

**Bilanzpressekonferenz der Bilfinger Berger AG
am Donnerstag, den 31. März 2005, 10.00 Uhr, Mannheim**

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

-

Es gilt das gesprochene Wort.

Begrüßung,

Bilfinger Berger blickt auf ein insgesamt erfolgreiches Jahr zurück. Leistung und Auftragseingang sind deutlich gestiegen. Das Konzernergebnis lag auf dem Niveau des Vorjahres.

(Chart: Leistung 2002 - 2005)

Die Leistung erreichte im Jahr 2004 mit einem Anstieg um 9 Prozent auf 6,1 Mrd. € einen neuen Höchstwert in unserer Unternehmensgeschichte.

(Chart: Auftragseingang 2002 - 2004)

Auch der Auftragseingang markierte einen neuen Höchststand, er nahm gegenüber 2003 um 10 Prozent auf 6,1 Mrd. € zu. Dazu haben alle Geschäftsfelder beigetragen. Diese Entwicklung hat sich weiter fortgesetzt. In den ersten Wochen des Jahres 2005 waren überdurchschnittlich hohe Auftragseingänge zu verzeichnen.

(Chart: Auftragsbestand 2002 - 2004)

Der Auftragsbestand belief sich zum Jahresende auf 6,3 Mrd. € und erreichte damit den guten Wert des Vorjahres.

(Chart: Konzernergebnis 2003 - 2004)

Das Konzernergebnis liegt trotz hoher Belastungen aus dem Projekt Maumee River Crossing in den Vereinigten Staaten leicht über dem Vorjahreswert. Auf dieser Baustelle hatte sich im Februar 2004 ein schwerer Unfall ereignet. Nach einem weiteren technischen Defekt im Oktober haben wir gemeinsam mit dem Auftraggeber Bauverfahren und Bauablauf verändert. Wir gehen davon aus, die Arbeiten trotz der Stillstandszeit in der vertraglich vereinbarten Frist bis Oktober 2006 abzuschließen. Wie berichtet, haben wir die daraus resultierenden Belastungen bereits zum dritten Quartal 2004 in

unserem Zahlenwerk verarbeitet. Der Betrag von 50 Mio. € beinhaltet auch aus heutiger Sicht alle Mehrkosten und Risiken bis zur Fertigstellung.

Trotz des Projekts Maumee River Crossing hat sich das EBITA infolge eines deutlichen Anstiegs der Erträge im Dienstleistungsgeschäft und guter Ergebnisbeiträge aus anderen Ingenieurbauprojekten lediglich um 20 Mio. € auf 81 Mio. € vermindert.

Mit der Anwendung von IFRS 3 fallen ab dem Geschäftsjahr 2004 keine planmäßigen Goodwillabschreibungen mehr an. Stattdessen werden zur Überprüfung der Werthaltigkeit des Goodwills regelmäßig Impairmenttests durchgeführt, aus denen sich kein Abschreibungsbedarf ergab.

Nach dem Verkauf unseres Buderus-Anteils Mitte 2003 entfällt das Beteiligungsergebnis, das im Vorjahr mit 13 Mio. € noch maßgeblich zum Konzernergebnis beigetragen hatte.

Die deutliche Verbesserung des Zinsergebnisses auf 10 Mio. € resultiert vor allem aus geringeren Zinsaufwendungen nach der Rückführung von Bankkrediten. Darüber hinaus war der Vorjahreswert durch Buchverluste aus der Übertragung von

Wertpapieren in unser Contractual Trust Arrangement beeinflusst.

Das EBT von 91 Mio. € liegt 5 Mio. € über dem um Sondereinflüsse bereinigten Vorjahreswert.

Die Ertragsteuern belaufen sich auf 34 Mio. €, auf fremde Gesellschafter entfallende Ergebnisanteile betragen 6 Mio. €.

Mit 51 Mio. € lag unser Konzernergebnis leicht über dem bereinigten Wert des Vorjahres.

(Chart: Dividende 2002 - 2004)

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung vor, eine erhöhte Dividende von 1,00 € je Aktie zu zahlen. Die Ausschüttungssumme beträgt 37 Mio. €. Im vergangenen Jahr belief sich die Dividende auf 65 Cent zuzüglich eines einmaligen Bonus in Höhe von 65 Cent aus dem Verkaufserlös unseres Anteils an der Buderus AG.

(Chart: Konzernbilanz)

Unsere Konzernbilanz zeigt eine sehr solide Vermögens- und Kapitalstruktur. Die Bilanzsumme erhöhte sich infolge von Akquisitionen, der Ausweitung unserer Betreiberengagements sowie des insgesamt gestiegenen Geschäftsvolumens auf gut 3,7 Mrd. €.

Auf der Aktivseite ist vor allem das Anlagevermögen deutlich um 240 Mio. € angestiegen. So genannte Investment Properties haben das Finanzanlagevermögen um 163 Mio. € erhöht. Um eine bessere Transparenz zu erreichen, wurden Immobilien, bei denen keine kurzfristige Veräußerungsabsicht besteht, aus der Vorratsposition 'Zum Verkauf bestimmte Grundstücke' in die Position 'Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien' umgegliedert. Daneben hat durch Akquisitionen erworbener Goodwill zu einem Anstieg der immateriellen Vermögenswerte geführt.

Wertpapiere und Liquide Mittel erreichten mit 914 Mio. € erneut ein hohes Niveau.

Auf der Passivseite haben die Bankverbindlichkeiten insgesamt nur leicht abgenommen. Allerdings wurden die unter Konzernhaftung gewährten Bankverbindlichkeiten von 181 Mio. € auf 134 Mio. € gezielt zurückgeführt. Non-Recourse-Kredite -

ohne Haftung des Unternehmens - haben dagegen von 162 Mio. € auf 205 Mio. € zugenommen.

Das Eigenkapital beträgt nahezu unverändert 1,1 Mrd. €, dies entspricht einer Eigenkapitalquote von 30 Prozent.

Alle vier Geschäftsfelder von Bilfinger Berger haben sich im vergangenen Jahr positiv entwickelt. Unser operatives Geschäft verfügt in allen Segmenten über gute Perspektiven, die uns optimistisch in die Zukunft blicken lassen.

(Chart: Kennzahlen Ingenieurbau 2003 - 2004)

Die Leistung im Geschäftsfeld Ingenieurbau hat im vergangenen Jahr um 12 Prozent auf 2,4 Mrd. € zugenommen. Der Auftragseingang stieg um 13 Prozent auf ebenfalls 2,4 Mrd. €, der Auftragsbestand lag Ende 2004 mit 3,1 Mrd. € auf dem hohen Niveau des Vorjahres. Die Zuwächse resultieren unter anderem aus der Einbeziehung unserer Ende 2003 erworbenen australischen Beteiligung Abigroup.

Das EBITA war durch das Projekt Maumee River Crossing in den Vereinigten Staaten beeinflusst. Im Übrigen war 2004 ein erfolgreiches Jahr für unser Ingenieurbaugeschäft. Wegen guter

Erträge aus anderen Projekten wurde trotz der Belastung ein EBITA von 22 Mio. € erzielt.

In unseren ausgewählten europäischen Märkten wird die Leistung auf Grund neuer Großaufträge im laufenden Jahr erneut zunehmen. In Australien partizipieren wir überproportional vom wachsenden Markt für große Verkehrsprojekte. Dagegen ist in Deutschland im laufenden Jahr nicht mit einer Erholung der Nachfrage zu rechnen. In den Vereinigten Staaten hat unser Ingenieurbau unverändert gute Chancen bei anspruchsvollen Infrastrukturprojekten. So haben wir in Portland, Oregon, vor kurzem den Auftrag erhalten, einen mehr als neun Kilometer langen Tunnel zu errichten. Das Projekt hat ein Volumen von 250 Mio. €.

Wettbewerbsentscheidend war nicht der angebotene Preis, sondern Kompetenz und wirtschaftliche Bonität unserer Bietergruppe.

Für das Jahr 2005 plant Bilfinger Berger im Geschäftsfeld Ingenieurbau eine Zunahme der Leistung auf 2,5 Mrd. €. Das EBITA wird im laufenden Jahr wieder deutlich steigen.

(Chart: Kennzahlen Hoch- und Industriebau 2003 - 2004)

Das Geschäftsfeld Hoch- und Industriebau hat sich im Jahr 2004 positiv entwickelt. Die Leistung nahm um 4 Prozent auf 2 Mrd. € zu. Trotz einer sehr selektiven Angebotsbearbeitung insbesondere auf dem deutschen Markt wurde der Auftragseingang gegenüber dem Vorjahr um 9 Prozent auf 2,1 Mrd. € gesteigert. Der Auftragsbestand übertraf den Vergleichswert um 7 Prozent und erreichte 2 Mrd. €. Das EBITA konnte trotz Nachlaufkosten aus der Schließung des Hochbaugeschäfts in Großbritannien auf 9 Mio. € verbessert werden.

(Chart: i.volution I)

Wir präsentieren uns unseren Hochbaukunden als umfassend aufgestellte Dienstleister für Immobilien. Auf dem deutschen Markt verleihen wir diesem Geschäftsmodell mit der neuen Dienstleistungsmarke i.volution Nachdruck.

(Chart: i.volution II)

i.volution ist ein ganzheitliches Beratungs- und Dienstleistungsangebot für jede Phase im Lebenszyklus einer Immobilie. Es reicht von Entwicklung über Planung, Bau und Betrieb bis hin zu Revitalisierung. So sorgen wir unter anderem

dafür, dass künftige Betriebskosten bereits in der Planung optimiert werden. Grundlage dieses für Bauherren attraktiven Angebots ist die enge Zusammenarbeit innerhalb des Bilfinger Berger Konzerns. Als Multi Service Group bietet Bilfinger Berger seinen Kunden je nach Situation Einzel- oder Komplettleistungspakete, um die Wirtschaftlichkeit von Immobilien in jeder Lebensphase zu optimieren.

Im Geschäftsfeld Hoch- und Industriebau plant Bilfinger Berger im Jahr 2005 eine Leistung von 2 Mrd. € und eine weitere Verbesserung des EBITA.

(Chart: Kennzahlen Betreiberprojekte 2003 - 2004)

Das Beteiligungsportfolio von Bilfinger Berger im Betreibergeschäft ist 2004 stark gewachsen. Es umfasste zum Jahresende 16 Projekte, die Eigenkapitalbindung ist auf 171 Mio. € angestiegen. Davon waren Ende Dezember 112 Mio. € in Objektgesellschaften eingezahlt.

Wir werden unser Portfolio weiter gezielt um Projekte ergänzen, die unseren Renditekriterien genügen. Dabei konzentrieren wir uns auf Märkte mit guten Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Realisierung privatwirtschaftlicher Modelle. Dazu zählen neben den bisherigen Schwerpunkten in Großbritannien

und Australien auch Nordamerika, einige der jungen Beitrittsländer zur Europäischen Union sowie ausgewählte andere europäische Staaten. In Deutschland lässt der eingeschränkte finanzielle Spielraum der öffentlichen Hand und der Zwang zu mehr Effizienz auf eine steigende Akzeptanz von PPP-Modellen hoffen, auch in der Verkehrsinfrastruktur. Im öffentlichen Hochbau wird die Einrichtung von Kompetenzzentren auf Bundes- und Landesebene privatwirtschaftlichen Lösungen weiteren Auftrieb verleihen. Damit steigt die Chance, dass sich in den kommenden Jahren auch hier ein Markt mit einem beträchtlichen Investitionsvolumen entwickelt.

Im Betreibergeschäft stellt das EBITA allein keine geeignete Kenngröße zur Beurteilung des Geschäftserfolgs dar. Wir betrachten deshalb auch die jährliche Veränderung des Barwerts künftiger Cashflows unserer Betreiberengagements. Bei der Ermittlung werden je nach Risikoklasse und Reifegrad des Projekts unterschiedliche Abzinsungssätze veranschlagt. Damit berücksichtigen wir die dynamische Wertentwicklung des eingezahlten Kapitals durch den Reifeprozess der Projekte. Im Jahr 2004 ist der Barwert zukünftiger Cashflows aus unserem Portfolios von 120 Mio. € auf 153 Mio. € gestiegen. Die

Bewertungsmethoden und der Wertzuwachs im Zeitablauf sind im Geschäftsbericht detailliert erläutert.

Für 2005 gehen wir im Geschäftsfeld Betreiberprojekte von einem weiteren Wachstum unseres Portfolios und einem wiederum positiven Wertbeitrag aus.

(Chart: Kennzahlen Dienstleistungen 2003 - 2004)

Das Geschäftsfeld Dienstleistungen, in dem unsere Immobilien- und Industrieserviceaktivitäten zusammengefasst sind, hat seine dynamische Entwicklung im Jahr 2004 fortgesetzt. Die Leistung stieg um 17 Prozent auf 1,6 Mrd. €. Davon entfallen 550 Mio. € auf den Immobilienservice und über 1 Mrd. € auf Industriedienstleistungen. Der Auftragseingang erhöhte sich um 8 Prozent auf 1,6 Mrd. €. Die Zuwachsraten sind vor allem auf die Einbeziehung der Ende 2003 erworbenen Gesellschaften Centennial in den Vereinigten Staaten und Abigroup in Australien zurückzuführen. Der Auftragsbestand lag in der Größenordnung des Vorjahres. Das EBITA ist erneut überproportional gestiegen und erreichte einen Wert von 62 Mio. €.

Für das Jahr 2005 erwarten wir im Geschäftsfeld Dienstleistungen eine Zunahme der Leistung auf 1,9 Mrd. € und erneut einen deutlichen Anstieg des EBITA.

Wir arbeiten mit Nachdruck an der Weiterentwicklung von Bilfinger Berger als international tätige Multi Service Group. Im Mittelpunkt steht unverändert der Ausbau unserer Immobilien- und Industriedienstleistungen sowie unseres internationalen Baugeschäfts. Dies wird sowohl durch organisches Wachstum als auch durch Akquisitionen sorgfältig ausgewählter Unternehmen geschehen.

(Chart: Babcock Borsig Service)

Im Dienstleistungsgeschäft haben wir mit der Übernahme der Babcock Borsig Service Gruppe im März 2005 unsere Industriedienstleistungen im Kraftwerksektor erheblich ausgebaut und uns auch in diesem Markt eine ausgezeichnete Position verschafft. Mit dieser Akquisition stößt unser Industriedienstleistungsgeschäft in eine neue Dimension vor.

Babcock Borsig Service zählt zu den Marktführern im Lifecycle-Service für fossil befeuerte Kraftwerke. Das breite Leistungsspektrum umfasst fortlaufendes Revisions-, Wartungs-

und Ersatzteilgeschäft. Hinzu kommen Modernisierung, Wirkungsgradsteigerung und Lebensdauererlängerung bestehender Kraftwerke. Die engen Kundenbeziehungen basieren auf der permanenten Präsenz an den Standorten der Auftraggeber. Babcock Borsig Service erbrachte im zurückliegenden Geschäftsjahr mit 2.700 Mitarbeitern eine Leistung von 350 Mio. €, die auf 400 Mio. € steigen wird. Mehr als die Hälfte der Leistung entfällt auf internationales Geschäft. Mit der neuen Konzerneinheit untermauern wir auch unsere Position im Mittleren Osten sowie in Osteuropa und sind in Südafrika präsent.

Die Gesellschaft verfügt über eine solide Bilanzstruktur ohne Bankverbindlichkeiten und über eine nachhaltig hohe Nettoliquidität in der Größenordnung von 80 Mio. €. Das ertragstarke Unternehmen trägt von Anfang an positiv zum Konzernergebnis von Bilfinger Berger bei.

(Chart: Strategische Unternehmensentwicklung I)

Babcock Borsig Service hat hervorragende Entwicklungsperspektiven, da mit steigendem Energiebedarf die Nachfrage bei Wartung und Instandhaltung von Kraftwerken kontinuierlich wächst. Für Bilfinger Berger ist das neue

Engagement im Kraftwerksservice eine ideale Ergänzung der bestehenden Industriedienstleistungsaktivitäten.

Rheinhold & Mahla nimmt eine führende Position als Serviceprovider für die Prozessindustrie in einer Reihe europäischer Länder ein. Im Rahmen von Integrated Services werden verschiedene Gewerke wie Gerüstbau, Rohrleitungsbau, Korrosionsschutz oder Isolierung zu maßgeschneiderten Leistungspaketen gebündelt. Full Service Konzepte umfassen die komplette Wartung von Produktionsanlagen einschließlich des Instandhaltungsmanagements. Diese Dienstleistungen ermöglichen der Gesellschaft weiteres Wachstum, auch auf den eher stagnierenden Märkten in Westeuropa. Das Unternehmen profitiert auch vom wachsenden Trend der Produktionsverlagerung in osteuropäische Staaten sowie vom zunehmenden Interesse, auch der deutschen Industrie, Dienstleistungen auszugliedern.

Die Leistungspalette von Rheinhold & Mahla wurde nach der Übernahme der Gesellschaft durch Zukäufe im Industrierohrleitungs- und Industrierüstbau gezielt ergänzt. Auch bei Wartung und Instandhaltung von Gasversorgungsnetzen hat sich Rheinhold & Mahla durch

Akquisition verstärkt. Andererseits wurden Bauaktivitäten des Unternehmens entweder veräußert oder der Bilfinger Berger Hochbausparte zugeschlagen.

In den Vereinigten Staaten ist unsere amerikanische Beteiligung Fru-Con Servicepartner namhafter Industriekunden. Und auf dem australischen Markt hat Abigroup im vergangenen Jahr ihre Dienstleistungsaktivitäten durch die Übernahme der Skilled Power Services auf Instandhaltung von Stromversorgungsnetzen ausgedehnt. Der Erwerb eröffnet erhebliches Synergiepotenzial mit dem vorhandenen Servicegeschäft in der Gas- und Wasserversorgung. Darüber hinaus hat Abigroup kürzlich Simon Engineering übernommen. Die Gesellschaft erbringt Industriedienstleistungen vor allem in den Branchen Bergbau, Papier, Stahl und Energie. Mit einem Volumen von 160 Mio. € verfügen wir nun auch in Australien über eine gewichtige Marktposition im Industrieservicegeschäft.

(Chart: Strategische Unternehmensentwicklung II)

Im Immobilienservice, dem zweiten Standbein unseres Dienstleistungsgeschäfts, konzentrieren wir unsere Aktivitäten auf anspruchsvolles technisches und kaufmännisches Facility

Management. Wir haben uns in diesen Sparten innerhalb kurzer Zeit zu einem der Marktführer in Deutschland entwickelt.

Im zurückliegenden Jahr wurden alle deutschen Immobilienserviceaktivitäten in der HSG gebündelt. Damit entstand eine Dienstleistungsgruppe, die innerhalb der Branche einen Spitzenplatz einnimmt. Das operative Geschäft basiert weiterhin auf den beiden starken Marken Wolfferts und HSG. So positioniert, streben wir im Immobilienservice in Deutschland nachhaltiges Wachstum und eine weitere Steigerung der Ertragskraft an. Zur Ergänzung des Geschäfts haben wir im Jahr 2004 von ThyssenKrupp die DiPro Professional Property Services übernommen und in die HSG Gruppe integriert. Die auf kaufmännisches Gebäudemanagement spezialisierte Gesellschaft betreut überwiegend komplette Immobilienportfolios.

Die Bedeutung des amerikanischen Markts für unser Immobilienservicegeschäft ist erheblich gewachsen. Die Ende 2003 erworbene Gesellschaft Centennial ist dort ein führender Anbieter von Instandhaltungs-, Wartungs- und Erweiterungsmaßnahmen im Hochbau, die auf der Grundlage langfristiger Rahmenverträge ausgeführt werden. Zu ihren wichtigsten Kunden gehören die amerikanischen Streitkräfte,

Organisationen wie die Weltbank und in wachsendem Maße Universitäten und Schulen.

(Chart: Strategische Unternehmensentwicklung II - Ende)

Die Internationalisierung unseres Geschäfts bildet einen weiteren Schwerpunkt der strategischen Unternehmensentwicklung. Das Auslandsgeschäft hat traditionell große Bedeutung für Bilfinger Berger, die künftig noch weiter zunehmen wird.

Der Erfolg unserer Auslandsstrategie zeigt sich unter anderem an der Entwicklung unseres Geschäfts in Australien. Dort zählen wir nach dem Erwerb von Abigroup zu den Marktführern.

Mit unseren beiden Beteiligungen Baulderstone Hornibrook und Abigroup partizipieren wir überproportional am wachsenden Markt für große Verkehrsprojekte.

Hinzu kommt die hervorragende Position von Bilfinger Berger auf dem Markt für privatwirtschaftliche Betreibermodelle in Australien. Mit den erstklassigen Referenzen von Abigroup und Baulderstone Hornibrook und der Finanzkraft unseres Konzerns haben wir beste Voraussetzungen, um von der hohen

Nachfrage nach Public Private Partnership-Lösungen erheblich zu profitieren. So befinden wir uns derzeit in exklusiven Verhandlungen über ein weiteres Hochbauprojekt in Melbourne. Unser Eigenkapitaleinsatz liegt bei 14 Mio. €, das Projektvolumen beläuft sich auf 190 Mio. €.

Erhebliche Dynamik ist derzeit beim Ausbau der Verkehrsinfrastruktur in anderen europäischen Staaten zu verzeichnen. Hier erweist sich unsere Strategie als erfolgreich, auf der Grundlage unseres führenden Know-hows in ausgewählten europäischen Märkten zu wachsen. Das Geschäft war im vergangenen Jahr durch die Übernahme von Großprojekten in Österreich, Ungarn und Schweden geprägt.

Gemeinsam mit einem österreichischen Partner haben wir den Auftrag erhalten, den 13 Kilometer langen Wienerwaldtunnel mit einem Auftragswert von insgesamt 340 Mio. € zu erstellen. Das Bauwerk ist Bestandteil der Eisenbahnhochgeschwindigkeitsstrecke zwischen Wien und Salzburg und zählt derzeit zu den größten Infrastrukturprojekten Europas.

In der Schweiz gehen die Arbeiten am insgesamt 57 Kilometer langen Gotthard-Basistunnel planmäßig voran. Bilfinger Berger trägt zusammen mit Partnern aus der Schweiz und Italien die

Verantwortung für das anspruchsvolle, sieben Kilometer lange Kernstück bei Sedrun im Gesamtwert von 740 Mio. €.

Inzwischen haben wir den geologisch und bautechnisch schwierigste Abschnitt des gesamten Tunnelbauwerks erfolgreich bewältigt.

Als Federführer einer Arbeitsgemeinschaft mit skandinavischen Unternehmen haben wir in Schweden den Auftrag erhalten, in Malmö einen fünf Kilometer langen Eisenbahntunnel zu errichten. Der Malmö City Tunnel verbessert die Anbindung der Stadt an die Fernverkehrsstrecke über den Öresund. Das Projekt hat ein Gesamtvolumen von 260 Mio. €.

Darüber hinaus erhält unser europäisches Geschäft im Bereich der Verkehrsinfrastruktur auch Impulse durch unsere Betreiberaktivitäten. In Ungarn realisiert Bilfinger Berger federführend die Autobahn M6 zwischen Budapest und Dunaujvaros. Unser Konsortium wird die 58 Kilometer lange Mautstrecke planen, finanzieren, bauen und über einen Zeitraum von 22 Jahren betreiben. Für ein festes monatliches Entgelt des ungarischen Staates stellen wir während der Betriebsphase die Verfügbarkeit der Autobahn sicher. Das Projektvolumen beläuft sich auf 480 Mio. €.

(Chart: Strategische Unternehmensentwicklung III)

Ich fasse zusammen: Unsere Strategie zielt auf eine nachhaltige Steigerung von Ergebnisqualität und Unternehmenswert.

- Der Ausbau des Servicegeschäfts in den Sparten Immobilien- und Industriedienstleistungen bleibt unverändert Kern unserer Unternehmensentwicklung.
- Auch im ausländischen Baugeschäft wollen wir weiter wachsen.
- Das Betreiberportfolio des Konzerns wird ausgebaut. Dabei engagieren wir uns nur in Projekten, die unseren hohen Renditeerwartungen auf das eingesetzte Eigenkapital genügen.

Für das Jahr 2005 geht Bilfinger Berger von einem Zuwachs der Leistung auf 6,5 Mrd. € aus. Mögliche weitere Akquisitionen sind dabei nicht berücksichtigt.

(Chart: Finanzziele)

Auch unsere Finanzziele sind unverändert anspruchsvoll:

- Beim EBITA und beim Konzernergebnis planen wir im Geschäftsjahr 2005 einen erheblichen Anstieg. Damit wollen wir unserem Ziel, bis 2007 eine Verdoppelung des Konzernergebnisses auf mindestens 100 Mio. € zu erreichen, näher kommen.
- Ab dem laufenden Geschäftsjahr wollen wir im Konzern nachhaltig eine Rendite von mindestens 11 Prozent auf das eingesetzte Kapital erwirtschaften.

(Chart: Relative Aktienkursentwicklung)

Die Entwicklung von Bilfinger Berger wird am Kapitalmarkt anerkannt. Der Kursanstieg unserer Aktie ist ein Zeichen für die Attraktivität unseres Unternehmens für Investoren im In- und Ausland. Unser Wandel zur Multi Service Group und der damit einhergehende Neubewertungsprozess des Kapitalmarkts sind unseres Erachtens noch nicht abgeschlossen. Eine solide Kapitalstruktur und Finanzlage, die konsequent umgesetzte Unternehmensstrategie, gute Ertragsperspektiven sowie eine attraktive Dividendenrendite verleihen der Bilfinger Berger Aktie weiteres Kurspotenzial.

(Chart: Drei Wurzeln - ein Unternehmen)

Für Bilfinger Berger ist 2005 ein besonderes Jahr. Unser 125-jähriges Jubiläum ist Anlass, selbstbewusst auf unsere Unternehmensgeschichte zurückzuschauen. Mitte 2005 erscheint eine wissenschaftliche Publikation zur historischen Entwicklung von Bilfinger Berger, die im Buchhandel erhältlich sein wird.

Dennoch haben wir unseren Blick fest auf die Zukunft gerichtet, um unsere erfolgreiche Entwicklung fortzusetzen. Bilfinger Berger hat sich immer wieder durch aktives unternehmerisches Handeln frühzeitig auf Veränderungen des wirtschaftlichen Umfelds eingestellt. So ist aus dem Bauunternehmen, das August Bernatz 1880 in Lothringen gründete, ein weltweit präsender Konzern geworden, der seinen Kunden als Multi Service Group ganzheitliche Lösungen in den Bereichen Immobilien, Industrieservice und Infrastruktur bietet. Hohe Flexibilität und die Fähigkeit zu konsequentem Wandel haben uns stark gemacht. Sie sind auch weiterhin Garanten einer erfolgreichen Unternehmensentwicklung.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.