

**Rede des Vorstandes zur Hauptversammlung der  
Dierig Holding Aktiengesellschaft**  
am 24. Mai 2022 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 24. Mai 2022 in Augsburg:

Sehr geehrte Damen und Herren,  
verehrte Aktionäre,

sehr herzlich dürfen wir Sie zu unserer dritten virtuellen Hauptversammlung begrüßen und uns für Ihr erneutes Interesse an unserem Haus und an unseren Ausführungen bedanken. Wir haben 40 Zugeschaltete und freuen uns über die Resonanz.

Zum dritten Mal findet unsere Hauptversammlung virtuell statt. Herr Settelmeier hat hierzu ja schon ein paar Worte gesagt. Zum Zeitpunkt der Planung war an eine reibungslose Präsenzveranstaltung nicht zu denken. Welche Regeln werden gelten? Wie stellen wir als verantwortlicher Veranstalter – auch kurzfristig – sicher, dass diese eingehalten werden? Was tun wir, wenn Augsburg kurz vor der Hauptversammlung zum Hotspot erklärt wird? Corona hat uns gezeigt, dass manchmal ein Fahren auf Sicht notwendig ist. Dies ist nicht mit der Planung einer Hauptversammlung zu vereinbaren.

Dass fast alle Dax-Unternehmen so verfahren, zeigt uns, dass wir einer allgemein gültigen Richtlinie folgen. Den vielfach kolportierten bewussten Entzug des direkten Austauschs wollen wir hierbei nicht für uns gelten lassen, auch wenn uns das in der Tat vorgeworfen wurde.

Wer uns kennt weiß, dass wir den direkten Kontakt sehr schätzen – also die Möglichkeit für Sie, mit Vorstand und Aufsichtsrat in den Dialog zu treten. So wie wir es gemeinsam bis ins Jahr 2019 gelebt haben und auch in Zukunft wieder leben wollen.

Bevor wir in unseren Bericht zum Geschäftsjahr 2021 einsteigen, möchten wir den Blick auf die Ukraine richten: Mit dem heutigen Tag dauert der völkerrechtswidrige Angriffskrieg Russlands auf die Ukraine bereits drei Monate an. Jeden Tag erreichen uns neue, schreckliche Bilder eines Kriegs in Europa, den wir noch vor wenigen Monaten für unvorstellbar gehalten hätten. Unsere Solidarität gilt den Menschen in der Ukraine.

Zu den Auswirkungen dieses Krieges auf uns berichten wir im Rahmen des Ausblicks auf das laufende Geschäftsjahr.

Kommen wir nun zu unserem Geschäftsjahr 2021. Wir waren skeptisch was dieses Jahr angeht. Was sollte nach einem (ersten) Coronajahr folgen?

Tatsache ist, dass wir mit unserer Chancen- und Risikoprognose für das Geschäftsjahr 2021 recht gut lagen, was auch einschließt, dass sich erfreulicherweise nicht alle Risiken bewahrheitet haben. Daher waren wir zum Halbjahr mutig und haben die Umsatzprognose angehoben. Auch wenn wir diese in Teilbereichen nicht erreichen konnten, so sind wir Summa summarum zufrieden.

Was liegt hinter uns?

Ein Geschäftsjahr mit knapp 5 Monaten Lockdown. Zudem hatte der Arbeitgeber hohe Kosten zu schultern, die die Pandemie durch die auf sie abgewälzten Auflagen mit sich brachte. Der Staat forderte von der Wirtschaft, was er selbst nicht konnte. So sind bei uns rund eine Viertel-Million Kosten entstanden. Neben Sachkosten für Tests, Masken, Desinfektionsmittel, etc. sind auch die personellen Ineffizienzen durch die Testzeiten, Ausfälle durch Krankheiten, usw. erheblich.

Ein Geschäftsjahr mit weiterer Kurzarbeit, die insbesondere die Belegschaft aus dem Afrikageschäft getroffen hat, da die möglichen Aktivitäten durch die Pandemie und die weiter zunehmende politisch instabile Lage stark eingeschränkt waren.

Ein Geschäftsjahr mit einem Umzug unserer gesamten Logistik der deutschen Textilgesellschaften zu unserem Standort Prinz in Augsburg Lechhausen. Der Umzug führte einerseits zu temporären Mietausfällen bei der Immobiliensparte, in der Zeit in der die Flächen umgebaut und ertüchtigt wurden und andererseits konnte während des Umzugs kurzzeitig kein Versand textiler Ware erfolgen. Dazu haben wir im Geschäftsbericht sowie im vergangenen Jahr bereits berichtet. An dieser Stelle ist es uns ein Bedürfnis den Logistik-Kollegen und auch unserer IT ein großes Lob auszusprechen; das war eine sehr gute Leistung.

Hinter uns liegt zudem ein Geschäftsjahr mit einer noch nie dagewesenen Steigerung der Container- und Frachtpreise. Während früher ein Containerpreis jahrelang bei rd. 1.500 USD lag, lag dieser Anfang Dezember 2021 bei 18.000 USD. Das ist eine verzwölfachung, meine sehr geehrten Damen und Herren. Derzeit liegen wir beim circa acht- bis zehnfachen des altbekannten Preises.

Und last but not least liegt hinter uns ein Geschäftsjahr mit einer lange nicht mehr dagewesenen Steigerung der Baumwollpreise. Ende 2021 befanden wir uns auf dem höchsten Niveau seit 10 Jahren und es ist leider so, dass der Preis seitdem weiter gestiegen ist. Dies ist ein weiterer Grund für die stark gestiegenen Einstandspreise für Rohgewebe.

Die Entwicklung der Baustoffpreise haben uns in dem Geschäftsjahr auch sehr beschäftigt. Hierauf wird Benjamin Dierig später zu sprechen kommen. Erfreulicherweise haben wir im Bereich der Mietumsätze nicht den vor einem Jahr angenommenen Ausfall von 10% erleben müssen. Aber auch hierzu gleich mehr von Benjamin Dierig.

Kommen wir zu dem Textilsegment und unserem darin größten Standbein, dem Bettwäsche-geschäft. Im zweiten Corona-Jahr, beginnend mit 5 Monaten Lockdown, setzte sich der Strukturwandel im textilen Einzelhandel fort. Der stationäre Handel hat sich weiter in den Online-Handel verschoben. Hierzu gehören nicht nur die bekannten Online-Player - auch wenn diese für uns natürlich den wesentlichen Teil des Online-Geschäfts ausmachen - auch der stationäre Handel versucht sich zunehmend hybrid aufzustellen, um die Kunden an sich zu binden. Für die großen Möbler und Warenhäuser machbar, für kleinere Einzelhandelsgeschäfte in den Städten eine große Herausforderung.

Dabei waren von der Corona-Krise die großen Warenhäuser besonders betroffen. So sind allein zu Galeria – ehemals Galeria Karstadt Kaufhof – rund 700 Millionen Euro staatliche Hilfen als Darlehen vom Bund geflossen. Ehrlicher Weise muss man hier schon auch hinterfragen, ob die Konzepte der „alten“ Warenhäuser noch Bestand haben und ausschließlich Corona schuld ist an dem wirtschaftlichen Schiefstand. Solche Mittel zur Neuausrichtung stehen jedenfalls nicht jedem durch Corona unverschuldet in Not geratenem Handelsgeschäft zu.

Bei den Onlinern hat sich einmal mehr bewiesen, dass Amazon kein Geschäftspartner ist, mit dem man auf Augenhöhe verhandeln kann. Während wir mit all' unseren Kunden, die allen bewussten notwendigen Preiserhöhungen vereinbaren konnten, war dies mit Amazon nicht möglich. Unsere Strategie, uns als Direktverkäufer von Amazon nach und nach zu lösen, das Volumen zu reduzieren, stellt sich also als richtig heraus.

Was den Geschäftsverlauf unseres Bettwäschegegeschäfts angeht haben wir erlebt, dass der Cocooning-Effekt anhielt und wir gute Umsätze erzielen konnten. Erst im vierten Quartal 2021 haben wir die Pandemie im Bettwäschegegeschäft gespürt. Das lag daran, dass unsere Kunden die Winterware aus dem Winter 2020/21 noch auf dem Lager liegen hatten, da sie diese durch den Lockdown von Mitte Dezember 2020 bis Ende Mai 2021 nicht verkaufen konnten. So wurde vielerorts zunächst diese vermeintlich alte Winterware verkauft, bevor bei uns die neue Kollektion gekauft wurde. Der daraus resultierende konsolidierte Bettwäscheumsatz ist daher um 11,7% gesunken.

Wir haben eine solche Entwicklung durchaus befürchtet und sind daher vorsichtiger in die Entwicklung der Winterkollektion gegangen, was sich an unseren geringen Vorratsbeständen widerspiegelt.

Unseren Rohgewebeumsatz konnten wir dagegen leicht steigern. Insbesondere der italienische Markt hat hierzu beigetragen. Auf unserem Vor-Corona-Niveau sind wir mit Italien zwar noch nicht, aber es ist ein guter Schritt in diese Richtung geschafft. Wesentliches Asset im Geschäftsjahr 2021 war unser Lager – wir konnten liefern. Das war nicht selbstverständlich und führte sogar dazu, dass auch italienische Kunden Vorkasse leisteten.

Im Bereich der technischen Textilien konnten die Schleif- und Polierscheiben das geplante Umsatzziel trotz des schwierigen Marktumfelds erreichen. Der Handel mit Filtrationsgewebe hat die Erwartungen übertroffen. Einmal mehr war hier unsere Lieferfähigkeit mit entscheidend. Zudem hat das über einen längeren Zeitraum erarbeitete Vertrauen Früchte getragen, denn in diesem Bereich führen die Kunden oft Testphasen von 1-2 Jahren durch, bis sie eine Entscheidung treffen.

Der Markt in Westafrika ist nach wie vor sehr schwierig. Nicht genug, dass die Pandemie dem Markt schwer zugesetzt hat. Es kommt immer wieder zu politischen Unruhen, zu gewaltsamen politischen Umbrüchen - nicht unabhängig bestätigten Meldungen zufolge kam es zuletzt vor zwei Wochen zu einem erneuten Putschversuch. Bereits im vergangenen Jahr mussten wir Ihnen bei der Hauptversammlung von einem Putsch berichten, der drei Tage vor der Hauptversammlung passierte. Was folgte darauf hin? Die ECOWAS, die Wirtschaftsgemeinschaft westafrikanischer Staaten, schloss die Grenzen, schloss Mali damit aus der Wirtschaftsgemeinschaft aus, verhängte verschiedene Sanktionen gegen die Putschisten sowie ein Handelsembargo gegen Mali.

Weder unser Vertrieb noch der unserer Kunden konnten so wieder anlaufen, was unseren Zahlungseingang zusätzlich verzögerte.

Auch die aktuelle Lage zu Beginn dieses Jahres 2022 gibt keinen Anlass zur Entwarnung. Durch die Verschiebung der für Februar 2022 versprochenen Wahlen durch die militärische Übergangsregierung, wurden die Sanktionen durch die ECOWAS verschärft und Handels- sowie Finanztransaktionen zu weiten Teilen ausgesetzt. Auch die Friedensmission der Vereinten Nationen bröckelt. Das von der Militärregierung vergangenen Freitag verkündete Ausscheiden aus der regionalen Militärallianz G5-Sahel ist zudem ein weiterer Schritt in die Isolation Malis.

Der Status ist, Westafrika kommt nicht zur Ruhe und die Pandemie, die politische Instabilität lassen dem Geschäft wenig Luft. Nichtsdestotrotz ist es uns gelungen im abgelaufenen Geschäftsjahr Forderungen abzubauen, auch wenn Neubewertungen notwendig waren. Dazu später mehr.

Die Entwicklung ist sehr bedauerlich, denn wir haben unsere Hausaufgaben gemacht, haben einen neuen Ausrüster gefunden und das Team neu aufgestellt, so dass unser Nischengeschäft profitabel funktionieren kann.

Zusammenfassend haben wir mit den beschriebenen Entwicklungen einen konsolidierten Textilumsatz in Höhe von €40,8 Mio. erreicht. Das ist zwar 5,9% unter dem Vorjahr, aber in

Anbetracht der Situation durchaus zufriedenstellend, zumal es uns gelungen ist, das textile Ergebnis zu verbessern.

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

Mitte des Jahres 2020, sehr geehrte Damen und Herren, hatten wir für den, bekanntermaßen etwas schwerfälligen, Immobilienbereich Sorge, dass sich die Auswirkungen der Corona-Pandemie im Jahr 2021 zeigen würden. Das Home-Office legte einen Schatten auf den Büromietmarkt, es wurden zweistellige Rückgänge des Bedarfs prognostiziert. Doch schon zur letzten Hauptversammlung sagten wir, dass Home-Office eine ergänzende Komponente ist, aber nicht die Ablösung des Büros. Denn nicht für jeden ist es attraktiv, von zu Hause auszuarbeiten und viele schätzen die bewusste räumliche Trennung zwischen Zuhause und Arbeit. Ja, bei Neuvermietungen im Bürobereich war auch 2021 Zurückhaltung zu spüren, weil der exakte zukünftige Raumbedarf potenzieller Mieter nicht wirklich klar war. Dennoch sind uns, auch in diesem Segment, gute Geschäfte gelungen.

2021 begann, wie ja schon von meiner Cousine zum Textilsegment berichtet, mit einem langen Lockdown. Dessen Auswirkungen auf unsere Mieter im Bereich Gastronomie, Sport und Freizeit, sowie Veranstaltungen blieben glücklicherweise erneut gering. Den staatlichen Hilfen und vor allem, so unglücklich es klingen mag, der neuen Gewohnheit im Umgang mit der Situation sei Dank. Deswegen gab es auch bei der Einhaltung der Zahlungsverpflichtungen keine größeren Verwerfungen und wir haben durch die Pandemie bisher keinen einzigen Mieter verloren – auch weil wir alle Probleme partnerschaftlich zu lösen versuchen – ohne staatliche Eingriffe. Das zeigt sich auch beim Mietumsatz der Immobilienabteilung, für den wir, zur Erinnerung, für das Jahr 2020 einen Rückgang von 10 % befürchtet hatten.

Im Jahr 2021 lag der Mietumsatz über dem des Vorjahres, was erfreulich ist, bedenkt man den fehlenden Umsatz am Standort Prinz im Vorgriff des Umzugs der Textillogistik, sowie den Leerstand und den fehlenden Umsatz am Standort Mühlbach im 2. Halbjahr, den wir bewusst für unser Wohnbauprojekt herbeigeführt haben.

Über den Umzug unserer Logistik zu Prinz in Lechhausen und auch die immobilienseitig dafür durchgeführten Arbeiten haben wir im vergangenen Jahr, und auch zu Beginn der Rede, schon gesprochen und können heute berichten, dass wir pünktlich zum 01. Juli mit den Abbrucharbeiten für den Wohnbau begonnen haben. Diese verliefen, und verlaufen, denn wir sind noch nicht ganz fertig, wie geplant, so dass wir auch im Spätherbst 2021 mit dem Bau des neuen Parkhauses beginnen konnten. Dessen Fertigstellung wird im Juli sein. Erfreulich ist, dass das vorgefundene, in den 1950ern aufgeschüttete Material unter unseren ehemaligen Websälen, nicht belastet und zudem tragfähig ist. Deswegen konnte es vor Ort bleiben und das neue Parkhaus steht schon zum Teil auf ihm.

Für einen ersten Teil in unseren denkmalgeschützten Shedhallen konnten wir bereits den ersten Nach-Mieter akquirieren und haben im Februar des laufenden Jahres den Schlüssel übergeben. Seither entwickelt und fertigt die Firma Ankrit auf rund 700 m<sup>2</sup> Komponenten und Maschinen vornehmlich für die optische Industrie. Für die restlichen Flächen im Shedbau bestehen entweder Optionsverträge mit Bestandsmieter oder sind wir an der Entwicklung der Zukunft. Die auch im Zusammenhang mit dem Wohnbauprojekt steht, da wir unseren ehemaligen Versandbereich als Bindeglied zwischen dem Gewerbe und dem Wohnen verstehen und entsprechend gestalten wollen.

Am Standort in Kempten haben sich zwei Bestandsmieter verändert. Die Firma Höfats durch die Anmietung zusätzlicher Flächen im 2. Obergeschoss des Nordbaus, die wir umgebaut haben und die nun erneut dem modernen Stil des Unternehmens in alter Hülle entsprechen. Und die Firma Silberstern, ein langjähriger Mieter bei uns in Kempten, dessen Erweiterung nur durch einen Umzug innerhalb des Areals zu verwirklichen war. Deswegen haben wir das ehemalige Batteurgebäude im Süden auf zwei Stockwerken ebenfalls zu einer modernen Arbeitsumgebung

umgebaut. Der Einzug erfolgte zum Jahreswechsel und die bisherigen Räume von Silberstern sind in der Zwischenzeit ebenfalls umgebaut und an den ehemaligen Nachbarmietler von Silberstern übergeben. Kempten hat uns also 2021 viel Freude bereitet und wir hoffen, dass unser Gastronom vor Ort sich weiter von den Nebenwirkungen der Corona-Pandemie erholen kann.

Gleiches gilt für unsere Gastronomen und unser Fitnessstudio am SchlachthofQuartier in Augsburg, die sich auch 2021 mit langen Einschränkungen auseinandersetzen mussten. Denen sie mit allerlei Improvisationsgabe begegnet sind. Wie beispielsweise durch die zeitweise Verknüpfung der beiden Lokale Schlachthof und N8-Stallung an einem Standort – den mit der besseren Terrasse – um das fehlende Personal zu kompensieren und dennoch die Kundschaft bei Laune zu halten. Wer sich fit halten wollte, konnte den notwendigen Test vor Eintritt in das Studio am Standort gleich kostenlos vor der Tür machen lassen. Nur eine der unzähligen Teststationen um uns alle herum, die hoffentlich bald und nachhaltig der Vergangenheit angehören werden. Ansonsten haben wir im SchlachthofQuartier im Vorgriff auf eine geplante Erweiterung im ehemaligen Kühlhaus eine Operation am offenen Herzen vorgenommen. Zwei kleinere Decken im Gebäude mussten ausgebaut und neu einbetoniert werden. Das hat von allen Beteiligten ein Höchstmaß an Präzision und Toleranz erfordert. Es ist, je nach Sichtwinkel, ein interessantes oder nervenaufreibendes Ereignis, einen Bagger mit Felsenmeißel im Haus arbeiten zu sehen.

Kommen wir zurück zu unserem Standort Mühlbach und dem aktuell größten Projekt, dem Wohnbau. Wie schon gesagt, ist der Abbruch in vollem Gange. Direkt im Anschluss an die Fertigstellung des Parkhauses und dessen Bezug, wollen wir mit den Arbeiten für den Wohnbau, in Form der Erdarbeiten und des Baus der öffentlichen Erschließung beginnen. Die dafür nötigen Abstimmungen mit der Stadt Augsburg und den Stadtwerken hierzu sind auf einem guten Weg, die Arbeiten für den Tiefbau ausgeschrieben. Für den Wohnbau selbst haben wir im ersten Quartal des laufenden Jahres die Bauanträge eingereicht und von mehreren Generalunternehmern Richtpreise vorgelegt bekommen. Natürlich stehen die unter dem Einfluss der massiv gestiegenen Materialpreise. Um ehrlich zu sein – Sie erlauben mir diesen Einschub – hätten uns die Auswirkungen auf die Lieferketten durch die Corona-Krise und auch die Folgen eines im Suez-Kanal querstehenden Containerschiffs schon gereicht. Wir waren bereits davor in einer Hochpreisphase, bedingt durch die Bauvorschriften und den, aufgrund der Niedrigzinslage bestehenden, Zwang in Sachanlagen zu investieren. Seit November mussten und müssen wir uns aber zusätzlich noch mit der angekündigten Einstellung der Förderung nach KfW-55 – eines Programms, das wohlgerne erst im Juli 2021 neu aufgelegt wurde, einer rapide steigenden Inflation, steigenden Zinsen und einem Krieg beschäftigen. Zudem wurde Shanghai wochenlang in einen Komplett-Lockdown versetzt, was ganz sicher weitere negative Auswirkungen haben wird. Ich hatte gerade ein Containerschiff im Suez-Kanal erwähnt, vor Shanghai stecken mehrere davon fest. Noch einmal: seit Wochen! Bauen war also schon mal einfacher.

Nichtsdestotrotz verfolgen wir das Projekt aktuell weiter, denn mit ihm schaffen wir einen nachhaltigen Wert. Wir sind der Meinung, dass sich zumindest die Spitzen bei den Baukosten und der Materialknappheit wieder geben werden, auch wenn das generelle Preisniveau sich wohl nicht stark nach unten bewegen wird. Das wäre das erste Mal. Bisher – und hier schaue ich auf die letzten 30 Jahren – sind die Preise entweder gestiegen oder verhartet, nicht aber gefallen. Allerdings gab es bisher auch noch nie Negativzinsen. Sich auf Regeln zu verlassen, funktioniert also nur noch bedingt. Positiv stimmt uns das Interesse der Generalunternehmer an unserem Wohnbau. Schon die Rückläuferquote der Richtpreisanfragen war hoch, was wir – in Zeiten, in denen die Auftragsbücher doch eigentlich so voll sind – nicht erwartet hätten. Vielleicht lässt sich hieraus eine Tendenz ableiten.

Die aktuelle Situation erfordert aber auf jeden Fall, dass wir das Wohnbauprojekt jeden Tag neu bewerten und jede Konsequenz in Betracht ziehen müssen. Wir wollen bauen, aber nicht um jeden Preis.

Die Eckdaten zum Wohnbau haben wir Ihnen im vergangenen Jahr schon grob genannt und wollen Sie – so wie von Christian Dierig 2021 angekündigt – heute gerne ergänzen. Wir sprechen nach wie vor von über 18.300 m<sup>2</sup> Geschoßfläche, also der Fläche über alles, und über circa

14.500 m<sup>2</sup> Wohnfläche, also dem, was letztlich als Quadratmeter im Mietvertrag stehen wird. Die als Bauantrag eingereichte Planung sieht 10 Baukörper vor, mit 9 Wohnungen – im kleinsten Gebäude an der Eberlestraße – bis 64 Wohnungen – im langen Gebäude gegenüber dem Parkhaus. In Summe sind das 211 Wohnungen, 33 davon einkommensorientiert gefördert. Gebaut wird nach KfW-Standard 55, wofür wir – und das ist eine gute Nachricht – die Förderzusage für alle Gebäude seitens der KfW haben. Haben wir im letzten Jahr Kosten von rund 52,5 Mio. € angenommen, werden wir Stand heute jenseits der 60 Mio. € landen. Mehr sollten es aber nicht sein.

So viel zum sicher größten Projekt des Jahres und auch der folgenden.

2021 haben wir aber auch ein weiteres Geschäft auf den Weg gebracht und zum 01. Januar 2022 abgeschlossen – Sie haben es dem Geschäftsbericht entnommen – den Tausch unseres Restgrundstücks an der Porschestraße gegen das Areal der Österreichischen Porsche Holding GmbH, den Ortsansässigen besser bekannt als Schwaba, in Gersthofen. Unbebaute gewerbliche Entwicklungsfläche gegen bebautes Mischgebiet in Zentrumsrandlage. Das betroffene Grundstück an der Porschestraße hatten wir 2015 für unseren Partner faurecia und dessen Erweiterung gekauft und vorgehalten. Seither und nach großen Investitionen am Standort um das Jahr 2016 hat sich die Ausrichtung der automobilen Zukunft jedoch bekanntermaßen geändert. Deswegen ist der Bedarf von faurecia vor Ort gesättigt und das rund 33.000 m<sup>2</sup> große Restgrundstück zur anderweitigen Entwicklung frei, die nun in Form eines neuen Standorts der Schwaba zur Ausrichtung des Standorts passend umgesetzt wird. Wir hingegen haben mit dem eingetauschten Areal und seinen rund 13.700 m<sup>2</sup> befristet Mieteinnahmen und eine ganz andere Form des Entwicklungspotentials.

Beim Wohnbauprojekt und auch beim Tausch in Gersthofen war und ist Dominik Lange von der Peter Wagner Immobilien AG, kurz PWI, stets eine große Hilfe. Mit dem Eintritt von Herrn Wagner in den wohlverdienten Ruhestand – in dem er weiterhin der PWI beratend zur Verfügung steht – wurde Herr Lange alleiniger Vorstand und die restlichen 49% der PWI durch Dierig wie geplant übernommen.

Davon abgesehen war das Jahr 2021 für die PWI geschäftlich erneut sehr erfolgreich. Es sind Transaktionen mit großem Volumen geglückt und auch von den anderen Sparten, Vermietung, Finanzierung und Verwaltung gibt es nur Erfreuliches zu berichten.

Die PWI war und ist also eine erfolgreiche Investition. Entgegen der Befürchtung eines Aktionärs können wir an dieser Stelle berichten, dass sich die Investition bzw. der Kaufpreis bei Betrachtung von 100% der Peter Wagner Immobilien AG bereits mit dem Geschäftsjahr 2021 amortisiert hat. Und was für uns als Familienunternehmen unentbehrlich ist, ist die Tatsache, dass wir auch ideell vom menschlichen zusammenpassen. Denn wir dürfen nicht vergessen, sehr verehrte Damen und Herren, es ist neben all den Zahlen immer auch ein People-Business, sonst funktioniert es nicht.

Zusammenfassend weist der Immobilienbereich eine Umsatzsteigerung von 8,3 Prozent für das Geschäftsjahr 2021 auf. Das – wie schon angedeutet – trotz fehlenden Umsatzes im Vorgriff auf den Umzug der Logistik zu Prinz und trotz der fehlenden Umsätze im zweiten Halbjahr aus den weggefallenen Flächen am Standort Mühlbach.

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

Mit diesen positiven Entwicklungen kommen wir in unserer für die Ausschüttung einer Dividende relevanten HGB-Bilanz der Dierig Holding AG zu einem Gesamtergebnis von €3,1 Mio. im Vergleich zu €2,8 Mio. im Vorjahr. Dies hat uns veranlasst Ihnen eine Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 20 Cent vorzuschlagen.

Im nachfolgenden möchten wir auf die wesentlichen Punkte unserer IFRS Konzernbilanz zum 31.12.2021 eingehen.

Die Bilanzsumme hat sich um €6 Mio. verringert, was im Wesentlichen an geringeren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie gesunkenen Flüssigen Mittel liegt.

Der wesentliche Grund für die gesunkenen Forderungen ist der starke Jahresendspurt im Vorjahr 2020, der in diesem Jahr nicht wiederholt werden konnte. Wie berichtet, war der Jahresausklang

dieses Jahr unterdurchschnittlich. Ein weiterer Grund sind vorgenommene Neubewertungen, auf die wir im Rahmen der Gewinn- und Verlustrechnung eingehen.

Der Rückgang der flüssigen Mittel resultiert aus planmäßigen Tilgungen sowie Sondertilgungen zur Vermeidung von Verwahrentgelt. Vorfälligkeitsentschädigungen waren hierbei keine zu entrichten.

Die Vorräte sind leicht unter Vorjahr und das, obwohl wir am Jahresende noch Wareneingänge zu verzeichnen hatten, die sonst erst im Januar kommen. Aber in diesen Zeiten sind wir froh, wenn die Ware im Haus ist.

Dies hat zur Folge, dass die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen stichtagsbedingt angestiegen sind.

Der Rückgang der Investment Properties von €77,3 Mio. auf €73,9 Mio. resultiert aus dem von Benjamin Dierig erläuterten Tauschgeschäft. Dies wurde rechtlich zum 1.1.2022 vollzogen, so dass unser Grundstück nicht mehr als Investment Properties bilanziert werden darf, da es uns nicht mehr zur langfristigen Nutzung zur Verfügung steht. Folglich wurde es in die Position „Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte“ umgliedert.

Auf der Passivseite ist das Eigenkapital durch das Einstellen des Ergebnisses vom Vorjahr von €40,5 Mio. auf €43,9 Mio. gestiegen. Die Eigenkapitalquote beträgt damit nun 38,7%. Wie Sie wissen, wird durch die Finanzierung des Wohnbauprojekts die Eigenkapitalquote belastet werden, so dass es gut und wichtig ist, dass sie zu diesem Zeitpunkt so hoch ist.

Die Pensionsrückstellungen nach IFRS haben sich um €1,7 Mio. verringert. Dies liegt im Wesentlichen in dem Betriebsübergang der Logistiker begründet. Im Zuge dessen haben wir die vereinzelt bestehenden Pensionszusagen an einen Pensionsfonds ausgelagert. Der Zinssatz nach IFRS war 2021 unverändert.

An dieser Stelle sei angemerkt, dass das allerdings nicht für den Zinssatz nach HGB gilt. Hier haben wir das Ende der Fahnenstange noch nicht erreicht. Der weitere Zinsrückgang wird unser HGB-Ergebnis auch im nächsten Jahr belasten.

Kommen wir zurück zu IFRS. In der Gewinn- und Verlustrechnung gibt es auf Grund der Auslagerung der Logistik leichte Strukturänderungen. Der Personalaufwand der Logistiker ist seit 1. Mai 2021 in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst, da wir seitdem eine Rechnung des externen Logistikdienstleisters erhalten. Dies und die angesprochene Ausgliederung der Pensionen sind die wesentlichen Gründe für den Rückgang des Personalaufwands. In der Folge sinkt der Personalaufwand absolut sowie relativ und die sonstigen betrieblichen Aufwendungen steigen.

Die Veränderung der Kreditausfallrisiken – deren Höhe diesen separaten Ausweis bedingt - resultiert im Wesentlichen aus der Neubewertung des Länderrisikos in Mali. Wie eingangs erwähnt haben die Pandemie und die politische Lage sinnvolle geschäftliche Aktivitäten in Westafrika nicht zugelassen. Durch in der Vergangenheit getroffene Vorsorge sind diese Neubewertungen in unserer ausschüttungsrelevanten HGB-Bilanz zu rd. 90% gedeckt. In der IFRS-Konzernbilanz allerdings erst zur Hälfte, da IFRS unseres Erachtens eine nach den Prinzipien eines ordentlichen Kaufmannes vernünftige Bilanzierung nicht zulässt.

Im Jahr 2021 haben wir also ein höheres positives Textilergebnis und ein wieder sehr erfreuliches Immobilienergebnis, welches keine Erlöse aus Grundstücksverkäufen enthält.

Das Jahr 2022 hat sich unter den Bedingungen, die seit Ende Februar mehr denn je von Unsicherheiten geprägt sind, bisher gut entwickelt. Wir liegen in den ersten vier Monaten mit dem Konzernumsatz knapp 5% über Vorjahr.

Wenngleich die Zahlen für diese ersten vier Monate erfreulich sind, gehen wir doch davon aus, dass uns die Belastungen aus den Rohstoffpreisentwicklungen, Lieferkettenstörungen, der Inflation sowie dem Krieg, der die im Februar bereits verschlechterte konjunkturelle Lage weiter verschärft hat, treffen werden. Durch den Krieg in der Ukraine steigen die Energie- und Baustoffpreise noch stärker an und mit dem Krieg setzt ein Angstsparen ein. Wer kauft noch Bettwäsche, wenn die Nebenkosten der Wohnung um ein Vielfaches steigen, der Liter Kraftstoff



€2,20 kostet, die Preise des täglichen Bedarfs wie Lebensmittel steigen? Wenn, dann gönnt man sich jetzt eher einen Ausflug ins Straßencafé, den Biergarten oder zum Lieblings-Italiener oder eine kleine Reise, das war schließlich zwei Jahre kaum möglich. Zudem kommt hinzu, dass Corona noch nicht vorbei ist. Was also erwartet uns im Herbst?

Ein Ausblick auf das Jahresende 2022 ist daher nicht zielführend. Eine Aussage zum Konsum kann in solchen Zeiten nicht seriös getroffen werden. Die Immobilien, also das laufende Bestandsgeschäft, sind hier momentan weniger betroffen, jedoch ist es eine Frage der Zeit bis die Energiepreise die Nettokaltmieten in Bedrängnis bringen.

Bevor wir zum Ende kommen, möchten wir einen kurzen Blick auf die Neuerung oder Besonderheit der Tagesordnung werfen. Hier gibt es ab diesem Jahr einen neuen Tagesordnungspunkt, der auf Grund gesetzlicher Regelungen im Rahmen der zweiten Aktionärsrechterichtlinie entstanden ist. Unter Tagesordnungspunkt 5 wird über die Billigung des Vergütungsberichts Beschluss gefasst. Dieser Tagesordnungspunkt wird uns nun jährlich begleiten.

Zum Abschluss möchten wir Danke sagen.

- Danke an alle Mitarbeiter der Dierig-Gruppe, die sehr gut mitgezogen haben.
- Danke an unseren ehemaligen Vorstandskollegen Christian Dierig der zum einen dieses Geschäftsjahr die ersten fünf Monate intensiv mit uns gestaltet hat und der uns - insbesondere in den letzten drei Jahren der gemeinsamen Vorstandszeit – konstruktiv, auch kritisch und immer positiv begleitet hat. Dadurch und natürlich durch Unterstützung des ehemaligen Immobilienvorstandes Bernhard Schad war ein reibungsloser Generationswechsel für unser Familienunternehmen möglich.
- Danke an Peter Wagner, der vor über 30 Jahren ein tolles Unternehmen gegründet und aufgebaut hat. Wir sind dankbar, dass Peter Wagner sein Lebenswerk in unsere Hände gegeben hat, und freuen uns, dies gemeinsam mit Dominik Lange und dem gesamten Team weiter führen zu dürfen.
- Danke auch unserem Aufsichtsrat, der uns wie immer mit Rat und Tat zur Seite stand. --  
- In diesem Zusammenhang möchten wir einen speziellen Dank, an den vor gut drei Wochen in den Ruhestand verabschiedeten Gerhard Götz aussprechen der 40 Jahre bei Dierig und 14 Jahre als Vertreter der Arbeitnehmer Mitglied des Aufsichtsrats war. Herrn Götz nachgerückt ist Herr Obermayer, den wir herzlichen willkommen heißen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.