

**Hauptversammlung der Bilfinger Berger AG
am Donnerstag, den 19. Mai 2005, 10.00 Uhr, Mannheim**

**Ausführungen von Herbert Bodner,
Vorsitzender des Vorstands**

-

Es gilt das gesprochene Wort.

Eine klare strategische Richtung und die Fähigkeit zu entschlossenem Wandel zeichnen Bilfinger Berger aus. Sie sind wichtige Voraussetzungen für unsere erfolgreiche Unternehmensentwicklung.

Konsequent verfolgen wir dabei drei Hauptstoßrichtungen:

- Erstens: Wir bauen unser Dienstleistungsgeschäft mit den Sparten Industrial Services und Facility Services weiter aus. Damit verfügen wir über ein zweites festes Standbein neben dem Bau. Die Dienstleistungen stärken mit guten Margen unsere Ertragskraft und verleihen unseren Ergebnissen höhere Stabilität.

- Zweitens: Wir internationalisieren unsere Aktivitäten und verringern dadurch die Abhängigkeit vom anhaltend schwierigen Markt im Inland.
- Und Drittens: Unser Betreiberportfolio ergänzen wir stetig um renditestarke Projekte. So entsteht für unseren Konzern eine Quelle langfristig sicherer Erträge.

Bei aller Wandlungsfähigkeit halten wir uns jedoch an die traditionellen Grundsätze von Bilfinger Berger. Wirtschaftliche Solidität hat für uns unverändert hohen Stellenwert. Bei Bilfinger Berger stand immer das Ergebnis an erster Stelle, nicht das Volumen. So achten wir bei der Hereinnahme von Bauaufträgen gerade auch am deutschen Markt streng auf Ergebnisqualität und sind nicht auf Leistungswachstum aus. So haben wir bei allen Firmenkäufen größte Umsicht und Sorgfalt walten lassen und unsere strengen Akquisitionskriterien nicht zugunsten schneller Lösungen aufgeweicht.

Ich möchte diese Hauptversammlung nicht nur zum Anlass nehmen, unsere wirtschaftliche Entwicklung im zurückliegenden Geschäftsjahr und im ersten Quartal 2005 nachzuzeichnen. Ich möchte auch den Weg aufzeigen, den wir seit der strategischen

Neuausrichtung als Multi Service Group zurückgelegt haben, und unsere weiteren Perspektiven erläutern.

Bilfinger Berger blickt auf ein insgesamt erfolgreiches Jahr 2004 zurück. Leistung und Auftragseingang sind deutlich gestiegen. Das Konzernergebnis lag auf dem Niveau des Vorjahres.

(Chart: Leistung 2002 - 2005)

Die Leistung erreichte mit einem Anstieg um 9 Prozent auf 6,1 Mrd. € einen neuen Höchstwert in der Unternehmensgeschichte.

(Chart: Auftragseingang 2002 - 2004)

Auch der Auftragseingang markierte einen neuen Höchststand, er nahm gegenüber 2003 um 10 Prozent auf 6,1 Mrd. € zu. Dazu haben alle Geschäftsfelder beigetragen.

(Chart: Auftragsbestand 2002 - 2004)

Der Auftragsbestand belief sich zum Jahresende auf 6,3 Mrd. € und erreichte damit den guten Wert des Vorjahres.

(Chart: Konzernergebnis 2004)

Das Konzernergebnis liegt trotz hoher Belastungen aus dem Projekt Maumee River Crossing in den Vereinigten Staaten auf dem Niveau des Vorjahreswerts. Auf dieser Baustelle hatte sich im Februar 2004 ein schwerer Unfall ereignet. Nach einer längeren Stillstandzeit haben wir gemeinsam mit dem Kunden Bauverfahren und Bauablauf verändert, so dass die Arbeiten dennoch innerhalb der vereinbarten Frist bis Oktober 2006 abgeschlossen werden können. Wie berichtet, haben wir sämtliche aus Maumee River Crossing resultierenden Belastungen - insgesamt 50 Mio. € - im vergangenen Jahr verarbeitet.

Trotzdem hat sich das EBITA des Jahres 2004 infolge eines deutlichen Anstiegs der Erträge im Dienstleistungsgeschäft und guter Ergebnisbeiträge aus anderen Ingenieurbauprojekten lediglich um 20 Mio. € auf 81 Mio. € vermindert.

Mit der Anwendung von IFRS 3 entfallen ab dem Geschäftsjahr 2004 planmäßige Goodwillabschreibungen. Stattdessen werden zur Überprüfung der Werthaltigkeit des Goodwills jährlich Impairmenttests durchgeführt, aus denen sich kein Abschreibungsbedarf ergab.

Nach dem Verkauf unseres Buderus-Anteils Mitte 2003 entfiel 2004 das Beteiligungsergebnis, das im Vorjahr mit 13 Mio. € noch maßgeblich zum Konzernergebnis beigetragen hatte.

Die deutliche Verbesserung des Zinsergebnisses auf 10 Mio. € resultiert zum einen aus geringeren Zinsaufwendungen nach der Rückführung von Bankkrediten. Zum anderen war der Vorjahreswert durch Buchverluste aus der Übertragung von Wertpapieren in unser Contractual Trust Arrangement für die Altersversorgung beeinflusst.

Das Ergebnis vor Ertragsteuern hat sich um 6 Prozent verbessert und liegt mit 91 Mio. € um 5 Mio. € über dem um den Buderus-Erlös bereinigten Vorjahreswert.

Die Ertragsteuern belaufen sich auf 34 Mio. €, die auf fremde Gesellschafter entfallenden Ergebnisanteile betragen 6 Mio. €.

Mit 51 Mio. € lag unser Konzernergebnis leicht über dem bereinigten Wert des Vorjahres.

(Chart: Dividende 2002 - 2004)

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen vor, eine erhöhte Dividende von 1,00 € je Aktie zu zahlen. Die Ausschüttungssumme beträgt 37 Mio. €. Im vergangenen Jahr belief sich die Dividende auf 65 Cent. Hinzu kam ein einmaliger Bonus in Höhe von 65 Cent aus dem Verkaufserlös unseres Anteils an der Buderus AG.

Obwohl das Konzernergebnis auf dem Niveau des Vorjahres liegt, haben wir uns für eine deutliche Erhöhung der Ausschüttung an unsere Aktionäre entschieden. Dies entspricht unserer Absicht, unsere Anteilseigner über eine attraktive Dividendenrendite am Unternehmenserfolg teilhaben zu lassen. Gleichzeitig unterstreichen wir damit unsere Zuversicht für die positive Ergebnisentwicklung der kommenden Jahre.

(Chart: Konzernbilanz 2004, Aktiva)

Unsere Konzernbilanz zeigt eine solide Vermögens- und Kapitalstruktur. Die Bilanzsumme erhöhte sich 2004 infolge von Akquisitionen, der Ausweitung unserer Betreiberengagements sowie des insgesamt gestiegenen Geschäftsvolumens auf gut 3,7 Mrd. €.

Auf der Aktivseite ist vor allem das Anlagevermögen deutlich um 240 Mio. € angestiegen. So genannte Investment Properties haben das Finanzanlagevermögen um 163 Mio. € erhöht. Um eine bessere Transparenz zu erreichen, wurden Immobilien, bei denen keine kurzfristige Veräußerungsabsicht besteht, aus der Vorratsposition 'Zum Verkauf bestimmte Grundstücke' in die Position 'Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien' umgegliedert. Daneben hat durch Akquisitionen erworbener Goodwill zu einem Anstieg der immateriellen Vermögenswerte geführt.

Wertpapiere und Liquide Mittel erreichten mit 914 Mio. € erneut ein sehr hohes Niveau.

(Chart: Konzernbilanz 2004, Passiva)

Auf der Passivseite haben die Bankverbindlichkeiten insgesamt nur leicht abgenommen. Allerdings wurden die unter Haftung des Konzerns gewährten Bankverbindlichkeiten von 181 Mio. € auf 134 Mio. € deutlich zurückgeführt. Non-Recourse-Kredite ohne Haftung des Konzerns haben dagegen von 162 Mio. € auf 205 Mio. € zugenommen.

Das Eigenkapital beträgt nahezu unverändert 1,1 Mrd. €, dies entspricht einer soliden Eigenkapitalquote von 30 Prozent.

(Chart: Kennzahlen Konzern 03/2005)

Wir sind mit einem starken ersten Quartal ins Jahr 2005 gestartet. Dies gilt sowohl für den Auftragszugang als auch für die weitere Umsetzung unserer Unternehmensstrategie.

Die bis Ende März erbrachte Leistung des Konzerns ist trotz des harten Winters um 3 Prozent auf 1,4 Mrd. € gestiegen. Mit einem Zuwachs von 31 Prozent auf 1,7 Mrd. € legte der Auftragseingang besonders stark zu. Hervorzuheben sind dabei die Übernahme großer Straßenprojekte in Australien, neue Hoch- und Industriemaßnahmen in Deutschland und Nigeria und weitere Auftragserfolge bei Industriedienstleistungen in Europa und Australien. Der Auftragsbestand übertraf mit 6,7 Mrd. € den Vorjahreswert um 7 Prozent.

(Chart: Konzernergebnis 03/2005)

In den ersten drei Monaten 2005 lagen die Erträge infolge branchenspezifischer saisonaler Effekte wie in jedem Jahr erheblich unter dem Niveau der folgenden Quartale und lassen

keinen Rückschluss auf das zu erwartende Jahresergebnis zu. Das EBITA von -4 Mio. € entspricht unserer Planung. Das Zinsergebnis war wie im Vorjahr ausgeglichen. Das Ergebnis vor Ertragsteuern erreichte -4 Mio. €. Nach Steuern und Ergebnisanteilen Dritter belief sich das Konzernergebnis zum 31. März unverändert auf -3 Mio. €.

Der Schwerpunkt der Unternehmensentwicklung im ersten Quartal lag im Ausbau der Industrial Services. So haben wir in Australien durch den Erwerb von Simon Engineering das Volumen unseres Dienstleistungsgeschäfts verdoppelt. Durch den Erwerb der Babcock Industrierohrleitungsbau Bitterfeld erweitert Rheinhold & Mahla seine Angebotspalette bei integrierten Dienstleistungen. Darüber hinaus übernimmt Rheinhold & Mahla große Teile der Wartung und Instandhaltung in den Industrieparks Hoechst und Griesheim. Mit der Akquisition von Babcock Borsig Service zum 1. April 2005 hat Bilfinger Berger seinen Industrieservice für Kraftwerke erheblich ausgebaut und sich auch in diesem Markt eine hervorragende Position verschafft. Insgesamt erwarten wir in der Sparte Industrial Services eine Leistung von 1,5 Mrd. €. Damit stößt das Industriedienstleistungsgeschäft des Konzerns in eine neue Dimension vor.

Auch die anderen Geschäftsfelder haben sich im vergangenen Jahr und im ersten Quartal 2005 positiv entwickelt. Unser operatives Geschäft verfügt in allen Segmenten über gute Perspektiven, die uns optimistisch in die Zukunft blicken lassen.

(Chart: Kennzahlen Ingenieurbau 2004)

Die Leistung im Geschäftsfeld Ingenieurbau hat im vergangenen Jahr um 12 Prozent auf 2,4 Mrd. € zugenommen. Der Auftragseingang stieg um 13 Prozent auf ebenfalls 2,4 Mrd. €, der Auftragsbestand lag Ende 2004 mit 3,1 Mrd. € auf dem hohen Niveau des Vorjahres. Die Zuwächse resultieren unter anderem aus der Einbeziehung unserer Ende 2003 erworbenen australischen Beteiligung Abigroup.

Das EBITA war durch das Projekt Maumee River Crossing in den Vereinigten Staaten beeinflusst. Im Übrigen war 2004 ein erfolgreiches Jahr für unser Ingenieurbaugeschäft. Wegen guter Erträge aus anderen Projekten wurde trotz der Belastung ein EBITA von 22 Mio. € erzielt.

(Chart: Kennzahlen Ingenieurbau 03/2005)

Im ersten Quartal des laufenden Jahres hat die Leistung im Geschäftsfeld Ingenieurbau zugenommen, auch der Auftragsbestand liegt über dem Vorjahreswert. Die Übernahme von Großprojekten in Australien, im Mittleren Osten und in den Vereinigten Staaten haben zu einem starken Anstieg des Auftragseingangs geführt. Das EBITA belief sich, saisonbedingt, auf -3 Mio. €.

Für das Jahr 2005 insgesamt planen wir im Ingenieurbau eine Zunahme der Leistung auf gut 2,6 Mrd. €. Das EBITA wird den Vorjahreswert deutlich übertreffen.

(Chart: Kennzahlen Hoch- und Industriebau 2004)

Die Leistung des Geschäftsfelds Hoch- und Industriebau hat im Jahr 2004 um 4 Prozent auf 2 Mrd. € zugenommen. Trotz der sehr selektiven Angebotsbearbeitung wurde der Auftragseingang gegenüber dem Vorjahr um 9 Prozent auf 2,1 Mrd. € gesteigert. Der Auftragsbestand übertraf den Vergleichswert um 7 Prozent und erreichte 2 Mrd. €. Das EBITA wurde trotz Nachlaufkosten aus der Schließung des Hochbaugeschäfts in Großbritannien auf 9 Mio. € verbessert.

(Chart: Kennzahlen Hoch- und Industriebau 03/2005)

In den ersten drei Monaten des laufenden Jahres ging die Leistung im Geschäftsfeld Hoch- und Industriebau um 8 Prozent zurück, vor allem auf Grund der schlechten Witterungsbedingungen im Inland. Bei Auftragseingang und Auftragsbestand waren deutliche Zuwächse zu verzeichnen. Das EBITA belief sich im ersten Quartal auf unverändert -3 Mio. €.

Im Hoch- und Industriebau planen wir im Gesamtjahr 2005 eine Leistung von über 2 Mrd. € und eine weitere Verbesserung des EBITA gegenüber dem Vorjahr.

(Chart: Anteil inländisches Baugeschäft an der Konzernleistung)

Wie hat sich die Umsetzung unserer Unternehmensstrategie in den Baugeschäftsfeldern ausgewirkt? Im Zuge der Internationalisierung unserer Aktivitäten und des Aufbaus unseres Dienstleistungssegments ist der Anteil der inländischen Bauleistung an der Konzernleistung innerhalb von zwei Jahren von rund einem Drittel auf ein Fünftel gesunken. In diesem Jahr werden wir auf Grund des Wachstums an anderer Stelle nur

noch 19 Prozent unserer Leistung auf dem deutschen Baumarkt erbringen.

Auch wenn wir die Abhängigkeit vom inländischen Baumarkt systematisch vermindert haben, bleiben wir selbstverständlich einer der deutschen Marktführer, mit dem Bauherren bevorzugt zusammenarbeiten. Kunden lassen sich nicht durch Umsatzranking beeindrucken, sondern durch Qualität, Vertragstreue und finanzielle Solidität - Werte, für die Bilfinger Berger steht.

Im inländischen Ingenieurbau rechnen wir angesichts der angespannten öffentlichen Haushaltslage mit unverändert schwierigen Bedingungen. Wir haben uns auf diese Situation eingestellt und werden unsere Kapazitäten weiterhin flexibel der Nachfrage anpassen. Der ständig wachsende Investitions- und Reparaturstau in der Verkehrsinfrastruktur lässt auf längere Sicht wieder einen besseren Markt erwarten. Wir sind entsprechend aufgestellt. Wie angekündigt haben wir auch in Deutschland mit dem Aufbau einer Verkehrswegebauabteilung begonnen.

Auf dem deutschen Hochbaumarkt sind wir auf Grund unserer hohen Bonität und durch konsequente Orientierung an den

Bedürfnissen unserer Kunden ebenfalls gut positioniert. Gemessen an der weiterhin rückläufigen Nachfrage und dem hohen Preisdruck erwirtschaften wir vergleichsweise gute Ergebnisse.

(Chart: i.volution I)

Dabei eröffnet die enge Zusammenarbeit unserer Hochbauparte mit Konzerneinheiten aus dem Service- und Betreibergeschäft neue Perspektiven. Unter unserer Marke "i.volution" offerieren wir unseren Kunden unser ganzheitliches Beratungs- und Dienstleistungsangebot, das den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie umfasst - von der Konzeption über Planung, Bau und Betrieb bis hin zu Revitalisierung.

(Chart: i.volution II)

So sorgen wir zum Beispiel dafür, dass Investitions- und Betriebskosten bereits in der Planung optimiert werden. Wir betreuen einzelne Liegenschaften und komplette Immobilienportfolios. Oder wir beraten Kunden bei Verwertung oder Revitalisierung ihrer Immobilie. Grundlage dieser Angebote ist die enge Zusammenarbeit innerhalb des Konzerns. Bilfinger Berger bietet seinen Kunden je nach Situation Einzelleistungen oder Komplettpakete, um die

Wirtschaftlichkeit von Immobilien in jeder Lebensphase zu optimieren.

(Chart: Anteil inländisches Baugeschäft an der Konzernleistung II)

Zurück zu unserem internationalen Geschäft. Hier zeigt sich der Erfolg unserer Strategie unter anderem an der Entwicklung in Australien. Dort ist unser Baugeschäft inzwischen annähernd so groß wie in Deutschland, wir zählen zu den Marktführern.

Im Unterschied zu Deutschland ist in anderen europäischen Staaten beim Ausbau der Verkehrsinfrastruktur erhebliche Dynamik zu verzeichnen. Hier erweist sich unsere Strategie als erfolgreich, auf der Grundlage unseres führenden Know-hows in ausgewählten europäischen Märkten zu wachsen. Das Geschäft war im vergangenen Jahr durch die Übernahme von Großprojekten wie dem Wienerwaldtunnel in Österreich, dem Malmö City Tunnel in Schweden oder der Autobahn M6 in Ungarn geprägt. In Polen haben wir den Brückenbauspezialisten PPRM übernommen. Die Gesellschaft ergänzt unsere dortigen Ingenieurbauaktivitäten, die wir im vergangenen Jahr mit der Akquisition des Straßenbauunternehmens WPRD ausgeweitet hatten.

(Chart: Kennzahlen Dienstleistungen 2004)

Das Geschäftsfeld Dienstleistungen, in dem unsere Facility- und Industrial Services zusammengefasst sind, hat seine dynamische Entwicklung im Jahr 2004 fortgesetzt. Die Leistung stieg um 17 Prozent auf 1,6 Mrd. €. Der Auftragseingang erhöhte sich um 8 Prozent auf 1,6 Mrd. €. Die Zuwachsraten sind vor allem auf die Einbeziehung der Ende 2003 erworbenen Gesellschaften Centennial in den Vereinigten Staaten und Abigroup in Australien zurückzuführen. Der Auftragsbestand lag in der Größenordnung des Vorjahres. Das EBITA ist erneut überproportional gestiegen und erreichte einen Wert von 62 Mio. €.

(Chart: Kennzahlen Dienstleistungen 03/2005)

Die positive Entwicklung hielt auch im ersten Quartal 2005 unverändert an. Leistung, Auftragseingang und Auftragsbestand wiesen spürbare Zuwachsraten auf, das EBITA erreichte in den ersten drei Monaten wie im Vorjahr +5 Mio. €.

Der Aufbau des Geschäftsfelds Dienstleistungen ist seit drei Jahren ein wesentliches Element unserer strategischen Neuausrichtung. Mit der Übernahme von Rheinhold & Mahla und HSG im Jahr 2002 haben wir die erfolgreiche Entwicklung in den Sparten Industrial Services und Facility Services eingeleitet.

(Chart: Industrial Services)

Rheinhold & Mahla nimmt eine führende Position als Serviceprovider für die Prozessindustrie in einer Reihe europäischer Länder ein. Die Leistungspalette wurde nach der Übernahme der Gesellschaft durch Zukäufe im Industrierohrleitungs- und Industriegerüstbau gezielt ergänzt. Auch bei Wartung und Instandhaltung von Gasversorgungsnetzen hat sich Rheinhold & Mahla durch Akquisition verstärkt. Andererseits wurden die Baudienstleistungen des Unternehmens entweder in die Bilfinger Berger Hochbausparte integriert oder veräußert.

Mit der Übernahme von Babcock Borsig Service zum 1. April 2005 haben wir unsere Industriedienstleistungen im Kraftwerksektor erheblich ausgebaut und uns auch in diesem Markt eine ausgezeichnete Position verschafft. Die neu

erworbene Gesellschaft zählt zu den Marktführern im Lifecycle-Service für fossil befeuerte Kraftwerke. Ihr breites Leistungsspektrum umfasst ein fortlaufendes Revisions-, Wartungs- und Ersatzteilgeschäft. Hinzu kommen Modernisierung, Wirkungsgradsteigerung und Lebensdauererlängerung bestehender Kraftwerke. Babcock Borsig Service trägt im laufenden Geschäftsjahr anteilig 270 Mio. € zur Konzernleistung bei. Im kommenden Jahr wird eine Leistung von 400 Mio. € erwartet, davon entfällt mehr als die Hälfte auf internationales Geschäft.

In den Vereinigten Staaten ist unsere amerikanische Beteiligung Fru-Con Servicepartner namhafter Industriekunden. Und auf dem australischen Markt hat Abigroup im vergangenen Jahr ihre Dienstleistungsaktivitäten auf Instandhaltung von Stromversorgungsnetzen ausgedehnt. Darüber hinaus hat Abigroup kürzlich Simon Engineering übernommen. Die Gesellschaft arbeitet für zahlreiche bedeutende Industrieunternehmen. Das Spektrum umfasst Wartung und Instandhaltung von Maschinen sowie Anlagenrevisionen. Damit haben wir das Volumen unseres Dienstleistungsgeschäfts in Australien auf 160 Mio. € verdoppelt und verfügen nun auch dort über eine gewichtige Marktposition im Industrieservice.

Wie bereits erwähnt, planen wir in der Sparte Industrial Services für 2005 eine Leistung von insgesamt 1,5 Mrd. €.

(Chart: Facility Services)

In der Sparte Facility Services konzentrieren wir uns auf anspruchsvolles kaufmännisches und technisches Gebäudemanagement. Unsere HSG Gruppe ist auf hochwertige Immobiliendienstleistungen spezialisiert und zählt in ihrer Branche zu den Marktführern.

Darüber hinaus hat der amerikanische Markt erhebliche Bedeutung für unser Immobilienservicegeschäft. Die Ende 2003 erworbene Gesellschaft Centennial ist dort ein führender Anbieter von Instandhaltungs-, Wartungs- und Erweiterungsmaßnahmen im Hochbau, die auf der Grundlage langfristiger Rahmenverträge ausgeführt werden. Zu ihren wichtigsten Kunden gehören die amerikanischen Streitkräfte, Organisationen wie die Weltbank und in wachsendem Maße Universitäten und Schulen.

In der Sparte Facility Services erwarten wir für 2005 insgesamt eine Leistung von rund 500 Mio. €.

(Chart: Geschäftsfeld Dienstleistungen)

Zum Aufbau unser Geschäftsfelds Dienstleistungen haben wir seit 2002 rund 550 Mio. € in Akquisitionen investiert. Die übernommenen Unternehmen erfüllen unsere Erwartungen und tragen maßgeblich zum Erfolg des Konzerns bei. Die Leistung in diesem Segment wird im laufenden Jahr auf insgesamt 2 Mrd. € steigen. Wir planen erneut einen deutlichen Anstieg des EBITA auf eine Größenordnung von 80 Mio. €.

(Chart: Kennzahlen Betreiberprojekte 2004)

Ich komme zum Geschäftsfeld Betreiberprojekte.

Unser Portfolio privatwirtschaftlicher Betreiberprojekte ist im vergangenen Jahr stark gewachsen. Es umfasste zum Jahresende 16 Projekte, die Eigenkapitalbindung ist auf 171 Mio. € angestiegen.

Bei einem wachsenden Betreibergeschäft stellt das operative Ergebnis allein keine geeignete Kenngröße zur Beurteilung des Erfolgs dar. Wir betrachten deshalb auch die jährliche Veränderung des Barwerts künftiger Cashflows unserer Betreiberengagements. Bei der Ermittlung werden je nach

Risikoklasse und Reifegrad des Projekts unterschiedliche Abzinsungssätze veranschlagt. Damit berücksichtigen wir die dynamische Wertentwicklung des eingezahlten Kapitals durch den Reifeprozess der Projekte. Im Jahr 2004 ist der Barwert zukünftiger Cashflows aus unserem Portfolios von 120 Mio. € auf 153 Mio. € gestiegen und lag damit trotz des noch geringen Reifegrads unseres Portfolios deutlich über dem eingezahlten Eigenkapital von 112 Mio. €. Die Bewertungsmethode und der Wertzuwachs im Zeitablauf sind im Geschäftsbericht detailliert erläutert.

(Chart: Kennzahlen Betreiberprojekte 03/2005)

Auch 2005 waren Zuwächse im Betreibergeschäft zu verzeichnen. So haben wir in Australien mit dem Royal Women's Hospital in Melbourne gerade ein weiteres Projekt im öffentlichen Hochbau übernommen. Die neue Klinik hat ein Volumen von 190 Mio. €, der Eigenkapitaleinsatz von Bilfinger Berger beläuft sich auf 11 Mio. €. Wir werden den Gebäudekomplex planen, finanzieren, errichten und über einen Zeitraum von 25 Jahren betreiben.

Für 2005 gehen wir im Geschäftsfeld Betreiberprojekte von einem weiteren Wachstum unseres Portfolios und einem wiederum positiven Wertbeitrag aus.

(Chart: Aufbau Betreiberportfolio seit 2002)

Auch unsere Betreiberengagements haben seit Ende 2002 eine überaus dynamische Entwicklung vollzogen. Die Zahl der Projekte wurde mehr als verdoppelt, das in Objektgesellschaften gebundene Kapital hat um fast 90 Prozent zugenommen. Die künftigen ausschüttungsfähigen Cashflows summieren sich derzeit bereits auf über 900 Mio. €.

Wir konzentrieren uns auf Märkte mit guten Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Realisierung privatwirtschaftlicher Modelle. Dazu zählen neben den bisherigen Schwerpunkten in Großbritannien und Australien auch Nordamerika, einige der jungen Beitrittsländer zur Europäischen Union sowie ausgewählte andere europäische Staaten. In Deutschland erzwingt der eingeschränkte finanzielle Spielraum der öffentlichen Hand eine steigende Akzeptanz von PPP-Modellen, im öffentlichen Hochbau wie in der Verkehrsinfrastruktur. Im Hochbau wird die Einrichtung von Kompetenzzentren auf Bundes- und Landesebene

privatwirtschaftlichen Lösungen weiteren Auftrieb verleihen. Damit steigt die Chance, dass sich in den kommenden Jahren auch hierzulande ein Markt für Betreiberprojekte entwickelt. Bilfinger Berger ist dafür mit seinem umfassenden Know-how bestens gerüstet.

(Chart: Strategische Ausrichtung)

Unsere Strategie zielt auf eine nachhaltige Steigerung von Ergebnisqualität und Unternehmenswert. Wir arbeiten mit Nachdruck an der Weiterentwicklung von Bilfinger Berger als Multi Service Group.

- Der Ausbau des Servicegeschäfts in den Sparten Facility Services und Industrial Services ist unverändert Kern unserer Unternehmensentwicklung.
- Auch die weitere Internationalisierung unserer Aktivitäten bleibt ein Schwerpunkt unserer Strategie. Das Geschäft im Ausland hat traditionell große Bedeutung für Bilfinger Berger und wird noch zunehmen.
- Das Betreiberportfolio des Konzerns wird Stück für Stück weiter ausgebaut. Dabei engagieren wir uns nur bei

Projekten, die unseren Renditeerwartungen auf das eingesetzte Eigenkapital genügen.

(Chart: Finanzziele 2005)

Für 2005 haben wir uns folgendes vorgenommen:

- Wir erwarten einen Zuwachs der Leistung auf 6,7 Mrd. €. Mögliche weitere Akquisitionen sind dabei nicht berücksichtigt.
- Beim EBITA und beim Konzernergebnis planen wir einen ganz erheblichen Anstieg.
- Ab dem laufenden Geschäftsjahr wollen wir im Konzern nachhaltig eine Rendite von mindestens 11 Prozent auf das eingesetzte Kapital erwirtschaften.

(Chart: Relative Aktienkursentwicklung)

Die erfolgreiche Entwicklung von Bilfinger Berger wird vom Kapitalmarkt anerkannt. Der Kursanstieg unserer Aktie im bisherigen Verlauf des Jahres 2005 ist ein Zeichen der Attraktivität unseres Unternehmens für Investoren im In- und

Ausland. Mit dem Wandel zur Multi Service Group hat eine Neubewertung von Bilfinger Berger eingesetzt, die andauert. Eine solide Kapitalstruktur und Finanzlage, die konsequent umgesetzte Unternehmensstrategie, gute Ertragsperspektiven sowie eine attraktive Dividendenrendite verleihen unserer Aktie weiteres Kurspotenzial.

Verehrte Aktionäre, wir bitten Sie heute unter den Tagesordnungspunkten 5 und 6 um Zustimmung zu zwei Vorratsbeschlüssen. Wie bisher möchten wir durch die Ermächtigung zum Rückkauf eigener Aktien die Möglichkeit besitzen, gegebenenfalls freie Liquidität hierfür einzusetzen. Unverändert steht bei der Verwendung der freien Mittel allerdings die strategische Weiterentwicklung des Unternehmens im Vordergrund. Die Ermächtigung zur Ausgabe von Wandel- und Optionsanleihen soll uns zusätzliche finanzielle Spielräume für Unternehmensakquisitionen verschaffen. Eine konkrete Absicht zur Begebung einer Anleihe besteht derzeit aber nicht.

(Chart: Drei Wurzeln - ein Unternehmen)

Für Bilfinger Berger ist 2005 ein besonderes Jahr. Unser 125-jähriges Jubiläum ist Anlass, selbstbewusst auf unsere

Vergangenheit zurückzublicken. Eine Zusammenfassung unserer Unternehmensgeschichte finden Sie in einer Broschüre, die auf Ihren Plätzen ausliegt.

Trotz Rückschau im Jubiläumsjahr haben wir unseren Blick fest auf die Zukunft gerichtet, um unsere erfolgreiche Entwicklung fortzusetzen. Bilfinger Berger hat sich immer durch aktives unternehmerisches Handeln frühzeitig auf Veränderungen des wirtschaftlichen Umfelds eingestellt. So ist aus den drei Vorgängerunternehmen Grün & Bilfinger, Julius Berger und Berlinische Bodengesellschaft ein weltweit präsender Konzern geworden, der seinen Kunden als Multi Service Group ganzheitliche Lösungen in den Bereichen Immobilien, Industrieservice und Infrastruktur bietet. Die Fähigkeit zu konsequentem Wandel hat uns stark gemacht. Sie wird auch künftig Garant einer erfolgreichen Unternehmensentwicklung sein.

Verehrte Aktionäre, ich würde mich freuen, wenn Sie Bilfinger Berger weiter auf dem Weg in die Zukunft begleiten.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.