

**Hauptversammlung der Bilfinger SE, am Mittwoch, 11. Mai 2022, 10.00 Uhr  
Bild- und Tonübertragung aus dem Congress Center Rosengarten, Mannheim**

**Ausführungen von Dr. Thomas Schulz, CEO, und Christina Johansson, CFO**

---

*Es gilt das gesprochene Wort.*

*Ausführungen von Dr. Thomas Schulz, CEO:*

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
meine Damen und Herren,

ich begrüße Sie auch im Namen des Vorstands herzlich zu unserer diesjährigen Hauptversammlung.

Ich freue mich, Sie in meiner Funktion als neuer Vorstandsvorsitzender von Bilfinger willkommen zu heißen. Heute habe ich zum ersten Mal die Ehre, den Vorstand auf der Hauptversammlung von Bilfinger zu vertreten. Erlauben Sie mir daher, mich kurz vorzustellen.

Ich komme aus dem Saarland und habe an der RWTH Aachen Bergbau studiert. Meine berufliche Laufbahn als Ingenieur führte mich nach der Promotion nach Skandinavien. Dort habe ich in den zurückliegenden zweieinhalb Jahrzehnten für verschiedene global tätige Konzerne gearbeitet, in den letzten neun Jahren als Group-CEO eines großen börsennotierten Konzerns in Dänemark. In dieser Zeit habe ich die globale Prozessindustrie, und damit die Kundenbranchen von Bilfinger, kennen und schätzen gelernt. Gerade in den vergangenen Jahren ging es mir vor

allem darum, Kunden dabei zu unterstützen, effizienter, produktiver und insbesondere nachhaltiger zu werden.

Ich bin davon überzeugt: **Technische Kompetenz** ist der Schlüssel zur **Nachhaltigkeit**. Und **Nachhaltigkeit ist nicht** allein eine Frage politischer oder ethisch-moralischer Grundsätze.

Bilfinger kenne ich bereits seit Jahrzehnten. Unser Unternehmen ist mir immer wieder auf vielen internationalen Märkten begegnet und dort als professioneller, hochkompetenter und lösungsorientierter Partner seiner Kunden bekannt. Daher bin ich hoch motiviert, jetzt Teil des Bilfinger Teams zu sein.

Die ersten Wochen in unserem Unternehmen waren davon geprägt, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kennenzulernen, viele Fragen zu stellen und vor allem aufmerksam zuzuhören. Es ist klar und unbestritten, dass unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter über ein hervorragendes Know-how und eine hohe Motivation verfügen, um unsere Kunden auf dem Weg zu mehr Effizienz und Nachhaltigkeit wesentlich zu unterstützen. Ich freue mich auf meine Arbeit in einem Unternehmen, in dem man sich mit Aufrichtigkeit und Respekt begegnet und sich auch als Teil eines Teams versteht.

Lassen Sie mich so viel feststellen: Wir blicken optimistisch in unsere Zukunft – trotz der Krisen und Herausforderungen, mit denen wir alle heute umzugehen haben. Darauf werde ich später noch näher eingehen.

Zunächst möchte ich jedoch für den Bericht über das Geschäftsjahr 2021 an Christina Johansson übergeben. Christina hat Bilfinger als Interims-Vorstandsvorsitzende und Finanzvorständin zusammen mit Duncan Hall als Chief Operating Officer erfolgreich durch das vergangene Jahr geführt. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Bilfinger haben unter der Führung des Duos

dafür gesorgt, dass Bilfinger 2021 bedeutende Schritte vorangekommen ist. Bilfinger ist heute wieder stabil und erfolgreich, darauf können wir alle sehr stolz sein.

Ein besonderer Dank geht dabei an Euch beide, Christina und Duncan, und natürlich auch an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Nun zu Deinem Bericht über das vergangene Geschäftsjahr, Christina.

Ausführungen von Christina Johansson, CFO:

### **Chart: Geschäftsjahr 2021**

Herzlichen Dank, Thomas.

Meine Damen und Herren, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, ich freue mich über die Gelegenheit, Ihnen heute über den Verlauf eines für Bilfinger erfolgreichen Geschäftsjahres berichten zu können. Erlauben Sie mir jedoch, mich an dieser Stelle zunächst herzlich für Ihr Vertrauen zu bedanken, das Sie mir im vergangenen Jahr in meiner Doppelfunktion als Interim-CEO und CFO entgegengebracht haben.

Bilfinger hat im Geschäftsjahr 2021 erneut bedeutende Fortschritte gemacht und den Erfolg der verfolgten Strategie bestätigt. Die bereits in den Vorjahren eingeleiteten Maßnahmen zur Kostensenkung und zur Steigerung der Agilität haben ihre Wirkung entfaltet. Damit haben wir eine höhere Auslastung und in der Folge eine deutliche Verbesserung unserer Bruttomarge erreicht. Darüber hinaus wurde die Implementierung konzernweit harmonisierter Prozesse und Systeme im Wesentlichen abgeschlossen.

### **Chart: Auftragseingang**

Insgesamt waren unsere Märkte im Jahr 2021 weiterhin positiv.

Der Auftragseingang erreichte bei einem organischen Anstieg um 9 Prozent die 4-Milliarden-Euro-Marke. Auch der Auftragsbestand zeigte ein starkes organisches Wachstum von 12 Prozent.

Das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz, das sogenannte Book-to-Bill Verhältnis, lag bei 1,07. Damit verfügen wir über eine solide Basis für weiteres Umsatzwachstum im Jahr 2022.

### **Chart: Umsatz und EBITA**

Unser Umsatz stieg im vergangenen Jahr organisch um 11 Prozent auf 3,7 Mrd. €. Hier zeigt sich die starke Erholung vor allem im europäischen Geschäft in den Segmenten E&M Europe und Technologies. Die Entwicklung im internationalen Geschäft verlief hingegen etwas langsamer, was unter anderem auf die anhaltenden Auswirkungen der Pandemie zurückzuführen ist.

Mit einem guten EBITA von 121 Mio. € und einer Marge von 3,2 Prozent haben wir unsere ursprünglichen Ergebniserwartungen mehr als erfüllt. Dies wurde auch durch Gewinne aus Immobilienverkäufen in Höhe von 30 Mio. € unterstützt.

Alle vier Quartale des Geschäftsjahres 2021 haben einen positiven Beitrag zum EBITA geleistet. Das ist ein klares Zeichen, dass die Maßnahmen zur Verringerung der Saisonalität in unserer Ergebnisentwicklung Erfolg haben.

### **Chart: Bruttoergebnis**

Unser Bruttoergebnis hat sich mit 387 Mio. € im Vergleich zum Vorjahr deutlich erholt. Im Jahr 2020 war es durch die COVID-19-Pandemie und eine volatile Ölpreisentwicklung noch stark beeinträchtigt gewesen.

Unsere Bruttomarge stieg auf 10,4 Prozent. Dieser Wert ist rein operativ und enthält keine Einmaleffekte. Es ist unverändert unser Ziel, bis 2024 eine Bruttomarge von mehr als 12 Prozent zu erzielen. Diese Verbesserung wollen wir durch das Wachstum in Geschäftsbereichen mit höheren Margen und durch eine bessere Vertragsabwicklung erreichen.

### **Chart: Vertriebs- und Verwaltungskosten**

Die Vertriebs- und Verwaltungskosten waren mit 291 Mio. € trotz des Umsatzwachstums erneut auf einem sehr guten Niveau. Sie lagen damit – auch aufgrund COVID-19-bedingter Effekte, wie etwa den anhaltend niedrigen Reisekosten – unter dem nachhaltigen Zielwert von rund 300 Mio. € pro Jahr.

Die Quote der Vertriebs- und Verwaltungskosten belief sich gemessen am Umsatz auf 7,8 Prozent. Wir haben weiterhin das Ziel, bis 2024 eine Quote von weniger als 7 Prozent zu erreichen, da die Vertriebs- und Verwaltungskosten nicht in gleichem Maße steigen werden wie unser Umsatz.

Lassen Sie mich noch einen kurzen Blick auf die Entwicklung unserer drei Segmente werfen.

### **Chart: Engineering & Maintenance Europe**

*Zuerst Engineering & Maintenance Europe: das Segment* erzielte in einem allgemein positiven Marktumfeld ein hohes Wachstum. Der Umsatz stieg organisch um 12 Prozent, die EBITA Marge erreichte ein sehr gutes Niveau von 4,6 Prozent.

### **Chart: Engineering & Maintenance International**

Bei *Engineering & Maintenance International* war ebenfalls ein deutliches organisches Umsatzwachstum von 10 Prozent zu verzeichnen. Dies ist allerdings von niedrigem Niveau ausgehend, und geringer als ursprünglich erwartet. Das EBITA blieb daher mit minus 18 Mio. € negativ. Verbesserungen in den nächsten Jahren werden wir durch eine höhere Auslastung unserer Kapazitäten erreichen. Außerdem werden sich strategische Fortschritte zur Erhöhung des Anteils an Serviceverträgen und kleinen und mittleren Projekten positiv auswirken.

### **Chart: Technologies**

Im Segment *Technologies* nahm der Umsatz organisch um sehr gute 14 Prozent zu. Das EBITA des Segments betrug 19 Mio. €, die Marge verbesserte sich auf solide 3,4 Prozent.

### **Chart: Konzernergebnis und Free Cashflow**

Unser Konzernergebnis stieg auf 130 Mio. €. Grundlage war das deutlich verbesserte EBITA. Zusätzlich haben sich Steuererstattungen mit einem Ergebniseffekt in Höhe von 46 Mio. € positiv ausgewirkt.

Der Free Cashflow hat sich trotz höheren Abflüssen durch Sondereffekte weiter auf 115 Mio. € verbessert. Zu diesem Wert trugen auch die Steuerrückzahlungen von 29

Mio. € bei. Hinzu kamen Zuflüsse aus Immobilienverkäufen von 57 Mio. €. Einen weiteren gewichtigen Beitrag lieferte jedoch auch die sehr gute Entwicklung des Working Capital, vor allem im letzten Quartal des Jahres 2021.

### **Chart: Kurs der Bilfinger Aktie**

Meine Damen und Herren,  
erlauben Sie mir noch einen Blick auf die Entwicklung unseres Aktienkurses.

Die Bilfinger Aktie verzeichnete im Jahr 2021 einen Wertzuwachs von 23 Prozent und lag damit über der Performance von DAX, MDAX und SDAX. Der Kurs lag zum Jahresende auf einem Niveau von rund 30 €. Der Aufwärtstrend setzte sich in den ersten Monaten des Jahres 2022 weiter fort, derzeit notiert unsere Aktie um die 38 €.

Zum gestiegenen Vertrauen des Kapitalmarktes trugen die konsequent verfolgte Strategie, die gute Geschäftsentwicklung und auch die damit verbundene leichte Anhebung der Ergebnisprognose im August 2021 bei. Die damals kommunizierten Pläne über die Verwendung des im Jahresabschluss 2021 verfügbaren Überschusskapitals stießen am Kapitalmarkt ebenfalls auf positive Resonanz.

### **Chart: Apleona**

Lassen Sie mich daher an dieser Stelle noch auf die Entwicklung des Bilanzgewinns der Bilfinger SE im Geschäftsjahr 2021 eingehen.

Wie sich viele von Ihnen sicherlich erinnern, hatte Bilfinger im September 2016 seine damaligen Building and Facility Services Aktivitäten - die heutige Apleona - an den Finanzinvestor EQT veräußert. Neben einem unmittelbar geflossenen Kaufpreis sah die damalige Vereinbarung vor, dass Bilfinger im Falle eines Weiterverkaufs zu

einem Anteil von rund 49 Prozent am Verkaufserlös nach Abzug der Verschuldung partizipiert.

Der im Dezember 2020 bekannt gegebene Weiterverkauf von Apleona hatte unter IFRS bereits im Konzernabschluss 2020 zu einer ergebniswirksamen Aufwertung geführt. Im Jahresabschluss der Bilfinger SE unter HGB wurde die Transaktion nun nach der Realisierung im Geschäftsjahr 2021 erfolgswirksam. Daraus entstand ein Buchgewinn in Höhe von 263 Mio. €.

Durch den Weiterverkauf von Apleona ist uns im Mai 2021 zusätzliche Liquidität in Höhe von 458 Mio. € zugeflossen. Vorstand und Aufsichtsrat haben im August 2021 gemeinsam beschlossen, diese Mittel ausgewogen, aktionärsfreundlich und im Einklang mit unserer langfristigen Finanzpolitik verwenden zu wollen.

### **Chart: Dividende**

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
das erfolgreiche Geschäftsjahr 2021 und der Ertrag aus dem Apleona-Verkauf führten im Jahresabschluss der Bilfinger SE zu einem Bilanzgewinn in Höhe von 217 Mio. €.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen unter Punkt 2 der Tagesordnung vor, daraus eine Dividende von 4,75 € je Aktie auszuschütten. Dieser Betrag setzt sich aus der regulären Dividende von 1,00 € für das Geschäftsjahr 2021 sowie einer Sonderdividende in Höhe von 3,75 € je Aktie aus dem Ertrag des Apleona-Verkaufs zusammen. Die Ausschüttungssumme beläuft sich auf rund 194 Mio. €. Gemessen am Jahresschlusskurs 2021 ergibt sich eine Dividendenrendite von starken 15,9 Prozent.



### **Chart: Aktienrückkauf**

Darüber hinaus schlagen Ihnen Vorstand und Aufsichtsrat unter den Punkten 8 und 9 der Tagesordnung vor, eine neue Ermächtigung zum Rückkauf eigener Aktien von maximal 10 Prozent des Grundkapitals zu erteilen. Einzelheiten sind in der Einberufungsunterlage ausführlich erläutert. Der Vorstand beabsichtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats auf dieser Grundlage zeitnah nach dieser Hauptversammlung ein Aktienrückkaufprogramm mit einem Volumen von bis zu 100 Mio. € durchzuführen.

Außerdem haben wir einen Teil der vorhandenen Bruttoliquidität bereits im Oktober 2021 zur Schuldentilgung genutzt. Ursprünglich erst im April 2022 fällige Tranchen unseres Schuldscheindarlehens in Höhe von 109 Mio. € wurden vorzeitig abgelöst. So haben wir einen Zinsaufwand von rund 3 Mio. € pro Jahr eingespart.

### **Chart: Geschäftsjahr 2021**

Meine Damen und Herren,  
die vorhandenen finanziellen Mittel bieten uns darüber hinaus die Möglichkeit, in die künftige Entwicklung des Geschäfts von Bilfinger zu investieren. Dies wird Ihnen gleich Thomas Schulz erläutern.

Das Jahr 2021 war nun das vierte Mal in Folge, dass wir unsere Jahresziele erfüllt haben. Wir hoffen, damit Vertrauen am Kapitalmarkt zurückgewonnen zu haben. Neben dem Aktienkurs spricht hierfür auch das jüngste Upgrade unseres S&P Ratings auf BB plus mit stabilem Ausblick. Das ist ein weiterer wichtiger Schritt nach vorne hin zu unserem mittelfristigen Ziel „*Investment Grade Rating*“.

Lassen Sie mich meine Ausführungen mit folgender Bemerkung schließen: Dass wir auf ein so erfolgreiches Geschäftsjahr zurückblicken, und aus einer Position der

Stärke in die Zukunft schauen können, ist uns nicht in den Schoss gefallen. Es ist vielmehr das Resultat von sehr viel Engagement, innovativen Ideen und dem Glauben an den Erfolg bei unseren rund 30.000 Mitarbeitenden. Ihnen gebührt mein ganz herzlicher Dank!

You made it work!

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

Ausführungen von Dr. Thomas Schulz, CEO:

Vielen Dank, Christina.

Meine Damen und Herren,  
wie gerade dargestellt, verfügt Bilfinger über eine solide finanzielle Basis.

### **Chart: Hauptversammlung 2022**

Auf Grundlage unserer starken Bilanz und der erwarteten positiven Entwicklung des Free Cashflow in den nächsten Jahren planen wir, in den kommenden zwei bis drei Jahren mehrere hundert Millionen Euro in **organisches und anorganisches Wachstum** zu investieren.

Für mögliche Unternehmenskäufe gelten klare Kriterien:

- Wir werden uns mit hohem Synergiepotenzial in unseren Kernindustrien verstärken.
- Und wir werden unserer Angebotspalette passende Kompetenzen hinzufügen.

Selbstverständlich prüfen wir mögliche Übernahmeziele mit großer Sorgfalt und nehmen unsere finanziellen Kriterien sowie unsere Finanzpolitik ernst.

## **Chart: Kapitalallokation**

Zusammenfassend ist zu sagen: Vorstand und Aufsichtsrat haben sich bei der Verwendung des im Jahresabschluss 2021 vorhandenen Überschusskapitals für einen ausgewogenen Ansatz entschieden:

- Dieser führt zu einer weiteren Verbesserung unserer Kapitaleffizienz.
- Dieser bietet gleichzeitig einen attraktiven Return für Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre.
- Und dieser ermöglicht zugleich, das Geschäft von Bilfinger zukunftsorientiert weiterzuentwickeln und damit zusätzlichen Wert zu schaffen.

All dies verfolgen wir im Einklang mit unserem mittelfristigen Ziel, wieder ein Investment Grade Rating zu erreichen.

## **Chart: Hauptversammlung 2022**

Meine Damen und Herren,  
lassen Sie uns den Blick nun nach vorne richten. Wir sehen uns gut positioniert, unsere Kunden zu unterstützen, ihre Anlagen effizienter und nachhaltiger zu betreiben – insbesondere angesichts der zunehmenden Wichtigkeit, auf neue Energiequellen umzusteigen und den Energieverbrauch generell zu senken. Bilfinger hat in diesem Bereich die Größe, die Kompetenz und die Motivation, einen essentiellen Beitrag zu dieser Transformation zu leisten. Das ist unsere Verantwortung. Und dies eröffnet langfristige profitable Wachstumsmöglichkeiten für uns. Wir sind daher zuversichtlich, dass sich die positive Entwicklung im Geschäftsjahr 2022 fortsetzen wird.

Dies gilt trotz der **politischen, wirtschaftlichen und sozialen Herausforderungen**, denen wir alle derzeit gegenüberstehen.

Zunächst ist hier die anhaltende **Pandemie** zu nennen. Sie hat weiterhin negative Auswirkungen auf die globale wirtschaftliche Entwicklung. Wir gehen aus heutiger Sicht jedoch davon aus, dass daraus im Geschäftsjahr 2022 kein wesentlicher Einfluss auf den Erfolg unserer Geschäftsaktivitäten zu erwarten ist.

Es ist wichtig zu wissen, dass der berufliche und private Alltag unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weiterhin stark von Schutzmaßnahmen bestimmt wird. Wie wichtig diese sind, wird uns immer wieder vor Augen geführt. Seit Beginn der Pandemie sind 15 Kolleginnen und Kollegen an Covid-19 verstorben. Wir betrauern ihren Tod und unsere Gedanken sind bei den Angehörigen.

Meine Damen und Herren,

Bilfinger hat in den letzten Jahren bewiesen, dass unser Konzern flexibel und agil ist, und sich somit auch auf kurzfristige Entwicklungen einstellen kann. Dies ist in einer Welt mit schnellen Veränderungen eine wichtige Grundlage für nachhaltigen Erfolg.

Eine weitere Herausforderung ist die stark steigende **Inflation**. Die Steigerungsraten sind in einigen unserer Märkte besonders ausgeprägt. Damit verbunden sind Preiserhöhungen bei unseren Geschäftspartnern. Wir stehen daher vor der Aufgabe, entsprechende Preissteigerungen an unsere Kunden weiterzugeben.

Unser wertvollstes Gut sind unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Das heißt, in der derzeitigen Situation sind für uns die Löhne und Gehälter relevant. Wir können solche Kostensteigerungen zum größeren Teil an unsere Kunden weiterreichen. Unser Dienstleistungsgeschäft basiert auf Rahmenverträgen, in denen diese Weitergabe in der Regel vorgesehen ist. Aber einen Teil müssen wir auch über Effizienzsteigerungen kompensieren.

Der Hauptteil unseres Projektgeschäfts hat Laufzeiten unter zwölf Monaten. Die Lohnkosten für diesen Zeitraum sind daher meist gut einzuschätzen. Aber auch hier ist mit Blick auf sehr schnell steigende Löhne und Gehälter besondere Aufmerksamkeit erforderlich.

Probleme in unseren eigenen **Lieferketten** treten bisher nur vereinzelt auf, die direkten Auswirkungen sind insgesamt überschaubar. Für Bilfinger ergeben sich auch hier vor allem indirekte Effekte, wenn sich Projekte durch Schwierigkeiten in der Lieferkette unser Kunden verzögern.

Meine Damen und Herren,  
unter den aktuellen Herausforderungen ist natürlich auch der **Krieg in der Ukraine** zu nennen.

Wir bei Bilfinger verurteilen alle aggressiven Handlungen der russischen Regierung gegen die Ukraine. Dieser Krieg ist eine menschliche Tragödie, die uns alle betrifft und wir hoffen, dass der Waffengewalt bald ein Ende gesetzt wird.

Die Aktivitäten in der Ukraine und in Russland waren für unseren Konzern auch in der Vergangenheit von untergeordneter Bedeutung. Der lokale Umsatz in beiden Ländern lag im vergangenen Jahr bei rund 15 Mio. €, was einem Anteil von etwa 0,4 Prozent des Konzernumsatzes entspricht. Daher sind die direkten Auswirkungen des Konflikts auf die wirtschaftliche Lage des Unternehmens gering.

Wir haben umgehend entschieden, in Russland keine neuen Aufträge mehr anzunehmen. Unsere bestehenden Verträge lassen wir auslaufen.

Selbstverständlich befolgt Bilfinger alle anwendbaren Sanktionen. Ihre Einhaltung wird intern sorgfältig überwacht.

Es ist – nicht nur für uns – gegenwärtig nicht abschätzbar, wie sich die kurz- und mittelfristigen Folgen des Krieges, vor allem die Dauer oder gar weitere Eskalationen, darstellen. Es ist nicht vorauszusagen, in wie weit dieser Krieg Auswirkungen auf die Weltwirtschaft und damit auch auf Bilfinger haben wird. Jedoch führen Krisen bei unseren Kunden häufig zu einem erhöhten Bedarf an kompetenten und motivierten Industriedienstleistern.

### **Chart: 1. Quartal**

Meine Damen und Herren,  
in diesem Umfeld ist Bilfinger im **ersten Quartal** gut ins laufende Geschäftsjahr 2022 gestartet.

### **Chart: Auftragseingang und Umsatz**

Der Auftragseingang ist organisch um 10 Prozent auf über 1,1 Mrd. € gewachsen. Es war damit das beste Quartal seit Q2 2019. Vor allem in unseren europäischen Märkten war ein deutlicher Anstieg zu verzeichnen.

Der Auftragsbestand nahm organisch um 11 Prozent auf über 3,1 Mrd. € zu.

Der Konzernumsatz stieg im Vergleich zum Vorjahresquartal organisch um 14 Prozent auf 961 Mio. €. Das Verhältnis von Auftragseingang zum Umsatz lag bei 1,16. Das ist eine gute Ausgangslage für unsere Wachstumsambitionen.

### **Chart: Bruttoergebnis und Vertriebs- und Verwaltungskosten**

Die Bruttomarge hat sich weiter auf 9,9 Prozent verbessert, ebenso wie das Bruttoergebnis, das von niedrigem Niveau auf 95 Mio. € anstieg.

Trotz des Umsatzwachstums blieben die Vertriebs- und Verwaltungskosten auf dem Zielniveau von 75 Mio. € pro Quartal. Die Quote gemessen am Umsatz lag bei 7,7 Prozent und damit besser als Vorjahr.

### **Chart: EBITA**

Wir haben im ersten Quartal ein stabiles EBITA von 9 Mio. € erreicht - trotz der rund 10 Mio. € Restrukturierungskosten, die in Russland anfallen.

Noch ein kurzer Blick auf unsere drei Segmente:

### **Chart: Engineering & Maintenance Europe**

Bei **Engineering & Maintenance Europe** haben wir in einem insgesamt positiven Marktumfeld ein deutliches Wachstum erzielt. Der Umsatz stieg organisch um 12 Prozent auf 635 Mio. €. In diesem Segment fielen die Restrukturierungskosten für das Ausphasen des Russlandgeschäfts von rund 10 Mio. € an. Das EBITA ging dadurch um 3 Mio. € auf 13 Mio. € zurück – die operative Profitabilität hat sich also verbessert.

### **Chart: Engineering & Maintenance International**

Bei **Engineering & Maintenance International** wuchs der Umsatz nach einem niedrigen Vorjahresquartal organisch um starke 35 Prozent auf 159 Mio. €. Infolgedessen verbesserte sich auch das EBITA. Hier zeigen die höhere Kapazitätsauslastung und die strategische Neuausrichtung des Segments erste Wirkung.

### **Chart: Technologies**

Der Umsatz im Segment **Technologies** spiegelt das volatilere Projektgeschäft wider, das in diesem Segment dominiert – er lag leicht unter dem Wert des Vorjahresquartals. Das EBITA war auf Break-even Niveau.

### **Chart: Konzernergebnis und Free Cashflow**

Das Konzernergebnis belief sich im ersten Quartal auf -6 Mio. €. Der Rückgang war teilweise bedingt durch ein normalisiertes Finanzergebnis. Hier waren im Vorjahr positive Sondereffekte aus dem Verkauf von Apleona sowie durch Zinsen auf Steuererstattungen enthalten.

Der Free Cashflow verringerte sich auf -76 Mio. €. Das deutliche Umsatzwachstum und die Saisonalität führten zu einem erhöhten Working-Capital-Bedarf – dies wird sich im weiteren Verlauf des Jahres in Cashflow wandeln.

### **Chart: Ausblick 2022**

Meine Damen und Herren,

das erste Quartal bestätigt uns in unserer Zuversicht für 2022. Die positive Entwicklung von Bilfinger wird sich im laufenden Jahr fortsetzen:

- Wir rechnen mit einem deutlichen Umsatzwachstum und erwarten, dass wir in allen drei Segmenten weitere Ergebnisverbesserungen erzielen werden.
- Wir planen für 2022 einen deutlichen Anstieg des EBITA.
- Für den Free Cashflow erwarten wir einen Wert auf dem guten Niveau des Jahres 2021.



## **Chart: Kunden - Mitarbeiter- Aktionäre**

Meine Damen und Herren,  
der Vorstand von Bilfinger berücksichtigt bei seiner Arbeit grundsätzlich die  
Perspektiven der drei wichtigsten Stakeholder des Unternehmens:

- unsere Kunden
- unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- und Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre.

Unsere Kunden brauchen unsere Unterstützung, um ihre Effizienz zu verbessern und ihre Produktivität zu steigern. Diese Faktoren werden in Zukunft die Nachhaltigkeit von Unternehmen noch stärker bestimmen. Und hier sind wir hervorragend positioniert. Dies zeigt sich gerade auch in Krisenzeiten. Deshalb werden wir uns weiter auf dieses Geschäft fokussieren und gezielt investieren.

Bilfinger ist ein internationaler Dienstleistungskonzern und unser Geschäft ist ein „People Business“. Das heißt: Die Motivation, Erfahrung und Kompetenz unserer **Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** prägen die Beziehung zu unseren Kunden. Die Menschen, die bei Bilfinger arbeiten, sind der Garant unseres Erfolgs. Ihnen gebührt an dieser Stelle ganz besonderer Dank. Sie leisten großartige Arbeit für unsere Kunden, für ihre Kolleginnen und Kollegen und für unsere Aktionärinnen und Aktionäre.

Nur wenn es uns gelingt, bei unseren Kunden erfolgreich zu sein, werden wir den Wert unseres Konzerns für die **Aktionärinnen und Aktionäre** weiter nachhaltig steigern. Ihre Anforderungen, meine Damen und Herren, sind eine Triebfeder für unser unternehmerisches Handeln. Die Orientierung am Kapitalmarkt gibt uns Ansporn, sie macht unsere Leistung transparent, messbar und vergleichbar. Das ist für die gesunde Entwicklung eines Unternehmens unerlässlich.

## **Chart: Hauptversammlung 2022**

Meine Damen und Herren,

Bilfinger bietet umfangreiche Leistungen, die bei unseren Kunden gefragt sind. Sie werden auf unseren Märkten künftig noch weiter an Bedeutung gewinnen. Wir werden uns kontinuierlich neu erfinden, nachhaltiger und digitaler arbeiten, und damit dafür sorgen, dass auch unsere Kunden effizienter und damit nachhaltiger werden. Das ist unser Versprechen.

Wir fokussieren uns auf die Kernindustrien

- Chemie & Petrochemie,
- Energie & Versorgung,
- Öl & Gas
- sowie Pharma & Biopharma.

In diesen Industrien sehen wir für die kommenden Jahre viele positive Entwicklungen.

Ungebrochen ist dabei die Nachfrage im Life Science-Geschäft. Hier ist Bilfinger seit Jahrzehnten ein erfahrener Technologie-Partner mit großer Expertise in den Produktionsprozessen.

Weitere attraktive Perspektiven ergeben sich jedoch mit Blick auf die großen Anforderungen der Energiewende.

## **Chart: Effizienz und Nachhaltigkeit**

Wie bereits gesagt: Der Schlüssel für eine **nachhaltige Zukunft ist die Technologie**. Ich bin davon überzeugt, dass Nachhaltigkeit künftig ein Synonym für Effizienz ist.

Unsere Kunden erwarten von uns, dass wir Verantwortung übernehmen, um ihre Effizienz zu steigern. Sie erwarten, dass wir ihnen über den gesamten Life Cycle ihrer Anlagen kontinuierlich zur Seite stehen, um ihre Produktivität zu steigern, ohne auf Qualität zu verzichten. Dies beinhaltet naturgemäß alle Elemente der Nachhaltigkeit. Einfach gesagt: Nachhaltige Kunden sind auch wirtschaftlich erfolgreiche Kunden.

Für uns entstehen hier profitable Wachstumschancen. Lassen Sie mich dies anhand einiger Beispiele verdeutlichen:

## **Chart: Energieeffizienz durch Isolierung**

Die optimale Isolierung von Rohrleitungen und Anlagenteilen zählt zur Kernkompetenz von Bilfinger. Damit steigern wir beispielsweise in einem der größten Chemiewerke Europas im niederländischen Moerdijk die Energieeffizienz in den Produktionsanlagen unserer Kunden.

Das Projekt ist auf mehrere Jahre ausgelegt und zielt darauf ab, alle relevanten Teile des Werks auf Korrosion unter den bereits vorhandenen Isolierungen zu prüfen. Denn Wärmeverluste bedeuten nicht nur überflüssige Energiekosten, sondern auch höhere Schadstoffemissionen. Wo nötig, tauschen wir die Isolierung nach neuesten Standards aus. Unser integriertes Inspektionskonzept umfasst Prüfverfahren, Zugangslösungen zu den Anlagenteilen, umfassenden Korrosionsschutz und Isolierung aus einer Hand.

### **Chart: Ausbau klimaneutraler Fernwärme**

Ein anderes Beispiel: Wir unterstützen Energieversorger und Kommunen dabei, nachhaltige Fernwärmekonzepte individuell und zügig in ihr Portfolio zu integrieren. Mit Elektro- und Automatisierungstechniken tragen wir beispielsweise dazu bei, Wärme aus Klärschlamm und thermischen Abfallbehandlungsanlagen für die Heizung und Warmwasserversorgung tausender Haushalte nutzbar zu machen.

Ein wichtiger Kunde ist hier das Mannheimer Energieunternehmen MVV Energie, mit dem Bilfinger bei der Optimierung des Fernwärmeangebots bereits seit Jahren erfolgreich zusammenarbeitet. Gemeinsames Ziel ist es, die Fernwärmeversorgung in der Region bis 2040 klimaneutral und anschließend klimapositiv zu gestalten.

Ähnliche Leistungen erbringen wir auch im europäischen Ausland, zum Beispiel in Frankreich.

### **Chart: Anlagenbau für nachhaltige Bioprodukte und Energieversorgung**

In Nordfinland sind wir für Metsä Fibre tätig, einem führenden Hersteller von Bioprodukten, Biochemikalien und Bioenergie. Beim Bau eines neuen Werks verantworten wir aktuell die Elektroinstallationsarbeiten für mehrere Bereiche der Produktionstechnik. Die Anlage ist für eine 250-prozentige Stromautarkie ausgelegt, so dass bei der Herstellung von Bioprodukten - wie etwa Zellstoff - keine fossilen Brennstoffe benötigt werden. Die überschüssige Bioenergie wird in das nationale Stromnetz eingespeist. Das Werk wird jährlich 2 Terrawattstunden Strom aus erneuerbaren Energien erzeugen. Dies entspricht rund 2,5 Prozent der gesamten finnischen Stromproduktion aus erneuerbaren Energien. Die ist ein weiterer Baustein zur Dekarbonisierung der dortigen Prozessindustrie. Hier können wir als Bilfinger unsere Kompetenz voll einbringen.

## **Chart: Nachhaltige Industriedienstleistungen**

Meine Damen und Herren,

wir sind im Wachstumsmarkt der nachhaltigen Industriedienstleistungen bereits gut positioniert und werden unsere Stellung weiter stärken. Ein wesentlicher Wachstumstreiber ist die steigende Nachfrage auf Kundenseite, die wir mit einem breiten Spektrum an Kompetenzen ansprechen.

Wir unterstützen unsere Kunden beispielsweise seit jeher bei der Instandhaltung und Modernisierung ihrer Bestandsanlagen. Ziel ist es nun zunehmend, zum Beispiel mit neuer Isolierung eine energieeffizientere und emissionsärmere Anlagennutzung bei mindestens gleicher Auslastung zu erreichen. Diesem Bereich waren im Jahr 2021 bereits rund 250 Mio. € unseres Umsatzes zuzurechnen.

Aus dem technologischen Wandel von fossilen Brennstoffen hin zu CO<sub>2</sub>-ärmeren oder CO<sub>2</sub>-neutralen Energieträgern ergeben sich weitere Wachstumschancen. Hier liegen aktuell die größten Umsatzvolumina im Bereich der Kernenergie mit rund 100 Mio. € im Jahr 2021. Hinzu kommen unsere vorhandenen Aktivitäten im Zusammenhang mit Batterieproduktion und Wasserkraft. Beides zusammen steht für rund 70 Mio. € Umsatz im vergangenen Geschäftsjahr.

Insgesamt belief sich unser Umsatz mit direkten nachhaltigen Industriedienstleistungen auf rund 500 Mio. € im Jahr 2021. Unser Ziel ist es, dieses Geschäft auf ein Umsatzvolumen von rund 1 Mrd. € bis 2024 zu steigern.

## **Chart: Bilfinger Sustainability Commitment**

Unser Blick beschränkt sich jedoch nicht auf die Anlagen unserer Kunden. Bilfinger leistet als Industriedienstleister einen direkten Beitrag zur Entwicklung einer

nachhaltigen Wertschöpfungskette. Dies ist ein wichtiges Element für den gesamten nachhaltigen Fußabdruck des Endprodukts.

Im Rahmen unseres *Bilfinger Sustainability Commitment* sind für die wesentlichen Bereiche – People, Planet, Customers und Governance – klare Ziele definiert. Auch erstmals für unsere eigenen CO<sub>2</sub>-Emissionen: Der im Jahr 2021 gemessene Wert für Scope 1 und Scope 2 nach dem *Greenhouse Gas Protocol* betrug rund 60 Tausend Tonnen CO<sub>2</sub>-Äquivalente. Bis spätestens 2030 werden wir bei Scope 1 und 2 klimaneutral sein.

Für Scope 3 werden wir noch in diesem Jahr ein Konzept zur Umsetzung entwickeln. Auf dieser Basis wollen wir auch an der Unterstützung der *Science Based Targets* arbeiten. Diese globale Initiative hat sich zum Ziel gesetzt, die Erderwärmung auf deutlich unter 2 Grad zu begrenzen. Und wir als Bilfinger sind bereit, unseren Beitrag zu leisten.

Besondere Beachtung finden bei uns darüber hinaus eine nachhaltige Lieferkette und die Arbeitssicherheit. Bei der Arbeitssicherheit betrachten wir die Steuerungsgröße ‚*Ausfalltage aufgrund von Arbeitsunfällen*‘, die sogenannte ‚*Lost Time Injury Frequency*‘, kurz LTIF. Bei Bilfinger hat der LTIF im vergangenen Jahr leicht zugenommen, lag aber weiterhin unter dem Industriedurchschnitt.

Leider hat sich im vergangenen Jahr auch ein tödlicher Arbeitsunfall ereignet. Das tragische Unglück ist ein erneuter Beleg dafür, dass Sicherheit bei der Erfüllung unserer täglichen Arbeit eine Aufgabe ist, der wir uns mit höchster Dringlichkeit widmen. Wir arbeiten mit Nachdruck daran, die Arbeitssicherheit bei Bilfinger kontinuierlich weiter zu verbessern. Es ist unser Ziel, jeden Arbeitsunfall zu vermeiden. Unser Anspruch ‚*Zero is possible*‘ gibt hier die Richtung vor.

Meine Damen und Herren,  
wir blicken mit Zuversicht in die Zukunft. Bilfinger hat kompetente und motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Und wir verfügen als internationaler Konzern über eine hervorragende Angebotspalette, die kontinuierlich ausgebaut und weiterentwickelt wird. Wir haben damit fundierte Antworten auf die Fragen unserer Kunden nach zukunftsweisenden Lösungen.

### **Chart: Mittelfristziele**

Vor diesem Hintergrund hat sich Bilfinger klare mittelfristige Ziele gesetzt:

- Ab 2024 streben wir eine EBITA-Marge von nachhaltig mindestens 5 Prozent und einen Konzernumsatz von mehr als 5 Mrd. € an. Dies beinhaltet neben organischem auch anorganisches Wachstum - das heißt, auch gezielte Akquisitionen.
- Ein weiteres mittelfristiges Ziel ist ein Free Cashflow von über 200 Mio. €.
- Auf dieser Grundlage wollen wir wieder ein Investment-Grade-Rating erreichen und ebnen gleichzeitig den Weg für eine nachhaltig aktionärsfreundliche Dividende.

### **Chart: Hauptversammlung 2022**

Meine Damen und Herren, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
ich komme nun zum Ende des Vorstandsberichts bei unserer Hauptversammlung. Auch im Namen von Christina Johansson und Duncan Hall darf ich Ihnen herzlich für Ihr bisheriges Vertrauen und Ihre Loyalität danken. Wir freuen uns sehr darauf, den eingeschlagenen Weg mit Ihnen gemeinsam fortzusetzen.

Herzlichen Dank.