

Interviewreihe „Perspektive Wohnungsbau in Augsburg“

Benjamin Dierig: „Wir denken in Generationen, nicht in Quartalen“



Benjamin Dierig ist gemeinsam mit seiner Cousine Ellen Dinges-Dierig im Vorstand der Dierig Holding AG. Foto: Dierig AG



Von Angelina Märkl

26. Januar 2026 | 06:00 Uhr

Seit über 200 Jahren ist das Familienunternehmen Dierig in Augsburg unternehmerisch aktiv. Vorstand und Immobilienexperte Benjamin Dierig spricht über den Unterschied zwischen Neubau und Bestandsentwicklung, den Wert von Denkmalschutz, die Zusammenarbeit mit der Stadt Augsburg und darüber, warum Krisen für ihn zum Unternehmertum dazugehören.

B4BSCHWABEN.de Seit dem frühen 19. Jahrhundert ist Dierig auch ein Immobilienunternehmen, lange bevor Immobilienentwicklung ein eigenes Geschäftsfeld war. Wie prägt diese historische Verwurzelung Ihre heutige Haltung zu Immobilien, Stadtentwicklung und Verantwortung?

Benjamin Dierig: Vor allem dadurch, dass wir in Generationen denken und nicht in Quartalen. Ich trage in der siebten Generation Verantwortung für dieses Unternehmen. Das unterscheidet uns deutlich von vielen Konzernstrukturen, in denen stärker in Jahresabschlüssen oder Bonuslogiken gedacht wird. Bei uns gibt es kein Management, dass schlechtere Jahre für den eigenen Bonus aufhübscht.

Wir sind seit 1805 unternehmerisch aktiv. Immobilien waren von Beginn an Teil unseres Geschäfts, zunächst weil wir für die eigene Produktion gebaut haben. Wie Spinnereien, Webereien und Ausrüstungsbetriebe. Diese langfristige Denkweise prägt unser Handeln bis heute.

Seit den 1990er Jahren entwickelt Dierig große ehemalige Industrieareale im Raum Augsburg. Was unterscheidet Bestands- und Konversionsprojekte von klassischen Neubauten?

Der zentrale Unterschied ist für mich folgender: Ein Neubau ist ein Projekt, eine Konversion ist ein Prozess. Ein Neubau beginnt auf dem Reißbrett und auf einer freien Fläche. Bei der Konversion startet man mit der Realität, mit vorhandenen Gebäuden, mit Statik, Brandschutz, Geschichte und manchmal auch Altlasten.

Wir bauen auch heute grundsätzlich für den Bestand. Wir entwickeln Immobilien nicht, um sie kurzfristig zu verkaufen, sondern langfristig für uns. Das bedeutet Solidität und Verantwortung gegenüber unseren Mietern, dem Standort und der Stadt. Gleichzeitig versuchen wir, mit unseren Projekten etwas zurückzugeben, etwa durch soziale Infrastruktur, Nahversorgung oder funktionierende Quartiere.

Konversionsprojekte brauchen Zeit. Manche Areale begleiten wir seit Jahrzehnten. Das ist kein Mangel, sondern Teil des Prozesses, denn Märkte, Nachfrage und Rahmenbedingungen verändern sich. Gerade bei Konversionsprojekten zeigt sich, wie wichtig Geduld und langfristiges Denken sind. Ein gutes Beispiel dafür ist das Schlachthof-Quartier. Vor zwanzig Jahren war das kein Ort, an den man freiwillig gegangen ist. Es war abgeschottet, wenig attraktiv und hatte kein gutes Image. Heute ist daraus ein lebendiges Quartier mit ganz eigener Identität geworden.

Nicht alles war von Anfang an klar, nicht alles ging schnell, und manches wurde über Jahre hinweg erst möglich. Aber genau darin liegt der Mehrwert von Konversion: Bestehende Strukturen geben einem Ort Charakter und Tiefe. Hätte man alles abgerissen und neu gebaut, wäre es vielleicht wirtschaftlich einfacher gewesen, aber das Ergebnis hätte nicht dieselbe Intensität und Wertigkeit gehabt. Das Schlachthof-Quartier zeigt, was entstehen kann, wenn man an einen Standort glaubt und ihm Zeit gibt, sich zu entwickeln.

Viele Ihrer Projekte stehen unter Denkmalschutz. Ist das aus Ihrer Sicht eher ein Hemmnis oder ein Mehrwert?

Für mich ist Denkmalschutz ein klar unterschätzter Mehrwert. Er ist anspruchsvoll, aber er zwingt zu höherer Qualität. Denkmalschutz verhindert einfache, beliebige Lösungen und bewahrt Identität. Quartiere, in denen historische Substanz erhalten bleibt, entwickeln oft eine Tiefe und Wertigkeit, die Neubauten erst über viele Jahre erreichen.

Natürlich wäre ein Abriss in manchen Fällen einfacher oder kurzfristig wirtschaftlicher. Aber das Ergebnis hat selten dieselbe Intensität. Alte Gebäude erzählen eine Geschichte, und genau das macht Orte unverwechselbar.

Was macht für Sie ein gutes Quartier aus?

Ein gutes Quartier braucht ein stabiles Rückgrat aus unterschiedlichen Nutzungen. Dazu gehören Arbeiten, Wohnen, Nahversorgung, soziale Infrastruktur und auch Gastronomie. Diese Mischung sorgt für Alltagsfrequenz und macht Quartiere widerstandsfähiger.

Wenn ein Segment schwächelt, können andere das auffangen. Genau diese Vielfalt ist Teil unserer Strategie. Wir setzen bewusst auf einen breiten Nutzungsmix.

2023 war geprägt von steigenden Zinsen, hohen Baukosten und mit der Karstadt-Insolvenz von einem sichtbaren Einschnitt im innerstädtischen Immobilienmarkt. Was hat diese Phase über Ihre Strategie gezeigt?

Diese Phase war ein echter Stresstest und hat gezeigt, wie wichtig langfristiges Denken ist. Die Karstadt-Schließung ist für das Stadtbild schmerzhaft und wirft die Frage auf, warum bestimmte Konzepte hierzulande nicht funktionieren, obwohl sie international erfolgreich sind.

Für uns war entscheidend, dass wir nicht unter Verkaufsdruck standen. Wir konnten Projekte stoppen, neu kalkulieren und Lösungen entwickeln. Das ist kein Scheitern, sondern verantwortungsvolles unternehmerisches Handeln. Viele Marktteilnehmer, die zuvor sehr aggressiv investiert haben, sind heute nicht mehr da. Unsere Form von Nachhaltigkeit bedeutet Stabilität vor kurzfristiger Rendite.

Als Bestandshalter denken Sie nicht in schnellen Verwertungszyklen. Wie hilft Ihnen das in unsicheren Zeiten?

Es schafft Handlungsspielraum. Wer langfristig denkt und breit aufgestellt ist, kann priorisieren, verschieben und neu denken. Gerade Wohnimmobilien sind zwar komplexer, aber deutlich krisenfester. Gewohnt wird immer. Diese Perspektive hilft, ruhig zu bleiben und Entscheidungen sauber zu treffen.

Gerade bei komplexen Bestandsentwicklungen ist die Zusammenarbeit mit Kommunen entscheidend. Was verstehen Sie unter „flexibler Kooperation“

zwischen Stadt und privaten Immobilienakteuren?

Flexible Kooperation bedeutet für mich, gemeinsam Lösungen zu ermöglichen, wenn sich Rahmenbedingungen ändern. Bebauungspläne, Quoten und Anforderungen entwickeln sich über Jahre, Märkte manchmal innerhalb weniger Monate. Dann muss man gemeinsam prüfen, wo echte Kostentreiber liegen und wie Qualität erhalten bleiben kann.

In Augsburg habe ich dabei viel Pragmatismus erlebt. Wenn Verwaltung und Unternehmen gemeinsam nach Lösungen suchen, kann sehr viel möglich werden.

Wo sehen Sie noch Verbesserungspotenzial in der Zusammenarbeit mit der Stadt?

Vor allem in der Kultur. Mehr offene Kommunikation und ein stärkerer Dienstleistungsgedanke würden helfen. Wenn Anträge gut vorbereitet sind und beide Seiten wissen, was sie voneinander erwarten, funktioniert vieles bereits sehr gut. Insgesamt hat sich die Zusammenarbeit in den vergangenen Jahren spürbar verbessert.

Zum Abschluss: Welche Erfahrung aus 200 Jahren Unternehmensgeschichte ist heute besonders hilfreich für die Immobilienentwicklung?

Die Erfahrung, dass Krisen dazugehören. Entscheidend ist nicht Aktionismus, sondern Haltung und Handwerk. Beständigkeit, Seriosität und die Bereitschaft, aktiv Lösungen zu entwickeln, tragen durch schwierige Phasen. Das Leben verläuft in Wellen. Wer das akzeptiert, kommt langfristig besser durch. Wer ganz oben steht, sollte wissen, dass es auch wieder abwärts gehen kann. Und wer ganz unten ist, darauf vertrauen, dass es wieder aufwärts geht. Wer dieses Auf und Ab versteht, kommt besser durch schwierige Phasen. Diese Haltung entsteht nicht über Nacht, sondern über Generationen. Eine Kollegin sagte nach der Corona-Zeit einmal zu mir: „Jetzt verstehe ich endlich, was Sie mir all die Jahre erklären wollten.“ Genau darum geht es.

Dieses Interview ist Teil einer Gesprächsreihe von B4BSCHWABEN.de zu der Veranstaltung „Perspektive Wohnungsbau in Augsburg und Bayern – Impulse, Herausforderungen und Lösungswege“ am 30. Januar 2026, zu der die Regio Augsburg Wirtschaft GmbH zusammen mit dem A³ Aktivkreis Immobilien einlädt. Gemeinsam mit Entscheidern aus Wohnungswirtschaft, Projektentwicklung und Stadtentwicklung beleuchten wir, wie Kooperationen, professionelle Prozesssteuerung, kluge Regelwerke und neue Formen der Quartiersentwicklung dazu beitragen können, Wohnbauprojekte schneller, effizienter und zukunftsfähiger umzusetzen.

Dierig Holding AG

Perspektive Wohnungsbau in Augsburg