

Hauptversammlung der KAMPA AG am 27. Mai 2004 in Minden
Rede des Vorstandsvorsitzenden Dr. Bernd F. Pelz

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Namen des Vorstands der KAMPA AG heiÙe ich Sie herzlich willkommen zu unserer Hauptversammlung 2004 und bedanke mich, dass Sie so zahlreich erschienen sind.

Im Folgenden werde ich Ihnen nach einer kurzen Einleitung den Jahresabschluss 2003 vorstellen, danach den Ausblick auf den voraussichtlichen Geschäftsverlauf im restlichen Jahr geben und abschließend die Überlegungen des Vorstands zu den Ergebnisabführungsverträgen und der Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien darlegen.

Wie Sie sich vorstellen können, fällt es einem leichter, über etwas zu berichten, das positiv ist, als anders herum. Erfreulich ist, dass es uns - wie versprochen - gelungen ist, unsere Kostenpositionen so zu verbessern, dass wir ein deutlich positives Ergebnis ausweisen und wieder eine Dividende ausschütten können. Das war nur möglich durch den engagierten und zielgerichteten Einsatz unserer Mitarbeiter, denen ich an dieser Stelle noch einmal ausdrücklich dafür danken möchte.

Nach dem massiven Einbruch des Marktes für Ein- und Zweifamilienhäuser in Deutschland in den Jahren 2000 - 2002 ist auch in 2003 keine Entspannung der prekären Lage in der Bauwirtschaft zu spüren gewesen.

Zwar sind die Baugenehmigungen für Eigenheime in der Bundesrepublik aufgrund des drohenden Wegfalls der Eigenheimzulage um 12,6% gestiegen, die Auftragseingänge der Bauwirtschaft sind dagegen um rund 7% gefallen. Der Genehmigungsboom ging also nicht über in eine Auftragswelle. Der Hauptgrund dafür liegt unseres Erachtens in der immer noch großen Unsicherheit in der Bevölkerung die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung und die Auswirkungen der verabschiedeten Gesetzesreformen betreffend.

Die praktische Konsequenz für alle im Bau Tätigen ist, dass sich die Wettbewerbsbedingungen weiter verschärfen werden und damit die Auszehrung der mittelständischen Unternehmen noch nicht beendet ist.

Umso beruhigender ist es, dass die von uns in den letzten drei Jahren durchgeführten Restrukturierungsmaßnahmen und die mit der Übernahme von ExNorm vollzogene Geschäftsausweitung sowie der Ausstieg aus dem Hotel- und Industriebau ihre erwartete ergebnisverbessernde Wirkung gezeigt haben.

Der Erfolg des Jahres ist für uns und unsere Mitarbeiter die Bestätigung für die Richtigkeit der durchgeführten Maßnahmen und Ansporn, den eingeschlagenen Weg energisch weiter zu verfolgen.

Zum Jahresabschluss 2003

Umfeld und Marktentwicklung

Hypothekenzinsen auf Niedrigstniveau und günstige Baupreise waren auch in 2003 in Deutschland nicht in der Lage, die allgemeine Unsicherheit zu kompensieren. Lediglich die Baugenehmigungszahlen bei den Ein- und Zweifamilienhäusern konnten 2003 gegenüber dem Vorjahr – wie gesagt - um ca. 12,6% auf 174.000 Genehmigungen zulegen. Die privaten Haushalte haben - um ihre Ansprüche auf eine in der politischen Diskussion immer wieder zur Disposition gestellte Eigenheimzulage zu wahren - einen „Genehmigungsvorrat“ angelegt. Diesem folgten jedoch bislang keine entsprechenden Aufträge, da die privaten Haushalte nach wie vor kein Vertrauen in die Stabilität der wirtschaftlichen Entwicklung haben. - Auch in diesem Jahr gibt es dazu keine Anzeichen von Besserung.

Die Zunahme der Insolvenzen selbst in den Reihen lange etablierter Hausanbieter macht die weiterhin extrem angespannte Wettbewerbssituation deutlich. Mit einer spürbaren Entspannung der Lage in Deutschland durch Konjunkturerholung und Investitionszunahme ist frühestens in der zweiten Jahreshälfte 2005 zu rechnen.

Der Marktanteil von Häusern in Fertigbauweise in Deutschland konnte sein im Vorjahr erreichtes Niveau nicht ganz halten und verringerte sich 2003 geringfügig auf 13,1%, obwohl die Vorteile der Holzfertigbauweise in Deutschland, ausgezeichnet durch ihre Energiesparsamkeit, Individualität und schnelle Bezugfertigkeit weiter ins Blickfeld der Bauinteressierten vorrücken. Interessant für Sie ist vielleicht, dass der Marktanteil der Fertigbauweise in Hessen und Baden-Württemberg bereits bei über 20% liegt. Der Marktanteil des Holzfertigbaus in Österreich – unserem zweitwichtigsten Markt - liegt oberhalb der 30%-Marke.

Für ganz Europa wird aktuell von einer „Krise des Eigenheimbaus“ gesprochen, die sich bis ins Jahr 2005 in einem prognostizierten Rückgang der Eigenheimbauten in Westeuropa bei gleichzeitigem Wachstum in den mittelosteuropäischen Staaten ausdrückt. Jenseits dieser Schwächeperiode sehen wir für das Unternehmen jedoch deutliche Wachstumsmöglichkeiten im Euroraum und den neuen Beitrittsländern zur EU. Wir sind gegenwärtig dabei, die Grundlagen dafür zu erarbeiten.

Wie Sie wahrscheinlich der Presse entnommen haben, haben wir rückwirkend zum 1. Januar 2004 80% der Anteile an dem ungarischen Fertighaus-Unternehmen TrendHaus erworben. TrendHaus zählt mit 38 in 2003 errichteten Häusern zu den Marktführern des noch jungen ungarischen Fertighaus-Marktes. 20% werden weiterhin vom Gründer Peter Fazekas gehalten, der auch zukünftig als Geschäftsführer von TrendHaus tätig sein wird.

Mit der Übernahme von TrendHaus starten wir gleichzeitig den Ungarn-Vertrieb von NOVY-Haus, unserer österreichischen Tochtergesellschaft. Produziert werden die Häuser beider Marken im NOVY-Werk in Siegendorf/Österreich.

Die KAMPA-Gruppe im Markt

Mit der konsequenten Umsetzung unserer Marktstrategie ist es uns 2003 gelungen, den Markterfolg der einzelnen Marken der Gruppe weiter zu steigern. Gegenüber dem (um den Sondereffekt der Übernahme des Auftragsbestandes der NovEx Hausbau GmbH bereinigten) Auftragseingang 2002 haben wir um 3% zugelegt. Unseren Auslandsanteil haben wir weiter ausgebaut auf jetzt 14%. Noch deutlicher stellt sich unser Wachstum in der Zahl der 2003 fertiggestellten Häuser dar: Mit 1.201 Häusern erreichten wir 12,1% mehr als 2002 (Auslandsanteil 17,5%, gegenüber 14,8% im Vorjahr). Unser Absatzziel von im Durchschnitt 100 fertiggestellten Häusern pro Monat haben wir damit erreicht.

In Deutschland erzielten wir 2003 mit 991 fertiggestellten Häusern (Vorjahr 912) einen Marktanteil von 0,67% (Vorjahr 0,59%). Bezogen auf das Segment der Fertighäuser betrug der Anteil der KAMPA-Gruppe ca. 4,4%.

In Österreich ist es uns wiederum gelungen, die Vorjahreswerte zu übertreffen: die Verkäufe kletterten von 26,1 Mio. € um 8,1% auf 28,2 Mio. €. Mit 204 fertiggestellten Häusern betrug unser Marktanteil im Gesamtmarkt ca. 1,3% (Vorjahr 1,0%), bei den Ein- und Zweifamilienhäusern in Fertigbauweise lag er bei 3,3% nach 2,5% in 2002.

Auftrags-, Umsatz- und Bauleistungsentwicklung

Der Gesamtumsatz belief sich auf 169,3 Mio. €, das sind plus 3,6% gegenüber Vorjahr. Der Auftragseingang am Jahresende betrug 262,8 Mio. €. Der Auftragsbestand belief sich auf 247,9 Mio. €.

Betrachtet man nur die Entwicklung in unserem Kerngeschäft, dem Hausbau, so hat sich die Auftrags- und Umsatzentwicklung gegenüber dem Vorjahr verbessert. Der Umsatzausfall durch den Ausstieg aus dem Hotel- und Industriebau von rund 10 Mio. € wurde im Wesentlichen aufgefangen, so dass wir - diesen Bereich herausgerechnet - im Hausbau einen Anstieg von 17 Mio. € auf 164 Mio. € (+ 11%) erreichten. Die Zunahme der Stornierungen ist im erwarteten Umfang eingetreten und spiegelt die kundenseitige Verunsicherung wider.

Die Gesamtleistung ist trotz des Ausstiegs aus dem Hotel- und Industriebau von 171,5 Mio. € auf 173,9 Mio. € gestiegen (+ 1,4%). Die Bauleistung im Hausbau betrug rund 169 Mio. €.

Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

Die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage hat sich im Konzern nach Abschluss der Restrukturierung insgesamt deutlich verbessert.

Das Konzernergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit stieg von minus 6,8 Mio. € auf plus 3,5 Mio. €. Der Konzernjahresüberschuss war mit 3,1 Mio. € ebenfalls deutlich positiv (Vj.: -7,7 Mio. €).

Das entsprechende DVFA-Ergebnis betrug 2,0 Mio. € im Vergleich zu -6,5 Mio. € im Vorjahr.

Die Investitionen im Konzern waren mit 2,3 Mio. € geringer als im Vorjahr (8,5 Mio. €), da im Wesentlichen nur Erhaltungs- und Rationalisierungsinvestitionen getätigt wurden. Die Abschreibungen beliefen sich auf 7,3 Mio. € (Vj. 9,0 Mio. €) und entfielen überwiegend auf Gebäude.

Der Cashflow nach DVFA betrug 0,94 € pro Aktie gegenüber 0,25 € im Vorjahr.

Die Bilanz spiegelt die Solidität des Unternehmens wider. Die Eigenkapitalquote beträgt 58,1% (Vj.: 53,3%). Die Bankverbindlichkeiten im Konzern lagen bei 2,3 Mio. € (Vj.: 2,5 Mio. €), die liquiden Mittel bei 17,9 Mio. € (Vj.: 8,7 Mio. €). Wie Sie daraus erkennen können, hat das Unternehmen auch unter Berücksichtigung der Anzahlungen keine Bankverbindlichkeiten.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen deshalb vor, vom Bilanzgewinn der KAMPA AG in Höhe von 4,5 Mio. €, 3,0 Mio. € - das sind 30 Cent pro Aktie - als Dividende auszuschütten und den Betrag von 1,5 Mio. € auf neue Rechnung vorzutragen. Die Höhe der Ausschüttung entspricht etwa dem operativ erzielten Gewinn im Konzern.

Mitarbeiter und Organisation

Durch die Reduzierung der Zahl der rechtlichen Einheiten ist die Organisationsstruktur des Konzerns transparenter und übersichtlicher geworden.

Unter dem Dach der KAMPA AG sind alle Unternehmen des Konzerns vereinigt: Die "Hausmarken" KAMPA-Haus, Libella, CreAktiv, ExNorm und NOVY kümmern sich um die Marktbearbeitung. Sie werden dabei unterstützt von der Hausbau-Finanz, der KAMPA Bauleitung und den Kellerbauwerken sowie den markenübergreifend arbeitenden Funktionen in der AG. Die neu gegründete KAMPA Bauleitung fasst die Bauleiter und Montagemitarbeiter aller Hausmarken zu einer schlagkräftigen und kostensparenden Einheit zusammen.

Die Anzahl der Mitarbeiter in der KAMPA-Gruppe betrug im Durchschnitt 1.021 (Vj.: 1.103), davon 7% Auszubildende.

Das Geschäftsjahr war für die Mitarbeiter durch die Fortführung und Vertiefung der letzten Jahr begonnenen Erfolgsplanung als Führungssystem gekennzeichnet. Die Definition von Verantwortungen ist mittlerweile auf die zweite Ebene ausgedehnt worden.

Für die Führungskräfte des Unternehmens wurde eine variable, auf der Erfolgsplanung basierende Vergütung im Wege von Zielvereinbarungen eingeführt.

Innovation und Beschaffung

Das Jahr 2003 war im Bereich Innovation entscheidend geprägt durch die Umsetzung der in 2002 verabschiedeten Positionierung der einzelnen Marken sowie durch Herausarbeitung von wesentlichen Wettbewerbsvorteilen, die sich durch die Konzernstruktur der KAMPA AG gegenüber einzeln agierenden Wettbewerbern ergeben. Details dazu sind im Geschäftsbericht auf den Seiten 16 und 17 wiedergegeben.

Das Hauptaugenmerk im Bereich Beschaffung lag in 2003 auf der Neuorganisation der zentralen Einkaufsfunktion. Die Aufgabenstellung war hier, sowohl eine markenbezogene Kundenorientierung in den verschiedenen Produktionsstätten zu gewährleisten als auch die Bündelung des Bedarfs aller Marken zur Kostenoptimierung zu nutzen. Um die einzelnen Werke in die strategischen Beschaffungsprozesse zu integrieren und damit die Zusammenarbeit in der Gruppe zu stärken, wurde mit den Einkäufern in den Werken eine Aufgabenbereicherung als 'Lead Buyer' der KAMPA AG für bestimmte Materialgruppen vereinbart.

Den Marktgegebenheiten entsprechend wird der Schwerpunkt der Innovations- und der einkäuferischen Tätigkeit in 2004 auf der Vermeidung allzu großer Preissteigerungen liegen.

Das erste Quartal 2004

Ab 2004 erstellen wir den Konzernabschluss nach den 'International Financial Reporting Standards' (IFRS). Nach Studium tausender interpretierender Seiten und externer Beratung ist klar, dass sich größere Abweichungen zur bisherigen Berichterstattung nach HGB nur in der Behandlung von latenten Steuern in Kombination mit Verlustvorträgen ergeben. Kleinere Abweichungen gibt es in den Bereichen Firmenwertabschreibungen und Rückstellungen.

Die Besteuerung des Unternehmens und die Ermittlung einer Dividendenzahlung richten sich aber weiterhin nach dem nach HGB durchgeführten Jahresabschluss.

Den Gepflogenheiten von Gesellschaften folgend, die schon länger nach IFRS berichten, werden wir in Zukunft in der Berichterstattung nicht die AG, sondern den Konzern in den Vordergrund stellen.

Mit der Umstellung auf internationale Rechnungslegungsstandards stellen wir auch die Zählung und Berichterstattung der Auftragseingänge und Auftragsbestände um.

Wir reagieren damit auf ein geändertes Käuferverhalten im Markt und auch auf die in der Hauptversammlung des letzten Jahres gemachten Vorschläge. Wir berichten nicht mehr die Zahl aller erhaltenen Aufträge, sondern nur noch all diejenigen Kaufverträge, auf die eine Anzahlung geleistet wurde. Mit dieser werthaltigeren Zählweise, das heißt dem qualifizierten Auftragseingang, erhalten wir eine bessere Planungsgrundlage und geringere Differenzen zwischen dem Auftragseingangs- und dem Umsatzwert eines Jahres, weil die Stornoquoten auf angezahlte Aufträge sehr niedrig sind.

Absatz und Umsatz

In den ersten drei Monaten des Jahres haben wir mit 187 Stück ein Haus mehr als im gleichen Vorjahreszeitraum fertiggestellt und abgerechnet.

Der Umsatz liegt mit knapp 12% deutlich über dem vergleichbaren Vorjahreswert (26,7 zu 23,9 Mio. €), weil wir aufgrund von größeren Häusern und einer größeren Leistungstiefe unsere durchschnittlichen Auftragswerte erhöhen konnten.

Auftragsentwicklung

Der qualifizierte Auftragseingang liegt mit 42,5 Mio. € rund 16% über dem Vorjahr (36,6 Mio. €) und hat sich angesichts der wirtschaftlichen Gesamtlage besser entwickelt, als zu Jahresbeginn erwartet.

Der qualifizierte Auftragsbestand liegt mit 135 Mio. € auf Vorjahresniveau und repräsentiert eine Auslastung von ca. acht Monaten.

Ertragslage, Liquidität und Cashflow

Der Jahresfehlbetrag nach HGB ist mit -2,7 Mio. € gegenüber dem ersten Quartal des Vorjahres um rund 0,2 Mio. € besser ausgefallen.

Das entsprechende IFRS-Ergebnis beläuft sich auf -2,1 Mio. €

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit nach IFRS ist mit -6,2 Mio. € im Vergleich zum Vorjahr (-11,0 Mio. €) erheblich verbessert und wird sich zum Jahresende hin weiter verbessern.

Damit steht die KAMPA-Gruppe bilanziell auch weiterhin auf sicheren Füßen und hat keine Liquiditäts- und Finanzierungsprobleme.

Investitionen

Die Investitionen im ersten Quartal beliefen sich auf 0,6 Mio. € gegenüber 0,2 Mio. € im Vorjahr.

Mitarbeiter

Die Anzahl der Mitarbeiter zum 31. März 2004 betrug 967 im Vergleich zu 1.026 im Vorjahr (-6%).

Ausblick für das Gesamtjahr

Die Verbesserung unserer Ergebnisse und unserer Positionierung im Markt lassen uns zuversichtlich in die Zukunft blicken. Unsere Strategie ist unverändert und beinhaltet weiterhin

- die Erzielung eines nachhaltigen Ergebnisses vor Steuern von wenigstens 6% durch die konsequente Nutzung von Gruppensynergien und die weitere Verbesserung unserer Kostenposition in allen Bereichen des Unternehmens;
- die zielgruppenorientierte Marktbearbeitung und Umsatzausweitung mit unseren Marken KAMPA-Haus, ExNorm, CreAktiv, Libella und NOVY sowie unserer Hausbau-Finanz, der KAMPA Baulogistik und unseren Kellerbauwerken;
- die Steigerung des Volumens aus existierenden Produktionsanlagen und
- zur Sicherung unserer Zukunft die Expansion innerhalb der EU.

Die Marktentwicklung ist aufgrund der allgemeinen Unsicherheit schwierig zu prognostizieren. Für das Jahr 2004 gehen wir von gleicher Hausbauleistung wie in 2003 und trotz des Anstiegs der Rohstoffpreise von einem weiter verbesserten Ergebnis aus.

Erläuterungen zu den Tagesordnungspunkten 5 und 6

Im Zusammenhang mit der steuerlichen Verlustverwertung bei den einzelnen Gesellschaften stellt sich die Frage, welche Gestaltungsmöglichkeiten bestehen, die bei den einzelnen Kapitalgesellschaften angefallenen Ergebnisse steuerlich zu optimieren.

Die Überprüfung zeigt, dass mit der Herbeiführung einer steuerlichen Organschaft in der Regel positive steuerliche Wirkungen verbunden sind. Durch eine derartige ertragssteuerliche Organschaft, die im Körperschaftssteuer- und Gewerbesteuerrecht möglich ist, können die unterschiedlichen Ergebnisse der einzelnen Gesellschaften unmittelbar miteinander verrechnet werden. Auf diese Weise kann der wirtschaftlichen Einheit des Konzerns auch steuerlich besser Rechnung getragen werden, selbst wenn die rechtlich selbständigen Unternehmen im Markt einzeln auftreten.

Zur Erzielung der steuerlichen Organschaft ist es aber erforderlich, dass zwischen den einzelnen Gesellschaften ein Ergebnisabführungsvertrag, der auch zivilrechtlich wirksam ist und in das Handelsregister eingetragen werden muss, abgeschlossen wird.

An einen Ergebnisabführungsvertrag ist man fünf Jahre gebunden und muss dabei beachten, dass in den folgenden Jahren daraus auch Verlustübernahmepflichten resultieren können.

Beim Abschluss der Verträge gingen wir davon aus, dass dies in diesem Zeitraum - wenn überhaupt - nur sehr begrenzt der Fall sein wird, so dass die positiven Aspekte der Ergebnisabführungsverträge überwiegen werden.

Wir bitten Sie daher um Ihre Zustimmung zum Abschluss dieser Verträge.

Wie Sie meinen vorherigen Ausführungen entnehmen konnten, halten wir es zur Sicherung unserer Zukunft für notwendig, uns innerhalb der EU an Unternehmen zu beteiligen oder auch zu uns passende Unternehmen zu erwerben. Hierzu kann es notwendig und sinnvoll sein, Aktien statt Bargeld anzubieten.

Wir bitten Sie daher um Ihre Zustimmung zu der zeitlich bis zum 26. November 2005 befristeten Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien.

Aktien, die aufgrund dieser Ermächtigung erworben werden, können neben der Veräußerung über die Börse Dritten im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen oder beim Erwerb von Unternehmen oder bei Beteiligungen an Unternehmen angeboten werden.

Sehr geehrte Damen und Herren,

hiermit schließe ich meine Ausführungen und freue mich auf Ihre Fragen.