

Hauptversammlung

8. Mai 2008

Dr.-Ing. Herbert Lütkestratkötter

Vorsitzender des Vorstands

Sperrvermerk: 8. Mai 2008, 10:30 Uhr (MEZ)

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Aktionärsvertreterinnen und -vertreter,
sehr geehrte Damen und Herren,

herzlich willkommen zur HOCHTIEF-Hauptversammlung 2008. Wir freuen uns, dass Sie auch in diesem Jahr wieder so zahlreich persönlich nach Essen gekommen sind, um sich über das Geschehen im Konzern zu informieren. Ich begrüße auch die Vertreter der Presse sehr herzlich. Willkommen auch den HOCHTIEF-Mitarbeitern, die heute als Belegschaftsaktionäre, Helfer und Gäste unter uns sind.

Ich werde Ihnen umfassend über die Lage Ihres Unternehmens berichten – und beginne gleich mit einer guten Nachricht: Wir schlagen der Hauptversammlung vor, die Rekordsumme von 91 Mio. Euro an die Aktionäre auszuschütten. Dies entspricht einer Dividende von 1,30 Euro je Stückaktie. Sofern Sie dem Vorschlag zustimmen, steigt die Dividende damit zum fünften Mal in Folge, jedes Jahr legte sie um durchschnittlich knapp 19 Prozent zu.

Meine Damen und Herren, seit gut einem Jahr habe ich das Amt des Vorstandsvorsitzenden inne. Für mich persönlich eine spannende Zeit.

Wir haben vieles angepackt, und das mit großem Erfolg! Wir haben Ihr Unternehmen operativ ebenso wie strategisch deutlich weiter entwickelt. In Deutschland und international haben wir unsere Chancen erkannt und hervorragend genutzt.

Rückblick 2007: Strategische Meilensteine

Schauen wir auf das vergangene Jahr. Was hat sich 2007 bei HOCHTIEF getan?

Richtschnur für unser Handeln war und ist unsere Strategie, den kompletten **Lebenszyklus von Infrastrukturprojekten, Immobilien und Anlagen** abzudecken. Dafür verzahnen wir die vier Module Entwicklung, Bau, Dienstleistungen sowie Konzessionen und Betrieb, und wir vernetzen dazu die Fähigkeiten aller zum Konzern gehörenden Gesellschaften. Und in genau diesem Sinn erweitern wir unsere Kompetenzen und betreiben ein aktives Portfoliomanagement.

Das war noch niemals so sichtbar wie im vergangenen Jahr. Die Zahl der strategischen Übernahmen, der neu gegründeten Gesellschaften und der erschlossenen Geschäftsfelder stellt einen Höhepunkt dar.

Flatiron, Budapest Airport, aurelis Real Estate, Al Habtoor Engineering, Vattenfall Europe Contracting, Property-Management der Allianz – das sind nur die wichtigsten **Akquisitionen und Beteiligungen** 2007. Sie zeigen, in welchem Maß und mit welcher Dynamik wir den Konzern weiterentwickelt haben. Auf die einzelnen Zukäufe werde ich später noch eingehen.

Betonen möchte ich auch unsere Fortentwicklung in neuen Geschäftsfeldern. Hier ist insbesondere der **Bereich Energie** hervorzuheben. Die Bedeutung des effizienten Energieeinsatzes nimmt rapide zu. Gebäude, in denen Energie

eingespart wird, sind in aller Welt gefragt. Der Markt für Öko-Immobilien läuft an. Und neue Wege der Energienutzung boomen.

In diesem Wachstumsmarkt hat sich HOCHTIEF frühzeitig positioniert: Mit unseren Serviceangeboten helfen wir unseren Kunden, Energie einzusparen – beim Neubau ebenso wie bei der Optimierung von Bestandsimmobilien.

Einen Schwerpunkt bildete 2007 der Ausbau unseres Angebots zum Energie-Contracting. Die neu gegründete Gesellschaft HOCHTIEF Energy Management optimiert und modernisiert Energieversorgungsanlagen. Wir senken die Verbrauchswerte und gewährleisten bestimmte Einsparungen über die Laufzeit der Verträge. Wir garantieren zum Beispiel bei einem Neuauftrag für mehrere Bremer Schulen, dass die Energiekosten in den kommenden zehn Jahren um 319.000 Euro pro Jahr sinken werden – und tragen so auch zu einer Reduzierung des CO₂-Ausstoßes bei. Mit unserem umfassenden Angebot können wir die steigende Nachfrage nach Energieeinsparmöglichkeiten bestens bedienen. Die Wachstumsraten in diesem Markt werden auf jährlich 15 Prozent geschätzt.

Außerdem haben wir uns im Geothermie-Sektor positioniert. Wir haben mit Partnern eine Gesellschaft gegründet und sind derzeit an Bau und Betrieb des ersten privat finanzierten Geothermie-Kraftwerks in Bayern beteiligt. HOCHTIEF tritt in diesem Segment als Projektentwickler und Investor auf. Auch hier erwarten wir aufgrund der hohen Nachfrage eine sehr positive Geschäftsentwicklung.

Natürlich spielt das Thema **Nachhaltigkeit** auch für uns im Unternehmen eine große Rolle. Und wir überzeugen mit unserem nachhaltigen Handeln für Umwelt und Gesellschaft: HOCHTIEF ist weiterhin das einzige deutsche Unternehmen seiner Branche, das im renommierten Dow Jones Sustainability Index verzeichnet ist. Unser Engagement für das Thema zeigen wir auch, indem wir uns für die Entwicklung innovativer Ideen stark machen. So haben wir die Teams der Technischen Universität Darmstadt und der University of Maryland beim

„Solar Decathlon 2007“ des US-Energieministeriums unterstützt. Das hochmoderne Solarhaus der jungen Darmstädter Forscher gewann den Wettbewerb. Im ersten Stock haben wir heute das Modell des Siegerhauses für Sie ausgestellt. Nutzen Sie die Gelegenheit und schauen Sie es sich einmal an – es lohnt sich!

Ich komme nun zum Geschäftsjahr 2007. Erst einmal die wichtigsten Zahlen dazu:

Kennzahlen 2007

- Im vergangenen Jahr habe ich Ihnen an dieser Stelle versprochen, dass wir unseren **Konzerngewinn** auf mehr als 100 Mio. Euro steigern würden. Nun kann ich Ihnen berichten: Der Konzerngewinn für 2007 beträgt 140,7 Mio. Euro und ist damit um fast 58 Prozent gegenüber 2006 gewachsen.

Auch die weiteren Kennzahlen entwickelten sich positiv:

- Der **Auftragseingang** übertraf mit 23,51 Mrd. Euro den Vorjahreswert deutlich, nämlich um 14,3 Prozent.

Entsprechend stark stieg auch der **Auftragsbestand** auf 29,89 Mrd. Euro. In dem Zuwachs um 18,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr spiegelt sich auch die Erstkonsolidierung neu erworbener Gesellschaften.

- Die **Leistung** erreichte den neuen Spitzenwert von 18,77 Mrd. Euro. Das ist nochmals ein Plus von 12,3 Prozent gegenüber dem Rekordwert des Vorjahres – und das Wachstum wird von allen Unternehmensbereichen getragen. Mehr als 87 Prozent der Leistung erwirtschafteten wir übrigens außerhalb von Deutschland – hieraus können Sie einmal mehr die erfolgreiche internationale Ausrichtung von HOCHTIEF ablesen.

- Die **Umsatzerlöse** stiegen auf 16,45 Mrd. Euro. Wir haben damit den Vorjahreswert um nahezu eine Mrd. Euro übertroffen. Der Zuwachs stammt vor allem aus den ausländischen HOCHTIEF-Märkten.
- Das **Ergebnis vor Steuern** belief sich auf 501 Mio. Euro, ein Plus von 48 Prozent. Bis auf HOCHTIEF Europe haben alle Unternehmensbereiche zu diesem Anstieg beigetragen. Sie haben unsere Erwartungen zum Teil ganz deutlich übertroffen.
- Das **Ergebnis nach Steuern** wuchs um 69 Prozent auf 341 Mio. Euro.
- Unser **Eigenkapital** beträgt inzwischen drei Mrd. Euro. Dies ist eine direkte Folge unseres gestiegenen Konzernergebnisses. Ferner wirkte sich hier der Verkauf eigener Aktien aus. Diesen Erlös haben wir – wie bekannt – vornehmlich verwendet, um unser Beteiligungsportfolio auszubauen.

Weitere Details zum Jahres- und Konzernabschluss, zum Lagebericht und zum erläuternden Bericht zu den übernahmerechtlichen Angaben entnehmen Sie bitte dem aktuellen Geschäftsbericht.

Der zurzeit sehr starke Euro ist immer wieder Thema aktueller Diskussionen. An dieser Stelle darum ein kurzer Hinweis zu den Wechselkursen und deren Einfluss auf unsere Zahlen: Generell verzeichnen wir bei HOCHTIEF sowohl Translations- wie auch Transaktionseffekte. Denn im Gegensatz zu reinen Exporteuren sind wir ja international tätig, also planen, bauen, finanzieren und betreiben Projekte in den lokalen Märkten. Vor Ort fallen dann auch die Kosten und Erlöse in derselben Währung an.

Ein **Translationseffekt** entsteht, wenn die Einzelabschlüsse von der lokalen Währung – also zum Beispiel US-Dollar – in die Berichtswährung Euro umgerechnet werden. Die Wechselkursbewegungen wirken sich direkt auf die Höhe der Positionen in unseren Bilanzen aus, sie sind aber rein rechnerisch bedingt und nicht zahlungswirksam!

Der **Transaktionseffekt** beinhaltet den Einfluss von Währungsschwankungen auf den Cashflow der Einzelgesellschaften und des Konzerns. Dieser schlägt sich direkt in den Ertrags- und Aufwandsgrößen nieder, ist also zahlungswirksam. Dieses Risiko wird durch unsere dezentrale Struktur begrenzt – und auch dadurch, dass die lokal agierenden Töchter das Gros ihrer Zahlen in derselben Währung, der jeweiligen Landeswährung, buchen.

Zudem setzen wir verschiedene Instrumente zur Kurssicherung ein und halten die Effekte auf diese Weise so gering wie möglich. Das gilt zum Beispiel für Geschäfte, bei denen wesentliche Kostenpositionen in anderen Währungen anfallen als die Erlöse.

Unsere strategischen Aktivitäten sind vom Kapitalmarkt ausgesprochen positiv aufgenommen worden: Mit einem Jahresschlusskurs von 92 Euro verzeichnete unsere **Aktie** im Jahr 2007 einen Kursanstieg von fast 67 Prozent – damit verlief unsere Kurslinie deutlich oberhalb von MDAX und DAX. HOCHTIEF zählte ganz klar zu den attraktivsten Werten des MDAX. Die HOCHTIEF-Aktie zeigt ihre Stärke auch langfristig: Der Wert des Papiers stieg seit 2004, also seit der Platzierung der HOCHTIEF-Beteiligung von RWE, um insgesamt 300 Prozent! Derzeit liegt unser Kurs niedriger als Ende des vergangenen Jahres, denn auch die HOCHTIEF-Aktie kann sich der allgemeinen Verunsicherung auf den Finanzmärkten nicht entziehen. Täglich werden wir nach Einschätzungen zur Entwicklung in den USA oder an den internationalen Rohstoffmärkten gefragt.

Lassen Sie mich in diesem Zusammenhang ein paar Worte zur **Subprime-Krise** sagen, die für Unruhe an den Finanzmärkten und auch bei den Anlegern sorgt. Wie Sie wissen, haben sich Zahlungsausfälle, Insolvenzen und Zwangsvollstreckungen im US-Wohnungsbaumarkt massiv auf die Finanzwirtschaft ausgewirkt. Ich kann Ihnen sagen, dass unsere US-Tochter Turner von dieser Entwicklung bisher nicht betroffen ist. Der Grund: Der Wohnungsbaumarkt in den USA liegt nicht in unserem Fokus. Wir sind dort in anderen, von der Konjunktur unabhängigeren Segmenten tätig und setzen seit

Jahren erfolgreich auf Projekte der öffentlichen Hand, von ausgewählten Industrien und Gewerbe.

Wir beobachten die Entwicklung seit Monaten sehr intensiv und bewerten Prognosen und Frühindikatoren. Eine maßgebliche Eintrübung ist nicht zu erkennen. Die Auftragseingänge stellen weiterhin zufrieden – beim Volumen und bei der Marge.

Käme es zu einer weltweiten Rezession, so würde diese natürlich auch HOCHTIEF betreffen. Wir sehen dafür aber in unseren Geschäften keine Anzeichen. Zudem begegnet HOCHTIEF der Zyklizität der Baumärkte seit Jahren durch seine erfolgreiche Strategie:

1. Unsere unterschiedlichen Aktivitäten sichern eine ausgewogene Risikoverteilung.
2. Regionale Marktschwankungen gleichen wir durch unsere Internationalisierung aus.
3. Unsere langfristig laufenden PPP-Projekte, unsere Facility-, Property- und Asset-Management-Aufträge sowie das Airport- und Contract-Mining-Geschäft sorgen für stabile und berechenbare Cashflows.

Konzernüberblick 2007

Kommen wir damit nun aber zum Geschäftsjahr 2007 und zum **Geschehen** in unseren Gesellschaften. Wie gewohnt möchte ich Ihnen diese Übersicht anhand unserer vier Module geben.

Modul Entwicklung

Beginnen wir mit dem **Modul Entwicklung**, in dem wir Planung, Finanzierung und Vermarktung anspruchsvoller Gewerbeimmobilien zusammenfassen – also vor allem die Tätigkeiten von HOCHTIEF Projektentwicklung. Hier haben wir uns gezielt verstärkt:

Im September 2007 hat HOCHTIEF gemeinsam mit Redwood Grove International die Gesellschaft **aurelis Real Estate** gekauft. Aurelis war eine Immobilientochter der Deutschen Bahn. Sie hält, entwickelt und veräußert ehemalige Bahnimmobilien. Zum aurelis-Portfolio gehören fast 1.500 Liegenschaften, überwiegend in Toplagen deutscher Ballungszentren. Dieses Portfolio können wir nun optimal mit den Real-Estate-Leistungen von HOCHTIEF verknüpfen – das konnten Sie eben auch im Film sehen. Wir wollen die Gesellschaft zum führenden deutschen Asset-Manager und Entwickler innerstädtischer Quartiere ausbauen.

HOCHTIEF Projektentwicklung ist auf dem wachsenden Markt für die Entwicklung städtischer Quartiere bereits sehr aktiv. Wir realisieren dabei in Citylagen ganze Viertel mit Wohn- und Arbeitsstätten, mit Gesundheits-, Kultur- und Bildungseinrichtungen. Bestes Beispiel ist das Quartier 21 in Hamburg. Das ist ein Modellprojekt für generationenübergreifendes Zusammenleben. Auf einem früheren Krankenhausareal entsteht ein neues Zuhause für mehr als 1.000 Menschen.

Ein weiterer neuer Markt für uns ist die Entwicklung von Pflegeimmobilien. Dies haben wir 2007 vorbereitet und entwickeln inzwischen mehrere Projekte. Wir sehen einen erheblichen Bedarf für gut konzipierte Immobilien, die dem Anspruch älterer Menschen entsprechen. Wir haben eine langfristige Zusammenarbeit mit dem Pflegeheimbetreiber BeneVit vereinbart und arbeiten bereits erfolgreich mit diesem Partner zusammen.

Auch unsere klassischen Märkte, etwa das Segment für hochwertige Büroimmobilien, entwickeln sich gut: Insbesondere in osteuropäischen Nachbarländern ist eine hohe Neubautätigkeit zu verzeichnen. Davon profitieren wir. Wir sind inzwischen mit unserer Projektentwicklung international vertreten und haben in diesem Jahr mit unserer Dependence in Russland die achte Auslandsniederlassung gegründet.

Auch in Australien wurde das Entwicklungsgeschäft ausgebaut: Leighton hat dort 40 Prozent an Devine Limited erworben, dem führenden australischen Projektentwickler. Wir profitieren damit vom Boom des Wohnungsmarkts.

Modul Bau

Kommen wir zum Modul Bau, dem klassischen Kerngeschäft unseres Konzerns. Auch in diesem Bereich haben wir uns 2007 international verstärkt:

Zuerst einmal in den USA, dem größten Baumarkt der Welt. Im September haben wir das Unternehmen **Flatiron** Construction Corp. gekauft. HOCHTIEF hat damit auf einen Schlag eine Top-Position auf dem US-Tiefbaumarkt gewonnen, auf dem wir zuvor nicht vertreten waren. Flatiron gehört zu den führenden Anbietern für Verkehrsprojekte. Der Sanierungs- und Neubaubedarf der Infrastruktur ist erheblich. Der Sektor erlebt derzeit einen Boom. Nach Schätzungen werden bis 2015 Investitionen von einer Billion US-Dollar erforderlich sein, damit Straßen, Brücken und Tunnel den Anforderungen entsprechen. Eine Entwicklung, an der wir teilhaben wollen. Zu den aktuellen Aufträgen von Flatiron gehören Projekte in zahlreichen US-Bundesstaaten, darunter der Bau der längsten Schrägseilbrücke Nordamerikas in Louisiana: Das Bauwerk über den Mississippi im Wert von 252 Mio. Euro wird 2010 fertig gestellt sein.

Derzeit entwickelt sich in Nordamerika auch der Markt für Public-Private-Partnership. Hier konnte Flatiron als Konsortialpartner in Kanada bereits Erfahrungen sammeln. Wir verzahnen nun unsere bereits bestehende Tiefbaustärke und unsere große Erfahrung in Sachen PPP mit der Kompetenz von Flatiron – so entsteht ein schlagkräftiger gemeinsamer Auftritt in den USA auch in diesem Segment.

Mit **Turner** sind wir weiterhin die Nummer eins auf dem amerikanischen Hochbaumarkt. Trotz des verlangsamten Marktwachstums haben wir ein deutliches Umsatzplus erreicht, da das Geschäft in unseren Segmenten stabil war und wir auch von der starken Nachfrage von staatlicher Seite profitierten. So

bauen wir etwa für die US-Streitkräfte einen neuen Verwaltungskomplex in Fort Knox im Wert von 134 Mio. Euro. Auch bei Gesundheits- und Bildungsimmobilien haben wir weiter die Nase vorn. Nicht zuletzt hat sich Turner in kurzer Zeit einen hervorragenden Namen im Markt für Green Buildings gemacht: Bislang sind mehr als 200 nach ökologischen Gesichtspunkten gestaltete Bauprojekte mit einem Gesamtvolumen von mehr als neun Mrd. Euro im Bau oder bereits abgeschlossen. 60 davon erhielten die Zertifizierung des United States Green Building Council für „Leadership in Energy and Environmental Design“. Gerade erst bekam Turner für sein Umwelt-Engagement einen Preis als „Champion for Change“ – Meister des Wandels.

Unsere Richtung stimmt also auch in den USA – mit führenden Positionen im Hoch- wie im Tiefbau und mit vollen Auftragsbüchern blicken wir sehr positiv in die Zukunft und sind auch für den sich entwickelnden PPP-Markt bestens aufgestellt.

Im asiatisch-pazifischen Raum haben wir uns mit **Leighton** stark weiterentwickelt. 2007 erhielten wir in Australien wieder eine Reihe von Großprojekten im Infrastrukturbereich, darunter den Auftrag für den Bau einer Pipeline im Wert von 257 Mio. Euro. Die 70 Kilometer lange Pipeline dient der Wasserversorgung der Stadt Melbourne.

Um langfristig auch auf den Märkten außerhalb Australiens erfolgreich zu sein, haben wir auch in diesem Bereich die Expansion vorangetrieben: Leighton hat 45 Prozent an Al Habtoor Engineering übernommen. Das ist ein führendes Bauunternehmen in der Golfregion. Beide Unternehmen bündeln nun ihre Aktivitäten am Golf und haben sich durch den Zusammenschluss zu einem führenden Baudienstleister mit Kompetenzen im Hoch- und Tiefbau entwickelt.

Gemeinsam haben die Unternehmen zudem ein strategisches Joint-Venture mit einer Tochter der **Tourismusbehörde von Abu Dhabi** gegründet. Die Gesellschaft wird Baudienstleistungen und Facility-Management-Services für Projekte der Behörde anbieten.

Leighton verstärkte seine Präsenz auch in Indien und ging ein Joint-Venture mit dem Projektentwickler **Emaar/MGF** ein. Das Unternehmen erbringt Bau- und Entwicklungsleistungen für die Projekte von Emaar/MGF. In Indien hat Leighton zudem erst vor wenigen Wochen den Auftrag erhalten, 80 Kilometer vor der Küste Mumbais eine 200 Kilometer lange Offshore-Pipeline zum Transport von Öl und Gas zu planen und zu bauen. Das Vorhaben hat ein Volumen von 465 Mio. Euro und ist für Leighton bereits das dritte Projekt dieser Art in Indien.

Von den guten Nachrichten aus unserem internationalen Baugeschäft hebt sich die Situation im deutschen Hochbau leider ab. **HOCHTIEF Construction** hat im Geschäftsjahr 2007 herbe Verluste erlitten.

Als Reaktion auf die erhöhte Baunachfrage mussten wir starke Preissteigerungen bei Baumaterialien und Nachunternehmerleistungen hinnehmen. Die Preise schnellten zum Teil bis zu 40 Prozent nach oben! Leider konnten wir diese drastischen Erhöhungen nur in geringem Maß an unsere Auftraggeber weiterreichen. Das negative Vorsteuerergebnis des Unternehmensbereichs HOCHTIEF Europe belief sich aufgrund dieser Entwicklung sowie zusätzlicher Risikovorsorge auf 149,4 Mio. Euro.

Ich habe Ihnen im vergangenen Jahr an dieser Stelle zugesagt, dass wir konsequent **gegensteuern** werden. Und das haben wir getan:

- Wir haben unser Hochbaugeschäft in Deutschland komplett neu strukturiert. Diesen Prozess haben wir im ersten Quartal 2008 komplett abgeschlossen.
- Wir haben für alle Neuaufträge die Selektionskriterien neu formuliert.
- Wir reduzieren gezielt das Volumen im Generalunternehmergeschäft. Hier passen in weiten Bereichen Risiken und Vergütung nicht zusammen.
- Wir binden die wesentlichen Nachunternehmer und Materiallieferanten bereits in einer sehr frühen Phase vor der Angebotsabgabe ein.

Meine Damen und Herren, mit diesen Maßnahmen sind wir bereits auf gutem Weg. Die Neuaufträge weisen eine höhere Marge auf. Unsere Maßnahmen zur Verbesserung des Risikomanagements greifen. 2008 wird für uns in diesem

Bereich nun ein Übergangsjahr. Die Verlustprojekte der Vergangenheit werden überwiegend in diesem Jahr abgewickelt. Ich bin überzeugt, dass es uns gelingen wird, unser Hochbaugeschäft in Deutschland wieder nachhaltig profitabel zu gestalten. Wir arbeiten mit aller Kraft daran.

Positives kann ich Ihnen von unserem **Tiefbaugeschäft** in Deutschland und insgesamt auch vom **internationalen Baugeschäft** von HOCHTIEF Construction berichten. Diese Segmente sind äußerst stabil und entwickeln sich sehr erfolgreich weiter. Das galt 2007 insbesondere für den Infrastrukturbereich: Wir sind etwa an einem Hochwasserschutzprojekt in St. Petersburg beteiligt und übernehmen mehrere Projekte am Flughafen Sheremetjewo in Moskau. In Südafrika und Chile erhielt HOCHTIEF ebenfalls große Infrastrukturaufträge.

Modul Dienstleistungen

Nun zum dritten Modul, unseren **Dienstleistungen**. Auch in diesem Bereich hat sich 2007 viel getan:

Zunächst einmal haben wir im vergangenen Jahr den Bereich Property-Management der Allianz Immobilien erworben und die Gesellschaft **HOCHTIEF Property Management** gegründet. Als Vertreter der Eigentümer übernehmen wir treuhänderisch Aufgaben wie etwa das Mietvertragsmanagement und sorgen für Wertsteigerung von Immobilienportfolios. Die von uns verwaltete Fläche beträgt mehr als sieben Mio. Quadratmeter. HOCHTIEF gehört damit zu den führenden Anbietern auf diesem Gebiet. Zu den Neuaufträgen 2007 zählte die Übernahme des Managements von 75 Immobilien der Deutsche-Bank-Tochter Reef.

2007 haben wir uns auch im Bereich Energiemanagement verstärkt und die Sparte Energie-Contracting der Vattenfall Gruppe in Deutschland gekauft. Die Vattenfall-Aktivitäten haben wir im Januar 2008 in der vorhin bereits erwähnten neuen Tochtergesellschaft **HOCHTIEF Energy Management** konzentriert.

Diese beiden Beispiele zeigen Ihnen, wie wir strategisch unser Portfolio ausbauen und damit unsere Leistungen entlang des Lebenszyklus von Projekten optimal verstärken. Unsere Tochtergesellschaften agieren eigenständig, können ihre Aktivitäten aber ideal mit denen weiterer Konzerngesellschaften verzahnen. Auch das ist aktives Portfoliomanagement à la HOCHTIEF!

HOCHTIEF Facility Management hat sich 2007 gut entwickelt. Wir schaffen in diesem Bereich mit unseren Spezialkenntnissen klaren Mehrwert für die Kunden. Diese konzentrieren sich dafür auf ihr Kerngeschäft. Der Partner HOCHTIEF erledigt alle anderen Aufgaben – zuverlässig, kompetent, aus einer Hand.

Unser Geschäft gestalten wir auch hier zunehmend internationaler: 2007 gründeten wir Tochtergesellschaften in Großbritannien, der Schweiz und Bahrain und sind nun in acht ausländischen Märkten vertreten. Zu den aktuellen Aufträgen gehören das Gebäudemanagement an fast 50 Schulen in Großbritannien und der Betrieb der olympischen Sportstätten in Griechenland.

Modul Konzessionen und Betrieb

Zu unserem Modul Konzessionen und Betrieb gehören das Airport-Management, das Public-Private-Partnership-Geschäft sowie unsere Contract-Mining-Aktivitäten. Wie lukrativ diese Geschäftsfelder sind, zeigt unser **Konzessionsportfolio**: Für unsere Flughafenbeteiligungen und die Projekte von HOCHTIEF PPP Solutions ergab sich zum 31. Dezember 2007 ein Nettowert von 1,54 Mrd. Euro. Ende 2006 lag dieser Wert noch bei gut einer Mrd. Euro. Das ist ein Plus von stolzen 45 Prozent. Sie sehen: Wir erarbeiten hier klare Wertsteigerung.

Bei **HOCHTIEF AirPort** haben wir 2007 unser Portfolio um den Flughafen Budapest erweitert. Durch seine Größe, Lage und Struktur, vor allem aber durch sein exzellentes Wachstumspotenzial passt dieser Airport perfekt in unser Portfolio. Das operative Management des Flughafens ist hervorragend angelaufen. Der Flughafen wird derzeit auf Basis des Investitionsprogramms „BUD Future“ erheblich aus- und umgestaltet.

Wir haben Ende März auf Einladung der Stadt Chicago unser Interesse an der Privatisierung des Flughafens Chicago Midway bekundet. Über den Fortgang der Transaktion werden wir Sie zu geeigneter Zeit unterrichten. Auch weitere Privatisierungsvorhaben finden unser Interesse. Auf dem weiter wachsenden Markt für Airport-Privatisierungen prüfen wir natürlich kontinuierlich alle Optionen für eine HOCHTIEF-Beteiligung. Dabei gilt aber wie immer: Wir legen Wert auf ein ausgewogenes Portfolio und bewerten alle Möglichkeiten auf der Grundlage unserer strengen Investitionskriterien.

Für **HOCHTIEF PPP Solutions** war 2007 ebenfalls ein Erfolgswort. Wir haben eine Reihe von Hochbauprojekten gewonnen und erhielten Aufträge für zwei Straßenverbindungen in Griechenland. Außerdem laufen seit einigen Monaten die Bauarbeiten an einem Teilstück der A4. Im vergangenen September hatten wir den Zuschlag für dieses A-Modell-Projekt erhalten.

Vor wenigen Wochen haben wir in Deutschland einen wichtigen Durchbruch geschafft und das erste vom Bund ausgeschriebene PPP-Projekt im Hochbau gewonnen, die Fürst-Wrede-Kaserne in München. Im Konzernverbund mit HOCHTIEF Construction und HOCHTIEF Facility Management werden wir die Anlage finanzieren, planen, sanieren beziehungsweise bauen sowie 20 Jahre lang betreiben. Wir hoffen nun, dass der Bund mit weiteren Projekten des öffentlichen Sektors nachziehen wird. Die Effizienzvorteile durch privatwirtschaftliches Engagement sind ja längst hinreichend erwiesen.

Dass wir auch im PPP-Sektor in den USA gemeinsam mit den dort ansässigen Konzerntöchtern aktiv werden wollen, habe ich bereits erwähnt. – Ich hoffe, ich kann Ihnen dazu im kommenden Jahr schon mehr berichten.

Abschließend noch ein Wort zum **Contract-Mining**: Der Markt im asiatisch-pazifischen Raum befindet sich weiterhin im Aufschwung und wuchs 2007 um gute zehn Prozent. Davon profitierte Leighton mit zahlreichen Aufträgen. Im ersten Quartal 2008 ist uns auch in Indien der Einstieg in das Bergbausegment

gelingen: Für eine Mine im Nordosten Indiens haben wir einen Auftrag mit einem Volumen von 580 Mio. Euro erhalten.

Der Rohstoffhunger ist in der ganzen Welt weiterhin hoch. An vielen Orten werden neue Minen erschlossen. Wir sehen hier für Leighton ein weiterhin sehr stabiles Geschäft mit weiterem Wachstumspotenzial.

Meine Damen und Herren, ich denke, diese Übersicht hat Ihnen gezeigt: HOCHTIEF ist aktiv, und HOCHTIEF ist attraktiv!

Dahinter stecken harte Arbeit und hohes Engagement. Mehr als 52.000 Menschen tragen bei HOCHTIEF jeden Tag durch ihre Kompetenz dazu bei, dass der Konzern wieder ein Stück besser wird. Ihre Leistungsfähigkeit ist unser Erfolgsfaktor Nummer eins. Wir haben eine **großartige Mannschaft**, die großartige Arbeit leistet. Dafür danken wir allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. – Ich denke, die HOCHTIEFler haben an dieser Stelle einen Applaus für ihren hohen Einsatz und ihre engagierte Arbeit verdient!

Unser Konzern hat sich stark entwickelt. Mit dem deutschen Bauunternehmen, das wir bis vor gut zehn, fünfzehn Jahren noch waren, haben wir kaum noch Ähnlichkeit.

1. Wir haben unser Geschäft internationalisiert und sind heute auf allen wichtigen Märkten der Welt präsent.
2. Wir haben konsequent neue Geschäftsfelder rund um das Bauen erschlossen. Dazu gehören:
 - a. die Entwicklung von Immobilien,
 - b. die Bewirtschaftung und der Betrieb von Projekten, sowie
 - c. das Konzessionsgeschäft.

Diesem Wandel haben wir Rechnung getragen und unsere **Konzernstruktur** zum 1. Januar 2008 entsprechend verändert:

- Der neue Unternehmensbereich HOCHTIEF Real Estate besteht aus den Gesellschaften HOCHTIEF Projektentwicklung, aurelis, HOCHTIEF Property Management und Deutsche Bau- und Siedlungsgesellschaft. Er bündelt alle Aktivitäten rund um die Immobilie. Im Vorstand verantwortlich für diesen Bereich ist Herr Dr. Rohr.
- Der Unternehmensbereich HOCHTIEF Services beinhaltet die Gesellschaften HOCHTIEF Facility Management und HOCHTIEF Energy Management. Die Verantwortung für diesen Bereich trägt mein Kollege Herr Ehlers.
- HOCHTIEF AirPort und HOCHTIEF PPP Solutions haben wir im neuen Unternehmensbereich HOCHTIEF Concessions zusammengefasst. Damit tragen wir der deutlich gestiegenen Bedeutung dieses Geschäftsfelds Rechnung. Herr Dr. Noé übernimmt diesen Unternehmensbereich zusätzlich zum Unternehmensbereich HOCHTIEF Asia Pacific. Zum 1. Juni übergibt er die Zuständigkeit für Corporate Finance, Financial Services und Investor Relations und damit die Position des Chief Financial Officers an Herrn Dr. Lohr. Dr. Lohr ist im Vorstand der HOCHTIEF Aktiengesellschaft bereits für Controlling, Rechnungswesen und Steuern zuständig.

Meine Damen und Herren, ich möchte an dieser Stelle noch etwas zum Thema **Personal** sagen. Vielleicht haben Sie die Berichte in den vergangenen Wochen verfolgt: Der deutschen Wirtschaft fehlen fast 100.000 Ingenieure. Das ergeben neueste Erhebungen. Es mangelt an Fach- und Führungsnachwuchs, und das Problem wird sich aufgrund des demographischen Wandels noch verschärfen. Diese Entwicklung geht natürlich auch an HOCHTIEF nicht spurlos vorüber. Wir benötigen weltweit erfahrene Fachkräfte, die unsere komplexen Projekte begleiten können. Und gerade angesichts unserer erfreulichen Auftragsituation müssen wir Engpässen vorbeugen.

Was tun wir also?

1. Wir bieten unseren Mitarbeitern langfristige Perspektiven und lebenslange Weiterbildungsmöglichkeiten. Nur so können wir im Wettbewerb attraktiv

sein. Bei HOCHTIEF gilt außerdem: Fähige Mitarbeiter bekommen viel Verantwortung und großen Entscheidungsfreiraum. Das motiviert – und macht uns attraktiv für die gefragten High-Potentials.

2. Wir kümmern uns aktiv um den Nachwuchs. Auf der einen Seite, indem wir etwa an Schulen für die technische Berufe werben. Wir haben uns zudem mehreren Initiativen angeschlossen, etwa der „Wissensfabrik“ oder dem jährlichen „ACE Mentor Program“ in den USA.

Auch intern tun wir viel, um den Bedarf an qualifizierten Mitarbeitern zu decken. In unserer HOCHTIEF-Akademie bilden wir seit dem Jahr 2000 Mitarbeiter zu staatlich anerkannten Ingenieuren aus. Und seit einigen Monaten bieten wir auch ein internes Bachelor-Studium im Bereich Facility-Management an.

3. Wir legen Wert auf wettbewerbsorientierte Vergütungsstrukturen. Und wir tun mehr: Bei HOCHTIEF ist auch das Thema Work-Life-Balance wichtig. Wir engagieren uns zum Beispiel für eine familienbewusste Personalpolitik. Das honorieren unsere Mitarbeiter.
4. Wir nutzen neuartige Instrumente. Unser Programm „Mitarbeiter werben Mitarbeiter“ ist ein Beispiel dafür. Turner hat damit 2007 einen Großteil seines Personalbedarfs rekrutiert.

Meine Damen und Herren, als Branchenführer steht HOCHTIEF heute auf der Topliste von Bewerbern. Allein in Deutschland gingen 2007 insgesamt 35.000 Bewerbungen bei uns ein. Wir wollen, dass das auch in Zukunft so ist. Jeder von uns versteht sich darum als ein Botschafter – und ich möchte auch Sie bitten, junge Menschen in Ihrem Umfeld für eine technische Ausbildung zu begeistern!

Meine Damen und Herren, ich komme nun zum **Ausblick**. Wir sind zuversichtlich, die Ertragskraft von HOCHTIEF weiter zu steigern.

Wir erwarten für 2008, dass

- sowohl **Auftragseingang** als auch **Auftragsbestand** wieder auf hohem Niveau, jedoch unter den Vorjahreswerten liegen. Beim Auftragseingang wird sich unter anderem der starke Euro bei der Umrechnung aus Fremdwährungen auswirken.
- Für den **Konzernumsatz** gehen wir davon aus, das in 2007 erreichte Rekordniveau nochmals zu übertreffen.
- Ferner erwarten wir ein **Vorsteuerergebnis** auf dem hohen Niveau von 2007. Der **Konzerngewinn** soll jedoch durch veränderte Ergebnisbeiträge der Unternehmensbereiche – aufgrund ihrer unterschiedlichen Auswirkungen auf die Minderheitsanteile – über dem Vorjahr liegen.

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

Wie anfangs erwähnt, schlagen Aufsichtsrat und Vorstand der Hauptversammlung vor, den Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2007 in Höhe von 123,6 Mio. Euro zur Ausschüttung einer Dividende von 1,30 Euro je Stückaktie zu verwenden und den Restbetrag in Höhe von 32,6 Mio. Euro in die Gewinnrücklagen einzustellen.

Ferner schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung unter Punkt sieben 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. Es sind derzeit keine konkreten Maßnahmen für einen Aktienrückkauf geplant.

Mit dem Abschluss des Gewinnabführungsvertrags, zu dem die Hauptversammlung heute unter Tagesordnungspunkt acht um Zustimmung gebeten werden soll, wird eine gewerbesteuerliche und körperschaftsteuerliche Organschaft begründet. Der Vertrag eröffnet so die Möglichkeit, Gewinne und

Verluste der HOCHTIEF Property Management GmbH sowohl im Bereich der Gewerbe- als auch der Körperschaftsteuer auf der Ebene der HOCHTIEF Aktiengesellschaft zu verrechnen.

Meine Damen und Herren: „Das Ganze sehen“ – das war der Titel unseres eingangs gezeigten Films. Mein Bericht konnte nur eine Übersicht über „das Ganze“, nämlich Ihr Unternehmen HOCHTIEF sein. Der Konzern entwickelt sich weiter – und ich freue mich, wenn Sie HOCHTIEF auch in Zukunft begleiten.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.