

Hauptversammlung der Bilfinger Berger AG
am Mittwoch, den 28. Mai 2003, 10.00 Uhr, Mannheim

Ausführungen von Herbert Bodner,
Vorsitzender des Vorstands

-

Es gilt das gesprochene Wort.

Begrüßung,

Bilfinger Berger blickt auf ein gutes Jahr 2002 zurück.

Zum einen hat der vor zwei Jahren eingeleitete Wandel zur Multi Service Gruppe entscheidende Fortschritte gemacht: Unser neues Geschäftsfeld Dienstleistungen wurde soweit aufgebaut, dass Bilfinger Berger heute nicht nur zur Spitzengruppe der international tätigen Baukonzerne, sondern auch zu den führenden Immobilien- und Industrieserviceunternehmen in Deutschland zählt.

Zum anderen waren wir auch mit unserem laufenden Geschäft erfolgreich: In einem schwierigen Umfeld haben wir unser operatives Ergebnis verdoppelt. Auf dieser Grundlage stieg unser Konzernergebnis aus laufender Geschäftstätigkeit um 15 Prozent auf 60 Mio. €. Einschließlich des Sondereffekts aus dem Verkauf unseres Dresdner Bank Anteils betrug das Konzernergebnis insgesamt 115 Mio. €, und war damit ebenfalls mehr als doppelt so hoch wie im Vorjahr.

Ich möchte an dieser Stelle allen Mitarbeitern für ihren Einsatz im vergangenen Jahr danken und ihnen die Anerkennung des Vorstands aussprechen. Sie haben den Wandel unseres Unternehmens mitgestaltet und unter schwierigen Marktbedingungen dazu beigetragen, den wirtschaftlichen Erfolg erneut zu steigern. Deshalb werden wir auch für das Jahr 2002 einen Sonderbonus an unsere Mitarbeiter ausschütten.

Chart: Relative Aktienkursentwicklung

Anrede,

der Kurs unserer Aktie hat sich in den ersten Monaten des laufenden Geschäftsjahres mit einem Anstieg um rund 60 Prozent erfreulich entwickelt. Dennoch liegt die Marktkapitalisierung noch immer unter dem bilanziellen Eigenkapital und dem inneren Wert des Unternehmens. Unser kontinuierlich steigendes Ergebnis, unsere gesunde Kapitalstruktur, unsere solide Finanzlage und die konsequente Umsetzung unserer Unternehmensstrategie verleihen unserer Aktie weiteres Wachstumspotenzial.

Chart: Leistungs- und Auftragsübersicht 2002

Anrede,

Leistung, Auftragseingang und Auftragsbestand übertrafen in 2002 das Niveau des Vorjahres deutlich. Die Leistung nahm um 7 Prozent auf 4,9 Mrd. € zu. Dabei erreichte der Auslandsanteil 58 Prozent. Der Anteil des inländischen Baugeschäfts an der Konzernleistung lag nur noch bei 31 Prozent, mit weiter abnehmender Tendenz. Der Auftragseingang stieg um 12 Prozent auf 5,2 Mrd. €, der Auftragsbestand um 21 Prozent auf ebenfalls 5,2 Mrd. €.

Die Neuakquisitionen haben zu einer Mehrung, die Wechselkursentwicklung des Euro zu einer statistischen Minderung der Kennzahlen geführt. Ohne die neu hinzugekommenen Gesellschaften und ohne Währungseffekte wäre die Leistung um 3 Prozent zurückgegangen, Auftragseingang und Auftragsbestand wären um 5 beziehungsweise 12 Prozent gestiegen.

Chart: Konzernergebnis 2000 - 2002

Anrede,

unser Konzernergebnis haben wir in den vergangenen drei Jahren kontinuierlich gesteigert. Dies ist insbesondere auf die erhebliche Verbesserung des EBITA, also des aus dem operativen Geschäft gewonnenen Ergebnisses, zurückzuführen.

Chart: Sondereinflüsse 2002

Zusätzlich hat sich der Verkauf unseres Dresdner Bank Anteils positiv auf den Jahresabschluss 2002 ausgewirkt. Der Mittelzufluss von 262 Mio. € wurde zum Aufbau des Dienstleistungsgeschäfts eingesetzt. Aus dem

Veräußerungsgewinn von 161 Mio. € haben wir einen Anteil von 125 Mio. € für Vorsorgemaßnahmen verwendet. Zum einen wurde die Kapitalbindung in der Immobilienprojektentwicklung um 70 Mio. € verringert. Mit der Abwertung von Bestandsimmobilien haben wir die Voraussetzung geschaffen, im Zuge der strategischen Neuausrichtung der Projektentwicklung deren Portfolio schneller zu reduzieren. Zweitens wurde unser Baustoffgeschäft um 40 Mio. € abgewertet. Es leidet unter der nachhaltigen Schwäche des ostdeutschen Baumarkts und dem daraus resultierenden Preisdruck. Mit der Verringerung der Kapitalbindung tragen wir dieser Situation Rechnung und schaffen die Grundlage für einen Verkauf der Baustoffaktivitäten. Als dritte Maßnahme verwenden wir 15 Mio. € aus dem Sonderertrag, um die Kosten der grundlegenden Neugestaltung unseres in- und ausländischen Baugeschäfts zu decken. Da die Sondermaßnahmen teilweise steuerlich abzugsfähig sind, kommt ein latenter Steuerertrag von 18,1 Mio. € hinzu, so dass per Saldo ein außerordentliches Ergebnis von 54,4 Mio. € entsteht.

Chart: Ergebnis 2002

Im Vergleich der Ergebnisstruktur 2002 mit dem Vorjahr wird deutlich, dass - wie bereits ausgeführt - das EBITA erheblich zugenommen hat. Die Abschreibungen auf Goodwill haben sich auf Grund der Neuakquisitionen auf 5 Mio. € erhöht. Das Beteiligungsergebnis liegt mit 26 Mio. € auf dem Niveau des Vorjahres, hat sich aber in seiner Zusammensetzung verändert: Geringeren Dividendenerträgen nach der Veräußerung der Dresdner Bank Aktien stehen geringere Abschreibungen auf Finanzanlagen gegenüber. Das Zinsergebnis ist mit -10 Mio. € erstmals negativ. Ursachen dafür sind das gesunkene Anlagezinsniveau, erstmals konsolidierte Zinsaufwendungen aus den neu erworbenen Gesellschaften und Abschreibungen auf Wertpapierbestände in Höhe von 7,5 Mio. €. Nach Abzug der Ertragsteuern von 5 Mio. € und nach Ergebnisanteilen fremder Gesellschafter von 2 Mio. € beträgt das Konzernergebnis 115 Mio. €. Das Ergebnis je Aktie beläuft sich auf 3,16 €, bereinigt um den Sondereffekt Dresdner Bank auf 1,66 €.

Der Jahresüberschuss der Bilfinger Berger AG erreicht 56,4 Mio. €. Davon wurden 20 Mio. € in die Gewinnrücklagen eingestellt. Wir schlagen Ihnen, verehrte Aktionäre, vor, aus dem Bilanzgewinn von 36,4 Mio. € eine unveränderte Dividende von 55 Cent und zusätzlich einen Dividendenbonus in Höhe von

45 Cent auszuschütten. Insgesamt ergibt sich damit eine Dividende von 1,00 € je Stückaktie.

Darüber hinaus bitten wir Sie erneut um die Ermächtigung zum Rückkauf eigener Aktien von bis zu zehn Prozent unseres Grundkapitals. Damit wollen wir uns Handlungsoptionen im Zusammenhang mit möglichen Akquisitionen offen halten.

Außerdem bitten wir Sie um Zustimmung zum Abschluß von Ergebnisabführungsverträgen mit einer Reihe von Beteiligungsgesellschaften, um bei veränderter Gesetzgebung weiterhin Steuervorteile ausschöpfen zu können.

Zu beiden Punkten finden Sie in der Ihnen vorliegenden Tagesordnung ausführliche Erläuterungen.

Anrede,

ich komme zu unserer Bilanz für das Geschäftsjahr 2002.

Chart: Konzernbilanz 2002, Aktiva

Die Konzernbilanz zeigt eine solide Vermögens- und Kapitalstruktur. Durch die erstmalige Konsolidierung der neuen

Gesellschaften im Geschäftsfeld Dienstleistungen ist die Konzernbilanzsumme um 322 Mio. € gewachsen.

Der Anstieg des Anlagevermögens um 340 Mio. € ist in erster Linie auf den Goodwill von Rheinhold & Mahla und HSG zurückzuführen. Außerdem ist bei den Finanzanlagen ein Zuwachs von 84 Mio. € zu verzeichnen, davon entfallen 48 Mio. € auf eine 20 Prozent-Beteiligung an der Projektgesellschaft Cross City Tunnel in Sydney. Die Vorräte sind trotz der Zugänge auf Grund der neu erworbenen Gesellschaften nahezu unverändert. Ausschlaggebend dafür ist die deutliche Verringerung der Mittelbindung bei zum Verkauf bestimmten Grundstücken. Nahezu unverändert sind auch die Forderungen und sonstigen Vermögenswerte. Der Abgang unseres zum 31. Dezember 2001 noch enthaltenen Anteils an der Dresdner Bank wurde durch höhere Forderungen auf Grund von Erstkonsolidierungsvorgängen kompensiert. Die Liquidität bewegt sich mit 772 Mio. € weiterhin auf hohem Niveau.

Chart: Konzernbilanz 2002, Passiva

Auf der Passivseite verminderte sich das Eigenkapital, trotz des positiven Konzernergebnisses in Höhe von 115 Mio. €, um 98 Mio. €. Der Veräußerungsgewinn der Dresdner Bank Aktien in

Höhe von 161 Mio. € war gemäß IAS 39 bereits 2001 im Eigenkapital berücksichtigt und wurde dann im Berichtsjahr bei entsprechender Minderung der Gewinnrücklage erfolgswirksam. Bei erhöhter Bilanzsumme beträgt die Eigenkapitalquote im Konzern 28 Prozent, in der AG 37 Prozent. Der Anstieg der Pensionsrückstellungen ist auf die Einbeziehung der neuen Gesellschaften zurückzuführen. Auch bei den übrigen Rückstellungen ist die Zunahme konsolidierungsbedingt. Die Bankverbindlichkeiten enthalten Projektkredite in Höhe von 144 Mio. € auf Non Recourse-Basis ohne Haftung von Bilfinger Berger. Der Anstieg der übrigen Verbindlichkeiten geht ebenfalls auf die Erweiterung des Konsolidierungskreises zurück.

Anrede,

wie Sie wissen, haben wir mit Beginn dieses Jahres unsere Geschäftsfelder neu strukturiert. Ich möchte mich deshalb nur noch kurz mit der Entwicklung der alten Berichtssegmente in 2002 befassen, um später ausführlicher auf Situation und Perspektiven unserer neuen Geschäftsfelder einzugehen.

Chart: Kennzahlen Bauen Inland 2002

Die Leistung im Geschäftsfeld *Bauen Inland* ist 2002 um 3 Prozent auf 1,7 Mrd. € zurückgegangen. Der Auftragseingang erhöhte sich um 11 Prozent, der Auftragsbestand stieg um 27 Prozent auf 1,8 Mrd. €. Grund für diese Zuwächse sind Projekte, die unser inländischer Ingenieurbau im Ausland ausführt. Ein Drittel ihrer Leistung erbrachten die Ingenieurbauereinheiten auf internationalen Märkten, die Hälfte ihres Auftragsbestands entfällt auf Projekte außerhalb Deutschlands. Der Anteil unseres inländischen Baugeschäfts an der Konzernleistung wird sich weiter reduzieren und im Jahr 2003 voraussichtlich weniger als 25 Prozent betragen.

Bilfinger Berger hat im Geschäftsfeld Bauen Inland das operative Ergebnis weiter verbessert. Sowohl Hochbau als auch Ingenieurbau haben dazu einen positiven Beitrag geleistet.

Chart: Kennzahlen Bauen Ausland 2002

Im Geschäftsfeld *Bauen Ausland* hat der hohe Wechselkurs des Euro zu einer statistischen Minderung der Kennzahlen geführt. Die Leistung lag deshalb mit 2,4 Mrd. € um 5 Prozent unter dem Vorjahreswert. Der Auftragseingang ging um 14 Prozent zurück. Der Auftragsbestand erreichte mit 2,4 Mrd. € die Höhe einer Jahresleistung.

Ohne Berücksichtigung der Wechselkursveränderungen bewegten sich Leistung, Auftragseingang und Auftragsbestand in der Größenordnung des Vorjahres. Das Ergebnis hat sich nochmals deutlich verbessert.

Chart: Kennzahlen Entwickeln und Betreiben 2002

Im Geschäftsfeld *Entwickeln und Betreiben* erreichte die Leistung mit 247 Mio. € das Niveau des Vorjahres. Der Auftragseingang erhöhte sich deutlich um 63 Prozent, der Auftragsbestand nahm um 44 Prozent zu. Diese Wachstumsraten resultieren vor allem aus dem Projekt Cross City Tunnel in Sydney. Mit dem Financial Close und dem Inkrafttreten des Konzessionsvertrags ist Ende vergangenen Jahres der Startschuß für eine bedeutende Infrastrukturmaßnahme in Australien gefallen. Ein von Baulderstone Hornibrook und unserer BOT-Tochter initiiertes Konsortium wird den zwei Kilometer langen Mauttunnel unter der Innenstadt von Sydney privatwirtschaftlich realisieren und betreiben.

Durch den Einbruch des deutschen Immobilienmarkts blieb die Verkaufsleistung der Projektentwicklung hinter der Planung

zurück. Dies hat 2002 zu einem insgesamt negativen EBITA des Geschäftsfelds geführt.

Chart: Kennzahlen Umwelttechnik 2002

Im Geschäftsfeld *Umwelttechnik* ist die Leistung um 7 Prozent auf 187 Mio. € zurückgegangen. Dies ist auf den Verkauf von Aktivitäten außerhalb des Kerngeschäfts zurückzuführen. Der Auftragseingang lag dagegen mit einem Anstieg um 32 Prozent deutlich über dem Vorjahreswert, der Auftragsbestand nahm um 35 Prozent zu. Die erfreuliche Auftragslage resultiert im wesentlichen aus dem wachsenden Engagement von Passavant-Roediger im Ausland. Das positive Ergebnis des Geschäftsfelds hat sich weiter verbessert.

Chart: Kennzahlen Dienstleistungen 2002

Die Übernahmen von Rheinhold & Mahla, HSG und Wolfferts waren bedeutende Schritte zum gezielten Aufbau unseres Dienstleistungsgeschäfts, das unser Profil als Multi Service Gruppe sinnvoll ergänzt.

Die Leistung des neuen Geschäftsfelds belief sich im Jahr 2002 auf 593 Mio. €, der Auftragseingang erreichte 640 Mio. €, der

Auftragsbestand 676 Mio. €. Rheinhold & Mahla und HSG sind seit September 2002 in den Konsolidierungskreis einbezogen. Das Servicegeschäft leistete bereits im Jahr 2002 einen wichtigen Ergebnisbeitrag.

Anrede,

ich komme nun zum Bericht über das erste Quartal des laufenden Geschäftsjahres.

Chart: Kennzahlen Konzern 03/2003

Bilfinger Berger ist erfolgreich ins Jahr 2003 gestartet. Die Leistung erhöhte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 21 Prozent auf 1,15 Mrd. €. Der Auftragseingang im ersten Quartal übertraf die Leistung beträchtlich und lag mit 1,5 Mrd. € noch einmal um 2 Prozent über dem hohen Vorjahreswert.

Dementsprechend stieg der Auftragsbestand um 15 Prozent und erreichte mit 5,5 Mrd. € einen neuen Rekordwert in unserer Unternehmensgeschichte. Das Konzernergebnis belief sich auf -5 Mio. € und bewegte sich damit in der Größenordnung des Vorjahres. Das Ergebnis in den ersten drei Monaten des Jahres liegt auf Grund branchenspezifischer saisonaler Einflüsse immer erheblich unter dem Niveau der folgenden Quartale und

lässt daher keine Rückschlüsse auf die Ergebnisentwicklung im Gesamtjahr zu.

Kapitalstruktur und Finanzlage sind unverändert solide. Der Bestand an liquiden Mitteln betrug zum Ende des ersten Quartals 593 Mio. € und entspricht der erwarteten Entwicklung.

Chart: Neue Geschäftsfeldstruktur

Anrede,

wie angekündigt, haben wir zu Beginn des Jahres 2003 unsere Geschäftsfelder neu strukturiert. Damit tragen wir den Veränderungen in unserem Unternehmen Rechnung. Die neue Gliederung unserer Segmente erlaubt eine transparentere Berichterstattung - nicht zuletzt über die Entwicklung des neu aufgebauten Dienstleistungsgeschäfts. Unsere Berichterstattung gliedert sich nun in die Geschäftsfelder Ingenieurbau, Hoch- und Industriebau, Entwickeln und Betreiben, Dienstleistungen sowie Umwelt.

In den Geschäftsfeldern Ingenieurbau sowie Hoch- und Industriebau rechnen wir im laufenden Jahr nicht nur in Deutschland, sondern auch international mit eher schwierigeren

Marktbedingungen. Der erneute Nachfrageeinbruch in Deutschland zwingt uns zu weiteren Anpassungsmaßnahmen. Angesichts dramatisch sinkender Auftragseingänge fehlt der Branche unverändert die Grundlage für eine Stabilisierung der Umsätze. Im Geschäftsfeld Entwickeln und Betreiben erhält unser privatwirtschaftliches Betreibergeschäft positive Impulse durch unsere Engagements im Ausland. In Deutschland ist sowohl im öffentlichen Hochbau als auch in der Verkehrsinfrastruktur wachsendes Interesse an privatwirtschaftlichen Lösungen festzustellen. Für diese Entwicklung sind wir auf Grund unserer umfangreichen Auslandslandserfahrung und unserer soliden Finanzlage besonders gut gerüstet. Unserem Geschäftsfeld Dienstleistungen kommt der zunehmende Trend zum Outsourcing zugute. Produzierende Unternehmen nutzen verstärkt die Vorteile der Auslagerung von Wartung und Unterhalt ihrer Anlagen an Spezialisten, während im Immobilienservice die Nachfrage nach integrierten Facility Management Leistungen steigt.

Chart: Kennzahlen Ingenieurbau 03/2003

Die Kennzahlen unseres Geschäftsfelds *Ingenieurbau*, das im laufenden Jahr rund 80 Prozent seiner Leistung im Ausland

erbringen wird, sind durch den hohen Wechselkurs des Euro statistisch gemindert. Die Leistung lag mit 413 Mio. € um 6 Prozent unter dem Wert des Vorjahres. Der Auftragseingang übertraf mit 622 Mio. € die Leistung deutlich, ist aber als Folge eines erheblichen Basiseffekts um 26 Prozent zurückgegangen. Der Auftragsbestand war mit 2,7 Mrd. € stabil. Ohne Währungseinflüsse ergibt sich ein Anstieg der Leistung um 2 Prozent auf 446 Mio. €, ein Auftragseingang von 754 Mio. € und eine Zunahme des Auftragsbestands um 7 Prozent auf 2,9 Mrd. €.

Kern des Geschäftsfelds ist der neu strukturierte Bilfinger Berger Ingenieurbau, in dem der inländische Ingenieurbau mit dem internationalen Direktgeschäft zusammengeführt wurde. Mit dieser Integration bündeln wir unsere Kompetenzen und stärken unsere Position bei Großprojekten. Auch unsere im Ingenieurbau tätigen Auslandsgesellschaften leisten einen wichtigen Beitrag zum Erfolg des Geschäftsfelds. Dazu zählen insbesondere Einheiten in Australien, den Vereinigten Staaten, Nigeria, Frankreich, Österreich und Polen.

Im Geschäftsfeld Ingenieurbau rechnen wir mit einer im Vergleich zum Vorjahr unveränderten Leistung in der Größenordnung von 2,0 Mrd. €. Wir erwarten wiederum einen bedeutenden Ergebnisbeitrag, der jedoch angesichts der

verhaltenen Konjunktur - auch auf unseren internationalen Märkten - das hohe Niveau des Vorjahres nicht ganz erreichen wird.

Chart: Kennzahlen Hoch- und Industriebau 03/2003

Die Leistung im Geschäftsfeld *Hoch- und Industriebau* ist in den ersten drei Monaten des Jahres um 3 Prozent auf 421 Mio. € gestiegen. Der Auftragseingang nahm um 5 Prozent auf 424 Mio. € zu, der Auftragsbestand erhöhte sich um 2 Prozent auf 1,65 Mrd. €.

Unsere Hoch- und Industriebaueinheiten in Australien, den Vereinigten Staaten, Nigeria und Großbritannien werden im laufenden Jahr knapp über 50 Prozent der Leistung des Geschäftsfelds erbringen. Der Rest entfällt auf unsere Hochbauaktivitäten im Inland. In Deutschland haben sich die Märkte für anspruchsvolle Hochbauprojekte grundlegend verändert. Nicht nur die Nachfrage geht seit Jahren spürbar zurück, es bilden sich auch immer stärker regionale Schwerpunkte heraus. Wir haben unsere inländische Hochbauorganisation noch einmal gestrafft, um dieser Entwicklung frühzeitig Rechnung zu tragen. Die Sparte zielt verstärkt auf ganzheitliche Übernahme von

Projektverantwortung und auf langfristige Zusammenarbeit mit anspruchsvollen Kunden.

Für das laufende Jahr gehen wir im Geschäftsfeld Hoch- und Industriebau von einer auf 1,8 Mrd. € rückläufigen Leistung, aber von einer Verbesserung des positiven Ergebnisses aus.

Chart: Kennzahlen Entwickeln und Betreiben 03/2003

Die Kennzahlen im Geschäftsfeld Entwickeln und Betreiben weisen durchgängig Steigerungsraten auf. Die Leistung nahm auf 39 Mio. € zu. Der Auftragseingang erhöhte sich auf 129 Mio. €, der Auftragsbestand wuchs auf 316 Mio. €.

Zu dieser Entwicklung haben sowohl unsere privatwirtschaftlichen Betreiberaktivitäten mit Schwerpunkt in Australien und Großbritannien als auch unsere im Inland tätige Immobilienprojektentwicklung beigetragen.

Der Büroimmobilienmarkt in Deutschland wird sich infolge der unsicheren gesamtwirtschaftlichen Aussichten in absehbarer Zeit nicht grundlegend erholen. Die Projektentwicklung stellt sich darauf mit einem neuen Geschäftsmodell ein. Wir engagieren uns verstärkt bei Projekten, bei denen wir für den

Kunden individuelle Leistungen in einem maßgeschneiderten Paket bündeln, ohne durch größeren Einsatz eigenen Kapitals herkömmliche Projektentwicklungsrisiken einzugehen. Von der Metro AG haben wir kürzlich den Auftrag erhalten, in Düsseldorf einen Dienstleistungskomplex mit einem Volumen von 70 Mio. € nach diesem Konzept zu realisieren.

Der im Vergleich zum Vorjahreszeitraum hohe Auftragsbestand ist vor allem auf den Cross City Tunnel in Sydney zurückzuführen. In Deutschland warten wir unverändert auf die ersten Ausschreibungen für den privatwirtschaftlichen Ausbau besonders belasteter Autobahnabschnitte. Auch im öffentlichen Hochbau, insbesondere bei Schulgebäuden und Gefängnissen, schreiben erste Länder und Kommunen Pilotprojekte aus, um die Vorteile privatwirtschaftlicher Konzepte gegenüber einer konventionellen Haushaltsfinanzierung in der Praxis zu erproben.

Anrede,

ich möchte bei dieser Gelegenheit noch einmal unterstreichen: Erfahrungen aus anderen Ländern zeigen, dass die Komplettvergabe von Planung, Finanzierung, Erstellung und langfristigem Betrieb in Form von Public Private Partnership der

öffentlichen Hand nicht nur neue Haushaltsspielräume eröffnet, sondern auch zu beachtlichen Kostensenkungen führen kann. Wir sind zwar, wie schon erläutert, sehr gut aufgestellt, um vom wachsenden Interesse an privatwirtschaftlichen Lösungen hierzulande zu profitieren. Es liegt allerdings noch eine ganze Strecke vor uns, bis sich Betreibermodelle in Deutschland wirklich etabliert haben.

Im laufenden Jahr erwarten wir im Geschäftsfeld Entwickeln und Betreiben eine auf 260 Mio. € erhöhte Leistung. Bei einem wiederum positiven Ergebnisbeitrag unseres Betreibergeschäfts und einer sinkenden Belastung aus der Immobilienprojektentwicklung planen wir ein insgesamt ausgeglichenes Ergebnis.

Chart: Kennzahlen Dienstleistungen 03/2003

Unsere im dritten Quartal 2002 akquirierten Beteiligungsgesellschaften Rheinhold & Mahla und HSG werden im laufenden Jahr erstmalig von Beginn an konsolidiert. Daraus ergeben sich im Geschäftsfeld Dienstleistungen entsprechend hohe Wachstumsraten. Die Leistung stieg auf 270 Mio. €, der Auftragseingang legte auf 448 Mio. € zu, der Auftragsbestand erhöhte sich auf 923 Mio. €. Der

Auslandsanteil wird im laufenden Geschäftsjahr unverändert bei 40 Prozent liegen.

Rheinhold & Mahla ist ein führender Serviceprovider für europäische Industriekunden. In der Sparte Technische Dienstleistungen übernimmt die Gesellschaft im Rahmen von Outsourcing-Projekten für produzierende Betriebe die komplette Instandhaltung. Auch in der Sparte Industrieisolierung und -service gewinnen langfristige Rahmenverträge zunehmend an Bedeutung. Mit der norwegischen Ölgesellschaft Statoil hat Rheinhold & Mahla kürzlich einen Servicevertrag zur Wartung und Instandhaltung von zwölf Förderplattformen in der Nordsee mit einem Volumen von 80 Mio. € unterzeichnet. Der Vertrag hat eine Laufzeit von fünf Jahren und enthält eine Option auf Verlängerung bis ins Jahr 2014 mit einer Erhöhung des Gesamtvolumens auf 170 Mio. €. Mit derartigen Aufträgen verringert Bilfinger Berger systematisch die Abhängigkeit des Konzerns vom zyklischen Baugeschäft und verbessert mit guten und stabilen Margen die Ergebnisstruktur.

HSG gehört zu den leistungsfähigen Immobiliendienstleistern in Deutschland. Sie bietet ihren Kunden eine integrierte Palette aus kaufmännischem, technischem und infrastrukturellem Facility Management an. Seit Beginn des Jahres 2003 ist HSG

mit dem technischen und infrastrukturellen Facility Management für mehr als 90 Immobilien der MEAG beauftragt, einer gemeinsamen Immobilienmanagementgesellschaft der Münchner Rück und der ERGO Versicherungsgruppe. Darüber hinaus hat HSG den Auftrag erhalten, 17 Einkaufszentren der Metro AG zu bewirtschaften. Die Gesellschaft wird ihre Position durch organisches Wachstum, gezielte Akquisitionen und strategische Allianzen weiter festigen.

Wolfferts befasst sich mit der Ausrüstung von Gebäuden sowie mit Unterhalt und Betrieb haustechnischer Anlagen. Im Rahmen langfristiger Verträge garantiert die Gesellschaft Kostensenkungen durch Energieeinsparung.

Mit einem umfassenden Integrationsprojekt für alle unsere Dienstleistungsgesellschaften erschließen wir systematisch die vorhandenen Synergiepotenziale. Im Mittelpunkt steht dabei die konsequente Ausschöpfung von Gemeinsamkeiten und Cross Selling innerhalb des Geschäftsfelds und mit dem gesamten Konzern.

Im Zuge der ganzjährigen Konsolidierung von Rheinhold & Mahla und HSG wird die Leistung des Geschäftsfelds auf 1,2 Mrd. € wachsen, auch der Ergebnisbeitrag wird deutlich

ansteigen.

Chart: Kennzahlen Umwelt 03/2003

Die Leistung im Geschäftsfeld Umwelt ist um 9 Prozent auf 32 Mio. € zurückgegangen. Der Auftragsbestand lag dagegen mit 176 Mio. € um 19 Prozent über dem Vorjahreswert und bewegte sich in der Größenordnung einer Jahresleistung. Der Anteil des Auslandsgeschäfts wird im laufenden Geschäftsjahr in Folge der internationalen Ausrichtung von Passavant-Roediger auf über 50 Prozent zunehmen.

Für das Jahr 2003 erwarten wir im Geschäftsfeld Umwelt eine konstante Leistung in Höhe von 190 Mio. € und wiederum ein positives Ergebnis.

Chart: Strategie

Anrede,

unsere klare strategische Ausrichtung hat uns wachsenden Erfolg gebracht. Dabei gilt unverändert:

- Mit dem Aufbau des Dienstleistungsgeschäfts hat sich Bilfinger Berger neu positioniert. Der Einstieg in weniger zyklische Aktivitäten verringert unsere Abhängigkeit von den konjunkturellen Ausschlägen der Baumärkte und verleiht uns erhöhte Stabilität. Bereits im laufenden Jahr wird das Dienstleistungsgeschäft bei einer geplanten Leistung von 1,2 Mrd. € ein operatives Ergebnis in der Größenordnung von 40 Mio. € erwirtschaften.
- Die erfolgreiche Integration der neu erworbenen Servicegesellschaften schafft die Plattformen, auf denen wir Industrie- und Immobiliendienstleistungen weiter ausbauen werden, sowohl durch organisches Wachstum als auch durch gezielte Akquisitionen.
- Internationales Wachstum aller unserer Aktivitäten - sowohl aus eigener Kraft als auch durch Zukäufe - bleibt ein wichtiges Ziel. Regionen, in denen wir bereits vertreten sind, stehen dabei im Vordergrund.

Anrede,

Anfang April 2003 haben wir mit der Robert Bosch GmbH einen Vertrag über die Veräußerung unserer Beteiligung an der

Buderus AG unterzeichnet. Der Kaufpreis beläuft sich auf 29,15 € je Aktie. Für unseren Anteil von 30,02 Prozent an Buderus werden uns 551 Mio. € zufließen. Diese Mittel werden wir zur strategischen Weiterentwicklung unseres Unternehmens einsetzen. Die Zielrichtungen habe ich erläutert. Dabei geht es weniger darum, Akquisitionen möglichst schnell zu vollziehen. Ausschlaggebend ist vielmehr, dass wir uns für die richtigen Unternehmen entscheiden.

Aus der Buderus Transaktion wird sich als Differenz von Buchwert und Verkaufspreis ein steuerfreier Veräußerungsgewinn von rund 230 Mio. € ergeben. Über die Verwendung dieses Gewinns werden wir zu gegebener Zeit, im Zusammenhang mit dem Jahresabschluss 2003 beschließen.

Anrede,

unverändert gute fundamentale Daten, kontinuierlich gestiegene Erträge und die konsequente Umsetzung unserer Strategie bilden die solide Basis unserer weiteren Entwicklung. Für das laufende Geschäftsjahr planen wir eine erneute Zunahme der Leistung auf eine Größenordnung von 5,2 Mrd. € und wiederum eine Steigerung unseres operativen Ergebnisses. Das Konzernergebnis wird schon auf Grund des

Sonderertrags aus dem Verkauf unseres Buderus Anteils den außergewöhnlich hohen Wert des Vorjahres noch einmal übertreffen.

Bilfinger Berger hat die Grundlagen für eine steigende Bewertung am Kapitalmarkt geschaffen. Die eingeschlagene Richtung werden wir konsequent weiter verfolgen. Wir bitten Sie, verehrte Aktionäre, unserem Unternehmen weiterhin Ihr Vertrauen zu schenken und uns auf dem Weg in eine vielversprechende Zukunft zu begleiten.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.