anlagen? Haben Sie dafür eine Zielgröße, die Sie erreichen wollen?



Manfred Bauer: Im ersten Quartal haben wir circa 4 Milliarden Euro an Nettomittelzuflüssen in ESG-Anlagen verzeichnet. Unser Ziel ist es, sowohl die Anzahl der Artikel-8- und -9-Fonds gemäß der erwähnten Offenlegungsverordnung als auch den Anteil der ESG-Anlagen am gesamten verwalteten Vermögen der DWS deutlich zu erhöhen. Dies wird zum einen durch die Auflage neuer und innovativer ESG-Produkte erreicht, zum anderen durch die Umwandlung traditioneller Produkte in ESG-Strategien.

Von den insgesamt 30 Milliarden Euro Nettomittelzuflüssen in 2020 entfielen 9 Milliarden Euro auf nachhaltige Anlagen, das entspricht einem Anteil von 30 Prozent. Für das Gesamtjahr 2020 lag die Marge bei aktiv verwalteten ESG-Produkten, ausgenommen Geldmarktprodukte, bei 32 Basispunkten. Dies ist leicht höher als unsere durchschnittliche Management-Gebührenmarge von 28 Basispunkten für das Jahr 2020. Der Trend aus 2020 bestätigt sich auch in den ersten Monaten 2021, auch nach der Einführung neuer Branchenstandards in Europa durch die Offenlegungsverordnung. Im ersten Quartal haben wir circa 4 Milliarden Euro an Nettomittelzuflüssen in ESG-Anlagen verzeichnet. Unser Ziel ist es, sowohl die Anzahl der Artikel 8 und 9 Fonds gemäß den erwähnten Offenlegungsverordnung als auch den Anteil der ESG-Anlagen am gesamten verwalteten Vermögen der DWS deutlich zu erhöhen. Dies wird zum Einen durch die Auflage neuer und innovativer ESG-Produkte erreicht, zum Anderen durch die Umwandlung traditioneller Produkte in ESG-Strategien.

Anita Schneider: Herr Bauer, vielen Dank! Und wir bleiben bei Ihnen: Andreas Schmitz findet die ESG-Ausrichtung der DWS sehr gut. Aber mit einem neutralen Blick von außen fehlt ihm der Markenkern bei der DWS. Stehen Sie für ESG oder für langjährige und solide Performance oder für maßgeschneiderte Fonds? Was tun Sie, um ein stärkeres Profil zu haben?

Manfred Bauer: Vielen Dank. Langjährige solide Performance und ESG stehen nicht im Widerspruch. Vielmehr geht es uns darum, nachhaltiges Handeln zu fördern und gleichzeitig unseren Kundinnen und Kunden die bestmögliche Performance zu bieten. Die Performancedaten vieler unserer aktiv gemanagten Fonds zeigen, dass dies möglich ist. Der Markenkern der DWS als treuhänderischer Vermögensverwalter basiert auf einer starken Investment-Expertise in drei Produktlinien. Die Nachhaltigkeit bereichert diesen Kern. Und das bildet die Basis für unser Handeln als institutioneller Anleger im Dialog mit Unternehmen, in die wir investieren.

Anita Schneider: Herr Bauer, vielen Dank! Herr Dr. Wöhrmann, Sie dürfen wieder! Die Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger sieht die Wettbewerber der DWS im Bereich ESG klarer positioniert. Müssten Sie nicht eigene Standards setzen, die so hoch sind, dass die meisten Ihrer Wettbewerber diese nicht erfüllen können, und diese Standards dann auch aggressiv nach außen kommunizieren? Was wären geeignete Mittel dafür?

Asoka Wöhrmann: Vielen Dank. Wir wollen ESG zum Standard und Kern unseres Handelns als Treuhänder und Unternehmen machen. Dabei werden wir nicht nur das tun, was regulatorisch erforderlich ist, sondern wir wollen das Richtige tun – auch wenn wir darüber hinausgehen müssen, was uns von den Regulatoren vorgegeben wird. Deshalb haben wir unter anderem folgende Maßnahmen eingeleitet: Wir haben uns als Gründungsmitglied der

Net Zero Asset Managers Initiative dem Ziel verschrieben, CO₂-Emissionen auf null herunterzufahren. Um unseren Einfluss für mehr Nachhaltigkeit zu maximieren, entwickeln wir unser aktives Engagement mit Unternehmen weiter. Wir stellen unseren Investmentprozess konsequent auf die Einbindung von ESG-Kriterien um. Und: Wir werden die Entwicklung neuer Produktinitiativen in 2021 standardmäßig auf ESG ausrichten. Derzeit herrscht im Markt noch ein sehr heterogenes Bild. Die bisherigen Regularien sind zum Teil wenig konkret. Wir rechnen in Zukunft mit strengeren regulatorischen Anforderungen. Daher definieren wir unsere ESG-Standards heute bereits konservativ.

Anita Schneider: Herr Wöhrmann, vielen Dank! Damit kommen wir jetzt als Nächstes zu Ihnen, Herr Kreuzkamp. Tilman Massa vom Dachverband der Kritischen Aktionärinnen und Aktionäre möchte von Ihnen wissen, inwieweit und mit welchen Ansätzen und Kriterien ESG-Aspekte bei der Aktienauswahl berücksichtigt werden, die von künstlicher Intelligenz unterstützt sind.

Stefan Kreuzkamp: Danke schön. Sehr geehrter Herr Massa, im ersten Quartal 2021 haben wir ein erstes Fondsprodukt auf den Markt gebracht, das künstliche Intelligenz bei der Aktienauswahl nutzt. Bei diesem Fonds setzen wir die DWS-ESG-Investmentstandards um. Dabei kommt die hauseigene ESG-Datenbank zum Einsatz, die sich aus internen und externen Datenquellen speist.

Anita Schneider: Herr Kreuzkamp, vielen Dank! Damit kommen wir jetzt zu einer weiteren Frage an Herrn Dr. Wöhrmann. Ein Aktionär, der namentlich nicht genannt werden möchte, stellt mehrere Fragen zur Lage der Menschenrechte in Fernost. Wie beurteilen Sie die Lage der Menschenrechte in China? Wie beurteilen Sie den Einfluss, der durch die Verletzung der Menschenrechte auf deutsche Großunternehmen besteht? Welche Möglichkeiten haben deutsche Unternehmen, positiven Einfluss auf die Lage in China zu nehmen? Inwieweit machen Sie diesen Einfluss geltend? Tun Sie aus Ihrer Sicht genug? Wie beurteilen Sie den Einfluss deutscher Unternehmen auf die deutsche und europäische Politik in China-Angelegenheiten? Inwieweit berücksichtigen Sie bei Anlageentscheidungen – ähnlich wie Sie das zu Umweltaspekten ausführen – auch die Haltung und das Handeln von Unternehmen in dieser Hinsicht? Können Sie das am Beispiel von Adidas näher beleuchten?

Asoka Wöhrmann: Vielen Dank! In der Beurteilung der Menschenrechtsslage in China schließt sich die DWS der offiziellen Einschätzung des Auswärtigen Amts an. Wir betrachten das Thema ESG zudem in allen Facetten so wie global. Schwere und schwerste Menschenrechtsverstöße, Umweltdelikte oder auch Fälle von kritikwürdiger Unternehmensführung sind unweigerlich Anlass für uns, geplante oder bestehende Investitionen gesondert zu prüfen. Nur, wenn die DWS eine reelle Chance sieht, durch aktiven Dialog mit dem Unternehmen die Situation merklich zu verbessern, halten wir am Investment fest. Fehlt es an solchen Anknüpfungspunkten oder führen die Gespräche nicht zu einer Verbesserung, wird das Unternehmen aus unserem Anlageuniversum ausgeschlossen. Die Vielzahl der Unternehmensdialoge, die die DWS beispielsweise zum Thema Menschenrechte führt, ist im jährlich publizierten *Active Ownership Report* auf unserer Webseite einsehbar. Zu individuellen Dialogen mit einzelnen Unternehmen können wir uns leider nicht äußern und bitten hier um Verständnis.

Anita Schneider: Vielen Dank, Herr Dr. Wöhrmann! Und damit kommen wir als Nächstes

wieder zu Ihnen, Herr Kreuzkamp. Herr Massa vom Dachverband der Kritischen Aktionärinnen und Aktionäre referenziert die Rede von Asoka Wöhrmann, in der er davon sprach, dass für das nachhaltige Handeln der DWS der direkte Austausch mit Unternehmen zentral sei, und er fragt: Wie viele Unternehmensdialoge führen Sie derzeit, und was sind Ihre bisherigen Erfahrungen und Ergebnisse? Gab es auf Grundlage Ihrer neuen ESG-Bewertungssysteme und des Dialogs mit Unternehmen bereits Ausschlüsse aus Ihrem Anlageuniversum? Herr Kreuzkamp!

Stefan Kreuzkamp: Vielen Dank. Der Austausch mit investierten Unternehmen ist integraler Bestandteil unseres Investmentprozesses. Wir bewerten Unternehmen einzeln und versuchen, sie im direkten Dialog in Bezug auf verschiedene Nachhaltigkeitsfaktoren zu verbessern. Zusätzlich zum regelmäßigen Austausch unserer Portfoliomanager mit Vorständen der investierten Unternehmen führten wir in 2020 entsprechend mit 353 Unternehmen insgesamt 454 Engagements mit Schwerpunkt Umwelt, Soziales beziehungsweise Unternehmensführung durch. Seit Anfang dieses Jahres haben wir bereits mit über 140 Unternehmen über 170 solcher Engagements durchgeführt. Die meisten unserer Portfoliounternehmen reagieren positiv und stehen unserem kritisch-konstruktiven Austausch aufgeschlossen gegenüber. In Fällen, in denen wir keine Fortschritte erkennen können, setzen wir unsere Stimmrechte entsprechend ein oder äußern uns auch öffentlich im Rahmen der jeweiligen Hauptversammlung kritisch zu ausbleibenden Veränderungen. Wenn die Bemühungen nicht fruchten, schließen wir diese Unternehmen aus unserem Anlageuniversum aus. Bis einschließlich Mai 2021 kamen wir in einzelnen Fällen zu dem Entschluss, dass die Nachhaltigkeitsrisiken dieser Investments überwiegen. Somit wurde eine Veräußerung der Bestände in Publikumsfonds, die dem *Smart-Integration*-Prozess unterliegen, umgesetzt. In diesen Fällen erkannte die DWS wenig Potenzial, im Unternehmensdialog wichtige Nachhaltigkeitsfaktoren zu verbessern. In diese Entscheidungen flossen unter anderem die Einschätzungen der DWS-Anlageexperten, Informationen unserer ESG-Datenbank oder auch Erkenntnisse aus den Dialogen mit den Unternehmen ein. Diese veräußerten Firmen kamen überwiegend aus den Bereichen Öl und Gas, Bergbau, Energie und Versorgung. Weitergehende Informationen zu unseren Erfahrungen und Ergebnissen können außerdem in unserem öffentlich verfügbaren *Active-Ownership*-Bericht nachvollzogen werden.

Anita Schneider: Herr Kreuzkamp, vielen Dank! Und wir bleiben bei Ihnen und bei demselben Thema. Herr Massa fragt weiter: Wie viele Unternehmen in Ihrem Anlageuniversum bedroht der Ausschluss aktuell? Um welche handelt es sich, und bis wann müssen die Verbesserungen nachgewiesen sein?

Stefan Kreuzkamp: Danke. Da wir im Zuge der Einführung des *Smart-Integration*-Ansatzes bereits entsprechende Bereinigungen unseres Anlageuniversums vorgenommen und Unternehmen ausgeschlossen haben, überprüfen wir aktuell lediglich 10 Unternehmen wegen Geschäftsrisiken aus dem Klimawandel sowie Verstößen gegen internationale Nachhaltigkeitsstandards.

Anita Schneider: Herr Kreuzkamp, vielen Dank! Wir bleiben weiterhin bei Ihnen. Tilman Massa interessiert auch, ob im Rahmen Ihrer neuen ESG-Kriterien auch eine konkrete Änderung in Bezug auf Rüstungsunternehmen geplant ist. Wenn ja: Wie sieht diese aus?

Stefan Kreuzkamp: Für die EWS gilt die auf unserer Website öffentlich einsehbare Richtlinie

zum Umgang mit kontroversen Waffen. Unsere ESG-Fonds schließen bereits jetzt Unternehmen aus, die einen Umsatzanteil von mehr als fünf Prozent in Rüstungsaktivitäten aufweisen. Daher ist keine Änderung dieser Richtlinie geplant. Generell fordern wir von allen Unternehmen eine angemessene Offenlegung, erhöhte Transparenz und eine klare Strategie rund um kontroverse Waffensysteme – auch vor dem Hintergrund des Verbotsvertrages über Atomwaffen von Januar 2021.

Anita Schneider: Vielen Dank, Herr Kreuzkamp! Wir bleiben weiterhin bei Ihnen. Herr Nieding vom DSW fragt: Wie weit sind Sie mit Ihren Bestrebungen vorangeschritten, eine *Scorecard* für nachhaltige Anlagen einzuführen, und wie verhalten Sie sich zukünftig bei Investitionen in Firmen der Öl-, Kohle- oder Rüstungsindustrie? Achten Sie bei Investitionen im Automobilsektor darauf, ob das jeweilige Unternehmen noch auf den Verbrennungsmotor oder bereits auf Techniken wie Elektro- oder Wasserstoffmotoren setzt?

Stefan Kreuzkamp: Anfang diesen Jahres haben wir beschlossen, alle neuen Produktinitiativen standardmäßig nachhaltig auszurichten. Dabei nutzt die DWS eine Reihe externer ESG-Datenanbieter, um die Nachhaltigkeit von Unternehmen zu messen. Diese Daten fließen in unsere hauseigene ESG-Datenbank ein. Die daraus resultierende Bewertung beinhaltet unter anderem Geschäftsrisiken aus dem Klimawandel. Wir achten darauf, inwieweit Unternehmen bereits heute in erneuerbare Energien investieren beziehungsweise ihre Produktpalette auf neue Technologien umstellen.

2020 und 2021 wurde, wie zuvor bereits ausgeführt, für eine Vielzahl aktiv verwalteter Publikumsfonds ein standardisierter Prüfprozess eingeführt, der bei Emittenten mit sehr hohem Geschäftsrisiko aus dem Klimawandel analysiert, ob das Unternehmen im Dialog zu nachhaltigerem Handeln bewegt werden kann oder aus unserem Anlageuniversum ausgeschlossen werden soll. Für ESG-Fonds der DWS haben wir die Grenzen für Kohleumsätze ab dem 1. Januar 2021 von 25 Prozent auf 15 Prozent gesenkt. Wie beschrieben sind Firmen, die einen Umsatzanteil von mehr als 5 Prozent aus der Rüstungsindustrie erzielen, für unsere dedizierten ESG-Fonds nicht erwerbbar.

Anita Schneider: Herr Kreuzkamp, vielen Dank für diese Ausführungen! Und damit kommen wir noch mal zu Herrn Dr. Wöhrmann. Der Dachverband der Kritischen Aktionärinnen und Aktionäre möchte von Ihnen wissen: Haben Sie einen konkreten Plan, wie und bis wann Sie Ihr Anlageuniversum entsprechend klimaneutral umstrukturiert haben wollen?

Asoka Wöhrmann: Vielen Dank! Um unser Ziel in Bezug auf *Net Zero* umzusetzen, haben wir eine DWS-übergreifende Initiative gestartet. Im ersten Schritt haben wir unsere operative CO₂-Ausgangsbasis erhoben und wichtige Erkenntnisse zu CO₂-intensiven Sektoren und Investments erlangt. Unsere *Net-Zero*-Zwischenziele für 2030 werden wir noch vor Ende des Jahres und dann fortan in unserem jährlichen Klimabericht veröffentlichen. Auch wenn der geplante Zeitrahmen in weiter Ferne scheint, so sind wir uns bewusst, dass wir bereits heute handeln müssen, um unseren Beitrag zu einem gesamtwirtschaftlichen *Net Zero* zu leisten. Uns steht ein umfassender Transformationsprozess bevor, den wir nur gemeinsam mit unseren Kunden, investierten Unternehmen und Regulatoren schaffen können. Das ist unser Beitrag zur grünen Industrialisierung.

Anita Schneider: Vielen Dank, Herr Wöhrmann! Und wir bleiben bei dem Thema, wir wechseln aber zu Herrn Kreuzkamp. Herr Massa fragt weiter: Wie übersetzt sich Ihr

Anspruch, ein klimaneutrales Anlageuniversum zu erreichen, in konkrete Forderungen an Unternehmen beziehungsweise Divestments? Welche Kriterien und Zielvorgaben stellen Sie insbesondere Unternehmen der Kohle-, Öl- und Gasindustrie, Herr Kreuzkamp?

Stefan Kreuzkamp: Danke schön. Als Treuhänder wählen wir Kapitalanlagen nicht nur nach finanziellen, sondern auch nach nichtfinanziellen Kriterien aus. Generell spielen verschiedene Parameter für unsere Investmententscheidungen eine besondere Rolle. Dazu zählt ganz zentral der Klimawandel. Unternehmen der von Ihnen genannten Branchen stehen vor der großen Herausforderung, ihre Geschäftsmodelle in eine CO₂-neutrale Gesellschaft zu überführen. Konkret fordern wir Pläne zur Reduzierung von Treibhausgasemissionen, Erhöhung von kohlenstoffarmen Aktivitäten oder Klimalösungen sowie die explizite Verankerung dieser Ziele in der Vergütung von Führungskräften.

Anita Schneider: Herr Kreuzkamp, vielen Dank! Wir kommen wieder zu Ihnen, Herr Wöhrmann. Ebenfalls von Herrn Massa kommt die folgende Frage: In dem neuen Netto-Null-Emissionsszenario der Internationalen Energieagentur (IEA) legt diese einen am Pariser Abkommen orientierten globalen Pfad zur Dekarbonisierung dar. Laut IEA besteht in diesem Netto-Null-Energiepfad kein Bedarf an Investitionen in neue fossile Brennstoffversorgung mehr. Ist die DWS bereit, einen solchen Schritt mitzugehen, Herr Wöhrmann?

Asoka Wöhrmann: Vielen Dank! Im Mai hat die Internationale Energieagentur das lang erwartete 1,5-Grad-Celsius-Szenario veröffentlicht. Wir begrüßen diese Entwicklung ausdrücklich. Wie bereits erwähnt, stellt die mit dem Klimawandel verbundene Transformation eine der dringlichsten Herausforderungen unserer Generation dar. Wir als Vermögensverwalter sind in einer Schlüsselposition, die Wirtschaft in dieser grünen Industrialisierung zu begleiten.

Anita Schneider: Herr Wöhrmann, vielen Dank! Wir bleiben auch in diesem Themenspektrum, wir kommen aber noch mal zu Herrn Kreuzkamp. Der Dachverband der Kritischen Aktionärinnen und Aktionäre möchte von Ihnen jetzt wissen: Bis wann können Sie ein klares Enddatum für Kohle-, Erdöl- und Erdgasinvestitionen für aktiv von Ihnen gemanagte Fonds festlegen?

Stefan Kreuzkamp: Danke schön. Wie bereits erläutert, arbeiten wir mit diesen Emittenten im direkten Dialog zusammen. Wir schließen nicht von vornherein ganze Branchen aus, sondern analysieren Unternehmen einzeln, um Verbesserungspotenziale zu erkennen. Ein klares Enddatum für Investitionen in die genannten Sektoren können wir derzeit noch nicht festlegen. Wir arbeiten jedoch mit großer Sorgfalt an konkreten Schritten und Zielen, und unsere ESG-Fonds schließen bereits heute Unternehmen aus, die einen gewissen Anteil Ihres Umsatzes aus Kohleförderung oder Kohleverstromung erzielen.

Anita Schneider: Vielen Dank, Herr Kreuzkamp! Spannendes Thema – wir bleiben auch dabei, wir gehen aber noch einmal zu Herrn Wöhrmann. Tilman Massa stellt außerdem fest, dass die IEA vor Investitionen in neue Kohle-/Bergbauprojekte einschließlich Erweiterungen sowie vor der Erschließung neuer Öl- und Gasfelder ausdrücklich warnt. Wird die DWS die neuen Szenarien aus dem IEA *Net Zero 2050* in die Klimarisikoanalyse einbeziehen?

Asoka Wöhrmann: Vielen Dank, Frau Schneider, und vielen Dank, Herr Massa. In unserem Klimabericht 2020 haben wir unsere Portfolios bereits entlang verschiedener klimarelevanter

Methoden analysiert, unter anderem auf Grundlage des „deutlich unter zwei Grad Celsius“-Szenarios der IEA. Wir werden diese Analysen regelmäßig weiterentwickeln, um die jeweils aktuellen wissenschaftlichen Erkenntnisse angemessen zu reflektieren.

Anita Schneider: Herr Wöhrmann, vielen Dank! Wir kommen jetzt noch einmal zu Herrn Kreuzkamp und zu einer sehr ausführlichen Frage. Der Dachverband der Kritischen Aktionärinnen und Aktionäre stellt eine Reihe von Fragen in Bezug auf dem russischen Konzern Norilsk Nickel, kurz Nornickel, dem zahlreiche Umweltkatastrophen sowie Fälle von Missachtung indigener Rechte vorgeworfen werden. Inwiefern und in welchem Umfang ist die DWS an Nornickel aktuell beteiligt? Welche Risiken waren der DWS vor Beginn der Geschäftsbeziehung mit Nornickel bekannt? Welche Argumentation gab der DWS das Vertrauen, dass Nornickel ein vertrauenswürdige Unternehmen sei? Welche konkreten Maßnahmen und Recherchen hinsichtlich der Einhaltung internationaler Sozial- und Umweltstandards hat die DWS durchgeführt, da Nornickel in einem ökologisch sensiblen Gebiet und in einer Region tätig ist, in der indigene Völker leben? Welche Maßnahmen hat die DWS nach den katastrophalen Umwelt- und Menschenrechtsauswirkungen der Aktivitäten von Nornickel in der Arktis ergriffen, um auf Nornickel einzuwirken, die Auswirkungen zu mildern und weitere Umweltschäden und Menschenrechtsverletzungen vor Ort zu verhindern? Gibt es derzeit einen Dialogprozess mit Nornickel in Bezug auf die Themen ESG und Nachhaltigkeit beziehungsweise ist ein solcher geplant? Falls ja: Welche konkreten Themen sind Teil des Dialogs? Falls nein: Aus welchen Gründen halten Sie einen Dialog für nicht nötig? Gibt es klare Kriterien, wann beziehungsweise zu welchen konkreten Umständen DWS die Aktien von Nornickel verkaufen würde, sollte das Unternehmen nicht zügig deutliche Verbesserungen in der Umweltbilanz und der Achtung indigener Rechte vorweisen können? Herr Kreuzkamp, was sagen Sie dazu?

Stefan Kreuzkamp: Danke schön. Ganz im Sinne des zuvor beschriebenen *Smart-Integration*-Prozesses befinden wir uns mit dem Nornickel-Konzern bereits seit zwei Jahren in einem andauernden Dialog. Adressiert wurde ganz konkret das Management von Umweltrisiken. Aufgrund des nicht erkennbaren Fortschritts wurden die Bestände in Nornickel deutlich reduziert. In passiven Anlagevehikeln, mit denen wir eine Benchmark oder einen Index nachbilden, ist das nicht möglich. In unserer *Engagement*-Datenbank halten wir den Status fest und berichten regelmäßig in unseren *Active Ownership Reports*. Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass die DWS sich nicht zu weiteren Details einzelner Unternehmen äußern kann.

Anita Schneider: Herr Kreuzkamp, vielen Dank dafür! Und jetzt kommen wir zu Herrn Wöhrmann und schauen ein bisschen in die Zukunft, denn Herr Nieding von der DSW fragt nach, welche Trends sich Ihrer Meinung nach bei künftigen Investitionen abzeichnen und welche Strategie Sie hierbei verfolgen. Bitte geben Sie eine Zwei-Jahres-Prognose bezüglich der weitergehenden Entwicklung Ihrer Branche an.

Asoka Wöhrmann: Vielen Dank! Wie bereits in meiner Rede ausgeführt, stehen wir am Anfang Jahrzehnts des Umbruchs. Niedrigzinsen, Digitalisierung, die globale Vermögensverschiebung Richtung Asien sowie die anlaufende grüne Industrialisierung werden auch die Vermögensverwaltungsbranche prägen. Unsere Strategien, um in der Zukunft erfolgreich zu bleiben und eine führende Rolle im globalen Vermögensverwaltungsgeschäft einzunehmen, beruht dabei auf der weiteren Erneuerung der DWS sowie fokussierte

Investitionen in Wachstum. Dies umfasst sowohl organische Initiativen als auch – wann auch immer es von Mehrwert für unsere Aktionärinnen und Aktionäre ist – die Wahrnehmung anorganischer Optionen. Dabei müssen diese Optionen klare Kriterien erfüllen und unser bestehendes Produktangebot oder Vertriebsnetz erweitern sowie kulturell kompatibel sein. Nach der globalen Pandemie dürfte die Konsolidierungswelle in der Vermögensverwaltungsbranche wieder an Schwung gewinnen.

Anita Schneider: Herr Wöhrmann, vielen Dank! Wie bleiben auch bei Ihnen, schauen ein bisschen in den passiven Bereich. Andreas Schmidt von der SdK sieht hier nach wie vor eine Konsolidierung des Marktes speziell im Bereich der passiven Investments. Wenn wir die Übernahme von *Luxor* als Maßstab nehmen, welchen Wert hätte dann Ihr passives Geschäft? Würden Sie bei solch hohen Preisen über Zukäufe nachdenken, oder bevorzugen Sie dann ein organisches Wachstum? Würden Sie eher Kunden und Volumen kaufen oder eher Technologien und Marktzugang, Herr Wöhrmann?

Asoka Wöhrmann: Vielen Dank! Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir an dieser Stelle keine Teilwertbetrachtung unseres integrierten, diversifizierten Unternehmens vornehmen können. Unser Passivgeschäft zeichnet sich durch enorme Produktstärke und die Innovationskraft aus, insbesondere bei ETFs. Auf dieser Grundlage verzeichnen wir eine starke Dynamik in unserem Passivgeschäft mit Nettomittelzuflüssen von rund 17 Milliarden Euro im Jahr 2020 sowie 7,4 Milliarden Euro allein im ersten Quartal diesen Jahres. Bei beiden Werten liegt unser Anteil an den Nettomittelzuflüssen im europäischen ETF-Markt über unserem Marktanteil am verwalteten ETF-Vermögen. Dieses organische Wachstum im Passivgeschäft ist Kernbestandteil unserer strategischen Ausrichtung. Was die Konsolidierung in der *Asset-Management*-Branche allgemein angeht, haben wir stets betont, aktiv daran teilnehmen zu wollen, und das gilt unverändert – ebenso wie die bereits genannten Kriterien, nach denen wir anorganische Optionen bewerten.

Anita Schneider: Sehr interessant, Herr Wöhrmann; vielen Dank! Wir bleiben auch bei Ihnen und kommen zu einer weiteren sehr spannenden Frage von der SdK, und die lautet: Lassen sich unter einem Dach zwei verschiedene Kulturen steuern? Arbeitsintensiv auf der einen Seite und schlank und *lean* auf der anderen? Wäre eine Trennung in zwei komplett getrennte Gesellschaften sinnvoll und vorstellbar?

Asoka Wöhrmann: Vielen Dank! Unser globaler Aufsatz mit einem umfassenden Produktangebot über alle Anlageklassen in aktive, passive und alternative Strategien hinweg ermöglicht es uns, unseren Kundinnen und Kunden individuell passende Lösungen anzubieten. Dies ist nahezu ein Alleinstellungsmerkmal, das uns von vielen Wettbewerbern unterscheidet. Dabei definieren wir innerhalb der DWS klare Funktionen und Rollen entlang der gesamten Wertschöpfungskette, die Gemeinsamkeiten als auch Unterschiede abhängig vom jeweiligen Geschäftsbereich reflektieren. Dies ermöglicht uns eine effiziente und effektive Steuerung unseres globalen Betriebs unter einem gemeinsamen Dach.

Anita Schneider: Vielen Dank, Herr Wöhrmann! Wir bleiben bei Ihnen. Die Deutsche Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz fragt Sie: Wenn erneut eine weltweite Krise wie beispielsweise ein Krieg oder eine erneute Pandemie ausbricht, wie haben Sie sich auf so eine Situation vorbereitet? Haben Sie unter diesen Gesichtspunkten Ihr Geschäftsmodell einmal grundlegend auf den Prüfstand gestellt? Wenn ja, zu welchem Ergebnis sind Sie denn dabei

gekommen?

Asoka Wöhrmann: Vielen Dank. Die Corona-Pandemie war sowohl wirtschaftlich als auch gesellschaftlich sehr herausfordernd. Die DWS hat es in sehr kurzer Zeit geschafft, fast 100 Prozent der Mitarbeiter mit der notwendigen IT-Infrastruktur auszustatten, um die Arbeit von zu Hause zu ermöglichen und unseren treuhänderischen Auftrag ohne Unterbrechung zu erfüllen. Zudem haben sich unsere Krisenpläne bewährt. Dessen ungeachtet haben wir unser Krisenmanagement fortlaufend überarbeitet und den neuen Gegebenheiten angepasst. Darauf basierend evaluieren wir im engen Austausch mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern mögliche und notwendige Anpassungen des laufenden Betriebs sowie bei eventuellen Krisenfällen für die Zukunft. Angesichts der fortschreitenden Digitalisierung werden wir neue Technologien in Betracht ziehen und in den laufenden Geschäftsbetrieb integrieren, wie zum Beispiel die Interaktion mit unseren institutionellen Kunden, Vertriebspartnern und investierten Unternehmen.

Anita Schneider: Herr Wöhrmann, vielen Dank! Damit kommen wir zu Ihnen noch einmal, Herr Bauer. Ebenfalls von der DSW kommt die Frage, ob durch die zunehmende Digitalisierung Cyberangriffe zu Technologieversagen, Sicherheitsverstößen, unerlaubtem Zugriff, Verlust oder Zerstörung von Daten oder einem Ausfall von Diensten führen könnten. Wie werden Sie den daraus resultierenden gestiegenen Anforderungen gerecht, Herr Bauer?

Manfred Bauer: Danke sehr. Cyberangriffe und die damit verbundenen Risiken nehmen wir sehr ernst. Daher arbeiten wir kontinuierlich innerhalb unseres Hauses sowie auch mit unseren wichtigsten Dienstleistern für IT und Informationssicherheit zusammen, um die Widerstandsfähigkeit der DWS gegen die Cyberangriffe sicherzustellen. Wir beobachten und analysieren die aktuellen Bedrohungen in Zusammenarbeit mit nationalen und internationalen Organisationen, global aktiven Informationssicherheitsdienstleistern und passen die Sicherheitskonzepte und entsprechenden Abwehrmaßnahmen kontinuierlich an. Dies beinhaltet auch die Modernisierung der eingesetzten Technologien. Weitere Maßnahmen, die zur Abwehr und zur Begrenzung möglicher Folgen beitragen, sind zum Beispiel klare Regeln und Verfahren, regelmäßige Schulung der Mitarbeiter, Eindämmungs-, Sicherungs- und Wiederherstellungskonzepte sowie detaillierte Nachbetrachtungen von relevanten Vorfällen.

Anita Schneider: Herr Bauer, vielen Dank! Wir kommen zu Ihnen, Herr Wöhrmann, und zu einem neuen Themenkomplex. Andreas Schmidt von der SdK fragt Sie: Wie weit sind Sie mit der Loslösung von der Deutschen Bank? Sind Sie bereits IT-mäßig unabhängig? Bisher zahlen Sie 101 Millionen Euro pro Jahr als *Service Fee* an die Deutsche Bank. Rechnen Sie hier mit deutlichen Ersparnissen, wenn Sie die Leistungen intern erbringen, und wann wird das soweit sein? Stimmt dem die Deutsche Bank zu, da ja damit ihrer Muttergesellschaft auch wichtige Einnahmen entgehen?

Asoka Wöhrmann: Vielen Dank! Die Transformation unserer Plattform zielt auf die Implementierung einer DWS-eigenen Technologieplattform. Das Projekt ist in vollem Gang; sie ist als mehrjähriges Programm in Zusammenarbeit mit der Deutschen Bank aufgesetzt. Ziel ist es, eine Technologieplattform zu kreieren, die geeignet ist, unsere Strategie während der zweiten Phase unserer Geschichte als börsennotiertes Unternehmen zu unterstützen. In dieser Phase werden, wie ich bereits in meiner Rede beschrieben habe, moderne Technologien und digitale Entwicklungen von zentraler Bedeutung sein. Voraussichtlich in 2024 erwarten

wir aus unserer Plattformtransformation Nettoeinsparungen von zu 50 Millionen Euro.

Anita Schneider: Vielen Dank, Herr Wöhrmann! Und damit kommen wir noch einmal zu Ihnen, Herr Bauer. Die nächste Frage kommt vom Aktionär Kurt Fey(?). Er ist vom Online-Angebot der DWS enttäuscht und fragt, ob es eine Digitalisierungsstrategie gibt und wie diese aussieht. Er fragt weiter: Werden dabei auch Kundenbindung der Bestandskunden und auf junge Menschen ausgerichtete Neukundengewinnung berücksichtigt?

Manfred Bauer: Vielen Dank, sehr geehrter Herr Hay(?). Im Mittelpunkt unserer Digitalisierungsstrategie steht immer das Interesse unserer Kunden. Daher umfasst unsere Strategie sowohl Lösungen und Anwendungen, die für den Kunden unmittelbar sichtbar sind, als auch mittelbar wirkende Initiativen, die unsere IT-Infrastruktur, die Digitalisierung interner Prozesse sowie den Einsatz neuer Technologien betreffen. Zum unmittelbar sichtbaren digitalen Angebot für unsere Privatkunden gehört beispielsweise unsere digitale Vermögensverwaltung. Hier kombinieren wir unsere Kernkompetenz – die Expertise unserer Portfoliomanager – mit Automatisierungen verschiedener Prozesse, wie *Onboarding*, Depotführung und Transaktionen. Wir setzen dabei auf moderne Nutzerführung bei einfachster Bedienbarkeit unter Berücksichtigung höchster Sicherheitsstandards. Für unsere institutionellen Kunden bieten wir zum Beispiel voll-digitale Abwicklungstrecken inklusive digitaler Authentifizierung aller Beteiligten sowie die kürzlich etablierte *Streaming*-Plattform DWS Plus, die unseren Vertriebspartnern und institutionellen Kunden jederzeit Abruf maßgeschneiderter Videos ermöglicht. Zu den ebenso wichtigen, aber eher mittelbar im Hintergrund wirkenden digitalen Initiativen zählen neben der Prozessautomatisierung vor allem, wie von Asoka Wöhrmann erwähnt, die Schaffung einer DWS-eigenen IT-Infrastruktur inklusive der Nutzung von Cloud-Technologie. Dazu gehören außerdem eine Strategie zur Nutzung von Daten unter Einbindung neuer Technologien wie zum Beispiel künstlicher Intelligenz.

Anita Schneider: Herr Bauer, vielen Dank! Und wir kommen nun zu Ihnen, Herr Kreuzkamp, und wir schauen ein bisschen zusammen in die Zukunft und auf Perspektiven. Herr Nieding von DSW fragt nämlich: Namhafte Wirtschaftswissenschaftler vergleichen die aktuelle Situation in etwa mit einer Stunde Null – nach einem tiefgreifenden Einschnitt als Schwelle zu einer Zeitenwende. Die kommenden 10 Jahre werden als die aufregendsten Jahre unseres bisherigen Lebens skizziert. Neue Geschäftschancen tun sich durch die komplette Umkrempelung bisheriger Märkte und bisherigen Wirtschaftens auf. Sind Sie ähnlich euphorisch, und welche Chancen bieten sich aus Ihrer Sicht, Herr Kreuzkamp?

Stefan Kreuzkamp: Danke schön. In der Tat stehen wir am Beginn eines Jahrzehnts des Umbruchs, in dem Niedrigzinsen, Digitalisierung, globale Vermögensverschiebungen sowie der Beginn der grünen Industrialisierung bestimmend sein werden. Die Pandemie hat gezeigt, wie anpassungsfähig und innovativ Wirtschaft und Gesellschaft sein können, wenn der Handlungsdruck groß genug ist. Kurzfristig rechnen wir mit zwei gegensätzlichen Trends – auf der einen Seite der Wunsch nach alter Normalität bei Themen wie Ausgehen, Kultur, Urlaub oder Präsenzunterricht. Im Gegensatz dazu der Wunsch, einige Veränderungen beizubehalten. Im Arbeitsumfeld dürften sich *Work from Home*, Videokonferenzen, Geschäftsreisen ebenso wenig auf Vorkrisenniveau zurückdrehen lassen wie Essenslieferungen oder Online-Shopping im privaten Bereich. Doch nicht alle COVID-bedingten Veränderungen erhöhen die Effizienz. Globale Lieferketten werden skeptischer beäugt; die Herstellung kritischer Produkte soll

nationalisiert werden. Die Lagerhaltung entlang der Lieferketten dürfte sich erhöhen.

Anita Schneider: Herr Kreuzkamp, vielen Dank! Wir bleiben bei Ihnen und schauen weiter ein bisschen in die Zukunft, denn Herr Nieding von der DSW möchte weiter wissen: In welche Branchen planen Sie verstärkt zu investieren? Lohnt es sich noch, in die Pharmaindustrie zu investieren, um beispielsweise die Bekämpfung von bis dato noch unheilbaren Krankheiten voranzutreiben, oder ist der Hype nach der erfolgreichen Entwicklung von COVID-19-Impfstoffen erst mal vorüber? Was denken Sie, Herr Kreuzkamp?

Stefan Kreuzkamp: Danke schön. Ähm – die Pandemie hat die digitale Transformation der Gesellschaft beschleunigt. Sie steckt in vielen Bereichen immer noch in den Kinderschuhen – denken Sie an vernetzte Industrie oder öffentliche Verwaltung. Entsprechend groß bleiben nach unserer derzeitigen Einschätzung hier die Wachstumschancen, weshalb wir derzeit unverändert stark in der IT-Branche, aber auch bei Vorreitern der Digitalisierung in anderen Industrien investiert bleiben. Ein anderer Anlageschwerpunkt ist der Klimawandel. Unsere Investitionen in nachhaltige Firmen und Klimatechnologien werden wir sogar weiter ausbauen. Was die Pharmabranche angeht, so konnte sie beweisen, wie innovativ und Handlungsfähig sie ist. Wir haben die Stärken sowohl junger Biotechnologiefirmen als auch der etablierten, prozesserfahrenen Firmen gesehen. Dies spiegelt sich in unseren Portfolios wider, da diese Firmen entsprechend Wachstumspotenzial einerseits und Dividendenstärke andererseits liefern können. Dazu kommt, dass der Gesundheitssektor relativ zum Gesamtmarkt unseres Erachtens derzeit recht günstig bewertet ist.

Anita Schneider: Herr Kreuzkamp, vielen Dank für die Einschätzungen! Wie schauen jetzt gemeinsam mit Ihnen noch einmal auf Prognosen, denn Herr Nieding interessiert darüber hinaus dafür, wie Sie die Wachstumsprognosen für die kommenden Monate von 4,2 Prozent in Europa und sogar 6,7 Prozent in den USA errechnet haben. Und: Welche Faktoren sehen Sie für die Unterschiede maßgeblich in der Verantwortung?

Stefan Kreuzkamp: Ja, vielen Dank! Das Wachstum berechnet sich aus der Addition der erwarteten Zunahme von privatem Konsum, Investitionen, staatlichem Verbrauch sowie Ausfuhren abzüglich der Einfuhren, und das bezogen auf die Wirtschaftsleistung des Vorjahres. Unsere Wachstumsprognosen basieren auf folgenden Annahmen: erstens der Erholung des privaten Konsums nach weiteren COVID-Lockerungsmaßnahmen, zweitens einer verstärkten Investitionstätigkeit des Unternehmenssektors, besonders im Bereich der Digitalisierung, drittens einer robusten Bauaktivität, viertens einer starken Nachfrage der öffentlichen Hand und fünftens sollten die Ausfuhren von der kräftigen globalen wirtschaftlichen Erholung profitieren. Die Wachstumszahlen für das Jahr 2021 werden aus mathematischen Gründen deutlich höher ausfallen als die Wachstumsraten der letzten Jahre. Der Grund dafür ist ein starker Basiseffekt, da die Wirtschaftsleistung des aktuellen Jahres mit der deutlich niedrigeren Wirtschaftsleistung des Jahres 2020 verglichen wird. Die Wirtschaftserholung dürfte in den USA aus zwei Gründen stärker ausfallen als in Europa: Erstens haben die USA früher mit Impfungen gegen das Corona-Virus begonnen, womit sich die Wirtschaft auch früher wieder erholen konnte, und zweitens hat die US-Administration stärkere fiskalpolitische Maßnahmen ergriffen, beispielsweise durch das Versenden von Schecks an private Haushalte.

Anita Schneider: Herr Kreuzkamp, vielen Dank für die Ausführungen! Wir bleiben auch bei

Ihnen und bei Prognosen, denn Herr Nieding bittet Sie auch, Ihre Prognose für den asiatischen Raum zu begründen, der ja zu Ihren favorisierten Investitionszielen zählt.

Stefan Kreuzkamp: Vielen Dank! Ja, Asien bleibt derzeit sowohl für Aktien wie auch für Renten eine unserer favorisierten Regionen, und das hat strukturelle Gründe: erstens die vorteilhafte demografische Entwicklung, zweitens das Aufholpotenzial zum Westen, drittens der Branchenmix mit einem hohen Gewicht an Technologie und Konsum und viertens die verbesserten regulatorischen Rahmenbedingungen. Eine weitere Unterstützung sehen wir derzeit im wachsenden Anteil einheimischer Kapitalanleger, was die lokalen Märkte weniger anfällig für die Launen externer Investoren macht. Zu diesen langfristigen Stärken gesellt sich die bessere Handhabung der Pandemie. Diese wurde schneller eingedämmt – und zwar ohne, dass die öffentliche Verschuldung stark erhöht wurde. Überhaupt zeigen viele asiatische Volkswirtschaften wie auch Einzelfirmen solidere Finanzkennzahlen als die meisten Industrieländer. Auch die Bewertung spricht unseres Erachtens für diese Region: Gemessen am Kurs-Gewinn-Verhältnis notieren Asiens Aktien rund 30 Prozent günstiger als der S&P 500. Das ist leicht unter dem Schnitt der vergangenen 20 Jahre, trotz der erwähnten strukturellen Verbesserungen in Asien.

Anita Schneider: Herr Kreuzkamp, vielen Dank für die interessanten Ausführungen. Wir kommen jetzt auch zu der letzten Frage, und die geht an Herrn Dr. Wöhrmann. Diese kommt von einem Aktionär, der nicht namentlich genannt werden möchte. Er fragt nach den Aufwendungen für Sport-Sponsoring. Wie hoch waren im Geschäftsjahr diese Aufwendungen, und wie haben sich diese auf die einzelnen Sportarten verteilt, Herr Wöhrmann?

Asoka Wöhrmann: Vielen Dank. Die DWS trat in 2020 im Sport-Sponsoring mit klarem Fokus auf ihren Hauptstandort Frankfurt an der Seite ihrer lokalen Partner Eintracht (Fußball) und Löwen (Eishockey) auf. Aufgrund von Verschwiegenheitsklauseln in den Verträgen können wir unser Engagement an dieser Stelle nicht näher aufschlüsseln, wir bitten um Verständnis.

Karl von Rohr: Ja, meine Damen und Herren, damit sind wir am Ende der Beantwortung der vorab eingereichten Fragen angekommen. Sofern Sie bis jetzt noch nicht in dem eben beschriebenen Umfang von der Nachfragemöglichkeit Gebrauch gemacht haben, haben Sie jetzt noch bis 12 Uhr – na ja, sagen wir mal 12.22 Uhr Zeit, Nachfragen im Aktionärsportal einzugeben; dann wird diese Funktion im Portal geschlossen. Um die Antworten auf die Nachfragen vorzubereiten, machen wir jetzt erst mal eine Pause von voraussichtlich 30 Minuten. Also, das heißt bis etwa 12.40 Uhr, würde ich sagen – machen wir das rund. Und wir setzen dann ab 12.40 Uhr die Versammlung fort. Vielen Dank!

[BREAK]

Karl von Rohr: Meine Damen und Herren, wir setzen jetzt die Hauptversammlung fort und kommen in Kürze zur Beantwortung Ihrer Nachfragen. Zuvor möchte ich Ihnen noch mitteilen, dass die Möglichkeit, über das Aktionärsportal Ihre Briefwahlstimmen abzugeben beziehungsweise Vollmacht und Weisungen an die Stimmrechtsvertreter der Gesellschaft zu erteilen oder bereits abgegebene Briefwahlstimmen und Weisungen zu ändern, noch bis zum Ende der Beantwortung der Nachfragen besteht. Mit dem Ende der Beantwortung der Nachfragen wird der Zugang zu den entsprechenden Funktionen des Aktionärsportals geschlossen und das Datenmaterial zur Ermittlung der Abstimmungsergebnisse erfasst. Ja,

neben lobenden Worten von unserem Aktionär Herrn Fiebig, für die wir uns ganz herzlich bedanken, Herr Fiebig, hat uns lediglich eine Nachfrage erreicht, und dazu übergebe ich jetzt das Wort an Frau Schneider.

Anita Schneider: Herr von Rohr, vielen Dank! Wir haben eine Nachfrage erhalten für den Herrn Kreuzkamp, und die Nachfrage kommt vom Dachverband der Kritischen Aktionärinnen und Aktionäre. Ich lese vor: Sie erwähnten in Ihrer Antwort zum Dialog mit Nornickel, dass Sie Ihre Beteiligung im aktiven Management deutlich reduziert hätten. Steht hier auch eine vollständiges Divestment an, oder gibt es noch einen Zeitplan für Nornickel, für Besserungen zu sorgen?

Stefan Kreuzkamp: Danke schön! In den aktiven Publikumsfonds, die dem *Smart-Integration*-Prozess unterliegen, wurden die Bestände aufgrund des fehlenden Fortschritts vollständig veräußert. Für die verbleibenden Bestände in passiven Anlagen sowie die sehr geringen aktiven Anlagenbestände, die nicht dem *Smart-Integration*-Prozess unterliegen, werden wir weiterhin versuchen, im aktiven Dialog das Unternehmen zu mehr Fortschritten im Bereich Nachhaltigkeit zu bewegen. Im Rahmen unseres *Engagement*-Prozesses behalten wir uns weitere Eskalationsschritte vor.