

Hauptversammlung

9. Mai 2007

Seite 1 von 24

Dr.-Ing. Herbert Lütkestratkötter

Vorsitzender des Vorstands

Sperrvermerk: 9. Mai 2007, 10:30 Uhr (MEZ)

Es gilt das gesprochene Wort.

Meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Aktionärsvertreterinnen und Aktionärsvertreter,
sehr geehrte Damen und Herren,

ganz herzlich begrüße ich Sie zur HOCHTIEF-Hauptversammlung 2007. Wir freuen uns über Ihre Anwesenheit, die Ihr Interesse am Konzerngeschehen und Ihre Verbundenheit zu unserem Unternehmen zeigt. Ein herzliches Willkommen gilt auch den Vertretern der Presse und vielen unserer Mitarbeiter, die Belegschaftsaktionäre sind.

Zum ersten Mal habe ich in diesem Jahr die Ehre, das Haus HOCHTIEF als Vorsitzender des Vorstands zu vertreten. Ich kann Ihnen ganz offen sagen: Auf meine Aufgaben in diesem Amt freue ich mich – auch wenn, oder gerade weil die Herausforderungen in unserem Geschäft, auf unseren Märkten anspruchsvoll sind. Es ist mein klares Ziel und das meiner Vorstandskollegen, Ihr Unternehmen weiterzuentwickeln – beim Leistungsangebot, bei der Präsenz in attraktiven Märkten und natürlich bei der Ertragskraft. HOCHTIEF ist ein Unternehmen, das für Zukunftserfolge richtig aufgestellt ist. Davon bin ich überzeugt. Wir wollen Ihr Vertrauen in den HOCHTIEF-Konzern weiterhin rechtfertigen, wie auch das Ver-

trauen und die Erwartungen unserer Kunden und Partner weltweit. Das ist unser täglicher Anspruch und Impuls.

Wie Sie wissen, hat sich die Aktionärsstruktur von HOCHTIEF unlängst verändert: Das spanische Unternehmen Actividades de Construcción y Servicios, kurz ACS, ist neuer Großaktionär von HOCHTIEF. Die Custodia AG hatte ihren Anteil in Höhe von 25,08 Prozent im März an ACS veräußert. Der Preis pro Aktie betrug 72 Euro. Die zuständigen Behörden haben dem Verkauf im April zugestimmt.

HOCHTIEF wird im Markt als ein attraktives und strategisch überzeugendes Unternehmen wahrgenommen. Nachdem Custodia die Verkaufspläne für ihre Beteiligung mitgeteilt hatte, meldeten sich viele Interessenten. Mit einigen haben wir Gespräche geführt – darunter auch mit ACS. Dieses Unternehmen ist für uns übrigens kein Fremder, sondern ist uns seit langem aus partnerschaftlicher Zusammenarbeit bekannt. ACS und HOCHTIEF betreiben zum Beispiel gemeinsam die Mautautobahn Vespucio Norte Express und realisieren das Tunnelprojekt San Cristobal in Chile.

Wir begrüßen es sehr, dass die Aktionärsstruktur von HOCHTIEF mit ACS wieder Stabilität bekommen hat. Die Spekulationen der vergangenen Monate haben dem Unternehmen nicht gut getan. Sie sind nun nachhaltig vom Tisch. HOCHTIEF bleibt unabhängig und kann seine erfolgreiche Geschäftsstrategie zielgerichtet fortsetzen. Wir haben mit ACS zwischenzeitlich mehrere Gespräche geführt. Sie waren sehr konstruktiv und professionell. Die Gespräche bauen auf der bereits erwähnten erfolgreichen und freundschaftlichen Zusammenarbeit auf, aus der sich beide Unternehmen bereits seit Jahren kennen.

Rückblick 2006: Strategische Meilensteine

Bevor ich Ihnen unsere HOCHTIEF-Strategie näher erläutere, möchte ich nun zunächst das Jahr 2006 Revue passieren lassen.

Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir wieder Dynamik bewiesen und ein hohes Tempo vorgelegt. Hier sind die wichtigsten Meilensteine:

- Wir haben unsere Leistungspalette so verzahnt, dass wir die Wertschöpfungskette von Immobilien, Anlagen und Infrastrukturprojekten optimal bedienen und abdecken können. Im Jahr 2006 haben wir diese **konzernweite Vernetzung** weiter vorangetrieben und unsere Kunden mit dem gebündelten Konzernangebot überzeugt. Das zeigt sich an margenstarken Projektaufträgen, bei denen mehrere HOCHTIEF-Gesellschaften mit unterschiedlichen Leistungen beteiligt sind.
- Wir haben wie geplant unser **Konzessionsgeschäft erweitert**. Im Bereich Public-Private-Partnership wurden große Neuaufträge akquiriert, darunter die Wiener Nordautobahn A5 sowie mehrere Schulprojekte in Großbritannien und Irland. Und auch bei den Verhandlungen um eine Beteiligung am Flughafen Budapest sind wir auf der Zielgeraden und rechnen mit einem baldigen Abschluss.
- Wir haben unsere **internationale Präsenz ausgebaut** und nutzen insbesondere das Wachstumspotenzial in Mittel- und Osteuropa. Dort ist HOCHTIEF mit neuen Landesgesellschaften und Niederlassungen aktiv. Auch in den Zukunftsmärkten Indien und in der Golfregion haben wir unser Engagement über unsere Tochtergesellschaften Leighton und Turner verstärkt.
- Wir haben plangemäß unser **Beteiligungsportfolio gestrafft**. Der Verkauf unserer Anteile an den Gesellschaften Aecon und Concor ist abgeschlossen; unsere Aecon-Beteiligung haben wir im November 2006 veräußert. Die Erlöse werden wir einsetzen, um zukunftssträchtige Geschäftsfelder auszubauen.

- Wir haben **Wachstum erzielt**. Insbesondere im Unternehmensbereich Asia Pacific wurde ein Rekord-Ergebnisbeitrag erwirtschaftet. Aber auch im Unternehmensbereich Americas haben wir wie versprochen das Ergebnis deutlich gesteigert.
- Wir haben unsere **Spitzenstellung im Markt bestätigt**. Von außen dokumentiert wird dies durch das Ranking der Fachzeitschrift „Engineering News-Record“, das HOCHTIEF erneut als drittgrößten Baudienstleister der Welt ausweist. Zudem ist HOCHTIEF das Unternehmen mit dem höchsten Internationalisierungsgrad in der gesamten Baubranche weltweit.
- Nicht zuletzt haben wir auch mit **nachhaltiger Unternehmensführung überzeugt**. Als erstes deutsches Bauunternehmen und als einer von nur sechs Baudienstleistern weltweit wurde HOCHTIEF 2006 in den Dow Jones Sustainability Index aufgenommen. Bei der Auswahl wird neben der wirtschaftlichen Performance auch das ökologische und das soziale Engagement von Unternehmen berücksichtigt.

Meine Damen und Herren, Sie sehen: Wir sind unseren Zielen erneut deutlich näher gekommen.

Das erfolgreiche Geschäftsjahr wäre ohne unsere kompetenten **Mitarbeiter** nicht möglich gewesen. Allen HOCHTIEFlern möchte ich darum an dieser Stelle den Dank des Vorstands aussprechen: Danke für Ihr Engagement, Ihren konstruktiven Einsatz und die Tatkraft, mit der Sie sich jeden Tag voll in das Unternehmen einbringen. So bringen Sie jeder für sich und alle gemeinsam HOCHTIEF voran.

Wichtige Kennzahlen 2006

Der Erfolg zeigt sich auch in den Kennzahlen des Geschäftsjahres 2006. Die wichtigsten davon möchte ich Ihnen nennen – eine in Summe erfreuliche Aufga-

be. Denn unsere Anfang 2006 abgegebenen positiven Prognosen konnten wir mit jedem Quartalsabschluss bekräftigen oder sogar nach oben anpassen. Die Details und weitere Zahlen finden Sie natürlich im aktuellen Geschäftsbericht 2006 sowie im Jahresabschluss der HOCHTIEF Aktiengesellschaft und des HOCHTIEF-Konzerns.

- Insbesondere der **Auftragseingang** war im Geschäftsjahr 2006 so überraschend, dass wir unsere Prognose unterjährig nach oben korrigiert haben. Er erreichte eine neue Rekordhöhe. Mit 20,56 Mrd. Euro lag er um fast 32 Prozent über dem Vorjahreswert.

Entsprechend dem hohen Auftragseingang stieg auch der **Auftragsbestand** noch einmal stark an und erreichte mit 25,13 Mrd. Euro ebenfalls einen Spitzenwert. Unsere Auftragsbücher sind randvoll und sichern uns rein rechnerisch eine Auftragsreichweite von anderthalb Jahren für den gesamten Konzern – trotz gestiegener Leistung.

- Die **Leistung** haben wir um nahezu 13 Prozent auf 16,72 Mrd. Euro gesteigert. Auch das ist ein neuer Rekord für HOCHTIEF. 86,7 Prozent der Konzernleistung erwirtschafteten wir außerhalb von Deutschland – diese hohe Quote beweist die konsequente internationale Ausrichtung unseres Unternehmens.
- Die **Umsatzerlöse** kletterten ebenfalls außerordentlich auf 15,51 Mrd. Euro, das ist ein Plus von 13,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr.
- Das **Ergebnis vor Steuern** belief sich auf 338,1 Mio. Euro. Das Vorjahresniveau wurde trotz des darin enthaltenen Sondereffekts der Airport-Investitionspartnerschaft übertroffen. Bereinigt hätten wir den Wert von 2005 um 18,5 Prozent überschritten.

- Auch das **Ergebnis nach Steuern** fiel im Vergleich zum Vorjahr mit 201,4 Mio. Euro um 28,9 Prozent höher aus.
- Beim **Konzerngewinn** konnten wir unsere eigenen Erwartungen übertreffen: Mit 89,1 Mio. Euro wurde der Vorjahreswert um 31,6 Prozent überschritten. Unser mittelfristig angestrebtes Ziel, einen Gewinn von 100 Mio. Euro zu erwirtschaften, haben wir damit innerhalb nur eines Jahres fast schon erreicht.
- Das **Eigenkapital** hat sich auf 2,35 Mrd. Euro erhöht, das bedeutet einen Anstieg von fast sieben Prozent. Mit 28 Prozent liegt die Eigenkapitalquote um knapp einen Prozentpunkt über dem Vorjahreswert – hier zeigt sich erneut deutlich die Solidität unserer Bilanz.

Der Kursverlauf unserer **Aktie** spiegelt diese positive Entwicklung wider. Das HOCHTIEF-Papier verzeichnete eine Wertsteigerung von 45,9 Prozent – eine aussagekräftige Zahl! Zum Kurs von 55,20 Euro schloss die Aktie das Jahr 2006 ab. Sie übertraf damit deutlich die Entwicklung von MDAX sowie DAX, die sich um fast 29 beziehungsweise um 22 Prozent verbesserten. Die gute Performance unserer Aktie zeigt sich auch im langfristigen Vergleich: So stieg der Wert der Aktie seit der Platzierung der Beteiligungen von RWE an HOCHTIEF um beachtliche 140 Prozent.

Ein wichtiger Impuls für die gute Aktienbewertung war auch das bereits erwähnte Listing unseres Papiers im **Dow Jones Sustainability Index**, einem weltweit führenden Verzeichnis nachhaltig agierender börsennotierter Unternehmen. Dem Index, der seine Mitglieder nach strengen Kriterien auswählt und bewertet, kommt heute in der Finanzwelt große Bedeutung zu. Investmentgesellschaften in immerhin 14 Ländern orientieren sich in ihren Anlagestrategien an den Bewertungen. Etwa fünf Mrd. Dollar sind derzeit direkt an den Index gekoppelt. Dieser Wert nimmt weiter zu, denn der Markt für nachhaltige Investments wächst kontinuierlich. Davon kann also auch unser Unternehmen profitieren.

Meine Damen und Herren, nach diesem kurzen Rückblick auf die strategischen Schritte und die Kennzahlen 2006 nun ein erstes Zwischenfazit: HOCHTIEF spielt auf seinen Märkten ganz vorn mit und konnte große Fortschritte verbuchen. Unsere wirtschaftlichen und strategischen Ziele haben wir voll erreicht. Der Boden für weitere Erfolge ist bereitet. Und auch in das neue Geschäftsjahr sind wir mit großer Schubkraft gestartet.

Von dieser positiven Konzernentwicklung profitieren natürlich auch Sie als Aktionäre: Wir schlagen Ihnen gemeinsam mit dem Aufsichtsrat in diesem Jahr eine **Dividendenzahlung** von 1,10 Euro je Stückaktie vor. Damit haben wir die Ausschüttung über die vergangenen fünf Jahre um durchschnittlich 17 Prozent pro Jahr gesteigert.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, man sagt, dass ein erfolgreiches Tagesgeschäft die Voraussetzung für jede Wachstumsstrategie sei. Unser Tagesgeschäft spielt sich in den vier Modulen unserer Angebotspalette ab – wir folgen dabei quasi der Wertschöpfungskette des Bauens. Lassen Sie uns nun Einblick in das aktuelle Konzerngeschehen nehmen.

Einblick: Aktuelles Konzerngeschehen

Beginnen wir mit dem **Modul Entwicklung**. Wir agieren hier mit unserer Tochtergesellschaft HOCHTIEF Projektentwicklung in einem positiven Umfeld: In Deutschland erholte sich der Markt weiter. Die Leerstandsdaten sanken, die Spitzenmieten stiegen in mehreren Großstädten deutlich an. HOCHTIEF Projektentwicklung hat sich mit seinem klaren Fokus auf hochwertige Büro-, Hotel- und Spezialimmobilien einen hervorragenden Namen gemacht. Wir gelten deutschlandweit als führender Innenstadtentwickler. Die Gesellschaft entwickelt als „Investor auf Zeit“ Projekte für institutionelle und private Anleger. Sie veräußerte im Geschäftsjahr 2006 Immobilien im Wert von 805 Mio. Euro. Zum 31. Dezember 2006 befanden sich Projekte mit einem Gesamtvolumen von 468 Mio. Euro in der Bearbeitung. Insgesamt 54 Prozent der Gesamtmietfläche von 184 000

Quadratmetern waren zum Bilanzstichtag vermietet – dies ist Ausdruck unseres effektiven Risikomanagements.

Selbst zu Zeiten hoher Leerstände im Immobilienmarkt in Deutschland ist es uns in jedem Jahr gelungen, mit großem Erfolg First-Class-Immobilien zu entwickeln, zu vermieten und an Endinvestoren zu verkaufen.

Auch in den ersten Monaten dieses Jahres gab es bereits weitere Erfolge zu vermelden. Dazu gehört der Verkauf der Büroimmobilie WestendDuo in Frankfurt, des Wohn- und Geschäftshauses „brainfactory“ in München und die Veräußerung des Bürogebäudes „Capital Square“ in Budapest. Damit wurde die erste Projektentwicklung unserer Gesellschaft HOCHTIEF Development Hungary bereits vor Baubeginn an einen Investor verkauft. Nach der Gründung von Projektentwicklungsgesellschaften in Ungarn, Polen und Tschechien sind wir seit 2006 mit HOCHTIEF Development Austria übrigens auch in Österreich präsent.

Sie sehen: Wir nutzen das enorme Potenzial, das insbesondere die mittel- und osteuropäischen Märkte für Immobilien-Projektentwicklungen bieten – hier ist der Bedarf an Gewerbeimmobilien riesengroß. Man muss sich nur einmal vergegenwärtigen, dass die Büroimmobilienflächen in den Großstädten allein 2006 um 15 Prozent anstiegen. Im vergangenen Jahr gelang uns auch der Einstieg in die zukunftssträchtigen Produktmarktsegmente Logistik, Retail und Pflegeimmobilien. Unter anderem werden wir ein Logistikprojekt in Tschechien realisieren.

Das Modul Entwicklung steht in der Wertschöpfungskette von Immobilien, Anlagen und Infrastrukturprojekten ganz vorn. Darum übernimmt HOCHTIEF Projektentwicklung auch zunehmend die Aufgabe, weitere Konzerngesellschaften in Projekte einzubinden – das ist effektives Cross-Selling zum Besten aller Projektbeteiligten. Bei dem Entwicklungsprojekt WestendDuo etwa war HOCHTIEF Construction mit dem Bau beauftragt, HOCHTIEF Facility Management hat den Betrieb übernommen.

Kommen wir nun zum **Modul Bau**, dem klassischen Kerngeschäft unseres Konzerns. Unsere Bautätigkeit ist traditionell international. Gehen wir also auf die Reise durch unsere regionalen HOCHTIEF-Märkte:

- In **Deutschland** haben wir kein einfaches Jahr hinter uns. Unvorhersehbare Herausforderungen verhinderten eine Fortsetzung des positiven Trends aus dem Vorjahr. Während sich die Baukosten deutlich erhöhten, blieb das Preisniveau insbesondere bei Großprojekten im Bereich Hochbau niedrig. Das traf uns mit voller Härte. Wir waren in Deutschland im Jahr 2006 im Bau-geschäft nicht erfolgreich und haben unerwartet bei einigen Projekten im Hochbau Verluste hinnehmen müssen. Ich will Ihnen dies erläutern:

Das Bauvolumen war in Deutschland zehn Jahre lang rückläufig – ebenso die Preise und die Margen. Noch vor einem Jahr, als der Markt erkennbar anzog, waren sich die Volkswirte der Wirtschaftsforschungsinstitute uneinig in der Beurteilung. Die meisten erwarteten eine verhaltene Entwicklung. Das Wachstum betrug dann allein im Bauhauptgewerbe unerwartete 9,2 Prozent. Plötzlich wurde zur Jahresmitte Baumaterial knapp. Die Preise schossen in die Höhe: Glas etwa zog um 40 Prozent an, Aluminium um 35 Prozent, Bau-stahl um 30 Prozent. Nachunternehmer waren auf einmal voll ausgelastet, erhöhten die Preise und waren teilweise nur noch mit Sonderbedingungen unter Vertrag zu nehmen oder zu halten. HOCHTIEF ist von dieser Entwick-lung besonders stark betroffen. Denn ein Generalunternehmer – und das sind wir in Deutschland im Hochbau – vergibt 70 bis 80 Prozent seiner mit dem Bauherrn vereinbarten Leistung an Nachunternehmer und Lieferanten. Zum Zeitpunkt der Beauftragung sind natürlich noch nicht alle Verträge mit den Nachunternehmern abgeschlossen. Man hat in der Vergangenheit sogar gut daran getan, diese Verträge nicht sofort abzuschließen – es gab ja ein Überangebot und die Preise fielen mit der Zeit.

Ende 2005 und Anfang 2006 wurden mehrere große Hochbauprojekte neu akquiriert, bei denen entsprechend auch die Nachunternehmerlose beson-

ders groß sind. Dafür kommen nur wenige Firmen in Frage – und diese waren im vergangenen Jahr schlagartig voll ausgelastet. Der Mitte 2006 sprunghaft einsetzende Preisanstieg war durch Eskalationsformeln in unseren Verträgen nicht aufzufangen. In erheblichem Umfang liefen Vergabeverluste in unsere Bücher. Bei einigen Großprojekten, die 2005 und 2006 in Auftrag genommen wurden, sind auch heute noch nicht alle Vergaben abgeschlossen. Damit ist das laufende Geschäftsjahr ebenfalls von dieser Entwicklung belastet.

Was tun wir also? Ich kann Ihnen zusagen, dass wir mit großer Offenheit mit diesem Thema umgehen. Wir haben die Probleme flächendeckend, Projekt für Projekt, analysiert. Wir haben sofort Maßnahmen zur **Gegensteuerung** ergriffen: Die Organisation wurde gestrafft. Wir haben die Selektionsfilter für Neuaufträge angepasst, ebenso die Vorgaben für die Kalkulation und Vertragsbedingungen bei Angeboten und Vertragsverhandlungen. Das besonders margenschwache Generalunternehmergeschäft werden wir im Volumen deutlich reduzieren und stattdessen das Bauträger- und PreFair-Geschäft weiter ausbauen. Mit Hochdruck überarbeiten wir zudem unsere Beschaffungsprozesse und haben die Gesellschaft HOCHTIEF Construction Trade Europe gegründet. Wir beziehen damit Material zunehmend direkt beim Hersteller, erzielen Einsparungen und vermeiden Lieferengpässe.

Um unsere Basis für den Materialbezug aus China auszubauen, haben wir in der vergangenen Woche eine Absichtserklärung mit einem Logistik-Anbieter aus Hongkong unterzeichnet. Verträge mit einem international tätigen Prüfunternehmen stellen sicher, dass die Materialien in China bei der Produktion überwacht und vor dem Versand zertifiziert werden. Wir werden kurzfristig in der Lage sein, konzernweit ein Lieferkonzept anzubieten. Im dritten Quartal soll die Logistikkette stehen und ein Gemeinschaftsunternehmen operativ tätig sein.

Sie sehen, wir packen die Probleme im Hochbaugeschäft grundsätzlich an und werden sie nachhaltig lösen. Ich sage aber auch sehr deutlich, dass ich es vor unseren Aktionären und unseren Mitarbeitern nicht verantworten kann, wenn qualifizierte und engagierte Menschen mit guten Ideen rund um die Uhr im Einsatz sind, um am Ende in Knebelverträgen Geld und Motivation zu verlieren. HOCHTIEF steht auch in Zukunft für partnerschaftlich angelegte Vertragsmodelle mit fairer Vergütung und Risikoverteilung.

Ich betreibe hier keine Kundenschelte. Das steht mir nicht zu. Ich habe aber einigen Bauherren gesagt – und einigen anderen werde ich das noch sagen – dass wir gern für sie bauen, aber bitte nicht nach Vorstellungen, bei denen Honorar und Risikoverteilung in einem krassen Missverhältnis stehen. Dann ist es klüger, mit unseren qualifizierten Leuten die Märkte zum Beispiel in Osteuropa noch aktiver zu erschließen. Oder in Märkten zu agieren, in denen Qualität am Bau höher im Kurs steht als in Deutschland und wo das Motto nicht nur „Geiz ist geil“ lautet. Wir haben natürlich auch in Deutschland zahlreiche Kunden, mit denen wir auf fairer Vertragsbasis jederzeit erneut gerne bauen. Wir wissen, dass auch bei den Bauherren die Kosten und die Budgets die Planung überstiegen haben. Trotzdem haben wir mit diesen Kunden faire und transparente Lösungen gefunden. Dafür möchte ich mich hier sehr herzlich bedanken.

Wir sehen allerdings gute Chancen dafür, dass sich in Deutschland insgesamt die Spielregeln ändern, da auch die Bauherren die Entwicklung spüren: Einige erhalten auf ihre Ausschreibungen keine Angebote mehr – jedenfalls nicht zu Preisen und Vertragsbedingungen, die der Leistung und Risikoübernahme durch den Generalunternehmer entsprechen. Dies schafft einen hoffentlich nachhaltigen Druck auf alle am Bau Beteiligten, stärker partnerschaftlich zusammenzuarbeiten und den bereits jahrelang anhaltenden Teufelskreis der Preisknebelung und teilweise rücksichtslosen Risikoweitergabe zu durchbrechen. Tendenziell sollte die Entwicklung auch zu höheren Margen für Generalunternehmer führen.

Auch auf Seiten des Gesetzgebers gibt es dazu ermutigende Signale durch neue Ausschreibungs- und Vergabemodelle, zum Beispiel den „Wettbewerblichen Dialog“. Diese neuen Modelle und die daraus abgeleiteten neuen Vertragsformen bauen auf mehr Partnerschaft auf. Wir werden mit daran arbeiten, sie umzusetzen – damit auch in Deutschland qualifizierte Bauleistung wieder ein angemessenes Preisniveau findet. Wir haben hervorragende Mitarbeiter, wir haben hervorragendes Wissen und Fähigkeiten – und wir wollen dies nutzen, um ein hervorragender Partner zu sein. Auch Sie, unsere Aktionäre, sollen von besseren Ergebnissen aus dem deutschen Baugeschäft profitieren. Wir werden alles daran setzen, uns so aufzustellen, dass nachhaltig schwarze Zahlen geschrieben werden. Und wir sagen Ihnen zu, ich sage Ihnen zu, dass wir dies erreichen. Im laufenden Geschäftsjahr wird dies aber nicht möglich sein. Das haben wir dem Kapitalmarkt im Detail am 4. Mai mitgeteilt.

In das Jahr 2007 sind wir mit neuen Aufträgen gestartet. Eines unserer aktuellen Großprojekte ist die Elbphilharmonie – HOCHTIEF Construction realisiert das margenstarke Leuchtturmprojekt im Hamburger Hafen mit einem Volumen von 241 Mio. Euro. Bei diesem Projekt agiert HOCHTIEF Construction auch erfolgreich als Bauträger und entwickelt mehr als 40 Luxusapartments in dem Komplex – der Verkauf läuft hervorragend. Im Bauträgersgeschäft sind durchschnittliche Margen von fünf Prozent selbstverständlich. Auch bei der Elbphilharmonie konnten wir überdies mit unserem Angebot vernetzter Leistungen punkten: Die Schwestergesellschaft HOCHTIEF Facility Management wird die Prestige-Immobilie 20 Jahre lang unterhalten.

- Erneut hat der Unternehmensbereich HOCHTIEF Europe 2006 sein Engagement in **Mittel- und Osteuropa** verstärkt. Dort erweisen sich die Baumärkte weiter als Wachstumskandidaten mit Zuwachsraten von fünf und mehr Prozent. Mit unseren Tochtergesellschaften in Polen, Tschechien, Ungarn und Russland sowie Dependancen in Bulgarien, Rumänien und der Ukraine stehen wir bereit, um die anhaltend hohe Nachfrage zu bedienen.

Margenstarke Aufträge leisten einen kontinuierlich steigenden Beitrag in unserem Baugeschäft.

Insbesondere die für uns wichtigen Segmente Hochbau und Infrastruktur entwickeln sich gut – etwa in Russland, wo HOCHTIEF Russia gerade das neue Terminal am Moskauer Flughafen Sheremetyevo gebaut hat. Auch mit unserer Tochter Turner sind wir übrigens auf dem russischen Markt aktiv und errichten das künftig höchste Gebäude Europas: Mitten in Moskau entsteht derzeit der „Federation Complex“, ein multifunktionaler Gebäudekomplex mit Büros, Einkaufsplaza, einem Fünf-Sterne-Hotel und Luxusapartments. Die Immobilie wird nach ihrer Fertigstellung 2009 stolze 354 Meter hoch sein.

Unsere langfristig angelegte Strategie zahlt sich aus: Da sich HOCHTIEF frühzeitig auf diesen Märkten positioniert hat, sind unsere Gesellschaften vor Ort bereits bekannt – beste Aussichten also für weitere gute Aufträge.

- Im Unternehmensbereich Americas haben wir 2006 in einem Umfeld mit stabiler Baukonjunktur eine klare Ergebnissteigerung geschafft. Turner konzentriert sich in den **USA** noch stärker auf margenstarke Projekte und hat das Risikomanagement verbessert. Für Turner war 2006 das umsatzstärkste Jahr in der Unternehmensgeschichte. Der Auftragsbestand übertraf erstmals in der Unternehmensgeschichte die Zehn-Mrd.-Dollar-Marke – eine eindrucksvolle Zahl. 2006 wurden zahlreiche Großprojekte akquiriert – 20 von ihnen bringen es jeweils auf ein Auftragsvolumen von mehr als 100 Mio. Dollar. Dies zeigt klar, wie stark Turner aufgestellt ist. Wir gestalten den Bau- markt in den USA entscheidend mit: Im wachsenden Markt für nachhaltiges Bauen etwa, beim „Green Building“, nimmt unsere Tochter eine führende Stellung ein.

Auch im ersten Quartal erhielten wir bereits mehrere Großaufträge, insbesondere aus dem Bereich der Gesundheitsimmobilien – auf diesem großen Markt sind wir seit Jahren Spitzenreiter in den USA. Ein Medizinkomplex in

Seattle, eine Klinikerweiterung in Pennsylvania und ein Krankenhausbau in Kentucky sind nur einige der Neuaufträge in diesem Bereich. Das Geschäft in den USA brummt – beim Volumen und auch bei der Zunahme der Ertragskraft.

Wir erweitern unser Spektrum derzeit mit einer neuen US-Gesellschaft um das Angebot eines innovativen Betons und eröffnen uns damit ein ganz neues Geschäftsfeld: Unser Hochleistungsbeton DUCON verbindet die Biegsamkeit von Stahl mit der Druckkraft von Beton. Über strategische Partnerschaften mit Zement- und Fertigteilterstellern werden wir DUCON in der gesamten Baubranche anbieten. Der Beton ermöglicht es, leichtere Bauteile und Fertigteilelemente in ganz neuer Qualität herzustellen. Diese sind durch ihre hohe Widerstandskraft für den Einsatz in sicherheitsrelevanten Bereichen ganz besonders geeignet.

Von unserer Beteiligung an dem kanadischen Unternehmen Aecon haben wir uns im vergangenen Jahr getrennt und unseren Anteil in Höhe von 43,5 Prozent veräußert. Nachdem für die vollständige Übernahme des Unternehmens mit den übrigen Aktionären keine Einigung über den Preis erzielt werden konnte, stand für uns fest, dass wir unserer Strategie folgen, im internationalen Beteiligungsportfolio keine Minderheitsbeteiligungen zu halten. Den Erlös aus dem Verkauf setzen wir vor allem ein, um uns in neuen Geschäftsfeldern zu engagieren. So haben wir begonnen, uns den nordamerikanischen Markt für Public-Private-Partnership zu erschließen – Turner arbeitet hier schon jetzt eng mit HOCHTIEF PPP Solutions zusammen.

- Im **asiatisch-pazifischen Raum** setzt sich bei unserer Tochtergesellschaft Leighton die Entwicklung der vergangenen Jahre fort: Rekordwerte wurden bei Auftragseingang, Leistung und Auftragsbestand ebenso wie beim Ergebnisbeitrag erzielt. Ich sage es natürlich gern: Mit den Superlativen kommen wir hier kaum noch nach!

Das starke Infrastrukturgeschäft in Australien sichert uns weiterhin herausragende Projekte. Wir erwarten, dass der Bau-Boom für Infrastruktur in Australien auch in den kommenden Jahren anhalten wird. Wir haben allerdings weitere Märkte im Blick: In Australien insbesondere den Wohnungsbaumarkt. Leighton hat darum 40 Prozent an dem Unternehmen Devine Limited übernommen, einem führenden australischen Projektentwickler.

Neue, hochwertige Bauaufträge haben wir auch in Macau akquiriert. Parallel verstärken wir unser Engagement in Indien und den Golfstaaten – als Beispiele kann ich den Bau einer Öl-Pipeline in Indien und Leistungen für die Projektentwicklung „City of Arabia“ in Dubai nennen.

Meine Damen und Herren, nun zum dritten HOCHTIEF-Modul, unseren **Dienstleistungen**. Sie reichen von der Bauplanung über das Versicherungsgeschäft bis hin zu Asset-Management und zur Bewirtschaftung von Immobilien und Anlagen. Unsere Services können in jeder Phase eines Projekts modular ergänzt werden, entlang der Wertschöpfungskette des Bauens. Davon profitieren alle Beteiligten. Vergegenwärtigen Sie sich bitte, dass etwa die Betriebskosten eines Gebäudes bereits in der Planungsphase festgelegt werden – wer zu diesem Zeitpunkt mit Betreiberkompetenz plant, steht am Ende mit einer besseren Rechnung da.

Unsere Aktivitäten im Dienstleistungsbereich entwickeln sich ausgesprochen positiv. Mit einigem Stolz können wir sagen: Die Investitionen in das Service-Geschäft rund um den Bau haben sich vollauf gelohnt, unsere Kunden nutzen unser Angebot immer stärker. Für sie sind unsere Leistungen eindeutige Wertsteigerungsfaktoren.

In dem eben gezeigten Film haben Sie einen Vorgeschmack auf unser **Facility-Management-Geschäft** erhalten. Facility-Management umfasst eine Vielzahl von oftmals hoch komplexen Leistungen. Und unsere besondere Stärke liegt in

der Verknüpfung von verschiedenen Services für Gebäude und Anlagen. Der Markt für dieses so genannte integrierte Facility-Management wächst jährlich um etwa 13 Prozent. Nur zum Vergleich: Der klassische Facility-Management-Sektor verzeichnet pro Jahr lediglich ein Wachstum um zirka vier Prozent.

HOCHTIEF Facility Management ist inzwischen einer der führenden Anbieter in Europa. 2006 wurden auch Leistungen für die Segmente Sportstätten sowie Public-Private-Partnership in das Portfolio aufgenommen. Einige Aufträge konnten hier in der Zusammenarbeit mit den Schwestergesellschaften gewonnen werden – etwa, mehrere Schulprojekte von HOCHTIEF PPP Solutions in Irland zu betreiben. Auch das von HOCHTIEF Construction erbaute Fußballstadion in Magdeburg wird von unseren Facility-Management-Experten betrieben. Im Gesundheitsbereich haben wir uns 2006 besser aufgestellt, indem wir uns an zwei Gesellschaften beteiligt haben, die spezialisierte Services im Krankenhausbereich anbieten.

Mit unserem Outsourcing-Angebot treffen wir genau den Bedarf im Markt. Viele Firmen verfügen über eigene Abteilungen oder Gesellschaften für den Betrieb ihrer Immobilien und Anlagen. Durch die Konzentration auf die Kernprozesse wandeln sich diese internen Dienstleistungen dann oft zu Randgeschäftsfeldern, die zunehmend schwerer zu führen sind und überdies Ressourcen binden. Für uns ist das Kerngeschäft: Wir sind ein gefragter Partner für Outsourcing-Konzepte. Langfristig übernehmen wir die Dienstleistungen und zudem die qualifizierten Mitarbeiter, denen wir im Kerngeschäft attraktive Arbeitsplätze bieten können.

Der Ausbau unseres Portfolios geht weiter: Ich freue mich sehr, Ihnen heute bekannt geben zu können, dass HOCHTIEF zum 1. Juli 2007 die **Property-Management**-Sparte der Allianz Immobilien GmbH übernehmen wird. Mit diesem Schritt erweitern wir nachhaltig unser Spektrum um das Angebot der Immobilienverwaltung und stärken das Dienstleistungsgeschäft unseres Konzerns. Wir werden für das Management von mehr als 600 Allianz-Objekten

mit einer Gesamtmietfläche etwa drei Mio. Quadratmetern verantwortlich sein. HOCHTIEF und Allianz schlossen einen Dienstleistungsvertrag über zehn Jahre ab. HOCHTIEF übernimmt etwa 440 Mitarbeiter von Allianz Immobilien.

Der Bereich Immobilienverwaltung wird künftig von der HOCHTIEF Property Management GmbH übernommen. In dieser neuen Gesellschaft werden wir alle bislang für Immobilieninvestoren erbrachten Leistungen bündeln. Das Unternehmen wird mit einer verwalteten Mietfläche von sechs Mio. Quadratmetern dann vom Start weg zu einem der führenden Anbieter hochwertiger Property-Management-Lösungen in Deutschland gehören. HOCHTIEF Property Management wird als Vertreter von Eigentümerinteressen nachhaltig dazu beitragen, die Renditen von Immobilieninvestments zu optimieren.

Ich kann Ihnen versichern: Das Dienstleistungsgeschäft macht uns viel Freude – bei dem ständig umfangreicher werdenden Leistungsangebot, beim Wachstum und zunehmend auch beim Ergebnis.

Abschließend komme ich nun zum **Modul Konzessionen und Betrieb**. Hier bündeln wir unsere Public-Private-Partnership-Projekte, unsere Flughafen-Beteiligungen und das Contract-Mining-Geschäft – drei lukrative und expandierende Geschäftsfelder. Das zeigt auch der Wert unseres **Konzessionsportfolios**: Insgesamt ergibt sich für unsere Airport-Beteiligungen und PPP-Projekte zum 31. Dezember 2006 bei einer konservativen Bewertung ein Nettowert von 1,068 Mrd. Euro. Ende 2005 lag dieser Wert noch bei 873 Mio. Euro. Die Wertsteigerung von fast 200 Mio. Euro ist dabei auf die Erweiterung des Portfolios durch unsere Projekte zurückzuführen – ganz besonders aber auch auf die von uns in laufenden Projekten erarbeitete Wertsteigerung.

Nicht zuletzt unsere attraktive Beteiligung an fünf Flughäfen und 22 PPP-Projekten machte uns auch 2006 zu einem führenden Anbieter privat finanzierter Infrastrukturprojekte.

Und wir wachsen weiter:

- Das Geschäftsjahr 2006 war das bislang erfolgreichste von **HOCHTIEF AirPort**. Bei der 1997 gegründeten Gesellschaft legte das Ergebnis vor Steuern gegenüber dem normalisierten Vorjahreswert um 166 Prozent zu. Auch für 2007 erwarten wir hervorragende Nachrichten: Das Vorsteuerergebnis des Vorjahres wird deutlich übertroffen. HOCHTIEF AirPort entwickelt sich zum wichtigen Wertbringer für den gesamten Konzern.
- Das Angebot von **HOCHTIEF PPP Solutions** umfasst die Marktsegmente öffentlicher Hochbau und Mautstraßen. Wir realisieren diese Projekte für öffentliche Auftraggeber und entsprechen damit einem in Zeiten leerer öffentlicher Kassen steigenden Bedarf. Im zweiten Jahr ihrer operativen Tätigkeit hat unsere Gesellschaft ihre Position in beiden Segmenten nachhaltig gestärkt.

Allein in Großbritannien und Irland ist es HOCHTIEF in weniger als drei Jahren gelungen, unter die Top Five der Infrastrukturentwickler im Bildungsbereich zu kommen. Unser Portfolio im britischen und irischen Markt für Bildungsprojekte umfasst nunmehr sieben Projekte mit 22 Schulen. Sechs davon haben wir Ende 2006 in der neuen Gesellschaft HOCHTIEF PPP Schools Capital Ltd. gebündelt. Daran wird sich der britische Finanzinvestor The PFI Infrastructure Company Ende dieses Jahres mit 49 Prozent beteiligen. So entsteht bei HOCHTIEF eine neue Investorenpartnerschaft – ähnlich dem Erfolgsmodell der Investitionspartnerschaft HOCHTIEF AirPort Capital bei der Schwestergesellschaft HOCHTIEF AirPort.

Im Dezember 2006 gewann ein HOCHTIEF-Konsortium den Auftrag für die erste PPP-Autobahn Österreichs, die A5 bei Wien. Das Projekt beinhaltet

Planung, Finanzierung, Bau und Betrieb der gut 50 Kilometer langen Strecke. Daran wird auch HOCHTIEF Construction maßgeblich mitwirken.

- Im Bereich **Contract-Mining** schließlich, bei dem es um den Abbau von Bodenschätzen im Auftrag von Minenbesitzern geht, können wir weiterhin steigende Erträge verbuchen. Die Leighton-Gruppe baut darum ihr Engagement in diesem Sektor noch weiter aus. Nach der Übernahme des Bergbaugeschäfts von Henry Walker Eitin mit 15 Minen im vergangenen Jahr hat Leighton im März 2007 erneut eine Akquisition getätigt: CE Marshall ist ein Unternehmen des Mining-Service-Sektors und stärkt unsere Position als weltgrößter Contract-Miner weiter.

Strategie-Ausblick

Meine Damen und Herren, soweit der Rückblick und einige Details zu aktuellen Themen bei HOCHTIEF. Kommen wir damit zum Ausblick.

Zuerst einmal möchte ich Ihnen dazu sagen: Ich unterstütze aus voller Überzeugung den in der Vergangenheit eingeschlagenen HOCHTIEF-Kurs. Zwar nicht als Kapitän, aber sozusagen als Navigator habe ich ihn ja bereits mitbestimmt – ich war und bleibe für die strategische Konzernentwicklung zuständig. Zudem habe ich mich in den vergangenen drei Jahren besonders um die Dienstleistungen, die PPP-Projekte, die Projektentwicklung und das Amerika-Geschäft gekümmert. Ganz wesentlich war und bleibt dabei für mich die enge Vernetzung aller Angebote und Fähigkeiten im Konzern zu überzeugenden Leistungen, die die komplette Wertschöpfungskette über den gesamten Lebenszyklus von Projekten abdecken.

Wir wissen heute: Unsere Strategie greift. Das sehen wir an den Erfolgen, die wir schon jetzt mit unserer vernetzten Angebotspalette erzielt haben. Hier steckt noch viel weiteres Potenzial. Dieses zu heben, wird meine, wird unsere Hauptaufgabe in den nächsten Jahren sein.

Wesentliches ist heute bereits deutlich geworden. Der HOCHTIEF-Wettbewerbsvorteil liegt in der ganzheitlichen Betrachtung von Immobilien, Anlagen und Infrastrukturprojekten. Alle Phasen der Wertschöpfungskette können wir aus einer Hand anbieten. Wenn mehrere HOCHTIEF-Einheiten bei einem Projekt ihre unterschiedlichen Leistungen einbringen, wenn nachhaltige Lösungen effizient umgesetzt werden – kurz: Wenn alle vier HOCHTIEF-Module perfekt ineinandergreifen – dann entsteht **Mehrwert**: Mehrwert für unsere Kunden, Mehrwert für unseren Konzern und damit auch Mehrwert für Sie als Aktionäre. Und last but not least entsteht Mehrwert für die Menschen, die in unserem Konzern arbeiten – etwa, weil sie durch ihre engagierte Arbeit für attraktive, sichere Arbeitsplätze sorgen.

Lassen wir Zahlen sprechen – einige Beispiele:

- HOCHTIEF Construction hat gemeinsam mit HOCHTIEF PPP Solutions in den Jahren 2005 und 2006 Aufträge im Wert von mehr als 500 Mio. Euro generiert.
- Mehr als 30 Prozent des Auftragsbestands von HOCHTIEF Facility Management, nämlich zirka 350 Mio. Euro, entfallen auf gemeinsame Projekte mit HOCHTIEF PPP Solutions.
- Durch Kooperation mit HOCHTIEF Projektentwicklung hat HOCHTIEF Construction allein im Jahr 2006 Bauaufträge im Wert von 180 Mio. Euro gewonnen.
- Insgesamt hat HOCHTIEF in den vergangenen Jahren auf diese Weise Gemeinschaftsprojekte im Wert von sechs Mrd. Euro realisiert.

Meine Damen, meine Herren, ich bin Westfale und denen liegt Übertreibung bekanntlich nicht so nah. Bei diesen Zahlen darf man allerdings schon für einen kurzen Augenblick ins Schwärmen geraten: Das ist eine Erfolgsgeschichte! Und diese wollen wir fortschreiben – durch gezielte „Mehr-Wert-Schöpfung“:

1. **Wir setzen auf Synergien durch die HOCHTIEF-Vernetzung.**

Durch eine enge Zusammenarbeit unserer internationalen Tochtergesell-

schaften ergeben sich margenstarke Mehraufträge. Darum werden wir intern die Voraussetzungen für optimale Kooperationen weiter verbessern, etwa durch schnelle Kommunikationswege und einen effizienten Informationsaustausch.

2. Wir setzen auf den Ausbau unseres weltweiten Konzessions- und Dienstleistungsgeschäfts.

Beide Geschäftsfelder bieten noch weiteres Potenzial für HOCHTIEF – national ebenso wie international. Bewährte Geschäftsmodelle werden wir anpassen und auf neue Märkte übertragen. Dies ist uns mit dem partnerschaftlichen Vertragsmodell PreFair vorbildlich gelungen, das wir in den USA von Turner übernommen und erfolgreich auf den deutschen Markt importiert haben. So wollen wir unser Dienstleistungsgeschäft weiter internationalisieren. Wir arbeiten derzeit daran, unser Angebot von Facility-Management-Leistungen auf die arabischen Märkte zu erweitern, so wie wir es im vergangenen Jahr in Brasilien getan haben. Auch mit dem Erfolgsmodell unseres Konzessionsgeschäfts wollen wir noch internationaler werden. Auf dem nordamerikanischen Markt, wo PPP bislang keine nennenswerte Rolle spielt, werden wir uns gemeinsam mit Turner engagieren.

3. Wir setzen auf neue, renditestarke Geschäftsfelder.

Neue Modelle zu initiieren und erfolgversprechende Konzepte weiterzuentwickeln ist wesentlicher Bestandteil unternehmerischen Handelns. Derzeit befassen wir uns zum Beispiel bei HOCHTIEF PPP Solutions mit dem möglichen Einstieg in den aussichtsreichen Markt für den Betrieb von Gesundheitsimmobilien.

Meine Damen und Herren, man sagt: Der beste Weg, die Zukunft vorauszusagen, ist, sie zu gestalten. Diese Philosophie passt gut zu HOCHTIEF. Und das heißt für uns: Märkte und Trends zu antizipieren, flexibel und wach zu bleiben, kurz: innovativ zu sein. **Innovationen** nehmen einen wichtigen Stellenwert bei HOCHTIEF ein. So haben wir uns mit ViCon, dem Virtual Design and Constructi-

on, einen erheblichen Wettbewerbsvorsprung verschafft und gehören zu den weltweit führenden Anwendern dieser virtuellen Bautechnologie. Auch dem Zukunftsthema Intelligentes Bauen widmen wir uns mit voller Kraft und testen zum Beispiel gemeinsam mit der Fraunhofer-Gesellschaft den Einsatz intelligenter Technologien für Immobilien unterschiedlichster Nutzung.

Allerdings möchte ich ganz klar sagen: Eine Strategie kann noch so gut sein, innovative Ideen können noch so überzeugend sein – ohne die richtigen **Mitarbeiter** werden sie niemals realisiert. Wir sind bei HOCHTIEF stolz auf unsere Mitarbeiter – kompetente Fachleute, die vollen Einsatz zeigen und jeden Tag engagiert daran arbeiten, HOCHTIEF noch besser zu machen. Wir werden weiter in die interne Aus- und Weiterbildung sowie die Förderung unserer Mitarbeiter investieren. Nur so bleiben wir dauerhaft für die künftigen Anforderungen gerüstet. Und ich freue mich sehr, dass auch die Mitarbeiter stolz auf ihr, auf unser gemeinsames Unternehmen sind. In unserer Mitarbeiterbefragung 2006 haben sie uns das bestätigt. Für ihre im Geschäftsjahr 2006 geleistete großartige Arbeit möchte ich allen HOCHTIEFlern herzlich danken und Ihnen zurufen: Weiter so!

Denn wir haben uns wieder viel vorgenommen. Die Verluste im deutschen Hochbaugeschäft, die für den Unternehmensbereich Europe ein negatives Ergebnis vor Steuern in Höhe von bis zu 120 Mio. Euro erwarten lassen, werden wir nach der aktuellen Prognose durch teilweise deutliche Ergebnissteigerungen in den weiteren Unternehmensbereichen des Konzerns ausgleichen können. Für das laufende Geschäftsjahr streben wir unverändert folgende Ziele an:

- Der **Auftragseingang** wird sich auf hohem Niveau normalisieren. Aufgrund der 2006 akquirierten außergewöhnlich großen Projekte wird er 2007 unterhalb des Vorjahreswerts liegen.
- Der **Auftragsbestand** wird eine Größenordnung auf Vorjahresniveau erreichen.
- Der **Konzernumsatz** wird sich auf ähnlich hohem Niveau wie im Spitzenjahr 2006 bewegen.

- Beim **Vorsteuerergebnis** wie auch beim **Konzerngewinn** streben wir erneut eine Verbesserung der Ertragslage an und gehen bei beiden Werten von einem Niveau über Vorjahr aus. Beim Konzerngewinn werden wir die Ergebnisschwelle von 100 Mio. Euro überschreiten. Damit wird HOCHTIEF sein 2006 kommuniziertes mittelfristiges Ziel bereits 2007 übertreffen.

Wir werden uns damit nicht zufriedengeben. Im Lauf des Jahres werden wir unsere Ziele überprüfen und wollen für die Folgejahre noch anspruchsvoller und ehrgeiziger planen.

Nun zu den **Beschlussvorschlägen an die Hauptversammlung:**

Aufsichtsrat und Vorstand schlagen der Hauptversammlung vor, den Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2006 in Höhe von 77 Mio. Euro zur Ausschüttung einer Dividende von 1,10 Euro je Stückaktie zu verwenden.

Ferner schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung unter Punkt sechs der Tagesordnung einen Vorratsbeschluss zu eigenen Aktien vor, der den in den Vorjahren gefassten Beschlüssen entspricht und nur deshalb neu gefasst werden muss, weil das Gesetz die Laufzeit auf maximal 18 Monate begrenzt. Wir bitten die Hauptversammlung, die im vergangenen Jahr erteilte Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien zu erneuern, wobei die Erwerbsmöglichkeiten im Hinblick auf den Einsatz von Andienungsrechten geringfügig erweitert worden sind. Es sind derzeit keine konkreten Maßnahmen für einen Aktienrückkauf geplant.

Mit dem Abschluss des Gewinnabführungsvertrags, zu dem die Hauptversammlung heute unter Tagesordnungspunkt sieben um Zustimmung bitten soll, wird eine gewerbsteuerliche und körperschaftsteuerliche Organschaft begründet. Der Vertrag eröffnet so die Möglichkeit, Gewinne und Verluste der Tochtergesellschaft sowohl im Bereich der Gewerbe- als auch der Körperschaftsteuer auf der Ebene der HOCHTIEF Aktiengesellschaft zu verrechnen.

Unter Punkt acht der Tagesordnung schlagen Vorstand und Aufsichtsrat die Beschlussfassung zu einer Ergänzung des Unternehmensgegenstandes in der Satzung vor. Damit soll der zukünftig größeren Bedeutung des Infrastrukturbereichs des Konzerns Rechnung getragen werden.

Mit der Beschlussfassung zu Punkt neun der Tagesordnung soll die Gesellschaft ermächtigt werden, den Aktionären – als Inhabern zugelassener Wertpapiere – auch zukünftig Informationen über das Internet zu übermitteln, falls die Aktionäre dies wünschen. Aufgrund neuer gesetzlicher Regelungen ist eine solche Ermächtigung für den E-Mail-Verkehr mit den Aktionären notwendig.

Damit komme ich zum Ende meiner Ausführungen. Erlauben Sie mir nun zum guten Schluss noch ein persönliches Wort: Für mich ist HOCHTIEF ein faszinierendes Unternehmen, ein Unternehmen voller Chancen und Möglichkeiten. „Wir gestalten Lebensräume“, so heißt es in unserer Vision – und dieses Credo leben wir in unserem Konzern jeden Tag. Auch für mich ist dieser Satz Anliegen, Aufgabe, Herausforderung und Verpflichtung – im Sinne der Zukunft von HOCHTIEF.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.