



massiv



individuell



innovativ



sicher



HELMA Eigenheimbau AG – Oktober 2008



Inhalt

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

HELMA-Gruppe



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
- Bundesweit aktiv mit 39 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
5. Ausblick
6. Anhang



Geschäftsmodell & Strategie

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





Geschäftsmodell & Strategie

Alleinstellungsmerkmal

Fokus auf:

- Individualität
- Innovation
- Sicherheit





Geschäftsmodell & Strategie

Individualität

- Individuelle Eigenheime - mit und für den Kunden geplant
- Über 50 individualisierbare attraktive Hausvorschläge
- Keine Extrakosten für Architekten- und Planungsleistungen

1 Haus



1000 Gesichter





Geschäftsmodell & Strategie

Innovation

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

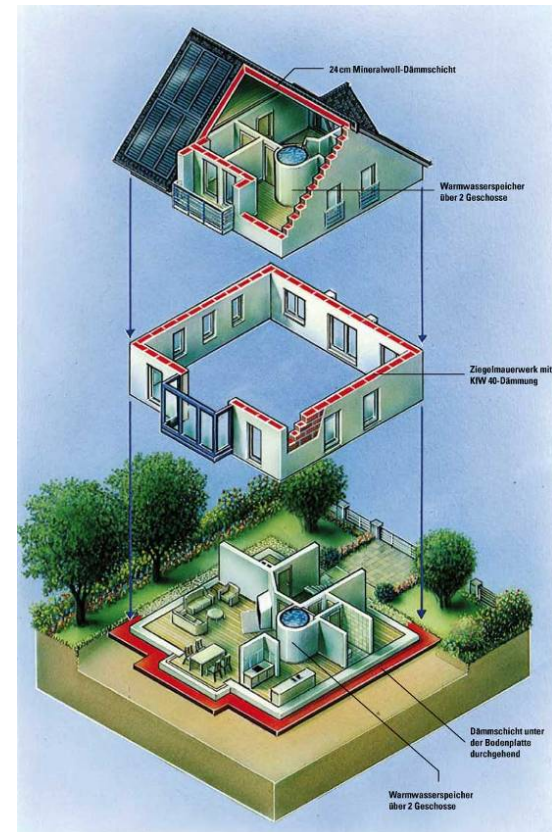


Geschäftsmodell & Strategie

Innovation



- HELMA-Sonnenhaus: richtungweisende Neu-Entwicklung im Bereich der energieeffizienten Bauweisen
- Bereits kurz nach Markteinführung begeistert vom Markt aufgenommen
- In 2007: Anteil der verkauften Häuser mit energiesparenden Maßnahmen über 50%





Geschäftsmodell & Strategie

Sicherheit

- HELMA®-BauSchutzBrief
- Bauzeitgarantie
- Festpreisgarantie





Geschäftsmodell & Strategie

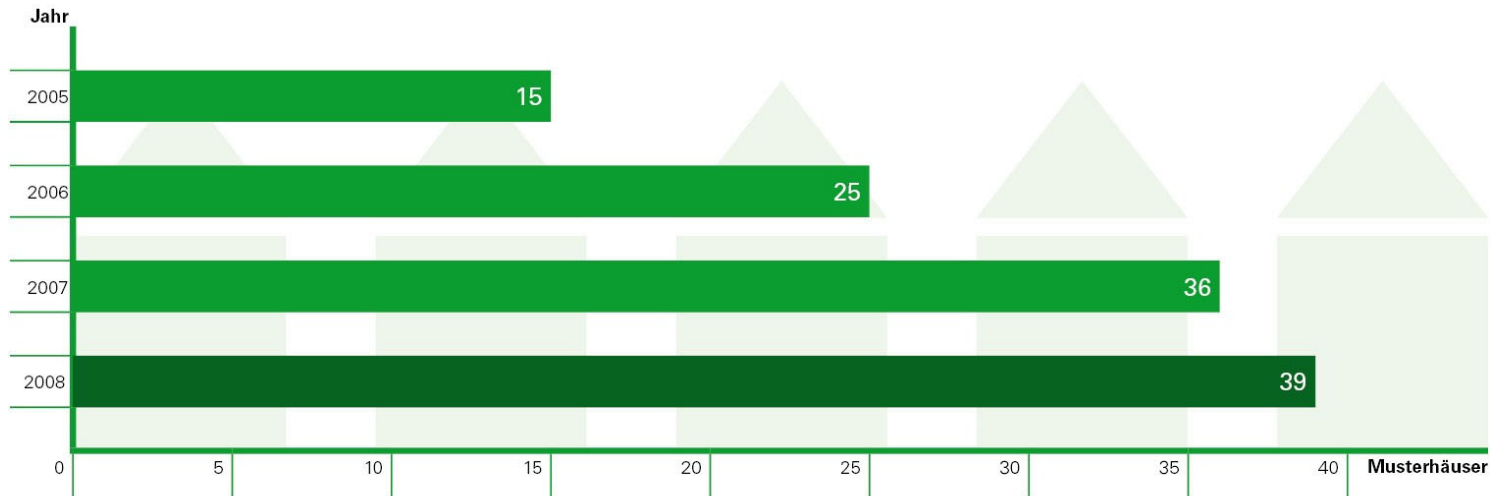
Vertriebsausweitung durch Musterhausexpansion

HELMA-Musterhäuser

- verteilt über das gesamte Vertriebsgebiet als Niederlassungen
- platziert in der Nähe von Ballungszentren mit hoher Verkehrsfrequenz oder in Fertighausausstellungen

89 selbständige Handelsvertreter

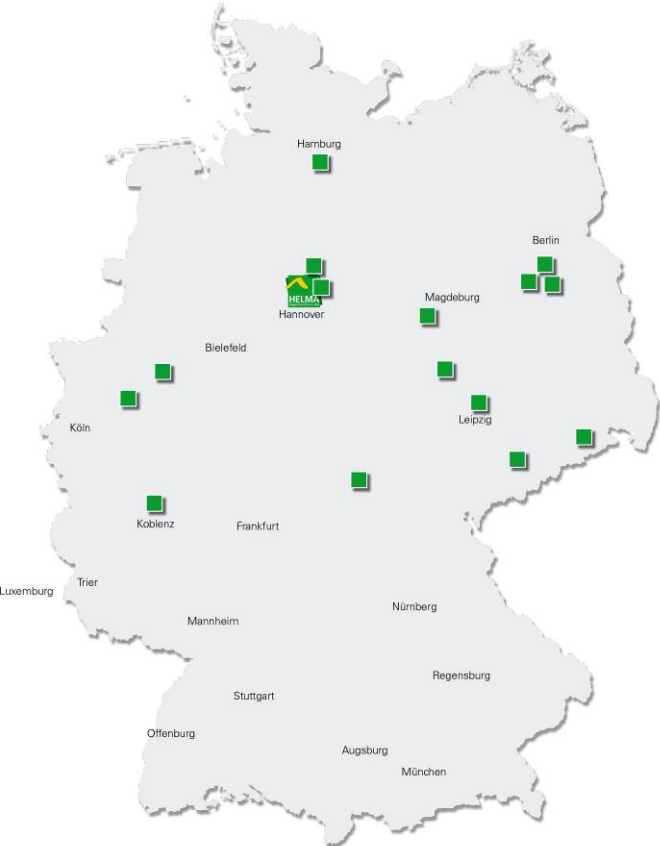
- aufgeteilt in 8 Vertriebsregionen
- Präsenz in den Niederlassungen ermöglicht erfolgreiche regionale Vertriebsarbeit





Geschäftsmodell & Strategie

HELMA-Standorte Dezember 2005



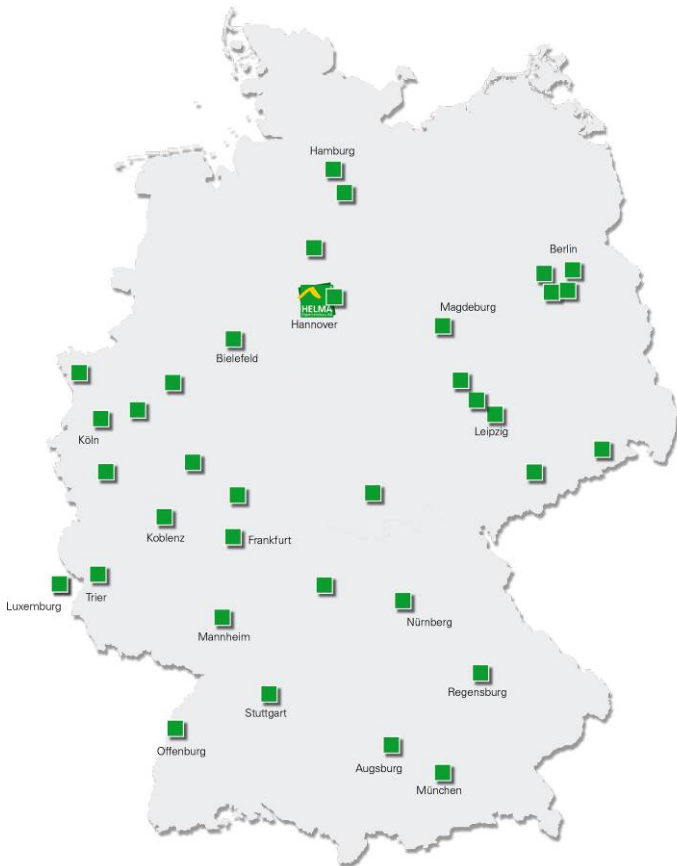
HELMA-Standorte Juni 2006





Geschäftsmodell & Strategie

HELMA-Standorte Oktober 2008



Ausweitung und regionale Verdichtung als Wachstumstreiber

- Ausweitung in wachstumsstarke Regionen wie Bayern und Baden-Württemberg
- Gezielte Verdichtung in den bestehenden Vertriebsregionen
- Europäische Expansion durch Tochtergesellschaft in Luxemburg
- Bundesweite Vertriebs- und Marketingaktivitäten





Inhalt

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



Markt und Wettbewerb

Marktausblick

- Nach Rückgang der Baugenehmigungen in 2007 um 35% wird eine Stabilisierung auf niedrigem Niveau erwartet
- Langfristig werden Wachstumsimpulse durch insgesamt steigenden Wohnungsbedarf in Deutschland gesehen*
- Weiter anziehende Nachfrage nach energieeffizienten Haustypen prognostiziert*
- Höhere Anzahl nicht mehr sanierfähiger Häuser wird verstärkt zu Abrissen und anschließenden Neubauten führen

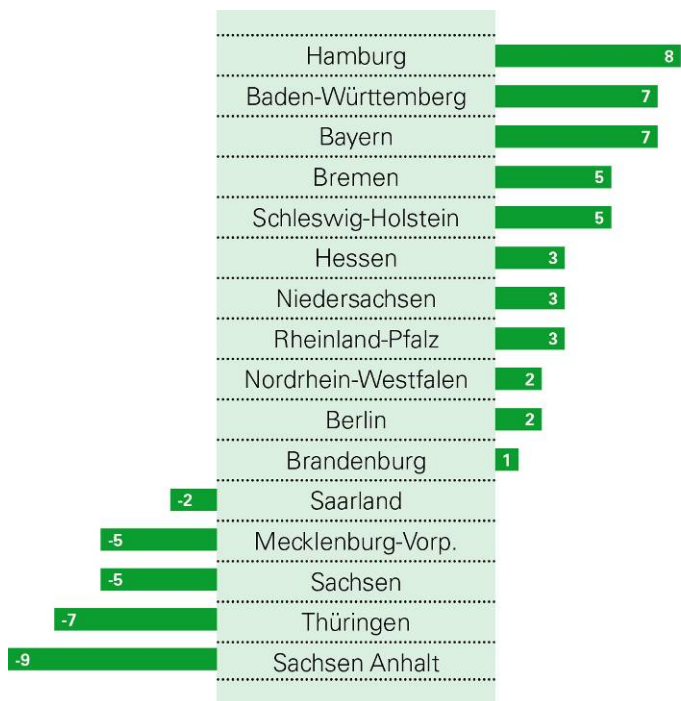
*Quelle: Statistisches Bundesamt & LBS Research





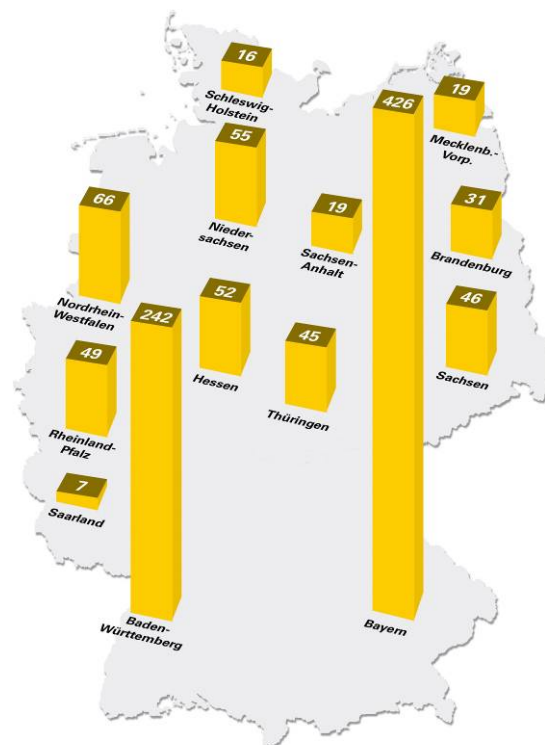
Markt und Wettbewerb

Zahl der Privathaushalte steigt



Veränderungen von 2005 bis 2020 in Prozent.
Quelle: Statistisches Bundesamt & LBS Research

Erneuerbare Energien im Kommen



Wohnungen mit Holzheizung, Solarenergie oder Wärmepumpen (in Tausend). Stand 2006 ohne Berlin, Bremen und Hamburg.
Quelle: Statistisches Bundesamt & LBS Research





Markt und Wettbewerb

Fragmentierter Markt im Umbruch gibt Raum für weiteres Wachstum

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





Inhalt

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

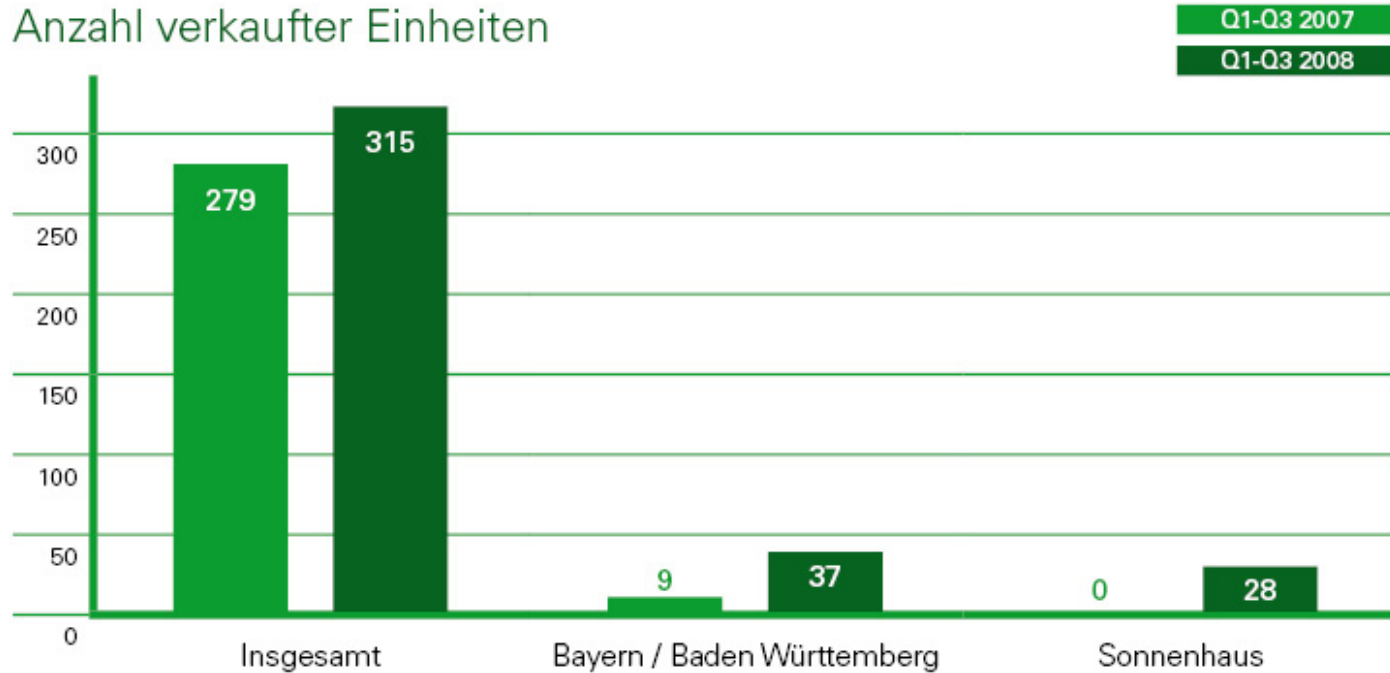


Finanzkennzahlen

Auftragslage Q1-Q3 2008

- Netto-Auftragseingang: +24,0 % auf 52,1 Mio. €
- Ø-Netto-Verkaufspreis: 166 T€ (GJ 07: 153 T€)

Anzahl verkaufter Einheiten



Finanzkennzahlen

Wichtige Kennzahlen der GuV

in TEUR	01.01.-30.06.2008	01.01.2007-31.12.2007
Umsatzerlöse	23.816	38.570
Bestandsveränderung	1.473	6.929
Andere aktivierte Eigenleistungen	34	59
Gesamtleistung	25.322	45.557
sonstige betriebliche Erträge	183	431
Materialaufwand	-19.993	-38.304
Rohertrag	5.512	7.684
Rohertragsmarge	21,8%	16,9%
Personalaufwand	-2.920	-6.482
Abschreibungen	-521	-961
sonstige betriebliche Aufwendungen	-2.616	-5.539
EBIT	-544	-5.297
Finanzergebnis	-360	-411
EBT	-904	-5.708

Finanzkennzahlen

Wichtige Kennzahlen der Bilanz

in TEUR	30.06.2008	31.12.2007
Anlagevermögen	16.090	14.674
Umlaufvermögen	29.850	27.106
- davon liquide Mittel	7.107	5.678
Eigenkapital	8.043	8.978
Rückstellungen	3.572	3.300
Verbindlichkeiten	32.556	24.729
- davon gegenüber Kreditinstituten	12.698	3.721
- davon erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	15.054	12.491
- davon aus Lieferungen und Leistungen	2.111	6.184
Genussscheinkapital	2.000	5.000
Bilanzsumme	46.172	42.008



Inhalt

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



Ausblick

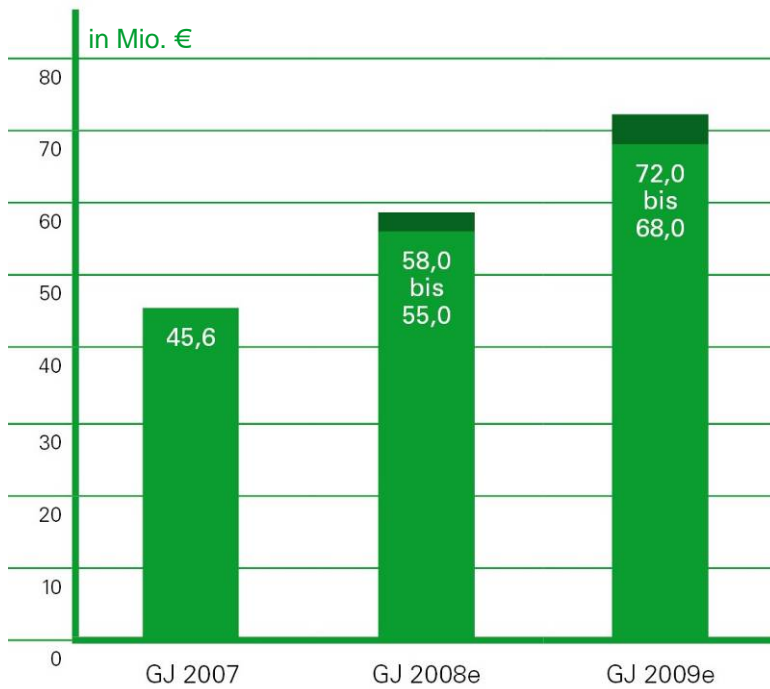
Steigerung der Gesamtleistung und Profitabilität durch...

- **neue wachstumsstarke Vertriebsregionen** wie Bayern und Baden-Württemberg
- zunehmende **Etablierung neuer Musterhäuser** im Rahmen der vollzogenen Expansion
- hohen Stellenwert der Energieeffizienz in der Bevölkerung / **HELMA-Sonnenhaus**
- größere Anzahl an **Kundenempfehlungen** / HELMA ist Testsieger in Sachsen
- angestrebte **Verringerung der Ø-Durchlaufzeiten** auf unter 10 Monate
- **Kostenoptimierung** in Folge des umgesetzten Kostensenkungsprogramms
- steigende Umsatz- und Ergebnisbeiträge durch das **Bauträrgeschäft**

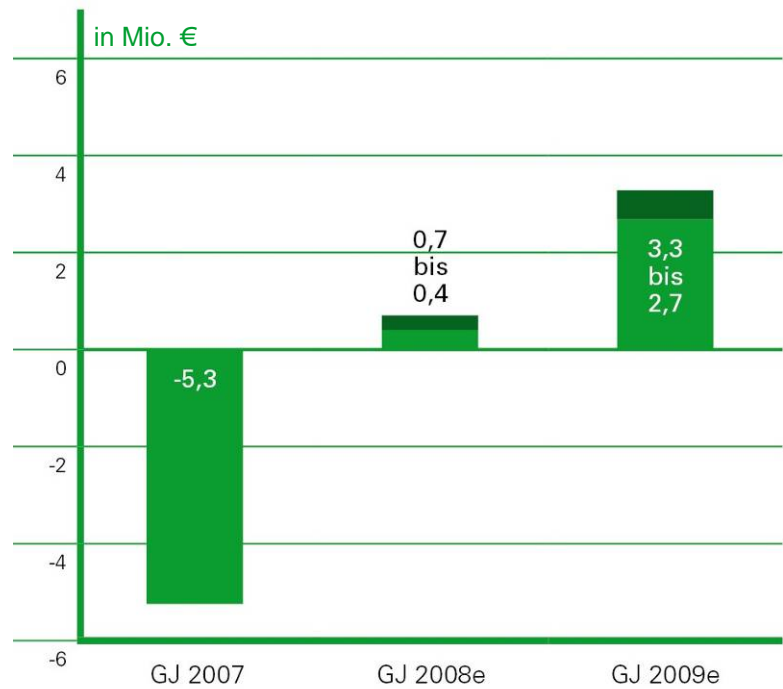


Ausblick

Konzern-Gesamtleistung 2007-2009e



Konzern-EBIT 2007-2009e





Inhalt

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

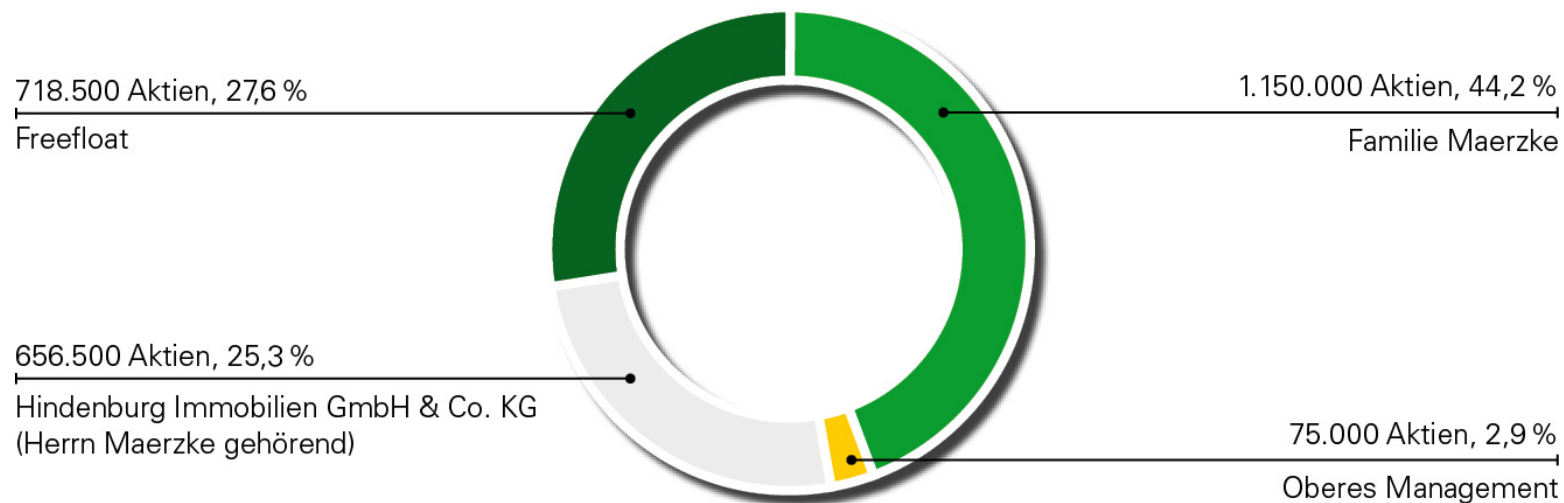
Anhang

Stammdaten HELMA-Aktie

Aktie:	HELMA Eigenheimbau AG
WKN:	A0EQ57
ISIN:	DE000A0EQ578
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



Anhang

Kontakt

HELMA Eigenheimbau AG

Karl-Heinz Maerzke (Vorstand)
Zum Meersefeld 4
D-31275 Lehrte

Telefon: +49 (0) 5132 - 8850 - 0
Telefax: +49 (0) 5132 - 8850 - 111
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

