



**Hauptversammlung der Bilfinger SE
am Mittwoch, 24. Mai 2017, 10.00 Uhr, Mannheim**

Ausführungen von Tom Blades, Vorstandsvorsitzender

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Mit-Aktionäre, verehrte Gäste, liebe Mitarbeiter,
meine Damen und Herren,

Herzlich willkommen zu unserer Hauptversammlung in Mannheim!
Auch im Namen des gesamten Vorstands der Bilfinger SE.

Zu Beginn möchte ich sagen: Wir haben im Februar mit Bilfinger 2020 eine umfassende
Neuausrichtung auf den Weg gebracht.

Wir haben

- eine neue Strategie,
- einen Umsetzungsplan mit messbaren Zielen und
- eine effektive Organisationsstruktur entwickelt.

Damit bringen wir Bilfinger zurück zu profitablen Wachstum!

Für mich ist es die erste Hauptversammlung als Vorstandsvorsitzender von Bilfinger.
Daher stelle ich mich Ihnen zunächst kurz vor. Im Anschluss werde ich auf drei
Themenbereiche eingehen. Erstens werde ich Ihnen über die wesentlichen Entwicklungen
des Geschäftsjahres 2016 berichten. Zweitens möchte ich Ihnen einen tiefgehenden
Einblick in die künftige strategische Ausrichtung von Bilfinger geben. Drittens gehe ich auf
unsere kurz- und mittelfristigen Ziele ein.

Meine Damen und Herren, seit Juli 2016 bin ich Vorstandsvorsitzender von Bilfinger.
Lassen Sie mich an dieser Stelle betonen: Ich habe diesen Schritt nicht eine Sekunde
bereut!

Wie Sie vielleicht hören, bin ich Britin. Geboren wurde ich aber in Hamburg. Ich bin 60
Jahre alt, verheiratet und habe zwei Kinder. Aufgewachsen bin ich vor allem in Vancouver
in Kanada und Plymouth in England. Nach der Schule habe ich Elektrotechnik in Salford in
der Nähe von Manchester und in Lyon studiert.

Ich habe fast 40 Jahre Industrieerfahrung. Während dieser Zeit habe ich auf vier
Kontinenten gelebt. Nach dem Studium war ich viele Jahre für den Öl- und Gas-
Dienstleister Schlumberger tätig – in nahezu allen Teilen der Welt.

Etwa auf Plattformen in der Nordsee. Aber auch in Saudi Arabien, Iran, den Vereinigten
Arabischen Emiraten. Und in Houston am Golf von Mexiko.

Ich kenne die Kernregionen von Bilfinger aus eigener Erfahrung sehr gut.

Auch für große *deutsche* Konzerne war ich tätig. Bei Siemens habe ich das Öl- und
Gasgeschäft geleitet. Bei Linde war ich im Vorstand für Nord- und Südamerika und das
operative Geschäft verantwortlich. Dort habe ich Bilfinger aus Kundensicht als
verlässlichen Partner kennengelernt.

Auch deshalb bin ich überzeugt: Bilfinger hat großes Potenzial. Aber wir müssen die im
Konzern vorhandenen Stärken sehr viel besser bündeln. Und das tun wir.

Große Herausforderungen liegen hinter uns, neue Aufgaben hingegen vor uns. Mit
Bilfinger 2020 richten wir unser Unternehmen neu aus: Robust und fit für den Wettbewerb.
Ich gehe darauf später weiter ein. Zunächst berichte ich Ihnen über die wesentlichen
Entwicklungen des Geschäftsjahres 2016.



Meine Damen und Herren, das Geschäftsjahr 2016 war für Bilfinger ein intensives Jahr. Die größte strategische Entscheidung war der Verkauf von Building and Facility an EQT. Der Verkaufspreis: rund 1,2 Milliarden Euro. Dadurch ist Bilfinger ein reiner Industrie-Dienstleister geworden. Für manche ein weitreichender Schritt. Aus unserer Sicht ein richtiger Schritt.

Warum sehen wir das so?

Erstens: der Verkauf war ein finanzieller Erfolg. Bilfinger hat daraus 2016 einen Veräußerungsgewinn von mehr als 500 Millionen Euro erzielt. Der Barmittel-Zufluss lag bei fast 800 Millionen Euro. Es gibt zudem zwei Kaufpreiskomponenten, die zu einem späteren Zeitpunkt zu zahlen sind – spätestens beim Wiederverkauf durch EQT. Bilfinger stundet dem Käufer einen Teil des Kaufpreises in Höhe von 100 Millionen Euro. Diese Summe verzinst sich endfällig mit 10 Prozent pro Jahr. Zudem wurde ein weiterer Teil des Kaufpreises in Höhe von rund 200 Millionen Euro in ein Earn-out-ähnliches Instrument umgewandelt.

Dadurch ist Bilfinger mit 49 Prozent am Netto-Wiederverkaufserlös von EQT beteiligt. Wir partizipieren also in entsprechender Höhe an der künftigen Entwicklung des veräußerten Geschäfts. Bilfinger hat dadurch in der Zukunft weitere finanzielle Potenziale.

Zweitens: Unser Unternehmen kann sich auf das attraktive Geschäft mit Industrie-Dienstleistungen fokussieren – mit voller Kraft. Klar ist: Wir werden einen wesentlichen Teil der Erlöse aus dem Verkauf von Building and Facility in die Zukunft des Unternehmens investieren!

Klar ist aber auch: Unsere Neuausrichtung ist eine Kraftanstrengung.

Dabei war die Nachfragesituation bei Öl- und Gas und im Energie- und Versorgungsbereich im Jahr 2016 eine zusätzliche Herausforderung. Wir haben unsere Prognosen aber erfüllt – trotz aller Herausforderungen.

Vor diesem Hintergrund ging die Leistung im Geschäftsjahr 2016 wie erwartet zurück, auf rund 4,2 Milliarden Euro. Gegenüber dem Vorjahr ein Rückgang von 16 Prozent. Der Auftragseingang sank um 6 Prozent auf knapp 4,1 Milliarden Euro – wegen der verhaltenen Marktsituation. Der Auftragsbestand lag zum Jahresende bei rund 2,6 Milliarden Euro, verglichen zu 2,9 Milliarden Euro Ende 2015.

Umso bemerkenswerter: Das operative Ergebnis hat sich 2016 deutlich verbessert. Trotz des Leistungsrückgangs. Das um Sondereinflüsse bereinigte Ergebnis vor Zinsen, Ertragsteuern und Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte aus Akquisitionen (EBITA) erreichte 15 Millionen Euro. Im Jahr davor war ein Verlust von 23 Millionen Euro angefallen. Das zeigt: Die laufende Restrukturierung trägt Früchte.

Unter Berücksichtigung der Sondereinflüsse belief sich das EBITA auf minus 221 Millionen Euro. Diese Sondereinflüsse beinhalten in erster Linie Restrukturierungskosten.

Dazu kommen:

- Aufwendungen für das Programm zur Effizienzsteigerung in der Verwaltung,
- Kosten für die weitere Verbesserung unseres Compliance-Systems
- sowie Belastungen aus Portfolio-Bereinigungen.

Der Verkauf von Building and Facility hat im vergangenen Geschäftsjahr zu einem Veräußerungsgewinn von 538 Millionen Euro geführt.

Daher verbesserte sich das Konzernergebnis deutlich auf 271 Millionen Euro.

Auch auf die Eigenkapitalquote hat sich der Verkauf positiv ausgewirkt. Mit 40 Prozent lag sie am Jahresende um 13 Prozentpunkte über Vorjahr.



Der bereinigte Free Cashflow war 2016 mit minus 111 Millionen Euro jedoch deutlich negativ.

Hauptursachen sind:

- Projektverluste
- schwache Ergebnisse in manchen Bereichen – weil Kapazitäten nicht ausgelastet waren
- Und zu hohe Kosten für Vertrieb und Verwaltung.

Mit Bilfinger 2020 gehen wir diese Dinge konsequent an.

Der Return on Capital Employed (ROCE) hat sich 2016 gegenüber dem Vorjahr zwar signifikant verbessert. Er fiel mit minus 13,8 Prozent aber weiterhin deutlich negativ aus. Grund ist die unbefriedigende Ergebnissituation.

Meine Damen und Herren, ab diesem Jahr legen wir unseren Geschäftsbericht ausschließlich in digitaler Form vor. Dafür haben wir uns bewusst entschieden. Die Digitalisierung setzt sich auch in diesem Bereich immer stärker durch. Im Rosengarten können Sie heute unsere digitale Präsentationstechnik nutzen, die wir auch auf Messen einsetzen.

Mit der Umstellung schonen wir Ressourcen. Wir sparen zudem Druck-, Lager- und Versandkosten – jährlich rund 100.000 Euro.

Nun möchte ich Ihnen ein Update zum Thema Compliance geben. Um es ganz klar zu sagen:

- Integrität ist für uns ein sehr hohes Gut.
- Bei Bilfinger ist kein Platz für nicht-regelkonformes Verhalten.
- Gesetze und interne Regeln gelten für jeden Mitarbeiter. Überall auf der Welt.

Gute Firmen haben es nicht nötig, unfair zu spielen.

Und Bilfinger ist eine sehr gute Firma.

Wir überzeugen mit der Qualität unserer Leistungen und gewinnen im fairen Wettbewerb das Vertrauen unserer Kunden – seit vielen, vielen Jahrzehnten.

Wo stehen wir beim Thema Compliance aktuell?

Im Jahr 2013 hatte Bilfinger mit dem US-Justizministerium vereinbart, ein funktionierendes Compliance-System zu etablieren. Vorangegangen war ein Bestechungsfall in Nigeria im Jahr 2003. Überprüft wird der Fortschritt von einem unabhängigen Compliance-Monitor.

Der Monitor kam 2015 zu dem Schluss, dass die bisherigen Anstrengungen von Bilfinger noch nicht ausreichen. Das Unternehmen hat ein umfangreiches Programm erarbeitet, um das Compliance-System zu verbessern – auch mithilfe externer Experten. Ergebnis sind zwölf Arbeitspakete, die konzernweit umgesetzt werden. Die Arbeitspakete befassen sich zum Beispiel mit Risikobewertung, mit internen Kontrollsystemen oder dem Umgang mit Drittparteien. Im September 2016 haben wir mit dem US-Justizministerium vereinbart:

- wir setzen dieses Programm bis Herbst 2018 um
- wir verbessern unsere Systeme
- und stärken die Compliance-Kultur im Konzern.

Der Aufbau eines erstklassigen Compliance-Systems hat oberste Priorität. Dafür nehmen wir über mehrere Jahre gerechnet einen hohen zweistelligen Millionen-Euro-Betrag in die Hand.

Wir führen kontinuierlich weitere Compliance-Prozesse ein. So können sich alle Mitarbeiter seit Juli 2016 an ein Compliance Helpdesk wenden. Auch der Monitor hat uns bereits deutliche Fortschritte bescheinigt.

Aber Compliance ist kein Projekt, das 2018 endet.

Compliance ist eine persönliche Aufgabe, die uns jeden Tag bei unserer Arbeit begleitet.



Bevor ich zur Strategie komme, noch ein kurzes Wort zum Aktienkurs. Nach einem Rückgang im Jahresverlauf 2016 stieg er zum Jahresende deutlich an. Die Bilfinger-Aktie schloss das Börsenjahr 2016 mit einem Kurs von 36,57 Euro.

Der Start der Kapitalmärkte ins Börsenjahr 2017 war positiv. Dabei entwickelte sich auch die Bilfinger-Aktie im ersten Quartal erfreulich. Sie kam jedoch zusammen mit den jüngsten Kursverlusten der Aktien am US-Markt wieder unter Druck.

Meine Damen und Herren, wir wollen den Unternehmenswert nachhaltig steigern und setzen auf profitables Wachstum.

Dafür haben wir eine schlüssige Strategie erarbeitet: Bilfinger 2020.

Meine Kollegen und ich haben im vergangenen Geschäftsjahr die Ausgangslage unseres Unternehmens sehr genau analysiert. Dabei gab es eine Reihe von Erkenntnissen.

Bilfinger ist ein international führender Industriedienstleister: Mit herausragendem Profil und umfassendem Industrie-Know-how.

Die Nachfrage nach Industrie-Dienstleistungen steigt:

- Weil die Zahl an Anlagen zunimmt.
- Weil Anlagen älter werden.
- Und weil strengere Auflagen die Instandhaltung der Anlagen komplexer werden lässt.

Bilfinger ist allerdings noch immer sehr fragmentiert. Und die einzelnen Einheiten agierten in der Vergangenheit teilweise sehr unabhängig voneinander. Bilfinger hat seine Potenziale in der Vergangenheit vielfach nicht genutzt. Dadurch wurden viele Chancen im Geschäft nicht ergriffen.

Dies zu ändern – dafür sind wir angetreten!

Damit komme ich zu unserer neuen Aufstellung und der Strategie Bilfinger 2020.

Kern-Element ist die sogenannte

2-4-6 Struktur:

- Zwei Geschäftsfelder,
- Vier Regionen,
- Sechs Kern-Industrien.

Ich möchte Ihnen die neue Struktur ausführlich erklären.

Erstens: Seit Beginn des laufenden Geschäftsjahres bündelt Bilfinger seine Leistungen in zwei Segmenten: Engineering & Technologies (E&T) und Maintenance, Modifications & Operations (MMO).

Im Geschäftsfeld E&T entwickeln, errichten und erweitern wir Industrieanlagen. Im Segment MMO übernehmen wir die Verantwortung für die Maintenance von Anlagen, im Auftrag der Kunden vor Ort – von der fortlaufenden Instandhaltung bis zur Generalrevision. Und wir übernehmen bei Bedarf auch den Betrieb, also die Operations.

Mit dieser Struktur können wir unsere Märkte sehr viel effizienter bedienen.

Vereinfacht gesagt kann man die Ausgaben für Anlagen in zwei Gruppen teilen.

Auf der einen Seite stehen die Ausgaben für Investitionen. Diesen Bereich decken wir mit unserem E&T-Geschäft ab. Auf der anderen Seite stehen die Ausgaben für den operativen Betrieb. Dieser wird von unserem MMO-Geschäft adressiert.



Zweitens: Bilfinger konzentriert sich auf vier Regionen: Kontinentaleuropa, Nordwesteuropa, Nordamerika und den Nahen Osten. Das Segment MMO bietet seine Dienste in den Regionen lokal an, direkt beim Kunden. Das E&T Segment ist als Projekt- und Technologiegeschäft wiederum international aufgestellt. E&T und MMO stärken sich dabei gegenseitig: Unsere Ingenieur-Referenzen sind eine Eintrittskarte für MMO-Leistungen. Und umgekehrt: Unsere Erfahrungen und Kompetenz aus dem MMO-Geschäft nutzen wir in der Gestaltung von Anlagen im E&T-Geschäft. Wir steigern damit insgesamt die Effizienz und Umweltverträglichkeit der Anlagen, sichern hohe Verfügbarkeit und senken die Instandhaltungskosten.

Drittens: Wir richten den Blick vor allem auf sechs Industrien: Öl & Gas, Chemie & Petrochemie, Energie & Versorgung, Pharma & Biopharma, Metallurgie, und erstmals stärker auf die Zementindustrie.

Die neue Struktur macht Bilfinger sehr viel transparenter. Mit Bilfinger 2020 werden wir unsere Marktchancen deutlich besser nutzen als in der Vergangenheit. Das Potenzial ist sehr groß, wenn wir unsere eigenen Stärken bündeln.

Bilfinger ist in einem strukturellen Wachstumsmarkt unterwegs. In unseren vier Regionen und sechs Industrien gibt es rund 40.000 Industrieanlagen. Und jedes Jahr kommen neue hinzu.

Gleichzeitig sind immer mehr Anlagen älter als 10 Jahre. Diese Anlagen brauchen natürlich mehr Instandhaltung. Auch die steigende Komplexität der neuen Anlagen kommt unserem Geschäft zugute. Zu guter Letzt müssen Anlagen immer strengere Umweltvorgaben erfüllen.

Was bedeutet dies nun konkret für Bilfinger?

Der gesamte 2-4-6-Markt für Industrie-Services hat ein Jahresvolumen von rund 230 Milliarden Dollar – Tendenz steigend. Etwa die Hälfte davon wird an Unternehmen wie Bilfinger fremdvergeben. Und dieser sogenannte „Contracted-Out-Market“ wächst mit im Schnitt 3,4 Prozent pro Jahr, also stärker als der Gesamtmarkt!

Meine Damen und Herren, wir haben bei jedem unserer Geschäfte genau geschaut: Inwiefern passt es in unsere neue 2-4-6 Struktur?

Vor allem im früheren Bereich Power, der ursprünglich verkauft werden sollte. Unsere Analyse hat gezeigt:

Wo Power draufsteht, ist nicht überall Power drin.

Einige Gesellschaften, die unter Power liefen, sind jetzt im Geschäftsfeld MMO tätig. Andere hingegen im Geschäftsfeld E&T. Es gibt also wertvolles Technologie-Know-How. Mit diesem erweitern wir unsere Kapazitäten im Engineering.

Klar ist aber auch: Einige Einheiten passen nicht zu unserem Kerngeschäft - aus geographischen oder technologischen Gründen.

Diese Einheiten sind dem Segment Other Operations zugeordnet. Bei einigen dieser Gesellschaften sehen wir in absehbarer Zeit keine Chance, die Profitabilität auf ein ausreichendes Niveau zu heben. Diese Gesellschaften werden wir in den nächsten Quartalen verkaufen oder schließen. Andere Einheiten sind wiederum erfolgreich und machen Gewinn. Hier werden wir weiter investieren, um sie wertvoller zu machen. Sollten sich bessere Eigentümer finden und wir ein attraktives Angebot erhalten, werden wir sie verkaufen. Aber wir haben hier keinen Druck.



Meine Damen und Herren, ich habe Ihnen unseren strategischen Weg nach vorn beschrieben. Damit verbunden sind natürlich auch konkrete Ziele. Über diese möchte ich nun sprechen.

Bilfinger wird in den kommenden Jahren drei Phasen durchlaufen: Stabilisierung, Aufbau und Ausbau.

In der Phase der Stabilisierung straffen wir die Struktur unseres Unternehmens. Und wir etablieren unsere neuen Geschäftsfelder E&T und MMO in den jeweiligen Märkten.

Im Anschluss an eine erfolgreiche Stabilisierung erfolgt die Aufbauphase der Geschäftsbereiche. Dabei geht es um die Steigerung der Leistung – organisch und eventuell auch durch ergänzende Akquisitionen. In der letzten Phase – der Ausbauphase – werden wir neben organischem Wachstum auch gezielte Übernahmen ins Visier nehmen.

Zunächst zu den kurzfristigen Aussichten. Beim Auftragseingang erwarten wir einen organischen Anstieg verglichen zu 2016. Die Leistung dürfte organisch im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich niedriger ausfallen. Grund hierfür ist die rückläufige Auftragslage des Vorjahres. Diese spiegelt sich nun in der Leistung wider. Unter anderem gehen wir bei neuen Projekten sehr selektiv vor. Bei der Profitabilität streben wir eine weitere Verbesserung an.

Der Verlauf des ersten Quartals hat gezeigt: Das Marktumfeld ist weiter herausfordernd. Aber unser Geschäft hat sich planmäßig entwickelt. Mit der Stabilisierung von Bilfinger kommen wir gut voran: Wir bündeln unsere eigenen Stärken bereits effektiver.

Nun komme ich zur mittelfristigen Entwicklung von Bilfinger. Wir gehen den Weg zu profitabilem Wachstum Schritt für Schritt. Dafür haben wir klare Finanzziele definiert – abgeleitet aus einer umfassenden Analyse. Wir haben das Wachstumspotenzial in den einzelnen Märkten analysiert. Wir haben uns die Profitabilität unserer Wettbewerber in den Märkten angeschaut. Wir haben dies mit unseren eigenen Kompetenzen verglichen. Wir haben eine grundlegende Analyse unserer Schwächen vorgenommen und Konzepte für Verbesserungen entwickelt.

Das Ergebnis sind fundierte Ziele für die Zukunft. Ausgehend von der Leistung im Geschäftsjahr 2017 wollen wir bis 2020 im Schnitt um mindestens 5 Prozent pro Jahr organisch wachsen.

Treiber sind im Wesentlichen drei Faktoren:

- Erstens erwarten wir, dass der von uns adressierte Markt um 3,4 Prozent pro Jahr wächst.
- Zweitens richten wir unseren Fokus verstärkt auf die Wachstumsregionen Nordamerika und Naher Osten.
- Der dritte Treiber betrifft die Erweiterung unseres Geschäftsfokus. Aktuell kommen etwa 80 Prozent unseres Umsatzes aus Öl & Gas, Energie & Versorgung und Chemie & Petrochemie. Künftig werden wir unseren Blick verstärkt auch auf Pharma & Biopharma, Metallurgie und Zement richten: Diese Industrien bieten aus unserer Sicht großes Potenzial für Bilfinger. Zusätzlich werden wir unser Geschäft mit bestehenden Kunden in den etablierten Industrien ausbauen.

Gleichzeitig streben wir 2020 eine bereinigte EBITA-Marge von rund 5 Prozent an. Verglichen mit 2016 ist dies eine Steigerung um etwa 500 Basispunkte. Eine verbesserte Bruttomarge soll dazu mit rund 200 Basispunkten beitragen. Geringere Vertriebs- und Verwaltungskosten mit rund 300 Basispunkten.



Die Maßnahmen sind umfassend und beinhalten:

- eine deutliche Reduzierung von Projektverlusten. Wir gehen an risikoreiche Projekte selektiv heran. Gleichzeitig verbessern wir die Projektüberwachung und Ausführung.
- eine umfangreiche Prozess- und IT-Harmonisierung in sämtlichen administrativen Bereichen
- Optimierungen beim Einkauf – zum Beispiel über den Aufbau einer konzernweiten Einkaufsorganisation
- eine schlankere Zentrale sowie schlankere dezentrale Konzernstrukturen

Aus unserem Margenziel ergibt sich ein ROCE nach Steuern von 8 bis 10 Prozent. Die geplanten Einsparungen und eine verstärkte Cash-Orientierung werden dazu beitragen, den Free Cashflow zu verbessern.

Dieser soll auf bereinigter Basis spätestens ab dem Geschäftsjahr 2018 wieder positiv ausfallen.

Meine Damen und Herren, mein Team und ich richten unseren Blick konsequent darauf, unsere Geschäfte weiter zu entwickeln. Uns ist gleichzeitig an einer attraktiven Aktionärsvergütung gelegen. Das macht unsere Aktie für Anleger zusätzlich interessant. Bilfinger hat eine solide finanzielle Basis. Wir haben für das Unternehmen einen schlüssigen Plan für die Zukunft entwickelt.

Wir sind der festen Überzeugung: Wir werden zu profitablen Wachstum zurückkehren. Mit unserer Dividendenpolitik und einem Rückkauf eigener Aktien wollen wir ein klares Zeichen setzen:

Wir wollen Ihr Vertrauen in Bilfinger stärken. Und wir wollen um Ihre Treue werben – Jahr für Jahr.

Daher schlagen wir Ihnen bereits jetzt eine Dividende von 1,00 Euro je Aktie vor. Diese Dividende von 1,00 Euro soll mittelfristig die Untergrenze sein.

Bis unsere Ergebnisse eine höhere Dividende erlauben. Dann wollen wir 40 bis 60 Prozent unseres bereinigten Konzernergebnisses an Sie ausschütten.

Zusätzlich planen wir einen Aktienrückkauf im Volumen von bis zu 150 Millionen Euro.

Bereits im März hatten wir Aktien im Wert von rund 4 Prozent des Grundkapitals eingezogen, die wir seit 2008 im eigenen Bestand hatten.

Sie sehen: Wir haben bei Bilfinger sehr viel vor.

Und diesen Aufbruch werden wir auch räumlich untermauern.

Im kommenden Jahr wird Bilfinger eine neue Firmenzentrale in Mannheim-Almenhof beziehen. Der Neubau wird sechs Etagen und eine Mietfläche von rund 4.600 Quadratmetern haben. Der Umzug wird im Sommer 2018 erfolgen.

Der moderne Neubau passt ideal zu unserer Neuausrichtung. Die Mitarbeiter können die Innenarchitektur mitgestalten. Genauso, wie sie aktiv an der Strategie und Neuausrichtung von Bilfinger mitarbeiten.

Gemeinsam werden wir Bilfinger zu einem Weltklasse-Unternehmen machen!

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich abschließend zusammenfassen:

- Bilfinger hat ein herausragendes Profil als international führender Industriedienstleister.
- Bilfinger verfügt über umfassendes Industrie-Know-How und hat starke, langjährige Kundenbeziehungen.
- Bilfinger agiert in einem Wachstumsmarkt. In der Vergangenheit blieben aber viele Marktchancen ungenutzt.



- Mit unserer neuen 2-4-6 Struktur adressieren wir Märkte und Kunden sehr viel besser.
Wir werden dadurch transparenter und effizienter.
- Wir haben klare mittelfristige Ziele:
 - Nach 2017 wollen wir bis 2020 im Schnitt um mindestens 5 Prozent pro Jahr wachsen.
 - Die bereinigte EBITA-Marge soll 2020 rund 5 Prozent erreichen.
- Wir verfolgen eine nachhaltige Dividendenpolitik.
- Und: wir werden die Compliance-Kultur bei Bilfinger weiter stärken. Unser Ziel ist es, ein erstklassiges Compliance-System aufzubauen, das Maßstäbe setzt und das tagtäglich von allen Mitarbeitern gelebt wird.
Compliance ist ein Bestandteil der Bilfinger-DNA.

Sehr geehrte Aktionäre, wir werden alles dafür tun, um weiteres Vertrauen zurückzugewinnen.

Die ersten Schritte sind gemacht: Wir haben eine fundierte Strategie. Wir wissen, wer wir sind. Wir wissen, was wir können. Und wir wissen, wo wir hinwollen. Wir kommen mit der Stabilisierung unseres Unternehmens voran.

An dieser Stelle möchte ich mich an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter richten. Herzlichen Dank für Ihr Vertrauen, Ihr Engagement. Und dafür, dass Sie alle mit voller Kraft am „neuen“ Bilfinger mitwirken!

Sehr geehrte Aktionäre, auf unserem Weg nach vorn setzen wir auch auf Ihre Unterstützung. Begleiten Sie uns auf dem Weg zu profitablen Wachstum.

We make it work!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!