

**KAMPA AG, Minden/Westfalen**  
**Wertpapier-Kenn-Nummer: 626910**  
**Jahresabschluss 2005**

Hausbau-Konzern legt Jahresabschluss für 2005 vor:

# **KAMPA AG steigert den Umsatz um 14,2 Prozent**

**Elmar Schmidt übernimmt Vorstandsvorsitz von Dr. Bernd F. Pelz**

**Minden. 2. März 2006.** Im weiterhin rückläufigen Markt für Ein- und Zweifamilienhäuser in Deutschland ist die börsennotierte KAMPA AG (Minden) in 2005 weiter gewachsen: Der Umsatz stieg um 14,2 Prozent auf 193,6 Mio. EUR (Vorjahr 169,5 Mio. EUR). Der Auslandsanteil nahm auf 26,5 Mio. EUR zu. Das entspricht 13,7 Prozent. Gebaut hat die Gruppe im Jahr 2005 1.322 Häuser. Das entspricht einem Plus von zehn Prozent.

Die KAMPA-Gruppe (zehn Haus- und Kellerbau-Werke) schreibt im dritten Jahr in Folge schwarze Zahlen: Das Konzernergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit nach IFRS stieg von 2,3 Mio. EUR im Vorjahr auf jetzt 2,6 Mio. EUR. Der Jahresüberschuss wuchs auf 2,3 Mio. EUR (Vorjahr 1,0 Mio. EUR). Unter Berücksichtigung des Gewinnvortrags betrug der handelsrechtliche Bilanzgewinn in der KAMPA AG 2,5 Mio. EUR (Vorjahr 3,8 Mio. EUR). Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung am 26. April vor, davon 2 Mio. EUR Dividende an die Aktionäre auszuschütten. Das entspricht 20 Cent je Aktie (Vorjahr 20 Cent). Eine halbe Million EUR wird auf neue Rechnung vorgetragen.

## **Gesamtleistung über 200 Mio. Euro**

Bilanziert wurde in 2005 eine Gesamtleistung von 200,9 Mio. EUR (Vorjahr 173,1 Mio. EUR). Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit stieg von 5,1 in 2004 auf 7,6 Mio. EUR in 2005. Die Investitionen stiegen im gleichen Zeitraum auf das Zweieinhalbfache: von 4,4 auf 10,7 Mio. EUR. Hauptgründe hierfür waren der Kauf der Werksimmobilie am Standort Steinheim, der Aufbau einer Produktion für das Joint-Venture KAMPA-BUDIZOL in Włocławek (Polen), die Erhöhung der Beteiligung an der Berliner Grundstücksentwicklungsgesellschaft VEWA-Projekt sowie der Bau von Musterhäusern.

### **Eigenkapitalquote über 50 Prozent**

Auch in 2005 blieb die für einen Baukonzern ungewöhnlich solide Vermögenslage erhalten. Die Eigenkapitalquote liegt bei 51,3 Prozent (Vorjahr 60,3). Maßgeblich für die Veränderung waren die Akquisition von Hebel Haus und der Immobilienerwerb für das Steinheimer ExNorm-Werk.

### **Auftragsbestand deutlich über Vorjahr**

Der qualifizierte Auftragseingang lag zum 31.12.2005 bei 197,4 Mio. EUR (Vorjahr 169,5 Mio. EUR). Der Auftragsbestand betrug zum Jahresende 156,3 Mio. EUR (Vorjahr 115,7 Mio. EUR). Das entspricht einer Auslastung der geplanten Kapazitäten von rund sieben Monaten. Die Zahl der Mitarbeiter stieg zum Jahresende leicht auf 1.041. Vor der Hebel Haus-Akquisition waren es Ende 2004 983.

### **Pelz und Binöder wechseln in den Aufsichtsrat**

In der Bilanzpressekonferenz verabschiedete sich Dr. Bernd F. Pelz (62), der als Vorstandsvorsitzender mit Ablauf der Hauptversammlung zurücktreten will. Seine seit 2002 laufende Mission, die KAMPA AG zurück in die schwarzen Zahlen zu führen sei nachhaltig erfüllt. Gleiches gelte für den Auftrag, ein neues Management aufzubauen, das den Konzern sicher in die Zukunft führen könne. Mit Pelz verabschiedet sich auch Hans-Jörg Binöder. Der 62-jährige leitet seit 30 Jahren die Technik bei KAMPA, ist Vorstand für Technik und Produktion. Pelz und Binöder werden ihre Erfahrung auch künftig einbringen. Sie stellen sich zur Wahl in den Aufsichtsrat.

### **Schmidt und Konietzko führen die AG**

Neuer Vorstandsvorsitzender der KAMPA AG wird Elmar Schmidt (49). Er ist bereits seit einem Jahr Vorstand für Marketing und Vertrieb des Baukonzerns. Vorstand Technik wird Dr. Andreas Konietzko (49), der seit Oktober 2005 an Binöders Seite im Vorstand arbeitet. Schmidt steuert die Marken und das zentrale Innovationsmanagement des Konzerns. Hierzu zählen KAMPA-Haus, Hebel Haus, CreAKTIV, Libella, ExNorm, Novy und TrendHaus. Ferner verantwortet Schmidt die Bereiche Public und Investor Relations und führt das Dienstleistungsgeschäft der Gruppe. Dr. Konietzko ist zuständig für das Management der Bereiche Produktion und Bauausführung. Als Markenvorstand führt er die Massiv- und Kellerbauparte sowie die Baulogistik und das Joint-Venture in Polen.

### **Für weitere Entwicklung gut aufgestellt**

Schmidt kündigte an, die in 2002 formulierte Strategie konsequent fortführen zu wollen. Oberstes Ziel bleibe es, die Profitabilität des operati-

ven Geschäfts weiter zu verbessern. Ziel sei eine Umsatzrendite von sechs Prozent vor Steuern. Dieses Ziel sei ambitioniert aber erreichbar, denn in den letzten Jahren sei massiv in die Informationstechnologie des Konzerns investiert worden. Durch die Professionalisierung des gesamten Bauablaufes vom Hausentwurf bis hin zur Montage erschlossen sich jetzt weitere Synergiepotenziale in Materialwirtschaft und Logistik. Die KAMPA-Gruppe habe in dieser Hinsicht den Wettbewerb bereits hinter sich gelassen. Schmidt: „Dennoch werden wir alles daran setzen, die Systematisierung unserer Prozesse weiter zu verfeinern.“ Gut gerüstet sieht er die KAMPA AG auch in Bezug auf die Kundenansprache. „Durch die spitzen Positionierungen unserer Marken sind wir in der Lage, alle Zielgruppen zu erreichen.“ Konietzko sieht den Prinzipienstreit zwischen Massivhaus und Fertighaus schmelzen: „Die KAMPA AG deckt beide Bauweisen ab und ist durch ihr zentrales Innovationsmanagement optimal aufgestellt, um maximal energieeffiziente Häuser zu bauen.“

### **Wachstum im Ausland generieren**

Weiteres Wachstum für die KAMPA-Gruppe erwartet Schmidt für die Zukunft vor allem im Ausland. In Österreich, Ungarn und Italien wird bereits mit eigenen Gesellschaften gearbeitet. Für das Joint Venture KAMPA-BUDIZOL in Polen wurde die Produktion eingerichtet, die Mitarbeiter geschult und erste Häuser aufgestellt. Auch in Slowenien und Spanien erzielte die Gruppe erste Verkaufserfolge. Im Inland sieht Schmidt Wachstumschancen durch den Ausbau der systematischen Grundstücksentwicklung im Vorfeld des Hausvertriebs. Deshalb sei in 2005 die Mehrheit an der Berliner VEWA erworben worden. Schmidt: „Die KAMPA AG ist gut aufgestellt, den laufenden Konsolidierungsprozess der Branche gestärkt zu durchstehen. Und somit auch, um weiter rentabel zu wachsen.“

*Die Bilanz 2005 der KAMPA AG finden Sie im Internet: [www.kampa-ag.de](http://www.kampa-ag.de).*



Legten jetzt gemeinsam die Bilanz 2005 der KAMPA AG vor: (von links) Dr. Andreas Konietzko (49, Vorstand und designierter Vorstand Technik), Elmar Schmidt (49, Vorstand Marketing und Vertrieb sowie designierter Vorstandsvorsitzender), Hans-Jörg Binöder (62, ausscheidender Technik-Vorstand) und Dr. Bernd F. Pelz (62, ausscheidender Vorstandsvorsitzender). Pelz und Binöder übergeben ihre Ämter Ende April, werden dem Unternehmen künftig als Aufsichtsräte zur Verfügung stehen.

## **Porträt KAMPA AG**

Die KAMPA AG ist mit mehr als 90.000 gebauten Häusern einer der führenden Eigenheimanbieter im deutschsprachigen Raum. Die börsennotierte Unternehmensgruppe (WKN: 626910) erreichte 2005 eine Bauleistung von über 200 Mio. EUR und errichtete mit gut 1.000 Mitarbeitern mehr als 1.300 Häuser. Mit seiner gezielten Mehrmarkenpolitik und einem Komplettangebot aus einer Hand gilt KAMPA als Spezialist für den Bau individueller Ein- und Zweifamilienhäuser in den verschiedensten Preis- und Ausstattungsvarianten. Zur im westfälischen Minden ansässigen KAMPA-Gruppe gehören die deutschen Hausbau-Marken KAMPA (Minden), Hebel Haus (Alzenau), ExNorm (Steinheim am Albuch), Libella (Ziesar), CreAKTIV (Waltershausen) sowie Novy-Haus in Österreich, TrendHaus in Ungarn und KAMPA-BUDIZOL in Polen. Dienstleistungsunternehmen respektive Zulieferer für die gesamte Gruppe sind die Montagegesellschaft KAMPA Baulogistik GmbH (Minden), die Finanzierungsgesellschaft Hausbau-Finanz GmbH (Minden) sowie die MB Keller- und Massivbau Brück GmbH. Die KAMPA AG gilt als eines der am solidesten finanzierten Unternehmen der gesamten Baubranche in ganz Europa.

Ansprechpartner: KAMPA AG, Abteilung Investor-Relations, Tel.: 0571-9557-228