

Hauptversammlung

18. Mai 2005

Dr.-Ing. Dr.-Ing. E. h. Hans-Peter Keitel

Vorsitzender des Vorstands

Sperrvermerk: 18. Mai 2005, 10:30 Uhr

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich begrüße Sie im Namen von HOCHTIEF zur diesjährigen Hauptversammlung.
Dieser Gruß gilt auch unseren Kunden und Geschäftspartnern, den Vertretern
der Medien und unseren Mitarbeitern. Ihnen allen ein herzliches Willkommen!

Wir haben soeben im Film gemeinsam einen Blick auf die neue Vision unseres
Unternehmens geworfen:

HOCHTIEF baut die Welt von morgen.

Damit formulieren wir einen hohen Anspruch, der uns und unser Unternehmen
verpflichtet. Er bedeutet Verpflichtung nach innen und außen, gegenüber
unseren Aktionären, Kunden und Mitarbeitern, für unsere Umwelt, besonders
aber **Verpflichtung zur Wertsteigerung** mit jeder geschäftlichen und

strategischen Entscheidung als Voraussetzung für die Stärkung der Ertragskraft und damit für eine gute Zukunft von HOCHTIEF.

Die Vision spiegelt sich aber auch ganz konkret in unserer Strategie, das Bauen ganzheitlich zu begreifen, als Ausdruck des Gestaltens. Mit unserem Leistungsportfolio aus

- **Entwicklung**
- **Bau**
- **Dienstleistung**
- **Konzessionen und Betrieb**

betreuen wir unsere Kunden nahtlos von der ersten Idee bis zur täglichen Nutzung über Jahrzehnte oder – wie Fachleute sagen – über alle Teile der Wertschöpfungskette. Dies ist nicht selbstverständlich, sondern eine systematisch erarbeitete Fähigkeit und damit ein Wettbewerbsvorteil, aus dem wir konkret ertragreiches Geschäft generieren. Wir sind wie nur wenige in der Lage, Leistungspakete aus einer Hand zu schnüren. Dabei wird das Know-how unserer einzelnen Unternehmensbereiche – fachlich wie regional – sinnvoll integriert. Dadurch, aber auch durch technische Spitzenleistungen und unsere internationale Aufstellung schaffen wir Mehrwert für unsere Kunden, für HOCHTIEF und somit für unsere Aktionäre. Bereits im vergangenen Jahr konnten wir ein Volumen von etwa 2,8 Mrd. Euro an Aufträgen hereinholen, die auf der internationalen Kooperation der einzelnen Unternehmensbereiche beruhen. – 2,8 Mrd. Euro, die wir ohne unsere internationale Aufstellung an die Konkurrenz verloren hätten.

Alle Einzelelemente des Systems werden von einem ausgefeilten **Risikomanagement-System** als gemeinsamer Klammer verbunden.

„Unternehmen“ generell und Projektgeschäft im Besonderen ist naturgemäß nicht nur mit Chancen, sondern auch mit Risiken verbunden. HOCHTEF begegnet diesem Aspekt offensiv und hat daraus – insbesondere nach den Erfahrungen im vergangenen Jahr – eine Stärke gemacht: Effizientes

Risikomanagement ist heute für HOCHTIEF ein Markenzeichen. Es ist integraler Bestandteil des Management- und Controllingsystems und wird ständig weiter entwickelt. Es reicht von der Managementebene bis in die einzelnen Prozesse. Und wir haben gerade deshalb Erfolg, weil wir es als „Erfolgsfaktor“ begreifen.

Zum Risikomanagement gehört auch die gezielte Stärkung risikoarmer Geschäftsfelder. Nicht zuletzt deshalb werden wir künftig unsere Strategie, den Anteil baunaher Dienstleistungen im Konzern kontinuierlich zu steigern, weiter verfolgen. Damit erreichen wir höhere Leistungsanteile mit

- **geringerer Zyklizität,**
- **geringerer Kapitalbindung und**
- **geringerem Risiko**

bei

- **konstanterem Cashflow,**
- **deutlichem Wachstum und**
- **langfristig hohen Margen.**

Ich möchte das auch gerne quantifizieren:

HOCHTIEF erbringt etwa 30 Prozent seines Umsatzes in baunahen Geschäftsfeldern. Diese 30 Prozent machen schon heute fast 65 Prozent unseres Ergebnisses aus.

Diese überproportionale Ertragskraft zeigt deutlich, warum wir den Weg in diese neuen Geschäftsfelder gehen. So werden wir zeitnah die **Profitabilitätsziele** für unseren Konzern erreichen, die wir als Zielsetzung definiert haben. Unsere Margen sind in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegen. Die **Kapitalrendite**, die Verzinsung auf das betrieblich gebundene Kapital bzw. der Return on Capital Employed (ROCE), stieg von 9,2 Prozent im Jahr 2002 auf 14,2 Prozent im Jahr 2004 und liegt damit über unseren Kapitalkosten. Damit haben wir unser Ziel, einen positiven Wertbeitrag zu schaffen, bereits im vergangenen Jahr erreicht.

Mit dem neuen Kapitalrenditekonzept RONA (Return on Net Assets), das im Laufe dieses Jahres für den Konzern eingeführt wird, setzen wir eine neue, noch anspruchsvollere Hürde: Wir wollen schon in diesem Jahr einen positiven Wertbeitrag auf das gesamte eingesetzte Kapital erreichen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir auch **wesentliche strategische Entscheidungen** umgesetzt:

- Wir haben unser Beteiligungsportfolio gestrafft und uns von Beteiligungen getrennt, die nicht mehr in unserem strategischen Fokus liegen. Dies waren vor allem Ballast Nedam in den Niederlanden und Kitchell in den USA.
- Wir haben im Gegenzug in Wachstumsfelder investiert, die hohe Renditen erbringen, unsere hohe Kompetenz erfordern und in unserem strategischen Fokus liegen. Dies sind die Geschäftsfelder Facility Management, Public Private Partnership und Airport-Konzessionen.
- Im Flughafenbereich haben wir gemeinsam mit starken internationalen Partnern eine Investitionspartnerschaft realisiert. Diese einzigartige Allianz wird uns im künftigen Wettbewerb mit anderen Flughafenbetreibern weltweit eine umso größere Schlagkraft verleihen. Ferner haben wir mit ihr überzeugend demonstriert, wie unsere Kompetenz zur Wertsteigerung von Beteiligungen beitragen kann.

HOCHTIEF hat damit erneut seine Entschlossenheit unter Beweis gestellt, einen wertorientierten Kurs zu steuern. Den Erfolg unserer Strategie belegen auch die Zahlen:

Im Geschäftsjahr 2004 ist der **Umsatz** mit mehr als 13 Prozent deutlich gestiegen. Dabei haben wir sowohl im deutschen Heimatmarkt als auch im internationalen Geschäft Zuwächse erzielt. Wir befinden uns damit wieder auf dem Rekordniveau von 2002, aber bei einer heute deutlich verbesserten Profitabilität. Ursache dafür sind zum einen die genannten strategischen Maßnahmen, zum anderen aber auch die Qualität der hereingenommenen Aufträge.

Unser **Auftragseingang** zeigt ebenfalls einen deutlichen Aufwärtstrend mit zuletzt 15,59 Mrd. Euro, etwa 30 Prozent über dem Wert des Umsatzes. Wichtig ist: Wir haben diesen Anstieg nicht auf Kosten der Qualität erkaufte. Vielmehr haben uns die harten Lektionen des Marktes bestärkt, unser ausgefeiltes Risikomanagementsystem mit noch größerem Nachdruck anzuwenden.

Unser **Auftragsbestand** ist entsprechend beeindruckend gewachsen: Er stieg kontinuierlich auf 18,72 Mrd. Euro an. Trotz negativer Währungseffekte bedeutet dies einen neuen Rekord und eine exzellente Basis für das Geschäftsjahr 2005 sowie darüber hinaus. Der hohe Auftragsbestand verteilt sich ausgewogen über den gesamten Konzern. Die Auftragsreichweite beträgt damit rund 17 Monate; der Konzern ist also rechnerisch auf fast eineinhalb Jahre voll ausgelastet. Dieser Wert ist um vieles höher als jemals in den vergangenen Jahrzehnten. Es ist deshalb auch ein Gebot der Klugheit, diese Basis nicht in erster Linie als Plattform für neue Zuwächse, sondern als Fundament für eine Konsolidierung bei steigenden Erträgen zu nutzen, das heißt Qualität eindeutig Vorrang vor Quantität einzuräumen.

Lassen Sie mich an dieser Stelle kurz den Blick auf die **Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung** werfen:

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit erhöhte sich als Folge der höheren Umsätze um 29,3 Prozent auf 156,3 Mio. Euro. Das Beteiligungsergebnis, das im Jahr zuvor von Einmalerträgen im Bereich Airport profitiert hatte, ging auf 33,7 Mio. Euro zurück. Das Finanzergebnis hat sich dagegen im Vergleich zum Vorjahr um etwa 4 Mio. Euro verbessert, per saldo aufgrund geringerer Risikovorsorgen im Wertpapierbereich. Der Steueraufwand erhöhte sich auf 106,2 Mio. Euro, weil wir einen Teil der aktivierten Steuerminderungsansprüche vorsorglich abgewertet haben.

Ein Blick auf die **Konzern-Bilanz** zeigt, dass sich die Bilanzsumme geringfügig auf 7,29 Mrd. Euro vermindert hat. Dem Anstieg aus Unternehmenskäufen im Facility-Management-Bereich steht dabei der bilanzverkürzende Effekt aus der

Umsetzung des Contractual Trust Arrangement gegenüber, das heißt der Einrichtung des Pensionsfonds. Das Anlagevermögen liegt bei 2,20 Mrd. Euro. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf Goodwill-Aktivierungen durch die Anteilsaufstockung bei Leighton und die Unternehmenskäufe im Bereich Facility Management zurückzuführen. Das Umlaufvermögen verringerte sich vor allem durch die Übertragung von Vermögenswerten auf den Pensionsfonds auf 4,81 Mrd. Euro.

Das auf der Passivseite ausgewiesene Eigenkapital beläuft sich auf 1,90 Mrd. Euro. Mit etwa 26 Prozent verfügt HOCHTIEF damit unverändert über eine sehr gute Eigenkapitalquote. Die Rückstellungen liegen mit 1,09 Mrd. Euro unter dem Vorjahreswert. Dies ergibt sich aus der Saldierung von Teilen der Pensionsrückstellungen mit den auf den Pensionsfonds übertragenen Vermögenswerten.

Zum Abschluss der Blick auf unser Ergebnis vor Steuern sowie das Konzernergebnis:

Beim **Ergebnis vor Steuern** (EBT) hat HOCHTIEF im Geschäftsjahr 2004 einen deutlichen Sprung nach vorne gemacht und liegt bei 187,3 Mio. Euro. Das bedeutet ein Plus von 17,4 Prozent, und zwar trotz der Risikovorsorge für Projekte bei unserer australischen Tochtergesellschaft Leighton. Das Nettoergebnis ist noch deutlicher gestiegen: Es nahm um 154,3 Prozent auf 41,2 Mio. Euro zu.

Wie profitieren Sie – als Aktionäre – nun konkret von dieser Entwicklung?

Unsere **Dividendenpolitik** hat sich stets an der Ertragssituation des Unternehmens orientiert. Wir konnten die Dividende in den vergangenen Jahren kontinuierlich erhöhen und werden der Hauptversammlung in diesem Jahr eine weitere Steigerung der Dividende von 0,65 Euro auf 0,75 Euro und damit eine Gesamtausschüttung von 52,5 Mio. Euro vorschlagen. Dies entspricht dem Bilanzgewinn der HOCHTIEF Aktiengesellschaft, deren Bilanz maßgeblich für die

Ausschüttung ist. Die Ausschüttungsquote beträgt 70 Prozent des handelsbilanziellen Jahresüberschusses. Ich komme später noch einmal auf das Thema zurück, wenn ich die Beschlussvorschläge für die Hauptversammlung vorstelle.

Der Kursverlauf der **HOCHTIEF-Aktie** war im Geschäftsjahr 2004 durch einen generell positiven Trend, stärker aber noch durch singuläre Ereignisse geprägt. Die Ankündigung von RWE, sich zeitnah von der Beteiligung an HOCHTIEF trennen zu wollen, führte zu einem spekulativ verstärkten Anstieg des Kurses, der zu Beginn des vergangenen Jahres bereits eingesetzt hatte und in den Wochen nach der Transaktion in einen deutlichen Rückgang mündete. Die von unserer Beteiligungsgesellschaft Leighton kurze Zeit später überraschend veröffentlichten Projektrisiken stießen in einem Markt, der sich eben erst auf die veränderten Eigentümergehörnisse bei HOCHTIEF einstellte, naturgemäß auf wenig Verständnis. Der folgende drastische Kursrückgang war damit nur allzu erklärlich. Unter diesen Umständen – sowohl dem angeheizten Eröffnungskurs zu Jahresbeginn wie dem Kursrückschlag zur Jahresmitte – ist es sicher ein akzeptables Ergebnis, dass sich der Aktienkurs im Jahresverlauf insgesamt um 4,3 Prozent steigern konnte. Trotz des generellen Aufwärtstrends stellt uns der Kursverlauf aber nicht zufrieden. Wir werden in Zukunft noch mehr dafür tun, dass sich die Erfolge unseres Unternehmens im Aktienkurs widerspiegeln. Im ersten Quartal 2005 haben wir dabei erste Erfolge erzielt: Die HOCHTIEF-Aktie stieg von 23,90 Euro zum Jahresbeginn bis Anfang März auf mehr als 25 Euro und verzeichnete damit ein Plus von knapp sechs Prozent. Zum Ende des ersten Quartals schloss sie bei 24,55 Euro und lag damit in der Performance zwischen DAX 30 und MDAX. Der Schlusskurs von vergangener Montag lag bei 25,04 Euro und damit 4,8 Prozent über Jahresbeginn 2005, das sind 8,9 Prozent über dem Verkaufspreis des RWE-Pakets und 48,1 Prozent über dem Tiefstand 2004.

Das in der vergangenen Woche veröffentlichte **Ergebnis des ersten Quartals** bestätigte die gute Entwicklung unseres Unternehmens: Der Start in das neue Geschäftsjahr ist gerade aufgrund sehr positiver Beiträge aus den baunahen Servicebereichen gelungen. Bereits auf vergleichbarer Basis – das heißt vor

Berücksichtigung der positiven Effekte aus der Investitionspartnerschaft im Unternehmensbereich Airport – liegt das Quartalsergebnis über den ersten drei Monaten des Vorjahres. Dies ist eine stabile Grundlage für die weitere positive Entwicklung des Konzerns in diesem Jahr und übertrifft die bisherigen Erwartungen. Wir haben daher unsere **Ergebnisprognose** für das laufende Geschäftsjahr entsprechend angehoben: Gegenüber dem Vorjahr erwarten wir

- einen Zuwachs beim **Ergebnis vor Steuern** um etwa ein Viertel und
- einen Zuwachs beim **Konzerngewinn** um mehr als die Hälfte.

Meine Damen und Herren, dies ist ein sehr positives Zeichen an Sie als unsere Anteilhaber. Lassen Sie mich aber ergänzen: Mut und Zuversicht nehmen wir nicht nur aus dem Ergebnis des ersten Quartals, sondern auch aus dem Blick auf die für uns relevanten Märkte. Es stehen für HOCHTIEF unmittelbar große Chancen an, von denen ich nur zwei nennen möchte:

1. Facility Management

Wir haben die Integration der Gebäudemanagementsparten von Siemens und Lufthansa in Rekordzeit und mit großem Erfolg abgeschlossen. HOCHTIEF Facility Management ist heute die Nummer 1 der integrierten Dienstleister in Deutschland und zählt zu den Marktführern in Europa. Damit haben wir uns in einem ausgewiesenen Wachstumsmarkt hervorragend positioniert: Allein in Deutschland erwarten wir Steigerungsraten von mehr als zehn Prozent pro Jahr. Und es ist unser klares Ziel, stärker als dieser Markt zu wachsen. Hinsichtlich der Profitabilität erwarten wir bereits 2006 eine Vorsteuerrendite oberhalb von 4 Prozent.

2. Public Private Partnership

Zum 1. Januar 2005 hat der Konzern alle bisherigen Aktivitäten im Bereich der privaten Infrastrukturentwicklung in der HOCHTIEF PPP Solutions GmbH zusammengefasst. Dieser strategische Schritt erfolgte zum richtigen Zeitpunkt: Der Markt für PPP-Projekte in Deutschland ist endlich gestartet. Immer mehr

Projekte werden angeschoben. HOCHTIEF führt diese Entwicklung inzwischen mit einer Vielzahl erfolgreicher Projektgewinne als Marktführer an:

- Mit der Sanierung und dem Betrieb von insgesamt 49 Schulen im Kreis Offenbach hat sich HOCHTIEF das bisher größte PPP-Projekt im öffentlichen Hochbau in Deutschland mit einem Gesamtvolumen von etwa 410 Mio. Euro gesichert. An diesem Projekt zeigt sich ganz deutlich, wie wichtig unsere Aufstellung ist: HOCHTIEF PPP Solutions strukturiert als Führungsgesellschaft den gesamten Prozess der Planung, Finanzierung, Sanierung und des Betriebs der Schulen. Ausgeführt werden die Leistungen durch mehrere Konzerngesellschaften: Die HOCHTIEF Construction AG realisiert die erforderlichen Sanierungs- und Modernisierungsarbeiten. HOCHTIEF Facility Management hat den Betrieb der Schulen übernommen. Hier findet ganz konkret Zusammenarbeit über mehrere Unternehmensbereiche hinweg statt – zum Nutzen des Kunden und analog zu unserer Strategie.
- Weiterhin haben wir in Gladbeck den Zuschlag für Planung, Finanzierung und Betrieb des neuen Rathauses der Stadt erhalten. Dieses Projekt hat ein Gesamtvolumen von 44 Mio. Euro.
- Seit April 2005 ist HOCHTIEF für die Sanierung und den Betrieb von sieben weiteren Schulen, diesmal in Köln, verantwortlich. Das Projekt besitzt ein Gesamtvolumen von etwa 125 Mio. Euro.
- Ein vierter PPP-Auftrag steht unmittelbar bevor. Darüber werden wir Ihnen in den nächsten Tagen mehr berichten können.

Meine Damen und Herren, bislang haben wir mit Projektgewinnen von insgesamt etwa 580 Mio. Euro in Deutschland mehr als 50 Prozent des bisherigen PPP-Marktvolumens im öffentlichen Hochbau für uns vereinnahmt. Und wir stehen in den Startlöchern für weitere Projekte: Es wird inzwischen damit gerechnet, dass allein bei Schulen, Verwaltungsgebäuden und Krankenhäusern bis zum Jahr 2009 PPP-Projekte mit einem Volumen von insgesamt etwa 20 Mrd. Euro ausgeschrieben werden. Im Bereich der Verkehrswege steht in Deutschland mit der Vergabe der Baukonzession für die Autobahn A8 das erste große

Autobahnprojekt (A-Modell) an. Auch hier ist der Durchbruch für privat finanzierte Verkehrsinfrastruktur vorgezeichnet. HOCHTIEF wird sich um das Initialprojekt bewerben, dem binnen Jahresfrist weitere Projekte mit einem Volumen von etwa einer Mrd. Euro folgen sollen.

International ist der Konzern gemeinsam mit seinen Tochter- und Beteiligungsgesellschaften an 20 PPP-Projekten mit einem Investitionsvolumen von etwa 8,6 Mrd. Euro beteiligt. 15 der Projekte sind Mautstraßen mit einer Gesamtlänge von etwa 880 Kilometern. In diesem Marktsegment sind wir für fünf weitere internationale Projekte präqualifiziert. Bis zum Jahr 2009 werden weltweit allein im Verkehrsinfrastrukturbereich privat finanzierte Projekte mit einem Volumen von zirka 45 Mrd. Euro als Mautstraßen ausgeschrieben. Dies entspricht etwa 150 bis 200 Projekten, die in den nächsten Jahren auf den Markt kommen.

Soweit der Überblick über die wichtigsten Chancen für HOCHTIEF. Sie sehen, warum wir die Zukunft des Unternehmens positiv beurteilen und an den Erfolg unserer Strategie glauben: Die eben aufgezählten Erfolge haben wir der systematisch aufgebauten Struktur zu verdanken, in der sich die einzelnen Bereiche fachlich und regional – je nach Kundenanforderung – ergänzen.

Ich komme jetzt zu den **Beschlussvorschlägen an die Hauptversammlung**: Aufsichtsrat und Vorstand schlagen der heutigen Hauptversammlung vor, den Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2004 in Höhe von 52,5 Mio. Euro zur Ausschüttung einer **Dividende von 75 Cent je Stückaktie** zu verwenden.

Ferner schlagen wir der Hauptversammlung unter den Punkten 8 und 9 der Tagesordnung **zwei Beschlüsse zu eigenen Aktien** vor.

- In Tagesordnungspunkt 8 bitten wir die Hauptversammlung, die im vergangenen Jahr erteilte Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien zu erneuern.

- Mit dem Tagesordnungspunkt 9 bitten wir die Hauptversammlung ergänzend um die Ermächtigung, die eigenen Aktien zur Erfüllung von Wandel- bzw. Optionsrechten aus begebenen Wandel- bzw. Optionsanleihen zu verwenden. Diese Verwendungsmöglichkeit ist neu, da die Ermächtigung zur Ausgabe von Wandel- und Optionsanleihen erst in dieser Hauptversammlung zur Abstimmung steht.

Die in den beiden Beschlussvorschlägen genannten Verwendungsmöglichkeiten sind rein vorsorglich; sie verleihen uns bei Bedarf die notwendige Flexibilität, um gezielt und zum Vorteil unserer Aktionäre wichtige strategische Optionen mit dem Einsatz der eigenen Aktien realisieren zu können.

- Unter Tagesordnungspunkt 10 bitten wir – wie soeben erwähnt – die Hauptversammlung um die Ermächtigung zur Ausgabe von Options- und Wandelanleihen nebst gleichzeitiger Schaffung eines bedingten Kapitals.
- In Tagesordnungspunkt 11 schlagen wir vor, ein genehmigtes Kapital zu schaffen.

Auch diese Beschlüsse zu Kapitalmaßnahmen sind rein vorsorglich. Sie verleihen uns den notwendigen Handlungsrahmen, um im Interesse der Gesellschaft und der Aktionäre die Möglichkeiten zu erweitern, die Eigenmittel im Bedarfsfall zu stärken und zukünftige Aktivitäten zu finanzieren.

Ich möchte nochmals betonen:

Es handelt sich um generelle Finanzvorsorgemaßnahmen im Sinne eines Vorratsbeschlusses mit fünfjähriger Laufzeit. Diese sind als allgemein übliche Hauptversammlungsbeschlüsse einzuordnen, um bei gegebenem Anlass schnell und flexibel reagieren zu können. Die Ausnutzung des genehmigten Kapitals und des bedingten Kapitals wird nur erfolgen, wenn dies aufgrund sorgfältiger Prüfung durch Vorstand und Aufsichtsrat im Sinne der Gesellschaft geboten ist.

In diesem Kontext hat der Vorstand unserer Gesellschaft beschlossen, die zur Beschlussfassung durch die heutige Hauptversammlung unter Tagesordnungspunkt 11 vorgeschlagene Ermächtigung zur Erhöhung des Grundkapitals (genehmigtes Kapital I) im Hinblick auf den Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre nur mit Einschränkung auszunutzen. Das heißt konkret:

Seite 12 von 12

Im Falle einer Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen zum Zwecke des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen oder von Beteiligungen an Unternehmen wird der Vorstand die Ermächtigung zum Ausschluss des Bezugsrechts nur bis zu einem Grenzwert von 20 Prozent ausnutzen. Im Detail: Dieser Grenzwert wird 20 Prozent des im Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Ermächtigung und – falls dieser Wert geringer ist – des zum Zeitpunkt der Ausnutzung der Ermächtigung bestehenden Grundkapitals nicht überschreiten und höchstens 35,84 Mio. Euro betragen.

Meine Damen und Herren, HOCHTIEF hat den Erfolg des vergangenen Geschäftsjahres und des ersten Quartals 2005 wesentlich seiner klaren Strategie und Ausrichtung an den Bedürfnissen des Marktes zu verdanken. Wir stellen den Kunden konsequent in den Mittelpunkt unserer Überlegungen und Handlungen. Unsere vollständige Leistungspalette bietet ihm alle Phasen der Wertschöpfungskette. Unser Konzern bildet diese Kette nahtlos und kompetent ab. Die internationale Aufstellung gewährleistet, dass wir unsere Kunden auch weltweit bei allen Vorhaben begleiten können. Wir schaffen damit die Voraussetzung, unsere Vision zu erreichen:

HOCHTIEF baut die Welt von morgen.

Mit diesem Ziel, das wir konsequent verfolgen werden, schaffen wir Mehrwert,

- Mehrwert für unsere Kunden,
- Mehrwert für HOCHTIEF und damit
- Mehrwert für unsere Aktionäre.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.