

**Bilanzpressekonferenz der Bilfinger Berger AG
am Dienstag, den 17. März 2009, 11.00 Uhr, Mannheim**

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

Es gilt das gesprochene Wort.

Herzlich willkommen zu unserer Bilanzpressekonferenz.

Seit wir uns im letzten Jahr zum gleichen Anlass getroffen haben, hat sich unsere Welt mit unglaublicher Geschwindigkeit verändert. Die Auswirkungen der globalen Finanzmarktkrise haben die Realwirtschaft in allen Regionen erfasst. Die Weltwirtschaft steckt in einer tiefen Rezession. Wann ihr Tiefpunkt erreicht sein oder wann sie enden wird, vermag niemand zu sagen.

In den Medien wird die Finanz- und Wirtschaftskrise gerne mit plastischen Bildern aus der Medizin beschrieben. Wenn wir diese auf unser Unternehmen anwenden, würde ich sagen: Bilfinger Berger ist gesund und kann auf seine Abwehrkräfte

vertrauen. In einem manchmal von Panik gekennzeichneten Umfeld blicken wir mit Zuversicht in die Zukunft.

Wie Sie aus den vorläufigen Zahlen wissen, war 2008 für uns ein insgesamt erfolgreiches Jahr, in dem wir unsere Ziele nicht nur erreicht, sondern übertroffen haben; ein Jahr, in dem wir das Fundament für die gute Weiterentwicklung unseres Unternehmens weiter ausgebaut haben – durch organisches Wachstum wie durch gezielte Akquisitionen.

In das Jahr 2009 sind wir mit einem hohen Auftragsbestand von über 10 Mrd. € gestartet. Das entspricht rechnerisch einer Jahresleistung. Auch die Finanzlage von Bilfinger Berger ist durch die Krise an den Finanzmärkten nicht beeinträchtigt. Wir haben keinerlei Abschreibungsbedarf bei unseren Geldanlagen, keinen kurzfristigen Refinanzierungsbedarf und ausreichenden Finanzierungsspielraum für Investitionen in die Unternehmensentwicklung.

Die Auslastung unserer Baukapazitäten erlaubt es uns, jedes potenzielle Engagement gründlich zu prüfen. Unverändert engagieren wir uns nur bei Projekten, die wir unter Risiko- und Renditekriterien für attraktiv halten. In unserem Dienstleistungsgeschäft überwiegen Unterhalt und Betrieb

vorhandener Anlagen, deshalb sind wir vom Rückgang der Neuinvestitionen nur bedingt betroffen.

Konjunkturreäsent kann kein Unternehmen sein, natürlich auch Bilfinger Berger nicht. Krisenfest aber schon. Wir sind für die kurzfristigen wirtschaftlichen Herausforderungen gut gerüstet und haben auch für die mittel- bis langfristige Zukunft die richtige Basis für wirtschaftlichen Erfolg.

Worauf beruht diese Zuversicht? Mit unserem Geschäftsmodell profitieren wir von langfristigen Entwicklungen, an denen auch die aktuelle Krise nichts Grundlegendes ändert. An mancher Stelle eröffnen sich auch neue Geschäftschancen.

(Chart: Entwicklungschancen)

Was heißt das konkret?

- Durch unseren Geschäftsansatz können wir unsere Kunden unterstützen, die Krise besser zu meistern. In wirtschaftlich schwierigen Zeiten suchen sie verstärkt nach Optimierungsmöglichkeiten. Dazu gehören intelligente ganzheitliche Lösungen und kostensenkende Ausgliederungen von Kapazitäten.

Dies begünstigt externe Anbieter von Komplettleistungen wie uns. Durch unsere Expertise entlang der gesamten Wertschöpfungskette erzielen wir Synergien, die unseren Kunden genauso zugute kommen wie unserem Geschäft.

- Regierungen in aller Welt sorgen mehr als in der Vergangenheit für Investitionen in die Infrastruktur sowie in den Klima- und Umweltschutz. Dies erzeugt verstärkte Nachfrage nach unserem Know-how und unseren Leistungen.
- Wenn man sich den künftigen Verschuldungsgrad der Haushalte vor Augen führt, wird es unumgänglich sein, mehr privates Kapital in die öffentliche Infrastruktur zu lenken. Wir sind als privatwirtschaftlicher Partner für solche Projekte in einer Reihe von Ländern sehr gut positioniert.
- Nachhaltigkeit, Umweltschutz und Ressourcenschonung bleiben Megatrends – mit und ohne Krise. Wir entwickeln in allen Bereichen unseres Geschäfts ressourcenschonende und umweltgerechte Produkte und Leistungen. Wir helfen unseren Kunden, Aufwand und Verbrauch über den gesamten Lebenszyklus von Bauwerken und Anlagen zu optimieren. Mit unserer

Expertise tragen wir dazu bei, den CO₂-Ausstoß zu vermindern und andere drängende Probleme zu lösen, wie etwa in der Verkehrsinfrastruktur oder in der Trinkwassergewinnung.

Wie entwickeln sich unsere Geschäftsfelder?

Zunächst zu den **Dienstleistungen**.

(Chart: Kennzahlen Dienstleistungen 2007 - 2008)

Im Geschäftsjahr 2008 stieg die Leistung um 27 Prozent auf 4,6 Mrd. €. Damit ist der Servicebereich nun eindeutig das umsatzstärkste Segment unseres Konzerns. Das EBIT ist um 34 Prozent auf 224 Mio. € gestiegen. Jede der drei Sparten Industrial Services, Power Services und Facility Services hat ihre Ziele übertroffen. Die hohen Zuwachsraten sind sowohl auf organisches Wachstum als auch auf Akquisitionen zurückzuführen.

Sicherlich wird der Konjunkturabschwung auch das Servicegeschäft nicht unberührt lassen. Wenn die Geschäfte unserer Immobilien- und Industriekunden schlechter laufen, kann das nicht spurlos an uns vorübergehen. Aber wir arbeiten

in diesem Bereich überwiegend auf Basis von Rahmenverträgen. Immobilien und Anlagen müssen auch in schlechten Zeiten in Ordnung gehalten werden. Unsere Dienstleistungsfirmen brauchen sich zumindest um ihre Grundauslastung nicht zu sorgen.

Unsere **Industrial Services** sind Marktführer in Europa. Für unsere Kunden in Chemie, Petrochemie, Pharmazeutischer Industrie, Energiewirtschaft, Öl- und Gasindustrie bieten wir umfassende Dienstleistungen zur Wartung, Instandhaltung und Modernisierung von Produktionsanlagen an. Wir integrieren alle Gewerke von Rohrleitungsbau und Isolierung über Gerüstbau und Korrosionsschutz bis hin zu Mechanik und Steuerung zu kundenspezifischen Paketen. Als Full Service Anbieter sind wir in der Lage, das komplette Instandhaltungsmanagement ganzer Industrieparks zu übernehmen.

Durch den Erwerb der Wartungs- und Instandhaltungsaktivitäten des Norsk Hydro Konzerns haben wir 2008 eine Spitzenposition in Skandinavien erlangt. Zudem ist uns in den Vereinigten Staaten ein wesentlicher Wachstumsschritt gelungen. Dort haben wir unsere Marktstellung im Industrieservice durch die Übernahme von Tepsco deutlich ausgebaut. Da das Land seine

Versorgungssicherheit stärken muss, werden wir in den kommenden Jahren von den Investitionen der amerikanischen Öl- und Gasindustrie profitieren.

Für viel Potenzial bei unseren **Power Services** sorgt der weltweit wachsende Investitions- und Erneuerungsbedarf, ausgelöst auch durch die Klimaschutzziele. Die Internationale Energieagentur rechnet bis zum Jahr 2030 mit einem weltweiten Investitionsbedarf in die Stromerzeugung von über 13 Billionen €. In Europa sind rund 40 Prozent aller Kraftwerke älter als 25 Jahre. Und die Klimabeschlüsse der Europäischen Union für die dritte Stufe des Emissionshandels erfordern energieeffiziente und umweltfreundliche Anlagen. Vom Investitionsbedarf zur Kraftwerkserweiterung und -modernisierung im In- und Ausland profitiert Bilfinger Berger unmittelbar.

Unsere Power Services tragen dazu bei, dass ihre Kunden die immer strengeren Umwelt- und Klimaschutzanforderungen erfüllen. Mit Forschungsprojekten helfen wir, den Wirkungsgrad von Kraftwerken zu steigern und die CO₂-Emissionen weiter zu reduzieren. Dazu zählen Verfahren zur Verarbeitung neuer Werkstoffe für höhere Verbrennungstemperaturen oder Entwicklung und Bau von Anlagen zur Kohletrocknung und

- zerkleinerung. Auch an der Pilotanlage zur Abtrennung von CO₂ sind wir mit eigenem Know-how beteiligt.

Die Entwicklung unserer **Facility Services** wird begünstigt vom anhaltenden Trend zum Outsourcing von Facility-Management-Leistungen und von der zunehmenden Konsolidierung der Branche. Mit der Übernahme der Aktivitäten von M+W Zander im vergangenen Jahr verdoppelt sich die Leistung unserer Facility Services. In Deutschland sind wir der größte Anbieter von Gebäudemanagement. In Europa zählen wir zu den Top 5.

Allein in Deutschland hat der externe Facility-Management-Markt ein Volumen von rund 35 Mrd. €. Und das Potenzial ist noch lange nicht ausgeschöpft. Wir werden in Zukunft von der starken Präsenz von M+W Zander in Osteuropa profitieren, wo sich auf noch jungen Facility-Management-Märkten attraktive Entwicklungsmöglichkeiten bieten. Den internationalen Leistungsanteil wollen wir deutlich ausbauen.

Im Dienstleistungsgeschäft rechnen wir für 2009 mit einer Leistung mindestens auf Vorjahreshöhe. Zum Ausbau des Segments haben 2008 Übernahmen im Wert von rund 500 Mio. € beigetragen. Die daraus resultierenden Erstkonsolidierungseffekte werden voraussichtlich die

zurückgehende Nachfrage ausgleichen. Das Ergebnis wird allerdings nicht an das Spitzenniveau des Vorjahres heranreichen können.

Im Baugeschäft haben die meisten Einheiten ein erfolgreiches Geschäftsjahr absolviert – auch wenn der deutsche Hochbau insgesamt sein Ziel verfehlt und im Ingenieurbau das Projekt E 18 in Norwegen das Ergebnis gemindert hat.

(Chart: Kennzahlen Ingenieurbau 2007 - 2008)

Die Leistung des **Ingenieurbaus** stieg 2008 aufgrund des hohen Auftragsbestands um 14 Prozent auf 4,1 Mrd. €. Der Auftragseingang war von einer starken Zurückhaltung bei der Hereinnahme neuer Projekte geprägt. Aufgrund der Belastungen durch die E 18 sank der Ergebnisbeitrag auf +17 Mio. €.

In Deutschland und auf unseren Auslandsmärkten sollten uns die staatlichen Konjunkturprogramme zugute kommen. In Australien, unserem größten Ingenieurbaumarkt, bilden langjährige Überschüsse in den öffentlichen Haushalten, eine geringe Staatsverschuldung und flankierende

Konjunkturprogramme weiterhin eine solide Basis für bedeutende öffentliche Investitionen.

Im Geschäftsjahr 2009 erwarten wir im Ingenieurbau eine Verbesserung des EBIT, die Leistung wird nach dem Verkauf von Razel zurückgehen.

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

Die Leistung im **Hoch- und Industriebau** fiel 2008 mit über 2 Mrd. € etwas höher aus als im Vorjahr. Das Ergebnis des Geschäftsfelds hat sich infolge der Nachwirkung älterer Projekte in Deutschland auf +14 Mio. € verringert.

Wir rechnen in diesem Jahr mit einem deutlichen Rückgang der Nachfrage im Wirtschaftsbau. Gegenläufig dürften die in den letzten Monaten geschnürten Konjunkturpakete für positive Impulse im öffentlichen Hochbau sorgen. Unabhängig von der konjunkturellen Entwicklung bleibt es unser Ziel, die Ertragsstärke im deutschen Hochbau zu verbessern. Bei Projekten der öffentlichen Hand konzentrieren wir uns auf Public Private Partnership, in der Zusammenarbeit mit privaten Kunden auf Partnering-Modelle. Auch in Australien werden

Konjunkturprogramme ihre Wirkung zeigen und einen Ausgleich für den schwächeren Wirtschaftsbau bieten.

Im Hoch- und Industriebau erwarten wir für 2009 eine Leistung auf Vorjahresniveau und ebenfalls eine Verbesserung des EBIT.

Auch was die Zukunft von Public Private Partnership angeht, sind wir optimistisch. In Zeiten noch knapper werdender öffentlicher Kassen wird diese Beschaffungsvariante mittel- und langfristig vermehrt zum Tragen kommen.

(Chart: Kennzahlen Betreiberprojekte 2007 - 2008)

Das Jahr 2008 war für unser Geschäftsfeld **Betreiberprojekte** ein Rekordjahr. Das Portfolio ist um sechs Engagements auf 24 Projekte angewachsen. Die Eigenkapitalbindung zum Jahresende hat sich von 161 Mio. € auf 291 Mio. € erhöht. Bei einem durchschnittlichen Diskontierungssatz von 10,5 Prozent wuchs der Barwert des Portfolios von 119 Mio. € auf 154 Mio. €.

Zu den im Jahr 2008 gewonnenen Projekten gehört das bislang größte PPP-Projekt in Deutschland: der Ausbau eines

Autobahnteilstücks zwischen Hamburg und Bremen mit einem Investitionsvolumen von 650 Mio. €.

(Chart: Kennzahlen Betreiberprojekte 2007 - 2008 - Ende)

Die Finanzierung neuer Projekte ist im Zuge der Finanzmarktkrise zweifellos schwieriger geworden. PPP-Projekte, hinter denen in vielen Fällen die Bonität von Regierungen steht, sind wegen ihrer überschaubaren Risiken für Banken jedoch weiterhin interessant. So hat Bilfinger Berger inmitten der Finanzkrise im Januar 2009 das Closing für ein Autobahnprojekt in Schottland mit einem Investitionsvolumen von 340 Mio. € erreicht. Wir bringen Eigenkapital in Höhe von 44 Mio. € ein, das im Geschäftsfeld gebundene Eigenkapital beträgt damit insgesamt 335 Mio. €. Wir sind also unserem Ziel, die Eigenkapitalinvestitionen des Konzerns auf 400 Mio. € zu erhöhen, sehr nahe gekommen. Wir sehen gute Chancen, auch künftig attraktive Betreiberprojekte zu entwickeln. Mit unserem internationalen PPP-Know-how sind wir dazu bestens positioniert.

Das gute Jahr 2008 schlägt sich in erfreulichen Konzernkennzahlen nieder. Diese hier in aller Kürze:

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

Die Leistung ist um 16 Prozent auf 10,7 Mrd. € gewachsen, davon wurden 68 Prozent auf internationalen Märkten erbracht. Dienstleistungsaktivitäten in Deutschland trugen mit 18 Prozent zur Konzernleistung bei, der Anteil des inländischen Baugeschäfts lag bei 14 Prozent.

Der Auftragseingang lag mit 10,3 Mrd. € um 9 Prozent unter dem Vorjahreswert. Hierbei haben sich unsere strenge Auftragsselektion im Baugeschäft und Wechselkursveränderungen niedergeschlagen.

Der Auftragsbestand erreichte mit 10,6 Mrd. € das Niveau des vergangenen Jahres. Bereinigt um den Effekt aus dem Verkauf der französischen Beteiligungsgesellschaft Razel ist er um 4 Prozent gestiegen. Wechselkursveränderungen haben die Leistung rechnerisch um etwa 200 Mio. €, Auftragseingang und Auftragsbestand um jeweils rund 600 Mio. € gemindert.

(Chart: Konzernergebnis 2007 - 2008)

Wie schon bei der Veröffentlichung der vorläufigen Zahlen mitgeteilt, haben wir mit dem Jahresabschluss 2008 die Berichterstattung von EBITA auf EBIT – also das Ergebnis vor Zinsen und Steuern – umgestellt, und uns damit in der Ergebnisdarstellung der vorherrschenden Praxis angepasst. Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte aus Akquisitionen sind in der Gewinn- und Verlustrechnung nun in den Umsatzkosten erfasst.

Das EBIT stieg im Geschäftsjahr 2008 um 30 Prozent auf 298 Mio. €. Darin enthalten ist ein positiver Sondereffekt in Höhe von 45 Mio. €. Er resultiert aus dem Buchgewinn von 90 Mio. € aus dem Verkauf von Razel abzüglich einmaliger Aufwendungen in Höhe von 45 Mio. € aus einer vorsichtigeren Bewertung von Projekten, insbesondere in frühen Abwicklungsstadien.

Das Zinsergebnis verminderte sich auf -15 Mio. €. Die wesentliche Ursache ist der gestiegene Zinsaufwand für das Mitte 2008 platzierte Schuldscheindarlehen über 250 Mio. €. Hinzu kamen höhere Aufwendungen aus der Zuführung zu Pensionsrückstellungen, für Anteile von Minderheitsgesellschaftern und für Earn-out-Verpflichtungen.

Das Ergebnis vor Ertragsteuern nahm auf 283 Mio. € zu, die Ertragsteuern reduzierten sich dennoch auf 79 Mio. €. Grund war die Steuerfreiheit des Buchgewinns aus dem Verkauf von Razel.

Das Konzernergebnis nahm um 49 Prozent auf 200 Mio. € zu. Der beschriebene Sondereffekt ist darin mit 60 Mio. € nach Steuern enthalten. Das Ergebnis je Aktie betrug 5,61 € – nach 3,60 € im Vorjahr.

Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung vorschlagen, für das Geschäftsjahr 2008 eine Erhöhung der Dividende auf 2,00 € je Aktie zu beschließen und damit die Aktionäre trotz des wirtschaftlich schwierigen Umfelds angemessen am Geschäftserfolg zu beteiligen.

(Chart: Wertbeitrag Konzern 2007 - 2008)

Der Return on Capital Employed ist für den Gesamtkonzern von 18,7 Prozent auf 23,2 Prozent gestiegen und übertraf damit auch 2008 den Kapitalkostensatz von 10,5 Prozent vor Steuern deutlich. Der Wertbeitrag hat sich von 126 Mio. € auf 202 Mio. € erhöht.

(Chart: Konzernbilanz 2007 - 2008)

In der Konzernbilanz bildet sich die solide Finanzlage und Kapitalstruktur unseres Unternehmens ab. Die Bilanzsumme erhöhte sich um 650 Mio. € auf 6,8 Mrd. €. Zum Wachstum trugen die Ausweitung unseres Betreibergeschäfts und Konsolidierungseffekte bei, wohingegen Wechselkurseffekte zu einer rechnerischen Verminderung führten.

Auf der Aktivseite stiegen vor allem die langfristigen Vermögenswerte um gut 800 Mio. €. Dabei erhöhten sich Goodwill und immaterielle Vermögenswerte aus Akquisitionen um 450 Mio. €. Forderungen aus Betreiberprojekten und übrige langfristige Vermögenswerte in diesem Geschäftsfeld nahmen um 330 Mio. € zu.

Der Bestand an Liquiden Mitteln und Wertpapieren lag zum Jahresende trotz erheblicher Investitionen mit 720 Mio. € weiter auf hohem Niveau.

Auf der Passivseite erhöhten sich die Finanzschulden – ohne Projektkredite auf Non-Recourse Basis – auf 328 Mio. €. Grund für den Anstieg war das erwähnte Schuldscheindarlehen über 250 Mio. €.

Die Non-Recourse Kredite, die ohne Haftung des Konzerns gewährt werden, stiegen um rund 150 Mio. € auf 1,5 Mrd. €. Korrespondierend haben die Forderungen aus Betreiberprojekten zugenommen.

Das Eigenkapital verminderte sich trotz eines Konzernergebnisses von 200 Mio. € auf 1,1 Mrd. €. Der Grund lag neben dem Rückkauf eigener Aktien für 100 Mio. € vor allem in der nach IFRS vorgeschriebenen erfolgsneutralen Erfassung von aktuellen Marktwerten aus langfristigen Sicherungsgeschäften und von Wechselkurseffekten.

Die Eigenkapitalquote belief sich ohne Ansatz von bilanzverlängernden Non-Recourse Krediten, die bei einer Bonitätsbetrachtung unberücksichtigt bleiben, auf 22 Prozent. Rein rechnerisch betrug sie 17 Prozent.

(Chart: Kapitalflussrechnung 2007 - 2008)

Der operative Cashflow übertraf mit 357 Mio. € nochmals den sehr guten Vorjahreswert. Die Zunahme resultierte vor allem aus einer geringeren Mittelbindung im Working Capital.

Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte summierten sich auf 237 Mio. €. Dem standen Zuflüsse von 129 Mio. € vor allem aus dem Verkauf selbstgenutzter Büroimmobilien gegenüber. Aus Finanzanlagenabgängen, insbesondere aus der Veräußerung von Razel, resultierten weitere Mittelzuflüsse von 92 Mio. €.

Damit verfügten wir zum Jahresende über einen außergewöhnlich hohen Free Cashflow von 341 Mio. €.

Die Investitionen in Finanzanlagen nahmen auf 460 Mio. € zu. Davon entfallen 400 Mio. € auf Akquisitionen im Dienstleistungsgeschäft, 60 Mio. € betreffen Betreiberprojekte.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von 83 Mio. € beinhaltet die Platzierung des genannten Schuldscheindarlehens. Für den Rückkauf eigener Aktien flossen 100 Mio.€ ab. Dividenden wurden in Höhe von 68 Mio.€ ausgeschüttet, davon 64 Mio.€ an Aktionäre der Bilfinger Berger AG.

Unser Unternehmen – das zeigen die Zahlen – hat sich auch 2008 positiv entwickelt. Wie geht es weiter?

Auf- und Abschwünge gehören zur globalen Konjunkturentwicklung. Was wir aber derzeit erleben, ist mehr als eine normale Rezession; Tiefe und Dauer der Krise sind nicht absehbar. Grundsätzlich halten wir bezogen auf ein normales wirtschaftliches Umfeld an unseren EBIT-Margenzielen von 2,5 bis 3 Prozent im Ingenieurbau, 1,5 bis 2 Prozent im Hoch- und Industriebau und mindestens 4,5 Prozent (EBITA-Marge 5 Prozent) im Dienstleistungsgeschäft fest. Angesichts der gesamtwirtschaftlichen Situation werden sie im Jahr 2009 aber nicht ganz zu erreichen sein.

(Chart: Ausblick)

Trotz der schwer prognostizierbaren Rahmenbedingungen weichen wir einer quantitativen Einschätzung für das Jahr 2009 nicht aus. Solange sich die Situation der Weltwirtschaft nicht noch mehr als bisher erwartet verschlechtert, sollte auch 2009 ein gutes Jahr für unser Unternehmen werden. In Summe rechnen wir mit einer Leistung von rund 10 Mrd. €. Wir erwarten, dass EBIT und Konzernergebnis mindestens das um den genannten Sondereffekt bereinigte Niveau des Vorjahres von 250 Mio. € beziehungsweise 140 Mio. € erreichen werden. Mit einer Kapitalrendite über dem Kapitalkostensatz wollen wir auch künftig substantielle Wertbeiträge schaffen.

Noch ein Wort zu unserer Aktienperformance: Der allgemeinen Kapitalmarktschwäche haben wir uns nicht entziehen können. Das Kursniveau unserer Aktie reflektiert jedoch unseres Erachtens in keiner Weise die Stärke und den fundamentalen Wert unseres Unternehmens. Sobald sich Anleger in einem wieder aufgehenden Markt verstärkt von Wertüberlegungen leiten lassen, sollte dies unserer Aktie zugute kommen.

Die Finanzkrise hat uns allen die Augen geöffnet für das, was wirklich zählt: Substanz, Innovation, finanzielle Disziplin und Kontinuität. Für diese Werte steht Bilfinger Berger seit Langem, auch in Zeiten, in denen sie weniger wichtig schienen. Unser Anspruch in allem, was wir tun, ist es, bei Technik und Service Spitze zu sein. Unser Kompetenzspektrum entlang der gesamten Wertschöpfungskette von Immobilien, Infrastruktur und Industrieanlagen macht uns unabhängiger von konjunkturellen Schwankungen. Unsere starke internationale Präsenz lässt uns regionale Marktschwankungen besser ausgleichen. Diese Aufstellung ist für schweres Wetter geeignet, unsere Finanzen sind es auch.

Wir arbeiten weiter mit voller Kraft daran, die positive Entwicklung unseres Unternehmens fortzusetzen, auch in Zeiten der Krise.

In absehbarer Zukunft wird kein Unternehmen auf konjunkturellen Rückenwind setzen können. Und natürlich sind auch wir vor den Auswirkungen der Rezession nicht gefeit. Aber wir können darauf bauen, dass unser Geschäftsmodell auf die großen Trends unserer Zeit abgestellt ist. Ich bin davon überzeugt, dass sich seine Tragfähigkeit beweisen und weiter bewähren wird.

Soviel zunächst von meiner Seite. Ich freue mich auf Ihre Fragen.