

**Rede des Vorstandes zur Hauptversammlung der  
Dierig Holding Aktiengesellschaft**  
am 23. Mai 2023 in Augsburg

**DIERIG**   
gegründet 1805

DIERIG HOLDING AG

**- Es gilt das gesprochene Wort -**

Ellen Dinges-Dierig & Benjamin Dierig

anlässlich der Hauptversammlung der Dierig Holding AG am 23. Mai 2023 in Augsburg:

Sehr geehrte Damen und Herren,

verehrte Aktionäre,

liebe BWL-Schulklasse des Jakob-Fugger-Gymnasiums,

sehr herzlich dürfen wir Sie nach drei Jahren virtueller Hauptversammlung endlich wieder in Präsenz begrüßen. Es ist hierbei das erste Mal für meinen Cousin Benjamin Dierig und mich, dass wir live und in Farbe zu Ihnen sprechen dürfen. Wir sind – wenn auch mit etwas Lampenfieber – sehr froh darüber. Wie vergangenes Jahr angekündigt, möchten wir damit an die Zeit vor Corona anknüpfen, und Ihnen so die Möglichkeit geben mit Vorstand und Aufsichtsrat in den Dialog zu treten. Das persönliche Gespräch - wie eben vor Beginn der Hauptversammlung - sowie auch danach, ist uns wichtig.

Deswegen freuen wir uns, dass Sie heute so zahlreich erschienen sind.

2022 war ein bewegtes und herausforderndes Jahr – Ich denke an den völkerrechtswidrigen Angriffskrieg Russlands auf die Ukraine im Februar 2022, der immer noch andauert;

an das für die internationale Ordnung wichtige Verhältnis zwischen USA und China, welches immer angespannter wird; und an die seit September beispiellosen Proteste im Iran, die viele Todesopfer fordern.

2022 war demzufolge wieder ein Krisenjahr, das dritte in Folge. Das Jahr war, wir haben es in unserem Brief geschrieben, ein Jahr der multiplen Krisen. Die vielen, miteinander verknüpften Krisen haben den Menschen, der Wirtschaft und der Politik viel abverlangt.

In unserem Prognosebericht für das Geschäftsjahr 2022 – und auch später im Halbjahresfinanzbericht zum 30. Juni 2022 – haben wir Ihnen berichtet, dass wir mit einem Umsatzrückgang von 10-12% auf Konzernebene rechnen müssen – getrieben durch ein absinkendes Textilgeschäft – und -zudem- dass wir nicht mit einer linearen Hochrechnung des Geschäftsverlaufs rechnen können.

Erfreulicherweise trat unsere Prognose nicht in diesem Umfang ein. In verschiedenen Veröffentlichungen und Gesprächen wurde deutlich, dass es nicht nur uns so ging – im Jahr 2022 gab es ein starkes Missverhältnis zwischen der gefühlten Lage und den tatsächlichen Zahlen.

Unser Umsatzrückgang belief sich am Ende „nur“ auf rund 5% und das operative Ergebnis vor Steuern konnten wir, wenn wir den Anlagenverkaufsgewinn aus dem ersten Halbjahr herausrechnen, verstetigen. Darüber sind wir bei den herrschenden Rahmenbedingungen glücklich. Dies bringt uns auch in diesem Jahr dazu, Ihnen die Ausschüttung einer Dividende vorschlagen zu können – und das sogar in derselben Höhe, wie letztes Jahr. Wenn Sie die

Presse verfolgen, haben Sie sicher auch wahrgenommen, dass das nicht selbstverständlich ist. Viele Unternehmen haben die Dividende reduziert oder gar auf null gesetzt, insbesondere die reinen Immobilienunternehmen. Wir nicht.

Wie haben wir das geschafft, wie haben sich unsere beiden Segmente hierbei geschlagen?

Erfreulich war, dass der durch die gestiegenen Energiepreise befürchtete Druck auf die Kaltmieten bisher ausgeblieben ist. So war unser laufendes Bestandsgeschäft im Immobilienbereich bisher auch nicht betroffen. Hier waren es die Baukosten und die Zinsentwicklung, die unser Jahr 2022 anders als geplant haben verlaufen lassen. Hierauf wird Benjamin Dierig zu sprechen kommen.

Im Textilbereich hat uns – mit Beginn des Krieges – eine Konsumkrise getroffen. An der Hauptversammlung vor einem Jahr waren wir auf einem Rekordtief des Konsumklimas, nicht wissend, was in den folgenden Monaten noch auf uns zukommt. Seriöse Planung war hier nicht mehr möglich. Monat für Monat ist das Konsumklima auf ein neues Rekordtief gesunken. Erst im Oktober hieß es „Stopp“ und es ging sanft nach oben bis zum Jahresende. Zum heutigen Zeitpunkt sind wir übrigens ungefähr wieder auf dem Level, das wir vor einem Jahr als Rekordtief betitelten.

Der textile Einzelhandel in Deutschland insgesamt weist im Jahr 2022 zwar bessere Zahlen als im vom Lockdown geprägten 2021 auf, aber das Vor-Krisen-Niveau von 2019 konnte in der Regel nicht erreicht werden. Dies, gepaart mit der Tatsache, dass 2022 die Kosten an jeder Ecke explodierten, war und ist das größte Problem für die Branche.

In der Folge gerieten – und geraten – einige Unternehmen in eine Schieflage. Die mit Abstand größte Pleite davon legte Galeria Karstadt Kaufhof hin. Eine Pleite, in der die Verlierer nicht nur die Angestellten, sondern auch alle Steuerzahler sind. Sie erinnern sich, wir haben im vergangenen Jahr unsere Zweifel an der Sinnhaftigkeit sowie der Gerechtigkeit dieser Unterstützung vom Bund geäußert.

Die Zahlen der Online-Händler, die in den vergangenen Jahren nur den Weg nach oben kannten, wurden im Laufe des Jahres jäh gestoppt. Erstmals sank der Umsatz branchenweit um fast 9% in Deutschland.

Die Verunsicherung der Menschen durch den Krieg, die steigenden Energiepreise sowie die steigenden Preise des täglichen Bedarfs, reduzieren den Konsum. Wenn, dann wird Geld für die Dinge ausgegeben, die man wegen Corona lange nicht tun konnte: Reisen, den Biergarten und das Straßencafé genießen, Essen gehen. Nicht also für Heimtextilien.

In der Folge war unser Textilsegment leider auch im Jahr 2022 teilweise von Kurzarbeit betroffen, wenn auch in wesentlich geringeren Umfang als in den letzten beiden Jahren.

Abgesehen von den Schwierigkeiten auf der Absatzseite, war auch der Beschaffungsmarkt alles andere als eine sichere Bank – wie gesagt, multiple Krisen ....

Die Energiepreiskrise in Europa – und Brüssel hat wenig dafür getan, dass diese im Zeitablauf schneller planbarer wird – hat zu einer beispiellosen Entwicklung der Beschaffungspreise geführt. Das hat unser Bettwäschebusiness, dem größten Teil des Textilsegments, stark getroffen, da wir im Wesentlichen in Europa einkaufen, bzw. produzieren. Mitbewerber mit Asien-Sourcing hatten zumindest das Problem nicht.

Während man früher einmal im Jahr Preise besprochen und fixiert hat, haben wir im Jahr 2022 teilweise im 8-Wochen-Rhythmus Schreiben unserer Lieferanten erhalten, dass die Preise angepasst werden müssen. Es konnten zwar auch die Preise an die Kunden angepasst werden, jedoch sind wir an einem Punkt angekommen, an dem auf der Absatzseite nichts mehr geht – man schießt sich sonst aus dem Markt. Ein Teufelskreis.

Unterm Strich können wir im Bettwäschebusiness mit einem Umsatzrückgang von 3,1% zum Vorjahr zufrieden sein. Erheblich beigetragen haben hierbei unsere Landesgesellschaften der Marke fleuresse in Österreich und in der Schweiz. Der deutsche Markt war für fleuresse Deutschland und kaepfel weitaus schwieriger.

Unser Rohgewebeumsatz konnte leider nicht an die Entwicklung im Jahr 2021 anknüpfen und ist gesunken. Auch hier gilt: Zu viel Unsicherheit im Markt auf Grund der Konsumkrise. Nicht nur in Deutschland, sondern auch in Südeuropa und Frankreich.

Die Baumwollpreise haben Ihre durch Spekulationen und Unsicherheiten beeinflusste Bergfahrt Mitte 2022 beendet. Allerdings war das restliche Jahr von hoher Volatilität und Unsicherheit in den Preisen geprägt. Zudem war der schwankende Euro weder für uns noch für unsere europäischen Kunden eine Hilfe. Wann ist es der richtige Zeitpunkt zu kaufen? Diese Frage beschäftigte uns dauernd und wurde teilweise zur Lotterie. In der Folge war der eine oder andere Einkauf sicher etwas hochpreisig, aber irgendwann muss man ja schließlich springen. Denn: Die so wichtige und in den letzten Jahren oft erwähnte Lieferfähigkeit, unser Service war und ist unser Vorteil im Markt.

Diese Volatilität der Baumwollpreise führte – zusätzlich zur unsicheren Konsumlage der europäischen Länder – zu sehr zögerlichem Verhalten unserer Kunden. Die Baumwollpreise sinken – ok – das ist aber der Preis im sogenannten ‚Ursprung‘. Wie aber kommt der Preis in der Meterware an und wenn ja, wann? Oder gibt es bis dahin eine neue Herausforderung, zum Beispiel der schwächelnde Euro, der jeden Einkaufsvorteil in USD wieder relativiert?

Eine vergleichsweise gute Nachricht für unser Rohgewebe- unser Meterwarengeschäft der Bimatex war, dass die im vergangenen Jahr berichteten Containerpreise im Laufe des zweiten Halbjahres 2022 wieder auf ein „normales“ Level gesunken sind. Während wir im Mai 2022 noch zwischen USD 12.000 bis USD 15.000 lagen, waren es im Dezember 2022 wieder ‚normale‘ rd. USD 2.000.

Hierzu sei aber auch angemerkt, dass günstige Containerpreise den Eigenimport aus Fernost größerer Kunden auch im Bereich der Bettwäsche fördern. So hat diese Entwicklung – wie so vieles – zwei Seiten.

Im Bereich der technischen Textilien konnten sowohl die Schleifmittel und Polierscheiben als auch der Handel mit Filtrationsgewebe die Erwartungen erreichen bzw. sogar etwas übertreffen.

Unser Geschäft in Westafrika hat sich leider nicht wirklich erholen können. Die unsichere politische Lage in Westafrika, verbunden mit dem hohen wirtschaftlichen Risiko, hat uns daher dazu bewogen, das Geschäft nur noch als Nischengeschäft fortzuführen. Die Entscheidung war nicht einfach, hatten wir doch die Einschränkungen während Corona genutzt und uns gut aufgestellt. Die erfreuliche Nachricht ist die, dass es uns – trotz des geringen Verkaufsvolumens – gelungen ist, im abgelaufenen Geschäftsjahr Forderungen abzubauen bzw. einzuziehen, was Sie später in der Gewinn- und Verlustrechnung sehen werden.

Zusammenfassend haben wir mit den beschriebenen Entwicklungen einen konsolidierten Textilumsatz in Höhe von €38,1 Mio. erreicht und schreiben ein kleines Ergebnis-Plus. Das ist unter Vorjahr, aber in Anbetracht der wirtschaftlichen und geopolitischen Rahmenbedingungen ein erfreuliches Ergebnis.

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

Schon anlässlich der letzten Hauptversammlung, sehr geehrte Damen und Herren, haben wir Ihnen von hohen Baukosten und steigenden Bauzinsen berichtet. Von einer steigenden Inflation und Auswirkungen aus der Corona-Krise. Dass sich die Rahmenbedingungen aber derart verändern, konnten wir uns und wohl auch Sie nicht denken. Noch im Herbst 2022 hat Kanzler Scholz verkündet, er glaube fest an die Erfüllung der Vorgabe des Baus von 400.000 Wohnungen pro Jahr. Die Wahrheit für 2022 sieht anders aus und liegt zwischen 250.000 bis

290.000 Wohnungen. Genaueres wissen wir im Juni. Die Voraussichten für 2023 sind noch düsterer, von 2024 ganz zu schweigen. Der Vertrieb von Wohnungen in Augsburg und München ist nach dem ersten Quartal 2022 eingebrochen und nun zieht der Bau nach. Wer nicht bereits die Finanzierung in der Tasche hatte, hat sein Vorhaben ad acta gelegt oder zumindest verschoben. Wenn man die Aktienverläufe namhafter Immobilienunternehmen anschaut, sieht man Kursverluste um bis zu 50% und gekürzte oder gestrichene Dividenden für 2022, wie von meiner Cousine schon erwähnt.

Vor allem für institutionelle Anleger ist die Immobilie nicht mehr erste Wahl. Andere Anlageoptionen sind mittlerweile wieder attraktiver geworden. Und sie sind mit weniger Aufwand und vor allem weniger Unsicherheit verbunden.

Zu diesem Stichwort, also Unsicherheit, erlauben Sie mir kurz auszuholen. Die bekannten Show Breaker Baukosten und Zins sind ja mittlerweile hinlänglich bekannt, aber damit ist leider noch nicht alles zu den, vorsichtig beschrieben, Herausforderungen der Immobilienwirtschaft gesagt. Vielleicht werden Sie schon einmal bezüglich der Zinsen den Gedanken gehabt haben, dass die doch eigentlich wieder auf einem Niveau sind, mit dem man vor nur ein paar Jahren sehr zufrieden einen Neubau gestartet hätte. Da haben Sie vollkommen recht, nur konnte man zu den Zeiten auch für weit weniger Geld bauen. Warum dann nicht heute? Ja, die Baukosten sind aktuell hoch und hier langt vor allem die Industrie ordentlich zu. Ganz im Sinne von Angebot und Nachfrage. Sprich, das kann sich wieder drehen. Was schwerer zu drehen ist, ist die Art und Weise, wie man heute bauen muss. Die Bauvorschriften sind bedeutend anders. Alles muss massiver sein und vor allem besser gedämmt. Stellen Sie sich vor, wir haben bei den Planungsgesprächen für unseren Wohnbau darüber diskutieren müssen, ob an einer Stelle des Dachs die angedachten 40cm Dämmung ausreichen. 40cm! Das Schlimme ist, hinter diesen Vorgaben zu mehr Dämmung, besseren Fenstern, und und und stecken theoretische Annahmen. In dem Moment, in dem ein Bewohner das Fenster zu lange aufreißt, sieht die Wahrheit ganz anders aus. In der ganzen Diskussion um die Einsparung von Energie in unserem Land hat ein schlauer Kopf gesagt, wir könnten ohne Probleme und sofort 20 bis 25 Prozent Energie einsparen. Wenn wir die Kippfunktion an den Fenstern abschaffen würden. Aber was machen wir? Noch mehr Dämmung, der EU sei Dank und ab sofort keine Gas- und Ölheizungen mehr. Kein Mensch denkt darüber nach, dass wir vielleicht ein anderes Gas in die vorhandenen Leitungen pressen könnten, also die vorhandene Infrastruktur und die vorhandenen Heizungen nutzen. Nein, bitte ab sofort nur noch Wärmepumpen. Dafür benötigen wir Milliarden für neue Stromleitungen. Egal. Infrastruktur hat uns bei der Frage um das Laden der E-Autos bisher auch nur nachrangig interessiert. Dafür muss die gesamte Heizung umgebaut werden, denn die Wärmepumpe verträgt sich eigentlich nicht mit normalen Heizkörpern. Egal, das muss jetzt eben sein. Vielleicht haben Sie Herrn Hofreiter bei Markus Lanz gesehen. Ich kann Ihnen nicht raten, alleinerziehende Mutter mit drei Kindern oder über 60 zu sein. Wenn Sie letzteres sind, bekommen Sie bei der Bank nämlich keinen Kredit für die Dämmung und Ihre neue Wärmepumpe mehr. Ja, wir müssen etwas tun, um unseren CO<sup>2</sup>-Fussabdruck zu reduzieren und das definitiv mit mehr Geschwindigkeit. Aber irgendwie fehlt im Moment das Augenmaß. Gemäß der EU-Taxonomie, die auch in der Immobilienbranche dazu führen wird, dass nur noch für grünes Bauen ein Darlehen vergeben wird, ist Beton eigentlich böse, also lassen wir ihn möglichst weg. Das könnte aber schwierig werden. Weite Spannweiten gehen in der Regel mit Beton. Gute Schalldämmung geht in der Regel mit Beton. Und wenn der Brandschutz mitmischt... na, lassen wir es gut sein.

Warum sage ich Ihnen das? Weil Sie wissen sollen, dass die böse, böse Immobilienwirtschaft nicht immer so böse ist, wie sie dargestellt wird. Es sind vielfach die Vorschriften und Regularien, die das Bauen heute teuer machen. Nicht zu sprechen vom Zeitverlust durch langwierige Verfahren, was Baurecht angeht. Oder einer unlängst verabschiedeten Stellplatzsatzung der Stadt Augsburg, die nicht 100 Prozent der Stellplätze anders verteilt. Weniger Autos, mehr Fahrräder. Nein, zwar weniger Autos, dafür aber eine Flut von Lastenfahrrädern, so dass die zukünftigen Tiefgaragen noch größer werden müssen. Das kostet Geld. Beim Kauf und bei der Miete! Aufgrund all dieser Rahmenbedingungen müssen Sie



heute in Augsburg für einen Quadratmeter Ihrer neuen Wohnung weit über 7.000 Euro bezahlen. Den Sie vor 15 Jahren für ein Drittel bekommen hätten. Und Sie müssten als Vermieter für Ihre Wohnung aktuell 17 Euro 50 für den Quadratmeter nehmen, damit Sie Ihre Investition bezahlt bekommen. Kalt. Die Nebenkosten und die Heizkosten kommen da noch dazu, der Strom natürlich auch. Das ist ein Preis, der uns persönlich weh tut. Weil wir wissen, dass ihn sich in unserer Stadt der Großteil der Bevölkerung nicht leisten kann.

Für die gewerbliche Immobilie ist die Situation noch nicht so schlimm, aber wir sehen am Markt (noch nicht bei uns), was wir letztes Jahr angekündigt haben. Die hohen Energiekosten drücken auf die Kaltmiete. Und nun drückt es von zwei Seiten. Die Mieten müssten hoch, weil der Bau, auch der Umbau so teuer ist. Eigentlich müssten sie aber runter, weil die Energiekosten so gestiegen sind. Das ist ein bisschen schwierig zu lösen, aber die Aufgabe der Zukunft, der auch wir uns stellen müssen. Es wäre nur wünschenswert, die Politik würde das schon genannte Augenmaß einhalten. Hohe Baukosten, hohe Zinsen, die hohe Inflation, schon das alles macht Bauen schwer. Dämmpflicht und ein schnelles Verbot von Gas- und Ölheizungen erschüttern den Markt restlos. Nämlich auch den der gebrauchten Immobilie. In der Konsequenz heißt das, und damit habe ich mein Ausholen begonnen, dass weniger investiert und gehandelt wird.

Es wird Sie deswegen eher nicht verwundert haben, im Geschäftsbericht für 2022 zu lesen, dass auch wir uns entschlossen haben, unser großes Wohnbauprojekt bis auf Weiteres zu verschieben. ‚Wir wollen bauen, aber nicht um jeden Preis‘, das waren meine Worte in der Hauptversammlung vor einem Jahr. Und im Moment ist der Preis eben eindeutig zu hoch. Dazu habe ich Ihnen die Zinsberechnung bei einem und bei vier Prozent mitgebracht. Die Folie spricht, denke ich, für sich.

Das hält uns aber nicht davon ab, an dem Projekt weiterzuarbeiten. Wir haben den Abbruch beendet. Wir treiben die Ausführungsplanung bis zur Oberkante der Untergeschosse voran, wälzen den Boden im Baufeld um und bauen die Christian-Dierig-Straße im Grundkörper aus. All das, damit wir möglichst schnell mit dem Bauen anfangen können, wenn die Rahmenbedingungen es wieder zulassen. Dazu tragen auch die seit Anfang März nun für alle 3 Baufelder vorliegenden Genehmigungen bei. Zudem verschafft uns die Verlängerung der Förderungen seitens der KfW bis Anfang 2027 Luft.

Der Bau der Christian-Dierig-Straße ist auch für unseren gewerblichen Bestand wichtig. Die Anbindung aus Westen, bisher über den Hof, wie man so schön sagt, ist genauso wichtig, wie die Erschließung aus Süden, also die Augsburger Straße, und aus Norden über die Ackermannstraße. Durch die wiederholte Sperrung der Eberlestraße für die Verlegung der Sparten und den Anschluss der Christian-Dierig-Straße seit dem Herbst, haben wir alle gemerkt, wie wichtig eine funktionierende Erschließung ist und wie schmerzhaft deren Fehlen. Unsere Mieter waren und sind hier sehr geduldig, wofür ich hier und heute ein Dankeschön aussprechen möchte. Ab Mitte dieses Jahres haben die Umwege ein Ende. Und auch zum neuen Parkhaus, das wir im August 2022 in Betrieb nehmen konnten, wird man dann ohne Umweg kommen. Alle am Mühlbach und in der Nachbarschaft freuen sich darauf.

So viel also zum größten Projekt, das uns im Moment umtreibt.

Daneben gab es aber natürlich noch viele weitere Projekte, von uns in der üblichen Manier umgesetzt. Von einem haben wir Ihnen schon in der letzten Hauptversammlung erzählt. Dem Umbau für unseren Mieter Ankrit. Der belegt rund 700 Quadratmeter unseres historischen Shedbaus und hat sich auch gleich die nebenanliegende Fläche mit 550 Quadratmeter optional gesichert. Eine weitere Maßnahme war die Erweiterung für Studyflix. Studyflix ist vor allem den Jüngeren hier im Saal ein Begriff. Wohl keiner der heute anwesenden Schüler hat nicht schon mindestens einmal ein Lernvideo von ihnen gesehen. Allen anderen sei das Googeln von Studyflix empfohlen. Dort bekommen nicht nur Schüler Lernunterstützung, auch für uns Nicht-Mehr-Schüler hat es unzählige Hacks zu allen digitalen Lebenslagen. Für den Rest der historischen Hallen sind wir in interessanten Gesprächen mit einem Mietkandidaten. Der könnte unsere Idee des Bindeglieds zwischen Wohnbau und Gewerbe rund um das historische

Trafohaus nahezu perfekt erfüllen. Einen Namen nennen wir Ihnen heute allerdings nicht. Sie wissen, dass das zu frühe Enthüllen Unglück bringen soll. Zur kommenden Hauptversammlung werden wir aber sicher mehr berichten können.

Wo Studyflix egezogen ist, haben wir eigene Abteilungen ausgezogen und somit die Auslastung in unserem historischen Verwaltungsgebäude wiederum gesteigert. Im Zuge dessen haben wir auch dort investiert, viele Bereiche eingedenk der historischen Substanz saniert und im Tiefparterre ein Bistro etabliert. Investitionen in die eigenen Räume können einen Beigeschmack hinterlassen, aber wir investieren hier in den denkmalgeschützten Bestand und in die Zukunft als attraktiver Arbeitgeber. Der, wie alle anderen auch, mit einer sich verändernden Arbeitsmarktsituation umzugehen hat.

Am SchlachthofQuartier lag das Hauptaugenmerk auf der Erweiterung unseres Fitnessstudios. Sie erinnern sich vom letzten Jahr an das Bild mit dem Bagger im Gebäude, der eine alte Decke entfernt? Die ist nun Bestandteil der Erweiterung und zum Glück schon fertig, das spart Zeit beim tatsächlichen Umbau. Ursprünglich war die Idee des Betreibers, unser Fitness-Studio hello-fit und sein anderes Studio, das eddis-fitness nahe dem Plärrer, zusammenzulegen und nur im kleinen Maße zu erweitern. Es hat sich aber gezeigt, dass die Konzepte der beiden Studios derart unterschiedlich sind, dass das kleine Maß zu wenig sein würde. Und so wurden aus gedachten 260 Quadratmetern Erweiterungsfläche rund 790 Quadratmeter neue Fläche. Vertraglich festgezurt im vierten Quartal 2022 und seit Jahresbeginn 2023 im Umbau.

Ansonsten haben wir am Quartier einen namhaften Schuhladen Augsburgs etablieren können, deren Besitzerin den Bekanntheitsgrad des Standorts abermals befeuert. Ein Beispiel dafür, dass, auch in Folge von Corona, der klassische Einzelhandel in andere Vertriebsformen übergeht. Was den Druck auf die Mieten in der Innenstadt erhöht und diese selbst zum Sinken gebracht hat. Was wohl auch weiter passieren wird.

Am Standort Kempten hat der Betreiber der ‚Alten Bleiche‘ leider im Dezember Insolvenz anmelden müssen. Die Nachwirkungen aus der Corona-Krise und die gestiegenen Energiekosten ließen hier am Ende keine andere Wahl. Durch die erfolgreiche Neuvermietung anderer Bereiche, wie für Silberstern im Batteurgebäude im Süden des Areals, oder wie für Höfats im Nordbau, über die wir zum Teil an dieser Stelle vor einem Jahr schon berichtet haben, konnte dieser Verlust allerdings ergebnistechnisch gut verkräftet werden. Es heißt nun, die Zukunft des Restaurantgebäudes zu gestalten und auch hier gibt es interessante Ansätze. Nur..., auch hier wollen wir noch nicht zu viel verraten.

In der Porschestraße hat uns unser Mieter faurecia, oder, nach der Fusion mit Hella nun Forvia, eröffnet, dass er den Standort Ende des ersten Quartals 2023 räumen wird. Das in vollem Bewusstsein, dass der bis Ende 2026 bestehende Mietvertrag zu erfüllen ist. Wir führen seitdem Gespräche über eine Ablöse oder die gemeinsame Suche nach einem solventen Nachmieter, der in den Vertrag einsteigen könnte. Die Maxime hierbei ist immer: uns darf kein wirtschaftlicher Nachteil entstehen.

Zu unserem neuen Standort, der Augsburger Straße in Gersthofen, haben wir mit unserem Mieter 3+-Architekten einen Entwurf zur Nachnutzung erarbeitet. Er sieht Wohnen in Kombination mit einem Bäckereicafé vor. Wer die Lage nicht kennen sollte, in unmittelbarer Nachbarschaft gehen rund 3.500 Schüler in die Schule und es gibt kein angemessenes schulexternes Angebot. Die Planung wurde dem Stadtrat in einer nicht-öffentlichen Sitzung Anfang März 2023 vorgestellt und in einer zweiten Sitzung Ende April öffentlich nochmals. Das vernommene Echo war durchaus positiv Nun geht es darum, welches der anstehenden Projekte bevorzugt behandelt wird. Zur Erklärung: In Gersthofen wird mit einem Bebauungsplan anders verfahren wie in Augsburg. Hier hat bei der Erstellung die Stadt das Zepter in der Hand und nicht der Bauherr. Die Entscheidung wird in einer Klausur des Stadtrats im Juni fallen, so wurde uns berichtet.

Für die Peter Wagner Immobilien AG war das Jahr 2022 abermals ein gutes Jahr. Wie im Geschäftsbericht geschrieben, hat sich der seit 2020 stattfindende Ausbau des Geschäfts der Mietenverwaltung im Krisenjahr 2022 abermals als die richtige Marschrichtung erwiesen. Die Vermarktung von Immobilien ist nun einmal volatil, wie das abgelaufene Jahr wieder einmal gezeigt hat. Der Krieg in der Ukraine hat im ersten Halbjahr beim Vertrieb einen Einbruch verursacht. Im zweiten Halbjahr konnte da einiges wieder wett gemacht werden, aber ein Aufholen auf das Niveau des Vorjahres, das auch ein paar große Tickets (so neudeutsch) parat hatte, war nicht möglich. Positiv hingegen das Vermietungsgeschäft, vornehmlich in den Bereichen Wohnen und Logistik. Hoffen wir, dass das in Zukunft auch so bleiben wird. Die Kombination aus hohen Preisen und hohen Zinsen haben für den Bereich Vertrieb die Folge, dass schlicht weniger gehandelt wird. Und sich gleichzeitig die Makler mit ihren Konditionen gegenseitig nach unten handeln. Gut also, dass man mit der Verwaltung solide Umsätze erwirtschaftet und sich dazu andere Betätigungsfelder erschließt, wie beispielsweise die Immobilienberatung. In deren Zuge man 2022 zum Beispiel eine Studie für ein namhaftes Augsburger Versorgungsunternehmen für die Nachnutzung eines historischen Industrieareals erarbeiten konnte.

In Summe weist der Immobilienbereich mit 14,0 Mio. € einen Umsatz aus, der knapp unter dem Niveau des Vorjahres mit 14,3 Mio. € liegt. Ursächlich hierfür, wie gerade gesagt, vor allem die volatilen Vertriebsumsätze bei der PWI, die schlicht unter denen des sehr starken Vorjahres lagen.

Damit übergebe ich das Wort wieder an Ellen Dinges-Dierig.

Im Jahr 2022 haben wir damit im Textilsegment ein positives Ergebnis erwirtschaftet und ein unter Berücksichtigung der Entmietungen gutes operatives Immobilienergebnis erzielt. Mit diesen positiven Entwicklungen kommen wir in unserer für die Ausschüttung einer Dividende relevanten HGB-Bilanz der Dierig Holding AG zu einem Gesamtergebnis von €2,8 Mio. im Vergleich zu €3,1 Mio. im Vorjahr. Wie eingangs erwähnt, hat uns dies dazu veranlasst, Ihnen eine Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 20 Cent je Aktie vorzuschlagen.

Im nachfolgenden gehen wir auf die wesentlichen Punkte unserer IFRS Konzernbilanz zum 31.12.2022 ein.

Vergleicht man die Investment Properties mit dem Vorjahr, so muss man berücksichtigen, dass wir im Vorjahr die zum Tausch vorgesehenen Investment Properties -die Freifläche Porschestraße Gersthofen- in eine separate, den kurzfristigen Vermögenswerten zugeordnete Bilanzposition gliedern mussten. Unter Einbezug dieser Position, relativiert sich der Anstieg von €79,3 Mio. auf knapp €85 Mio. Dieser resultiert im Wesentlichen aus dem von Benjamin Dierig erläuterten Bau des Parkhauses und weiterer Vorbereitungsarbeiten für den Wohnbau sowie dem im Rahmen des Tauschs erworbenen Standortes „Augsburger Straße“ in Gersthofen.

Dies sind auch die Stichworte für den Rückgang der flüssigen Mittel. Der Rückgang ist einerseits auf die noch teilweise im Geschäftsjahr andauernde Zeit der Verwahrentgelte zurückzuführen sowie auf die Unsicherheit des Beginns des Wohnbauprojekts. In der Folge haben wir dafür noch keine Projektfinanzierung aufgenommen, so dass Investitionen, wie z.B. das Parkhaus, aus den laufenden flüssigen Mitteln sowie kurzfristigen Geldmarktkrediten bezahlt wurden.

Wenn wir in diesem Zusammenhang einen Blick auf die Passivseite werfen, so sehen Sie, dass sich die Summe aus lang- und kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten von €19 Mio. auf €20,9 Mio. erhöht hat. Die laufenden Finanzierungen haben wir planmäßig getilgt. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus den eben erwähnten kurzfristigen Geldmitteln.

Kommen wir zurück zur Aktivseite. In dem Anstieg der Vorräte spiegeln sich sehr deutlich die Folgen der vorhin erwähnten Herausforderungen wider:

- die Energiepreiskrise,



- die Unsicherheiten im Beschaffungsmarkt, sowie
- der stark volatile Baumwollpreis.

So sind Preiserhöhungen, ein hoher Baumwollpreis sowie eine höhere mengenmäßige Bevorratung bei Standards die Gründe für den Anstieg.

Die wesentlichen Veränderungen auf der Passivseite sind im Eigenkapital sowie in den Pensionsrückstellungen ersichtlich. Diese hängen auch unmittelbar zusammen.

Die Pensionsrückstellungen nach IFRS haben sich um €5,2 Mio. verringert. Der wesentliche Grund ist der Anstieg des Zinssatzes nach IFRS, der von 0,6% im Vorjahr auf 3,68% zum 31.12.2022 gestiegen ist.

An dieser Stelle sei angemerkt, dass das allerdings nicht für den Zinssatz nach HGB gilt. Dieser ist im Berichtsjahr nochmal gesunken, von 1,87% auf 1,79%. Daher ist das Ergebnis der ausschüttungsrelevanten HGB-Bilanz der Dierig Holding AG nochmal durch Zuführungen zu Pensionsrückstellungen belastet.

Kommen wir zurück zur IFRS-Konzernbilanz. Das Eigenkapital ist von €43,9 Mio. auf €49,0 Mio. gestiegen. Dies resultiert einerseits aus dem Einstellen des Ergebnisses des Vorjahres und andererseits aus dem Teil der Veränderung der Pensionsrückstellung, die durch den eben genannten Zinsanstieg verursacht ist.

Während sich nach HGB die Effekte aus Parameterveränderungen in der Gewinn- und Verlustrechnung niederschlagen, werden nach IFRS Veränderungen der Parameter in der Position „Sonstiges Gesamtergebnis“ im Eigenkapital erfasst. Die Eigenkapitalquote ist damit von 38,7% auf 42,8% gestiegen. Ohne diesen Parametereffekt würde die Eigenkapitalquote rd. 40,3% betragen.

Wie auch im Vorjahr lassen wir nicht unerwähnt, dass für die Finanzierung des Wohnbauprojekts die Eigenkapitalquote belastet werden wird, so dass es gut und wichtig ist, dass sie zu diesem Zeitpunkt so hoch ist.

In der Gewinn- und Verlustrechnung ist – ein letztes Mal – die bereits letztes Jahr erläuterte leichte Strukturveränderung auf Grund der Auslagerung der Logistik sichtbar. Der Personalaufwand der Logistiker ist seit 1. Mai 2021 in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst, da wir seitdem eine Rechnung des externen Logistikdienstleisters erhalten. In der Folge sinkt der Personalaufwand und die sonstigen betrieblichen Aufwendungen steigen.

In den sonstigen betrieblichen Erträgen der Gewinn- und Verlustrechnung ist in dem Berichtsjahr der Anlagenverkaufsgewinn aus dem Tauschgeschäft enthalten.

Die Veränderung der Kreditausfallrisiken zeigt im Jahr 2022 Erfreuliches. Nachdem wir im Jahr 2021 die Neubewertung des Länderrisikos in Mali vornehmen mussten, konnten wir 2022 wie erwähnt einige Forderungen eintreiben, was zu einem erfreulich positiven Effekt geführt hat. Damit können wir berichten, dass wir auch kein Bilanzrisiko mehr aus dem Afrika-Geschäft haben.

Damit schließe ich die Erläuterungen zu den Zahlen des Geschäftsjahres 2022 und betone nochmal, dass wir mit den herrschenden Begleitumständen ein gutes Ergebnis erzielt haben.

Diese Begleitumstände sind auch der Grund, warum der Start im Jahr 2023 unter dem des Vorjahres liegt. In den ersten vier Monaten ist der Konzernumsatz knapp 3% unter Vorjahr.

Das resultiert aus dem stark eingeschränkten Konsum im Textilbereich. Die höheren Absatzpreise finden zunehmend weniger Abnehmer. Auch die Belastungen aus den Entwicklungen der Beschaffungspreise ist sichtbar.

Das Maklergeschäft der PWI ist, wie von meinem Cousin schon angesprochen, ruhig – nicht verwunderlich bei der Zinsentwicklung. Das zeigt nochmals, wie wichtig die Basis mit dem Verwaltungsgeschäft ist.

Das laufende Bestandsgeschäft unserer Immobilien ist von den herrschenden Rahmenbedingungen weitestgehend nicht betroffen. Hoffen wir, dass es so bleibt. Für den Wohnbau bleibt abzuwarten, wie sich die Baukosten und die Zinsen entwickeln und ob sich die Politik etwas einfallen lässt – was sie unseres Erachtens tun muss, wenn die fehlenden Wohnungen gebaut werden sollen.

Ein Ausblick auf das Jahresende 2023, mit den vielen begleitenden Unwägbarkeiten, ist daher nicht wirklich zielführend.

Ein Blick in die beiden Märkte zeigt, dass die Belastungen aus den Beschaffungspreisentwicklungen, aus steigenden Lohn- und Lohnnebenkosten sowie aus der Zinsentwicklung Ihre Spuren hinterlassen. Die Meldungen von Insolvenzen in den ersten Monaten des Jahres 2023 zeigen neben bekannten Namen auch eine besorgniserregende Anzahl in Summe.

Apropos steigende Lohnkosten: Die Tarifrunden Ende 2022 und Anfang 2023 haben leider gezeigt, dass es für den Wirtschaftsstandort Deutschland schwierig bleibt und noch schwieriger werden wird. Die Arbeitgeber möchten mehr auf Einmalzahlungen setzen. Es gilt die Lohn-Preis-Spirale zu vermeiden. Die Gewerkschaften denken ausschließlich an die gestiegenen Lebenshaltungskosten und rechnen das 1:1 hoch. Das ist jedoch sehr eindimensional. Wir sollten doch auch daran denken, dass in den vergangenen Jahren, Jahrzehnten die Tariferhöhungen in der Regel über der Inflation lagen.

Dies war auch der Grund, warum wir im November 2022 aus der Tarifbindung ausgetreten sind.

Warum haben die Gewerkschaften,

- die nur rund 30% der arbeitenden Bevölkerung in den Tarifverhandlungen vertreten und
- überhaupt nur rund 16% der arbeitenden Bevölkerung gewerkschaftlich organisiert ist

in Deutschland so viel mitzureden? Warum haben sie noch so ein Gewicht? Und nicht zu vergessen, dass in den 16% auch noch die Rentner und erwerbslosen Mitglieder enthalten sind. Die erwerbstätigen Mitglieder machen z.B. bei Verdi gerade mal 74% aus, d.h. unsere zuletzt genannte Zahl wandert Richtung 12-13% ...

Was die Tarifabschlüsse der Kommunen und des Bundes für unseren Finanzhaushalt bedeuten, falls die Bezüge der Beamten dementsprechend angepasst werden, ist uns allen klar. So funktioniert kein Wirtschaftsstandort. Die Gewerkschaften und zudem die Politik mit Ihren Überregulierungen und Ihrer Bürokratie machen es nicht einfach, an den Wirtschaftsstandort Deutschland zu glauben, an ihm festzuhalten.

Apropos Überregulierungen, Bürokratie. Darin ist die deutsche Politik sowie die Politik auf EU-Ebene Weltmeister. Die EU-Richtlinien und Vorgaben gießt die deutsche Politik ja gerne im Voraus eilenden Gehorsam und mit über-bordendem Detail in deutsches Recht. Wir sagen nicht, dass die Dinge vom Inhalt, der Intention her schlecht sind. Aber es stellt sich doch die Frage des WIE? Wie setze ich Vorschriften um?

Die EU-Vorgabe für die Nachhaltigkeitsberichterstattung ist beispielsweise so ein Thema. Das Thema ist wichtig und es geht uns hierbei nicht darum, dass wir zum Beispiel die Ermittlung eines CO<sub>2</sub>-Fußabdrucks für falsch halten. Nein. Es ist wichtig, dass jedem Unternehmer und auch jedem Endverbraucher bewusst wird, wie hoch sein CO<sub>2</sub>-Fußabdruck ist und dass er daran arbeitet diesen zu reduzieren. Es gilt für uns alle, den bestmöglichen Beitrag im Kampf gegen den Klimawandel anzunehmen. Das steht völlig außer Diskussion. Aber die Details rund um die Anforderungen an die Nachhaltigkeitsberichterstattung - inklusive der EU-Taxonomie -

nehmen ein Ausmaß an, das bei kleineren Mittelständlern – wie wir einer sind – zu erheblichen Mehrbelastungen führt. DENN die Anforderungen sind für uns, den Mittelstand insgesamt, dieselben, wie für ein großes DAX-Unternehmen, nur die Zeitschiene weicht etwas ab. Auf Grund unserer Größe dürfen wir nach derzeitiger Rechtsprechung das erste Mal im Jahr 2025 für das Geschäftsjahr 2024 darüber berichten. Da das Thema jedoch so umfangreich ist, haben wir bereits 2022 damit begonnen uns fortzubilden, ermitteln gerade unseren ersten CO<sub>2</sub>-Fußabdruck und werden uns in dem Gebiet im Laufe des Jahres 2023 auch personell verstärken – müssen.

Zu erwähnen ist an dieser Stelle, da uns das Thema Nachhaltigkeit wichtig ist, dass wir 2022 Mitglied im UN Global Compact geworden sind. Das ist ein Pakt aus weltweit über 22.000 Unternehmen und der UNO, um die Globalisierung sozialer und ökologischer zu gestalten. Es ist das Ziel, Veränderungsprozesse in Unternehmen anzustoßen und Nachhaltigkeit strategisch zu verankern. Unser Engagement dafür wird in einem jährlichen Fortschrittsbericht dargelegt und veröffentlicht.

Wir Unternehmer sind in vielerlei Hinsicht detaillierten Anforderungen sowie einer Dokumentationslast unterworfen. Da darf es nicht wundern, wenn die unternehmerische Freiheit und die doch so wichtige Wendigkeit in Mitleidenschaft gerät und in der Folge sich der ein oder andere Unternehmer die Standortfrage stellt. Wir nicht. Aber man darf natürlich zudem nicht vergessen: Leiden tut auch das Ergebnis des Unternehmens. Denn das alles kostet viel Zeit und Geld.

Bevor wir zum Ende kommen, möchten wir einen kurzen Blick auf die Tagesordnung werfen, da diese in diesem Jahr vergleichsweise lang ist. Nichtsdestotrotz beinhaltet sie keine unbekannteren oder speziellen Besonderheiten. Alle fünf Jahre gilt es die Vertreter der Aktionäre des Aufsichtsrats zu wählen; daher ist dieser Punkt heute unter TOP 7 in der Tagesordnung aufgeführt. Auf Grund der empfohlenen Notwendigkeit einer Satzungsanpassung, um zukünftig virtuelle Hauptversammlungen zu ermöglichen, haben wir die Satzung insgesamt einer Durchsicht unterzogen und sie in die heutige Zeit gebracht. Daher ist der TOP 8 umfangreicher. Die wesentlichen Änderungen haben wir einzeln aufgeführt. Da auch Änderungen, die nur die Fassung betreffen vorgenommen worden sind, beschließen wir unter TOP 8 die gesamte Satzung, wie wir sie im Anhang der Einladung beigefügt haben. Zu der Ermächtigung der virtuellen Hauptversammlung merken wir an, dass wir diese zunächst dachten nicht vornehmen zu müssen, denn, sollte wieder so etwas wie eine Pandemie kommen, wird es wieder ein Pandemiegesetz geben. Hier wurden wir jedoch von unseren rechtlichen Beratern gebremst, dass das nicht zwingend so sein muss. Und um stets in Eigenregie handlungsfähig zu sein – und nicht auf politische Vorgaben warten zu müssen – haben wir die Satzungsänderung vorgenommen. Wir möchten Sie aber weiterhin in Präsenz begrüßen. Unter TOP 9 bitten wir – wie seit Jahrzehnten gewohnt – wieder um die Verlängerung der Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien.

Zum Abschluss möchten wir Danke sagen.

Zunächst Danke an alle Mitarbeiter der Dierig-Gruppe: Danke für Ihre Arbeit in 2022.

Und Danke natürlich auch unserem Aufsichtsrat, der uns wie immer mit Rat und Tat zur Seite stand. --- In diesem Zusammenhang einen speziellen Dank an unseren Aufsichtsratsvorsitzenden, Herrn Settelmeier, der 10 Jahre Mitglied des Aufsichtsrates und davon 5 Jahre Vorsitzender war. Danke, Herr Settelmeier, für Ihre Unterstützung im vergangenen Jahrzehnt.

Zu guter Letzt - Vielen Dank Ihnen, verehrte Aktionäre, für Ihre Aufmerksamkeit und Ihr Interesse.