

Hauptversammlung 2010

Seite 1 von 16

11. Mai 2010

Dr.-Ing. Herbert Lütkestratkötter

Vorsitzender des Vorstands

Sperrvermerk: 11. Mai 2010, 10:30 Uhr (MEZ)

Es gilt das gesprochene Wort!

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

herzlich willkommen zu unserer Hauptversammlung 2010!

Ich freue mich, dass Sie persönlich nach Essen – in die Kulturhauptstadt 2010 – gekommen sind, um Aktuelles aus Ihrem Unternehmen zu erfahren. Begrüßen möchte ich auch die Vertreter der Presse ebenso wie alle HOCHTIEFler, die heute als Belegschaftsaktionäre oder Helfer anwesend sind.

Rückblick 2009

Ich möchte Ihnen heute die Entwicklung von HOCHTIEF im Geschäftsjahr 2009 berichten. Und natürlich einen Ausblick auf das aktuelle Geschehen in Ihrem Konzern geben.

Das Jahr 2009 war ein Jahr der Herausforderungen. Ich bin froh und stolz, Ihnen sagen zu können: HOCHTIEF hat die Herausforderungen glänzend gemeistert und zeigt sich heute in hervorragender Verfassung. Wohl an keinem Unternehmen ist die globale **Finanzkrise** spurlos vorübergegangen, und natürlich haben auch wir die Auswirkungen gespürt. Aber mit kontinuierlichen neuen Aufträgen

und profitablen Geschäft in allen Unternehmensbereichen haben wir unsere Stärke klar unter Beweis gestellt.

Seite 2 von 16

Von diesem Erfolg sollen selbstverständlich auch Sie, unsere Aktionäre, profitieren. Wir möchten den Ausschüttungsbetrag erneut erhöhen und schlagen der Hauptversammlung heute eine **Dividende** von 1,50 Euro je Aktie vor. Damit steigern wir seit 2005 die Ausschüttungen um knapp 14 Prozent jährlich. Dies zeigt: Unsere Anleger investieren in ein Unternehmen, das nachhaltig Werte schafft.

Das zeigen auch die Zahlen des vergangenen Jahres, von denen ich Ihnen die wichtigsten im Folgenden kurz vorstellen und erläutern möchte:

Kennzahlen 2009

- Der **Auftragseingang** hat sich 2009 nach dem außerordentlich hohen Niveau des Vorjahres normalisiert und betrug 22,47 Mrd. Euro. Er liegt damit weiterhin sowohl über Umsatz als auch Leistung.
- Die **Konzernleistung** erreichte den sehr hohen Vorjahreswert nicht, erzielte jedoch mit 20,56 Mrd. Euro erneut ein hohes Niveau.
- Der **Auftragsbestand** wuchs auf 35,59 Mrd. Euro und lag mit diesem neuen Rekordwert um 15 Prozent über dem Vorjahreswert.

Rechnerisch leitet sich daraus eine Auftragsreichweite von 21 Monaten ab – ein Wert, der im Wettbewerbsvergleich ganz klar unsere gute Marktposition spiegelt.

- Die **Umsatzerlöse** haben wir mitten in der Finanzkrise auf hohem Niveau stabilisiert: Der Wert ging um nur 2,9 Prozent auf 18,17 Mrd. Euro zurück.
- Das **Ergebnis vor Steuern** legte im Geschäftsjahr 2009 noch einmal kräftig zu: Mit 600,5 Mio. Euro übertraf es das Vorjahresergebnis um mehr als 20 Prozent.

- Das **Ergebnis nach Steuern** erreichte 408,2 Mio. Euro – auch hier wurde der Vorjahreswert deutlich verbessert.
- Der **Konzerngewinn** erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr deutlich und lag bei 195,2 Mio. Euro.

Seite 3 von 16

Darüber hinaus verfügten wir auch 2009 über eine überaus solide Bilanz. Unsere Finanzbasis ist stark, die Finanzierung langfristig gesichert. Das schafft uns den erforderlichen Spielraum für alle Vorhaben.

Ich darf Sie an dieser Stelle für weitere Kennzahlen und Details zum Jahres- und Konzernabschluss wie auch zum Vergleich zum Vorjahr auf unseren Geschäftsbericht verweisen.

Meine Damen und Herren, wir haben im schwierigen Marktumfeld des Krisenjahres 2009 alle gesteckten Ziele erreicht oder noch übertroffen – das ist eine überzeugende Demonstration unserer Stärke. Das wird auch in der Öffentlichkeit so wahrgenommen. Kürzlich erhielten wir beim „Best of European Business“-Award 2010 den ersten Preis in der Kategorie „Wachstum trotz Krise“ für große Unternehmen – eine Auszeichnung, auf die wir bei HOCHTIEF stolz sind. Auch, weil sie erneut unterstreicht, dass unsere Strategie greift.

Stichwort Wachstum: Vor allem in der zweiten Jahreshälfte 2009 gewann auch unsere **Aktie** endlich wieder an Wert, nachdem der Kurs zuvor von Volatilität an den Kapitalmärkten gekennzeichnet war. Einmal mehr wurde im vergangenen Jahr deutlich, dass das Geschehen am Kapitalmarkt leider oft von Irrationalität bestimmt wird. Der Aktienkurs entwickelte sich gerade Anfang des Jahres völlig losgelöst von der tatsächlichen Performance des Konzerns. Dem Jahrestiefstkurs von 20,93 im März 2009 stand dann im Oktober der Jahreshöchstwert von 59,52 Euro gegenüber. Zum Jahresende erreichte die Marktkapitalisierung des HOCHTIEF-Konzerns fast 3,8 Mrd. Euro.

Insgesamt stieg der Kurs im Jahresverlauf 2009 um knapp 50 Prozent. Das entspricht einem überdurchschnittlichen Wachstum im Vergleich zu anderen Indizes, etwa dem MDAX, der um 34 Prozent zunahm. Die HOCHTIEF-Aktie profitierte also unmittelbar von der einsetzenden Markterholung – zu dem im Vergleich zum Index überproportionalen Anstieg trugen aber die stabilen operativen Ergebnisse, der hohe Auftragseingang sowie der positive Ausblick auf den weiteren Geschäftsverlauf bei. Kein Wunder, dass auch die Mehrheit der Analysten die HOCHTIEF-Entwicklung positiv sieht und unsere Aktie zum Kauf empfiehlt. Im Mittel erwarten die Analysten eine weitere deutliche Kurssteigerung.

Der Geschäftsverlauf 2009 hat uns klar bewiesen: Unsere **Strategie** erweist sich als belastbar. Unser Fundament ist solide, wir sind international schlagkräftig aufgestellt. Auf allen wichtigen Märkten können wir unsere Chancen nutzen: in Europa ebenso wie in Nordamerika, in Asien-Pazifik und am Golf.

Die Vorteile unserer verzahnten Angebotspalette kommen voll zum Tragen: Mit Leistungen entlang dem Lebenszyklus von Infrastrukturprojekten, Immobilien und Anlagen schaffen wir Mehrwert für unsere Kunden. Wir haben 2009 die Zusammenarbeit unter dem Motto „One Roof – all Solutions“ noch verstärkt. Die konzerninterne Kooperation sorgt für eine enge Zusammenarbeit zwischen den Gesellschaften unseres Konzerns, über Ländergrenzen und Kontinente hinweg. In unseren konzernweiten Best-Practice-Projekten lernen wir permanent voneinander und werden so noch besser.

Zusammen können wir einen Mehrwert anbieten, der uns vom Wettbewerb klar abhebt. Das rechnet sich natürlich auch für HOCHTIEF, denn durch Zusammenarbeit realisieren wir zusätzliche Ergebnispotenziale. Zum Beispiel stammten Ende 2009 etwa 17 Prozent des Auftragsbestands von HOCHTIEF Europe aus der Zusammenarbeit mit der Schwestergesellschaft HOCHTIEF Concessions, bei HOCHTIEF Services waren es zuletzt 16 Prozent.

Austausch und Zusammenarbeit sorgen auch dafür, dass wir unser Leistungsspektrum gezielt erweitern können. So planen wir zum Beispiel, den Wachs-

tumsmarkt für Offshore-Windkraft noch umfassender zu bedienen. Denn weitab von Schifffahrtswegen und Häfen liegt das größte Potenzial der Windkraft. Dafür können wir unsere hohe Wasserbaukompetenz nutzen. HOCHTIEF hat bereits mehrere Windkraftanlagen im Meer gebaut. Um künftig auch in noch größeren Wassertiefen sicher arbeiten zu können und die steigenden Anforderungen für den Bau von Offshore-Windparks zu erfüllen, haben wir eine neue Spezial-Hubinsel bauen lassen. Gerade in der vergangenen Woche wurde die „Thor“ in Hamburg aus der Taufe gehoben. Die Hubinsel kann bei Wassertiefen bis zu 50 Meter eingesetzt werden, ihre Beine sind 80 Meter lang. Der fest installierte Schwerlastkran hat eine Kapazität von 500 Tonnen. Mit dieser schwimmenden Innovation liefert HOCHTIEF technisch und ökonomisch die Voraussetzungen, um die Offshore-Märkte zu bedienen.

Seite 5 von 16

Unsere Expertise in diesem Segment wollen wir künftig weiter ausbauen. Mit Beluga Shipping, einem Spezialisten für Schwergut- und Projektschifffahrt, planen wir derzeit den Bau von Spezialschiffen. Wir rechnen damit, den Bau bald in Auftrag geben zu können, denn die Gespräche beim Abschluss der Charterverträge kommen gut voran.

Auch beim grünen Bauen ergeben sich durch die hohe Nachfrage nach energieeffizienten und ressourcensparenden Lösungen steigende Marktchancen. Wir gehören bereits zu den Marktführern und bauen unsere Angebotspalette im Konzernverbund kontinuierlich weiter aus. Von HOCHTIEF geförderte, innovative Lösungen haben Sie ja eben schon im Film gesehen. Die Erkenntnisse aus dem Solarhaus-Projekt der TU Darmstadt setzen wir natürlich bei unseren Projekten um. Ich möchte Sie an dieser Stelle noch einmal herzlich einladen, sich das fantastische Projekt in der Essener Innenstadt einmal anzusehen. Das Haus, das Sie eben im Film gesehen haben, haben wir nach Essen geholt. Es steht in der Innenstadt auf dem Burgplatz. Studenten des Gewinnerteams der TU Darmstadt sind vor Ort und stehen gern bereit, um Ihre Fragen zu beantworten. Hier im Gebäude haben wir im ersten Obergeschoss einen Stand für Sie aufgebaut, an dem Sie sich ebenfalls weiter über das Thema informieren können.

Meine Damen und Herren, wir behalten unsere langfristige Ausrichtung weiterhin klar bei. Und das heißt: Unsere Kunden zu begleiten, von ihrer ersten Projektidee über die Fertigstellung bis hin zum dauerhaften Betrieb. HOCHTIEF ist heute Projektentwickler, Bauspezialist, Objekt- und Beteiligungsmanager, Energie-Contractor und Konzessionär – alle Kompetenzen vereinen wir unter einem Dach, eben alles aus einer Hand. Unsere Leistungsfähigkeit, die daraus entsteht, wird geschätzt. Unsere Kunden vertrauen auf uns und unsere Kompetenz – das spiegeln Neuaufträge ebenso wie Vertragsverlängerungen klar wider.

Seite 6 von 16

Blick in die Unternehmensbereiche

Schauen wir uns nun einmal das wichtigste Geschehen in unseren Unternehmensbereichen an.

Beim **Unternehmensbereich HOCHTIEF Americas** möchte ich mit einer aktuellen Meldung beginnen: Ich freue mich, Ihnen mitteilen zu können, dass wir soeben rückwirkend zum 1. Januar 2010 das Bauunternehmen E. E. Cruz and Company mit Sitz in New York übernommen haben. Das ist eine ganz gezielte Akquisition in einem ausgesprochenen Wachstumsmarkt: Cruz ist auf Tief- und Ingenieurbauprojekte in der Metropolregion New York spezialisiert, wo Straßen, Brücken und Tunnel in weiten Teilen veraltet sind und umfassende Modernisierungs- und Neubauprojekte anstehen. Cruz besteht seit 1984 und hat in seiner Unternehmensgeschichte zahlreiche Infrastrukturprojekte realisiert, darunter Bau und Modernisierung von Brücken, Highways, Tunnel und Pipelines.

Wir stärken mit dieser Akquisition noch einmal unsere Position im wachsenden Markt für US-Infrastrukturprojekte. Das Unternehmen wird als gemeinsame Tochtergesellschaft von Flatiron und Turner geführt. Zusammen bilden unsere drei US-Töchter einen der schlagkräftigsten Anbieter im Wettbewerb um die anstehenden Investitionen – das sind beste Voraussetzungen für erfolgreiche Projekte.

Turner war 2009 weiterhin die Nummer 1 im allgemeinen Hochbau und konnte auch auf dem krisenbedingt schwächeren US-Markt seine Spitzenposition hal-

ten. Hier profitierten wir davon, dass die wichtigsten Marktsegmente Bildung und Gesundheit sowie Green Building eher krisenresistent sind. Zu den Auftragseingängen gehörten Krankenhäuser für die Universitäten Princeton und Yale sowie ein Krebsforschungszentrum der Universität Chicago. Allein diese drei Gesundheitsimmobilien summieren sich zu einem Wert von 675 Mio. Euro. Zahlreiche Projekte werden für die Kunden zudem als „Green Buildings“ realisiert. Das „grüne Bauen“ wird bei Turner immer wichtiger: 2009 machten Projekte, bei denen Nachhaltigkeitskriterien eine besondere Rolle spielen, bereits 50 Prozent des Gesamtauftragsvolumens aus – im Vorjahr waren es noch 30 Prozent gewesen.

Seite 7 von 16

Flatiron, unser Tiefbau-Spezialist, entwickelte sich trotz der Finanzkrise sehr gut – dazu trug auch das Infrastrukturprogramm der US-Regierung bei, aus dem Flatiron bislang zwei Projekte für Straßenausbauten gewann. Ein besonderes Highlight war der Gewinn des bislang größten Projekts unserer US-Gesellschaft: In Vancouver baut Flatiron in einer Arbeitsgemeinschaft die neue Port-Mann-Brücke. Der Auftrag hat einen Wert von mehr als 1,5 Mrd. Euro.

Und auch in Sachen Zusammenarbeit haben wir wieder gepunktet: Zum zweiten Mal setzten sich Turner und Flatiron gemeinsam bei einem Flughafen-Projekt durch: Sie sind am San Diego International Airport beim Bau des neuen Terminal 2 maßgeblich beteiligt. Der Auftrag hat ein voraussichtliches Volumen von etwa 375 Mio. Euro.

Der nordamerikanische Markt bleibt für HOCHTIEF auch 2010 ein Markt mit viel Potenzial: Im Hochbau rechnen wir mit einer Stabilisierung, im Tief- und Ingenieurbau mit weiterem Wachstum. Mit unseren erfolgreichen Gesellschaften sind wir in einer optimalen Ausgangslage, um die sich bietenden neuen Chancen zu nutzen. Wir erwarten ein Vorsteuerergebnis über dem Vorjahresniveau.

Im **Unternehmensbereich HOCHTIEF Asia Pacific** verbuchten wir 2009 ebenfalls wieder ein erfolgreiches Geschäftsjahr. Die Unternehmen unserer Tochtergesellschaft Leighton akquirierten neue Aufträge in allen Geschäftsfeldern – der Auftragseingang erreichte insgesamt einen Wert von deutlich mehr als zwölf

Mrd. Euro. Vor allem die Segmente Infrastruktur und Contract-Mining waren einmal mehr Erfolgstreiber. Zu den Top-Aufträgen 2009 gehörte der Bau einer Meerwasserentsalzungsanlage in Australien mit einem Volumen von zirka 2,1 Mrd. Euro. Die Leighton-Tochter Thiess wird in einem Konsortium das Vorhaben – eines der weltweit größten Public-Private-Partnership-Projekte – realisieren. Im Bereich Contract-Mining wurden zahlreiche bestehende Verträge verlängert – das spiegelt vor allem die hohe Kundenzufriedenheit mit Leighton wider und zeigt auch die langfristige Bindung im Minen-Betreiber-Geschäft.

Seite 8 von 16

Neues Auftragsvolumen ergab sich auch aus den Aktivitäten in der Golfregion: So realisiert die Al Habtoor Leighton Group in Abu Dhabi einen Container- und Industriehafen im Wert von 273 Mio. Euro und auf der Insel Saadiyat das Projekt St. Regis Hotel and Residences, das Projektvolumen beträgt hier 345 Mio. Euro.

Der robusten Konjunktur im asiatisch-pazifischen Raum konnte auch die Finanzkrise vergleichbar wenig anhaben. Die allgemein gute Wirtschaftslage ebenso wie die anhaltend starke Rohstoffnachfrage aus China sorgen für gute Aussichten. Wir erwarten darum für 2010 bei HOCHTIEF Asia Pacific einen weiteren Anstieg des Ergebnisses vor Steuern. Leighton bleibt unser größtes und erfolgreichstes Investment. Mit einem erfahrenen Team sitzt die Gesellschaft in einer Region mit dem weltweit robustesten Wachstum.

Auch der **Unternehmensbereich HOCHTIEF Concessions** leistete 2009 erneut einen hohen Ergebnisbeitrag zum Unternehmenserfolg. Das Konzessionsportfolio hat sich positiv entwickelt: Der Nettobarwert erreichte knapp 1,6 Mrd. Euro, das entspricht einem Plus von knapp neun Prozent gegenüber dem Vorjahreswert.

Im Geschäftsfeld Flughäfen haben die sechs Flughafenbeteiligungen den Vorjahreswert bei den Fluggästen trotz des erheblichen Rückgangs der Geschäftsreisen nur um 1,4 Prozent verfehlt: Fast 90 Mio. Passagiere wurden im vergangenen Jahr an unseren Flughäfen abgefertigt. Sydney und Tirana steigerten die Passagierzahlen sogar. HOCHTIEF AirPort ist als erfahrener Flughafenmanager

auch gefragt, um andere Airports zu beraten. Entsprechende Aufträge erhielten unsere Experten 2009 unter anderem vom Riga Airport und dem Flughafen Genf.

Seite 9 von 16

Im Geschäftsfeld Straßen festigten wir unsere gute Marktposition. So wurde etwa die von uns realisierte Neubaustrecke der A4 in Thüringen nach nur zweijähriger Bauzeit im Januar für den Verkehr freigegeben – sie kann damit nun ein ganzes Jahr vor dem vertraglich vereinbarten Termin genutzt werden. Ein toller Erfolg, der nicht nur den Autofahrern, sondern auch uns zu Gute kommt.

Aus dem dritten Geschäftsfeld von HOCHTIEF Concessions, Soziale Infrastruktur, kann ich Ihnen ebenfalls Erfreuliches berichten. So gelang uns in Großbritannien mit dem Auftrag für den Neubau und anschließenden Betrieb von mehreren Schulen der strategisch wichtige Eintritt in das aktuelle Schulausbau-Programm der britischen Regierung. Insgesamt sollen dort in den kommenden 15 Jahren mehr als 3.000 weiterführende Schulen saniert oder neu gebaut werden.

Ich freue mich sehr, dass wir auch in Nordamerika einen wichtigen Meilenstein erreicht haben: Im April erhielten wir dort den Zuschlag für unser erstes PPP-Hochbau-Projekt. HOCHTIEF PPP Solutions North America wird zehn Schulen in der kanadischen Provinz Alberta planen, finanzieren, neu bauen und anschließend betreiben. Das Projekt mit einer Laufzeit von 30 Jahren hat ein Vertragsvolumen von 242 Mio. Euro. Das Investitionsvolumen liegt bei etwa 61 Mio. Euro.

Für den Unternehmensbereich HOCHTIEF Concessions erwarten wir insgesamt eine gute Geschäftsentwicklung. Für 2010 rechnet die Luftfahrtbranche mit positiven Wachstumsraten von mehr als zwei Prozent, in den kommenden Jahren werden weitere Steigerungen erwartet. In den anderen Geschäftsfeldern zeichnet sich ebenfalls eine stabile Projektpipeline ab. Bereinigt um den Sondereffekt aus einer Rückstellungsauflösung, die wir 2009 vorgenommen haben, wird das Ergebnis vor Steuern in diesem Unternehmensbereich voraussichtlich über dem Vorjahreswert liegen.

Meine Damen und Herren, an dieser Stelle noch ein Wort zu dem von uns erwogenen Börsengang der HOCHTIEF Concessions AG. Wir haben uns im Dezember entschlossen, diesen vorerst nicht weiter zu verfolgen, da sich das Kapitalmarktumfeld entscheidend verschlechtert hatte. Ein Börsengang wäre nicht ohne Einschränkungen realisierbar gewesen – und stand damit für uns außer Frage. Dennoch halten wir es auch weiterhin grundsätzlich für eine gute Idee, das Beteiligungsportfolio von HOCHTIEF Concessions durch eine Börsennotierung am Markt transparent zu machen. Wir halten uns diese Option also weiterhin offen. Einen erneuten Anlauf würden wir im Vorfeld wieder besonders sorgfältig prüfen.

Abschließend für diesen Unternehmensbereich möchte ich Sie noch zum aktuellen Stand in Griechenland informieren, wo wir ja mit HOCHTIEF Concessions bei verschiedenen Projekten aktiv sind. Durch die dortige Schuldenkrise ergibt sich für uns derzeit folgende Situation: Beim Flughafen Athen erwarten wir aufgrund des guten ersten Quartals 2010 mit einem Anstieg der Passagierzahlen um etwa zehn Prozent, dass der Plan für 2010 eingehalten werden kann. Die Verkehrsprognose für das laufende Jahr hatten wir schon Ende 2009 unter anderem aufgrund der schwächeren Nachfrage angepasst. Die rezessive Gesamtsituation in Griechenland wirkt sich auch negativ auf das dortige Verkehrsaufkommen aus – mittelfristig rechnen wir hier mit einem Rückgang um etwa zehn Prozent, abhängig von der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung des Landes. Ich möchte aber auch betonen, dass der griechische Staat seinen vertraglichen Zahlungsverpflichtungen gegenüber unseren Projektgesellschaften Maliakos-Kleidi und Elefsina-Patras bislang nachgekommen ist. Allerdings rechnen wir mit einem grundsätzlich ansteigenden Zahlungseingangsrisiko. Dieses berücksichtigen wir jedoch in unserem Risikomanagementsystem.

Im **Unternehmensbereich HOCHTIEF Europe** haben wir trotz der Wirtschaftskrise die Trendwende auf dem deutschen Hochbaumarkt geschafft und verzeichneten ein positives Geschäftsjahr. In Deutschland gehörten der Tower 185 in Frankfurt ebenso wie die Revitalisierung der ehemaligen Unilever-Zentrale bei **HOCHTIEF Construction** zu den wichtigen Aufträgen 2009. Beide Projekte werden übrigens unter Beachtung besonderer Nachhaltigkeitskriterien realisiert –

das Volumen an zertifizierten Projekten nach den Standards LEED oder DGNB wächst auch auf dem deutschen Markt stetig. Zu den internationalen Top-Aufträgen 2009 gehörte die Barwa Commercial Avenue in Katar. Das Geschäfts- und Einkaufszentrum hat einen Auftragswert von 1,3 Mrd. Euro – es ist damit der bislang größte Einzelauftrag bei HOCHTIEF Construction.

Seite 11 von 16

An dieser Stelle möchte ich gern auch auf weitere aktuelle Erfolge von HOCHTIEF-Gesellschaften in der Golfregion hinweisen: So wird **HOCHTIEF Vi-Con** den Einsatz von 3D-Simulationstechniken bei der stadtplanerischen Entwicklung der Metropole Lusail City in Katar koordinieren. Und **HOCHTIEF Construction Middle East** hat gerade in Abu Dhabi den Auftrag für den Bau eines Empfangsgebäudes für Staatsgäste am dortigen internationalen Flughafen erhalten.

Im Unternehmensbereich HOCHTIEF Europe erreichten wir 2009 klar unser Renditeziel von einem Prozent auf das Vorsteuerergebnis. Zwar wird für 2010 konjunkturbedingt nur eine verhaltene Auftragsvergabe erwartet, wir sind aber aufgrund unserer internationalen Aufstellung in diesem Unternehmensbereich zuversichtlich, die gute Ergebnisentwicklung auch 2010 fortzuschreiben und erwarten ein Ergebnis vor Steuern über dem Vorjahreswert.

Für den **Unternehmensbereich HOCHTIEF Real Estate** war das Umfeld des Immobilienmarktes im Geschäftsjahr 2009 schwierig, unsere Gesellschaften haben sich aber gut behauptet und von dem saisonal typischen Jahresendgeschäft profitiert. Allein im Dezember 2009 erzielten HOCHTIEF Projektentwicklung und aurelis Real Estate Erlöse von insgesamt 600 Mio. Euro aus dem Verkauf von Immobilien, Grundstücken und Projekten.

HOCHTIEF Projektentwicklung platzierte 2009 erfolgreich eine Reihe von Spitzenimmobilien am Markt, darunter das neue Unilever-Haus in Hamburg und das ehemalige Lufthansa-Gebäude in Köln. Die Gesellschaft, ausgezeichnet als „Best Developer in Germany“, arbeitete Ende 2009 an 20 Projekten mit einem Investitionsvolumen von insgesamt 667 Mio. Euro.

HOCHTIEF Property Management übernahm im Berichtsjahr weitere Aktivitäten für Deka Immobilien. Damit betreuen wir nun 75 Prozent der Immobilien dieses Unternehmens.

Seite 12 von 16

Der Unternehmensbereich geht derzeit von einer leicht positiven Entwicklung der Investmentmärkte aus, und wir planen ein gutes Ergebnis vor Steuern auf dem Niveau des Vorjahres.

Die Gesellschaften des **Unternehmensbereichs HOCHTIEF Services**, die immobilien- und industrienah Dienstleistungen erbringen, haben sich 2009 gut behauptet. **HOCHTIEF Facility Management** hat seine Internationalisierung ausgebaut und bereits einige Neuaufträge gewonnen, darunter vor wenigen Monaten das Gebäudemanagement am Bahrain International Airport mit einem Volumen von 85 Mio. Euro.

In Deutschland hat unsere Facility-Management-Gesellschaft unter anderem den Auftrag für das Gebäudemanagement des UNESCO-Welterbes Zeche und Kokerei Zollverein erhalten. Übrigens sind wir darüber hinaus in diesem Jahr auch als „Kulturmanager“ aktiv: HOCHTIEF Facility Management hat die Technische Leitung der Kulturhauptstadt RUHR.2010 übernommen. Das ist einer unserer Beiträge als Sponsorpartner der Kulturhauptstadt. Wir stehen als Essener Unternehmen voll hinter unserer Metropolregion und wollen mit unserem Know-how aktiv dazu beitragen, dass RUHR.2010 ein großer Erfolg wird.

Unsere Gesellschaft **HOCHTIEF Energy Management** verbuchte 2009 ebenfalls attraktive Neuaufträge, darunter etwa der Auftrag des Berliner Senats, die Energiekosten und Emissionen von 18 Liegenschaften des Landes zu senken, darunter auch das Rote Rathaus.

Wir erwarten für 2010 ein moderates Wachstum im Unternehmensbereich HOCHTIEF Services und gehen von einem Ergebnis vor Steuern über dem Vorjahreswert aus. Strategisch steht der Ausbau des internationalen Geschäfts im Fokus.

Meine Damen und Herren, wir haben in den vergangenen Jahren konsequent Veränderungen im Inland vorgenommen. So ist unser Volumen im schlüsselfertigen Hochbau reduziert worden. Durch stärkere Selektion und gleichzeitig verbesserte Prozesse schreiben diese Projekte wieder schwarze Zahlen. Gleichzeitig haben wir wieder begonnen, deutsches Bau-Know-how verstärkt außerhalb unseres Landes anzubieten. Das Projekt Barwa in Katar ist ein besonderer Erfolg und nur ein Beispiel dafür, wie hoch die Wertschätzung für die Erfahrung unserer Fachleute im Ausland ist.

Seite 13 von 16

Die Zusammenarbeit im Sinne der gesamten Wertschöpfungskette und des Lebenszyklus von Projekten habe ich bereits mehrfach erwähnt. Hier entstehen Wettbewerbsvorteil, Mehrwert und Effizienz. Das so entwickelte Geschäft hat inzwischen ein Volumen von mehr als zwei Mrd. Euro erreicht – mit Margen, die deutlich höher liegen als bei Einzelaufträgen. Wir haben daher ein Projekt gestartet, mit dem wir die Fähigkeiten der einzelnen Geschäfte weiter stärken und besonders die Zusammenarbeit noch intensivieren wollen.

Wir fassen in großen Städten die Niederlassungen unserer verschiedenen Gesellschaften an einem Standort zusammen – also „One Roof“, alle Leistungen unter einem Dach. Wir verschlanken dadurch die Administration und erhöhen deren Effizienz. Die Unternehmenszentrale konzentriert sich künftig noch stärker auf den weiteren strategischen Ausbau des Konzerns in attraktiven Märkten. Wir erwarten aus diesem Projekt, das wir in diesem Jahr abschließen werden, einen erheblichen Effizienzgewinn.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, Sie haben aus meinem Bericht über unsere Aktivitäten gesehen: HOCHTIEF ist in aller Welt erfolgreich. Dies wäre ohne die großartige Mannschaftsleistung der mehr als 66.000 HOCHTIEF-**Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter** nicht denkbar. Weltweit haben sie in großartiger Teamarbeit ihre hohe Kompetenz und Leistungskraft erneut bewiesen. Aus Loyalität und Leistungsbereitschaft für HOCHTIEF und für unsere Kunden haben auch 2009 viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erneut persönliche Einschränkungen und Opfer auf sich genommen und auch dadurch erneut einen

großen Erfolg möglich gemacht. An dieser Stelle möchte ich der gesamten Belegschaft ein herzliches Dankeschön sagen – ich meine, unsere Mannschaft hat einen kräftigen Applaus verdient!

Seite 14 von 16

HOCHTIEF hat seine Versprechen für 2009 eingelöst. Die Aussichten für 2010 sind gut. Ich fasse zusammen:

- Bei HOCHTIEF schauen wir aufs Ganze. Unser gefragtes Lebenszyklus-Angebot steht für Mehrwert unter einem Dach: „One Roof – all Solutions.“ Wir konnten so bereits unsere Zuschlagsquoten und die Margen verbessern.
- Unsere Finanzierung ist langfristig gesichert – und wir haben Spielraum, um neue Vorhaben zu realisieren. Auch künftig werden wir selbstverständlich konservativ planen. Ein selektives Vorgehen bei der Auswahl von Projekten und hohe Renditeanforderungen sind für uns fester Bestandteil der Geschäftspolitik. Der klaren Vorgabe „Rendite vor Volumenwachstum“ bleiben wir treu.
- Wir haben unseren Zugang zu attraktiven Märkten weiter ausgebaut und sind in allen wichtigen Märkten der Welt präsent. Über unsere starken globalen Aktivitäten können wir regionale konjunkturelle Schwankungen in Teilen ausgleichen.
- Wir werden auch weiterhin kontinuierlich daran arbeiten, unsere Strukturen marktgerecht auszurichten.

Aus dieser starken Position folgt unser **Ausblick** auf das Geschäftsjahr 2010. Dabei rechnen wir für das Geschäftsjahr 2010 mit einer langsamen Erholung in den Märkten. Unter der Voraussetzung, dass sich die Finanz- und Kapitalmärkte im laufenden Jahr wieder normalisieren, die Konjunktur der Weltwirtschaft nicht nachhaltig einbricht und die politischen Spannunggebiete unter Kontrolle bleiben, erwarten wir für 2010:

- einen **Auftragseingang** und einen **Auftragsbestand** jeweils leicht unterhalb des Vorjahres;
- **Umsatzerlöse** etwa auf dem Niveau von 2009;
- ein **Vorsteuerergebnis** und einen **Konzerngewinn** jeweils auf einem Niveau leicht über dem Vorjahreswert – dies nicht zuletzt aufgrund des sehr hohen Auftragsbestands und der sich bietenden Chancen.

Seite 15 von 16

Mittelfristig streben wir ein **Vorsteuerergebnis** von einer Mrd. Euro an.

Meine Damen und Herren, damit komme ich nun zu den **Beschlussvorschlägen an die Hauptversammlung**:

Wie anfangs erwähnt, schlagen Aufsichtsrat und Vorstand der Hauptversammlung vor, den Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2009 zur Ausschüttung einer Dividende von 1,50 Euro je Aktie zu verwenden.

Über das unter Punkt 5 der Tagesordnung zur Billigung vorgeschlagene System zur Vergütung der Vorstandsmitglieder hat bereits Herr Dr. Kohlhaussen ausführlich berichtet.

Unter Punkt 7 der Tagesordnung unterbreiten Vorstand und Aufsichtsrat einen Vorratsbeschluss zu eigenen Aktien, der den in den Vorjahren gefassten Beschlüssen im Wesentlichen entspricht und deshalb neu gefasst werden muss, weil die Laufzeit der Vorjahresermächtigung auf 18 Monate begrenzt ist. Wir bitten die Hauptversammlung, die im vergangenen Jahr erteilte Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien zu erneuern.

Die Beschlussvorschläge zu den Tagesordnungspunkten 8 und 9 dienen der Schaffung eines bedingten und eines genehmigten Kapitals. Dies ist erforderlich, weil die Laufzeit der in 2005 geschaffenen Kapitalia in diesem Jahr ausläuft. Die Kapitalia geben der HOCHTIEF Aktiengesellschaft die notwendige Flexibilität, um

in den nächsten Jahren – soweit dies erforderlich werden sollte – über den Kapitalmarkt zusätzliches Eigenkapital zu erhalten.

Seite 16 von 16

Mit dem Abschluss der Gewinnabführungsverträge, zu denen die Hauptversammlung heute unter den Tagesordnungspunkten 10 und 11 um Zustimmung gebeten wird, wird eine gewerbesteuerliche und Körperschaftsteuerliche Organisation begründet. Der Beherrschungsvertrag mit der HOCHTIEF Concessions AG, der unter Tagesordnungspunkt 12 zur Zustimmung vorgelegt worden ist, stellt eine sinnvolle Ergänzung zu dem im Vorjahr von der Hauptversammlung bereits gebilligten Gewinnabführungsvertrag mit dieser Tochtergesellschaft dar.

Durch die unter Punkt 13 vorgeschlagenen Satzungsänderungen soll die Satzung an die Änderungen im Aktiengesetz angepasst werden.

Meine Damen und Herren, HOCHTIEF ist ein starker Konzern und für die Zukunft bestens aufgestellt. Wir werden alles daran setzen, den Erfolgsweg weiter fortzusetzen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!