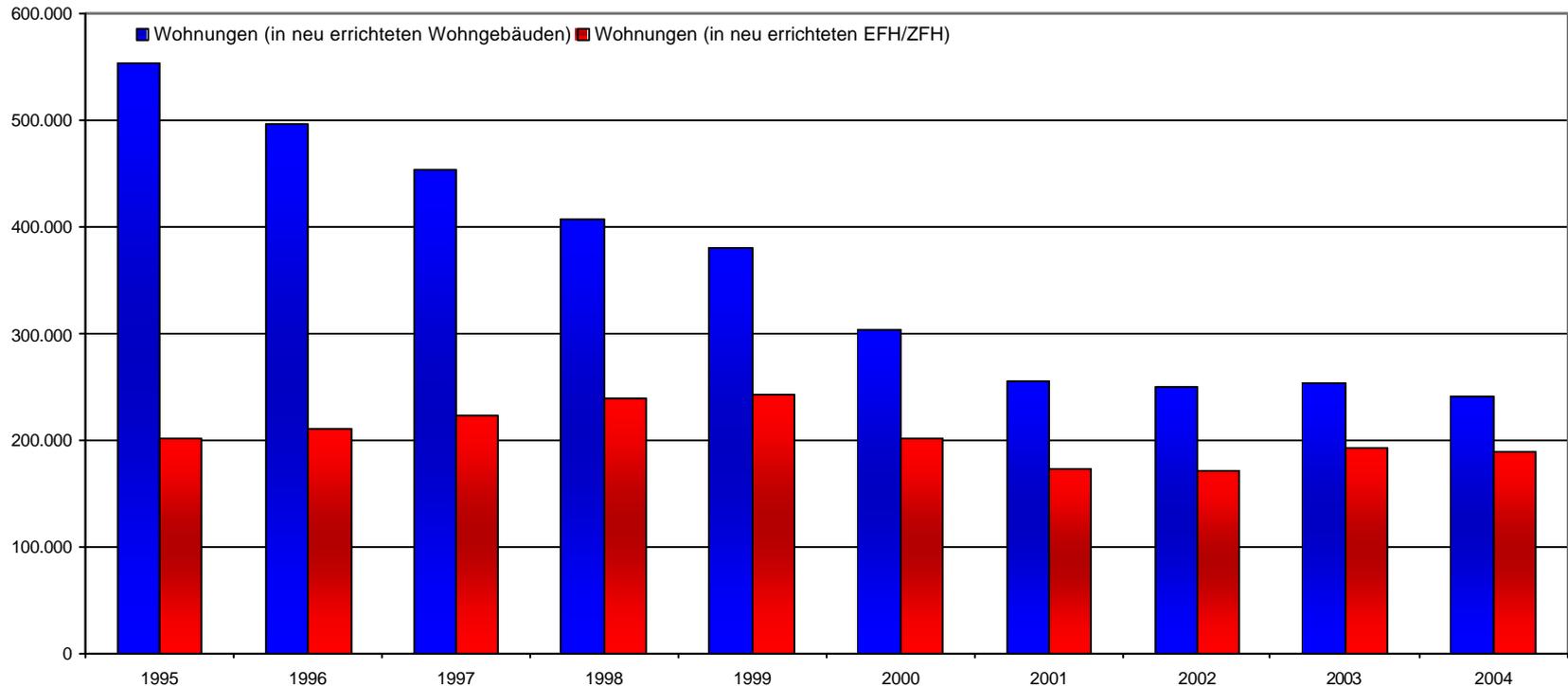


KAMPA AG

Analystenpräsentation

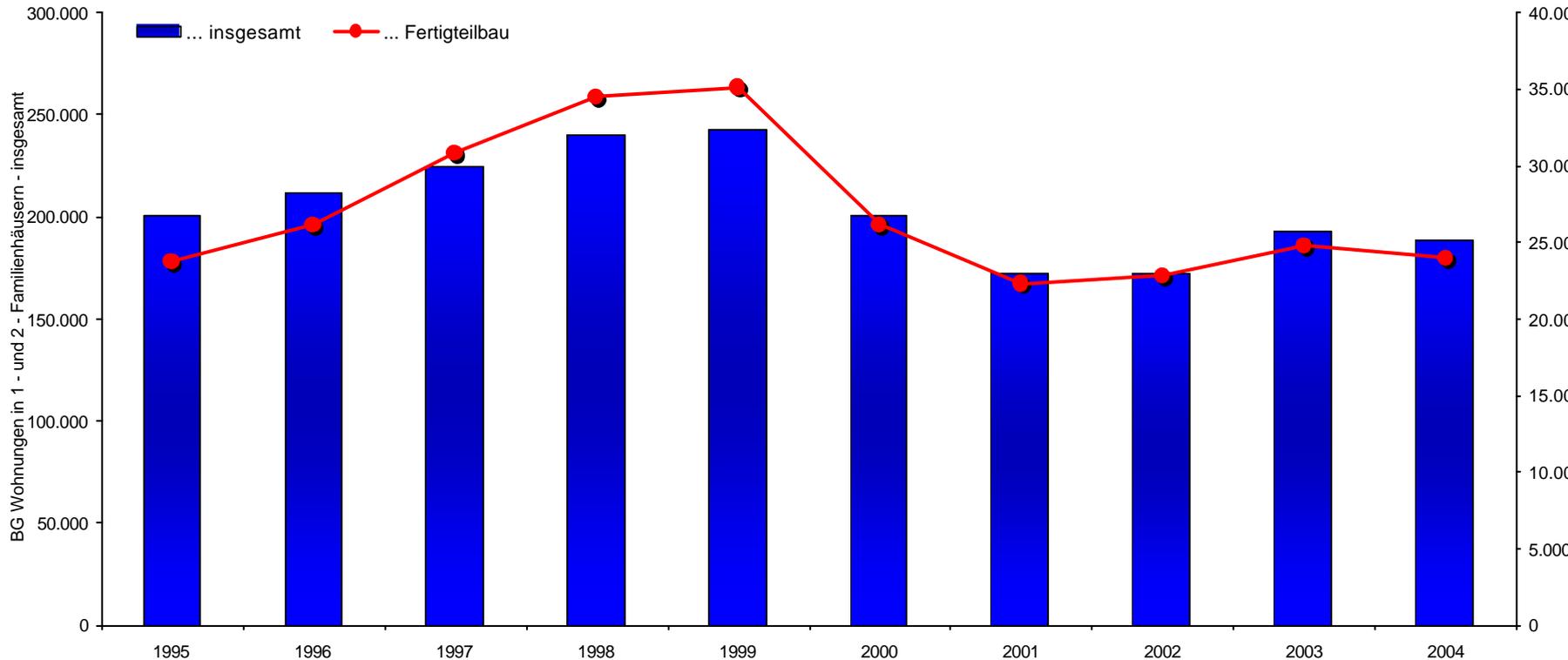
Frankfurt am Main, 18.11.2004

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:

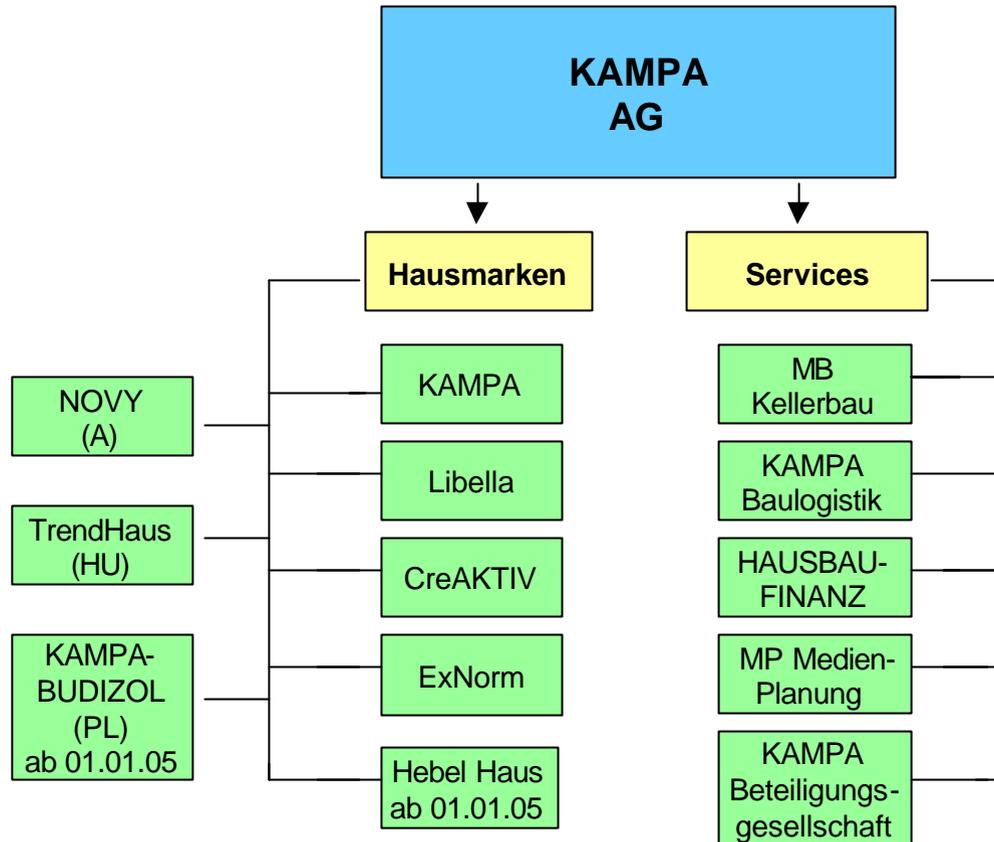
Aktienkurs in €/ Volumen in Stück 1. November 2003 bis 01. November 2004



Die KAMPA-Aktie im Überblick

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

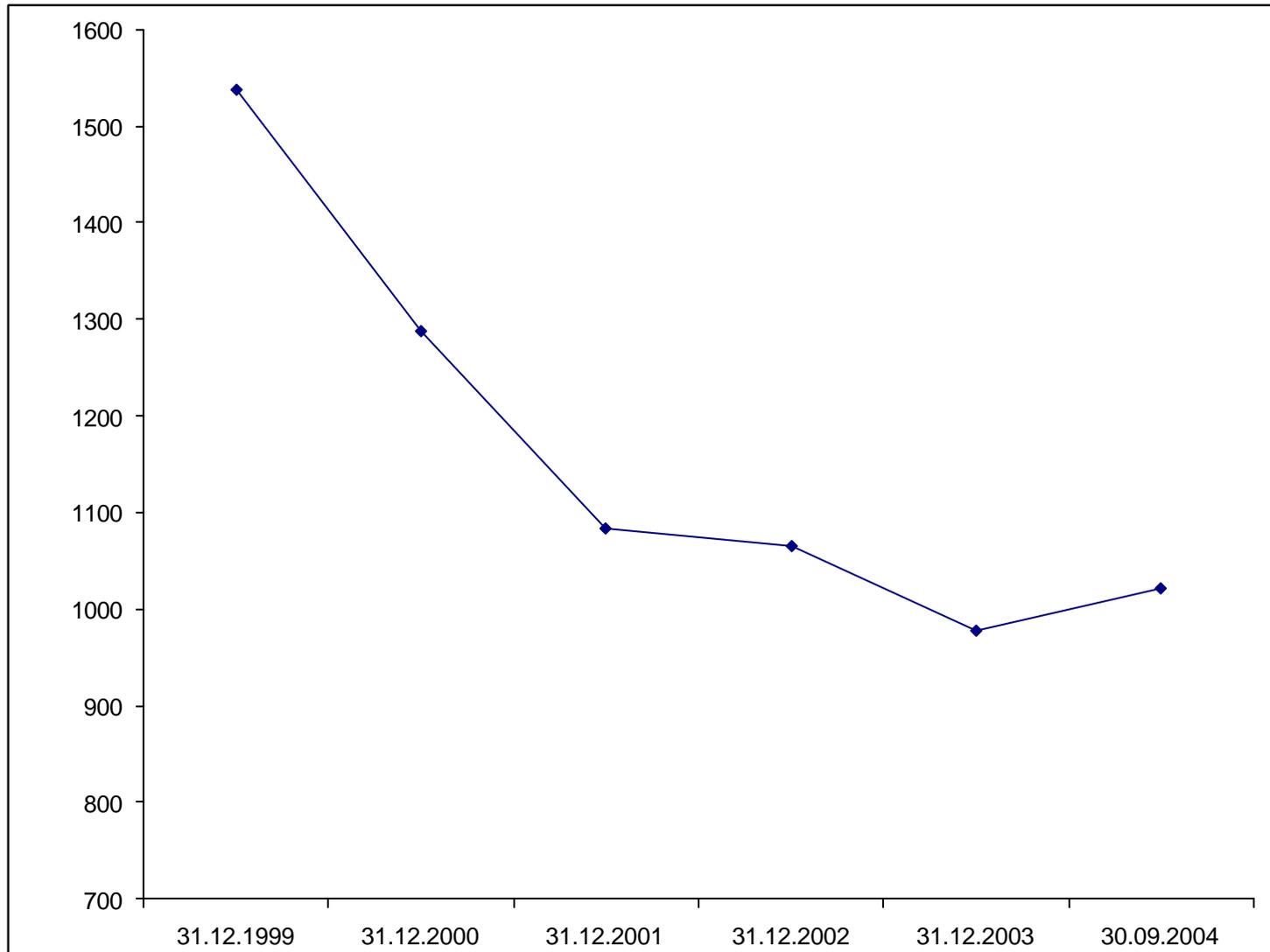
Organisationsstruktur der KAMPA-Gruppe



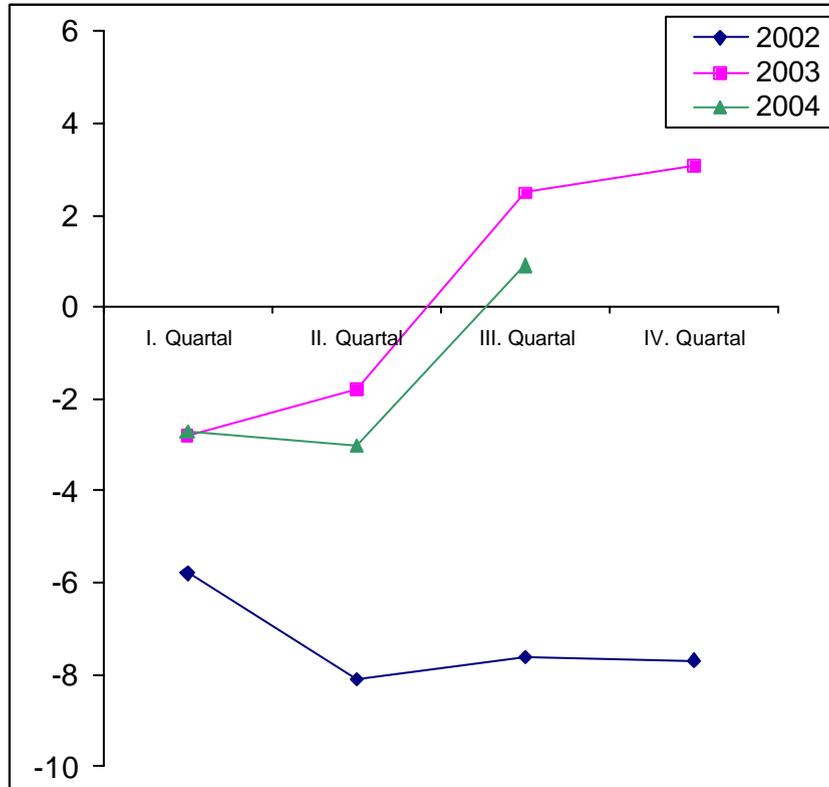
Der Konzern in Zahlen: Die ersten neun Monate 2004 nach IFRS

	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
Alle Bauweisen	90.001	95.311
Fertigbau	11.601	12.425
Marktanteil Fertigbau	12,9%	13,0%
KAMPA-Gruppe	610	614
Marktanteil KAMPA-Gruppe	0,68%	0,64%
Marktanteil KAMPA-Gruppe am Fertigbau	5,3%	4,9%

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)

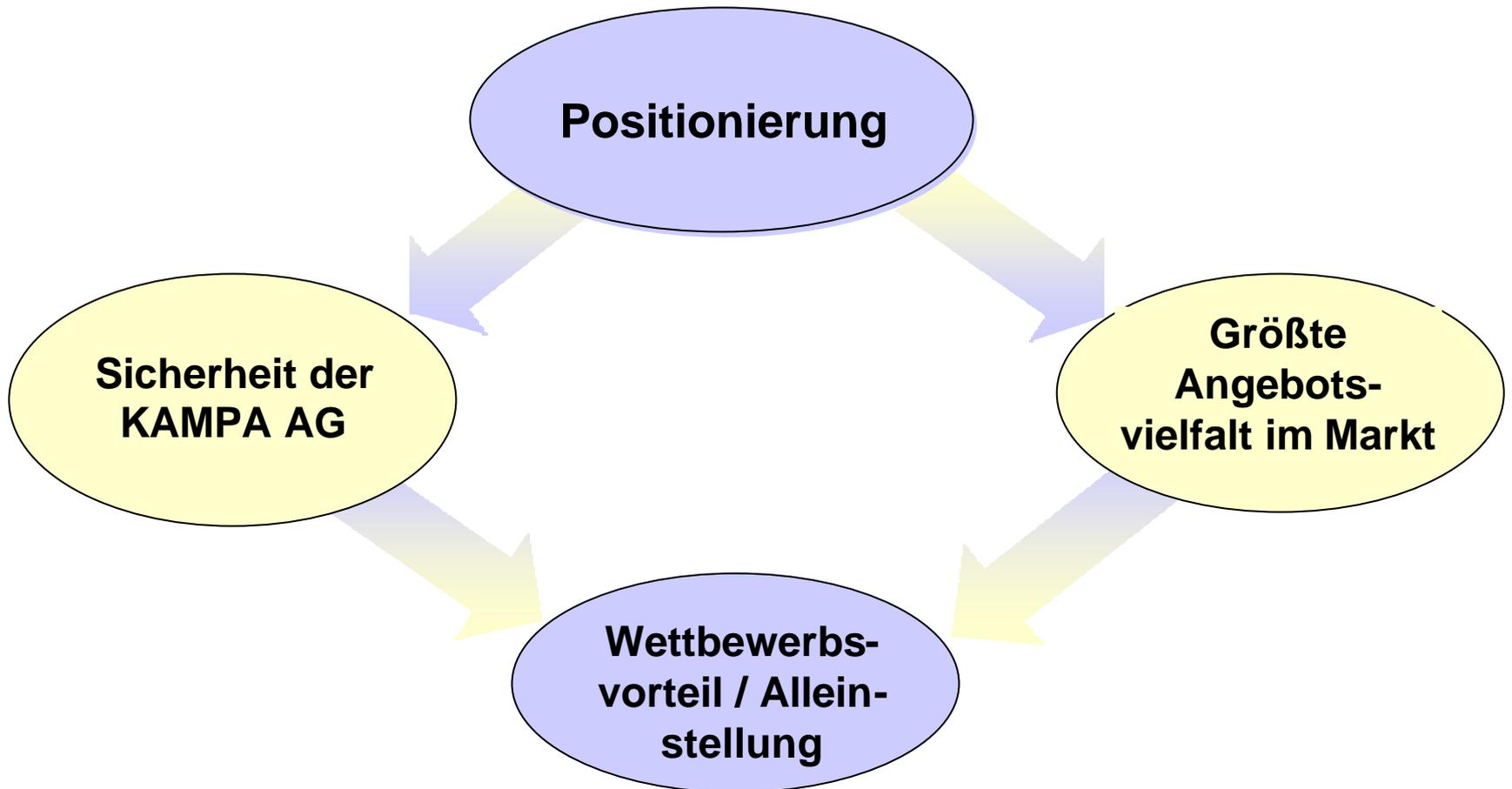
Zur Erreichung der Top-Unternehmensziele ist Kern unserer Marktstrategie

- 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

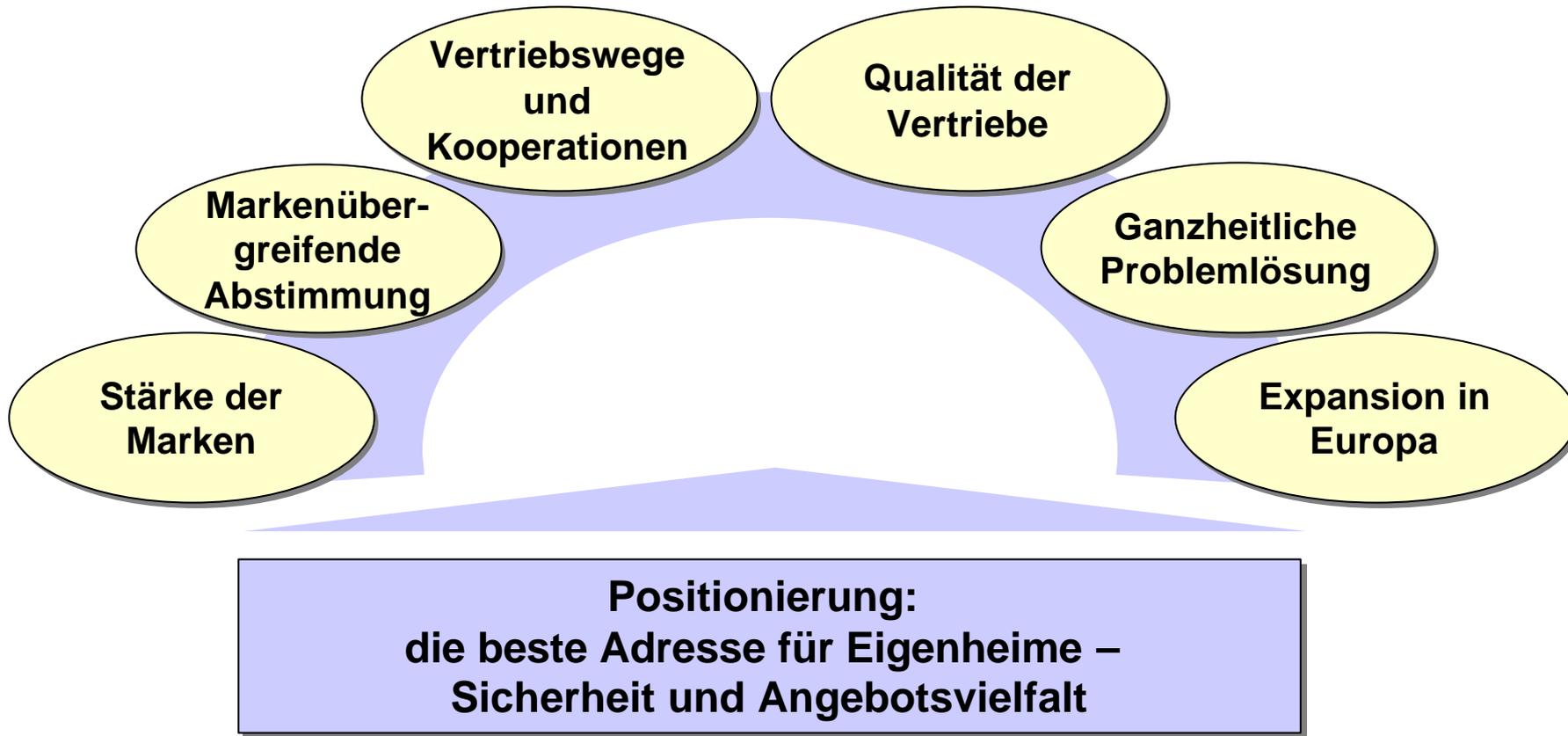


Professionelle, persönliche **Finanzberatung**, abgestimmt auf Bauherrn und Projekt



Die **Hausbau-Profis**

Mit 6 strategischen Elementen der Marktbearbeitung sichern wir unseren Erfolg



**Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit!**