



Bilanzpressekonferenz

KAMPA AG

WKN 626910 ISIN DE0006269103

am 02. März 2006 in Düsseldorf

Der Gewinn soll in den nächsten Jahren mehr als vervierfacht werden

Bilanzpressekonferenz der KAMPA AG

Im Rahmen einer Bilanzpressekonferenz präsentierte der Fertighaushersteller KAMPA AG am 2.3.2006 in Düsseldorf die Zahlen des Geschäftsjahres 2005. Vom Unternehmen waren der Vorstandsvorsitzende Dr. Bernd Pelz, der Marketing- und Vertriebschef Elmar Schmidt und Technikvorstand Dr. Andreas Konietzko anwesend. Für GSC Research war Matthias Wahler vor Ort.

Einleitend verwies Herr Dr. Pelz auf die vor der Veranstaltung veröffentlichte Ad-hoc-Meldung, in der bekannt gemacht worden war, dass er und sein Kollege Hans-Jörg Binöder mit Ablauf der Hauptversammlung am 26. April 2006 aus dem Vorstand ausscheiden und in den Aufsichtsrat wechseln werden. Wie der Vorstandschef in Erinnerung rief, war er im Jahr 2001 aus dem Aufsichtsrat in den Vorstand gewechselt, um die Restrukturierung der Gesellschaft aktiv zu begleiten. Schon damals war jedoch abgesprochen worden, dass er bei nachhaltigem Erreichen schwarzer Zahlen und nach erfolgreicher Installation einer neuen Führung wieder in das Kontrollgremium wechseln wird.

Bericht des Vorstands

Zu Beginn seiner Ausführungen zum abgelaufenen Geschäftsjahr sprach Herr Dr. Pelz dann einige Worte zur Situation in der Baubranche, die sich nicht verändert hat und weiterhin sehr schwierig ist. Der Markt schrumpft nach wie vor, die Unternehmen kämpfen mit Überkapazitäten, und es gibt viele Pleiten. Trotzdem drängen aber immer wieder neue Anbieter auf den Markt, weshalb sich die Situation nicht entspannt.

Die KAMPA AG hat sich in diesem Umfeld gut geschlagen. So kletterte der Umsatz im Geschäftsjahr 2005 um 14,2 Prozent auf 193,6 Mio. EUR, dies allerdings ausschließlich durch die Akquisition von Hebel Haus. Außerhalb Deutschlands stiegen die Erlöse um 2,2 auf 26,5 Mio. EUR, was einem Anteil von 13,7 (Vj.: 14,3) Prozent an den Gesamtumsätzen entspricht. Der qualifizierte Auftragseingang, auf den bereits Anzahlungen geleistet wurden, kletterte laut Herrn Dr. Pelz von 169,5 auf 197,4 Mio. EUR, und auch dieser Anstieg ist ausschließlich auf Hebel Haus zurückzuführen. Der Auftragsbestand lag zum Jahresende bei 156,3 Mio. EUR (115,7 Mio. EUR), was eine Auslastung von gut sieben Monaten bedeutet.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit stieg nach Angaben von Dr. Pelz im vergangenen Jahr von 2,3 auf 2,6 Mio. EUR und der Jahresüberschuss aufgrund einer deutlich geringeren Steuerlast sogar von 1 Mio. auf 2,3 Mio. EUR. Zufrieden zeigte sich der Vorstandschef damit insbesondere deshalb, weil die Übernahme von Hebel Haus, die Aufnahme der Aktivitäten in Italien, die Gründung einer Gesellschaft in Polen und verschiedene Personalanpassungen zusätzliche Kosten verursachten. In der AG beläuft sich der Bilanzgewinn auf 2,5 (3,8) Mio. EUR, wovon 2 Mio. EUR oder 0,20 EUR je Aktie als Dividende ausgeschüttet werden sollen.

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit belief sich auf 7,6 nach 5,1 Mio. EUR im Vorjahr. Die Investitionen lagen mit 10,7 (4,4) Mio. EUR mehr als doppelt so hoch wie im Vorjahr; der Grund waren im Wesentlichen der Erwerb der Immobilie der Produktionsstätte in Steinheim, der Bau von Musterhäusern und die Aufstockung der Beteiligung an der Berliner VEWA Projekt Grundstücksentwicklungsgesellschaft in Berlin. Die Abschreibungen bewegten sich mit 5,4 Mio. EUR auf der Höhe des Vorjahres.

Die Veränderungen in der Bilanz sind laut Herrn Dr. Pelz im Wesentlichen auf die genannten Investitionen zurückzuführen, allen voran die Akquisition von Hebel Haus. Angestiegen sind vor allem die Grundstücke und die unfertigen Erzeugnisse, weshalb sich die Bilanzsumme von 111 auf 131 Mio. EUR erhöhte. Das Eigenkapital ist mit 67,2 (66,9) Mio. EUR weitgehend unverändert, weshalb die Eigenkapitalquote sich von 60,3 auf 51,3 Prozent ermäßigte. Damit ist die finanzielle Situation aber nach wie vor sehr solide.

Herr Dr. Pelz kam dann zur Gewinn- und Verlustrechnung. Der Umsatzanstieg resultiert, wie eingangs bereits erwähnt, ausschließlich aus der Akquisition von Hebel Haus, und auch ein Großteil der sonstigen betrieblichen Erträge ist auf diese Übernahme zurückzuführen. Die Auflösung eines Badwill brachte einen Ertrag von 2,6 Mio. EUR.

Gravierende Veränderungen gab es beim Materialaufwand, der von 81,5 auf 102,6 Mio. EUR zulegte. Auch dieser Anstieg resultiert aus der Übernahme von Hebel Haus, in der praktisch alle Leistungen fremdbezogen wurden. "Dies ist eine der Positionen, wo künftig Verbesserungen erreicht werden sollen", erklärte der Vorstandsvorsitzende. Der Personalaufwand hat sich nur leicht erhöht, prozentual ist er sogar leicht gesunken, und auch die sonstigen betrieblichen Aufwendungen liegen nur um rund 10 Prozent über dem Vorjahreswert. Auch an dieser Stelle sollen aber künftig noch Verbesserungen erreicht werden.

Das erste Quartal des laufenden Jahres wird, wie der Vorstandschef weiter ausführte, witterungsbedingt schwächer ausfallen. Zwar können auch bei Eis und Schnee Häuser errichtet werden, es ist aber nicht mög-

lich, die Keller in die Erde zu bringen. Dr. Pelz rechnet bis Ende März mit einem Rückstand von voraussichtlich 50 Häusern, der im weiteren Jahresverlauf aber aufgeholt werden wird.

Für das Gesamtjahr geht der Vorstandsvorsitzende von einem unveränderten Umsatz von 196 Mio. EUR aus. Der Auftragsbestand zum Jahresbeginn gibt dieses Niveau seines Erachtens gut her. Schwer zu prognostizieren sind nach seiner Aussage allerdings die Auswirkungen der Erhöhung der Mehrwertsteuer in 2007. Nach seiner Überzeugung wird es Vorzieheffekte geben, deren Höhe sich aber nicht abschätzen lässt. "Ich bin optimistisch, dass es uns gelingen wird, das Ergebnis weiter zu verbessern", zeigte sich Dr. Pelz zuversichtlich. Drei Jahre wurde an der Verbesserung der Aufstellung der KAMPA-Gruppe gearbeitet, jetzt ist es seiner Meinung nach wieder Zeit, sich der Ergebnisverbesserung zuzuwenden.

Dies wird sich nach Überzeugung des Vorstandsvorsitzenden auf längere Sicht auch in einer Wertsteigerung der Aktie niederschlagen. In diesem Kontext ging er noch kurz auf die Pläne des Großaktionärs Wilfried Kampa ein, der mit 56 Prozent an der KAMPA AG beteiligt ist. Dass sich dieser von einigen Aktien getrennt hat, liegt daran, dass er die Gründung einer Stiftung beabsichtigt, in die er aber nur eine Beteiligung von maximal 50 Prozent einbringen kann. Gedanklich bewegt er sich nun in diese Richtung.

An dieser Stelle übernahm der künftige Vorstandsvorsitzende Elmar Schmidt das Wort. Dieser informierte die Anwesenden über die weitere Strategie des Unternehmens und nannte in diesem Zusammenhang zunächst noch einmal die Ziele, die bereits im Jahr 2002 formuliert worden waren und unverändert Bestand haben. Das erste ist das Erreichen einer Umsatzrentabilität von 6 Prozent vor Steuern, was in etwa einer Eigenkapitalrendite von 12 Prozent entspricht. "Dies mag ambitioniert klingen, ist aber nach der Optimierung der Unternehmensstruktur erreichbar", erklärte Herr Schmidt. So erwartet er Kosteneinsparungen durch vielfältige Synergieeffekte und die Standardisierung der Prozesse, wodurch auch der Ablauf transparenter und sicherer wird, was die Kundenzufriedenheit erhöht.

Das zweite Ziel ist die Fortsetzung des Wachstums in der EU sowohl organisch als auch durch Akquisitionen. Auch hier sieht der Vorstand die KAMPA-Gruppe auf einem guten Weg, der Grundstein für eine erfolgreiche Entwicklung wurde gelegt. In den kommenden Jahren erwartet er im Ausland ein deutlich stärkeres Wachstum als im Inland.

Drittens soll die Marktbearbeitung mit individuellen Marken intensiviert werden. Ein wichtiger Schritt war in diesem Zusammenhang die Akquisition von Hebel Haus, mit der der Einstieg ins Massivhaussegment gelungen ist. KAMPA ist jetzt ein Komplettanbieter, und der Kunde kann selbst entscheiden, welcher Bauweise er den Vorzug geben will. Für enorm wichtig hält Herr Schmidt die verfolgte Mehrmarkenstrategie, die es erlaubt, individuell auf die verschiedenen Bedürfnisse einzugehen und glaubhaft die unterschiedlichen Zielgruppen anzusprechen. Auf den ersten Blick steht dazu zwar das Ziel einer möglichst weitgehenden Standardisierung im Widerspruch, der Vorstand zeigte sich aber zuversichtlich, beides unter einen Hut zu bekommen.

Nach der Restrukturierung der letzten Jahre sieht Herr Schmidt die KAMPA AG gut aufgestellt, um den Strukturwandel in der Branche aktiv zu begleiten und gestärkt daraus hervorzugehen. Die Zielsetzung ist ein rentables Wachstum im In- und Ausland. "Die Zielsetzung ist klar auf den europäischen Markt ausgerichtet", erklärte der Vorstand. Er sieht der Zukunft trotz der schwierigen Rahmenbedingungen mit Optimismus entgegen.

Allgemeine Aussprache

Eine der zentralen Fragen war die nach dem Zeithorizont, bis wann die angestrebte Umsatzrendite von 6 Prozent bzw. die Eigenkapitalrendite von 12 Prozent erreicht werden soll. Ein Teilnehmer bat auch um Nennung der Vergleichszahlen aus 2005. Von Interesse war außerdem, wie sich der Umsatz in diesem Zeitraum entwickeln soll, nachdem sich dieser im Berichtsjahr ohne die Akquisition von Hebel Haus rückläufig entwickelt hat.

Wie Herr Schmidt in seiner Antwort darlegte, lagen die Umsatzrendite im vergangenen Jahr bei 1,4 Prozent und die Eigenkapitalrendite bei 3,4 Prozent. "Wir haben noch ein ordentliches Stück vor uns", gab er zu. Der Vorstand zeigte sich aber zuversichtlich, diese Zielsetzung durch die genannten Kosteneinsparungen und durch die Nutzung der Synergieeffekte zu erreichen. Geschehen wird dies zwar, wie auch Herr Dr. Pelz bestätigte, noch nicht in diesem oder im nächsten Jahr, wenngleich die Entwicklung signifikant in diese Richtung gehen wird. Für 2007 hält der Vorstand diese Marken aber für realistisch.

Die Umsatzentwicklung ist laut Herrn Dr. Pelz vor allem auch abhängig von der weiteren Marktentwicklung. Auf jeden Fall sollen, um die Marktstellung weiter zu verbessern, auch die Erlöse gesteigert werden. Als Ziel nannte der Vorstandschef auf Sicht auf zehn Jahren, soweit dies der Markt zulässt, eine Umsatzverdoppelung.

Gefragt wurde der Vorstand weiterhin nach den Regionen im Ausland, in denen das Wachstum vor allem stattfinden soll. Laut Herrn Schmidt steht hier insbesondere Osteuropa im Vordergrund, wo die Aktivitäten nach dem Markteintritt in Polen weiter ausgebaut werden sollen. Auch in Österreich und der Schweiz sollen weitere Investitionen erfolgen und in Westeuropa vor allem im Beneluxraum und in Großbritannien. Perspektiven sieht Herr Schmidt außerdem in Italien und Frankreich. Der Auslandsanteil an den Umsätzen soll sich in den nächsten Jahren von heute noch weniger als 15 auf dann 40 Prozent erhöhen, auch in Deutschland wird aber, wie er zugleich klarstellte, weiteres Wachstum erwartet. Der Marktanteil von KAMPA liegt in dem stark fragmentierten Markt schließlich, obwohl das Unternehmen einer der größten Anbieter ist, erst bei 0,8 Prozent.

Auf die Frage nach dem Grund für die sehr niedrige Steuerlast im vergangenen Jahr verwies der Vorstand auf die noch vorhandenen Verlustvorträge, die nun sukzessive genutzt werden können. Zum Bilanzstichtag betragen diese 20,4 Mio. EUR bei der Gewerbe- und 12,4 Mio. EUR bei der Körperschaftssteuer.

Von Interesse war ferner, wann Hebel Haus in die Profitabilität vorstoßen soll. Wie Herr Schmidt diesbezüglich darlegte, wurde in diesem Unternehmen in 2005 ein Verlust in Höhe von 815 TEUR geschrieben. In 2006 wird dieser sich zwar reduzieren, der Break-even ist aber erst in 2007 zu erwarten. "Die Verluste müssen wir als Kaufpreis betrachten", ergänzte der Vorstand.

Ein Teilnehmer forderte den Vorstand auf, die Aufnahme der KAMPA-Aktie in den SDAX zu forcieren, um das derzeitige Schattendasein an der Börse zu beenden. Dies hielt der Vorstand jedoch angesichts der recht niedrigen Börsenumsätze und insbesondere der geringen Free Float-Marktkapitalisierung für kaum erreichbar. Zu den Plänen des Großaktionärs bezüglich der Gründung der Stiftung konnte Herr Dr. Pelz keine weiteren Angaben machen, und er bat den Fragesteller, sich direkt an Herrn Kampa zu wenden.

Befürchtet wurde von einem der Anwesenden, dass auch die KAMPA AG mit der Steigerung der Materialpreise zu kämpfen hat, was die Anstrengungen bezüglich der Kosteneinsparungen zunichte machen könnte. Diese Gefahr sah der Vorstand allerdings nicht. Die Auswirkungen der steigenden Rohstoffpreise sind für KAMPA nach seiner Aussage nur gering, und diese werden durch die erreichten Einsparungen deutlich überkompensiert.

Fazit

Seit Jahren hat die KAMPA AG mit dem enorm schwierigen Marktumfeld in der Baubranche zu kämpfen, es wurde aber dennoch viel erreicht. So konnte die Aufstellung des Unternehmens deutlich verbessert werden, und seit drei Jahren werden trotz der schwierigen Rahmenbedingungen schwarze Zahlen geschrieben. Angestrebt wird nun mittelfristig eine Umsatzrendite von 6 Prozent vor Steuern, was gegenüber dem heutigen Niveau selbst bei konstanten Umsätzen mehr als eine Gewinnvervierfachung bedeuten würde. Sollte dies erreicht werden, hätte die Aktie vom heutigen Niveau aus selbst ohne die längerfristig zusätzlich angestrebte Umsatzverdoppelung noch einiges an Potenzial.

Kontaktadresse

KAMPA AG
Uphauser Weg 78
D-32429 Minden

Tel.: +49 (0) 571 / 9557 - 0
Fax: +49 (0) 571 / 9557 - 400

E-Mail: info@kampa.de
Internet: <http://www.kampa.de>

Ansprechpartner Investor Relations

Yvonne Remmert

Tel.: +49 (0) 571 / 9557 - 228
Fax: +49 (0) 571 / 9557 - 476
E-Mail: investor-relations@kampa.de



Über GSC Research

GSC Research ist ein unabhängiges Research-Haus und operiert mit einem dezentralen Netzwerk von rund 70 festen und freien Mitarbeitern in Deutschland und Österreich. Schwerpunkt der Tätigkeit ist die Erstellung von umfassenden Studien, Analysen, Interviews und HV-Berichten.

Pro Jahr berichtet GSC über rund 1.000 Hauptversammlungen in Deutschland und Österreich. Darüber hinaus werden zahlreiche Studien mit umfangreichen Hintergrundinformationen zu börsennotierten und unnotierten Unternehmen sowie ausführliche Interviews mit Vorständen und Firmensprechern publiziert.

Kunden von GSC Research sind private und institutionelle Anleger, die kostenpflichtige Teile des Internetangebots in Form eines Jahresabonnements oder im Einzelabruf nutzen, sowie börsennotierte und vorbörsliche Gesellschaften, vor allem im Bereich Small und Mid Caps, die unabhängige Research-Berichte von GSC zur Information ihrer Aktionäre verwenden.

GSC Research GmbH
Immermannstr. 35
D-40210 Düsseldorf

Tel.: 0211 / 17 93 74 - 0
Fax: 0211 / 17 93 74 - 44

Email: info@gsc-research.de
Internet: www.gsc-research.de