

**Rede des Vorstandes zur Hauptversammlung der  
Dierig Holding Aktiengesellschaft**  
am 21. Mai 2025 in Augsburg

**- Es gilt das gesprochene Wort -**

Ellen Dinges-Dierig & Benjamin Dierig

anlässlich der Hauptversammlung der Dierig Holding AG am 21. Mai 2025 in Augsburg:

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Sehr geehrte Damen und Herren,

herzlich willkommen zu unserer diesjährigen Hauptversammlung. Es freut uns sehr, dass Sie sich die Zeit genommen haben, um gemeinsam mit uns auf das vergangene Geschäftsjahr zurückzublicken und auch erste Einblicke in die aktuelle Geschäftslage 2025 mitzunehmen.

Sie haben es in unserem Brief gelesen – wir haben uns bei der Erstellung des Geschäftsberichts 2024 mit neuen Gedanken auseinandergesetzt – mit politischen. Wir haben uns gefragt: Wie politisch darf oder gar sollte sich ein Vorstand einer Aktiengesellschaft äußern? Für ein Unternehmen wie Dierig, das auf eine lange, wertebasierte Tradition zurückblickt, schien eine öffentliche Stellungnahme zu politischen Entwicklungen bisher nicht naheliegend. Politik ist Politik, Geschäft ist Geschäft. Und liegt die Stärke des Unternehmertums nicht gerade im Pragmatismus? Also darin, aus den Gegebenheiten das Beste zu machen?

Grundsätzlich richtig - aber es ist nicht alles. Denn wenn die drei größten, schwer kalkulierbaren Risiken für unser Unternehmen (1) in den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, (2) in staatlicher Regulierung und (3) im Klimawandel liegen – allesamt hochpolitisch – dann sollten wir uns äußern. Deshalb haben wir uns entschieden, im diesjährigen Geschäftsbericht ein politisches Vorwort zu verfassen – ein Novum in unserer Unternehmensgeschichte.

Wir erleben außenpolitische Verschiebungen von historischer Tragweite, eine zunehmende Unsicherheit der internationalen Sicherheitsarchitektur und innenpolitisch ein Erstarren der politischen Ränder. All dies hat unmittelbare Auswirkungen auf unternehmerische Entscheidungen, auf Konsumverhalten, Investitionsklima und Innovationskraft. In einem solchen Umfeld bleibt und wird wirtschaftliche Substanz zum tragenden Fundament. Nachhaltiges Wachstum, langfristige Planung und unternehmerische Verlässlichkeit sind keine Floskeln, sondern ökonomische Notwendigkeiten.

Deshalb werden wir nicht müde zu betonen: Was am Ende zählt, ist Substanz. Nicht der schnelle, laute Erfolg steht im Mittelpunkt, sondern solide Wertschöpfung, die durch Leistung, Verantwortung und Vertrauen entsteht. Dieses Verständnis prägt unser Handeln und bildet die Grundlage unserer Entscheidungen – auch und gerade in einem wirtschaftlich und gesellschaftlich angespannten Umfeld.

Kommen wir nun zu unseren Segmenten und deren Entwicklung durch das Geschäftsjahr 2024. Lassen Sie uns gemeinsam auf dieses bewegte, richtungsweisende Jahr schauen.

Bei unserer Prognose zum Halbjahr 2024 waren wir etwas pessimistischer im Vergleich zu unseren Ausführungen im Geschäftsbericht 2023. In diesem Fall sind wir froh, dass die Prognose

nicht so eingetroffen ist, wie im Sommer gedacht – zu dieser positiven Abweichung haben beide Segmente beigetragen.

Wir freuen uns daher sehr, Ihnen nicht nur eine Ausschüttung einer Dividende vorschlagen zu können. Nein, wir freuen uns, Ihnen den Vorschlag machen zu können, die Ausschüttung auch um 25% gegenüber den Vorjahren zu erhöhen.

Was hat dieses Geschäftsjahr 2024 bewegt, was hat sich getan?

Der Konsumklimaindex in Deutschland bewegte sich auch im Jahr 2024 auf einem niedrigen Niveau. Wenn Sie schauen, wo wir vor 3 Jahren waren ... wirklich gedreht hat sich da leider nichts. Die Konsumzurückhaltung, verstärkt durch politische Unsicherheiten, Kriege und eine gedämpfte wirtschaftliche Stimmung, blieb damit ein prägender Faktor für unser Geschäft – auch über den Jahreswechsel hinweg.

Der Online-Handel konnte in 2024 erstmals seit mehreren Jahren wieder ein leichtes Wachstum verzeichnen. Laut dem Bundesverband E-Commerce und Versandhandel (bevh) stiegen die Umsätze im deutschen Onlinehandel im Jahr 2024 moderat an – eine Entwicklung, die auch unser Geschäft im Bereich Bettwäsche beeinflusste.

Das Marktumfeld für Bettwäsche blieb herausfordernd. Insolvenzen auf Handelsseite wie die 4. Insolvenz der Kaufhauskette Galeria im Januar 2024 oder das endgültige Aus von Kika-Leiner in Österreich mit der vollständigen Schließung der verbliebenen Filialen bis Januar 2025 prägten das Jahr. Der Vertrauensverlust der Konsumenten schlägt sich spürbar in der Kaufzurückhaltung nieder.

Wir haben uns in diesem Umfeld sehr gut geschlagen. Wir haben agiert, statt nur zu reagieren. Wir konnten einzelne Neukunden gewinnen und sind teilweise auch mit Eigenmarkenkonzepten erfolgreich gewesen. Die Markenpositionierung von fleurette trägt Früchte. Da die Distribution im deutschsprachigen Raum bereits tief durchdrungen ist, liegt unser Fokus verstärkt auf neuen Märkten sowie dem hochwertigen Objektgeschäft. Besonders hervorzuheben ist hier die Ausstattung der Lufthansa First Class, ein Projekt, das 2024 nach einigen Jahren wieder umgesetzt werden durfte und in 2025 fortgeführt wird.

Die strategische Erschließung der ASEAN-Region verläuft planmäßig. Der Aufbau von Kontakten, das Networking sowie die Prüfung und Entwicklung alternativer Materialien zur Baumwolle entwickeln sich positiv. Im November war ich selbst in Manila und konnte mir dort einen Eindruck von einem kleinen Teil der aufstrebenden, zukunftsgerichteten Region machen: Modernität und Kaufkraft sind deutlich erkennbar. Hier werden wir mutig weitergehen.

Neben den externen Herausforderungen haben wir im Geschäftsjahr 2024 intern wichtige Weichenstellungen vorgenommen: Die Entscheidung für ein agileres Warenwirtschaftssystem sowie die Verlagerung der Logistik in ein modernes Umfeld sind zentrale Schritte, um Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit zu steigern.

In Summe können wir im Bettwäschebusiness mit einem Umsatzrückgang von 2,8% zum Vorjahr zufrieden sein. Zur Stabilisierung des Bettwäscheumsatzes haben in diesem Jahr fleurette Deutschland und Österreich beigetragen.

Im Bereich für Rohgewebe und Meterware wirkten sich die gesunkenen Baumwollpreise zwar positiv aus, jedoch wurden diese Effekte durch gestiegene Energie-, Lohn- und insbesondere Logistikkosten, etwa im Containerverkehr, weitgehend kompensiert. Der Seeweg ist übrigens nach wie vor von den Huthi-Rebellen beeinflusst und damit länger. Die Containerpreise waren auch wieder ein zentrales Thema – sie schwankten über das Jahr 2024 um bis zu 300%. Insgesamt blieb die Nachfrage im Bereich der Rohgewebe und Meterwaren verhalten – auch die Folge der allgemeinen Konsumzurückhaltung. Die Marge konnte dennoch verbessert werden, denn es gilt weiterhin: Umsatz ja, aber nicht um jeden Preis.

Bei den Technischen Textilien zeigte sich ein differenziertes Bild: Während der Bereich Filtration die Erwartungen übertroffen hat, verlief das Geschäft mit Polierscheiben, insbesondere wegen der Nähe zur Automobilbranche, etwas verhaltener. Das auftragsbezogene Objektgeschäft hat sich, wenn auch auf kleiner Flamme, positiv entwickelt, auch wenn es etwas hinter den Erwartungen zurückblieb. Positiv auch in diesen Nischen: Wir konnten in nahezu allen Bereichen die Marge verbessern.

Ein zentrales Thema im gesamten Textilbereich war – und bleibt – die Warenverfügbarkeit. In einem Umfeld, das von Unsicherheit geprägt ist, gilt es, flexibel agieren zu können, ohne dabei zu viel Kapital in Lagerbestände zu binden. Wir setzen hier auf ein bewusstes Gleichgewicht und behalten gleichzeitig die Liefersicherheit im Blick. Dies ist uns, wie Sie in der Bilanz gesehen haben und später noch sehen werden, gelungen.

Der Umsatz im Textilsegment belief sich im Geschäftsjahr 2024 in Summe auf €34,6 Mio., was einem Rückgang von 2,3 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Das Ergebnis hingegen konnte verbessert werden – durch ein gutes Händchen im Einkauf, den Mut auch mal "nein" zu sagen und unserer Markenpositionierung.

So viel zu dem Bericht über unsere textilen Aktivitäten. Damit übergebe ich das Wort an Benjamin für den Bericht zu unserem Immobilien-Segment.

Herzlichen Dank, Ellen.

Letztes Jahr habe ich an dieser Stelle mit Ihnen – einen Konjunktiv benutzend – in die Zukunft geschaut.

Wir hatten im April, also einen Monat vor der Hauptversammlung 2024, die Änderungsanträge für die Baufelder 2 und 3 und einen Tekturantrag für das sogenannte Baufeld 4.1 eingereicht – zum Bau von 85 geförderten Wohnungen.

Der Konjunktiv besagte: Wenn wir die Baugenehmigungen rechtzeitig erhalten und die Baukosten in den gewünschten Rahmen bekommen, dann drehen sich die Kräne im Herbst.

Und – Sie haben es dem Geschäftsbericht entnommen – das tun sie!

Wir hatten uns den 11. November vorgenommen und... der ist es auch geworden.

Also bauen wir nun 85 geförderte Wohnungen, was rund 40 % aller Wohnungen entspricht. Deutlich mehr als die vertraglich vereinbarten 15 %. Weil unsere Stadt diese Wohnungen am dringendsten braucht und wir unseren Anteil an günstigem Wohnraum beitragen wollen.

Neu für Sie, weil im letzten Jahr noch nicht absehbar: Wir bauen auch den zweiten Bauabschnitt mit 126 frei finanzierten Wohnungen. Und – wir haben Ende des ersten Quartals 2025 damit begonnen! Im Moment drehen sich damit vier Kräne – weithin sichtbar – auf den Baufeldern. Und sie drehen sich schnell!

Das Bild, das Sie aus dem Geschäftsbericht kennen, ist noch gar nicht so alt aber mit dem aktuellen Zustand auf der Baustelle hat es nicht mehr viel zu tun. Den aktuellen Stand sehen Sie auf dem Bild hinter mir.

Ich hatte Ihnen von den dicken Brettern erzählt, die wir zusammen mit dem Generalunternehmer seit Mitte 2023 in Sachen Kosteneinsparung zu bohren hatten. Es hat gefruchtet. Nun haben wir einen guten Preis und einen guten Partner. Die typische Farbe und die vielen Werbebanner verraten es: Die Firma Glass-Bau aus Mindelheim baut für uns – beide Bauabschnitte.

Und bisher ist es genau die Partnerschaft, die wir uns wünschen – und die wir aus der Vergangenheit kennen. Es ist auch nicht die erste gemeinsame Baustelle. Die Bürolofts am Proviantbach sind Ihnen sicher noch in Erinnerung.

Ein für uns wichtiger Punkt an dieser Stelle: Mindelheim ist nicht weit weg von Augsburg. Und die Subunternehmer der Firma Glass haben alle eine Postleitzahl, die mit 86 beginnt – bis auf ein

Unternehmen aus der Nähe von Kempten, mit der 87 am Anfang. Aber auch das möchte ich noch als regional bezeichnen.

Das Beispiel des Fensterbauers sei hier kurz angeführt: Die Profile der Fenster kommen aus Türkheim, werden in Bad Wörishofen montiert und dann bei uns in Augsburg eingebaut... Und das seit dieser Woche!

Viele reden von Nachhaltigkeit. So kann sie aussehen!

Wir machen also etwas, was heute nur noch wenige tun... Wir bauen!

211 Wohnungen, die genau zur richtigen Zeit auf den Markt kommen – weil fast kein anderer baut und sie, nochmals, dringend benötigt werden.

Umso erstaunlicher ist der Weg bis hierher gewesen. Einfach war es nicht immer. Zuvorderst gesagt: Die Zusammenarbeit mit der Stadt war gut. Wo ein Wille ist, da ist ein Weg. Und wir wollten beide! Deswegen dürfen wir auch so bauen, wie wir bauen: Ohne Tiefgarage, mit weniger Kellerfläche, auch weil die Fahrräder und die Tonnen oberirdisch stehen dürfen.

Soweit also alles gut.

Was uns ins Stolpern gebracht hat, war das Thema Förderung. Sie haben es vielleicht im September des Vorjahres gelesen oder gehört: Der Doppelhaushalt 2024 von 1,1 Milliarden Euro für geförderten Wohnraum in Bayern war ausgeschöpft – und der für 2025 unsicher. Eine Nachricht, die uns schon Ende Juli erreicht hat – und die uns, sagen wir mal nicht erfreut hat.

Wir sind im Zuge des Projekts schon einige Male abgebogen, haben den geförderten Anteil erhöht und dabei bewusst Mehrkosten durch nötige Umplanungen in Kauf genommen. Und plötzlich standen wir ohne Förderzusage da.

Das ist der Moment, in dem auch Sie anfangen, an der Politik unseres Landes zu zweifeln. Wie – um alles in der Welt – soll man heute noch wirtschaftliche Entscheidungen treffen, wenn man sich nicht mehr auf die Regeln verlassen kann?

Unser Glück war wieder das gemeinsame Wollen von Stadt und uns. Letztlich sind wir doch noch unter die alten Förderbedingungen gerutscht – sonst würden wir ja auch nicht bauen. Wie die Zukunft des geförderten Wohnraums aussieht, kann ich Ihnen nicht sagen. Es existieren viele städtebauliche Verträge, die eine Quote vorsehen – aber diese kann niemand erfüllen, wenn die Förderung nur noch an die Wohnbaugesellschaften des Freistaats geht. Und die Wohnbaugruppe Augsburg, deren Hauptaufgabe die Schaffung bezahlbaren Wohnraums ist, gehört da nicht dazu. Eine ungute Situation.

Aber – und ich betone es nochmals – jetzt zu bauen ist genau das Richtige! Auch im Hinblick darauf, dass wir unser Portfolio erweitern und abrunden. Und weil die Anfangsrendite mit über 5% in Summe stimmt, bauen wir nicht nur den geförderten Wohnraum – sondern eben alles! Denn auch frei finanzierte Wohnungen kommen in Zukunft seltener auf den Markt. Und diese werden genauso gebraucht.

Die Mieten zeigen es deutlich: Beim zuletzt fertiggestellten Wohnbau am Hauptbahnhof liegen die Mieten bei 18,00 Euro im Schnitt. Dieser Wert tut Ihnen genauso weh wie mir. Aber eines ist klar: Die Tendenz zeigt weiter nach oben.

Übrigens:

Beim geförderten Wohnraum sind die Mieten auch schon bei 14,00 € pro Quadratmeter festgelegt. Wir werden bei Vollvermietung zukünftig eine Kaltmiete von rund 2,7 Mio. € pro Jahr erzielen können. Schauen Sie mich an. Sie sehen mich glücklich!

Es ist ein unbeschreibliches Gefühl, wenn nach vier Jahren Arbeit, mit all den Unwägbarkeiten, endlich der erste Betonmischer auf der Baustelle ankommt. Genauso bewegend ist es, ein

solches Projekt in diesen unsicheren Zeiten überhaupt zu beginnen. Denn gerade heute braucht es Mut und Überzeugung – beides haben wir hier eindrucksvoll bewiesen.

Die Finanzierung des 2. Bauabschnitts haben wir – wie Sie dem Nachtragsbericht entnommen haben – glücklicherweise rechtzeitig abgeschlossen. Bevor das Konjunkturpaket des Bundes die Zinsen wieder hat steigen lassen. Wir haben bei den 32 Mio. € eine vernünftige Mischung aus unterschiedlich hohen Tranchen und verschiedenen Laufzeiten gewählt.

Wenn wir etwas bei den Zahlen bleiben wollen. Im Moment liegt die Projektsumme bei rund 63 Mio. €. Da sind die Kosten des Abbruchs, der Bodensanierung und der Straße bereits inkludiert. An direkter Förderung bekommen wir rund 6 Mio. € von der KfW und rund 4 Mio. € von der LABO für den geförderten Teil. Zusätzlich wird letzterer durch zinsvergünstigte Darlehen der LABO gefördert. Falls Sie sich fragen, was LABO bedeutet: das steht für Bayerische Landesbodenkreditanstalt. An ihr kommen Sie beim geförderten Wohnbau als finanzierende Bank nicht vorbei und sie wird uns 16 Mio. € finanzieren. Das bringt uns zu einem voraussichtlichen Fremdkapitalbedarf von 48 Mio. € in Summe.

Darf ich Ihnen übrigens etwas verraten? Ich bin heilfroh, dass ich letztes Jahr nicht mit Ihnen gewettet habe! Ich hatte die drei prognostizierten Zinssenkungen der EZB in Frage gestellt... und am Ende sind es sogar vier geworden. Das wäre teuer geworden.

Leider wirken sich die Zinssenkungen nur auf kurzfristige Kredite aus, aber immerhin haben wir die inverse Zinsstruktur der letzten Jahre hinter uns gelassen. Wir haben uns also zinsmäßig gut aufgestellt und wir bauen hier gerade ein Produkt, das zur richtigen Zeit auf den Markt kommt. Antizyklisch. So kennen Sie uns.

So viel zum größten aktuellen Projekt.

Selbstverständlich gab es noch mehr zu tun im Jahr 2024.

Lassen Sie uns den Blick nach Gersthofen richten, zum Standort an der Augsburger Straße, wo das Autohaus der Schwaba noch bis Ende Juli Mieter sein wird. Hier planen wir ebenfalls, Wohnraum zu entwickeln – ergänzt durch ein Bäckereicafé an der Ecke zum Kreisverkehr und durch gewerbliche Nutzungen im Erdgeschoss entlang der Augsburger Straße in Richtung Zentrum.

Wie letztes Jahr berichtet, haben wir einen Kostenübernahmevertrag für einen vorhabenbezogenen Bebauungsplan unterschrieben, der dann auch durch den Bauausschuss der Stadt Gersthofen aufgestellt wurde. Wir hatten allerdings immer betont, dass „vorhabenbezogen“ in der heutigen Zeit nicht das richtige Mittel ist.

Dazu kurz erklärt: Bei einem vorhabenbezogenen Bebauungsplan geht man – weil man ein konkretes Vorhaben im Blick hat – schon sehr in die Tiefe der Planung. Eigentlich plant man Grundrisse und Fassaden nahezu fertig. Das ist gut und spart später Zeit, wenn man umgehend nach Erlangen des Baurechts mit dem Bau beginnen möchte. Können wir das? Wollen wir das?

Ich habe Ihnen eben von den Unwägbarkeiten der Förderlandschaft erzählt. Außerdem bauen wir hier auf einem zugekauften Grundstück und nicht auf einem, das uns schon seit langer Zeit gehört. Wir sind hier also – wie alle anderen Marktteilnehmer – darauf angewiesen, dass die Parameter Baukosten, Zins und Förderung in die jeweils richtige Richtung gehen. Und das ist kurzfristig eher nicht zu erwarten.

Da die Stadt Gersthofen die Absicht hatte, in den städtebaulichen Vertrag eine Frist einzubauen, zu der mit dem Bau begonnen werden muss, weil ansonsten das Baurecht verfällt, wurden die Diskussionen „intensiver“. Jetzt viel Geld für eine detaillierte Planung auszugeben, die am Ende verloren sein könnte, weil die Konjunktur einen nicht bauen lässt? Das sollte – und kann – man nicht verlangen.

Das war das schlagende Argument für die Stadt Gersthofen, doch auf einen Angebotsbebauungsplan einzugehen – was bis dato vor allem der damalige Rechtsbeistand partout verhindern wollte. Bei einem Angebotsbebauungsplan schafft man ein grundlegendes Baurecht und geht erst bei konkretem Umsetzungswillen ins Detail. Das kostet heute weniger, man kann flexibler auf die Rahmenbedingungen eingehen und – vor allem – man hat keine Frist zur Umsetzung. Heißt: Eine zusätzliche Schleife, ein neuer Kostenübernahmevertrag und ein neuer Aufstellungsbeschluss.

Ende des Jahres war das erledigt und seit dem ersten Quartal dieses Jahres laufen die Planungen der ARGE – aus Architekt, Bauungsplaner und Grünplaner – auf Hochtouren.

Für die Zeit zwischen Auszug und potenziellem Baubeginn gehen wir in die Interimsvermietung und sind dafür auf der Suche nach passenden Mietern.

Ebenfalls in Gersthofen, in der Porschestraße, gab es im ersten Halbjahr 2024 drei Unternehmen, darunter ein großes ortsansässiges, die sich für die Anmietung des ganzen Standorts interessiert haben. Interesse bedeutet aber nicht gleich Unterschrift. Deswegen hat Forvia seine Strategie, einen Nachmieter für den Standort zu finden, auch etwas aufgeweicht.

Aktuell wurden zwei Untermieter gefunden und Verhandlungen mit einem dritten Interessenten aufgenommen. Bei einem der Untermieter sehen wir die Chance, ihn auch nach dem Mietende mit Forvia in ein langfristiges Mietverhältnis überführen zu können. Und für den Rest werden wir andere Mieter finden. Wie Sie wissen, haben wir den Standort von jeher so entwickelt, dass eine Aufteilung für mehrere Mietparteien problemlos möglich ist.

Das SchlachthofQuartier – Sie haben es im Geschäftsbericht gelesen – war im letzten Jahr vor allem geprägt von Mieterwechseln, bedingt durch den anhaltenden Strukturwandel. Gerade bei den Büroflächen des Verwaltungsgebäudes und unserem Büroloft am Proviantbach war das deutlich zu spüren. Glücklicherweise ist es uns gelungen, alle Flächen wieder zu vermarkten. Oft im Bestand, also ohne große Investitionen. Oder mit Kostenübernahme durch den Mieter, der in einem langfristigen Mietverhältnis steht und sich verkleinern wollte.

Weil beispielsweise die Belegschaft das mobile Arbeiten zu 100 % dem Gang ins Büro vorzieht. Für mich eine gruselige Vorstellung... aber es muss ja nicht immer nach mir gehen. Allerdings will ich betonen, dass sich seit letztem Jahr etwas verändert hat. Die Pistole auf der Brust des Unternehmers verschwindet zunehmend. Die Zahl der Bewerbungen, auch der Initiativbewerbungen, nimmt deutlich zu.

Die Gespräche mit Vertretern von Branchen, in denen man früher alles für die Mitarbeiter tun musste – und auch getan hat – sind heute oft grausam. Wenn Sie eine neue Homepage brauchen: Schlagen Sie zu! So günstig wie aktuell war das noch nie.

Das größte Projekt im SchlachthofQuartier ist der Umbau des Gebäudes 1928. So genannt, weil es in dem Jahr gebaut wurde, in dem unser Mieter viele Jahre hochwertige Leuchten und Lichtplanungen angeboten hat. Zukünftig wird es dort hochwertige Fahrräder geben.

Also: Ein Jahr des Wandels am Standort. Und auch ein Wandel auf der energetischen Seite.

Nachdem wir im Jahr davor selbst in große PV-Anlagen investiert hatten, haben wir letztes Jahr eine Dachfläche an unseren Fitnessstudiobetreiber vermietet, der dort auf eigene Kosten eine PV-Anlage errichtet hat. Damit deckt er jetzt einen guten Teil seines Energiebedarfs mit der Sonne.

Das hat Schule gemacht – und wird es auch weiterhin tun. Wir denken hier – nicht nur im SchlachthofQuartier – an große Anlagen für produzierende Mieter, aber auch an kleine PV-Lösungen, zum Beispiel in Kombination mit der Klimatisierung von Büros.

Wussten Sie, dass weltweit der Energiebedarf für Kühlung am schnellsten wächst und dabei aufgrund der überwiegend fossilen Energieerzeugung noch mehr Bedarf nach Kühlung erzeugt

wird? Das will mir persönlich nicht so recht in den Kopf. Wenn ich Bedarf nach Kühlung habe, dann scheint in der Regel die Sonne. Bei allen Nachteilen der Energiegewinnung durch die Sonne, bei aller nötigen Diskussion über Speicher – Klimaanlage lassen sich zu einem großen Teil direkt mit PV betreiben. Und das sogar effizient. Sie haben nur einen schlechten Ruf. Hier könnte man also umdenken. Und wir tun das – im Kleinen – bereits.

Dazu gehört auch die Errichtung von vier Schnellladepunkten in unmittelbarer Nachbarschaft des ansässigen Cafés, in Zusammenarbeit mit den Stadtwerken Augsburg. Ein sehr beliebter Ladepunkt – verkehrstechnisch bestens gelegen und die Ladezeit lässt sich wunderbar mit einem Kaffee überbrücken.

Auch in Kempten haben wir Ladeinfrastruktur installiert, diesmal gemeinsam mit dem Allgäu Überlandwerk. Wir brauchen diese Lademöglichkeiten, denn unsere Mieter fragen zunehmend danach. Und wir können nicht überall Wallboxen installieren.

Bleiben wir in Kempten: Im vergangenen Jahr habe ich Ihnen vom neuen hello fit in der Alten Bleiche berichtet und Ihnen die Bilder für heute versprochen. Bitte schön – hier sind sie. Mit den großen Fensterflächen und der Terrasse hin zur Iller haben wir hier einen ganz besonderen Standort für hello fit geschaffen.

Die ehemaligen Flächen des Fitnessstudios sind schon wieder umgebaut und seit Mitte des Jahres vermietet. Sie haben es dem Geschäftsbericht entnommen: Wo früher gesponnen – dann trainiert wurde – werden heute Reisen in den hohen Norden gebucht. Und zwar in Räumen, die es vielleicht so nur bei uns gibt. Weil die historischen Mauern einfach eine andere Umgebung schaffen - ja, vielleicht sogar herausfordern.

Apropos herausfordern: Die Sanierung der Dächer über Mittel- und Nordbau war wahrlich eine Herausforderung. Jede Baustelle über einem voll vermieteten Gebäude ist schwierig und will gut koordiniert sein. Wenn man dann auf der einen Seite noch einen Fluss hat... macht das die Aufgabe noch einmal eine Nummer schwieriger. Und wenn der Sommer – so wie der vergangene – dazu noch regnerisch wird und sich die Bauzeit dadurch ständig verlängert. Dann muss man einfach starke Nerven haben. Und die hat die Mannschaft – auch meine Mannschaft, von der ein Teil heute anwesend ist – wahrlich bewiesen. Trotzdem haben wir nicht vor, so schnell wieder an die Hülle des Gebäudes heranzugehen.

Kommen wir zur Peter Wagner Immobilien AG. Für sie war das Jahr 2024 wieder ein gutes Jahr. Hier arbeitet ein eingespieltes Team – mit Energie und gefragtem Wissen, dem der Erfolg recht gibt. Besonders in diesem Jahr: der Umzug in die neuen Räumlichkeiten an der Holbeinstraße. Ein Zusatzaufwand, den alle gemeinsam gestemmt haben – so gut, dass man als Außenstehender... gar nichts davon mitbekommen hat. Kein übliches „nicht erreichbar sein“ für eine Woche. Keine Entschuldigung à la: „Das ist wegen des Umzugs liegen geblieben.“ Gut konzertiert und sehr gut gemeinsam durchgeführt.

Ja, von einem Experten, der Menschen in neue Bleiben vermittelt und sie auf dem Weg dahin vollumfänglich betreut, könnte man das erwarten. Aber dennoch muss das der Mannschaft erst einmal jemand nachmachen. Ich kann Ihnen aus eigener Erfahrung mit Freude sagen: Die neuen Räume sind wirklich einladend.

Zusammenfassend geht es uns immobilienseitig gut.

Natürlich – auch wir müssen uns mehr anstrengen bei der Neu- oder Nachvermietung. Aber wir bekommen beides immer wieder hin. Es dauert eben aktuell etwas länger aber damit sind wir nicht allein. Dank unserer Diversifikation sind wir aber vielleicht besser aufgestellt.

Für das laufende Jahr haben wir ein paar spannende Projekte in Aussicht.

Eines davon betrifft unseren historischen Shedbau am Mühlbach – Sie erinnern sich: Letztes Jahr musste ich Ihnen von einem Absprung in letzter Sekunde berichten. Hier tut sich wieder etwas, also, wie man so schön sagt, gehen auch für uns immer wieder neue Türen auf. Und wir sind

zuversichtlich, dass das auch weiterhin so bleiben wird. Ich will die allgegenwärtigen Widrigkeiten nicht vergessen oder kleinreden – wir leben in einer bemerkenswert instabilen Zeit. Aber ein bisschen Mut möchte ich schon gerne verbreiten. Und auch etwas gute Laune. Das gelingt sicherlich mit den Zahlen des Jahres 2024.

In Summe hat der Immobilienbereich einen Umsatz von 15,6 Mio. € erwirtschaftet – erfreulich über dem Vorjahr mit 14,6 Mio. €. Ursächlich dafür: die Mieten aus den umgesetzten Projekten, die nach Index angepassten Mieten und vor allem die großartige Performance der Peter Wagner Immobilien AG.

Ob wir das 2025 wieder toppen können? Das mag ich Ihnen nicht versprechen. Wir werden durch den Auszug der Schwaba einen Umsatzrückgang haben. Aber wir werden selbstverständlich alles daransetzen, das nach Möglichkeit zu kompensieren.

Damit übergebe ich das Wort wieder an Ellen.

Danke Benjamin.

Das Geschäftsjahr 2024 war also ein sehr gutes Jahr – sowohl im Textilesegment wie auch im Immobiliensegment. Beide Segmente haben zu dem Ergebniswachstum beigetragen.

Mit diesen positiven Entwicklungen kommen wir in unserem für die Ausschüttung einer Dividende relevanten HGB-Abschluss der Dierig Holding AG zu einem Jahresüberschuss von €3,5 Mio. im Vergleich zu €2,9 Mio. im Vorjahr. Wie eingangs erwähnt, hat uns dieses ausgesprochen gute Ergebnis dazu veranlasst, die Dividende um 25% zu erhöhen und Ihnen damit die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 25 Cent je Aktie vorzuschlagen.

Im nachfolgenden gehen wir auf die wesentlichen Punkte unseres IFRS-Konzernabschlusses zum 31.12.2024 ein.

Unsere Bilanzsumme bewegt sich mit €118,6 Mio. auf dem Niveau des Vorjahres. Hierbei gab es – eher kleinere – gegenläufige Effekte. Innerhalb der langfristigen Vermögenswerte gab es keine materiellen Veränderungen. In dem Anstieg der Sachanlagen spiegeln sich die beiden PV-Anlagen an unserem Hauptsitz am Mühlbach sowie bei unserer Produktion in Österreich wider. Zudem ist der neue Mietvertrag der PWI als Nutzungsrecht aktiviert – die Gegenposition findet sich in den langfristigen Schulden auf der Passivseite wieder.

Gesunken sind dagegen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die Vorräte. Die Forderungen sind hierbei wieder überproportional gesunken, was am Timing von Umsatz liegt. An dieser Stelle möchte ich anmerken, dass es keine wesentlichen strittigen oder unsicheren Forderungen gibt, auch nicht von Kika-Leiner. Die Forderungen waren versichert und sind in der Zwischenzeit auch bezahlt.

Die Vorräte sind leicht gesunken, quasi analog dem leichten Umsatzrückgang des textilen Segments. Wie vorhin ausgeführt achten wir auf ein ausgewogenes Verhältnis zwischen den konkurrierenden Zielen des möglichst geringen gebundenen Kapitals und der Lieferfähigkeit.

Angestiegen sind dagegen die flüssigen Mittel. Der Anstieg ist auf erhaltene Mittel von verbundenen Unternehmen zurückzuführen.

Das ist das Stichwort, einen Blick auf die Passivseite zu werfen. Hier sehen Sie, dass die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen um €2,5 Mio. angestiegen sind.

Angestiegen ist auch das Eigenkapital, das mit €52,7 Mio. €2,5 Mio. über dem Vorjahr liegt. Dies resultiert aus unserem sehr guten Ergebnis. Die Eigenkapitalquote liegt damit fast 2% über dem Vorjahr und beträgt zum 31.12.2024 44,4%. Die Basis für unseren im November 2024 begonnenen Wohnbau ist damit gelegt. Und dies in der Form, dass wir auch noch mit der Finanzierung des Wohnbaus bei unserem langfristigen Ziel liegen, eine EK-Quote von rd. einem Drittel zu haben.

Gesunken ist die Summe aus lang- und kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten von €20,4 Mio. auf €15,4 Mio. Hier sehen wir den Gegeneffekt zu dem, was ich Ihnen letztes Jahr berichtet habe: Einerseits haben wir unsere Projektkredite normal getilgt. Dies macht, ohne Neuaufnahmen oder Sondertilgungen, rd. €2,0 Mio. aus. Zudem haben wir den im Vorjahr über den Jahreswechsel bestehenden kurzfristigen Betriebsmittelkredit über €3 Mio. Anfang Januar 2024 zurückgeführt.

Damit haben wir auch bereits die wesentlichsten Veränderungen auf der Passivseite genannt.

An dieser Stelle ein kurzer Schwenk zum HGB-Abschluss der Dierig Holding AG – dem Abschluss, der relevant ist für die Ausschüttungen. Von Vorteil ist hier für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, dass dieser Abschluss das zweite Mal in Folge nicht von zinsbedingten Zuführungen zu Pensionsrückstellungen belastet ist, da der Zinssatz nach HGB zum 31.12.2024 leicht angestiegen ist.

Kommen wir zurück zum IFRS-Konzernabschluss, und zwar zur Gewinn- und Verlustrechnung. Was waren wesentliche Ergebnistreiber?

Es ist erfreulich, dass sich unser Konzern-Umsatz in diesen Zeiten um ein ‚müh‘ erhöht hat. Diese Stabilität wurde auch damit erreicht, dass unsere 2018 gefällte Entscheidung, Peter Wagner Immobilien zu übernehmen goldrichtig war.

Es ist uns gelungen die Materialaufwandsquote von 46,6% auf 43,2% zu reduzieren. Damit ist der Materialaufwand erneut überproportional zum Geschäftsvolumen der Textiler gesunken. Gründe hierfür waren positive Effekte in den Einkaufspreisen sowie im Kundenmix, d.h. mehr Umsatz mit Kunden, die weniger Konditionen haben.

Der Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen resultiert im Wesentlichen aus den Instandhaltungsaufwendungen, wie dem bereits von Benjamin erwähnten Dach in Kempten. Daneben sind mehr fremde Leistungen angefallen sowie Ausgaben in Verbindung mit dem Markteintritt ASEAN, der Prozessoptimierung im Bettwäschebereich und der Logistikverlagerung getätigt worden.

Der positive Effekt in der Veränderung der Kreditausfallrisiken resultiert überwiegend aus Zahlungseingängen auf abgeschriebene Forderungen. Ebenfalls in dieser Position enthalten sind einzelne wenige Einzelwertberichtigungen auf Forderungen.

Damit schließe ich die Erläuterungen zu den Zahlen des Geschäftsjahres 2024 und möchte an dieser Stelle noch einmal betonen, dass wir mit den vorhandenen Rahmenbedingungen ein super Ergebnis erzielt haben, auf das wir sehr stolz sind.

Werfen wir nun gemeinsam einen Blick auf das laufende Jahr 2025: Wie haben sich unsere Umsätze bis Ende April entwickelt? Welche Herausforderungen begleiten uns?

Der Start in das Geschäftsjahr 2025 war wie geplant. Nach den ersten vier Monaten liegt der Konzernumsatz unter dem Vorjahr, jedoch leicht über Plan. Hierbei ist es auf der textilen Seite eine eher knappe Landung, auf der Immobilienseite sind wir darüber.

Im Textilsegment kann die Bettwäsche dem weiterhin schwierigen Konsum trotzen und befindet sich auf Niveau des Vorjahres. Das bestätigt unseren Weg, die Projekte ‚Warenwirtschaftssystem‘ sowie die ‚Verlagerung der Logistik‘ angestoßen zu haben, damit wir langfristig zukunftsfähig aufgestellt sind. Mit fleuresse DACH werden wir weiter im Verbund unsere Stärken bündeln. Der Handel mit Meterwaren, die Bimatex, hat es in der Konsumlage schwerer und ist zunehmend mit den Auswirkungen aus den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für textile Produktion in Deutschland konfrontiert.

Im Immobiliensegment sind die Neuvermietungen, wie schon erwähnt, aufwändig. Ein wichtiges Ziel ist es Leerstände im Übergang zeitlich nicht länger als die potenziellen baulichen Anpassungen für den neuen Mieter werden zu lassen. Das gelingt uns nach wie vor sehr gut. Die Geschäfte der PWI sind im Geschäftsjahr 2025 wieder gut gestartet. In einem schwierigen Umfeld

sorgt das Verwaltungsgeschäft für eine solide Basis. Zudem gelingen attraktive Maklergeschäfte – der ausgezeichnete Ruf von PWI ist der Erfolgsfaktor.

Meine Damen und Herren,

die Herausforderungen für das Jahr 2025 sind groß. Ich wiederhole mich: Seit der Hauptversammlung 2021 reden wir von „Unsicherheit“. Auch heute lautet die große Überschrift „Verunsicherung“ und „Unsicherheit“. Pandemien, Kriege, Inflation helfen nicht beim Investieren, bauen, konsumieren.

Eine wichtige Maßnahme gegen diese Unsicherheit ist eine berechenbare, zielgerichtete Wirtschaftspolitik. Der neue Koalitionsvertrag hat gute, allgemeine – aber das kennen wir ja – aber auch recht konkrete Ansätze. Wichtige Aussagen wie z.B. „Leistung soll sich wieder lohnen“ können wir hierin lesen. Vielleicht erinnern Sie sich: Das habe ich letztes Jahr hier bei der Hauptversammlung angemahnt.

Bemerkenswert konkret und aus meiner Sicht gut ist zum Beispiel die stufenweise Senkung der Körperschaftssteuer – allerdings erst ab 2028. Viele Unternehmen bemängeln das. Offen gesagt, denke ich, dass die Vielzahl an Themen, die wir in unserem Land vor der Brust haben, nicht alle auf einmal gelöst werden können. Wir können nicht gleichzeitig Steuern und Lohnnebenkosten senken sowie parallel die Ausgabensteuerung überarbeiten, in der festgehalten wird, wie die ausfallenden Beiträge in die sozialen Sicherungssysteme finanziert werden. Das muss zeitlich abgestimmt werden.

Wichtig ist jetzt, dass der Zeitplan eingehalten wird und wir als Unternehmen damit planen können. Z.B. für anstehende Investitionen. Warum dagegen die Erhöhung des degressiven Abschreibungssatzes von 20% auf 30% lediglich für drei Jahre gelten soll, erschließt sich mir nicht. Hier wäre eine dauerhafte Rückkehr zur alten Normalität wünschenswert gewesen, um Vertrauen für mehr Investitionen zu schaffen. Zudem brauchen wir mehr Förderung von nachhaltigen Innovationen, zum Beispiel steuerliche Förderung von Venture Capital Investitionen. Auch hier soll sich was tun gemäß Koalitionsvertrag. Das ist wichtig, damit die vielen Ideen, die in unserem Land entstehen, die Start-Ups, auch in Deutschland bleiben.

Im Bereich des Bürokratieabbaus ist ein großes Thema die Nachhaltigkeitsberichterstattung wie Sie nicht zuletzt aus vergangenen Hauptversammlungen bei uns wissen. Wir sind grundsätzlich erleichtert, dass die CSRD-Berichterstattung erstmal nicht umzusetzen ist. Allerdings sind auch zwei Punkte ärgerlich: (a) wir haben viel Zeit & Geld investiert, eine neue Mitarbeiterin eingestellt und (b) was jetzt? Es herrscht noch keine Klarheit – weder für die meist jungen Menschen, die sich darauf vorbereitet, ausgebildet haben, noch für Unternehmen unserer Größe. Es ist nach wie vor unsicher, ob wir mit der Berichterstattung in zwei Jahren beginnen müssen oder nicht. Wir gehen derzeit eher davon aus, dass wir nicht betroffen sind, da die Größenschwellen angehoben werden sollen und wir direkt an einer solchen Schwelle liegen.

Für die weiteren Ansätze des Koalitionsvertrags, wie der Bürokratieabbau vollzogen werden kann und muss, sind alle gefordert. Auch wir Unternehmer – für konkrete Beispiele, für praxisnahe Umsetzung. Wir Unternehmer müssen uns weiter konstruktiv einbringen, unsere Stimmte öfter erheben, uns stärker einmischen. Der Wirtschaftswarntag Ende Januar 2025 war ein wichtiger Weckruf. Wir müssen unsere Kosten zusammenhalten, insbesondere die Arbeitskosten. Da nicht anzunehmen ist, dass die Gewerkschaften den Ruf so richtig hören, kann ich nur an alle Unternehmen appellieren, die Tarifbindung auf den Prüfstand zu stellen.

Aber nicht nur bei den Unternehmern und den Politikern muss ein Umdenken stattfinden – es muss in der Gesellschaft ein Umdenken stattfinden.

Es gilt, Lernen und Arbeiten nicht als Pflicht, sondern als Chance für sich selbst und die Gesellschaft zu begreifen. Bildung, die Basis von Wohlstand und Frieden. Nutzen wir doch unsere sehr guten Voraussetzungen. Entwickeln wir unsere Bildungsangebote flexibel altersunabhängig weiter. Wir können uns nicht darauf ausruhen, unseren erreichten Wohlstand als

selbstverständlich hinzunehmen. Wir dürfen nicht satt in der Ecke sitzen und Leistung, Arbeit oder das Unternehmertum verteufeln, neidisch darauf schauen. Der Mittelstand ist das Rückgrat unserer Wirtschaft. Ohne eine solide Wirtschaftslage können wir uns weder Nachhaltigkeit noch unser Sozialsystem leisten. „Von nichts kommt nichts“.

Wir bleiben zuversichtlich – und auch mutig. Wir müssen aktiv und unserem Unternehmergeist folgend, pragmatisch gestalten und uns als Unternehmer stärker einmischen.

Lassen Sie uns weiterhin gemeinsam nach vorne gehen. Mutig auch mal andere Wege gehen. Ohne diese wären wir nicht 220 Jahre alt geworden.

Zum Abschluss möchten wir Danke sagen.

Zunächst ein riesen-großer Dank an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Dierig-Gruppe: Danke für Ihre fantastische Arbeit in 2024.

Und Danke natürlich auch unserem Aufsichtsrat, der uns wie immer mit Rat und Tat zur Seite stand.

Sehr geehrte Damen und Herren, zu guter Letzt - Vielen Dank Ihnen ALLEN für Ihre Aufmerksamkeit, Ihr Interesse und Ihr Vertrauen – Sie geben uns Sicherheit.

Danke.