

**Bilanzpressekonferenz und Analystenveranstaltung der KAMPA AG am 15. April 2004
in Düsseldorf**

Rede des Vorstandsvorsitzenden Dr. Bernd F. Pelz

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Namen des Vorstands der KAMPA AG heiÙe ich Sie herzlich willkommen. Vom Vorstand ist auÙer mir anwesend mein Kollege Martin Steffes-Mies, der verantwortlich ist für die Führung der Marken CreAKTIV, Libella, NOVY und ExNorm sowie für die Koordination der gesamten Marketingaktivitäten der KAMPA-Gruppe. Nicht anwesend ist Hans-Jörg Binöder, der zuständig ist für den Kellerbau sowie die gesamte Technik der Gruppe.

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 aufgrund des drohenden Wegfalls der Eigenheimzulage um 12,6% gestiegen, die Auftragseingänge 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 erfreulicher 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 positive Wirkung zeigen.

Wie in der Hauptversammlung im Juni 2002 prognostiziert, haben wir das Jahr 2003 mit einem deutlich positiven Ergebnis abgeschlossen, so dass wir einen spürbaren Anstieg in der Bewertung unserer Aktie verzeichnen können und in der Lage sind, für das Geschäftsjahr 2003 eine angemessene Dividende ausschütten zu können.

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

Hierzu gehören

- 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 Bauleistungen und unseren Kellerbauwerken;

- die Steigerung des Volumens aus existierenden Produktionsanlagen und
- zur Sicherung unserer Zukunft die Expansion innerhalb der EU .

Zum Jahresabschluss 2003

Umfeld und Marktentwicklung

Hypothekenzinsen auf Niedrigstniveau und günstige Baupreise waren auch in 2003 nicht in der Lage, die allgemeine Unsicherheit zu kompensieren. Lediglich die Baugenehmigungszahlen bei den Ein- und Zweifamilienhäusern konnten 2003 gegenüber dem Vorjahr 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.

Der Marktanteil von Häusern in Fertigbauweise in Deutschland konnte sein im Vorjahr erreichtes Niveau nicht ganz halten und verringerte sich 2003 geringfügig auf eine Größenordnung von 13,1%, obwohl die Vorteile der Holzfertigbauweise in Deutschland, ausgezeichnet durch ihre Energiesparsamkeit, Individualität und schnelle Bezugfertigkeit weiter ins Blickfeld der Bauinteressierten vorrückt. Der Marktanteil unserer Bauweise in Österreich – unserem zweitwichtigsten Markt - lag weiterhin 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.

Die Zunahme der Insolvenzen auch 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 vor 2005 nicht zu rechnen.

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 mit unseren Verkaufszahlen insgesamt um 3% zugelegt. Unseren Auslandsanteil haben wir weiter ausgebaut auf jetzt 14%. Noch deutlicher stellt sich unser Marktanteils-Wachstum in der Zahl der 2003 fertiggestellten Häuser dar: mit 1.201 Häusern erreichten wir hier 12,1% mehr als 2002 (Auslandsanteil 17,5%, gegenüber 14,8% im Vorjahr).

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%. Die Zunahme der Stornierungen ist im erwarteten Umfang eingetreten und spiegelt die kundenseitige Verunsicherung wider.

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 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 -6,8 Mio. € auf 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 wurden überwiegend aufgewandt für 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. €).

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, Libella, CreAKTIV, ExNorm und NOVY kümmern sich um die Marktbearbeitung. Sie werden dabei unterstützt von der Hausbau-Finanz, der KAMPA Baulogistik und den Kellerbauwerken sowie den markenübergreifend arbeitenden Funktionen in der AG.

Die Anzahl der Mitarbeiter in der KAMPA-Gruppe betrug im Durchschnitt 1.021 (Vj.: 1.103), davon 72 Auszubildende (Vj. 88).

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 von 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.

Aufgrund der rapide steigenden Rohstoffpreise wird der Schwerpunkt der einkäuferischen Tätigkeit in diesem Jahr darauf gerichtet sein, die unvermeidbaren Preiserhöhungen möglichst moderat zu halten.

Ausblick

Die Verbesserung unserer Ergebnisse und unserer Positionierung im Markt lassen uns zuversichtlich in die Zukunft blicken. Wir werden den eingeschlagenen Weg fortsetzen und durch die Nutzung von Gruppensynergien in Einkauf, Produktion, Baulogistik und Verwaltung unsere Ertragskraft weiter steigern. Sorge bereiten uns gegenwärtig allerdings die stark steigenden Rohstoffpreise.

Die Marktentwicklung ist aufgrund der allgemeinen Unsicherheit schwierig zu prognostizieren.

Für das Jahr 2004 gehen wir von etwa gleichen Hausumsätzen und trotz des Anstiegs der Rohstoffpreise von einem weiter verbesserten Ergebnis aus.

Erstes Quartal 2004

Die Hausumsätze im ersten Quartal 2004 liegen leicht über dem Vorjahr. Auftragseingänge und Auftragsbestände sind im Einklang mit der Umsatzerwartung für das Gesamtjahr. Das Quartalsergebnis wird wie geplant negativ, aber besser als das Vorjahres-Quartalsergebnis sein.

Die erstmals entsprechend IFRS ermittelten Zahlen für das I. Quartal werden am 19. Mai 2004 veröffentlicht.