



BILFINGER

Hauptversammlung, 11. Mai 2016
Axel Salzmann, Finanzvorstand
Seite 1 von 25

**Hauptversammlung der Bilfinger SE
am Mittwoch, 11. Mai 2016, 10.00 Uhr, Mannheim**

**Ausführungen von Axel Salzmann,
Finanzvorstand**

Es gilt das gesprochene Wort.

Chart: Hauptversammlung 2016

Sehr geehrte Aktionäre,
verehrte Gäste,
liebe Mitarbeiter,
meine Damen und Herren,

auch im Namen des Vorstands der Bilfinger SE begrüße ich Sie ganz herzlich auf unserer Hauptversammlung. Ich möchte Ihnen im Folgenden einen Überblick über das vergangene Geschäftsjahr geben. Und ich möchte Ihnen wichtige Hintergründe erläutern, damit Sie die Entwicklungen besser einordnen und bewerten können.



BILFINGER

Hauptversammlung, 11. Mai 2016
Axel Salzmann, Finanzvorstand
Seite 2 von 25

Aus aktuellem Anlass möchte ich ein Thema vornweg ansprechen: Den ergebnisoffenen Prüf-Prozess im Segment Building and Facility. Der Vorstand hat noch keine Entscheidung über einen möglichen Verkauf oder Verbleib im Konzern getroffen. Aber wir befinden uns in einem weit fortgeschrittenen Stadium.

Wir gehen davon aus, dass wir den Prozess in den nächsten zwei bis drei Wochen zum Abschluss bringen können. Das Ergebnis muss und wird Bilfinger am Ende wettbewerbsfähig machen. Das ist unser erklärtes Ziel. Und daran richten wir uns aus.

Die Entscheidung hat eine sehr große Tragweite für unseren Konzern. Deswegen führen wir die Gespräche mit den Bietern mit größter Sorgfalt. Und im Interesse der Aktionäre und Mitarbeiter. Wir werden am Ende eine Entscheidung treffen, die alle Parameter ausgeleuchtet hat – und die das Beste für Bilfinger ist.

Jetzt zum Rückblick: 2015 war für Bilfinger ein schwieriges Jahr. Mehrere Gewinnwarnungen haben Vertrauen zerstört. Dieses Vertrauen wollen wir wiedergewinnen.

Wie wollen wir das erreichen? Mit einer guten Strategie und mit Verlässlichkeit in den Finanz-Kennzahlen. Wir wissen, dass Vertrauen erst wachsen muss. Wir wissen, dass die wirtschaftspolitischen Zeiten herausfordernd sind. Wir werden Bilfinger Stück für Stück voranbringen – das wissen wir auch.

Chart: Eckpfeiler unserer Strategie

Unsere Strategie haben wir im Herbst 2015 präsentiert. Nach gründlicher Analyse unseres Geschäfts. Ergebnis: Es ist zwingend notwendig, uns zu konzentrieren. Wir konzentrieren uns auf Kernleistungen, Kernmärkte und Kernregionen.

Mit dieser Strategie richten wir Bilfinger neu aus: Wir verringern die Komplexität, wir werden effizienter und steigern die Transparenz unseres Geschäftsmodells.

Wir sind mitten in der Phase der Umsetzung. 2016 wird also ein Übergangsjahr.

1. Wir richten unsere Geschäfte gezielt aus

Unsere beiden Segmente Industrial und Building and Facility haben größere Eigenständigkeit bekommen. Die Segmente können sich voll auf ihre Leistungen, Märkte und Regionen konzentrieren. Sie können ihre Wachstumsfelder gezielt entwickeln. Wir steigern damit die operative Entscheidungskraft von Bilfinger.

Für beide Segmente verfolgen wir klare Ziele: Industrial wird seine führende Position als Dienstleister für die Prozessindustrie in Europa weiter ausbauen. Und Building and Facility wird als einer der führenden Immobilien-Dienstleister in Europa weiter wachsen.

2. Wir konzentrieren uns auf Kernservices, Kernmärkte und Kernregionen

Was bedeutet das konkret? Wir setzen auf unsere Heimatmärkte in Europa, wo wir bereits mehr als 80 Prozent unserer Leistung erbringen. Und wir sehen dort für beide Säulen das Potenzial für weiteres profitables Wachstum.



BILFINGER

Hauptversammlung, 11. Mai 2016
Axel Salzmann, Finanzvorstand
Seite 5 von 25

Bilfinger setzt dabei auf maßgeschneiderte Service-Angebote. Trends wie die Digitalisierung verändern die Bedürfnisse unserer Kunden. Genau darauf stimmen wir unsere Dienstleistungen ab.

3. Wir steigern unsere Effizienz

Auch bei den Kostenstrukturen wollen und müssen wir uns deutlich verbessern. Das ist eine elementare Voraussetzung für dauerhaft sichere Arbeitsplätze.

Wir haben 2015 begonnen, in operativen Bereichen erfolgreich zu restrukturieren, speziell im Segment Industrial. Und wir stellen unsere Verwaltung im Konzern schlanker auf.

4. Wir konzentrieren uns auf eine bessere Cash-Position

Die Fokussierung auf den Cashflow ist eine zentrale Herausforderung für Bilfinger. Es ist unser Ziel, die Liquiditätssituation weiter zu verbessern.

Wir haben beim Management des Netto-Umlaufvermögens bereits Fortschritte gemacht. Diesen Weg setzen wir

konsequent fort. Durch den Verkauf von Water Technologies in Q1 sind uns zusätzlich rund 200 Mio. € zugeflossen.

5. Wir konzentrieren uns auf unsere Kompetenzen

Unsere Mitarbeiter und ihre Kompetenzen sind die Basis unseres Erfolgs. Qualität von Bilfinger wird weltweit sehr geschätzt. Wir sind ein verlässlicher Partner für unsere Kunden.

Zusätzlich wollen wir eine neue Compliance-Kultur etablieren. Hierauf gehe ich später noch ein.

Chart: Non-Core-Aktivitäten

Zur Strategie, sich neu auszurichten und gezielt zu konzentrieren, gehört auch: Non-Core-Aktivitäten benennen, von denen wir uns trennen wollen. Fehlender strategischer Fit, Risiko-Minimierung oder zu geringe Größe sind Gründe dafür.

Ende März konnten wir Water Technologies verkaufen. Wir haben uns zudem vom Stahlbrückenbau getrennt. Und der Verkauf der Engineering Services in Asia-Pacific hat die

Komplexität und das Risikoprofil unseres Geschäfts weiter reduziert.

Durch den Fokus auf Kernregionen haben wir bereits heute die Zahl der Länder, in denen wir tätig sind, halbiert.

Chart: Verkauf von Power in Plan

Der größte Bereich, der nicht mehr zum Kerngeschäft zählt, ist das Segment Power. Wo stehen wir aktuell beim Verkaufsprozess?

Wir hatten bereits angekündigt, dass wir den Prozess im Jahresverlauf 2016 abschließen wollen. Das gilt weiter. Wir prüfen derzeit die Angebote und gehen auch hier mit größter Sorgfalt vor.

Gleichzeitig haben wir bei Power Maßnahmen zur Kapazitätsanpassung in Angriff genommen. Im Jahr 2015 haben wir 75 Mio. € investiert, ein wesentlicher Teil davon in die Verbesserung der Effizienz. Wir passen die Kapazitäten dem

Markt notwendigerweise an. Die Zahl der Mitarbeiter sank von 11.000 auf aktuell rund 9.000.

Chart: Effizienzprogramm für die Verwaltung

Wichtiger Eckpfeiler unserer Strategie: Die Effizienz steigern. In der Operativen – vor allem im Segment Industrial – kommen wir hier gut voran. Wir sind dabei, die Zahl der operativen Gesellschaften deutlich zu straffen.

Wir haben ein umfassendes Programm beschlossen, um die Verwaltung neu auszurichten. Wir werden dadurch leistungs- und wettbewerbsfähiger.

Was haben wir konkret vor?

- Wir verschmelzen administrative Aufgaben innerhalb der Segmente. Wir straffen Divisionsstrukturen. Wir optimieren Einkaufsprozesse. Und wir richten unsere Konzern-Zentrale nach den neuen Strukturen aus.
- Speziell bei Industrial setzen wir noch stärker auf unser Shared-Service-Center-Konzept.

In der DACH-Region – also Deutschland, Österreich und Schweiz – greift es bereits erfolgreich.

Für diese Neuausrichtung haben wir in diesem Jahr Einmalaufwendungen im hohen zweistelligen Millionen-Euro-Bereich eingeplant.

Davon planen wir, einen großen Teil in einheitliche und leistungsfähigere IT-Systeme zu investieren. Verteilt über drei Jahre. Es geht um Investitionen in Millionenhöhe, es geht aber auch und gerade um Investitionen in die Zukunft von Bilfinger.

Unser Ziel: Erste Einspar-Effekte im Jahr 2017 realisieren, das überwiegende Einsparpotenzial dann ab dem Geschäftsjahr 2018. Einen wesentlichen Teil dieser Einsparungen erzielen wir über geringere Sachkosten.

In der Verwaltung werden wir die Zahl der Mitarbeiter auf ein wettbewerbsfähiges Niveau anpassen. Diesen Weg gehen wir gemeinsam mit unseren Sozialpartnern. Und wir gehen ihn selbstverständlich sozialverträglich. Die Gespräche laufen bereits.

Chart: Compliance

Das Thema Compliance spielt für uns ebenfalls eine wichtige Rolle. Wir wollen auch in dieser Hinsicht hohen Ansprüchen gerecht werden – den Erwartungen unserer Kunden, Geschäftspartner, Mitarbeiter und nicht zuletzt auch unserer Aktionäre.

Unser Verständnis lautet: Null Toleranz – auf allen Stufen unseres Unternehmens. Bilfinger hatte 2013 mit dem US-Justizministerium eine Vereinbarung getroffen. Ursache war ein Bestechungsfall in Nigeria, der in das Jahr 2003 zurückreicht.

Die Vereinbarung sieht vor: Kulturwandel erreichen, offene Verdachtsfälle abschließen, wirksames Compliance-Management-System aufbauen, interne Kontrollen stärken und umfangreiche Auflagen erfüllen. Zu diesen Auflagen gehört auch ein unabhängiger Compliance-Monitor. Dieser überprüft regelmäßig die Wirksamkeit unseres Programms und teilt seine Beurteilung mit den US-Behörden und mit Bilfinger.



BILFINGER

Hauptversammlung, 11. Mai 2016
Axel Salzmann, Finanzvorstand
Seite 11 von 25

2015 mussten wir zur Kenntnis nehmen, dass unsere bisherigen Anstrengungen in Sachen Compliance dem US-Justizministerium nicht ausreichen. Wir haben schnell reagiert: Neuer Chief Compliance Officer, der natürlich direkt an den CEO und den Prüfungsausschuss berichtet. Unabhängige Untersuchung und Aufarbeitung aller bekannten Compliance-Fälle. Und Weiterentwicklung unseres Compliance-Management-Systems.

Die US-Behörden sehen, dass wir Fortschritte machen, und erkennen unsere Anstrengungen an. Deshalb ist uns jetzt eine grundsätzliche Verständigung mit den US-Behörden gelungen. Inhalt: Keine Sanktionen derzeit, sondern eine neue Vereinbarung, die weiterhin von einem Compliance-Monitor begleitet wird. Das bedeutet: Wir entwickeln also unser Compliance-Management-System konsequent weiter und setzen den eingeschlagenen positiven Weg fort.

Was bedeutet das für unsere Zahlen? Im Geschäftsjahr 2016 entstehen Einmalaufwendungen in Höhe von rund 50 Mio. €. Weil wir unser Compliance-System zukunftsfest aufstellen. Weil

wir Altfälle abschließen. Und weil wir in die Weiterentwicklung unserer Unternehmenskultur investieren.

Chart: Industrial – Porträt

Kommen wir nun zur Geschäftsentwicklung in unseren Segmenten. Zunächst Industrial:

Schon heute ist Bilfinger der führende Anbieter von Dienstleistungen für die Prozessindustrie in Europa. Wir wollen diese Position weiter ausbauen.

Wir haben dabei für Industrial wesentliche Zukunftsfelder fest im Blick: Wir wollen unseren Pharma-Bereich weiter ausbauen, wir wollen uns stärker in der chemischen Industrie positionieren, und wir wollen im Lebensmittel-Sektor zusätzliche Geschäfte und Wachstum erschließen.

Das Segment Industrial besitzt eine breite Kundenbasis und ein solides Geschäftsmodell. Das werden wir in den genannten Feldern weiterentwickeln und uns unabhängiger von der Entwicklung des Ölpreises aufstellen.

Es handelt sich um ein zyklisches Geschäft, aber mit einem hohen Wachstums-Potential.

Die bereits angesprochenen Effizienzmaßnahmen werden die Leistungskraft von Industrial weiter verbessern. Unsere neue Divisionsstruktur haben wir gestrafft und stärker an den Kundenbedürfnissen ausgerichtet. Wir schaffen darüber die Voraussetzungen für künftiges Wachstum. Industrial hat viel Potential.

Chart: Industrial – Geschäftsjahr 2015

2015 war für Industrial definitiv ein herausforderndes Jahr.

Unsere Kunden hatten eine geringe Bereitschaft, in neue Projekte zu investieren. Das galt vor allem für die Öl- und Gasbranche. Ein ähnliches Bild zeigte sich in der Energiewirtschaft.

Besser war die Nachfrage nach Instandhaltung von Produktionsanlagen unserer Chemie- und Pharmakunden. Das sind Wachstumsfelder für uns.

Die Leistung von Industrial blieb mit 3,65 Mrd. € stabil. Das gilt auch für den Auftragseingang mit 3,3 Mrd. €. Der Auftragsbestand ging jedoch um 13 Prozent zurück. Bereinigtes EBITA und Marge lagen deutlich unter Vorjahresniveau, aber im Rahmen unserer prognostizierten Erwartungen.

Chart: Industrial – 1. Quartal 2016

Bei Industrial beginnen unsere eingeleiteten Effizienzmaßnahmen zu greifen. Dadurch hat sich das Ergebnis im ersten Quartal 2016 deutlich verbessert.

Dass wir effizienter werden, ist unverzichtbar. Der Ölpreis ist noch immer niedrig, die Investitionsneigung der Öl- und Gasindustrie unverändert gering. Wie wir erwartet hatten: Leistung, Auftragseingang und Auftragsbestand lagen im ersten Quartal unter den Vorjahreswerten.

Trotzdem gilt: Industrial ist gut aufgestellt, hat eine breite Kundenbasis und wird künftig profitabel wachsen.

Chart: Building and Facility – Porträt

Ich komme nun zu Building and Facility. Das Segment ist erfolgreich unterwegs. Bilfinger zählt zu den führenden europäischen Immobilien-Dienstleistern. Diese Position wollen wir ausbauen.

Bilfinger ist als integrierter Dienstleister für Management, Beratung und Realisierung von Immobilien gut positioniert. Wir liefern Service-Angebote für alle Lebenszyklusphasen einer Immobilie.

Bilfinger kann seinen Kunden die passenden Lösungen anbieten: für Integrierte Dienstleistungen, für Internationalisierung, für Energieeffizienz. Wir sehen hier für uns weiteres Wachstumspotenzial.

Zusätzliche Perspektiven können sich auch hier aus möglichen Akquisitionen ergeben.

Chart: Building and Facility – Geschäftsjahr 2015

Im Geschäftsjahr 2015 hat Building and Facility seinen profitablen Wachstumskurs fortgesetzt. Das Segment profitierte von einem positiven Geschäftsumfeld in seinen Kernmärkten. Wichtige Aufträge im Facility Management wurden verlängert und Neukunden gewonnen.

Der Auftragseingang stieg um 57 Prozent auf 3,6 Mrd. €. Die Leistung legte um 9 Prozent auf 2,9 Mrd. € zu. Der Auftragsbestand erhöhte sich um 37 Prozent auf 2,7 Mrd. €. Bei gleichbleibender Marge konnten wir das bereinigte EBITA um 9 Prozent verbessern.

Chart: Building and Facility – 1. Quartal 2016

Bei Building and Facility hatten wir im letzten Jahr ein außergewöhnlich starkes 1. Quartal. Wir haben damals große Serviceverträge übernommen. Im Vergleich dazu war der Auftragseingang in diesem Jahr geringer, das war abzusehen.



BILFINGER

Hauptversammlung, 11. Mai 2016
Axel Salzmann, Finanzvorstand
Seite 17 von 25

Auch bei der Leistung und beim Ergebnis hatten wir die leichten Rückgänge im abgelaufenen Quartal erwartet. Die Gründe: Weniger Immobilientransaktionen gegenüber dem starken Vorjahr. Und eine leichte Abschwächung des Investitionsverhaltens.

Der gute Auftragsbestand beinhaltet einige große Serviceaufträge. Wichtige Verträge wurden erst im letzten Jahr abgeschlossen – in der Regel mit mehrjähriger Laufzeit. Das ist eine solide Basis für die weitere Entwicklung dieses Geschäfts.

Chart: Power – Geschäftsjahr 2015

Zuletzt ein Blick auf die nicht fortzuführenden Aktivitäten, und hier speziell auf Power. Das Geschäft leidet nach wie vor stark unter der Krise der deutschen Energieversorger.

Die Leistung verringerte sich im Jahr 2015 um 11 Prozent auf knapp 1,3 Mrd. €. Die Nachfrage ist weiter sehr gering. Deshalb lag der Auftragseingang bei knapp 1 Mrd. € und damit 10 Prozent unter dem Vorjahreswert. Der Auftragsbestand sank auf rund 760 Mio. €. Das EBITA ist deutlich negativ: Wegen

erheblicher Projektverluste und wegen anhaltender Belastungen durch nicht ausgelastete Kapazitäten.

Chart: Power – 1. Quartal 2016

Im ersten Quartal 2016 hat sich im Powergeschäft die Ergebnissituation erheblich verbessert. Auch hier wirken unsere Maßnahmen zur Kapazitätsanpassung.

Im Energiesektor herrscht weiterhin große Unsicherheit. Daher waren Leistung, Auftragseingang und Auftragsbestand im 1. Quartal weiter rückläufig. Umso wichtiger sind die getroffenen Maßnahmen, mit denen wir das Powergeschäft neu aufstellen.

Chart: Konzern – Geschäftsjahr 2015

Sehr geehrte Aktionäre,
ich komme zu den Kennzahlen auf Konzernebene:

Wir sind im Jahr 2015 weiter gewachsen. Die Konzernleistung stieg um 4 Prozent auf 6,5 Mrd. €. Der Auftragseingang erhöhte

sich um 24 Prozent auf 6,8 Mrd. €. Und der Auftragsbestand nahm um 10 Prozent zu.

Chart: Konzern – 1. Quartal 2016

Im 1.Quartal 2016 lag der Geschäftsverlauf im Rahmen unserer Erwartung.

Die Leistung ging zurück. Dabei haben wir aber ein Ergebnis auf Vorjahreshöhe erreicht.

Bei der Entwicklung des Auftragseingangs muss man den hohen Vergleichswert berücksichtigen. Wichtig ist: Der Auftragseingang im ersten Quartal lag über dem Wert der Leistung. Das heißt: Wir haben mehr neue Aufträge erhalten, als wir im gleichen Zeitraum abgearbeitet haben.

Chart: Cashflow

Erfreulich ist auch, dass wir unsere Cash-Position erheblich verbessern konnten. Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit fortzuführender Aktivitäten lag bei 124 Mio. €.



BILFINGER

Hauptversammlung, 11. Mai 2016
Axel Salzmann, Finanzvorstand
Seite 20 von 25

Das ist deutlich über dem Vorjahresniveau von 34 Mio. €. Grund ist in erster Linie ein geringer Anstieg des Netto-Umlaufvermögens. Hier greifen unsere eingeleiteten Maßnahmen.

Der Free Cashflow ist ebenfalls stark gestiegen: von 105 Mio. € auf 282 Mio. €. Dazu haben Mittelzuflüsse aus dem Verkauf von Non-Core-Einheiten beigetragen.

Wir können also nach wie vor sagen: Bilfinger hat ein solides finanzielles Fundament. Wir können die anstehenden Investitionen aus eigener Kraft meistern. Wir haben also das finanzielle Potential, unsere operativen Geschäfte erfolgreich voranzubringen.

Chart: Bereinigtes EBITA – Geschäftsjahr 2015

Trotz dieser positiven Entwicklungen ist uns bewusst: Das Geschäftsjahr 2015 ist unter dem Strich nicht erfreulich. Fast eine halbe Milliarde Verlust, das ist enttäuschend. Der Grund hierfür sind vor allem die Einmalbelastungen aus Firmenwertabschreibungen im Bereich Power.



BILFINGER

Hauptversammlung, 11. Mai 2016
Axel Salzmann, Finanzvorstand
Seite 21 von 25

Doch wahr ist auch: Wir haben 2015 ein operatives Ergebnis im Rahmen unserer kommunizierten Planung geliefert. Wir haben sogar leicht besser abgeschnitten als wir vorhergesagt hatten.

Das gilt für das Konzernergebnis. Und das gilt auch für das bereinigte EBITA. Im August 2015 hatten wir einen Wert zwischen 150 bis 170 Mio. € vorhergesagt. Am Jahresende haben wir diese Prognose mit 186 Mio. € übertroffen.

Chart: Bereinigtes EBITA – 1. Quartal 2016

Das erste Quartal 2016 lag wie erwähnt im Rahmen unserer Erwartungen. Das bereinigte EBITA und das bereinigte Konzernergebnis bewegen sich auf Höhe des Vorjahres.

Der deutliche Rückgang im Konzernergebnis hat einen wesentlichen Grund: Wir haben unser Wassergeschäft verkauft und daraus resultiert ein Buchverlust. Darüber hinaus gab es Abwertungen weiterer verkaufter Non-Core-Aktivitäten. Auch Aufwendungen für die Maßnahmen zur Kapazitätsanpassung wirkten sich negativ auf das Konzernergebnis aus.

Chart: Aktienperformance

Der Blick auf die Entwicklung unseres Aktienkurses zeigt ein Bild, das uns nicht zufriedenstellen kann.

Wir sind aber sicher: Bilfinger hat das Potential für profitables Wachstum, erste Fortschritte sind da. Und das wird sich letztlich auch im Aktienkurs niederschlagen.

Chart: Dividende

Zur Dividende: Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen vor, für 2015 keine Dividende auszuschütten. Bilfinger verfolgt traditionell eine aktionärsfreundliche Dividendenpolitik. Allerdings hatten wir 2015 fast eine halbe Milliarde Euro Verlust.

Gleichzeitig richten wir Bilfinger neu aus. Laufende und anstehende Maßnahmen zur Kapazitätsanpassung erfordern Investitionen. Deshalb sind Vorstand und Aufsichtsrat überzeugt: Jeder Euro, der im Konzern bleibt, ist wichtig, um



BILFINGER

Hauptversammlung, 11. Mai 2016
Axel Salzmann, Finanzvorstand
Seite 23 von 25

Bilfinger fit für die Zukunft zu machen. Davon wiederum profitieren auch Sie als Aktionäre. Und natürlich auch unsere Mitarbeiter, die aktuell in einem herausfordernden Umfeld arbeiten.

Chart: Prognose 2016

Wir bestätigen heute erneut unsere Prognosen für das Geschäftsjahr 2016: Wir rechnen zwar mit einem deutlichen Rückgang der Leistung. Zugleich erwarten wir aber einen leichten Anstieg des bereinigten EBITA. Die EBITA-Marge wird also ebenfalls steigen. Hier werden sich bereits positive Effekte aus den ergriffenen Maßnahmen zur Effizienzsteigerung niederschlagen.

Im Segment Industrial erwarten wir dieses Jahr bei deutlich sinkender Leistung ein bereinigtes EBITA auf dem Niveau von 2015 oder leicht darüber. Building and Facility wird seinen stabilen Wachstumskurs fortsetzen. Leistung und bereinigtes EBITA werden leicht steigen.



BILFINGER

Hauptversammlung, 11. Mai 2016
Axel Salzmann, Finanzvorstand
Seite 24 von 25

Die Annahmen für unsere Planung für 2016 lauten: Der Ölpreis bleibt auf dem derzeitigen Niveau. Die Bereitschaft für Investitionen im Öl- und Gasmarkt bleibt stabil. Gleiches gilt für die Wechselkurse. Und wir bleiben von Konjunkturunbrüchen auf unseren Märkten verschont.

Wir bekommen in Kürze mit Thomas Blades einen neuen CEO. Wir wollen ihm die Gelegenheit geben, sich mit unserem Geschäft und unseren Planungen vertraut zu machen. Dann werden wir im Vorstand gemeinsam Mittelfristziele definieren.

Lassen Sie mich unseren Fahrplan zusammenfassen:

- 2015 haben wir unsere Strategie verabschiedet.
- 2015 haben wir auch Maßnahmen zur Kapazitätsanpassung eingeleitet.
- Wir haben für beide Segmente Wachstumsinitiativen definiert und arbeiten bereits an deren Umsetzung.
- 2016 wird ein Übergangsjahr.
- Wir setzen das Effizienzprogramm in der Verwaltung um und werden unsere Anstrengungen im Rahmen der Wachstumsinitiativen weiter erhöhen.

Mittel- und langfristig ist es unser Ziel, wieder durchzustarten und unsere Geschäfte auszuweiten.

Wenn die Neuaufstellung von Industrial abgeschlossen ist, werden wir auch in diesem Segment aktiv an der Konsolidierung des Marktes teilnehmen. Aber erst dann.

Unser Ziel ist klar: Wir wollen Bilfinger wieder zurück auf einen nachhaltigen und langfristig profitablen Wachstumskurs führen. Wir sind dabei auf gutem Weg, aber erst am Anfang. Einiges haben wir schon erreicht, viele weitere Schritte werden folgen. Wichtig ist: Wir haben immer im Blick, was letztlich das Beste für Bilfinger ist: Für die Aktionäre, für die Mitarbeiter, für die Sozialpartner und für die Gesellschaft. Das treibt uns an, daran richten wir uns aus.

Wir setzen dabei auch auf Ihre Unterstützung, sehr geehrte Aktionäre und Mitarbeiter. Denn Erfolge gelingen nur gemeinsam.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.