

Hauptversammlung der Bilfinger SE, am Mittwoch, 14. Mai 2025, 13.00 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 herzlich zu unserer Hauptversammlung.
Ich freue mich über Ihr Interesse und Ihr Engagement bei Bilfinger.

Meine Damen und Herren,

Wir blicken auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2024 zurück. Unser Unternehmen ist als führender Industriedienstleister weiterhin auf einem nachhaltig profitablen Wachstumskurs. Wir liefern, was wir versprechen. Auch in einem herausfordernden Marktumfeld.

In erster Linie ist das die harte Arbeit unserer mehr als 30.000 Mitarbeitenden aus über 30 Ländern weltweit. Bei ihnen möchten wir uns als aller erstes bedanken. Sie stehen täglich vor Ort bei unseren Kunden für unser Leistungsversprechen ein – und sie liefern. Auch unseren Kunden gilt unser Dank. Sie sind mehr denn je mit vielfältigen Herausforderungen konfrontiert, und Bilfinger bietet ihnen als führender Industriedienstleister umfassende Angebote, mit denen sie ihre Effizienz und

Nachhaltigkeit steigern. Es erfüllt uns mit Stolz, dass über 90 Prozent unserer Kunden Bilfinger mehr als einmal beauftragen, was die Qualität und Zuverlässigkeit unserer Dienstleistungen eindrucksvoll unterstreicht.

Unser Dank gilt auch Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären. Die gute Arbeit der Bilfinger Mitarbeitenden wird auch vom Kapitalmarkt anerkannt und somit konnten Sie als Aktionäre von einem erneut gestiegenen Total Shareholder Return profitieren. Dieser Wert setzt sich zusammen aus Kurssteigerung und Dividende und ist 2024 auf 38 Prozent gestiegen. Für Ihr Vertrauen in unser Unternehmen und die konstruktive Begleitung durch viele von Ihnen danke ich Ihnen an dieser Stelle herzlich.

Meine Damen und Herren,

Unsere Strategie gibt uns die Richtung vor und bestimmt unser tägliches Handeln. Alles, was wir tun, ist Teil der erfolgreichen Umsetzung unserer Strategie. Dabei orientieren wir uns an zwei strategischen Hebeln: die andauernde Verbesserung der eigenen Effizienz, die sogenannte Operative Exzellenz und die Positionierung als Lösungspartner zur Verbesserung der Effizienz und Nachhaltigkeit unserer Kunden. Nachdem wir in der operativen Exzellenz bereits entscheidend vorangekommen sind, legen wir nunmehr ein verstärktes Augenmerk auf die Positionierung als Lösungsanbieter zur Steigerung von Effizienz und Nachhaltigkeit unserer Kunden. Damit ist auch ein weiterhin nachhaltiges profitables Wachstum gewährleistet.

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Aber lassen Sie mich zunächst auf die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen eingehen. Über die globalen Verwerfungen der Weltwirtschaft lesen Sie täglich in den

Medien. Die für uns und unsere Kunden wesentlichen Herausforderungen werden geprägt durch globale, politische, wirtschaftliche und soziale Unsicherheiten. Dazu gehören unter anderem die Wirtschaftspolitik der USA, die Entwicklungen in Deutschland, der Krieg in der Ukraine und viele weitere globale Einflüsse.

Mit Blick auf unsere wichtigsten Regionen – Deutschland, Europa sowie USA und Mittlerer Osten – stellt sich die Marktlage höchst unterschiedlich dar.

- In Deutschland schrumpft die Wirtschaft. Das ist für sich genommen schon alarmierend genug, aber das ist nicht alles:
 - Wir beobachten eine De-Industrialisierung, deren Ursachen mehr als 10 Jahre zurückreichen.
 - Wir kämpfen mit hohen Energiepreisen, die höher sind als in den meisten Ländern, mit denen Deutschland im Wettbewerb steht.
 - Die Ausbildung in Deutschland galt einst als Vorzeigemodell. Es ist notwendig, dass Wirtschaft, Politik und Gesellschaft gemeinsam eine Wende herbeiführen, um diese Führungsrolle in der Ausbildung zurückzugewinnen.
 - Arbeit wird in Deutschland nicht ausreichend honoriert. Leistungsbereitschaft wird nicht gefördert. Arbeit steht zu oft im Wettbewerb mit den Sozialsystemen.
 - Und die ausufernde Bürokratie in Deutschland belastet die Unternehmen nicht nur, sondern verhindert auch Innovationen.

Die Herausforderungen für die neue Bundesregierung sind immens und wir erwarten, dass die Regierung diese Punkte nun gezielt und strukturiert angeht. Deutschland benötigt klare Impulse, die weg von der Rezession und hin zum Wachstum der Wirtschaft führen. In den vergangenen Monaten haben wir uns dazu auch kontinuierlich in den Medien geäußert. Denn wir bei Bilfinger tragen auch die Verantwortung dafür, der Wirtschaft eine starke Stimme zu verleihen

und fundierte Fakten und wirtschaftliche Kompetenz einzubringen. Denn auch das ist klar: Europa braucht, um stark zu sein, ein wirtschaftlich gesundes Deutschland.

- Europa, ein wichtiger Markt für Bilfinger hat in der aktuellen globalen Lage die große Chance, enger zusammenzuarbeiten und die Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Dafür braucht es mehr Einigkeit, die in der Vergangenheit oft gefehlt hat. Themen wie Energie und Bürokratisierung müssen stärker auf die Wettbewerbsfähigkeit Europas ausgerichtet werden. Zum Beispiel stellt die europäische Regulierung eine erhebliche Belastung für Unternehmen dar. Bei Bilfinger würden wir uns freuen, weniger Geld für Bürokratie, Nachweispflichten und Statistiken ausgeben zu müssen. Gleichzeitig sollten auch Unternehmen selbst aktiv zum Bürokratieabbau beitragen, einschließlich Bilfinger. Wir müssen uns auch selbst immer wieder fragen, wieviel Geld wir für Prozesse ausgeben, die nicht dem Kerngeschäft dienen.
- Wenden wir unseren Blick zu unserem Geschäft außerhalb von Europa. Im Mittleren Osten nehmen wir eine große Offenheit wahr, neben den fossilen Rohstoffen Öl und Gas auch erneuerbare Energiequellen zu erschließen. Dazu wächst die Bedeutung der Region für die petrochemische Industrie, die ebenfalls eine wichtige Kundenbranche für Bilfinger ist. Insgesamt ist die Region ein stark wachsender Markt für uns.
- Die neue Regierung in den USA verfolgt ohne Rücksicht eine America-First-Politik. Die kürzlich eingeführten oder angedrohten Zölle sollen die heimische Wirtschaft vor globalem Wettbewerb schützen und Investitionen fördern. Die aggressive Kommunikation und Geschäftspraktiken führen zu erheblicher Unsicherheit. Wir als Bilfinger sehen darin aber auch Chancen, wenn zum Beispiel in neue Anlagen in der Prozessindustrie investiert wird oder bestehende Kapazitäten ausgebaut werden. Von den derzeit diskutierten

Zöllen ist Bilfinger nicht betroffen, da wir als Dienstleister stets vor Ort agieren und lokal einkaufen.

Bilfinger-Geschäftsmodell

In diesen herausfordernden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ergeben sich für Bilfinger Chancen. Unser Geschäftsmodell besteht darin, dass wir die Effizienz und Nachhaltigkeit unserer Kunden steigern, indem wir umfangreiche Lösungen für die Planung, Errichtung und Wartung von Industrieanlagen anbieten und damit zur Wirtschaftlichkeit unserer Kunden beitragen. An dieser Entwicklung partizipieren wir als Industriedienstleister. Sowohl in wachsenden Märkten als auch in zurückgehenden Märkten.

Überall dort, wo Bürokratie, Fachkräftemangel, steigende Energiepreise, die Anforderungen der Digitalisierung oder hohe Komplexität zur Belastung für Industrieunternehmen werden, steht Bilfinger als kompetenter Outsourcing-Partner bereit. Kurzum: Wir sorgen dafür, dass sich unsere Kunden auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können und effizienter, besser, wirtschaftlicher und nachhaltiger werden. Daran lassen wir uns messen.

Auch in Zeiten globaler Unsicherheit in der Wirtschaft liegt es in unserer Verantwortung als Unternehmen und Top-Management, weitere Chancen in bestehenden und neuen Geschäftsfeldern zu identifizieren und zu nutzen. Dadurch schaffen wir weiterhin ein stabiles Umfeld für unsere Mitarbeitenden, Kunden, Partner und Sie, unsere geschätzten Aktionäre.

Mit dieser Aufstellung sind wir robust gegen kurzfristige Marktschwankungen aufgestellt, auch wenn wir uns bestimmten Entwicklungen, wie etwa der De-Industrialisierung in Deutschland, nicht ganz entziehen können. Unsere Chancen in den Branchen und Regionen, auf die wir uns konzentrieren, sind jedoch weiterhin

erheblich. Ich bin überzeugt, dass wir auf Jahre hin noch erhebliches Potenzial in unseren bestehenden Märkten haben.

Bilfinger-Strategie

Lassen Sie mich noch etwas detaillierter auf unsere Strategie eingehen. Die Anfang 2023 veröffentlichte Strategie haben wir auch im Jahr 2024 erfolgreich umgesetzt und wichtige Fortschritte zur Erreichung unserer Mittelfristziele gemacht.

Dabei konzentrieren wir uns auf zwei strategische Hebel. Der erste strategische Hebel verbessert unsere eigene interne Effizienz: Wir arbeiten kontinuierlich an unserer operativen Exzellenz, um unseren Kunden einen größtmöglichen Nutzen zu bieten.

Zum Beispiel arbeiten wir wie angekündigt seit 2024 in einer funktionalen Organisation, die über alle Regionen und Business Lines hinweg die kundenzentrierte und effiziente Zusammenarbeit verbessert. Darüber hinaus haben wir unser Produktangebot in den vergangenen beiden Jahren weiter standardisiert und in neun Product Centern gebündelt. Wir haben interne Prozesse vereinfacht und vereinheitlicht, sowie kürzere Entscheidungswege geschaffen, alles im Rahmen unseres De-Riskings. Das Aus- und Weiterbildungs-Angebot für unsere Mitarbeitenden haben wir weiterentwickelt und für die gesamte Organisation transparent gemacht.

Der zweite strategische Hebel dient uns zur Positionierung als Lösungspartner zur Steigerung von Effizienz und Nachhaltigkeit. Ziel ist es, alle Leistungen an allen Bilfinger-Standorten allen Kunden standardisiert in gleichermaßen hoher Qualität anzubieten. Das organische nachhaltige profitable Wachstum ist dabei vorrangig. Und unter definierten Voraussetzungen sind auch Akquisitionen Teil dieser Wachstumsstrategie.

Dabei müssen fünf Kriterien erfüllt sein:

1. Die Akquisition muss den Total Shareholder Return und den Gewinn pro Aktie erhöhen.
2. Ein Unternehmen, das wir akquirieren, muss das Angebot in unseren Kernmärkten komplementär ergänzen.
3. Wir erwarten einen attraktiven Beitrag zu Umsatz UND Ergebnis.
4. Das Akquisitionsziel soll uns Zugang zu qualifizierten Arbeitskräften ermöglichen. Und...
5. ...eine effiziente Integration muss möglich sein.

Innerhalb dieses strategischen Ansatzes tätigen wir unsere Akquisitionen. Ein erfolgreiches Beispiel ist die Akquisition des Industriedienstleistungs-Geschäfts von Fluor in den Niederlanden, Belgien und Deutschland – den ehemaligen Stork-Einheiten. Dadurch haben wir uns in einer strategisch bedeutenden Region entscheidend verstärkt. Das erfolgreich integrierte Geschäft leistet bereits einen wesentlichen Beitrag zur positiven Entwicklung in der Region. Neben dieser größeren Übernahme haben wir auch permanent kleinere Zielunternehmen im Blick. So haben wir zum Beispiel Anfang dieses Jahres Rodoverken, einen Spezialisten für Wärmespeicher mit Standorten in Schweden und Polen übernommen.

Meine Damen und Herren,

künstliche Intelligenz und Digitalisierung bietet hervorragende Chancen. Gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln wir in wachsendem Umfang digitale Lösungen, die für enorme Zeit- und Kostenersparnisse sorgen und die Arbeitssicherheit erhöhen. Diese Innovationen sind ein bedeutender Bestandteil unseres nachhaltigen und profitablen Wachstums. Im vergangenen Jahr betrug der Umsatz, der durch digitale

Lösungen unterstützt wurde, etwa 5 Prozent. Mittelfristig soll dieser Anteil auf 40 Prozent steigen.

Wir haben unsere Positionierung als bevorzugter Lösungspartner für die Prozessindustrie durch einen kürzlich neu eingeführten Markenauftritt weiter gestärkt. Unser neues Leistungsversprechen „Your Performance Is Our Business“ unterstreicht unseren strategischen Fokus auf die Steigerung der Effizienz und Nachhaltigkeit unserer Kunden. Wir leisten einen aktiven Beitrag zum Erfolg unserer Kunden, der die Basis für unser eigenes profitables Wachstum bildet. Jeder Mitarbeitende trägt dazu bei, und das erfüllt uns mit Stolz. Mit unserem neuen Erscheinungsbild tragen wir dieses Selbstbewusstsein nach außen.

Highlights aus dem Neugeschäft

Dass unsere Strategie aufgeht, zeigen auch einige konkrete Kundenbeispiele. Wie zum Beispiel ein bemerkenswerter Engineering-Großauftrag, von dem ich mich persönlich in Frankfurt Höchst überzeugen konnte. Bilfinger wurde von Nutrinova für die umfassende Modernisierung und Erweiterung einer Produktionsstätte für Lebensmittelzusatzstoffe beauftragt. Diese effiziente Komplettlösung zeigt eindrucksvoll, wie wir durch die Kombination von Gewerken und Digitalisierung unseren Kunden einen einzigartigen Mehrwert bieten.

Ein weiteres Kundenbeispiel beweist eindrücklich, wie sich unsere M&A Strategie in den Niederlanden mit der Akquisition von Stork bereits ausgezahlt hat. Es erfüllt mich mit Stolz, dass unsere Kolleginnen und Kollegen mit ihren Maintenance Services nun auf allen Kundenanlagen von HyCC, ein Experte für Wasserstoff in den Niederlanden, präsent sind und somit zu einer effizienten und umfangreichen Instandhaltung für den Kunden beitragen.

Bevor wir Ihnen weitere Einblicke in unser aktuelles Geschäft geben, bitte ich nun unseren Finanzvorstand Matti, die Zahlen für das abgelaufene Geschäftsjahr 2024 und das erste Quartal 2025 zu erläutern.

Matti, bitte schön.

Ausführungen von Matti Jäkel, Finanzvorstand

Kurze Einordnung des Geschäftsjahres

Herzlichen Dank, Thomas.

Sehr geehrte Damen und Herren,

auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen. Ich darf Ihnen heute das Zahlenwerk des vergangenen Geschäftsjahres und die Ergebnisse des ersten Quartals 2025 vorstellen, die wir heute Morgen veröffentlicht haben.

Insgesamt blickt Bilfinger auf ein erfolgreiches Jahr 2024 zurück. Thomas hat es bereits erwähnt: Wir haben unsere selbst gesteckten Ziele erreicht und damit die Prognose erfüllt. Dies ist uns nun zum wiederholten Male gelungen und trägt – wie ich aus vielen persönlichen Gesprächen immer wieder höre – wesentlich zur gesteigerten Reputation von Bilfinger am Kapitalmarkt bei. Nun zu den Zahlen im Einzelnen. Da die Zahlen von 2024 für neun Monate auch zugekauftes Geschäft beinhalten, das 2023 noch nicht zu Bilfinger gehörte, sind neben den berichteten Werten teilweise auch organische Vergleichszahlen angegeben.

Auftragseingang und Auftragsbestand

Der Auftragseingang erhöhte sich um 13 Prozent auf 5,3 Milliarden Euro, gegenüber 4,7 Milliarden Euro im Vorjahr. Er stieg organisch um 2 Prozent und zeigt die

anhaltende Nachfrage nach unseren Leistungen in einem volatilen Marktumfeld. Das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz, auch genannt Book-to-Bill, spiegelt mit 1,06 die insgesamt stabile Marktlage wider.

Der Auftragsbestand zum Jahresende belief sich auf 4,1 Milliarden Euro und lag damit um 22 Prozent über dem Wert des Vorjahres. Organisch stieg der Auftragsbestand um 7 Prozent an.

Umsatz und Ergebnis

Der Umsatz nahm auf mehr als 5 Milliarden Euro zu, im Vorjahr hatte er noch knapp 4,5 Milliarden Euro betragen. Dies entspricht einer Steigerung von 12 Prozent. Das organische Wachstum von 2 Prozent resultiert aus einem Zuwachs in allen Segmenten. Bei Engineering & Maintenance Europe hat zusätzlich das zugekaufte Geschäft zum Wachstum beigetragen.

Das von 463 auf 547 Millionen Euro gestiegene Bruttoergebnis profitierte von den Maßnahmen zur Steigerung der operativen Exzellenz. Die Bruttomarge legte auf 10,9 Prozent zu, nach 10,3 Prozent im Vorjahr. Trotz Inflation und zusätzlicher Kosten aus der Akquisition sank die Vertriebs- und Verwaltungskostenquote aufgrund des Effizienzprogramms von 6,6 auf 6,3 Prozent. Damit hat

Bilfinger seine EBITA-Marge im Geschäftsjahr 2024 auf einen Wert von 5,2 Prozent erneut signifikant gesteigert. Im Vorjahr war es fast ein Prozentpunkt weniger. Das EBITA erhöhte sich dadurch von 191 auf 264 Millionen Euro.

Cashflow

Von allen wesentlichen Kennzahlen weist der Free Cashflow mit 55% die höchste Steigerungsrate gegenüber dem Vorjahr auf. Wir konnten ihn im Geschäftsjahr 2024 auf 189 Millionen Euro signifikant steigern. Seit dem dritten Quartal 2023 erzielten wir jedes Quartal einen positiven Cashflow. Dies ist das Ergebnis unserer konsequenten Ausrichtung auf Cash Management und optimiertes Working Capital Management.

Meine Damen und Herren,

Werfen wir an dieser Stelle einen kurzen Blick auf die Performance unserer Segmente.

Segment E&M Europe

Das Segment Engineering and Maintenance Europe hat den größten Anteil am Umsatz von Bilfinger. In diesem Segment sind wir – auch durch die Akquisition des Geschäfts in den Niederlanden und Belgien – deutlich gegenüber dem Vorjahr gewachsen. Im Einzelnen lag der Auftragseingang um 19 Prozent über dem Vorjahr bei mehr als 3,7 Milliarden Euro. Der Umsatz stieg um 16 Prozent auf 3,5 Milliarden Euro. Das EBITA betrug knapp 207 Millionen Euro, das ist ein Zuwachs von fast einem Drittel. Die EBITA-Marge haben wir von 5,1 Prozent im Vorjahr auf nunmehr 5,9 Prozent gesteigert.

Segment E&M International

Der Auftragseingang im Segment Engineering & Maintenance International reduzierte sich um 4 Prozent auf 700 Millionen Euro. Dabei ist die Nachfrage im Mittleren Osten gewachsen, dort haben wir das Geschäft in den Industrien Energie

sowie Öl und Gas erneut ausgeweitet. In Nordamerika waren Rückgänge im Zusammenhang mit der Neuaufstellung im US-amerikanischen Geschäft zu verzeichnen. Die Umsatzerlöse im Segment stiegen um vier Prozent auf knapp 710 Millionen Euro. Dabei ist das Geschäft im Mittleren Osten insbesondere in der Energieindustrie und in der Petrochemie deutlich gewachsen. In Nordamerika entwickelte sich der Umsatz im Zuge der Neuaufstellung des Geschäfts erwartungsgemäß leicht rückläufig. Das EBITA betrug circa 1 Million Euro, die Marge verringerte sich leicht auf 0,2 Prozent.

Segment Technologies

Im Segment Technologies nahm der Auftragseingang um acht Prozent auf 806 Millionen Euro zu. Das Segment verzeichnete vor allem mit Kunden der Pharma- & Biopharmaindustrie Zuwächse. Der Umsatz stieg um 7 Prozent auf 732 Millionen Euro. Die Aktivitäten in der Energieindustrie, insbesondere im Bereich der Energiewende und der Kernenergie, sowie in der Pharma- und Biopharmaindustrie haben zugenommen. Aufgrund der guten Geschäftsentwicklung erzielten wir im Segment ein EBITA von 45 Millionen Euro, das sind elf Prozent mehr als im Vorjahr. Die EBITA-Marge verbesserte sich von 5,9 auf erfreuliche 6,2 Prozent.

Konzernergebnis

Das Konzernergebnis liegt auf Vorjahresniveau bei 180 Mio. Euro und das Ergebnis je Aktie bei 4,79 Euro. Auf den ersten Blick zeigt sich hier also eine konstante Entwicklung. Allerdings ist zu berücksichtigen, dass im Vorjahr eine Aktivierung latenter Steuern im Wert von 61 Millionen Euro das Konzernergebnis positiv beeinflusst hat. Im Jahr 2024 haben wir das gleiche Ergebnis ohne vergleichbar große Einmaleffekte, also mit dem laufenden Geschäft erreicht. Für Sie als Aktionäre

ist vor allem das um Sondereinflüsse bereinigte und mit einer normalisierten Steuerquote ermittelte Konzernergebnis wichtig, denn es dient bei Bilfinger als Berechnungsgrundlage für die Dividende. Diese Kennzahl erhöhte sich auf 169 Millionen Euro gegenüber 117 Millionen Euro im Vorjahr, entsprechend einem bereinigten Ergebnis je Aktie von 4,51 Euro gegenüber 3,12 Euro im Vorjahr.

Dividende

Meine Damen und Herren,

Dieser Zuwachs bedeutet für Sie auch wieder eine Dividendensteigerung, die in diesem Jahr 33 Prozent beträgt. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen heute die Anhebung der Ausschüttung auf 2,40 Euro je Aktie vor. Dies entspricht einer Dividendenrendite zum Jahresschlusskurs von 5,2 Prozent. Die Ausschüttungsquote von 53 Prozent liegt im Rahmen unserer langjährigen Dividendenpolitik, nach der wir Sie, unsere Aktionäre, mit 40 bis 60 Prozent des bereinigten Konzernergebnisses am Unternehmenserfolg beteiligen wollen.

Aktie

Wie vorhin von unserem Vorstandsvorsitzendem bereits erwähnt, war 2024 ein sehr erfolgreiches Börsenjahr für die Bilfinger-Aktie. Wer das ganze Jahr über investiert war, konnte sich über einen Total Shareholder Return von 38 Prozent freuen. Im Vergleich liegen wir damit weit vor unseren börsennotierten Wettbewerbern – diese erzielten im Mittel lediglich einen Wertzuwachs von rund acht Prozent. Die gute Kursentwicklung wurde dabei immer wieder von positiven Impulsen gestützt. Insbesondere der Wiederaufstieg in den MDAX im Frühjahr 2024 war ein bedeutender Meilenstein.

Unseren aktionärsorientierten Kurs setzen wir fort: So haben wir im Januar 2025 ein Aktienrückkaufprogramm über bis zu 50 Millionen Euro oder 1,1 Millionen Aktien gestartet. Bis einschließlich 8. Mai 2025 haben wir etwa 296.000 Aktien im Volumen von rund 18 Millionen Euro erworben. Dies entspricht knapp 0,8 Prozent des Grundkapitals. Der Durchschnittskurs betrug 60,76 Euro pro Aktie.

Wie attraktiv die Aktie mittlerweile ist, zeigt sich auch an der Entwicklung unserer Aktionärsstruktur. In den letzten Jahren haben wir kontinuierlich daran gearbeitet, das Vertrauen unserer bestehenden Aktionäre zu stärken und gleichzeitig neue Investoren zu gewinnen. Ein zentraler Bestandteil dieser Arbeit ist der intensive und stetige Dialog mit bestehenden und potenziellen Investoren. Im Jahr 2024 fanden zahlreiche Gespräche, oft unter Beteiligung des Vorstands, auf Kapitalmarktkonferenzen, Roadshows und in Einzelgesprächen statt, die sich auf über 300 Einzelkontakte mit über 140 verschiedenen Institutionen summierten. Entsprechend ist es uns im vergangenen Geschäftsjahr gelungen, unsere Aktionärsbasis weiter zu diversifizieren und zu internationalisieren.

Die gute Performance am Kapitalmarkt und die operativen Verbesserungen waren für unseren langjährigen Ankerinvestor Cevian der Anlass, seinen Anteil an Bilfinger von ursprünglich knapp 30 Prozent auf inzwischen unter 5 Prozent zu reduzieren. Wir haben über viele Jahre sehr vertrauensvoll zusammengearbeitet. Daher danken wir Cevian ganz ausdrücklich für die langjährige Unterstützung und das professionelle Miteinander.

Mittelfristziele

Bilfinger ist 2024 der Erreichung seiner Mittelfristziele wieder ein gutes Stück nähergekommen. Diese sehen eine durchschnittliche jährliche Umsatzsteigerung von vier bis fünf Prozent vor. Wir legen großen Wert auf profitables Wachstum und wollen

eine nachhaltige EBITA-Marge von sechs bis sieben Prozent erreichen. Genauso bedeutend ist die Kapitaleffizienz, bei der wir eine Cash Conversion Rate von mindestens 80 Prozent anstreben.

Investment-Grade-Rating

Meine Damen und Herren,

ich freue mich, dass wir heute am Tag unserer Jahreshauptversammlung eine weitere gute Neuigkeit verkünden können. Bilfinger erhält erstmals nach zehn Jahren wieder ein Investment-Grade-Rating von Standard & Poor's, einer der führenden Rating-Agenturen. Die Heraufstufung des Ratings ist ein bedeutender Meilenstein auf unserem nachhaltigen, profitablen Wachstumskurs. Es unterstreicht die finanzielle Stabilität und Investmentqualität von Bilfinger. In ihrer Bewertung würdigt S&P unter anderem die nachhaltige Margen-Verbesserung sowie die solide Free-Cashflow-Generierung. Die ist ein weiterer Beleg für die erfolgreiche Umsetzung unserer Strategie.

Q1

Meine Damen und Herren,

darüber hinaus haben wir heute Morgen die Geschäftszahlen zum ersten Quartal 2025 veröffentlicht. Die wesentlichen Punkte will ich Ihnen zum Abschluss meiner Ausführungen noch kurz vorstellen.

Im ersten Quartal 2025 haben wir unseren profitablen Wachstumskurs wie erwartet fortgesetzt. Wir sind damit auf dem Weg, unsere Jahresziele 2025 zu erreichen. Der Auftragseingang legte um 11 Prozent auf knapp 1,3 Milliarden Euro zu, das

Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz betrug 1,00. Der Konzernumsatz stieg signifikant um 17 Prozent auf ebenfalls knapp 1,3 Milliarden Euro.

Die EBITA-Marge stieg deutlich auf 4,5 Prozent, das sind 0,5 Prozentpunkte mehr als im Vorjahr. Grund hierfür ist vor allem die Verbesserung unserer eigenen Effizienz, ein optimierter Produktmix sowie eine gute Marge des im Vorjahr akquirierten Geschäfts. Der Free Cashflow stieg auf 109 Millionen Euro, nachdem er im Vorjahr noch bei 24 Millionen Euro lag. Hier führte konsequentes Working Capital Management zu einer signifikanten operativen Steigerung. Zusätzlich wurde ein mittlerer zweistelliger Millionenbetrag aus dem Abschluss eines Rechtsstreits aus den USA im Jahr 2024 vereinnahmt.

In einem volatilen Marktumfeld blieb die Nachfrage stabil. Die Kunden in der Prozessindustrie setzen weiterhin auf Outsourcing, um ihre Effizienz und Nachhaltigkeit zu verbessern und Kosten zu senken.

Wie bereits bei der Veröffentlichung der Geschäftszahlen 2024 im März angekündigt, wird unser nächster Capital Markets Day Anfang Dezember diesen Jahres stattfinden. Bis dahin werden wir unsere Mittelfristplanung überarbeiten und neue Ziele für die kommenden Jahre vorstellen.

Und damit übergebe ich das Wort zurück an Thomas.

Thomas Schulz, CEO

Vielen Dank, Matti!

ESG

Meine Damen und Herren,

wer für seine Kunden Effizienz und Nachhaltigkeit steigern will, muss auch selbst Vorbild in diesem Bereich sein. Daher wurden wir 2024 auch unserem eigenen Anspruch auf höhere Effizienz und Nachhaltigkeit gerecht. Wir haben die Treibhausgas-Intensität auf Umsatzbasis gemäß dem Green-House-Gas-Protokoll um 3 Prozent im Scope 1 und 2 reduziert. Seit 2024 werden alle Emissionen einschließlich der Kategorien der nachgelagerten Wertschöpfungskette beim Kunden, dem sogenannten Downstream, gemäß Green-House-Gas-Protokoll Scope 3 berichtet. Darüber hinaus wurde im vergangenen Jahr das Ziel erreicht, mehr als 0,5 Prozent des Umsatzes in Aus- und Weiterbildung zu investieren. Mit unserer Bilfinger Education GmbH haben wir einen wesentlichen Schritt getan, um einheitlich hohe Standards für Aus- und Weiterbildung zu entwickeln und im Konzern umzusetzen. Auch im Bereich Arbeitssicherheit setzen wir uns ambitionierte Ziele und verfolgen sie mit Nachdruck.

Stolz sind wir darauf, dass diese Anstrengungen auch von unabhängiger Seite gewürdigt werden. Der renommierte Ratinganbieter EcoVadis hat Bilfinger erneut mit der Gold-Medaille für nachhaltiges, ethisches und verantwortungsbewusstes Handeln ausgezeichnet. Mit dem jüngsten Ergebnis zählt Bilfinger zu den Top 5 Prozent der von EcoVadis im Jahr 2024 bewerteten Unternehmen weltweit. Innerhalb unserer eigenen Branche reiht sich Bilfinger unter die Top 1 Prozent der von EcoVadis analysierten Unternehmen.

Strategie

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

lassen Sie uns nun noch einen Blick voraus werfen. Unser Ziel ist klar definiert: Wir wollen weiterhin nachhaltig profitables Wachstum erreichen. Dies schaffen wir, indem wir nun einen klaren Fokus auf unseren zweiten strategischen Hebel der Positionierung als führender Partner unserer Kunden für effiziente und nachhaltige Lösungen legen.

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.

Dies erreichen wir sowohl aus eigener Kraft, indem wir unsere Expertise weiter regional mit Hilfe der globalen Produktzentren ausbauen, als auch durch gezielte Akquisitionen. Mit der schnellen und erfolgreichen Integration der ehemaligen Stork-Einheiten haben wir nun eine echte Blaupause für weitere Akquisitionen: Wir wollen keine Abenteuer, sondern wir verstärken uns gezielt in Märkten, in denen wir uns bereits heute gut auskennen und die direkt an unsere Kernmärkte angrenzen. Dort haben wir unser Potenzial noch lange nicht ausgeschöpft. Wir minimieren so die Risiken und erreichen einen wichtigen Beitrag zu unserem nachhaltig profitablen Wachstum.

Dabei unterstützt uns auch unser bereits erwähnter neuer Marktauftritt. Unser starkes Versprechen ausformuliert in dem neuen Claim „Your performance is our business“ spiegelt unseren Fortschritt bei der Umsetzung unserer Strategie wider und ist ein wichtiger Schritt zur Stärkung unserer Positionierung. Der Claim steht gleichermaßen für den wirtschaftlichen Erfolg unserer Kunden sowie von Bilfinger und ist dabei in unseren fünf zentralen Werten verankert: Verantwortung, Anspruch, Engagement, Wissen und Teamgeist. Über alle Länder und Branchen hinweg können Kunden und

Mitarbeitende darauf vertrauen, dass der Name Bilfinger für dieselben starken Werte, das hohe Leistungsniveau und den Anspruch als bevorzugter Lösungspartner steht.

Ausblick GJ 2025

Sie sehen, wir bleiben in unseren Anstrengungen nicht stehen und haben uns auch für 2025 viel vorgenommen. All das soll sich auch in unserem geschäftlichen Erfolg widerspiegeln. Daher planen wir auch für das laufende Geschäftsjahr mit weiterem profitablen Wachstum. Wir erwarten für 2025 einen Umsatz von 5,1 bis 5,7 Mrd. Euro, eine EBITA-Marge von 5,2 bis 5,8 Prozent sowie einen Free Cashflow im Bereich zwischen 210 bis 270 Millionen Euro.

Während wir unsere Strategie weiterhin erfolgreich umsetzen, sind wir zuversichtlich, dass wir uns neue ambitionierte Mittelfristziele für das Jahr 2030 setzen können. Diese neue Mittelfristplanung werden wir im Laufe dieses Jahres erarbeiten und auf unserem Capital Markets Day im Dezember 2025 veröffentlichen. Unser kontinuierlicher Fortschritt und die strategische Ausrichtung ermöglichen es uns, Pläne zu entwickeln, die sowohl unsere Position im Markt stärken als auch nachhaltig profitables Wachstum fördern.

Meine Damen und Herren, ich möchte an dieser Stelle nochmals meinen Dank direkt an unsere Mitarbeitenden richten. Dank ihres großen Engagements haben wir bereits viel erreicht. Und ich freue mich auf weitere Erfolgreiche Jahre mit ihnen.

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