
Wir haben mit dem Abschluss der Fusion von WALTER BAU und DYWIDAG den Turnaround vollzogen

Wolf E. Fitzner

Vorsitzender des Vorstands
der WALTER BAU-AG

in der Hauptversammlung am 26. Juni 2003



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

sehr verehrte Aktionärsvertreter und Vertreter der Presse,

liebe Mitarbeiter und Gäste,

meine Damen und Herren,

ich begrüße Sie im Namen des gesamten Vorstands auf der 2. ordentlichen Hauptversammlung der WALTER BAU-AG vereinigt mit DYWIDAG. Wir freuen uns, dass Sie so zahlreich unserer Einladung gefolgt sind. Ihnen allen ein sehr herzliches Willkommen.

Ich freue mich, dass ich Ihnen heute in meinem ersten Rechenschaftsbericht den Turnaround des Konzerns im zurückliegenden Geschäftsjahr erläutern kann. Die Zahlen des Geschäftsjahres 2002 liegen Ihnen im Geschäftsbericht vor. Deshalb werde ich in meinem Bericht zu 2002 nur die wesentlichen Punkte herausgreifen.

Ich möchte mich darüber hinaus besonders auf folgende Themenkreise konzentrieren:

▷ Wo befinden wir uns Mitte 2003? Welche strategischen Entscheidungen haben wir getroffen? Wo sehen wir uns im Wettbewerb?

Die deutsche Bauwirtschaft erlebte 2002 das siebte Jahr in Folge mit kräftigen Umsatzrückgängen.

▷ Wie schlägt sich diese Strategie im abgelaufenen Geschäftsjahr nieder? Ich werde Ihnen zeigen, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

▷ Zum Abschluss zeige ich Ihnen den aktuellen Geschäftsverlauf sowie unsere Erwartungen an das laufende Geschäftsjahr auf.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

die Bauindustrie in Deutschland hat sich stark verändert. Wir werden nicht nur daran gemessen, wie wir bauen und was dafür bezahlt werden muss. Unsere Kunden erwarten von uns, dass wir entwickeln, projektie-

ren, finanzieren und betreiben. Diesen Anforderungen haben wir uns gestellt. Die WALTER BAU-AG vereinigt mit DYWIDAG ist ein moderner Baumanagement- und Bautechnologiekonzern. Das ist unsere Visitenkarte. Was bedeutet das im Einzelnen?

Wir konnten erfreulicherweise verkünden, dass wir im Geschäftsjahr 2002 mit dem Abschluss der Fusion von WALTER BAU und DYWIDAG die Restrukturierung und den Turnaround vollzogen haben. Dies waren wichtige Schritte in die Zukunft. Ich denke, dass der Turnaround nach dem herben Verlust im Jahr zuvor uns ein Stückchen stolz machen kann – und dies aus verschiedenen Gründen.

Betrachten Sie zum einen das konjunkturelle Umfeld. Die deutsche Bauwirtschaft erlebte 2002 das siebte Jahr in Folge mit kräftigen Umsatzrückgängen: Dieses Chart zeigt die Entwicklung seit 1995 mit dem in den letzten Jahren zunehmenden Abbau des Bauvolumens in Deutschland. Überproportional rückläufig ist der

für uns weniger relevante Wohnungsbau. Aber auch in dem für uns im Vordergrund stehenden Wirtschaftsbau und öffentlichen Bau verzeichnen wir einen starken Rückgang der Nachfrage von über 20% bzw. 17%. Die Dramatik wird ebenfalls an dem Abbau der Zahl der Beschäftigten im Bauhauptgewerbe von 1.412.000 in 1995 auf 880.000 Ende 2002 deutlich. Ein weiterer Abbau auf 820.000 im laufenden Jahr zeichnet sich ab. Einige unserer Wettbewerber verabschiedeten sich deshalb sukzessive von ihrem defizitären Inlandsgeschäft.

Aber wir fragen uns: Muss Bauen in Deutschland zwangsläufig mit roten Zahlen verbunden sein? Wir meinen: eindeutig nein. Das haben wir unter Beweis gestellt und werden es auch weiterhin unter Beweis stellen. Denn auch im laufenden Jahr werden wir von der konjunkturellen Lage keine Unterstützung erfahren. In den ersten 3 Monaten reduzierte sich der

Auch im laufenden Jahr werden wir von der konjunkturellen Lage keine Unterstützung erfahren.

Auftragseingang der Deutschen Bauindustrie nach Angaben des Hauptverbandes gegenüber dem Vorjahr um weitere 15 Prozent. Wir konnten uns diesem Negativtrend ein gutes Stück entziehen. Ich komme hierauf bei meinem Ausblick 2003 zu sprechen.

Ich möchte zunächst unsere Strategie in einem *Fünf-Punkte-Programm* kurz erläutern.

1. Schlanke Strukturen

Unser Sorgenkind Nummer Eins war die Sparte inländischer Schlüsselfertigbau. Überkapazitäten führten dazu, dass viele Anbieter am Markt Aufträge hereinnehmen mussten, die nicht die notwendigen Ergebnisse brachten. Davon haben wir uns endgültig verabschiedet. Wir passten unsere Strukturen konsequent dem Markt an und reduzierten unsere Kapazitäten um mehr als ein Drittel.

Dies war für uns und unsere Mitarbeiter zweifelsohne ein sehr schmerzhafter Prozess. Die schlanke Aufstellung dieses am meisten von der Flaute be-

Wir haben im inländischen Schlüsselfertigbau in 2002 fast die schwarze Null erreicht.

troffenen Segments erlaubt uns aber nunmehr, die Aufträge gezielt auszuwählen – ohne den Druck, Überkapazitäten auslasten zu müssen. Mit einer Bauleistung von mehr als einer Milliarde € trägt der inländische Schlüsselfertigbau rund ein Drittel zu unserer Gesamtleistung bei. Wir sind damit in diesem Segment die Nummer eins am deutschen Markt. Wir haben in diesem Geschäftsbereich in 2002 fast die schwarze Null erreicht. Im Jahr zuvor belief sich der Verlust auf 94 Mio. €. Ebenfalls in der Sparte Ingenieurbau in Deutschland haben wir uns deutlich verschlankt, was das bereits in 2002 erreichte positive Ergebnis der Sparte von 24 Mio. € zeigt. Wir denken, Bauen in Deutschland bringt Geld.

2. Verlängerung der Wertschöpfungskette

Unsere Strategie heißt: früher in die Wertschöpfungskette einsteigen und später aussteigen. Das ist für uns ein hoher Anspruch. Und dafür – das ist ganz entscheidend – haben wir die Kompetenz. Wir greifen in unserer strategischen Ausrichtung die Kundenwünsche nach baunahen Dienstleistungen auf. Planung, Finanzierung, Projektentwicklung, Beteiligung an Betreibermodellen bis hin zum Gebäudemanagement ergänzen unser Kerngeschäft Bauen. Ich komme noch auf erfolgreiche Beispiele zurück.

3. Technologieführerschaft

Ein wichtiger Garant unseres künftigen Geschäftserfolgs ist unsere Innovationsfähigkeit und Kreativität. Durch Technologieführerschaft ver-

schaffen wir uns den maßgeblichen Wettbewerbsvorsprung. Neue Konstruktionen, Bauverfahren und Baupysteme entwickeln wir im eigenen Haus auf Basis unserer Erfahrungen. In der konzernweiten Zusammenarbeit organisieren wir den Erfahrungsaustausch und bündeln Ressourcen. Unsere Zentrale Technik übernimmt dabei wesentliche Aufgaben. Als einige Beispiele, in denen wir herausragende Technik erfolgreich in Ge-

Durch Technologieführerschaft verschaffen wir uns den maßgeblichen Wettbewerbsvorsprung.

schäft umgesetzt haben bzw. umsetzen werden, möchte ich Ihnen nennen:

- ▷ Fahrweg des Transrapid,
- ▷ Bau von LNG-Tanks, insbesondere in Erdbebengebieten,
- ▷ Unterirdisches Bauen mit Hilfe des Druckluftverfahrens,
- ▷ Tragende Fassaden für den Hochbau,
- ▷ Schlanke Stützen für Hochhäuser,
- ▷ Maschinen und Verfahren zum Betondeckeneinbau,
- ▷ Spannverfahren einschl. Geotechnik und Schrägseiltechnik.

4. Organischer Ausbau des Auslandsgeschäfts

Unser Kerngeschäft Bauen und baunahe Dienstleistungen bauen wir im Ausland organisch weiter aus. Die Leistungssteigerung um fünf Prozent auf den außerdeutschen Märkten im Geschäftsjahr 2002 ist ein erster Schritt. Der Verbleib unserer australischen Tochter hat uns veranlasst, nach einer grundlegenden Restrukturierung mit eigenem Management die im Vergleich mit Deutschland viel besseren Chancen des Marktes des 5. Kontinents zu unserem Vorteil zu nutzen.

5. Konzentration auf Werte

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

ich komme jetzt zu einem Themenkreis, der mir persönlich besonders am Herzen liegt. Wir haben Werte definiert, die das Handeln aller im Konzern Beschäftigten bestimmen – von den Bauteams auf den Baustellen bis zur Konzernführungsspitze –.

Dies ist zum Ersten die *Solidität und Zuverlässigkeit*.

Wir setzen weiter auf *Kreativität und Innovationsfähigkeit*.

Die dadurch erreichte *Profitabilität unseres Geschäfts* stärkt das Vertrauen von Kunden, Partnern, Banken, Aktionären und Mitarbeitern in den WALTER-BAU Konzern.

**Die Strukturierung
unseres Konzerns in sechs
Sparten ist abgeschlossen
und wir sehen uns damit
im Wettbewerb gut
aufgestellt.**

(Spartenorganisation – Unsere Geschäftsfelder)

Bevor ich Ihnen den Jahresabschluss 2002 vorstelle, will ich Ihnen zur besseren Verständlichkeit einen Überblick über unsere neue Spartenstruktur und damit über unsere Geschäftsaktivitäten geben. Die Strukturierung unseres Konzerns in sechs Sparten ist abgeschlossen und wir sehen uns damit im Wettbewerb gut aufgestellt.

In den beiden Sparten *Schlüsselfertigbau und Ingenieurbau* bündeln wir im Inland unsere über 130-jährige Erfahrung im Kerngeschäft Bauen. Mit der umfassenden Restrukturierung und der Bildung von 5 Direktionen mit 11 Niederlassungen im Schlüsselfertigbau und 3 Direktionen mit 6 Niederlassungen im Ingenieurbau haben wir eine schlagkräftige Struktur geschaffen, die auf die veränderten inländischen Absatzmärkte und die Kundenanforderungen ausgerichtet

ist. Die Mitarbeiterzahl haben wir den veränderten Anforderungen angepasst.

Im *Schlüsselfertigbau* als unserer größten Sparte reicht unser Leistungsspektrum von der Planung über den Baubetrieb und die Finanzierung bis zur schlüsselfertigen Übergabe von öffentlichen, gewerblichen und industriellen Bauten sowie Wohnungsbauvorhaben. Dabei erstellen wir auch ganzheitliche Werkanlagen und Multifunktionsarenen, Büro- und Industriebauten. Der Schlüsselfertigbau trug etwa 36 Prozent zur Konzernleistung bei. Wir setzen auf unser Kerngeschäft, das Bauen im Inland.

Ein gleichfalls wichtiger und zudem erfolgreicher Teil unserer Aktivitäten ist der *Ingenieurbau*. Hier wird der Bau von Brücken, Tunneln, von speziellen Industrieanlagen, Wasserbauten, Hafenanlagen sowie Tiefbauprojekten realisiert. Der Anteil an der Gesamtleistung konnte erfreulicherweise auf 13 Prozent ausgebaut und damit die Marktposition gestärkt werden.

Unsere Sparte *Bau Ausland* gliedert sich in die Gesellschaften DYWIDAG International GmbH (DIG), mit dem traditionellen Auslandsgeschäft, die australische Gesellschaft WALTER Construction Group Ltd. (WCG) und die kanadische Gesellschaft WALTER Construction Canada Ltd. (WCC) sowie unsere Tochtergesellschaft in Österreich, die Dyckerhoff und Widmann Ges.m.b.H..

**Der Schlüsselfertigbau
trug etwa 36 Prozent
zur Konzernleistung bei.**

Mit der DYWIDAG International GmbH sind wir auf allen Kontinenten tätig – von Thailand und Malaysia in Südostasien über Aserbaidschan und Indien, dem Mittleren Osten, ausgewählten Ländern Westafrikas bis nach Mittelamerika. Im Zuge der EU-Osterweiterung erwarten wir zunehmendes Bauvolumen in Osteuropa und in der Türkei. In Australien haben wir die WCG in unsere Auslands-

sparte stärker integriert und profitabel aufgestellt. In Kanada ist die Restrukturierung abgeschlossen, und auch in Österreich sind wir gut verankert und machen Gewinn.

Insgesamt hat die Sparte Bau Ausland im Berichtsjahr einen Leistungszuwachs um 4 Prozent erzielt und ihren Anteil an der Konzernleistung auf 19 Prozentpunkte ausgebaut.

Eine ertragreiche Sparte in unserem Konzern ist die *DYWIDAG-Systems International*, kurz DSI-Gruppe. Sie vertreibt über ein weltweites Netz von Tochter- und Beteiligungsgesellschaften sowie Lizenznehmern und Agenten ihre Produkte und Systeme. Die DSI steigerte ihre Leistung in 2002 um sieben Prozent und erhöhte damit ihren Anteil am Konzernumsatz von acht Prozent auf zehn Prozent.

**Eine ertragreiche Sparte
in unserem Konzern ist
die *DYWIDAG-Systems
International*, kurz
DSI-Gruppe.**

In diesem Geschäftsjahr wollen wir die Bildung der DSI als Teilkonzern innerhalb der WALTER-Gruppe zum Abschluss bringen. Durch die Möglichkeit eines eigenen konsolidierten Jahresabschlusses erhöhen wir die Transparenz der Berichterstattung.

Unsere erfolgreiche Sparte *Verkehrswegebau* befasst sich vorwiegend mit dem Betondeckenbau, Asphaltdeckenbau sowie Bahnbau. Damit werden Verkehrsflächen für Straßen, Autobahnen und Flughäfen neben den Strecken der Bahn funktional und komplett im In- und Ausland erstellt. Außerdem betreibt die Sparte das Spezialgebiet Umweltechnik mit Deponien, Entsorgungs- und Recyclinganlagen. Der Leistungsbeitrag hat sich um 3 Prozentpunkte auf 15 Prozent erhöht. Das Ergebnis ist stabil positiv.

Ich komme nun zu unserer Sparte *Baunahe Aktivitäten*, die mit ihren Schwerpunkten Entwickeln, Finanzie-

ren und Betreiben eine entscheidende Rolle für unsere Ausrichtung als Baumanagement- und Bautechnologie-Konzern spielt. Federführend bei Infrastrukturprojekten im In- und Ausland ist die WALTER GROUP Project Development & Financial Services GmbH, kurz WPF. Die WPE, WALTER-Projektentwicklung GmbH, entwickelt Projekte für Gewerbeimmobilien und Wohnanlagen. Facility Management bietet die DYWIDAG-Service-GmbH, Frankfurt, an. Der Anteil an der Konzernleistung beträgt 7 Prozent.

So viel zu unserem strategischen Ansatz und unserer strategischen Ausrichtung.

(Geschäftsjahr 2002)

Es freut uns, dass sich schon im Geschäftsjahr 2002 der Erfolg unserer Maßnahmen im Ergebnis widerspiegelt. Wenn Sie mir den Rückblick auf die Hauptversammlung des vergangenen Jahres erlauben, können wir feststellen, dass wir trotz der weiteren Verschlechterung der inländischen Baukonjunktur das angekündigte ausgeglichene Bilanzergebnis erreicht haben und dazu noch ein operativ positives Ergebnis vermelden können.

Es freut uns, dass sich schon im Geschäftsjahr 2002 der Erfolg unserer Maßnahmen im Ergebnis widerspiegelt.

Ich werde mich in meinen Ausführungen hauptsächlich auf den *Konzernabschluss* konzentrieren. Gestatten Sie mir eine Vorbemerkung: Wie alle deutschen Baukonzerne geben wir die operative Konzernleistung und in der G+V (nach HGB) die Umsatzerlöse an. Die tatsächliche Leistung ist – bei Baufirmen bekannterweise – immer höher, weil hier die im Geschäftsjahr erfassten Bestandsveränderungen der halbfertigen Bauten, plus anteilige Leistungen der Arbeitsgemeinschaften und alle aktivierten Eigenleistungen enthalten sind.

(Planmäßiger Umsatzrückgang)

Die Bauleistung im Konzern der WALTER BAU-AG vereinigt mit DYWIDAG belief sich im Geschäftsjahr 2002 auf 3.325 Mio. €. Der planmäßige Rückgang um 15 Prozent resultiert ausschließlich aus der Anpassung der Kapazitäten an die Marktlage. Dies wird in der im Inland erbrachten Bauleistung deutlich, die sich um 21 Prozent auf 2.375 Mio. € in 2002 verringerte. Dagegen legten wir im Ausland über alle Sparten auf 950 Mio. € zu.

Der planmäßige Rückgang der Bauleistung im Konzern um 15 Prozent resultiert ausschließlich aus der Anpassung der Kapazitäten an die Marktlage.

Die Sparte Schlüsselfertigbau führte ihre Bauleistung durch den Einschnitt in die Kapazitäten und durch die selektive Auftragshereinahme um rd. 30 Prozent auf 1.210 Mio. € zurück. Der Ingenieurbau verzeichnete einen Rückgang um 11% auf 430 Mio. €. Die Sparte Bau Ausland erhöhte ihre Leistung um 4 Prozent auf 636 Mio. €. Auch die DSI konnte zulegen und verbuchte einen Zuwachs von 7 Prozent auf 339 Mio. €. Das gleiche gilt für den Verkehrswegebau. Er steigerte seine Bauleistung um nochmals 5 Prozent auf 488 Mio. €. Die Baunahen Aktivitäten erreichten infolge des Verkaufs des Werkgeschäfts und des Verkaufs der Beteiligung an der ROBA nur mehr eine Bauleistung von 222 Mio. €.

In Summe ist uns damit bei einer Reduktion der Gesamtleistung um 598 Mio. € (-15 Prozent) gegenüber Vorjahr eine Verbesserung des EBIT um 155 Mio. € auf +15 Mio. € gelungen.

Nun zur *Konzern-Gewinn + Verlust-Rechnung*:

Die Veränderungen in den Positionen Material- und Personalaufwand sowie Sonstige Betriebliche Aufwendungen und Erträge zeigen mit einem Abbau von rund 23 Prozent auf 2.719 Mio. € auch die Erfolge unserer Restrukturierung.

Die Abschreibungen reduzierten sich von 39 Mio. € auf 34,1 Mio. €.

Das Beteiligungsergebnis fiel mit 1,8 Mio. € geringer als im Jahr zuvor aus.

Wenn wir jetzt eine Summe ziehen, ergibt sich das operative Ergebnis mit 14,6 Mio. € nach minus 139,5 Mio. € in 2001.

Das Zinsergebnis saldiert sich aus Aufwendungen von 17,2 Mio. € und Erträgen von 7 Mio. € und liegt durch die etwas geringeren Erträge knapp unter Vorjahr.

Das ergibt ein positives Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von 4,3 Mio. € nach einem Verlust von 142 Mio. € im Vorjahr.

Das außerordentliche Ergebnis – es belastete unsere Gewinn- und Verlustrechnung im Vorjahr mit 81 Mio. € – war mit 1,8 Mio. € positiv.

Der Jahresüberschuss ergibt sich im Konzern für das Jahr 2002 mit +0,2 Mio. € nach dem Fehlbetrag des Vorjahres von 231,2 Mio. €.

Die Steuerposition enthält Einkommen- und Ertragsteuern aus Betriebsprüfungen der Vorjahre sowie ausländische Ertragsteuern.

Damit ergibt sich im Konzern für das Jahr 2002 der Jahresüberschuss mit +0,2 Mio. € nach dem Fehlbetrag des Vorjahres von 231,2 Mio. €.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

ich möchte Ihnen nun das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von +4,3 Mio. € für die *einzelnen Sparten* erläutern.

Am deutlichsten legte der Schlüsselfertigbau im Ergebnis der gewöhn-

lichen Geschäftstätigkeit zu, und zwar um 88 Mio. € von minus 94 Mio. € auf nur noch minus 6 Mio. €. Einen Ertragsprung vollzog der Ingenieurbau. Hier verbesserte sich das Ergebnis von –36 Mio. € auf plus 24 Mio. €. Auch unser ausländisches Baugeschäft vermeldet eine Ertragssteigerung um 4 Mio. €, auch wenn das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit mit 19 Mio. € noch im Minus war. Langfristprojekte im Anfangstadium brachten noch keine Ergebniseffekte und die angesprochenen Restrukturierungen belasteten.

Am deutlichsten legte der Schlüsselfertigbau im Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zu.

Das Ergebnis der DSI von 6 Mio. € ist durch Umstrukturierungen nur bedingt mit dem Vorjahr vergleichbar. Das vergleichbare Betriebsergebnis blieb gegenüber dem Vorjahr unverändert.

Eine unverändert gute Ertragslage verzeichnete der Verkehrswegebau mit 7 Mio. € nach 6 Mio. € im Jahr zuvor. Die baunahen Aktivitäten haben das Minus im Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit nahezu halbiert: von minus 15 Mio. € in 2001 auf 8 Mio. € in 2002.

Alle im Vorjahr noch verlustbringenden Sparten haben eine deutliche Trendwende eingeleitet und wir werden diese positive Entwicklung kontinuierlich vorantreiben.

Nun noch einige Ausführungen zur Konzernbilanz:

Im Rückgang der Bilanzsumme von 1,6 Mrd. € auf 1,5 Mrd. € spiegeln sich die in 2002 getätigten Verkäufe wider.

Die Abnahme des Umlaufvermögens ergibt sich aus der konsequenten zeitnahen Abrechnung und aus der Leistungsrücknahme.

Während die flüssigen Mittel in der AG bei unverändert 146,1 Mio. € lagen, waren es im Konzern 235,3

Mio. nach 260,0 Mio. € in 2001. Die Liquidität ist stabil.

Nun zur Passivseite. Der Rückgang des Eigenkapitals von 175,4 Mio. € auf 157,8 Mio. € ist im Wesentlichen durch Verrechnung des Goodwills in Australien in Höhe von 12,1 Mio. € entstanden. Die Eigenkapitalquote betrug zum Bilanzstichtag im Konzern 10,5 Prozent und in der AG 16 Prozent.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten blieben mit 210 Mio. € gegenüber dem Vorjahr nahezu unverändert. 2001 hatten sie 205 Mio. € betragen.

Nun noch eine kurze Erläuterung zu der Ergebnisverwendung.

Den Jahresüberschuss in der AG von 0,3 Mio. € haben wir mit dem Verlustvortrag von 240 Mio. € in der AG verrechnet. Nach der Entnahme von 239,7 Mio. € aus der Kapitalrücklage ist der Bilanzverlust in der AG nunmehr auf Null gestellt und der Weg frei für die Wiederaufnahme von Gewinnausschüttungen.

Den Jahresüberschuss in der AG von 0,3 Mio. € haben wir mit dem Verlustvortrag von 240 Mio. € in der AG verrechnet.

So viel, meine sehr verehrten Damen und Herren, zum Zahlenwerk des Geschäftsjahres 2002.

(Strategie und Ausblick)

Nun zurück zur Strategie.

Einen wichtigen Schwerpunkt sehen wir in der Optimierung unseres Beteiligungsportfolios, zum Einen durch Veräußerungen von Unternehmen und Unternehmensteilen, zum Anderen durch Akquisition und Arrondierung von geeigneten neuen Beteiligungen. Wir haben uns im vergangenen Jahr vom Geschäftsbereich Werke, unserer Beteiligung an der ROBA Baustoff GmbH, einem Hersteller von Transportbeton und

Asphalt sowie einem Fertigteilwerk in Saudi-Arabien getrennt.

Dem gegenüber stehen Zukäufe innerhalb unserer Sparten Baugeschäft Ausland, Baunaher Aktivitäten und der DSI, so in diesem Jahr in Spanien, im vergangenen Jahr in den Niederlanden, in Südafrika und den USA. Unsere Beteiligungsstrategie konzentriert sich auf zukunftsweisende und ertragsstarke Aktivitäten. Wir wollen in ausgewählten Bereichen unsere Marktposition stärken.

Einen wichtigen Schwerpunkt sehen wir in der Optimierung unseres Beteiligungsportfolios.

In diesem Zusammenhang steht auch der geplante Verkauf unserer Beteiligung an der Stuttgarter Züblin AG. Mit 48,7 Prozent ist sie für uns eine reine Finanzbeteiligung. Es ist uns nicht gelungen, den Verkauf in dem von uns selbst gesetzten Zeitrahmen zu vollziehen. Weitere Aussagen zu dem laufenden Prozess – dazu gehört auch ein möglicher Zeitrahmen – will ich hier nicht machen, um unsere Position nicht zu verschlechtern. Fest steht: wir sind an einem Verkauf interessiert; fest steht aber auch: wir werden nur verkaufen, wenn die Konditionen für uns stimmen.

(Organisatorische Weiterentwicklung der WALTER BAU-AG)

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

wir haben bereits im vergangenen Jahr über die Einführung unseres neuen Einkaufs- und Beschaffungsmanagements berichtet. Dies haben wir weiter entwickelt. Rund zwei Drittel unserer Leistung sind Waren und Leistungen, die wir von außen beziehen. Das richtige Beschaffungsmanagement sichert uns daher die Qualität und führt zu besseren Ergebnissen.

Als erster deutscher Baukonzern haben wir unseren Einkauf nach den

in der Industrie seit langem bewährten Standards organisiert. Als Vorbild diente uns der Anlagen- und Maschinenbau. So kaufen in der Autoindustrie nicht die einzelnen Werke von den Zulieferbetrieben, sondern der Konzerneinkauf schreibt beispielsweise Elektronikteile, Sitze oder Reifen für alle Montagestätten aus. Wir haben unseren Konzerneinkauf nach

Das richtige Beschaffungsmanagement sichert uns die Qualität und führt zu besseren Ergebnissen.

dem Modell des dezentralen Facheinkaufs unter zentrale Führung gestellt und sichern somit einen einheitlichen Auftritt am Beschaffungsmarkt. Wir bringen damit die Einkaufsmacht des Konzerns zum Tragen.

Wesentlicher Bestandteil des neuen Konzepts sind die Lead Buyer, die als Facheinkäufer auf eine bestimmte Gruppe von Gewerken spezialisiert sind. Diese Spezialisten koordinieren konzernweit in ihrem Bereich die Beschaffung. Derzeit sind sechs Facheinkaufsbereiche definiert von Fassaden bis Massenbaustoffe. Die Lead Buyer verfügen als Spezialisten in ihrem Gewerk über ausgezeichnete Kenntnisse des nationalen und internationalen Marktes. Damit haben wir vorzügliche Verhandlungspositionen.

Die Nachunternehmer beziehen wir in einer sehr frühen Phase des Angebots mit ein, so dass diese ihre Kalkulationen sehr präzise fassen können. Der Nachunternehmer verbessert, ebenso wie wir, seine Chancen und die Partnerschaft wird gefestigt.

An dieser Stelle, meine Damen und Herren,

möchte ich mich dem wichtigsten Potenzial unseres Konzerns zuwenden. Ich meine unsere *Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter*. Mit ihrer Einsatzbereitschaft, Motivation und Kreativität bestimmen sie die Zukunftsfähigkeit und den Geschäftserfolg unseres Unternehmens. Wir – der

gesamte Vorstand und ich – bedanken uns dafür, dass es gelungen ist, in so kurzer Zeit ein so gutes Team zu schmieden. Es ist am Markt und an unseren Kunden ausgerichtet. Dafür sprechen die Aufträge, die wir bekommen haben.

Wir beschäftigten in 2002 im Konzern insgesamt 11.516 Mitarbeiter und haben damit die Belegschaft um 20,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr reduziert. Im Inland haben wir die Zahl unserer Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt um 19% auf 8.900 reduziert, im Ausland auf 2.616 Mitarbeiter.

Damit wir in unserem Konzern wirklich alle an einem Strang – in eine Richtung – ziehen können, haben wir uns für eines der modernsten Führungsinstrumente entschieden. Als erster deutscher Baukonzern haben wir flächendeckend im Inland die WALTER Rendite Scorecard eingeführt.

Als erster deutscher Baukonzern haben wir flächendeckend im Inland die WALTER Rendite Scorecard eingeführt.

Die Kennzahlen der WALTER Rendite Scorecard werden in den Niederlassungen entsprechend ihrer Zielsetzung vier Perspektiven betrachtet: „Kunden und Markt“, „Prozesse und Organisation“, „Mitarbeiter und Know-how“ sowie „finanzwirtschaftlicher Erfolg“. Es wurden in Workshops Erfolgsfaktoren und Messgrößen definiert. Die frühzeitige und aktive Selektion von Angeboten ist dabei ebenso wichtig wie der Ausbau der technischen Marktführerschaft oder die Förderung leistungsbereiter Mitarbeiter. Die Scorecard dient als Frühindikator, um mögliche Abweichungen zu erkennen und leistet somit einen Beitrag zur Umsetzung unserer Unternehmensstrategie.

(Geschäftsverlauf 2003)

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

ich komme nun zur Entwicklung des laufenden Geschäftsjahres 2003 für die Monate Januar bis Mai und dem Ausblick auf das Jahresende. Bei der inländischen Baukonjunktur ist

Mit 1.205 Mio. € liegt unser Auftragseingang per Mai 2003 über der Leistung der ersten 5 Monate und auf dem Niveau des Vorjahres.

für 2003 mit dem bereits angesprochenen Nachfragerückgang zu rechnen, der aktuell vom Hauptverband der Deutschen Bauindustrie für das 1. Quartal insgesamt mit –15% mitgeteilt worden war und in den für uns wesentlichen Bereichen noch deutlich stärker war.

Es ist uns gelungen, uns gegen diesen Trend zu stemmen. Mit 1.205 Mio. € liegt unser Auftragseingang per Mai 2003 über der Leistung der ersten 5 Monate von 1.085 Mio. € und auf dem Niveau des Vorjahres. Unsere Planwerte haben wir damit erreicht.

Für das Kundenvertrauen bedanken wir uns sehr.

Lassen Sie mich einige Projekte aufzählen, die wir in diesem Jahr in unsere Bücher nehmen konnten und auf deren Bauausführung wir uns sehr freuen.

Die Sparte Schlüsselfertigbau wird im kommenden Jahr u.a. die Messe in Düsseldorf, die Chipfabrik in Frankfurt/Oder, ein Geschäfts- und Verwaltungsgebäude in Cottbus und Frankfurt am Main, ein Hotel am Hamburger Flughafen, das Terminal am Flughafen Ramstein und ein Institutsgebäude der Universität Göttingen bauen.

Unsere Sparte Ingenieurbau wird zwei U-Bahn-Bauten in Amsterdam und Algier mit ausführen, Algier gemeinsam mit der Sparte Ausland. Trotz unterschiedlichster Orte: Ausschlaggebend war die Technologiekompetenz von WALTER BAU. So kam für die Auftragsvergabe bei der Amsterdamer U-Bahn eine speziell

entwickelte Technologie im Bereich der Tunnelerstellung zum Tragen, die bei den schwierigen Bodenverhältnissen in Amsterdam Setzungen oder Absenkungen im Baubestand verhindert.

Im Weiteren konnten wir im Ingenieurbau ein Stauwehr in Rheinfeldern und mehrere Tunnelbauten für Straße und Bahn hereinholen.

Dies werden einige der Großbaustellen des nächsten Jahres werden. Im laufenden Jahr werden uns zwei der derzeit bedeutendsten Bauprojekte in Deutschland weiter beschäftigen, nämlich die Sanierung und Rekonstruktion des Olympiastadions in Berlin und der Neubau der Multifunktionsarena in Düsseldorf. Bekanntermaßen werden diese beiden Objekte nicht nur von uns gebaut, sondern nach ihrer Fertigstellung auch von uns betrieben.

Das 1936 errichtete Stadion in Berlin ist in die Jahre gekommen und wird nunmehr komplett saniert und modernisiert.

Das 1936 errichtete Stadion in Berlin ist in die Jahre gekommen und wird nunmehr komplett saniert und modernisiert. Nach Fertigstellung Ende 2004 gibt es mehr als 76.000 überdachte Sitzplätze, sodass wir gerne von einem „Fünf-Sterne-Stadion“ sprechen. Der Umbau erfolgt bei laufendem Betrieb – eine besondere Herausforderung an Planung und Logistik.

In Düsseldorf entsteht mit höchstem architektonischen Anspruch eine flexible Immobilie, die unterschied-

lichsten Veranstaltungen gerecht wird. Wir werden diese Arena zu einer äußerst attraktiven Veranstaltungsstätte in der Region entwickeln.

Nun zum Ausblick auf das Jahresende.

Zum Jahresende erwarten wir: Die bereits angekündigte Jahresleistung von rd. 3,3 Mrd. €. Ein gegenüber dem Vorjahr leicht gestiegenes EBIT und erneut ein ausgeglichenes Konzernergebnis.

Wir erwarten zum Jahresende erneut ein ausgeglichenes Konzernergebnis.

Hierbei haben wir die negative Baukonjunkturentwicklung entsprechend den aktuellen Angaben des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie unserer Planung zu Grunde gelegt.

Ich möchte jedoch unser Ziel bestätigen, für das Geschäftsjahr 2004, also in 2005 wieder eine Dividende ausschütten zu können. Mit unserem Halbjahresbericht, den wir im August veröffentlichen, werden wir Sie über die Entwicklung weiter unterrichten.

(Marktauftritt und Werte)

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

mit dem Dank für das Vertrauen unserer Aktionäre möchte ich meinen Rechenschaftsbericht beenden. Ich danke Ihnen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, dass Sie uns auch durch die vergangene schwierige Zeit die Treue gehalten haben.

Unseren Kunden können wir heute sagen, wir sind ein solider und zuverlässiger Partner. Wir machen seine Probleme zu unseren und lösen sie zu seinem Vorteil. Auch von unserer Kreativität und Innovationsfähigkeit profitieren unsere Kunden. Und auch wir: Die zurückgewonnene Profitabilität stärkt das Vertrauen der Kunden, unserer Partner, der Bankenvertreter, und – so will ich hoffen, auch Ihres, werte Aktionärinnen und Aktionäre. Sollte sich dies auch in einem steigenden Börsenkurs niederschlagen, dann hätten wir einen guten Job gemacht. Wir sind mit unserer Bewertung am Aktienmarkt trotz deutlicher Verbesserung gegenüber Jahresultimo noch unzufrieden und halten uns mit einer aktuellen Börsenkapitalisierung von 66,965 Mio. € (Stand 23.06.2003 – letzter Hinterlegungstag) noch für

Wir sind mit unserer Bewertung am Aktienmarkt trotz deutlicher Verbesserung gegenüber Jahresultimo noch unzufrieden.

unterbewertet. Dies liegt sicher zu einem Gutteil daran, dass das negative Branchenumfeld auf jeden Einzelwert abgefärbt hat. Aber ein paar unserer Probleme waren auch hausgemacht. Dass sie gelöst sind und wir auf dem richtigen Weg sind, dies dem Markt zu vermitteln, haben wir uns zur Aufgabe gemacht.

In diesem Sinne freuen wir uns auf Ihre Fragen, auf Ihre Hinweise und Anregungen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

