



Inhalt



1. Kurzportrait
2. Geschäftsmodell und Strategie
3. Markt und Wettbewerb
4. Finanzkennzahlen und Ausblick
5. Investment Case
6. Anhang





HELMA-Gruppe ► Erfolgreich etabliert / weiter expandierend



HELMA Eigenheimbau AG

- Kundenorientierter Baudienstleister mit Fokus auf Entwicklung, Vertrieb, Planung und Bauregie
- Massive Ein- und Zweifamilienhäuser in bester Qualität - individuell, innovativ und sicher
- Hohe Kompetenz im Bereich energiesparender Haustypen
- Aktiv in 15 Bundesländern mit 32 Musterhäusern sowie in Luxemburg mit der Tochtergesellschaft HELMA Lux S. A



HELMA Wohnungsbau GmbH & Co. KG (Tochter)

- Bauträger für kleine bis mittlere Wohngebiete
- Attraktive Gesamtkonzepte
- Geschäftsbesorgung durch HELMA Eigenheimbau AG

Inhalt



1. Kurzportrait
2. Geschäftsmodell und Strategie
3. Markt und Wettbewerb
4. Finanzkennzahlen und Ausblick
5. Investment Case
6. Anhang





Ausrichtung ► Konzentration auf strategisch wichtige und margenstarke Bereiche der Wertschöpfungskette

Produktentwicklung

- Stetige Aktualisierung unseres Produktportfolios
- Einbringung neuer Technologien in unser Dienstleistungsspektrum

Vertrieb

- Hohe Marktpräsenz durch überregionales Musterhauskonzept
- Erfolgreiches Handelsvertretermodell und effiziente Kundenansprache

Planung

- Eigene Architekten und Bauzeichner sowie effiziente Planungsprozesse ermöglichen hohen Individualisierungsgrad

Bauregie

- Stetige und aktive Vor-Ort-Bauleitung
- Langjährige Partnerschaft mit ausführenden Bauunternehmen



Alleinstellungsmerkmal ► Fokus auf Individualität, Innovation und Sicherheit

Individualität

- Individuelle Eigenheime - mit und für den Kunden geplant
- Über 30 individualisierbare attraktive Hausvorschläge
- Keine Extrakosten für Architekten- und Planungsleistungen

Innovation

- Hohe Kompetenz im Zukunftsmarkt der ökonomisch-ökologischen Bauweisen (Niedrigenergie-, KFW-, Sonnen- und Passivhäuser)
- Angebot vom Ausbauhaus bis zum schlüsselfertigen Eigenheim

Sicherheit

- Hohe Käufersicherheit durch HELMA®-BauSchutzBrief
- Festpreisgarantie





Kernzielgruppe ► Familien und Personen mit mittlerem und höherem Einkommen

Attraktive Kundenansprache und Werbekonzept mit Sky du Mont

Internet / Print

Erfolgreiche regionale Zusammenarbeit mit z.B. Banken, Bausparkassen

Partner

Hohe Anzahl von Empfehlungen durch zufriedene Kunden

Empfehlungen

32 Musterhäuser (davon 25 etabliert)

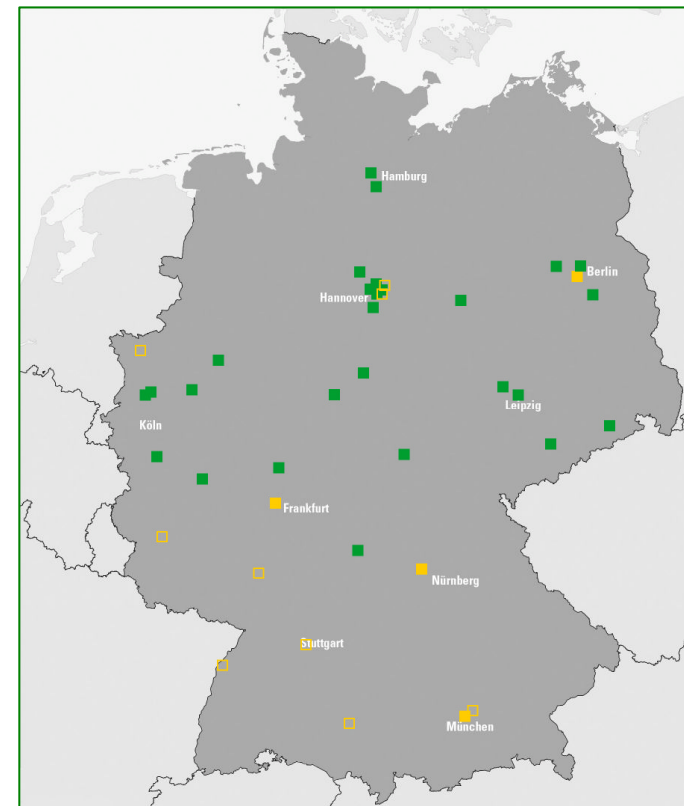
- verteilt über das gesamte Vertriebsgebiet als Niederlassungen
- platziert in der Nähe von Ballungszentren mit hoher Verkehrsfrequenz oder in Fertighausausstellungen
- etablierte Musterhäuser generieren über 20 Hausverkäufe pro Jahr

93 Handelsvertreter

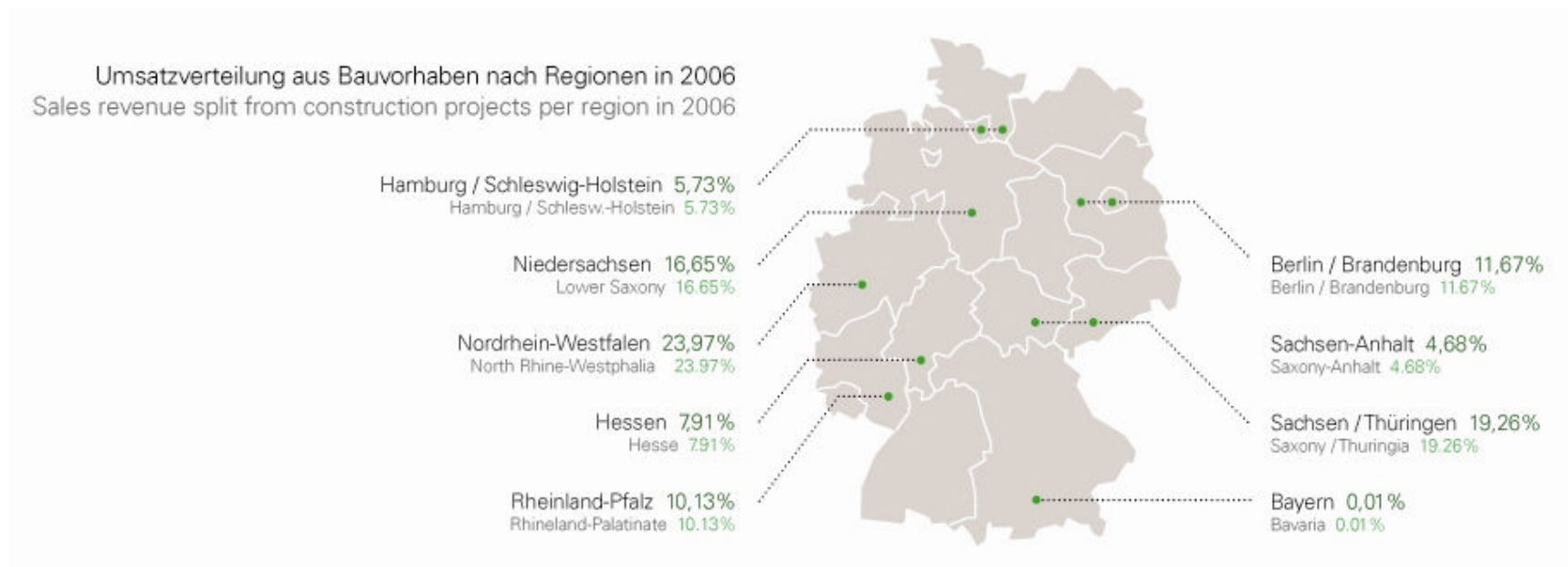
- aufgeteilt in 12 Vertriebsregionen
- Präsenz in den Niederlassungen ermöglicht erfolgreiche regionale Vertriebsarbeit

Musterhäuser ▶ Ausweitung und regionale Verdichtung als Treiber der Expansion

- Fokus 1: Ausweitung in wachstumsstarke Regionen wie Bayern und Baden-Württemberg
- Fokus 2: gezielte Verdichtung in den bestehenden Vertriebsregionen
- 11 neue Standorte in 2006 eröffnet, 13 weitere Musterhäuser für 2007 angestrebt
- Europäische Expansion: Tochtergesellschaft in Luxemburg gegründet



Beleg für die erfolgreiche Expansion ► Nordrhein-Westfalen, Sachsen/Thüringen



Umsatz nach Regionen in T€ (Auszug)	2006	2005	2004
Nordrhein-Westfalen	13.623	4.658	0
Sachsen/Thüringen	10.947	5.328	225

Inhalt



1. Kurzportrait
2. Geschäftsmodell und Strategie
3. Markt und Wettbewerb
4. Finanzkennzahlen und Ausblick
5. Investment Case
6. Anhang





Marktumfeld ► Drastischer Rückgang der Baugenehmigungen für Ein- und Zweifamilienhäuser im ersten Halbjahr 2007 um 47,3 % / Quo Vadis?

Branchenumfeld

- Sehr niedrige Eigentumsquote in Deutschland von nur 43%
- Steigende Anzahl der Haushalte und des jeweiligen Flächenbedarfs/Einwohner
- Nachhaltig verbesserte Konsum- und Investitionsstimmung
- Zusätzliche KfW-Förderprogramme 2007

Belastende Sondereffekte

- Wegfall der Eigenheimzulage
- Baukosten-, Zins- und Mehrwertsteuererhöhung
- Massive Vorzieheffekte in den Vorjahren

Marktausblick

- Rückgang der Baugenehmigungen wird sich bereits im Gesamtjahresverlauf relativieren
- Experten rechnen mit einer Stabilisierung des Marktumfelds in 2008 auf höherem Niveau



Wettbewerbsumfeld ▶ Fragmentierter Markt im Umbruch gibt genügend Raum für Wachstum

- Vielzahl von kleinen, meist nur lokal tätigen Bauunternehmen und Bauträgern
- Selbst große Wettbewerber wie Heinz von Heiden, Viebrockhaus oder Kampa verfügen nicht über mehr als 3 % Marktanteil
- Aktuell starke Marktanteilsverschiebungen
- Zunehmende Konsolidierungstendenzen
- Vorteile für finanzkräftige Unternehmen
- HELMA verzeichnet deutliche Marktanteilszuwächse



Inhalt

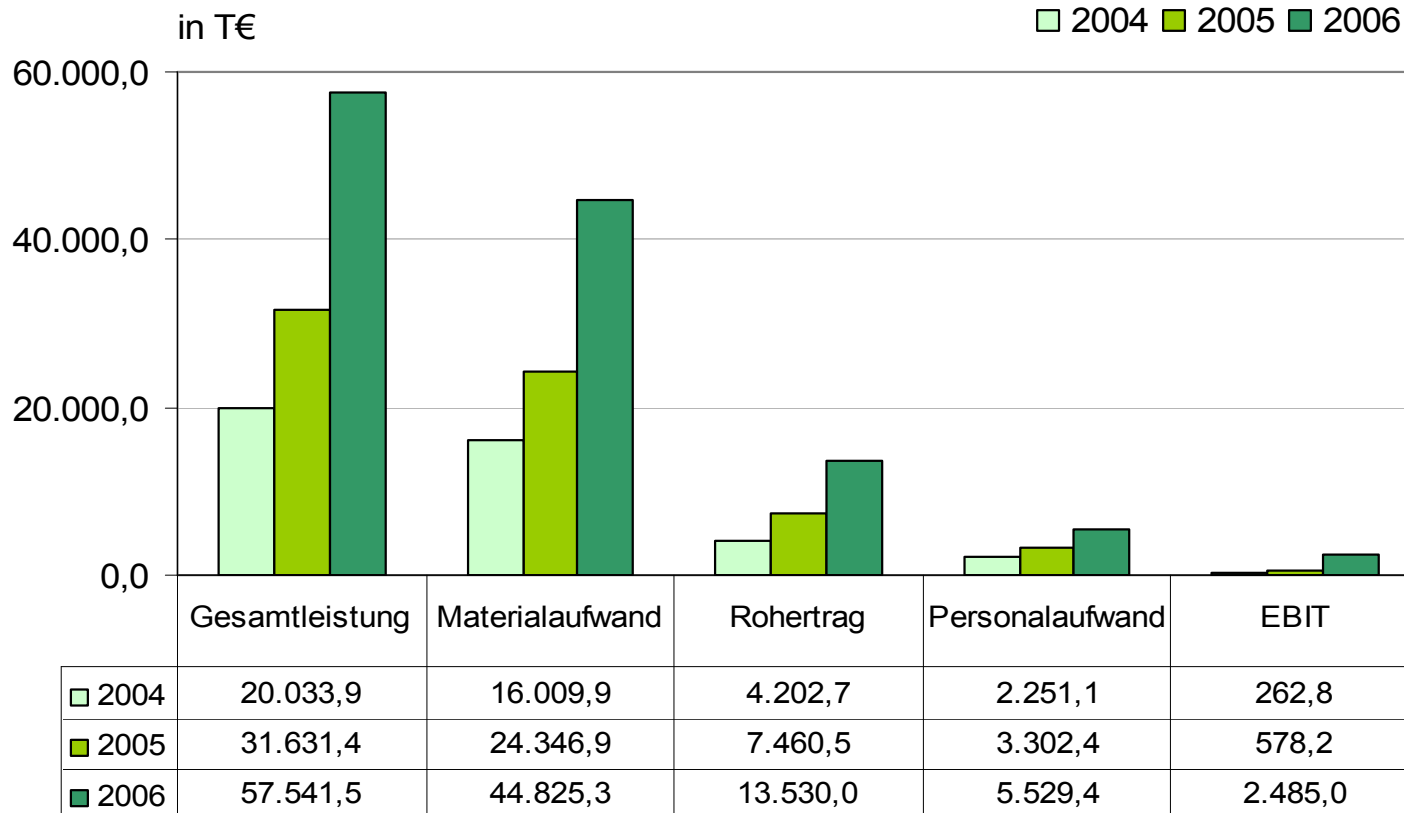


1. Kurzportrait
2. Geschäftsmodell und Strategie
3. Markt und Wettbewerb
4. Finanzkennzahlen und Ausblick
5. Investment Case
6. Anhang





Geschäftsjahr 2006 ▶ sprunghaftes Wachstum wurde sehr gut bewältigt

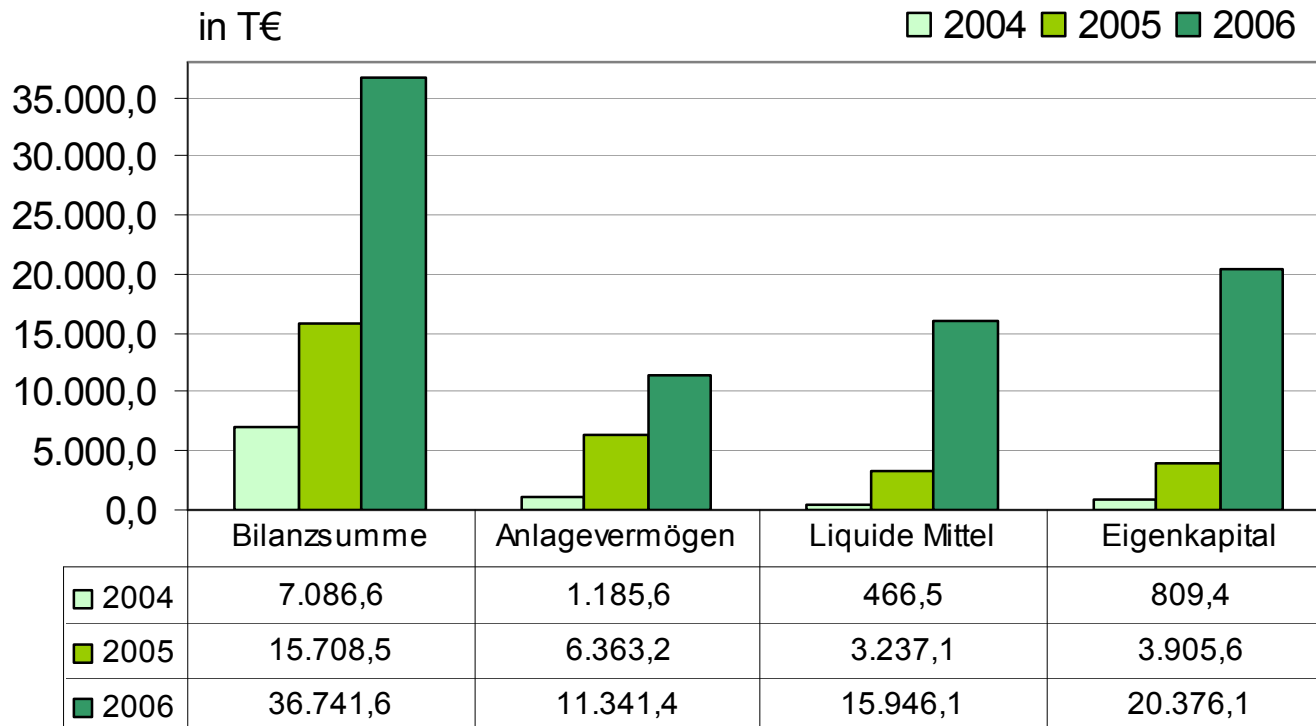


Werte für 2006 ohne Berücksichtigung der Kosten des Börsengangs in Höhe von 1.033 TEUR sowie den einmaligen Aufwendungen und Sonderzahlungen im Zusammenhang mit dem 25-jährigen Firmenjubiläum der HELMA Eigenheimbau AG in Höhe von 195 TEUR.

Bilanzkennzahlen



Finanz- und Vermögenslage ► bestens gerüstet für die zukünftige Entwicklung



1. Halbjahr 2007 ▶ Umsatz und Ergebnis unter Plan

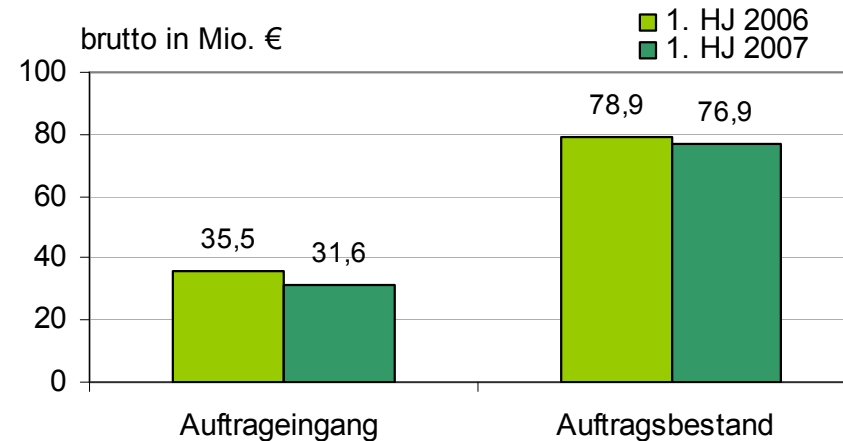
- Ziel der Verkürzung der Auftragsdurchlaufzeiten noch nicht erreicht; expansionsgetriebene Strukturmaßnahmen belasten Marge und Ergebnis
- **Prognoseanpassung für das Geschäftsjahr 2007:**
Konzern-Gesamtleistung ca. 60 Mio. €, EBIT -1,0 Mio. € nach IFRS

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

Angaben nach HGB

Starker Vertrieb

- ▶ HELMA gewinnt
signifikant Marktanteile



- Auftragseingang trotz des drastischen Rückgangs bei den Baugenehmigungen für Ein- und Zweifamilienhäuser um 47,3 % mit 12,3 % im Plus
- HELMA deutlich positiv gegen den Brachentrend, signifikanter Marktanteilsgewinn im ersten Halbjahr 2007
- Auftragseingang im laufenden 2. Halbjahr 2007 stimmt ebenfalls optimistisch für 2008 und die Folgejahre

„Projekt 1000-20-10“



Projekt zur nachhaltige Steigerung von Leistung und Rentabilität

Maßnahmenpaket mit drei wesentlichen Teilzielen:

- SELL 1000 ▶ Verkauf von 1000 Häusern im Geschäftsjahr 2009
- GET 20 ▶ Nachhaltige Erzielung einer Rohmarge von deutlich über 20%
- SHOW 10 ▶ Ausweis einer EBIT-Marge von bis zu 10% im Jahr 2010



Geschäftsjahr 2008 ▶ zweistelliges Umsatzwachstum und deutlich positiver EBIT

- Die deutliche Steigerung des Auftragseingangs in 2007 trotz des schwierigen Marktumfelds lässt für die Zukunft weiter steigende Verkaufszahlen vermuten; eine Stabilisierung des Marktumfelds würde den Verkauf zusätzlich beflügeln
- Weitere wichtige Strukturmaßnahmen konnten im Geschäftsjahr 2007 abgeschlossen werden; vorhandene Strukturen können die zu erwartende erhöhte Leistungserbringung im Geschäftsjahr 2008 ohne größere Anpassungen sicherstellen
- Neue Vertriebsregionen wie Bayern, Baden-Württemberg und Luxemburg werden in den Folgejahren spürbar zum Umsatzwachstum beitragen
- Von einer erfolgreichen Umsetzung des „Projektes 1000-20-10“ werden starke Impulse für die Leistungs- und Rentabilitätssteigerung ausgehen

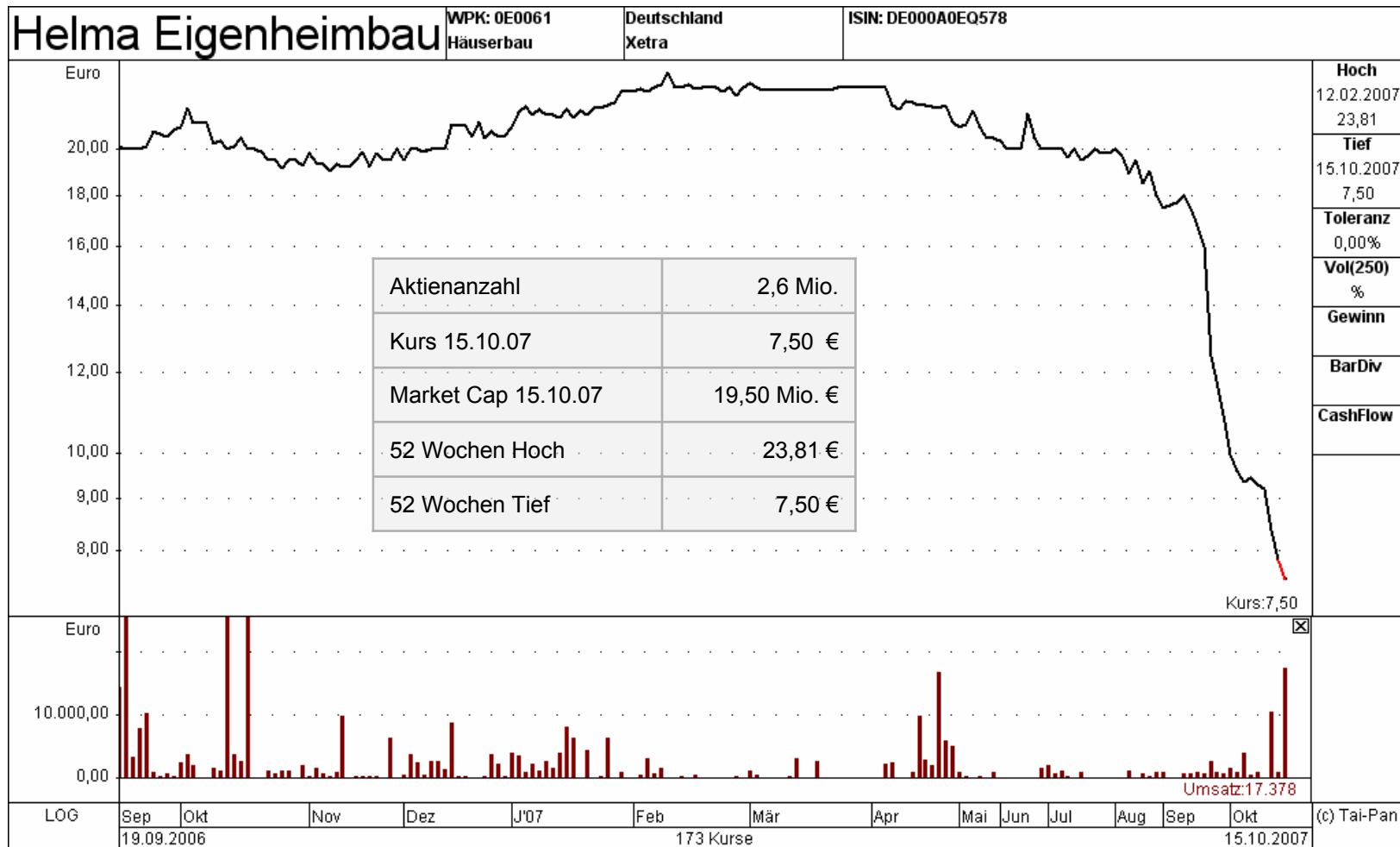
Inhalt



1. Kurzportrait
2. Geschäftsmodell und Strategie
3. Markt und Wettbewerb
4. Finanzkennzahlen und Ausblick
5. Investment Case
6. Anhang



Aktie Kursverlauf (Xetra)





HELMA ▶ Ein lohnendes Investment

- klare **Differenzierung** zum Wettbewerb
 - attraktives Konzept „Architektenhäuser zu Fertighauspreisen“
 - sehr hohe Kompetenz im Zukunftsmarkt für Energiesparhäuser
 - Alleinstellungsmerkmal durch den HELMA®-BauSchutzBrief
- erstklassige **Expansionsstrategie** mit Ziel „TOP 3“-Positionierung
 - bewährtes und sehr effektives Musterhaus-Vertriebskonzept
 - Möglichkeit der weit reichenden Verdrängung kleiner regionaler Anbieter
- attraktive **Renditeaussichten**
 - Fokus auf margenstarke und strategisch wichtige Teile der Wertschöpfungskette
 - Ausgliederung der risikoreicheren Bautätigkeit an Subunternehmer
 - Zukünftig steigende Margen durch Skaleneffekte
- außerordentliches **Kurspotenzial** nach erheblichen Kursverlusten

Inhalt



1. Kurzportrait
2. Geschäftsmodell und Strategie
3. Markt und Wettbewerb
4. Finanzkennzahlen und Ausblick
5. Investment Case
6. Anhang





Karl-Heinz Maerzke (Jg. 1952) – Vorstandsvorsitzender

- Gründer und derzeitiger mittelbarer Mehrheitsaktionär
- über 30 Jahre Erfahrung im Bau- und Immobiliengeschäft
- Stationen: Deutsche Bank, Bausparkasse Wüstenrot, Wohnungsbauunternehmen Nedel, Bauteam Massivhaus GmbH



Torsten Rieger (Jg. 1965) - Finanzvorstand

- Bank- und Diplomkaufmann
- Langjähriges branchenübergreifendes Erfahrungsspektrum
- Gründer der Rieger Change Management Consult und der ConTrust Unternehmensentwicklung GmbH

Aktie Stammdaten



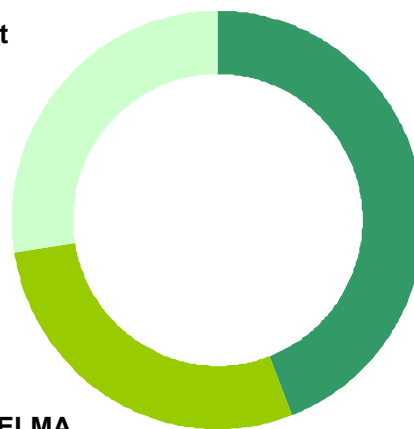
Aktie:	HELMA Eigenheimbau AG
WKN:	A0EQ57
ISIN:	DE000A0EQ578
Börsenkürzel:	H5E
Bloomberg:	H5E:GR
Reuters:	H5EG.DE
Gesamtzahl der Aktien:	2.600.000 Stück
Höhe des Grundkapitals:	2.600.000 EUR
Erstnotiz:	19. September 2006
Marktsegment:	Entry Standard
Listing Partner:	M.M. Warburg & CO KGaA
Designated Sponsor:	M.M. Warburg & CO KGaA
Skontroführer:	N.M. Fleischhacker AG



Aktionärsstruktur



27,63 % Freefloat



44,23 %
Karl-Heinz Maerzke

28,14 % HELMA
Immobilien GmbH Co. KG
(Herrn Maerzke gehörend)

Unternehmens-Historie



1980	Gründung der Gesellschaft mit Schwerpunkt Modernisierung und Sanierung von Altbauwohnungen
1985	Neuausrichtung auf Wachstumssegment: Errichtung von schlüsselfertigen Ein- und Zweifamilienhäusern
1990	Beginn der geographischen Expansion: Start im Osten und Norden Deutschlands
1995	Mehr als 100 verkaufte Häuser im Jahr
2000	Erstes Energiesparmusterhaus; Start in Berlin
2003	Start in Sachsen und Thüringen
2004	Expansion nach NRW und Hessen; Einführung des HELMA®-BauSchutzBriefes
2005	Erstmals über 400 verkaufte Häuser im Jahr; Umwandlung in eine AG
2006	Erfahrungen aus über 2.500 gebauten Häusern; 25-jähriges Firmenjubiläum; IPO
2007	Gründung einer Tochtergesellschaft in Luxemburg





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

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

