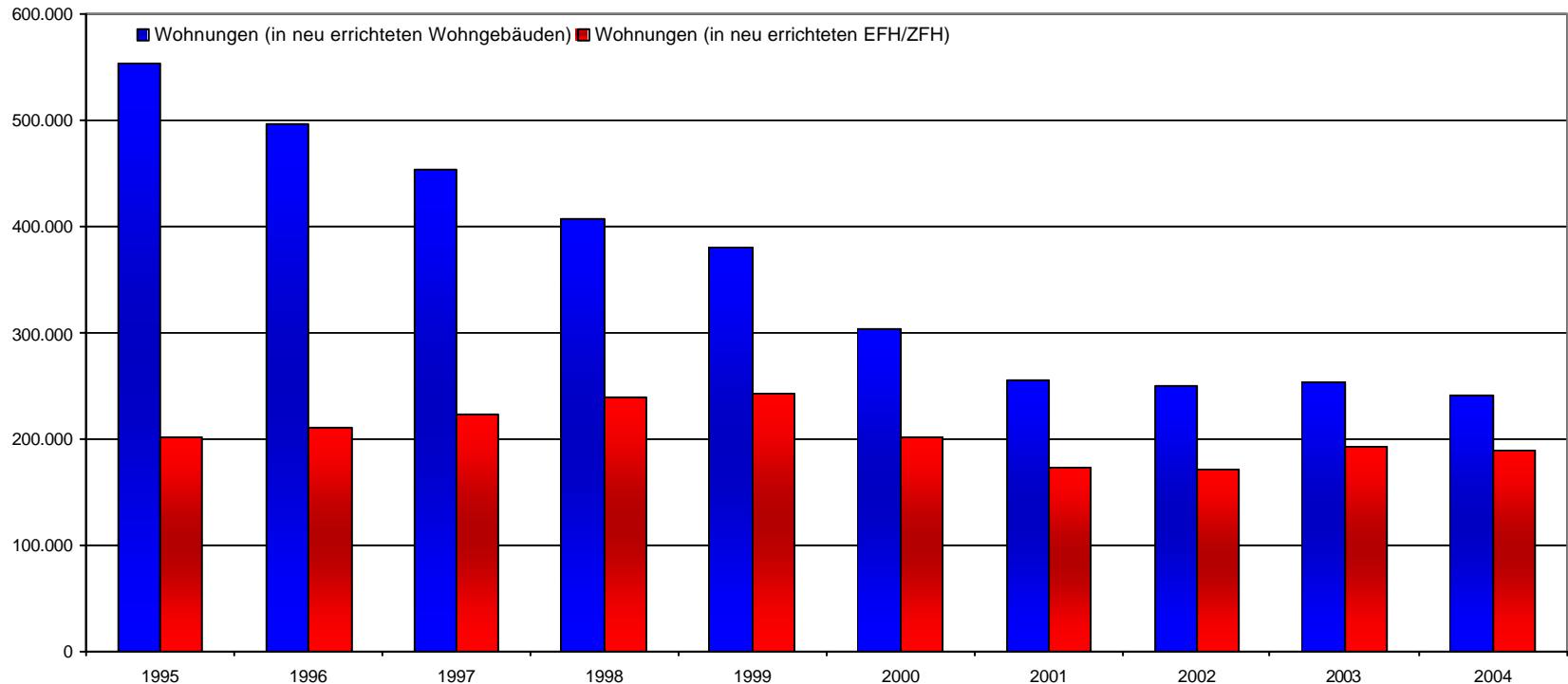


**KAMPA AG**

**Analystenpräsentation**

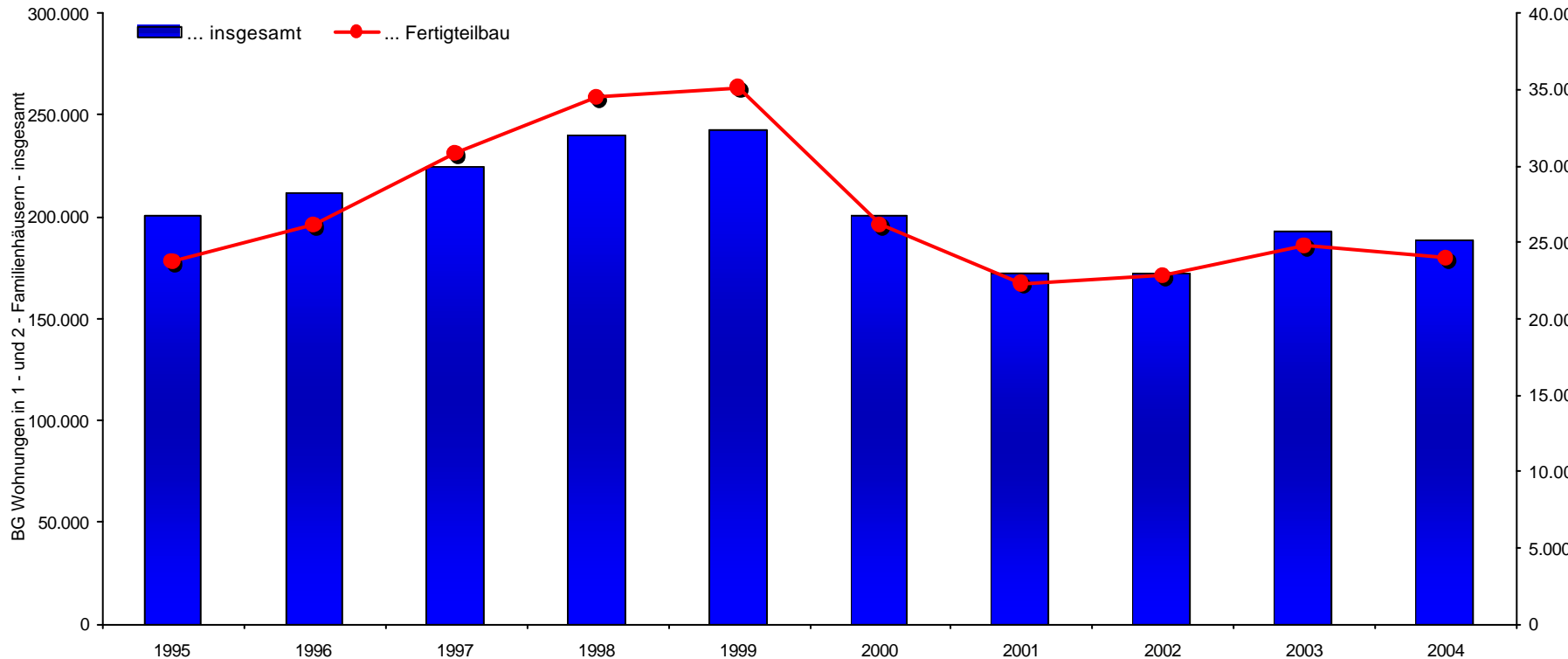
**Frankfurt am Main, 18.11.2004**

# Entwicklung der Baugenehmigungen in Deutschland 1995 – 2004 (erw.)



Quellen: Statistisches Bundesamt; Schätzung 2004: eigene Prognosen

# Baugenehmigungen von Wohnungen in neu errichteten 1- und 2-Familienhäusern 1995 – 2004 (erw.)



Quellen: Statistisches Bundesamt; Schätzung 2004: eigene Prognosen

# Die KAMPA-Aktie:

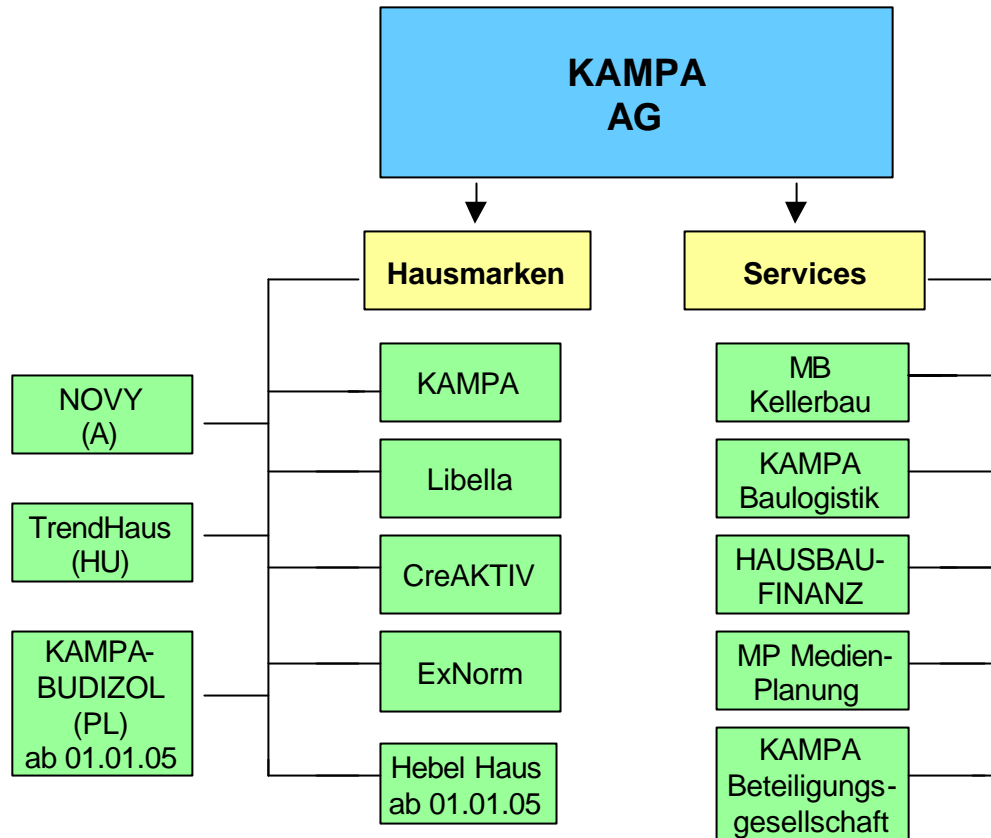
## Aktienkurs in €/ Volumen in Stück 1. November 2003 bis 01. November 2004



# Die KAMPA-Aktie im Überblick

<b>Reuterssymbol:</b>	<b>KPHG</b>
<b>Wertpapier-Kenn-Nr.:</b>	<b>626910</b>
<b>Börsen:</b>	<b>Amtlicher Handel Frankfurt am Main, Düsseldorf, Berlin Freiverkehr Stuttgart, Bremen, Hamburg, München</b>
<b>Börseneinführung:</b>	<b>1986</b>
<b>Grundkapital (Stand: 30.11.04):</b>	<b>26 Mio. €</b>
<b>Genehmigtes Kapital:</b>	<b>I. 10 Mio. € gegen Bareinlage bis 12. Juni 2008, II. 3 Mio. € gegen Bar- oder Sacheinlage bis 12. Juni 2008</b>
<b>Aktienanzahl:</b>	<b>10 Mio. nennwertlose Inhaberstückaktien mit einem rechnerischen Nominalwert von 2,6 €</b>
<b>Aktionärsstruktur:</b>	<b>Wilfried Kampa 55,89% Streubesitz 44,11%</b>
<b>Buchwert je Aktie (31.12.03):</b>	<b>6,10 €</b>

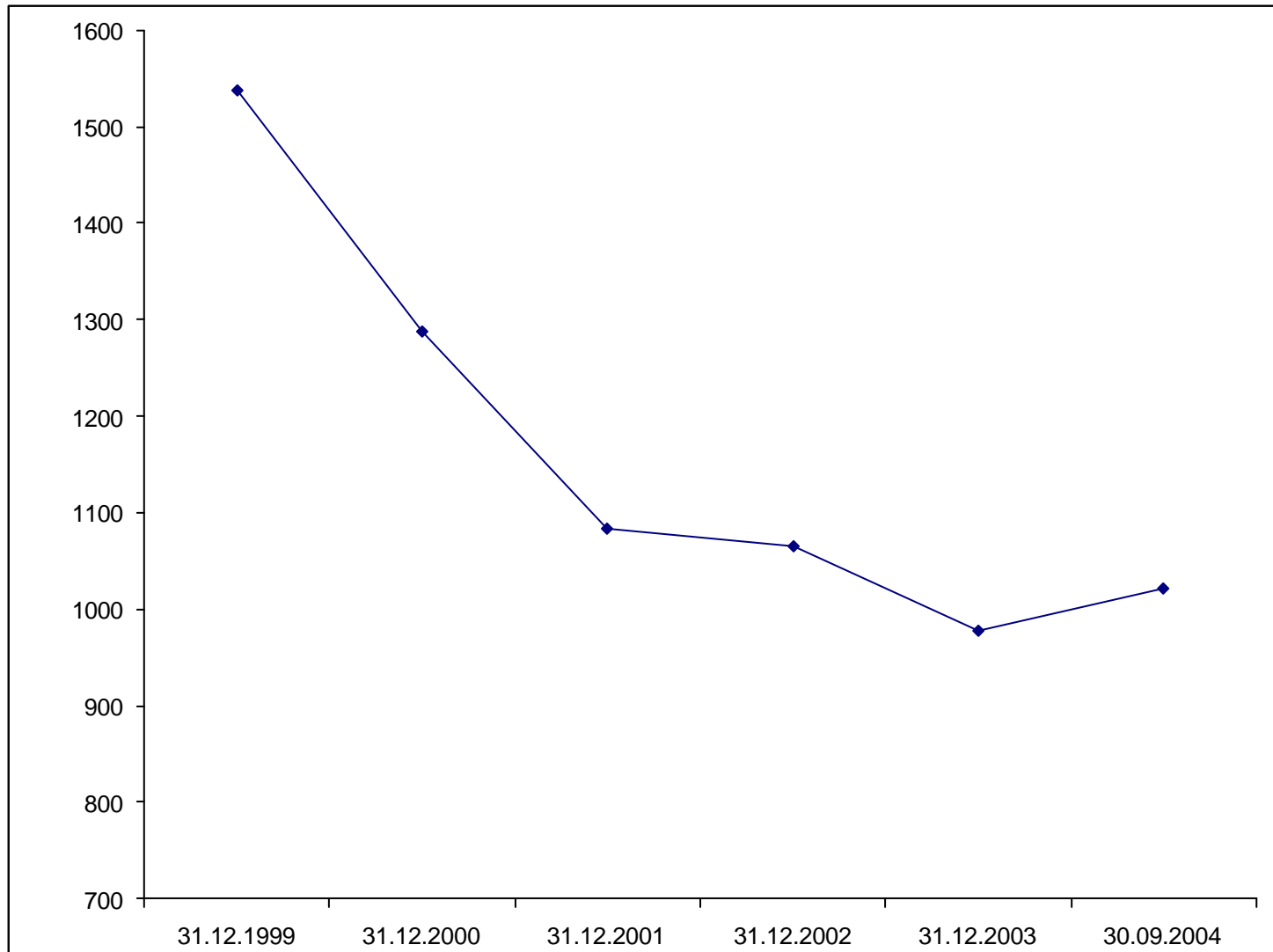
# Organisationsstruktur der KAMPA-Gruppe



# Der Konzern in Zahlen: Die ersten neun Monate 2004 nach IFRS

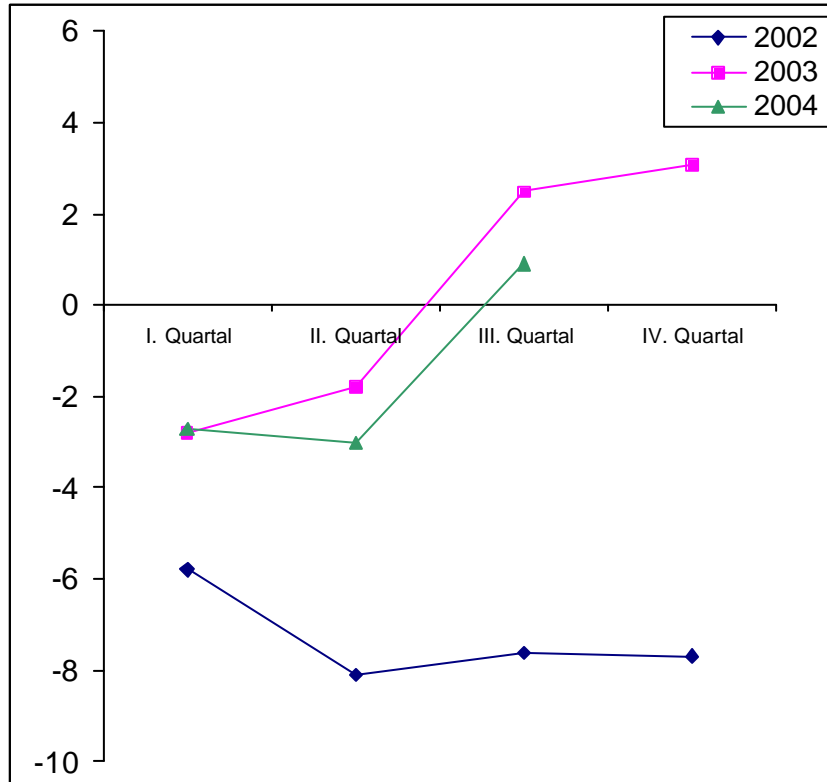
	Jan. - Sep. 2004	Jan. - Sep. 2003	Veränderung absolut *	Veränderung in % *
Außenumsatz konsolidiert in Mio. €	114,7	118,7	-4,0	-3,4
Auftragseingang in Mio. €	111,9	115,7	-3,8	-3,3
Auftragsbestand in Mio. €	113,8	114,7	-0,9	-0,8
Investitionen in Mio. €	2,4	1,2	1,2	100,0
Abschreibungen auf Sach- anlagen in Mio. €	4,2	4,5	-0,3	-6,7
Mitarbeiter	1.021	1.036	-15,0	-1,4
Personalaufwand in Mio. €	36,0	36,2	-0,2	-0,6
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Mio. €	1,2	3,2	-2	-62,5
Jahresüberschuss/-fehlbetrag in Mio. €	0,6	1,7	-1,1	-64,7
Cashflow in Mio. €	3,3	6,1	-2,8	-45,9
Cashflow je Aktie in €	0,33	0,61	-0,28	-45,9

# Der Konzern in Zahlen: Mitarbeiter im Konzern 1999-2004





# Quartalsergebnisse 2002 - 2004 in Mio. €



# Marktanteil KAMPA-Gruppe in Deutschland 01-06/2004

(Basis: Baugenehmigungen Ein-/Zweifamilienhäuser)

	01-06/2004	01-06/2003
<b>Alle Bauweisen</b>	<b>90.001</b>	<b>95.311</b>
<b>Fertigbau</b>	<b>11.601</b>	<b>12.425</b>
<b>Marktanteil Fertigbau</b>	<b>12,9%</b>	<b>13,0%</b>
<b>KAMPA-Gruppe</b>	<b>610</b>	<b>614</b>
<b>Marktanteil KAMPA-Gruppe</b>	<b>0,68%</b>	<b>0,64%</b>
<b>Marktanteil KAMPA-Gruppe am Fertigbau</b>	<b>5,3%</b>	<b>4,9%</b>

# Mittelfristige Marktentwicklung und Strategie der Kampa-Gruppe

- 1. Branche**
- 2. Wettbewerb**
- 3. Markt**
- 4. Strategie**

# 1. Branche

- Die gesamte Fertighausbranche geht davon aus, dass der deutsche Markt in den nächsten Jahren nicht wächst
- Expansionsmöglichkeiten werden innerhalb der EU – einschließlich der Osterweiterung – gesehen und gesucht

## 2. Wettbewerb

**Alle Wettbewerber arbeiten intensiv an einem oder mehreren der folgenden Punkte:**

- Verbesserung/Vereinfachung der internen Abläufe
- höhere Qualifizierung der Mitarbeiter
- verbesserte Kundenorientierung
- Entwicklung neuer Hausangebote
- Entwicklung neuer/Ausweitung existierender Vertriebsformen
- Kostenreduzierungen/Kostentransparenz in allen Bereichen
- Geschäftsausweitung in Servicebereiche

# 3. Markt

**Unser Markt ist ein nationaler, mittelständisch geprägter Markt, der sich in den kommenden Jahren wesentlich verändern wird:**

- neben den regional tätigen Mittelständlern werden Unternehmen entstehen, die letztlich in der ganzen EU tätig sein werden
- diese Unternehmen müssen eine entsprechende Größe und international funktionsfähige Organisation haben
- solche Unternehmen werden durch eigenes Wachstum und vor allem durch Zusammenschlüsse verschiedener Art entstehen
- im deutschsprachigen Raum gibt es gegenwärtig nur drei oder vier Unternehmensgruppen, die das bewerkstelligen könnten
- der Ausgang der Entwicklung wird letztlich auch durch den besseren Zugang zum Kapitalmarkt entschieden werden
- es wird nicht ausgeschlossen, dass Investoren aus z. B. den USA sich in der Branche engagieren werden

# 4. Strategie (1)

- **Die Strategie der KAMPA-Gruppe ist profitabel zu wachsen**
- **Die Erfahrung lehrt, dass Strategien nur dann erfolgreich sind, wenn:**
  - ➔ sie auf der richtigen Beurteilung der Situation aufbauen in der sich das Unternehmen befindet
  - ➔ das Unternehmen das Wissen und Können und die Ressourcen hat, um sie umzusetzen
  - ➔ für die Umsetzung der richtige Zeitpunkt gewählt wird

# 4. Strategie (2)

## Unser Ausgangspunkt heute:

- die Gruppe arbeitet profitabel
- die Bilanzkennzahlen sind gut
- Maßnahmen sind eingeleitet, um die Profitabilität weiter zu verbessern
- wir haben gute und qualifizierte Mitarbeiter



# 4. Strategie (3)

## Unser strategischer Ansatz:

- nachhaltiges Ergebnis vor Steuern von wenigstens 6%
- Expansion innerhalb der EU
- Steigerung des Volumens aus existierenden Produktionsanlagen
- kontinuierliche Verbesserungen in allen Bereichen
- konsequente Nutzung von Gruppensynergien

# 4. Strategie (4)

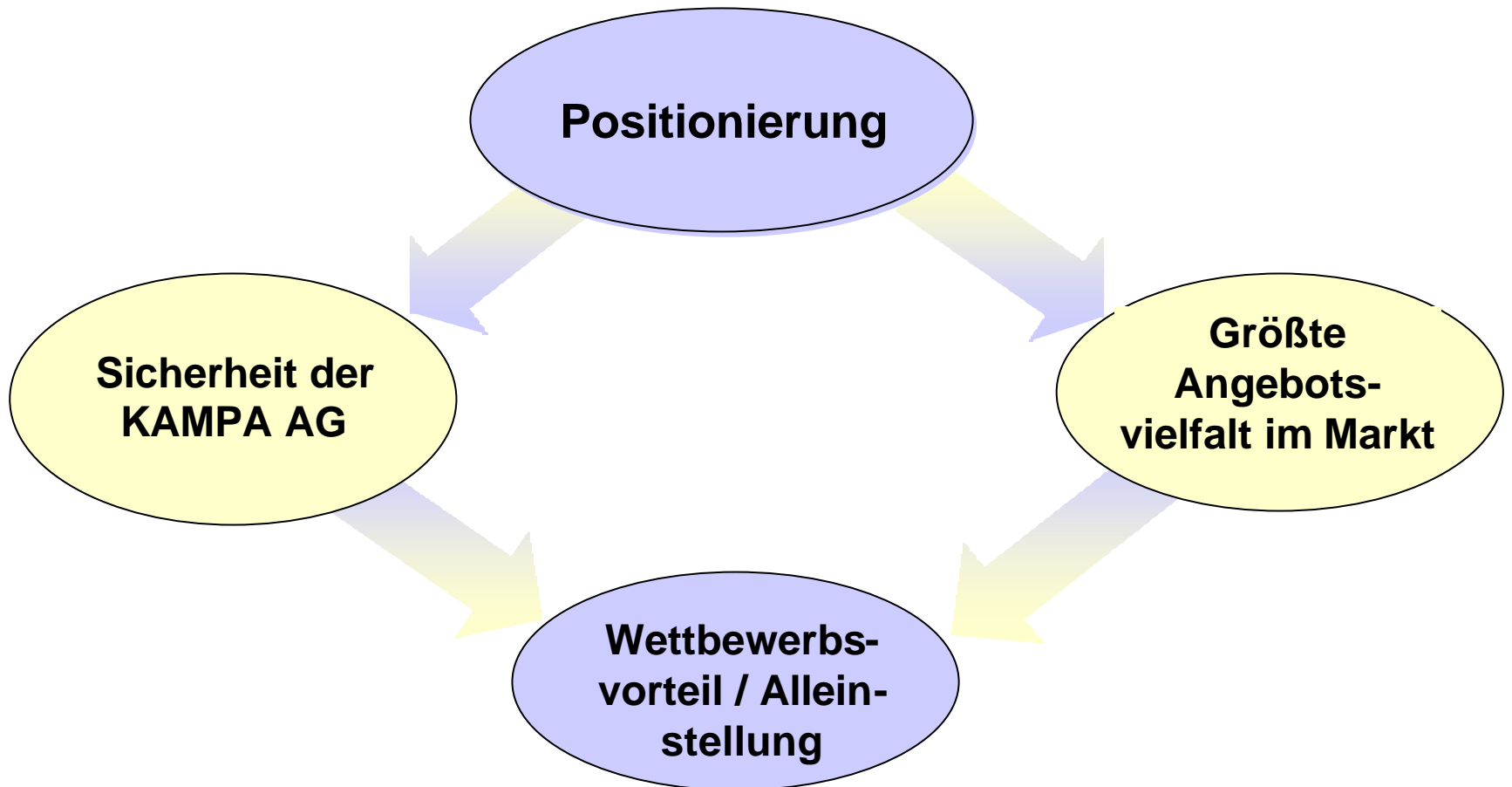
Zur Erreichung der Top-Unternehmensziele ist Kern unserer Marktstrategie

- Ausbau der Marktposition
- profitabler Zugewinn von Marktanteilen in Deutschland und Europa

auf Basis unserer Positionierung

- wir sind die beste Adresse für Eigenheime – wir stehen mit unseren Marken für die sichere Verwirklichung des Traums vom eigenen Heim

# Zwei Hauptnutzen der Positionierung begründen unsere Alleinstellung im Markt



# Die Sicherheit der KAMPA AG ist für private Bauherren einmalig im Markt



# Mit unserer Angebotsvielfalt sind wir führend in der gezielten Erfüllung unterschiedlichster Bauherrenwünsche



Die beste Adresse für Eigenheime durch Sicherheit, Vielfalt, Kompetenz, Qualität, Vertrauen



**Premiumhaus** - mit Komplettservice, edler Wertanmutung und hochwertiger Ausstattung



**Familienhaus** - variable Konzepte für jede Lebensphase und Familiensituation



**Ausbauhaus** - für Selbsterbauer mit eigenen Ideen und konkurrenzlos niedrigen Preisen



**Individualhaus** - moderne Architektur und Energiekonzepte



**Massivhaus** - die exklusive Marke für massive Häuser



**Das persönliche Haus** vom Handwerker - fair, ökologisch, made in Austria



**Neues Wohnen** - Fertighäuser in Ungarn



**Qualitätshäuser** mit Komplettservice für den polnischen Markt



Der passende (Wohn-) **Keller zum Haus** – einfach für den Bauherrn, mit bester Passgenauigkeit und Qualität

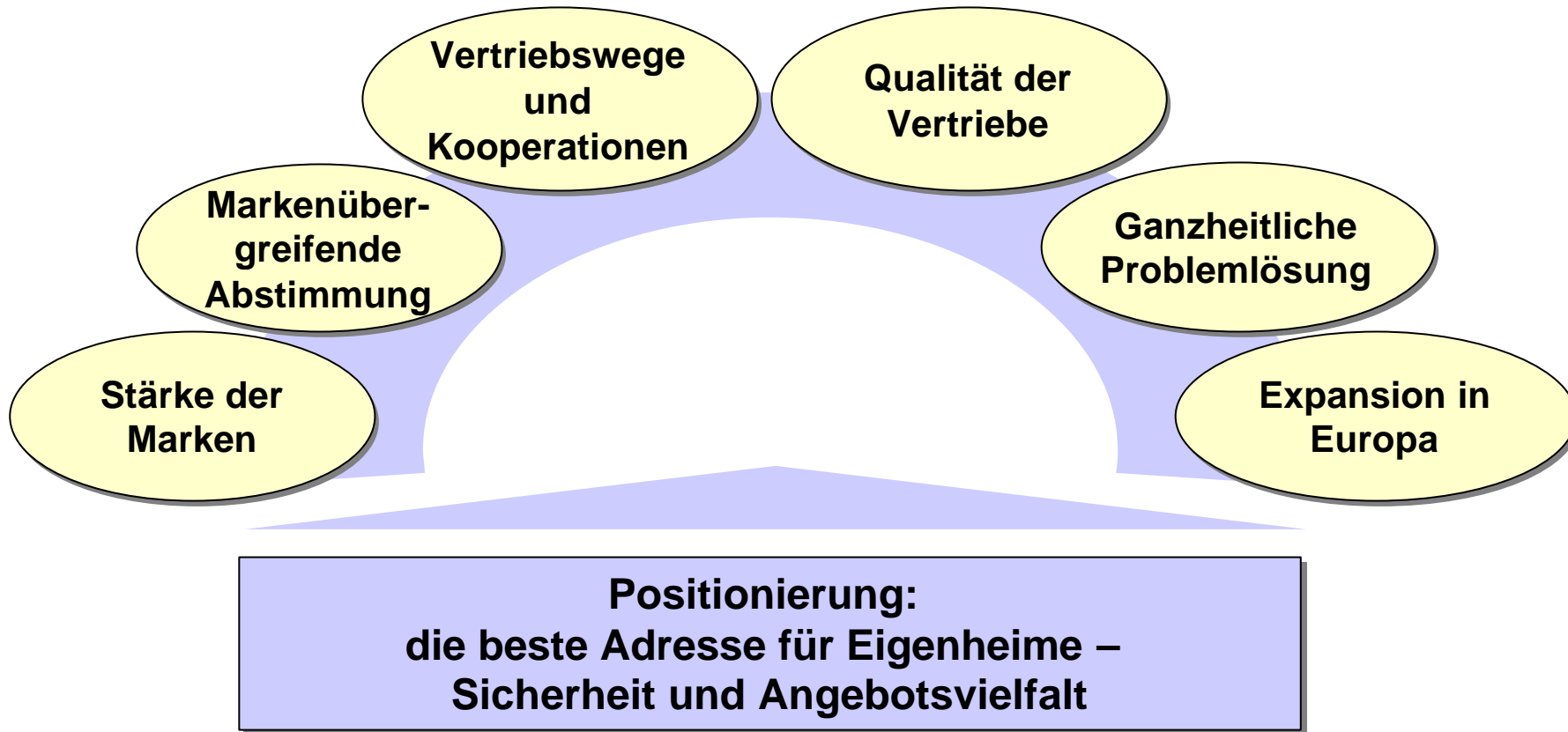


Professionelle, persönliche **Finanzberatung**, abgestimmt auf Bauherrn und Projekt



Die **Hausbau-Profis**

# Mit 6 strategischen Elementen der Marktbearbeitung sichern wir unseren Erfolg



**Vielen Dank  
für Ihre Aufmerksamkeit!**