
Bilfinger Berger setzt Erfolgskurs fort

Herbert Bodner

Vorsitzender des Vorstands
der Bilfinger Berger AG
in der Hauptversammlung am 6. Juni 2002



Verehrte Aktionäre,
sehr geehrte Damen und Herren,

im Geschäftsjahr 2001 hat Bilfinger Berger seinen erfolgreichen Kurs fortgesetzt. Wir heben uns vom Branchen Umfeld positiv ab. Was wir uns für das Jahr vorgenommen hatten, haben wir erreicht.

Wir haben uns strategisch neu positioniert. Unser operatives Ergebnis haben wir erheblich verbessert. Der Jahresüberschuss ist um ein Fünftel angewachsen. Alle Geschäftsfelder haben einen positiven Ergebnisbeitrag geleistet.

Auch unser Aktienkurs hat sich erfreulich entwickelt. Mit einem Wertzuwachs um fast 100 Prozent belegte Bilfinger Berger in 2001 einen Spitzenplatz in der Performance unter den DAX-100 Unternehmen. Damit konnten wir uns sowohl von der Branchen als auch von der allgemeinen Börsenentwicklung abkoppeln. Und unsere Aktie verfügt über noch erheblich mehr Potenzial. Wir werden auch in Zukunft mit großem Engagement da-

ran arbeiten, den Kurs weiter zu steigern.

Zunächst möchte ich auf den Jahresabschluss 2001 und die Entwicklung in den ersten Monaten des laufenden Geschäftsjahres eingehen. Anschließend werde ich unsere vier Geschäftsfelder beleuchten und Ihnen dann die strategische Ausrichtung und die zukünftige Entwicklung von Bilfinger Berger erläutern.

Zum Jahresabschluss:

Die Konzernleistung ist im vergangenen Jahr – durch ein organisch wachsendes Geschäft – um 4 Prozent auf 4,6 Mrd. € gestiegen. Der Auftragseingang nahm um 2 Prozent auf 4,7 Mrd. € zu, der Auftragsbestand konnte mit einem Anstieg um 2 Prozent auf 4,3 Mrd. € das bereits gute Niveau des Vorjahres leicht übertreffen.

Unsere Konzernrechnungslegung haben wir mit dem Geschäftsjahr 2001 auf International Accounting Standards umgestellt. Die Abschlüsse entsprechen damit weitaus besser den

Informationsbedürfnissen des Kapitalmarkts.

Aus der erstmaligen Umstellung resultierten positive Bewertungseffekte in Höhe von 237 Mio. €. Sie wurden erfolgsneutral in die Rücklagen eingestellt und führten zu einer signifikanten Erhöhung des Eigenkapitals.

Ursache für das verbesserte Konzernergebnis des Jahres 2001 ist das verbesserte operative Ergebnis, das sich in einem Anstieg des EBITA von 10 auf 36 Mio. € niederschlägt.

Das Beteiligungsergebnis ist um 8 Mio. € zurückgegangen, wobei steuerlich motivierte Ausschüttungen die Vorjahreszahl positiv beeinflusst hatten. Mit 27 Mio. € resultiert der größte Beitrag unverändert aus unserem Buderus-Engagement.

Das Zinsergebnis beträgt 9 Mio. €. Der Rückgang ist Folge einer geringeren Liquidität im Verlauf des Geschäftsjahres und eines gesunkenen Zinsniveaus.

Nach Steuern ergibt sich ein Konzernergebnis in Höhe von 52 Mio. €.

Dies entspricht einem Anstieg um 21 Prozent. Das Ergebnis je Aktie stieg um 20 Prozent auf 1,44 €.

Der Jahresüberschuss der AG beläuft sich auf 28,5 Mio. €. Verehrte Aktionäre, Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen vor, eine auf 55 Cent erhöhte Dividende je Aktie auszuschütten. Die Ausschüttungssumme steigt damit um ein Drittel auf 20 Mio. €. Den Gewinnrücklagen werden in der AG 8,5 Mio. €, im Konzern insgesamt 32 Mio. € zugeführt.

Die Vermögens- und Kapitalstruktur des Konzerns ist unverändert gut. Die Eigenkapitalquote beträgt 34 Prozent. Der erneute Anstieg resultiert im Wesentlichen aus der erstmaligen Anwendung von IAS 39 (Financial Instruments), wonach finanzielle Vermögenswerte zu Marktpreisen anzusetzen sind. Auch das Anwachsen der Bilanzsumme auf 3,3 Mrd. € ist vor allem darauf zurückzuführen.

Auf der Aktivseite betrifft die Zunahme des Anlagevermögens um 55 Mio. € jeweils zur Hälfte Sach- und Finanzanlagen. Der größte Teil der Zugänge bei den Finanzanlagen entfällt auf die Erhöhung der Beteiligung an Buderus auf 30 Prozent.

Die Vorräte sind mit 406 Mio. € nahezu unverändert.

Die Forderungen und sonstigen Vermögenswerte stiegen auf 1.257 Mio. €. Durch die erstmalige Bewertung unserer Anteile an der Dresdner Bank zum Marktpreis erhöhten sich die sonstigen Vermögenswerte um 161 Mio. €. Hinzu kommen höhere Forderungen gegenüber Auftraggebern.

Die Liquidität ging aufgrund gestiegener Mittelbindung auf 802 Mio. € zurück.

Auf der Passivseite haben die übrigen Verbindlichkeiten um 49 Mio. € auf 1.314 Mio. € zugenommen. Dies beruht vor allem auf einem Anstieg bei den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

Ursache für den Anstieg der Bankverbindlichkeiten sind ausschließlich neue Projektfinanzierungen auf Non Recourse Basis, für die Bilfinger Ber-

ger nicht haftet. Sie belaufen sich zum Stichtag auf 102 Mio. €.

Die übrigen Rückstellungen liegen verbrauchsbedingt um 44 Mio. € unter dem Vergleichswert. Die Pensionsrückstellungen haben sich durch eine im Geschäftsjahr abgeschlossene Rückdeckungsversicherung um 9 Mio. € vermindert.

Das bilanzielle Eigenkapital beträgt 1.110 Mio. € und überdeckt das Anlagevermögen um 31 Prozent. Stille Reserven aus unserer Beteiligung an Buderus sind hierbei nicht berücksichtigt.

Die positive Entwicklung von Bilfinger Berger hat sich auch in den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres fortgesetzt.

Der Auftragseingang ist im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um mehr als 20 Prozent gestiegen, der Auftragbestand lag Ende März 8 Prozent über dem Wert des Vorjahres und erreichte damit die Größenordnung einer Jahresleistung. Aufgrund saisonaler Einflüsse ging die Produktion leicht zurück.

Das Konzernergebnis belief sich zum 31. März 2002 auf 157 Mio. €. Darin enthalten ist der Veräußerungsgewinn aus dem Verkauf unserer Anteile an der Dresdner Bank in Höhe von 161 Mio. €. Ohne diesen Sondereffekt beträgt das Quartalsergebnis wie im Vorjahr -4 Mio. €. Dies liegt im Rahmen unserer Planung. Generell bleibt das Ergebnis des ersten Quartals in der Baubranche jahreszeitlich bedingt immer deutlich unter dem Niveau des Gesamtjahres.

Kapitalstruktur und Finanzlage sind unverändert solide. Die Investitionen in Finanzanlagen haben durch den Erwerb der Wolfferts-Gruppe zugenommen. Die Zahl der Beschäftigten ist durch den wachsenden Personalbedarf auf unseren Auslandsbaustellen insgesamt gestiegen.

Für das Geschäftsjahr 2002 gehen wir trotz der eher unsicheren globalen Konjunkturentwicklung von einem Anstieg der Leistung auf 4,8 Mrd. € aus. Diese Planzahl schließt künftige Akquisitionen nicht ein. Unser Kon-

zernergebnis wollen wir auf der Grundlage weiter wachsender operativer Ergebnisse erneut steigern.

Positives operatives Ergebnis im Inland

Auf unseren Märkten im In- und Ausland finden wir unterschiedliche konjunkturelle Rahmenbedingungen vor. In Deutschland werden sich die Hoffnungen der Baubranche auf eine Belebung der Nachfrage auch in 2002 nicht erfüllen.

In den ersten drei Monaten des laufenden Jahres ging die Baunachfrage nochmals um 2,3 Prozent zurück. Bei differenzierter Betrachtung ergibt sich ein uneinheitliches Bild. Der Wohnungsbau, in dem Bilfinger Berger kaum engagiert ist, entwickelte sich besonders schlecht. Im Wirtschaftsbau und öffentlichen Bau ist hingegen eine gewisse Stabilisierung zu erwarten.

Das grundsätzliche Problem des deutschen Baumarkts ist die Beschränkung des Wettbewerbs auf ein einziges Kriterium: den vermeintlich billigsten Preis. Andere Kriterien wie Qualität, Termintreue und finanzielle Solidität bleiben in der Praxis oft unberücksichtigt – mit negativen Folgen für Auftraggeber. Wir plädieren für einen Wettbewerb, der alle relevanten Faktoren für die erfolgreiche Abwicklung eines Projekts berücksichtigt. Dazu muss die Vergabepaxis insbesondere der öffentlichen Hand grundlegend reformiert werden. Wettbewerb auch über Qualität und Performance – auf unseren internationalen Märkten an der Tagesordnung – nutzt den Bauherren und fördert die besten Anbieter am Markt.

Die seit Jahren rückläufige Baukonjunktur und das allgemein nachlassende Interesse an einer Ingenieurausbildung führen dazu, dass sich immer weniger junge Menschen für ein Studium des Bauingenieurwesens entscheiden.

Wir betrachten diese Entwicklung mit größter Sorge. Die Zahl der Studienanfänger hat sich seit 1995 halbiert

und liegt auf dem Niveau von 1989 – mit weiter fallender Tendenz. Noch können wir – als Spitzenunternehmen – unseren Bedarf an qualifizierten Nachwuchskräften decken. Es ist jedoch abzusehen, dass die rückläufigen Absolventenzahlen die gesamte Bauwirtschaft vor Probleme stellen werden. Mit einer Reihe von Initiativen versuchen wir zusammen mit dem Hauptverband der Deutschen Bauindustrie diesem Trend entgegenzuwirken. Nicht nur die Wirtschaft, die Gesellschaft insgesamt muss neue Wege finden, junge Menschen wieder für mathematisch-naturwissenschaftliche und technische Berufswege zu begeistern. Andernfalls würde Deutschland die tragende Säule seiner internationalen Wettbewerbsfähigkeit ernsthaft in Gefahr bringen.

Wir haben uns im Geschäftsfeld Bauen Inland frühzeitig auf die andauernde Rezession eingerichtet. Unsere Organisationsstruktur und unsere Kapazitäten wurden bereits in den vergangenen Jahren konsequent an die rückläufige Nachfrage angepasst. Wir beschränken unser Geschäft auf Regionen, in denen der Markt Erfolg zulässt. Weiterhin gilt: Aufträge werden von uns streng nach Erfolgchancen und Risiken selektiert. Unzumutbare Vertragsbedingungen lehnen wir ab, auch wenn uns dies im Einzelfall um den Auftrag bringt.

Die Leistung des Geschäftsfelds Bauen Inland hat im Jahr 2001 um 6 Prozent auf 1,8 Mrd. € zugenommen. Die Zahl der Mitarbeiter wurde hingegen weiter reduziert. Der Auftragseingang stieg trotz vorsichtiger Projektauswahl um 27 Prozent auf 1,9 Mrd. €. Der Auftragsbestand lag Ende des Jahres bei 1,4 Mrd. €, ein Zuwachs von 10 Prozent. Diese Steigerungsraten sind unter anderem auf eine Umgliederung in unserem Berichtswesen zurückzuführen. Leistungen, die Inlandseinheiten im Ausland erbringen, rechnen wir diesen zu.

Wir haben im vergangenen Jahr im Geschäftsfeld Bauen Inland ein positives operatives Ergebnis erwirtschaftet. Dazu haben sowohl der Hochbau als auch der Ingenieurbau beigetra-

gen. Die Ertragslage trotz des schwierigen Umfelds weiter zu verbessern, ist unser ehrgeiziges Ziel.

In den ersten vier Monaten des Jahres 2002 sind in unserem Geschäftsfeld Bauen Inland Auftragseingang und Auftragsbestand weiter gestiegen. Für das Gesamtjahr erwarten wir eine stabile Leistung in der Größenordnung von 1,8 Mrd. €.

Ergebnis im Ausland weiter gesteigert

Die Leistung im Geschäftsfeld Bauen Ausland erreichte in 2001 mit 2,5 Mrd. € die Größenordnung des Vorjahres. Wir konzentrieren das internationale Geschäft weiterhin auf unsere Schwerpunktmärkte Australien, Vereinigte Staaten, Nigeria, Südostasien und ausgewählte Länder in Europa. Der Auftragseingang bewegte sich in Höhe der Leistung. Auf Grund von Großaufträgen, die wir im Vorjahr in Nigeria und Taiwan erhalten hatten, blieb er jedoch hinter dem hohen Vergleichswert zurück. Der Auftragsbestand war stabil. Das Ergebnis wurde weiter verbessert und stieg von 32 auf 40 Mio. €.

In Australien geht die Nachfrage im Hochbau zurück, während sich im Ingenieurbau Wachstum abzeichnet. Unsere Beteiligung Baulderstone Hornibrook hat sich entsprechend ausgerichtet und verfolgt bedeutende Verkehrsprojekte. Mit maßgeschneiderten Packaging Projekten ist Baulderstone auch im Hochbau erfolgreich. Die Gesellschaft führt bei Projekten dieser Art die Interessen von Grundstückseigentümern, Banken, Investoren, Nutzern und Betreibern gezielt zusammen, ohne dass Baulderstone Projektentwicklungsrisiken eingeht. Das Unternehmen verfügt über eine starke Marktposition und gute Zukunftsperspektiven.

In den Vereinigten Staaten hat unsere Beteiligung Fru-Con im Berichtsjahr von hohen Investitionen im Energiesektor profitiert und zahlreiche neue Aufträge zur Erstellung oder Erweiterung von Kraftwerken über-

nommen. Die Ausrichtung auf große Infrastrukturprojekte wird fortgesetzt. Ein großer Erfolg ist der Auftrag zum Bau einer Schrägseilbrücke im Wert von 250 Mio. €. Investitionen in Verkehrsinfrastruktur und im Energiesektor stabilisieren die Baukonjunktur in den Vereinigten Staaten. Vor diesem Hintergrund strebt Fru-Con eine erneute Zunahme der Leistung an.

Die Nachfrage in unserem wichtigen afrikanischen Markt Nigeria war im zurückliegenden Jahr von wachsenden Investitionen des Staates und der Mineralölindustrie gekennzeichnet. Auf Grund des guten Auftragsbestands gehen wir für das laufende Jahr von einer stabilen Leistung auf hohem Niveau aus. Die weiteren Erwartungen sind von der Entwicklung des Rohölpreises bestimmt.

In Südostasien zählt Bilfinger Berger zu den führenden Anbietern für Großprojekte der Verkehrsinfrastruktur. Wir betrachten die Region unverändert als interessanten Markt, auch wenn sich die Wirtschaft nur schleppend erholt. Unsere Aktivitäten konzentrieren sich derzeit auf China, Taiwan und Thailand.

Unsere Nachtragsforderungen für den 1999 fertig gestellten Bang Na Expressway in Bangkok wurden vom Schiedsgericht in vollem Umfang bestätigt. Die thailändische Regierung ist dem Urteil bisher nicht nachgekommen. Die vorgebrachten Argumente sind innenpolitisch motiviert und sachlich nicht nachvollziehbar. Es ist nicht zu erwarten, dass die vom Schiedsgericht festgestellten Forderungen kurzfristig beglichen werden. Wir haben sie deshalb, trotz des bestätigten Rechtsanspruchs, in der Bilanz weiterhin nicht aktiviert.

In Taiwan errichten wir ein 80 Kilometer langes Teilstück der neuen Hochgeschwindigkeitsstrecke zwischen Taipeh und Kaohsiung. Die Arbeiten sind in vollem Gange. Die Realisierung weiterer großer Infrastrukturprojekte steht an. Wir verfügen dort über einen hervorragenden Ruf und sehen auch künftig gute Chancen.

In China bereiten wir uns auf einen wachsenden Markt vor. Im Vorfeld der Olympischen Spiele zeichnet sich eine steigende Nachfrage ab. In diesem Zusammenhang haben wir zu Beginn des Jahres mit einer Baugesellschaft der Stadt Beijing ein Joint Venture gebildet, das sich um große Infrastrukturprojekte bewerben wird.

In den ersten vier Monaten des laufenden Jahres erreichten Leistung, Auftragseingang und Auftragsbestand im Geschäftsfeld Bauen Ausland die Größenordnung des Vorjahres. Für das Gesamtjahr rechnen wir mit einer auf 2,7 Mrd. € wachsenden Leistung und einem erneut gesteigerten operativen Ergebnis.

Serviceleistungen ausgeweitet

Im Geschäftsfeld Entwickeln und Betreiben sind die Immobilienprojektentwicklung, das privatwirtschaftliche Betreibergeschäft und unser Facility Management zusammengefasst.

In 2001 stieg die Leistung um 41 Prozent auf 288 Mio. €. Trotz Anlaufkosten für BOT-Projekte weist das Geschäftsfeld ein leicht positives Ergebnis aus.

Auch das Geschäftsfeld Entwickeln und Betreiben spielt eine wichtige Rolle auf dem Weg unseres Unternehmens zur Multi Service Gruppe. Unsere Angebotspalette im Dienstleistungsbereich weiten wir gezielt aus. Mit dem Erwerb der Wolfferts-Gruppe zu Beginn des Jahres 2002 haben wir den Schritt ins technische Facility Management vollzogen. Wolfferts hat im zurückliegenden Geschäftsjahr mit 670 Mitarbeitern eine Leistung von rund 125 Mio. € erbracht. Die Gesellschaft zählt in Deutschland zu den wenigen Full-Service Anbietern in der Gebäudetechnik.

Die Leistung im privatwirtschaftlichen Betreibergeschäft hat zugelegt. Das Ergebnis war durch Vorkosten für neue Projekte belastet. Diese Zukunftsinvestitionen sind erforderlich, um uns

später langfristig stabile Erträge und hohe Renditen zu sichern.

Die Position auf unseren Zielmärkten für BOT-Projekte, vor allem auf den britischen Inseln und in Australien, konnten wir weiter stärken. In Großbritannien, einem besonders dynamischen Markt für Betreibermodelle, haben wir vor kurzem die Konzession für Bau und Betrieb eines Krankenhauses in der westenglischen Stadt Gloucester erhalten. Weitere interessante neue Projekte befinden sich in Vorbereitung.

Ein bedeutender Schritt zur strategischen Ausweitung unserer BOT-Aktivitäten ist uns in Australien gelungen. In Sydney konnte sich ein von uns geführtes Konsortium als bevorzugter Bieter für die privatwirtschaftliche Realisierung des Cross City Tunnel durchsetzen. Die Maßnahme mit einem Volumen von 520 Mio. € wird das bisher größte BOT-Projekt in unserem Portfolio sein. Die Unterzeichnung des Konzessionsvertrags soll noch in diesem Jahr erfolgen. Wir werden den zwei Kilometer langen Mauttunnel unter der Innenstadt von Sydney planen, finanzieren, errichten und über einen Zeitraum von 30 Jahren betreiben.

In Deutschland deutet die Initiative des Bundesverkehrsministeriums zum privat finanzierten Ausbau besonders belasteter Autobahnteilstücke auf ein wachsendes Interesse an privatwirtschaftlichen Lösungen hin. Durch die kürzlich erfolgte Novellierung des Fernstraßenbauprivatfinanzierungsgesetzes verbessern sich die Chancen für die private Realisierung von Tunneln, Brücken und Straßen. Und schließlich hat das Land Nordrhein-Westfalen erste Pilotprojekte im öffentlichen Hochbau angekündigt. Durch unsere Erfahrung mit ersten Projekten im Inland, wie dem Herrentunnel in Lübeck und der Britischen Botschaft in Berlin, vor allem aber durch unsere BOT-Projekte im Ausland, haben wir eine hervorragende Ausgangsposition, um von diesem Zukunftsmarkt in Deutschland zu profitieren.

Im Geschäftsfeld Entwickeln und Betreiben ist die Leistung in den ersten vier Monaten dieses Jahres um 40 Prozent auf 84 Mio. € gestiegen. Die deutlichen Zuwächse bei Auftragseingang und Auftragsbestand resultieren aus der erstmaligen Konsolidierung der Wolfferts-Gruppe.

Die Leistung des Geschäftsfelds wird im laufenden Geschäftsjahr 2002 auf über 400 Mio. € steigen. Zwar werden Vorkosten für neue Betreiberprojekte das Ergebnis weiterhin belasten. Dennoch gehen wir von einem insgesamt positiven Beitrag zum Konzernergebnis aus.

Die Leistung im Geschäftsfeld Umwelttechnik ist in 2001 um 8 Prozent auf 200 Mio. € zurückgegangen. Die schwache Nachfrage im Inland schlug sich in einem gesunkenen Auftragseingang nieder. Das Ergebnis war positiv.

Unsere Beteiligung Passavant-Roediger ist ein führender Anlagenbauer im Bereich der Abwasserreinigung und Trinkwasseraufbereitung. Von Aktivitäten außerhalb dieses Kerngeschäfts hat sich die Gesellschaft inzwischen vollständig getrennt. Die Erschließung internationaler Märkte wird weiter vorangetrieben. Über 50 Prozent der Leistung wird inzwischen im Ausland erbracht.

Unsere Bilfinger Berger Umwelt GmbH, die sich mit der Sanierung von Böden und der Asbestentsorgung befasst, hat ihre Leistung gesteigert und konnte ihre Marktposition weiter festigen.

Die Leistung der GWK Gruppe, die auf Beratung und Planung im Bereich Wasserversorgung, Abwasserentsorgung und Abfallbeseitigung spezialisiert ist, hat ebenfalls zugenommen.

In den ersten vier Monaten des laufenden Jahres ging die Leistung im Geschäftsfeld Umwelttechnik um 17 Prozent auf 50 Mio. € zurück. Grund ist die Konzentration von Passavant-Roediger auf Abwasserreinigung und Trinkwasseraufbereitung. Erfreulich ist der deutlich gestiegene Auftragseingang. Für das Jahr 2002 rechnen

wir mit einer Leistung in der Größenordnung von 200 Mio. € und erneut mit einem positiven Ergebnis.

Zu den ersten vier Monaten des laufenden Geschäftsjahres ist zusammenfassend festzuhalten: Die Leistung lag saisonal bedingt leicht unter dem Vorjahreswert. Dagegen ist der Auftragseingang um 10 Prozent auf über 1,8 Mrd. € gestiegen. Der Auftragsbestand lag Ende April mit 4,8 Mrd. € deutlich über dem Wert des Vorjahres und stellt eine stabile Grundlage für das geplante Wachstum dar.

Im Rückblick auf 2001 möchte ich allen unseren Mitarbeitern für ihre Leistung im vergangenen Jahr die Anerkennung des Vorstands aussprechen. Sie haben unter schwierigen Marktbedingungen den Erfolg des Unternehmens gesteigert und maßgeblich dazu beigetragen, dass Bilfinger Berger weiterhin als verlässliche und solide Größe auf dem deutschen und dem internationalen Bauproduktmarkt gilt. Deshalb werden unsere Mitarbeiter für das Jahr 2001 einen Sonderbonus erhalten.

Erfolg durch Diversifizierung und Internationalisierung

Bilfinger Berger steht nicht nur auf solidem Fundament. Bilfinger Berger hat auch ehrgeizige Pläne. Der wachsende Bedarf an umfassenden Lösungen aus einer Hand ist maßgeblich für unser strategisches Ziel, uns zu einer Multi Service Gruppe zu entwickeln. Wir bieten auf allen unseren Märkten ganzheitliche Lösungen an und haben damit wachsenden Erfolg. Wir sind in der Lage, Gesamtverantwortung für anspruchsvolle Projekte zu übernehmen, die wir im Sinne unserer Kunden optimieren – von Entwicklung, Planung und Finanzierung über die schlüsselfertige Erstellung bis hin zu Instandhaltung und Betrieb.

Unser Leistungsangebot wird durch organisches Wachstum und gezielte Akquisitionen erweitert. Auf Wachstumspotenzial und Ergebnisstabilität

neuer Aktivitäten richten wir besonderes Augenmerk. Mittelfristig wollen wir mit Serviceleistungen ein Drittel unseres Ergebnisses erwirtschaften. Unser Engagement bei privatwirtschaftlichen Betreiberprojekten werden wir weiter verstärken.

Auch unsere internationale Position wollen wir ausbauen. Im Mittelpunkt steht dabei die Stärkung unserer Präsenz in Märkten, auf denen wir bereits mit Erfolg vertreten sind. Entwicklungsmöglichkeiten für unser Auslandsgeschäft sehen wir in den Vereinigten Staaten, in Australien und in ausgewählten europäischen Ländern. Auch China bietet vielversprechende Perspektiven.

Ohne auf weitere Akquisitionstargets einzugehen, möchte ich herausstellen, an welchen Auswahlkriterien wir mögliche Kandidaten messen.

Es kommen nur Unternehmen in Frage, die in unsere strategische Entwicklungsrichtung passen. Das heißt, sie müssen unser Servicegeschäft stärken oder unsere internationale Position an der richtigen Stelle verbessern.

Wir erwarten einen positiven Beitrag zum Konzernergebnis nach Goodwill-Abschreibung und Finanzierungszinsen. Wir konzentrieren uns auf Kandidaten mit vielversprechendem Entwicklungspotenzial. Und wir wollen auf ein vorhandenes, starkes Management setzen können.

In der Verfolgung beider strategischer Stoßrichtungen – Diversifizierung in Servicegeschäfte und Internationalisierung – wird die Entwicklung unseres Unternehmens konsequent am wachsenden wirtschaftlichen Erfolg ausgerichtet. Wir haben unsere vorhandenen Steuerungsinstrumente um ein Kapitalrenditecontrolling ergänzt. Dies wird uns helfen, unsere Ressourcen gezielt zum Ausbau von Aktivitäten in renditestarken Segmenten einzusetzen. Als erstes Ziel streben wir für alle operativen Einheiten eine Rendite auf Eigen- und Fremdkapital von mehr als 11 Prozent an. Um dies zu erreichen, brauchen wir weitere Verbesserungen im operativen

Ergebnis und einen streng renditeorientierten Einsatz unserer Mittel.

Wir bitten Sie heute um die Zustimmung zu einem erneuten Aktienoptionsprogramm für unsere Führungskräfte. Damit wollen wir auch in Zukunft einen starken Anreiz für unser Management schaffen, den Unternehmenswert zu steigern.

Darüber hinaus schlagen wir Ihnen vor, uns erneut zum Rückkauf eigener Aktien bis zu einem Anteil von zehn Prozent am Grundkapital zu ermächtigen. Nachdem die bestehende Ermächtigung zum Rückkauf Ende des Jahres ausläuft, benötigen wir einen neuen Beschluss, um auch künftig über dieses Instrument zu verfügen. Konkrete Absichten für einen Aktienrückkauf liegen zur Zeit nicht vor.

Klare Ziele für die Zukunft

Wenngleich in der heutigen Hauptversammlung noch einmal die Rückschau auf 2001 breiten Raum einnimmt, im Brennpunkt all unserer Anstrengungen steht die Zukunft:

- ▷ Solides organisches Wachstum unseres bestehenden Geschäfts mit überproportional steigenden Ergebnissen
- ▷ Gezielte Akquisitionen zum weiteren Ausbau unseres Servicegeschäfts und zur Stärkung unserer internationalen Position
- ▷ Ausbau des privatwirtschaftlichen Betreibergeschäfts
- ▷ Und bei alledem: die konsequente Ausrichtung am wirtschaftlichen Erfolg – mit dem nötigen Augenmaß für die Belange unserer Mitarbeiter

Das sind die Eckpfeiler unserer Weiterentwicklung, die wir mit großer Zuversicht vorantreiben.

Verehrte Aktionäre, bitte unterstützen Sie uns auf diesem Weg und schenken Sie uns auch in der Zukunft Ihr Vertrauen. Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

