

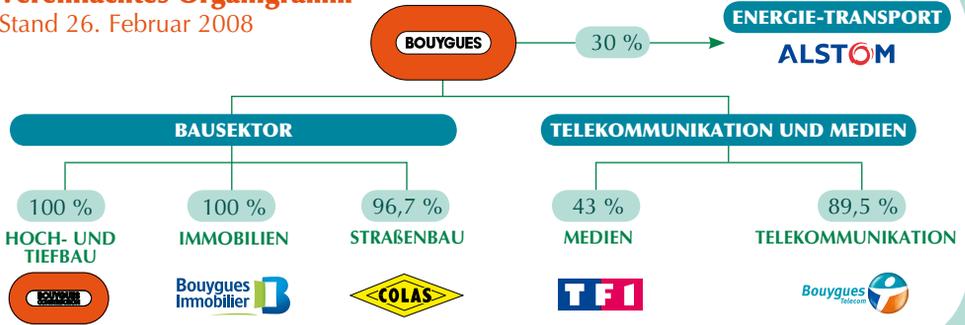


Kurzbericht Februar 2008
2007



Vereinfachtes Organigramm

Stand 26. Februar 2008



VORSTAND DES KONZERNS

Stand 26. Februar 2008

Bouygues-Konzern

Martin Bouygues
Vorstandsvorsitzender

Olivier Poupart-Lafarge
Stellvertretender Vorstandsvorsitzender

Olivier Bouygues
Stellvertretender Vorstandsvorsitzender

Alain Puyat
Vorstand, Informatik und neue Technologien

Jean-François Guillemin
Vorstand, Generalsekretariat

Philippe Marien
Vorstand, Finanzen

Jean-Claude Tostivin
Vorstand, Human Resources und Verwaltung

Lionel Verdouck
Vorstand, Liquide Mittel und Finanzen

Leiter der fünf Unternehmensbereiche

Yves Gabriel
Vorstandsvorsitzender von Bouygues Construction

François Bertière
Vorstandsvorsitzender von Bouygues Immobilier

Hervé Le Bouc
Vorstandsvorsitzender von Colas

Patrick Le Lay
Präsident von TFI

Nonce Paolini
Generaldirektor von TFI

Philippe Montagner
Präsident von Bouygues Telecom

Olivier Roussat
Generaldirektor von Bouygues Telecom

VERWALTUNGSRAT Stand 26. Februar 2008

Martin Bouygues
Olivier Poupart-Lafarge
Olivier Bouygues

Pierre Barberis
Ehemaliger stellvertretender Generaldirektor von Oberthur

Patricia Barbizet
Generaldirektorin von Artémis

François Bertière
Vorstandsvorsitzender von Bouygues Immobilier

Monique Bouygues
Ehefrau von Francis Bouygues

Georges Chodron de Courcel
Stellvertretender Generaldirektor von BNP Paribas

Charles de Croisset
International Advisor Goldman Sachs International

Michel Derbese
Ehemaliger stellvertretender Generaldirektor von Bouygues

Lucien Douroux
Ehemaliger Präsident des Aufsichtsrats von Crédit Agricole Indosuez

Alain Dupont
Ehemaliger Vorstandsvorsitzender von Colas

Yves Gabriel
Vorstandsvorsitzender von Bouygues Construction

Jean-Michel Gras
Vertreter der Mitarbeiteraktionäre

Thierry Jourdain
Vertreter der Mitarbeiteraktionäre

Patrick Kron
Vorstandsvorsitzender von Alstom

Patrick Le Lay
Präsident von TFI

Jean Peyrelevalde
Vizepräsident von Leonardo France

François-Henri Pinault
Vorstandsvorsitzender von PPR

Michel Rouger
Ehemaliger Präsident des Handelsgerichts von Paris

HAUPTAKTIONÄRE Stand 31. Dezember 2007

SCDM: 18,2 % (Stimmrechte: 27,2 %)
Mitarbeiter*: 14,2 % (Stimmrechte: 18,3 %)
Sonstige französische Aktionäre: 27,8 % (Stimmrechte: 24 %)
Ausländische Aktionäre: 39,8 % (Stimmrechte: 30,5 %)

SCDM ist eine von Martin und Olivier Bouygues kontrollierte Gesellschaft.

UNSERE STÄRKEN

- Eine starke und innovative Unternehmenskultur
- Eine langfristig ausgerichtete Strategie
- Starke, sichtbare Position auf den Wachstumsmärkten
- Ein hoher Free Cash-Flow
- Ein starkes Finanzprofil
- Langfristig am Kapital beteiligte Mitarbeiter

* Aus Gründen der Leslichkeit verzichten wir auf die Verwendung der weiblichen Form, meinen jedoch stets beide Geschlechter.



Ein ausgezeichnetes Jahr

2007 war für Bouygues wieder ein Rekordjahr. Das Geschäftsjahr war von steigenden Auftragseingängen, einer erneuten deutlichen Verbesserung der Ergebnisse und einer weiteren Zunahme

der Geschäftstätigkeit geprägt. Der Umsatz und das Nettoergebnis stiegen um 12 bzw. 32 Prozent.

Im Baubereich ist die Geschäftstätigkeit im Vergleich zum Vorjahr nochmals angestiegen. **Bouygues Construction steigerte seinen Umsatz um 20 Prozent.** Zudem eröffnet der signifikant gestiegene Auftragseingang ausgezeichnete Aussichten für das Geschäftsjahr 2008. **Bouygues Immobilier** verdreifachte die Büroflächenreservierungen; die Reservierungen im Wohnbereich sind bedeutend. Nach 21 Jahren ununterbrochenen Wachstums verzeichnete **Colas** erneut deutlich verbesserte Geschäftsergebnisse.

Trotz eines schwierigen Werbemarktes blieb **TF1** 2007 weiterhin an der Spitze. Der Sender erzielte im vergangenen Jahr die 100 besten Einschaltquoten. **Bouygues Telecom überschritt die neun Millionen-Kunden-Marke;** die Investitionen in das innovative Angebot Neo zahlten sich aus. **Der Konzern vertiefte seine Geschäftsbeziehungen mit Alstom,** deren Geschäftsentwicklung im vergangenen Jahr ausgesprochen gut war.

In der nachhaltigen Entwicklung haben wir unser Engagement verstärkt und in allen Unternehmensbereichen umgesetzt. Wir lassen unseren Worten konkrete Taten folgen und werden unsere Anstrengungen auch in 2008 steigern.

Die Dividende steigt um 25 Prozent. Der Verwaltungsrat wird bei der Hauptversammlung am 24. April 2008 eine Dividende von 1,50 Euro pro Aktie vorschlagen.

Ich blicke zuversichtlich auf das Jahr 2008. Unser Auftragseingang erreicht ein Rekordniveau. Um diesem Wachstum gerecht zu werden und unseren Kunden die Qualität zu bieten, die sie von uns erwarten, werden wir weiterhin stark rekrutieren. Innerhalb von drei Jahren, von 2006 bis 2008, werden wir konzernweit 55 000 neue Mitarbeiter eingestellt haben, davon mehr als 33 000 in Frankreich.

Ich danke unseren Aktionären für ihre unverzichtbare Unterstützung und unseren Mitarbeitern für ihre Leistung und Einsatzbereitschaft sowie ihre positive Einstellung am Arbeitsplatz.

26. Februar 2008

Martin Bouygues
Vorstandsvorsitzender

+ 12 %

Umsatz

29 613 Mio. €

+ 15 %

Operatives Ergebnis

2 181 Mio. €

+ 10 %

Nettoergebnis,
Konzernanteil

1 376 Mio. €

+ 32 %

Ordentliches
Nettoergebnis,
Konzernanteil

1 376 Mio. €

+ 31 %

Ordentliches
Nettoergebnis pro Aktie

4,06 €

52 %

Verschuldungsgrad

+ 12 %

Cash-Flow

3 519 Mio. €

+ 25 %

Nett dividende
pro Aktie

1,50 €

+ 9 %

Plan 2008

Umsatz

32 300 Mio. €

Meilensteine 2007

Dynamik im Bausektor

In 2007 verzeichneten die Geschäftsfelder des Bausektors erneut eine rege Geschäftstätigkeit, wodurch die gute Konjunktur auf den Bau-, Straßenbau- und Immobilienmärkten bestätigt wurde.

- Auftragszugang Bouygues Construction: **+ 19 Prozent***
- Reservationen Bouygues Immobilier: **+ 60 Prozent***
- Auftragsvolumen Colas: **+ 19 Prozent***

Diese Entwicklung eröffnet ausgezeichnete Aussichten für das Geschäftsjahr 2008.

(* gegenüber 2006)



A41: Annecy-Genf in 30 Minuten

Zahlen & Fakten

30 Prozent

des Alstom-Kapitals waren am Ende des Geschäftsjahres nach der Übernahme von Alstom-Titeln im Sommer 2007 im Besitz von Bouygues.

76 Prozent

der zeichnungsberechtigten Mitarbeiter haben im Rahmen der Mitarbeiterbeteiligung Bouygues Partage den Optionsplan gezeichnet.

9 Millionen

Kunden: Bouygues Telecom hat die Neun-Millionen-Marke überschritten, unter anderem dank der 2006 erfolgten Markteinführung des innovativen Angebots Neo.

21 700

Mitarbeiter stellte der Bouygues-Konzern in 2007 ein, davon 12 000 in Frankreich.

100

der 100 höchsten Einschaltquoten konnte TF1 im vergangenen Jahr für sich verbuchen – ein Rekord seit Gründung des Medienforschungsinstituts Médiamétrie.

Bouygues Telecom: Einigung über ein DSL-Netz

Im Hinblick auf die Einführung von DSL-Festnetzangeboten in 2008 unterzeichnete Bouygues Telecom mit Neuf Cegetel ein Abkommen über die teilweise Übernahme seines Festnetzes.



Management

Drei Tochtergesellschaften des Konzerns haben einen Wechsel im Topmanagement vorgenommen: Nach dem Austritt von Alain Dupont wurde Hervé Le Bouc zum Vorstandsvorsitzenden von Colas ernannt. Nonce Paolini wurde Generaldirektor von TF1, während Patrick Le Lay Präsident des Verwaltungsrats bleibt. Olivier Roussat wurde Generaldirektor von Bouygues Telecom; Philippe Montagner ist weiterhin Präsident des Verwaltungsrats. Die Neuberufenen verfügen über eine langjährige Erfahrung im Konzern, wodurch ein reibungsloser Übergang gewährleistet ist.

Zwei erfolgreiche Aktionen zur Mitarbeiterbeteiligung

Der Konzern hat zwei der Belegschaft vorbehaltene Kapitalerhöhungen realisiert und sein gesetztes Ziel, die Mitarbeiter dauerhaft am Erfolg zu beteiligen, umgesetzt. Bouygues ist nach wie vor die im CAC 40 notierte Gesellschaft mit der höchsten Mitarbeiterbeteiligung (14,2 Prozent des Kapitals zum 31. Dezember 2007).



Die Mitarbeiter

137 500 Mitarbeiter (+ 12 %)

Stand 31. Dezember 2007

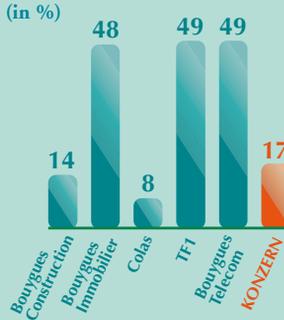
Berufsstatus



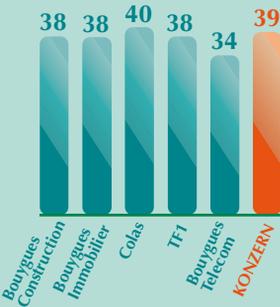
75 500 Mitarbeiter in Frankreich (55 % der Belegschaft)

95,8 % mit unbefristetem Arbeitsverhältnis
4,2 % mit befristetem Arbeitsverhältnis

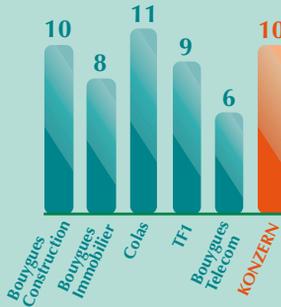
Mitarbeiterinnen nach Unternehmensbereichen in Frankreich



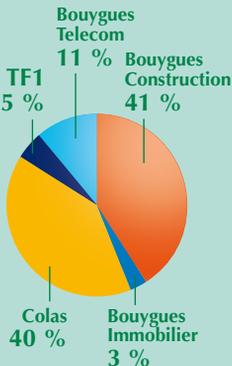
Durchschnittsalter (Frankreich): 39 Jahre



Durchschnittliche Betriebszugehörigkeit (Frankreich): 10 Jahre



12 000 Neueinstellungen in Frankreich in 2007



Unsere Werte

Mitarbeiter sind unser wertvollstes Gut.

Kunden sind unsere Existenzgrundlage. Kundenzufriedenheit ist unser bedeutendstes Ziel.

Qualität ist der Schlüssel zur Wettbewerbsfähigkeit.

Kreativität ermöglicht es uns, den Kunden innovative und effiziente Lösungen zu angemessenen Preisen zu bieten.

Innovation in der Technik, mit der wir unsere Produkte verbessern und Kosten optimieren, ist Voraussetzung unseres Erfolgs.

Selbstachtung und Respekt anderen und der Umwelt gegenüber sind Grundlage unseres täglichen Handelns.

Beförderung ist durch individuelle Leistung gerechtfertigt.

Weiterbildung erweitert unsere Kompetenzen und bereichert unseren Arbeitsalltag.

Nachwuchs ist mit seinem Potenzial die Zukunft unseres Unternehmens.

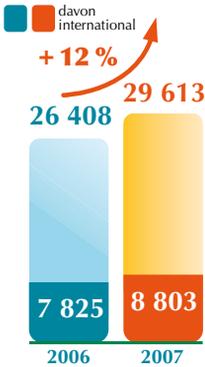
Herausforderungen sind Grundlage des Fortschritts. Um Marktführer zu bleiben, müssen wir uns ständig weiterentwickeln.

Motivation und Leistungsbereitschaft unserer Mitarbeiter sind wichtiger als Technik und Wirtschaftlichkeit.

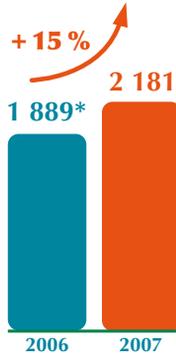
Finanzergebnisse des Bouygues-Konzerns 2007

(in Mio. Euro)

Umsatz

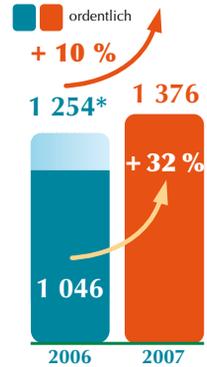


Operatives Ergebnis



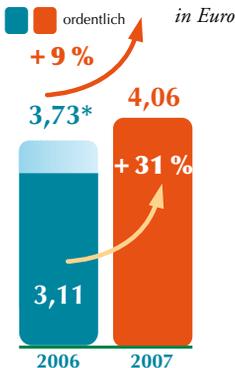
(* bei gleicher Bilanzierungsmethode wie in 2007)

Nettoergebnis, Konzernanteil



(* bei gleicher Bilanzierungsmethode wie in 2007)

Nettogewinn pro Aktie



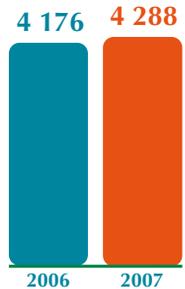
(* bei gleicher Bilanzierungsmethode wie in 2007)

Dividende pro Aktie



(* Vorschlag bei der Hauptversammlung am 24. April 2008)

Nettoverschuldung



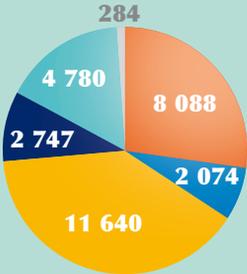
Kursentwicklung seit Ende 2006



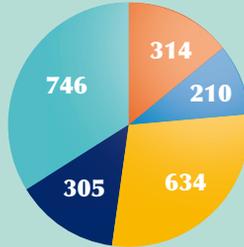
Beitrag nach Unternehmensbereichen

(in Mio. Euro)

Umsatz

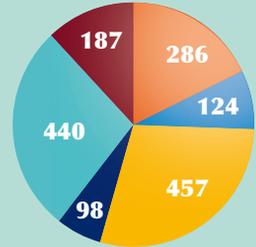


Operatives Ergebnis⁽¹⁾



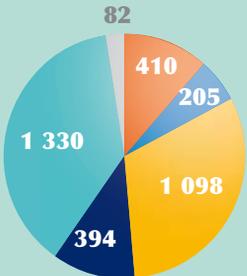
(1) Das operative Ergebnis Holding/Sonstige beträgt (28) Mio. €.

Nettoergebnis, Konzernanteil⁽²⁾

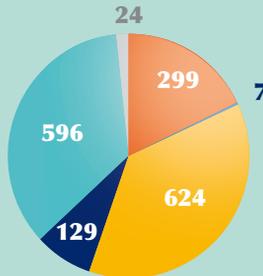


(2) Das Nettoergebnis Holding/Sonstige beträgt (216) Mio. €.

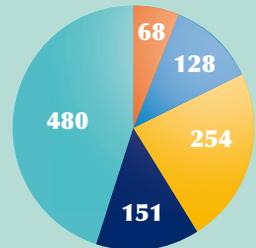
Cash-Flow



Nettobetriebsinvestitionen



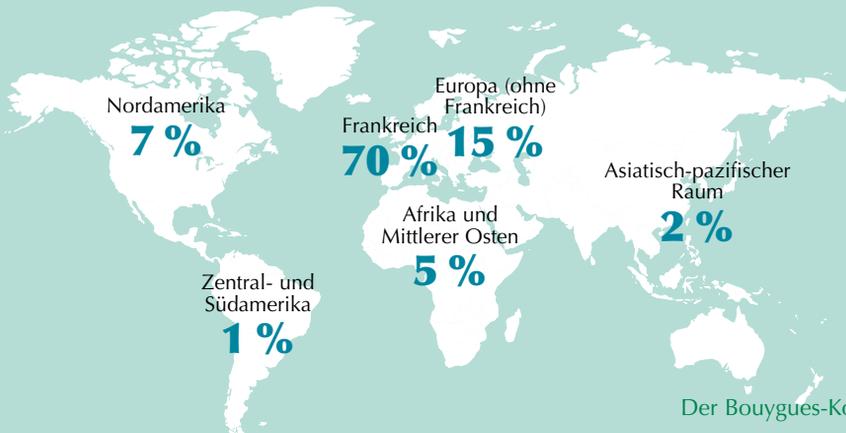
Free Cash-Flow⁽³⁾



(3) Der Free Cash-Flow Holding/Sonstige beträgt (109) Mio. €.

■ Bouygues Construction
 ■ Bouygues Immobilier
 ■ Colas
 ■ TF1
 ■ Bouygues Telecom
 ■ Holding und Sonstige
 ■ Alstom

Umsatz nach Regionen: 29 613 Mio. €



2007: Gesteigerte Rentabilität

KONSOLIDIERTE BILANZ STAND 31. DEZEMBER 2007

AKTIVA (in Mio. Euro)	2006*	2007
• Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	6 061	6 637
• Goodwill	4 781	5 123
• Langfristige Finanzanlagen	4 027	5 616
• Sonstige langfristige Vermögenswerte	216	225
LANGFRISTIGE AKTIVA	15 085	17 601
• Kurzfristige Vermögenswerte	10 893	12 432
• Liquide Mittel	3 776	3 386
• Finanzinstrumente (verbunden mit der Verschuldung)	11	9
KURZFRISTIGE AKTIVA	14 680	15 827
TOTAL AKTIVA	29 765	33 428

PASSIVA (in Mio. Euro)	2006*	2007
• Eigenkapital (Konzernanteil)	5 439	6 991
• Minderheitsanteile	1 156	1 214
EIGENKAPITAL	6 595	8 205
• Langfristige Finanzverbindlichkeiten	6 844	7 067
• Langfristige Rückstellungen	1 441	1 493
• Sonstige langfristige Passiva	75	84
LANGFRISTIGE PASSIVA	8 360	8 644
• Finanzverbindlichkeiten (Restlaufzeit weniger als ein Jahr)	867	328
• Kurzfristige Verbindlichkeiten	13 691	15 963
• Kurzfristige Bankschulden	247	276
• Finanzinstrumente (in Zusammenhang mit der Verschuldung)	5	12
KURZFRISTIGE PASSIVA	14 810	16 579
TOTAL PASSIVA	29 765	33 428
• Nettofinanzverschuldung	4 176	4 288

(*) bei gleicher Bilanzierungsmethode wie in 2007

KONSOLIDIERTE GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

in Mio. Euro	2006*	2007
UMSATZ	26 408	29 613
LAUFENDES OPERATIVES ERGEBNIS	1 933	2 163
• Sonstige operative Erträge und Aufwendungen	(44)	18
OPERATIVES ERGEBNIS	1 889	2 181
• Kosten der Nettofinanzverschuldung	(200)	(235)
• Sonstige Finanzerträge und Finanzaufwendungen	(22)	23
• Steuerlast	(559)	(633)
• Anteil am Nettoergebnis assoziierter Unternehmen	118	257
NETTOERGEBNIS DER WEITERGEFÜHRTEN GESCHÄFTSTÄTIGKEITEN	1 226	1 593
• Nettoergebnis der beendeten Geschäftstätigkeiten oder veräußerten Unternehmen	364	0
GESAMTNETTOERGEBNIS	1 590	1 593
Anteil der Minderheitsbeteiligungen	(336)	(217)
KONSOLIDIERTES NETTOERGEBNIS (Konzernanteil)	1 254	1 376

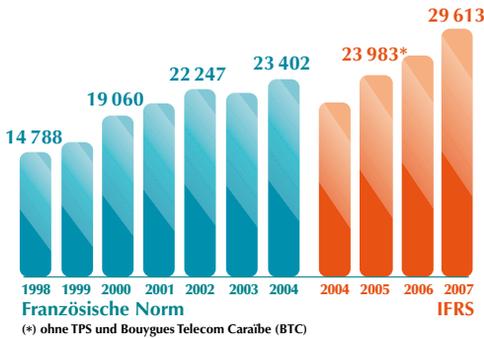
KONSOLIDIERTE MITTELFUSSRECHNUNG

in Mio. Euro	2006*	2007
Nettoliabilitätsfluss aus/ für Geschäftstätigkeit		
• Cash-Flow	3 151	3 519
• Veränderung des Nettoumlaufvermögens und laufende Steuerlast	(23)	74
A - LIQUIDE MITTEL AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	3 128	3 593
Nettoliabilitätsfluss aus/ für Investitionstätigkeit		
• Nettobetriebsinvestitionen	(1 604)	(1 679)
• Sonstiger Liquiditätsfluss aus/ für Investitionstätigkeit	(2 524)	(1 940)
B - LIQUIDE MITTEL FÜR INVESTITIONSTÄTIGKEIT	(4 128)	(3 619)
Nettoliabilitätsfluss aus/ für Finanzierungstätigkeit		
• Während des Geschäftsjahres gezahlte Dividenden	(437)	(568)
• Sonstiger Liquiditätsfluss aus/für Finanzierungstätigkeit	1 956	224
C - LIQUIDE MITTEL AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT	1 519	(344)
D - VERÄNDERUNG DEVISENKURSE UND SONSTIGE KURSE	(27)	(49)
VERÄNDERUNG DER NETTOZAHLUNGSMITTEL (A + B + C + D)	492	(419)
• Zahlungsmittel zu Beginn des Geschäftsjahres	3 037	3 529
• Zahlungsmittel am Ende des Geschäftsjahres	3 529	3 110

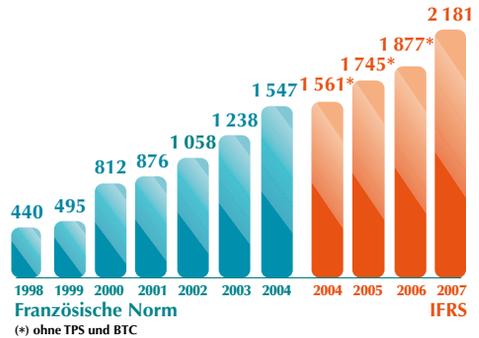
(*) bei gleicher Bilanzierungsmethode wie in 2007

Hauptkennzahlen der letzten zehn Jahre

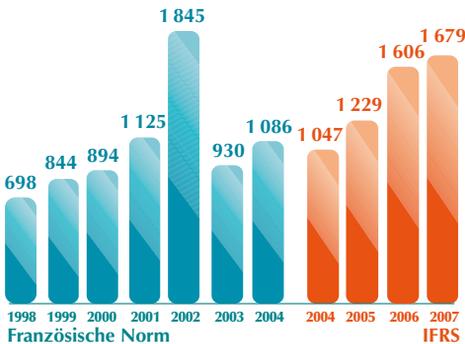
Umsatz (Mio. €)



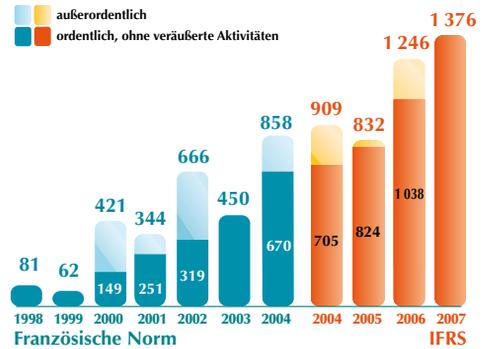
Betriebsergebnis / operatives Ergebnis (Mio. €)



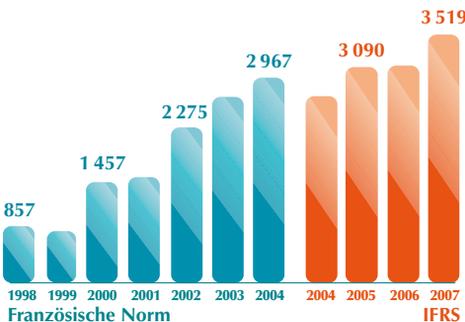
Nettobetriebsinvestitionen (Mio. €)



Nettoergebnis (Mio. €)



Cash-Flow (Mio. €)

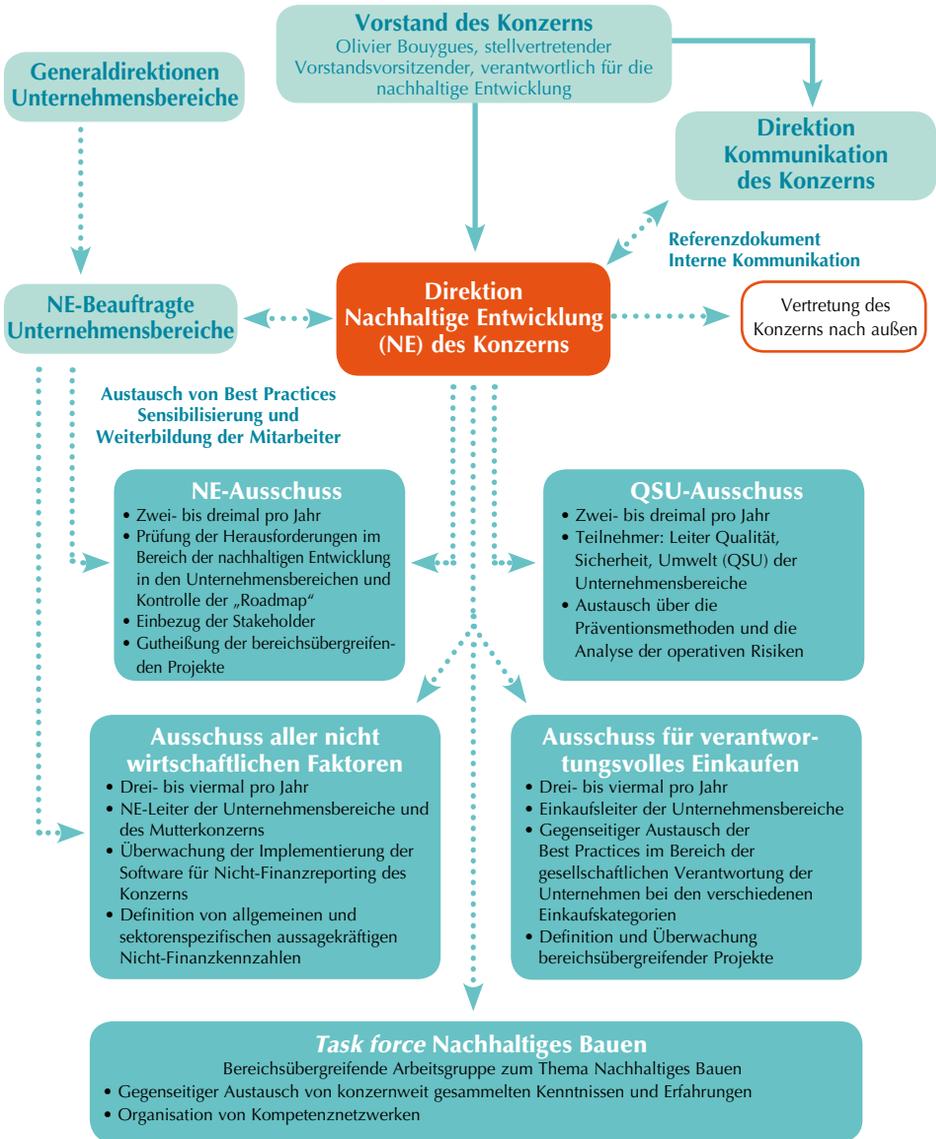


Ordentliche Dividende (€ pro Aktie)



Nachhaltige Entwicklung im Bouygues-Konzern

Unsere Organisation





Unsere Strategie

Die nachhaltige Entwicklung ist fest in der Strategie des Bouygues-Konzerns und seiner Unternehmensbereiche verankert. Seit 2006 haben Mutterkonzern und Tochtergesellschaften in Bezug auf ihre spezifischen Herausforderungen „Roadmap“ mit messbaren Zielsetzungen aufgestellt. Seit 2005 verfolgt die Direktion für nachhaltige Entwicklung des Konzerns einen auf dem Austausch der Best Practices beruhenden Verbesserungsprozess unter Leitung von Olivier Bouygues, stellvertretendem Vorstandsvorsitzenden des Bouygues-Konzerns.

Task force Nachhaltiges Bauen

Im vergangenen Jahr gründete der Konzern eine bereichsübergreifende *Task Force* zum Thema Nachhaltiges Bauen. Ziel dieser Arbeitsgruppe ist die Umsetzung bahnbrechender Innovationen durch den gegenseitigen Austausch konzernweit gesammelter Kenntnissen und Erfahrungen. Zu diesem Zweck wird eine spezifische Intranetseite eingerichtet. Die Initiative ist eine direkte Folge der Vorschläge, die Bouygues zum Thema Bauen auf dem französischen Umweltgipfel im vergangenen Oktober gemacht hat.

Mitarbeiterbeteiligung

Im vergangenen Jahr war die Aktion *Bouygues Partage* zur Mitarbeiterbeteiligung ein voller Erfolg. 53 200 Mitarbeiter – 76 Prozent aller Zeichnungsberechtigten – beteiligten sich an dieser Aktion, die für alle identische Bedingungen vorsah. Damit die Mitarbeiter an den guten Ergebnissen des Konzerns beteiligt werden, fand Ende 2007 unter dem Namen *Bouygues Confiance 4* eine weitere ihnen vorbehaltene Kapitalerhöhung statt. Mit insgesamt 14,2 Prozent des Kapitals und 18,3 Prozent der



Stimmrechte* sind die Mitarbeiter der zweitgrößte Aktionär des Bouygues-Konzerns. Damit ist Bouygues das im CAC 40 notierte Unternehmen mit der höchsten Mitarbeiterbeteiligung. (* Stand 31. Dezember 2007)

Stimmrechte* sind die Mitarbeiter der zweitgrößte Aktionär des Bouygues-Konzerns. Damit ist Bouygues das im CAC 40 notierte Unternehmen mit der höchsten Mitarbeiterbeteiligung. (* Stand 31. Dezember 2007)

Mäzenatentum



Auch im vergangenen Jahr unterstützte Bouygues die Sanierung des Hôtel de la Marine an der Place de la Concorde in Paris. Diese Aktion erfolgt im Rahmen der Kernkompetenzen des Konzerns. Mit seinen Tochtergesellschaften in der Baubranche stellt der Bouygues-Konzern sein spezifisches Know-how in diesem Bereich zur Verfügung. Die Francis Bouygues-Stiftung, die sich zum Ziel gesetzt hat, Abiturienten mit gutem Abschluss in ihrer Ausbildung zu unterstützen, empfing im September 2007 den dritten Schülerjahrgang. Zum 1. Januar 2008 zählt die Stiftung 115 Stipendienempfänger und ebenso viele Paten, allesamt Mitarbeiter von Bouygues.

SRI



Bouygues wurde 2007 in zwei an SRI-Kriterien (sozial verantwortliches Investieren) orientierten Nachhaltigkeitsindizes aufgenommen: den Aspi Eurozone Index und den Ecpi Ethical Index.

Ethik und Weiterbildung

Der 2006 erstellte Ethikkodex des Bouygues-Konzerns wurde 2007 an die gesamte Belegschaft verteilt. Er ist nun fester Bestandteil des internen Kontrollprozesses von Bouygues. Im laufenden Jahr werden für jeden Unternehmensbereich Ethik-Verantwortliche bestimmt.

Auch in 2007 lag eine der Schwerpunkte auf der Weiterbildung der Manager in den Bereichen Ethik und nachhaltige Entwicklung. An den Seminaren Entwicklung der Werte des Bouygues-Konzerns und Respekt und Performance nahmen 103 Mitarbeiter teil. Bei dem Weiterbildungsmodul zur sozialen Verantwortung der Unternehmen wurden 107 Manager für dieses Thema sensibilisiert.

„Compagnons du Minorange“

Die Vereinigung „Ordre des Compagnons du Minorange“ zählte zum 1. Januar dieses Jahres 996 Mitglieder in wiederum 16 Einheiten. Francis Bouygues gründete diese 1963 mit dem Ziel, den Geschäftsfeldern des Bausektors größere Anerkennung zukommen zu lassen. Eine vergleichbare Vereinigung ist die Gesellenvereinigung Ordre des Compagnons de la Route bei Colas.



Ausblick 2008

- Fortsetzung der „Strategie Kohlenstoff“ auf Konzernebene, einschließlich Bereitstellung von Instrumenten zur Berechnung der Kohlenstoffbilanz für die operativen Einheiten und die Baustellen bzw. -projekte
- Ende der Implementierung der Anwendung zur Effizienzmessung der Maßnahmen auf dem Gebiet der nachhaltigen Entwicklung mittels Nicht-Finanzkennzahlen
- Umsetzung der Politik zur Reduzierung der CO₂-Emissionen der Bouygues-Betriebsfahrzeuge
- Fortsetzung der konkreten Maßnahmen der bereichsübergreifenden Arbeitsausschüsse

F&E-Investitionen 2007
120 Mio. €

Nachhaltige Entwicklung im Bouygues-Konzern

	Ziele	Kennzahlen 2007
WIRTSCHAFTLICHKEIT	 <ul style="list-style-type: none"> • Mit den Lieferanten und Subunternehmern ausgewogene Beziehungen aufbauen. Sie in Actitudes, unser Programm für nachhaltige Entwicklung, einbeziehen 	<ul style="list-style-type: none"> • 38 Prozent des Umsatzes wurde von den europäischen Tochtergesellschaften erwirtschaftet, welche die Charta für nachhaltige Entwicklung „Subunternehmer und Lieferanten“ übernommen haben
	 <ul style="list-style-type: none"> • Den Kunden ohne Zusatzkosten umweltfreundliche und qualitativ hochwertige Wohnungen und Häuser anbieten 	<ul style="list-style-type: none"> • Mindestens 10 Prozent Energieeinsparung gegenüber der Réglementation Thermique 2005 (Reglementierung zur schrittweisen Energieeinsparung)
	 <ul style="list-style-type: none"> • Öffentlich-private Partnerschaften immer dann fördern und ausbauen, wenn dies für die Kunden langfristig von Vorteil ist 	<ul style="list-style-type: none"> • Sieben Monate zwischen Angebot und Baubeginn der Autobahn M6 (Ungarn), für den 2007 der Zuschlag erteilt wurde
	 <ul style="list-style-type: none"> • Fortsetzung aller Maßnahmen zur strikten Anwendung der CSA-Charta⁽¹⁾ und der Empfehlungen des BVP⁽²⁾. An der Debatte über neu aufkommende Themen im Bereich der sozialen Verantwortung der Medien und der Werbung teilnehmen <p><i>(1) CSA: Oberrat für audiovisuelle Medien</i> <i>(2) BVP: Aufsichtsbüro für Werbung</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Keine Geldstrafe oder Verurteilung durch den CSA in 2007 • 60 Prozent aller Programme in 2007 mit Untertiteln für Hörgeschädigte (49 Prozent in 2006)
	 <ul style="list-style-type: none"> • Einhaltung des Service-Engagements und gezielte Betreuung der Mobiltelefonkunden 	<ul style="list-style-type: none"> • Bei 20 Prozent der von den Kundenberatern bearbeiteten Anrufe erfolgt eine Nutzeranalyse und eine individuelle Beratung • Ende 2007 37 000 Aktivierungen von Elternkontrollen
GESELLSCHAFT	 <ul style="list-style-type: none"> • Bei Sicherheit und Gesundheitsschutz führend sein 	<ul style="list-style-type: none"> • 75 Prozent des Umsatzes in nach OHSAS 18001 zertifizierten Bereichen erwirtschaftet
	 <ul style="list-style-type: none"> • Vielfalt und Chancengleichheit innerhalb des Unternehmens fördern 	<ul style="list-style-type: none"> • 52 Prozent Männer und 48 Prozent Frauen • 55 Ausbildungsverträge
	 <ul style="list-style-type: none"> • Sicherstellen, dass bis Ende 2008 weltweit ein Drittel aller Mitarbeiter von Colas die Prüfung zum Betriebssanitäter abgelegt hat • Strukturen zum Dialog mit lokalen Gruppen und Anwohnern einrichten und ab 2010 weltweit 50 Prozent des Umsatzes aus der industriellen Colas-Produktion unter solchen Rahmenbedingungen erwirtschaften 	<ul style="list-style-type: none"> • In 2007 sind 24 Prozent der Mitarbeiter weltweit Betriebssanitäter • Stammen 17 Prozent des Umsatzes aus der Produktion von Colas, ist das Ziel für 2007 erreicht

Laufende Maßnahmen

Stand

<ul style="list-style-type: none"> • Partnerschaften mit den Subunternehmern: Arbeitsgruppen, Vereinbarungen, Umfragen zur Zufriedenheit • Politik zum verantwortungsvollen Einkaufen: Bewertung der Umweltfreundlichkeit eines Produkts, Öko-Material-Katalog, Arbeitskleidung aus Baumwolle aus fairem Handel • Einbeziehung der Lieferanten und Subunternehmer mittels einer Charta für nachhaltige Entwicklung (im Vertragsanhang) 	
<ul style="list-style-type: none"> • Umsetzung der mit Cerqual, der Tochtergesellschaft von Qualitel, unterzeichneten Rahmenvereinbarung • Seit Juli 2007 generelle Umsetzung dieses Ansatzes in allen Programmen in Frankreich • Steigerung der internen Produktivität dank standardisierter Abläufe im Bereich Verwaltung • Formalisierung eines Kundenbetreuungsprozesses, von der Reservierung bis zur Übergabe 	
<ul style="list-style-type: none"> • Bildung multidisziplinärer Teams eigens für diese Projekte 	
<ul style="list-style-type: none"> • Durchführung von Seminaren zum Thema „Freiheit und Verantwortung“ für die Journalisten von TF1 • Vertreter der Abteilung Programmkonformität am Drehort anwesend • Untertitel für Informationsprogramme 	
<ul style="list-style-type: none"> • Erstellung von besser auf die Kundengewohnheiten abgestimmten Angeboten und Preisen • Einbeziehung der Kunden in die Politik der nachhaltigen Entwicklung und regelmäßiges Informieren über die ihnen zur Verfügung stehenden Möglichkeiten auf diesem Gebiet • Angebot einer Elternkontrolle für minderjährige Kunden • Verstärkung der Beziehungen zu den Verbraucherinstanzen und Ausweitung des Dialogs mit den Verbraucherverbänden 	
<ul style="list-style-type: none"> • Interne Aktion „Europäischer Tag der Sicherheit“ (9 000 Teilnehmer), gefolgt von der Sensibilisierungskampagne „Die Sicherheit – Es geht ums Leben“ • Sicherheitsweiterbildung der Bausstellenmitarbeiter mit Abschluss „Baubewilligung“ • Sensibilisierungskampagnen für die Mitarbeiter zum Thema Verkehrssicherheit 	
<ul style="list-style-type: none"> • Aktionen zur Förderung der Einstellung von behinderten Menschen • Überwachung der Einhaltung der Gleichstellung von Mann und Frau • Ausweitung der Lehrverträge zur Senkung der Jugendarbeitslosigkeit • Größere Bedeutung der Senioren bei der Integration der Neuzugänge 	
<ul style="list-style-type: none"> • Überwachung anhand von Nachweisen • Aktionspläne anhand von Indikatoren; Sensibilisierungsmaßnahmen in den Tochtergesellschaften und vor Ort 	

 für 2008 geplant

 in 2007 angelaufen

 derzeit in der Durchführung

 in 2007 abgeschlossen

Nachhaltige Entwicklung im Bouygues-Konzern

		Ziele	Kennzahlen 2007
GESELLSCHAFT		<ul style="list-style-type: none"> • Die Chancengleichheit fördern • Eine verantwortungsvolle Sozialpolitik weiterverfolgen und weiterentwickeln • Den Mitarbeiter während seiner gesamten beruflichen Laufbahn betreuen 	<ul style="list-style-type: none"> • 174 807 € erwirtschafteter Umsatz mit dem geschützten Bereich. Der Konzern beschäftigt 38 behinderte Personen • 32 Prozent der Frauen in Mutterschaftsurlaub erhielten eine Gehaltszulage, die höher ausfiel als mit den Gewerkschaften vereinbart
		<ul style="list-style-type: none"> • Der größtmöglichen Anzahl von (potenziellen) Kunden ermöglichen, unsere Dienstleistungen zu nutzen • Die Kompetenzen und die Chancengleichheit behinderter Personen fördern 	<ul style="list-style-type: none"> • Bis Ende 2007 konnte Bouygues Telecom im Rahmen des Programms „Weiße Zonen“ 2 559 Gemeinden mit seinem Netz erschließen • 182 Bouygues Telecom Clubs⁽¹⁾ behindertengerecht gestaltet • + 12 Prozent behinderte Mitarbeiter (gegenüber 2006) • + 133 Prozent Umsatz mit dem geschützten Sektor (gegenüber 2006)
UMWELT		<ul style="list-style-type: none"> • Den Umweltaspekt bei der Projektierung und der Ausführung von Bauprojekten stärker einbeziehen 	<ul style="list-style-type: none"> • Bau von 101 Gebäuden mit hoher Energieeffizienz in 2007 • 61 Prozent des Umsatzes in nach ISO 14001 zertifizierten Bereichen erwirtschaftet
		<ul style="list-style-type: none"> • Entwerfen, Vermarkten und Durchführen von umweltfreundlichen Immobilienprojekten; die Kunden informieren und die Mitarbeiter für dieses Engagement gewinnen 	<ul style="list-style-type: none"> • 10 466 Wohnungen und Häuser zum 31. Dezember 2007 im Zertifizierungsprozess Habitat & Environnement (Wohnen & Umwelt) • 61 kWh/m²/Jahr (Büro Green Office) • 100 Prozent der Bauherren technischer Bauwerke wurden in 2007 in Bezug auf die Zertifizierung Habitat & Environnement weitergebildet
		<ul style="list-style-type: none"> • In der Produktion so viel bituminöses Mischgut wie möglich wiederverwerten, bis zu einem Anteil von 10 Prozent weltweit ab 2010 • In den meisten Ländern alternativ Bauausführungen anbieten, die eine Gesamtreduzierung der Treibhausgasemissionen bewirkt 	<ul style="list-style-type: none"> • 9 Prozent Recycling in 2007, d.h. Einsparungen von 175 000 Tonnen Bitumen • Vermeidung von 66 Prozent Treibhausgasemissionen durch Alternativlösung in Toulouse (Flugpiste des A380)
		<ul style="list-style-type: none"> • Bei unserer Umweltpolitik Best Practices erzielen und die Lieferanten und Mitarbeiter in unsere Bemühungen einbeziehen 	<ul style="list-style-type: none"> • - 3,48 Prozent Stromverbrauch • - 20 Prozent Papierverbrauch
		<ul style="list-style-type: none"> • Papier- und Energieverbrauch in den Griff bekommen und Abfallrecycling sicherstellen 	<ul style="list-style-type: none"> • 171 525 eingesammelte Mobiltelefone • Bis Ende 2007 entschieden sich 22,4 Prozent der Flatrate-Kunden für die elektronische Rechnung (Anteil Ende 2006: 10,7 Prozent) • 8 300 Tonnen Kohlenstoffäquivalent in 2006⁽²⁾ für den Energieposten

(1) von 310 eigenen Clubs oder Niederlassungen

(2) bilan carbone® (Kohlenstoffbilanz) von 2007 auf Grundlage der Daten von 2006

Laufende Maßnahmen

Stand

<ul style="list-style-type: none"> • Fortsetzung der Maßnahmen zur besseren Integration behinderter Personen und Einrichtung eines Sonderauftrags „Behinderung“ • Gehaltserhöhung (generelle und individuelle Erhöhungssätze) für Frauen in Mutterschaftsurlaub • Partnerschaften mit Schulen und Gymnasien im Rahmen der Charta über das Engagement der Unternehmen für Chancengleichheit in der Schule • Sozialleistungen auf hohem Niveau (Mitarbeiter-Sparplan, Kinderzulagen, Umfeld usw.) 	
<ul style="list-style-type: none"> • Fortsetzung des Programms zur Erschließung der 3 000 Gemeinden in den weißen Zonen gemäß Vereinbarung • Verbesserung der Eingliederung behinderter Personen • Förderung der Einstellung behinderter Personen durch Fortsetzung der Politik zur professionellen Vielfalt und Unterzeichnung einer Unternehmensvereinbarung • Bildung eines Sonderauftrags „Behinderung“ zur Koordinierung und Fortsetzung der Aktionen zugunsten der Förderung der Eingliederung behinderter Personen und ihrer langfristigen Beschäftigung 	
<ul style="list-style-type: none"> • Ausbau des F&E-Programms zur Energieeffizienz der Gebäude, Einsatz von erneuerbaren Energien und Globalkostenrechnung • Sensibilisierung der Kunden durch Einsatz eines Informatiktools zur Bewertung der Nachhaltigkeit von Bauprojekten • Europaweite Einführung des Labels „Chantier Bleu“, das in Bezug auf Umwelt, Sicherheit und Qualität beispielhaft geführte Baustellen auszeichnet (eigene und von Subunternehmen erbrachte Leistung) 	
<ul style="list-style-type: none"> • Für alle Wohnungen und Häuser, deren Baugenehmigung nach Juli 2007 eingereicht wurde, wird die Zertifizierung Habitat & Environnement beantragt • Zertifizierung aller großen Gewerbeimmobilien-Projekte nach NF Bâtiments Tertiaires – Démarche HQE® (Französische Norm für Nichtwohngebäude – Ansatz für hohe Umweltqualität) • Bau von Gebäuden mit positiver Energiebilanz (Beispiel Green Office) • Umweltfreundlichere Baumaterialien • Weiterbildung von Bauleitern und Mitarbeitern der Akquisition bzgl. der Zertifizierung Habitat & Environnement 	
<ul style="list-style-type: none"> • Modifizierung der Asphaltmischanlagen wenn nötig, Zumischung von Recyclingmaterial*, Überwachung anhand von Indikatoren • Implementierung von Ecologiciel, einem Berechnungsprogramm zur Simulation des Energieverbrauchs und der Treibhausgasemissionen bereits vor Projektbeginn (Methode der „Lebenszyklusanalyse“) <p>(*) durch Fräsen gewonnener Asphalt von altem Straßenbelag</p>	
<ul style="list-style-type: none"> • Kohlenstoffbilanz 2006/2007 • Politik zur Reduzierung des Papier-, Energie- und Wasserverbrauchs • Austausch von jährlich 50 000 Batterien gegen aufladbare Akkus 	
<ul style="list-style-type: none"> • Sensibilisierung der Kunden und Anreize zum Recyceln alter Mobiltelefone schaffen • Optimierung der Abfallmanagement-Strukturen • Weiterer Aufbau von Telekommunikationsstandorten, die mit erneuerbaren Energien versorgt werden • Weiterentwicklung von Kommunikationsmitteln, die eine Alternative zu den Werbeträgern aus Papier darstellen • Erstellung eines Aktionsplans zur Bekämpfung der Treibhausgasemissionen und erste Kohlenstoffbilanz 	

 für 2008 geplant

 in 2007 angelaufen

 derzeit in der Durchführung

 in 2007 abgeschlossen

Global Player in der Baubranche

Geschäftsjahr 2007: ausgezeichnete Akquisitions- und Finanzergebnisse

Bouygues Construction ist weltweit eines der führenden Unternehmen der Baubranche. Sein Know-how erstreckt sich von der Projektierung zum Betrieb in den Bereichen Hoch- und Tiefbau sowie Elektrizität/Unterhalt. Bouygues Construction vereint die Stärke eines Großkonzerns mit der Flexibilität eines Unternehmensnetzwerks.



Bau zweier Flughäfen auf Zypern

Umsatz 2007	Operative Marge	Nettoergebnis (Konzernanteil)	Auftrags-eingang	Mitarbeiter	Umsatz 2008 (Plan)
8 340 Mio. € (+ 20 %)	3,8 % (=)	286 Mio. € (+ 37 %)	11,3 Mrd. € (+ 30 %)	49 800	9 200 Mio. € (+ 10 %)

MEILENSTEINE

PPP / unterzeichnete Konzessionsverträge

- Eisenbahnstrecke Gautrain in Südafrika (524 Mio. €)
- Broomfield Hospital in London (389 Mio. €)
- Tyne Tunnel in Newcastle (375 Mio. €)

Abschluss bedeutender Verträge

- Sarkophag in Tschernobyl (208 Mio. €)
- Technopôle in Meudon (123 Mio. €)
- ZAC** Saint-Antoine in Cap d'Ail (121 Mio. €)
- Erweiterung des Hafens von Tanger (100 Mio. €)
- Jalan Datoh-Turm in Singapur (74 Mio. €)

In der Realisierungsphase

- Autobahn A41 (512 Mio. €)
- Flughäfen auf Zypern (494 Mio. €)
- EPR-Reaktor in Flamanville (422 Mio. €)
- Wasserwelt aquabasilea in der Schweiz (112 Mio. €)

Einführung von Actitudes, unserem Programm zur nachhaltigen Entwicklung

Bouygues Construction ist strategisch auf Projekte mit hoher Wertschöpfung ausgerichtet und profitiert von der guten Konjunktur in Frankreich und auf den internationalen Märkten. In 2007 stiegen der Umsatz um 20 Prozent und das Nettoergebnis um 37 Prozent auf 77 Mio. Euro.

Hoch- und Tiefbau in Frankreich (+ 15 Prozent)

Im Bereich Hochbau stieg der Umsatz erneut (+ 12 Prozent), insbesondere aufgrund der Immobilienentwicklung* und der Public-Private Partnership (PPP). Der starke Zuwachs bei den öffentlichen Aufträgen (+ 26 Prozent) beruht in erster Linie auf dem Bau der A41 und des EPR-Reaktors in Flamanville.

Hoch- und Tiefbau international (+ 27 Prozent)

In **Westeuropa** konzentrierte sich Bouygues Construction vorrangig auf seine Stärken in den Bereichen Konzessionen (Zypern), PPP (Großbritannien) und Immobilienentwicklung (Schweiz). In Großbritannien übernahm der Konzern die Firma Warings. In **Osteuropa** festigte er seine Stellung auf Zukunftsmärkten durch organisches Wachstum (Rumänien) und Übernahmen (Polen, Tschechische Republik).

Auf dem nachfragestarken Markt des **Mittleren Osten** konnte Bouygues Construction die Geschäftstätigkeit steigern. In **Afrika** arbeitet der Konzern derzeit am Gautrain-Projekt (Hochgeschwindigkeitszug in Südafrika).

Im **asiatisch-pazifischen Raum** profiliert sich der Konzern als Spezialist für hochtechnische Projekte (Wolkenkratzer, Tunnel).

Im Raum **Zentralamerika/Karibik** ist Bouygues Construction hauptsächlich im Hotelbau tätig.

Elektrizität/Unterhalt (+ 22 Prozent)

In Frankreich baute die Tochtergesellschaft ETDE ihr Know-how und ihre geografische Präsenz aus. Mit der Übernahme von Mibag (Schweiz) führte sie 2007 ihre Expansion in Europa fort.

(*) Entwicklung von Immobilienprojekten durch Finden und Erwerb von Bauland sowie der Pflege von Partnerschaften mit Nutzern und Investoren.

(**) Zone, deren Bebauung von der öffentlichen Hand organisiert wird

Umsatz in Milliarden Euro



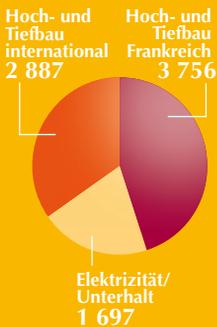
Nettoergebnis in Millionen Euro



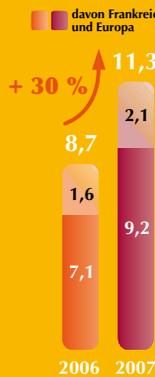
KONSOLIDIERTE BILANZ - STAND 31. DEZEMBER 2007 (Kurzfassung)

(in Mio. Euro)	2006	2007
AKTIVA		
• Langfristige Aktiva	911	1 272
• Kurzfristige Aktiva	5 293	6 116
TOTAL AKTIVA	6 204	7 388
PASSIVA		
• Eigenkapital	533	707
• Langfristige Passiva	816	924
• Kurzfristige Passiva	4 855	5 757
TOTAL PASSIVA	6 204	7 388
Flüssige Mittel netto	2 059	2 450

Umsatz nach Geschäftsfeldern in Millionen Euro



Auftragseingang in Milliarden Euro



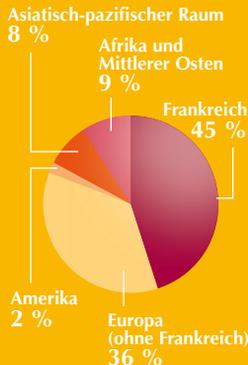
GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (Kurzfassung)

(in Mio. Euro)	2006	2007
UMSATZ	6 923	8 340
LAUFENDES OPERATIVES ERGEBNIS	305	293
• Sonstige operative Erträge und Aufwendungen	(43)	21
OPERATIVES ERGEBNIS	262	314
• Gesamtnettoergebnis	211	289
• Anteil der Minderheitsbeteiligungen	(2)	(3)
NETTOERGEBNIS (KONZERNANTEIL)	209	286

Flüssige Mittel netto in Milliarden Euro



Auftragseingang nach Regionen



AUSBLICK 2008

Ende 2007 deckt der Auftragseingang für 2008 mit 6 397 Millionen Euro bereits 70 Prozent des erwarteten Volumens ab. Dies ist auf ein Rekordjahr bei den Auftragseingängen zurückzuführen, mit internationalen Großbauprojekten.

Der Anteil der langfristigen Geschäftstätigkeit (über fünf Jahre) stieg um 444 Millionen auf 1,3 Milliarden Euro.

Bouygues Construction verfolgt weiterhin seine auf vier Schwerpunkten beruhende Strategie: **Elektrizität und Unterhalt; Public Private Partnership und Konzessionen; Immobilienentwicklung; Expansion in Europa.**

Der Konzern festigt seine Strategie durch ein Programm für **nachhaltige Entwicklung und Innovation** durch den Ausbau seiner Belegschaft und der Kultur der Partnerschaft.

Führende Stellung in der Immobilienentwicklung

Signifikant gestiegene Verkaufszahlen bei den Dienstleistungsimmobiliien, Wachstum im Wohnbereich, deutlich verbesserte Ergebnisse

Bouygues Immobilier ist mit 35 Niederlassungen in Frankreich und acht weiteren in Europa auf die Entwicklung von Immobilienprojekten in den Bereichen Wohnimmobilien, Bürogebäude und Einkaufszentren spezialisiert. In 2007 steigerte das Unternehmen erneut seinen Marktanteil bei den Wohnimmobilien.



Green Office, Gebäude mit positiver Energiebilanz

Umsatz
2007
2 075 Mio. €
(+ 29 %)

Operative
Marge
10,1 %
(- 0,8 Prozentpunkte)

Nettoergebnis
(Konzernanteil)
124 Mio. €
(+ 16 %)

Mitarbeiter
1 545

Umsatz 2008
(Plan)
2 900 Mio. €
(+ 40 %)

MEILENSTEINE

Wohnimmobilien

- 11 465 Reservationen (+ 6 Prozent) in Höhe von 1 948 Mio. € (+ 9 Prozent)
- Wachstum in der französischen Provinz (+ 11 Prozent)
- Vermarktung der Häuser „Elika“ (74 in Verdun)

Gewerbeimmobilien

- Deutliche Steigerung bei den Reservationen: 343 000 m² in Höhe von 1 694 Mio. € (x 3,5)
- Erfreuliches Ergebnis beim Gebäudeverkauf in Frankreich: Galeo (23 700 m²) und Tour Mozart (45 500 m²) in Issy-les-Moulineaux; Technopôle Bouygues Telecom (57 000 m²) in Meudon

Projektentwicklung

- Übernahme der Bauträgergesellschaft Blanc & Cie (484 übergebene Wohnungen in 2006)
- Start des Projekts Green Office®, dem ersten Großgebäude mit positiver Energiebilanz (Meudon)

Bouygues Immobilier weist eine hervorragende Finanzsituation auf und einen um 16 Prozent gestiegenen Gewinn. Das Unternehmen steigerte im vergangenen Jahr die Reservationen um 60 Prozent auf 3 642 Millionen Euro. Der Auftragsengang kletterte um 65 Prozent auf 4 064 Millionen Euro und entspricht 23,5 Arbeitsmonaten.

Wohnimmobilien

Wie erwartet schwächte sich das Wachstum auf dem Wohnimmobilienmarkt leicht ab. Unter dem Druck steigender Zinssätze und Preise erhöhte sich die Absatzdauer auf durchschnittlich zehn Monate.

Die Anzahl der reservierten Wohnungen und Häuser stieg weiter (+ 6 Prozent) und belief sich auf 11 465, davon 372 in Europa (ohne Frankreich). In Frankreich betrug der Zuwachs 9 Prozent (11 Prozent davon in der französischen Provinz). Die höchsten Zuwachsraten verzeichnete das Unternehmen in der Region Rhône-Alpes und an der Atlantikküste. In Wert stiegen die Reservationen im Wohnimmobilienmarkt ebenfalls deutlich (+ 9 Prozent).

Gewerbeimmobilien

Der französische Gewerbeimmobilienmarkt konnte eine hohe Nachfrage von vermieteten Flächen* auf stabilem Niveau vorweisen. In diesem Umfeld verzeichnete Bouygues Immobilier eine signifikante Steigerung der Reservationen (x 3,5), insbesondere in der Region Île-de-France.

Ausgewählte Projekte in der Entwicklungsphase: Issy-les-Moulineaux (160 000 m²), Meudon (79 000 m²), Saint-Denis (39 000 m²), Nanterre (15 000 m²), La Défense (133 000 m²). Übergabe des Gebäudes „6° Sens“ (8 600 m²) in Lyon.

Bouygues Immobilier in Europa

Bouygues Immobilier erwirtschaftete 6 Prozent seines buchhalterischen Umsatzes in Europa. Mit 248 Wohnungsreservationen verzeichnete das Unternehmen in Polen ein erfreuliches Wachstum.

(*) Summe aller im Verlauf des Jahres vermieteten m²

Umsatz in Millionen Euro

■ Gewerbeimmobilien
■ und Sonstige
■ Wohnimmobilien



Nettoergebnis in Millionen Euro



KONSOLIDIERTE BILANZ - STAND 31. DEZEMBER 2007 (Kurzfassung)

(in Mio. Euro)	2006	2007
ACTIVA		
• Langfristige Aktiva	59	67
• Kurzfristige Aktiva	1 628	2 281
TOTAL AKTIVA	1 687	2 348
PASSIVA		
• Eigenkapital	330	384
• Langfristige Passiva	127	205
• Kurzfristige Passiva	1 230	1 759
TOTAL PASSIVA	1 687	2 348
Nettofinanzverschuldung	(26)	2

Wohnimmobilien Anzahl Reservationen



Reservationen in Millionen Euro

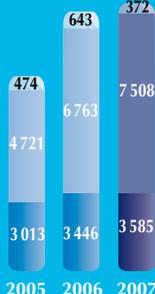


GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (Kurzfassung)

(in Mio. Euro)	2006	2007
UMSATZ	1 608	2 075
LAUFENDES		
OPERATIVES ERGEBNIS	176	210
• Sonstige operative Erträge und Aufwendungen	-	-
OPERATIVES ERGEBNIS	176	210
• Gesamtnettoergebnis	109	128
• Anteil der Mindestbeteiligungen	(2)	(4)
NETTOERGEBNIS (KONZERNANTEIL)	107	124

Wohnimmobilien Reservationen nach Regionen

■ Europa
■ Französische Provinz
■ Region Île-de-France



Gewerbeimmobilien und Sonstige in 1 000 m²



AUSBLICK 2008

Die Strategie von Bouygues Immobilier besteht darin, seine führende Position auf dem französischen Markt für Immobilienentwicklung und als Referenzunternehmen in Europa zu festigen.

- **Wohnsektor:** den Anteil auf dem französischen, voraussichtlich leicht rückläufigen Markt weiter ausbauen; **Bürosektor:** das derzeit hohe Aktivitätsniveau mit geringem Risiko beibehalten.
- **Europa:** das rentable Wachstum fortsetzen.
- **Nachhaltige Entwicklung:** die Zertifizierungen *Habitat & Environnement* (Wohnen & Umwelt) bei sämtlichen Projekten im französischen Wohnsektor und *Très Haute Qualité Environnementale* (sehr hohe ökologische Qualität) bei großen Büroprojekten anwenden; ein zweites Gebäude mit positiver Energiebilanz entwickeln.
- **Die Rentabilität weiterhin auf hohem Niveau halten** und die solide Finanzlage bewahren. Nach der regen Geschäftstätigkeit in 2006 und 2007 wurde das Umsatzziel 2008 um 40 Prozent nach oben korrigiert.



Weltweit Nummer 1 im Straßenbau

Höherer Umsatz, deutlich gestiegenes Nettoergebnis, starke Investitionstätigkeit

Colas deckt mit seiner Geschäftstätigkeit das gesamte Spektrum rund um den Straßen- und Verkehrswegebau ab, einschließlich Steinbrüche, Asphaltmisch- und Fertigbetonanlagen, Bitumenemulsions- und Bindemittelherstellung, Lagerung, Veredelung und Vertrieb von Bitumen.



Umsatz 2007	Operative Marge	Nettoergebnis (Konzernanteil)	Auftrags-eingang	Mitarbeiter	Umsatz 2008 (Plan)
11 673 Mio. €	5,4 %	474 Mio. €	6,6 Mrd. €	67 800	12 500 Mio. €
(+ 9 %)	(+ 0,5 Prozentpunkte)	(+ 20 %)	(+ 19 %)		(+ 7 %)

MEILENSTEINE

Dynamisches externes Wachstum

- Übernahme von Spie Rail
- Niederlassung in Kroatien
- Kauf regional operierender Unternehmen in Frankreich

Bedeutende Verträge

- Autobahn M6 (Ungarn) im Rahmen eines PPP-Konsortiums
- Area 10 (Großbritannien)

Referenzen

Umgehungsstraße von Thonon; Umgehungsstraße von Beauvais; Flughafenanlage T2G Roissy-CDG; Straßenbahnen von Clermont-Ferrand und Le Mans; Eisenbahnstrecke Bourg-Chambéry; Ölpipeline Fos-Manosque; Kläranlage von Csepel (Ungarn); Autobahn D1 (Slowakei); Route 185 in Quebec (Kanada); Route des Tamarins (La Reunion)

Nachhaltige Entwicklung

5,5 Millionen Arbeitsstunden ohne Unfall auf der Untertagebaustelle von Fort-Dauphin (Madagaskar)

Auch in 2007 war die öffentliche und private Nachfrage in den Bereichen Neubau und Erhalt von Infrastrukturen in sämtlichen Geschäftsfeldern und Tochtergesellschaften in 40 Ländern wieder sehr hoch. Bei guten Wetterbedingungen konnte das Netzwerk aus über 1 400 lokalen Unternehmen die wachsende Geschäftstätigkeit erfolgreich meistern. Das Nettoergebnis (Konzernanteil) stieg um 20 Prozent auf 474 Millionen Euro.

Frankreich (Kernland): + 10 Prozent

Die Umsatzsteigerung ist hauptsächlich auf die hohen Investitionen der kommunalen Kunden (Straßenerhaltung, städtische Einrichtungen, öffentliche Verkehrsmittel), den Privatsektor (Immobilien, Logistik, Industrie) sowie den Autobahn-, Flughafen- und Eisenbahnsektor zurückzuführen.

International und Übersee: + 7 Prozent

Nordamerika verzeichnet dank der guten Konjunktur in Kanada und trotz der Immobilienkrise in den Vereinigten Staaten ein Rekordjahr (+ 7 Prozent bei konstanten Wechselkursen).

In **Europa** steigerte das Unternehmen seinen Umsatz um 5 Prozent. Die vorübergehende Schwäche in Ungarn konnte durch andere Tochtergesellschaften und externes Wachstum kompensiert werden.

In der Region **Afrika / Indischer Ozean / Asien** (+ 28 Prozent) trugen insbesondere die Großprojekte in Madagaskar und Marokko sowie die Geschäftsbereiche Bitumen und Bindemittel stark zum Umsatz bei.

In **Übersee** erzielte das Unternehmen eine besondere Steigerung des Umsatzes auf La Reunion, den Antillen und in Guyana (+ 16 Prozent).

Produktion

Colas hat im vergangenen Jahr 117 Millionen Tonnen Mineralstoffe (2,8 Milliarden Tonnen Lagerbestand), 54 Millionen Tonnen Asphalt, 1,6 Millionen Tonnen Emulsionen und Bindemittel (weltweit Nummer 1) und 22,5 Millionen Quadratmeter Dachbahnen hergestellt.

Umsatz in Milliarden Euro



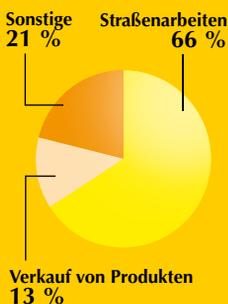
Nettoergebnis in Millionen Euro



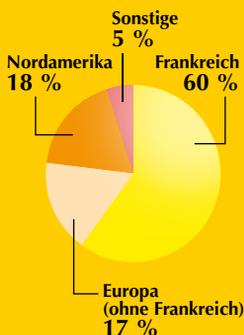
KONSOLIDIERTE BILANZ - STAND 31. DEZEMBER 2007 (Kurzfassung)

(in Mio. Euro)	2006	2007
ACTIVA		
• Langfristige Aktiva	2 613	3 285
• Kurzfristige Aktiva	4 154	4 693
TOTAL AKTIVA	6 767	7 978
PASSIVA		
• Eigenkapital	1 714	2 005
• Langfristige Passiva	720	813
• Kurzfristige Passiva	4 333	5 160
TOTAL PASSIVA	6 767	7 978
Flüssige Mittel netto	409	347

Umsatz nach Geschäftsfeldern



Umsatz nach Regionen



GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (Kurzfassung)

(in Mio. Euro)	2006	2007
UMSATZ	10 716	11 673
LAUFENDES OPERATIVES ERGEBNIS	524	638
• Sonstige operative Erträge und Aufwendungen	4	(3)
OPERATIVES ERGEBNIS	528	635
• Gesamtnettoergebnis	402	481
• Anteil der Mindestbeteiligungen	(6)	(7)
NETTOERGEBNIS (KONZERNANTEIL)	396	474

Cash-Flow in Millionen Euro



Nettobetriebsinvestitionen in Millionen Euro



AUSBLICK 2008

Im 2007 stieg der Auftragseingang gegenüber dem Vorjahr um 19 Prozent. Die Aufträge betreffen alle Geschäftsfelder, Tochtergesellschaften und Regionen.

Aufgrund der derzeit verfügbaren Zahlen erwarten wir einen weiteren Anstieg der Geschäftstätigkeit in 2008 sowie in Frankreich als auch international. Der Zukauf im Bereich Straßenerhaltung und Straßenneubau wird möglicherweise noch stärker sein als im Vorjahr.

Im laufenden Jahr wird Colas seine Ergebnisse weiter steigern und seine Strategie des rentablen Wachstums fortsetzen.



Führender Fernsehanbieter Frankreichs

Die 100 höchsten Einschaltquoten 2007 des französischen Fernsehens

Mit einem durchschnittlichen Zuschaueranteil von 30,7 Prozent aller Fernsehzuschauer im Alter von vier Jahren und älter behauptete TF1 seine Position als führender Fernsehsender in Frankreich. Im vergangenen Jahr konnte TF1 die 100 höchsten Einschaltquoten des Jahres für sich verbuchen – ein Rekordergebnis seit Bestehen des Medienforschungsinstituts Médiamétrie.



Frankreich – Neuseeland, 6. Oktober 2007

Umsatz 2007
2 764 Mio. €
(+ 4 %)

Operative Marge
11,0 %
(- 0,3 Prozentpunkte)

Nettoergebnis (Konzernanteil)
228 Mio. €
(+ 15 %)*

Mitarbeiter
4 000

Umsatz 2008 (Plan)
2 830 Mio. €
(+ 2 %)

(*) aus weitergeführten Geschäftstätigkeiten

MEILENSTEINE

- In 2007 waren **60 Prozent** der Programme von TF1 für Hörgeschädigte untertitelt
- **November:** Laut CSA-Beschluss kann TF1 seine Programme ab 2008 über das digital terrestrische Fernsehnetz in HD auszustrahlen
- **Juli:** Übernahme des Spielverlags Dujardin. Die neue Einheit TF1 Games-Dujardin wird Nummer 1 auf dem französischen Markt für Gesellschaftsspiele
- **Juni:** Partnerschaftsabkommen mit Telecom Italia (Bereitstellung von Inhalten, Vermarktung von Werberaum des Internet-Portals *aliceadsl.fr*)
- **Februar:** Übereinkunft Eurosport-Yahoo! über die Gründung der größten europäischen Community-Website im Bereich Sportinformation

Programm

Sämtliche Programmsparten trugen zu den guten Ergebnissen von TF1 im Jahr 2007 bei. Die höchste Einschaltquote erzielte das Halbfinale der Rugby-Weltmeisterschaft England-Frankreich mit 18,3 Millionen¹ Zuschauern. Mit durchschnittlich 7,1 Millionen Zuschauern in der Primetime - 2,8 Millionen Zuschauer mehr als der nächste Mitbewerber – belegte TF1 weiterhin Rang eins. Trotz wachsenden Wettbewerbs durch das erweiterte TV-Angebot seit der Einführung des digital terrestrischen Fernsehens in Frankreich konnte TF1 97 Prozent seiner Zuschaueranteile halten und ist damit der Fernsehsender, der seine Position am besten verteidigte.

Werbung

Die Nettowerbeeinnahmen des TV-Senders TF1 wuchsen um 0,6 Prozent auf 1 718 Millionen Euro. Der Anteil der großen Einzelhandelsketten betrug 5,6 Prozent. Die Gesamtwerbeeinnahmen des Anbieters (TF1, thematische Sender und Internet) stiegen um 1,6 Prozent.

Diversifizierung

Der nicht durch TV-Werbung erwirtschaftete Umsatz betrug 1 045 Millionen Euro. Dies entspricht einem Zuwachs von 10,5 Prozent, der auf folgenden Geschäftsfeldern beruht:

- **Teleshopping**, das von der starken Entwicklung des Internets profitierte sowie von den 2005 gestarteten Aktivitäten (*surinvitation.com* und *Infomercials*, einem amerikanischen Format für Teleshopping) und der Website „1001 listes“, die einen wichtigen Beitrag zur Umsatzsteigerung leisteten
- **den thematischen Sendern (Frankreich)**
- dem Bereich **Catalogue²**, der den Film „*La Vie en Rose*“ in den französischen Kinos ausstrahlte (5,2 Millionen Zuschauer seit Februar 2007)
- **Eurosport International** (Steigerung um 8,7 Prozent auf insgesamt 60,6 Millionen zahlende Empfängerhaushalte sowie positive Entwicklungen bei Eurosport 2 und World Touring Car Championship™)

(1) Quelle: Médiamétrie

(2) Hauptsächlich TF1 International, Tochtergesellschaft zum Kauf und Vertrieb von TV-Rechten in Frankreich und international

Umsatz in Milliarden Euro

- Werbeeinnahmen Sender TF1
- Sonstige Geschäftstätigkeiten



Nettoergebnis in Millionen Euro

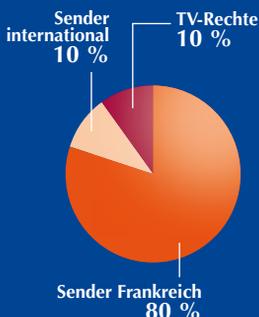
- Außerordentlich
- Ordentlich



KONSOLIDIERTE BILANZ - STAND 31. DEZEMBER 2007 (Kurzfassung)

(in Mio. Euro)	2006	2007
ACTIVA		
• Langfristige Aktiva	1 532	1 844
• Kurzfristige Aktiva	2 128	1 808
TOTAL AKTIVA	3 660	3 652
PASSIVA		
• Eigenkapital	1 358	1 394
• Langfristige Passiva	540	653
• Kurzfristige Passiva	1 762	1 605
TOTAL PASSIVA	3 660	3 652
Nettofinanzverschuldung	379	597

Umsatz 2007 nach Geschäftsfeldern



Operatives Ergebnis in Millionen Euro

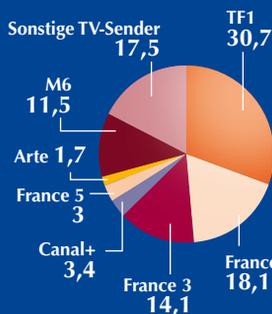


GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (Kurzfassung)

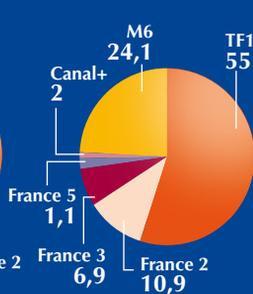
(in Mio. Euro)	2006	2007
UMSATZ	2 654	2 764
LAUFENDES OPERATIVES ERGEBNIS	301	305
• Sonstige operative Erträge und Aufwendungen	-	-
OPERATIVES ERGEBNIS	301	305
• Gesamtnettoergebnis	452*	228
• Anteil der Mindestbeteiligungen	-	-
NETTOERGEBNIS (KONZERNANTEIL)	452	228

(*) davon veräußerte Unternehmen (TPS): 254 Mio. Euro

Zuschaueranteil 2007 (Zuschauer vier Jahre und älter) (in %)



Werbemarktanteil 2007 (in %)



AUSBLICK 2008

2008 ist ein Übergangsjahr für TF1. Der Fernsehanbieter hat sich folgende Ziele gesetzt:

- Festigung der führenden Position des Senders TF1 und Erneuerung seiner Marken in allen Programmsparten
- Entwicklung einer globalen Medienstrategie durch die Verstärkung seiner Präsenz im Internet und der Bedeutung der thematischen Sender
- Ausbau des Angebots an Kombi-Werbepaketten für TV, Internet, Mobiltelefon usw.
- Weitere Steigerung der Rentabilität der diversifizierten Geschäftsfelder

Hervorragende Finanzergebnisse dank der in 2006 getätigten Geschäftsinvestitionen

In 2007 setzte Bouygues Telecom seine erfolgreiche Politik attraktiver Angebote für Privatpersonen und Unternehmen weiter fort. Nach hohen Investitionen ist der Telekomanbieter in der Lage, der wachsenden Nachfrage von Privat- und Geschäftskunden nach Datenaustausch und konvergenten Diensten gerecht zu werden.



Neue Markenkampagne

Umsatz
2007
4 796 Mio. €
(+ 6 %)

Operative
Marge
15,6 %
(+ 2,5 Prozentpunkte)

Nettoergebnis
(Konzernanteil)
492 Mio. €
(+ 26 %)*

Mitarbeiter
7 700

Umsatz 2008
(Plan)
4 965 Mio. €
(+ 4 %)

(* aus weitergeführten Geschäftstätigkeiten)

MEILENSTEINE

- **2007:** Erstellung einer **Kohlenstoffbilanz**
- **November:** 3G+-Dienste für Privat- und Geschäftskunden verfügbar
- **September:** Einigung mit Neuf Cegetel über die Bereitstellung eines DSL-Dienstes für Privat- und Geschäftskunden; „Communiquez en toute liberté“ – die neue Markenkampagne legt den Schwerpunkt auf unbegrenzte, also unbeschwertes Kommunizieren; Markteinführung des Angebots *Neo Pro* für Geschäftskunden
- **Juli:** Unterzeichnung eines MVNO-Vertrags mit Numéricable
- **Juni:** Start von *Business Synchro*, einem Konvergenzangebot für Geschäftskunden; Einführung des Angebots *2 fois plus*

Die Neun-Millionen-Kunden-Marke im November überschritten

Die Effizienz der auf Flatrate-Angebote ausgerichteten Geschäftsstrategie hat sich mit dem Erfolg des Angebots *Neo* bestätigt. In 2007 hat Bouygues Telecom seine Angebote erneut weiterentwickelt und bietet den Mobilfunkkunden heute mehr denn je unbegrenzte Telefonieren.

Bei den Flatrates für Privatkunden wurden die Angebote *Neo* und *Exprima* durch die Flatrate *Exprima 24h/24* (unbegrenztes Telefonieren ins französische Festnetz) und das Angebot *2 fois plus* (Verdoppelung des Zeitguthabens ins Fest- und Mobilfunknetz von 18.00 bis 24.00 Uhr und am Wochenende) ergänzt.

Das Prepaid-Angebot wurde überarbeitet und hebt sich mit einem Minutenpreis ohne Vergleich vom restlichen Markt ab. Die Guthabekarten bieten unbegrenzte SMS in bestimmten Zeitfenstern an.

Für die Geschäftskunden enthalten die Flatrate-Angebote *Evolutif Pro Fixe 24h/24* und *Neo Pro* ebenfalls unbegrenzte Mobilfunkdienste. Ende November nutzten bereits eine Million Kunden Universal Music Mobile. Die Erweiterung des HSPA-Netzes im November auf über 20 Prozent der Bevölkerung ermöglichte es, 3G+-Dienste anzubieten: USB-Sticks für alle und zeitlich unbegrenzte mobile Internetnutzung für die Geschäftskunden.

Konvergenz von Fest- und Mobilfunknetzen

Im Juni ging für die Geschäftskunden *Business Synchro* an den Start, ein Sprach-Daten-Konvergenz-Angebot über IP-Technologie. Vorteile dieses Pakets sind die geringeren Kosten, die höhere Leistung sowie nur ein Ansprechpartner und nur eine Rechnung für Festnetztelefon, Mobilfunk und Internetzugang.

Im September unterzeichnete Bouygues Telecom ein Abkommen mit Neuf Cegetel über den Zugang zu einem DSL-Netz, das 60 Prozent der Bevölkerung abdeckt. Mittelfristig wird Bouygues Telecom den Großteil des Netzes übernehmen.

Umsatz in Milliarden Euro



Nettoergebnis in Millionen Euro



(* ohne Nettoergebnis veräußerter Unternehmen (BTC): 110 Mio. €)

KONSOLIDIERTE BILANZ - STAND 31. DEZEMBER 2007 (Kurzfassung)

(in Mio. Euro)	2006*	2007
ACTIVA		
• Langfristige Aktiva	3 055	3 080
• Kurzfristige Aktiva	1 102	1 324
TOTAL AKTIVA	4 157	4 404
PASSIVA		
• Eigenkapital	2 324	2 370
• Langfristige Passiva	118	113
• Kurzfristige Passiva	1 715	1 921
TOTAL PASSIVA	4 157	4 404
Flüssige Mittel netto	66	188

(* bei gleicher Bilanzierungsmethode wie in 2007)

Flüssige Mittel netto in Millionen Euro



Wert des Marktanteils Netzumsatz (in %)



GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (Kurzfassung)

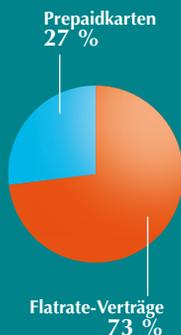
(in Mio. Euro)	2006*	2007
UMSATZ	4 539	4 796
LAUFENDES		
OPERATIVES ERGEBNIS	593	746
• Sonstige operative Erträge und Aufwendungen	-	-
OPERATIVES ERGEBNIS	593	746
• Gesamtnettoergebnis	499	492
• Anteil der Mindestbeteiligungen	-	-
NETTOERGEBNIS (KONZERNANTEIL)	499	492

(* bei gleicher Bilanzierungsmethode wie in 2007)

Flatrate-Kunden in Millionen



Kundenverteilung Stand 31. Dezember 2007



AUSBLICK 2008

Bouygues Telecom wird seine Politik der ständigen Verbesserung der Kundenbeziehung fortsetzen, die für zwei weitere Jahre nach Afaq/ Afnor zertifiziert wurde.

Die Erweiterung des HSPA-Netzes wird beschleunigt, um der Nachfrage der Geschäftskunden im Bereich Datenaustausch gerecht zu werden.

Nach der Unterzeichnung eines Abkommens mit Neuf Cegetel wird Bouygues Telecom im ersten Halbjahr 2008 **Konvergenzangebote** für die Geschäftskunden und in der zweiten Jahreshälfte für die Privatkunden auf den Markt bringen. Wie bereits in den vergangenen Jahren wird sich die Senkung der Terminierungsgebühren von Bouygues Telecom um 8 Prozent negativ auf das Wachstum des Netzumsatzes auswirken. Es dürfte dennoch 3 Prozent betragen (Steigerung auf 4 600 Millionen Euro).

Zwei Geschäftsfelder mit hohem Potenzial

Wachstum und steigende Rentabilität

Bouygues erhöhte im vergangenen Jahr seine Beteiligung an Alstom von 25 auf 30 Prozent. Um dem Bedarf an Transportinfrastruktur- und Energieproduktionsausrüstungen ihrer Kunden in der ganzen Welt gerecht zu werden, vertieften die beiden Konzerne ihre Zusammenarbeit.



ZAHLEN DES ERSTEN HALBJAHRES
DES GESCHÄFTSJAHRES 2007/2008

Umsatz	Laufende operative Marge	Nettoergebnis (Konzernanteil)	Auftrags-eingang	Mitarbeiter
8 004 Mio. € (+ 21 %)	7,2 %	388 Mio. € (+ 49 %)	12 847 Mio. € (+ 33 %)	rund 70 000

(Abschluss des ersten Halbjahres: 30. September 2007)

Alstom beschäftigt rund 70 000 Mitarbeiter in über 70 Ländern und ist in zwei Wirtschaftssektoren tätig.

MEILENSTEINE

Bedeutende Vertragsabschlüsse

- **August:** Schlüsselfertiges Kombikraftwerk in Staythorpe, England (840 Mio. €); Elektrizitätswerk und Entsalzungswerk in den Vereinigten Arabischen Emiraten (1 Mrd. €)
- **Juli:** 360 Metrozüge für New York City (rund 500 Mio. €)
- **Juni:** 80 zweistöckige TGV* für die SNCF (2,1 Mrd. €); das größte Kombikraftwerk mit Kraft-Wärme-Kopplung Großbritanniens auf der Insel Grain (580 Mio. €); Verträge mit Statoil (Norwegen) und E.ON (Schweden) zu Testzwecken von CO₂-Abscheidungsprojekten

Rekord

- **April:** Geschwindigkeitsweltrekord auf der Schiene (574,8 km/h) mit dem Höchstgeschwindigkeitszug V150 von Alstom

Energie

Alstom belegt weltweit Rang 3 im Energiesektor und liefert seinen Kunden Turbinen, Kesselanlagen und Ausrüstungen zur Energieerzeugung, insbesondere im Rahmen von Verträgen über schlüsselfertige Energieerzeugungsanlagen (Sektor Power Systems). Die umfassende Dienstleistungspalette von Alstom reicht vom Vertragsabschluss bis hin zu Servicepaketen für Betrieb und Unterhalt (Power Service).

Transport

Im Transportbereich ist Alstom weltweit Marktführer. Das Produkt- und Serviceportfolio des Konzerns umfasst Schienenfahrzeuge, insbesondere Höchstgeschwindigkeitszüge (TGV*), Signalsysteme und Dienstleistungen für Betreiber von Schienenfahrzeugen und -netzen.

Ergebnisse

Das Geschäftsjahr von Alstom endet am 31. März. Die erfreulichen Ergebnisse der ersten sechs Monate des laufenden Geschäftsjahres zeigen, dass Alstom weiter wächst und seine Rentabilität weiter verbessert. Der Konzern verzeichnete einen Auftragsengang in Rekordhöhe (+ 33 Prozent), steigerte den Umsatz um 21 Prozent und verbesserte sein operatives Ergebnis um 39 Prozent auf 573 Millionen Euro, was einer Marge von 7,2 Prozent entspricht. Das Nettoergebnis (Konzernanteil) beläuft sich auf 388 Millionen Euro (+ 49 Prozent); der Free Cash-Flow (nach Nettoumlaufvermögen) ist mit 1,2 Milliarden Euro ausgesprochen hoch.

Wachstum

In allen Sektoren verbuchte der Konzern einen hohen Auftragseingang. **Power Systems** erzielte eine hervorragende Leistung mit dem Verkauf

(* TGV ist eine eingetragene Marke der Société Nationale de Chemins de Fer Français (SNCF).



Kraftwerk Schwarze Pumpe (Deutschland)



4 800 Neueinstellungen weltweit

von 29 Gasturbinen in zwölf Ländern. Power Systems wird im Rahmen von Partnerschaften vier konventionelle Komponenten für Kernkraftwerke in China und mehrere hydroelektrische Anlagen in Brasilien und China realisieren.

Am 14. Dezember 2007 meldete die Panama Canal Authority, dass Alstom und Bouygues bei der Auftragsvergabe für neue Schleusenanlagen in die engere Wahl genommen wurden. **Power Service** gewann langfristige Unterhaltsverträge in Italien, Großbritannien, Irland, Marokko und Indien.

Auch im **Transportbereich** kletterte das Auftragsvolumen in die Höhe.

Der Konzern konnte mehrere **Übernahmen und Partnerschaften** konkretisieren: Wuhan Boiler Co. in China (Hersteller von Kesselanlagen für Kohlekraftwerke), Ecotècnia in Spanien (Hersteller von Windkraftanlagen), ein Gemeinschaftsunternehmen mit Atomenergomash in Russland (Herstellung von konventionellen Komponenten für Kernkraftwerke). Für die Märkte Großbritannien und Irland gründete der Konzern ein Gemeinschaftsunternehmen mit Balfour Beatty im Bereich Signalsysteme.



Kraftwerk Shoaiba (Saudi-Arabien)

Alstom stellte weltweit **4 800 neue Mitarbeiter** ein. Die Ausgaben für **Forschung und Entwicklung** stiegen um 23 Prozent auf 252 Millionen Euro.

Drittes Quartal des Geschäftsjahres 2007/2008

Straßenbahnfahrzeuge Citadis



Der positive Trend des ersten Halbjahres setzte sich im dritten Quartal fort. Zum 31. Dezember 2007 belief sich der **Umsatz der ersten neuen Monate** auf 12,1 Milliarden Euro (+ 21 Prozent). Der Auftragseingang kletterte gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 38 Prozent auf 19,9 Milliarden Euro. Zum 31. Dezember 2007 lag das Gesamtauftragsvolumen bei 40,6 Milliarden Euro.

Stand 31. Dezember belief sich der Aktienkurs auf 147,00 Euro.

AUSBLICK

Der Umsatz dürfte im Geschäftsjahr 2007/2008 ein organisches Wachstum von rund 15 Prozent verzeichnen. Nach einer voraussichtlichen Steigerung im zweiten Halbjahr dürfte die operative Marge bei 7,5 Prozent liegen.



32, Avenue Hoche, Hauptsitz von Bouygues



Challenger, Hauptsitz
von Bouygues Construction

BOUYGUES

Bouygues-Konzern
Hauptsitz der Bouygues SA
32, Avenue Hoche
75378 Paris cedex 08 - Frankreich
Tel.: +33 1 44 20 10 00
www.bouygues.com

Bouygues Construction
Challenger
1, Avenue Eugène Freyssinet - Guyancourt
78061 Saint-Quentin-en-Yvelines cedex
Frankreich
Tel.: +33 1 30 60 33 00
www.bouygues-construction.com

Bouygues Immobilier
150, Route de la Reine
92513 Boulogne-Billancourt cedex
Frankreich
Tel.: +33 1 55 38 25 25
www.bouygues-immobilier.com

Colas
7, Place René Clair
92653 Boulogne-Billancourt cedex
Frankreich
Tel.: +33 1 47 61 75 00
www.colas.com

TF1
1, Quai du Point du jour
92656 Boulogne-Billancourt cedex
Frankreich
Tel.: +33 1 41 41 12 34
www.tf1.fr

Bouygues Telecom
Arcs de Seine
20, Quai du Point du jour
92640 Boulogne-Billancourt cedex
Frankreich
Tel.: +33 1 39 26 75 00
www.bouyguetelecom.fr