



Bilfinger SE | Telefonkonferenz Presse

# Bilfinger – „Pure Play“ Industrial Services

Axel Salzmann, Dr. Jochen Keysberg, Michael Bernhardt

2. Juni 2016

## 1. Entscheidung für Verkauf von Building and Facility

2. Update zu Power

3. Bilfinger – „Pure Play“ Industrial Services

4. Ausblick



# Entscheidung für Verkauf von Building and Facility: Strategischer Fokus auf Industriesektor

- Angebote für Building and Facility sorgfältig geprüft
- Großes Interesse und attraktive Angebote



## Verkauf von Building and Facility

- **Wertmaximierende** Option für Bilfinger
- **Neue strategische Perspektiven**  
durch Fokussierung des Geschäfts auf den Industriesektor



**Beste Option für alle Stakeholder**





# Attraktive Preisgestaltung mit upside-Potenzial

## Der Verkauf von Building and Facility an EQT wurde am 2. Juni 2016 unterzeichnet

Enterprise Value:	1,4 Mrd. €
EV/EBITA-Multiple:	11 mal GJ 2016e
Verkaufspreis/Equity Value:	1,2 Mrd. €
- Davon Kaufpreisstundung:	100 Mio. € (bis Exit EQT)
- Davon Earn-out-Komponente:	200 Mio. € (bis Exit EQT)
Veräußerungsgewinn*:	~500 Mio. €
Leistung 2015:	~2,5 Mrd. €
EBITA-Marge:	4,8%
Mitarbeiter:	~22.000

\* Nach Risikovorsorge



# Verkauf von Building and Facility: Erheblicher Mittelzufluss für Bilfinger

- **Geplante Verwendung der Mittel**
  - Strategische Investitionen und Akquisitionen im Industriegeschäft
  - Weitere Stärkung der Kapitalstruktur des Unternehmens
- **Die endgültigen Entscheidungen zur Verwendung der Mittel werden zusammen mit dem neuen CEO Tom Blades getroffen**



# „Pure Play“ Industrial Services: Attraktive strategische Möglichkeiten

## Wachstum

- Zufluss von Mitteln ermöglicht aktive Rolle bei fortschreitender Marktkonsolidierung sowie Investitionen in Wachstumsfelder

## Märkte

- Einheitliche Kundenbasis, klarer Managementfokus

## Wahrnehmung

- Klares Unternehmensprofil und fokussierter Marktauftritt stärken die Marke Bilfinger

## Steuerung

- Weitreichende Vereinheitlichung interner Strukturen, z.B. IT
- Kürzere Entscheidungswege

## Kapitalmarkt

- Geringere Komplexität und verbesserte Vergleichbarkeit für Investoren



1. Entscheidung für Verkauf von Building and Facility

**2. Update zu Power**

3. Bilfinger – „Pure Play” Industrial Services

4. Ausblick





# Update zu Power: Einzelverkäufe als wertmaximierende Option

- Ergebnis des bisherigen Verkaufsprozesses:
  - Keines der Angebote für das Gesamtgeschäft spiegelt den tatsächlichen Wert wider
  - Aber: attraktive indikative Angebote für einzelne Einheiten
  
- Ein „Verkauf als Ganzes“ ist nicht ausgeschlossen, aber der Prozess hat sich nun hin zu einer aktiven Vermarktung einzelner Einheiten verlagert
  
- Ein Einzelverkauf erlaubt eine zielgerichtetere Herangehensweise – potenzielle Käufer unterscheiden sich von Business zu Business  
Restrukturierung und Neuausrichtung in Eigenregie schafft Wert

➤ **Wertoptimierende Entwicklung auf alle Ebenen vorantreiben**



# Update zu Power: Auswirkungen auf Bilanz- und Finanzkennzahlen

## **Mit der Veränderung des Verkaufsprozesses muss Power wieder unter „fortzuführende Aktivitäten“ ausgewiesen werden (gemäß IFRS)**

- Diese Veränderung führt zu einer nicht zahlungswirksamen Abschreibung in der Größenordnung eines mittleren zweistelligen Millionenbetrags in Q2 2016

## **Parallel dazu: Fortlaufende Restrukturierung von Einheiten mit unterdurchschnittlicher Performance**

- Ziel: Veräußerung
- Alternative: Weitere Verkleinerung und Restrukturierung
- **Zusätzliche Einmalaufwendungen in Höhe eines mittleren zweistelligen Millionenbetrags, Mittelabfluss in den Jahren 2016 bis 2018**

1. Entscheidung für Verkauf von Building and Facility
2. Update zu Power
- 3. Bilfinger – „Pure Play“ Industrial Services**
4. Ausblick



- 2015: Leistung von 3,65 Mrd. €, bereinigtes EBITA von 128 Mio. €
- Rund 30.000 Mitarbeiter
- Kundenfokus: Prozessindustrie (Chemie, Pharma, Öl und Gas, Energie)
- Rund 70 Prozent wiederkehrendes Geschäft
- Vier Divisionen:
  - Industrial Maintenance
  - Engineering Solutions
  - Insulation, Scaffolding and Painting
  - Oil and Gas

**3,65 Mrd.€**  
Leistung

**~70%**  
davon  
wiederkehrendes  
Geschäft

EBITA bereinigt

**128 Mio.€**

rund **30.000** Mitarbeiter

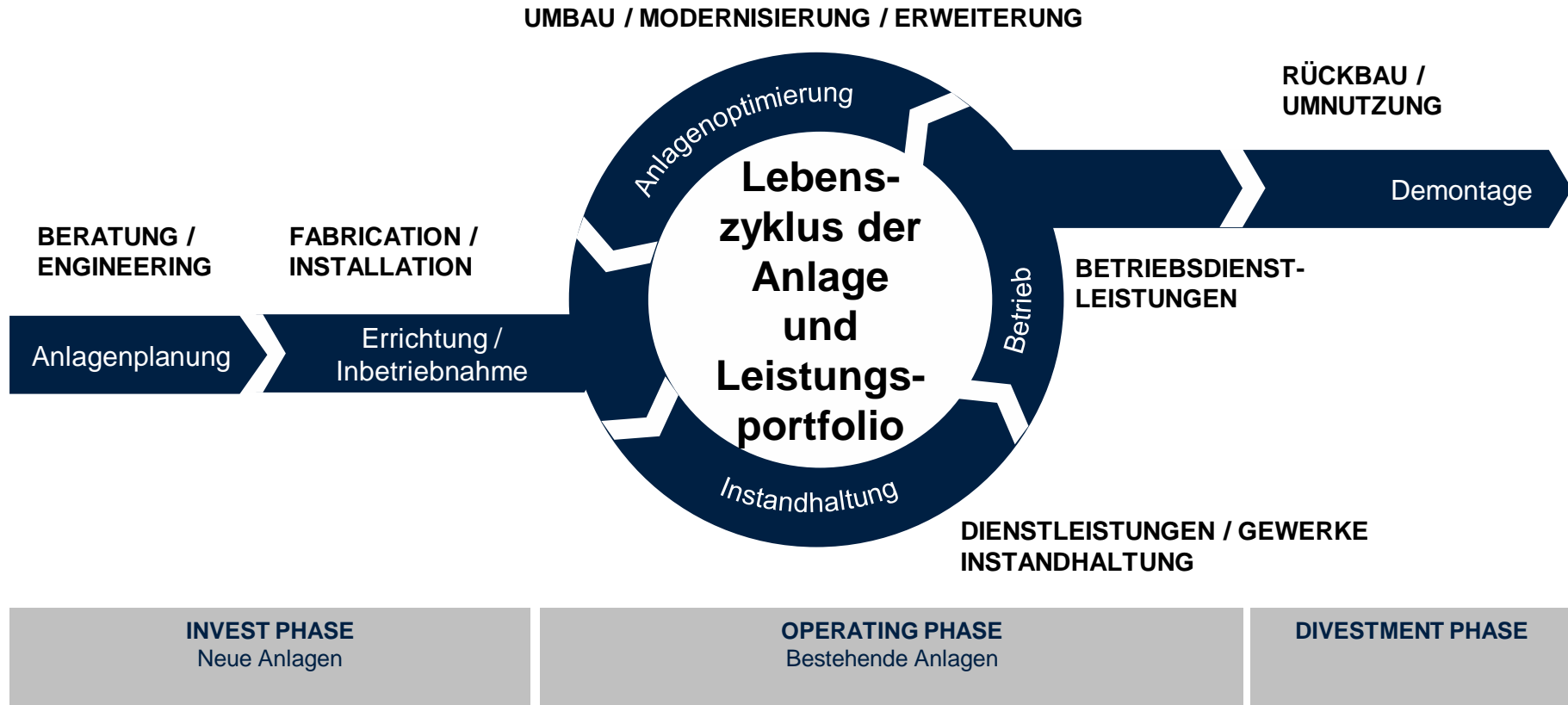
# Starke Marktposition in Europa, großes Potenzial in wachsenden Regionen außerhalb Europas















- **Nummer 1 unter den Industriedienstleistern** in verschiedenen Märkten **Europas** (deutschsprachige Länder, Skandinavien, Vereinigtes Königreich, Offshore Nordsee, Benelux, Osteuropa)
- **Kombination aus Engineering, Fabrication and Installation sowie Asset Performance Management** (umfasst Leistungen zur Erhöhung der Anlagenverfügbarkeit, Lebensdauerverlängerung, Senkung der Instandhaltungskosten) im Rahmen von **Dienstleistungs- und Projektgeschäft**
- **Robustes Geschäftsmodell mit vergleichsweise stabilen Margen**, teilweise in z.T. herausforderndem Umfeld (z.B. Unruhe auf den Ölmärkten)
- **Etablierte breite Kundenbasis** innerhalb der gesamten **Prozessindustrie**, darunter Öl und Gas, Chemie, Petrochemie, Agrochemie, Gasaufbereitung, Pharma, Lebensmittelverarbeitung, Papier und Zellstoff, Stahl- und Aluminiumherstellung
- Kunden schätzen Performance bei **Sicherheit und Qualität**



# Bilfinger unterstützt seine Kunden bei der Optimierung ihrer Anlagen



# Gute langfristige Perspektiven in unseren Märkten

Kunden	Mittelfristig	Langfristig
<b>Öl und Gas</b> 	 <ul style="list-style-type: none"> <li>Ungleichgewicht von Angebot und Nachfrage auf den Rohstoffmärkten</li> <li>Überkapazitäten unserer Kunden</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>Regulierung der Angebots- und Nachfragesituation</li> <li>Abbau von Überkapazitäten</li> <li>Steigende Nachfrage bei begrenztem Angebot (hohe Break-Even-Kosten)</li> </ul>
<b>Energie</b> 	 <ul style="list-style-type: none"> <li>Industrieländer: Nachfrageflaute</li> <li>Entwicklungsländer: Nachfragewachstum</li> <li>Deutschland: Anhaltende Unsicherheit durch Transformation des Energiemarkts</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>Entwicklungsländer: Weiterhin hohe Nachfrage</li> <li>Deutschland und Industrieländer: Marktchancen im Bereich der erneuerbaren Energien</li> </ul>
<b>Chemie</b> 	 <ul style="list-style-type: none"> <li>Konzentration/Spezialisierung durch Fusion und anschließende Aufteilung</li> <li>Basischemie stabil, Spezialchemie wachsend</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>Mittlerer Osten, USA: Basis- und Spezialchemie wachsend</li> <li>Europa: Basischemie rückläufig</li> </ul>
<b>Pharma</b> 	 <ul style="list-style-type: none"> <li>Industrieländer: Wachstum, u.a. durch demografische Entwicklung</li> <li>Entwicklungsländer: Wachstum durch Bevölkerungsanstieg und zunehmenden Wohlstand</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>Industrie- und Entwicklungsländer: Wachstumstrends halten an</li> </ul>

Quellen: OECD; ExxonMobil; EvaluatePharma; Roland Berger; Lünendonk

# Vier strategische Ziele zu Stärkung und Ausbau der Marktposition

## Märkte

Wo partizipieren wir an Wachstumsmärkten?

**Ausbau der starken  
Marktposition  
Marktführerschaft in  
Europa**

**Etablierung einer  
lokalen Präsenz in  
ausgewählten  
internationalen  
Wachstumsmärkten**

## Dienstleistungen / Innovationen

Wie unterscheiden wir uns von den Wettbewerbern?

**Stärkung des  
Leistungsportfolios  
bei Engineering und  
Advanced Asset  
Performance  
Management**

**Verstärkung des  
Leistungsangebots  
im Bereich  
Digitalisierung**

- Der Trend zur Digitalisierung wird die **Prozesse und Assets der Kunden** nachhaltig **verändern**
- Industrie 4.0 wird zu einer **erheblichen Effizienzsteigerung in der Prozessindustrie** führen
- **Größtes Optimierungspotenzial** wird für **Instandhaltungsprozesse** erwartet
- Wettbewerbslandschaft wird sich verändern, **neue Geschäftsmodelle** werden sich entwickeln
- Als Marktführer und Dienstleister entlang der gesamten Wertschöpfungskette von Anlagen bieten sich Bilfinger **viele Ansatzpunkte für digitale Innovationen**

➤ **Digitalisierung ist Herausforderung und Chance für Bilfinger**



# Digitalisierung / Industrie 4.0

## Von interner Prozessoptimierung zur Entwicklung neuer Produkte und Leistungen



### *Beispiele:*

- Remote Monitoring
- Smart Metering
- Remote Maintenance
- Predictive Maintenance
  
- Kundendienstportale
- Lieferantenportale
- Integriertes Auftragsmanagement
  
- Mobile Maintenance
- Digitale Dokumentation von Wartungsarbeiten
- Augmented Reality
- Zeiterfassung durch Fingerabdruck

# Digitalisierung / Industrie 4.0

Verschiedene digitale Produkte und Leistungen werden bereits genutzt

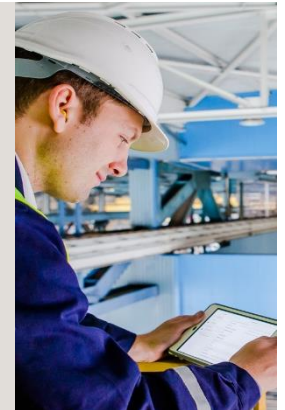
## Condition Monitoring: VibraCheck

- Autonomes Zustandsüberwachungssystem zur Schwingungsmessung
- Funktionen (Auswahl):  
Mobile Signalübertragung,  
Fernsteuerung, automatische Alarmer,  
Datenauswertung  
(z.B. des Amplitudenspektrums)



## iMaintenance: intelligente Instandhaltung

- Mobile Anwendung zur Optimierung von Inspektions- und Wartungsintervallen
- Funktionen (Auswahl): Sammlung und Auswertung von prozess- und erfahrungsbasierten Daten bei Inspektion und Wartung; Ableitung von Empfehlungen für Optimierungsmaßnahmen bei Inspektions- und Wartungsintervallen



## Mobile Maintenance

- Optimiertes Work-Order-Management-System sendet Aufträge direkt an den jeweiligen Mitarbeiter
- Funktionen (Auswahl):  
Zeiterfassung, Materialverbrauch,  
Barcode-Erkennung, Dokumente und  
Bilder (Basis für rasche Service-  
annahme und Leistungsabrechnung)

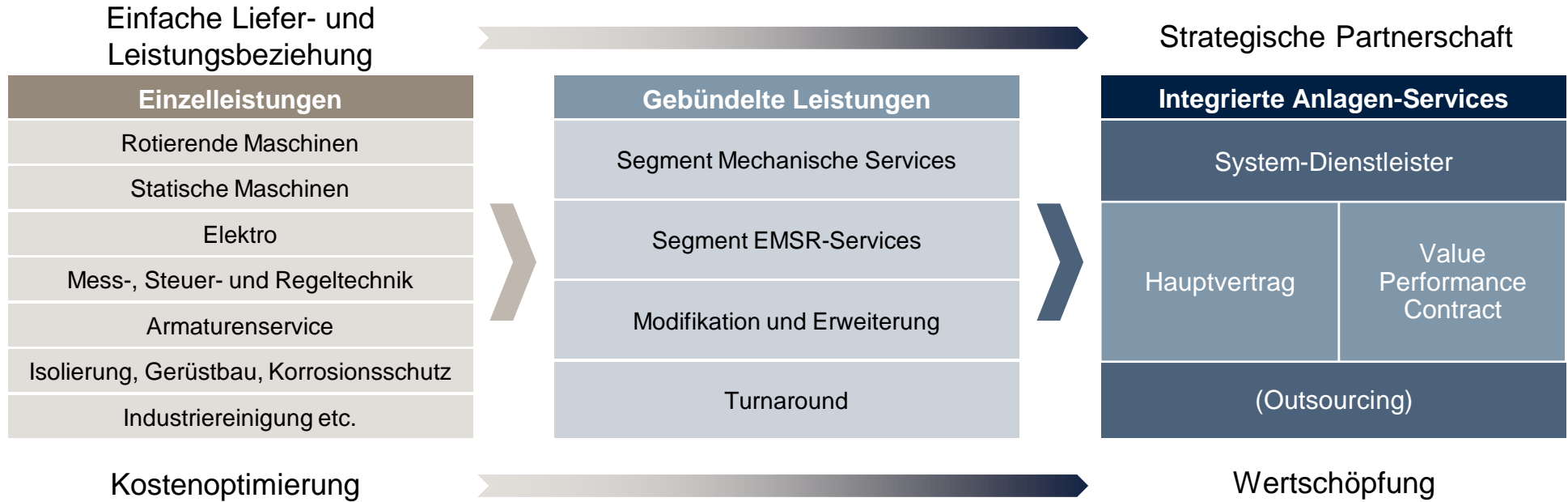


## Zeiterfassung mit Fingerprints can

- Fingerprints can dokumentiert Beginn und Ende der Anwesenheit von Mitarbeitern
- Funktionen (Auswahl): Dokumentation der Arbeitszeit, Plausibilitätschecks, Übertragung an ERP-System



# Vom „Dienstleister für Einzelleistungen“ zur „wissensbasierten Partnerschaft“



➤ **Optimierte Wartungszyklen, Win-Win für Dienstleister und Kunden**

- Starke Position als Marktführer in Europa
- Schneller wachsende Märkte außerhalb von Europa
- Steigende Nachfrage im Bereich Advanced Asset Performance Management
- **Umfangreiche Finanzmittel zur Erschließung von Wachstumsmöglichkeiten**

➤ **Desinvestition Building and Facility trägt zur Finanzierung bei**



1. Entscheidung für Verkauf von Building and Facility
2. Update zu Power
3. Bilfinger – „Pure Play“ Industrial Services
- 4. Ausblick**



# Ausblick GJ 2016 auf Basis neuer Struktur

## Fortzuführende Aktivitäten: Industrial und Power

In Mio. €	Leistung		Bereinigtes EBITA	
	2015*	erwartet 2016	2015*	erwartet 2016
<b>Industrial</b>	3.650	deutlicher Rückgang	128	auf Vorjahresniveau
<b>Power</b>	1.284	deutlicher Rückgang	-70	deutliche Verbesserung aber noch negativ
<b>HQ / Sonstiges*</b>	74	-	-83	-
<b>Konzern</b>	<b>5.008</b>	deutlicher Rückgang	<b>-25</b>	deutliche Verbesserung

\* Inklusive Government Services

Definition für qualifiziert komparative Prognose:

auf Vorjahresniveau: +/-0% leicht: 1–5% deutlich: >5%

Annahmen: Keine weitere Verschlechterung der Investitionsbereitschaft unserer Kunden im Öl- und Gas-Sektor.

Wechselkurse von US-Dollar, Britischem Pfund und Norwegischer Krone bleiben stabil. Kein Konjunkturunbruch auf unseren Märkten.

Im Jahr 2016 erwarten wir aus heutiger Sicht folgende **Sondereffekte**:

- Veräußerungsgewinn aus dem Verkauf der Divisionen Building, Facility Services und Real Estate von ~ **500 Mio. €**
- **Restrukturierungskosten im hohen zweistelligen Millionenbereich** für das Programm zur Senkung der Verwaltungskosten, inklusive wesentlicher Investitionen in IT-Systeme zur Vereinheitlichung der Systemlandschaft
- **Power: Zusätzliche Restrukturierungskosten und nicht zahlungswirksame Abschreibungen** jeweils in Höhe eines **mittleren zweistelligen Millionenbetrags**
- Aufwendungen im Zusammenhang mit der **Weiterentwicklung unseres Compliance-Systems** und des Abschlusses von Altfällen in Höhe von rund **50 Mio. €**.
- Das berichtete Konzernergebnis wird voraussichtlich durch die **Nicht-Aktivierung von latenten Steuern** auf das negative Ergebnis der Holding belastet

# Ausblick Januar bis Juni 2016 auf Basis neuer Struktur

## Fortzuführende Aktivitäten: Industrial und Power

In Mio. €	Leistung		Bereinigtes EBITA	
	Jan-Juni 2015*	erwartet Jan-Juni 2016	Jan-Juni 2015*	erwartet Jan-Juni 2016
<b>Industrial</b>	1.781	deutlicher Rückgang	49	auf Vorjahresniveau
<b>Power</b>	607	deutlicher Rückgang	-75	deutlicher Anstieg aber noch negativ
<b>HQ / Sonstige*</b>	29	-	-37	-
<b>Konzern</b>	<b>2.417</b>	deutlicher Rückgang	<b>-63</b>	deutlicher Anstieg

\* Inklusive Government Services

Definition für qualifiziert komparative Prognose:

auf Vorjahresniveau: +/-0% leicht: 1–5% deutlich: >5%



Bilfinger SE | Telefonkonferenz Presse

# Bilfinger – „Pure Play“ Industrial Services

Axel Salzmann, Dr. Jochen Keysberg, Michael Bernhardt

2. Juni 2016