

81^{FÜNF} AG – Querdeich 1 - 29451 Dannenberg

An die
Aktionärinnen und Aktionäre
der
81FÜNF high-tech & holzbau AG

Dannenberg, den 07.12.2004

Aktionärsbrief 2004-01

Sehr geehrte Damen und Herren,

hiermit möchten wir Sie über die Entwicklungen der 81FÜNF AG im Jahre 2004 informieren.

Im Jahr 2004 haben wir die 81FÜNF AG umstrukturiert und zukunftsweisend ausgerichtet. Diese Umstrukturierung wurde forciert durch Kündigungen einiger Partner. Ende Juli standen wir vor der Entscheidung die Geschäftstätigkeit zum 31.12.2005 einzustellen oder massive Veränderungen innerhalb der 81FÜNF-Struktur vorzunehmen.

Nach intensivem Austausch innerhalb des Aufsichtsrates und der 81FÜNF Partner konnte ein Konzept erarbeitet werden, das den Weg für eine Neuausrichtung der 81FÜNF AG und einer wirtschaftlichen Perspektive frei macht, die im ersten Schritt zumindest ein Ende der Verluste in Aussicht stellt.

Thomas Elster ist hierzu als Geschäftsführer der 81FÜNF Vertriebs- und Bauträger GmbH zurückgetreten und Ralf Pohlmann hat sein Aufsichtsratsmandat zur Verfügung gestellt um eine Entflechtung der Strukturen zu erreichen. Als neues Aufsichtsratsmitglied konnte Peter Haverkamp gewonnen werden. Die Pressemitteilung zu dem Aufsichtsratswechsel finden Sie bei uns im Internet unter www.81fuenf.de/Aktuelles/Pressemitteilungen.

Weiter hat die 81FÜNF AG ihre Anteile an der 81FÜNF Vertriebs- und Bauträger GmbH an Ralf Pohlmann verkauft. Damit ist der Weg frei für eine komplette Neuausrichtung mit einem neuen Konzept.

Als Teil der Umstrukturierung haben wir die Lizenz von Ralf Pohlmann erworben. Mit diesem Schritt leisten wir keine Lizenzzahlungen mehr. Die AG hat einen einmaligen Kaufpreis gezahlt. Mit dem Erwerb sind wir alleiniger Inhaber der Marke 81FÜNF.

Mit dem Erwerb der Lizenz ist auch ein Erlass eines Großteils der Altforderungen von Ralf Pohlmann verbunden gewesen. Diese für uns sehr wichtige Entscheidung hat zu einem außerordentlichen Ertrag geführt. Weiter konnten außerordentliche Erträge aus Wertpapierverkäufen und dem Verkauf des Musterhauses Hitzacker generiert werden.

Das operative Geschäft, welches aufgrund der Umstrukturierungen für dieses Jahr nicht befriedigend sein kann, weist auf der Umsatzseite zum 31.10.04 eine Unterdeckung zum Plan von rund € 55.000,- aus. Die Umsatzerlöse aus Lizenzgebühren liegen mit € 28.000,- rund € 30.000,- unter den Erwartungen. In allen anderen Umsatzbereichen sind ebenfalls Unterdeckungen zum Plan zu verzeichnen.

Auf der Aufwandseite konnten wir durch Personalabbau geringe Einspareffekte erzielen. Durch die Mindereinnahmen aus den Lizenzgebühren war auch eine geringere Lizenzgebührenabfuhr an den Li-

zenzgeber Ralf Pohlmann erforderlich. Bei den anderen Aufwendungen wie zum Beispiel KFZ-Kosten, Werbekosten, Reisekosten und Provisionszahlungen konnten € 24.000,- eingespart werden.

Die Forderungsverluste liegen bislang erfreulicherweise unter Vorjahresniveau. Hier rechnen wir aber noch mit einer weiter schwierigen Zeit bis ins nächste Jahr hinein.

Die Liquiditätssituation ist weiter schwierig. Wir erwarten kurzfristig zur Liquiditätssicherung die Rückzahlung von 80% eines gewährten Darlehens. Dies ist ein weiterer Baustein für die operative Arbeit im nächsten Jahr.

Für das Geschäftsjahr 2004 erwarten wir ein Bilanzergebnis, dass nach Verrechnung der a.o. Erträge mit den Abweichungen aus dem laufenden Geschäftsbetrieb, in etwa ausgeglichen sein wird.

Nachfolgend möchten wir Ihnen unser Konzept kurz erläutern:

Unsere Aufgabe ist es, den Partner vor Ort mit unserer Marke zu höheren Umsätzen im Holzrahmenbau zu verhelfen und somit für den Partner und die 81FÜNF AG eine größere Bekanntheit zu erreichen.

Die hierfür notwendigen Dienstleistungen bietet die 81FÜNF AG unter Einsatz eines neuen, transparenten und leistungsorientierten Beitragswesens an. Zusätzlich verfügt die 81FÜNF AG wie bisher über ein ausgereiftes Hauskonzept. Es gibt Neueinsteigern und bestehenden Partnern die Sicherheit hochwertige Häuser zu realisieren.

Wir stellen Dienstleistungen zur Verfügung, die für den regionalen Partner von Nutzen sind. Es ist die Entscheidung der Partner welche Dienstleistungen sie über die Grundgebühr hinaus und damit welche Investition sie mit den Vertriebswerkzeugen für sich erwerben. Ein Hauskatalog, der gegenüber dem Wettbewerber einen Vorteil durch den Zugriff auf die hinterlegten Kalkulationsdaten bietet sowie ein Messekonzept, Veranstaltungsplanungen und Internetpräsentationen vervollständigen die Angebote.

Um unsere Marktposition zu stärken und auszubauen wird es eine technische Weiterentwicklung des Hauskonzeptes geben. Wir möchten neben unserer vertrieblichen Kompetenz auch den originären technischen Bereich hervorheben. Dazu bieten wir den Partnern der 81FÜNF AG an, ihre technischen Lösungen zur Verfügung zu stellen. Wir haben einen Dienstleister gefunden, der die Unterlagen aufbereitet und diese auf der 81FÜNF-Intranetplattform allen Partnern zur Verfügung stellt. Des Weiteren gibt es zu Fragen eine technische Hotline, die von den Partnern in Anspruch genommen werden kann.

Für den Bereich Haustechnik werden wir einen Ansprechpartner finden, der analog zu den Holzbaudetails verantwortlich ist für die Bereiche Lüftungstechnik, Heizung und Sanitär.

Abgerundet wird das Dienstleistungspaket über Teampartner, die den Betrieb in den Bereichen Qualitätsmanagement / Fremdüberwachung, projektbezogene Nachkalkulation, Arbeitsvorbereitung, Projektabwicklung, Innerbetriebliche Organisation sowie technische Beratung unterstützen. Dies beinhaltet die Untersuchung und Analyse des gesamten Betriebsapparates. Darauf baut die Beratungsleistung des Vertriebs auf. Hier wird von der Gestaltung der Betriebsräumlichkeiten, über Angebotserstellung bis hinzu Verkaufsgesprächsführung für alle betriebsrelevanten Inhalte Unterstützung geboten.

Dieses umfassende Konzept werden wir offensiv in den Markt hineinragen. Wir erreichen dadurch auch ehemalige Partner, die in den letzten Jahren gekündigt hatten. Im Moment haben wir zu vierzehn Architekten und Holzbaubetrieben Kontakt, die sich für eine Mitgliedschaft bei der 81FÜNF AG interessieren. Selbst wenn sich nur die Hälfte für die Mitgliedschaft entscheidet, wären bereits 70% der Neu-Mitglieder gewonnen, die wir nächstes Jahr geplant haben.

Der Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung im November festgestellt, dass das Konzept einen tragfähigen Lösungsansatz bietet und wird es daher auch weiter unterstützen. Die Wirtschaftlichkeit ist durch die starke Kostenreduzierung bei entsprechenden Umsätzen gegeben. Die Umsatzerwartungen sind realistisch, zumal wir eine positive Rückmeldung auf dem Markt feststellen. Dies zeigt das Interesse durch die Architekten und Holzbaubetriebe.

Mit dem Konzept ist es uns gelungen, die meisten unsere bisherigen Partner wieder zurück zu gewinnen und uns auch für andere gewerbliche Interessenten wieder attraktiv zu machen.

Angesichts der oben beschriebenen Entwicklung, sehen wir mit einem vorsichtigen Optimismus in die Zukunft. Die weitere Entwicklung werden wir Ihnen auf der im Frühling geplanten Hauptversammlung präsentieren.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen ein gesegnetes Wehnachtsfest sowie ein gesundes und erfolgreiches Jahr für uns alle.

Mit freundlichen Grüßen

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Thomas Elster', with a long horizontal stroke extending to the right.

Thomas Elster

Vorstand