



## Investor Relations News

12. Juni 2024

---

### Capital Markets Day 2024

### **Erfolgreiche Strategie führt Bilfinger zu nachhaltigem profitabilem Wachstum und höherer Kapitaleffizienz – Mittelfristziele bestätigt – Update Prognose 2024 inklusive akquirierter Stork-Einheiten**

- **Marktsituation:** Über alle Regionen und Branchen hinweg stabil bis positiv, erhöhte Nachfrage nach Outsourcing durch volatiles Umfeld
- **Geschäftsmodell:** Angebot zur Steigerung der Effizienz und Nachhaltigkeit der Kunden profitiert sowohl von wachsenden als auch von rückläufigen Märkten
- **Strategie:** Erfolgreiche Umsetzung mit nachhaltigem profitabilem Wachstum, Fortschritt bei allen strategischen Hebeln
- **Erfolgreiche Integration von Stork:** Margenpotential aus komplementärem Geschäft unterstützt Erreichung der Mittelfristziele, weitere Akquisitionen geplant
- **Cashflow Optimierung:** Mehr Effizienz im Nettoumlaufvermögen, mit neuem Mittelfristziel von <8% (relativ zum Umsatz)
- **Mittelfristziele 2025/2027:** Bestätigt, 4 bis 5 Prozent p.a. Wachstum, 6 bis 7 Prozent EBITA-Marge und mehr als 80 Prozent Cash Conversion, dabei Rückkehr zum Investment Grade Rating und Steigerung des Total Shareholder Return
- **Konzernprognose für 2024:** Inklusive erfolgreicher Stork-Akquisition mit Umsatz 4,8-5,2 Mrd. €, EBITA-Marge 4,8-5,2 Prozent, Free Cashflow 100-140 Mio. €

**Frankfurt.** Bilfinger hat auf seinem Capital Markets Day 2024 die Schwerpunkte der erfolgreichen Strategieumsetzung, die Cashflow Optimierung und die um Stork ergänzte Prognose für 2024 vorgestellt. Mit seinem umfassenden Angebot zur Steigerung der Effizienz und Nachhaltigkeit unterstützt der Industriedienstleister seine Kunden, ihre Profitabilitätsziele zu erreichen. Bilfinger übernimmt Planung, Errichtung, Wartung, Modernisierung und Automatisierung von Industrie- und Energieerzeugungsanlagen, erhöht damit deren Effizienz und ermöglicht den Kunden, sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren. Dabei profitiert das Bilfinger Geschäftsmodell sowohl von wachsenden als auch von rückläufigen Märkten. Bilfinger setzt das nachhaltige profitable Wachstum über alle Regionen und Industrien zur Erreichung der Mittelfristziele bis 2025/2027 und darüber hinaus fort.

Mit der Akquisition von Teilen von Stork erhöht Bilfinger seine Prognose für 2024 im Umsatz auf 4,8-5,2 Mrd. €, die erwartete Bandbreite der EBITA-Marge wird mit 4,8-5,2 Prozent leicht erweitert und der Free Cashflow mit 100-140 Mio. € bestätigt.

Im Segment Engineering & Maintenance Europe, in das die akquirierten Einheiten derzeit integriert werden, wird für 2024 ein Umsatz von 3,2-3,6 Mrd. € und eine EBITA-Marge von 5,7-6,1 Prozent prognostiziert. Hierin enthalten sind Restrukturierungs- und Integrationskosten von rund 15 Mio. €, die jedoch durch einen bei der Erstkonsolidierung entstandenen positiven Ergebniseffekt (Badwill) in ungefähr der gleichen Höhe kompensiert werden.

„Wir setzen unsere Strategie erfolgreich um und werden unsere Mittelfristziele planmäßig erreichen. Hierbei eröffnet sich ein erhebliches Potential zur Steigerung des nachhaltigen profitablen Wachstums. Unser organisches Wachstum wird gezielt durch Akquisitionen erweitert, wie Stork belegt. Dies führt zu einer wesentlichen Steigerung des Total Shareholder Returns. Ich danke all unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren unermüdlichen Einsatz, um unsere Ziele zu erreichen“, sagte Vorstandsvorsitzender von Bilfinger, Thomas Schulz, im Rahmen des Capital Markets Day in Frankfurt.

### **Industrietrends geben Bilfinger-Geschäftsmodell Rückenwind**

„Unsere Kunden stehen in einer volatilen Welt mit geopolitischen Konflikten, Inflation, Fachkräftemangel, ausufernder Bürokratie und den Anforderungen nach mehr Nachhaltigkeit vor großen Herausforderungen. Diese Trends erhöhen die Nachfrage nach mehr Energieeffizienz, Outsourcing, Reduzierung der Komplexität, Modernisierung durch Digitalisierung und ausgebildetes Fachpersonal. Das Angebot von Bilfinger trifft genau auf diese Nachfrage.“ Schulz erläutert: „Wir haben uns zum Ziel gesetzt, die Nr.1 für unsere Kunden in der Steigerung der Effizienz und Nachhaltigkeit zu sein. Wer Bilfinger beauftragt, bekommt gesteigerte Effizienz und damit auch eine gesteigerte Nachhaltigkeit. Davon profitieren unsere Kunden, unsere Investoren und unser Team.“

### **Strategische Hebel zur Erreichung der Mittelfristziele**

Die erfolgreiche Umsetzung der Strategie zur Erreichung der Mittelfristziele wird weiter fortgesetzt. Mit Abschluss des Effizienzprogramms im letzten Jahr konzentriert sich Bilfinger nunmehr auf zwei strategische Hebel:



**BILFINGER**

Der erste strategische Hebel legt den Schwerpunkt auf die interne Perspektive: Bilfinger verbessert kontinuierlich seine eigene operative Exzellenz zum Nutzen seiner Kunden.

Ein wichtiger Baustein dabei ist unter anderem die Aus- und Weiterbildung. Dazu wurde die Bilfinger education GmbH bereits im Oktober 2023 als Pilotmodell erfolgreich gegründet. Ziel ist es, durch gezielte Ausbildung, Wissenstransfer und Weiterentwicklung die Attraktivität sowohl für die Mitarbeitenden als auch für die Kunden zu steigern, die Sicherheitsstandards weiter zu erhöhen und mit hochqualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern künftig mehr Umsatz zu erwirtschaften.

Der zweite strategische Hebel legt den Schwerpunkt auf die externe Perspektive: Bilfinger positioniert sich als Lösungspartner für seine Kunden. Mit einem ganzheitlichen industriellen Leistungsportfolio unterstützt Bilfinger seine Kunden dabei, ihre Effizienz und Nachhaltigkeit zu steigern. Durch die Bündelung der Leistungen aus einer Hand werden die Effizienz- und Nachhaltigkeitseffekte für die Kunden deutlich erhöht.

Ziel ist es, alle Bilfinger Produkte in den bestehenden Märkten anzubieten und alle potenziellen Kunden zu bedienen. Diese Erweiterung des Servicenagebots wird unterstützt durch eine gesteigerte Nachfrage nach Outsourcing und bietet Bilfinger deutliche Potentiale zum nachhaltigen profitablen Wachstum. Dies wird auch durch weitere Akquisitionen realisiert werden.

Weitere Effizienz- und Wachstumspotentiale werden im Bereich der Automatisierung, Digitalisierung und der Künstlichen Intelligenz gehoben. Hierbei verstärkt Bilfinger die Transformation der Industrie hin zu mehr digitalen Lösungen. Der Umsatzanteil von unterstützenden digitalen Lösungen wird sich mittelfristig auf mehr als 40 Prozent erhöhen. Prozessautomatisierung, Predictive Maintenance sowie der Einsatz von Drohnen und Robotik sind nur einige der Beispiele. Dies stärkt die Wettbewerbsfähigkeit von Bilfinger im Markt und steigert die Effizienz für den Kunden.

Nachhaltigkeit ist ein zentraler Bestandteil der Bilfinger Unternehmensstrategie. Dies zeigt sich auch in der Erreichung der eigenen Nachhaltigkeitsziele auf dem Weg zu „Net Zero“ über die gesamte Bilfinger Wertschöpfungskette. Darüber hinaus wird Bilfinger mittelfristig ausschließlich Umsatz in Geschäftsbereichen mit einem ökologischen Beitrag generieren.

## **Stork-Akquisition: Integration in Umsetzung**

Die Integration von Stork hat unverzüglich nach dem Closing am 1. April 2024 begonnen und bestätigt die Qualität des übernommenen Geschäfts sowie des Kunden- und Personalstammes. Die Transaktion umfasst operative Einheiten in den Niederlanden und Belgien sowie in Deutschland mit über 2.700 qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und einem jährlichen Umsatz von rund 530 Mio. €. Das ergänzende Portfolio schafft Synergien im Kundenangebot und in der Administration. Somit können Ergebnispotenziale zügig erschlossen werden.

Ein Beispiel für erzielte Synergien im Kundenangebot ist HyCC, ein Anbieter für die großtechnische Produktion von grünem Wasserstoff in den Niederlanden. Aufgrund der Akquisition können nun an allen Kundenstandorten aus einer Hand sowohl die reaktive Instandhaltung und die Modifikation der Anlagen als auch die strategische Instandhaltungsplanung und das Asset Management angeboten werden. Ein weiteres Beispiel ist die 200-MW-Wasserstoffanlage von Shell, die mit Offshore-Windkraft die Raffinerie Pernis bei Rotterdam mit grünem Wasserstoff versorgt. Hier erweitert Bilfinger sein Angebot um elektrische und mechanische Arbeiten zusätzlich zu technischem Consulting, Isolierung, Gerüstbau und Korrosionsschutz.

Die erfolgreiche Stork-Akquisition dient als Blaupause für die Bilfinger-Akquisitionsstrategie: Bilfinger wird weiter vor allem in Märkten wachsen, in denen das Unternehmen bereits tätig ist, und mit Produkten, die bereits angeboten werden. Dabei nannte der Vorstandsvorsitzende auf dem Capital Markets Day als mögliche Schwerpunktregionen Middle East, Nordamerika und vereinzelt auch Europa.

## **Erhöhung der Kapitaleffizienz**

Nach Einführung der funktionalen Organisation ist das Unternehmen nun in der Lage, den Fokus auf die Kapitaleffizienz und Cash-Generierung gezielt zu verstärken. Hierzu Matti Jäkel, Finanzvorstand: „Der Cashflow ist ein Indikator für gesundes Geschäft, das heißt es wird der gesamte Prozess von der Angebotserstellung für den Kunden bis zum Geldeingang beim Unternehmen betrachtet und optimiert.“

Ergänzend zum bereits kommunizierten Mittelfristziel von mehr als 80 Prozent Cash Conversion setzt das Unternehmen eine neue Zielgröße von unter 8 Prozent Nettoumlaufvermögen im

Verhältnis zum Umsatz, um die Kapitaleffizienz zu erhöhen. Dies wird – wie auch die anderen Mittelfristziele – im Zeitrahmen 2025 bis 2027 erreicht.

Hebel für mehr Effizienz im Nettoumlaufvermögen sind unter anderem Prozessverbesserung und Automatisierung bei Leistungsabrechnung, Lieferantenmanagement und Mahnwesen. Des Weiteren tragen das De-Risking bei der Verhandlung, der Annahme und bei der Abwicklung der Verträge positiv bei.

### **Umsetzung der Strategie führt zu nachhaltigem profitablen Wachstum**

Die Entwicklung von Wachstum, Profitabilität und Cashflow bei Bilfinger belegen die Wirksamkeit der strategischen Hebel. Die zielgerichtete M&A-Strategie wird zusätzliches Wachstum und eine Margensteigerung ermöglichen.

Bilfinger bestätigt seine bis 2025-2027 gesetzten Mittelfristziele, die ein durchschnittliches organisches Umsatzwachstum von 4 bis 5 Prozent pro Jahr, eine EBITA Marge von 6 bis 7 Prozent sowie eine Cash Conversion von mindestens 80 Prozent beinhalten. Dabei bleiben die Rückkehr zu einem Kreditrating im Investment Grade sowie die Steigerung des Total Shareholder Return im Fokus.

---

Bilfinger ist ein international tätiger Industriedienstleister. Ziel der Konzernstätigkeit ist es, die Effizienz und Nachhaltigkeit von Kunden aus der Prozessindustrie zu steigern und sich hierfür als Partner Nummer 1 im Markt zu etablieren. Dabei deckt das umfassende Leistungsportfolio von Bilfinger die gesamte Wertschöpfungskette von Consulting, Engineering, Fertigung, Montage und Instandhaltung über die Erweiterung und Generalrevision von Anlagen bis hin zu digitalen Anwendungen ab.

Das Unternehmen erbringt seine Leistungen in zwei Geschäftsbereichen: Engineering & Maintenance und Technologies. Bilfinger ist überwiegend in Europa, in Nordamerika und im Mittleren Osten aktiv. Die Kunden aus der Prozessindustrie kommen aus den Bereichen Energie, Chemie & Petrochemie, Pharma & Biopharma sowie Öl & Gas. Mit seinen knapp 30.000 Mitarbeitenden hält der Konzern höchste Sicherheits- und Qualitätsstandards ein und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2023 einen Umsatz von 4,5 Milliarden €. Um seine Ziele zu erreichen, hat Bilfinger zwei strategische Stoßrichtungen identifiziert: die Neupositionierung als führendes Unternehmen in der Steigerung von Effizienz und Nachhaltigkeit und die operative Exzellenz, welche die Leistungsfähigkeit der Organisation verbessern wird.

Weitere Informationen, Fotos und Videos finden Sie unter

