

2003

Aktionärsbrief



Sehr geehrte Aktionäre,

die Baugenehmigungen für den Ein- und Zweifamilienhausbau in Fertigbauweise haben sich in Deutschland bis Oktober 2003 im Vergleich zum Vorjahr um 9 % erhöht. Diese auf den ersten Blick positive Entwicklung ist jedoch insbesondere auf die Vorzieheffekte der seit Ende 2002 anhaltenden Diskussion um die Abschaffung bzw. Reduzierung der Eigenheimzulage zurückzuführen. Die Debatte um die Förderung des Wohneigentums hat dazu geführt, dass etliche Bauherren ihre Bauanträge vorgezogen haben, um noch in den Genuss der erhöhten Eigenheimzulage zu kommen. Wie hoch dieser Vorzieheffekt ist, lässt sich im nachhinein nur noch schwer feststellen.

In Österreich, dem wichtigsten Auslandsmarkt unserer Gesellschaft, hat sich die Nachfrage nach Fertighäusern nach unserer Einschätzung im abgelaufenen Kalenderjahr verhalten entwickelt.

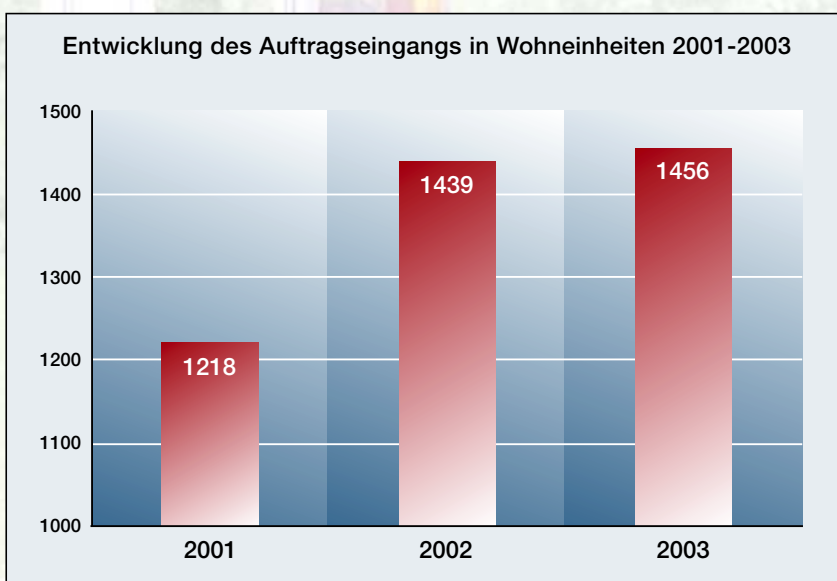
Angesichts der nur schwer einzuschätzenden Rahmenbedingungen des Wohnungsbaus haben wir uns in 2003 entschlossen, unser Unternehmen noch stärker an den Anforderungen des Marktes auszurichten. Mit einer Produktoffensive in allen Marktsegmenten sowie erheblichen Investitionen im Vertriebs- und Marketingbereich haben wir unser Unternehmen im abgelaufenen Geschäftsjahr gut aufgestellt. In diesem Zusammenhang sind der Neubau und die Modernisierung von Musterhäusern und Ausstellungsf lächen, die Entwicklung und Einführung neuer Hausserien und Ausstattungspakete sowie die Markteinführung der Holz-Ziegel-Massivwand besonders zu erwähnen. Auch in die Auswahl und Weiterbildung unserer Vertriebsmitarbeiter haben wir viel Zeit und Geld investiert. Unsere erhöhten Vertriebsaktivitäten haben sich jedoch ausgezahlt: Der Auftragsbestand für Bien-Zenker-Häuser hat sich in Deutschland um 29,3 Mio. € auf 102,4 Mio. € erhöht. Dies ist ein beachtliches

Auftragslage

Der Auftragseingang im Bereich Fertighausbau Deutschland hat sich von 100,0 Mio. € im Vorjahr auf 113,2 Mio. € im Geschäftsjahr 2003 erhöht. Zu dieser erfreulichen Entwicklung hat im Wesentlichen die Marke B.O.S. mit ihren Mitte des letzten Jahres entwickelten modernen Baureihen und attraktiven Leistungspaketen sowie die im oberen Preissegment angesiedelten exklusiven Marken OnTop und INVITO beigetragen. Die Einführung der Holz-Ziegel-Massivwand hat unsere Absatzerwartungen bei weitem übertroffen. Die Kombination der Baustoffe Holz und Ziegel ist eine Art Symbiose, mit der wir viele Bauherren, die bisher in massiver Bauweise gebaut haben, von den Vorteilen eines Bien-Zenker-Hauses überzeugen konnten. Der Auftragsbestand für unsere deutschen Fertighauswerke hat sich um 40 % von 73,1 Mio. € auf 102,4 Mio. € erhöht. Dieser hohe Auftragsbestand ist eine sichere Basis für die Auslastung der Kapazitäten im Jahr 2004 und gibt uns zudem für das laufende Geschäftsjahr eine größere Planungssicherheit.

Bei Bien-Zenker, Österreich, konnten wir unsere hochgesteckten Planzahlen nicht erreichen. Der Auftragseingang liegt mit 19,1 Mio. € rund 3,8 Mio. € unter dem Vorjahreswert. Unsere osteuropäischen Tochtergesellschaften haben sich im abgelaufenen Geschäftsjahr planmäßig entwickelt. Im Objektbau (Bauträgergeschäft) hat sich das Verkaufsvolumen im Vergleich zum Vorjahr von 56,9 Mio. € auf 30,8 Mio. € reduziert. Dieser Rückgang lag in etwa im Rahmen unserer Erwartungen. Die Schwankungen beim Absatz in diesem Geschäftsfeld sind darauf zurückzuführen, dass sich der Erwerb einiger Grundstücke verzögert hat. Mit dem Vertriebsstart unseres neuen Projektes in Kelkheim im November 2003 mit 105 Einheiten sowie weiteren größeren Projekten im Großraum Rhein-Main werden wir auch in 2004 eine hohe Marktpräsenz haben.

Entwicklung des Auftragseingangs in Wohneinheiten 2001-2003



Quelle: Unternehmensdaten 2001-2003

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse im Konzern haben sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf rund 168 Mio. € erhöht, obwohl in den ersten Monaten des Geschäftsjahres durch die witterungsbedingte geringe Bautätigkeit das Abrechnungsvolumen sehr niedrig war. Der geplante Umsatz von 155 Mio. € für 2003 konnte somit erheblich überschritten werden. Im Vergleich zu den entsprechenden Vorjahreswerten wurde eine Steigerung um 15 Mio. € erreicht. Dies entspricht einem Umsatzwachstum im Konzern von rund 10 %. Zu dem erhöhten Abrechnungsvolumen hat der Objektbau mit einem kräftigen Zuwachs der Umsätze von 33,1 Mio. € auf rund 56,0 Mio. € beigetragen, aufgrund der hohen Auftragsbestände am Anfang des Jahres. Im Fertighausbau haben sich die Außenumsätze von 112,7 Mio. € auf 106,3 Mio. € reduziert. Berücksichtigt man die internen Leistungen des Fertighauses an den Objektbau, so entspricht die Bauleistung annähernd dem Vorjahreswert. Im Sägewerk hingegen bewegen sich die Umsatzerlöse auf Vorjahresniveau.

Wachstum von über 40 % gegenüber dem Vorjahr. Hierzu hat insbesondere unser neu konzipiertes B.O.S. Ausbauhaus Plus beigetragen. Die guten Verkaufszahlen in 2003 sind Voraussetzung für eine kontinuierliche Auslastung unserer Kapazitäten im Geschäftsjahr 2004.

Im Bereich Objektbau wurde mit Umsatzerlösen von rund 56 Mio. € das größte Abrechnungsvolumen seit Bestehen dieses Geschäftszweiges erzielt. Darüber hinaus wurde die Projektentwicklung für weitere anspruchsvolle Baumaßnahmen intensiv vorangetrieben. Der Rückgang im Auftragseingang ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass im letzten Geschäftsjahr nicht alle

geplanten Grundstücke erworben und somit nicht genügend neue Projekte an den Verkauf übergeben werden konnten. Zudem sind im Rahmen unseres Risikomanagementsystems zahlreiche Prüfkriterien bei der Auswahl von Grundstücken einzuhalten.

Ein Schwerpunkt unserer Aktivitäten im laufenden Jahr wird in der nachhaltigen Verbesserung der Ertragskraft des Unternehmens liegen, da wir unsere Zielrendite für ein nachhaltiges Wachstum noch nicht erreicht haben. Im Jahr 2004 werden wir uns darauf konzentrieren, die Organisation und die betrieblichen Prozesse zu verbessern.

Investitionen

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden rund 6 Mio. € investiert. Der Schwerpunkt der Investitionen lag wie in den letzten Jahren mit ca. 4 Mio. € im Neubau und der Modernisierung unserer Musterhäuser sowie der Errichtung des Rohbaus des Innovationscentrums in Mülheim-Kärlich. Die restlichen Investitionen entfallen hauptsächlich auf Maschinen und Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie die Verbesserung der EDV-Ausrüstung. Die Investitionen konnten im vollen Umfang aus den Abschreibungen mit 6,2 Mio. € finanziert werden.

Personal

Ende Dezember 2003 waren im Konzern 843 Mitarbeiter beschäftigt. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich die Belegschaft nur geringfügig um 2 Personen erhöht. Die Beschäftigten verteilen sich mit 457 Personen auf den gewerblichen Bereich, mit 353 auf die Angestellten und mit 33 Personen auf die Auszubildenden.

Konzernergebnis

Nach heutiger Einschätzung wird das Konzernergebnis im abgelaufenen Geschäftsjahr unter dem Niveau des Vorjahres liegen. Die zur Ausweitung des Marktanteils und damit zur Auslastung der Kapazitäten erforderlichen Anstrengungen waren größer als ursprünglich vorgesehen und haben das Ergebnis belastet. Dem sich im Jahresverlauf verschärfenden Druck des Marktes musste mit geeigneten Mitteln entgegengetreten werden. Nur durch erhöhte Vertriebs- und Marketingaufwendungen sowie zusätzliche Entwicklungskosten konnte die angestrebte Auslastung der Kapazitäten für 2004 erreicht werden.

Ausblick

Mit der Eröffnung des Innovationscentrums in Mülheim-Kärlich im Frühjahr 2004 wird die Marktpräsenz unseres Unternehmens weiter verstärkt. In einem modernen Ambiente werden allen Bien-Zenker-Kunden hochwertige und exklusive Ausstattungsdetails und zeitgemäße Haustechnik angeboten. Ein Themenschwerpunkt wird zum Beispiel dem ökologischen und energiesparenden Bauen gewidmet. Die Beratung erfolgt durch speziell geschulte Mitarbeiter. Wir sind davon überzeugt, durch dieses umfassende Angebot und die qualifizierte Beratung dem Kunden einen besonderen Service zu bieten.

Mit unserer Mehrmarkenpolitik sind wir in allen Marktsegmenten des Fertighausbaus gut positioniert. In der Ausbauhausschiene sind wir mit dem B.O.S. Haus seit Jahren gut vertreten und verzeichnen hier wachsende Marktanteile. In dem Medium-Segment, welches sich durch freie Planung und schlüsselfertiges Bauen auszeichnet, treten wir unter den Marken Ambiente, Century und Harmony auf sowie in der Premium-Klasse mit den Marken OnTop, KingSize und INVITO. Unsere Strategie ist es, die Medium- und Premium-Klasse in den nächsten Jahren zu stärken und weitere Marktanteile hinzu zu gewinnen. Die Planung weiterer Bauträgerprojekte im Rhein-Main-Gebiet geht zügig voran. Einige Grundstücksakquisitionen stehen kurz vor dem Abschluss. An der Realisierung dieser Objekte wird mit Hochdruck gearbeitet. Wir sehen in diesem Geschäftsfeld mit Zuversicht in die Zukunft, zumal sich unser kleines Team von hochkarätigen Spezialisten sehr erfolgreich bewährt hat.

Im vergangenen Geschäftsjahr lag der Schwerpunkt unserer Aktivitäten im Vertriebs- und Marketingbereich. Die Vertriebsfolge bestätigen uns, dass wir ansprechende Produkte zu einem guten Preis-/Leistungsverhältnis am Markt anbieten. Die Themen Innovation und Qualifizierung des Außendienstes sind feste Bestandteile unserer Organisation. Für das Jahr 2004 lautet das Motto, die Ertragskraft und Produktivität des Unternehmens nachhaltig zu verbessern. Mit einer Reihe von Maßnahmen wollen wir die Rentabilität des Unternehmens im Sinne eines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses steigern.

Die Unternehmensplanung 2004 sieht für den Konzern den Verkauf von rund 1.500 Wohneinheiten mit einem Volumen von 190 Mio.€ vor. Für den Vertrieb in Deutschland erwarten wir - ungeachtet der Vorzieheffekte im Zusammenhang mit der Kürzung der Eigenheimzulage - einen leichten Zuwachs beim Auftragseingang. Bei Bien-Zenker, Österreich, werden wir alles unternehmen, um den Absatz wieder zu verbessern. Ab 2004 wird erstmalig auch die neue Hausserie B.O.S. Ausbauhaus Plus in Österreich verkauft. Im Konzern erwarten wir für 2004 Umsatzerlöse von rund 165 Mio. €.

Der Vorstand geht davon aus, für das Jahr 2003 eine Dividende wie im Vorjahr von 0,50 € je Aktie auszuschütten.

Schlüßtern im Januar 2004

Bien-Zenker AG
Der Vorstand

