

## **Hauptversammlung der KAMPA AG am 26. April 2006**

### **Rede des Vorstandsvorsitzenden Dr. Bernd F. Pelz**

Sehr geehrte Damen und Herren,

erlauben Sie mir in dieser speziellen Situation - nämlich der Beendigung meiner operativen Verantwortung bei der KAMPA AG - neben der Berichterstattung für das Geschäftsjahr 2005 und einem Ausblick auf 2006 auch ein paar allgemeinere Bemerkungen zu machen zu anderen geschäftsbezogenen Themen, die den Vorstand einer mittelständischen Aktiengesellschaft beschäftigen.

Wie Sie wissen, müssen kapitalmarktorientierte Unternehmen wie die KAMPA AG von 2005 an den Konzernabschluss im Interesse einer verbesserten Kapitalmarktinformation nach internationalen Rechnungslegungsnormen, den sogenannten International Financial Reporting Standards, kurz IFRS, aufstellen. Der Siegeszug der Regeln der Finanzmärkte ist damit vollzogen.

Die praktische Konsequenz daraus ist, dass wir jetzt im Unternehmen drei Bilanzen anfertigen, eine nach IFRS für den Konzern sowie für die Aktiengesellschaft eine nach HGB und eine Steuerbilanz. Oder noch präziser: Wir müssen den Konzern nach IFRS bilanzieren, die AG und die Beteiligungsgesellschaften aber weiter nach HGB, weil diese Bilanzen die Grundlage für die Besteuerung darstellen und auch für die Dividendenausschüttung berücksichtigt werden müssen.

Praktisch heißt das, dass die nach HGB ausgerichteten Steuerungssysteme für das Unternehmen im Sinne einer kapitalmarktorientierten Steuerung nicht mehr valide sind, aber noch nicht ersetzt werden können. Wir machen also Doppelarbeit mit der Erkenntnis, dass wir durchaus auseinanderklaffende Ergebnisse erhalten. Des Spaßes halber sei erwähnt, dass die Checkliste für die Aufstellung und Prüfung des Anhangs des Geschäftsberichts nach IFRS (Notes) auf 130 Seiten ca. 800 Positionen umfasst.

Professor Küting, Direktor des Instituts für Wirtschaftsprüfung der Universität in Saarbrücken, schreibt dazu: „Zunächst führt eine Analyse beider Bilanzwelten zu dem Ergebnis, dass aufgrund völlig verschiedener Zielsetzungen und Bilanzierungsnormen ein unmittelbarer Vergleich nicht möglich und auch nicht sinnvoll ist. Eine Wertung von besser oder schlechter verbietet sich; vielmehr sollte nur von grundlegend anderen Bilanzwelten gesprochen werden.“

In der Hoffnung, dass innerhalb Europas noch zu unseren Lebzeiten eine Vereinheitlichung und Vereinfachung der Besteuerungssysteme stattfindet, plagen wir uns weiterhin mit den verschiedenen Formen der Bilanzierung. Praktisch stellen wir jedoch zukunftsorientiert unsere Unternehmenssteuerung auf IFRS um.

Das Nachdenken über eine marktkapitalorientierte Bilanzierung führt zwangsläufig zum Thema der Bewertung des Anlage- und Umlaufvermögens des Unternehmens, der Bewertung der Marken und des intellektuellen Kapitals des Unternehmens und der Bewertung der Aufwendungen für Forschung und Entwicklung und der Behandlung der latenten Steuern.

Da wir in der Vergangenheit konservativ und auch schon in 2004 nach IFRS bilanziert haben, gibt es damit keine größeren Probleme oder Veränderungen. Die Diskussion mit Finanzanalysten und Investoren konzentriert sich vielmehr zukunftsorientiert auf die Fragen der Finanzierung des Unternehmens und der Bedeutung und Bewertung von Grundstücken sowie Maßnahmen zur Wertsteigerung.

Was die Maßnahmen zur Wertsteigerung angeht, halten wir an unserer Zielsetzung einer Umsatzrendite von wenigstens 6% vor Steuern fest, was in etwa einer Rendite auf das Eigenkapital von 12% entspricht oder einer Rendite, die über den gewichteten Kapitalkosten liegt.

Wir sind fest davon überzeugt, dass wir diese Ziele erreichen können und werden.

Unter Abwägung aller wesentlichen Faktoren haben wir uns entschlossen, dabei den für das Unternehmen sichereren Weg zu gehen, und die Eigenkapitalquote nicht zugunsten einer vielleicht günstigeren Fremdfinanzierung wesentlich zu reduzieren.

Was die Bewertung unsere Vorratsgrundstücke, speziell in Berlin zur Bebauung mit Ein- und Zweifamilienhäusern und Reihenhäusern angeht, so ist es uns bis jetzt nicht gelungen, den Aktienmarkt zu überzeugen, dass diese bei uns genauso viel Wert sein und dasselbe Potential haben müssten wie für ein Unternehmen, das erst kürzlich im sogenannten Entry Standard an die Frankfurter Börse gegangen ist. Aber auch dies wird uns noch gelingen.

Was die Situation im Bau insgesamt angeht, so hat sie sich in der letzten Zeit nicht viel verändert und ich kann die Beschreibung von Peter Olsen in einem Leitartikel in der Börsenzeitung vom letzten Jahr zitieren:

„Die Konsolidierung in der deutschen Bauwirtschaft gleicht dem antiken Kampf von Herkules gegen die Hydra. Immer wenn Herkules einen Kopf abschlug, wuchsen der Hydra zwei Köpfe nach. Die deutsche Bauwirtschaft ist traditionell eine extrem fragmentierte Branche. Mit dem Auslaufen des wiedervereinigungsbedingten Baubooms in Ostdeutschland kämpfen die Unternehmen mit den Überkapazitäten. Allein das Marktvolumen schwächt sich schneller ab, als die Kapazitäten nach unten angepasst werden. Denn selbst aus den Pleiten untergehender Konzerne entsteht immer wieder eine Vielzahl kleiner Baufirmen.“

Viel Verwunderung und auch Kopfschmerzen bereiten einem die Art und Weise, wie einige Finanzanalysten und Medien mit mittelständischen Unternehmen umgehen.

Zwei Beispiele mögen Ihnen dies illustrieren:

Eine unserer Hausmarken wurde von einem Privatsender der deutschen Fernsehwelt gefragt, ob bei einer Hausmontage Aufnahmen gemacht werden dürften. Man plane eine Sendung mit verschiedenen, unter anderem polnischen Hausanbietern. Wir stimmten dem zu. Doch am Ende wurde von unserer gut verlaufenen Hausmontage nichts gesendet, sondern nur von der eines polnischen Anbieters, wo ziemlich viel schief ging. Auf unsere Nachfrage, warum denn von unserer Montage nichts gesendet wurde, hörten wir, dass die Zeit für die Sendung sehr begrenzt sei. Die uns kolportierte Aussage eines Mitarbeiter des Senders, dass es nichts gegeben hätte, das sendenswert sei, wurde später dementiert.

Befasst man sich mit den im Internet kursierenden Bewertungen des Unternehmens durch Finanzanalysten, so stellt man fest, dass die Entwicklung des KAMPA-Konzerns von deutschen Analysten durchaus positiv gesehen wird, nicht jedoch von Analysten des Finanzplatzes London. Das Interessante daran ist, dass diese Analysten weder bei uns im Haus noch bei unseren Veranstaltungen waren. Das Ganze wäre nicht des Nachdenkens wert, wenn die Londoner Analysten nicht den besseren Zugang zu den Multiplikatoren in den Finanzmedien hätten.

Als eine erste Reaktion darauf haben wir uns entschlossen - obwohl wir nicht dem Prime Standard der deutschen Börse angehören - die 886 GmbH in Bad Vilbel mit Beginn des Jahres 2006 als Designated Sponsor einzusetzen.

Ich komme nun zum Bericht über das Geschäftsjahr 2005

### **Umfeld und Marktentwicklung**

Die aktuellen Prognosen gehen davon aus, dass die Anzahl der Haushalte, die der wesentliche Treiber für die Nachfrage nach Wohnraum sind, in den alten Bundesländern noch bis 2020, in den neuen Bundesländern bis 2010 ansteigt. Ein zweiter das Bauvolumen beeinflussender Parameter ist der Flächenbedarf pro Haushalt, der seit Jahren ebenfalls kontinuierlich steigt. Auch wenn die Anzahl der Haushalte nach 2020 zurückgehen wird, steigen die benötigten Wohnflächen insgesamt weiterhin, weil eine zunehmende Wohnungsgröße den Haushaltsrückgang überkompensiert. Aufgrund dieser Entwicklungen und unter Berücksichtigung der jährlich durch Abriss oder Umnutzung aus dem Bestand fallenden Einheiten wird der aktuelle jährliche Neubaubedarf auf 330.000 Wohnungen und Häuser geschätzt. In 2004 standen dem 280.000 tatsächlich gebaute Einheiten gegenüber. Es besteht derzeit also eine rechnerische Unterdeckung von 50.000 Bauvorhaben pro Jahr. Und es ist damit eine Frage der Zeit, bis die Verknappung des Wohnraums über anziehende Mieten wieder zu steigender Bautätigkeit führt.

Die Wirklichkeit des Jahres 2005 trug dem jedoch noch nicht Rechnung. Die Baugenehmigungen gingen um knapp 12 Prozent gegenüber dem Vorjahr zurück und haben einen neuen Tiefstand erreicht. Mittlerweile werden in ganz Deutschland zusammen weniger Wohnungen und Häuser gebaut als in Westdeutschland vor der Wende 1990. Und der Ausblick auf 2006 ist nur insofern besser, als durch die beschlossene Mehrwertsteuererhöhung um 3 Prozentpunkte zum 1. Januar 2007 bereits beschlossene Bauvorhaben beschleunigt abgewickelt werden. Die vorzeitig gebauten und abgerechneten Häuser werden aber dann in 2007 fehlen und dem Markt einen weiteren Rückgang bescheren.

Der Marktanteil des Fertigbaus stieg in 2005 um 1 Prozentpunkt auf jetzt 14%. Mit 86% Anteil dominiert in Deutschland aber nach wie vor der Massivbau. Unabhängig von der Bauart gewinnt die Energieeffizienz der Häuser vor dem Hintergrund der deutlich gestiegenen Energiekosten an Bedeutung.

## **Auftrags-, Umsatz- und Bauleistungsentwicklung**

Der Umsatz belief sich in 2005 auf 193,6 Mio. €, das sind + 14,2% gegenüber Vorjahr (169,5 Mio. €). Die Umsätze außerhalb Deutschlands betragen 26,5 Mio. € gegenüber 24,3 Mio. € im Vorjahr; dies entspricht 13,7% vom Gesamtumsatz.

Der qualifizierte Auftragseingang zum Jahresende betrug 197,4 Mio. € (Vj. 169,5 Mio. €). Der Auftragsbestand belief sich auf 156,3 Mio. € (Vj. 115,7 Mio. €), das entspricht einer Auslastung von ca. sieben Monaten.

Mit der Umstellung auf internationale Rechnungslegungsstandards in 2004 berichten wir nur noch diejenigen Kaufverträge, auf die eine Anzahlung geleistet wurde. Mit dieser werthaltigeren Zählweise erhalten wir eine bessere Planungsgrundlage und geringere Differenzen zwischen dem Auftragseingangs- und dem Umsatzwert eines Jahres.

## **Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage**

In Summe hat sich trotz der Aufnahme unserer Auslandstätigkeiten in Italien und Polen, der Integration von Hebel Haus, der Übernahme der Mehrheit an der VEWA-Projekt Grundstücksentwicklungsgesellschaft mbH in Berlin, der Verfehlung unserer geplanten Umsätze und verschiedener Personalanpassungsmaßnahmen der Konzernjahresüberschuss nach IFRS von 1,0 Mio. € im Vorjahr vor allem durch Effekte aus der Investitionstätigkeit auf 2,3 Mio. € erhöht.

Das Konzernergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit nach IFRS stieg von 2,3 Mio. € im Vorjahr auf 2,6 Mio. €.

Unter Berücksichtigung des Gewinnvortrags betrug der handelsrechtliche Bilanzgewinn in der KAMPA AG 2,5 Mio. € gegenüber 3,8 Mio. € im Vorjahr, wovon wir 2 Mio. € - das sind 20 Cent pro Aktie - zur Ausschüttung vorschlagen.

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit im Konzern betrug 7,6 Mio. € im Vergleich zu 5,1 Mio. € im Vorjahr.

Die Investitionen stiegen von 4,4 Mio. € auf 10,7 Mio. €, im Wesentlichen bedingt durch den Erwerb der Immobilie unserer Produktionsstätte NovEx in Steinheim, dem Aufbau der

Produktion bei KAMPA-BUDIZOL in Polen, der Beteiligungserhöhung bei der VEWA-Projekt Grundstücksentwicklungsgesellschaft mbH, Berlin sowie den Bau von Musterhäusern und den Erwerb von SAP-Lizenzen.

Die Abschreibungen im Konzern in Höhe von 5,4 Mio. € (Vorjahr 5,3 Mio. €) betrafen überwiegend Gebäude.

Auch in 2005 konnte die solide Vermögenslage erhalten werden. Die Eigenkapitalquote veränderte sich infolge der Akquisition von Hebel Haus und dem Erwerb der Immobilie in Steinheim von 60,3 auf 51,3%.

### **Mitarbeiter und Organisation**

Die Marktbearbeitung erfolgt über eine Mehrmarkenstrategie: KAMPA, Libella, CreAKTIV, ExNorm und Hebel Haus bearbeiten den deutschen Markt und sind darüber hinaus in einzelnen Exportmärkten tätig. NOVY produziert und baut in Österreich, KAMPA-BUDIZOL in Polen. TrendHaus bearbeitet den ungarischen Markt und Casa Libella den italienischen. Sie werden unterstützt von der Hausbau-Finanz, unserer Finanzierungsgesellschaft, den Kellerbauwerken und der KAMPA Baulogistik sowie den markenübergreifend arbeitenden Funktionen in der KAMPA AG. Seit dem 1. Oktober 2005 gehört die VEWA-Projekt Grundstücksentwicklungsgesellschaft mehrheitlich zur KAMPA-Gruppe. Auch sie unterstützt die Haus-Marken durch die Entwicklung und Vermarktung baureifer Grundstücke.

Die Anzahl der Mitarbeiter in der KAMPA-Gruppe ist durch den Kauf von Hebel Haus und durch die Einbeziehung der Mitarbeiter von Casa Libella und KAMPA-BUDIZOL gestiegen und betrug im Durchschnitt 1.041 (Vorjahr 992), davon 76 Auszubildende (Vorjahr 64).

Auch im Geschäftsjahr 2005 wurde die Erfolgsplanung als Führungssystem im Konzern weiter vorangetrieben. Mittlerweile ist sie für alle Führungskräfte im Konzern eingeführt. Darüber hinaus wurden für die mitarbeiterstärkste Gesellschaft – die KAMPA Baulogistik – weitere Führungsinstrumente eingeführt. So wurden die Stellenbeschreibungen und Verantwortlichkeiten vertieft, ein Kennzahlenindex zur Qualitätssteuerung eingeführt, Arbeitsabläufe analysiert und optimiert und die Basis für eine gezielte Personalentwicklung gelegt.

Die Mitarbeiterproduktivität verbesserte sich 2005 erneut. Bei einem Gesamtumsatz in der Gruppe von 193,6 Mio. € und im Schnitt 1.041 Mitarbeitern ergibt sich ein Umsatz pro Mitarbeiter von 186 T€ gegenüber 171 T€ im Vorjahr.

Unsere Altersvorsorgeoption für Mitarbeiter entwickelt sich weiter überdurchschnittlich gut. Die vor Jahresende 2002 eingeführte Pensionskasse, die für alle Mitarbeiter der KAMPA-Gruppe zur Entgeltumwandlung offen steht, hat nach einer Wertentwicklung von 9,18% im Jahr 2003 und von 5,71% im Jahr 2004 im vergangenen Jahr einen erfreulichen Zuwachs von 13,6% erzielt. Rund 12% der Belegschaft nutzen die Pensionskasse im Wege der Entgeltumwandlung für ihre Altersvorsorge. Wir unterstützen dies unter anderem mit einem pauschalen Arbeitgeberzuschuss aus ersparten Arbeitgeber-Sozialversicherungsanteilen.

Meine Damen und Herren, erlauben Sie mir an dieser Stelle allen Führungskräften und Mitarbeitern der KAMPA-Gruppe meinen persönlichen Dank zu sagen für das Engagement und die vielen Ideen, die sie eingebracht haben, um die KAMPA-Gruppe wieder zukunftsfähig zu machen. Ich bin sicher, dass diese Mannschaft es auch schaffen wird, die Ergebnisse weiter zu verbessern und die KAMPA-Gruppe zu einem führenden Anbieter von Eigenheimen in Europa zu machen.

### **Entwicklung und Umweltschutz**

Ein Entwicklungsschwerpunkt in 2005 waren wirtschaftliche Heizungssysteme, die angesichts stark steigender Energiekosten ein wichtiges Nutzenargument für den Bauherrn darstellen. Professor Hausladen von der TU München, Ordinarius für Haustechnik, hat speziell für unsere Wärmepumpensysteme Simulationsrechnungen für alle Standorte in Deutschland durchgeführt und testiert, dass sich die Außenluftwärmepumpe der KAMPA AG innerhalb von 3,5 bis 5,5 Jahren – je nach Standortbedingung – amortisiert.

Ergänzend dazu wurden gemeinsam mit Lieferanten Photovoltaik-Systeme für die Marken der KAMPA-Gruppe konzipiert, die entweder die Wärmepumpen mit Strom versorgen oder soviel Stromertrag erwirtschaften, dass die Betriebskosten der Außenluftwärmepumpe 20 Jahre lang bestritten werden können.

Verbunden mit dieser Konzentration auf Energiekonzepte wurden die Voraussetzungen für die Vorinstallation der Komponenten im Werk verbessert. Einzelne Baureihen werden mittlerweile mit der kompletten Elektroinstallation samt Schalter und Steckdosen

vorinstalliert. Selbst Flächenheizungen können im Werk komplett vorkonfektioniert und in die Wände eingebaut werden.

Flankierend wurden für alle Marken der KAMPA AG Energiesparwände entwickelt, die mit einem U-Wert von  $0,140 \text{ W/m}^2\text{K}$  fast die Werte der Passivhaustechnologie erreichen.

Neben diesen Verbesserungen, die hauptsächlich die Energiebilanz der Häuser beeinflussen, wurde für die Marke KAMPA-Haus eine komplett neue Grundkonstruktion für Wände, Dach und Decke ausgearbeitet, die für die Zukunft ein breiteres Produktspektrum unter wirtschaftlich optimierten Bedingungen zulässt. Dazu gehört auch, dass jetzt am Standort Steinheim für alle Satteldachhäuser komplette Dachelemente mit einem höchstmöglichen Vorfertigungsgrad samt Haustechnik hergestellt werden können.

Zur Vermarktung dieser neuen Energietechnologien wurden für KAMPA-Haus neue Musterhäuser in Bad Vilbel und Nunkirchen gebaut. Speziell in dem Musterhaus in Bad Vilbel (Geschäftsbericht, Seite 12/13) wurde perfekte Energietechnik mit anspruchsvoller Architektur verbunden.

Für Libella wurden – ebenfalls mit dem Schwerpunkt Energie – Musterhäuser in Wuppertal, Mülheim-Kärlich, Hechingen und Graz in Österreich sowie in Udine in Italien gebaut. Auch für unsere Marke NOVY in Österreich wurden neue Musterhäuser in Wien und Graz mit moderner Wärmepumpentechnik erstellt.

Mit all diesen Anstrengungen wird auch ein wesentlicher Beitrag zum Umweltschutz geleistet, da die neuen Energietechnologien zu einer Reduzierung der  $\text{CO}_2$ -Emissionen führen.

In den kommenden Jahren werden die Themen Umweltschutz, Energieoptimierung und wirtschaftliches Bauen immer mehr zusammenwachsen, da auf diese Weise maßgebend der Ressourcenverbrauch und damit die Kosten beeinflusst werden. Aus diesem Grund hat die KAMPA-Gruppe ihre Entwicklungskapazitäten in einer zentralen Innovationsabteilung gebündelt, um im Eigenheimbau als Technologieführer kompetente Lösungen für alle Marken der KAMPA-Gruppe entwickeln zu können.

Unterstützt werden diese Arbeiten durch die weitere Vernetzung unserer Datensysteme und die Vereinfachung und Standardisierung der Abläufe in Produktion, Bauausführung und Verwaltung.

## **Beschaffung**

Durch Konzentration auf leistungsstarke Partner konnte die Baustellenbelieferung für weitere Gewerke eingeführt und eine Optimierung der laufenden Prozesse bei bereits eingeführten Direktbelieferungen erreicht werden. Eine Herausforderung stellt die Komplexität der einzelnen Gewerke, verbunden mit immer kürzer werdenden Vorlaufzeiten, dar. Die erforderliche partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten zur gemeinsamen Entwicklung von praktikablen und wirtschaftlichen Lösungen ist uns gelungen. Hier zeigt sich, dass unser Ansatz der ganzheitlichen Betrachtung der ineinander greifenden Prozesse zu besseren Ergebnissen führt als die isolierte Optimierung einzelner Prozesselemente.

Im Materialeinkauf konnten weitere Bündelungseffekte durch die Einbindung von Hebel Haus erreicht werden. Auch für 2006 und 2007 sehen wir hier noch Potential.

Die durch die Innovation eingeführte gemeinsame Konstruktionsplattform für alle Marken hat zu der erwarteten Teilereduzierung geführt. Hervorzuhebende Vorteile zeigen sich auch bei der Abbildung konfigurierbarer Materialien in SAP. Dies hilft uns, in Zukunft noch schneller auf Änderungen in unseren Absatzmärkten zu reagieren und unsere Baukosten weiter zu reduzieren.

## **Abhängigkeitsbericht**

Da Herr Wilfried Kampa zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres 56% des Grundkapitals der KAMPA AG gehalten hat und zwischen ihm und der KAMPA AG kein Gewinnabführungs- und Beherrschungsvertrag besteht, hat der Vorstand der KAMPA AG gemäß § 312 Aktiengesetz einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen zu erstellen, den so genannten Abhängigkeitsbericht.

Im Abhängigkeitsbericht wird erklärt, dass die KAMPA AG bei allen Rechtsgeschäften mit verbundenen Unternehmen nach den Umständen, die zu dem Zeitpunkt bekannt waren, zu dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, eine angemessene Gegenleistung erhalten hat. Andere Maßnahmen auf Veranlassung oder im Interesse von verbundenen Unternehmen haben im Geschäftsjahr nicht vorgelegen. Der Abhängigkeitsbericht ist vom Abschlussprüfer geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden.

## **Nachtragsbericht**

Vom 01.01.2006 bis heute sind keine Ereignisse eingetreten, deren Kenntnis eine grundsätzlich andere Einschätzung der im Geschäftsbericht geschilderten Lage nahelegen würde.

## **Risikomanagement**

Im Rahmen des Planungsprozesses für das Jahr 2006 wurden erneut die operativen Risiken, die Risiken des Marktes, der Beschaffung und der Informationstechnologie in den Gesellschaften ermittelt, bewertet und dokumentiert.

Wesentliche Risiken liegen unverändert nur in der schwer einschätzbaren Auswirkung der geplanten Steuererhöhung und dem Wegfall der Eigenheimzulage auf die Nachfrage.

Insgesamt wurden keine den Bestand des Unternehmens gefährdenden Risiken identifiziert.

## **Prognosebericht**

Nach dem Wachstumsschub in 2005 durch die Akquisition von Hebel Haus steht in 2006 die Stärkung der gruppeninternen Prozesse im Vordergrund. Dazu zählen die Optimierung der Produktions-, Montage- und Logistikprozesse sowie die weitere Nutzung von Synergien in der Materialwirtschaft. Auf der Marktseite werden wir uns auf die konsequente Umsetzung der Zielgruppenstrategien unserer Marken konzentrieren und dabei die Chancen nutzen, die in der Bündelung der Gruppenkompetenzen zu einem attraktiven Gesamtangebot liegen.

Nachdem der Markt in Deutschland voraussichtlich auch in 2006 nicht wachsen wird, sehen wir bei der zu erwartenden Verschärfung des Preiswettbewerbs nur geringe Chancen, werthaltig Zusatzumsatz zu generieren. Zwar erwarten wir, dass unser Geschäft im Ausland weiter wächst, aber aufgrund des noch relativ geringen Anteils wird dies die Entwicklung nicht grundsätzlich verändern.

Wir gehen daher davon aus, dass wir bei einem insgesamt stabilen Umsatz in 2006 und durch die vielen Programme zur Effizienzsteigerung im Konzern weitere Ergebnisverbesserungen erreichen werden.

Die Schwierigkeit wird dabei in 2006 darin liegen, den durch den langen Winter bedingten Baurückstand des ersten Quartals ohne zusätzliche Kosten aufzuholen.

**Ausführungen zu Punkt 11 der Tagesordnung, den Gewinnabführungsvertrag mit unserer Hausbau-Finanz betreffend**

Erlauben Sie mir nun den Tagesordnungspunkt 11, den Gewinnabführungsvertrag mit unserer Hausbau-Finanz betreffend, zu erläutern sowie aus Sicht des Vorstandes einige Ausführungen zu den Gegenanträgen zu den Tagesordnungspunkten 3 und 4 sowie 9 und 10 unserer Hauptversammlung zu machen. Die Gegenanträge wurden vorab auf unserer Internetseite den Regeln entsprechend veröffentlicht.

Zwischen der KAMPA AG als Organträgerin und der 100%igen Tochtergesellschaft Hausbau-Finanz Gesellschaft für Vermittlung von Baufinanzierungen, Baudarlehen, Bausparverträgen, Versicherungen und Wertpapieren mbH als Organgesellschaft wurde am 23.01.2006 ein Gewinnabführungsvertrag abgeschlossen.

In den Geschäftsräumen der Vertragsparteien lagen von der Einberufung der Hauptversammlung an zur Einsicht der Aktionäre folgende Unterlagen aus:

- ❖ der am 23.01.2006 abgeschlossene Gewinnabführungsvertrag zwischen der KAMPA AG und der Hausbau-Finanz Gesellschaft für Vermittlung von Baufinanzierungen, Baudarlehen, Bausparverträgen, Versicherungen und Wertpapieren mbH
- ❖ der nach § 293a AktG erstattete Bericht des Vorstands der KAMPA AG zu dem Gewinnabführungsvertrag zwischen der KAMPA AG und der vorgenannten Organgesellschaft
- ❖ die Jahresabschlüsse und Lageberichte der KAMPA AG sowie die Jahresabschlüsse der abhängigen Hausbau-Finanz GmbH für die letzten drei Geschäftsjahre.

Auf Verlangen wurde jedem Aktionär unverzüglich und kostenlos eine Abschrift der vorgenannten Unterlagen zugesandt.

Der schriftlicher Bericht des Vorstands der KAMPA AG gemäß § 293 a AktG ist der Einladung zur Hauptversammlung angefügt.

Geschäftsgegenstand der Tochtergesellschaft Hausbau-Finanz GmbH ist die Vermittlung von Baufinanzierungen, Bankdarlehen, Bausparverträgen, Versicherungen und mündelsicheren Wertpapieren.

Der Abschluss des Gewinnabführungsvertrages erfolgte, um im Konzern einen laufenden Ergebnisausgleich zu erreichen.

Der Gewinnabführungsvertrag hat den folgenden wesentlichen Inhalt:

- Gewinnabführung

Die Organgesellschaft verpflichtet sich, ihren ganzen nach den maßgeblichen handelsrechtlichen Vorschriften ermittelten Gewinn an die Organträgerin abzuführen.

- Verlustübernahme

Die Organträgerin ist entsprechend des § 302 Abs. 1 und 3 AktG verpflichtet, jeden während der Vertragsdauer sonst entstandenen Jahresfehlbetrag auszugleichen, soweit dieser nicht dadurch ausgeglichen wird, dass den anderen Gewinnrücklagen oder Kapitalrücklagen nach § 272 Abs. 2 Nr. 4 HGB Beträge entnommen werden, die während der Vertragsdauer in sie eingestellt worden sind.

- Wirksamwerden und Vertragsdauer

Der Vertrag wird unter dem Vorbehalt der Zustimmung der Hauptversammlung der vertragsschließenden Gesellschaft abgeschlossen.

Der Vertrag gilt ab dem Jahr der Eintragung ins Handelsregister für einen Zeitraum von mindestens 5 Jahren und ist für beide Seiten erstmals zum 31.12.2010 kündbar. Wird der Vertrag nicht gekündigt, verlängert er sich um jeweils ein Jahr.

Das Recht zur vorzeitigen Kündigung bei Vorliegen eines wichtigen Grundes bleibt unberührt.

## **Ausführungen zu den Gegenanträgen zu den Tagesordnungspunkten 3 und 4 unserer Hauptversammlung**

Zu den Punkten der Tagesordnung, die Entlastung des Vorstandes und des Aufsichtsrates betreffend, sind uns von einem Aktionär zwei Gegenanträge eingereicht worden. Derselbe Aktionär hat noch einen dritten Antrag eingereicht, der vorgesehen hätte, die gesamte Dividende nicht auszuschütten, sondern in sein Unternehmen zu investieren. Da unsere Satzung eine solche Möglichkeit nicht vorsieht, haben wir diesen Antrag nicht veröffentlicht.

### **Antrag 1:**

Nichtentlastung des Vorstands, weil es dem Vorstand nicht gelungen ist, einen solchen Bilanzgewinn zu erwirtschaften, über dessen Verwendung die Aktionäre auf ihrer ordentlichen Jahreshauptversammlung frei verfügen können.

Hierzu nehmen wir wie folgt Stellung:

Die Hauptversammlung beschließt über die Verwendung des Bilanzgewinns. Vorstand und Aufsichtsrat legen der Hauptversammlung lediglich einen Vorschlag über die Verwendung vor. Die Argumentation des Antrags ist daher nicht zutreffend.

### **Antrag 2:**

Nichtentlastung des Aufsichtsrats, da dieser zuließ, dass Steuern an das Bundesministerium der Finanzen abgeführt wurden.

Unsere Stellungnahme dazu ist:

Die Entscheidung über die Steuergesetzgebung obliegt nicht dem Unternehmen. Die steuerrechtlichen Möglichkeiten zur Verlustverrechnung innerhalb des Konzerns wurden nach Möglichkeit genutzt. Die Argumentation des Antrags ist daher nicht stichhaltig.

## **Ausführungen zu den Gegenanträgen zu den Tagesordnungspunkten 9 und 10 unserer Hauptversammlung**

Zu den Tagesordnungspunkten 9 und 10, die eine Anpassung unserer Satzung an neue gesetzliche Regelungen vorsehen, haben wir drei Gegenanträge erhalten, zwei von der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger e.V. zu den Tagesordnungspunkten 9 und 10 und einen von der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz e.V. mit ähnlichem Inhalt zu Tagesordnungspunkt 10 , welche wir sofort nach Eingang auf unserer Internetseite publiziert haben.

Unserer Einschätzung nach handelt es sich dabei nicht wirklich um Gegenanträge, sondern um Vorschläge, den Beschlussvorlagen des Vorstands nicht zuzustimmen. Zur Vermeidung längerer Diskussionen werden wir sie trotzdem als Gegenanträge behandeln.

Da sich die Anträge der Verwaltung zur Anpassung der Satzung an die neuen gesetzlichen Regelungen halten, welche Tagesordnungspunkt 9 betreffend, die Möglichkeit geben, dass der Hauptversammlungsleiter Frage- und Redezeiten sinnvoll begrenzt, sehen wir keinen Grund von unserer Beschlussvorlage abzuweichen.

Gleiches gilt für den Tagesordnungspunkt 10, die Möglichkeit der Nichtveröffentlichung der individualisierten Offenlegung der Vorstandsbezüge betreffend. Diese Möglichkeit sieht der Gesetzgeber - wenn die Hauptversammlung mit entsprechender Mehrheit dafür stimmt - bis zum Ablauf des Geschäftsjahres 2010 vor. Davon möchten wir Gebrauch machen.

1998 erschien in den USA ein bemerkenswertes Buch der Finanz- und Personalberatungsfirma Watson Wyatt Worldwide unter dem Titel: CEO Pay and Shareholder Value. Helping the U.S. Win the Global Economic War.

In diesem Buch wird eindeutig dargelegt, dass die wirtschaftliche Vormachtstellung der USA eng verbunden ist mit einer am Shareholder Value Gedanken ausgerichteten Vergütung der Vorstände und dass Europa und Japan in dieser Entwicklung weit hinterherhinken, sich aber der globalen Entwicklung nicht werden entziehen können.

Die Empfehlungen in diesem Buch sind vierfach:

- 1) Die Vergütungen sollten aus drei Bestandteilen bestehen: einem fixen Gehalt, einem jährlichen leistungsabhängigen Anteil und einem Anteil mit einem längeren Zeithorizont.
- 2) Die Leistungskriterien sollten nicht nur für den Vorstand, sondern für alle Mitarbeiter gelten.
- 3) Sondervergütungen für z.B. medizinische Versorgung oder Chauffeure sollten entfallen oder durch einen Gehaltsanteil ersetzt werden.
- 4) Das Vergütungssystem sollte nicht nur für den Vorstand, sondern für alle Mitarbeiter durch einen Ausschuss des Aufsichtsrats überprüft und gebilligt werden.

Die Stellerin der beiden Gegenanträge, die Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger e.V., argumentiert, dass die individualisierte Offenlegung der Vorstandsbezüge einmal ermöglicht, zu beurteilen, ob die Vergütungsbestandteile - gemessen an dem jeweiligen individuellen Aufgabenbereich und am Unternehmenserfolg im Sinne des Aktiengesetzes - angemessen sind und zum anderen, dass durch die individualisierte Veröffentlichung auch beurteilt werden kann, ob der Aufsichtsrat seiner Kontrollpflicht nachkommt.

Im Corporate Governance Bericht unserer Gesellschaft (Geschäftsbericht S. 10 und 11) ist dargelegt, dass die leistungsabhängige Vergütung des Vorstandes entsprechend dem Erfolgsplanungssystem für alle Führungskräfte erfolgt und jährlich vom Aufsichtsrat geprüft wird. Das Vergütungssystem entspricht damit weitgehend den genannten Anforderungen, wobei über langfristige Anreize noch nachgedacht werden muss.

Wie Sie unseren Jahresberichten sicherlich entnommen haben, wurden die Vergütungen der Organmitglieder der Gesellschaft in den vergangenen Jahren maßvoll und in einer der Unternehmensentwicklung angemessenen Weise festgesetzt.

Bei nur zwei Vorstandsmitgliedern und der Veröffentlichung der Gesamtbezüge im Geschäftsbericht ist unserer Meinung nach ausreichend Transparenz gegeben und eine weitergehende Offenlegung nicht erforderlich und dienlich.

Wir bitten Sie daher, für den Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat zu stimmen.

Sehr geehrte Damen und Herren, damit bin ich am Ende meiner Ausführungen angelangt .  
Meine Vorstandskollegen und ich freuen uns auf Ihre Fragen.