



Bilfinger SE | Bilanzpressekonferenz

# GESCHÄFTSJAHR 2015

Per H. Utnegaard, Michael Bernhardt, Dr. Jochen Keysberg, Axel Salzmann

16. März 2016

## 1. Geschäftsjahr 2015

2. Fokus Kerngeschäft

3. Segmente

4. Prognose Geschäftsjahr 2016



# Highlights

## Geschäftsjahr 2015 erfüllt die Erwartungen



- **Leistung** gestiegen: 6,5 Mrd. € (+4 Prozent)
- **Auftragseingang** deutlich über Vorjahr: 6,8 Mrd. € (+24 Prozent)
- **Bereinigtes EBITA** übertrifft Prognose: 186 Mio. € (Marge: 2,9 Prozent)
- **Operativer Cashflow** angestiegen: 124 Mio. € (Vorjahr: 34 Mio. €)
- **Konzernergebnis** durch angekündigte Einmaleffekte belastet: -489 Mio. €



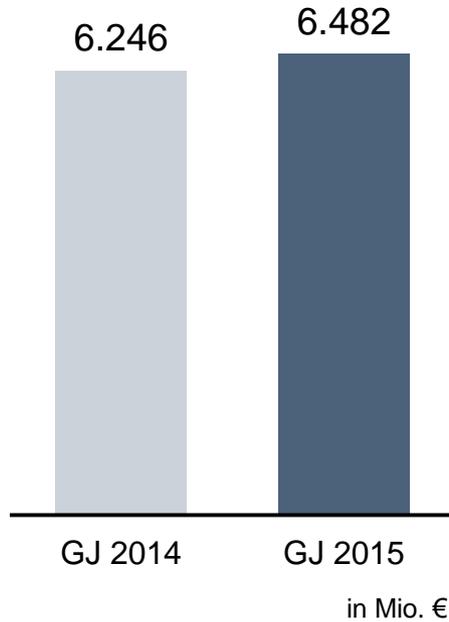
**Fokus-Strategie gestartet, Effizienzmaßnahmen eingeleitet**

# Geschäftsjahr 2015

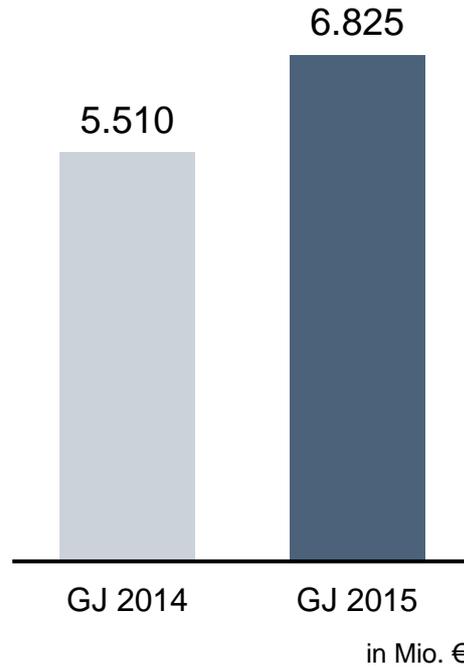
Leistung, Auftragseingang und Auftragsbestand gestiegen



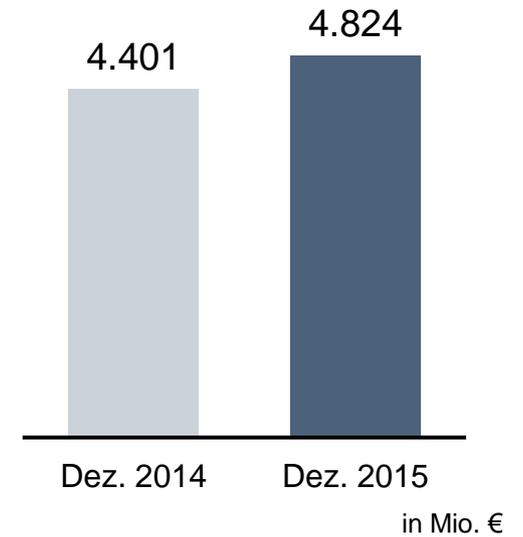
## Leistung +4%



## Auftragseingang +24%



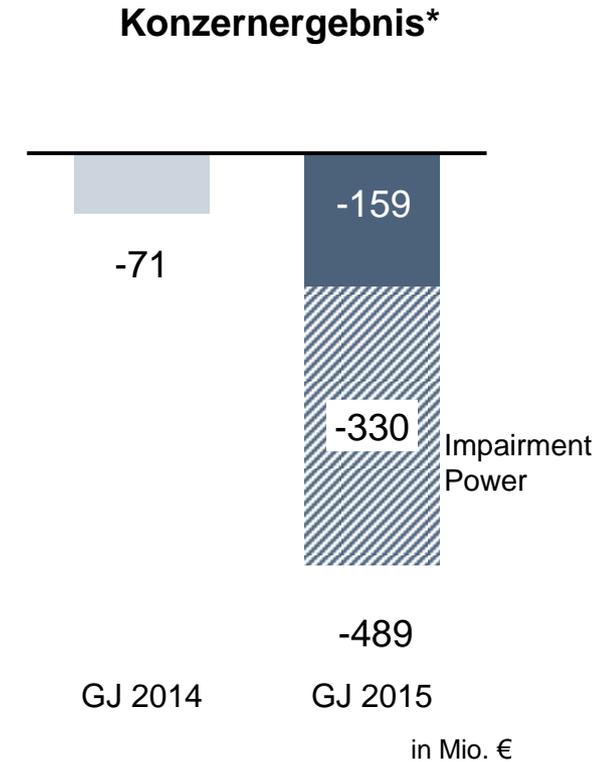
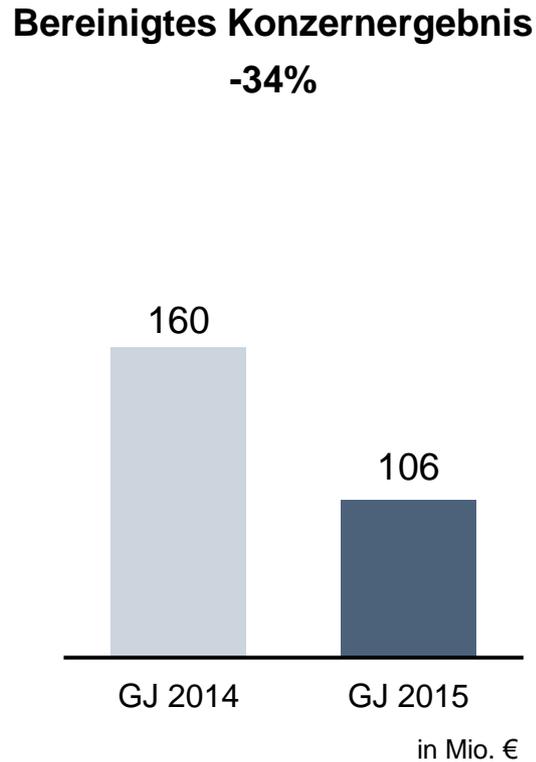
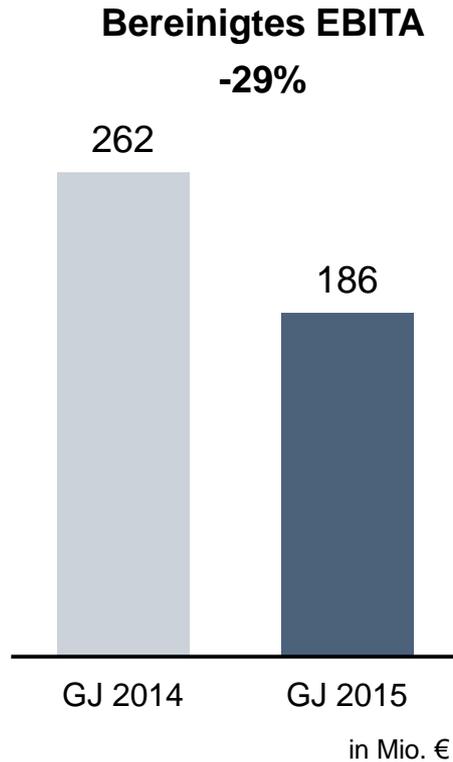
## Auftragsbestand +10%



Alle Kennzahlen beziehen sich auf die fortzuführenden Aktivitäten, wenn nicht anders angegeben

# Geschäftsjahr 2015

## Bereinigtes EBITA übertrifft Prognose



Alle Kennzahlen beziehen sich auf die fortzuführenden Aktivitäten, wenn nicht anders angegeben

\* beinhaltet fortzuführende und nicht fortzuführende Aktivitäten

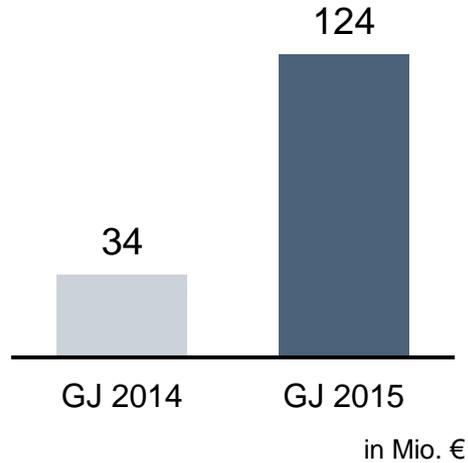
# Geschäftsjahr 2015

Erste Erfolge: Operativer Cashflow und Free Cashflow deutlich verbessert



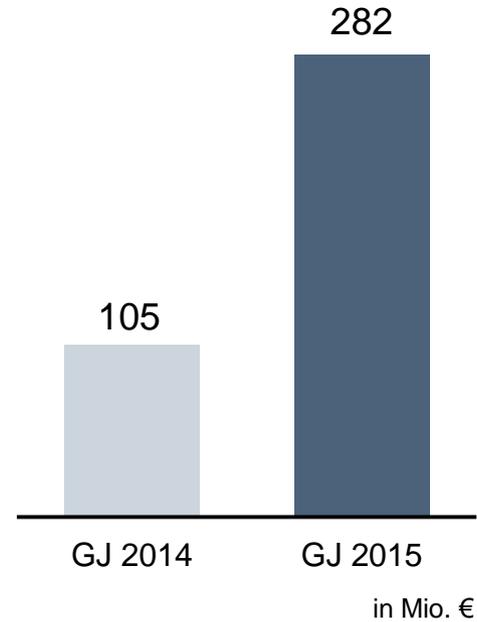
## Operativer Cashflow

+265%



## Free Cashflow

+169%



Alle Kennzahlen beziehen sich auf die fortzuführenden Aktivitäten, wenn nicht anders angegeben

# Dividende

Keine Ausschüttung für 2015

## Dividendenvorschlag

- Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung vorschlagen, für das Geschäftsjahr 2015 die Dividendenzahlung auszusetzen
- Stark negatives Konzernergebnis sowie Mittelabfluss für laufende und anstehende Restrukturierungsmaßnahmen
- Mittel im Unternehmen halten und in die Zukunft von Bilfinger investieren – im Interesse aller Stakeholder

# Agenda

1. Geschäftsjahr 2015
- 2. Fokus Kerngeschäft**
3. Segmente
4. Prognose Geschäftsjahr 2016



# Highlights 1/2

Weitere Fokussierung auf Kerngeschäft



## NON-CORE AKTIVITÄTEN

### Fehlender strategischer Fit zum Core-Geschäft

#### Industrial: z.B.

- Steel Construction ✓
- Industrial Construction in USA (Öl- und Gasindustrie)

#### Building and Facility:

- Water Technologies ✓
- Government Services

### Risikominimierung

- Power\* **Verkaufsprozess**
- Offshore Systems\*

\* Nicht fortzuführende Aktivitäten

### Unterkritische Größe oder außerhalb der Kernregionen

#### Industrial: z.B.

- Engineering Services in Asia-Pacific ✓
- Isolierung, Gerüstbau, Korrosionsschutz in Spanien und Portugal



**Steel Construction, Water Technologies und Engineering Services in Asia-Pacific verkauft**

## Highlights 2/2

Weniger Komplexität durch weniger Legaleinheiten  
und weniger internationale Präsenz

Analyse

Quick Wins

Kontinuierlicher  
Reduktionsprozess

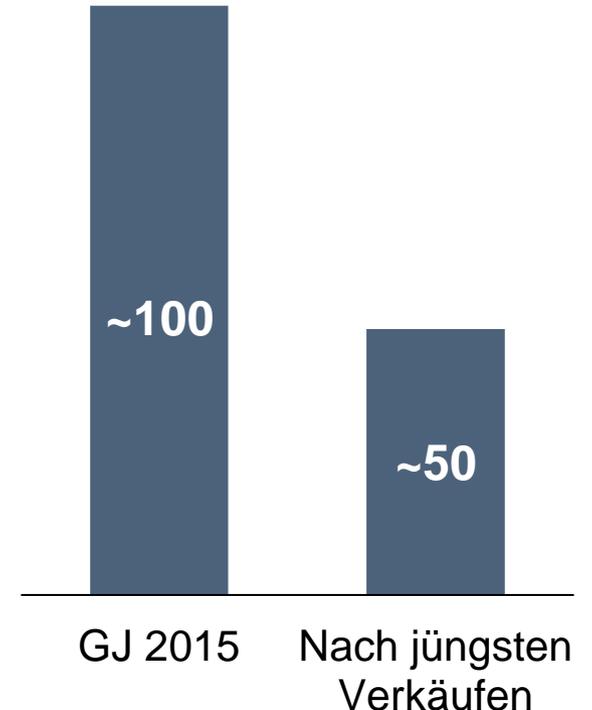
### Im Fokus:

- Unterkritische Einheiten außerhalb des Kerngeschäfts
- Reduktion der Aktivitäten außerhalb Europas



Reduziert Kosten und Compliance Risiken  
Erhöht interne Transparenz

### Länderpräsenz



### Ausgangslage

- Korruptionsfall in Nigeria im Jahr 2003
- Deferred Prosecution Agreement 2013 mit den US-Behörden unterzeichnet
- Compliance Monitor prüft die Effektivität des Bilfinger Compliance Programms und berichtet regelmäßig an die US-Behörden

### Maßnahmen

- Entwicklung und Einführung eines umfassenden Compliance Programms
- Fokus auf Prävention
- Neugestaltung der Richtlinien, Verantwortlichkeiten, Governance und internen Kontrollen
- Konzernweites Trainingsprogramm
- Regelkonformes Verhalten und Vorbildfunktion wird von allen Führungskräften erwartet

### Resultat

- Einmalaufwendungen für die Weiterentwicklung des Compliance Programms und den Abschluss anhängiger Verfahren: Kosten in Höhe von rund 50 Mio. € in 2016
- Vorbildfunktion als Wettbewerbsvorteil im Markt
- Compliance ist eine Investition in die Zukunft

**➤ Compliance hat höchste Priorität auf der Agenda unserer Führungskräfte**

# Agenda

1. Geschäftsjahr 2015
2. Fokus Kerngeschäft
- 3. Segmente**
4. Prognose Geschäftsjahr 2016



## BILFINGER SE

### INDUSTRIAL

**Leistung 2015:**  
3,65 Mrd. €

---

**Adjusted EBITA-Marge 2015:**  
3,5%

- Bilfinger ist der größte Anbieter von **Industriedienstleistungen** für die Prozessindustrie in Europa
- **Maßgeschneiderte Lösungen** und breites Serviceportfolio zur Optimierung der Anlagenperformance
- **Breitgefächerte Kundenbasis**
- **Solides, risikoarmes Geschäftsmodell** mit Ölpreis-Sensitivität in Teilen des Geschäfts



**Ziel: Marktführerschaft in europäischen Kernländern ausbauen**

### Bedeutende Auftragszugänge

Vertragspartner	Auftragswert (Mio. EUR)
Konsumgüter Unternehmen, USA	600
Midstream Öl & Gas Unternehmen, USA	
Zwei Öl & Gas Unternehmen, Nordsee	150
 Niederlande	150
 UK	140
 Deutschland	100
3 internationale Pharma Unternehmen	60

### Fokus auf das Kerngeschäft

- Verkauf Engineering Services in Asia-Pacific
- Verkauf Steel Construction

### Kontinuierliche Verbesserungen

- Zahlreiche Restrukturierungsmaßnahmen eingeleitet
- Bilfinger Maintenance Concept setzt neuen Standard in der Industrie-Instandhaltung
- Bilfinger Mobile Solutions greift Digitalisierungstrend auf

## BILFINGER SE

- **Integrierter Dienstleister** für Management, Beratung und Realisierung von Immobilien und Immobilienportfolios über alle **Lebenszyklusphasen**
- Hohe **technische Kompetenz** und Eigenleistungstiefe
- Sehr großer, **fragmentierter** Markt mit Trend zur **Konsolidierung**
- **Markttrends**: Integrierte Dienstleistungen, Internationalisierung, Energieeffizienz, Digitalisierung

### BUILDING AND FACILITY OHNE WATER

**Leistung 2015:**

2,6 Mrd. €

---

**Adjusted EBITA-Marge 2015:**

4,8%



**Ziel: Führender europäischer Immobiliendienstleister**

# Building and Facility

## Auftragsbestand auf Rekordhoch

### Bedeutende Auftragszugänge

Kunden	Auftragseingang	Auftragswert (Mio. €)	Dauer (Jahre)
 MERCK	Feb. 16	18	2
 AIRBUS	Jan. 16	42	5
 MAHLE <small>Driven by performance</small>	Jan. 16	21	5
Pharma company	Nov. 15	175	5
Pharma company	Nov. 15	22	4
 RBS <small>The Royal Bank of Scotland</small>	Nov. 15	15	5
 ZÜRICH®	Nov. 15	62	3
 ZEISS	Sep. 15	24	5
 BMW	Aug. 15	29	5

### Auftragsbestand auf Allzeithoch<sup>1)</sup>



(1) der Core Divisionen BU, FS, RE, Stand vom 31. Dezember, 2015

### Weichenstellungen

- **Fokus auf Kerngeschäft:** Verkauf Division Water Technologies (geplanter Abschluss der Transaktion: Q1 2016)
- **Großkunden:** Zahlreiche Neuaufträge mit Großkunden, Markteintritt in Schweden und Benelux, Einstieg ins Pharmageschäft
- **Digitalisierung:** Think Tank im Aufbau, Partnerschaft mit Fraunhofer Institut etabliert
- **Energieeffizienz:** Neuaufträge (z.B. ELO-Frost, FrieslandCampina), Expertenteam erweitert
- **Kontinuierliche Verbesserung:** Shared Service Center in Polen für kundennahe Prozesse

# Agenda

1. Geschäftsjahr 2015
2. Fokus Kerngeschäft
3. Segmente
4. **Prognose Geschäftsjahr 2016**



# Prognose 2016

## Leistung, EBITA

	Leistung		EBITA bereinigt	
	2015*	erwartet 2016	2015*	erwartet 2016
<i>in Mio. €</i>				
<b>Industrial</b>	3.650	deutlicher Rückgang	128	auf Berichtsjahresniveau oder leichter Anstieg
<b>Building and Facility*</b>	2.627	leichter Anstieg	126	leichter Anstieg
<b>Sonstiges</b>	-77	-	-90	-
<b>Konzern*</b>	<b>6.200</b>	deutlicher Rückgang	<b>164</b>	leichter Anstieg

*\*auf vergleichbarer Basis, das heißt ohne Water Technologies  
Definition für qualitativ komparative Prognose:  
auf Vorjahresniveau: +/-0%, leicht: 1–5%, deutlich: >5%*

# Erwartung Q1 2016

## EBITA auf Vorjahresniveau

### ➤ **Industrial:**

Sinkende Leistung wegen des niedrigen Ölpreis-Niveaus, EBITA infolge eingeleiteter Maßnahmen dennoch über Vorjahr

### ➤ **Building and Facility:**

Leichte Abschwächung bei der Anzahl der Immobilientransaktionen und im Investitionsverhalten, daher im Vergleich zum Vorjahr Rückgang von Leistung und EBITA

➤ **Konzern:** EBITA auf Vorjahresniveau trotz geringerer Leistung

## Basis für Wachstum geschaffen

### 2015

- Gesamtkonzern: Hoher **Auftragsbestand** und hohe **Mittelzuflüsse**
- **Industrial:** Restrukturierung fortgesetzt, Fokus auf operative Effizienz und kaufmännische Exzellenz
- **Building and Facility:** Profitables Wachstum erzielt

## Übergangsjahr

### 2016

- Prüfprozess Building and Facility abschließen, ggf. **Konzernstrategie** anpassen
- Programm zur **Neuausrichtung der Verwaltung** im Konzern
- **Wachstumsinitiativen** starten

## Geschäft ausweiten

### Mittel- und langfristig

- **Expansion** in ausgewählte Regionen
- **Marktkonsolidierung** vorantreiben

**➤ Geschäftsprozesse kontinuierlich verbessern, profitabel wachsen, verborgene Potentiale erkennen und nutzen**