

**Hauptversammlung der Bilfinger SE
am Donnerstag, den 18. April 2013, 10.00 Uhr, Mannheim**

**Ausführungen von Roland Koch,
Vorsitzender des Vorstands**

Es gilt das gesprochene Wort.

Chart: Hauptversammlung 2013

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
meine Damen und Herren,

im Namen des Vorstands begrüße auch ich Sie sehr herzlich zu unserer Hauptversammlung. Und ich freue mich sehr, dass ich Ihnen von einer dynamischen Weiterentwicklung des Bilfinger-Konzerns berichten kann.

Bilfinger ist in seiner neuen Welt angekommen. Die Transformation vom Bau- zum Engineering- und Services-Konzern, die vor etwa zehn Jahren begonnen hat, ist nahezu abgeschlossen. Und dennoch: Die Arbeit hat gerade erst begonnen. Wir werden noch manche Herausforderung zu meistern haben. Wir wollen die Wachstumspotenziale nutzen,

die wir uns durch die Neuausrichtung geschaffen haben. Zugleich wollen wir die angestrebte Profitabilität erreichen. Es geht darum, Synergien zu heben und Kosten einzusparen. Wie weit wir auf diesem Weg vorangekommen sind, will ich Ihnen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, in den nächsten Minuten erläutern.

Chart: Einmalige Kombination: Ideenreiche Ingenieure, engagierte Dienstleister

Bilfinger plant, baut, wartet und betreibt heute mit rund 70.000 Mitarbeitern in aller Welt Industrieanlagen, Kraftwerke, Gebäude und Infrastrukturprojekte. Unsere besondere Kompetenz beruht auf dem Einfallsreichtum Tausender Ingenieure und der Leidenschaft engagierter Service-Spezialisten. Mit unserem Know-how reduzieren wir für unsere Kunden Komplexität und verschaffen ihnen Freiraum für ihr jeweiliges Kerngeschäft.

Wir sehen einen klaren Trend zum Wert erhaltenden und nachhaltigen Umgang mit Gebäuden, Kraftwerken und Industrieanlagen. Das erfordert genau die Expertise, die Bilfinger bietet. Wie kaum ein Wettbewerber denken wir konsequent in Lebenszyklen. Durch vorausschauende Wartung sorgen wir für eine kontinuierlich verlässliche Leistung von Anlagen und Gebäuden.

Aus der ganzheitlichen Betrachtung von Lebenszyklen ergibt sich, dass wir unsere Produkte und Dienstleistungen als Nachhaltigkeitslösungen verstehen. Denn mit ihrer Hilfe können unsere Kunden ihren Energie- und Rohstoffverbrauch senken, Emissionen vermeiden und zudem noch die Lebensdauer ihrer Gebäude und Anlagen verlängern, ihnen so oft ein ‚zweites Leben‘ geben. Die Begriffe Lebenszyklus und Nachhaltigkeit werden zum Markenzeichen für Bilfinger weltweit.

Nach einem erfolgreichen Jahr 2012 sind wir auch für das Gesamtjahr 2013 optimistisch, Leistung und Ertrag weiter steigern zu können. Wir sind ganz sicher, dass das soeben beschriebene Geschäftsmodell immer mehr unserer Kunden überzeugen wird.

Aber auch Bilfinger ist von konjunkturellen und regulatorischen Rahmenbedingungen abhängig. Unsere Kunden betreiben energieintensive Industrien, und das wird bei allen Erfolgen zur Steigerung der Nachhaltigkeit auch so bleiben. Unser Geschäft wächst nur dann, wenn unsere Kunden sich darauf verlassen können, dass sich die Standortfaktoren nicht verschlechtern und sie verlässliche Rahmenbedingungen für Investitionen vorfinden. Das gilt gerade für Deutschland, wo wir noch immer 40 Prozent unserer Leistung erwirtschaften.

Beim Thema Standortfaktoren in Deutschland habe ich große Sorge, dass die aktuelle Diskussion um die Energiepreise zu einer wachsenden Zurückhaltung unserer Kunden und damit zur einer Belastung unseres Geschäfts führen kann. Dies ist kein Einspruch gegen die sogenannte Energiewende. Damit können wir gut leben. Der angestrebte Umbau der Energieversorgung eröffnet uns ja international durch unsere Expertise im Kraftwerkssektor, im Leitungsbau oder im Energiemanagement viele Chancen.

Wir sind am Bau neuer hocheffizienter Kraftwerke beteiligt und modernisieren die vorhandenen. Wir sind Partner beim Bau von Offshore-Windkraft-Anlagen und bei Solarthermiekraftwerken. Und wir profitieren vom Öl- und Gasboom in den Vereinigten Staaten. Die im vergangenen Jahr übernommene Westcon entwickelt sich sehr erfreulich. Ich kann Ihnen heute aktuell berichten, dass die Gesellschaft einen Auftrag für Projektmanagement und Montage von Anlagenkomponenten der neuen Dakota Prairie Raffinerie im Wert von 135 Mio. € erhalten hat. Der Umbau der Energieversorgung in den Vereinigten Staaten führt zu hohen Investitionen im Öl- und Gassektor zur Erschließung neuer Lagerstätten und damit zu einer Reindustrialisierung Landes.

Chart: Energiepolitik: Industriestandort nicht gefährden

Der Standort Deutschland aber würde mit jeder Reduzierung der Preisvorteile für große industrielle Stromverbraucher geschwächt. Die Kluft zwischen den Industriestrompreisen in Deutschland und im Ausland darf sich nicht noch weiter vergrößern. Damit würden wir den Abwanderungsdruck erhöhen und den Menschen in unserem Land einen Bärendienst erweisen. Denn machen wir uns nichts vor: Mit der Strompreisfrage sind hunderttausende Arbeitsplätze verbunden – nicht nur bei den Unternehmen der Chemie-, Stahl- und Aluminiumindustrie sowie bei ihren Zulieferern und Dienstleistern.

Chart: Energiewende: Vielfältige Chancen

Trotz all dieser Herausforderungen ist festzustellen: Auf den wachsenden Markt für ökonomisch und ökologisch sinnvolle Lösungen haben wir uns gut vorbereitet. Wir können unseren internationalen Kunden zahlreiche attraktive Projekte und Dienstleistungen anbieten.

Dass wir mit unserer Positionierung richtig liegen, zeigt der Blick auf die Zahlen des Geschäftsjahres 2012. Unsere Leistungs- und Ertragsziele haben wir erreicht und teilweise sogar übertroffen.

Chart: Geschäftsjahr 2012: Leistung gesteigert

Unser Konzern hat sich im Geschäftsjahr 2012 erfolgreich entwickelt. Die Leistung konnten wir um 2 Prozent auf 8,6 Mrd. € steigern. Und das obwohl wir durch die Entkonsolidierung des Nigeriageschäfts und die Reduzierung des Baubereichs ein Leistungsvolumen in Höhe von 500 Mio. € verloren haben. Doch diesen Effekt haben wir durch organisches Wachstum und Akquisitionen mehr als ausgeglichen.

Chart: Geschäftsjahr 2012: Entwicklung in den Geschäftsfeldern

Ein Blick in unsere Segmente zeigt, dass die positive Entwicklung unseres Unternehmens auf einer soliden Basis steht.

Im Geschäftsfeld Industrial konnten wir Leistung, Auftragseingang und Auftragsbestand deutlich steigern. Dazu haben insbesondere auch Akquisitionen beigetragen. Das EBITA hat kräftig auf 206 Mio. € zugelegt. Dies entspricht einem Anstieg der EBITA-Marge auf 5,6 Prozent.

Im Geschäftsfeld Power hat die Leistung auf Basis der guten Entwicklung des Auslandsgeschäfts ebenfalls zugenommen.

Auftragseingang und -bestand unterlagen der in diesem Geschäft typischen Volatilität. Die Perspektiven für die weitere Entwicklung sind unverändert gut. Das EBITA nahm überproportional auf 123 Mio. € zu. Mit einer auf 9,3 Prozent gesteigerten EBITA-Marge ist Power erneut das margenstärkste Segment des Bilfinger Konzerns.

Im Geschäftsfeld Building and Facility waren Leistung und Auftragseingang stabil, obwohl das Nigeriageschäft im zweiten Halbjahr nicht mehr dazu beitrug. Der Auftragsbestand ist in Folge der Entkonsolidierung zurückgegangen. Das EBITA hat sich erfreulich entwickelt und stieg auf 106 Mio. €. Dies entspricht einer weiter verbesserten EBITA-Marge von 4,7 Prozent. Lassen Sie mich noch hinzufügen, dass die schrittweise Herauslösung der Nigeriaaktivitäten aus dem Bilfinger-Konzern sehr erfolgreich und ohne geschäftliche Beeinträchtigung für beide Seiten erfolgt ist. Dies betrifft auch die nahezu uneingeschränkte Bereitschaft der Mitarbeiter, in den nunmehr nigerianischen Baukonzern zu wechseln.

Im Geschäftsfeld Construction sind Leistung und Auftragsbestand wie geplant zurückgeführt worden. Der Auftragseingang hat sich durch die Hereinnahme langlaufender Projekte erhöht. Während in unserem Teilkonzern Ingenieurbau die angestrebten Margenverbesserungen erreicht werden

konnten, blieb das Ergebnis des Teilkonzerns Infrastructure hinter den Erwartungen zurück. Grund dafür ist ein höchst fragwürdiges Verhalten des polnischen Staates bei der Honorierung von uns erbrachter Leistungen für dortige Straßenbauprojekte. Hinzu kommt ein signifikanter Rückgang an neuen Infrastrukturprojekten in diesem auch für unser Baugeschäft wichtigen Land. Insgesamt beliefen sich das EBITA auf 25 Mio. € und die EBITA-Marge auf 1,8 Prozent. Die positive Entwicklung unserer technologisch innovativen Ingenieurbauleistungen macht uns optimistisch, dass wir unsere Ziele im Segment Construction erreichen werden.

Das im Geschäftsfeld Concessions gebündelte Betreiberportfolio umfasste zum Jahresende 14 Projekte. Bei einer Eigenkapitalbindung von 232 Mio. € waren 163 Mio. € in Objektgesellschaften eingezahlt. Der Barwert des Projektportfolios belief sich zum Stichtag auf 241 Mio. €. Wir haben im vergangenen Jahr Anteile an 18 Projekten an den von uns in London platzierten Fonds verkauft und damit einen Gewinn von 52 Mio. € erzielt. Dadurch erhöhte sich das EBITA auf 41 Mio. €. Darin enthalten ist allerdings auch die Abschreibung in Höhe von 13 Mio. € auf ein Projekt in Australien.

Chart: Geschäftsjahr 2012: Wertbeitrag im Zielkorridor

In unserem Konzern lag die Rendite auf das eingesetzte Kapital, der Return on Capital Employed, bei 17,1 Prozent. Dieser Wert entspricht dem Zielkorridor von 15 bis 20 Prozent, den wir uns für die kommenden Jahre gesetzt haben. Der absolute Wertbeitrag ist leicht auf 211 Mio. € gestiegen.

Chart: Geschäftsjahr 2012: Cashflow gesunken

Der operative Cashflow erreichte 224 Mio. €. Für den Rückgang waren auch strukturelle Veränderungen in unserem Konzern ausschlaggebend, insbesondere die Veräußerung der Nigeriaaktivitäten, ein leider verändertes Zahlungsverhalten mancher Kunden sowie die Reduzierung des Baugeschäfts.

Mit einem erneut überdurchschnittlich hohen Free Cashflow von 431 Mio. € haben wir ausreichend Mittel für die Weiterentwicklung des Unternehmens erwirtschaftet.

Chart: Geschäftsjahr 2012: Bestwerte bei EBITA und EBITA-Marge

All diese Zahlen müssen selbstverständlich daran gemessen werden, was wir damit für Sie als Eigentümer und Kapitalgeber erreichen konnten. Deshalb dürfen wir mit Stolz feststellen, dass wir 2012 wiederum das bisher beste EBITA in der

Unternehmensgeschichte erzielt haben. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände aus Akquisitionen ist bei Bilfinger Messgröße für das operative Ergebnis. Es stieg um 17 Prozent auf 466 Mio. €. Die EBITA-Marge lag damit bei 5,4 Prozent, nach 4,7 Prozent im Jahr 2011.

Chart: Geschäftsjahr 2012: Sondereffekte EBITA

Lassen Sie mich hier einfügen, dass dieser Erfolg in seiner Höhe von Sondereffekten unterstützt wird. Das EBITA enthält Gewinne aus dem Verkauf von 18 Betreibergesellschaften im Geschäftsfeld Concessions sowie aus der Reduzierung unserer Beteiligungen im Nigeriageschäft von insgesamt 97 Mio. €. Gegenläufig haben sich mit rund minus 48 Mio. € die geringeren operativen Ergebnisse aus dem Betrieb der verkauften Concessions Projekte, die Abschreibung eines australischen Betreiberprojekts sowie Einmalaufwendungen für unser Strategieprogramm BEST ausgewirkt. Das danach verbleibende EBITA in Höhe von 417 Mio. € ist immer noch unser historisch bestes operatives Ergebnis und liegt um 5 Prozent über dem Wert des Vorjahres.

Chart: You made it work!

Das ist eine Leistung aller in unserem Unternehmen. Wenn ich Ihnen dies heute berichte, will ich deshalb nicht versäumen, den fast 70.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in der ganzen Welt für ihr Engagement und ihre Loyalität zu Bilfinger zu danken.

Chart: Geschäftsjahr 2012: Konzernergebnis deutlich verbessert

Das Konzernergebnis haben wir um 25 Prozent auf 275 Mio. € gesteigert. Das Ergebnis je Aktie aus fortzuführenden Aktivitäten lag damit bei 6,23 €, nach 4,99 € im Vorjahr.

Chart: Geschäftsjahr 2012: Kontinuität in der Dividendenpolitik

Kontinuität in der Dividendenpolitik ist für Bilfinger ein wichtiger Wert, an dem wir auch für 2012 festhalten. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen heute vor, für das Geschäftsjahr 2012 eine Dividende von 3,00 € zu beschließen. Damit setzen wir auch für 2012 unsere langjährige verlässliche Dividendenpolitik fort. Wir orientieren uns dabei an einer Ausschüttungsquote von rund 50 Prozent des gegebenenfalls um Sondereffekte bereinigten Konzernergebnisses. Ohne den einmaligen Bonus aus dem Verkauf von Valemus Australia im Vorjahr entspricht das einer Steigerung von 20 Prozent.

Bezogen auf den Jahresschlusskurs der Bilfinger-Aktie ergibt sich für 2012 eine Dividendenrendite von 4,1 Prozent. Bilfinger gehört damit wie im Vorjahr zu den dividendenstärksten Unternehmen in DAX und MDAX.

Chart: Geschäftsjahr 2012: Gute Aktienperformance

Sicher nicht zuletzt deshalb verzeichnete die Aktie 2012 bei einem Schlusskurs von 73 € eine Jahresperformance von 17 Prozent. Seit Jahresanfang hat die Bilfinger-Aktie weiter deutlich zugelegt, bei einem Kurs von aktuell 78 € ist der Wert unseres Unternehmens seitdem um 7 Prozent gewachsen. Und über einen längeren Zeitraum von drei Jahren betrachtet hat sich die Performance unserer Aktie erheblich besser entwickelt als MDAX und DAX. Wir wissen, dass im aktuellen Kurs auch das Vertrauen in die erfolgreiche Weiterentwicklung von Bilfinger zum Ausdruck kommt.

Lassen sie mich auf weitere Punkte der heutigen Tagesordnung eingehen, bei denen wir Sie um Zustimmung bitten.

Unter Punkt 6 der Tagesordnung schlagen wir Ihnen vor, weiterhin die Ausgabe von Wandel- und Optionsanleihen zu ermöglichen. Die von der Hauptversammlung 2010 beschlossene Regelung soll durch eine neue Ermächtigung zur

Ausgabe von Schuldverschreibungen im Gesamtnennbetrag von bis zu 500 Mio. € ersetzt werden. Die damit verbundene Anhebung des Gesamtnennbetrags von bisher 350 Mio. € dient dazu, der Gesellschaft künftig trotz des seit dem Jahr 2010 deutlich gestiegenen Aktienkurses die Möglichkeit einer Kapitalaufnahme über Schuldverschreibungen unter vollem Zugriff auf das in seiner Höhe unveränderte bedingte Kapital zu ermöglichen.

Darüber hinaus schlagen wir Ihnen unter Punkt 7 der Tagesordnung vor, die bestehende Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien durch eine neue Ermächtigung, die bis zum April 2018 gilt, zu ersetzen. Zu den Verwendungsmöglichkeiten für die eigenen Aktien entsprechend der bisherigen Ermächtigung soll nun auch die Möglichkeit hinzukommen, Mitarbeitern des Bilfinger Konzerns eigene Aktien anzubieten. Dies soll künftig im Rahmen des im letzten Jahr aufgelegten Mitarbeiterbeteiligungsprogramms geschehen. Mit diesem Programm steigern wir die Bindung unserer Mitarbeiter an das Unternehmen, und davon profitieren auch Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre.

Gegenwärtig sind konkrete Kapitalmaßnahmen nicht geplant. Wir möchten uns aber alle Möglichkeiten zur Unternehmensentwicklung offen halten.

Außerdem bitten wir Sie unter Punkt 7 der heutigen Tagesordnung um Zustimmung zu Gewinnabführungsverträgen mit der neu gebildeten Bilfinger Industrial Technologies GmbH in Frankfurt und der Roediger Grundbesitz GmbH in Hanau. Daraus ergeben sich steuerlich vorteilhafte Organschaften, die wir nutzen möchten. Die Verträge haben den für derartige Gestaltungen üblichen Inhalt.

Wir sehen uns vor der Herausforderung, nach den Akquisitionen des vergangenen Jahrzehnts nun ein intern stärker vernetztes Unternehmen zu formen. Einer der Schwerpunkte liegt hier auch auf der Verbesserung unserer Kostenstrukturen. Dass die allgemeinen Verwaltungs- und Vertriebskosten in einer Phase mit zahlreichen Akquisitionen ansteigen, war zu erwarten. Wir schauen uns derzeit intensiv Strukturen und Prozesse an und sind überzeugt, unsere Kosten nachhaltig senken zu können.

Chart: Strategieprogramm Bilfinger Escalates Strength (BEST): Umsetzung bis Sommer 2013

Vor einem Jahr habe ich Ihnen unser Strategieprogramm BEST vorgestellt. *Bilfinger Escalates Strength* hat insbesondere zum Ziel, unsere verbesserten Markchancen in Erträge umzusetzen. Heute kann ich Ihnen berichten, dass wir auf diesem Weg weit

vorangekommen sind. Die meisten BEST-Instrumente sind bereits eingeführt, die übrigen werden noch in diesem Jahr folgen. Auf der Grundlage konzernweit definierter Prozesse, Regeln und Instrumente werden wir vorhandene Kundenkontakte und regionale Erfahrungen über Geschäftsfeldgrenzen hinaus nutzen können. Da die meisten Kunden bis heute nur mit einem Teil unseres Konzerns Kontakt haben, während wir Ihnen attraktive Angebote aus ganz unterschiedlichen Geschäftsfeldern machen können, eröffnen sich uns viele Wachstumschancen.

Ein wichtiges Instrument ist unser neues Bilfinger Client Net. Dieses Informationssystem macht unsere vielfältigen Kundenbeziehungen konzernweit transparent und informiert über die jeweiligen Anforderungen der Kunden. Oder das Bilfinger Sales Net. Diese Plattform, die unter anderem einen Überblick über internationale Ausschreibungen bietet, unterstützt unsere Gesellschaften dabei, gemeinsame Angebote zu erstellen. Dadurch können wir das Geschäftspotenzial eines Kunden besser ausschöpfen als bislang.

Bilfinger Client Net, Bilfinger Sales Net und andere elektronische Plattformen sind in einem dezentral aufgestellten Konzern wichtige Hilfsmittel für die Zusammenarbeit. Wie wir

bei Bilfinger über Geschäftsfelder und regionale Grenzen hinweg unser Know-how zum Vorteil der Kunden vernetzen, das möchte ich Ihnen anhand einiger Beispiele verdeutlichen.

Chart: Beispiel Vernetzung: Polysiliciumanlage, Wacker Chemie, Tennessee, USA

Seit 2006 haben unsere Ingenieurbau-Spezialisten im Geschäftsfeld Construction für Wacker Chemie vier Fabriken zur Produktion von hochreinem Silizium für Solarzellen und Mikrochips errichtet. Als die Kollegen 2011 hörten, dass Wacker Chemie eine solche Fabrik auch in den USA errichten wird, präsentierten sie dem Kunden schnell ein schlagkräftiges Projektteam, um auch diesen Auftrag ins Haus zu holen.

Zu diesem Team gehörten Bilfinger-Experten von vier Gesellschaften der Geschäftsfelder Industrial, Power und Construction. Nur durch die Bündelung unserer Kompetenzen in Deutschland, Österreich und den USA konnten wir den komplexen Auftrag anbieten, gewinnen und in der geforderten Zeit und Qualität abwickeln.

Eine spezielle Herausforderung war beispielsweise der Bau und Transport der hier im Bild zu sehenden 72 Meter langen Reinigungskolonnen. Sie mussten in einem Stück gefertigt werden, das können nur wenige.

Chart: Beispiel Vernetzung: Flüssiggasanlage Sakhalin Energy, Russland

Das zweite Beispiel zeigt, wie wir erworbene Unternehmen in die Bilfinger-Familie aufnehmen und damit schnell gemeinsam Neugeschäft akquirieren.

Zur Erinnerung: Anfang 2012 haben wir den niederländischen Consulting- und Engineering-Spezialisten Tebodin übernommen. Seitdem verstärken 2.400 hochqualifizierte Ingenieure das Bilfinger-Team im Geschäftsfeld Industrial, beispielsweise in Wachstumsregionen wie Osteuropa, dem Mittleren Osten und in Asien.

Dadurch können wir die Top-Unternehmen der Prozess-, Öl- und Gas-Industrie besser bedienen und ihnen an jeden Ort der Welt folgen. Industrial Services und Tebodin sind zum Beispiel gemeinsam im Fernen Osten, auf der russischen Insel Sachalin, im Einsatz. Für Sakhalin Energy, ein Gemeinschaftsunternehmen von Gazprom, Shell und Mitsubishi, haben wir eine Analyse durchgeführt, um Effektivität und Effizienz einer Flüssiggasanlage und ihrer nachgelagerten Produktionsstätten zu erhöhen. Industrial Services und Tebodin haben durch diese Zusammenarbeit die regionale Präsenz von Bilfinger erkennbar ausgeweitet.

Inzwischen ist es gelebte Praxis, dass Ingenieure von Tebodin bei Kundengesprächen anderer Einheiten mit am Tisch sitzen. Das Geschäftsfeld Construction hat Tebodin zum Beispiel in Polen bei seinen Kunden eingeführt. Daraus resultierten interessante Planungsaufträge. In Indien hat NeoStructo auf Engineering-Know-how von Tebodin zurückgegriffen. Und hier direkt vor unserer Haustür hat wiederum Tebodin eine andere Einheit des Geschäftsfelds Industrial bei Akzo Nobel in Frankfurt empfohlen. Das Ergebnis waren Aufträge im Bereich Rohrleitungsbau und Pumpenservice.

Chart: Beispiel Vernetzung: Kohlekraftwerk Belchatow, Polen

In Polen ist Bilfinger maßgeblich an der Modernisierung von Belchatow, dem größten Braunkohlekraftwerk Europas, beteiligt.

Seit 2010 erneuern unsere Experten sechs Kessel, die mit 144 Metern doppelt so hoch sind wie der Dom zu Speyer. Bilfinger-Mitarbeiter von sechs Industrial- und Power- Gesellschaften aus Polen, Deutschland und Kroatien errichten unter anderem Gerüste, isolieren Leitungen und installieren Brenner. In der Spitze sind bis zu 1.500 Arbeiter auf der Baustelle – eine

gigantische Projektmanagement-Aufgabe, die wir mit großem Erfolg meistern.

Vielversprechende Ansätze gibt es übrigens auch in Vietnam. Dort haben wir ein Memorandum of Understanding zur Modernisierung von fossilen Kraftwerken unterzeichnet. Nach unseren Berechnungen lassen sich dadurch 80 Prozent der Emissionsreduzierungen erzielen, die durch Neubauten erreicht werden würden- zu 50 Prozent der Kosten. Angesichts der begrenzten Mittel Vietnams ist das ein starkes Argument für Modernisierungen.

Diese Beispiele zeigen nicht nur, dass Bilfinger weiter zusammenwächst, sondern auch, welches Geschäftspotenzial wir uns mit nachhaltigen Kundenlösungen erschließen können.

Ich erwähnte bereits eingangs: Bilfinger versteht sich als Nachhaltigkeitskonzern. Zum einen sehen wir uns in der Verantwortung gegenüber Mitarbeitern, Umwelt und Gesellschaft. Der Konzern arbeitet deshalb kontinuierlich daran, belastende ökologische Auswirkungen seiner unternehmerischen Tätigkeit zu minimieren. Deshalb haben wir als eines der ersten MDAX-Unternehmen eine Entsprechenserklärung zum Deutschen Nachhaltigkeitskodex abgegeben.

Zum anderen unterstützen wir unsere Kunden dabei, ihre Nachhaltigkeitsziele zu erreichen. Denn unsere Dienstleistungen und Produkte sorgen für mehr Umweltfreundlichkeit und Energieeffizienz. Wir machen Industrieanlagen effizienter, Kraftwerke sauberer und Immobilien grüner.

Chart: Intelligente Nachhaltigkeit: Isolieren und Dämmen von Anlagen

Als ein europäischer Marktführer für Dämm- und Isoliertechnik leisten wir einen wichtigen Beitrag zum wirtschaftlichen Betrieb von Kraftwerken oder Industrieanlagen. Rein theoretisch könnten – wenn alle Industrieanlagen in Europa optimal gedämmt wären – jährlich 620 Petajoule Energie eingespart werden. Das entspricht dem Jahresverbrauch von 10 Millionen Haushalten. Angesichts dieses Potenzials ist das ein interessanter Markt, den wir für uns nutzen.

Chart: Intelligente Nachhaltigkeit: Gewerbeimmobilien

Energie- und Ressourceneffizienz steht auch beim Management von Gewerbeimmobilien weit oben auf der Agenda.

Seit vielen Jahren betreuen wir Liegenschaften von führenden deutschen und internationalen Konzernen – meist in mehreren Ländern, meist dutzende, wenn nicht hunderte von Gebäuden, meist Flächen von insgesamt mehr als einer Million Quadratmeter.

Mit Fachwissen und innovativen Konzepten senken wir kontinuierlich die Facility Management-Kosten unserer Kunden. Innerhalb weniger Jahre haben wir bei Großkunden wie Deutscher Bank, EADS oder IBM die Kosten um bis zu 35 Prozent reduziert.

Die Grundlage für Energie- und Ressourceneffizienz im Immobilienmanagement bildet unser bereits erwähnter Lebenszyklusansatz. Wer nachhaltig wirtschaften und Jahr für Jahr Einsparungen erzielen will, muss eine Immobilie ganzheitlich betrachten.

Chart: Intelligente Nachhaltigkeitslösungen: Lebenszyklus-Konzept ONE

Bilfinger verfolgt diesen Ansatz konsequent. Das zeigt sich an einem Produkt, das wir 2011 eingeführt haben: Mit ONE garantieren wir erstmals Unternehmen und Investoren nicht nur die Planungs- und Baukosten einer Immobilie, sondern über die gesamte Lebensdauer auch die Betriebskosten. Wir befreien

unsere Kunden damit vom Risiko unerwarteter Kostensteigerungen, zum Beispiel für Energie und Instandhaltung.

Mit ONE sind wir Vorreiter im Markt. Für BASF werden wir in Ludwigshafen ein neues, auf flexible Nutzung ausgerichteteres Bürogebäude für 1.500 Arbeitsplätze verwirklichen. Fachleute aus zahlreichen Einheiten unseres Unternehmens werden ihre Expertise in eine integrierte Gesamtlösung zum Nutzen unseres Kunden einbringen. Bei einer ganzen Reihe weiterer ONE-Projekte für namhafte Industriekunden bestehen gute Aussichten, dass sie verwirklicht werden.

Chart: Forschung und Entwicklung: Die Zukunft intelligenter Nachhaltigkeit

Wir wollen unseren Kunden auch künftig innovative Lösungen bieten. Dazu haben wir eine Reihe zukunftsgerichteter Projekte angestoßen, mit denen wir zusätzliche Geschäftschancen im Umfeld der Energiewende erschließen wollen. So wurde zusammen mit der TU Cottbus eine mobile Mikrogasturbine entwickelt, die kurz vor der Einführung steht. Sie bietet die Möglichkeit, beispielsweise für Krankenhäuser, Hotels oder mittlere Industriebetriebe dezentral Strom und Wärme zu erzeugen. Dadurch werden überregionale Leitungsnetze entlastet und Emissionen verringert.

Ein weiteres Beispiel ist ein neues Verfahren zur Reinigung von Biogas, das direkt ins Erdgasnetz eingespeist wird. Hier arbeiten wir eng mit BASF zusammen.

2012 war für uns ein ganz besonderes Jahr: Die Umbenennung in Bilfinger, das neue Logo und die Umfirmierung aller Gesellschaften – all das hat Kunden, Anteilseignern und der Öffentlichkeit gezeigt: Bilfinger hat ein neues vielversprechendes Kapitel in seiner Unternehmensgeschichte aufgeschlagen.

Chart: Akquisitionen zum Ausbau der regionalen Präsenz

Bilfinger befindet sich unverändert in der komfortablen Lage, die organische Geschäftsentwicklung durch weitere Akquisitionen ergänzen und verstärken zu können. Wir werden unsere Finanzkraft auch in den kommenden Monaten einsetzen, um vor allem die globale Präsenz zu vergrößern - nicht zuletzt, um unseren internationalen Kunden das Leistungsspektrum von Bilfinger an möglichst vielen Orten anbieten zu können. Mit der Übernahme des Wassertechnikspezialisten Johnson Screens zu Beginn dieses Jahres haben wir unsere Position in den USA gestärkt und Südamerika und Japan auf die Bilfinger-Landkarte

gesetzt. Durch die Akquisition von NeoStructo vor etwas mehr als einem Jahr haben wir einen wahrnehmbaren Fußabdruck im Industrieservicegeschäft auf dem indischen Subkontinent. Und der Kauf von Tebodin hat nicht nur unser Leistungspalette um anspruchsvolles Engineering-Know-how ergänzt, sondern uns auch Zugang zu Kunden in hochinteressanten Märkten wie Südostasien, dem Mittleren Osten und weiteren europäischen Ländern verschafft. Diesen Weg werden wir bei künftigen Akquisitionen weiterverfolgen.

Chart: Unsere Ziele: Ausblick 2013

Bilfinger vollzieht die Veränderung zum Engineering- und Servicekonzern in einem herausfordernden wirtschaftlichen Umfeld. Wenn uns auch die ersten Monate des Jahres nicht zuletzt durch den längsten Winter seit langem einen eher durchwachsenen Start gebracht haben, sind meine Vorstandskollegen und ich der Überzeugung, dass wir im Jahr 2013 die im Februar genannten Ziele sowohl für den Konzern als auch für die einzelnen Segmente erreichen werden.

Das heißt konkret, für das Gesamtjahr erwarten wir in allen Geschäftsfeldern eine positive Entwicklung. Durch jüngst getätigte Akquisitionen und organisches Wachstum wird die Leistung steigen. Bei wachsender Marge werden EBITA und

Konzernergebnis ebenfalls über den Werten des Jahres 2012 liegen, wobei wir diese Zahlen um die realisierten Veräußerungsgewinne aus der Reduzierung unserer Beteiligungen im Nigeriageschäft bereinigen.

Chart: Unsere Ziele: Ausblick 2016

Die positive Entwicklung von Bilfinger im Jahr 2012 und die Planung für 2013 bestätigen uns in unseren ehrgeizigen Mittelfristzielen, die wir Ende 2011 formuliert haben. Danach werden wir die Leistung des Konzerns bis zum Jahr 2016 auf 11 bis 12 Mrd. € steigern.

Unsere EBITA-Marge soll bis 2016 einen Wert von etwa 6 Prozent erreichen. Dies entspricht einem EBITA von rund 700 Mio. €. Gleichzeitig erwarten wir dann ein Konzernergebnis von etwa 400 Mio. € und einen Gewinn je Aktie von circa 9 €.

Mein Dank gilt Ihnen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihre Unterstützung und Begleitung auf unserem Weg der Neuausrichtung. Bleiben Sie uns treu: Bilfinger ist ein Unternehmen mit großem Potenzial. Wir werden uns auch künftig dynamisch weiter entwickeln.