

**Bilanzpressekonferenz der Bilfinger Berger AG
am Donnerstag, den 22. April 2004, 10.00 Uhr, Mannheim**

**Ausführungen von Herbert Bodner,
Vorsitzender des Vorstands**

-

Es gilt das gesprochene Wort.

Begrüßung,

Bilfinger Berger blickt auf ein erfolgreiches Jahr 2003 zurück. Wir haben die gesteckten Ziele erreicht. Das gilt sowohl für Ergebnis und Leistung als auch für die strategische Weiterentwicklung unseres Unternehmens.

Der Wandel zur Multi Service Gruppe schlägt sich erkennbar in wirtschaftlichem Erfolg nieder. Die neu aufgebauten Dienstleistungsaktivitäten sind zu einer zusätzlichen tragenden Säule unseres Geschäfts geworden.

Chart: EBITA 2001 - 2003

Wir haben unser operatives Ergebnis (EBITA) im zurückliegenden Jahr deutlich gesteigert und mit 101 (Vorjahr: 74) Mio. € unsere Zielmarke übertroffen. Dabei hat das erstmals über ein volles Berichtsjahr einbezogene Dienstleistungsgeschäft mehr als 40 Prozent zum EBITA beigetragen. Es ist uns gelungen, das operative Ergebnis innerhalb von zwei Jahren beinahe zu verdreifachen.

Chart: Konzernergebnis 2001-2003

Auch unser Konzernergebnis ist gegenüber dem Vorjahr (115 Mio. €) noch einmal gestiegen und erreichte mit 126 Mio. € einen neuen Höchststand.

Chart: Dividende 2001-2003

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung am 26. Mai vor, eine erhöhte Dividende von 65 (Vorjahr: 55) Cent und zusätzlich - auf Grund des Buderus-Verkaufs - einen Bonus von 65 Cent je Aktie zu zahlen. Dividende und Bonus steigen um 30 Prozent auf insgesamt 1,30 €. Die Ausschüttung beläuft sich damit auf 48 (Vorjahr: 36) Mio. €.

Anrede,

im vergangenen Jahr hatten wir uns vorgenommen, unsere Präsenz auf wichtigen internationalen Märkten zu stärken und unser noch junges Dienstleistungsgeschäft weiter auszubauen. Auch bei diesen Zielen haben wir erkennbare Fortschritte gemacht.

Chart: Abigroup

So haben wir in Australien zum Ende des Jahres die börsennotierte Abigroup erworben. Das vor allem im Straßen- und Ingenieurbau tätige Unternehmen stellt eine ideale Ergänzung zu unserer Beteiligung Baulderstone Hornibrook dar, die seit 1993 zum Konzern gehört. Neben Bauaktivitäten übernimmt Abigroup Wartung und Instandhaltung von Gas- und Wassernetzen sowie von Mautstraßen. Hinzu kommt die Beteiligung an privatwirtschaftlichen Betreiberprojekten. Abigroup wird im laufenden Jahr eine Leistung von 600 Mio. € erbringen. Wir erwarten eine EBIT-Marge von 3 Prozent.

Chart: Centennial

In den Vereinigten Staaten haben wir unser Engagement im Servicegeschäft ausgeweitet. Die im Herbst 2003 erworbene Centennial ist ein führender Anbieter von Instandhaltungs-, Wartungs- und Erweiterungsmaßnahmen im öffentlichen Hochbau, die auf der Grundlage langfristiger Rahmenverträge ausgeführt werden. Zu den wichtigsten Kunden gehören die amerikanischen Streitkräfte, Schulen, Universitäten und internationale Organisationen. Das Unternehmen erreicht in seinem speziellen Segment einen Marktanteil von 15 Prozent und ist landesweit tätig. Centennial wird in diesem Jahr eine Leistung von 150 Mio. € erbringen und die EBIT-Marge von 4 Prozent, die wir uns im Servicegeschäft zum Ziel gesetzt haben, klar übertreffen.

Auch nach Goodwillabschreibungen und Finanzierungskosten leisten Abigroup und Centennial zu unserem Konzernergebnis von Beginn an einen positiven Beitrag.

Chart: Relative Aktienkursentwicklung 1/2003 - 3/2004

Anrede,

die erfolgreiche Entwicklung von Bilfinger Berger spiegelt sich auch in der Performance unserer Aktie wider. Mit einer

Kurssteigerung von 85 Prozent im Jahr 2003 hat sie alle Vergleichsindices mit Abstand hinter sich gelassen.

Der Wertzuwachs setzte sich auch in diesem Jahr fort, ein Zeichen der unveränderten Attraktivität unserer Aktie für Investoren im In- und Ausland. Die Coverage von Bilfinger Berger durch Finanzanalysten hat stark zugenommen. Die Zahl der Institute, die regelmäßig Studien über die Entwicklung unseres Unternehmens veröffentlichen, ist auf 15 gestiegen. Dabei wird Bilfinger Berger beinahe durchgängig zum Kauf empfohlen. Steigende Ertragskraft, solide Kapitalstruktur und Finanzlage sowie die konsequent umgesetzte Unternehmensstrategie sind entscheidende Faktoren, die unserer Aktie auch weiterhin Kurspotenzial verleihen.

Anrede,

auch bei Leistung, Auftragseingang und Auftragsbestand haben wir im vergangenen Jahr unsere hochgesteckten Ziele erreicht. Trotz erheblicher statistischer Minderung durch die Stärke des Euro waren neue Höchststände zu verzeichnen.

Chart: Leistung 2001 - 2003

Unsere Leistung ist im Berichtsjahr um 14 Prozent auf fast 5,6 Mrd. € gestiegen. Entscheidender Wachstumsträger war das neu aufgebaute Servicegeschäft. Der Anteil der auf internationalen Märkten erbrachten Leistung belief sich insgesamt auf 56 Prozent; der Anteil des inländischen Baugeschäfts an der Konzernleistung lag bei 27 Prozent und wird weiter abnehmen.

Chart: Auftragseingang 2001 - 2003

Unser Auftragseingang erhöhte sich um 7 Prozent auf 5,6 Mrd. €.

Chart: Auftragsbestand 2001 - 2003

Der Auftragsbestand hat in allen Geschäftsfeldern zugelegt und stieg um 21 Prozent auf 6,3 Mrd. €. Davon entfallen 870 Mio. € auf die zum Jahresende einbezogene Abigroup.

Anrede,

lassen Sie mich kurz auf die wesentlichen Punkte unseres Jahresabschlusses 2003 eingehen.

Neben dem deutlich gestiegenen operativen Ergebnis haben wir einen steuerfreien Veräußerungsgewinn in Höhe von 238 Mio. € aus dem Verkauf unseres Buderus-Anteils realisiert. Bei der Verwendung dieses Sonderertrags stand wie im Vorjahr die Bilanzvorsorge im Vordergrund.

Chart: Sondereinflüsse 2003

Angesichts der nachhaltigen Schwäche des deutschen Immobilienmarkts und vor dem Hintergrund unseres anspruchsvollen Kapitalrenditeziels haben wir uns aus der Projektentwicklung zurückgezogen. Wir beschränken uns zukünftig auf Auftragsentwicklung ohne Einsatz größerer Eigenmittel. Um die Kapitalbindung in diesem Bereich zügig zurückzuführen, nutzen wir 90 Mio. € des Sonderertrags zu einer vorsorglichen Wertkorrektur der Bestandsimmobilien. Mit verminderten Buchwerten schaffen wir die Voraussetzung für eine beschleunigte Verwertung der Objekte.

Als weitere Vorsorgemaßnahme wurde zur Absicherung möglicher politischer und wirtschaftlicher Risiken unserer Engagements in Entwicklungs- und Schwellenländern aus dem Sonderertrag eine Rückstellungsposition in Höhe von 45 Mio. € gebildet. Darüber hinaus haben wir zur Kapazitätsanpassung im

Baugeschäft und für Bereinigungen im Beteiligungsportfolio vorsorglich 25 Mio. € zurückgestellt.

Chart: Konzernergebnis 2002 - 2003

Die planmäßigen Goodwillabschreibungen sind infolge der erstmaligen Einbeziehung von Rheinhold & Mahla und HSG über ein volles Geschäftsjahr um 7 Mio. € auf 12 Mio. € angestiegen. Zusätzlich haben wir aus dem Sonderertrag Abwertungen auf Goodwill in Höhe von 30 Mio. € vorgenommen, um eventuelle negative Einflüsse künftiger Impairment Tests von vorn herein auszuschließen. Das EBIT stieg um 30 Prozent auf 137 (Vorjahr: 105) Mio. €. Wie erwartet, hat das International Accounting Standards Board kürzlich eine Regelung verabschiedet, wonach Goodwill künftig nicht mehr planmäßig abzuschreiben ist. Dies wird sich bereits in diesem Jahr positiv auf unser Konzernergebnis auswirken.

Das Beteiligungsergebnis hat sich durch den Verkauf unseres Buderus-Anteils im Juli 2003 halbiert.

Im negativen Zinssaldo sind einmalige Kursverluste von 10 Mio. € durch die Übertragung von Wertpapieren im Rahmen des Contractual Trust Arrangements (CTA) enthalten, über das

wir bereits berichtet haben. Es dient der Deckung von Pensionsrückstellungen der AG in Höhe von 101 Mio. €. Dem Mehraufwand im Zinsergebnis steht im EBITA ein Veräußerungsgewinn aus der Überstellung von Immobilien in gleicher Größenordnung gegenüber, so dass die Maßnahme insgesamt keine Auswirkungen auf das Konzernergebnis hat.

Unser Ergebnis vor Steuern ist auf 134 (Vorjahr: 121) Mio. € gestiegen. Die Ertragsteuern belaufen sich trotz des verbesserten operativen Ergebnisses auf unverändert 4 Mio. €. Dies ist auf positive Steuereffekte durch die Verwendung des Sonderertrags zurückzuführen.

Chart: Konzernbilanz

Die Konzernbilanz zeigt eine nochmals gestärkte Vermögens- und Kapitalstruktur.

Auf der Aktivseite hat das Anlagevermögen auf 1.012 Mio. € abgenommen. Grund ist die Reduzierung der Finanzanlagen um 247 Mio. € durch den Verkauf des Buderus-Anteils. Die Wertpapiere und Liquiden Mittel sind dagegen auf 900 Mio. € angestiegen. Dem Mittelzufluss aus dem Verkauf der Buderus-Beteiligung in Höhe von 551 Mio. € stehen Abflüsse von 185

Mio. € für Akquisitionen, 66 Mio. € als Folge der Wertpapierübertragung im Rahmen des CTA und 130 Mio. € für Kredittilgung gegenüber.

Auf der Passivseite haben sich die Rückstellungen infolge des CTA um rund 100 Mio. € auf insgesamt 544 Mio. € verringert. Durch die direkte Zuordnung von Vermögenswerten zu Pensionsverpflichtungen wurden Bilanzstruktur, Eigenkapitalquote und Kapitalrendite weiter verbessert, was die Bonität von Bilfinger Berger aus Sicht des Kapitalmarkts nochmals erhöht. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten wurden auf 343 Mio. € zurückgeführt, darin sind Projektkredite in Höhe von 162 Mio. € auf Non Recourse-Basis ohne Rückgriffshaftung auf Bilfinger Berger enthalten. Das Eigenkapital erhöhte sich durch das gute Konzernergebnis um 100 Mio. € auf 1,1 Mrd. €. Die Eigenkapitalquote hat sich im Konzern von 28 auf 32 Prozent verbessert.

Erkennbare Fortschritte sind auch bei der Entwicklung der Kapitalrendite zu verzeichnen.

Chart: Wertbeitrag, ROCE

In Summe ergibt sich für unsere Geschäftsfelder ein Wertbeitrag von 1,3 Mio. €. Dies stellt im Vergleich zum Vorjahr eine wesentliche Verbesserung dar.

Diese positive Entwicklung im operativen Geschäft wird zur Zeit noch durch folgende Umstände negativ beeinflusst:

- Die Rendite der in Form von festverzinslichen Wertpapieren und Festgeldern angelegten hohen Liquidität liegt verständlicherweise deutlich unterhalb der angesetzten Kapitalkosten von 11 Prozent.
- Das Beteiligungsergebnis hat sich durch den Verkauf unseres Buderus-Anteils halbiert.
- Die Kapitalbindung von Bestandsimmobilien führt zu einem negativen Wertbeitrag.

Der Wertbeitrag im Konzern insgesamt ist daher - gemessen an einer Kapitalkostenhürde von 11 Prozent - noch negativ, hat sich über die vergangenen Jahre jedoch kontinuierlich verbessert: von -61,7 Mio. € im Jahr 2001 über -47,2 Mio. € im Vorjahr auf -32,5 Mio. € im Berichtsjahr.

Alle unsere Anstrengungen richten sich auf unser ehrgeiziges Ziel, ab dem Geschäftsjahr 2005 auch im Konzern eine Rendite über den Kapitalkosten von 11 Prozent zu erwirtschaften. Neben weiteren Verbesserungen im operativen Geschäft werden hierzu folgende Maßnahmen beitragen:

- Unsere freie Liquidität wollen wir gezielt für wertschaffende Akquisitionen einsetzen.
- Die negativen Wertbeiträge von Bestandsimmobilien werden wir durch zügigen Abverkauf schrittweise zurückführen.
- Zusätzlich reduziert künftig das CTA die durchschnittliche Mittelbindung um 100 Mio. €.

Anrede,

ich komme zu Entwicklung und Perspektiven in unseren Geschäftsfeldern. Die Kennzahlen für Leistung, Auftragseingang und Auftragsbestand waren zum Ende des Berichtsjahres durch den starken Euro statistisch erheblich gemindert. Das gilt insbesondere für den Ingenieurbau sowie den Hoch- und Industriebau.

Chart: Kennzahlen Ingenieurbau 12/03

Die Leistung im **Geschäftsfeld Ingenieurbau** belief sich im vergangenen Jahr auf 2,0 Mrd. €. Der Auftragseingang lag mit ebenfalls 2,0 Mrd. € in der Größenordnung der Leistung. Der Auftragsbestand übertraf mit 2,9 Mrd. € den Vorjahreswert erkennbar.

Erneut wurde im Geschäftsfeld Ingenieurbau ein gutes Ergebnis in Höhe von 39 (Vorjahr: 43) Mio. € erzielt. Der leichte Rückgang ist auf höhere Einmalerträge aus Nachtragsforderungen im Vorjahr zurückzuführen.

Chart: Kennzahlen Ingenieurbau 03/04

In den ersten drei Monaten des laufenden Jahres ist die Leistung des Ingenieurbaus deutlich gewachsen. Stichtagsbedingte Einflüsse führten zu einem im Vorjahresvergleich geringeren Auftragseingang. Der hohe Auftragsbestand bildet eine solide Basis für eine weiterhin gute Entwicklung in diesem Geschäftsfeld.

Unsere Strategie der gezielten Internationalisierung wird fortgesetzt. Im Mittelpunkt steht dabei die Ausrichtung auf anspruchsvolle Infrastrukturprojekte und der Ausbau der Präsenz in Regionen, in denen wir bereits erfolgreich vertreten sind. In Australien verfügen wir nach der Akquisition von Abigroup über eine ausgezeichnete Marktposition bei großen Verkehrsprojekten. Auch in den Vereinigten Staaten und in Osteuropa wollen wir unsere Ingenieurbaukapazitäten aus eigener Kraft und durch Akquisitionen ausweiten. Trotz der sich weiter verschlechternden Situation des öffentlichen Baus in Deutschland werden Leistung und Ergebnis im Geschäftsfeld Ingenieurbau im laufenden Jahr steigen.

Chart: Kennzahlen Hoch- und Industriebau 12/03

Im **Geschäftsfeld Hoch- und Industriebau** haben wir im vergangenen Geschäftsjahr eine Leistung von 1,9 Mrd. € erbracht. Der Wert unserer neu erhaltenen Aufträge erreichte die gleiche Größenordnung. Der Auftragsbestand stieg auf ebenfalls 1,9 Mrd. €.

Das EBITA im Geschäftsfeld Hoch- und Industriebau lag mit 6 (Vorjahr: 8) Mio. € leicht unter dem Niveau des Vorjahres.

Chart: Kennzahlen Hoch- und Industriebau 03/04

Die Leistung im ersten Quartal 2004 erreichte den Wert des Vorjahreszeitraums. Erfreulich sind die erheblichen Zuwachsraten bei Auftragseingang und Auftragsbestand.

Unsere Hoch- und Industriebaueinheiten sind auf ihren Märkten weltweit gut positioniert. Der Anteil des internationalen Geschäfts wird weiter wachsen. Trotz anhaltend schwieriger Marktverhältnisse im Inland rechnen wir im laufenden Jahr mit einem deutlich verbesserten Ergebnis.

Chart: Kennzahlen Entwickeln und Betreiben 12/03

Die Leistung im **Geschäftsfeld Entwickeln und Betreiben** lag 2003 mit 231 Mio. € leicht unter dem Vorjahreswert. Zuwächsen im Betreibergeschäft stand der Rückzug aus der Immobilienprojektentwicklung gegenüber. Durch die erfolgreiche Ausweitung des Betreiberengagements ist der Auftragseingang auf 375 Mio. €, der Auftragsbestand auf 370 Mio. € gestiegen.

Der Ergebnisbeitrag des BOT-Geschäfts war erneut positiv, während sich die Immobilienprojektentwicklung noch einmal

negativ auswirkte. Das Ergebnis des Geschäftsfelds belief sich auf insgesamt -3 (Vorjahr: -2) Mio. €.

Chart: Kennzahlen Betreiberprojekte 03/04

Seit Anfang 2004 besteht das Geschäftsfeld ausschließlich aus unseren privatwirtschaftlichen Betreiberaktivitäten. Die in diesem Geschäft erbrachte Leistung ist in den ersten drei Monaten des laufenden Jahres beträchtlich gestiegen. Auch Auftragseingang und Auftragsbestand weisen erhebliche Zuwachsraten auf.

Der hohe Kapitaleinsatz und die Langfristigkeit des Geschäfts erfordern auch künftig die Darstellung von Betreiberprojekten in einem eigenen Berichtssegment. Wir konzentrieren unser Engagement auf Märkte mit verlässlichen rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Dazu zählen - neben den bisherigen Schwerpunkten in Großbritannien und Australien - auch Nordamerika und ausgewählte europäische Staaten. Wir werden das Volumen unseres Betreibergeschäfts in den nächsten Jahren mindestens verdoppeln. Schon mit unserem vorhandenen Projektportfolio erwarten wir über die Gesamtlaufzeiten künftige Ergebnisbeiträge von über 400 Mio. €. Gemessen am gebundenen Eigenkapital entspricht dies -

nach Abzug der allgemeinen Geschäftskosten - einer durchschnittlichen Jahresrendite von mehr als 11 Prozent.

Chart: Kennzahlen Dienstleistungen 12/03

Mit der erstmaligen Einbeziehung von Rheinhold & Mahla und HSG über ein volles Berichtsjahr ist ein deutlicher Anstieg der Kennzahlen im **Geschäftsfeld Dienstleistungen** verbunden. Die Leistung hat sich im vergangenen Jahr annähernd verdoppelt und erreichte 1,4 Mrd. €. Der Auftragseingang erhöhte sich um mehr als 100 Prozent auf 1,5 Mrd. €, der Auftragsbestand wuchs um die Hälfte auf 1,1 Mrd. €.

Das Ergebnis im Geschäftsfeld ist auf 47 (Vorjahr: 26) Mio. € gestiegen. Damit erwirtschaftete das Dienstleistungsgeschäft über 40 Prozent unseres operativen Ergebnisses.

Chart: Kennzahlen Dienstleistungen 03/04

Auch in den ersten drei Monaten dieses Jahres hat sich der Wachstumstrend bei unseren Serviceaktivitäten fortgesetzt. Die Leistung hat erneut stark zugelegt.

Der weitere Ausbau der Dienstleistungen als zweites, gleichstarkes Standbein neben dem Baugeschäft bleibt eine wichtige Stoßrichtung unserer Unternehmensentwicklung. Industrie- und Immobilienservice bilden die Plattformen für fortgesetztes Wachstum - sowohl aus eigener Kraft als auch durch Akquisitionen.

Mit der Übernahme von Centennial Ende 2003 nimmt die Bedeutung des amerikanischen Markts in der Servicesparte von Bilfinger Berger zu. Der Erwerb stellt eine hervorragende Ergänzung des vorhandenen Dienstleistungsgeschäfts der Fru-Con dar. Auch in Australien bieten sich gute Perspektiven. Abigroup ist unter anderem bei Wartung und Instandhaltung von Gas- und Wassernetzen sowie von Straßen und Tunneln aktiv.

Ein breit angelegtes, 2003 begonnenes Integrationsprojekt erschließt systematisch die vorhandenen Synergiepotenziale zwischen den einzelnen Dienstleistungsgesellschaften. Es schafft darüber hinaus die Voraussetzungen für enge Zusammenarbeit mit anderen Einheiten des Konzerns.

Leistung und Ergebnis im Servicegeschäft werden im laufenden Jahr weiter zulegen.

Chart: Kennzahlen Umwelt 12/03

Die Leistung im **Geschäftsfeld Umwelt** erreichte 2003 die Größenordnung des Vorjahres. Beim Auftragsbestand war ein spürbarer Anstieg zu verzeichnen.

Das Ergebnis konnte gegenüber dem Vorjahr auf 6 Mio. € verdoppelt werden.

Die im Geschäftsfeld Umwelt tätigen Gesellschaften verfügen in ihren speziellen Märkten über gute Perspektiven. Wegen des geringen Anteils an der Konzernleistung berichten wir über ihre Aktivitäten nicht mehr in einem eigenen Segment. Sie wurden mit Beginn des laufenden Jahres dem Geschäftsfeld Ingenieurbau zugeordnet.

Chart: Leistungs- und Auftragsübersicht 03/04

Die Leistungszahlen des Konzerns im ersten Quartal 2004 knüpfen an den positiven Trend des vergangenen Jahres an und stimmen uns für den weiteren Verlauf des Jahres zuversichtlich. Nach der Leistungssteigerung auf 5,6 Mrd. € im zurückliegenden Jahr planen wir für 2004 wiederum einen

deutlichen Leistungszuwachs auf 6 Mrd. €. Zukünftige Akquisitionen sind dabei nicht berücksichtigt.

Anrede,

der wirtschaftliche Erfolg unseres Unternehmens basiert ganz entscheidend auf der konsequenten Umsetzung unserer strategischen Ziele. Lassen Sie mich kurz einige der wichtigsten Schritte zusammenfassen, die wir in jüngerer Vergangenheit vollzogen haben:

Chart: Unternehmensentwicklung

- Wir haben das Geschäftsfeld Dienstleistungen aufgebaut, das sich in kürzester Zeit zu einer wichtigen Säule unseres operativen Ergebnisses entwickelt hat.
 - Durch die Übernahme von Rheinhold & Mahla sind wir heute ein führender Anbieter von Wartungs- und Instandhaltungsleistungen für anspruchsvolle Industriekunden in ganz Europa.

- Durch den Erwerb von HSG und Wolfferts haben wir unser Engagement im Immobilienservice entscheidend ausgebaut.
- In den Vereinigten Staaten wurde das vorhandene Industrieservicegeschäft der Fru-Con durch Übernahme von Centennial auf den Immobilienservice ausgedehnt.
- In Australien ergänzt Abigroup das Leistungsspektrum von Baulderstone Hornibrook in idealer Weise. Wir haben den zweitgrößten Baukonzern des Kontinents geformt und verfügen über eine ausgezeichnete Wettbewerbsposition bei großen Verkehrsprojekten. Auch das Servicegeschäft hat gute Perspektiven.
- Unsere amerikanische Beteiligung Fru-Con hat ihre Aktivitäten erfolgreich auf den Ingenieurbau ausgeweitet.
- Unser Betreiberportfolio ist durch neue Engagements in Australien und Großbritannien weiter gewachsen. Zwar sind die aktuellen Erträge des Geschäftsfelds noch gering, die heute bereits vorhandenen Projekte werden jedoch über ihre Laufzeit hinweg bedeutende Ergebnisbeiträge

erwirtschaften. Dieses zukünftige Ertragspotenzial wird durch jedes neue BOT-Engagement gemehrt.

Anrede,

wir haben aber nicht nur durch Akquisitionen und die Übernahme neuer Herausforderungen die Grundlagen für eine erfolgreiche Zukunft geschaffen. Auch Desinvestitionen wie der Rückzug aus der Immobilienprojektentwicklung und die Trennung vom Baustoffgeschäft werden unseren Erfolg stärken. Den eingeschlagenen Weg werden wir konsequent weiter verfolgen. Unsere Strategie richtet sich unverändert auf eine nachhaltige Steigerung von Ergebnisqualität und Unternehmenswert. Ich möchte abschließend unsere Ziele für die Zukunft zusammenfassen:

Chart: Strategische Ausrichtung

- Eine wichtige Stoßrichtung unserer Entwicklung bleibt der Ausbau unseres Servicegeschäfts.
- Auch in unseren ausländischen Zielmärkten wollen wir weiter wachsen. Wir werden zukünftig noch internationaler aufgestellt sein, als wir es heute schon sind.

- Bei der Umsetzung unserer Unternehmensstrategie spielen Akquisitionen unverändert eine wichtige Rolle. Sie werden wie bisher mit großer Sorgfalt durchgeführt und müssen strengen Kriterien genügen - nicht nur bezüglich ihrer strategischer Relevanz, sondern auch hinsichtlich ihrer Ertragsqualität.
- Darüber hinaus wird sich unser heute noch junges Portfolio privatwirtschaftlicher Betreiberprojekte kontinuierlich entwickeln. Die Projektergebnisse über die Gesamtlaufzeiten sind heute schon eindrucksvoll. Innerhalb weniger Jahre wird sich dies in hohen und stabilen Ergebnisbeiträgen des Geschäftsfelds niederschlagen.

Chart: Finanzziele

Auch unsere Finanzziele sind klar umrissen:

- Beim operativen Ergebnis rechnen wir im laufenden Jahr mit einem weiteren Anstieg in allen Geschäftsfeldern. Getragen durch gute operative Ergebnisse wird sich unsere Ertragskraft in den nächsten Jahren stetig erhöhen.

- Unser ehrgeiziges Ziel ist es, schon im Jahr 2005 auf das insgesamt eingesetzte Kapital eine Rendite von 11 Prozent zu erwirtschaften.
- Unsere Aktionäre wollen wir dabei auch zukünftig am wachsenden Ertrag des Unternehmens beteiligen.

Anrede,

der Erfolg bestätigt, dass wir mit der strategischen Neuausrichtung von Bilfinger Berger zur Multi Service Gruppe den richtigen Weg eingeschlagen haben. Ich darf Ihnen versichern, wir werden ihn konsequent weitergehen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.