

**Rede Vorstand****Virtuelle Hauptversammlung der  
STINAG Stuttgart Invest AG  
am 26. Mai 2021**

Meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre,  
sehr geehrte Aktionärsvertreter,  
sehr geehrte Damen und Herren,

ich begrüße Sie zur heutigen 150sten Hauptversammlung der STINAG Stuttgart Invest AG und heiße Sie sehr herzlich willkommen.

Wie im letzten Jahr muss unsere Hauptversammlung leider auch in 2021 aufgrund der andauernden COVID-19-Pandemie entsprechend der aktuell geltenden Rechtslage und vor allem zum Schutz Ihrer Gesundheit wie auch der unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – zum Schutz von uns allen - virtuell am Sitz der Gesellschaft durchgeführt werden. Eine Präsenzveranstaltung, die uns die Möglichkeit des persönlichen Austausches mit Ihnen, meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre, im Rahmen der Generaldebatte sowie vor und nach der Hauptversammlung gewähren würde, können wir damit nicht abhalten. Dennoch werden wir Ihnen einen bestmöglichen Überblick über die Geschäftsentwicklung des vergangenen Jahres, die aktuellen und strategischen Geschäftsaktivitäten im Rahmen dieses Vortrags sowie der von Ihnen gestellten Fragen und unseren detaillierten Antworten geben.

Zunächst gebe ich Ihnen einen Überblick zu den Berichterstattungen im Rahmen meiner Rede.

Die Coronapandemie hatte in 2020, vor allem ab dem vierten Quartal, und hat bis heute zum Teil erhebliche Auswirkungen auf verschiedene Assetklassen des Immobilienmarktes. Dementsprechend werde ich Ihnen spezifisch darstellen, inwieweit unser Immobiliengeschäft hiervon tangiert war. Nach planmäßiger Realisierung der gesetzten Ziele in 2012 bildeten wir im abgelaufenen Geschäftsjahr unsere erweiterte Strategie 2025 / 2030 aus, deren wesentlichen Eckpunkte ich Ihnen erörtern werde. Danach gehe ich auf die bedeutenden Geschäftsaktivitäten ein, wie der Übernahme des Mikroapartmenthauses inklusive angeschlossene Kindertagesstätte und unsere sich in Fertigstellung befindende Bestandsentwicklung „Königstraße 45“. Im Anschluss erläutere ich Ihnen die wesentlichen Entwicklungen der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage im Konzern- und Einzelabschluss für das Geschäftsjahr 2020 und deren Auswirkungen auf die Dividendenhöhe und damit auf die Marktkapitalisierung. Zum Abschluss gebe ich Ihnen dann einen Ausblick für die geplante Geschäftsentwicklung der Jahre 2021 und 2022.

## **Auswirkungen Corona allgemein**

Bevor ich Ihnen die wesentlichen Geschäftsaktivitäten in 2020 sowie die Strategie für die kommenden Jahre darstelle, lassen Sie mich bitte einige Worte zu der nun seit Anfang 2020 andauernden Coronakrise sagen.

Vor einem Jahr glaubten viele von uns, die globale Gesundheitskrise – „die Covid-19-Pandemie“ – die im zurückliegenden wie auch im aktuellen Jahr in einem noch nie dagewesenen Ausmaß das Leben der Menschen, die Stabilität der Gesellschaft, die Unternehmen unterschiedlichster Branchen sowie die Gesamtwirtschaft bedroht, überwunden zu haben. Dies insbesondere nach der Schockstarre im Frühjahr 2020 und des Auflebens im Sommer, mit einem auf die Zukunft gerichteten Blick. Doch im vierten Quartal 2020 holte uns alle die „Corona-Realität“ mit einem faktischen Dauer-Lockdown – über vielen Branchen hinweg – ein. Am stärksten belastet und der Existenzbedrohung ausgesetzt sind der Einzelhandel, eine Vielzahl von Dienstleistungen, der Tourismus, die Gastronomie und Hotellerie.

Die unzureichende Strategie zum Schutz der Menschen bei gleichzeitiger Stabilisierung der Wirtschaft durch klare Test-, Impf- und Öffnungskonzepte hinterließ tiefe negative Spuren, was in die schwerste Rezession der weltweiten Gesamtwirtschaft nach dem zweiten Weltkrieg mündete. Mit der letzten Finanzkrise vor mehr als zehn Jahren, die nur einzelne Länder und vor allem den Finanz- und Immobiliensektor betraf, ist die Coronakrise in keiner Weise vergleichbar. Vor allem die wirtschaftliche Erholung in Deutschland schreitet nur langsam voran, zumal aufgrund der umfangreichen fiskalpolitischen Maßnahmen der deutschen Regierung – wie Kurzarbeitergeld, Aussetzung der Insolvenzantragspflicht, Unterstützungsgelder für Unternehmen und Selbständige – das wirkliche Ausmaß noch nicht absehbar ist. Nicht unbeachtet bleiben darf die äußerst hohe Verschuldung von Bund, Ländern und Gemeinden, die eine langfristige Belastung für die kommenden Generationen zur Folge hat.

Ein Weg aus dieser Krise kann nur eine konsequent geplante und stringent umgesetzte Impfstrategie mit ausreichend vorhandenen und wirksamen Corona-Vakzinen für die impfwillige Gesamtbevölkerung sein, gepaart mit einer ausgeklügelten Öffnungs- und Offenhaltungsstrategie.

Hinzu kommt, dass sich die Welt bereits in einem schon vor wenigen Jahren einsetzenden unglaublichen Strukturwandel befindet, geprägt von der Digitalisierung, dem Klimawandel sowie der Nachhaltigkeit. Die Pandemie beschleunigte diese Entwicklung massiv. Vor allem die deutsche Wirtschaft ist hierdurch im weltweiten Vergleich deutlich zurückgefallen und hat damit einen erheblichen Nachholbedarf zu bewältigen.

Die Wiedererlangung einer Position unter den besten Industrienationen ist nur möglich, wenn die deutsche Politik zusammen mit der Wirtschaft die Zeit des reinen Verwaltens Deutschlands beendet und die starke Basis der Industrie und der Spitzentechnologie nutzt, um in den zukunftsbestimmenden Themen schnellstens voranzuschreiten. Ein politischer Dogmatismus nach der Bundestagswahl im September diesen Jahres wäre keine Lösung für die erfolgreiche Krisenbewältigung Deutschlands.

## **Auswirkungen Corona Immobilienmarkt**

Betrachten wir speziell den Immobilienmarkt, so bewegt sich die Immobiliennachfrage infolge fehlender Anlagealternativen auf dem Kapitalmarkt sowie anhaltender Niedrigzinsen und dem

massiven Investitionsdruck trotz der COVID-19-Pandemie auf hohem Niveau. Die Assetklassen Wohnen, Logistik, Senioren und Pflege zeigten einen deutlichen Zuwachs bei der Miet- und Investitionsdynamik. Dies allerdings bei gleichzeitig weiterer Renditekompression, während vor allem die bislang dominierenden Immobilienbereiche Einzelhandel, Hotel und teilweise Büro einen starken Rückgang bei der Flächen- und Investmentnachfrage aufwiesen.

Die Assetklasse „Büro“, die nach wie vor den größten Anteil am Vermietungs- und Investmentgeschäft einnimmt, zeigte infolge einer nachlassenden Wirtschaftsdynamik bereits vor Corona das Ende des Vermietungsbooms bei Büroflächen an. Diese Entwicklung des Nachfragerückgangs verstärkte sich durch das seit Corona herrschende Thema „Homeoffice“, dennoch ist die Zunahme des Anteils am mobilen und flexiblen Arbeiten lediglich als Ergänzung zum Arbeiten an einem fixen Bürostandort zu sehen. Einen kompletten Ersatz durch das „Mobile Arbeiten“ ist nicht zu erwarten.

Konsequenz war, dass Anmietungs- und Expansionspläne zeitlich verschoben oder sogar ganz aufgehoben wurden. Die Nutzung des physischen Büros unterliegt damit einem strukturellen Wandel. Das „Büro der Zukunft“ ist geprägt von Digitalisierung, künstlicher Intelligenz, Nachhaltigkeit, demografischem Wandel und modernen Arbeitsweisen, was bei Projektentwicklungen sowie Revitalisierungen von Büroobjekten zu beachten ist. Nur so können Core-Objekte die Anforderungen der verhaltenen Flächennachfrage erfüllen und folglich renditestarke und langfristig vermietete Investments in dieser Assetklasse getätigt werden. Insgesamt wird der Büroimmobilienmarkt auch in Zukunft einen stabilen Verlauf aufweisen. Trotz eines Anstiegs des Leerstandes in 2021, wird das Mietniveau in sehr guten sowie guten Lagen weitestgehend konstant bleiben.

Einen schrittweisen aber dennoch elementaren Strukturwandel durchwanderte bereits vor der Corona-Zeit der Non-Food Einzelhandel und damit die entsprechenden Anmietungsobjekte, geprägt von einer im Vergleich zu den vergangenen fünf bis zehn Jahren reduzierten Flächennachfrage und sinkende Mieten. Der E-Commerce-Handel zeigt hingegen einen regelrechten Boom, der stetig weiter, mit all den virtuellen Möglichkeiten die zur Verfügung stehen, ausgebaut wird. Lediglich der Lebensmitteleinzelhandel kann als krisenresistent bezeichnet werden, wengleich auch hier die virtuelle Welt nicht mehr wegzudenken ist. Online Lebensmittel bestellen und an die Haustür geliefert zu bekommen breitet sich rasant aus. Durch den faktischen Dauer-Lockdown für den Non-Food-Einzelhandel im vergangenen halben Jahr stehen rund 50 Prozent der Einzelhändler und Gastronomen vor dem Verlust ihrer Existenz, bzw. haben bereits ihre Geschäfte aufgegeben. Diese pandemiebedingte Entwicklung der Ausdünnung des Filialnetzes, um teure Einzelhandelsflächen aufzugeben, die strukturellen Standortschließungen von Warenhäusern sowie das zunehmend veränderten Einkaufsverhalten, werden in den nächsten Jahren zu einem deutlich geringeren Flächenbedarf und drastisch fallenden Mieten in den 1A-Lagen führen. Die bis dato reinen Verkaufsflächen in Spitzenlagen müssen in hochwertige Erlebnisflächen mit hohem Serviceniveau umgewandelt werden. Um die Verwaisung der Innenstädte zu vermeiden, sind dringend zukunftsorientierte Konzepte erforderlich, die nur zwischen den jeweiligen Immobilieneigentümern und den städtischen Verwaltungen zügig aufgesetzt und realisiert werden können.

Ein weiterer wesentlicher Baustein der Zukunftsgestaltung der Innenstädte findet sich in der Umwidmung und Revitalisierung von bisherigen Geschäftshäusern; insbesondere in den oberen Etagen sollte hier die Umnutzung zu Wohnflächen erfolgen. Dies vor allem aus zwei Gründen: Zum einen, weil Wohnraum in den Innenstädten weiterhin ein knappes Gut ist und sich

der Wohnungsvermietungs- und Investmentmarkt als krisenfest erweist, zumal infolge Corona die Mieten und Kaufpreise nochmals teurerer wurde. Und dies nicht nur in Innenstädten, auch in der Peripherie sind die Miet- und Kaufpreise weiter angestiegen, was sicherlich auch dem Homeoffice-Effekt mit einer festgestellten Flächenbedarfszunahme geschuldet ist. Dennoch wird sich das knappe Wohnangebot in Großstädten weiter auf einem hohen Niveau bewegen, allerdings werden durch die vermehrten Wohnregulierungsmaßnahmen geringere Mietzuwächse zu erwarten sein. Gesamt betrachtet ermöglichen jedoch Investitionen in die Assetklasse Wohnen eine deutlich höhere Rendite als gemeine Kapitalanlagen, so dass in den kommenden Jahren von weiter steigenden Preisen sowie Mieten für Wohnimmobilien – abhängig vom Standort – ausgegangen werden kann. Bei der zukunftsorientierten Entwicklung von Wohnobjekten müssen Investoren die allgemeinen Trendentwicklungen, wie die Themen der Digitalisierung und des Mobilitätsverhaltens, der Urbanisierung und der demografischen Entwicklung sowie die ineinandergreifende Kombination von Wohnen, Arbeiten, Leben und Freizeit bei der Realisierung von Wohnraum beachten

Eine weitere Assetklasse, die wir alle früher oder später nutzen und die der demografische Wandel sowie die gesellschaftlichen Veränderungen mit sich bringen sind die Pflege- und Seniorenimmobilien, deren Nachfrage sich stetig erhöht. Insgesamt wird sich der Bedarf in den unterschiedlichsten seniorengerechten Wohnformen auch in den nächsten Jahren und Jahrzehnten auf einem hohen Niveau bewegen. Dabei spielt die Gruppe der Senioren, die die Pflege in den eigenen vier Wänden in den unterschiedlichsten Gestaltungen wahrnehmen, eine immer wichtigere Rolle. Individuelles und selbstbestimmtes Wohnen im Alter, mit der notwendigen Sicherheit im Notfall und dem pulsierenden Leben einer Stadt, ist der Wunsch vieler ältere Menschen und ist zum wichtigsten Entscheidungsaspekt für Senioren – wo sie den Lebensabend verbringen wollen - geworden. Dieser Nachfrageboom wird allerdings in den nächsten Jahren auch einen weiteren Renditerückgang mit sich bringen. Bewegt sich die Spitzenrendite heute bei maximal 4,2 Prozent von Core- und Core-Plus-Investitionen im Seniorenwohnen und Pflegeobjekten, lag diese vor drei bis vier Jahren im Durchschnitt um 1,5 Prozent höher. Nach aktuellen Schätzungen wird in den nächsten zwei Jahren höchstens eine Rendite von knapp unter vier Prozent erreichbar sein.

Die Einstellung der Reiseaktivitäten und das Nichtstattfinden von Großveranstaltungen im ersten Lockdown, aber auch die seit Herbst 2020 nach wie vor vorhandenen Reise- und Kontaktbeschränkungen führten, nach einem Übernachtungsrekord in 2019, zu einer existenzbedrohenden Situation der Hotelbetreiber. Vor allem Kongress- und Messestandorte sind hiervon stark betroffen. Trotz der Tatsache, dass die Auslastung, die Zimmerpreise und das ertragsreiche Gastronomiegeschäft einen noch nie dagewesenen Rückgang verzeichneten, ist dennoch ein Niedergang von finanziell starken Hotelbetrieben in Top-Lagen – sollte die Impfstrategie positiv verlaufen – in den nächsten Jahren nicht zu erwarten. Durchhaltevermögen sowie eine finanzielle Stabilität werden jedoch nicht nur auf Seite der Betreiber, sondern auch auf Seiten der Investoren notwendig sein. Das Vorankommen bei den Impfungen sowie ausgeklügelte Hygienekonzepte werden in den nächsten zwei bis drei Jahren das Hotelgewerbe begleiten. Zudem sind Preiskämpfe, aufgrund einer temporär rückläufigen Nachfrage im Bereich von Übernachtungen sowie Meetings und Messen, der übrig gebliebenen Hotelketten zu erwarten. Auch wenn sich die Pandemielage in 2021 und 2022 entspannen wird, ist eine Rückkehr zur bislang gewohnten Meeting- und Messekultur nicht so schnell zu erwarten. Das Infektionsrisiko beim Aufeinandertreffen von vielen Menschen sowie Reisekosteneinsparungsprogramme der Unternehmen, infolge der gelernten virtuellen Möglichkeiten und die zunehmende Beachtung von Umweltaspekten, werden Geschäftsreisen für eine längere Zeit

verringern. Ab 2024 / 2025 sollte wieder eine neu gelernte Normalität eintreten und damit attraktive Hotelinvestments zu dem ihnen gebührenden Erfolg führen. Damit steht die Hotelbranche in den nächsten Jahren großen Herausforderungen gegenüber, bei denen nur die stärksten Hotelbetreiber mit einer guten Liquiditätsausstattung und zukunftsweisende Betriebskonzepte überleben können. Auf Investorenebene werden Verkäufe von Hotelimmobilien dann vermeidbar sein, wenn keine erheblichen Verpachtungs-, Liquiditäts- und Kreditrisiken vorhanden sind und vor allem das Objekt nicht mit einer hohen Fremdkapitalausstattung durchfinanziert ist.

## **Geschäftsaktivitäten 2020 und Strategie 2025 / 2030**

### **Geschäftsaktivitäten 2020**

Wie Sie sehen, meine sehr geehrten Damen und Herren, konnte die STINAG mittels ihrer strategischen Maßnahmen in den vergangenen Jahren, vor allem mit der Neuausrichtung – d. h. Investments in Pflege- und Wohnimmobilien der unterschiedlichsten Richtungen sowie Desinvestition von Gastronomie- und Einzelhandelsobjekten – erhebliche Mieterlös-, Ergebnis- und Wertminderungen des Immobilienportfolios, die dauerhafter Natur gewesen wären, vermeiden.

Das Geschäftshaus „Königstraße 45“ in Stuttgart, war vor Beginn der Revitalisierung ausschließlich als Objekt mit Einzelhandels- und Gastronomieflächen im niedrigen Segment vermietet. Mit der Fertigstellung im Sommer 2021, hat es sich in ein Geschäftshaus mit modernsten und lichtdurchfluteten Büroflächen über sieben Obergeschosse sowie einem ansprechenden Erdgeschoss für eine anspruchsvolle Gastronomie- und / oder Einzelhandelsnutzung entwickelt. Die Bürogeschosse von insgesamt 3.000 m<sup>2</sup> sind auf 12 Jahre zuzüglich Optionen komplett an die Rechtsanwaltskanzlei Heuking, Kühn, Luer, Voitjek vermietet. Die Vermarktung der Erdgeschossflächen war durch die Coronakrise ins Stocken geraten. Die Unsicherheit vieler potenzieller Mieter – von Lebensmitteleinzelhändler über wirtschaftlich stabile Retailer mit Onlinehandelskonzepten bis hin zu kapitalstarken Systemgastronomen – ließ einen Vertragsabschluss bis dato noch nicht zu. Seit wenigen Wochen ist nun aber wieder eine deutlich steigende Nachfrage nach diesen Flächen festzustellen, Vertragsverhandlungen erfolgen derzeit. Damit sollte unser sich in exzellenter Lage befindendes und saniertes Bestandsobjekt „Königstraße 45“ langfristig zu respektablen Marktkonditionen auf hohem Niveau ab Mitte dieses Jahres vollvermietet sein.

So wie das in bester Lage mit Einzelhandel- und Gastronomie bestückte Objekt „Königstraße 45“, konnten eine Vielzahl von Bestandsobjekten, die vor allem entsprechend dem alten Geschäftsmodell „absatzorientiert“ ausgerichtet waren, nicht wirtschaftlich sinnvoll saniert werden. Konsequenz war, dass die STINAG, entsprechend der zukunftsorientierten Ausrichtung des Immobiliengeschäfts, in den letzten Jahren zahlreiche Altimmobilien veräußerte und mittels dessen die Vermietungsflächen für Gastronomie und Einzelhandel von knapp 30 Prozent in 2012 auf 11 Prozent seit 2019 reduzieren konnte. Damit war die Belastung in Form von fehlenden Mieteinnahmen oder Geschäftsaufgaben der Mieter als Folge der Corona-pandemie auf ein Minimum reduziert. Mit den langjährigen Einzelhandels- und Gastronomiemietern unseres Immobilienbestandes konnten partnerschaftliche Vereinbarungen als Stundungs- oder temporäre Mietreduzierungsregelungen getroffen werden, zum Teil mit Mietvertragsverlängerungen. Bei Mietern, die zentral einen rigorosen Mietreduzierungs- oder

Geschäftsaufgabenkurs beschränkt, hatten wir im Vorfeld bereits ein geändertes Nutzungskonzept der jeweiligen Mietflächen forciert und langfristig vermietet.

Betrachten wir unsere Hotelimmobilien am Flughafen Stuttgart, mussten diese einen drastischen Einbruch bei den Buchungs- und Belegungsquoten verzeichnen. Pandemiebedingt war bis Juni 2020 das Airport Hotel geschlossen und seit Mitte Juni 2020 eingeschränkt betrieben, was zu einer äußerst niedrigen Auslastung im abgelaufenen Geschäftsjahr führte. Für das im Januar 2020 eröffnete Kongresshotel machte es seit Mitte März 2020 keinen Sinn, aufgrund des fehlenden Veranstaltungs- und Messebetriebs und des geringen Flugverkehrs, zu eröffnen. Die Aufnahme des Hotelbetriebs ist aller Voraussicht nach erst im September 2021 möglich. Diese Situation wirkte sich natürlich auch auf die Vereinnahmung der Pachterlöse und damit auf unsere Ergebnissituation aus, wie ich Ihnen später erläutern werde. Für beide Hotels wurden Stundungs- und Rückführungsvereinbarungen geschlossen, die im Januar 2021 zu ersten Zahlungen führten und derzeit – wenn auch im verminderten Umfang – Mietzahlungen wieder erfolgen. Insgesamt sollten die Rückführungen bis zu den Geschäftsjahren 2024 / 2025 geleistet sein. Allerdings ist nicht von der Hand zu weisen, dass bei solchen Häusern, auch bei einem deutlich reduzierten oder gar Nullbetrieb, Wartungen erforderlich sind, Betriebskosten anfallen und die Erbbaupacht bedient werden muss, so dass dies natürlich eine negative Ergebnissituation in 2020 nach sich zog.

Erfreulich stellte sich die Betriebsaufnahme der Projektentwicklung „Mikroapartmenthaus mit angeschlossener Kindertagesstätte“ in Böblingen dar. Nach der Fertigstellung und dem Mieterbezug Ende 2019 / Anfang 2020 erfolgte in der ersten Jahreshälfte 2020 die vollständige Mängelbeseitigung, so dass zum 01. Oktober 2020 nun 100 Prozent der Anteile an der Projektgesellschaft übernommen werden konnten. Trotz der Coronakrise entwickelte sich bei dieser Immobilie der Mieterlöszufluss planmäßig. Die Austattung der Mikrowohnungen bewegte sich auf einem äußerst hohen Niveau, entgegen der Erwartungen während der Corona-Pandemie.

Unsere weiteren Objekte im Immobilienportfolio – außerhalb der durch Corona hervorgerufenen kritischen Assetklassen, wie unsere Senioren-, Wohn-, Büro- und Produktionsobjekte – waren durch die Pandemie nicht negativ betroffen.

Ende 2020 optimierten wir unser Immobilienportfolio mit der Veräußerung eines weiteren kleinen Teileigentumsobjektes, welches ausschließlich auf die Gastronomienutzung ausgerichtet war.

### **Unternehmens- und Investitionsstrategie 2025 / 2030**

Meine Damen und Herren, bereits vor den sich abzeichnenden strukturellen Marktveränderungen im Immobilienbereich, hat die STINAG-Gruppe seit 2013 ihre Investitionspolitik zur Schaffung eines zukunftsorientierten, risikodiversifizierenden und stabilen Immobilienportfolios umgesetzt. Insgesamt wurden seither in den auf 100.385 m<sup>2</sup> angewachsenen Immobilienbestand, mit rund 8 Millionen Euro erhöhten Mieterlösen, circa 125 Millionen Euro investiert. Eine weitere Kennzahl, die die erfolgreiche Portfoliooptimierung darstellt, ist die sich auf äußerst niedrigem Niveau befindende Leerstandsquote von gerade mal 0,8 Prozent.

Für die kommenden fünf bis zehn Jahre konzentriert sich die Investitionsstrategie der STINAG-Gruppe auf die Assetklassen Pflege und Health Care, Wohnen und Senior-Living sowie Büro. Mit diesen Immobilieninvestments besteht damit bis 2025/2030 das Ziel, den Immobilienbestand mit einem Investitionsvolumen von 150 bis 180 Millionen Euro und einer Steigerung der

Mieterlöse um 10 Millionen Euro deutlich auszubauen und dadurch die Grundlage für eine stetig wachsende Ergebnisperformance zu schaffen. Dabei soll der Schwerpunkt in Projektentwicklungen liegen, ergänzt um wirtschaftlich sinnvolle Bestandskäufe. Für die geplante Ausweitung des Investitionsvolumens in diesen besagten Assetklassen verfügt die STINAG auf Basis einer stabil hohen Eigenkapitalquote über eine solide finanzielle Ausstattung. Fremdkapital soll in Form von langfristigen und zinsgünstigen Objektfinanzierungen von bis zu 40 Prozent beigemischt werden. Dabei achten wir auf ein gesundes Eigen- und Fremdkapitalverhältnis, so dass trotz Bedienung der jeweiligen Kredite in Form von Zins- und Tilgungsleistungen ein zufriedenstellender Free Cash Flow erzielt werden kann. Insgesamt ist im Rahmen der Umsetzung der Investitionstätigkeit zu beachten, dass die Realisierung von Projektentwicklungen und der Erwerb von Bestandsgebäuden als Folge des nach wie vor hohen Anlagedrucks, der weiter sinkenden Renditen und hohen Baukosten gezielt ausgewählt werden müssen. Durch die Coronakrise gibt es aktuell, aber auch in den nächsten Jahren eine Fülle von Immobilienangeboten, die jedoch zum großen Teil von einer fehlenden positiven Langfristentwicklung und damit geringer Wertstabilität gekennzeichnet sind, in die wir sicherlich nicht investieren werden.

Wie zuvor erwähnt, wird der Schwerpunkt der Immobilieninvestments in den Assetklassen Pflege und Health Care, Wohnen und Senior-Living sowie Büros sein. Hierzu werde ich Ihnen nun nachfolgend einen kurzen Überblick geben.

Die demografische Entwicklung zeigt eine weiterwachsende Nachfrage nach altersgerechten Wohnungen. Betrachtet man dies vor allem vor dem Hintergrund, dass circa 80 Prozent der Pflege in den unterschiedlichsten Formen innerhalb der eigenen vier Wände erfolgt, so wird deutlich, dass Senioren ein individuelles und eigenverantwortliches Leben außerhalb von Pflegeheimen wünschen, allerdings bei Bedarf mit Anschluss an Medizin- und Pflegeeinrichtungen. Genau hier setzen wir mit unserer Strategie an: Wir versuchen, kombinierte Objekte zwischen Senior-Living, stationäre und ambulante Pflege, betreutes Wohnen und medizinische Betreuung auf einem hohen Niveau zu schaffen. Natürlich werden klassische Pflegeimmobilien mit wirtschaftlich starken und soliden Betreibern ebenfalls entwickelt. Ebenso stehen medizinische Einrichtungen in Form von Ärztehäusern auf der Agenda künftiger Investments. Dabei werden wir den Anteil an Senior- und Pflegeobjekte und Health Care am gesamten STINAG-Portfolio, gemessen an den vermietbaren Flächen sowie den Mieterlösen, von bislang 12 Prozent auf rund 25 Prozent ausbauen.

Die ebenfalls von der Altersstruktur der Bevölkerung abgeleiteten Mega-Trends „Individuelles, urbanes Wohnen“ und das geänderte „Mobilitätsverhalten“ sowie die nicht mehr aufzuhaltende „Digitalisierung“ werden Wohnimmobilien als eine weiterhin attraktive und nachfragestarke Immobilienklasse hervorheben. Auch in dieser Assetklasse sind kombinierte Projektentwicklungen von Wohnen, Arbeiten und Nahversorgung – vor allem außerhalb der Top-Städte – künftig besonders gefragt. Hier gilt es für die STINAG an aufstrebenden wie auch etablierten Standorten weiter zukunftsorientierte Wohninvestments im mittel- und hochpreisigen Segment im süddeutschen Raum zu tätigen. Insgesamt sollte der Anteil von Wohnen auf rund 15 Prozent – von bislang 7 Prozent – erhöht werden.

Eng verknüpft mit Wohnimmobilieninvestitionen sind die Büroimmobilienentwicklungen zu sehen, vor allem seit den veränderten Arbeitsbedingungen infolge der Corona-Pandemie. Das „Homeoffice“ wird zwar nicht dauerhaft solch einen Anteil wie während der Lockdown-Phase einnehmen und damit auch keinen „Siegeszug“ erlangen, zumal gesellschaftliche wie auch

soziale Aspekte dagegensprechen, dennoch wird es zum künftigen Arbeitsleben dazugehören. Parallel werden jedoch auch neue Anforderungen an den Büroarbeitsplatz gestellt: Neben der Tatsache, dass sich die Arbeitsweisen und Hierarchiestrukturen – auch infolge der fortschreitenden Digitalisierung – ändern werden, ist eine Wandlung des „Büros“ zu mehr Individualität und Lebensraum unausweichlich. Deshalb werden wir auch künftig in Core-Objekte der Immobilienart „Büro“ mit einer vom Markt geforderten Ausstattung und Nutzungsflexibilität in TOP-Lagen investieren und damit unseren Bestand ausbauen. Dabei hält sich aber auch in den nächsten Jahren der Anteil der Büroimmobilien, gemessen an dem Gesamtportfolio, bei Plus / Minus 20 Prozent.

Gastronomie- und Einzelhandelsobjekte sind in der Zukunft kein Garant mehr für hohe und sichere Mieteinnahmen. Hier hat sich innerhalb kürzester Zeit ein genereller Strukturwandel zulasten des stationären Einzelhandels und zugunsten des Onlinegeschäftes ergeben. Die STINAG-Gruppe wird als Konsequenz hieraus die sich noch im Bestand befindenden Einzelhandelsflächen von circa neun Prozent zum einen einer Umnutzung in Richtung Vermietung an medizinische Disziplinen zuführen und zum anderen eine erlebnisorientierte Neukonzipierung vorantreiben. Ein genereller Ausbau von Einzelhandelsobjekten ist strategisch nicht weiter geplant, ausgenommen sogenannte in Büro- und Wohngebäude integrierte Nahversorgungsflächen.

Ebenfalls sind in der durch die Coronapandemie im höchsten Maße getroffenen Immobilienklasse „Hotels“ in den kommenden Jahren keine weiteren Investitionen vorgesehen. Auch wenn die Impfstrategie zum großen Teil bis Mitte 2022 umgesetzt sein sollte, benötigt es auf jeden Fall bis zum Jahr 2024 / 2025, bis die Hotelbranche eine Erholung auf dem Niveau vor Corona erfährt. Veränderungen in der Meeting-Kultur und die damit einhergehenden Aspekte der Arbeitseffizienz und Kosteneinsparung werden hier eine tragende Rolle spielen. Allerdings kommt der persönlichen Präsenz mittel- bis langfristig und damit des Stattfindens von Veranstaltungen und Messen in den nächsten Jahren wieder eine starke Bedeutung zu. Core-Objekte in Spitzenlagen werden folglich ihre positive Zukunftsperspektive wiedererlangen, so dass die beiden Hotels am Flughafen Stuttgart ein fester Bestandteil im Immobilienportfolio der STINAG-Gruppe sein werden.

## **Geschäftskennzahlen 2020 – Konzernabschluss**

Ich werde Ihnen nun den Geschäftsverlauf über den Berichtszeitraum 2020 erläutern und mit der konzernweiten Vermögens-, Finanz- und Ertragslage beginnen.

Im Wesentlichen war das Geschäftsjahr 2020 im STINAG-Konzern von den getätigten Immobilieninvestitionen in Höhe von 22,8 Millionen Euro geprägt, wie die Fertigstellung und Anteilsübernahme des Mikroapartmenthauses in Böblingen, der restlichen Nacharbeiten für das Ende 2019 fertiggestellte Kongresshotel und dem Baufortschritt der Projektentwicklung Königstraße 45. Die Anlagenquote liegt damit nun bei 89,3 Prozent, nach 78,8 Prozent im Vorjahr. Investitionsbedingt verringerte sich der Liquiditätsstand um 16,4 Millionen Euro auf 14,8 Millionen Euro. Zudem verzeichneten die Forderungen einen Anstieg um 3,2 Millionen Euro auf 3,5 Millionen Euro zum Bilanzstichtag 2020, was auf die Corona bedingt außenstehenden Mietforderungen in den Bereichen der Vermietung von Gastronomie-, Hotel- und Einzelhandelsflächen zurückzuführen ist. Die Eigenkapitalquote mit rund 61 Prozent liegt, wie in den vergangenen Jahren, auf einem hohen Niveau. Aufgrund der weiterhin günstigen Zinssituation

wurden bankenseitige Objekt- und Projektfinanzierungen in Höhe von 16,4 Millionen Euro, zum einen für das Mikroapartmenthaus in Böblingen, zum anderen für die Königstraße 45 in Stuttgart, vorgenommen, so dass sich nach Berücksichtigung der angefallenen Tilgungen die Verbindlichkeitsquote auf 33,9 Prozent erhöhte.

Betrachten wir die Ertragslage, so bewegten sich die Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2020 mit 19,2 Millionen Euro nahezu auf Vorjahresniveau. Mit Übernahme des Mikroapartmenthauses in Böblingen zum 01. Oktober 2020 sind erstmals Mieterträge aus dieser Projektentwicklung zeitanteilig in Höhe von 0,3 Millionen Euro vereinnahmt worden. Mieterlössteigerungen von insgesamt 0,3 Millionen Euro konnten zudem durch Indexerhöhungen sowie Vermietungsoptimierungen von Bestandsgebäuden verzeichnet werden. Bedingt durch die Coronapandemie verringerte sich die Umsatzpacht für das Airport Hotel am Flughafen Stuttgart um 0,3 Millionen Euro, für das Kongresshotel wurden keinerlei Mieten vereinnahmt.

Vor allem hervorgerufen durch die rückläufigen Effekte aus der Veräußerung von Bestandsobjekten von rund 1,2 Millionen Euro – in 2019 betrug die Veräußerungserlöse 4,4 Millionen Euro – lagen die sonstigen betrieblichen Erträge nach 9,8 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2019 bei 3,3 Millionen Euro in 2020.

Die Abschreibungen umfassten erstmals ganzjährig die Gebäudeabschreibungen für das Kongresshotel sowie zeitanteilig für das Mikroapartmenthaus. Sonderabschreibungen für die kurzlebige Hotelausstattung sind im Berichtsjahr nicht mehr angefallen, so dass die Abschreibungen bei 7,2 Millionen Euro lagen und damit um 0,4 Millionen Euro unter dem Vorjahr.

Unter Berücksichtigung der verringerten sonstigen betrieblichen Aufwendungen von 5,8 Millionen Euro, die mit 1,7 Millionen Euro durch die Coronapandemie notwendig gewordene Wertberichtigungen auf Forderungen sowie die Bildung von Drohverlustrückstellungen umfassten, lag das Betriebsergebnis im Geschäftsjahr 2020 bei 6,5 Millionen Euro, nach 11,7 Millionen Euro in 2019.

Das negative Zins- und Finanzergebnis erhöhte sich leicht auf 2,1 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahr, hauptsächlich hervorgerufen durch Zinszahlungen aus den für das Mikroapartmenthaus sowie die Projektentwicklung Königstraße 45 aufgenommenen Darlehen. Unter Berücksichtigung von Ertragsteuern sowie sonstigen Steuern von insgesamt 1,7 Millionen Euro (Vorjahr: 2,5 Millionen Euro) wurde ein in 2020 sonderbeeinflusstes Konzernergebnis von 2,7 Millionen Euro (Vorjahr: 7,2 Millionen Euro) erzielt.

### **Geschäftskennzahlen 2020 – Einzelabschluss**

Betrachten wir die Vermögens- und Finanzlage, so erhöhte sich die Anlagenquote auf 90,8 Prozent (von 84,7 Prozent in 2019), was auf die Kapitalerhöhung bei der STINAG Kongresshotel GmbH & Co. KG in Höhe von 3,0 Millionen Euro, weitere Ausleihungen an die Projektgesellschaft für die Sanierung des Bestandsobjektes Königstraße 45 in Höhe von 4,8 Millionen Euro sowie für die Übernahme der 100 Prozent-Anteile im Rahmen eines Share Deals des Mikroapartmenthauses zum 01. Oktober 2020 zurückzuführen ist.

Bedingt durch die Darlehensausreichungen an die Immobilientochtergesellschaften verminderte sich die Liquidität auf 8,5 Millionen Euro bei der STINAG AG, nach 21,9 Millionen Euro

in 2019. Ebenso trugen hier die infolge der Coronakrise verzeichneten fehlenden Mieteinnahmen bei, die zugleich zu einem Anstieg der Mietforderungen führten.

Nach wie vor lag die Eigenkapitalquote bei über 80 Prozent und damit auf einem äußerst hohen und stabilen Niveau.

Die Umsatzerlöse bewegten sich mit 3,2 Millionen Euro auf Vorjahresniveau. Erträge aus Immobilienverkäufen sowie aus Rückstellungsaufösungen fielen in 2020 nicht an, so dass die sonstigen betrieblichen Erträge lediglich bei 0,8 Millionen Euro lagen. Der Rückgang bei den Abschreibungen auf 1,4 Millionen Euro, nach 3,0 Millionen Euro im Vorjahr sowie bei den sonstigen betrieblichen Aufwendungen um 2,1 Millionen Euro, ist vor allem auf die im Berichtsjahr nicht mehr angefallenen Sofortabschreibungen, bzw. -aufwand bezüglich der Ausstattungs- und Einrichtungsgegenstände des Kongresshotels zurückzuführen. Zudem mussten aus Vorsichtsgründen Einzelwertberichtigungen auf Mieten und Pachten in Höhe von 0,3 Millionen Euro gebildet werden.

Das Zins- und Finanzergebnis bewegte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 7,9 Millionen Euro, nach 17,2 Millionen Euro im Vorjahr. Betrachten wir die Ertragsseite, so konnten lediglich 8,5 Millionen Euro an Erträgen aus Ausschüttungen der Immobilientochtergesellschaften vereinnahmt werden, nach 17,9 Millionen Euro in 2019. Infolge eines optimierten Liquiditätsmanagements sind, wie in den Jahren zuvor, keine sogenannten Verwahrungsentgelte angefallen.

Unter Berücksichtigung von Ertragsteuern in Höhe von 1,1 Millionen Euro, wurde im Geschäftsjahr 2020 ein deutlich geringerer Jahresüberschuss von 5,5 Millionen Euro, nach 11,3 Millionen Euro im Vorjahr, erwirtschaftet.

Lassen Sie mich nun auf die im Jahr 2020 deutlich rückläufige Börsenkapitalisierung kommen, die ein wenig mehr Erläuterung bedarf.

### **Unternehmenswert und Börsenkursentwicklung**

Die in den vergangenen Jahren verfolgte Investitionspolitik im Immobiliengeschäft und die zugleich vorgenommenen Verkäufe des Altimmobilienbestandes, die Desinvestitionen der Geschäftsbereiche „Erneuerbare Energien“ in 2013 und 2016 sowie „Getränke“ mit dem Verkauf der Brauereianteile in 2018, trugen zur Stärkung der Ertragskraft und schlussendlich zur Optimierung der Unternehmensperformance der STINAG-Gruppe bei. Das zeigte sich in einem Anstieg des Aktienkurses von 15,50 Euro je Aktie Ende 2013 auf 26,80 Euro je Aktie Ende 2019. In Marktkapitalisierung ausgedrückt bedeutete dies ein Anstieg um mehr als 70 % auf rund 400 Millionen Euro.

Die Coronakrise und der damit allgemein verbundene Absturz der Börse in den ersten beiden Quartalen 2020 hinterließ auch bei der STINAG-Aktie ihre Spuren. Im März musste sogar ein Rückgang des Kurses auf 18,00 Euro je Stückaktie verzeichnet werden. Kurze Zeit danach hat sich der Kurs Anfang April 2020 nach der allgemeinen Schockstarre wieder leicht erholt, notiert aber seit einigen Wochen konstant bei 19,80 Euro je Stückaktie, was bei weitem nicht der allgemeinen Börsenentwicklung entspricht.

Ebenfalls und dies vor allem, spiegelt sich in der Marktkapitalisierung der STINAG von aktuell knapp 300 Millionen Euro, auch der tatsächliche Wert der STINAG-Gruppe mit ihrer gesunden und auf Langfristigkeit ausgerichteten Finanz- und Ertragsstärke, der stabil hohen Eigenkapitalquote samt der soliden finanziellen Ausstattung und vor allem dem aktuellen Marktwert des Immobilienportfolios von über 500 Millionen Euro, nicht wider.

Die Fertigstellung und Vermietung des revitalisierten Geschäftshauses Königstraße 45, das Mikroapartmenthaus mit Kindertagesstätte, welches in 2021 erstmals Ergebnisse in planmäßiger Höhe erwirtschaftet, eine schrittweise – wenngleich auch vorsichtig betrachtet – langsame Normalisierung des öffentlichen Lebens und der damit verbundenen positiven Auswirkungen auf unsere negativ betroffenen Immobilien in den Bereichen Hotel, Einzelhandel und Gastronomie und vor allem die Realisierung der Strategie 2025 / 2030 bereits ab dem aktuell laufenden Jahr, sollte einen Aktienkurs sowie eine Marktkapitalisierung wie vor der Coronapandemie bald wieder in einem ersten Schritt ermöglichen. Mit der Umsetzung der als Ziel gesetzten Immobilieninvestments im Rahmen der Strategie 2025 / 2030 wird eine Erhöhung der Umsatz- und Ergebnislage eintreten, die entsprechende Auswirkungen auf die Entwicklung der Marktkapitalisierung haben können.

## **Dividende**

Nun zur Dividendenausschüttung:

Meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre, leider ist es uns in diesem Jahr nicht erlaubt, eine Dividende in der bisher gewohnten Höhe von 0,75 Euro je Aktie auszuschütten. Was sind die Gründe hierfür?

Zum einen hat die Coronapandemie zu deutlich verminderten Miet- und Ergebniszuflüssen in den Bereichen Hotel und zum kleineren Teil im Einzelhandel und in der Gastronomie geführt. Die in 2020 realisierte Projektentwicklung, das Mikroapartmenthaus, erbrachte nur zeitannteilige Beiträge. Die aktuelle Projektierung, das Geschäftshaus Königstraße 45, wird planmäßig Mitte 2021 fertiggestellt. Damit besteht in dem Geschäftsjahr 2020 eine Liquiditäts- und Ergebnislücke, die so hinsichtlich des Aspekts „Coronaauswirkungen“ nicht planbar war. Verstärkt wirkte sich die Tatsache aus, dass in 2020 nicht wie in den vergangenen Jahren infolge diverser Immobilienveräußerungen Sondererlöse in wesentlicher Höhe vereinnahmt werden konnten.

Hinzu kommt, dass zur Stabilisierung der Kapitalausstattung für künftige Investments, die im Rahmen der neu gesetzten Strategie 2025 / 2030 geplant sind, ein anteiliger operativer Cash Flow erforderlich ist und damit ceterus paribus bei nicht planmäßiger Erwirtschaftung der Liquidität und Ergebnisse die Ausschüttungssumme angepasst werden muss.

In den vergangenen Hauptversammlungen haben wir stets dargestellt, dass es zum Ausbau unseres Investitionsvolumens in weitere wertstabile und nachhaltige Immobilieninvestitionen einen entsprechenden Eigenkapitaleinsatz auf Basis einer stabilen Eigenkapitalquote erfordert. Dies gilt nun umso mehr im Rahmen dessen, was uns die Coronakrise abfordert. Hätten wir in der Vergangenheit eine höhere Ausschüttung im großen Maße aus der Substanz, sprich aus den Gewinnrücklagen, vorgenommen, hätte dies zu einer Schwächung unsere Finanzstärke geführt. Die Liquidität von weiteren für die STINAG wichtigen Investitionen könnten nicht

entsprechend unserer Vorgehensweise bereitgestellt werden, unsere Performance für äußerst günstige Konditionen von Bankenkrediten, die wir bei unseren einzelnen Investitionsobjekten beimischen, wäre bei weitem nicht so stabil.

Deshalb können nur mittels einer temporären Reduzierung der Dividende und eines stetig wachsenden operativen Cash Flow's die Immobilieninvestments der Zukunft finanziert werden. Damit investieren wir jetzt in eine Zukunft mit steigender Dividende.

Folglich ist es aus unternehmerischer wie auch anlagenorientierter mittel- bis langfristiger Sicht nicht zu befürworten, eine Dividende in der bisherigen Höhe zu gewähren und schlagen der Hauptversammlung vor, für das Geschäftsjahr 2020 eine Dividende von 0,36 Euro pro Aktie auszuschütten.

## **Ausblick**

Nun noch einige Perspektiven zu den Jahren 2021 und 2022, meine sehr geehrten Damen und Herren.

Die positiven wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Aussichten Deutschlands werden vom Fortgang der Covid-19-Entwicklung abhängig sein. Eine Erholung und ein Wiedererstarken ist nur mit einer vollständigen Öffnung aller Wirtschaftszweige möglich, was wiederum eine zügige und erfolgreiche Umsetzung der Impfstrategie erfordert. Nur so können die Pandemie und deren negative Auswirkungen gestoppt werden. Zudem resultieren aus der Coronakrise für den Immobilienmarkt und damit für sämtliche Assetklassen Herausforderungen und Veränderungen hinsichtlich der Trends der letzten Jahre wie Digitalisierung, Onlineshopping, Work-Life-Balance, demografische Entwicklung, Homeoffice etc., die massiv beschleunigt wurden. Die Details zur aktuellen Situation, zu den Entwicklungen in den kommenden Jahren auf dem Immobilienmarkt sowie innerhalb der jeweiligen Assetklasse habe ich bereits zuvor erläutert.

Aufgrund der Natur- und Gesundheitskatastrophe „Corona“, war die belastende Auswirkung auf Hotelimmobilien nicht absehbar, weshalb die Umsatz- und Ergebnisentwicklung in dem außergewöhnlichen vergangenen Geschäftsjahr im Wesentlichen durch die sich im Portfolio befindenden Hotelobjekte einen herben Rückschlag erlitten hat. Dies wird sich unweigerlich auch in den kommenden zwei Jahren noch negativ abzeichnen, ab dem Geschäftsjahr 2023/24 sollte jedoch wieder eine deutliche Trendwende erreicht sein. Die weiteren Objekte in den Assetklassen Büro-, Einzelhandels-, Pflege-, Wohn-, Sozial- und Gastronomieimmobilien haben durch die Strategieumsetzung der vergangenen Jahre hieraus gewonnen. Unsere Bürohäuser erzielten und erzielen nachhaltig deutlich positive Ergebnisse, die ab Mitte 2021, durch die Fertigstellung der Bestandsentwicklung Königstraße 45 mit der langfristigen Neuvermietung sämtlicher Obergeschossflächen, weiter ausgebaut werden. Die restlichen sich noch im Portfolio befindenden Einzelhandels- und Gastronomieflächen erfuhren in 2020 zwar auch einen pandemiebedingten Rückgang, der sich auch noch in den ersten beiden Quartalen 2021 bemerkbar machen wird. Die Auswirkungen werden sich jedoch in Grenzen halten. Positiv entwickelte sich auch das in 2020 übernommene Mikroapartmenthaus inklusive Kindertagesstätte; die Kontaktbeschränkungen führten zu einem deutlichen Anstieg bei der Auslastungsquote als Konsequenz der gefühlt erhöhten Sicherheiten im Vergleich zu den Hotels. Unsere Pflegeobjekte wurden durch die Entwicklungen in 2020 in keinsten Weise negativ tangiert und werden in den nächsten Jahren einen konstant positiven Verlauf aufweisen.

Für die kommenden fünf bis zehn Jahre werden unsere Investitionsschwerpunkte in den Bereichen Büros, Wohnen, Senior-Living, Pflege und Health Care liegen. Einzelhandels- und Gastronomieflächen werden teilweise, im Fall von Projektentwicklungen nur bei Geschäftshäusern in geringem Umfang beigemischt. Für Bestandsflächen in diesem Segment sind Umnutzungen sowie die Vermietung an finanziell starke Mieter mit zukunftsfähigen Konzepten vorgesehen. Im Geschäftsjahr 2021 wird folglich aller Voraussicht nach eine leicht verbesserte Umsatz-, Ergebnis- und Cashflowentwicklung erreicht werden können. So werden erstmals ab dem Geschäftsjahr 2021 die Mieterlöse für das im Jahr 2020 übernommene Mikroapartmenthaus ganzjährig vereinnahmt. Für das Kongresshotel ist erst ab 2022 eine Entspannung zu erwarten. Die Fertigstellung des Objektes Königstraße 45 in Stuttgart im Sommer 2021 trägt zu einer weiteren Erhöhung der Mieterlöse im Rahmen der Vermietung der Büroflächen bei. Insgesamt sollte damit für 2021 eine leichte und für 2022 eine deutliche Verbesserung bei Umsatz, Ergebnis und Cashflow eintreten.

Meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre, ich hoffe Ihnen mit meinen Ausführungen einen guten Überblick zu der aktuellen Lage wie auch zur Strategie der nächsten Jahre gegeben zu haben und danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit. Ich hoffe auch, dass wir uns im nächsten Jahr auf der Hauptversammlung wieder persönlich sehen und sprechen können.

Einige Worte und meinen besonderen Dank möchte ich an dieser Stelle noch an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der STINAG-Gruppe aussprechen, die in dem äußerst schwierigen Geschäftsjahr 2020 trotz all der Widrigkeiten der Coronapandemie ihren unermüdlichen Einsatz sowie ihre Flexibilität bewiesen haben und mit einem hohen Engagement an der Zukunftsausrichtung des Unternehmens mitwirken.