

**Information der
Kampa-Haus AG, Minden,
für die Wirtschaftspresse**

- **Kampa spürt im 1. Halbjahr schwierige Baukonjunktur**
- **Baugenehmigungen bei Eigenheimen stark rückläufig**

Minden, 30. August 2000 - Das erste Halbjahr 2000 stand bei der Kampa-Haus AG, Minden, im Zeichen hohen Margendrucks sowie überraschenderweise abnehmender Baugenehmigungen für Eigenheime. Diese verzeichneten zwischen April und Juni zweistellige Rückgänge gegenüber den Vergleichsmonaten 1999. Gleichzeitig führte der branchenweit zunehmende Wettbewerb angesichts vorhandener, deutlicher Kapazitätsüberhänge zu verstärkten Preiskämpfen und sinkenden Gewinnspannen. Kampa sieht sich dank seiner soliden Eigenkapitalausstattung stark genug, um von der erwarteten Marktberreinigung zu profitieren und langfristig als einer der Gewinner aus dem Verdrängungswettbewerb hervorzugehen.

Umsatzentwicklung im Plan

Der Konzernumsatz verminderte sich per 30. Juni 2000 um knapp 12% auf 93,1 Mio Euro (Vj. 105,4). Er lag damit - die unterjährigen Schwankungen berücksichtigt - im Rahmen der Planungen für das Gesamtjahr.

Den größten Anteil am Gesamtvolumen hatten die verschiedenen Eigenheimprogramme der Kampa-, Libella- und Creaktiv-Modellreihen, deren Erlöse sich um 11,9% auf 83,9 Mio Euro (Vj. 95,3) ermäßigten. Während Libella und Kampa Umsatzrückgänge verbuchten, konnte das Volumen bei Creaktiv gesteigert werden. Die junge österreichische Tochtergesellschaft Novy-Haus erwirtschaftete 2,5 Mio Euro. Infolge verringerter Hausbauzahlen verzeichnete das Fertiggellerprogramm einen Rückgang um 11% auf 5,8 Mio Euro (Vj. 6,5). Im Projektgeschäft Hotel- und Industriebau wurden 0,9 Mio Euro (Vj. 3,6) abgerechnet.

Umstrukturierung und Margendruck belasten Ergebnis

Das Konzernergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ging von 11,6 Mio Euro auf 4,0 Mio Euro zurück, der Jahresüberschuss von 6,8 Mio Euro auf 2,7 Mio Euro. Nach DVFA bereinigt errechnet sich ein Gewinn je Aktie von 0,28 Euro (Vj. 0,60). In das Ergebnis flossen neben dem verminderten Geschäftsvolumen die Kosten für die Umstrukturierung und für die Entwicklung neuer Hausmodelle ein. Der unvorhergesehen starke Margendruck in der Eigenheimbranche zwang Kampa außerdem dazu, Sonderausstattungen und Mehrleistungen im Rahmen von Verkaufsaktionen preisgünstiger abzugeben, wodurch das Ergebnis zusätzlich belastet wurde. Im Hotel- und Ge-

werbebau haben die Umstrukturierungsmaßnahmen erfolgreich gegriffen, so dass nach einem Fehlbetrag im ersten Halbjahr 1999 per 30. Juni 2000 ein ausgeglichenes Ergebnis erzielt wurde.

Trotz der positiven Resonanz auf neue Hausmodelle haben die Bemühungen um steigende Auftragseingänge durch die abnehmenden Baugenehmigungen für Eigenheime einen empfindlichen Rückschlag erlitten. Gründe für die Zurückhaltung waren unter anderem steigende Hypothekenzinsen und teilweise ausbleibende Fördermittel, die in verschiedenen Bundesländern bereits völlig ausgeschöpft sind. Hinzu kamen die Anfang 2000 verschärften Bestimmungen bei der Eigenheimzulage, die 1999 zu Vorzieheffekten geführt hatten. In der Folge gingen die Bestellungen im ersten Halbjahr auf 103,4 Mio Euro (Vj. 134,6) und der Auftragsbestand auf 237,7 Mio Euro (Vj. 297,4) zurück.

Die Investitionen der ersten sechs Monate beliefen sich auf 4,9 Mio Euro (Vj. 2,1) und betrafen bis auf 0,1 Mio Euro für Software-Lizenzen ausschließlich Sachanlagen wie Musterhäuser, Maschinen, Geschäftsausstattung und den Fuhrpark. Die Abschreibungen betrugen 4,3 Mio Euro (Vj. 3,8). Es wurde ein Cash-Flow von 0,66 Euro je Aktie erzielt (Vj. 1,05).

Im Zuge der Restrukturierung wurden per 30. Juni konzernweit 75 Stellen abgebaut, gleichzeitig kamen durch den Erwerb von Novy-Haus 41 Beschäftigte hinzu, so dass der Kampa-Haus-Konzern am Stichtag 1.449 Mitarbeiter hatte (Vj. 1.483). Die Einbeziehung von Novy-Haus war auch der Hauptgrund für den auf 33,1 Mio Euro (Vj. 30,9) gestiegenen Personalaufwand.

Neuausrichtung wird im zweiten Halbjahr vorangetrieben

Mit Nachdruck wird an der weiteren Neuausrichtung gearbeitet. Die wichtigsten Unternehmensbereiche sind bereits auf die betriebliche Standardsoftware SAP R/3 umgestellt; für die übrigen Sparten und Abteilungen werden die Vorbereitungen hierzu getroffen. Bei der Tochter Libella, die wieder zunehmende Aufträge verbucht, werden in den kommenden Monaten zahlreiche Maßnahmen zur Effizienzsteigerung realisiert, die noch 2000 zu ersten Erfolgen führen werden. Zu steigenden Umsätzen im zweiten Halbjahr werden verschiedene größere Aufträge beim Hotel- und Gewerbebau beitragen. Konzentriert wird die Internationalisierung vorangetrieben: So entsteht in der Region Wien zurzeit ein „Palais“-Musterhaus für die gehobene Käuferschicht; der Aufbau der Kampa-Präsenz in Polen wird ebenfalls forciert. Bereits im ersten Halbjahr wurde in Warschau die zweite polnische Niederlassung eröffnet.

Während Kampa zuversichtlich ist, in diesem Geschäftsjahr die Zielvorgabe bei der Bauleistung von 212 Mio Euro zu erreichen, wird auf Grund der Zurückhaltung bei den Eigenheimbestellungen nicht mehr von wesentlichen Steigerungen im nächsten Geschäftsjahr ausgegangen. Trotz der erneut schwierigen Rahmenbedingungen ist die Dividendenkontinuität für 2000 gewährleistet.

(Den vollständigen Quartalsbericht mit der Gewinn- und Verlustrechnung sowie der Kapitalflussrechnung zum 30. Juni 2000 finden Sie im Internet unter www.smax.de)

Ansprechpartner:

Haslauer Wirtschaftsredaktion GmbH
F. Stephan Auch, Tel. (0911) 95 97 2-18