

**Hauptversammlung der Bilfinger Berger AG
am Mittwoch, den 21. Mai 2008, 10.00 Uhr, Mannheim**

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

-

Es gilt das gesprochene Wort.

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
meine Damen und Herren,

im Namen des Vorstands begrüße ich Sie herzlich zur heutigen
Hauptversammlung.

Über das Jahr 2007 haben wir Erfreuliches zu vermelden:
Bilfinger Berger konnte seinen Wachstumskurs weiter
fortsetzen, die Kennzahlen haben neue Höchstwerte erreicht.
Dabei ist unser Ergebnis auch im abgelaufenen Geschäftsjahr
wieder stärker gestiegen als die Leistung.

Als internationaler Bau- und Dienstleistungskonzern bietet
Bilfinger Berger seinen Kunden ganzheitliche Lösungen in den
Bereichen Immobilien, Industrieanlagen und Infrastruktur. In

jedem unserer vier Geschäftsfelder sind wir sehr gut positioniert.

(Foto: Route des Tamarins, La Réunion)

Im **Ingenieurbau** liegen unsere Stärken in der Technik und im Projektmanagement. Wir sind führend in den Kerntechnologien Tunnelbau, Brückenbau, Verkehrswegebau, Spezialtiefbau, Wasserbau und Umwelttechnik.

(Foto: Lufthansa Bildungszentrum, Seeheim-Jugenheim)

Im **Hoch- und Industriebau** bieten wir unseren vorwiegend privaten Auftraggebern ein umfassendes Leistungspaket rund um die Immobilie - von Beratung, Planung und betriebsfertiger Erstellung über Entwicklung und Finanzierung bis hin zu Unterhalt und Betrieb.

(Foto: Gasaufbereitungsanlage Ormen Lange, Nyhamna, Norwegen)

Unser Geschäftsfeld **Dienstleistungen** besteht aus drei Sparten: Unsere Industrial Services bieten umfassende Leistungen in der Wartung, Instandhaltung und Modernisierung

von Produktionsanlagen. Das Angebot unserer Power Services erstreckt sich von der Wartung und Instandhaltung von Kraftwerken über die Steigerung von Wirkungsgrad und Lebensdauer bis hin zur Lieferung und Montage von Komponenten. Unsere Facility Services befassen sich sowohl mit Wartung und Betrieb komplexer Gebäude als auch mit Portfolio- und Asset-Management ganzer Immobilienbestände.

(Foto: Kicking Horse Canyon, Kanada)

Im **Betreibergeschäft** konzentrieren wir uns auf den öffentlichen Hochbau und die Verkehrsinfrastruktur. Das breit gefächerte Know-how im eigenen Haus, das von Finanzierung, Planung, Kalkulation, Steuerung und Ausführung von Projekten bis zu deren Unterhalt und Betrieb reicht, verschafft uns entscheidende Vorteile im Wettbewerb. Dabei sind wir ausschließlich in Märkten mit stabilen Rahmenbedingungen aktiv. Neben ausgewählten europäischen Staaten sind dies vor allem Australien und Nordamerika.

(Chart: Synergien im Konzern)

Synergien innerhalb der Multi Service Group Bilfinger Berger sind ein wichtiger Schlüssel zum Unternehmenserfolg: Der hohen Internationalität unseres Ingenieurbaus tragen wir durch

eine effiziente Spartenorganisation Rechnung. So können wir unser Spitzen-Know-how in allen Märkten einsetzen, ohne es in jedem Land vorhalten zu müssen. Beispielsweise wäre eine Reihe von Projekterfolgen in Australien ohne die intensive Zusammenarbeit unserer dortigen Einheiten mit dem Bilfinger Berger Tunnelbau nicht möglich gewesen.

Hinzu kommt die wechselseitige Ergänzung von Betreiber- und Baukompetenz - ein wichtiger strategischer Vorteil im Wettbewerb um große Infrastrukturprojekte. Unsere Erfolge im Betreibersegment beruhen auch auf der Zusammenarbeit mit unseren Baueinheiten; und umgekehrt wären uns viele interessante Ingenieurbauaufgaben ohne Betreibergeschäft von vorne herein nicht zugänglich. Auch Hochbau und Betreiberaktivitäten sind in vielfältiger Weise miteinander verbunden. Diese Synergien nutzen wir gezielt, um unser Engagement in Public Private Partnerships zu forcieren. Zudem ergänzen sich Hochbau- und Facility Services-Geschäft ideal zu einem Komplettangebot rund um die Immobilie.

Darüber hinaus greifen Dienstleistungs- und Baueinheiten gemeinsam auf Kundenbeziehungen zurück, um Cross Selling Möglichkeiten auszuschöpfen. Dies gilt insbesondere für

Auftraggeber aus der chemischen und petrochemischen Industrie oder der Energiewirtschaft.

Ich komme nun zu den Kennzahlen des Geschäftsjahres 2007.

(Chart: Leistung, Auftragseingang, Auftragsbestand 2006 - 2007)

Die Leistung wuchs gegenüber dem Vorjahr um 16 Prozent auf 9,2 Mrd. €. Dabei haben wir 67 Prozent der Leistung auf internationalen Märkten erbracht, 16 Prozent entfielen auf das inländische Baugeschäft und 17 Prozent auf Dienstleistungsaktivitäten in Deutschland.

Der Auftragseingang stieg um 13 Prozent auf 11,3 Mrd. €. Dies war vor allem auf das starke Wachstum der Dienstleistungen sowie auf Großprojekte im Baugeschäft zurückzuführen.

Der Auftragsbestand nahm um 23 Prozent auf 10,8 Mrd. € zu und übertraf damit erstmals die 10 Mrd. €-Marke.

(Chart: Konzernergebnis 2006 - 2007)

Wie erwähnt, steigerten wir das Ergebnis auch im vergangenen Jahr überproportional zur Leistung.

- Das EBITA stieg um 34 Prozent auf 242 Mio. €
- Das Ergebnis vor Ertragsteuern wuchs um 32 Prozent auf 228 Mio. €. Die Steuerquote lag bei 37 Prozent und damit gleichauf mit dem um Sondereinflüsse bereinigten Vorjahreswert.
- Nach Abzug der Ergebnisanteile anderer Gesellschafter verblieb ein Konzernergebnis von 134 Mio. €; das entspricht einem Plus von 46 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

(Chart: Dividende 2006 - 2007)

Angesichts des gestiegenen Konzernergebnisses schlagen wir Ihnen vor, für 2007 eine gegenüber dem Vorjahr um 44 Prozent erhöhte Dividende von 1,80 € pro Aktie auszuschütten. Dies entspricht einem Anteil von 50 Prozent am Ergebnis je Aktie. Durch den Rückkauf eigener Aktien verbleibt aus dem Bilanzgewinn ein Restbetrag von 3,4 Mio. €, der auf neue Rechnung vorgetragen wird.

(Chart: Wertbeitrag Konzern 2006 - 2007)

Die gute Unternehmensentwicklung spiegelt sich auch im Wertbeitrag wieder, der von 80 Mio. € im Vorjahr auf 126 Mio. € zugenommen hat. Der Return on Capital Employed (ROCE) ist im Konzern von 16,3 auf 18,7 Prozent gestiegen und lag somit auch 2007 wieder deutlich über dem Kapitalkostensatz von 10,5 Prozent.

(Chart: Konzernbilanz Aktiva 2006 - 2007)

Kommen wir zur Konzernbilanz: Gegenüber dem Vorjahr hat sich die Bilanzsumme um 1 Mrd. € auf 6,1 Mrd. € erhöht. Dies ist auf das Wachstum des Unternehmens, insbesondere auf die Ausweitung des Betreibergeschäfts, zurückzuführen.

Auf der Aktivseite schlägt sich dies vor allem bei den langfristigen Vermögenswerten nieder. Forderungen aus Betreiberprojekten sowie andere langfristige Vermögenswerte in diesem Geschäftsfeld stiegen um rund 600 Mio. € an.

Die kurzfristigen Vermögenswerte legten um 300 Mio. € zu, vor allem aufgrund des gewachsenen Geschäftsvolumens sowie der Umgliederung von Büroimmobilien im Buchwert von 96 Mio. €.

Der Bestand an liquiden Mitteln und Wertpapieren lag zum Jahresende trotz reger Investitionstätigkeit mit knapp 800 Mio. € auf unverändert hohem Niveau.

(Chart: Konzernbilanz Passiva 2006 - 2007)

Auf der Passivseite stiegen die Non-Recourse Kredite, die ohne Haftung des Konzerns aufgenommen werden, um gut 500 Mio. € auf knapp 1,4 Mrd. €. Die Finanzschulden ohne Projektkredite auf Non-Recourse Basis wurden auf 111 Mio. € zurückgeführt.

Die Eigenkapitalquote belief sich auf 21 Prozent. Ohne Non-Recourse Kredite, die bei einer Bonitätsbetrachtung unberücksichtigt bleiben, ergab sich wie im Vorjahr eine Eigenkapitalquote von 28 Prozent.

(Chart: Kapitalflussrechnung 2006 - 2007)

Dank des guten Ergebnisses sowie außergewöhnlich hoher Vorauszahlungen stieg der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit von 207 Mio. € auf 325 Mio. €. Der Free Cashflow betrug 152 Mio. €, nachdem der sehr hohe Vorjahreswert durch erhebliche Mittelzuflüsse aus Finanzanlagenabgängen geprägt gewesen war.

Im ersten Quartal 2008 setzte Bilfinger Berger die erfolgreiche Entwicklung des Vorjahres fort.

(Chart: Leistung, Auftragseingang und Auftragsbestand 3/2007 - 3/2008)

Wir haben die Leistung um 12 Prozent auf 2,2 Mrd. € gesteigert. Der Auftragsbestand erhöhte sich gegenüber dem Vorjahresquartal um 17 Prozent auf 10,8 Mrd. €.

(Chart: Konzernergebnis 3/2007 - 3/2008)

Das EBITA stieg von +16 Mio. € auf +40 Mio. €. Hierin ist der Gewinn in Höhe von +9 Mio. € aus dem berichteten Verkauf selbstgenutzter Büroimmobilien an einen Real Estate Investment Trust enthalten. Das Ergebnis vor Ertragsteuern erhöhte sich auf +38 Mio. €. Das Konzernergebnis nach

Steuern und Ergebnisanteilen anderer Gesellschafter nahm von +7 Mio. € auf +31 Mio. € zu, wobei der Immobilienverkauf zu einem positiven Steuereffekt von 7 Mio. € führte.

(Chart: Relative Aktienkursentwicklung 1/2007 - 05/2008)

Trotz der erfreulichen Geschäftsentwicklung blieb unser Aktienkurs von den Turbulenzen der Kapitalmärkte nicht verschont. Nachdem sich die Bilfinger Berger Aktie bis Januar 2008 eher unterdurchschnittlich entwickelt hatte, ohne dass unternehmensspezifische Gründe vorlagen, stieg mit der Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse des Geschäftsjahres 2007 das Interesse an unserer Aktie wieder an. Die Bekanntgabe der neuen Akquisitionen und der Start des Aktienrückkaufprogramms gaben weiteren Auftrieb. Derzeit notiert unsere Aktie 12 Prozent über dem Jahresschlusskurs 2007.

Inzwischen wurde das am 19. Februar 2008 begonnene Aktienrückkaufprogramm im Volumen von 100 Mio. € planmäßig abgeschlossen. Bis zum 29. April haben wir auf Basis der letztjährigen Hauptversammlungsermächtigung insgesamt 1.884.000 Aktien zu einem Durchschnittspreis von 53,07 € pro Aktie zurückgekauft und damit das günstige

Kursniveau genutzt. Die zurückgekauften Aktien haben einen Anteil von 5.652.000 €, das heißt von 5,065 Prozent am Grundkapital. Um uns die finanzielle Flexibilität uneingeschränkt zu erhalten, ist derzeit nicht vorgesehen, die Aktien einzuziehen. Es kommen alle Verwendungsmöglichkeiten in Betracht, die im Einklang mit der Hauptversammlungs-ermächtigung stehen.

Wir möchten uns auch in Zukunft die Option aufrecht erhalten, freie Liquidität gegebenenfalls für den Rückkauf eigener Aktien einzusetzen, und bitten Sie deshalb unter Punkt 9 der Tagesordnung um Erneuerung der entsprechenden Ermächtigung. Bei der Verwendung von Mitteln stehen allerdings unverändert Investitionen in die Weiterentwicklung des Unternehmens im Vordergrund.

Lassen Sie mich nun auf die wichtigsten Entwicklungen in unseren Geschäftsfeldern eingehen.

(Chart: Ingenieurbau: Starke Nachfrage auf allen Märkten)

Im Ingenieurbau sind technische Kompetenz und die Fähigkeit, große Infrastrukturprojekte erfolgreich umzusetzen, das Fundament unseres Erfolgs. Wir konzentrieren uns in diesem

Segment auf die Regionen, in denen wir eine starke Marktposition einnehmen. Das Geschäftsfeld wies mit 80 Prozent einen unverändert hohen Auslandsanteil auf.

Unser größter Markt ist Australien, wo wir mehrere neue Großaufträge gewinnen konnten. So sind wir in Brisbane, dem aktuellen Schwerpunkt unserer australischen Ingenieurbauaktivitäten, an zwei großen Verkehrsprojekten mit einem Gesamtvolumen von mehr als 2 Mrd. € beteiligt.

Die Nachfrage auf dem deutschen Markt nimmt zu, obgleich nach wie vor zu wenig in Erhalt und Ausbau unserer Verkehrswege investiert wird. Der interessanteste neue Auftrag ist hier eine U-Bahnstrecke in Düsseldorf im Wert von 300 Mio. €

Im europäischen Ausland bewegen sich die Investitionen in die Verkehrsinfrastruktur insgesamt auf gutem Niveau. So wurden wir in Schweden mit Tunnelbauarbeiten für die Nordumfahrung von Stockholm beauftragt; in Frankreich führen wir umfangreiche Erd- und Ingenieurbauarbeiten zum Ausbau des TGV-Streckennetzes aus. In Polen verzeichnen wir eine deutliche Steigerung der Nachfrage im Straßenbau.

Unser größter Auftrag am Persischen Golf, das Projekt Barwa City in Katar, ist erfolgreich angelaufen. Dort entsteht in Doha für 1 Mrd. € ein neuer Stadtteil für 20.000 Einwohner.

(Chart: Kennzahlen Ingenieurbau 2006 - 2007)

Die Leistung im Geschäftsfeld Ingenieurbau wuchs im vergangenen Geschäftsjahr um 23 Prozent auf 3,6 Mrd. €, das EBITA stieg um 35 Prozent auf +58 Mio. €. Auftragseingang und Auftragsbestand lagen auf hohem Niveau.

(Chart: Kennzahlen Ingenieurbau 3/2007 - 3/2008)

In den ersten drei Monaten des laufenden Jahres ist die Leistung planmäßig weiter gestiegen. Angesichts der starken Auslastung unserer Kapazitäten sind wir bei der Übernahme neuer Projekte zurückhaltend. Wechselkursbereinigt lag der Auftragseingang in der Höhe der Leistung. Das EBITA wurde auf +2 Mio. € verbessert und ist damit im saisonbedingt schwachen ersten Quartal zum ersten Mal positiv.

Vor wenigen Tagen haben wir den Auftrag erhalten, das Kernstück der neuen Stadtbahn in Edinburgh betriebsfertig zu errichten. Das Projekt, das wir federführend zusammen mit

Siemens ausführen, hat ein Volumen von 350 Mio. €, unser Anteil beläuft sich auf 190 Mio. €

Wir rechnen auf allen unseren Ingenieurbaumärkten mit einer weiterhin guten Nachfragesituation und planen auch für das Jahr 2008 einen Anstieg von Leistung und Ergebnis.

(Chart: Hoch- und Industriebau: Selektives Vorgehen bei wachsender Nachfrage)

Unser Geschäftsfeld Hoch- und Industriebau hat sich im vergangenen Jahr besonders in Australien erfreulich entwickelt. Die Nachfragesituation war unverändert günstig, die Ergebnisqualität stieg weiter an.

Auf dem deutschen Markt hat sich 2007 die Nachfrage im Wirtschaftsbau und im öffentlichen Bau stärker als ursprünglich erwartet erholt. Dies führte zu schwerwiegenden Engpässen bei Materiallieferungen und Subunternehmerleistungen und damit zu erheblichen Kostensteigerungen am Markt. Unsere deutsche Hochbauparte erwirtschaftete nur ein ausgeglichenes Ergebnis, schnitt aber damit im Branchenvergleich gut ab.

(Chart: Kennzahlen Hoch- und Industriebau 2006 - 2007)

Aufgrund unserer strengen Auftragsselektion lag die Leistung im Geschäftsfeld - plangemäß - mit knapp 2 Mrd. € leicht unter dem Niveau des Vorjahres. Das EBITA stieg gegenüber 2006 um 9 Prozent auf +24 Mio. €

(Chart: Kennzahlen Hoch- und Industriebau 3/2007 - 3/2008)

Im ersten Quartal bewegte sich die Leistung in der Größenordnung des Vorjahreszeitraums. Das EBITA lag wie im Vorjahr bei -2 Mio. €

Insgesamt rechnen wir im Geschäftsfeld Hoch- und Industriebau mit einer fortgesetzt positiven Entwicklung. In Australien verfügen wir über einen Auftragsbestand guter Qualität. In Deutschland erhält unser Geschäft weiterhin wichtige Impulse durch die wachsende Zahl von Public Private Partnership-Projekten. Die Nachfrage im Wirtschaftsbau nimmt ebenfalls weiter zu. Allerdings halten auch die belastenden Kostensteigerungen für Material und Nachunternehmerleistungen an, so dass wir im deutschen Hochbau wie im Vorjahr nur ein ausgeglichenes Ergebnis erwarten. Im Geschäftsfeld insgesamt planen wir für 2008 bei

einer Leistung auf Vorjahresniveau dennoch ein steigendes Ergebnis.

Wir bitten Sie heute um Zustimmung, die Sparten Ingenieurbau und Hoch- und Industriebau aus der Bilfinger Berger AG auszugliedern und zukünftig als rechtlich selbständige Gesellschaften zu führen. Der überwiegende Teil der Konzernleistung wird schon jetzt von Beteiligungsgesellschaften erbracht, so dass mit der Ausgliederung eine homogene Konzernstruktur geschaffen wird, in der das operative Geschäft durchgängig in Teilkonzernen organisiert ist. Die bisherigen Einheiten der AG übernehmen dabei mehr Verantwortung, erhalten größere Eigenständigkeit und ein prägnanteres Profil in der Außenwahrnehmung. Der Vorstand wird - das versichere ich Ihnen - seine Nähe zum operativen Geschäft dennoch unvermindert beibehalten.

Es ist geplant, dass die beiden neuen Konzerntöchter unter Bilfinger Berger Hochbau GmbH und Bilfinger Berger Ingenieurbau GmbH firmieren. Die Unternehmen bleiben zu 100 Prozent Beteiligungen der Bilfinger Berger AG. Ihre Tätigkeiten zählen unverändert zum Kerngeschäft des Konzerns.

Zwischen der Bilfinger Berger AG und den beiden neuen Gesellschaften sollen Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge abgeschlossen werden. Damit wird die enge Führung durch die Bilfinger Berger AG sichergestellt, und es entstehen steuerlich vorteilhafte Organschaften. Unter den Tagesordnungspunkten 8c und d bitten wir Sie um Zustimmung zu den beiden Unternehmensverträgen, die den für derartige Gestaltungen üblichen Inhalt haben.

Im Anschluss an meine Ausführungen werden Sie zur Ausgliederung der Bausparten von meinem Kollegen Dr. Schneider noch ausführlichere Informationen erhalten.

(Chart: Dienstleistungen: Sehr gutes Geschäftsjahr)

Den Aufbau unseres Dienstleistungsgeschäfts haben wir auch im vergangenen Jahr mit Erfolg fortgeführt. Das Geschäftsfeld hat die Erwartungen erneut übertroffen.

- Für unsere Industrial Services war auch 2007 ein eindrucksvolles Jahr des Wachstums - organisch wie durch Zukäufe: In Deutschland haben wir mit der Übernahme der Ingenieurgesellschaft Peters das Engineering-Know-how der Sparte gestärkt. Die Aktivitäten in Großbritannien wurden

durch den Erwerb von O'Hare erweitert. Mit der kürzlich erfolgten Übernahme der Industrieservices von Norsk Hydro ist es uns gelungen, auf diesem Markt auch in Skandinavien eine Spitzenposition einzunehmen. Schließlich haben wir mit dem Erwerb von iPower Solutions und Clough Engineering unser Angebotsspektrum im australischen Dienstleistungsgeschäft erweitert.

- Auch unsere Power Services sind gewachsen und konnten hohe Auftragseingänge verzeichnen. In den wichtigsten Märkten Deutschland, Europa, Golfregion und Südafrika stieg der Energiebedarf weiter; unsere Kunden investieren in neue Anlagen wie auch in die Rehabilitation vorhandener Anlagen, um die Leistungsfähigkeit der Kraftwerke zu steigern und die immer strengeren Umweltschutzanforderungen zu erfüllen.
- Unsere Facility Services haben die Leistung 2007 ebenfalls weiter gesteigert und ihre starke Position im deutschen Markt gefestigt. Unser bisheriger Kundenkreis aus dem Dienstleistungssektor erweitert sich zunehmend um Industriekunden, für die wir Büro- und Produktionsgebäude betreuen - so etwa für BMW in Leipzig oder den Automobilzulieferer ZF in Saarbrücken. Wachstumschancen entstehen zudem durch das verstärkte Engagement

ausländischer Immobilienfonds in Deutschland. Auch im Gesundheitswesen erwarten wir durch den Zwang zur Kostendämpfung wachsende Nachfrage.

(Chart: Kennzahlen Dienstleistungen 2006 - 2007)

Die Leistung des Geschäftsfelds Dienstleistungen erreichte im vergangenen Jahr 3,6 Mrd. € und nahm damit um 25 Prozent zu; das EBITA stieg um 46 Prozent und erreichte einen Wert von +180 Mio.€

(Chart: Kennzahlen Dienstleistungen 3/2007 - 3/2008)

Im ersten Quartal hat das Geschäftsfeld Dienstleistungen seinen Wachstumskurs fortgesetzt: Leistung, Auftragseingang und Auftragsbestand lagen erneut deutlich über den Werten der Vergleichsperiode. Das EBITA stieg von +24 Mio. € auf +36 Mio. €

Auch im laufenden Jahr bauen wir unser Dienstleistungsgeschäft weiter aus, organisch und durch Zukäufe. Für das Gesamtjahr 2008 rechnen wir erneut mit wachsender Leistung und gesteigertem EBITA.

(Chart: Betreiberprojekte: Portfolioaufbau fortgesetzt)

Bei den Betreiberprojekten konnten wir im Verlauf des Jahres 2007 Financial Close für neue Engagements erreichen, in die wir 24 Mio. € Eigenkapital investieren: In Kanada haben wir Planung, Finanzierung, Bau und Betrieb eines Teilstücks des Autobahnringes um Calgary übernommen. In Schottland verwirklichen wir zwei Projekte im Bildungswesen: Im Bezirk Scottish Borders und in der Grafschaft Clackmannanshire entstehen insgesamt sechs neue Schulkomplexe.

(Chart: Kennzahlen Betreiberprojekte 2006 - 2007)

Zum Jahresende umfasste unser Betreiberportfolio 18 Projekte, die Eigenkapitalbindung belief sich auf 161 Mio. €. Davon waren 71 Mio. € in Objektgesellschaften eingezahlt. Aufgrund des frühen Reifestadiums der Projekte sowie hoher Angebotskosten war das EBITA mit -2 Mio. € leicht negativ. Der Barwert des Portfolios - eigentlicher Erfolgsmaßstab für dieses Geschäft - ist weiter gewachsen. Bei einem konservativ angesetzten Diskontierungszinssatz auf zukünftige Cashflows von 10,1 Prozent belief sich der Barwert am Jahresende auf 119 Mio. €. Bei Anwendung niedrigerer Sätze würden sich entsprechend höhere Werte ergeben.

(Chart: Kennzahlen Betreiberprojekte 3/2007 - 3/2008)

Im ersten Quartal 2008 ist es uns gelungen, unser deutsches Betreibergeschäft auf das Gesundheitswesen auszuweiten. In Kiel wird eine Projektgesellschaft, an der Bilfinger Berger und Siemens jeweils zur Hälfte beteiligt sind, ein Partikeltherapiezentrum planen, finanzieren, bauen und über einen Zeitraum von 25 Jahren betreiben. Mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von rund 250 Mio. € handelt es sich um das bislang größte Public Private Partnership-Projekt im deutschen Gesundheitssektor. Unser Eigenkapitalengagement beläuft sich auf 10 Mio. €. Für die Zurverfügungstellung des Krebstherapiezentrums erhält die Projektgesellschaft ein festes Entgelt.

Unser Betreiberportfolio umfasste Ende März somit 19 Projekte. Die Eigenkapitalbindung belief sich auf 172 Mio. €, davon waren 71 Mio. € in Objektgesellschaften eingezahlt. Das EBITA lag im ersten Quartal angesichts unserer intensiven Angebotstätigkeit bei -1 Mio. €.

Im Mai haben wir ein weiteres Betreiberprojekt in Nordirland, übernommen. Dort errichten und sanieren wir vier Schulen. In

Kanada, wo Bilfinger Berger bei privatwirtschaftlichen Verkehrsprojekten bereits eine starke Marktposition einnimmt, wurden wir erstmals auch als bevorzugter Bieter für ein Projekt im öffentlichen Hochbau ausgewählt und sollen zwei neue Gesundheitszentren in der Provinz British Columbia planen, finanzieren, bauen und anschließend betreiben.

Die Marktchancen im PPP-Bereich sind unverändert gut. Durch neue Engagements werden wir unser Geschäft kontinuierlich ausbauen. Unserer Projekte erwirtschaften im Betrieb stabile Cashflows und attraktive Eigenkapitalrenditen. Die zunehmende Reife des Portfolios lässt in den kommenden Jahren einen ständigen Anstieg seines Marktwerts erwarten.

Nur durch verantwortungsbewusstes Handeln aller unserer Mitarbeiter können die Interessen von Bilfinger Berger dauerhaft gewahrt werden. Ein umfassendes Wertemanagementsystem ist deshalb in unserem Unternehmen eine Selbstverständlichkeit. Es ist für alle Mitarbeiter im In- und Ausland verbindlich. Wir lehnen Bestechung, Bestechlichkeit, verbotene Absprachen, illegale Beschäftigung und Schwarzarbeit kategorisch ab. Diese Grundsätze rufen wir unseren Mitarbeitern kontinuierlich ins Bewusstsein. Missachtungen, die in einem großen Konzern nie ganz

auszuschließen sind, werden von uns konsequent verfolgt. Um die Meldung von Verdachtsfällen zu erleichtern, stehen interne Ombudsleute und ein neutraler externer Ombudsmann als Ansprechpartner zur Verfügung.

Bilfinger Berger und seine Mitarbeiter stellen sich ihrer gesellschaftlichen Verantwortung auch beim Thema Nachhaltigkeit. Durch die Optimierung der Lebenszyklen von Bauwerken, Industrie- oder Kraftwerksanlagen leisten wir einen ganz praktischen positiven Beitrag. Die Betrachtung des Lebenszyklus von Bauwerken und Anlagen bildet einen sehr konkreten Ansatz, um in allen Bereichen unseres Geschäfts ressourcenschonende und umweltgerechte Produkte und Leistungen zu entwickeln. Durch gezielte Forschungs- und Entwicklungsarbeit gewinnen wir weitere Aufschlüsse, um Projekte über ihre Lebensdauer hinweg zu verbessern. Mit dieser Kompetenz und dem Einsatz innovativer Technologien setzen wir nicht nur Maßstäbe für Nachhaltigkeit, wir sichern gleichzeitig die Zukunftsfähigkeit unseres Unternehmens.

Lassen Sie mich abschließend die Schwerpunkte unserer strategischen Ausrichtung zusammenfassen.

(Chart: Ausblick)

- Wir werden den **Ausbau des Dienstleistungsgeschäfts**, der das Erscheinungsbild unseres Konzerns und seine Ertragsqualität Stück für Stück verändert hat, auch in Zukunft fortsetzen.

Die für uns wichtigen Branchen Energiewirtschaft und chemische Industrie zählen zu den am stärksten wachsenden Sektoren in Europa. Die australische Industrie wird aufgrund der hohen Nachfrage des Weltmarkts nach Rohstoffen weiterhin solide Steigerungsraten erzielen. Die zunehmenden Aktivitäten internationaler Investoren auf dem deutschen Immobilienmarkt fördern die Vergabe von Dienstleistungen an externe Partner.

Unser Dienstleistungsgeschäft wird also weiter dynamisch wachsen, organisch und durch Akquisitionen.

- Wir werden uns auch in Zukunft bei **renditestarken Betreiberprojekten engagieren** und das Geschäft kontinuierlich vergrößern.

Unsere Angebotstätigkeit konzentriert sich unverändert auf die genannten Sektoren und Regionen. Unser Projektportfolio wird mit jedem Jahr attraktiver und wertvoller.

- Und wir werden die **Ertragskraft im Baugeschäft weiter verbessern.**

Unverändert gilt: In den Baugeschäftsfeldern konzentrieren wir uns nicht auf Volumenwachstum, sondern auf die Marge. Risikomanagement und Qualität der übernommenen Aufträge stehen an oberster Stelle.

Schon heute ist Bilfinger Berger ein Konzern, der seine frühere Abhängigkeit von Konjunkturzyklen und veränderlichen Ergebnisbeiträgen stark verringert hat. Diese Entwicklung werden wir auch in Zukunft mit aller Konsequenz weiter vorantreiben.

Unsere Finanzziele für das Jahr 2008 sind bekannt: Wir wollen gegenüber 2007 die Leistung und insbesondere das Ergebnis weiter steigern. Der Return on Capital Employed wird auch in diesem Jahr deutlich über den Kapitalkosten liegen.

Im Namen des Vorstands darf ich Ihnen für Ihr Vertrauen danken. Wir würden uns freuen, wenn Sie Bilfinger Berger auf seinem langfristig angelegten Entwicklungsweg auch künftig begleiten.