

# Halbjahresbericht 2007





## Wesentliches in Kürze

- Expansionskurs konsequent fortgesetzt - HELMA behauptet sich deutlich gegenüber dem Branchentrend und gewinnt signifikant Marktanteile hinzu
- Auftragseingangsvolumen der Gruppe im 1. Halbjahr um 12,3% gegenüber dem Vorjahreszeitraum gesteigert
- Erklärtes Ziel der Verkürzung der Auftragsdurchlaufzeiten als Voraussetzung für geplantes Leistungswachstum in 2007 verfehlt
- Expansionsgetriebene Strukturmaßnahmen und Aufbau neuer Vertriebsregionen kosten mehr Kraft als erwartet und belasten Marge und Ergebnis
- Projekt zur nachhaltigen Steigerung von Leistung und Rentabilität gestartet
- Vorstand korrigiert Prognose für 2007 deutlich, zeichnet aber einen positiven Ausblick für 2008



Karl-Heinz Maerzke  
Vorstandsvorsitzender



Torsten Rieger  
Finanzvorstand

## Vorwort

Nach dem Ausnahmejahr 2006 hatten wir uns auch für das laufende Geschäftsjahr sehr viel vorgenommen. Eine Vielzahl von Aufgaben konnten in der ersten Jahreshälfte 2007 erfolgreich gemeistert werden, doch wesentliche weitere Schritte wurden uns durch ein schwieriges Marktumfeld erheblich erschwert oder gar unmöglich gemacht.

In einem aktuell durch Sondereinflüsse geprägten und hart umkämpften Markt konnten wir auf der einen Seite unsere Wettbewerbsposition deutlich ausbauen und signifikant Marktanteile für HELMA hinzu gewinnen.

Auf der anderen Seite zeigen die Halbjahreszahlen und unser Ausblick für das Gesamtjahr deutlich auf, dass es uns nicht gelungen ist, durch Verkürzung der Auftragsdurchlaufzeiten einen zusätzlichen, über den Auftragseingang 2006 wesentlich hinausgehenden Umsatz- und Ergebnisbeitrag für das laufende Geschäftsjahr zu generieren. Dies jedoch wäre die Voraussetzung für das von uns prognostizierte Leistungs- und Renditewachstum in 2007 gewesen. Neben der Aufbauarbeit in den neuen Vertriebsregionen hat das schwierige Marktumfeld viel Kraft und Ressourcen gebunden, welche in der Optimierung interner Strukturen und Abläufe gefehlt haben.

Wir bedauern, dass wir die selbst gesteckten und auch unseren Aktionären kommunizierten Ziele für 2007 nicht werden erreichen können und versprechen, durch geeignete Maßnahmen im Rahmen des von uns gestarteten Projekts zur nachhaltigen Leistungs- und Ergebnissteigerung die HELMA Gruppe auf den ursprünglich eingeschlagenen erfolgreichen Pfad zurückzuführen.

Isernhagen, den 28. September 2007

Karl-Heinz Maerzke

Torsten Rieger



Wir bauen für  
Ihr Leben gern

## Ambivalenter Geschäftsverlauf im ersten Halbjahr 2007

- HELMA Gruppe - Signifikante Steigerung des Marktanteils in einem aktuell schwierigen Marktumfeld

Das Jahr 2007 ist geprägt durch einen dramatischen Rückgang der Baugenehmigungen für Ein- und Zweifamilienhäuser in Deutschland. Das Statistische Bundesamt meldet einen Rückgang der Baugenehmigungen im ersten Halbjahr 2007 um 47,3%.

Als Gründe für den Rückgang werden in erster Linie der Wegfall der Eigenheimzulage Ende 2005 sowie steigende Baupreise genannt. Laut dem Bundesverband freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen e.V. sind diese in den letzten zwei Jahren um rund zehn Prozent gestiegen. Hinzu kämen noch die um rund 1,5 Prozent gestiegenen Bauzinsen sowie die Erhöhung der Mehrwertsteuer um drei Prozent. Für 2008 wird jedoch mit einer Stabilisierung des Marktumfeldes gerechnet.

HELMA Gruppe	1. HJ 2007	Δ	1. HJ 2006
Auftragseingang brutto	35,5 M€	+ 12,3%	31,6 M€
Auftragseingang in Einheiten	201 Stk.	+ 10,4%	182 Stk.

HELMA konnte im Geschäftsjahr 2006 das Auftragseingangsvolumen des Vorjahres nahezu behaupten und sich somit deutlich vom allgemeinen Branchentrend abheben. Im ersten Halbjahr 2007 konnte der Auftragseingang im Vergleich zum Vorjahreszeitraum sogar um 12,3% auf 35,5 Mio. € gesteigert werden. Die hiermit einhergehende signifikante



Steigerung des Marktanteils bildet die Basis für eine nachhaltig erfolgreiche Geschäftsentwicklung.

Der Auftragsbestand der Gruppe betrug zum Halbjahresstichtag 76,9 Mio. € brutto korrespondierend mit 445 noch nicht übergebenen Hauseinheiten.

<b>HELMA Gruppe</b>	30. Juni 2007	30. Juni 2006
Auftragbestand brutto	76,9 M€	78,9 M€
Auftragsbestand in Einheiten	445 Stk.	475 Stk.

- **HELMA Gruppe**  
- **Konsequente Umsetzung der Expansionsstrategie**

Im ersten Halbjahr 2007 konnte die Zahl der Musterhäuser um 4 auf 31 erhöht werden. Neu eröffnet wurden die Standorte München-Poing, Baiersdorf bei Nürnberg, Berlin-Karlshorst und Bad Vilbel bei Frankfurt. Bis zum Ende des Geschäftsjahres ist die Eröffnung weiterer 9 Musterhausstandorte geplant:

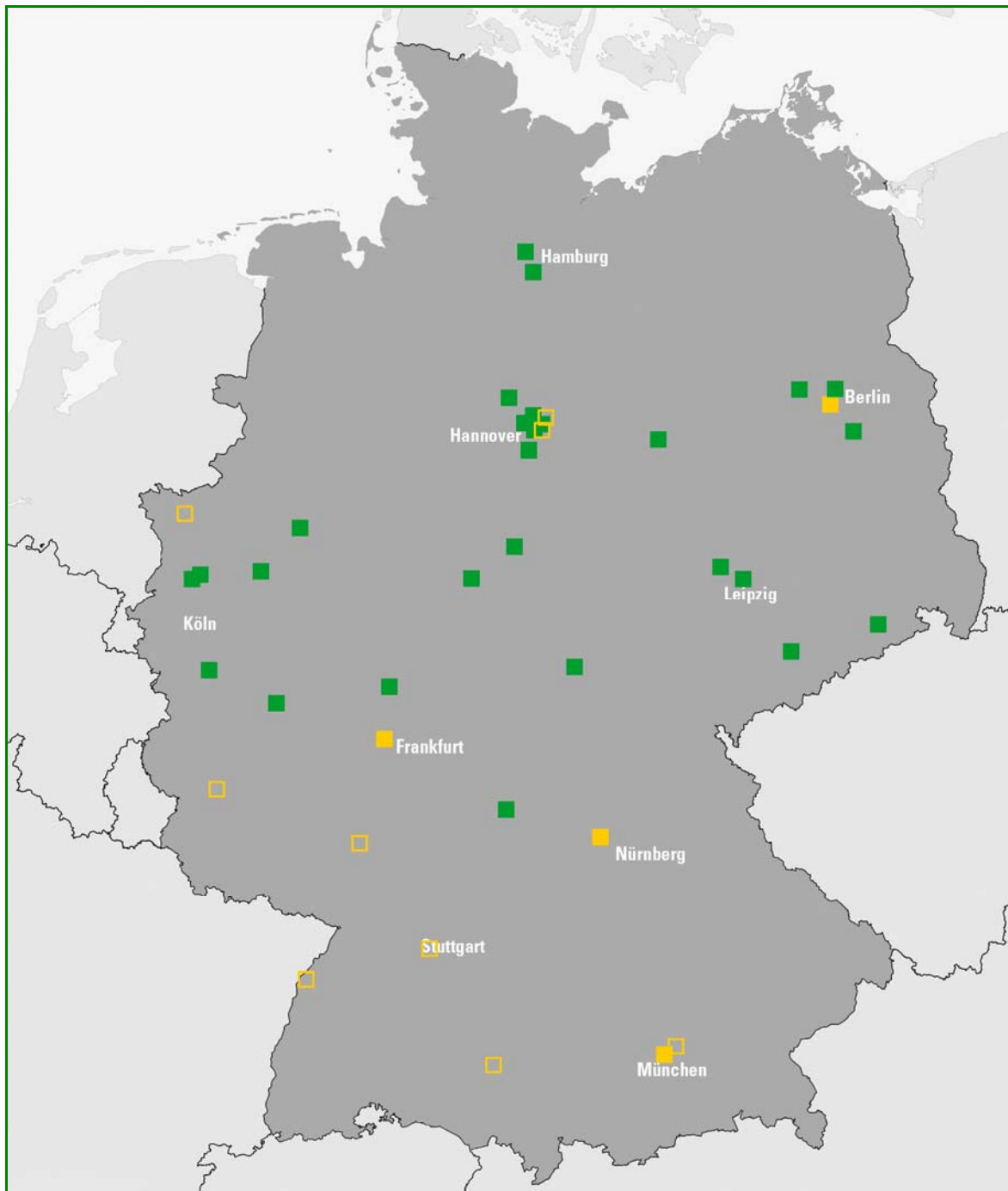
- Erweiterung des Musterhausparks in Lehrte
- Fellbach bei Stuttgart
- Mannheim
- Berlin-Falkensee
- Bekond bei Trier
- Offenburg bei Freiburg
- Eberhardzell Nähe Tübingen
- Xanten Nähe Düsseldorf
- 2tes Musterhaus in München-Poing.

Dies entspricht einer Steigerung von 48% für das Gesamtjahr. Hiervon entfallen 6 neue Standorte auf die neuen Vertriebsgebiete Bayern und Baden-Württemberg.

Aufgrund der konsequenten Umsetzung der Expansionsstrategie kann HELMA die Präsenz in den bestehenden und neuen Vertriebsgebieten nachhaltig weiter stärken. Die sich hieraus ergebenden Umsatz- und Ergebnispotentiale werden sich in den kommenden Jahren deutlich positiv auf die Gesamtentwicklung auswirken.



- HELMA Musterhausstandorte



- Musterhausstandorte Ende 2006
- neue Musterhäuser im ersten Halbjahr 2007
- geplante Neueröffnungen in zweitem Halbjahr 2007



- **HELMA Eigenheimbau AG - Leistung, Rohertrag und Ergebnis deutlich unter den Erwartungen**

Die Umsatzerlöse der HELMA Eigenheimbau AG konnten im 1. Halbjahr 2007 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 37,3% auf 9.313 T€ gesteigert werden. Jedoch liegen Gesamtleistung und Rohertrag unter den Vorjahreswerten und somit deutlich unter den Erwartungen.

Die Gesamtleistung ging um 8,3% auf 17.304 T€ zurück. Die HELMA Gruppe ist Anfang 2007 mit einem leicht geringeren Auftragsbestand (52,4 Mio. €) verglichen mit dem Vorjahr (56,1 Mio. €) ins Geschäftsjahr gestartet. Dennoch hatten wir für das Geschäftsjahr 2007 eine Steigerung der Gesamtleistung prognostiziert. Grundlage dieser Prognose war das erklärte Ziel der wesentlichen Verkürzung der durchschnittlichen Auftragsdurchlaufzeiten. Die Halbjahreszahlen und der Ausblick auf das Gesamtjahr zeigen jedoch auf, dass dieses Ziel im laufenden Geschäftsjahr nicht umgesetzt werden konnte.

<b>HELMA Eigenheimbau AG</b>	1. HJ 2007	Δ	1. HJ 2006	GJ 2006
Umsatzerlöse	9.313 T€	+ 37,3%	6.785 T€	57.563 T€
Gesamtleistung	17.304 T€	- 8,3%	18.871 T€	57.541 T€
Rohertrag	3.365 T€	- 15,0%	3.960 T€	13.530 T€
Vertriebskosten	1.005 T€	+ 29,4%	777 T€	1.799 T€
Betriebskosten	5.326 T€	+ 28,4%	4.147 T€	9.257 T€
EBIT	-2.966 T€	- 208,0%	-963 T€	2.474 T€

Der ausgewiesene Rohertrag reduzierte sich um 15,0% auf 3.365 T€. Das entspricht 19,4% der Gesamtleistung im Vergleich zu 20,9% im gleichen Vorjahreszeitraum. Der leichte Rückgang der Rohertragsquote ist auf Sondereffekte aus dem Aufbau der neuen Vertriebsregionen sowie auf gestiegene Materialkosten zurückzuführen, welche zeitlich nicht immer in vollem Umfang durch vorgenommene Preiserhöhungen aufgefangen werden konnten.



Die Betriebskosten wurden insbesondere im Bereich der Personal- und Strukturkosten auf ein Leistungswachstum in 2007 sowie auf die Anforderungen der regionalen Expansion nach Bayern und Baden-Württemberg ausgelegt und sind im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 28,4% angestiegen. Da der Personal- und Strukturkostenaufbau jedoch schon im zweiten Halbjahr 2006 begann, wird der Anstieg der Betriebskosten für den Gesamtjahresvergleich verhältnismäßig deutlich moderater ausfallen. Insgesamt ist festzustellen, dass die jetzt vorhandenen Strukturen die zu erwartende erhöhte Leistungserbringung im Geschäftsjahr 2008 ohne größere Anpassungen sicherstellen können.

▪ **HELMA Gruppe - Projekt zur nachhaltigen Steigerung von Leistung und Rentabilität**

Aufgrund der jüngsten Entwicklungen hat der Vorstand der HELMA Eigenheimbau AG das "Projekt 1000-20-10" ins Leben gerufen, mit dessen Umsetzung bereits begonnen wurde. Zielsetzung des Projektes ist die nachhaltige Steigerung von Leistung und Rentabilität der HELMA Gruppe. Das Projekt besteht aus einem umfangreichen Maßnahmenpaket und basiert auf drei wesentlichen Teilzielen:

- > **Sell 1000** < Verkauf von 1000 Häusern im Geschäftsjahr 2009
- > **Get 20** < Nachhaltige Erzielung einer Rohmarge von deutlich über 20%
- > **Show 10** < Ausweis einer EBIT-Marge von bis zu 10% im Jahr 2010

Der Vorstand wird das Projekt in den kommenden Monaten detaillierter kommunizieren und im Rahmen einer internationalen Roadshow vorstellen.

▪ **HELMA Eigenheimbau AG - Liquide Mittel und Finanzverbindlichkeiten**

Zum Stichtag 30. Juni 2007 standen der HELMA Eigenheimbau AG ein Kassenbestand sowie Guthaben in Höhe von 10.810 T€ zur Verfügung.

<b>HELMA Eigenheimbau AG</b>	30. Juni 2007	30. Juni 2006
Kassenbestand, Guthaben	10.810 T€	5.531 T€





Die Finanzverbindlichkeiten zum Stichtag betragen insgesamt 9.519 T€.

<b>HELMA Eigenheimbau AG</b>	30. Juni 2007	30. Juni 2006
Finanzverbindlichkeiten	9.519 T€	9.619 T€
davon kurzfristig	12 T€	0 T€
davon langfristig	3.507 T€	3.619 T€
davon Mezzaninekapital	6.000 T€	6.000 T€

- **HELMA Wohnungsbau GmbH & Co. KG**  
- Ausbau des Bauträgergeschäfts



Unsere Tochtergesellschaft HELMA Wohnungsbau GmbH & Co. KG entwickelt sich positiv. Nach der Vollplatzierung des I. Bauabschnitts des Objektes Karlshorst "Carlsgarten" konnten bereits 20% des II. Bauabschnitts mit insgesamt 69 Einheiten verkauft werden.

(Foto: Objekt Karlshorst "Carlsgarten")

Darüber hinaus sind in Wachstumsregionen wie Frankfurt, Leipzig und Hamburg neue Objekte in der Planung und Vorbereitung. Wir streben an, mittel- bis langfristig in allen bundesdeutschen Regionen mit nennenswertem Bevölkerungswachstum mit attraktiven Bauträgermaßnahmen vertreten zu sein. Der angestrebte weitere Ausbau des Bauträgergeschäfts wird in den kommenden Jahren progressiv steigende Ergebnisbeiträge für die HELMA Gruppe erwirtschaften.



## Aktuelle Entwicklungen

- **Zukunftsträchtige Tochtergesellschaft**  
- Auftragseingang bei HELMA LUX S.A. sehr erfreulich

Der Auftragseingang der in 2007 gegründeten Tochtergesellschaft HELMA Lux S.A. gestaltet sich sehr erfreulich. Im ersten Halbjahr 2007 konnte der Eingang von 7 Hausaufträgen mit einem Gesamtvolumen von rund 1,9 Mio. € verzeichnet werden.



- **Mit Sicherheit HELMA**  
- Hamburgs sicherstes Haus ausgezeichnet

Für ihr mit umfangreicher Sicherheitstechnik ausgerüstetes Musterhaus im Hamburger Stadtteil Niendorf wurde die HELMA Eigenheimbau AG vom Hamburger Polizeipräsidenten ausgezeichnet. Das Musterhaus wurde hierbei anhand der Richtlinien des Netzwerks "Sicheres Wohnen", welches



die Senkung der Einbruchszahlen durch Prävention und Aufklärung zum Ziel gesetzt hat, errichtet. HELMA bietet diesen Einbruchschutz für sämtliche ihrer Haustypen an und empfiehlt ihren Bauherren bereits beim Bau in Sicherheitstechnik zu investieren, da dieses sowohl günstiger als auch wirksamer als ein späteres Nachrüsten ist.



- **Innovationskraft bei energieeffizienten Haustypen hält an  
- das HELMA Sonnenhaus**

Mit der Entwicklung des HELMA Sonnenhauses hat die HELMA Eigenheimbau AG erneut ihre Innovationskraft im Bereich der ressourcenschonenden Haustypen unter Beweis gestellt und ihr Produktportfolio sinnvoll erweitert. Durch Sonnenkollektoren, welche die gewonnene Energie in einem mehrere Kubikmeter fassenden Wassertank speichern, kommt das HELMA Sonnenhaus ohne herkömmliche Energieträger wie Öl, Gas oder Strom für Heizung und Warmwasser aus. Lediglich in der sonnenärmsten Zeit ist die Zuheizung mit einem wartungsarmen Stückholzofen notwendig. Der Energiebedarf beträgt dabei je nach Haustyp lediglich 1-4 Kubikmeter Stückholz pro Jahr. Neben dem Sonnenhaus bietet die Gesellschaft ihren Kunden bereits mit dem KFW-40/60-Haus, dem 2- und 3-Liter-Haus sowie dem Passivhaus die Möglichkeit, den Traum vom Eigenheim auf umweltbewusste Art und Weise zu realisieren und dabei zugleich die Betriebskosten auf einem sehr niedrigen Niveau zu halten.



## **Prognose für das Geschäftsjahr 2007**

Auf Basis der erzielten Erkenntnisse aus den Halbjahreszahlen und dem Ausblick auf das Gesamtjahr müssen wir unsere im Rahmen des Geschäftsberichts 2006 abgegebene Prognose deutlich korrigieren. Wir gehen nunmehr von einer Gesamtleistung im Konzern von ca. 60 Mio. € und einem Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von -1,0 Mio. € nach dem Rechnungslegungsstandard IFRS aus.

Für das Geschäftsjahr 2008 können wir einen positiven Ausblick geben. Auf Basis des gesteigerten Auftragseingangs und der von der erfolgreichen Umsetzung der Inhalte aus dem Projekt 1000-20-10 ausgehenden Impulse erwarten wir für 2008 ein zweistelliges Umsatzwachstum und einen deutlich positiven EBIT.





## Investor Relations Kontakt

HELMA Eigenheimbau AG  
Torsten Rieger (Finanzvorstand)

Jathostraße 10  
D-30916 Isernhagen

Telefon: +49 (0)511 - 901 90 - 0  
Telefax: +49 (0)511 - 901 90 - 11

info@HELMA.de

[www.helma.de](http://www.helma.de)

UBJ. GmbH  
Gerrit Janssen

Haus der Wirtschaft, Kapstadtring 10  
D-22297 Hamburg

Telefon: +49 (0)40 - 63 78 - 54 14  
Telefax: +49 (0)40 - 63 78 - 54 23

gerrit.janssen@ubj.de



ISIN:  
WKN:  
Börsenkürzel:

DE 000A0EQ578  
A0E Q57  
H5E

