

**Hauptversammlung der KAMPA AG am 12. Mai 2005 in Minden  
Vortrag des Vorstandsvorsitzenden Dr. Bernd F. Pelz**

Sehr geehrte Damen und Herren,

so früh wie in diesem Jahr hat in der Geschichte der KAMPA AG noch keine KAMPA-Hauptversammlung stattgefunden. Nehmen Sie dies als Zeichen unserer deutlich verbesserten Berichtssysteme und als Zeichen dafür, dass wir Sie möglichst bald über den Verlauf eines Geschäftsjahres unterrichten möchten.

Meine Damen und Herren,

bevor ich nun meinen Vortrag beginne, ist es mir ein Herzensanliegen unsere tiefe Trauer und Bestürzung über den plötzlichen Tod unseres Aufsichtsratsmitglieds Herrn Dr. Erich Mager noch einmal zum Ausdruck zu bringen. Herr Dr. Mager hat durch seine konstruktiven Beiträge und auch kritischen Kommentare wesentlich zum Erfolg der Restrukturierung und der Neuausrichtung unserer Unternehmensstrategie beigetragen.

Meinen heutigen Vortrag habe ich in drei Teile gegliedert:

1. die Strategie der KAMPA AG
2. das Geschäftsjahr 2004
3. das 1.Quartal 2005 und Erwartungen für 2005 und darüber hinaus

**Die Strategie der KAMPA AG**

Wie Sie aus der Teilnahme an vorjährigen Hauptversammlungen wissen oder unseren Publikationen entnommen haben, haben wir im Zuge der Restrukturierung im Jahr 2002 unsere Strategie neu formuliert.

Wir orientierten uns dabei an dem Wunsch unserer Aktionäre, das Unternehmen möglichst schnell aus der Verlustzone zu führen und wieder zum Wachsen zu bringen, und entwickelten dazu folgenden strategischen Ansatz:

1. Umbau der Organisation zu einer profitabel am Markt arbeitenden Firmengruppe unter dem Dach der KAMPA AG als Holding.
2. Neupositionierung der Marken zur individuelleren Ansprache von Zielgruppen und Marktsegmenten.
3. Einführung der Erfolgsplanung als Führungssystem.
4. Erreichen eines Ergebnisses von wenigstens 6% vor Steuern.
5. Expansion innerhalb der EU, organisch und durch Akquisition.
6. Steigerung des Volumens aus existierenden Produktionsanlagen.
7. Konsequente Nutzung von Gruppensynergien und kontinuierliche Verbesserung in allen Unternehmensbereichen.

Die grundsätzliche Richtigkeit dieses Ansatzes hat sich in der bis jetzt weitgehend erfolgreichen Umsetzung bewiesen und er wird uns auch in den nächsten Jahren leiten, besonders was die weitere Ergebnisverbesserung angeht.

Was wir in 2002 nicht richtig eingeschätzt haben, war die Entwicklung des Marktes. Wir gingen damals davon aus, dass 2004 - spätestens 2005 - eine Erholung stattfinden würde und nicht ein sich hartnäckig fortsetzender Niedergang mit immer härter werdenden Preiskämpfen bei steigenden Rohstoffpreisen.

Was wir uns in 2002 nicht getraut haben so einzuschätzen, wie es kam, war die Expansion in Ungarn, Polen und der Einstieg in den Massivbausektor mit dem Erwerb von Hebel Haus. Dazu - dachten wir - würden wir länger brauchen. Allerdings haben wir uns durch das beherzte Ergreifen dieser unternehmerischen Chancen eine Verzögerung bei der Perfektion unserer Organisation eingehandelt, so dass diese den Schwerpunkt unserer Arbeit in 2005 darstellt.

Nach der Umstellung unserer Rechnungslegung auf „International Financial Reporting Standards“ (IFRS/IAS) in 2003 planten wir für 2004 die Aufnahme in den Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse.

In Abwägung der zusätzlichen Kosten mit den möglichen Vorteilen, haben wir entschieden, diesen Schritt jetzt noch nicht zu tun, obwohl wir eine den Anforderungen genügende Datenbasis und Berichterstattung haben.

Zur Erinnerung möchte ich noch einmal erwähnen, dass

- a) der nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellte Konzernabschluss vom handelsrechtlichen Abschluss im Wesentlichen nur in der Behandlung von latenten Steuern in Kombination mit Verlustvorträgen abweicht und
- b) sich die Besteuerung des Unternehmens und die Dividendenzahlung weiterhin nach dem handelsrechtlich durchgeführten Jahresabschluss der KAMPA AG richten.

## Das Geschäftsjahr 2004

### Umfeld und Marktentwicklung

Aus unseren Kundenbefragungen wissen wir, dass neben dem Wunsch zum besseren Wohnen seit Jahren die Altersvorsorge unverändert ein Hauptgrund für den Bau eines Eigenheimes oder einer Eigentumswohnung ist.

Trotzdem durchläuft die Wohnungsbautätigkeit in Europa und besonders in Deutschland schon seit einigen Jahren eine ungewöhnlich hartnäckige Schwächephase. Für 2005 wird ein weiterer Rückgang der Fertigstellungszahlen prognostiziert. Für 2006 geht man von einer Stagnation auf dem dann erreichten Niveau aus.

Eine konjunkturelle Änderung erwarten wir erst, wenn

- wohnungspolitisch wieder klare Verhältnisse und Planungssicherheit herrschen und

- selbstgenutztes Wohneigentum als sicherste und effizienteste Form der privaten Altersvorsorge und
- die Bedeutung der Wohnungswirtschaft für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung von der Politik nicht länger ignoriert werden.

Die Wettbewerbsbedingungen werden daher im Bau und in den baunahen Bereichen - wie in den letzten Jahren - unverändert hart sein. Die Zahl der Insolvenzen und Betriebsübernahmen wird besonders in Deutschland weiter steigen.

### Die KAMPA-Gruppe im Markt

Angeichts der anhaltenden Krise im Bau war unser Hauptziel in 2004 unseren Umsatz auf Vorjahresniveau zu halten. Dieses Ziel haben wir erreicht.

Eine weitere wichtige Zielsetzung für uns war, unsere Marktposition im deutschsprachigen Raum zu stärken und uns gleichzeitig als europäisches Unternehmen zu positionieren.

Mit

- dem Abschluss des Vertrages zum Erwerb von Hebel Haus,
  - der Mehrheitsbeteiligung an dem ungarischen Fertighaushersteller TrendHaus,
  - dem Abschluss der Verträge zur Gründung eines 50:50 Joint Ventures in Polen zur Produktion und zum Vertrieb von qualitativ hochwertigen Häusern in Holzrahmenbauweise in Polen sowie
  - der Gründung der Casa Libella Vertriebsgesellschaft in Italien,
- haben wir unserem Anspruch, der attraktivste Eigenheim-Anbieter in Europa zu werden, deutlich Ausdruck verliehen.

Den Erwerb von Hebel Haus betrachten wir als unternehmerische Chance und Herausforderung zugleich. Mit über 30.000 in Porenbetonbauweise gebauten Häusern ist Hebel Haus in Deutschland die bekannteste Adresse für Fertighäuser in Massivbauweise. Der Erwerb bedeutet für die KAMPA AG die Erweiterung des Kompetenzbereichs auf den Bau von Eigenheimen in Massivbauweise. Die KAMPA AG ist damit in der Lage, nahezu allen Bauwilligen - ob in Holzrahmen- oder Massivbauweise - ein attraktives Angebot für ihr Haus zu machen.

Zusätzlich wird es uns in der Zukunft in die Lage versetzen, die Vorteile beider Bauweisen zu kombinieren.

Mit der Entscheidung zur Zusammenfassung aller Montageeinheiten der KAMPA-Gruppe zur KAMPA Baulogistik haben wir lange gerungen und uns nicht für das Outsourcing der Montageleistung entschlossen, sondern für den Erhalt von über 250 Arbeitsplätzen in der KAMPA-Gruppe und damit verbunden, die Betonung der Qualität und Sicherheit in der Bauabwicklung.

(Im Geschäftsbericht haben wir diesem Thema einen eigenen Beitrag „Qualität ist das Maß aller Dinge“ gewidmet.)

Erachten Sie diesen Schritt ebenso wie den Erwerb der Immobilie für ExNorm in Steinheim und den Ausbau unserer Bemusterung in Minden trotz unserer Aussage, dass wir ein europäisches Unternehmen werden wollen als unser Bekenntnis zum Standort Deutschland.

#### Auftrags-, Umsatz- und Bauleistungsentwicklung

Der Umsatz belief sich in 2004 auf 169,5 Mio. €, das sind +0,1% gegenüber Vorjahr (169,3 Mio. €). Die Umsätze in der EU betragen 24,3 Mio. € (14,3%) gegenüber 23,1 Mio. € im Vorjahr.

Der qualifizierte Auftragseingang zum Jahresende betrug 169,5 Mio. €

Der Auftragsbestand belief sich auf 115,7 Mio. €, das entspricht einer Auslastung von ca. 7 Monaten.

Mit der Umstellung auf internationale Rechnungsstandards berichten wir, wie in der letzten Hauptversammlung dargelegt, ab 2004 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

Aufgrund unserer verstärkten Auslandstätigkeiten, den Anlaufkosten der Bauleistung, den Kosten für die Integration unserer Datensysteme sowie den Personalanpassungsmaßnahmen hat sich der Konzernjahresüberschuss nach IFRS von 2,2 Mio. € auf 1,0 Mio. € reduziert.

Nach HGB betrug der Konzernjahresüberschuss im Jahr 2004 2,3 Mio. € gegenüber 3,1 Mio. € im Vorjahr.

Das Konzernergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit nach IFRS sank von 3,8 Mio. € auf 2,3 Mio. €

Nach HGB belief sich im Konzern das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit mit 3,3 Mio. € nahezu auf Vorjahresniveau (Vorjahr 3,5 Mio. €). Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit nach HGB ist in der KAMPA AG von 0,83 Mio. € auf 2,61 Mio. € verbessert.

Der zur Ermittlung des Dividendenvorschlags herangezogene handelsrechtliche Jahresüberschuss der KAMPA AG betrug 2,26 Mio. € (Vj. 0,92 Mio. €), wovon wir 2 Mio. € - das sind 20 Cent pro Aktie - zur Ausschüttung vorschlagen.

Unter Berücksichtigung des Gewinnvortrags beträgt der handelsrechtliche Bilanzgewinn in der AG 3,79 Mio. € gegenüber 4,52 Mio. € im Vorjahr.

Der Cashflow der laufenden Geschäftstätigkeit im Konzern betrug 5,1 Mio. € im Vergleich zu 8,7 Mio. € im Vorjahr.

Die Investitionen im Konzern verringerten sich von 6,3 Mio. € auf 4,4 Mio. €. Im Wesentlichen wurde in Musterhäuser und in die Informationstechnologie investiert.

Die Abschreibungen im Konzern in Höhe von 5,3 Mio. € (Vorjahr 6,8 Mio. €) betrafen überwiegend die Gebäude.

Die Konzernbilanz spiegelt die Solidität des Unternehmens wider. Die Eigenkapitalquote hat sich im Jahr 2004 auf 60,3 % (Vorjahr 59,6 %) verbessert. Die Bankverbindlichkeiten haben sich im Jahr 2004 von 2,3 Mio. € auf 0,5 Mio. € reduziert. Die liquiden Mittel sind aufgrund der Dividendenzahlung und der Verringerung der Bankverbindlichkeiten von 13,9 Mio. € auf 11,5 Mio. € gesunken.

### Risikomanagement

Wie im vergangenen Jahr wurden die Risiken im Rahmen der Planung der Gesellschaften für das Jahr 2005 überprüft und durch das Controlling dokumentiert. Die größten Risiken liegen nach wie vor in der allgemeinen, unbefriedigenden Wirtschafts- und Marktentwicklung.

Sollte der Markt weiter schrumpfen, müsste mit Kapazitätsanpassungen reagiert werden.

Der Erwerb von Hebel Haus und die Beteiligung in Polen werden, auch wenn sie anfänglich unser Ergebnis belasten, eher als Chance denn als Risiko gesehen.

### Mitarbeiter und Organisation

Die "Hausmarken" KAMPA, Libella, CreAKTIV, ExNorm, NOVY und TrendHaus kümmern sich um die Marktbearbeitung. Sie werden dabei unterstützt von unserer Hausbau-Finanzierungs-Gesellschaft, den Kellerbauerwerken, der KAMPA Baulogistik sowie den markenübergreifend arbeitenden Funktionen in der AG.

Die zahlenmäßig größte personelle Veränderung innerhalb der KAMPA-Gruppe war die Zusammenfassung der Montage-Mitarbeiter der einzelnen Hausmarken in der zum 1. Mai 2004 neu gegründeten KAMPA Baulogistik GmbH. Die KAMPA Baulogistik GmbH beschäftigte zum 31.12.2004 insgesamt 237 Mitarbeiter, davon 183 gewerbliche, 52 Angestellte und 2 Auszubildende.

Die Anzahl der Mitarbeiter in der KAMPA-Gruppe betrug im Durchschnitt 992 (Vj.: 1.021), davon 64 Auszubildende (Vorjahr 72).

3 Auszubildende konnten im Geschäftsjahr in ein festes Arbeitsverhältnis übernommen werden, weitere 7 Auszubildende wurden im Anschluss an ihr Ausbildungsverhältnis befristet eingestellt.

Wir engagieren uns auch weiterhin in überdurchschnittlich hohem Maße für Ausbildungsplätze. Erstens bilden wir seit Jahren über unseren eigenen Bedarf hinaus aus, zweitens engagieren wir uns in einer regionalen überbetrieblichen Initiative zur Schaffung zusätzlicher Ausbildungsplätze für junge Menschen.

Auch im Geschäftsjahr 2004 wurde die Erfolgsplanung als Führungssystem vertieft. Die Definition von Verantwortungen ist auf die zweite Führungsebene ausgedehnt worden.

Für die Führungskräfte des Unternehmens wurde die variable Vergütung, die auf der Erfolgsplanung basiert, im Wege von Zielvereinbarungen zum zweiten Mal turnusgemäß durchgeführt. Die Kostenstellenverantwortlichkeit und entsprechende Kostenplanung im Konzern ist durchgängig eingeführt.

Die Mitarbeiterproduktivität verbesserte sich 2004 erneut. Bei einem Gesamtumsatz in der Gruppe von 169,5 Mio. € und 992 Mitarbeitern ergibt sich ein Umsatz pro Mitarbeiter von 171 T€, gegenüber 166 T€ im Vorjahr.

Die zum Jahresende 2002 eingeführte Pensionskasse, die für alle Mitarbeiter der KAMPA-Gruppe offen ist, ist mit einer Wertentwicklung von 9,2% im Jahr 2003 und 5,7% im Jahr 2004 gestartet. Rund 12% der Belegschaft nutzen die Pensionskasse im Wege der Entgeltumwandlung für ihre Altersvorsorge. Wir unterstützen dies unter anderem mit einem pauschalen Arbeitgeberzuschuss aus den ersparten Arbeitgeber-Sozialversicherungsanteilen.

Durch die EDV-Umstellung der Personalbereiche auf SAP–Personalwirtschaft (HR) wurden in weiten Bereichen Jahresarbeitszeitmodelle eingeführt und damit die Zutrittskontrollen und die Auswertungsmöglichkeiten von Personaldaten verbessert.

### Entwicklung und Umweltschutz

Die Innovationsschwerpunkte 2004 des KAMPA-Konzerns lagen auf den Themen

- Design
- Energieoptimierte Produkte
- Reduzierung von Herstellungs- und Montagekosten

Im Rahmen des Themas Design wurden für die Kernmarke KAMPA-Haus neue Häuser entworfen und in den Ausstellungen Pulheim bei Köln, in Mülheim-Kärlich und in Ulm als Musterhäuser gebaut.

Weiterhin wurden neue Entwürfe zu Baureihe Palais, eine neue Stadtvilla mit Zeltdach sowie Häuser für Spanien im mallorquinischen Stil präsentiert.

Für Libella, die Marke die sich durch besonders moderne Architektur auszeichnet, wurde ein erfolgreicher Haustyp komplett überarbeitet und als

**Haus Stuttgart neu eingeführt. Dieser Entwurf besticht durch seine strenge Anordnung von freistehenden Wandscheiben, in Verbindung mit Glaselementen.**

**Bei der Marke ExNorm wurde die erfolgreich Ende 2003 eingeführte Produktlinie Casa Viva durch Bungalows, Doppelhäuser und Häuser mit zwei Wohneinheiten ergänzt. Als konsequente Neuentwicklung wurde im September ein neues Pultdachhaus mit moderner Haustechnik präsentiert, das dem KfW 40 Förderstandard entspricht.**

**Dem Trend folgend, dass immer mehr Wohnraum in Ballungsräumen nachgefragt werden wird, wurden bei CreAKTIV verschiedene Doppel- und Reihenhäuser für extrem schmale Grundrisse und ähnlich geschnittene Geldbörsen entworfen.**

**Für NOVY wurde in Wien auf der Musterhausausstellung ‚Blaue Lagune‘ das neue Muster-Konzept-Haus „Life-Star“ mit großem Erfolg präsentiert.**

**Zum Thema ‚Energieoptimierte Produkte‘ wurde bei Libella die gesamte Angebotspalette auf die sogenannte 3-Liter-Haus-Technik umgestellt. Um diesen Standard nachhaltig im Konzern gewährleisten zu können, wurden sowohl einzelne Typenberechnungen zum 3-Liter-Haus bei Libella als auch sämtliche Wärmebrücken der Konstruktionen aller Marken von der MFPA Leipzig zertifiziert.**

**Ebenfalls wurde sowohl für ExNorm als auch Libella ein darüber hinaus gehendes Paket entworfen, das den wirtschaftlichen Bau von KfW 40 Häusern ermöglicht. Im Rahmen dieser Anstrengungen wurden parallel bei den Marken moderne Heizsysteme mit Wärmepumpen eingeführt, die die tatsächlichen Energie-Verbrauchskosten beachtlich beeinflussen.**

**Die Reduzierung der Herstell- und Montagekosten wurde durch konsequente Umsetzung von vereinheitlichten Konstruktionsstandards bzw. einer Gleichteilestrategie begonnen und mit ersten, konkreten Maßnahmenplänen umgesetzt.**

**Aufgrund der allgemeinen bauwirtschaftlichen Situation und den zu erwartenden Materialpreissteigerungen werden diese Maßnahmen in 2005 intensiviert werden.**

### **Beschaffung**

**Mit der Zielsetzung, die Kosten für Materialhandling und Lagerhaltung zu minimieren und den Fixkostenblock zu reduzieren, werden werthaltige Materialien durch unsere Partnerfirmen kommissionsbezogen zum Bedarfszeitpunkt auf den Baustellen angeliefert.**

**Mit der Einführung der KAMPA Baulogistik wurde eine neue Struktur für die Bauabwicklung geschaffen. Wir konzentrieren uns heute auf einen qualitativ hochwertig arbeitenden, eigenen quasi festen „Nachunternehmerstamm“.**

Durch die kontinuierliche Zusammenarbeit der KAMPA Bauleistungs mit den Marken werden wir die Kundenzufriedenheit nochmals erhöhen.

Die Wachstumsentwicklungen speziell im asiatischen Raum haben in 2004 zu einer Stahlpreisexplosion geführt, die auch uns getroffen hat. Für 2005 rechnen wir in dieser Materialgruppe mit weiteren Preissteigerungen. Zusätzlich erwarten wir in Materialgruppen mit energieintensiver Produktion starke Preisbewegungen.

#### Die Entwicklung der KAMPA Aktie

Die Entwicklung der KAMPA Aktie ist deutlich unter unseren Erwartungen zurückgeblieben und ist unserer Meinung nach im Vergleich mit anderen Hausbau-Aktien unterbewertet, da sie trotz unserer sehr transparenten Berichterstattung, guten Bilanzrelationen und einem wiederum positivem Geschäftsergebnis weiter unter Buchwert notiert.

Wir werden uns bemühen durch gezieltere Investor-Relations Aktivitäten diesen Zustand zu verändern. Das nur begrenzt zur Verfügung stehende Handelsvolumen schränkt die Entwicklungsmöglichkeiten allerdings ein, so dass wir deswegen über die Einschaltung eines „designated sponsors“ nachdenken.

#### Das erste Quartal 2005

Der Markt für Ein- und Zweifamilienhäuser in Deutschland ist weiterhin gekennzeichnet durch hohen Preisdruck und extreme Kaufzurückhaltung bei gleichzeitigem hohem Interesse an einem Eigenheim. Bei weiterhin rückläufigen Baugenehmigungszahlen hält die angespannte Wettbewerbs- und Preissituation an.

Bedingt durch den langen Winter und weniger Arbeitstage lag der Umsatz ohne die Akquisition von Hebel Haus um 19,7% unter Vorjahr (149 Häuser gegenüber 187). Unter Einbeziehung von Hebel Haus stieg der Umsatz um gut 22% auf 32,7 Mio. € (Vorjahr 26,7).

Der qualifizierte Auftragsbestand beträgt 155 Mio. € (inkl. Hebel Haus) und repräsentiert einen Vorlauf von ca. 8 Monaten.

Der Jahresfehlbetrag hat sich gegenüber dem 1. Quartal des Vorjahres um rund 1,4 Mio. € auf insgesamt 3,5 Mio. € erhöht. Ursache hierfür ist die aufgrund des langen Winters um 23% gesunkene Bauleistung (ohne Hebel Haus). Aufgrund eines ausreichenden Auftragsvorlaufes wird dieser Rückstand bis zum 3. Quartal wieder aufgeholt werden.

Die Investitionen im 1.Quartal beliefen sich auf 0,7 Mio. € gegenüber 0,6 Mio. € im Vorjahr.

Die Anzahl der Mitarbeiter zum 31.03.2005 belief sich auf 1.050. Ohne Hebel Haus hätte sie bei 942 im Vergleich zu 967 im Vorjahr gelegen.

### Erwartungen für 2005 und darüber hinaus

Für die Herausforderungen des Jahres 2005 sind wir gut gewappnet. Unsere Kostenstruktur ist prinzipiell in Ordnung mit weiteren Kostenreduzierungspotentialen.

Dazu werden wir die neuen Logistikkonzepte verfeinern, Schwachstellen ermitteln und durch entsprechende Maßnahmen beseitigen. Ein weiterer Schwerpunkt wird die Realisierung von Synergieeffekten mit unserer neuen Marke Hebel Haus sein.

Chancen zur Absatzsteigerung sehen wir sowohl in den deutschsprachigen als auch in anderen europäischen Märkten. Die neu erworbenen Beteiligungen werden uns dabei zugute kommen.

Die Marktentwicklung insgesamt ist schwierig zu prognostizieren, so dass wir vorsichtig planend von einem Umsatz in der Größenordnung von 210 Mio. € (einschl. Hebel Haus) ausgehen und einem insgesamt weiter verbesserten Ergebnis, sofern uns ein weiterer Marktrückgang nicht zu Kapazitätsanpassungen zwingt.

Sollte sich in 2005 die Möglichkeit ergeben, durch Akquisition innerhalb der EU zu wachsen, so werden wir diese intensiv prüfen.

Unsere Zielsetzung, ein Ergebnis von 6% vor Steuer zu erzielen, werden wir in 2005 noch nicht erreichen. Da ein Teil unserer Firmen, die nicht die Bürde von Altlasten zu tragen haben, dies jedoch schon geschafft hat, sind wir zuversichtlich, dass auch die verbleibenden Firmen dieses Ziel erreichen werden und damit die gesamte Gruppe.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und freue mich auf Ihre Fragen.