

---

Geschäftsbericht 2006  
Annual Report 2006



in TEUR in EUR thousand	2006	2005	Veränderungen in % Change in %
Umsatzerlöse Sales revenues	<b>57.563</b> 57,563	<b>33.128</b> 33,128	<b>+73,8</b> +73.8
Gesamtleistung Total performance	<b>57.542</b> 57,542	<b>31.631</b> 31,631	<b>+81,9</b> +81.9
Leistung <sup>1</sup> Performance <sup>1</sup>	<b>58.355</b> 58,355	<b>31.807</b> 31,807	<b>+83,5</b> +83.5
Rohertrag Gross profit	<b>13.530</b> 13,530	<b>7.461</b> 7,461	<b>+81,4</b> +81.4
Rohertrags-Marge Gross margin	<b>23,5 %</b> 23.5 %	<b>23,6 %</b> 23.6 %	
EBIT <sup>2</sup> EBIT <sup>2</sup>	<b>2.485</b> 2,485	<b>578</b> 578	<b>+329,7</b> +329.7
EBIT-Marge EBIT margin	<b>4,3 %</b> 4.3 %	<b>1,8 %</b> 1.8 %	
EBT <sup>2</sup> EBT <sup>2</sup>	<b>2.027</b> 2,027	<b>350</b> 350	<b>+479,8</b> +479.8
	<b>31.12.2006</b>	<b>31.12.2005</b>	Veränderungen in % Change in %
Zahl der Musterhäuser No. of show houses	<b>27</b> 27	<b>16</b> 16	<b>+68,8</b> +68.8
davon etabliert there of established	<b>22</b> 22	<b>14</b> 14	<b>+57,1</b> +57.1
Auftragseingang brutto <sup>3</sup> Order intake gross <sup>3</sup>	<b>64,7 Mio. EUR</b> 64.7 Mio. EUR	<b>66,7 Mio. EUR</b> 66.7 Mio. EUR	<b>-3,0</b> -3.0
Auftragsbestand brutto <sup>3</sup> Order backlog gross <sup>3</sup>	<b>52,4 Mio. EUR</b> 52.4 Mio. EUR	<b>56,1 Mio. EUR</b> 56.1 Mio. EUR	<b>-6,6</b> -6.6
Finanzmittelfonds Cash and cash equivalents	<b>15.946 TEUR</b> 15,946 TEUR	<b>3.237 TEUR</b> 3,237 TEUR	<b>+392,6</b> +392.6
Cashflow aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit Cash flow from operating activities	<b>342 TEUR</b> 342 TEUR	<b>4.210 TEUR</b> 4,210 TEUR	<b>-91,9</b> -91.9
Bilanzsumme Total assets	<b>36.742 TEUR</b> 36,742 TEUR	<b>15.709 TEUR</b> 15,709 TEUR	<b>+133,9</b> +133.9
Wirtschaftliches Eigenkapital Economic equity	<b>20.376 TEUR</b> 20,376 TEUR	<b>3.906 TEUR</b> 3,906 TEUR	<b>+421,7</b> +421.7
Eigenkapitalquote Equity ratio	<b>55,5 %</b> 55.5 %	<b>24,9 %</b> 24.9 %	
Mitarbeiterzahl zum 31. Dezember 2006 No. of employees as of 31 December 2006	<b>108</b> 108	<b>83</b> 83	<b>+30,1</b> +30.1

<sup>1</sup> einschließlich der sonstigen betrieblichen Erträge (288 TEUR in 2006, 176 TEUR in 2005) und der Erträge aus der Beteiligung an der HELMA Wohnungsbau GmbH & Co. KG (526 TEUR in 2006, 0 TEUR in 2005).

<sup>1</sup> including other operating income (EUR 288 thousand in 2006, EUR 176 thousand in 2005) and income from interest in HELMA Wohnungsbau GmbH & Co. KG (EUR 526 thousand in 2006, EUR 0 in 2005).

<sup>2</sup> für 2006 ohne Berücksichtigung der Kosten des Börsengangs in Höhe von 1.033 TEUR sowie den einmaligen Aufwendungen und Sonderzahlungen im Zusammenhang mit dem 25-jährigen Firmenjubiläum der HELMA Eigenheimbau AG in Höhe von 195 TEUR.

<sup>2</sup> not including costs in 2006 of EUR 1,033 thousand for the IPO or the one-time expense and special payment of EUR 195 thousand in connection with the 25th anniversary of HELMA Eigenheimbau AG.

<sup>3</sup> HELMA-Gruppe

<sup>3</sup> HELMA-Group

HELMA Eigenheimbau AG  
Geschäftsbericht 2006  
Annual Report 2006







Individualität  
Individuality




Innovation  
Innovation



Sicherheit  
Guaranty





Bei HELMA ist Platz für  
Ihre Visionen.

At HELMA there is room  
for your visions

HELMA baut individuelle Häuser. Massiv & wertbeständig!  
Unsere Bauherren lassen sich von unseren Hausvorschlägen  
inspirieren und planen/realisieren gemeinsam mit HELMA  
ihren ganz persönlichen Traum vom eigenen Haus. Und das  
ohne extra Kosten für Architekten- und Planungsleistungen!

HELMA builds individual houses. Solid & stable! Our  
builders get their inspiration from our house proposals and,  
together with HELMA, plan/realise the personal dream of  
their own house, all without extra costs for architects and  
planning services!



Investitionen in die Zukunft.  
Sinnvoll & effizient.

Investing in the future.  
Sensible & efficient.








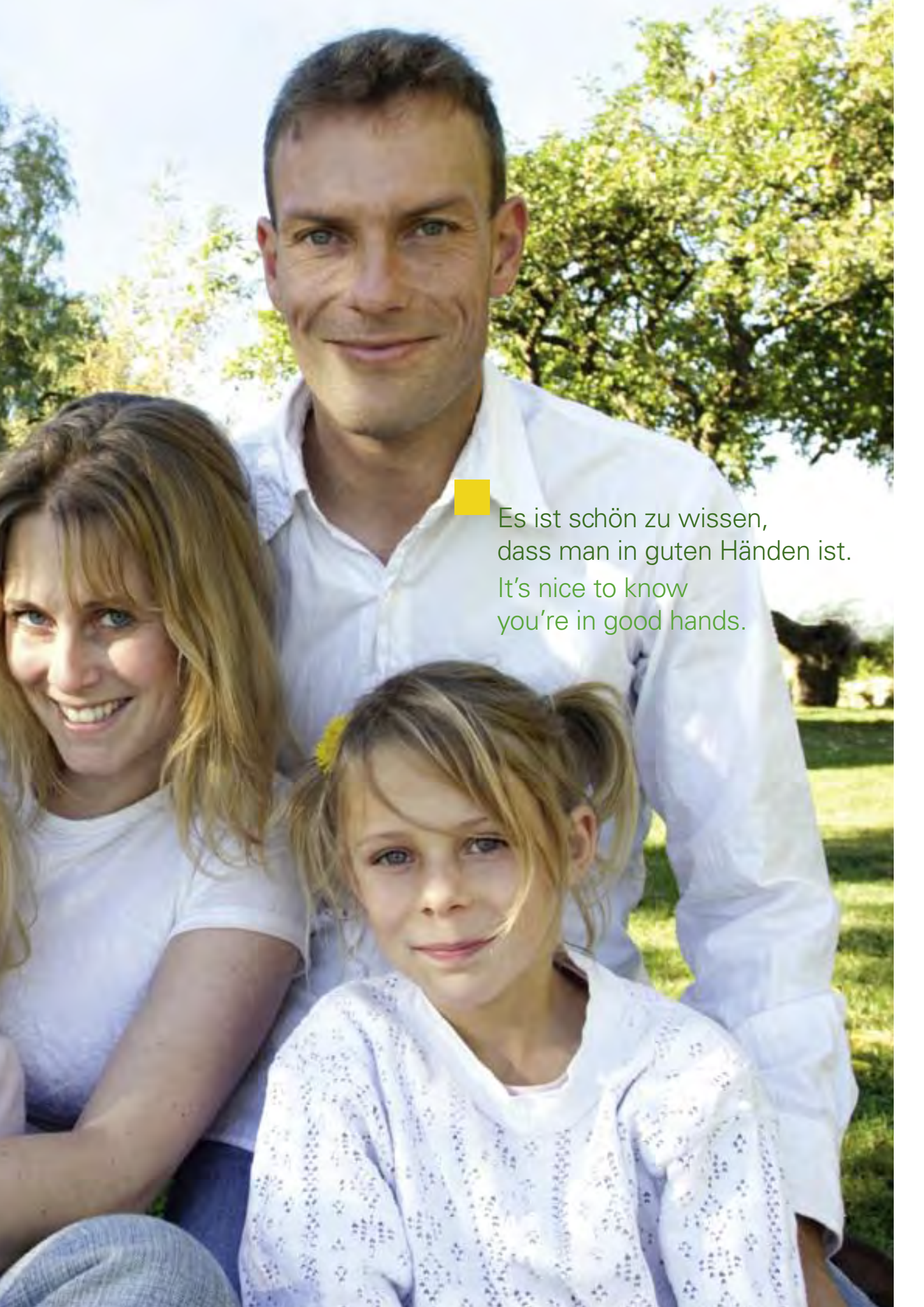
Auf Wunsch werden HELMA-Häuser auch als energiesparende und förderungsfähige KfW 60- und KfW 40-Häuser geplant und gebaut. Durch den Einsatz von beispielsweise Wärmepumpen, Solaranlagen und kontrollierter Lüftung kann der Verbrauch von Gas und Öl bis zu 70% reduziert werden und sogar ganz ohne fossile Brennstoffe kommt das Passivhaus von HELMA aus.

Upon request, HELMA houses are also planned and built as energy-saving and subsidy-eligible KfW 60 and KfW 40 homes. With the use of heat pumps, solar equipment and controlled ventilation for example, gas and oil consumption can be reduced by up to 70% and HELMA's passive house even does entirely without fossil fuels.



Im Festpreis für ein HELMA-Haus ist der HELMA®-BauSchutz-Brief bereits inkludiert. Damit erhalten alle Bauherren automatisch eine Vertragserfüllungsbürgschaft, eine TÜV-Prüfung für ihr Haus, diverse Bauversicherungen sowie die Sicherheit ein mängelfreies Haus zu erhalten, an dem keine Restarbeiten mehr ausgeführt werden müssen. Ein massiv gebautes HELMA-Haus ist eine wertbeständige Investition für Generationen.

The fixed price for a HELMA house already includes the HELMA®-BauSchutzBrief. With this, all builders automatically receive a contract-fulfilment guarantee, a TÜV certificate for their house, diverse building insurance and the security of receiving a house free of defects, on which no additional work will have to be carried out. A solidly-built HELMA house is a steady investment for generations.



■ Es ist schön zu wissen,  
dass man in guten Händen ist.  
It's nice to know  
you're in good hands.

**Hinweis**

Die vorliegende englische Fassung des Geschäftsberichts der HELMA Eigenheimbau AG stellt eine unverbindliche Leseübersetzung der deutschen Version dar. Sollten sich in der englischen Übersetzung Abweichungen zur deutschen Version ergeben, so gilt die deutsche Version.

**Note**

The English version of the annual report of HELMA Eigenheimbau AG at hand is a non-binding translation of the German version. Should any deviations between the English and German versions be found, only the German version applies.

<b>Brief an die Aktionäre</b>	<b>14</b>
<b>Letter to the Shareholders</b>	
<b>Aktie / Investor Relations</b>	<b>16</b>
<b>Shares / Investor Relations</b>	
<b>Bericht des Aufsichtsrates</b>	<b>20</b>
<b>Report from the Supervisory Board</b>	
<b>Lagebericht</b>	<b>25</b>
<b>Management Report</b>	
Wirtschaftliches Umfeld	25
Economic environment	
Geschäftstätigkeit und Strategie	26
Business activity and strategy	
Geschäftsverlauf	32
Business development	
Finanz- und Vermögenslage	37
Net assets and financial position	
Investitionen	41
Investment	
Mitarbeiter & Organe	43
Employees and statutory bodies	
Umweltschutz	45
Environmental protection	
Forschung und Entwicklung	47
Research and development	
Risikobericht	48
Risk report	
Bericht nach § 312 Aktiengesetz / Nachtragsbericht	50
Report in accordance with paragraph 312 of the German Stock Corporation Act / Subsequent events	
Ausblick	51
Outlook	
<b>Jahresabschluss</b>	<b>52</b>
<b>Financial Statements</b>	
Bilanz	54
Balance sheet	
Gewinn- und Verlustrechnung	56
Income statement	
Kapitalflussrechnung	58
Cash flow statement	
Eigenkapitalpiegel	59
Statement of shareholders' equity	
Anlagenspiegel	60
Fixed assets schedule	
<b>Anhang</b>	<b>62</b>
<b>Appendix</b>	
<b>Bestätigungsvermerk</b>	<b>69</b>
<b>Auditor's Report</b>	
<b>Impressum</b>	<b>70</b>
<b>Imprint</b>	
<b>Kontakt / Finanzkalender</b>	<b>71</b>
<b>Contact / Financial Calendar</b>	

## Brief an die Aktionäre Letter to the Shareholders



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
sehr geehrte Damen und Herren,

Dear shareholders,  
Dear ladies and gentlemen,

das Geschäftsjahr 2006 war nicht nur ein sehr ereignisreiches Geschäftsjahr mit unserem 25-jährigen Firmenjubiläum und dem Börsengang im September, sondern auch das erfolgreichste in unserer Unternehmensgeschichte.

Durch unsere erfolgreiche Expansion ist es uns in 2006 gelungen, die signifikanten Umsatzsteigerungen der vergangenen Jahre nicht nur fortzuführen, sondern noch deutlich zu übertreffen. Nachdem die Umsätze schon in 2005 mit 33.128 TEUR um rund 59 Prozent über denen des Geschäftsjahres 2004 lagen, konnten wir in 2006 ein noch stärkeres Umsatzwachstum von rund 74 Prozent mit einem Umsatz von 57.563 TEUR erzielen.

Auch unsere Ertragslage konnten wir in 2006 deutlich verbessern. Unter Einbeziehung der Erträge aus der Beteiligung an der HELMA Wohnungsbau GmbH & Co. KG und ohne Berücksichtigung der Einmaleffekte in 2006 wie den Kosten des Börsengangs sowie den Aufwendungen und Sonderzahlungen im Zusammenhang mit dem 25-jährigen Firmenjubiläum fiel das EBIT mit 2.485 TEUR um rund 330 Prozent höher aus als im gleichen Vorjahreszeitraum.

Für 2007 haben wir uns erneut einiges vorgenommen. Unsere Vertriebsstrategie, mit dem Bau von neuen Musterhäusern und Vertriebsbüros in für uns interessante Vertriebsregionen vorzudringen, hat sich bewährt. Daher werden wir weiter expandieren; hierbei wird der Schwerpunkt der zukünftigen Expansion zunächst in Baden-Württemberg, Bayern und Luxemburg liegen. Den Grundstein dafür haben wir mit den getätigten Investitionen in neue Musterhäuser in 2006 bereits gelegt. Zudem wird ein attraktives, stark erweitertes Werbekonzept, in welchem der bekannte Schauspieler und HELMA Bauherr Sky du Mont mitwirken wird, dem Verkauf unserer Häuser noch zusätzlichen Auftrieb verleihen.

Wir sehen uns daher bestens positioniert, um auch in den kommenden Jahren deutliches Wachstum beim Umsatz verbunden mit überproportionalen Ergebnissteigerungen realisieren zu können.

Wir möchten uns an dieser Stelle bei unseren Anteilseignern und Geschäftspartnern für das uns entgegengebrachte Vertrauen bedanken. Des Weiteren gilt unser Dank allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die mit ihrer Leistungsbereitschaft und ihrem Engagement den Erfolg der HELMA Eigenheimbau AG ermöglicht haben.

Mit freundlichen Grüßen,



**Karl-Heinz Maerzke**  
Vorstandsvorsitzender  
CEO



**Torsten Rieger**  
Finanzvorstand  
CFO

the 2006 financial year was not only a very eventful year with our 25th anniversary as a company and the IPO in September, but it was also the most successful year in the history of our company.

As a result of our successful expansion, we managed to not only continue the significant revenue increases of previous years in 2006, we even exceeded these. After revenues in 2005 had already surpassed those of the financial year 2004 by some 59 percent with EUR 33,128 thousand, we were able to generate even stronger revenue growth of 74 percent in 2006 with sales revenues of EUR 57,563 thousand.

We also managed to improve our earnings situation considerably in 2006. Including earnings from the holding in HELMA Wohnungsbau GmbH & Co. KG and excluding one-off effects in 2006 such as the costs of the IPO as well as the expenses and special payments in connection with the 25-year anniversary of the company, EBIT was some 330 percent higher than in the previous period with EUR 2,485 thousand.

We have a lot planned again for 2007. Our sales strategy of advancing the sales regions interesting to us with the construction of new show houses and sales offices has been proven. We therefore plan to expand further. Here the focus of the future expansion will initially lie in Baden-Württemberg, Bavaria and Luxemburg. We have already laid the foundation for this with the investments in new show houses carried out in 2006. In addition, an attractive, heavily expanded advertising concept in which the well-known actor and HELMA builder Sky du Mont will participate will give the sale of our houses an additional boost.

We therefore see ourselves as best positioned to also realise significant growth in sales revenues combined with over-proportionate earnings increases in the years to come.

At this point we would like to thank our shareholders and business partners for their trust in us. Furthermore, we would like to thank all of our employees. Their motivation and dedication have made the success of HELMA Eigenheimbau AG possible.

With best regards,

## Aktie / Investor Relations

### Shares / Investor Relations

#### Erfolgreicher Börsengang

#### Successful IPO

Seit dem 19. September 2006 notiert die HELMA Aktie im Entry Standard der Frankfurter Wertpapierbörse. Der erste Kurs lag bei 20,50 EUR je Aktie. Zuvor waren im Rahmen des Börsengangs 700.000 Aktien zum Preis von je 20 EUR platziert worden. Hierbei war die Neuemission deutlich überzeichnet. Rund 92,8 Prozent der angebotenen Aktien wurden an institutionelle Anleger zugeteilt, davon 24,1 Prozent an inländische und 75,9 Prozent an ausländische Investoren in Europa. Der Anteil der an Privatpersonen zugeteilten Aktien lag bei 7,2 Prozent. Der Gesellschaft floss hierbei ein Brutto-Emissionserlös in Höhe von 12 Mio. EUR zur Finanzierung des weiteren Unternehmenswachstums zu. Der Freefloat inklusive der zusätzlich zugeteilten 18.500 Aktien durch die Ausübung der Mehrzuteilungsoption beträgt 718.500 Aktien bzw. 27,63 Prozent.

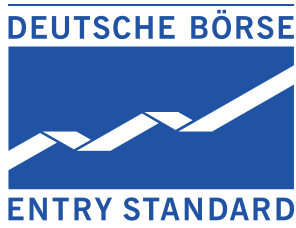
HELMA shares have been listed in the Entry Standard of the Frankfurt Stock Exchange since 19 September 2006. The initial share price was EUR 20.50. To begin, 700 thousand shares were issued for the IPO and placed at EUR 20 per share. This stock issue was considerably oversubscribed. Approximately 92.8 % of the issued shares were allocated to institutional investors; 24.1 % of these were domestic investors and 75.9 % were foreign investors in Europe. The portion allocated to private investors came to 7.2 %. Gross proceeds of EUR 12 million from the issue flowed into the company to finance further growth. The free float including the additional 18,500 shares allotted by exercising the greenshoe option comes to 718,500 shares or 27.63 %.

#### DATEN ZUR AKTIE

#### SHARE DATA

<b>Gesamtzahl der Aktien:</b> Total number of shares:		<b>2.600.000 Stück</b> 2,600,000 Shares
<b>Marktkapitalisierung</b> Market capitalisation	am 29.12.2006: on 29.12.2006:	<b>53.690.000 EUR</b> 53,690,000 EUR
<b>Schlusskurs der Aktie</b> Closing price of the share	am 29.12.2006: on 29.12.2006:	<b>20,65 EUR</b> 20.65 EUR
<b>Höchster Schlusskurs der Aktie</b> Highest closing price of the share	in 2006: in 2006:	<b>22,00 EUR</b> 22.00 EUR
<b>Niedrigster Schlusskurs der Aktie</b> Lowest closing price of the share	in 2006: in 2006:	<b>19,00 EUR</b> 19.00 EUR



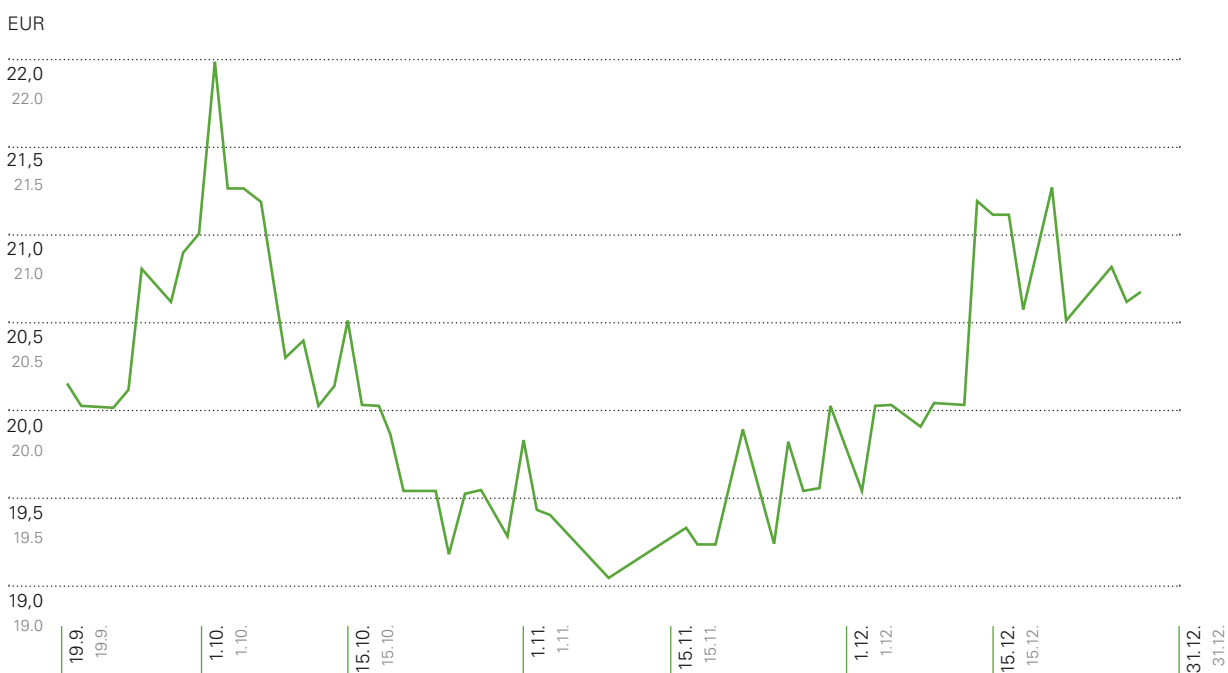


## Kursverlauf Share price performance

Der Kurs der HELMA Aktie bewegte sich in einem positiven Börsenumfeld im Zeitraum vom 19. September bis zum Jahresende 2006 zwischen 19 und 22 EUR. Nach dem Börsengang konnte der Aktienkurs zunächst deutlich zulegen und stieg beflügelt durch die guten Halbjahresergebnisse und den positiven Ausblick vom 29. September in der Spitze bis auf 22 EUR (3. Oktober). Danach kam es zu ersten Gewinnmitnahmen und die Aktie korrigierte, ohne dass es unternehmensseitig einen Anlass dafür gegeben hatte, bis zu ihrem Jahrestiefpunkt von 19 EUR (9. November). Später stieg der Aktienkurs erneut an und schloss das Jahr 2006 mit einem Kurs von 20,65 EUR ab. Damit lag die HELMA Aktie zum Jahresende mit 3,25 Prozent über dem Emissionskurs von 20 EUR.

The price of HELMA shares ranged between EUR 19 and EUR 22 in the positive stock market environment during the period of 19 September to year end 2006. After the initial public offering, the share price first increased considerably and, as a result of the good half-year results and the positive outlook on 29 September, surged to its peak of EUR 22 (3 October). The first profit-taking followed, thus causing a share price correction to the year's low of EUR 19 (9 November) with no reason for this on the side of the company. The share price later began to rise again and finished 2006 at EUR 20.65. At year end, HELMA shares were trading 3.25 % above the issue price of EUR 20.

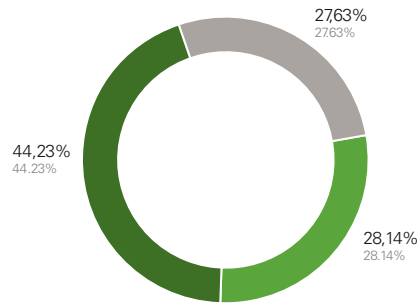
## Xetra-Kursverlauf der HELMA Aktie vom 19. September bis 29. Dezember 2006 Xetra share price performance of the HELMA share from 19 September to 29 December 2006



– Close 20,65 EUR (29.12.2006)  
 – Close 20.65 EUR (29.12.2006)

Aktionärsstruktur  
Shareholder structure

- HELMA Immobilien GmbH & Co. KG (Herrn Maerzke gehörend)  
HELMA Immobilien GmbH & Co. KG (belonging to Mr Maerzke)
- Karl-Heinz Maerzke  
Karl-Heinz Maerzke
- Freefloat  
Freefloat

Die Stammdaten zur HELMA Aktie  
Share dataSTAMMDATEN  
SHARE DATA

Aktie: Share	<b>HELMA Eigenheimbau AG</b> HELMA Eigenheimbau AG
Gattung: Category:	<b>Nennwertlose Inhaber-Stückaktien</b> No-par-value bearer shares
WKN / Security identification number:	<b>A0EQ57</b>
ISIN:	<b>DE000A0EQ578</b>
Börsenkürzel: Stock symbol:	<b>H5E</b> H5E
Bloomberg:	<b>H5E:GR</b>
Reuters:	<b>H5EG.DE</b>
Gesamtzahl der Aktien: Total no. of shares:	<b>2.600.000 Stück</b> 2,600,000 shares
Höhe des Grundkapitals: Amount of share capital:	<b>2.600.000 EUR</b> EUR 2,600,000
Erstnotiz: Initial public offering:	<b>19. September 2006</b> 19 September 2006
Marktsegment: Market segment:	<b>Entry Standard</b> Entry Standard
Listing Partner:	<b>M.M. Warburg &amp; CO KGaA</b>
Designated Sponsor:	<b>M.M. Warburg &amp; CO KGaA</b>
Skontroführer: Lead broker:	<b>N.M. Fleischhacker AG</b> N.M. Fleischhacker AG

Analysten empfehlen HELMA Aktie  
Analysts recommend HELMA shares

Die Analysten von SES Research sehen für die HELMA Aktie ein deutliches Kurspotential. In ihrem Research-Update vom Oktober 2006 – basierend auf den Halbjahreszahlen 2006 – empfehlen die Analysten die HELMA Aktie zum Kauf mit einem Kursziel von 30 EUR. Auf der Unternehmens-Website [www.HELMA.de](http://www.HELMA.de) stehen die Research-Studien im Bereich Investor Relations zum Download für Sie bereit.

The analysts of SES Research assess considerable potential for the price of HELMA shares. Taken from the Research Update from October 2006 – based on 2006 half-year figures – the analysts give the HELMA shares a Buy recommendation with a price target of EUR 30. The research studies are available for download on the company's website at [www.HELMA.de](http://www.HELMA.de) under the Investor Relations section.

---

## Investor Relations Maßnahmen Investor relations steps

Ziel unserer Investor Relations Arbeit ist es, unsere Aktionäre sowie die interessierte Öffentlichkeit zeitnah, umfassend und transparent über die HELMA Eigenheimbau AG zu informieren.

Seit Handelsaufnahme der HELMA Aktie im September 2006 haben wir viele Einzelgespräche mit institutionellen Investoren geführt und dabei ein sehr positives Echo für die bisherige Unternehmensentwicklung und die vorgestellte Expansionsstrategie erfahren. Auch zukünftig werden wir den direkten Dialog zu unseren Investoren suchen und zu diesem Zweck unter anderem halbjährliche Roadshows durchführen.

Zudem wird sich die Gesellschaft in 2007 auch vermehrt auf Investoren- und Analystenkonferenzen präsentieren sowie Gespräche und Interviews mit Journalisten führen, um Ihren Bekanntheitsgrad in der Financial Community weiter zu erhöhen. Im Fokus steht hier vor allem auch die Steigerung der Berichterstattung über die HELMA Eigenheimbau AG in der Finanzpresse, um die HELMA Aktie auch bei den Privataktionären noch stärker ins Blickfeld zu rücken.

Im Zuge des kommenden Relaunch der HELMA-Website werden wir auch den dortigen Investor Relations Bereich neu strukturieren und um einige Zusatzfunktionen ergänzen. Hiermit wollen wir sowohl den Informationsgehalt weiter steigern als auch die Informationsgewinnung für unsere Anleger noch komfortabler gestalten. Informationen wie beispielsweise Unternehmensberichte und Corporate News werden wir unseren Aktionären dabei sowohl in deutscher als auch in englischer Sprache zur Verfügung stellen.

The objective of our investor relations is to communicate with our shareholders and the interested public about HELMA Eigenheimbau AG in an up-to-date, comprehensive and transparent manner.

Since the HELMA IPO in September 2006, we have had many one-on-one talks with institutional investors, who have positively reflected both the company's development to date and the expansion strategy we have presented. We will continue to pursue direct communication with our investors in future and to this end will carry out semi-annual road shows, among other measures.

In addition, the company will increase its number of appearances at investor and analyst conferences in 2007, as well as discussions and interviews with journalists, all in order to further raise the level of awareness in the financial community. Our focus in this regard particularly lies on increasing the release of reports on HELMA Eigenheimbau AG in the financial press, thus also bringing more attention of private investors to HELMA shares.

In the course of the upcoming re-launch of the HELMA website, we will restructure the Investor Relations section and enhance its functionality. This will not only include more information, it will also make it easier for our investors to access that information. Certain information such as company reports and Corporate News products will be available to our shareholders in both German and English.

## Bericht des Aufsichtsrats Report from the Supervisory Board

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
Dear shareholders,

der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr die ihm nach Satzung und Gesetz obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Der Aufsichtsrat hat den Vorstand überwacht, ihm aber auch beratend zur Seite gestanden.

Im Geschäftsjahr 2006 hat der Aufsichtsrat insgesamt fünf Sitzungen abgehalten, an denen stets alle Mitglieder des Aufsichtsrats teilgenommen haben. Vom Vorstand wurde der Aufsichtsrat aktuell und ausführlich, auch unterjährig, sowohl anhand schriftlicher als auch mündlicher Berichte informiert. In den gemeinsamen Sitzungen waren Ausführungen über den aktuellen Geschäftsverlauf, insbesondere zur Umsatzentwicklung und zur Lage der Gesellschaft, die weitere Unternehmensstrategie und die allgemeine Marktentwicklung regelmäßig Gegenstand der Erörterungen.

The Supervisory Board diligently performed the duties imposed on it by law and the Articles of Association. The Supervisory Board monitored and regularly advised the Management Board.

A total of five Supervisory Board meetings were held in the financial year 2006, at which all Board members were present. The Supervisory Board received regular, up-to-date and detailed written and oral reports from the Management Board during and between its meetings. In joint meetings, it discussed the current business development, particularly the development of revenues and the business conditions, the further company strategy and the general market development.

Weitere Schwerpunkte der Beratungen im Aufsichtsrat:  
Additional topics addressed by the Supervisory Board:

**Aus der Sitzung am 31. März 2006\_** In der Sitzung am 31. März fanden eingehende Beratungen über den Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2005 statt, welcher am 4. April vom Aufsichtsrat gebilligt wurde. Darüber hinaus berichtete der Vorstand über die Vorbereitungen für den Börsengang, den Planungsstand hinsichtlich neuer Musterhäuser in 2006 nebst Erweiterung des Verkaufsgebietes nach Bayern und Baden-Württemberg sowie über die Umsatzziele und die geplante Personalentwicklung für das Geschäftsjahr 2006. Zudem genehmigte der Aufsichtsrat nach sorgfältiger Prüfung den Nachgründungs- und Einbringungsvertrag vom 24. März 2006.

**Aus der Sitzung am 4. April 2006\_** Die Sitzung am 4. April fand im Anschluss an die zuvor durchgeführte Hauptversammlung statt, in der die bisherigen Aufsichtsratsmitglieder Otto W. Holzkamp, Dr. Eberhard

**From the meeting held on 31 March 2006\_** The meeting on 31 March included in-depth deliberations on the financial statements of the financial year 2005, which were approved by the Supervisory Board on 4 April. In addition, the Management Board reported on preparations for the initial public offering, the state of plans regarding new show houses in 2006 together with the expansion of the sales area to Bavaria and Baden-Württemberg, as well as revenue targets and the planned personnel development measures for the financial year 2006. After careful examination, the Supervisory Board also authorised the post-formation and capital contribution agreement from 24 March 2006.

**From the meeting held on 4 April 2006\_** The meeting on 4 April was held following the Annual General Meeting, at which incumbent members Otto W. Holzkamp, Dr Eberhard Schwarz and Kurt Wal-



Otto W. Holzkamp, Vorsitzender  
Otto W. Holzkamp, Chairman

Schwarz und Kurt Waldorf jeweils erneut zum Aufsichtsratsmitglied bestellt wurden. Ihre Amtszeit endet mit Beendigung der Hauptversammlung, die über die Entlastung für das zum 31. Dezember 2008 endende Geschäftsjahr beschließt. In der Aufsichtsratssitzung wählten die Aufsichtsratsmitglieder Herrn Otto W. Holzkamp zum Vorsitzenden und Herrn Dr. Eberhard Schwarz zum stellvertretenden Vorsitzenden.

**Aus der Sitzung am 30. Juni 2006\_** In der Sitzung am 30. Juni wurde Herr Torsten Rieger als neuer Finanzvorstand (ab dem 1. Juli 2006) vorgestellt. Mit der Bestellung von Herrn Rieger zum Finanzvorstand ging zudem die Ernennung von Herrn Maerzke zum Vorstandsvorsitzenden einher. Ferner wurde der Aufsichtsrat in dieser Sitzung vom Vorstand detailliert über den Stand des Börsenganges informiert.

**Aus der Sitzung am 31. Oktober 2006\_** In der Sitzung am 31. Oktober berichtete der Vorstand ausführlich über den erfolgten Börsengang. Im Anschluss daran stellte sich mit Herrn Grewe der neue Vertriebsdirektor der HELMA Eigenheimbau AG vor. Des Weiteren befasste sich der Aufsichtsrat intensiv mit der Entwicklung des Musterhausparks.

**Aus der Sitzung am 7. Dezember 2006\_** Auf der Tagesordnung der letzten Aufsichtsratssitzung im Geschäftsjahr 2006 stand unter anderem die Gründung einer Tochtergesellschaft in Luxemburg. Alle Aufsichtsratsmitglieder haben dieser Neugründung und der damit verbundenen internationalen Expansion zugestimmt.

Sowohl während als auch außerhalb der gemeinsamen Sitzungen hat der Vorstand den Aufsichtsrat regelmäßig in mündlicher und schriftlicher Form umfassend informiert. Diese Berichte beinhalteten detaillierte betriebswirtschaftliche Auswertungen sowie Informationen zum jeweiligen Vertriebsstand und zu aktuellen Investitionsvorhaben. Nach Eingang wurden diese Unterlagen jeweils eingehend vom Aufsichtsrat auf Plausibilität, Richtigkeit im Zeit- und Branchenvergleich und Vollständigkeit geprüft.

dorf were each again appointed to the Supervisory Board. They will hold office until the conclusion of the Annual General Meeting for the financial year ending 31 December 2008. At the meeting of the Supervisory Board, the Board members elected Mr Otto W. Holzkamp Chairman and Dr Eberhard Schwarz Deputy Chairman.

**From the meeting held on 30 June 2006\_** At the meeting on 30 June, Mr Torsten Rieger was presented as the newly appointed Chief Financial Officer (effective 1 July 2006), accompanied by the nomination of Mr Maerzke to Chairman of the Management Board (CEO). In addition, the Management Board informed the Supervisory Board in detail about the state of the initial public offering.

**From the meeting held on 31 October 2006\_** At the meeting on 31 October, the Management Board gave a detailed report on the initial public offering carried out. Afterwards, Mr Grewe presented himself as the newly appointed sales director of HELMA Eigenheimbau AG. Furthermore, the Supervisory Board deliberated intensively on the development of show house parks.

**From the meeting held on 7 December 2006\_** One of the items on the agenda of the last Supervisory Board meeting in the financial year 2006 was the establishment of a subsidiary in Luxemburg. All members of the Board agreed to this new subsidiary and the international expansion it entails.

The Supervisory Board received regular, detailed written and oral reports from the Management Board both during and between their joint meetings. These reports contained detailed business analyses as well as information on sales and investments as of the respective date. Upon receipt, these documents were examined by the Supervisory Board for their plausibility, the accuracy of their yearly and industry comparisons and their completeness.

Zusätzlich zu den Zusammenkünften fanden fernmündliche Sitzungen und diverse persönliche und fernmündliche Besprechungen statt. Dabei stand insbesondere der Aufsichtsratsvorsitzende im laufenden Kontakt mit dem Vorstand und war in allen Entscheidungen von wesentlicher Bedeutung unmittelbar eingebunden. Beschlüsse außerhalb von Aufsichtsrats-sitzungen wurden im Umlaufverfahren gefasst. An den Umlaufbeschlüssen haben stets alle Mitglieder des Aufsichtsrats teilgenommen.

Auf die Bildung von Ausschüssen hat der Aufsichtsrat vor dem Hintergrund der Größe des Aufsichtsrats mit drei Mitgliedern im Geschäftsjahr 2006 verzichtet.

In addition to these meetings, the Board met by teleconference and conducted various discussions in person and by telephone. This kept the Chairman of the Board in particular in regular contact with the Management Board, thus making him directly involved in all significant decisions. Resolutions outside meetings of the Supervisory Board were made by written consent. All members of the Supervisory Board gave their written consent to all such resolutions.

Given the fact that it only has three members, the Supervisory Board chose not to form any committees in the financial year 2006.

### Erteilung des Prüfungsauftrages an Herrn Oliver Warneboldt, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Lehrte:

#### Audit assigned to Mr Oliver Warneboldt, auditor and tax consultant, Lehrte:

Herr Oliver Warneboldt, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Lehrte, wurde von den Aktionären auf der außerordentlichen Hauptversammlung am 26. April 2006 zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2006 gewählt. Die Erteilung des Prüfungsauftrages durch den Aufsichtsrat erfolgte unter Vereinbarung klarer Regelungen hinsichtlich der Einzelheiten des Auftrags und der Zusammenarbeit des Aufsichtsrats mit dem Abschlussprüfer.

Mr Oliver Warneboldt, auditor and tax consultant, Lehrte, was chosen at the extraordinary general meeting on 26 April 2006 by the shareholders to audit the annual accounts for the financial year 2006. The assignment of the audit was granted by the Supervisory Board with the agreement of clear regulations regarding the assignment details and the co-operation of the Supervisory Board with the auditor.

### Bilanzaufsichtsratssitzungen am 13. April 2007 und 17. April 2007:

#### Balance sheet meetings of the Supervisory Board held on 13 April 2007 and 17 April 2007:

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss und der Lagebericht über das Geschäftsjahr 2006 wurden von Herrn Oliver Warneboldt, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Lehrte geprüft. Der Abschlussprüfer erteilte einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk.

Der Vorstand hat dem Aufsichtsrat den Jahresabschluss, den Lagebericht und den Vorschlag über die Verwendung des Bilanzgewinns rechtzeitig zur Prü-

The financial statements drawn up by the Management Board and the Management Report on the financial year 2006 were audited by Mr Oliver Warneboldt, auditor and tax consultant, Lehrte. The auditor of annual accounts issued an unqualified opinion.

The Management Board provided the annual financial statements, the Management Report and the proposal for the appropriation of net profit to the Supervisory Board in a timely manner for inspection. In addition,

fung übermittelt. Weiter hat der Vorstand dem Aufsichtsrat den Bericht über die Beziehung zu verbundenen Unternehmen vorgelegt.

Der Aufsichtsrat hat die ihm zur Verfügung gestellten Unterlagen in seinen Sitzungen vom 13. und 17. April 2007 geprüft, wobei der Abschlussprüfer an den Verhandlungen des Aufsichtsrates teilgenommen und über die wesentlichen Ergebnisse der Prüfung berichtet hat. Vom Prüfungsergebnis hat der Aufsichtsrat zustimmend Kenntnis genommen und stimmt sowohl dem Jahresabschluss als auch dem Lagebericht des Vorstands zu. Der Jahresabschluss 2006 der HELMA Eigenheimbau AG wurde vom Aufsichtsrat ohne Einwendungen gebilligt, der Jahresabschluss ist damit festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns schließt sich der Aufsichtsrat an.

Das Geschäftsjahr 2006 hat für die HELMA Eigenheimbau AG große Veränderungen mit sich gebracht. Diese waren nicht nur durch den Börsengang bedingt, sondern auch durch die Expansion, die weiter vorangetrieben werden konnte. Im abgelaufenen Geschäftsjahr ist es dadurch erneut gelungen, sowohl den Umsatz als auch das Ergebnis deutlich zu steigern und viel versprechende Potentiale für die Zukunft zu erarbeiten.

Mitarbeiter, Vorstand und auch der Aufsichtsrat haben im Jahr 2006 viel Energie auf die Weiterentwicklung des Unternehmens und den erfolgreichen Börsengang verwandt. Wir bedanken uns bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie dem Vorstand für ihr sehr hohes Engagement und ihren sehr erfolgreichen Einsatz.

Isernhagen, 17. April 2007  
Für den Aufsichtsrat



**Otto W. Holzkamp**  
Vorsitzender  
Chairman

the Management Board presented the Supervisory Board with the report on the ties to affiliated companies.

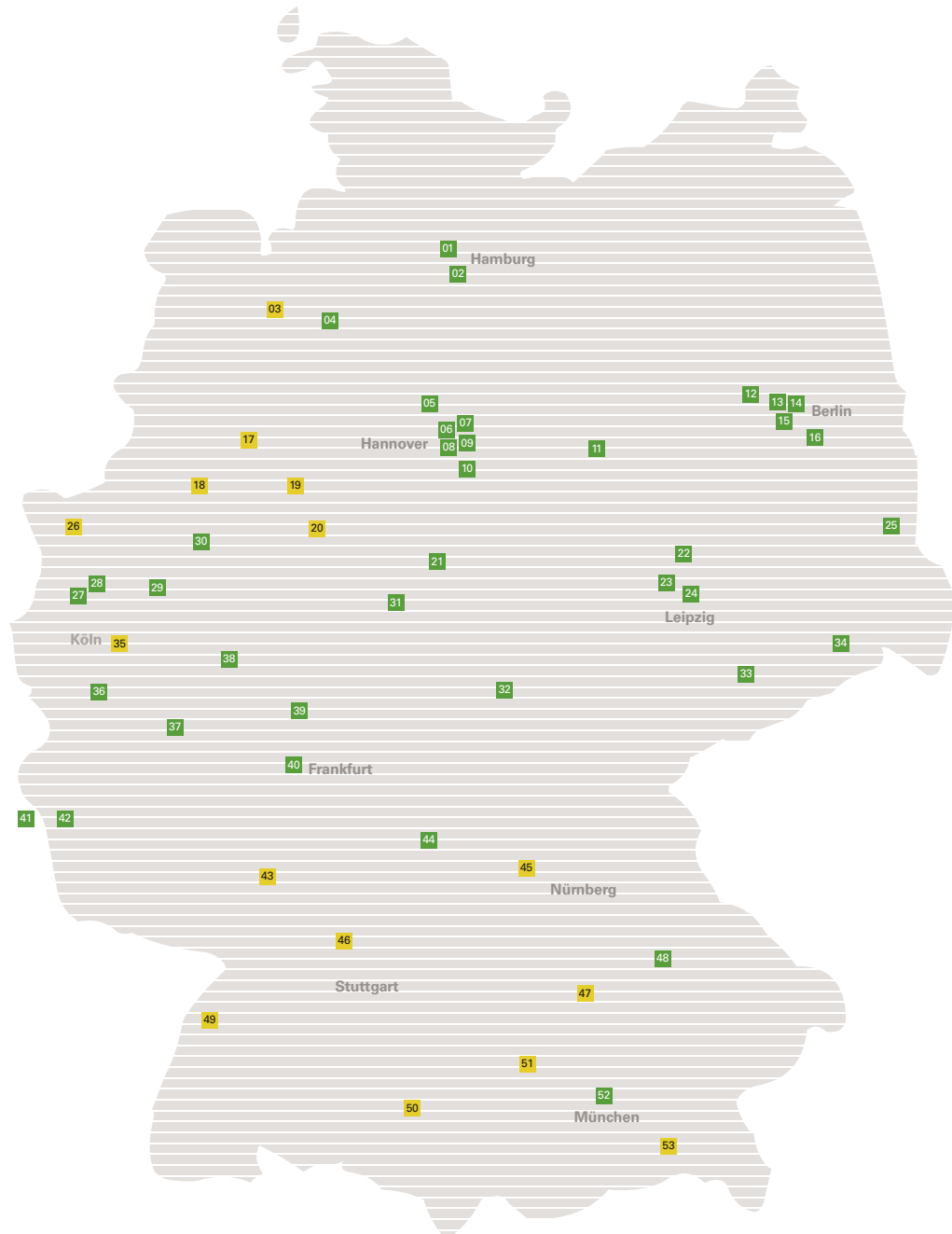
The Supervisory Board examined the documents presented to it at its meetings on 13 and 17 April 2007, whereby the auditor took part in the Supervisory Board proceedings and reported on the significant events of the audit. The auditor's opinion met with the approval of the Supervisory Board, which also approved the annual financial statements as well as the Management Report. The 2006 annual financial statements of HELMA Eigenheimbau AG were approved without objection by the Supervisory Board; the annual financial statements have thus been established. The Supervisory Board agrees with the proposal of the Management Board on the appropriation of the net profit for the year.

The financial year 2006 brought great changes for HELMA Eigenheimbau AG, not only in regard to the initial public offering, but also to the expansion, which was carried out further. Thus, the company in 2006 once again managed to both increase sales revenues and profits significantly and to establish very promising potential for the future.

The employees, the Management Board and the Supervisory Board invested a lot of energy in 2006 in further developing the company and managing a successful initial public offering. We would like to thank all employees and the Management Board for their great deal of commitment and service.

Isernhagen, 17 April 2007  
For the Supervisory Board

- HELMA Standorte  
HELMA locations
- HELMA Standorte in Planung  
HELMA locations in planning



- |                     |                        |                 |                      |                 |
|---------------------|------------------------|-----------------|----------------------|-----------------|
| 01 Hamburg-Niendorf | 12 Falkensee           | 23 Schkeuditz   | 34 Ottendorf-Okrilla | 45 Baiersdorf   |
| 02 Stelle           | 13 Berlin-Wittenau     | 24 Leipzig      | 35 Köln              | 46 Heilbronn    |
| 03 Oldenburg        | 14 Berlin-Marzahn      | 25 Cottbus      | 36 Euskirchen        | 47 Ingolstadt   |
| 04 Bremen           | 15 Berlin-Karlshorst   | 26 Xanten       | 37 Mülheim-Kärlich   | 48 Regensburg   |
| 05 Großburgwedel    | 16 Königs Wusterhausen | 27 Kaarst       | 38 Siegen            | 49 Offenburg    |
| 06 Lehrte           | 17 Osnabrück           | 28 Kaarst       | 39 Gießen            | 50 Eberhardzell |
| 07 Lehrte           | 18 Münster             | 29 Wuppertal    | 40 Bad Vilbel        | 51 Augsburg     |
| 08 Lehrte           | 19 Bielefeld           | 30 Kamen        | 41 Luxemburg         | 52 Poing-Grub   |
| 09 Lehrte           | 20 Paderborn           | 31 Lohfelden    | 42 Trier             | 53 Rosenheim    |
| 10 Schellerter      | 21 Göttingen           | 32 Zella-Mehlis |                      |                 |
| 11 Hohenwarsleben   | 22 Bitterfeld          | 33 Chemnitz     |                      |                 |



# Lagebericht Management Report

## Wirtschaftliches Umfeld Economic environment

### Gesamtwirtschaftliches Umfeld Overall economic environment

Die deutsche Wirtschaft ist im Jahr 2006 stark gewachsen und setzte damit ihren in 2005 begonnenen Aufschwung fort. Nach Angaben des statistischen Bundesamtes stieg das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) um 2,5 Prozent, nachdem im Vorjahr ein Zuwachs von 0,9 Prozent verzeichnet worden war. Bei weiterhin steigenden Exporten wurde der Konjunkturaufschwung hierbei auch zunehmend von einer verbesserten Inlandsnachfrage getragen.

The German economy showed strong growth in 2006 and continued its recovery begun in 2005. According to the German Federal Statistical Office, the price-adjusted gross national product (GNP) rose by 2.5 % after posting growth of 0.9 % in 2005. In addition to the continuously rising exports, the economic recovery was increasingly supported by the improving domestic demand.

### Entwicklung der Bauwirtschaft Development of the construction industry

Im Jahr 2006 kam es in der deutschen Bauwirtschaft zur lang erwarteten Trendwende. Nachdem die Auftrageingänge im Bauhauptgewerbe elf Jahre kontinuierlich zurückgegangen waren, haben diese in 2006 erstmals wieder zugenommen und übertrafen den Vorjahreswert um 5,1 Prozent. Auch die Umsätze legten um 9,2 Prozent zu. Hierbei hat die Belebung der Nachfrage alle Bausparten erreicht. Der Wirtschaftsbau konnte von den aufgrund der guten gesamtkonjunkturellen Entwicklung wieder zunehmenden Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen profitieren und war der Motor des Aufschwungs. Im Wohnungsbau haben sich die Vorzieheffekte aus der Abschaffung der Eigenheimzulage sowie aus der Mehrwertsteuererhöhung positiv auf die Umsatzentwicklung in 2006 ausgewirkt. Auch der öffentliche Bau zeigt vor dem Hintergrund der verbesserten Einnahmesituation von Bund, Ländern und Kommunen leichte Wachstumsraten.

The long-awaited upturn in the German construction industry arrived in 2006. After shrinking continuously for eleven years, order intakes in the main construction trade began to increase again in 2006 and exceeded the 2005 figure by 5.1 %. Sales increased by 9.2 % and demand recovered in all construction sub-sectors. Commercial construction profited from the again increasing replacement and incremental investment arising from the good overall economic development, thus driving the recovery. Advanced sales effects from the abolition of state housing grants and the rise in value-added tax had a positive impact on sales revenues in the field of residential construction in 2006. Even public construction showed a slight growth rate against the background of the improved revenue situation of the federal, state and municipal governments.

### Baugenehmigungen für Ein- und Zweifamilienhäuser Building approval for single and double-occupancy homes

Die Zahl der Baugenehmigungen für Ein- und Zweifamilienhäuser in Deutschland ist im Jahr 2006 mit insgesamt 145.847 Baugenehmigungen im Vergleich zum Vorjahr leicht angestiegen. Im Jahr 2005 hatte die Anzahl der Baugenehmigungen für Ein- und Zweifamilienhäuser 145.291 betragen.

The number of building approvals for single and double-occupancy homes in Germany came to 145,847 altogether in 2006, slightly more than the year before. In 2005, the number of building approvals for single and double-occupancy homes was 145,291.

## Geschäftstätigkeit und Strategie Business activity and strategy

### Geschäftsmodell Business model

Die HELMA Eigenheimbau AG ist ein kundenorientierter Baudienstleister mit Full-Service-Angebot für schlüsselfertige oder teilfertige Ein- und Zweifamilienhäuser in Massiv- bzw. Elementmassivbauweise. HELMA verfügt über die Erfahrung aus dem Bau von über 2.500 Häusern. Der Fokus der Wertschöpfung liegt dabei auf der Entwicklung, der Planung, dem Verkauf sowie der Bauregie.

Die Erstellung der individuell geplanten oder auf Basis unserer Hausvorschläge individualisierten Häuser erfolgt ausschließlich auf Grundstücken der Kunden. Die Ausführung der zur Erstellung notwendigen Handwerksleistungen stellen geprüfte und verlässliche Vertragspartner sicher. Hierdurch kann sich die HELMA Eigenheimbau AG auf die strategisch wichtigen und renditestarken Bereiche der Wertschöpfungskette konzentrieren.

Insbesondere die Möglichkeit der individuellen Planung bzw. Individualisierung ohne Extrakosten, unser ausgeprägtes Know-how im Bereich innovativer und energiesparender Bauweisen sowie unser Bauschutzbrief werden am Markt als Alleinstellungsmerkmal der HELMA Eigenheimbau AG wahrgenommen.

Unser Tochterunternehmen, die HELMA Wohnungsbau GmbH & Co. KG, ergänzt als Bauträger das Angebot innerhalb der HELMA-Gruppe. Sie erschließt gesellschaftseigene Grundstücke und veräußert diese - bebaut mit einem HELMA Kundenhaus - als Komplettangebot.

### Organisationsstruktur Organisational structure

Die HELMA Eigenheimbau AG ist die Konzernobergesellschaft der HELMA-Gruppe. Als solche ist sie, wie ausgeführt, selbst auch operativ tätig. Darüber hinaus erbringt die Gesellschaft gegenüber der Tochtergesellschaft HELMA Wohnungsbau GmbH & Co. KG auf Basis eines Geschäftsbesorgungsvertrages Dienst-

HELMA Eigenheimbau AG is a customer-oriented construction service provider offering full service for ready-to-use or partly finished single and double-occupancy solid or modular solid homes. HELMA has experience in building more than 2,500 houses. The focus of its added value lies on the development, planning, sale and co-ordination of construction.

Construction of an individually planned or custom-made house based on our house types always takes place on customer-owned property. The necessary work is carried out by craftspeople and ensured by tested and reliable contractual partners, thus allowing HELMA Eigenheimbau AG to concentrate on the strategically important and profitable areas of the value added chain.

In particular, the possibility of individually planning or customising a house without extra costs as well as our extensive know-how in the area of innovative and energy-efficient construction and our BauSchutzBrief are recognised by the market as the unique selling propositions of HELMA Eigenheimbau AG.

As a property developer, our subsidiary HELMA Wohnungsbau GmbH & Co. KG complements the offering within the HELMA Group. It develops property owned by the company and then sells it – with a HELMA customer's home – as a complete package.

HELMA Eigenheimbau AG is the parent company of the HELMA Group. As elaborated, it is also operationally active. In addition, the company performs services in connection with the consulting, planning and execution of construction projects based on a business servicing contract via its subsidiary



Haus Stockholm  
House Stockholm

leistungen im Zusammenhang mit der Baubetreuung und Bauplanung sowie Baudurchführung. Die HELMA Wohnungsbau GmbH & Co. KG verantwortet innerhalb der HELMA-Gruppe das Bauträgergeschäft.

Die HELMA Eigenheimbau AG ist mit rund 89,93 Prozent unmittelbar als Kommanditistin an der HELMA Wohnungsbau GmbH & Co. KG beteiligt. Weitere Kommanditisten sind der Vorstandsvorsitzende der HELMA Eigenheimbau AG Herr Karl-Heinz Maerzke mit rund 0,82 Prozent, der zum oberen Management der HELMA Eigenheimbau AG gehörende Harald Beinlich mit einem Kapitalanteil von rund 0,41 Prozent sowie Dritte mit insgesamt rund 4,83 Prozent.

Darüber hinaus hält die HELMA Eigenheimbau AG eine hundertprozentige Beteiligung an der Maerzke Immobiliendienstleistungen GmbH, Isernhagen, die ihrerseits als Komplementärin der HELMA Wohnungsbau GmbH & Co. KG auch mit einem Kapitalanteil von rund 4,01 Prozent an derselben beteiligt ist.

Seit dem 12.03.2007 hat die HELMA Eigenheimbau AG durch Gründung der HELMA LUX S.A. auch eine operativ tätige Tochtergesellschaft in Luxemburg, an der sie einen Anteil von 100 Prozent hält (siehe auch Nachtragsbericht).

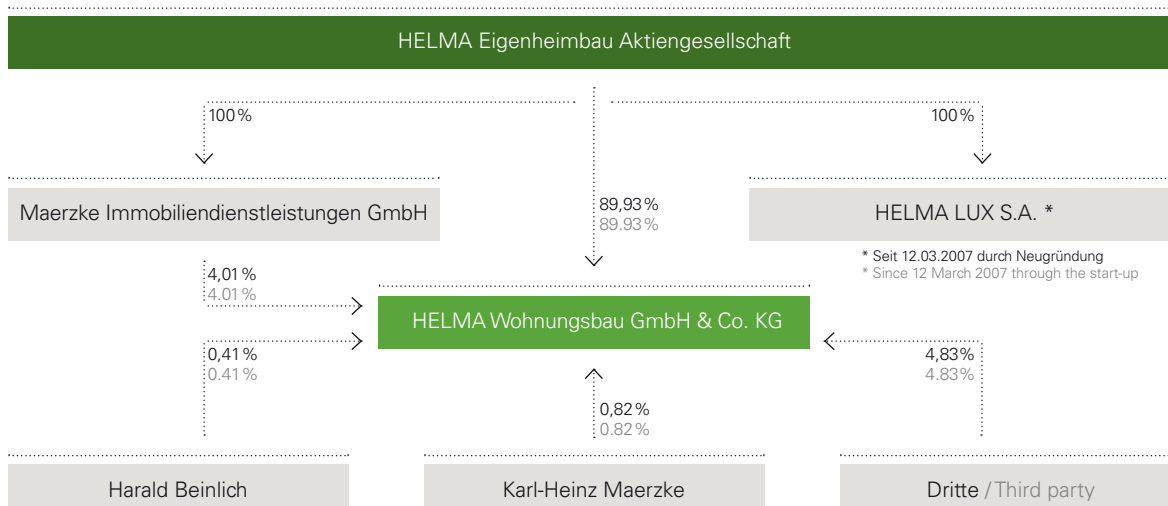
HELMA Wohnungsbau GmbH & Co. KG. HELMA Wohnungsbau GmbH & Co. KG takes the responsibility within the HELMA Group for the property developing business.

With a direct shareholding of approximately 89.93 %, HELMA Eigenheimbau AG is a limited partner of HELMA Wohnungsbau GmbH & Co. KG. Other limited partners include the Chairman of the Management Board of HELMA Eigenheimbau AG Mr Karl-Heinz Maerzke with approx. 0.82 % as well as Harald Beinlich, a member of the executive management of HELMA Eigenheimbau AG, with approx. 0.41 %, and third parties with a combined total of approx. 4.83 %.

In addition, HELMA Eigenheimbau AG is a 100 % shareholder of Maerzke Immobiliendienstleistungen GmbH, Isernhagen, which itself is a general partner of HELMA Wohnungsbau GmbH & Co. KG with a shareholding of approx. 4.01 %.

Since 12 March 2007 HELMA Eigenheimbau AG has also had an operationally active subsidiary in Luxembourg with the establishment of HELMA LUX S.A., in which it holds a 100 % shareholding (see also Subsequent events).

**ORGANIGRAMM  
ORGANISATION CHART**





Haus Trentino  
House Trentino



Haus Merano  
House Merano

## Kundenstruktur Customer structure

Durch unsere Baudienstleistungen mit dem Schwerpunkt auf individuelles, innovatives, energiesparendes und sicheres Bauen in massiver Bauweise sprechen wir eine interessante und hochpotentielle Zielgruppe an.

Zu unseren Kunden zählen zum überwiegenden Teil Personen und Familien aus dem mittleren und höheren Einkommensbereich; insoweit staatliche Förderungen in Anspruch genommen werden können, nutzen auch Kunden mit geringeren Einkommen unser Angebot. Zusätzlich konnten wir auch erste Kunden im Premiumbereich gewinnen; ein Bereich, dem wir uns zukünftig noch stärker widmen werden. Alle Bauherren aus den genannten Gruppen vereint die Wertschätzung, dass wir Ihnen die Umsetzung individueller Wünsche umfassend ermöglichen.

In Bezug auf die Altersstruktur unserer Bauherren liegt der Schwerpunkt auf der Kernzielgruppe der 30- bis 45-jährigen. Aber auch junge Familien und Bauherren höheren Alters stellen interessante Zielgruppen dar, welche HELMA durch attraktive Angebote verstärkt für sich gewinnen möchte.

## Absatzmärkte / Expansionsstrategie Sales markets / expansion strategy

Bereits in den vergangenen Jahren ist es uns gelungen, mit unserer Expansionsstrategie ein deutliches Unternehmenswachstum zu generieren (siehe Geschäftsverlauf). Daher werden wir auch zukünftig an unserer Expansionsstrategie mit neuen Musterhäusern und Vertriebsbüros an gut frequentierten Lagen festhalten.

Hierbei liegt der regionale Schwerpunkt zur Zeit in Bayern und Baden-Württemberg. Aber auch in bereits bestehenden Vertriebsregionen wollen wir unser Wachstum weiter forcieren. Daher werden wir die sinnvolle Verdichtung und damit Optimierung der

As a result of our construction services focused on individual, innovative, energy-efficient and safe construction in solid house forms, we attract an interesting and high-potential target group.

Our customers are primarily people and families from the middle and upper income brackets; to the extent that public aid can also be accessed, customers from the lower income bracket also take advantage of our offering. In addition, we have been able to gain our first customers in the premium segment, a segment towards which we will be more dedicated in future. All of the builders from these groups have one thing in common: they value the fact they are able to comprehensively incorporate their individual wishes.

Regarding the age structure of our builders, the majority falls into the core target group of aged 30 to 45 years. Nevertheless, young families and older builders represent an interesting target group which HELMA would like to expand with our attractive offering.

In the past few years we have been able to stimulate considerable company growth with our expansion strategy (see Business development). We will therefore stick to our expansion strategy with new show houses and sales offices in well frequented locations in future.

The regional focus of sales currently lies on Bavaria and Baden-Württemberg. However, we will continue to promote our growth in already established sales regions as well. We will therefore continue to push for reasonable market coverage and the accompanying optimisation of existing sales regions with additional show houses.



Haus Florenz  
House Florenz

bestehenden Vertriebsgebiete durch weitere Musterhäuser weiter vorantreiben.

Daneben wurden in 2006 mit der Eröffnung eines Vertriebsbüros in Luxemburg erstmals Vertriebsaktivitäten in einem benachbarten europäischen Land erfolgreich begonnen und mit der in 2007 erfolgten Gründung einer rechtlich selbständigen Tochtergesellschaft manifestiert.

Durch die fortschreitende Expansion auch in den Süden Deutschlands adressiert HELMA als Absatzmarkt mittlerweile nahezu das gesamte Bundesgebiet. Dabei liegt nach wie vor ein besonderes Augenmerk auf die Stadtrand- und stadtnahen Baugebiete. Nationale Ballungsgebiete um Großstädte wie Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Stuttgart oder München erlangen dabei zunehmende Bedeutung. Die HELMA-Gruppe wird auch zukünftig dem Trend des stadtnahen Wohnens weiter gerecht werden und ihr attraktives Angebot weiter ausbauen.

## Vertriebs- und Marketingstrategie Sales and marketing strategy

Die Vertriebsstrategie der HELMA-Gruppe basiert im Wesentlichen auf den auf das Vertriebsgebiet verteilten Musterhäusern als Vertriebsstandorte. Als Ansprechpartner für unsere Kunden dienen hierbei in erster Linie unsere selbstständigen Handelsvertreter vor Ort, mit denen wir eng und vertrauensvoll zusammenarbeiten. Diese sind in Bezug auf die von uns angebotenen Baudienstleistungen exklusiv für HELMA tätig. Darüber hinaus kooperieren wir mit verschiedenen weiteren Vertriebspartnern. Zu diesen zählen beispielsweise auch Bausparkassen, die Kaufinteressenten an uns vermitteln.

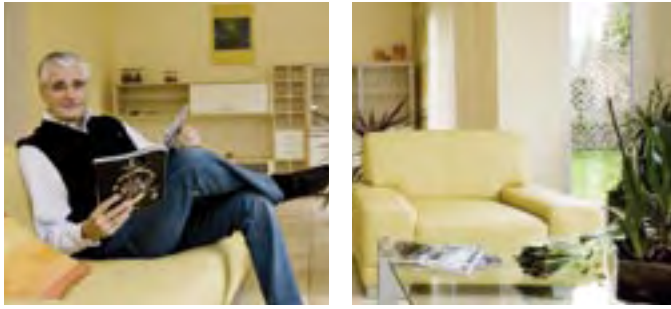
Neben unserem erfolgreichen Vertriebsweg über Musterhäuser und Vertriebsbüros, den wir auch zukünftig weiter konsequent verfolgen und ausbauen werden, erstreckt sich unsere Vertriebs- und Vertriebsvorbereitung auch auf neue Medien wie das Internet, Kooperationen mit regionalen Banken sowie in der konkreten regionalen Vertriebsarbeit auch auf die

Furthermore, we successfully began the first sales activities in a neighbouring European nation by opening a sales office in Luxemburg in 2006 and established a legally independent subsidiary in 2007.

With the ongoing expansion in Southern Germany, HELMA's sales market addresses nearly the entire nation. In this regard, particular attention is paid to construction areas near to and on the outskirts of cities. National metropolitan areas around major cities such as Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Stuttgart and Munich are thereby increasing in significance. The HELMA Group will also continue to follow the trend towards suburban living in future and further expand our attractive offering.

The sales strategy of the HELMA Group is essentially based on show houses distributed by sales region as sales locations. The contact partners for our customers are first and foremost our on-site, independent sales representatives, with whom we work in close and trusting co-operation. In regard to the construction services we offer, these representatives work exclusively for HELMA. In addition, we co-operate with various other sales partners, including for example building societies which connect us with potential buyers.

Aside from our successful sales channel via show houses and sales offices, which we will consistently pursue and expand in future, our sales and preliminary sales work stretches into new media such as the Internet, co-operation with regional banks and, in concrete regional sales work, in the structured development of heavily developing counties and cities. Here we primarily focus on directly and actively gai-



Schauspieler, Buchautor und HELMA Bauherr Sky du Mont  
Well-known actor, author and HELMA builder Sky du Mont

strukturierte Bearbeitung der entwicklungsstarken Landkreise und Städte. Ein wesentlicher Fokus liegt hier in der direkten und aktiven Kundengewinnung und einer Optimierung des Informations- und Beratungsprozesses zum Kunden.

In der HELMA Akademie schulen wir unsere Handelsvertreter sowie die HELMA-Mitarbeiter im Bereich Verkauf zielgerichtet und schaffen damit beste Voraussetzungen für eine nachhaltig erfolgreiche Verkaufstätigkeit. Unsere Zielstellung hierbei ist die Kompetenzentwicklung für eine strukturierte und aktive Entwicklung von regionalen Märkten. Hierdurch und durch unsere starke Präsenz vor Ort sind wir sehr nah am Kunden und können dessen Wünsche und Bedürfnisse besser kennen lernen und auf diese eingehen.

Der Verkauf unserer Häuser wird zukünftig durch ein attraktives, stark erweitertes Werbekonzept unterstützt. Hierzu wird in vielfältigen Aktivitäten der bekannte Schauspieler, Buchautor und HELMA Bauherr Sky du Mont mitwirken.

## Wettbewerbsumfeld Competitive environment

Zu unseren wichtigsten Wettbewerbern im primär relevanten Massivhausbereich gehören zur Zeit die Viebrockhaus AG, die Heinz von Heiden GmbH, die IGB HAUS GmbH und die Design Bau AG, wobei sich die Zielgruppendifinition der Wettbewerber zum Teil wesentlich voneinander unterscheidet. Aus dem Bereich der Fertighausbranche sind die KAMPA AG, die WeberHaus GmbH & Co. KG und die Bien Zenker AG als wesentliche Wettbewerber zu nennen.

Der Markt für Ein- und Zweifamilienhäuser in Deutschland ist stark fragmentiert. Derzeit erreicht kein Wettbewerber einen Marktanteil von mehr als 3 Prozent. Für kapitalstarke Unternehmen wie die HELMA Eigenheimbau AG besteht zur Zeit die Möglichkeit, mit ihrer erfolgreichen Vertriebsstrategie Marktanteile insbesondere von kleineren Wettbewerbern zu erobern. Wir können feststellen, dass wir kleinere lokale Wettbewerber verstärkt als Subunternehmer für HELMA gewinnen können.

ning customers and optimising the information and consulting processes to reach the customer.

At the HELMA Academy, we train our representatives and the employees of HELMA, specifically in sales, and thereby establish the best conditions for lastingly successful sales activities. Our target in this regard is to develop expertise for the structured and active development of regional markets. By doing so, and with our strong on-site presence, we are close to the customer and better able to understand and cater to their wishes and needs.

The sale of our houses will be supported in future by an attractive, heavily expanded marketing concept. Well-known actor, author and HELMA builder Sky du Mont will take part in a variety of these marketing activities.

Our most important competitors in the primarily relevant segment of solid houses currently include Viebrockhaus AG, Heinz von Heiden GmbH, IGB HAUS GmbH and Design Bau AG, although the competitors partly address different target groups. KAMPA AG, WeberHaus GmbH & Co. KG and Bien Zenker AG can be named as important competitors in the segment of prefabricated homes.

The market for single and double-occupancy homes in Germany is heavily fragmented. At the moment, no single competitor has a market share of more than 3 %. Financially strong companies such as HELMA Eigenheimbau AG currently have an opportunity to conquer additional market shares with their successful sales strategies, especially from smaller competitors. We have established an ability to increasingly gain smaller local competitors as subcontractors for HELMA.

## Wettbewerbsstärken Competitive strengths

**Individualität** Etwa 60 Prozent der in 2006 realisierten HELMA-Häuser sind individuell mit dem und für den Kunden geplant worden. Daneben nutzen unsere Kunden die Möglichkeit, die breite Angebotspalette unterschiedlicher Hausvorschläge auf ihre individuellen Wünsche anzupassen. Insoweit bestehen für den Kunden alle Möglichkeiten, seine individuellen Vorstellungen in einem Bauvorhaben mit HELMA zu verwirklichen und das ohne für die Planungsleistung mit Extrakosten belastet zu werden.

**Erfahrung und Innovation** Durch die erfolgreiche Realisierung von über 2.500 Bauvorhaben in den letzten 25 Jahren verfügt HELMA über weit reichende Erfahrungen. Im Rahmen unserer Entwicklung hat es für uns stets höchste Priorität, dass unser Angebot dem neuesten Stand der Technik entspricht. Die Marktentwicklungen werden daher durchgängig intensiv von uns beobachtet und analysiert, um Innovationen in das Angebotsspektrum integrieren zu können.

**Hohe Qualität und Wertbeständigkeit** HELMA baut ausschließlich wertbeständige Häuser in massiver Bauweise. Wir arbeiten dabei ganz überwiegend mit deutschen Baufirmen und Handwerkern zusammen, die unseren strengen Auswahlkriterien und den von uns aufgestellten Qualitätsanforderungen entsprechen und ihre Zuverlässigkeit sowie die Qualität ihrer Leistungen in oft langjähriger Zusammenarbeit unter Beweis gestellt haben. Im Rahmen der Bauausführung werden nur Markenprodukte renommierter Hersteller verwendet. Dabei erfolgt eine stetige Qualitätssicherung durch eine ständige Kontrolle der Baustelle durch die HELMA-Bauleitung vor Ort.

**Verbriefte Sicherheit und Festpreisgarantie** Mit dem HELMA®-BaSchutzBrief einschließlich der TÜV-Abnahme sowie der Festpreisgarantie bieten wir unseren Kunden ein Höchstmaß an Sicherheit.

**Individuality** Some 60 % of the HELMA houses built in 2006 were individually planned with or for the customer. In addition, our customers take the opportunity to customise our wide selection of different house types to their individual wishes. In this regard, customers have the opportunity to realise their individual ideas in a building project with HELMA without being charged additional costs for the planning.

**Experience and innovation** The successful implementation of more than 2,500 building projects in the last 25 years has given HELMA extensive experience. Within the scope of our development, a state-of-the-art offering has always been the highest priority. We therefore observe and analyse the market development intensively in order to integrate innovation into our product range.

**High quality and stable value** HELMA exclusively builds solid houses that retain their value. We work primarily with German construction firms and craftspeople who meet our strict selection criteria and quality demands and who have often proven their reliability and the quality of their work through long-standing co-operation. Only brand name products of well-known manufacturers are used in the execution of construction work. This is accompanied by the regular monitoring of construction sites by on-site HELMA construction management personnel to ensure consistent quality.

**Security and guaranteed fixed price** We offer our customers a great deal of security with our HELMA® BaSchutzBrief including the TÜV (Technical Inspection Agency) certification as well as the guaranteed fixed price.

## Geschäftsverlauf Business development

### Auftragslage Order situation

Trotz der Vorzieheffekte aus dem Wegfall der Eigenheimzulage, welche den Auftragseingang der Branche in 2005 stark beflügelten und in 2006 spürbar belasteten, konnte die HELMA-Gruppe im Geschäftsjahr 2006 ihr Auftragseingangsvolumen aus dem Vorjahr nahezu behaupten und entwickelte sich somit deutlich positiv gegen den Branchentrend. Der Brutto-Auftragseingang (inklusive Mehrwertsteuer) betrug 64,7 Mio. EUR nach 66,7 Mio. EUR in 2005.

Der Auftragsbestand zum Jahresende 2006 fiel aufgrund abgerechneter Teilleistungsvereinbarungen mit 52,4 Mio. EUR etwas geringer aus als zum Jahresende 2005 (56,1 Mio. EUR).

Despite the advanced purchase effects from the omission of state housing grants, which heavily boosted the sector's order development in 2005 and noticeably burdened it in 2006, the HELMA Group managed to nearly maintain its order intake volume from the previous year in the financial year 2006 and thus showed significantly positive development against the sector trend. The gross order intake (incl. VAT) amounted to EUR 64.7 million after EUR 66.7 million in 2005.

At EUR 52.4 million, the order backlog as of year-end 2006 was somewhat lower than at the end of 2005 (EUR 56.1 million). This was due to partial performance agreements accounted for.

**AUFTRAGSEINGANG** / brutto in Mio. EUR  
**ORDER INTAKE** / gross in EUR million



**AUFTRAGSBESTAND** / brutto in Mio. EUR  
**BACKLOG** / gross in EUR million







Musterhauspark Lehrte  
Lehrte show house park

## Umsatzentwicklung Sales revenue development

Die HELMA Eigenheimbau AG ist im Geschäftsjahr 2006 erneut deutlich gewachsen und konnte die Umsatzerlöse um rund 74 Prozent auf 57.563 TEUR steigern, nachdem diese in 2005 33.128 TEUR betragen hatten. Auch die Leistung inkl. der sonstigen betrieblichen Erträge und der Erträge aus der Beteiligung an der HELMA Wohnungsbau GmbH & Co. KG konnte auf 58.355 TEUR (VJ: 31.807 TEUR) gesteigert werden.

HELMA Eigenheimbau AG showed significant growth again in the financial year 2006 and managed to increase sales revenues by some 74 percent to EUR 57,563 thousand after EUR 33,128 thousand in 2005. The performance including other operating income and the income from the shareholding in HELMA Wohnungsbau GmbH & Co. KG was increased to EUR 58,355 thousand (2005: EUR 31,807 thousand).

### UMSATZERLÖSE / in TEUR SALES REVENUES / in EUR thousand

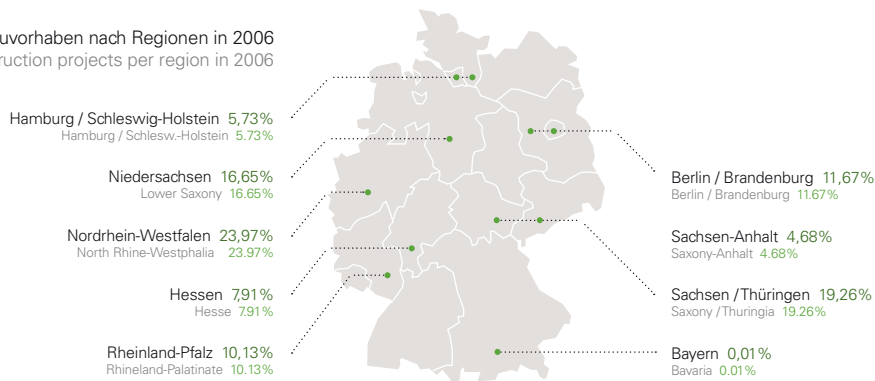
2005	33.128	
	33,128	+ 73,8 %
<b>2006</b>	<b>57.563</b>	<b>+ 73,8 %</b>
	57,563	

### LEISTUNG / in TEUR PERFORMANCE / in EUR thousand

2005	31.807	
	31,807	+ 83,5 %
<b>2006</b>	<b>58.333</b>	<b>+ 83,5 %</b>
	58,333	

Der Anstieg bei Umsatz und Leistung wurde vor allem durch die konsequente Umsetzung der Expansionsstrategie in den letzten Jahren ermöglicht. So konnten in 2006 in Vertriebsregionen Umsätze in Höhe von mehreren Mio. EUR erzielt werden, in denen in 2004 noch keine bzw. sehr geringe Umsätze zu verzeichnen waren. Mit der Fortsetzung der Expansion in 2007 soll eine ähnliche Entwicklung zukünftig auch in neuen Vertriebsregionen wie Baden-Württemberg und Bayern erreicht werden.

The rise of sales and performance was particularly made possible by the consistent implementation of our expansion strategy in the past few years. This enabled sales regions which posted no or hardly any sales in 2004 to achieve sales of several million euros in 2006. By continuing the expansion in 2007, sales should show a similar development in future, also in new sales regions such as Baden-Württemberg and Bavaria.

Umsatzverteilung aus Bauvorhaben nach Regionen in 2006  
Sales revenue split from construction projects per region in 2006UMSATZERLÖSE aus Bauvorhaben<sup>1</sup> nach Regionen / in TEURSALES REVENUES from construction projects<sup>1</sup> per region / in EUR thousand

	2006	2005	2004
Nordrhein-Westfalen North Rhine-Westphalia	<b>13.623</b> 13,623	<b>4.658</b> 4,658	<b>0</b> 0
Sachsen / Thüringen Saxony / Thuringia	<b>10.947</b> 10,947	<b>5.328</b> 5,328	<b>225</b> 225
Niedersachsen Lower Saxony	<b>9.463</b> 9,463	<b>10.875</b> 10,875	<b>11.579</b> 11,579
Berlin / Brandenburg Berlin / Brandenburg	<b>6.632</b> 6,632	<b>8.383</b> 8,383	<b>6.838</b> 6,838
Rheinland-Pfalz Rhineland-Palatinate	<b>5.760</b> 5,760	<b>309</b> 309	<b>0</b> 0
Hessen Hesse	<b>4.493</b> 4,493	<b>734</b> 734	<b>135</b> 135
Hamburg / Schleswig-Holstein Hamburg / Schlesw.-Holst.	<b>3.255</b> 3,255	<b>1.720</b> 1,720	<b>0</b> 0
Sachsen-Anhalt Saxony-Anhalt	<b>2.659</b> 2,659	<b>892</b> 892	<b>1.826</b> 1,826
Bayern Bavaria	<b>5</b> 5	<b>0</b> 0	<b>0</b> 0
<b>GESAMT</b> <b>TOTAL</b>	<b>56.837</b> 56,837	<b>32.899</b> 32,899	<b>20.603</b> 20,603

<sup>1</sup> ohne Umsätze aus der Geschäftsbesorgung  
HELMA Wohnungsbau GmbH & Co. KG sowie sonstigen Umsätzen

<sup>1</sup> Excluding sales revenues from business activities conducted on behalf of  
HELMA Wohnungsbau GmbH & Co. KG as well as other sales revenues

Ertragslage  
Profitability

Mit der kräftigen Umsatzsteigerung ist auch eine signifikante Verbesserung der Ertragslage einhergegangen. Zwar nahm durch die höhere Leistung auch der Materialaufwand in 2006 im Vergleich zum Vorjahr um 20.478 TEUR zu; bei nahezu konstanter Rohertragsmarge von 23,5 Prozent (VJ: 23,6 Prozent) fiel der Rohertrag dennoch mit 13.530 TEUR um rund 81,4 Prozent höher aus.

Der Personalaufwand, die Abschreibungen und die sonstigen betrieblichen Aufwendungen, zu denen unter anderem die Instandhaltung der Musterhäuser gehört, haben sich in 2006 entsprechend dem starken Unternehmenswachstum entwickelt.

The powerful rise in sales revenues was accompanied by a significant improvement in profitability. Although the higher performance also caused the cost of materials in 2006 to rise by EUR 20,478 thousand compared to 2005, the gross profit of EUR 13,530 thousand increased by some 81.4 % with a nearly constant gross profit margin of 23.5 % (2005: 23.6 %).

Given the strong company growth in 2006, personnel costs, depreciation and amortisation as well as other operating expenses including the maintenance of show houses rose accordingly.

The EBIT increase of 329.7 % to EUR 2,485 thousand represents a very positive performance (2005: EUR

Erfreulich ist das EBIT mit einem Plus von 329,7 Prozent auf 2.485 TEUR (VJ: 579 TEUR) ausgefallen. Bei einem Finanzergebnis von Minus 457 TEUR ergibt sich somit ein EBT von 2.027 TEUR (VJ: 350 TEUR).

579 thousand). The financial result of minus EUR 457 thousand yields EBT of EUR 2,027 thousand (2005: EUR 350 thousand).

**GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG / in TEUR**  
**INCOME STATEMENT / in EUR thousand**

	2006	%	2005	%	Veränderung in % Change in %
Umsatzerlöse Sales revenues	57.562,6	100,0	33.127,7	104,7	+73,8
Bestandsveränderungen Change in finished/unfinished goods	-21,1	0,0	-1.496,3	-4,7	-98,6
andere aktivierte Eigenleistungen Work performed and capitalised	0,0	0,0	0,0	0,0	--
<b>GESAMTLEISTUNG</b> <b>TOTAL OPERATING PERFORMANCE</b>	<b>57.541,5</b>	<b>100,0</b>	<b>31.631,4</b>	<b>100,0</b>	<b>+81,9</b>
sonstige betriebliche Erträge Other operating income	288,0	0,5	176,0	0,6	+63,6
Beteiligungsertrag Income from shareholdings	525,8	0,9	0,0	0,0	--
<b>LEISTUNG *</b> <b>OPERATING PERFORMANCE *</b>	<b>58.355,3</b>	<b>101,4</b>	<b>31.807,4</b>	<b>100,6</b>	<b>+83,5</b>
Materialaufwand Cost of materials	-44.825,3	-77,9	-24.346,9	-77,0	+84,1
<b>ROHERTRAG</b> <b>GROSS PROFIT</b>	<b>13.530,0</b>	<b>23,5</b>	<b>7.460,5</b>	<b>23,6</b>	<b>+81,4</b>
Personalaufwand – darin enthaltene Jubiläumsszuwendungen Personnel costs – Anniversary bonuses included therein	-5.529,4 83,6 -5.529,4 83,6	-5.445,8 -9,6	-3.302,4 -10,4	-10,4	+64,9
Abschreibungen Depreciation and amortisation	-674,8	-1,2	-374,1	-1,2	+80,4
Sonstige betriebliche Aufwendungen – darin enthaltene Jubiläumsaufwendungen Other operating expenses – Anniversary costs included therein	-5.035,8 110,9 -5.035,8 110,9	-4.924,9 -8,6	-3.205,8 -10,1	-10,1	+53,6
<b>EBIT **</b> <b>EBIT **</b>	<b>2.484,5</b> <b>2.484,5</b>	<b>4,1</b> <b>4,1</b>	<b>578,2</b> <b>578,2</b>	<b>1,9</b> <b>1,9</b>	<b>+329,7</b> <b>+329,7</b>
Finanzerträge (ohne Beteiligungsertrag) Financial income (excluding income from shareholdings)	228,3	0,4	22,7	0,1	+905,7
Finanzaufwendungen Financial expense	-685,4	-1,2	-251,2	-0,8	+172,9
<b>FINANZERGEBNIS</b> <b>FINANCIAL RESULT</b>	<b>-457,1</b> <b>-457,1</b>	<b>-0,8</b> <b>-0,8</b>	<b>-228,5</b> <b>-228,5</b>	<b>-0,7</b> <b>-0,7</b>	<b>+100,0</b> <b>+100,0</b>
<b>EBT ***</b> <b>EBT ***</b>	<b>2.027,4</b> <b>2.027,4</b>	<b>3,3</b> <b>3,3</b>	<b>349,7</b> <b>349,7</b>	<b>1,2</b> <b>1,2</b>	<b>+479,8</b> <b>+479,8</b>

\* Die Leistung beinhaltet auch den Beteiligungsertrag aus der Beteiligung an der HELMA Wohnungsbau GmbH & Co. KG

\*\* EBIT = Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Finanzergebnis, außerordentlichem Ergebnis, Jubiläumsaufwendungen, Steuern und Gewinnabführung an stille Gesellschaft

\*\*\* EBT = Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit nach Finanzergebnis und vor außerordentlichem Ergebnis, Jubiläumsaufwendungen, Steuern und Gewinnabführung an stille Gesellschaft

\* Operating performance also includes income from the shareholding of HELMA Wohnungsbau GmbH & Co. KG.

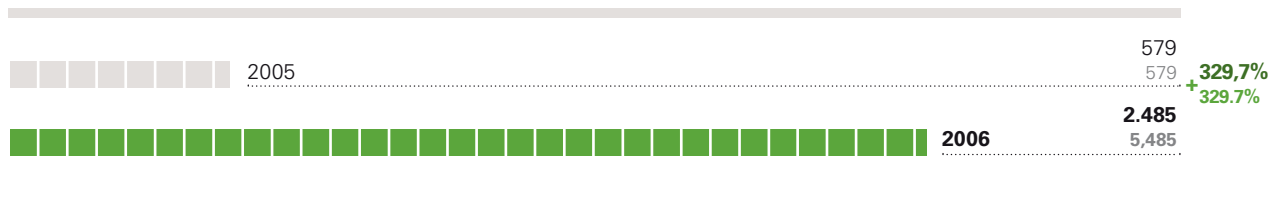
\*\* EBIT = Earnings from ordinary activities before financial result, extraordinary result, anniversary bonuses, taxes and profit distribution to silent partners\*\*

\*\*\* EBT = Earnings from ordinary activities after financial result and before extraordinary result, anniversary bonuses, taxes and profit distribution to silent partners



Haus Rügen  
House Rügen

**EBIT** / in TEUR  
**EBIT** / in EUR thousand



## Jahresüberschuss und Bilanzgewinn Net income and net profit for the year

Der Jahresüberschuss der Gesellschaft belief sich im Geschäftsjahr 2006 auf 321 TEUR (VJ: 189 TEUR). Bei einem Gewinnvortrag von 46 TEUR aus dem Vorjahr resultiert hieraus ein Bilanzgewinn in 2006 in Höhe von 206 TEUR nach satzungsgemäßer Einstellung des hälftigen Jahresüberschusses in die anderen Gewinnrücklagen.

The company's net income in the financial year 2006 came to EUR 321 thousand (2005: EUR 189 thousand). Retained earnings of EUR 46 thousand from the previous year resulted in a net profit for the year of EUR 206 thousand in 2006 after the statutory allocation of half of the net income to other retained earnings.

## Gewinnverwendungsvorschlag Proposal for the appropriation of profits

Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung am 6. Juli 2007 in Hannover vorschlagen, den gesamten Bilanzgewinn der HELMA Eigenheimbau AG in Höhe von 206 TEUR auf neue Rechnung vorzutragen.

The Management Board and Supervisory Board will propose at the Annual General Meeting on 6 July 2007 in Hanover that the entire net profit for the year of HELMA Eigenheimbau AG of EUR 206 thousand be carried forward.

## Finanz- und Vermögenslage

### Net assets and financial position

Die Bilanzsumme der HELMA Eigenheimbau AG belief sich zum 31.12.2006 auf 36.742 TEUR und ist damit gegenüber dem Vorjahr um 21.033 TEUR oder 133,9 Prozent gewachsen.

Total assets of HELMA Eigenheimbau AG on 31 December 2006 amounted to EUR 36,742 thousand and have increased by EUR 21,033 thousand compared to 2005 or 133.9 %.

## AKTIVA

### Assets

<b>AKTIVA / in TEUR *</b> <b>ASSETS / in EUR thousand *</b>	<b>Bilanz zum</b> <b>31.12.2006</b> As of <b>31.12.2006</b>	%	Bilanz zum	%	Änderung ggü. d. Vorjahr Change from previous year	Veränderung in % Change in %
<b>Langfristig gebundenes Vermögen</b> Non-current assets						
Immaterielle Vermögensgegenstände Intangible assets	157,7 157,7	0,4 0,4	72,8 72,8	0,5 0,5	84,9 84,9	+116,6 +116,6
Sachanlagen Property, plant & equipment	9.410,1 9.410,1	25,6 25,6	6.290,4 6.290,4	40,0 40,0	3.119,7 3.119,7	+49,6 +49,6
Finanzanlagen Non-current financial assets	1.773,6 1.773,6	4,8 4,8	0,0 0,0	0,0 0,0	1.773,6 1.773,6	- -
<b>SUMME</b> <b>TOTAL</b>	<b>11.341,4</b> <b>11.341,4</b>	<b>30,8</b> <b>30,8</b>	<b>6.363,2</b> <b>6.363,2</b>	<b>40,5</b> <b>40,5</b>	<b>4.978,2</b> <b>4.978,2</b>	<b>+78,2</b> <b>+78,2</b>
<b>Kurzfristig gebundenes Vermögen</b> Current assets						
Vorräte Inventories	2.635,5 2.635,5	7,2 7,2	2.656,6 2.656,6	16,9 16,9	-21,1 -21,1	-0,8 -0,8
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Trade receivables	3.967,5 3.967,5	10,8 10,8	2.084,5 2.084,5	13,3 13,3	1.883,0 1.883,0	+90,3 +90,3
Forderungen gg. verbundene Unternehmen Receivables from affiliated companies	1.165,8 1.165,8	3,2 3,2	106,5 106,5	0,7 0,7	1.059,3 1.059,3	+994,6 +994,6
sonstige Vermögensgegenstände Other assets	1.383,4 1.383,4	3,8 3,8	1.095,9 1.095,9	7,0 7,0	287,5 287,5	+26,2 26,2
<b>SUMME</b> <b>TOTAL</b>	<b>6.516,7</b> <b>6.516,7</b>	<b>17,8</b> <b>17,8</b>	<b>3.286,9</b> <b>3.286,9</b>	<b>21,0</b> <b>21,0</b>	<b>3.229,8</b> <b>3.229,8</b>	<b>+98,3</b> <b>+98,3</b>
Rechnungsabgrenzungsposten Prepaid expenses	301,9 301,9	0,8 0,8	164,7 164,7	1,0 1,0	137,2 137,2	+83,3 +83,3
Flüssige Mittel Cash and cash equivalents	15.946,1 15.946,1	43,4 43,4	3.237,1 3.237,1	20,6 20,6	12.709,0 12.709,0	+392,6 +392,6
<b>SUMME AKTIVA</b> <b>TOTAL ASSETS</b>	<b>36.741,6</b> <b>36.741,6</b>	<b>100,0</b> <b>100,0</b>	<b>15.708,5</b> <b>15.708,5</b>	<b>100,0</b> <b>100,0</b>	<b>21.033,1</b> <b>21.033,1</b>	<b>+133,9</b> <b>+133,9</b>

\* Rundungsdifferenzen möglich  
\* Possible differences in rounding



Haus Würzburg  
House Würzburg

**Anlagevermögen** Das Anlagevermögen betrug zum 31.12.2006 11.341 TEUR (VJ: 6.363 TEUR), dieses entspricht einem Anteil an den Aktiva der Gesellschaft von 30,8 Prozent. Die Zunahme des Anlagevermögens resultiert im Wesentlichen aus dem Anstieg bei den Sachanlagen auf 9.410 TEUR (VJ: 6.290 TEUR) – hierin sind die Grundstücke und Musterhäuser der Gesellschaft enthalten – sowie aus der Beteiligung an der HELMA Wohnungsbau GmbH & Co. KG, welche mit einem Betrag von 1.748 TEUR in den Finanzanlagen ausgewiesen ist.

**Umlaufvermögen** Ein noch stärkerer Anstieg war mit einem Plus von 171,8 Prozent auf 25.400 TEUR beim Umlaufvermögen zu verzeichnen. Zum 31.12.2006 hatte das Umlaufvermögen damit einen Anteil an den Aktiva von 69,2 Prozent.

Größter Posten im Umlaufvermögen sind mit 15.946 TEUR (VJ: 3.237 TEUR) die liquiden Mittel; zum überwiegenden Teil stammen diese aus dem Mittelzufluss durch die Kapitalerhöhung im Rahmen des Börsengangs. Der Gesellschaft stehen somit ausreichende Mittel zur Verfügung, um die erfolgreiche Expansionsstrategie fortzusetzen.

Die Höhe der Vorräte ist mit 2.636 TEUR relativ konstant geblieben; dagegen haben sich die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände mit 6.517 TEUR in etwa verdoppelt. Dieses resultiert zum einen aus der Tatsache, dass sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entsprechend dem starken Umsatzwachstum entwickelt haben. Zum anderen sind in den Forderungen und sonstigen Vermögensgegenständen auch die Forderungen gegen verbundene Unternehmen enthalten, welche 1.166 TEUR betragen. Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen umfassen hierbei im Wesentlichen die Forderungen gegenüber der HELMA Wohnungsbau GmbH & Co. KG bezüglich des Beteiligungsertrags und der Geschäftsbesorgung.

**Non-current assets** Non-current assets as of 31 December 2006 were EUR 11,341 thousand (2005: EUR 6,363 thousand), or 30.8 % of the company's total assets. The increase in non-current assets primarily arose from the increase in property, plant and equipment to EUR 9,410 thousand (2005: EUR 6,290 thousand) – including the company's property and show houses – as well as the shareholding in HELMA Wohnungsbau GmbH & Co. KG, which is posted at EUR 1,748 thousand in the financial assets.

**Current assets** Current assets posted an even stronger jump of 171.8 % to EUR 25,400 thousand. As of 31 December 2006, current assets thus accounted for 69.2 % of total assets.

Larger entries in current assets include cash and cash equivalents of EUR 15,946 thousand (2005: EUR 3,237 thousand); these mainly stem from the cash inflow of the capital increase within the scope of the IPO. The company thus has sufficient funds at its disposal for continuing its successful expansion strategy.

Inventories remained relatively constant at EUR 2,636 thousand. On the other hand, receivables and other assets nearly doubled to EUR 6,517 thousand. For starters, this was a result of the fact that trade receivables grew accordingly with the strong growth. In addition, receivables and other assets also include receivables from related companies, amounting to EUR 1,166 thousand. Receivables from related companies are essentially comprised of receivables from HELMA Wohnungsbau GmbH & Co. KG regarding income from the shareholding and agency.

Haus Strasbourg  
House StrasbourgHaus Petersburg  
House Petersburg

## PASSIVA

### Equity and liabilities

<b>PASSIVA / in TEUR *</b> <b>EQUITY AND LIABILITIES</b> / in EUR thousand*	<b>Bilanz zum</b> <b>31.12.2006</b> As of <b>31.12.2006</b>	%	Bilanz zum	%	Änderung ggü. d. Vorjahr Change from previous year	Veränderung in % Change in %
<b>Wirtschaftliches Eigenkapital</b>						
Economic equity						
Eigenkapital	14.376,1	39,1	905,6	5,8	13.470,5	+1.487,5
Equity	14.376.1	39.1	905.6	5.8	13.470.5	+1.487.5
Mezzanine Kapital	5.000,0	13,7	2.000,0	12,7	3.000,0	+150,0
Mezzanine capital	5.000.0	13.7	2.000.0	12.7	3.000.0	+150.0
Stille Beteiligung	1.000,0	2,7	1.000,0	6,4	0,0	0,0
Silent partners	1.000.0	2.7	1.000.0	6.4	0.0	0.0
<b>SUMME</b>	<b>20.376,1</b>	<b>55,5</b>	<b>3.905,6</b>	<b>24,9</b>	<b>16.470,5</b>	<b>+421,7</b>
<b>TOTAL</b>	<b>20.376.1</b>	<b>55.5</b>	<b>3.905.6</b>	<b>24.9</b>	<b>16.470.5</b>	<b>+421.7</b>
<b>Rückstellungen</b>	<b>4.711,7</b>	<b>12,8</b>	<b>4.090,6</b>	<b>26,0</b>	<b>621,1</b>	<b>+15,2</b>
Provisions	4.711.7	12.8	4.090.6	26.0	621.1	+15.2
<b>Verbindlichkeiten</b>	<b>11.653,8</b>	<b>31,7</b>	<b>7.712,3</b>	<b>49,1</b>	<b>3.941,5</b>	<b>+51,1</b>
Liabilities	11.653.8	31.7	7.712.3	49.1	3.941.5	+51.1
<b>SUMME PASSIVA</b>	<b>36.741,6</b>	<b>100,0</b>	<b>15.708,5</b>	<b>100,0</b>	<b>21.033,1</b>	<b>+133,9</b>
<b>TOTAL LIABILITIES</b>	<b>36.741.6</b>	<b>100.0</b>	<b>15.708.5</b>	<b>100.0</b>	<b>21.033.1</b>	<b>+133.9</b>

\* Rundungsdifferenzen möglich  
\* possible differences in rounding

Das Eigenkapital der HELMA Eigenheimbau AG ist zum 31.12.2006 auf 14.376 TEUR (VJ: 906 TEUR) angewachsen, dieses entspricht einer Eigenkapitalquote von 39,1 Prozent. Bei den Rückstellungen kam es zu einer moderaten Zunahme auf 4.712 TEUR (VJ: 4.091 TEUR).

Die Verbindlichkeiten einschließlich der stillen Beteiligung sind zum 31.12.2006 auf 12.654 TEUR (VJ: 8.712 TEUR) angestiegen und haben somit einen Anteil an den Passiva von 34,4 Prozent. Die Zunahme bei den Verbindlichkeiten entspricht hierbei der langfristigen Finanz- und Investitionsplanung der Gesellschaft. Diese sieht vor, Investitionen in Grundstücke und Musterhäuser zum Teil aus liquiden Mitteln und dem operativen Cashflow zum Teil aber auch mittels Fremdfinanzierung zu finanzieren.

Auch beim Genusscheinkapital kam es beim stichtagsbezogenen Jahresvergleich zu einer Erhöhung von 2.000 TEUR auf 5.000 TEUR.

The equity of HELMA Eigenheimbau AG as of 31 December 2006 had grown to EUR 14,376 thousand (2005: EUR 906 thousand), equivalent to an equity ratio of 39.1 %. Provisions rose moderately to EUR 4,712 thousand (2005: EUR 4,091 thousand).

Liabilities including the silent partnership had risen as of 31 December 2006 to EUR 12,654 thousand (2005: EUR 8,712 thousand) and thus accounted for 34.4 % of total equity and liabilities. The increase in liabilities corresponds to the company's non-current financial and investment planning, which is intended to finance property and show houses partly from cash and cash equivalents and operating cash flow and partly with debt.

Profit participation certificates had also risen by the balance sheet date from EUR 2 million in 2005 to EUR 5 million.



Haus Hamburg  
House Hamburg

Vor dem Hintergrund, dass das wirtschaftliche Eigenkapital mit 20.376 TEUR (Eigenkapitalquote 55,5%) noch weitaus höher als das buchmäßige Eigenkapital ausfällt, sieht sich die HELMA Eigenheimbau AG als solide finanziert.

Given the fact that the economic capital of EUR 20,376 thousand (equity ratio 55.5 %) comes out much higher than the book value, HELMA Eigenheimbau AG feels it is financially sound.

## Kapitalflussrechnung Cash flow statement

### KAPITALFLUSSRECHNUNG / in TEUR CASH FLOW STATEMENT / in EUR thousand

	2006	2005	Veränderungen in % Change in %
Cashflow aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit Cash flow from operating activities	<b>342</b> 342	4.210 4,210	-91,9 -91.9
Cashflow aus der Investitionstätigkeit Cash flow used in investing activities	<b>-5.619</b> -5,619	-5.548 -5,548	+1,2 +1.2
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit Cash flow from financing activities	<b>17.986</b> 17,986	4.613 4,613	+289,9 +289.9
Finanzmittelfonds am Ende der Periode Cash and cash equivalents at end of period	<b>15.946</b> 15,946	3.237 3,237	+392,6 +392.6

Der Cashflow aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit hat sich in 2006 im Vergleich zu 2005 um 3.868 TEUR auf 342 TEUR verringert. Dieser Rückgang ist größtenteils auf die Zunahme bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf andere Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind, sowie der in 2005 vorgenommenen Umgliederung von Musterhäusern in das Anlagevermögen zurückzuführen.

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit ist mit Minus 5.619 TEUR im Jahresvergleich in etwa konstant geblieben und zeigt, dass die HELMA Eigenheimbau AG auch in 2006 durch Investitionen in neue Musterhäuser die Expansion weiter vorangetrieben hat.

Beim Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit kam es zu einem signifikanten Anstieg auf 17.986 TEUR (VJ: 4.613 TEUR). Dieser Zuwachs rührt fast ausschließlich aus den deutlich höheren Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen her.

The cash flow from operating activities shrank in 2006 by EUR 3,868 thousand to EUR 342 thousand, which was mostly a result of the increase in trade receivables, as well as other assets not attributable to investing or financing activities. Another reason was the reclassification of show homes into non-current assets.

The cash flow used in investing activities remained virtually constant at minus EUR 5,619 thousand and shows that HELMA Eigenheimbau AG continued to expand in 2006 by investing in new show houses.

The cash flow from financing activities rose significantly to EUR 17,986 thousand (2005: EUR 4,613 thousand). This increase can almost exclusively be traced back to the considerably higher proceeds from capital increases.



## Investitionen Investments

Im Geschäftsjahr 2006 hat die HELMA Eigenheimbau AG im Bereich Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte Investitionen in Höhe von 4.236 TEUR (VJ: 4.185 TEUR) getätigt. Der Schwerpunkt lag hierbei wie im Vorjahr auf dem Bau neuer Musterhäuser mit einem Investitionsbetrag von 3.039 TEUR (VJ: 3.405 TEUR).

HELMA Eigenheimbau AG invested EUR 4,236 thousand in property, plant and equipment and intangible assets in the financial year 2006 (2005: EUR 4,185 thousand). The focus here, as in the year before, was on the construction of new show houses, where the company invested EUR 3,039 thousand (2005: EUR 3,405 thousand).

### INVESTITIONEN im Bereich Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte / in TEUR INVESTMENTS in property, plant and equipment and intangible assets / in EUR thousand

	2006	2005
Grundstücke und Gebäude Property and buildings	<b>3.160</b> 3,160	3.405 3,405
Fahrzeuge (insb. für die Bauleitung) Vehicles (esp. for construction mgmt.)	<b>489</b> 489	304 304
Software Software	<b>115</b> 115	73 73
Betriebs- und Geschäftsausstattung Machinery and office equipment	<b>472</b> 472	403 403

Die Expansion der HELMA Eigenheimbau AG wurde durch elf in 2006 fertig gestellte Musterhäuser weiter vorangetrieben. Die neuen Musterhausstandorte sind Schellerten, Kaarst, Berlin-Marzahn, Gießen, Hamburg-Niendorf, Euskirchen, Leipzig-Schkeuditz und Würzburg-Estenfeld. Die zwei neuen Musterhäuser in Lehrte ergänzen unseren dortigen Musterhauspark. Weitere Musterhäuser in Bad Vilbel bei Frankfurt und in Erlangen befanden sich im Bau.

The expansion of HELMA Eigenheimbau AG was fostered by ten show houses completed in 2006. New show houses are located in Schellerten, Kaarst, Berlin-Marzahn, Giessen, Hamburg-Niendorf, Euskirchen, Leipzig-Schkeuditz and Würzburg-Estenfeld. Two new show houses also complement the show house park in Lehrte. Additional show houses in Bad Vilbel near Frankfurt and in Erlangen were under construction.

### FERTIG GESTELLTE MUSTERHÄUSER IN 2006 COMPLETED SHOW HOUSES IN 2006

Standort Location	Anzahl Number	Bundesland State	Eigenes Grundstück Own estate
Schellerten bei Hildesheim Schellerten (Hildesheim)	1	Niedersachsen Lower Saxony	Ja Yes
Kaarst Kaarst	2	Nordrhein-Westfalen North Rhine-Westphalia	Ja Yes
Berlin-Marzahn Berlin-Marzahn	1	Berlin Berlin	Ja Yes
Gießen Gießen	1	Hessen Hessen	Ja Yes
Hamburg-Niendorf Hamburg-Niendorf	1	Hamburg Hamburg	Ja Yes

Haus Lausanne  
House LausanneHaus Bremen  
House Bremen

**FORTSETZUNG: FERTIG GESTELLTE MUSTERHÄUSER IN 2006**  
**COMPLETED SHOW HOUSES IN 2006**

<b>Standort</b> Location	<b>Anzahl</b> Number	<b>Bundesland</b> State	<b>Eigenes Grundstück</b> Own estate
Euskirchen Euskirchen	1	Nordrhein-Westfalen North Rhine-Westphalia	Nein No
Leipzig-Schkeuditz Leipzig-Schkeuditz	1	Sachsen Saxony	Nein No
Lehrte Lehrte	2	Niedersachsen Lower Saxony	Nein No
Würzburg-Estenfeld Würzburg-Estenfeld	1	Bayern Bavaria	Ja Yes

**MUSTERHÄUSER IM BAU ENDE 2006**  
**SHOW HOUSES UNDER CONSTRUCTION AT THE END OF 2006**

<b>Standort</b> Location	<b>Anzahl</b> Number	<b>Bundesland</b> State	<b>Eigenes Grundstück</b> Own estate
Bad Vilbel bei Frankfurt Bad Vilbel near Frankfurt	1	Hessen Hesse	Nein No
Erlangen Erlangen	1	Bayern Bavaria	Ja Yes

Auch im Geschäftsjahr 2007 werden wir im Rahmen unserer Expansionsstrategie in neue Musterhäuser sowie in ein neues Verwaltungsgebäude investieren. Für 2007 sind daher im Bereich Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte Investitionen in Höhe von 8 bis 10 Mio. EUR geplant.

We will also invest in new show houses in the financial year 2007 in accordance with our expansion strategy, as well as in a new administrative building. As such, additional extensive investments of approximately EUR 8 to 10 million are planned for 2007 in the area of property, plant and equipment and intangible assets.

## Mitarbeiter & Organe Employees and statutory bodies

### Mitarbeiter Employees


Bei der HELMA Eigenheimbau AG waren neben dem Vorstand zum 31. Dezember 2006 inklusive Aushilfen 108 Mitarbeiter beschäftigt. Damit ist die Mitarbeiterzahl gegenüber Ende 2005 (83 Mitarbeiter) um rund 30 Prozent gestiegen.

Unsere Mitarbeiter verteilen sich dabei wie folgt auf die einzelnen Bereiche: 14 Mitarbeiter sind im Bereich Finanzen/Personal, 20 Mitarbeiter im kaufmännischen Bereich/Organisation und 64 Mitarbeiter im Bereich Planung/Technik tätig. Weitere 2 Mitarbeiter sind dem Bereich Vertrieb zuzuordnen.<sup>1</sup> Darüber hinaus arbeiten wir im Bereich Vertrieb an den verschiedenen Standorten mit 76 selbstständigen Handelsvertretern zusammen (Stand: 31. Dezember 2006). Gegenüber dem 31. Dezember 2005 mit 68 selbstständigen Handelsvertretern entspricht dieses einem Anstieg von rund 12 Prozent.

As of 31 December 2006 there were 108 employees including temporary personnel at HELMA Eigenheimbau AG in addition to the Management Board. The number of employees thus rose by some 30 % over 2005 (83 employees).

Our employees are distributed among the various divisions as follows: 14 employees in finance/human resources, 20 employees in commercial/organisation and 64 employees in planning/technology. Two additional employees are assigned to Sales.<sup>1</sup> The Sales division is furthermore supported at the various locations by 76 independent sales representatives (as of 31 December 2006). Compared to 31 December 2005, when there were 68 independent sales representatives, this figure has increased by around 12 %.

#### VERTEILUNG DER MITARBEITER AUF DIE EINZELNEN BEREICHE <sup>1</sup> DISTRIBUTION OF EMPLOYEES IN THE INDIVIDUAL DIVISIONS <sup>1</sup>

Bereich Division	Anzahl Number
Finanzen / Personal Finance / Human Resources 	14
kaufmännischer Bereich / Organisation Commercial / Organisation 	20
Planung / Technik Planning / Technology 	64
Vertrieb Sales 	2
Handelsvertreter Sales representatives 	76

<sup>1</sup> Auflistung exklusive Vorstand und geringfügig Beschäftigten.

<sup>1</sup> List excludes Management Board and marginally employed personnel.



Haus Berlin  
House Berlin

Die Zunahme bei der Mitarbeiterzahl und den selbstständigen Handelsvertretern ist bedingt durch das starke Unternehmenswachstum.

Das Know-how unserer Mitarbeiter und die Identifikation mit dem Unternehmen stellen wesentliche Grundlagen unseres Erfolgs dar. Im Hinblick auf die Fortführung unserer erfolgreichen Expansion ist auch mittelfristig mit weiteren gezielten Anstellungen zu rechnen, wobei wir uns im Personalbereich zum jetzigen Zeitpunkt insgesamt gut aufgestellt sehen.

The increase in the number of employees and independent sales representatives came about as a result of the strong company growth.

Our employees' know-how and their identification with the company represent the foundation of our success. In consideration of the continuation of our expansion, an additional hiring programme can be expected in the medium term, though at the moment we are well staffed.

#### ENTWICKLUNG DER MITARBEITERZAHL DEVELOPMENT OF EMPLOYEE COUNT

	31.12.2006	31.12.2005	Veränderungen in % Change in %
Anzahl der Beschäftigten inkl. Aushilfen No. of employees including temporary personnel	108	83	+30
Anzahl der selbstständigen Handelsvertreter No. of independent sales representatives	76	68	+12

## Ausbildung Training

Zurzeit bilden wir im kaufmännischen Bereich eine Auszubildende zur Bürokommunikationskauffrau und im technischen Bereich einen Auszubildenden zum Bautechniker aus.

We currently have one administrative assistant apprentice for office communication in the Commercial division and one architectural draughtsman apprentice in the Technology division.

## Organe Statutory bodies

Dem Aufsichtsrat gehörten in 2006 unverändert Otto W. Holzkamp als Vorsitzender, Dr. Eberhard Schwarz als stellvertretender Vorsitzender und Kurt Waldorf an. Mitglieder des Vorstands waren in 2006 Karl-Heinz Maerzke (Vorsitzender) und Torsten Rieger (Finanzvorstand). Bis zum 1. Juli 2006 war Karl-Heinz Maerzke alleiniger Vorstand der HELMA Eigenheimbau AG. Mit Beschluss des Aufsichtsrates im Juni 2006 wurde Torsten Rieger mit Wirkung zum 1. Juli 2006 zum weiteren Mitglied des Vorstands bestellt und Karl-Heinz Maerzke zum Vorsitzenden des Vorstands ernannt.

The members of the Supervisory Board remained unchanged in 2006: Otto W. Holzkamp as Chairman, Dr Eberhard Schwarz as Deputy Chairman, and Kurt Waldorf. Members of the Management Board in 2006 were Karl-Heinz Maerzke (CEO) and Torsten Rieger (CFO). Karl-Heinz Maerzke was the sole member of the Management Board of HELMA Eigenheimbau AG until 1 July 2006. A resolution by the Supervisory Board in June 2006 appointed Torsten Rieger as another member of the Management Board effective 1 July 2006 and named Karl-Heinz Maerzke Chairman of the Board.

## Umweltschutz Environmental protection

Die HELMA Eigenheimbau AG ist ein nachhaltig wirtschaftendes Dienstleistungsunternehmen und bekennt sich als solches zu seiner ökologischen Verantwortung. Einen besonderen Beitrag wollen wir bei der Verringerung des Ressourcenverbrauchs leisten. Daher legen wir allergrößten Wert auf energiesparende Bauweise, welche als positiven Nebeneffekt in Zeiten steigender Rohstoffpreise auch die Betriebskosten niedrig hält. So finden sich in unserem Produktportfolio die folgenden ressourcenschonenden Haustypen wieder:

- das KfW-40/60-Haus, bei dem nicht mehr Primärenergie als 40 bzw. 60 kWh pro Quadratmeter Nutzfläche und Jahr verbraucht wird. Hiermit sind Einsparungen der gesamten Energiekosten von bis zu 70 Prozent gegenüber einem herkömmlichen Haus verbunden;

- das 2- oder 3-Liter-Haus; ein Niedrigenergiegebäude, welches einen jährlichen Heizenergiebedarf je Quadratmeter Nutzfläche von weniger als 20 bzw. 30 kWh aufweist, entsprechend einem Energiegehalt von 2 bzw. 3 Litern Heizöl oder 2 bzw. 3 m<sup>3</sup> Gas. Damit spart das 2-Liter-Haus bis zu 80 Prozent und das 3-Liter-Haus bis zu 66 Prozent gegenüber einem klassischen Haus ein;

- das Passivhaus mit Erdwärmepumpe und kontrolliertem Be- und Entlüftungssystem mit Wärmerückgewinnung, welches wie ein KfW 40-Haus, weniger als 40 kWh Primärenergie pro Quadratmeter Nutzfläche im Jahr benötigt, bei dem aber zusätzlich der maximale Heizenergiebedarf je Quadratmeter Nutzfläche nicht mehr als 15 kWh im Jahr beträgt. Dies wird über eine Wärmepumpe erreicht, die die Wärmeenergie des umgebenden Mediums (Erdreich, Luft) aufnimmt und sie an das Heizsystem weiterleitet.

HELMA Eigenheimbau AG is a service company focused on sustainable economic development and, as such, recognises its ecological responsibility. It is our wish to make a special contribution to this end by reducing our consumption of resources. We have therefore place the highest priority on energy-efficient construction measures, which have the positive side effect of keeping operational costs lower in times of rising raw material prices. Our product portfolio continues to contain the following resource-saving house types:

- the KfW-40/60 house, which uses no more primary energy than 40 or 60 kWh per square metre of surface area per year. This is affiliated with overall energy cost savings of up to 70 % compared to traditional houses;

- the 2 or 3-litre house, a low-energy building that requires less than 20 or 30 kWh annually to heat one square metre of surface area, the equivalent energy of 2 or 3 litres of heating oil or 2 to 3 m<sup>3</sup> of gas. The 2-litre house thus saves up to 80 % and the 3-litre house up to 66 % compared to classic houses;

- the passive house with a geothermal energy pump and controlled ventilation system that recovers warmth. For example, a KfW 40 house uses less than 40 kWh of primary energy per square metre of surface area per year and has the additional benefit that the maximum heating energy consumption per square metre of surface area is less than 15 kWh annually. This is achieved via the geothermal energy pump, which draws in warmth from the surroundings (ground, air) and channels it into the heating system.



Haus Zürich  
House Zürich



Haus Leipzig  
House Leipzig



Haus Oslo  
House Oslo

Bereits in 2006 konnte der Anteil der erstellten Häuser mit Wärmepumpen und Solaranlagen deutlich vergrößert werden. Die energiesparende Wärmepumpentechnik kann in zahlreichen HELMA-Musterhäusern besichtigt werden. Allein im Jahr 2006 haben wir vier Musterhäuser (in Kaarst, Berlin-Marzahn, Gießen und Lehrte) mit dieser modernen Technik neu eröffnet. Ein Musterhaus in Lehrte wurde als Passivhaus ausgeführt, welches sich durch eine sehr gute Wärmedämmung und modernste Heiztechnik auszeichnet und so einen minimalen Energiebedarf aufweist. Ferner haben wir gegen Ende 2006 mit dem Bau eines Musterhauses begonnen, welches dem Standard eines KfW-60 Hauses entspricht.

Unsere Musterhäuser dienen jedoch nicht nur zu Besichtigungszwecken, sondern werden vom ansässigen Vertrieb und der örtlichen Bauleitung auch als Büroräume genutzt. Dies hat zur Folge, dass die HELMA Eigenheimbau AG auch selbst die energiesparende Bauweise nutzt und damit Energieverbrauch und Kosten gering hält.

The number of homes built with geothermal pumps and solar power systems had already increased significantly in 2006. The energy-efficient geothermal pump technology can be seen in numerous HELMA show houses. In 2006 alone, we opened four show houses (in Kaarst, Berlin-Marzahn, Giessen and Lehrte) with this modern technology. One show house in Lehrte was completed as a passive house, distinguished by its very good heat insulation and modern heating technology and thus demonstrating minimum energy consumption. In addition, at the end of 2006 we began construction on a show house meeting the standard of a KfW-60 house.

Our show houses do not only serve for viewing, however. They are also utilised by the on-site sales representatives and construction managers as office rooms. As a consequence, HELMA Eigenheimbau AG also uses the energy-efficient construction methods itself, thus keeping its energy consumption and costs down.

## Forschung und Entwicklung Research and development

Der Bereich Forschung und Entwicklung ist sowohl für die stetige Aktualisierung unseres Portfolios an Hausvorschlägen als auch für die strukturierte Evaluierung und Einbringung neuer Technologien in das Spektrum unserer Dienstleistungen verantwortlich.

Ein besonderer Fokus wurde hierbei auf Innovationen im Bereich neuer und energiesparender Bauweisen sowie im Bereich moderner Haustechnik gelegt. Dazu zählten beispielsweise die Entwicklung von Paketen, mit denen Bauvorhaben den KfW-60 bzw. KfW-40 oder den 3-Liter bzw. 2-Liter Standard erreichen. Mit diesen Paketen stellen wir unseren Bauherren günstig modernste Technik zur Verfügung, die darüber hinaus von der KfW Bankengruppe mit zinsgünstigen Darlehen unterstützt werden.

The Research and Development division is responsible for both constantly keeping our portfolio of house types up-to-date and the structured evaluation and incorporation of new technologies into the range of our services.

Particular focus lies on innovation in the area of new and energy efficient construction methods as well as in the area of modern HVACR systems. This resulted for example in the development of package solutions for building projects that meet the KfW-60 and KfW-40 or the 3-litre or 2-litre standard. With these packages, we make modern technology available to our builders, who are furthermore supported by the KfW banking group with low-interest mortgages.

## Risikobericht Risk report

### Risikomanagement Risk management

Als deutschlandweit tätiger Baudienstleister ist die HELMA Eigenheimbau AG naturgemäß verschiedenen Risiken ausgesetzt. Zur Beherrschung dieser Risiken sowie zur transparenten Darstellung von sich bietenden Chancen wird im Rahmen eines Risikomanagementsystems eine laufende Beobachtung und Bewertung von identifizierten Risiken durchgeführt. Hierzu werden die risikorelevanten Faktoren aus den Bereichen Vertrieb, Vertragsmanagement, Technik, Finanzen, Personal und Recht nicht nur fortlaufend überprüft, sondern auch die Eintrittswahrscheinlichkeit dieser Risiken und die daraus ggf. resultierenden Schäden bewertet. Dem Vorstand, der regelmäßig über eine eventuelle Überschreitung festgelegter Risikogrenzwerte informiert wird, stehen somit die notwendigen Entscheidungskriterien zur Verfügung, um zeitnah angemessene Maßnahmen einzuleiten.

As a construction service provider active across Germany, HELMA Eigenheimbau AG is, by nature, exposed to different risks. In order to contain these risks and transparently show the opportunities they offer, our risk management system carries out the ongoing monitoring and assessment of identified risks. The risk-relevant factors from the sales, contract management, technology, finance, personnel and legal departments are not only continuously examined, but the probability of risks occurring and the losses potentially incurred are also assessed. The necessary decision-making criteria is made available to the Management Board, which is regularly informed of any potential exposure to risk that exceeds the established limits in order to immediately take the appropriate action.

### Relevante Risikofaktoren Relevant risk factors

Die Gesellschaft befindet sich in einer nachhaltig starken Wachstumsphase. Auf die hiermit einhergehenden Risiken wurde im Geschäftsjahr 2006 ein besonderes Augenmerk gelegt. Durch geeignete Maßnahmen insbesondere in den Bereichen Personal und Vertrieb sowie im Zusammenhang mit der Akquisition neuer Subunternehmer konnten die mit dem Wachstum verbundenen Herausforderungen sehr gut gemeistert werden.

- Durch gezielten Personalaufbau – hier besonders im Bereich der Bauleitung und Planung – sowie verstärkter Personalentwicklung konnten die teilweise sehr hohen Anforderungen an unseren Mitarbeiterstamm deutlich abgemildert werden.

The company is currently in a stage of sustainably strong growth. Particular attention was paid in 2006 to the risks associated therewith. Appropriate measures, especially in the Human Resources and Sales divisions, and in connection with the acquisition of new sub-contractors, enabled us to handle all growth-related challenges well.

- By targeted hiring, particularly in construction management and planning, as well as increased personnel development, the in some regards very high demands on our employees were able to be eased significantly.





Haus Frankfurt – Passivhaus  
Frankfurt passive house

■ Aufgrund der Ausweitung und weiteren Verdichtung unseres Vertriebsgebietes sind Umstrukturierungsmaßnahmen im Vertrieb vorgenommen worden. Diese gingen mit umfangreichen Qualifizierungsangeboten einher, welche von unseren selbstständigen Handelsvertretern auch sehr gut angenommen wurden.

■ Die Erschließung neuer Vertriebsgebiete wurde und wird durch die sorgfältige Auswahl der Musterhausstandorte sowie durch eine frühzeitige Ansprache qualifizierter Subunternehmer sehr erleichtert. Die Schaffung nachhaltig leistungsfähiger Strukturen sowie die Gewinnung von Subunternehmern in den neuen Vertriebsgebieten genießt jedoch weiterhin eine sehr hohe Priorität.

Ein Anstieg der Preise im Bereich der einzukaufenden Handwerksleistungen sowie der Baumaterialien war in 2006 in Teilbereichen und regional differenziert spürbar, jedoch rechnen wir – basierend auf unseren aktuellen Verhandlungen – nicht mit nachhaltig negativen Einflüssen auf unsere Geschäftsentwicklung. Dem deutlichen Preisgefälle zwischen Nord- und Süddeutschland sind wir durch unterschiedliche Preislisten gerecht geworden.

Das Risiko von Forderungsausfällen oder nicht weiterreichbarer Gewährleistungsansprüche ist aufgrund unseres Geschäftsmodells und unserer bewährten Form der Zusammenarbeit mit unseren Subunternehmern weiterhin als sehr gering einzuschätzen.

■ Restructuring measures in the Sales division have been undertaken as a result of the expansion and increased coverage of our sales regions. These were accompanied by comprehensive qualification-based offers, which were very well accepted by our independent sales representatives.

■ The addition of new sales regions was and will continue to be made much easier by the careful selection of show house locations and by approaching qualified sub-contractors early on in the process. Nevertheless, creating sustainably efficient structures and finding suitable sub-contractors in the new sales regions continue to enjoy very high priority.

The rise in the cost of craftspeople and construction materials was noticeable in some divisions and regions in 2006. Based on current negotiations, however, we do not expect this to have a lasting negative impact on our company development. We compensate for the considerable price differential between Northern and Southern Germany with different price lists.

The risk of unpaid receivables or warranty claims that cannot be passed on can be estimated as very low due to our business model as well as our tried and tested way of co-operating with our sub-contractors.

## Bericht nach § 312 Aktiengesetz Report in accordance with paragraph 312 of the German Stock Corporation Act

Für das Geschäftsjahr 2006 hat der Vorstand der HELMA Eigenheimbau AG einen Bericht gemäß § 312 AktG über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen erstellt. In diesem Bericht hat der Vorstand abschließend festgestellt, dass die HELMA Eigenheimbau AG nach den zum Zeitpunkt der Vorgänge bekannten Umständen bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften eine angemessene Gegenleistung erhalten hat.

The Management Board of HELMA Eigenheimbau AG has issued a report for the financial year 2006 in accordance with paragraph 312 of the German Stock Corporation Act regarding the links to affiliated companies. In this report, the Management Board concluded that HELMA Eigenheimbau AG received an adequate consideration according to the circumstances known at the time of the procedures in terms of the legal transactions mentioned in the report."

## Nachtragsbericht Subsequent events

Am 12.03.2007 hat die HELMA Eigenheimbau AG mit der HELMA LUX S.A. eine hundertprozentige Tochtergesellschaft in Luxemburg gegründet. Das gezeichnete Kapital der neuen Tochtergesellschaft beträgt 31.000 EUR. Die HELMA LUX S.A. wird in Luxemburg – wie ihre Muttergesellschaft in Deutschland – als kundenorientierter Baudienstleister mit Fokus auf der Entwicklung, der Planung, dem Verkauf und der Bauregie von Eigenheimen in Massivbauweise agieren. Zudem wird die HELMA LUX S.A. auch als Bauträger auftreten. Neben dem allgemeinen Bevölkerungszuwachs stellt Luxemburg vor allem wegen der stark anziehenden Nachfrage nach Einfamilienhäusern einen sehr interessanten Markt dar.

Es liegen keine weiteren Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem Ende des Geschäftsjahres vor, die eine wesentliche Auswirkung auf den Geschäftsverlauf der Gesellschaft haben werden.

HELMA Eigenheimbau AG established a 100 % subsidiary in Luxemburg, HELMA LUX S.A. on 12 March 2007. The share capital of the new subsidiary amounts to EUR 31 thousand. As with its parent company in Germany, HELMA LUX S.A. will operate in Luxemburg as a customer-oriented construction service provider focused on the development, planning, sale and construction management of solid homes. Furthermore, HELMA LUX S.A. will also act as a property developer. In addition to the general population increase, the heavily rising demand for single-occupancy homes in particular makes Luxemburg a very interesting market.

There have been no additional open procedures of special significance since the end of the financial year that would have an essential impact on the business development of the company.

## Ausblick Outlook

Aufgrund ihrer erfolgreichen strategischen Ausrichtung hat die HELMA Eigenheimbau AG ihre Wettbewerbsposition im vergangenen Geschäftsjahr deutlich ausbauen können. Die starken Zuwächse in den Umsatzerlösen und der Leistung zeigen, dass die konsequente Umsetzung der eingeleiteten Expansionsstrategie Früchte trägt. Darüber hinaus konnte die HELMA-Gruppe im Geschäftsjahr 2006 gegen den Branchentrend das Auftragseingangsvolumen des Jahres 2005 nahezu behaupten und somit deutlich Marktanteile hinzugewinnen.

Für die Zukunft sehen wir die HELMA Eigenheimbau AG gut gerüstet. Die Herausforderungen des Marktes im Hinblick auf Produktentwicklung sowie Vertriebs- und Marketingstrategie sind ebenso konsequent angegangen worden wie die Hausaufgaben, welche das starke bisherige Umsatzwachstum für die internen Strukturen mit sich brachte.

Aufgrund der – durch die optimierten internen Strukturen – verkürzten durchschnittlichen Bearbeitungszeiten unserer Hausverträge können – zusätzlich zum Auftragsbestand am Ende des Geschäftsjahres 2006 – eine Vielzahl der in 2007 akquirierten Aufträge auch in 2007 fertig gestellt werden. Der bisherige Auftragszugang im aktuellen Geschäftsjahr stimmt uns zuversichtlich, dass die Umsätze der HELMA-Gruppe 2007 über 80 Mio. EUR<sup>1</sup> betragen werden. Bei diesem Umsatzvolumen rechnen wir mit einem EBIT von 5,5 Mio. EUR<sup>1</sup>.

As a result of its successful strategic positioning, HELMA Eigenheimbau AG was able to significantly expand its competitive position in the past financial year. The heavy increases in sales revenues and performance show that the consequent realisation of the expansion strategy underway is bearing fruit. Moreover, the HELMA Group in the financial year 2006 was able to nearly maintain the order intake volume of 2005 against the sector trend and thus gain substantial market shares.

We deem HELMA Eigenheimbau AG well equipped for the future. The challenges of the market in regard to product development as well as sales and marketing strategies have been addressed as consequently as for the internal structures, which had to be adapted to the strong revenue growth of the past.

Due to the shorter average processing times of our house contracts as a result of the optimised internal structures, the vast majority of orders acquired in 2007 can also be completed in 2007, in addition to those included in the order backlog at the end of the financial year 2006. The orders at hand in the current financial year give us confidence that the HELMA Group's revenues can exceed EUR 80 million<sup>1</sup> in 2007. On the basis of this sales level, we anticipate EBIT of EUR 5.5 million<sup>1</sup>.

Isernhagen, 30. März 2007



**Karl-Heinz Maerzke**  
Vorstandsvorsitzender  
CEO



**Torsten Rieger**  
Finanzvorstand  
CFO

Isernhagen, 30 March 2007

<sup>1</sup> Angaben nach dem internationalen Rechnungslegungsstandard IFRS; Umstellung auf IFRS erfolgt im Geschäftsjahr 2007.  
<sup>1</sup> Data in accordance with the international accounting standard IFRS; conversion to IFRS in financial year 2007.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



## Bilanz zum 31. Dezember 2006

### Balance sheet for the period ending 31 December 2006

<b>AKTIVA / in EUR</b> <b>ASSETS / in EUR</b>		<b>31.12.2006</b>	31.12.2005
<b>A. Anlagevermögen</b>			
Non-current assets			
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>			
Intangible assets			
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		<b>157.672,92</b>	72.787,00
Concessions, industrial and similar rights and assets, and licences in such rights and assets		157.672,92	72.787,00
<b>II. Sachanlagen / Property, plant and equipment</b>			
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	<b>7.722.628,02</b>		3.824.328,01
Land, land rights and buildings including buildings on third-party land	7.722.628,02		3.824.328,01
2. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	<b>1.338.897,33</b>		776.712,02
Other equipment, operating and office equipment	1.338.897,33		776.712,02
3. geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	<b>348.563,16</b>		1.689.350,65
Prepayments and assets under construction	348.563,16		1.689.350,65
		<b>9.410.088,51</b>	6.290.390,68
		9.410.088,51	6.290.390,68
<b>III. Finanzanlagen</b>			
Long-term financial assets			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen		<b>1.773.590,95</b>	0,00
Shares in affiliated companies		1.773.590,95	0,00
<b>B. Umlaufvermögen</b>			
Current assets			
<b>I. Vorräte</b>			
Inventories			
1. unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen		<b>2.635.489,70</b>	2.656.614,18
Work in progress		2.635.489,70	2.656.614,18
<b>II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</b>			
Receivables and other assets			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	<b>3.967.506,19</b>		2.084.515,46
Trade receivables	3.967.506,19		2.084.515,46
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	<b>1.165.786,06</b>		106.524,61
Receivables from affiliated companies	1.165.786,06		106.524,61
3. sonstige Vermögensgegenstände	<b>1.383.487,93</b>		1.095.917,66
Other assets	1.383.487,93		1.095.917,66
– davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr Euro 65.423,76 (2005: Euro 41.356,61)			
– of which with a maturity of more than one year EUR 65,423.76 (2005: EUR 41,356.61)			
		<b>6.516.780,18</b>	3.286.957,73
		6.516.780,18	3.286.957,73
<b>III. Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks</b>		<b>15.946.064,70</b>	3.237.060,98
Cash-in-hand, central bank balances, bank balances and cheques		15.946.064,70	3.237.060,98
<b>C. Rechnungsabgrenzungsposten</b>		<b>301.919,28</b>	164.702,75
Prepaid expenses		301.919,28	164.702,75
<b>GESAMT</b>		<b>36.741.606,24</b>	<b>15.708.513,32</b>
<b>TOTAL</b>		<b>36,741,606.24</b>	<b>15,708,513.32</b>

<b>PASSIVA / in EUR</b> <b>EQUITY AND LIABILITIES / in EUR</b>		<b>31.12.2006</b>	31.12.2005
<b>A. Eigenkapital / Equity</b>			
I. Gezeichnetes Kapital		<b>2.600.000,00</b>	511.500,00
Subscribed capital		2,600,000.00	511,500.00
II. Kapitalrücklage		<b>11.400.000,00</b>	0,00
Capital reserves		11,400,000.00	0.00
<b>III. Gewinnrücklagen / Revenue reserves</b>			
1. gesetzliche Rücklage	<b>9.461,96</b>		<b>9.461,96</b>
Legal reserve	9,461.96		9,461.96
2. andere Gewinnrücklagen	<b>160.256,07</b>		<b>0,00</b>
Other reserves	160,256.07		384,637.97
		<b>169.718,03</b>	<b>9.461,96</b>
		169,718.03	9,461.96
IV. Bilanzgewinn		<b>206.394,04</b>	<b>384.637,97</b>
Net retained profits		206,394.04	384,637.97
<b>B. Rückstellungen / Provisions</b>			
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	<b>16.368,57</b>		<b>11.989,00</b>
Provisions for pensions and similar obligations	16,368.57		11,989.00
2. Steuerrückstellungen	<b>269.445,00</b>		<b>62.474,00</b>
Provisions for taxes	269,445.00		62,474.00
3. sonstige Rückstellungen	<b>4.425.906,82</b>		<b>4.016.148,34</b>
Other provisions	4,425,906.82		4,016,148.34
		<b>4.711.720,39</b>	<b>4.090.611,34</b>
		4,711,720.39	4,090,611.34
<b>C. Verbindlichkeiten / Liabilities</b>			
1. Anleihen	<b>347.856,66</b>		<b>199.000,00</b>
– davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr Euro 11.856,66 (2005: Euro 0,00)			
Bonds	347,856.66		199,000.00
– of which with a maturity up to one year EUR 11,856.66 (2005: EUR 0.00)			
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	<b>3.163.986,21</b>		<b>2.101.453,72</b>
Liabilities to banks	3,163,986.21		2,101,453.72
3. erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	<b>2.895.361,00</b>		<b>2.147.832,22</b>
– davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr Euro 2.895.361,00 (2005: Euro 2.147.832,22)			
Payments received on account of orders	2,895,361.00		2,147,832.22
– of which with a maturity up to one year EUR 2,895,361.00 (2005: EUR 2,147,832.22)			
4. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	<b>3.434.973,14</b>		<b>1.921.364,38</b>
– davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr Euro 1.992.025,73 (2005: Euro 1.114.371,61)			
Trade payables	3,434,973.14		1,921,364.38
– of which with a maturity up to one year EUR 1,992,025.73 (2005: EUR 1,114,371.61)			
5. sonstige Verbindlichkeiten	<b>2.811.596,77</b>		<b>2.342.651,73</b>
– davon aus Steuern Euro 1.688.577,92 (2005: Euro 1.242.442,62)			
– davon im Rahmen der sozialen Sicherheit Euro 0,00 (2005: Euro 82.264,53)			
– davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr Euro 1.811.596,77 (2005: Euro 1.342.651,73)			
Other liabilities	2,811,596.77		2,342,651.73
– of which taxes EUR 1,688,577.92 (2005: EUR 1,242,442.62)			
– of which relating to social security and similar obligations EUR 0.00 (2005: EUR 82,264.53)			
– of which with a maturity up to one year EUR 1,811,596.77 (2005: EUR 1,342,651.73)			
		<b>12.653.773,78</b>	<b>8.712.302,05</b>
		12,653,773.78	8,712,302.05
<b>D. Genussscheinkapital</b>			
Profit participation certificates		<b>5.000.000,00</b>	<b>2.000.000,00</b>
		5,000,000.00	2,000,000.00
<b>GESAMT</b>		<b>36.741.606,24</b>	<b>15.708.513,3</b>
<b>TOTAL</b>		<b>36,741,606.24</b>	<b>15,708,513.32</b>

## Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. Januar 2006 bis 31. Dezember 2006

### Income statement for the period from 1 January 2006 to 31 December 2006

in EUR			
in EUR			
		<b>31.12.2006</b>	31.12.2005
<b>1. Umsatzerlöse</b>		<b>57.562.560,71</b>	<b>33.127.738,55</b>
Sales revenues		57.562.560,71	33.127.738,55
<b>2. Verminderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen</b>		<b>-21.124,48</b>	<b>-1.496.344,6</b>
Decrease in finished goods inventories and work in progress		-21.124,48	-1.496.344,6
<b>3. sonstige betriebliche Erträge</b>		<b>287.956,57</b>	<b>175.963,52</b>
Other operating income		287.956,57	175.963,52
<b>4. Materialaufwand</b>			
Cost of materials			
a) <b>Aufwendungen für bezogene Leistungen</b>		<b>-44.825.313,53</b>	<b>-24.346.922,63</b>
Cost of purchased services		-44.825.313,53	-24.346.922,63
<b>5. Personalaufwand</b>			
Personnel expenses			
a) <b>Löhne und Gehälter</b>	<b>-4.736.018,49</b>		<b>-2.821.795,06</b>
Wages and salaries	-4.736.018,49		-2.821.795,06
b) <b>soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung</b>	<b>-793.353,68</b>		<b>-480.636,91</b>
– davon für Altersversorgung Euro 38.093,58 (2005: Euro 33.434,77)			
Social security, post-employment and other employee benefit costs	-793.353,68		-480.636,91
– of which in respect of old-age pensions EUR 38,093.58 (2005: EUR 33,434.77)			
		<b>-5.529.372,17</b>	<b>-3.302.431,97</b>
		-5.529.372,17	-3.302.431,97
<b>6. Abschreibungen</b>			
Depreciation, amortisation and write-downs			
a) <b>auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen sowie auf aktivierte Aufwendungen für die Inangangsetzung und Erweiterung des Geschäftsbetriebs</b>		<b>-674.772,55</b>	<b>-374.025,17</b>
Amortisation and write-downs of intangible fixed assets, depreciation and write-downs of tangible fixed assets and amortisation of capitalised business start-up and expansion expenses		-674.772,55	-374.025,17
<b>7. sonstige betriebliche Aufwendungen</b>		<b>-5.035.810,48</b>	<b>-3.205.829,68</b>
Other operating expenses		-5.035.810,48	-3.205.829,68
<b>8. Erträge aus Beteiligungen</b>		<b>525.857,92</b>	<b>0,00</b>
– davon aus verbundenen Unternehmen Euro 525.857,92 (2005: Euro 0,00)			
Income from long-term equity investments		525.857,92	0,00
– of which from affiliated companies EUR 525,857,92 (2005: EUR 0,00)			
<b>9. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge</b>		<b>228.301,65</b>	<b>22.710,96</b>
– davon aus verbundenen Unternehmen Euro 4.618,75 (2005: Euro 1.633,34)			
Other interest and similar income		228.301,65	22.710,96
– of which from affiliated companies EUR 4.618,75 (2005: EUR 1.633,34)			
<b>10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen</b>		<b>-685.372,80</b>	<b>-251.147,20</b>
Interest and similar expenses		-685.372,80	-251.147,20
<b>11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>		<b>1.832.910,84</b>	<b>349.711,78</b>
Result from ordinary activities		1.832.910,84	349.711,78



in EUR in EUR		<b>31.12.2006</b>	31.12.2005
<b>12. außerordentliche Aufwendungen</b>		<b>-1.033.104,15</b>	<b>0,00</b>
Extraordinary expense		-1,033,104.15	0.00
<b>13. außerordentliches Ergebnis</b>		<b>-1.033.104,15</b>	<b>0,00</b>
Extraordinary result		-1,033,104.15	0.00
<b>14. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag</b>	<b>-438.437,49</b>		<b>-147.651,52</b>
Taxes on income	-438,437.49		-147.651.52
<b>15. sonstige Steuern</b>	<b>-13.357,06</b>		<b>-9.383,48</b>
Other taxes	-13,357.06		-9,383.48
		<b>-451.794,55</b>	<b>-157.035,00</b>
		-451,794.55	-157.035.00
<b>16. auf Grund einer Gewinngemeinschaft, eines Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne</b>		<b>-27.500,00</b>	<b>-3.437,50</b>
Profits to be paid as a result of a profit pool, a profit-transfer agreement or a partial profit-transfer agreement		-27.500.00	-3.437.50
<b>17. Jahresüberschuss</b>		<b>320.512,14</b>	<b>189.239,28</b>
Net income for the financial year		320,512.14	189,239.28
<b>18. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr</b>		<b>384.637,97</b>	<b>204.860,65</b>
Profit brought forward from the previous year		384,637.97	204,860.65
<b>19. Einstellungen in Gewinnrücklagen</b>			
Allocations to revenue reserves			
a) in die gesetzliche Rücklage	<b>0,00</b>		<b>-9.461,96</b>
to the statutory reserve	0.00		-9,461.96
b) in andere Gewinnrücklagen	<b>-498.756,07</b>		<b>0,00</b>
to other revenue reserves	-498,756.07		0.00
		<b>-498.756,07</b>	<b>-9.461,96</b>
		-498,756.07	-9,461.96
<b>20. Bilanzgewinn</b>		<b>206.394,04</b>	<b>384.637,97</b>
Net profit for the year		206,394.04	384,637.97

Kapitalflussrechnung 2006  
Cash flow statement 2006

in TEUR * in EUR thousand *	2006	2005
1. Periodenergebnis vor außerordentlichen Posten Net income before extraordinary items	320,5	189,2
2. Abschreibungen / Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens Depreciation and write-ups of non-current assets	674,8	374,1
3. Zunahme / Abnahme auf Rückstellungen Increase / decrease of provisions	621,1	1.869,7
4. sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen / Erträge Other non-cash effective expenses / income	22,9	8,3
5. Gewinn/Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens Gain/loss on disposal of non-current assets	-34,4	-4,2
6. Zunahme/Abnahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind Increase/decrease of inventories, trade receivables and other assets not attributable to investing or financing activities	-3.368,8	-682,0
7. Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind Increase/decrease of trade payables and other liabilities not attributable to investing or financing activities	2.106,0	2.454,4
<b>8. CASHFLOW AUS LAUFENDER GESCHÄTSTÄTIGKEIT (SUMME AUS 1 BIS 7)</b> <b>CASH FLOW FROM OPERATING BUSINESS ACTIVITIES (TOTAL OF 1 TO 7)</b>	<b>342,1</b>	<b>4.209,5</b>
9. Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens Proceeds from disposal of property, plant and equipment	269,3	68,5
10. Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen Payments to acquire property, plant and equipment	-3.999,5	-5.567,5
11. Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen Payments to acquire intangible assets	-114,8	-73,0
12. Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens Proceeds from disposal of non-current financial assets	0,0	24,5
13. Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen Payments to acquire non-current financial assets	-1.773,6	0,0
<b>14. CASHFLOW AUS DER INVESTITIONSTÄTIGKEIT (SUMME AUS 9 BIS 13)</b> <b>CASH FLOW FROM INVESTING ACTIVITIES (TOTAL OF 9 TO 13)</b>	<b>-5.618,6</b>	<b>-5.547,5</b>
15. Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen (Kapitalerhöhungen, Verkauf eigener Anteile, etc.) Proceeds from additions to equity (capital increases, sales of treasury stock, etc.)	16.150,0	3.000,0
16. Auszahlungen an Unternehmenseigner und Minderheitsgesellschafter (Dividenden, Erwerb eigener Anteile, Eigenkapitalrückzahlungen, andere Ausschüttungen) Payments to shareholders and minority shareholders (dividends, purchase of treasury stock, repayment of equity, other distributions)	0,0	-93,0
17. Einzahlungen aus der Begebung von Anleihen und der Aufnahme von (Finanz-) Krediten Proceeds from the issue of bonds and the intake of (financial) loans	1.835,5	1.706,1
<b>18. CASHFLOW AUS DER FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT (SUMME AUS 15 BIS 17)</b> <b>CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES (TOTAL OF 15 TO 17)</b>	<b>17.985,5</b>	<b>4.613,1</b>
19. Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds (Summe aus Zf. 8, 14, 18) Cash-effective changes in cash and cash equivalents (total of items 8, 14, 18)	12.709,0	3.275,1
20. Finanzmittelfonds am Anfang der Periode Cash and cash equivalents at the beginning of the period	3.237,1	-38,0
<b>21. FINANZMITTELFONDS AM ENDE DER PERIODE (SUMME AUS 19 BIS 20)</b> <b>CASH AND CASH EQUIVALENTS AT THE END OF THE PERIOD (TOTAL OF 19 TO 20)</b>	<b>15.946,1</b>	<b>3.237,1</b>

\* Rundungsdifferenzen möglich  
\* Possible differences in rounding

## Eigenkapitalspiegel 2006 Statement of shareholders' equity 2006

in EUR in EUR	Gewinnrücklagen Retained earnings					Bilanzgewinn Net profit	Summe Total
	gezeichnetes Kapital Share capital	Kapitalrücklage Capital reserves	gesetzliche Rücklage Statutory reserves	andere Gewinnrücklagen Other reserves			
01.01.2006	511.500,00	0,00	9.461,96	0,00	384.637,97	<b>905.599,93</b>	
01.01.2006	511.500,00	0,00	9.461,96	0,00	384.637,97	905.599,93	
Umwandlung Bilanzgewinn in Gewinnrücklagen Conversion of net profit for the year into retained earnings				498.756,07	-498.756,07	<b>0,00</b>	
				498.756,07	-498.756,07	0,00	
Umwandlung Gewinnrücklagen in gezeichnetes Kapital Conversion of retained earnings into share capital	338.500,00			-338.500,00		<b>0,00</b>	
	338.500,00			-338.500,00		0,00	
Kapitalerhöhung durch Sacheinlage Capital increase through contributions in kind	1.150.000,00					<b>1.150.000,00</b>	
	1.150.000,00					1.150.000,00	
Kapitalerhöhung durch Ausgabe neuer Aktien Capital increase through issuance of new shares	600.000,00	11.400.000,00				<b>12.000.000,00</b>	
	600.000,00	11.400.000,00				12.000.000,00	
Jahresüberschuss Net income					320.512,14	<b>320.512,14</b>	
					320.512,14	320.512,14	
Einstellung in die gesetzliche Rücklage gem. § 150 AktG Allocation to statutory reserve acc. to § 150 of the Stock Corporation Act			0,00		0,00	<b>0,00</b>	
			0,00		0,00	0,00	
<b>31.12.2006</b>	<b>2.600.000,00</b>	<b>11.400.000,00</b>	<b>9.461,96</b>	<b>160.256,07</b>	<b>206.394,04</b>	<b>14.376.112,07</b>	
31.12.2006	2.600.000,00	11.400.000,00	9.461,96	160.256,07	206.394,04	14.376.112,07	

## Anlagenspiegel zum 31. Dezember 2006

### Fixed assets schedule for the year ending 31 December 2006

	<b>Anschaffungs-, Herstellungskosten 1.1.2006</b>	<b>Zugänge</b>	<b>Abgänge</b>	<b>Umbuchungen</b>	<b>Anschaffungs-, Herstellungskosten 31.12.2006</b>
in EUR	Acquisition, manufacturing costs	Additions	Disposals	Reclassifications	Acquisition, manufacturing costs
in EUR	1.1.2006	Additions	Disposals	Reclassifications	31.12.2006
<b>A. Anlagevermögen</b>					
Non-current assets					
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>					
Intangible fixed assets					
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	86.670,80	114.806,67	0,00	0,00	201.477,47
Concessions, industrial and similar rights and assets, and licences in such rights and assets	86.670,80	114.806,67	0,00	0,00	201.477,47
<b>SUMME IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE</b>	<b>86.670,80</b>	<b>114.806,67</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>201.477,47</b>
<b>TOTAL INTANGIBLE FIXED ASSETS</b>	<b>86.670,80</b>	<b>114.806,67</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>201.477,47</b>
<b>II. Sachanlagen</b>					
Property, plant & equipment					
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	4.192.111,69	1.325.172,91	0,00	2.803.551,97	8.320.836,57
Land, land rights and buildings including buildings on third party land	4.192.111,69	1.325.172,91	0,00	2.803.551,97	8.320.836,57
2. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.466.500,86	960.847,76	208.806,70	0,00	2.218.541,92
Other equipment, operating and office equipment	1.466.500,86	960.847,76	208.806,70	0,00	2.218.541,92
3. geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	1.689.350,65	1.834.698,93	354.926,45	-2.820.559,97	348.563,16
Prepayments and assets under construction	1.689.350,65	1.834.698,93	354.926,45	-2.820.559,97	348.563,16
<b>SUMME SACHANLAGEN</b>	<b>7.347.963,20</b>	<b>4.120.719,60</b>	<b>563.733,15</b>	<b>-17.008,00</b>	<b>10.887.941,65</b>
<b>TOTAL PROPERTY, PLANT &amp; EQUIPMENT</b>	<b>7.347.963,20</b>	<b>4.120.719,60</b>	<b>563.733,15</b>	<b>-17.008,00</b>	<b>10.887.941,65</b>
<b>III. Finanzanlagen</b>					
Long-term financial assets					
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	0,00	1.773.590,95	0,00	0,00	1.773.590,95
Shares in affiliated companies	0,00	1.773.590,95	0,00	0,00	1.773.590,95
<b>SUMME FINANZANLAGEN</b>	<b>0,00</b>	<b>1.773.590,95</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>1.773.590,95</b>
<b>TOTAL LONG-TERM FINANCIAL ASSETS</b>	<b>0,00</b>	<b>1.773.590,95</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>1.773.590,95</b>
<b>SUMME ANLAGEVERMÖGEN</b>	<b>7.434.634,00</b>	<b>6.009.117,22</b>	<b>563.733,15</b>	<b>-17.008,00</b>	<b>12.863.010,07</b>
<b>TOTAL NON-CURRENT ASSETS</b>	<b>7.434.634,00</b>	<b>6.009.117,22</b>	<b>563.733,15</b>	<b>-17.008,00</b>	<b>12.863.010,07</b>

<b>kumulierte Abschreibungen 1.1.2006</b>	<b>Zugänge</b>	<b>Abgänge</b>	<b>Umbuchungen</b>	<b>kumulierte Abschreibungen 31.12.2006</b>	<b>Zuschreibungen 2006</b>	<b>Buchwert 31.12.2006</b>
Cumulative depreciations 1.1.2006	Additions	Disposals	Reclassifications	Cumulative depreciations 31.12.2006	Write-ups 2006	Book value 31.12.2006
13.883,80	29.920,75	0,00	0,00	43.804,55	0,00	157.672,92
13.883,80	29.920,75	0,00	0,00	43.804,55	0,00	157.672,92
<b>13.883,80</b>	<b>29.920,75</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>43.804,55</b>	<b>0,00</b>	<b>157.672,92</b>
13.883,80	29.920,75	0,00	0,00	43.804,55	0,00	157.672,92
367.783,68	247.432,87	0,00	-17.008,00	598.208,55	0,00	7.722.628,02
367.783,68	247.432,87	0,00	-17.008,00	598.208,55	0,00	7.722.628,02
689.788,84	397.418,93	207.563,18	0,00	879.644,59	0,00	1.338.897,33
689.788,84	397.418,93	207.563,18	0,00	879.644,59	0,00	1.338.897,33
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	348.563,16
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	348.563,16
<b>1.057.572,52</b>	<b>644.851,80</b>	<b>207.563,18</b>	<b>-17.008,00</b>	<b>1.477.853,14</b>	<b>0,00</b>	<b>9.410.088,51</b>
1.057.572,52	644.851,80	207.563,18	-17.008,00	1.477.853,14	0,00	9.410.088,51
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.773.590,95
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.773.590,95
<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>1.773.590,95</b>
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.773.590,95
<b>1.071.456,32</b>	<b>674.772,55</b>	<b>207.563,18</b>	<b>-17.008,00</b>	<b>1.521.657,69</b>	<b>0,00</b>	<b>11.341.352,38</b>
1.071.456,32	674.772,55	207.563,18	-17.008,00	1.521.657,69	0,00	11.341.352,38

Anhang  
Appendix**1.  
Allgemeine Angaben zum Jahresabschluss**

Die Gesellschaft weist zum Abschlussstichtag die Größenmerkmale einer mittelgroßen Aktiengesellschaft gemäß § 267 Abs. 2 HGB auf.

Innerhalb des Postens Materialaufwand gab es Verschiebungen zwischen den Positionen „Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren“ und „Aufwendungen für bezogene Leistungen“. Zudem gab es zwischen den Posten „Materialaufwand“ und „sonstige betriebliche Aufwendungen“ Verschiebungen. Die Vorjahreszahlen wurden aus Gründen der besseren Vergleichbarkeit entsprechend angepasst.

Die Bilanz wurde um den Posten „Genussscheinkapital“ erweitert.

**1.  
General information on the financial statements**

According to § 267 (2) of the German Commercial Code, the company exhibited the features of being a middle-sized corporation as of the date of the balance sheet.

Under the item of cost of materials, there were adjustments between the positions of expenses for raw material and operating supplies and purchased goods and expenses for services received. In addition, there were adjustments between the items for 'cost of materials' and 'other operating expenses'. The previous year's figures were adjusted accordingly for reasons of better comparability.

The 'profit participation certificates' item was added to the balance sheet.

**2.  
Angaben zu den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden**

Im Rahmen von Ansatz- und Bewertungswahlrechten sowie Ansatz- und Bewertungsmethoden ergaben sich keine Veränderungen gegenüber dem Vorjahr.

Im Einzelnen wurden folgende Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden angewendet:

Die immateriellen Vermögensgegenstände wurden zu Anschaffungskosten, vermindert um lineare Abschreibungen (bei einer betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer von bis zu 5 Jahren), bewertet.

Das Sachanlagevermögen wurde zu Anschaffungskosten, vermindert um lineare Abschreibungen (Nutzungsdauer zwischen 5 und 33 Jahren) angesetzt. Die geringwertigen Wirtschaftsgüter werden im Zugangsjahr voll abgeschrieben. Im Anlagenspiegel wird der sofortige Abgang der geringwertigen Wirtschaftsgüter unterstellt.

Die Finanzanlagen wurden zu Anschaffungskosten ausgewiesen.

Die Bewertung der Gegenstände des Vorratsvermögens erfolgte grundsätzlich zu Anschaffungs- und Herstellungskosten unter Beachtung des strengen Niederstwertprinzips. Vom Wahlrecht der Gemeinkostenaktivierung wurde Gebrauch gemacht.

Bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wurden erkennbare Einzelrisiken durch Wertberichtigungen berücksichtigt.

**2.  
Information on accounting and valuation methods**

There were no changes in the scope of the accounting and valuation options or the accounting and valuation methods as compared to the previous year.

The following individual accounting and valuation methods were employed:

The intangible assets were valued at the cost of acquisition, reduced by straight-line depreciation (with an asset depreciation range of up to 5 years).

Property, plant and equipment were recognised at the cost of acquisition, reduced by straight-line depreciation (asset depreciation range between 5 and 33 years). Low-value assets were fully depreciated in the year of entry. The immediate disposal of low-value assets is assumed in the fixed asset schedule.

Non-current financial assets were posted at the cost of acquisition.

Inventory assets were fundamentally assessed at the cost of acquisition or manufacturing under consideration of the strict lowest-value principle. The option to capitalise general expenses was exercised.

Allowances were made for certain recognisable risks among trade payables via valuation adjustments.

Die übrigen Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände wurden unter Berücksichtigung aller erkennbarer Risiken bewertet.	All recognisable risks were taken into account in the valuation of other receivables and current assets.
Die liquiden Mittel wurden mit ihrem Nennbetrag angesetzt.	Cash and cash equivalents were recognised at their nominal value.
Die Pensionsverpflichtungen wurden nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung angesetzt.	The pension obligations were recognised according to reasonable commercial judgement.
Die Steuerrückstellungen und die sonstigen Rückstellungen berücksichtigen alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verpflichtungen.	Provisions for taxes and other provisions take all recognisable risks and uncertain liabilities into account.
Die Verbindlichkeiten wurden mit ihren Rückzahlungsbeträgen angesetzt.	Liabilities were recognised at their redemption amount.
Forderungen und Verbindlichkeiten in fremder Währung haben zum Abschlussstichtag nicht bestanden.	There were no receivables or liabilities in foreign currencies as of the date of the balance sheet.

### 3. Angaben zur Bilanz

Die Entwicklung der in der Bilanz erfassten Anlagegegenstände im Jahr 2006 ist unter dem Gliederungspunkt Anlagenspiegel (Seite 60/61) gesondert dargestellt.

In den Forderungen gegen verbundene Unternehmen (EUR 1.165.786,06) sind Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von Euro 635.810,62 enthalten.

Der aktive Rechnungsabgrenzungsposten in Höhe von EUR 301.919,28 beinhaltet in Höhe von EUR 138.809,87 zwei das Genussscheinkapital betreffende Disagios.

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt EUR 2.600.000,00 und ist eingeteilt in 2.600.000 Stückaktien ohne Nennwert. Die Aktien lauten auf den Inhaber. Die Gesellschaft hält zum Abschlussstichtag keine eigenen Aktien.

### 3. Notes to the balance sheet

The development of fixed assets included in the 2006 balance sheet is shown separately under the Fixed asset schedule heading (Page 60/61).

The receivables from related companies (EUR 1,165,786.06) include trade receivables of EUR 635,810.62.

The prepaid expenses of EUR 301,919.28 include two disagios related to the profit participation certificates in the amount of EUR 138,809.87.

The company's share capital amounted to EUR 2,600,000.00, divided into 2,600,000 no-par value shares. The shares are registered in the name of the bearer. The company held no treasury stock as of the balance sheet date.

#### Das gezeichnete Kapital setzt sich wie folgt zusammen (AktienGattungen):

The share capital can be broken down as follows (share types):

		in EUR
auf den Inhaber lautende Stückaktien:	2.600.000 (à Euro 1,00)	<b>2.600.000,00</b>
Bearer shares:	2,600,000 (at Euro 1.00)	<b>2,600,000.00</b>

Am 24. April 2006 hatte die Hauptversammlung den Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats, bis zum 31. Dezember 2010 um insgesamt bis zu Euro 1.000.000,00 durch ein- oder mehrmalige Ausgabe nennwertloser, auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bar- oder Sacheinlagen zu erhöhen. Der Vorstand wurde ferner ermächtigt, jeweils mit Zustimmung des Aufsichtsrates das Bezugsrecht der Aktionäre unter bestimmten Bedingungen auszuschließen. Der Vorstand hat am 28. August 2006 mit Zustimmung des Aufsichtsrates beschlossen, das Grundkapital der Gesellschaft durch Ausnutzung des genehmigten Kapitals in Höhe von bis zu Euro 600.000,00 durch Ausgabe nennwertloser, auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bareinlage zu erhöhen. Das Bezugsrecht der Aktionäre wurde ausgeschlossen. Das Grundkapital erhöhte sich daher im Umfang, wie Aktien platziert wurden, und zwar um Euro 600.000,00. Die Kapitalerhöhung wurde am 18. September 2006 in das Handelsregister beim Amtsgericht Hannover eingetragen. Das verbleibende genehmigte Kapital beträgt noch Euro 400.000,00.

Mit Beschluss der außerordentlichen Hauptversammlung am 4. April 2006 wurde von dem im Jahresabschluss zum 31. Dezember 2005 ausgewiesenen Bilanzgewinn in Höhe von Euro 384.637,97 ein Betrag in Höhe von Euro 338.500,00 in die anderen Gewinnrücklagen eingestellt.

Ebenfalls am 4. April 2006 wurde das Grundkapital der Gesellschaft aus Gesellschaftsmitteln durch Auflösung der anderen Gewinnrücklagen um diese Euro 338.500,00 erhöht.

In die Kapitalrücklage wurde ein Betrag in Höhe von Euro 11.400.000,00 im Zuge der Ausgabe weiterer 600.000 Aktien eingestellt.

On 24 April 2006, the Annual General Meeting authorised the Management Board, with the approval of the Supervisory Board, to raise the share capital of the company by 31 December 2010 by EUR 1,000,000.00 through one or several issuances of no-par-value bearer shares in return for cash or contributions in kind. The Management Board was also authorised, each time upon approval by the Supervisory Board, to suspend the subscription rights of shareholders under certain conditions. On 28 August 2006, the Management Board resolved, with the approval of the Supervisory Board, to use this approval to raise the share capital of the company by up to EUR 600,000.00 through the issuance of no-par-value bearer shares in exchange for cash contributions. The subscription rights of the shareholders were exempted. The share capital rose to the extent that shares were placed by EUR 600,000.00. The capital increase was registered on 18 September 2006 in the Commercial Registry of the Hanover local court. The remaining authorised capital amounts to EUR 400,000.00.

The extraordinary general meeting on 4 April 2006 resolved to place in Other reserves an amount of EUR 338,500.00 from the net profit for the year of EUR 384,637.97 shown in the financial statements as of 31 December 2005.

Also on 4 April 2006, the share capital of the company was raised by this same EUR 338,500.00 from the company's own resources through the release of other retained earnings.

An amount of EUR 11,400,000.00 was allocated to the capital reserve in the course of the issuance of an additional 600,000 shares.

#### Der Bilanzgewinn entwickelt sich wie folgt:

The net profit for the year developed as follows:

	in EURO
	in EUR
<b>Bilanzgewinn 1. Januar 2006</b>	<b>384.637,97</b>
Net profit for the year on 1 January 2006	384,637.97
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>320.512,14</b>
Net income	320,512.14
Einstellung in die gesetzliche Rücklage	0,00
Allocation to statutory reserves	0.00
Einstellung in andere Gewinnrücklagen	-498.756,07
Allocation to other reserves	-498,756.07
<b>Bilanzgewinn 31. Dezember 2006</b>	<b>206.394,04</b>
Net profit for the year on 31 December 2006	206,394.04



<b>Die sonstigen Rückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:</b>	in EUR
<b>Other provisions are composed of the following:</b>	in EUR
<b>operativer Bereich</b>	
Operating activities	
Ausstehende Rechnungen	3.656.709,28
Accounts receivable	3,656,709.28
Gewährleistungen	56.700,00
Warranties	56,700.00
Noch nicht fertiggestellte Bauprojekte	246.696,04
Unfinished construction projects	246,696.04
<b>Personalbereich</b>	
Personnel	
Tantiemen	118.842,00
Staff bonuses	118,842.00
Schwerbehindertenabgabe	13.872,00
Compensation for non-employment of severely disabled persons	13,872.00
Urlaub / Überstunden	183.250,00
Holiday / overtime	183,250.00
Berufsgenossenschaft	37.100,00
Employer's liability insurance association	37,100.00
<b>Jahresabschlusskosten</b>	
Cost for preparing financial statements	
Abschluss- und Prüfungskosten	30.000,00
Accounting and auditing fees	30,000.00
Steuererklärungen	8.500,00
Tax declaration	8,500.00
MABV	600,00
MABV	600.00
<b>Übrige Rückstellungen</b>	
Other provisions	
Aufbewahrung Geschäftsunterlagen	32.700,00
Storage of business records	32,700.00
Prozesskosten	10.000,00
Process costs	10,000.00
MBG variable Gewinnbeteiligung	30.937,50
MBG variable profit sharing	30,937.50
<b>SUMME</b>	<b>4.425.906,82</b>
<b>TOTAL</b>	<b>4,425,906.82</b>

Zur Verbesserung der Klarheit und Übersichtlichkeit wurden die Angaben im Zusammenhang mit den Verbindlichkeiten in einem Verbindlichkeitspiegel zusammengefasst dargestellt:

In order to improve clarity, the information connected to the liabilities has been summarised in the following Statement of Liabilities:

	<b>Stand 31.12.2005</b>	<b>Restlaufzeit bis 1 Jahr</b>	<b>Restlaufzeit zwischen 1 und 5 Jahren</b>	<b>Restlaufzeit mehr als 5 Jahre</b>
in EUR	Balance as of	Maturity up to	Maturity between	Maturity more than
in EUR	31.12.2005	1 year	1 and 5 years	5 years
<b>Anleihen</b>	<b>347.856,66</b>	<b>11.856,66</b>	<b>336.000,00</b>	<b>0,00</b>
Bonds	347.856,66	11.856,66	336.000,00	0,00
<b>Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten</b>	<b>3.163.986,21</b>	<b>0,00</b>	<b>1.810.069,52</b>	<b>1.353.916,69</b>
Bank loans and overdrafts	3.163.986,21	0,00	1.810.069,52	1.353.916,69
<b>erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen</b>	<b>2.895.361,00</b>	<b>2.895.361,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Prepayments received for orders	2.895.361,00	2.895.361,00	0,00	0,00
<b>Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen</b>	<b>3.434.973,14</b>	<b>1.992.025,73</b>	<b>1.442.947,41</b>	<b>0,00</b>
Trade payables	3.434.973,14	1.992.025,73	1.442.947,41	0,00
<b>Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Liabilities to related companies	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>sonstige Verbindlichkeiten ( – davon gegenüber stiller Gesellschafterin)</b>	<b>2.811.596,77 (1.000.000,00)</b>	<b>1.811.596,77 (0,00)</b>	<b>0,00 (0,00)</b>	<b>1.000.000,00 (1.000.000,00)</b>
Other liabilities ( – there of to silent partner)	2.811.596,77 (1.000.000,00)	1.811.596,77 (0,00)	0,00 (0,00)	1.000.000,00 (1.000.000,00)
<b>Genussscheinkapital</b>	<b>5.000.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>5.000.000,00</b>	<b>0,00</b>
Profit participation certificates	5.000.000,00	0,00	5.000.000,00	0,00
<b>SUMME</b>	<b>17.653.773,78</b>	<b>6.710.840,16</b>	<b>8.589.016,93</b>	<b>2.353.916,69</b>
<b>TOTAL</b>	<b>17,653,773.78</b>	<b>6,710,840.16</b>	<b>8,589,016.93</b>	<b>2,353,916.69</b>

Von den Verbindlichkeiten sind insgesamt Euro 2.650.212,20 durch Grundpfandrechte gesichert, davon Euro 2.650.212,20 Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Euro 0,00 sonstige Verbindlichkeiten.

Overall, EUR 2,650,212.20 of the liabilities is pledged by mortgage liens; EUR 2,650,212.20 thereof is bank loans and EUR 0.00 is other liabilities.

Zum 31. Dezember 2006 bestehen sonstige finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Pachtverträgen von Euro 240.721,56 jährlich. Davon betreffen Euro 95.865,36 p.a. Verträge mit einer nicht bestimmten Laufzeit. Die übrigen Verträge enden zwischen März 2007 und Dezember 2015. Weiterhin bestehen finanzielle Ver-

On 31 December 2006, there were other financial obligations from rental contracts in the amount of EUR 240,721.56 p.a. EUR 95,865.36 p.a. thereof affects contracts with an undefined maturity. The remaining contracts terminate between March 2007 and December 2015. In addition, there are other financial obligations from fleet leasing contracts (EUR 42,581.16 p.a.) with terms of 36

pflichtungen aus Leasingverträgen für den Fuhrpark (jährlich Euro 42.581,16) mit einer Laufzeit von 36 bis 54 Monaten und für die Büroausstattung (jährlich Euro 191.378,58) mit einer Laufzeit bis September 2009, davon Euro 4.684,72 p.a. für Verträge mit unbestimmter Laufzeit.

to 54 months and for office supplies (EUR 191,378.58 p.a.) with a term until September 2009, EUR 4,684.72 p.a. thereof for open-end contracts.

Genussrechte bestehen zum Abschlussstichtag mit der Norddeutschen Landesbank, Hannover (Euro 2.000.000,00) und der H.E.A.T Mezzanine Kapital S.A., Luxemburg (Euro 3.000.000,00). Das zuletzt genannte Genussrecht wurde im Geschäftsjahr vereinbart.

As of the balance sheet date, profit participation rights exist with Norddeutsche Landesbank, Hanover (EUR 2,000,000.00) and H.E.A.T Mezzanine Kapital S.A., Luxemburg (EUR 3,000,000.00). The profit participation right last named was agreed upon in the financial year.

#### 4. Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung

#### 4. Notes to the income statement

Die Gewinn- und Verlustrechnung wurde nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

The income statement was prepared in accordance with the total expenditure format.

Das außerordentliche Ergebnis in Höhe von Euro -1.033.104,15 betrifft den Börsengang der Gesellschaft.

The extraordinary result of EUR -1,033,104.15 pertains to the company's IPO.

#### Das Jahresergebnis lässt sich zum Bilanzergebnis wie folgt weiterentwickeln:

in EUR

The net income can be converted into net result for the year as follows:

in EUR

Jahresüberschuss	320.512,14
Net income	320,512.14
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	384.637,97
Retained earnings from the previous year	384,637.97
Einstellung in Gewinnrücklagen	-498.756,07
Allocation to reserves	-498,756.07
Bilanzgewinn	206.394,04
Net profit	206,394.04

**5.  
Sonstige Angaben**

Im Geschäftsjahr wurden von der Gesellschaft durchschnittlich 91 Arbeitnehmer (Vorjahr: 72) beschäftigt, davon 89 Angestellte und 2 gewerbliche Arbeitnehmer.

Im Geschäftsjahr 2006 erfolgte die Geschäftsführung der Gesellschaft durch die Vorstände:

- Herr Karl-Heinz Maerzke, Hannover  
(bis 30. Juni 2006 alleiniger Vorstand,  
seit 1. Juli 2006 Vorsitzender des Vorstandes)
- Herr Torsten Rieger, Hamburg  
(seit dem 1. Juli 2006)

Herr Karl-Heinz Maerzke, Hannover, ist einzelvertretungsberechtigt, mit der Befugnis, im Namen der Gesellschaft mit sich als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

Der Aufsichtsrat hat sich im Berichtsjahr wie folgt zusammengesetzt:

- Herr Otto Holzkamp, Hannover (Vorsitzender),
- Herr Dr. Eberhard Schwarz, Hannover,
- Herr Kurt Waldorf, Hannover.

Die von der Gesellschaft im Geschäftsjahr gezahlten Gesamtbezüge an die Vorstandsmitglieder betragen Euro 465.263,72. Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrates betragen im Geschäftsjahr Euro 14.000,00.

Die Gesellschaft hat dem Vorsitzenden des Vorstandes, Herrn Karl-Heinz Maerzke, ein kurzfristiges in 2007 zurückzahlbares Darlehen in Höhe von Euro 27.531,19 gewährt.

Im Folgenden werden die Angaben zu Unternehmen zusammengefasst, an denen die Gesellschaft Anteile von mehr als 20 % hat:

**5.  
Other disclosures**

During the financial year, the company employed 91 people on average (2005: 72), 89 thereof fixed employees and 2 commercial employees.

In the financial year 2006, the company was led by the members of the Management Board:

- Mr Karl-Heinz Maerzke, Hanover  
(sole member of the Board until 30 June 2006,  
CEO since 1 July 2006)
- Mr Torsten Rieger, Hamburg  
(since 1 July 2006).

Mr Karl-Heinz Maerzke, Hanover, is authorised to carry out legal transactions on behalf of the company.

The Supervisory Board in the year under review was composed of the following members:

- Mr Otto Holzkamp, Hanover (Chairman),
- Mr Dr. Eberhard Schwarz, Hanover,
- Mr Kurt Waldorf, Hanover.

In the financial year total remuneration paid to the members of the Management Board amounted to EUR 465,263.72, while the Supervisory Board received a total of EUR 14,000.00.

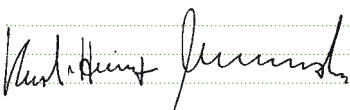
The company extended a short-term loan in the amount of EUR 27,531.19, to the CEO, Mr. Karl-Heinz Maerzke, to be repaid in 2007.

Details of companies in which more than a 20 % share is held are summarised in the following:

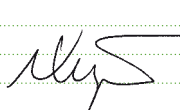
Name	Sitz	Beteiligungsquote in %	Eigenkapital in EUR	Letztes Jahresergebnis in EUR	Jahr
Name	Location	Shareholding in %	Equity in EUR	Recent net income in EUR	Year
HELMA Wohnungsbau GmbH & Co. KG	Isernhagen	89,93	1.831.638,02	584.724,66	2006
HELMA Wohnungsbau GmbH & Co. KG	Isernhagen	89,93	1.831.638,02	584.724,66	2006
Maerzke Immobiliendienstleistungen GmbH	Isernhagen	100,00	43.598,30	15.689,09	2005
Maerzke Immobiliendienstleistungen GmbH	Isernhagen	100,00	43.598,30	15.689,09	2005

Isernhagen, 30. März 2007

Isernhagen, 30 March 2007



**Karl-Heinz Maerzke**  
Vorstandsvorsitzender  
CEO



**Torsten Rieger**  
Finanzvorstand  
CFO

## Bestätigungsvermerk Auditor's Report

Der im folgenden abgedruckte Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers bezieht sich lediglich auf die Bereiche Jahresabschluss (Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Anhang) sowie Lagebericht dieses Geschäftsberichts.

The auditor's report printed in the following refers only to the Financial Statements (balance sheet, income statement, appendix) and the Management Report sections of this annual report.

„Nach dem Ergebnis meiner Prüfung habe ich dem Jahresabschluss der HELMA Eigenheimbau Aktiengesellschaft, Isernhagen, zum 31. Dezember 2006 und dem beigefügten Lagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2006 bis zum 31. Dezember 2006 den folgenden uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt:

“Following the results of my audit, I granted the financial statements of HELMA Eigenheimbau Aktiengesellschaft, Isernhagen, dated 31 December 2006 and the attached Management Report for the financial year from 1 January 2006 to 31 December 2006 the following unqualified opinion:

### Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Ich habe den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der HELMA Eigenheimbau Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2006 bis 31. Dezember 2006 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Meine Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von mir durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

### Opinion of the auditor of the annual accounts

I have audited the financial statements – consisting of the balance sheet, income statement and appendix – including the accounting and management report of HELMA Eigenheimbau Aktiengesellschaft for the financial year from 1 January 2006 to 31 December 2006. The accounting and the preparation of the financial statements and management report are the responsibility of the legal representative of the company according to German commercial regulations. It is my duty to submit a judgement on the financial statements including the accounting and management report based on the audit I carried out.

Ich habe meine Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Ich bin der Auffassung, dass meine Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für meine Beurteilung bildet.

Pursuant to § 317 of the German Commercial Code, I have conducted my year-end audit in compliance with the German principles of an orderly year-end audit established by the Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW). According to these principles, the audit is to be planned and conducted in such a way that false information and irregularities having a significant impact on the representation of the asset, financial and earnings situation as shown in the financial statements prepared according to generally accepted accounting principles and in the management report are sufficiently certain to be recognised.

In the specification of the auditing procedures, knowledge of the business activities and of the economic and legal situation of the company as well as the expectations of possible errors were taken into account. Within the scope of the audit, the effectiveness of the accounting-related internal control systems and proof of the information provided in the accounting, financial statements and management report were mainly judged based on random sampling. The audit included an evaluation of the accounting principles and the fundamental appraisal of the legal representative as well as an appraisal of the overall presentation of the financial statements and the management report. It is my opinion that my audit provides a sufficiently sound foundation for my judgement.

Meine Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

My audit did not lead to any objections.

Nach meiner Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar.

In my judgement, based on the knowledge gained in the audit, the financial statements meet the legal requirements and, in consideration of generally accepted accounting principles, represent the true asset, financial and earnings situations of the company. The management report is consistent with the financial statements, gives a true picture of the situation of the company and adequately shows the opportunities and risks of future development.”

Lehrte, 17. April 2007

Lehrte, 17 April 2007

Oliver Warneboldt  
Wirtschaftsprüfer“

Oliver Warneboldt  
Auditor

**Herausgeber / Publisher**

HELMA Eigenheimbau AG  
Jathostraße 10  
D-30916 Isernhagen

Registereintragung: Amtsgericht Hannover HRB 121243  
Registration: Local Court Hanover HRB 121243

**Gesamtkonzept und Redaktion / General concept and editor**

UBJ. GmbH, Hamburg

**Gestaltung / Layout**

Saints ek, München

**Fotos / Photographs**

HELMA Eigenheimbau AG, Isernhagen

**Druck / Printing**

Hahn Druckerei GmbH & Co., Hannover

**Vorbehalt bei zukunftsgerichteten Aussagen****Comment on forward-looking statements**

Bei den veröffentlichten Angaben in diesem Bericht, die sich auf die zukünftige Entwicklung der HELMA Eigenheimbau AG beziehen, handelt es sich lediglich um Prognosen und Einschätzungen und damit nicht um feststehende historische Tatsachen. Sie dienen allein informatorischen Zwecken und sind gekennzeichnet durch Begriffe wie „beabsichtigen“, „bestreben“, „erwarten“, „glauben“, „planen“, „prognostizieren“, „rechnen mit“ oder „schätzen“. Diese zukunftsgerichteten Aussagen beruhen auf den uns derzeit erkennbaren und verfügbaren Informationen, Fakten und Erwartungen und können daher nur zum Zeitpunkt der Veröffentlichung Gültigkeit beanspruchen.

Zukunftsgerichtete Aussagen sind naturgemäß mit Ungewisheiten und in ihren Auswirkungen nicht einschätzbaren Risikofaktoren behaftet. Daher besteht die Möglichkeit, dass sich die tatsächlichen Ergebnisse und die Entwicklung des Unternehmens von den Prognosen wesentlich unterscheiden. Die HELMA Eigenheimbau AG ist stets bemüht, die veröffentlichten Daten zu kontrollieren und zu aktualisieren. Dennoch kann seitens des Unternehmens keine Verpflichtung übernommen werden, zukunftsgerichtete Aussagen an später eintretende Ereignisse und Entwicklungen anzupassen. Demnach wird eine Haftung oder Garantie für Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit dieser Daten und Informationen weder ausdrücklich noch konkludent übernommen.

The information published in this report relating to the future development of HELMA Eigenheimbau AG refers only to forecasts and estimates and thus not to given historic facts. This merely serves for information purposes and may contain words such as "intend", "aim", "expect", "plan", "forecast", "assume" or "appraise". These forward-looking statements rely on the information, facts and expectations available to us at present, and therefore only apply at the point in time of their publishing.

Forward-looking statements are generally prone to uncertainties and risk factors difficult to estimate in their impact. The actual results and development of the company could therefore materially deviate from the forecasts. HELMA Eigenheimbau AG intends to monitor and update the published data at all times. Nevertheless, the company is not responsible for adapting the forward-looking statements to later events and developments. As a result, it is neither expressly nor actually liable for and does not assume any guarantee for the timeliness, accuracy and completeness of this data and information.

**KONTAKT Investor Relations**  
Investor relations CONTACT

---

**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  
E-Mail: [info@HELMA.de](mailto:info@HELMA.de)  
[www.HELMA.de](http://www.HELMA.de)

**HELMA Eigenheimbau AG**

Torsten Rieger (CFO)  
Jathostraße 10  
D-30916 Isernhagen  
Phone: +49 (0)511 - 901 90 - 0  
Fax: +49 (0)511 - 901 90 - 11  
E-Mail: [info@HELMA.de](mailto: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  
E-Mail: [gerrit.janssen@ubj.de](mailto:gerrit.janssen@ubj.de)

**UBJ. GmbH**

Gerrit Janssen  
Haus der Wirtschaft  
Kapstadtring 10  
D-22297 Hamburg  
Phone: +49 (0)40 – 63 78 54 14  
Fax: +49 (0)40 – 63 78 54 23  
E-Mail: [gerrit.janssen@ubj.de](mailto:gerrit.janssen@ubj.de)

**FINANZKALENDER**  
FINANCIAL CALENDAR

---

2. Mai 2007  
2 May 2007

Entry & General Standard Konferenz, Frankfurt am Main  
Entry & General Standard Conference, Frankfurt am Main

---

6. Juli 2007  
6 July 2007

Hauptversammlung, Hannover  
Annual General Meeting, Hanover

---

Ende September 2007  
End of September 2007

Halbjahresbericht 2007  
6M Report 2007

---

Ende April 2008  
End of April 2008

Geschäftsbericht 2007  
Annual Report 2007

---

**HELMA Eigenheimbau AG**

Jathostraße 10

D-30916 Isernhagen / Altwarmbüchen

Telefon: 0511 - 90 190 0

Telefax: 0511 - 90 190 11

Email: [info@HELMA.de](mailto:info@HELMA.de)

