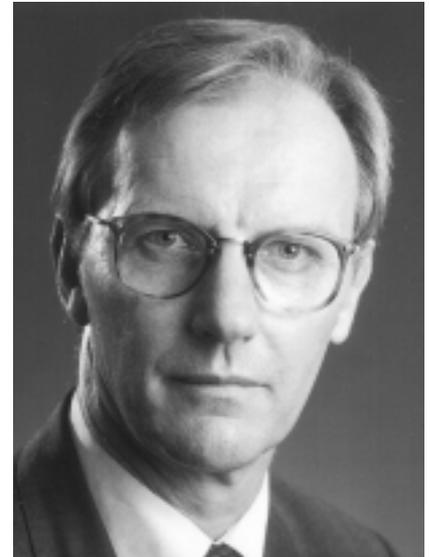

Die Phase der Orientierung nach innen ist beendet

Dr.-Ing. Hans-Joachim Wolff

Vorsitzender des Vorstandes
der WALTER BAU-AG vereinigt mit DYWIDAG
in der Hauptversammlung am 26. Juni 2002



Meine sehr geehrten Damen und Herren,

sehr geehrte Aktionäre,

zur Hauptversammlung 2002 heiÙe ich Sie im Namen des Vorstands der WALTER BAU-AG vereinigt mit DYWIDAG herzlich willkommen.

Die heutige Hauptversammlung ist die erste des fusionierten Unternehmens „WALTER BAU-AG vereinigt mit DYWIDAG“. Vor einem Jahr haben wir Ihnen in beiden Hauptversammlungen der DYWIDAG und der WALTER BAU-AG ausführlich die Ziele der Fusion und die damit verbundenen Chancen erläutert. Heute werde ich Sie über die Umsetzung der Fusion informieren und Ihnen die Maßnahmen darlegen, die wir darüber hinaus zur Restrukturierung und strategischen Weiterentwicklung des fusionierten Unternehmens ergriffen haben.

Beginnen will ich mit den Erläuterungen zum Geschäftsjahr 2001, das ganz entscheidend durch diese Fusion geprägt war.

Fusion

Mit der WALTER BAU-AG und der DYWIDAG haben sich zwei traditionsreiche Unternehmen verbunden, deren Stärken einander ergänzen. Es war unsere vorrangige Aufgabe,

Nach einem Jahr
intensiver Arbeit haben
wir alle Voraussetzungen
für eine erfolgreiche
Zukunft geschaffen.

ein neues Unternehmen zu formen, in dem diese Stärken zum Tragen kommen. Wir haben die Synergiepotenziale der Fusion genutzt; wir haben gleichzeitig die Fusion auch als Chance gesehen, das Unternehmen zu restrukturieren und strategisch weiterzuentwickeln.

Nach einem Jahr intensiver Arbeit haben wir in der WALTER BAU-AG vereinigt mit DYWIDAG alle Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zukunft geschaffen. Jetzt steht für uns

als einem der großen europäischen Baukonzerne die Marktorientierung im Vordergrund unserer Arbeit. Dabei spüren wir deutlich, dass wir als Partner der Auftraggeber ebenso wie als Partner der Planer und Nachunternehmer anerkannt und gesucht werden.

Die Situation der Baubranche

Die Wirtschaftstätigkeit in Deutschland und anderen westlichen Industrieländern ist im Verlaufe des Berichtsjahrs weiter zurückgegangen. Auch in Deutschland waren deutliche Einbrüche der Unternehmensinvestitionen die Folge. Die gesunkene Investitionsneigung im privaten, aber auch im öffentlichen Bereich machte sich verstärkt in einem Rückgang der Bauinvestitionen bemerkbar und hat so die ohnehin geschwächte Bauwirtschaft noch einmal mehr belastet. Im Bauhauptgewerbe war im Jahr 2001 ein Umsatzrückgang von über 7% die Folge. Auch die Auftragsengänge sind erneut zurückgegangen. Besonders betroffen war davon Ostdeutschland.

Gesamtleistung und Ergebnis

Die angesprochene konjunkturelle Entwicklung machte es notwendig, die Planung für unsere inländische Bauleistung weiter zu reduzieren. Wir haben mit einem deutlichen Leistungsschnitt Kapazitäten aus dem Markt genommen und uns so Raum zur Auswahl besonders geeigneter und Erfolg versprechender Projekte geschaffen. Diese Entscheidung hat sich natürlich auch auf die *Gesamtleistung* des Konzerns ausgewirkt.

Wir haben mit einem deutlichen Leistungsschnitt Kapazitäten aus dem Markt genommen und uns so Raum zur Auswahl besonders geeigneter und Erfolg versprechender Projekte geschaffen.

Mit allen in- und ausländischen Beteiligungsgesellschaften hat der WALTER BAU-Konzern im Jahr 2001 eine Gesamtleistung von 3.923 Mio. € erzielt. Im Vorjahresvergleich ist die Gesamtleistung um knapp 11 % zurückgegangen. Dieser Rückgang entspricht unseren Planungen und resultiert im Wesentlichen aus dem 2. Halbjahr.

Unsere Leistung im *Inland* haben wir auf 3.014 Mio. € zurückgeführt. Die Leistung im *Ausland* betrug 909 Mio. €.

Leistung und Ergebnis nach Geschäftsfeldern (Segmentberichterstattung) Baugeschäft Inland

Mit einer Bauleistung von 2.209 Mio. € ist das *Baugeschäft Inland* das umsatzstärkste Geschäftsfeld im WALTER BAU-Konzern.

Um unsere Marktkenntnisse optimal einzusetzen und unsere technischen Kompetenzen zu bündeln, haben wir das Baugeschäft Inland konsequent in die Sparten Schlüsselfertigbau und Ingenieurbau getrennt. Durch diese gestrafften Organisati-

onsstrukturen haben wir eine günstigere Ausgangsposition auf dem umkämpften Bauproduktmarkt erreicht.

Dennoch haben wir in diesem Geschäftsfeld ein unbefriedigendes Ergebnis erzielt. Dazu trugen einige in den Vorjahren hereingenommene Baustellen bei, die unerwartet hohe Verluste ausgewiesen haben. Diese Projekte wurden in 2001 abgeschlossen oder bilanziell abgegrenzt.

Im Baugeschäft Inland weisen wir ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von -130 Mio. € aus. In diesem Ergebnis sind erhebliche fusions- und restrukturierungsbedingte Kosten aus den operativen Einheiten enthalten.

Baugeschäft Ausland

Im Baugeschäft Ausland lag die Leistung im Jahr 2001 bei 613 Mio. €.

Das Geschäft unserer Tochtergesellschaft DYWIDAG International GmbH (DIG) haben wir wie geplant ausgeweitet. Die weitere Restrukturierung der Gesellschaften in Australien und Kanada führte jedoch zu einem insgesamt rückläufigen Baugeschäft Ausland.

Das Exportgeschäft unserer WALTER BAU-Niederlassung Ausland sowie der DYWIDAG International GmbH hat sich in Leistung und Ergebnis positiv entwickelt. Aus den nordamerikanischen Baugesellschaften sowie der WALTER Construction Group Ltd./Australien mussten wir wiederum erhebliche Verluste übernehmen.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit lag im Baugeschäft Ausland insgesamt bei -23 Mio. €.

Verkehrswegebau

Die Aktivitäten im Verkehrswegebau haben wir in der WALTER-HEILIT Verkehrswegebau GmbH zusammengefasst. Sie tritt als integrierter Anbieter für den Bau von Verkehrsflächen aus Beton und Asphalt sowie für Planung und Finanzierung von Verkehrswegebau-Projekten in Deutschland und im Ausland auf.

Dieses Geschäftsfeld zeigte weiterhin eine positive Entwicklung. Der

WALTER-HEILIT Verkehrswegebau GmbH ist es gelungen, die Gesamtleistung einschließlich der Tochtergesellschaften in Tschechien und Polen zu steigern. Die Bauleistung lag im Jahr 2001 bei 463 Mio. €.

Die Geschäftsfelder Verkehrswegebau und DSI zeigten weiterhin eine positive Entwicklung.

Der Verkehrswegebau trug mit einem positiven Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Höhe von 6 Mio. € zum Konzernergebnis bei.

DSI-Geschäft

Besonders positiv hat sich wiederum unser DSI-Geschäft entwickelt.

Unter dem Dach der DSI-Gruppe wurden die Aktivitäten von SUSPA, Stump und der DSI im Bereich der Vorspanntechnik und des Spezialtiefbaus zusammengefasst.

Unsere Akquisition in Australien hat die Erwartungen erfüllt. Mit dem im Jahr 2000 erfolgten Erwerb der ANI Strata Products konnten wir das Liefergeschäft für Bergwerksausstattungen als stabiles Geschäftsfeld im Markt festigen.

Insgesamt erzielte die DSI-Gruppe eine Leistung von 316 Mio. €.

Hierzu trug die positive Entwicklung der SUSPA und der Stump in Deutschland bei, die erfreuliche Ergebnisse erzielten. Auch die Auslandsgesellschaften der DSI-Gruppe entwickelten sich zu unserer vollen Zufriedenheit.

Insgesamt erzielten wir in diesem Segment ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von +20 Mio. €.

Baunahe Aktivitäten

Im Geschäftsfeld „*Baunahe Aktivitäten*“ haben wir verschiedene Bereiche „rund um das Bauen“ zusammengefasst, so zum Beispiel Projektentwicklung und Finanzierung, Baustellen-Logistik, Facility Management. In diesem Geschäftsfeld fielen

erhebliche Kosten durch Schließung und Restabwicklung einiger Tochtergesellschaften an.

Insgesamt ergab sich für dieses Segment ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von -6 Mio. €.

Auftragszugang und Auftragsbestand

Ich hatte Ihnen bereits erläutert, dass wir im *Inland* einen deutlichen Kapazitätsschnitt vorgenommen haben. Der *Auftragszugang* hat sich auf 2.063 Mio. € reduziert.

Der Auftragszugang im Inland hat sich auf 2.063 Mio. € reduziert.

Im *Ausland* haben wir die Auftragszugänge auf 1.014 Mio. € gesteigert. Dazu trugen insbesondere zwei Großaufträge bei, die U-Bahn in Neu Delhi/Indien und ein Staudammprojekt in Nepal.

Insgesamt haben wir im *Konzern* Aufträge in Höhe von 3.077 Mio. € hereingenommen.

Damit errechnet sich der *Auftragsbestand* per 31. Dezember 2001 für den Konzern mit 2.720 Mio. €.

Ergebnisverwendung

Das *Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit* beträgt im Konzern -142,0 Mio. €. Zusammen mit dem außerordentlichen Verlust von 81,0 Mio. € und Steuernachzahlungen in Höhe von 8,2 Mio. € ergibt sich ein Jahresfehlbetrag im Konzern in Höhe von 231,2 Mio. €.

Auf Grund des Jahresfehlbetrages schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor, keine Dividende auszuschütten.

Restrukturierung und Strategische Weiterentwicklung der WALTER BAU-AG vereinigt mit DYWIDAG

Ich habe bereits zu Beginn meiner Ausführungen darauf hingewiesen, dass wir die Fusion als Chance ge-

nutzt haben, unser Unternehmen zu restrukturieren und strategisch weiterzuentwickeln. Unser oberstes Ziel sehen wir darin, wieder zufriedenstellende Erträge zu erwirtschaften.

Die Maßnahmen zur Restrukturierung und strategischen Weiterentwicklung des WALTER BAU-Konzerns haben einen ihrer Schwerpunkte im Baugeschäft Inland. Da sich die Bauprognosen – wie erwähnt – gegenüber dem Jahresbeginn 2001 deutlich verschlechterten, haben wir die Restrukturierungsmaßnahmen nochmals beschleunigt.

Mit einer konsequenten *Spartentrennung* innerhalb des inländischen Baugeschäfts in Schlüsselfertigbau und Ingenieurbau, mit der *Straffung unserer inländischen Niederlassungs-Präsenz* in der Fläche, mit der Bildung von weiteren *Kompetenzzentren* und mit dem Ausbau unseres *Großkundenmanagements* haben wir uns auf den zukünftigen inländischen Baumarkt ausgerichtet.

Begleitet haben wir die Fortentwicklung des Unternehmens auch mit einem *Abbau der Fertigungstiefe* in den Bereichen, in denen Leistungen von Dritten erbracht werden können. Damit wird es uns auch möglich, flexibler auf Schwankungen im Markt reagieren zu können.

Um unseren Kunden Qualität, Wirtschaftlichkeit, Zuverlässigkeit und Kreativität auf allen Gebieten rund um das Bauen bieten zu können, haben wir die *Planungskapazitäten* im Schlüsselfertigbau und im Ingenieurbau in der Zentralen Technik zusammengeführt und die *Dienstleistungsfunktionen* im Zusammenhang mit Finanzierung und Betrieb von Gebäuden und Anlagen erweitert.

Durch die *Straffung* unseres Niederlassungsnetzes und durch Zusammenlegung der Hauptverwaltungen haben wir natürlich auch unsere *allgemeinen Geschäftskosten* deutlich reduziert.

Unsere neue WALTER BAU-AG vereinigt mit DYWIDAG haben wir auf folgende große *Geschäftsfelder* ausgerichtet:

- ▷ Baugeschäft Inland mit den Sparten Schlüsselfertigbau und Ingenieurbau
- ▷ Verkehrswegebau
- ▷ Baugeschäft Ausland
- ▷ DSI-Geschäft
- ▷ Projektentwicklung und Betrieb.

Wir haben die Fusion als Chance genutzt, unser Unternehmen zu restrukturieren und strategisch weiterzuentwickeln.

Unsere Mitarbeiter

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

für den Erfolg einer Fusion sind eine klare Strategie und eine effiziente Organisation unabdingbare Voraussetzungen. Diese haben wir geschaffen. Genauso wichtig sind aber motivierte und engagierte Mitarbeiter, die sich mit den neuen Zielen identifizieren.

Das vergangene Jahr hat von allen Mitarbeitern ein hohes Maß an Flexibilität und Einsatz abverlangt. Sie mussten sich auf neue Organisationsstrukturen einstellen. Häufig kamen neue Arbeitsorte mit neuen Kollegen und Vorgesetzten hinzu. Aber auch die Sorge um den eigenen Arbeitsplatz hat naturgemäß zu Belastungen der Mitarbeiter geführt.

Mit vielfältigen Kommunikationsmaßnahmen haben wir die Mitarbeiter über Strategien und neue Strukturen informiert, um sie so für die Umsetzung der Konzernziele zu gewinnen. Wir werden auch in Zukunft mit vielfältigen Maßnahmen das weitere Zusammenwachsen fördern.

Nach wie vor haben Ausbildung und Weiterbildung im fusionierten Unternehmen einen hohen Stellenwert. Mit Seminaren, Schulungen und Trainingsveranstaltungen haben wir unsere Mitarbeiter für die neuen Anforderungen und Aufgaben qualifiziert.

Um unsere Ziele für ein ertragsorientiertes Unternehmen zu erreichen, mussten wir die Fusions- und Restrukturierungsmaßnahmen mit einem starken Personalabbau verbinden. Gemeinsam mit den Arbeitnehmervertretungen haben wir in intensiven Verhandlungen einen Konzern-Sozialplan vereinbart.

**Um unsere Ziele für
ein ertragsorientiertes
Unternehmen zu
erreichen, mussten wir
die Fusions- und Restrukturierungsmaßnahmen
mit einem starken
Personalabbau verbinden.**

Im Konzern waren im Berichtsjahr 2001 durchschnittlich 14.472 Mitarbeiter beschäftigt. Die Verringerung der Belegschaft um insgesamt 3.330 Mitarbeiter in den Bereichen Schlüsselfertigbau und Ingenieurbau sowie in der Hauptverwaltung ist mit Ablauf des 1. Halbjahres 2002 weitgehend abgeschlossen. Von den Personalmaßnahmen waren gewerbliche Mitarbeiter wie Angestellte in gleichem Maße betroffen.

Allen Mitarbeitern, die das fusionierte Unternehmen im zurückliegenden Jahr mit großer Leistungsbereitschaft, Flexibilität und Treue begleitet und den Veränderungsprozess aktiv mitgestaltet haben, dankt der Vorstand an dieser Stelle ganz besonders.

Unser Dank und unsere Anerkennung gilt gerade auch den Mitarbeitern, die in den zahlreichen Gremien der Arbeitnehmervertretungen die gewiss äußerst schwierige Aufgabe mit hohem Verantwortungsbewusstsein gemeistert haben. Sie haben durch ihr konstruktives, vertrauensvolles Verhalten großen Anteil an der Bewältigung der Veränderungen im neuen Unternehmen. Ich weiß sehr wohl, welche immensen Schwierigkeiten es

macht, in Zeiten des Umbruchs in Fairness und Verantwortung dem Unternehmen gegenüber den Ausgleich zu suchen und zu finden.

Auch bei den Arbeitnehmervertretungen ist die Fusion inzwischen abgeschlossen. Nach den vor kurzem durchgeführten Wahlen zum Betriebsrat und zum Sprecherausschuss der Leitenden Angestellten hat unser Unternehmen neu gewählte Vertretungen der Belegschaft. Wir hoffen auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit.

Das Geschäftsjahr 2002

Erste vorsichtige Anzeichen weisen auf eine mögliche Verbesserung der inländischen Baukonjunktur hin.

**Der lang erwartete
leichte Aufschwung der
deutschen Baukonjunktur
wird sich frühestens
2003 einstellen.**

So könnte im westdeutschen Wirtschaftsbau bereits 2002 ein leichtes Wachstum erreicht werden, die Entwicklung der Auftragslage in Ballungszentren wie dem Rhein-Main-Gebiet oder München spricht dafür. Insgesamt sehen wir für das laufende Geschäftsjahr allerdings noch keine Chancen für eine durchgreifende Erholung. Der lang erwartete leichte Aufschwung der deutschen Baukonjunktur wird sich frühestens 2003 einstellen.

Dazu muss auch die Politik ihren Beitrag leisten.

In den ersten fünf Monaten des Jahres erzielten wir im Konzern eine *Bauleistung* von ca. 1,2 Mrd. €. Der *Auftragszugang* lag in diesem Zeitraum bei ca. 1,1 Mrd. €. Der *Auftragsbestand* per Ende Mai liegt bei 2.576 Mio. €.

Die Phase der Orientierung nach innen ist beendet. Aufgaben und Organisation sind klar definiert. Mit vereinter Kraft und optimierten Struktu-

ren haben wir gute Chancen, die Ertragskraft des Unternehmens wiederherzustellen. In der Bilanzpressekonferenz im April 2002 haben wir die erwartete Gesamtleistung mit 3.750 Mio. € beziffert. Nach unserer heutigen Einschätzung beinhaltet dieser Wert ein Leistungsrisiko in Höhe von 100 bis 200 Mio. €. Unsere Kostenstrukturen haben wir darauf eingestellt.

**Wir gehen für 2002 von
einem ausgeglichenen
Bilanzergebnis aus. Das
operative Ergebnis wird
noch leicht negativ sein.**

Wie ebenfalls auf der Bilanzpressekonferenz angekündigt, gehen wir für 2002 von einem ausgeglichenen Bilanzergebnis aus. Das operative Ergebnis wird noch leicht negativ sein.

Sehr geehrte Aktionäre,

an dieser Stelle möchte ich Sie ganz persönlich ansprechen:

Ich weiß, dass Ihre Aktien viel an Wert verloren haben. Ich bedaure dies sehr. Bitte haben Sie Vertrauen in die Neuausrichtung des Konzerns. Nach dem in der Tat völlig unbefriedigenden Ergebnis im Jahr 2001 sind jetzt die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft gestellt.

Wir besitzen das Vertrauen unserer Banken und Kreditversicherer. Wir verfügen über eine gesicherte finanzielle Ausstattung. Auskömmliche Rahmen für Avale und Liquidität sind hierfür die Grundlage.

Bei Ihnen allen bedanke ich mich für Ihre Begleitung in schwieriger und kritischer Zeit. Nach einem Jahr harter Arbeit haben wir eine schlüssige Unternehmenskonzeption, wir haben engagierte Mitarbeiter, wir haben die Kraft zur Umsetzung unserer Ziele und den Willen zum Erfolg.

Die Voraussetzungen sind gut.

Sie können auf uns bauen!