

## **Hauptversammlung der KAMPA AG am 7. Mai 2008**

### **Bericht des Vorstandsvorsitzenden Elmar Schmidt**

Sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
Sehr geehrte Damen und Herren,

die letzte ordentliche Hauptversammlung fand am 30. August 2007 statt. Seither sind erst gut 8 Monate vergangen. Dennoch hat sich in dieser Zeit viel getan. Bei der Umsetzung der „Wachstumsstrategie 2007+“ haben wir die erwarteten Fortschritte gemacht. Das Unternehmen entwickelt sich plangemäß. Neben Informationen über Verlauf und Ergebnis des Jahresabschlusses 2007 möchte ich Sie daher heute insbesondere über den erreichten Stand bei der Neuausrichtung des Konzerns in Kenntnis setzen. Darüber hinaus werde ich Ihnen eine Einschätzung der aktuellen und zukünftigen Lage aus Sicht des Vorstands geben.

Das Jahr 2007 war für den Ein- und Zweifamilienhausbau in Deutschland ein schwieriges Jahr. Die Baugenehmigungen brachen gegenüber dem Vorjahr um fast 35 Prozent ein. Ursache hierfür waren der Auslauf der staatlichen Eigenheimförderung Ende 2005 und die deutlichen Kostensteigerungen für Bauherren mit Beginn des Jahres 2007 durch die Mehrwertsteuererhöhung, anziehende Zinsen und deutlich gestiegene Rohstoffpreise. Dieser sogartigen Entwicklung konnte sich auch die KAMPA AG nicht entziehen. Wir hatten bei Umsatz und Ergebnis erhebliche Einbußen hinzunehmen. Die durch die Marktschwäche

rückläufige Kapazitätsauslastung legte weitere strukturelle Probleme unserer bislang verfolgten Mehrmarkenstrategie offen:

- Nach Auslauf des Baubooms in Ostdeutschland 2000/2001 hatte KAMPA allein in Deutschland mit 4 Marken und 5 Produktionsstandorten und einem weiteren Verwaltungsstandort eine hohe Fixkostenbelastung und damit eine unwirtschaftliche Struktur. Hinzu kamen Überkapazitäten: einem Absatz in 2007 von 955 Häusern in Fertigbauweise standen Kapazitäten für mehr als 2000 Häuser gegenüber. Das Ergebnis war eine unbefriedigende Profitabilität des operativen Geschäfts nicht nur im letzten Jahr, sondern auch schon in den Jahren davor.
- Die mit der Mehrmarkenstrategie verbundene Konzernstruktur, d.h. AG mit Zentralfunktionen und die zentrale Bauausführung für alle Marken verursachte eine hohe Komplexität. Diese schränkte die Transparenz der Prozesse ein und erzeugte hohen Verwaltungsaufwand.
- Auch für die notwendige Internationalisierung des Geschäftes erwies sich die Mehrmarkenstrategie als hinderlich, weil nicht wirtschaftlich umsetzbar.

Die Gleichzeitigkeit von dramatischem Nachfrageeinbruch und strukturellen Problemen erforderte rasches Handeln. Mit der „Wachstumsstrategie 2007 +“ hat der Vorstand die umfassendste Neuausrichtung in der Geschichte des Unternehmens in Angriff genommen:

Was heißt „Wachstumsstrategie 2007+“? Dazu hier die fünf wesentlichen Elemente:

#### 1. Eine neue Markenstrategie

Nachdem wir im August 2007 bereits den Vertrieb unter einheitliche Leitung gestellt hatten, tritt die KAMPA AG seit Januar 2008 im Fertigtbau in Deutschland nur noch mit der Marke KAMPA und im Massivbau mit der Marke Hebel Haus auf. Die Komplementarität der beiden Konzernmarken bestätigt erneut die aktuelle Marktforschung. Ursache für diese deutlich differenzierte Wahrnehmung der beiden Marken ist die Motivlage der Kunden. Die Kaufentscheidung für Fertigtbau oder Massivbau ist bereits im Vorfeld der Bauentscheidung jeweils sehr ausgeprägt. Die Gesellschaft ist mit beiden Marken in der Lage, die Wünsche jedes Bauherren mit einem attraktiven Angebot, sei es in Massiv- oder in Fertigtbauweise zu erfüllen.

Die Abkehr von der Mehrmarkenstrategie und die Entscheidung für die Einmarkenstrategie im Fertigtbau hat für Kunden wie auch für das Unternehmen viele Vorteile:

- Das breitere Produktprogramm mit den besten Häusern aus vier Marken bietet den Bauherren eine größere Auswahl, bessere Entscheidungsgrundlage und klare Orientierung.
- Künftig wird eine nach Stilwelten neu strukturierte Bemusterung mit vielen innovativen und designerischen Vorschlägen die Bauherren in ihrer Entscheidungsfindung unterstützen.
- Die Konzentration der Kräfte auf eine Marke steigert die Marktdurchdringung deutlich, denn der hohe Bekanntheitsgrad der

Marke KAMPA lässt sich so effektiver nutzen. Dabei spielt die Bündelung der Marketingbudgets von bisher vier auf nur noch eine Marke eine besondere Rolle.

- Aber auch der Vertrieb lässt sich wirkungsvoller einsetzen: mit knapp 100 Musterhäusern und rund 150 Fachkräften im Außendienst ist er im deutschen Fertigbaumarkt die führende Vertriebsorganisation.

Die Konzentration auf die Marke KAMPA im Fertigbau soll künftig nicht nur für Deutschland gelten. Im Laufe des Geschäftsjahres 2008 wird die Einmarkenstrategie sukzessive auch in den ausländischen Märkten eingeführt.

## 2. Das integrierte Konzept „Haus, Geld, Grund“

Die bereits vorhandenen, aber nicht systematisch in den Hausverkauf einbezogenen Gesellschaften KAMPA Hausbau-Finanz GmbH und VEWA-Projekt Grundstücksentwicklungsgesellschaft mbH sollen zu eigenständigen Geschäftsfeldern „Geld“ und „Grund“ ausgebaut werden. Das Geschäftsfeld Geld offeriert ein integriertes Angebot aus Haus und Baufinanzierung.

Das Geschäftsfeld Grund identifiziert und erschließt deutschlandweit attraktive Grundstücke für die Bebauung mit KAMPA-Häusern.

Die beiden neuen Geschäftsfelder werden auf mittlere Sicht zusätzliche Wachstumstreiber für den Konzern werden und den direkten Hausverkauf absichern. Kein weiterer Anbieter in Deutschland verfügt über ein derartig integriertes Geschäftsmodell.

### 3. Die neue Standortstrategie

Die gleichzeitig mit der Einmarkenstrategie durchgeführte Konzentration auf die beiden deutschen Produktionsstandorte in Steinheim (Baden-Württemberg) und Ziesar (Brandenburg) sowie Siegendorf in Österreich war aus wirtschaftlichen Gründen dringend geboten, eröffnet dem Konzern aber auch große Chancen. Die drei Fertigungsstandorte verfügen über die modernste Ausstattung und ermöglichen die Reduktion von Transportkosten. Überdies bieten ihre Kapazitäten die besten Expansionsmöglichkeiten und die perfekte Abdeckung der wichtigsten Marktregionen.

Mit der Konzentration der Standorte werden die Produktions- und Arbeitskosten deutlich gesenkt. Durch die verbesserte Auslastung legt die Produktivität weiter zu.

Im Gegenzug hat der Konzern die Fertigung in den Werken Kinding, Waltershausen und Minden zum Jahresende 2007 eingestellt. Diese Straffung der Kapazitäten und die Verringerung der Kosten war eine konsequente Reaktion auf die stark nachlassende Nachfrage im Inlandsmarkt.

Der Vorstand rechnet mit Einspareffekten aus der Umsetzung der neuen Strategie in Höhe von mehr als 15 Millionen € pro Jahr.

Zusätzlich zu den drei Produktionsstätten führt der Konzern drei weitere Produktionsstandorte in Waldmohr, Brück und Grave in Deutschland fort.

Dort werden Kellerelemente für die Bauprojekte von KAMPA vorproduziert.

#### 4. Die Vereinfachung der Konzernstruktur

Durch die Einführung der Einmarkenstrategie lassen sich alle für das Bauen notwendige Funktionen in einer Gesellschaft zusammenführen. Das betrifft vor allem die Bauausführung, die jetzt wieder direkt in die KAMPA Haus GmbH integriert ist. Aber auch viele bislang von der Holding wahrgenommene Zentralfunktionen können wieder direkt in der operativ tätigen KAMPA Haus GmbH ausgeführt werden. Diese Vereinfachung der Abläufe führt zu mehr Transparenz, Schnelligkeit in der Umsetzung und zu erheblichen Produktivitätssteigerungen.

Die Neuausrichtung der KAMPA AG war wirtschaftlich dringend geboten. Und wie die ersten Erfahrungen zeigen auch richtig. Hierüber werde ich gleich berichten.

Doch zunächst möchte ich die Zahlen des Jahres 2007 erläutern.

Die Umsatzerlöse gingen im Berichtszeitraum auf 158,4 Millionen Euro zurück. Das ist eine Verringerung um 67,3 Millionen Euro oder 29,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr, wo 225,7 Millionen € Erlöst wurden. Die Umsatzdaten allein geben jedoch ein verzerrtes Bild wider. Ursache der stark divergenten Entwicklung sind vor allem die Mehrwertsteuerbedingten Vorzieheffekte aus dem letzten Quartal des Geschäftsjahres 2006. Diese Vorzieheffekte ließen das Umsatzvolumen in 2006 durch Teilschlussrechnungen in Höhe von 22,4 Millionen Euro

außergewöhnlich steigen. Unter Berücksichtigung dieser Vorzieheffekte beliefen sich die Umsatzerlöse 2006 in Höhe von 226 Millionen Euro abzüglich der 22 Millionen Euro aus Teilschlussrechnungen nur mehr auf 204 Millionen Euro. Das Umsatzvolumen im Geschäftsjahr 2007 würde sich um 22 Millionen Euro auf 180 Millionen Euro erhöhen. Diese nicht den Regeln der Rechnungslegung folgende, aber wirtschaftlich adäquate Betrachtungsweise führte zu einer Umsatzdifferenz zwischen den Geschäftsjahren 2006 und 2007 von nur 24 Millionen Euro oder 12 Prozent.

Der Trend zu höherwertigen Häusern führte zu einer Steigerung des Durchschnittspreises um die Effekte der Teilschlussrechnungen bereinigt auf 165.700 Euro pro Haus (Vorjahr: 149.000 Euro pro Haus).

Der Auftragseingang des Geschäftsjahres 2007 lag mit 173 Millionen Euro um 17,4 Prozent unter dem Vorjahreswert von 209 Millionen Euro. Nach einem schwachen ersten Halbjahr zog der Auftragseingang nach und nach ab August mit der Einführung der neuen, besonders energieeffizienten KAMPA-Passivhauswand deutlich an. Der Auftragsbestand lag zum 31. Dezember 2007 mit 134 Millionen Euro um 5 Millionen Euro über dem Vorjahresniveau von 129 Millionen Euro. Allerdings enthalten die Angaben zum Auftragsbestand des Vorjahres die vorgezogenen Teilschlussrechnungen nicht mehr. Der Wert ist daher um 22 Millionen Euro gemindert.

Die Restrukturierung des Konzerns und seiner Gesellschaften hat auch die Mitarbeiter betroffen und schmerzliche, aber unumgängliche

Einschnitte erforderlich gemacht. Zum Jahresschluss 2007 betrug die Zahl der Mitarbeiter in der KAMPA-Gruppe 971, darunter 62 Auszubildende, nachdem im Vorjahr noch 1.059 Mitarbeiter beschäftigt waren. Die Anpassung der Anzahl der Mitarbeiter ist unmittelbare Folge der rückläufigen Umsatzentwicklung. Ende 2008, nach Abwicklung der Standortschließungen, werden wir noch etwa 760 Mitarbeiter beschäftigen.

Der Konzern hat durch die Maßnahmen zur Optimierung der Standortsituation im Rahmen der „Wachstumsstrategie 2007+“ insgesamt 230 Arbeitsplätze abgebaut. Die Unternehmensführung hat mit dem Konzernbetriebsrat den gesetzlich vorgesehenen Interessenausgleich verhandelt und im Dezember des Berichtsjahres abgeschlossen. Die betroffenen Konzerngesellschaften haben mit den lokalen Betriebsräten die Sozialpläne verhandelt und ebenfalls im Dezember 2007 abgeschlossen. Die Sozialpläne haben ein Volumen von insgesamt 12 Millionen Euro zuzüglich Aufwendungen für Freistellungen, Transfergesellschaft sowie Übernahme der Kosten für Auszubildende in Höhe von ca. 4 Millionen Euro. Dieser Teil der Restrukturierung erfordert also insgesamt Mittel in Höhe von 16 Millionen Euro. Für die Mitarbeiter am Standort Minden hat KAMPA die Einrichtung einer Transfergesellschaft vereinbart. Für die betroffenen Auszubildenden wurde die Fortsetzung ihrer Ausbildung in Betrieben der Region organisiert.

Schwerpunkt der Produktentwicklung im Geschäftsjahr 2007 war die weitere Verbesserung der Energieeffizienz der KAMPA-



Hauskonstruktionen. Zentrales Projekt war das KAMPA-Haus mit der Passivhauswand. Die Ingenieure des Konzerns haben zu diesem Zweck eine völlig neue Außenwand konstruiert. Sie ist 37 Zentimeter stark mit einem ausgezeichneten U-Wert von 0,116. Außen ist die Wand mit einem hochwertigen Spezial-Dämmmaterial und innen mit einer ökologischen Holzfaser-Schale als Installationsebene ausgestattet. Diese Konstruktion generiert einen Energieeinspareffekt in Höhe von bis zu 80 Prozent gegenüber den Grenzwerten der aktuell gültigen Energieeinsparverordnung. Überdies erzeugt die neue KAMPA-Passivhauswand durch die Holzfaserdämmung ein angenehmes Raumklima. Die Fenster der Passivhauswand haben standardmäßig eine 3-Scheiben-Verglasung. Alle Details sind frei von Wärmebrücken ausgestattet und von der Materialprüfanstalt Leipzig zertifiziert. Die Ingenieure von KAMPA haben zudem eine Thermogründung beziehungsweise einen Thermokeller speziell auf die Anforderungen des hoch gedämmten Hauses hin entwickelt. Die Fertigung erfolgt in den konzerneigenen Kellerwerken. CO<sub>2</sub>-optimierte Heizsysteme mit Wärmepumpe oder Pelletöfen samt Solarunterstützung und kontrollierter Wohnraumbelüftung mit Rückgewinnung von Energie runden das Gesamtkonzept des innovativen KAMPA-Hauses ab. Eine optionale Solarstromerzeugung auf dem Dach erwirtschaftet den Ertrag zur Deckung der verbleibenden Heizkosten. Aufgrund dieser umfassenden, energiesparenden Ausstattung fördert die Kreditanstalt für Wiederaufbau alle neuen KAMPA-Häuser mit zinsgünstigen Darlehen mit dem Höchstsatz. Der Erfolg dieser Entwicklung ließ nicht auf sich warten. Seit der Einführung des neuen Haustyps im August 2007 ist der Anteil der

KAMPA-Häuser mit Passivhauswand am Auftragseingang in Deutschland und der Schweiz bis heute auf über 70 Prozent gestiegen.

Ich berichte hierüber deshalb so ausführlich, weil energieeffizientes Bauen heute und in Zukunft eine Schlüsselkompetenz für den KAMPA-Konzern ist. Und ein Positionierungsschwerpunkt für die Marken Kampa und Hebel Haus, denn der Mehrpreis für zusätzliche Dämmung und intelligente Haustechnik amortisiert sich über immer weiter steigende Energiekosten. Ein weiterer Megatrend ist in diesem Zusammenhang die Verringerung von CO<sub>2</sub>-Emissionen. Die Entwicklung der innovativen KAMPA-Passivhauswand leistet einen messbar wertvollen Beitrag zur Vermeidung unnötiger Kohlendioxid-Emissionen. Ökologie und Ökonomie gehen also Hand in Hand: die stark steigenden Energiepreise machen Umweltschutz für den Bauherrn zur lohnenden Investition.

Lassen Sie mich jetzt auf die Entwicklung der Ertragslage eingehen.

Wie eben bereits berichtet, erwirtschaftete der KAMPA-Konzern im Berichtszeitraum Umsatzerlöse von 158,4 Millionen Euro. Wie bereits dargelegt, ist der Umsatz infolge der Teilschlussrechnungen in 2006 und 2007 um jeweils rund 22 Millionen Euro verzerrt.

Eine zentrale Ausrichtung der Unternehmensstrategie von KAMPA ist der Ausbau des Auslandsgeschäfts. Zielsetzung ist eine größere Unabhängigkeit von den labilen Marktverhältnissen im Inland. Im Geschäftsjahr 2007 hat die Unternehmensgruppe diesen Teil der Strategie erfolgreich umgesetzt. Der KAMPA-Konzern hat den

mengenmäßigen Auslandsanteil von 19 Prozent im Vorjahr auf rund 25 Prozent im Geschäftsjahr 2007 gesteigert. Der Wert der Auslandserlöse nahm im abgelaufenen Geschäftsjahr gegenüber dem Vorjahr absolut um 5,6 Millionen Euro oder 20 Prozent zu.

Die Bestände an unfertigen Erzeugnissen erhöhten sich 2007 deutlich auf 19,0 Millionen Euro, während sie im Vorjahr noch bei 11,4 Millionen Euro lagen. Der Grund für den deutlichen Anstieg liegt abermals bei den Teilschlussrechnungen, denn diese sorgten im Vorjahr für einen außergewöhnlich niedrigen Stand. Entsprechend weist die Gewinn- und Verlustrechnung in 2007 einen Anstieg um 8,7 Millionen Euro aus, während im Vorjahr aufgrund der Teilschlussrechnungen noch ein Rückgang von 7,6 Millionen Euro zu verzeichnen war.

Die anderen aktivierten Eigenleistungen bewegten sich mit 1,3 Millionen Euro (Vorjahr: 1,0 Millionen Euro) fast auf Vorjahresniveau. Sie betrafen vor allem Musterhäuser. Die sonstigen betrieblichen Erträge legten auf 6,5 Millionen Euro (Vorjahr: 4,7 Millionen Euro) zu.

Die Gesamtleistung im Geschäftsjahr 2007 als Saldo aus Umsatzerlösen, Bestandsveränderung, aktivierten Eigenleistungen und sonstigen betrieblichen Erträgen belief sich auf 174,9 Millionen Euro (Vorjahr: 223,7 Millionen Euro). Die Ursache für diesen Rückgang um 48,8 Millionen oder 21,8 Prozent liegt ausschließlich in der schwachen Inlandsnachfrage.

Die Materialaufwendungen betragen im abgelaufenen Geschäftsjahr 100,9 Millionen Euro (Vorjahr: 122,3 Millionen Euro). Das ist im Blick auf die Gesamtleistung ein unterproportionaler Rückgang um 21,4 Millionen Euro oder 17,5 Prozent. Die Materialaufwandsquote hat sich von 54,7 Prozent auf 57,7 Prozent um 3,0 Prozentpunkte erhöht. Verantwortlich für diese Entwicklung sind vor allem stark gestiegene Kosten für Rohmaterialien. So haben sich vor allem Energie und Metalle im Geschäftsjahr 2007 verteuert, während bei Holz durch die Auswirkungen des Sturms Kyrill eine Entlastung eintrat. Die Erlöse konnten den Teuerungen jedoch nicht im gleichen Maße folgen.

Infolge der geringeren Gesamtleistung und der gestiegenen Materialkosten hat der Rohertrag überproportional auf 74,0 Millionen Euro abgenommen. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr betrug 27,4 Millionen Euro oder 27,0 Prozent.

Die Aufwendungen für Mitarbeiter kletterten von 48,8 Millionen € im Vorjahr auf 59,2 Millionen Euro. Das ist eine Zunahme um 10,4 Millionen Euro oder 21,3 Prozent. Ursache dieser Steigerung trotz bereits leicht reduzierter Belegschaft sind Auszahlungen und Rückstellungen für die im Dezember vereinbarten Sozialpläne in Höhe von 12,1 Millionen Euro und sonstige Personalkosten im Rahmen der Restrukturierung in Höhe von rund 4 Millionen Euro. Unter Berücksichtigung dieser Sondereffekte ergäbe sich ein Rückgang der Personalaufwendungen gegenüber dem Vorjahr in Höhe von 5,7 Millionen Euro oder 11,7 Prozent.

Die Aufwendungen für Abschreibungen betrugen 6,3 Millionen Euro. Das ist ein Rückgang gegenüber dem Vorjahr um 2,5 Millionen Euro oder 28,4 Prozent, als 8,8 Millionen € abgeschrieben wurden. Der Rückgang geht auf ein im Geschäftsjahr 2006 stark erhöhtes Volumen an außerplanmäßigen Abschreibungen in Höhe von 3,6 Millionen € zurück. Zwar erfolgten auch in 2007 außerplanmäßige Abschreibungen bei Grundstücken, Musterhäusern und immateriellen Vermögensgegenständen, jedoch beliefen sich diese auf 1,6 Millionen Euro.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen bewegten sich mit 44,8 Millionen Euro leicht über dem Niveau des Vorjahres von 43,3 Millionen Euro. Hier fielen im Geschäftsjahr 2007 insbesondere deutlich höhere Aufwendungen für Beratung im Zuge der Restrukturierung in Höhe von ca. 1,1 Millionen Euro und für zusätzliche Aufwendung für Marketing und Vertrieb zur Unterstützung der Einführung der Einmarkenstrategie in Höhe von 1,8 Millionen Euro an.

Beim Ergebnis vor Steuern verzeichnete der Konzern einen deutlich negativen Wert von 35,5 Millionen Euro, während im Vorjahr noch plus 0,7 Millionen Euro erwirtschaftet wurden. Dieser Rückgang des Vorsteuerergebnisses in Höhe von 36,2 Millionen Euro geht einerseits auf die Restrukturierungskosten in Höhe von insgesamt ca. 20,2 Millionen Euro zurück. Darüber hinaus ist das Ergebnis durch die dem Geschäftsjahr entzogenen Teilschlussrechnungen um ca. 2,4 Millionen Euro außergewöhnlich gemindert. Im Übrigen belastete das stark rückläufige operative Geschäft das Ergebnis.

Der Jahresfehlbetrag des KAMPA-Konzerns belief sich im Berichtszeitraum auf 36,8 Millionen Euro. Gegenüber dem Jahresüberschuss im Geschäftsjahr 2006 in Höhe von 7,5 Millionen Euro stellt das einen Rückgang von 44,3 Millionen Euro dar. Hier ist allerdings neben den bereits genannten Einmalaufwendungen im Berichtsjahr die bilanzielle Berücksichtigung von Körperschaftssteuerforderungen an den Fiskus zu berücksichtigen, die im Vorjahr einen einmaligen positiven Ergebniseffekt von 7,3 Millionen Euro erbrachten.

Die aktiven latenten Steuern erhöhten sich von 3,6 Millionen € um 0,7 Millionen Euro auf 4,3 Millionen Euro. Ursächlich war die Neubewertung der Verlustvorträge aufgrund der zu erwartenden verbesserten Ergebnisse in den kommenden Jahren.

Die Investitionen im Geschäftsjahr 2007 betrugen 4,1 Millionen Euro. Sie betrafen vor allem den Bau von Musterhäusern und den Erwerb von Software und einer Immobilie in Steinheim.

Ich möchte jetzt über die Ertragslage der AG berichten.

Das Geschäftsjahr 2007 der KAMPA AG endet mit einem Jahresfehlbetrag von 36,2 Millionen Euro.

Den größten Einfluss auf das Ergebnis haben die Verlustübernahmen von Tochtergesellschaften aufgrund bestehender Ergebnisabführungsverträge und geringeren Erträgen aus Beteiligungen.

Die Verluste in den Tochtergesellschaften sind zum einen auf die schlechte Marktverfassung im wichtigsten deutschen Absatzmarkt zurückzuführen. Zum anderen belasteten umfangreiche Rückstellungen im Zusammenhang mit dem anstehenden Personalabbau deren Ergebnis. Die Verlustübernahmen aus Ergebnisabführungsverträgen belaufen sich auf 29,5 Millionen Euro.

Belastend wirkten sich auch die vollständige oder teilweise Abschreibung von Beteiligungsbuchwerten von vier Tochtergesellschaften in Höhe von 5,4 Millionen Euro und die Abschreibung einer Forderung an ein verbundenes Unternehmen in Höhe von 3 Millionen Euro aus. Der Grund liegt in der verschlechterten Ertragslage dieser Gesellschaften.

Lassen Sie mich jetzt zur Finanzlage des KAMPA Konzerns kommen.

Zum Stichtag 31. Dezember 2007 belief sich der Finanzmittelbestand des Konzerns auf 7,8 Millionen Euro. Hierin sind die dem Unternehmen zugeflossenen Mittel in Höhe von 7,4 Millionen Euro aufgrund der im April durchgeführten Kapitalerhöhung enthalten. Im Vorjahr lag der Finanzmittelbestand noch bei 17,2 Millionen €. Der deutliche Rückgang der Finanzmittel ist in erster Linie auf den operativen Verlust zurückzuführen. Dieser wurde vor allem durch das schwache Geschäft mit geringeren als geplanten Umsätzen und einer verschlechterten Marge verursacht. Dies führte zu einem deutlich niedrigeren Deckungsbeitrag, der zur Abdeckung der Fixkosten nicht ausreichte. Überdies erfolgten in 2007 bereits Abfindungszahlungen in Höhe von 2 Millionen Euro aus dem Sozialplan. Aus diesen Gründen verzeichnete

der Cashflow der laufenden Geschäftstätigkeit ein Minus von 17,6 Millionen Euro (Vorjahr: Plus von 9,8 Millionen Euro).

Die Bilanzsumme der KAMPA-Gruppe ist zum Stichtag 31. Dezember 2007 um 18,8 Millionen Euro oder 15,6 Prozent auf 102,1 Millionen Euro (Vorjahr: 120,9 Millionen Euro) gesunken. Verantwortlich für den Rückgang sind in erster Linie die um 12,8 Millionen Euro rückläufigen langfristigen Vermögenswerte. Aber auch die kurzfristigen Vermögenswerte verzeichneten einen Rückgang um 6,0 Millionen Euro .

Die langfristigen Vermögenswerte betragen 54,2 Millionen Euro (Vorjahr: 67,0 Millionen Euro). Beim Rückgang fällt insbesondere der um 9,0 Millionen Euro geringere Wert der Grundstücke für Geschäfts-, Fabrik- und andere Bauten auf (Vorjahr: 25,6 Millionen Euro). Ursache sind die zum Verkauf stehenden Grundstücke der geschlossenen Produktionsstandorte in Minden, Waltershausen, Kinding und der Verwaltungsstandort Ottobeuren. Ihre Werte sind nun umgruppiert in die kurzfristigen Vermögenswerte zu den zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten.

Die kurzfristigen Vermögenswerte beliefen sich auf 47,9 Millionen Euro. Obwohl diese Summe die zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte beinhaltet, ist sie gegenüber dem Vorjahr um 6,1 Millionen € gesunken. Das ist im wesentlichen auf die Veränderung von zwei Positionen zurückzuführen: Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen verbuchten zum Jahresende 2007 10,3 Millionen Euro. Am Ende der Vorjahresperiode waren es noch 15,5 Millionen Euro. Diese



Position erhöhte sich wegen der Teilschlussrechnungen Ende 2006 einmalig sehr stark. Ende 2007 hat sich das Niveau dieser Position wieder normalisiert. Vor allem aber reduzierten sich die Guthaben bei Kreditinstituten von 17,2 Millionen Euro im Vorjahr auf 7,8 Millionen Euro per 31.12.2007. Diese Veränderung zeigt sowohl das in der Umsatzentwicklung und auf der Ergebnisseite schwach verlaufene Geschäftsjahr als auch die bereits getätigten Aufwendungen zur Restrukturierung.

Dagegen erhöhte sich der Posten „Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen“ auf 19,0 Millionen Euro (Vorjahr: 11,4 Millionen Euro). Für den vergleichsweise niedrigen Wert von Ende 2006 sind ebenfalls die Teilschlussrechnungen verantwortlich. Der Wert von 2007 befindet sich wieder auf einem dem Geschäftsvolumen üblichen Niveau. Wie im Vorjahr ist der Bestand an unfertigen Leistungen zu 100 Prozent durch unverzinsliche Kundenanzahlungen gedeckt.

Auf der Passivseite verzeichnete der Konzern ein Eigenkapital in Höhe von 44,7 Millionen Euro (Vorjahr: 72,3 Millionen Euro). Das ist ein Rückgang um 27,6 Millionen Euro oder 38,2 Prozent. Die Eigenkapitalquote der KAMPA-Gruppe ist damit von 59,8 Prozent auf 43,8 Prozent gesunken.

Besonders zu Buche schlagen noch die sonstigen Rückstellungen in Höhe von 25,4 Millionen Euro. Das bedeutet eine Erhöhung um 7,1 Millionen Euro oder 38,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr, wo noch 18,3

Millionen € zurückgestellt waren. Die Erhöhung ist Folge der Rückstellungen für den Sozialplan und die Freistellung von Mitarbeitern.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass der Kampa Konzern den hohen Jahresverlust bilanziell gut verkraftet hat. Mit einem Eigenkapital von 44,7 Millionen € und einer Eigenkapitalquote von 43,8 Prozent ist der KAMPA-Konzern nach wie vor solide finanziert.

Seit dem 31.12.2007 haben sich bis heute weitere wichtige Vorgänge ereignet, über die ich jetzt berichten möchte.

Die KAMPA-Gruppe hat im Januar 2008 den Vertrag zum Verkauf der Werke in Minden und Waltershausen geschlossen. Die Übereignung ist jedoch noch nicht erfolgt, da der Kaufpreis entgegen der vertraglichen Vereinbarung noch nicht eingegangen ist. Aufgrund der Lage bestehen mittlerweile Zweifel an der Vertragserfüllung durch den Käufer. Sollte der Verkauf scheitern, wird der Vorstand dem Unternehmen zustehende Schadenersatzforderungen geltend machen. Im übrigen werden die Verkaufsbemühungen jetzt wieder aufgenommen.

Für die beiden übrigen aufgegebenen Werke in Kinding und Ottobeuren laufen Verkaufsgespräche.

Der Stand der Umsetzung der Wachstumsstrategie ist derzeit der folgende:

bis Ende 2007 waren die Personalmaßnahmen zur Freisetzung von Mitarbeitern bei der KAMPA AG und bei den betroffenen

Konzerngesellschaften auf der Basis der beschlossenen Sozialpläne abgeschlossen. Die Schließung der drei Produktionswerke wurde planmäßig durchgeführt und ist bis auf wenige Restarbeiten abgeschlossen. Die damit in Zusammenhang stehenden Personalmaßnahmen werden gemäß den Abreden mit den Betriebsräten der Konzerngesellschaften und den verabschiedeten Sozialplänen bis 31. August 2008 beendet sein. Die Abfindungszahlungen für ausscheidende Mitarbeiter und die am Jahresanfang saisonal bedingten üblichen Verluste aufgrund der geringeren Bauleistung im Winter belasten derzeit und in den kommenden Monaten die Liquidität. Zur Finanzierung wurden daher Kreditlinien in Höhe von 7,8 Millionen € in Anspruch genommen, sowie das im Anlagevermögen befindliche Schuldscheindarlehen in Höhe von 4 Millionen € aufgrund der günstigen Wertentwicklung vorzeitig veräußert.

Der Auftragseingang im ersten Quartal verlief positiv. Der qualifizierte, d.h. der angezahlte Auftragsbestand betrug am 31. März 2008 164 Millionen Euro im Vergleich zum 31. Dezember 2007 mit 134 Millionen Euro.

Im Rahmen der Einführung der Einmarkenstrategie wurde im Januar die Namensänderung der KAMPA-Haus GmbH in KAMPA exclusive Häuser GmbH im Handelsregister eingetragen. Des Weiteren wurde die Libella-Haus GmbH in KAMPA Haus GmbH umbenannt und der Sitz von Ziesar nach Steinheim verlegt. Im weiteren Jahresverlauf ist beabsichtigt, die NovEx Hausbau GmbH, die KAMPA exclusive Häuser GmbH und die CreAKTIV-Haus GmbH rückwirkend zum 1. Januar 2008 auf die KAMPA

Haus GmbH zu verschmelzen. Damit wird die Einmarkenstrategie im Fertigbau auch gesellschaftsrechtlich umgesetzt sein.

Auch bei Hebel Haus haben wir die Weichen in Richtung profitables Wachstum gestellt. Eine klare Positionierung im hochwertigen Marktsegment mit moderner Architektur und hoher Energieeffizienz wurde erarbeitet. Die Produktentwicklung wird derzeit unter dieser Zielrichtung intensiviert. Der Vertrieb wurde deutlich verstärkt und erfährt in diesem Jahr zusätzliche Marketingunterstützung. Wir sind zuversichtlich, auch bei Hebel Haus in diesem Jahr einen großen Schritt voran zu machen.

Lassen Sie mich jetzt zum Prognosebericht kommen:

Die deutsche Wirtschaft befindet sich nach wie vor in einem robusten konjunkturellen Aufschwung. Zwar wurden die Wachstumsprognosen jüngst etwas zurückgenommen, aber eine Stagnation oder gar eine Rezession wird nicht erwartet.

Für den Wohnungsbau können wir negative Auswirkungen der Subprime-Krise auf die Bereitschaft zur Gewährung von Krediten deutscher Banken nicht ausschließen. Die schleppende oder restriktive Finanzierung von Eigenheimen könnte die Geschäftsentwicklung von KAMPA belasten. Bei der Beantragung und Erteilung von Baugenehmigungen gehen wir für das Geschäftsjahr 2008 von einer Stagnation bis leichten Verbesserung gegenüber dem Vorjahr aus. Das bedeutet, dass die Nachfrage weiterhin sehr verhalten bleiben dürfte, denn 2007 markiert bereits einen langjährigen Tiefpunkt. Andererseits

könnte die anhaltende Diskussion um das globale Klima und Energiefragen sich im Inland wie im europäischen Ausland positiv auf die Geschäfte der KAMPA-Gruppe auswirken. Der Konzern bietet auf der Basis seiner Passivhauswand ein integriertes Paket an Lösungen für hoch energieeffizienten Hausbau und damit kostensparenden Wohnunterhalt an. Deshalb könnte auch die Förderpolitik der öffentlichen Hand, vom Bund über die Länder bis zu den Kommunen positive Impulse für die Auftragsentwicklung von KAMPA setzen.

Unter sorgfältiger Abwägung der vorgenannten Bedingungen der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung wie auch der voraussichtlichen Einflussfaktoren auf die Branchenentwicklung hat der KAMPA-Konzern auf der Basis des Auftragsbestands von 134 Millionen Euro zum 31.12.2007 eine ebenso konservative wie möglichst sichere Planung entworfen. Für das Geschäftsjahr 2008 erwartet die Gesellschaft Umsatzerlöse in Höhe von rund 180 Millionen Euro. Dieses Umsatzziel ist auf der Basis des gegenwärtigen Auftragsbestands und des bereits erzielten Umsatzes sicher erreichbar. Mit Wachstum rechnet die Unternehmensgruppe insbesondere auf den Auslandsmärkten. Das gilt vor allem für die Schweiz und Ungarn sowie Italien. Anlaufkosten der Umsetzung der Einmarkenstrategie werden das Konzernergebnis zunächst noch belasten. Insbesondere dürfte im ersten Halbjahr 2008 saisonal bedingt noch ein deutlich negatives Ergebnis anfallen, weil sich der anziehende Auftragseingang noch nicht in Umsatz und Ergebnis niederschlägt, da die Bauvorhaben noch in der Ausführung sind. KAMPA plant für 2008 dennoch ein leicht positives Ergebnis nach Steuern in Höhe von 1 Million €, in jedem Fall aber ein ausgeglichenes Ergebnis.

Im Geschäftsjahr 2009 geht die Unternehmensgruppe von einem leichten Wachstum der Umsatzerlöse auf 187 Millionen Euro aus. Aufgrund der deutlich günstigeren Kostensituation plant der KAMPA-Konzern dann ein deutlich positives Ergebnis.

Lassen Sie mich jetzt noch kurz auf den Verschmelzungsvertrag eingehen, den wir Ihnen heute unter Punkt 5 der Tagesordnung zur Zustimmung vorlegen.

Es handelt sich um die Verschmelzung der Libella Bau Holding GmbH auf die KAMPA AG. Diese 100%-ige Tochtergesellschaft fungierte bisher als Komplementärin der Libella Bau Holding GmbH & Co. Beteiligungs KG. Beide Gesellschaften hatten zuletzt aber keine eigenständige Funktion mehr. Insbesondere vor dem Hintergrund der Umsetzung der Einmarkenstrategie bietet es sich an, die Konzernstruktur zu bereinigen.

Durch die Verschmelzung auf die KAMPA AG erlischt nicht nur die Libella Bau Holding GmbH selbst, sondern zugleich auch die Libella KG. Der technische Ablauf dieser sogenannten „Anwachsung“ lässt sich wie folgt zusammenfassen:

Die Libella Bau Holding GmbH ist nicht am Kapital der KG beteiligt. Sämtliche Kommanditanteile werden von der KAMPA AG gehalten. Die Libella KG hält wiederum 100 % der Anteile an der Libella-Haus GmbH (inzwischen firmierend als KAMPA-Haus GmbH). Mit der Verschmelzung erlischt die Komplementärin und mit ihr die zweigliedrige

Libella KG. Das Vermögen der Libella KG geht kraft Gesetz im Wege der Anwachsung auf die KAMPA AG über. Die Libella-Haus GmbH (künftig firmierend als KAMPA-Haus GmbH) wird dadurch eine 100 %-ige, direkte Tochter der KAMPA AG.

Der Vorstand der KAMPA AG und die Geschäftsführung der Libella Bau Holding GmbH haben am 25. März 2008 einen notariell beurkundeten Verschmelzungsvertrag abgeschlossen. Da es sich um eine einfache, konzerninterne Verschmelzung handelt, beschränkt sich der knapp gehaltene Vertragstext auf die rechtlich notwendigen Standardregelungen: Es handelt sich um eine Verschmelzung zur Aufnahme, der die Schlussbilanz der Libella Bau Holding GmbH zum 31. Dezember 2007 zugrunde liegt. Verschmelzungstichtag ist der 1. Januar 2008. Die Verschmelzung und die Anwachsung haben keine Auswirkungen auf die Arbeitnehmer und Arbeitnehmervertretungen der betroffenen Gesellschaften. Der Vertrag steht unter der Bedingung, dass ihm die Hauptversammlung der KAMPA AG und die Gesellschafterversammlung der Libella Bau Holding GmbH zustimmen. Bei der Verschmelzung einer 100 %-igen Tochter sind weder ein Verschmelzungsbericht noch eine Verschmelzungsprüfung erforderlich. Aus dem selben Grund wird eine Gegenleistung in Form von Gesellschaftsanteilen am übernehmenden Rechtsträger nicht gewährt und das Kapital der KAMPA AG nicht erhöht.

Am 26. März 2008 ist der Verschmelzungsvertrag gemäß § 61 Umwandlungsgesetz zum Handelsregister der KAMPA AG eingereicht worden. Am 27. März 2008 wurde sein Text in der

Einladungsbekanntmachung im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht. Der Verschmelzungsvertrag ist mit Schreiben vom 28. März 2008 dem Betriebsrat, dem Konzernbetriebsrat und dem Konzernwirtschaftsausschuss der KAMPA AG sowie dem Betriebsrat und dem Gesamtbetriebsrat der Libella-Haus GmbH gemäß § 5 Abs. 3 UmwG zugeleitet worden.

Sobald, Sie, sehr geehrte Damen und Herren, der Verschmelzung zugestimmt haben und uns auch die Zustimmung der Gesellschafterversammlung der Libella Bauholding GmbH vorliegt, werden wir die Verschmelzung zum Handelsregister anmelden. Sie wird mit der Eintragung wirksam.

Ich möchte auch noch eine kurze Erläuterung bezüglich der Tagesordnungspunkte 6-8 machen: Da das genehmigte Kapital in unserer Satzung am 12. Juni dieses Jahres ausläuft und unsere Gesellschaft zur Zeit über keine Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien verfügt, möchten wir Sie, sehr geehrte Damen und Herren, heute um die Erneuerung bzw. Einräumung dieser Standardermächtigungen bitten. Es handelt sich um Routinebeschlüsse, die uns in die Lage versetzen sollen, auf kurzfristige Finanzierungserfordernisse oder attraktive Marktchancen schnell und flexibel zu reagieren. Konkrete Pläne oder Erwerbsvorhaben bestehen derzeit nicht. Es liegt aber im Interesse des Unternehmens, bei Bedarf schnell und flexibel reagieren zu können.



Des Weiteren möchte ich Sie noch über die so genannte Management-Beteiligung informieren, ein Programm, das für die Motivation des Managements und damit für den künftigen Unternehmenserfolg von Bedeutung ist:

Ende 2007 haben sich Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat sowie weitere Mitglieder des Managements des KAMPA Konzerns indirekt mit einer Minderheitsbeteiligung an der PFH Holding GmbH beteiligt, die die Mehrheit an der KAMPA AG hält und dem Triton Fond II zugerechnet wird. Eine solche Beteiligung entspricht gängiger Praxis bei Private Equity-Beteiligungen.

Kosten aus der genannten Beteiligung entstehen für die Gesellschaft und ihre Aktionäre nicht. Im Gegenteil: Für die KAMPA AG entstehen nur Vorteile.

Die beteiligten Manager haben durch ihre Beteiligung einen zusätzlichen Leistungsanreiz, sich noch mehr für den Erfolg des KAMPA-Konzerns und damit auch seiner Aktionäre einzusetzen.

Meine Damen und Herren, ich komme zum Schluss meiner Ausführungen.

Die KAMPA AG hat ohne Zweifel ein schwieriges Jahr hinter sich. Natürlich sind wir im Vorstand mit dem Geschäftsverlauf und der Ergebnislage des Berichtsjahres nicht zufrieden. Aber wir haben wir die dramatischen Herausforderungen bereits im Frühjahr des letzten Jahres erkannt und entschlossen gehandelt. Die Einführung der

Einmarkenstrategie im Fertigbau, die Konzentration der Standorte und die Vereinfachung der Konzernstruktur werden die Kostenstruktur nachhaltig verbessern und gleichzeitig die Schlagkraft im Markt erhöhen. Die aus der Restrukturierung entstandenen Aufwendungen hat die KAMPA AG aufgrund ihrer soliden Vermögenslage bilanziell gut verkraftet. Die neu etablierte Kosteneffizienz, der Verkauf nicht mehr benötigter Produktionsstandorte und sukzessive wachsende Zuflüsse aus dem operativen Geschäft erlauben KAMPA in Verbindung mit bestehenden Kapazitätsreserven in Zukunft wieder eine behutsame Expansionspolitik.

Die KAMPA AG ist mit seinen beiden Marken KAMPA und Hebel Haus Europas führender industrieller Komplettanbieter im Ein- und Zweifamilienhausbau. Die Bedienung des Gesamtmarkts, also Hausbau in Massiv- und Fertigbauweise in Verbindung mit dem ganzheitlichen Angebot „Haus Geld Grund“ machen KAMPA unverwechselbar. Innovative Produkte mit hoher Energieeffizienz, positiver Umweltbilanz und exzellentem Wohnkomfort sind und bleiben die Basis des KAMPA Erfolgs. An dieser Vision arbeiten wir. Die Weichen für die Zukunft sind gestellt.

Meine Damen und Herren, ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.