

**Bilanzpressekonferenz der Bilfinger Berger AG
am Montag, den 17. März 2008, 11.00 Uhr, Mannheim**

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

-

Es gilt das gesprochene Wort.

Ich begrüße Sie herzlich zu unserer Bilanzpressekonferenz.

Bilfinger Berger hat sich im Geschäftsjahr 2007 ein weiteres Mal gesteigert und neue Höchstwerte erzielt. Besonders erfreulich: Unser Ergebnis ist wieder stärker gestiegen als die Leistung - zum dritten Mal in Folge.

Lassen Sie mich zunächst auf die wichtigsten Entwicklungen in unseren Geschäftsfeldern eingehen.

(Chart: Ingenieurbau: Starke Nachfrage auf allen Märkten)

Im **Ingenieurbau** konzentrieren wir uns angesichts der weltweit hohen Nachfrage auf Regionen, in denen wir über eine starke Marktposition verfügen.

In Australien, dem größten Baumarkt unseres Konzerns, haben wir eine ganze Reihe neuer Großaufträge erhalten. Wichtigster regionaler Schwerpunkt unserer dortigen Ingenieurbauaktivitäten ist derzeit Brisbane. Dort sind wir an zwei Großprojekten mit einem Gesamtvolumen von mehr als 2 Mrd. € beteiligt.

Auch auf dem deutschen Markt hat die Nachfrage angezogen. Interessantester neuer Großauftrag ist eine U-Bahnstrecke in Düsseldorf mit einem Auftragswert von 300 Mio. €.

Im europäischen Ausland fließen unverändert hohe Investitionen in den Ausbau der Verkehrsinfrastruktur. In Schweden wurden wir beispielsweise mit Tunnelbauarbeiten für die Nordumfahrung von Stockholm beauftragt. In Frankreich führen wir umfangreiche Erd- und Ingenieurbauarbeiten zum Ausbau des TGV-Streckennetzes aus.

In Doha am Persischen Golf ist unser Großprojekt Barwa City angelaufen. Dort entsteht für 1 Mrd. € ein neuer Stadtteil für 20.000 Einwohner.

(Chart: Kennzahlen Ingenieurbau 2006 - 2007)

Die Leistung im Geschäftsfeld Ingenieurbau hat im zurückliegenden Jahr um 23 Prozent auf 3,6 Mrd. € zugenommen. Die hohen Auftragseingänge werden unsere Kapazitäten auch im laufenden Jahr stark auslasten. Das EBITA stieg um 35 Prozent auf +58 Mio. €.

Auf allen unseren Ingenieurbaumärkten rechnen wir mit einer weiterhin guten Nachfragesituation. Der hohe Auftragsbestand erlaubt es uns, Kunden, Projekte und Partner sehr sorgfältig auszuwählen. Durch die enge Zusammenarbeit unserer Einheiten über Ländergrenzen hinweg sind wir flexibel beim Einsatz von Technologie, Personal und Gerät.

Wir erwarten also, dass der positive Trend in unseren internationalen Schwerpunktmärkten anhält. Für Deutschland sind wir ebenfalls optimistisch, auch wenn die Kostensituation schwierig ist und die Qualität der Aufträge aufgrund oftmals

falscher Prioritäten bei der Vergabe nicht das Niveau vergleichbarer Märkte im Ausland erreicht.

Vor diesem Hintergrund planen wir im Ingenieurbau auch für das Jahr 2008 einen Anstieg von Leistung und Ergebnis.

(Chart: Hoch- und Industriebau: Selektives Vorgehen bei wachsender Nachfrage)

Erfreulich hat sich im vergangenen Jahr unser **Hoch- und Industriebau** in Australien entwickelt. Die hohe Nachfrage ermöglicht eine gezielte Auswahl neuer Projekte unter Rendite- und Risikogesichtspunkten.

Unser deutscher Hochbau spürt seit letztem Jahr einen Nachfrage-Turnaround im Wirtschaftsbau und im öffentlichen Bau. So verwirklichen wir als Public Private Partnership Projekte Justizzentren in Chemnitz und Wiesbaden, eine neue Justizvollzugsanstalt in Burg bei Magdeburg und acht Schulen in Halle an der Saale. Für die Deutsche Lufthansa bauen wir bei Frankfurt am Main ein neues Bildungszentrum, für die ECE erstellen wir Einkaufszentren in Essen und Passau.

Die stark gestiegene Baunachfrage in Deutschland führte 2007 zu Engpässen bei Subunternehmerleistungen und zu Kostensteigerungen, die in dieser extremen Form nicht absehbar waren. Dennoch schnitt unsere deutsche Hochbausparte vergleichsweise gut ab und konnte ein ausgeglichenes operatives Ergebnis erwirtschaften.

(Chart: Kennzahlen Hoch- und Industriebau 2006- 2007)

Aufgrund unserer sehr selektiven Auftragsakquisition lag die Leistung im Hoch- und Industriebau 2007 plangemäß mit knapp 2 Mrd. € leicht unter der Höhe des Vorjahres. Der fehlende Ergebnisbeitrag aus Deutschland konnte durch unser Australiengeschäft ausgeglichen werden. Mit +24 Mio. € wurde ein EBITA über dem Wert des Jahres 2006 erzielt.

Angesichts guter konjunktureller Rahmenbedingungen erwarten wir im Geschäftsfeld Hoch- und Industriebau eine positive Entwicklung. In Deutschland haben wir uns auf den kostenseitig weiterhin schwierigen Markt eingestellt und erwarten, dass unsere Hochbaueinheit wieder positive Ergebnisse erwirtschaftet. Unser australisches Hochbaugeschäft verfügt über einen Auftragsbestand von hoher Qualität und wird auch künftig gute Ergebnisse zu erreichen.

Wir planen für 2008 im Hoch- und Industriebau eine Leistung auf Vorjahresniveau und ein steigendes EBITA.

Um unsere Konzernstruktur zu vereinheitlichen, wollen wir die Sparten Hochbau und Ingenieurbau aus der Bilfinger Berger AG ausgliedern und zukünftig als rechtlich selbständige Gesellschaften führen. In der kommenden Hauptversammlung wird über diesen Schritt abschließend entschieden. An der Nähe des Vorstands zum operativen Geschäft wird sich durch diese rein strukturelle Maßnahme allerdings nicht ändern.

(Chart: Dienstleistungen: Sehr erfolgreiches Geschäftsjahr in allen drei Sparten)

Durch den fortgesetzten Aufbau des **Dienstleistungsgeschäfts** haben wir unsere Abhängigkeit von Konjunkturzyklen weiter eingeschränkt. Die drei Sparten Industrial Services, Power Services und Facility Services setzten ihre erfolgreiche Entwicklung auch im Jahr 2007 fort. Das Geschäftsfeld hat die Erwartungen nochmals übertroffen.

Bilfinger Berger Industrial Services ist richtig positioniert, um den Bedarf der Prozessindustrie an externen Dienstleistungen

gut zu erfüllen. Für die Gesellschaft war auch 2007 ein eindrucksvolles Jahr des Wachstums - organisch wie durch Zukäufe. In Deutschland haben wir mit der Übernahme der Ingenieurgesellschaft Peters das Engineering-Know-how der Sparte gestärkt. Die Aktivitäten in Großbritannien wurden durch den Erwerb von O'Hare erweitert. Mit der Übernahme der Industrieservices von Norsk Hydro zu Beginn des Jahres 2008 ist es uns gelungen, eine Spitzenposition auch auf dem skandinavischen Markt einzunehmen. Darüber hinaus haben wir kürzlich unser Angebotsspektrum im australischen Dienstleistungsgeschäft mit dem Erwerb von iPower Solutions erweitert.

Auch Bilfinger Berger Power Services ist erneut gewachsen und konnte hohe Auftragseingänge verzeichnen. In seinen wichtigsten Märkten Deutschland, Europa, der Golfregion und Südafrika profitierte das Unternehmen vom insgesamt steigenden Energiebedarf. Unsere Kunden investieren sowohl in die Rehabilitation vorhandener Anlagen wie auch in den Neubau. Darüber hinaus zwingen immer strengere Umweltschutzanforderungen die Kraftwerksbetreiber, ihre Anlagen auf den neuesten Stand der Technik zu bringen.

Bilfinger Berger Facility Services hat die Leistung im vergangenen Jahr weiter gesteigert und seine starke Position auf dem deutschen Markt untermauert. Wir sind hier ein führender Anbieter hochwertiger Immobiliendienstleistungen - von technischen Services bis hin zum Property- und Asset-Management ganzer Immobilienbestände. Über den bisherigen Kundenkreis aus dem Dienstleistungssektor hinaus verwalten wir zunehmend Büro- und Produktionsgebäude für Industriekunden, beispielsweise für BMW in Leipzig oder für ZF in Saarbrücken. Zusätzlich entstehen Wachstumschancen durch das verstärkte Engagement ausländischer Immobilienfonds in Deutschland. Auch im Gesundheitswesen erwarten wir durch den Zwang zur Kostendämpfung eine erhöhte Nachfrage.

(Chart: Kennzahlen Dienstleistungen 2006- 2007)

Die Leistung des Geschäftsfelds Dienstleistungen nahm insgesamt um 25 Prozent auf 3,6 Mrd. € zu, das EBITA wies eine noch höhere Steigerungsrate von 46 Prozent auf und erreichte +180 Mio. €. Der organische Leistungszuwachs belief sich dabei auf 17 (von 25) Prozent, der organische Ergebniszuwachs auf 33 (von 46) Prozent.

Unsere Unternehmensentwicklung im Dienstleistungssegment ist keineswegs ausgereizt. Bilfinger Berger wird in diesem Geschäft weiter expandieren und dabei wie bisher auch Akquisitionschancen nutzen.

Für das Jahr 2008 rechnen wir im Dienstleistungsgeschäft erneut mit wachsender Leistung und gesteigertem EBITA.

(Chart: Betreiberprojekte: Portfolioaufbau wird fortgesetzt)

Bei den Betreiberprojekten wurde das Portfolio weiter ausgebaut. Der Schwerpunkt der Aktivitäten liegt unverändert auf Märkten mit stabilen politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowie auf den Sektoren öffentlicher Hochbau und Verkehrsinfrastruktur.

Im Verlauf des Jahres 2007 wurde bei drei neuen Engagements Financial Close erreicht, in die wir 24 Mio. € Eigenkapital investieren. In Kanada haben wir Planung, Finanzierung, Bau und Betrieb eines Teilstücks des Autobahnringes um Calgary übernommen. In Schottland verwirklichen wir zwei weitere Projekte im Bildungswesen: Im Bezirk Scottish Borders und in der Grafschaft Clackmannanshire entstehen insgesamt sechs neue Schulkomplexe.

(Chart: Kennzahlen Betreiberprojekte 2006- 2007)

Zum Jahresende umfasste unser Betreiberportfolio 18 Projekte, die Eigenkapitalbindung belief sich auf 161 Mio. €. Davon waren 71 Mio. € in Objektgesellschaften eingezahlt. Aufgrund des frühen Reifestadiums der Projekte und hoher Angebotskosten war das EBITA mit -2 Mio. € leicht negativ. Der Barwert des Portfolios, eigentlicher Erfolgsmaßstab dieses Geschäfts, ist weiter gewachsen - auf nun 119 Mio. €. Aufgrund der konservativen Bewertung des Portfolios, die zurzeit auf dem rechnerischen Ansatz eines durchschnittlichen Diskontierungszinssatzes von 10,1 Prozent basiert, besteht unter den gegenwärtigen Marktbedingungen eine erhebliche Bewertungsreserve. Die Anwendung niedrigerer Diskontierungszinssätze würde zu signifikant höheren Barwerten führen.

Unsere Angebotstätigkeit konzentriert sich auch künftig auf die definierten Sektoren und Regionen. Das aktuelle Projektportfolio verfügt über sehr gute Ertragsperspektiven. Wegen der stabilen Cashflows und der attraktiven Eigenkapitalrenditen lässt die zunehmende Reife des Portfolios einen erneuten Anstieg seines Marktwerts für 2008 erwarten.

Diese Entwicklung wird sich in den kommenden Jahren fortsetzen. Beim Ausbau unseres Betreibergeschäfts ist das umfassende Know-how unserer Multi Service Group gefordert. Die Verzahnung der Entwicklungs-, Bau- und Betreiberkompetenzen verschafft uns Wettbewerbsvorteile, die wir in weiteres Wachstum unseres Portfolios umsetzen werden.

Die gute Entwicklung unserer Geschäftsfelder schlägt sich in Summe entsprechend in den Konzernkennzahlen nieder.

(Chart: Leistung, Auftragseingang und Auftragsbestand 2006 - 2007)

Die Leistung wurde insgesamt um 16 Prozent auf 9,2 Mrd. € gesteigert. Dabei belief sich der Anteil der auf internationalen Märkten erbrachten Leistung auf 67 Prozent, das inländische Baugeschäft trug mit 16 Prozent zur Konzernleistung bei, der Anteil der Dienstleistungsaktivitäten in Deutschland lag bei 17 Prozent.

Der Auftragseingang stieg vor allem aufgrund des starken Wachstums der Dienstleistungen und neuer Großprojekte im Baugeschäft um 13 Prozent auf 11,3 Mrd. €

Der Auftragsbestand nahm um 23 Prozent auf 10,8 Mrd. € zu. Die drei Kennwerte erreichten damit neue Höchstmarken.

(Chart: Konzernergebnis 2006 - 2007)

Das Ergebnis wuchs, wie eingangs erwähnt, überproportional zur Leistung. Das EBITA stieg um 34 Prozent auf 242 Mio. €

Planmäßige Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte aus Akquisitionen beliefen sich auf 13 Mio. €. Die Werthaltigkeit des Goodwill steht außer Zweifel. Von Impairment-Erfordernissen sind wir weit entfernt.

Das Ergebnis vor Ertragsteuern nahm um 32 Prozent auf 228 Mio. € zu. Die Ertragsteuern stiegen weniger als das Ergebnis, da die Konzernsteuerquote im Vorjahr durch Sondereffekte beeinflusst war. Die Steuerquote lag 2007 wieder bei 37 Prozent und damit ebenso hoch wie der Vorjahreswert nach Bereinigung um Sondereinflüsse.

Nach Abzug der Ergebnisanteile anderer Gesellschafter belief sich das Konzernergebnis auf 134 Mio. €. Dies entspricht einem Anstieg um 46 Prozent. Das Ergebnis je Aktie stieg auf 3,60 €

(Chart: Dividende und Dividendensumme 2006 - 2007)

Unsere Anteilseigner wollen wir mit der Dividende angemessen am wachsenden Unternehmenserfolg beteiligen. Der Hauptversammlung am 21. Mai wird vorgeschlagen, eine um 55 Cent erhöhte Dividende von 1,80 € je Aktie auszuschütten. Damit steigt die Dividendensumme auf 67 Mio. €. Die Ausschüttungsquote gemessen am Konzernergebnis beträgt 50 Prozent.

(Chart: Wertbeitrag Konzern 2006 - 2007)

Ein wichtiges Steuerungssystem im Bilfinger Berger Konzern bildet das Kapitalrenditecontrolling. Mit ihm wird der Wertbeitrag unserer Geschäftsfelder und des Konzerns insgesamt gemessen. Der Return on Capital Employed ist für den Gesamtkonzern von 16,3 Prozent auf 18,7 Prozent gestiegen und lag damit auch 2007 wieder deutlich über dem Kapitalkostensatz von 10,5 Prozent vor Steuern. Der Wertbeitrag hat von 80 Mio. € im Vorjahr auf 126 Mio. € zugenommen.

(Chart: Konzernbilanz 2006 - 2007)

Unserer Konzernbilanz dokumentiert die unverändert solide Finanzlage und Kapitalstruktur unseres Unternehmens. Die Bilanzsumme erhöhte sich im Vorjahresvergleich um knapp 1 Mrd. € auf 6,1 Mrd. €. Ursache hierfür war neben organischem Wachstum vor allem die Ausweitung des Betreibergeschäfts.

Auf der Aktivseite schlägt sich dies vor allem bei den Langfristen Vermögenswerten nieder. Forderungen aus Betreiberprojekten und Übrige langfristige Vermögenswerte in diesem Geschäftsfeld stiegen um rund 600 Mio. € an.

Das gewachsene Geschäftsvolumen und die Umgliederung von Büroimmobilien im Buchwert von 96 Mio. € erhöhten die Kurzfristigen Vermögenswerte um gut 300 Mio. €.

Der Bestand an Liquiden Mitteln und Wertpapieren lag zum Jahresende trotz reger Investitionstätigkeit mit knapp 800 Mio. € auf unverändert hohem Niveau.

Auf der Passivseite stiegen die Non-Recourse Kredite, die ohne Haftung des Konzerns gewährt werden, um gut 500 Mio. € auf knapp 1,4 Mrd. €. Sie korrespondieren mit einer Zunahme der Forderungen aus Betreiberprojekten. Die Finanzschulden -

ohne Projektkredite auf Non-Recourse Basis - wurden auf 111 Mio. € zurückgeführt.

Die Eigenkapitalquote belief sich auf 21 Prozent. Ohne Non-Recourse Kredite, die bei einer Bonitätsbetrachtung unberücksichtigt bleiben, ergab sich wie im Vorjahr eine Eigenkapitalquote von 28 Prozent.

(Chart: Kapitalflussrechnung 2006 - 2007)

Das gute Ergebnis und Vorauszahlungen auf Ausnahmeniveau führten zu einem außergewöhnlichen Anstieg des Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit auf 325 Mio. €.

Investitionen in Sachanlagen und Immaterielle Vermögenswerte nahmen aufgrund des gewachsenen Geschäftsvolumens auf 204 Mio. € zu. Der Free Cashflow normalisierte sich gegenüber dem Vorjahreswert, der durch hohe Mittelzuflüsse aus Finanzanlagenabgängen geprägt war, und erreichte 152 Mio. €.

(Chart: Relative Aktienkursentwicklung)

Der Kurs unserer Aktie konnte sich trotz der guten Unternehmensentwicklung den Turbulenzen an der Börse nicht

entziehen. Die gesamte europäische Baubranche büßte seit Mitte 2007 stark an Wert ein.

Im Februar 2008 haben wir das niedrige Kursniveau an den Aktienmärkten zum Start eines Programms zum Rückkauf eigener Aktien im Wert von bis zu 100 Mio. € genutzt.

Um die finanzielle Flexibilität des Unternehmens uneingeschränkt zu erhalten, ist es zunächst nicht vorgesehen, die Aktien einzuziehen. Aktuell haben wir rund 700.000 Aktien mit einem Rückkaufvolumen von gut 35 Mio. € erworben.

Auf allen unseren Märkten eröffnen sich für uns Chancen, die unsere Mitarbeiter begeistern und sie immer wieder zu neuen Leistungen motivieren. Dies möchte ich Ihnen anhand von Beispielen aus den Themenfeldern Wachsender Energiebedarf und Klimaschutz erläutern. Deutlich machen will ich gleichzeitig aber auch, wie wir mit unserem Lebenszyklusansatz in allen Geschäftsfeldern ressourcenschonende, umweltgerechte Lösungen entwickeln.

Beispiele:

(Foto: Lufthansa Bildungszentrum, Seeheim-Jugenheim)

- Über ein Drittel aller CO₂-Emissionen in Deutschland wird durch die Nutzung von Immobilien verursacht - weit mehr als durch den Straßenverkehr mit rund 20 Prozent. Unsere Hochbaueinheiten führen den Dialog mit ihren Kunden unter einem ganzheitlichen Ansatz. Im Mittelpunkt stehen neben der sinnvollen Investition die langfristigen Betriebskosten - allem voran der Energieverbrauch -, da sie entscheidenden Einfluss auf die Wirtschaftlichkeit einer Immobilie haben. Auf der Grundlage unserer umfassenden technischen und gebäudebetrieblichen Kenntnisse sind wir in der Lage, Wechselwirkungen von Planung, Bau und Betrieb genau zu durchdringen und mögliche Optimierungspotenziale auszuschöpfen. Gleichzeitig treten dabei zentrale Aspekte nachhaltigen Bauens in den Vordergrund.

(Foto: Bilfinger Berger Industrial Services, Industrieisolierung)

- Etwa 20 Prozent der CO₂-Emissionen in Deutschland entstehen durch Industrieproduktion. Bilfinger Berger Industrial Services ist der führende Anbieter für die Wärme- und Kälteisolierung von Produktionsanlagen in

Europa. Mit unserem umfassenden technischen Know-how tragen wir dazu bei, nicht nur bei neuen, sondern vor allem auch bei bestehenden Anlagen Energieverluste im Produktionsprozess zu reduzieren und Emissionen zu verringern.

***(Foto: Bilfinger Berger Power Services,
CO₂-freie / CO₂-arme Kraftwerke)***

- Bilfinger Berger Power Services ist maßgeblich an der Wirkungsgradsteigerung neuer und modernisierungsbedürftiger Kraftwerke beteiligt. Auch unterstützen wir die Kraftwerksbetreiber, die immer strengeren Umweltschutzanforderungen zu erfüllen. Mit einer Reihe von Forschungsprojekten verfolgen wir das Ziel, den CO₂-Ausstoß von Kraftwerken zu reduzieren. Dazu zählen Verfahren zur Verarbeitung neuer Werkstoffe für höhere Verbrennungstemperaturen und die Entwicklung einer neuartigen Anlage zur Rauchgasentschwefelung. Weitere Forschungsvorhaben beschäftigen sich mit der Verbesserung des Verbrennungsprozesses in Kohlekraftwerken. Für die dabei eingesetzten Komponenten haben wir Patente

angemeldet. Mit einem von uns entwickelten NO_x-armen Gasbrenner können beispielsweise bestehende Anlagen strengste Emissionsgrenzwerte für Stickoxid einhalten, ohne einen kostenintensiven Kesselumbau vornehmen zu müssen.

(Foto: Kicking Horse Pass, Kanada)

- Ganzheitliche Ansätze führen zu nachhaltigen Ergebnissen, das gilt nicht nur bei Immobilien, sondern auch bei Verkehrswegen. Privatwirtschaftliche Projekte werden schneller geplant und gebaut als konventionelle Vorhaben. Zudem steht bei Public Private Partnership die dauerhafte Verfügbarkeit im Zentrum aller Überlegungen. Verkehrsbeeinträchtigungen durch Wartungs- und Reparaturarbeiten, die umweltbelastende Staus zur Folge haben, werden deshalb auf das mögliche Minimum reduziert. Alle Projekte unseres Betreiberportfolios mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von über 3,2 Mrd. € sind unter Nachhaltigkeitsaspekten optimiert.

(Foto: Offshore Windpark Horns Rev, Dänemark)

- Unser Ingenieurbau zählt zu den führenden Know-how-Trägern für die Gründung von Offshore-Windparks. Wir errichten derzeit vor der Westküste Dänemarks die Fundamente für die weltweit größte Anlage dieser Art. Die Gründungen für 91 Windkraftanlagen werden rund 30 Kilometer vor der Westküste des Landes in der offenen Nordsee erstellt. 40 Meter lange Stahlrohre mit knapp vier Meter Durchmesser und einem Gewicht von 200 Tonnen werden mit hoher Präzision 20 Meter tief in den Meeresboden gerammt. Der Windpark wird nach seiner Inbetriebnahme den Energiebedarf von 200.000 Haushalten decken.

Wie sie sehen, wird auch bei Klimaschutz und Energieeinsparung unsere Expertise an vielen Stellen gebraucht. Bilfinger Berger sieht deshalb das Thema Nachhaltigkeit nicht primär als Verpflichtung, sondern als Entwicklungschance, die es zu nutzen gilt.

Lassen Sie mich zusammenfassen: In den für unseren Konzern relevanten Märkten rechnen wir weiter mit guten konjunkturellen Rahmenbedingungen. In Deutschland wird die Baunachfrage 2008 zunehmen, wenn auch vermutlich nicht mit den Steigerungsraten des Vorjahres. Zukunftschancen bietet auf

dem Heimatmarkt auch Public Private Partnership. Der Bundesfinanzminister fordert, dass 15 Prozent der öffentlichen Investitionen privatwirtschaftlich realisiert werden. Auch wenn wir davon noch weit entfernt sind, gibt es zumindest im Hochbau eine wachsende Zahl von Projekten, die öffentliche Kunden mit großem Erfolg gemeinsam mit ihren privaten Partnern nach diesem Beschaffungsmodell umsetzen.

In den meisten europäischen Nachbarländern ist eine unverändert robuste Baukonjunktur zu erwarten. Australien zeichnet sich durch eine anhaltend hohe Nachfrage nach Ingenieurbauleistungen aus, im Hochbaugeschäft herrscht im Wirtschaftsbau weiterhin Hochkonjunktur. Kanada investiert auch künftig in den Ausbau seiner Verkehrswege. Gleiches gilt für die Erdöl exportierenden Länder, die erhebliche Mittel zur Verbesserung ihrer Infrastruktur aufwenden werden.

Auch im Dienstleistungsgeschäft profitieren wir von steigenden Investitionen. Die für uns wichtigen Branchen Chemie, Petrochemie und Energiewirtschaft zählen zu den am stärksten wachsenden Sektoren. Die zunehmenden Aktivitäten internationaler Investoren auf dem deutschen Immobilienmarkt fördert die Vergabe qualifizierter Gebäudedienstleistungen an externe Partner.

(Chart: Ausblick)

Wir sind für die vor uns liegenden Aufgaben gut gewappnet, personell wie finanziell. Wir verfügen über den erforderlichen Finanzierungsspielraum für künftige Akquisitionen. Es sind genügend Mittel vorhanden, um weiterhin in Betreiberprojekte zu investieren. Im Baugeschäft erlaubt die hohe Nachfrage eine konsequente Auftragsselektion und befördert damit die geplante Steigerung unserer Ertragskraft.

Wir sind sehr zuversichtlich, unsere erfolgreiche Entwicklung fortzusetzen und uns weiter steigern zu können. Auch im laufenden Jahr planen wir deshalb eine wachsende Leistung und wieder eine Zunahme von EBITA und Konzernergebnis.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.