



Virtuelle Hauptversammlung, 15. Mai 2024  
Dr. Thomas Schulz, Vorstandsvorsitzender  
Matti Jäkel, Finanzvorstand  
Seite 1 von 20

## **Hauptversammlung der Bilfinger SE, am Mittwoch, 15. Mai 2024, 10.00 Uhr**

### **Virtuelle Hauptversammlung**

**Ausführungen von Dr. Thomas Schulz, Vorstandsvorsitzender, und Matti Jäkel, Finanzvorstand**

---

*Es gilt das gesprochene Wort.*

*Ausführungen von Dr. Thomas Schulz, Vorstandsvorsitzender:*

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
meine Damen und Herren,

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

In diesem Jahr haben wir erneut **bewusst** die Entscheidung getroffen, eine virtuelle  
Hauptversammlung abzuhalten. Damit entsprechen wir unserem Einsatz für  
fortschreitende **Digitalisierung und Nachhaltigkeit**.

### **Aktuelle wirtschaftliche Rahmenbedingungen**

Meine Damen und Herren,



Virtuelle Hauptversammlung, 15. Mai 2024  
Dr. Thomas Schulz, Vorstandsvorsitzender  
Matti Jäkel, Finanzvorstand  
Seite 2 von 20

Bilfinger befindet sich auf einem **nachhaltig profitablen Wachstumskurs**. Die vielfältigen Herausforderungen unserer Zeit verlangen effiziente und nachhaltige Lösungen. Bilfinger bedient als führender Industriedienstleister diese gesteigerte Nachfrage mit **umfassenden Angeboten** und **hoher Qualität**. Dieser Erfolg ist vor allem auf die hervorragende Arbeit und den unermüdlichen Einsatz eines jeden einzelnen Mitarbeiters zurückzuführen.

Wir möchten unseren Aktionärinnen und Aktionären für ihre zunehmende Unterstützung, unseren Kunden für ihr Vertrauen und insbesondere all unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern herzlich danken. Vielen Dank!

Wir bei Bilfinger haben eine klare Strategie die Nr. 1 in der Steigerung der Effizienz und Nachhaltigkeit für unsere Kunden zu werden. Durch die konsequente Umsetzung unserer Strategie werden wir unsere Mittelfristziele bis 2025-2027 erreichen und wir sind damit auf einem guten Weg: Unsere Ziele umfassen ein organisches durchschnittliches Wachstum von 4 bis 5 Prozent pro Jahr, eine Steigerung der EBITA-Marge auf 6 bis 7 Prozent, sowie eine Cash Conversion von über 80 Prozent. Zusätzlich werden wir mit M&A-Aktivitäten das Wachstum in unseren Regionen und Branchen weiter voranzutreiben. Die Verbesserung des Total Shareholder Return steht **insbesondere** im Fokus. Die erfreuliche Kursentwicklung auf ein neues 6-Jahres-Hoch bestätigt dies.

Meine Damen und Herren,

Bilfinger ist auf dem richtigen Kurs. Lassen Sie mich aber zunächst etwas näher auf das komplexe Marktumfeld unserer Kunden und von Bilfinger eingehen.

**Globale** Krisen wie der Krieg in der Ukraine, der Konflikt im Nahen Osten, politische und militärische Einflüsse auf Lieferketten sowie veränderte Machtgefüge stellen unsere Industrien vor **enorme** Herausforderungen. Gleichzeitig erfordern



nachhaltiges Wirtschaften, Fachkräftemangel, Digitalisierung und künstliche Intelligenz, Inflation, unsichere Lieferketten und erhöhte Komplexität in Produktionsstandorten, besonders in **Europa**, die konsequente Steigerung von Effizienz und Nachhaltigkeit. Hohe Energiepreise, Unsicherheit in der Energieverfügbarkeit, ausufernde Bürokratie, sowie Art und Weise von politischen Entscheidungen stellen unsere Kunden in **Deutschland** zusätzlich vor immense Aufgaben. Dabei scheint die politische und mediale Diskussion oft mehr Raum einzunehmen als die tatsächliche Umsetzung von Entscheidungen und Lösungen. In diesem komplexen Umfeld durchlaufen unsere Kunden eine **grundlegende Transformation** hin zu nachhaltigem Wirtschaften. Dabei ist Bilfinger ihr Partner.

### **Bilfinger-Geschäftsmodell**

Wir sorgen dafür, dass Industrieanlagen in unseren Kernindustrien immer effizienter und nachhaltiger betrieben werden. Das Potential ist **enorm**, wenn wir uns die von Bilfinger adressierbaren Märkte anschauen: insgesamt mehr als 50 Milliarden Euro Marktgröße im Energiesektor, 30 Milliarden Euro in der Chemie & Petrochemie, 20 Milliarden Euro in Pharma & Biopharma und 20 Milliarden im Bereich Öl & Gas. In diesen Märkten übernehmen wir als Outsourcing Partner wichtige Funktionen für unsere Kunden, verbessern ihre Effizienz und Nachhaltigkeit und leisten somit einen entscheidenden Beitrag zu ihrer Profitabilität. Dies tun wir mit **hochqualifizierten** Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und auf dem aktuellen Stand der Technik. Wir übernehmen eine **tragende Rolle** in der Energietransformation und sorgen so dafür, dass die Industrie trotz aller Herausforderungen ihre Wettbewerbsfähigkeit steigert. Und wir sind international für unsere Kunden vor Ort präsent: In Europa, in den USA und im Mittleren Osten. Wir sind stolz darauf, auf **langjährige Kundenbeziehungen** zurückblicken zu können. Über 90 Prozent unserer Kunden beauftragen unsere Leistungen mehr als einmal.



Entsprechend entwickelt sich die Nachfrage nach unseren Leistungen weiterhin über alle unsere Regionen und Industrien hinweg stabil bis positiv. Es bestehen aber unterschiedliche Anforderungen. Insbesondere in Deutschland zeigt sich die fortschreitende Deindustrialisierung in energieintensiven Schlüsselindustrien wie der Chemie deutlich. Im **globalen Vergleich** erleben wir ein starkes Wachstum in Regionen wie dem Mittleren Osten und Nordamerika. Die Chemieindustrie in Nordamerika wächst doppelt und im Mittleren Osten fünf- bis sechsmal so stark wie in Europa, wo für die nächsten vier Jahre nur ein Wachstum von 0,6 Prozent prognostiziert wird. Die Nuklearindustrie erlebt ein Revival, aber regional mit großen Unterschieden. Im Bereich Pharma & Biopharma sehen wir ein globales Wachstum von 8 Prozent. Im Öl & Gas Bereich werden die Ausgaben für Exploration und Produktion um 2 bis 5 Prozent steigen, mit einem besonderen Schwerpunkt auf Nachhaltigkeit. In diesem **dynamischen Marktumfeld** sind wir Partner der Industrie, um einerseits Standorte effizienter und nachhaltiger zu entwickeln und andererseits bei der Verlagerung und dem Neubau von Industrieanlagen zu unterstützen.

Lassen Sie mich nun konkret auf unsere Aktivitäten im vergangenen Jahr eingehen und Ihnen einige strategische Highlights erläutern.

### **Strategie-Highlights**

Auf dem Capital Markets Day 2023 haben wir unsere Strategie vorgestellt und stießen damit auf **große Zustimmung**. Die konsequente Umsetzung der Strategie wird durch zwei Stoßrichtungen definiert: der Steigerung unserer eigenen Operativen Exzellenz und der Positionierung als führender Anbieter für effiziente und nachhaltige Lösungen in unseren Märkten. Diese Ziele erreichen wir durch die Umsetzung von drei strategischen Hebeln, die bereits signifikante Fortschritte in den Bereichen Wachstum, Profitabilität und Cashflow ermöglicht haben.



Der erste Hebel unserer Strategie war das Ende 2022 aufgesetzte Effizienzprogramm, welches wir 2023 abgeschlossen haben und im Laufe des Jahres 2024 seine volle Wirkung entfaltet. Es konzentrierte sich auf Verwaltungsfunktionen im Konzern und sah Kosteneinsparungen von rund 55 Mio. € vor. Durch schlanke Management- und Verwaltungsstrukturen sowie die Bündelung von administrativen Aufgaben verbessern wir ganz gezielt die organisatorische Effizienz. Ein Teil der Einsparungen wird in enger Abstimmung mit unserem Betriebsrat direkt in die **Aus- und Weiterbildung** unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter investiert. Dazu haben wir schon im Oktober 2023 die Bilfinger Education GmbH gegründet, die als **Modell** für den Bilfinger Konzern fungiert.

In diesem Zuge wurde zum 1. Januar 2024 auch eine neue **funktionale Organisationsstruktur** implementiert, die darauf abzielt, die Zusammenarbeit im Unternehmen zu fördern und die Strukturen zu vereinfachen. Sie ermöglicht eine zukunftsorientierte, effiziente und erfolgreiche Zusammenarbeit mit logischen, transparenten und konsistenten Strukturen über alle Regionen und Geschäftsfelder hinweg.

Der zweite strategische Hebel ist die Operative Exzellenz zur Verbesserung der Effizienz der Organisation. Als wichtiger Ansatzpunkt dient die verstärkte **Standardisierung und Bündelung** der einzelnen Leistungsbereiche des Konzerns. Zu diesem Zweck wurden unter anderem 2023 neun Global Product Center definiert und etabliert. Sie haben die Aufgabe, unsere Bilfinger Produkte nach jeweils **einheitlichen Standards** festzulegen und sicherzustellen, dass sie in **allen Regionen** und auf **allen Märkten** des Konzerns fachgerecht und auf dem gleichen hohen Qualitätsniveau angeboten werden. Durch einen standardisierten Prozess in der Auftragsauswahl werden **operative Risiken** verringert – dies ist das so genannte De-Risking, welches wir auch im laufenden Jahr fortsetzen werden.



Im Kern geht es darum, riskantes Projektgeschäft zu vermeiden und durch wiederkehrendes Servicegeschäft zu ersetzen. Projekte sind immer dann interessant, wenn sie mit nachgelagertem Servicegeschäft verbunden sind. Diese Umstellung braucht Zeit und führt auch 2024 dazu, dass wir **bewusst auf Umsätze und Neugeschäft** verzichten, wenn dies zu risikobehaftet oder mit zu geringen Margen verbunden ist. Die Neupositionierung unseres USA Geschäft ist Bestandteil des De-Riskings. Dass diese Strategie bereits jetzt Erfolge zeigt, sehen Sie in der Entwicklung der EBITA-Marge.

Der dritte strategische Hebel ist die Positionierung von Bilfinger als Lösungspartner für unsere Kunden. Mit einem umfassenden industriellen Leistungsportfolio unterstützen wir sie dabei, ihre Effizienz und Nachhaltigkeit zu steigern. Wir bieten unseren Kunden dabei die **gesamte Bandbreite** von Consulting, Engineering, Fertigung, Montage und Instandhaltung über die Erweiterung und Generalrevision von Anlagen bis hin zu digitalen Anwendungen an. Durch diese Bündelung der Leistungen aus einer Hand erhöhen wir die Effizienz- und Nachhaltigkeitseffekte für unsere Kunden deutlich und tragen zu ihrer **gesteigerten Profitabilität** bei. Ziel ist es, **alle unsere Produkte** in den bestehenden Märkten anzubieten und **alle potenziellen Kunden** zu bedienen. Dazu können neben organischem Wachstum auch Akquisitionen beitragen.

In diesem Zusammenhang haben wir mit Wirkung zum 1. April 2024 Teile der Stork-Gruppe übernommen, die zur US-amerikanischen Fluor Corporation gehörten. Die Transaktion umfasst vor allem die operativen Einheiten in den Niederlanden und Belgien sowie einige Einheiten in Deutschland und bringt über **2.700 qualifizierte** Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in unser Team und einen jährlichen Umsatz von rund 530 Mio. €.

## **Bedeutende Neuaufträge**



Virtuelle Hauptversammlung, 15. Mai 2024  
Dr. Thomas Schulz, Vorstandsvorsitzender  
Matti Jäkel, Finanzvorstand  
Seite 7 von 20

Die folgenden drei exemplarischen Kundenbeispiele veranschaulichen unsere Strategie:

Bilfinger wurde vom Energieunternehmen Uniper mit Engineering-, Beschaffungs- und Baumanagementleistungen für ein zukunftsweisendes Wasserstoffprojekt im niedersächsischen Krummhörn beauftragt. Ziel des Forschungsvorhabens ist die Entwicklung einer kommerziellen Speicherlösung für **grünen Wasserstoff**. Die Speichereinrichtung von Uniper wird eine der ersten ihrer Art sein, und ist außerdem das **zweite Forschungsprojekt**, in dem die von Bilfinger eigens entwickelte innovative Wasserstoffverarbeitungstechnologie „H2DRY“ zum Einsatz kommt.

Beim Bau des neuen Kernkraftwerks Hinkley Point C in Großbritannien leistet Bilfinger wesentliche Beiträge zum Projektfortschritt. Höhepunkt 2023 war die Auslieferung des Kernschmelze-Stabilisierungssystems. Dies ist eine **Schlüsselkomponente** des Sicherheitskonzepts. Hinkley Point C ist nur ein Beispiel dafür, dass Kernenergie eine Zukunftstechnologie ist, in die der Markt investiert und die entscheidend für die emissionsfreie Energiegewinnung der Zukunft ist. Wir bei Bilfinger sind dafür exzellent aufgestellt, die entsprechende Nachfrage zu bedienen.

In Litauen unterstützt Bilfinger das Energieunternehmen Ignitis Gamyba bei der Erweiterung eines Pumpspeicherkraftwerks. Der Auftrag wird in Zusammenarbeit mit dem Technologiekonzern Voith realisiert und zielt darauf ab, die **grüne und unabhängige Energieversorgung** in Litauen zu stärken. Der Ausbau des Wasserkraftwerks ist Teil der Pläne der baltischen Staaten, bis Ende 2025 in das europäische Stromnetz integriert zu werden und ist ein Beleg dafür, wie wir in Europa unsere Marktpräsenz in angrenzende Geografien mit bestehenden Services erweitern.

Sie sehen, Bilfinger ist als **zuverlässiger und innovativer** Partner der Industrie auf internationaler Bühne sehr gefragt. Dieser Trend setzt sich auch im ersten Quartal



Virtuelle Hauptversammlung, 15. Mai 2024  
Dr. Thomas Schulz, Vorstandsvorsitzender  
Matti Jäkel, Finanzvorstand  
Seite 8 von 20

2024 fort. Die Zahlen haben wir heute früh veröffentlicht, und sie entsprechen unseren Erwartungen auf dem Weg zur Erreichung unserer Mittelfristziele. Durch die erfolgreiche Umsetzung der Strategie konnten wir unsere Profitabilität erheblich steigern. Eine der für uns wichtigsten Kennziffern, die EBITA-Marge, hat sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum nahezu verdoppelt.

Bevor wir Ihnen weitere Einblicke in unser aktuelles Geschäft geben, bitte ich nun unseren Finanzvorstand Matti Jäkel, die Zahlen für das abgelaufene Geschäftsjahr 2023 und das erste Quartal 2024 zu erläutern.

Bitte Matti.

Ausführungen von Matti Jäkel, Finanzvorstand:

Herzlichen Dank, Thomas.

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, meine Damen und Herren,

die Geschäftsentwicklung im abgelaufenen Jahr 2023 und im ersten Quartal 2024 zeigt, dass unser Geschäftsmodell der Verbesserung von Effizienz und Nachhaltigkeit bei unseren Kunden auf eine **gute Nachfrage** trifft und dass wir die **richtigen** strategischen Hebel zur Erreichung unserer Kennzahlen bedienen.

Lassen Sie mich hierauf etwas genauer eingehen.

Zunächst zum Geschäftsjahr 2023 – und gestatten Sie mir hier eine Vorbemerkung: In den USA haben wir eine **Neupositionierung** des Geschäfts vollzogen. Dabei konzentrieren wir uns bewusst und gezielt nur auf Neuaufträge und Umsätze, die uns die gewünschte Gewinnmarge und ein akzeptables Risikoprofil sichern. Konzernweit haben wir ein deutliches Wachstum bei **allen Kennziffern** erlangt. Mit der





Umsetzung der Strategie wurden **alle Ziele 2023** erreicht oder sogar übertroffen. Im Segment E&M International, das unter anderem die USA einschließt, haben wir bei Umsatz und Auftragseingang Rückgänge zu verzeichnen – allerdings sehen wir hier bereits eine Verbesserung der EBITA-Marge. Da wir diesen Effekt bei mehreren Kennziffern haben, stelle ich diese Erläuterung vorweg und muss Sie, meine Damen und Herren, nicht mit der jeweiligen Wiederholung langweilen.

Nun aber zu den Zahlen selbst:

### **Auftragseingang**

Der Auftragseingang des Bilfinger Konzerns stieg im Geschäftsjahr 2023 um 3 Prozent auf mehr als 4,7 Mrd. €. Im Segment E&M International gab es einen Rückgang, wie soeben beschrieben, die beiden anderen Segmente **legten deutlich zu**. Der Auftragsbestand erhöhte sich um 5 Prozent auf 3,4 Mrd. €. Das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz (Book-to-Bill) betrug 1,06.

### **Umsatz und Bruttoergebnis**

Der Konzernumsatz stieg um 4 Prozent auf rund 4,5 Mrd. €. Das Bruttoergebnis hat um **6 Prozent** auf 463 Mio. € zugenommen. Die Bruttomarge gemessen an den Umsatzerlösen belief sich auf 10,3 Prozent. Die Vertriebs- und Verwaltungskosten liegen mit 298 Mio. € trotz des höheren Umsatzes und der 2023 vorherrschenden Inflation unter dem Vorjahr. Der Anteil der Vertriebs- und Verwaltungskosten an den Umsatzerlösen reduzierte sich nochmals auf 6,6 Prozent. Unsere **strenge Kostendisziplin** zahlt sich an dieser Stelle aus.

### **EBITA**



Bilfinger erzielte im Berichtsjahr ein EBITA von 191 Mio. €. Im Vorjahr waren hier noch lediglich 75 Mio. € zu verzeichnen. Die EBITA-Marge haben wir von 1,8 Prozent im Vorjahr auf 4,3 Prozent **mehr als verdoppelt**. Allerdings ist hierbei zu berücksichtigen, dass im Vorjahr noch Rückstellungen für das Effizienzprogramm das Ergebnis mit 62 Mio. € belastet hatten.

## Cashflow

Meine Damen und Herren,

neben der EBITA-Marge ist der Free Cashflow die zweite wichtige Kennziffer, nach der wir den Bilfinger Konzern steuern. Denn der Free Cashflow zeigt an, wie gut es uns gelingt, aus dem Ergebnis auch **wirklich Geld** in die Kasse zu bringen.

Der Free Cashflow belief sich auf 122 Mio. € und lag damit im Rahmen unserer Erwartungen. Für Investitionen in Sachanlagen sind 59 Mio. € und für Dividenden 51 Mio. € abgeflossen. Die Nettoliquidität einschließlich der Leasingverbindlichkeiten verringerte sich auf 120 Mio. €.

Lassen Sie mich an dieser Stelle einen kurzen Blick auf die Entwicklung in unseren drei Geschäftsfeldern werfen.

## Segment E&M Europe

Im Segment Engineering & Maintenance Europe stieg der Auftragseingang um 6 Prozent auf 3,1 Mrd. €. Die Nachfrage nach Angeboten zur Verbesserung von Effizienz und Nachhaltigkeit der Kunden ist anhaltend gut. **Der Umsatz erhöhte** sich auf dieser Grundlage um 7 Prozent auf fast 3,0 Mrd. €. Das Book-to-Bill-Verhältnis lag bei 1,04. Das EBITA stieg im Berichtsjahr aufgrund des höheren Umsatzes und



guter operativer Performance auf 161 Mio. €. Die EBITA-Marge wurde auf 5,4 Prozent gesteigert.

### **Segment E&M International**

Der Auftragseingang im Segment Engineering & Maintenance International ging aufgrund der Neuaufstellung im US-amerikanischen Geschäftsbereich um 12 Prozent auf 733 Mio. € zurück. Der Umsatz verringerte sich um 15 Prozent auf 682 Mio. €, was auf die Fertigstellung von Montage-Projekten in den USA im Laufe des Berichtsjahres zurückzuführen ist. Dagegen ist der Umsatz im Mittleren Osten **weiter gewachsen**. Das Book-to-Bill-Verhältnis des Segments belief sich auf 1,08. Das EBITA war mit 3 Mio. € wieder im **positiven Bereich**, dies entspricht einer EBITA-Marge von 0,4 Prozent. Mit dem fortgesetzten De-Risking werden wir im laufenden Jahr die Geschäftszahlen in diesem Segment deutlich verbessern.

### **Segment Technologies**

Im Segment Technologies nahm der Auftragseingang **um 16 Prozent** auf 777 Mio. € zu. Dieses Segment profitiert von einer guten Nachfrage in seinen Business Lines Pharma- und Biopharma sowie Nuklear. Der Umsatz stieg entsprechend um 24 Prozent auf 737 Mio. €. Das Book-to-Bill-Verhältnis betrug 1,05. Das EBITA des Segments stieg auf 33 Mio. €, die EBITA-Marge nahm auf 4,5 Prozent zu.

### **Konzernergebnis**

Das Konzernergebnis stieg **deutlich auf 181 Mio. €** und damit das Ergebnis je Aktie von 0,71 auf **4,84 €**. Die Kapitalrendite (ROCE) nach Steuern nahm auf 12,1 Prozent zu. Neben der verbesserten operativen Performance trug die Aktivierung latenter Steuern im Wert von 61 Mio. € zur Steigerung des Konzernergebnisses bei. Das um Sondereinflüsse bereinigte und mit einer normalisierten Steuerquote ermittelte



Virtuelle Hauptversammlung, 15. Mai 2024  
Dr. Thomas Schulz, Vorstandsvorsitzender  
Matti Jäkel, Finanzvorstand  
Seite 12 von 20

Konzernergebnis erhöhte sich auf 117 Mio. € und lag damit deutlich über dem Vorjahreswert von 82 Mio. €.

## **Bilfinger-Aktie**

Meine Damen und Herren,

ich darf nun zu einem Kapitel kommen, das Ihnen sicherlich ebenso wie uns derzeit Freude bereitet: Die Bilfinger-Aktie startete am 30. Dezember 2022 mit einem Schlusskurs von 27,08 € ins neue Börsenjahr, der gleichzeitig dem Jahres-Tiefstand entsprach. In den ersten Monaten des Jahres 2023 notierte die Aktie **mit deutlichen Zugewinnen**, insbesondere nach der Präsentation der strategischen Entwicklungsperspektiven und der in diesem Zusammenhang formulierten Mittelfristziele des Konzerns während des Capital Markets Day am 14. Februar 2023. Der Aktienkurs erreichte am 30. März 2023 seinen Jahreshöchstwert von 39,78 €. Der Jahresschlusskurs am 29. Dezember 2023 belief sich auf 34,82 €, was einem **Total Shareholder Return von 33 Prozent** entsprach. Damit haben wir die internationalen börsennotierten Vergleichsunternehmen deutlich hinter uns gelassen, denn diese erreichten nur einen Total Shareholder Return von knapp 20 Prozent.

In den ersten Monaten des Jahres 2024 stieg der Kurs der Bilfinger-Aktie stetig an. Mittlerweile haben wir ein Niveau von 45 € erreicht. Die deutlich höhere Marktkapitalisierung in Kombination mit einem höheren Streubesitz hat es ermöglicht, dass die Bilfinger-Aktie zum 18. März dieses Jahres **wieder in den MDAX zurückgekehrt** ist. Darin zeigt sich, dass auch der Kapitalmarkt den eingeschlagenen Kurs von Bilfinger klar unterstützt.

## **Dividende**

Meine Damen und Herren,



Sie sehen, Bilfinger ist auf einem guten Weg. Wir haben mit unserer Strategie die richtigen Hebel identifiziert, um unser Unternehmen zukünftig noch erfolgreicher zu machen. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen daher heute vor, für das Geschäftsjahr 2023 eine **erhöhte Dividende** von 1,80 € je Aktie auszuschütten. Damit wollen wir Sie, unsere Anteilseigner, an der positiven operativen Entwicklung von Bilfinger beteiligen. Gemessen am Jahresschlusskurs 2023 ergibt sich eine Dividendenrendite von 5,2 Prozent. Die Ausschüttungsquote für das Geschäftsjahr 2023 beträgt bezogen auf das bereinigte Konzernergebnis rund 58 Prozent und liegt damit am **oberen Rand** der Bandbreite der Dividendenpolitik des Unternehmens. Diese sieht, unter Berücksichtigung der absehbaren mittelfristigen Entwicklung des Unternehmens, eine Ausschüttung von 40 bis 60 Prozent des bereinigten Konzernergebnisses und ein **kontinuierliches Dividendenwachstum** vor.

#### **Überblick über das erste Quartal 2024:**

Sehr geehrte Damen und Herren,

wie Thomas Schulz bereits erwähnt hat, haben wir am heutigen Tag auch die Geschäftszahlen zum ersten Quartal 2024 veröffentlicht. Bilfinger verzeichnet weiterhin eine **gute Entwicklung**. Insbesondere sehen wir eine Verstärkung der positiven Zahlen im operativen Geschäft. Lassen Sie mich einige Details hervorheben:

Der Auftragseingang erreichte über 1,1 Mrd. €. Dieser Wert liegt unter dem hohen Auftragseingang im Vorjahreszeitraum. Damals hatten positive Effekte aus Großaufträgen, inflationsbezogene Preisanpassungen und höhere Umsatzerwartungen bei Rahmenverträgen zu **außergewöhnlich hohen Auftragszugängen** geführt. Insofern hat sich der diesjährige Auftragseingang auf einem normalisierten Niveau bewegt. Dies zeigt auch das Book-to-Bill-Verhältnis,



Virtuelle Hauptversammlung, 15. Mai 2024  
Dr. Thomas Schulz, Vorstandsvorsitzender  
Matti Jäkel, Finanzvorstand  
Seite 14 von 20

welches mit 1,05 eine stabile bis positive Marktlage in allen unseren Märkten widerspiegelt.

Der Umsatz stieg um 3 Prozent auf knapp 1,1 Mrd. € – und dies trotz des bereits erwähnten Rückgangs in den USA. Auf den europäischen Märkten und im Mittleren Osten war **durchgängig Wachstum** zu verzeichnen.

Das Highlight des ersten Quartals ist jedoch eindeutig die sehr **gute Entwicklung** der EBITA-Marge: Sie hat sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum **nahezu verdoppelt** und liegt bei 4,0 Prozent. Hier zeigen sich die positiven Auswirkungen unseres De-Risking, eine verbesserte Auslastung und auch erste spürbare Effekte aus dem Ende 2023 abgeschlossenen Effizienzprogramm.

Und auch die zweite für uns wichtige Kennziffer, der Free Cashflow, hat sich infolge des besseren Ergebnisses gut gegenüber dem Vorjahr entwickelt: Aus einem negativen Wert von 26 Mio. € im Vorjahr ist ein Plus von 24 Mio. € geworden – also eine Verbesserung von 50 Mio. €.

Meine Damen und Herren,

sind wir mit diesem ersten Quartal zufrieden? **Ja**, denn es zeigt, dass wir die **richtigen** strategischen Stellhebel bedienen, um Bilfinger auf einen **nachhaltig profitablen** Wachstumskurs zu bringen.

Dies gilt auch mit Blick auf unsere Mittelfristziele, die wir im vergangenen Jahr definiert haben, und die nach wie vor gelten: Mittelfristig wird die EBITA-Marge weiter auf ein Niveau von 6 bis 7 Prozent steigen. Die organische Umsatzentwicklung wird das Marktwachstum übertreffen und bei durchschnittlich 4 bis 5 Prozent pro Jahr liegen. Auf dieser Basis werden wir das Konzernergebnis kontinuierlich steigern. Ein klares Ziel ist es, entsprechend die Dividende Jahr für Jahr zu erhöhen. Dabei achten



Virtuelle Hauptversammlung, 15. Mai 2024  
Dr. Thomas Schulz, Vorstandsvorsitzender  
Matti Jäkel, Finanzvorstand  
Seite 15 von 20

wir sorgfältig auf eine solide Finanzlage unseres Konzerns. Es ist weiterhin unser Ziel, ein **Kreditrating** im Investment Grade zu erreichen.

Auf dem Weg, unsere Prognose für 2024 und die Mittelfristziele zu erreichen, sind wir im ersten Quartal 2024 wieder ein **gutes Stück** vorangekommen. Um unser profitables Wachstum fortzusetzen und die Nr. 1 für unsere Kunden in der Steigerung von Effizienz und Nachhaltigkeit zu werden, haben wir auch im laufenden Jahr noch **einige Themen** auf der Agenda. Diese wird Ihnen jetzt Thomas Schulz vorstellen, an den ich nun wieder übergeben darf.

Bitte, Thomas!

Ausführungen von Dr. Thomas Schulz, Vorstandsvorsitzender:

Vielen Dank, Matti!

Meine Damen und Herren,

Bilfinger verfügt über eine solide finanzielle Basis und klare Ziele. Unsere Strategie gibt uns vor, was wir tun, und **was wir tun**, ist in der Summe unsere Strategie.

### **Strategische Schwerpunkte 2024**

Ein zentraler Fokus der Strategieumsetzung für 2024 liegt auf dem De-Risking im Bilfinger Geschäft. Wir setzen die **Transformation** vom **Projektgeschäft** zum **Produktgeschäft** konsequent fort. Zu diesem Zweck haben wir unsere Leistungen für unsere Kunden in neun Produktgruppen klassifiziert und standardisiert. Dies ermöglicht es uns, unser **gesamtes Leistungsportfolio** einfacher in allen unseren Märkten und Regionen anzubieten und unsere Marktaktivitäten zu erweitern.



Virtuelle Hauptversammlung, 15. Mai 2024  
Dr. Thomas Schulz, Vorstandsvorsitzender  
Matti Jäkel, Finanzvorstand  
Seite 16 von 20

Die Integration von Stork haben wir unverzüglich nach dem Closing am 1. April 2024 begonnen. Damit werden wir den Bilfinger Konzern **entscheidend** stärken. Diese Transaktion bildet darüber hinaus **eine Blaupause** für unsere Akquisitionsstrategie: Wir wollen vor allem in Märkten wachsen, in denen wir bereits tätig sind, und mit Produkten, die wir bereits anbieten, und somit unser Kerngeschäft gezielt ausweiten.

2024 wird auch das Jahr sein, in dem wir unser Versprechen einlösen, einen wesentlichen Teil der Einsparungen aus unserem Effizienzprogramm in die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu investieren. Das gilt insbesondere auch für die **jungen Leute**, die als Azubis zu uns kommen. Wir müssen feststellen, dass es häufig an grundlegenden Fähigkeiten fehlt, die man eigentlich in der Schule vermittelt bekommen sollte. Auch dies müssen wir als Unternehmen ausgleichen. Ebenso ist es eine Herausforderung, die unterschiedlichen kulturellen Hintergründe unserer Auszubildenden in Einklang zu bringen. Deshalb vermitteln wir auch grundlegende Werte, wie ein **respektvolles** und **demokratisches** Miteinander in unserer Gesellschaft. Dies wiederum bringt auch besondere Erfordernisse für unsere Ausbilder mit sich, die wir ebenfalls stetig weiter qualifizieren.

Sie sehen, gesellschaftlich verantwortliche Unternehmensführung beginnt bei Bilfinger an der Basis. Somit geben wir allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die Chance, sich weiterzubilden und ihr Wissen auf dem **aktuellen Stand** der Technik zu halten.

## **Nachhaltigkeit**

Wer die Verbesserung der Effizienz und Nachhaltigkeit seiner Kunden als Geschäftsmodell hat, muss diese Themen **selbst** glaubwürdig mit Leben füllen.





Nachhaltigkeit ist ein **zentraler Bestandteil** unserer Unternehmensstrategie. Dies zeigt sich auch in den konkreten Zielen, die wir uns in den drei Nachhaltigkeitskategorien Umwelt, Soziales und Unternehmensführung selbst gesetzt haben.

Im Geschäftsjahr 2024 wird Bilfinger seine Nachhaltigkeitsberichterstattung **ausweiten** und damit **seinem eigenen Anspruch** auf Effizienz und Nachhaltigkeit noch stärker gerecht. Im Umweltbereich konnten wir die CO<sub>2</sub>-Emissionen nach GHG Protocol Scope 1 und 2 trotz des Umsatzwachstums deutlich um 9 Prozent reduzieren. Für das Geschäftsjahr 2023 wurden erstmalig auch die Scope 3-Emissionen upstream erfasst. Diese beinhalten CO<sub>2</sub>-Emissionen, die durch unsere Tätigkeit in der vorgelagerten Wertschöpfungskette bei unseren Lieferanten entstehen. Die Scope 3-Emissionen downstream, die durch unsere Dienstleistungen oder den Einsatz unserer Produkte in der nachgelagerten Wertschöpfungskette bei unseren Kunden entstehen, werden ab 2024 erhoben. Damit erhalten Kunden, Investoren und die Öffentlichkeit mehr Transparenz.

Im Geschäftsjahr 2023 wurden in den Segmenten des Konzerns weitere Schritte eingeleitet, um ihre jeweiligen Emissionen zu verringern. Die Kombination verschiedener Maßnahmen umfasst für die nächsten Jahre die Umstellung eingekauften Stroms auf erneuerbare Quellen, den sukzessiven Austausch der Personenkraftwagenflotte durch Elektrofahrzeuge und die Installation von Photovoltaikanlagen sowie die **Umsetzung** von **Energieeffizienzinitiativen** an unseren Standorten.

In der Kategorie Soziales folgen wir mit großem Nachdruck unserem Anspruch, möglichst jeden Arbeitsunfall zu vermeiden. Dazu unternehmen wir große Anstrengungen. Darüber hinaus investieren wir jährlich **mindestens** 0,5 Prozent des Konzernumsatzes gezielt in die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Bilfinger. Ab diesem Jahr verwenden wir **zusätzlich** zu den



Virtuelle Hauptversammlung, 15. Mai 2024  
Dr. Thomas Schulz, Vorstandsvorsitzender  
Matti Jäkel, Finanzvorstand  
Seite 18 von 20

bisherigen Aufwendungen ein Viertel der Einsparungen aus dem bis Ende 2023 umgesetzten Effizienzprogramm.

Im Bereich der Unternehmensführung haben wir uns zum Ziel gesetzt, ab dem Geschäftsjahr 2023 **mindestens 600** interne Lieferantenaudits pro Jahr nach definierten Standards durchzuführen. Dieses Ziel haben wir im vergangenen Berichtsjahr mit **weit über** 1.000 Audits bereits deutlich übertroffen.

Das Engagement von Bilfinger wird auch durch das aktuelle Rating von EcoVadis bestätigt: Der weltweit größte Anbieter von Nachhaltigkeitsratings für Unternehmen hat Bilfinger erneut mit einem Gold Award für nachhaltiges, ethisches und verantwortungsvolles Handeln ausgezeichnet. Damit gehört Bilfinger zu den **besten 5 Prozent** aller bewerteten Unternehmen.

## **Ausblick**

Meine Damen und Herren,

unsere Vision ist klar: wir wollen die **Nummer 1 in Effizienz und Nachhaltigkeit** für unsere Kunden werden. Technik wird **entscheidende Lösungen** für eine nachhaltige Zukunft liefern. Wir als Bilfinger leisten unseren Beitrag dazu.

Daher bestätigen wir unseren im Februar veröffentlichten Ausblick für das Geschäftsjahr 2024. An unseren Mittelfristzielen, die bis 2027 eine EBITA-Marge von 6 bis 7 Prozent und ein durchschnittlichen Umsatzwachstum von 4 bis 5 Prozent im Jahr vorsehen, halten wir fest. Die konkrete Prognose inklusive der Stork-Zahlen für das laufende Geschäftsjahr werden wir im Rahmen unseres Capital Markets Day vorstellen, der am 12. Juni 2024 in Frankfurt am Main stattfinden wird.

**Dank an Mitarbeiter und Aktionäre**



Virtuelle Hauptversammlung, 15. Mai 2024  
Dr. Thomas Schulz, Vorstandsvorsitzender  
Matti Jäkel, Finanzvorstand  
Seite 19 von 20

Zum Schluss meiner Ausführungen möchte ich nochmals unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in allen Unternehmensbereichen und allen Ländern, in denen wir tätig sind, **ausdrücklich** danken. Mit der Umsetzung unserer Strategie sowie der Umsetzung des Effizienzprogramms haben wir ihnen neben dem operativen Geschäft viel zugemutet. Diese Aufgaben haben sie **herausragend gemeistert** und das verdient **große Anerkennung**.

Auch Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären danke ich für Ihr **Vertrauen** und Ihre **fortwährende konstruktive** Begleitung. Wir werden auch im laufenden Jahr wieder alles daransetzen, dieses Vertrauen zu rechtfertigen und Ihr Investment in Bilfinger zu einem lohnenden Investment zu machen.

Und damit übergebe ich das Wort wieder an unseren Aufsichtsratsvorsitzenden Herrn Dr. Cordes.