

Hauptversammlung

10. Mai 2006

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

Vorsitzender des Vorstands

Sperrvermerk: 10. Mai 2006, 10:30 Uhr

Es gilt das gesprochene Wort.

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

im Namen des Hauses HOCHTIEF begrüße ich Sie herzlich zu unserer diesjährigen Hauptversammlung. Wir freuen uns, dass Sie in so großer Zahl erschienen sind. Für uns ist Ihre persönliche Teilnahme an der Hauptversammlung ein Beweis für Ihre Verbundenheit zu Ihrem, zu unserem Unternehmen. Sie entscheiden als HOCHTIEF-Aktionäre in allen wichtigen Fragen. Von Ihrer Stimme hängt es ab, wie sich HOCHTIEF entwickelt. Für das Vertrauen, das Sie in uns und unser Unternehmen setzen, danken wir Ihnen und allen Aktionären, die heute nicht anwesend sein können.

Ich begrüße auch die Vertreter der Presse, die HOCHTIEF berichterstattend begleiten und das Bild unseres Unternehmens in der Öffentlichkeit mitprägen. Insbesondere heiße ich auch viele unserer Mitarbeiter willkommen, die überwiegend selbst Belegschaftsaktionäre sind.

HOCHTIEF – eine Erfolgsgeschichte

Diejenigen von Ihnen, die uns auch in den vergangenen Jahren begleitet haben, wissen, welche massiven Veränderungen HOCHTIEF bewältigt hat. Der Erfolg gibt uns Recht. Unser Unternehmen gehört zu den ältesten und traditionsreichsten der Branche. Wir sind dieser Geschichte verpflichtet, aber nicht darin verhaftet. HOCHTIEF ist zugleich ein hochmoderner, innovativer und zukunftsorientierter Konzern. Dies ist nur möglich, weil wir das Unternehmen Jahr für Jahr konsequent weiter entwickelt und uns neue operative Bereiche erschlossen haben.

Die vergangenen zehn Jahre waren, wie wir heute wissen, eine prägende Phase für die deutsche Bauwirtschaft. Sie erlebte die dramatischste Krise, seit es die Bundesrepublik gibt. Nachdem die enormen Investitionen im Zuge der Wiedervereinigung zu einer „Sonderkonjunktur Ost“ geführt hatten, war die Bauwirtschaft 1995 mit mehr als 1,4 Mio. Arbeitnehmern der wichtigste Wirtschaftszweig in Deutschland. Dann ging es steil bergab. Das Volumen des deutschen Baumarkts hat in nur zehn Jahren fast die Hälfte seiner Größe eingebüßt. Fast 800.000 Menschen verloren ihren Arbeitsplatz in der Bauwirtschaft. Mehr als 80.000 Unternehmen meldeten Insolvenz an. Diese Talfahrt hat hoffentlich mit dem vergangenen Jahr ihr Ende gefunden.

Viele Bauunternehmen haben in dieser Phase auf komplexe Großprojekte gesetzt, um dem Preisverfall zu entgehen. Es stiegen jedoch nicht die Margen, sondern die Risiken. Das Ergebnis war eine Beschleunigung der Abwärtsspirale. Das hat nicht nur zahlreiche mittelständische Betriebe, sondern auch mehrere ganz große Wettbewerber die Existenz gekostet. Heute werden gerade noch zwei deutsche Bau-Aktiengesellschaften an der Börse in Frankfurt gehandelt!

Auch HOCHTIEF konnte sich den enorm gewachsenen Risiken des Heimatmarkts nicht vollständig entziehen. Auch wir mussten den belastenden Weg eines drastischen Arbeitsplatzabbaus gehen. Unsere Belegschaft hat dafür große Opfer gebracht. Umso wichtiger ist es, dass wir durch die rechtzeitige Weichen-

stellung für neues Wachstum den Erfolg unseres Unternehmens selbst gestalten und viele zukunftsfähige Arbeitsplätze sichern konnten.

Was haben wir getan?

- 1991: Gründung von **HOCHTIEF Projektentwicklung** – heute sind wir in der Spitze der Developer in Deutschland.
- 1996: Gründung von **HOCHTIEF Facility Management** – heute sind wir einer der führenden Anbieter für integriertes Facility-Management in Deutschland.
- 1997: Gründung von **HOCHTIEF AirPort** – heute sind wir einer der weltweit größten unabhängigen Flughafen-Manager.
- 1999: Übernahme des US-Bauunternehmens **Turner** – heute sind wir damit das führende Unternehmen im allgemeinen Hochbau auf dem amerikanischen Bauproduktmarkt.
- 2005: Gründung von **HOCHTIEF PPP Solutions** – heute sind wir Marktführer in Deutschland für Public Private Partnership und ein führender internationaler Anbieter für privatisierte Infrastruktur.

Meine Damen und Herren, das veranschaulicht den grundlegenden Wandel der vergangenen Jahre. HOCHTIEF heute ist mit HOCHTIEF vor zehn Jahren nicht mehr vergleichbar. Als mittlerweile **drittgrößter Baudienstleister der Welt** sieht sich HOCHTIEF ganz neuen Märkten und Wettbewerbern gegenüber. Wir wissen genau: der Weg des Wandels ist niemals zu Ende. Auch in diesem und dem nächsten Jahr warten neue Herausforderungen, um unserem Ziel wieder ein Stück näher zu kommen: HOCHTIEF unabhängiger zu machen von den Schwankungen des zyklischen Baugeschäfts, um das gewaltige Potenzial auch in stabil wachsenden Erträgen sichtbar werden zu lassen.

Die Unternehmensentwicklung folgt dieser Strategie, deren Eckpunkte ich kurz erläutere:

- Unser Geschäft ist nicht durch stationäre Produktion, sondern durch instationäre Prozesse gekennzeichnet. Wir stellen keine Serien her, sondern Prototypen, Unikate. Die **Organisation und das Management von Projekten** stehen deshalb bei uns im Fokus. Wir haben unsere Expertise der Prozesssteuerung auf weitere Gebiete übertragen.
- Unser **Leistungsportfolio** entspricht den steigenden Anforderungen des Marktes. Aus dem Baukonzern HOCHTIEF ist ein Baudienstleister geworden. Unsere Angebotspalette umfasst heute die Module Entwicklung, Bau und Dienstleistungen ebenso wie Konzessionen und Betrieb. Wir bieten unseren Kunden integrierte Leistungspakete – für die Phasen vor, während und nach dem Bau.
- Wir sind ein **internationaler Konzern** und in den attraktiven Märkten gut aufgestellt. Nur so wurde der Schritt ins weltweite Baudienstleistungsgeschäft möglich. Unser Geschäft ist Gestalten vor Ort – darum sind wir heute auf den lokalen Märkten in Europa, den USA, in Australien und Südostasien präsent.
- Unsere Ausrichtung minimiert das **Risikopotenzial** des klassischen Baugeschäfts. Vor allem die Baudienstleistungen und das Konzessionsgeschäft erlauben einen stetigen Cashflow, gute Margen und attraktive Wachstumschancen. Zugleich bergen sie ein geringeres Risiko und sind weitgehend frei von der Zyklizität von Großprojekten im klassischen Baubereich.

Unser Unternehmen bleibt nicht stehen; unsere **Fähigkeit zum Wandel** beweisen wir stets aufs Neue. Dass wir uns flexibel an Situationen und Markterfordernisse anpassen und unsere Strukturen ständig überprüfen, ist auch die klare Voraussetzung für künftige HOCHTIEF-Erfolge – und damit Auftrag an jeden Einzelnen im Unternehmen.

Strategische Schritte 2005

Auch das Jahr 2005 war von Dynamik geprägt und zeigt, dass unsere Strategie Früchte trägt:

1. Wir haben weiteres **Wachstum** im operativen Geschäft erzielt. Vor allem in den Unternehmensbereichen Airport und Asia Pacific wurden hohe Ergebnisbeiträge erwirtschaftet. Auch im Deutschland- und Europa-Geschäft stieg die Profitabilität.
2. Das **Konzessionsgeschäft** – Sie haben es eben im Film gesehen – gewinnt für uns weiter an Bedeutung. Die guten Zukunfts- und Wachstumschancen machen diesen Bereich besonders attraktiv für HOCHTIEF als führendem Anbieter.
 - Wir haben die **Investitionspartnerschaft** HOCHTIEF AirPort Capital gegründet, in die wir Teile unserer Flughafenbeteiligungen eingebracht haben. Der erzielte Transaktionserlös von 343 Mio. Euro lag um mehr als 38 Prozent über dem ursprünglichen HOCHTIEF-Investment. Mit Hastings Funds Management aus Australien, der kanadischen Caisse de dépôt et placement du Québec und der Kreditanstalt für Wiederaufbau haben wir starke internationale Finanzpartner an Bord, mit denen wir für neue Projekte fest verabredet sind.
 - Wir haben den Ausbau unseres **Public-Private-Partnership-Portfolios** mit Projekten in Großbritannien und Irland vorangetrieben – der erfolgreiche Eintritt in diese Märkte ist richtungsweisend für die weitere Entwicklung des Geschäftsfelds.
 - 2005 haben wir erstmals den **Wert unseres Konzessionsportfolios** veröffentlicht. Unsere bewusst konservativ gehaltene Portfoliobewertung ergab, dass die Projekte unserer Gesellschaften HOCHTIEF AirPort und HOCHTIEF PPP Solutions zum 31. Dezember 2005 einen Nettobarwert von mehr als 870 Mio. Euro erreicht hatten – Ende

2004 hatte der Wert noch bei rund 700 Mio. Euro gelegen. Der Wertzuwachs von 170 Mio. Euro, den wir im vergangenen Jahr erzielt haben, kann gedanklich zum Bilanzergebnis addiert werden, denn in dieser Höhe haben wir stille Reserven geschaffen.

Diese 870 Mio. Euro repräsentieren den Gegenwartswert zukünftiger vertraglich gesicherter Cashflows. Werthaltigkeit und Wertzuwachs – denn wir wollen ja dabei nicht stehen bleiben – hängen entscheidend von zwei Faktoren ab:

- 1.** Grundlegender Wertbringer für Konzessionsprojekte ist der Erfolg des Betriebs nicht nur in der Anfangsphase, sondern über Jahrzehnte. Dafür verfügt HOCHTIEF über eine Spitzenmannschaft, die den höchsten Anforderungen gewachsen ist. Mit unserem Top-Personal differenzieren wir uns nachhaltig vom Wettbewerb.
- 2.** Langfristiger Erfolg erfordert echte Partnerschaft. HOCHTIEF hat sich großes Renommee als transparenter, verlässlicher und berechenbarer Partner der öffentlichen Hand erworben. Dank unserer Erfahrung verstehen wir die Projekte und die Situation unserer öffentlichen Auftraggeber. Das stellen wir jeden Tag unter Beweis. Denn im Konzessionsgeschäft gilt: Erfolgreich kann ein Projekt nur dann sein, wenn die Vertrauensbasis zu jeder Zeit stimmt. Würde die Verlässlichkeit von HOCHTIEF als Partner der öffentlichen Hand in Zweifel gezogen, hätte dies unmittelbare Auswirkungen auf den Wert des Portfolios und die gesamten stillen Reserven. Wir sind uns dieser besonderen Verantwortung bewusst und handeln danach.

Auf einen Nenner gebracht heißt all das: Wir haben uns im operativen Geschäft noch weiter verbessert und so **Werte gesteigert**. Und wir haben die **Werthaltigkeit nach außen dokumentiert**.

Wichtige Kennzahlen 2005

Meine Damen und Herren, Sie sehen: Wir sind auf einem sehr guten Weg. Das Geschäftsjahr 2005 war ausgesprochen erfolgreich. Alle Unternehmensbereiche haben zum positiven Ergebnis beigetragen.

Ich möchte zunächst auf die wichtigsten Kenngrößen eingehen, bevor ich die einzelnen Module unserer Angebotspalette erläutere. In detaillierter Form finden Sie alle Zahlen natürlich im Geschäftsbericht 2005 sowie im Jahresabschluss der HOCHTIEF Aktiengesellschaft.

- Bei der **Auftragsentwicklung** verzeichneten wir neue Höchststände: Der **Auftragseingang** nahm nach dem Rekordjahr 2004 noch einmal leicht auf 15,60 Mrd. Euro zu.
- Beim **Auftragsbestand** konnten wir uns mit einem Zuwachs von 13 Prozent auf über 21 Mrd. Euro eine solide Basis für die weitere Beschäftigung im In- und Ausland schaffen. Rechnerisch bedeutet der Auftragsbestand eine Reichweite von knapp anderthalb Jahren. Der Vergleich mit ähnlich wie HOCHTIEF positionierten Unternehmen zeigt, dass wir hier weit vor unseren Wettbewerbern liegen.
- Die **Leistung** haben wir um mehr als 13 Prozent auf 14,85 Mrd. Euro gesteigert. 84 Prozent der Konzernleistung haben wir außerhalb von Deutschland erwirtschaftet – das macht uns zum internationalsten Bau-dienstleister der Welt.
- Die **Umsatzerlöse** betragen im Geschäftsjahr 2005 13,65 Mrd. Euro. Das ist eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr um 14 Prozent. Alle Unternehmensbereiche, insbesondere HOCHTIEF Asia Pacific haben dazu beigetragen.
- Das **Ergebnis vor Steuern** ist im Geschäftsjahr 2005 um 76 Prozent gestiegen und erreichte 329 Mio. Euro.

- Das **Ergebnis nach Steuern** nahm um 87 Prozent auf mehr als 151 Mio. Euro zu.
- Den **Konzerngewinn** haben wir ebenfalls erheblich gesteigert: Mit knapp 63 Mio. Euro erhöhte er sich im Vergleich zum Vorjahr um 52 Prozent.
- Das **Eigenkapital** erreichte einen Zuwachs von 20 Prozent auf 2,29 Mrd. Euro. Damit stieg der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme von 26,1 Prozent im Jahr 2004 auf nunmehr 28,3 Prozent. Mit dieser soliden Eigenkapitalquote schaffen wir eine der bilanziellen Voraussetzungen, um auch bei großen Wettbewerben für Public-Private-Partnership-Projekte erfolgreich zu sein.

Mit dem deutlich verbesserten Ergebnis konnten wir auch unsere **Kapitalrendite** Return on Net Assets (RONA) von 8,7 Prozent im Vorjahr auf 13 Prozent steigern. Durch die Einführung des Kapitalrenditekonzepts RONA haben wir 2005 die wertorientierte Unternehmenssteuerung neu ausgerichtet und messen nunmehr in leicht nachvollziehbarer Weise die Verzinsung des gesamten investierten Kapitals.

Im Steueraufwand wurden 2005 vorsorglich 60 Mio. Euro an **aktivierten latenten Steuern** abgewertet. Für diese Wertberichtigung haben wir uns angesichts der anhaltenden Diskussionen um die Unternehmenssteuern – insbesondere die Mindestbesteuerung – entschlossen. Damit sind wir bei allen denkbaren Entwicklungen auf der sicheren Seite.

Unsere **Aktie** verzeichnete eine hervorragende Entwicklung. Dies beweist, dass wir auf dem richtigen Weg sind und es uns immer besser gelingt, dem Kapitalmarkt unsere erfolgreiche Strategie zu vermitteln. Im Verlauf des vergangenen Jahres hat das HOCHTIEF-Papier kontinuierlich an Wert gewonnen: Der Schlusskurs 2005 lag um fast 58 Prozent über dem Schlusskurs 2004. Und

auch in den ersten Monaten 2006 hat die Aktie kräftig gewonnen: Bis gestern stieg sie um gut 55 Prozent auf 58,75 Euro.

Lassen Sie mich die Performance der HOCHTIEF-Aktie an einigen Vergleichswerten deutlich machen:

- Seit der Hauptversammlung des vergangenen Jahres ergibt sich ein Wertzuwachs von 124 Prozent, also mehr als eine Verdoppelung.
- Wer beim RWE-Exit im Februar 2004 gekauft hat, konnte seinen Einstand sogar um 140 Prozent steigern.
- Wenn wir noch weiter zurückgehen, so zeigt der Vergleich: Wer an der letzten Kapitalerhöhung im Jahr 1994 – also auf dem absoluten Höhepunkt des Baubooms – teilgenommen hat, der konnte bis heute immerhin eine jährliche Gesamttrendite von etwa 6,2 Prozent erwirtschaften.

Meine Damen und Herren, meine Kollegen und ich sind uns sehr wohl bewusst, dass diese Kursentwicklung nicht zuletzt vom Vertrauen in die Zukunft von HOCHTIEF getragen ist. Wir werden alles daran setzen, dieses Vertrauen zu rechtfertigen – als verlässlicher Partner unserer Aktionäre sowie unserer öffentlichen und privaten Kunden.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, wir schlagen Ihnen in diesem Jahr eine **Dividendenzahlung** von 0,90 Euro je Stückaktie vor. In diesem Betrag ist ein Bonus von 10 Cent für den Sonderertrag der Airport-Investitionspartnerschaft enthalten. Damit haben wir den Ausschüttungsbetrag im Fünfjahresvergleich um 80 Prozent gesteigert.

Aktuelles aus dem Konzern

Ich möchte Ihnen nun einen Überblick über das aktuelle Geschehen im Konzern geben und werde entsprechend der Module unserer Angebotspalette auf die einzelnen Unternehmensbereiche eingehen.

1. Entwicklung

Zunächst zum Modul Entwicklung: Bei **HOCHTIEF Projektentwicklung** waren zum Jahresende 2005 insgesamt 18 Projekte mit einem Investitionsvolumen von 735 Mio. Euro in der Realisierungsphase. Bezogen auf das Investitionsvolumen sind 80 Prozent dieser Vorhaben bereits veräußert. Unsere von der „Immobilien-Zeitung“ als „führender Developer Deutschlands“ bezeichnete Tochtergesellschaft schloss das Jahr 2005 als ihr bislang erfolgreichstes Verkaufsjahr ab: 13 Immobilienentwicklungen mit einem Gesamttransaktionsvolumen von fast 600 Mio. Euro wurden verkauft – darunter das spektakuläre Hotelprojekt „Blue Heaven“ für Radisson SAS in Frankfurt am Main.

Dieser Erfolg spricht für die Qualität der Produkte und zeigt, dass die Geschäftsstrategie auch am schwierigen Immobilienmarkt in Deutschland greift.

Im Inland sowie in Osteuropa fokussiert sich HOCHTIEF Projektentwicklung auch weiterhin auf die Entwicklung von Büro- und Hotelimmobilien. Das Angebot wird um Quartierentwicklungen erweitert. Zusätzlich setzt unsere Gesellschaft auf den zukunftssträchtigen osteuropäischen Logistikmarkt: Mit einem Projekt in der Nähe von Prag ist der Einstieg in dieses Segment gelungen. Zukunftsperspektiven verspricht auch das Geschäftsfeld für Gesundheit und Pflege.

2. Bau

Nun zum Modul Bau: Zunächst einmal freue ich mich, dass sich auf dem krisengeschüttelten deutschen Bauprodukt endlich eine Trendumkehr abzeichnet. Angesichts steigender Auftragseingänge dürfte die deutsche Bauwirtschaft die Talsohle durchschritten haben. Bis zu einem wirklichen Anstieg ist es aber noch ein gutes Stück. Das gilt auch für positive Auswirkungen auf Arbeitsplätze und Margen. HOCHTIEF Construction hat sich bereits in der Vergangenheit durch die selektive Marktbearbeitung mit dem klaren Fokus auf renditestarke Segmente vom allgemeinen Negativ-Trend erfolgreich abgekoppelt und verfügt über eine gute Auftragslage.

Das Baugeschäft von HOCHTIEF stellt sich heute als klar regional strukturiert dar: Wir sind in Europa, Amerika und im asiatisch-pazifischen Raum mit klassischen Bauleistungen tätig.

Im **europäischen Baugeschäft** verzeichnet HOCHTIEF eine besonders gute Entwicklung im Infrastruktur-Bereich. So gelang im ersten Quartal 2006 unter anderem der Einstieg in den tschechischen Verkehrsinfrastrukturmarkt: HOCHTIEF Construction wird einen Teil der Ringautobahn um Prag bauen. In Moskau erhielt das Unternehmen kürzlich den Auftrag für Planung und Bau des neuen Terminals 1 am Flughafen Sheremetyevo. Besonders erfreulich: Das Projekt wird auf der Basis unseres partnerschaftlichen Vertragsmodells PreFair realisiert. Dieses Modell zur Zusammenarbeit zwischen Bauherr, Architekt, Fachplaner und Generalunternehmer haben wir auf dem deutschen Baumarkt etabliert – und nun sind wir damit auch in Osteuropa erfolgreich.

Als zukunftssträchtiges Segment erweist sich auch der Energiemarkt. So konnte HOCHTIEF im März 2006 das Offshore-Windenergie-Projekt Lillgrund in Schweden akquirieren, bei dem 48 Windanlagen vor der Küste Malmös entstehen. Das Gesamtpotenzial für solche Projekte ist erheblich: Bis 2015 rechnen Experten mit einem Marktvolumen für Gründungsarbeiten – wie beim Projekt Lillgrund – von 7,5 Mrd. Euro.

Wir setzen in unserem Baugeschäft darauf, Wachstumsmärkte im europäischen Ausland zu erschließen – bis 2008 soll der Anteil der Projekte in Osteuropa, Skandinavien und Großbritannien die Größenordnung unserer deutschen Bauleistung erreichen. Vor allem von den Märkten in Mittel- und Osteuropa gehen starke Impulse aus: Beim Bauvolumen werden Wachstumsraten bis zu acht Prozent erwartet. Dabei steigt die Nachfrage besonders in den für HOCHTIEF relevanten Segmenten Infrastruktur sowie Handels-, Logistik- und Büroimmobilien.

In den **USA** hat unsere Tochtergesellschaft Turner angesichts des hohen Auftragsbestands eine Konsolidierungsphase eingeleitet; zugleich wird die Strategie der selektiven, marginorientierten Auftragsakquisition fortgesetzt. Das Marktum-

feld bietet gute Voraussetzungen für diese Entwicklung: Für den öffentlichen Hochbau und den Industriebau werden Wachstumsraten von bis zu neun Prozent erwartet.

Turner belegt weiterhin Spitzenpositionen unter anderem bei Gesundheits-, Bildungs- und Büroimmobilien. So erhielt das Unternehmen erst in der vergangenen Woche den Auftrag, als Construction Manager ein Krankenhaus in Elgin, Illinois, zu bauen. Und auch beim prestigeträchtigen Bau des höchsten Gebäudes der Welt, dem Burj Dubai, ist Turner als Construction Manager beteiligt.

Im **asiatisch-pazifischen Raum** profitiert unsere Beteiligungsgesellschaft Leighton vor allem vom anhaltend guten Infrastrukturmarkt. Hier wird für 2006 erneut ein deutliches Wachstum von etwa zwölf Prozent erwartet. Weitere Projekte im Straßen- und Schienenbau stehen an – gerade hat Leighton erneut einen Großauftrag erhalten. In einem Konsortium werden vier Teilprojekte eines der größten Schienen-Infrastrukturprogramme Australiens gebaut. Der Leighton-Anteil liegt bei 175 Mio. Euro. Im April wurde ein Konsortium um die Gesellschaft Leighton Contractors für das PPP-Projekt „North-South Bypass Tunnel“ in Brisbane zum bevorzugten Bieter ernannt. Bei diesem Projekt geht es um Planung, Finanzierung, Bau und Betrieb eines knapp fünf Kilometer langen Mauttunnels, der im Jahr 2010 eröffnet werden soll. Und erst in der vergangenen Woche wurde Leighton Contractors als bevorzugter Bieter für Planung und Bau eines Autobahnprojekts in Neuseeland ausgewählt.

Wir werden mit Leighton auch den Zukunftsmarkt Indien stärker in den Fokus nehmen. Ein konkretes Bauprojekt, ein Fabrikgebäude, ist bereits abgeschlossen, ein zweites Projekt dieser Art wird derzeit realisiert.

3. Dienstleistungen

Meine Damen und Herren, kommen wir zum Modul Dienstleistungen. Als compatible Elemente stellen die vielfältigen, innovativen HOCHTIEF-Dienstleistungen strategische Ergänzungen für unser Bau- und Projektgeschäft dar. Ob Versiche-

rungs- oder Beschaffungsleistungen, Gebäuediagnose oder After Sales Service: Sie alle lassen sich optimal in ganzheitlich gestaltete Bauprozesse integrieren.

Insbesondere der Bereich der integrierten Gebäudedienstleistungen stand für HOCHTIEF in den vergangenen beiden Jahren im Fokus. Das Unternehmen **HOCHTIEF Facility Management**, das 2004 durch die Akquisition zweier Gesellschaften erheblich verstärkt wurde, hat sich inzwischen völlig neu aufgestellt und tritt seit Jahresbeginn als ein einheitliches großes Unternehmen am Markt auf. Dabei setzen wir auf eine regionale Niederlassungsstruktur in Deutschland sowie auf Auslandsgesellschaften, unter anderem in Ungarn, Polen und Irland. Ziel von HOCHTIEF Facility Management ist es, bis 2010 Europas führender Anbieter im integrierten Facility-Management zu werden.

Wir profitieren von dem Trend zum Outsourcing von technisch anspruchsvollen Gebäudedienstleistungen und von jährlichen Wachstumsraten von etwa zehn Prozent in diesem Markt.

Besonderes Potenzial bergen wiederum die Gesundheitsimmobilien: Das integrierte Facility-Management findet auch in Kliniken immer größere Einsatzbereiche. Darum haben wir Geschäftsanteile an der HOST GmbH, einem von der Universitätsklinik Frankfurt am Main ausgegründeten Spezialdienstleister für Facility-Management, übernommen. Im März 2006 hat HOCHTIEF Facility Management gemeinsam mit der Sana Kliniken GmbH und einem weiteren Partner die Sana TGmed GmbH gegründet. Wir halten 24,5 Prozent an der Gesellschaft, die unter anderem Wartungs- und Instandsetzungsarbeiten technischer Anlagen in Kliniken übernehmen wird.

4. Konzessionen und Betrieb

Kommen wir schließlich zum vierten Modul, Konzessionen und Betrieb.

Contract-Mining: Das starke Geschäft des Kohlenbergbaus wurde im Unternehmensbereich HOCHTIEF Asia Pacific durch den Zukauf von Aktivitäten im zukunftssträchtigen Erzbergbau erweitert: Im Februar 2006 wurde die Übernahme

von 15 Minenprojekten des Unternehmens Henry Walker Eltin realisiert. Damit erreicht die Leighton-Gruppe heute die Position des weltweit größten Contract-Miners. Die Aussichten sind bei einem geschätzten Marktwachstum von 13 Prozent weiterhin ausgezeichnet. Im ersten Quartal dieses Jahres erhielt Leighton bereits einen neuen bedeutenden Minenauftrag in Queensland im Wert von mehr als 200 Mio. Euro.

PPP: National und international hat die HOCHTIEF PPP Solutions GmbH in ihrem ersten operativen Jahr 2005 viel erreicht. Dazu gehörte insbesondere der strategische Eintritt in die aussichtsreichen PPP-Märkte Großbritannien und Irland, wo HOCHTIEF verschiedene Schulneubauten plant, finanziert und realisiert und anschließend für den Betrieb zuständig ist. Im ersten Quartal 2006 konnten wir auch ein Projekt mit einem Vertragsvolumen von 550 Mio. Euro im schottischen North Ayrshire akquirieren. Bei drei weiteren Schulprojekten in UK ist HOCHTIEF derzeit bevorzugter Bieter; die jeweiligen Verträge werden voraussichtlich noch in diesem Jahr unterschrieben. Der britische PPP-Markt bietet dauerhaft gute Perspektiven: Er wird sich laut Prognosen auf einem hohen Investitionsniveau von etwa sechs Mrd. Euro im Jahr stabilisieren.

Auch auf dem deutschen Markt sind die Aussichten für den öffentlichen Hochbau sehr gut: Allein bei Schulen, Verwaltungsgebäuden und Krankenhäusern erwarten wir, dass bis zum Jahr 2010 PPP-Projekte mit einem Vertragsvolumen zwischen 20 und 30 Mrd. Euro in den Markt kommen.

Hierzulande steht derzeit allerdings vor allem das Thema „A-Modelle im Straßenfernverkehr“ im Fokus der Aufmerksamkeit. Für die Pilotprojekte A8 in Bayern und A4 in Thüringen sind wir nach der Präqualifikation in der Vorrunde. Voraussichtlich 2007 wird über die Vergabe von Bau und Betrieb des Teilstücks der A8 entschieden. An den laufenden Bewerbungsverfahren für die Projekte A1 und A5 beteiligen wir uns selbstverständlich ebenfalls. Die dafür notwendigen hohen Akquisitionskosten werden wir im Ergebnis 2006 verarbeiten. Wie bei PPP-Projekten üblich, werden die Ergebnisse über einen längeren Zeitraum in den kommenden Jahren realisiert. Wir sind mit der Bundesregierung in engem Kon-

takt, damit die geplanten Projekte auch tatsächlich zeitnah in die Ausschreibung und Realisierung kommen.

Airport: HOCHTIEF AirPort konnte seine Erfolge im Flughafen-Management fortsetzen. 2005 fertigten die fünf Flughafenbeteiligungsgesellschaften von HOCHTIEF knapp 70 Mio. Passagiere ab. An den Flughäfen Athen, Düsseldorf, Hamburg, Sydney und Tirana entwickeln sich die Passagierzahlen auch weiterhin positiv.

Die Investitionspartnerschaft HOCHTIEF AirPort Capital sichert uns zudem unternehmerische Handlungsspielräume: Gemeinsam mit unseren starken Finanzpartnern, aber auch eigenständig prüfen wir alle in Frage kommenden Projekte auf dem Markt für Flughafenprivatisierungen. Unsere gemeinsame Stärke sichert uns den Zugang zu attraktiven Projekten. Wir sind politisch neutral und verfügen über große Erfahrung im Airport-Geschäft.

Unser Ziel ist klar definiert: Wir wollen unser Flughafen-Portfolio weiter ausbauen. Aber nicht um jeden Preis. Wir engagieren uns ausschließlich für Projekte, deren Risiken für HOCHTIEF beherrschbar und deren Preise angemessen sind. Wir bleiben in dieser Hinsicht konservativ – und das ist gewiss auch in Ihrem Sinne. Wachsende Passagierzahlen von jährlich mehr als fünf Prozent und steigende Frachtvolumina sorgen dafür, dass der Markt spannend bleibt.

Strategie und Ausblick

Meine Damen und Herren, für die weitere Entwicklung von HOCHTIEF haben wir unser Augenmerk klar fokussiert:

- **Auf eine zukunftssträchtige Angebotspalette:** Wir setzen auf ein Leistungsspektrum, dessen Elemente aufeinander aufbauen und sich modular ergänzen. Dabei werden wir insbesondere die renditestärkeren, risikoärmeren Module Dienstleistungen sowie Konzessionen und Betrieb weiter nach vorne bringen.

- **Auf zukunftssträchtige Märkte:** Wir setzen auf Märkte, die profitable Aktivitäten ermöglichen. Dies betrifft etwa die regionalen Wachstumsmärkte Osteuropas, in denen wir uns breit aufgestellt haben, oder die überregionalen Wachstumsmärkte für PPP.
- **Auf zukunftssträchtige Segmente:** Wir setzen im operativen Geschäft auf Segmente, die besondere Perspektiven bieten. Dazu gehören etwa Gesundheitsimmobilien, denn angesichts des demographischen Wandels nimmt der Bedarf an spezialisierten Gesundheits- und Pflegeeinrichtungen rasant zu.

Wichtigstes Fundament dafür sind die konzerninterne weltweite **Vernetzung** und die enge **Verzahnung** der einzelnen Module. Unsere Module fügen sich zum Ganzen – und sie können nach individuellem Bedarf zu maßgeschneiderten Leistungspaketen zusammengefügt werden. Unser Ziel ist es dabei, aus einzelnen Projekten mehrere Aufträge für verschiedene HOCHTIEF-Gesellschaften zu generieren.

Einige Beispiele dafür:

- HOCHTIEF Construction realisiert ein Projekt für HOCHTIEF Projektentwicklung, wie derzeit das OpernCarree in Berlin.
- Oder: HOCHTIEF Facility Management erhält einen Auftrag für den Betrieb eines von HOCHTIEF Construction gebauten Projekts, wie etwa den Büropark an der Gruga in Essen.
- Oder: HOCHTIEF PPP Solutions beauftragt die Schwestergesellschaften HOCHTIEF Construction mit der Sanierung und HOCHTIEF Facility Management mit dem Betrieb eines PPP-Projekts, wie bei den Schulprojekten in Leverkusen und Offenbach.

Es gibt noch viele solcher Beispiele bei HOCHTIEF, und es werden stetig mehr. Derzeit bewerben wir uns gemeinschaftlich um Projekte im Wert von 6,3 Mrd. Euro.

Dabei verlieren wir unseren hohen Qualitätsanspruch niemals aus den Augen.

HOCHTIEF steht für Qualität. Dazu bekennen wir uns aus voller Überzeugung. Wir wollen unseren Kunden optimale und nachhaltige Lösungen bieten – das ist nicht möglich, wenn nur das günstigste Angebot zählt. Durch Qualität differenzieren wir uns seit jeher vom reinen Preiswettbewerb – und mit diesem Ansatz sind wir weltweit erfolgreich.

Unseren hohen Qualitätsstandard sichern wir, indem wir konzernweit unsere **vier strategischen Leitsätze** befolgen:

1. Wir haben die besten Mitarbeiter.
2. Wir bieten unseren Kunden individuelle und ganzheitliche Lösungen.
3. Wir gestalten Märkte und setzen neue Standards.
4. Wir handeln stets verantwortlich.

Alle vier Leitsätze sind wichtige Elemente unserer Erfolgsstrategie. Sie werden im Unternehmensalltag konsequent gelebt.

Auf das Thema **Mitarbeiter** möchte ich an dieser Stelle etwas näher eingehen. HOCHTIEF ist Vorreiter bei der Entwicklung technischer Lösungen und neuer Produkte. Unser Unternehmen steht für innovative Ingenieurleistungen in aller Welt. Dafür brauchen wir das richtige Personal – qualifizierte, engagierte Mitarbeiter, die unseren hohen Anforderungen gewachsen sind.

Unsere Branche verzeichnet einen zunehmenden Mangel an erfahrenen technischen Fach- und Führungskräften – das gilt in den USA und Australien ebenso wie in Deutschland. Zwar hat sich hierzulande die Zahl der Studienanfänger im Bauingenieurwesen nach einem drastischen Einbruch auf einem niedrigen Niveau wieder stabilisiert, es gibt jedoch immer weniger Absolventen. Kompetente **Nachwuchsingenieure** werden rar. Den deutschen Unternehmen fehlen heute bereits 15.000 Ingenieure.

HOCHTIEF ist ein Top-Arbeitgeber der Branche und eine Wunschadresse für junge Ingenieure, denn als internationaler Baudienstleister bieten wir spannende und langfristige Perspektiven. Allein 2005 gingen zirka 27.000 Bewerbungen an den Standorten in Deutschland ein. Und mit einer durchschnittlichen Betriebszugehörigkeit von fast 14 Jahren ist die Loyalität unserer Mitarbeiter besonders ausgeprägt. Aber auch wir rüsten uns mit Blick auf die demographische Entwicklung für den Wettbewerb um die Besten. Wir wissen: Personalarbeit ist eine Investition in die Zukunftsfähigkeit von HOCHTIEF. Denn unser spezialisiertes Geschäft erfordert spezialisierte Mitarbeiter. Nur durch eine große **Ausbildungsanstrengung** können wir diese Herausforderung bewältigen.

Wir fördern seit Jahren die besten Studierenden, etwa durch Preise, durch Stipendien oder Praktika auf unseren internationalen Baustellen. Auch in den USA und Australien sind wir mit solchen Programmen in der **Nachwuchsförderung** aktiv. Wir engagieren uns darüber hinaus dafür, schon junge Menschen frühzeitig für technische Berufe und unser Unternehmen zu begeistern. Das gilt auch für den gewerblichen Bereich. Insgesamt absolvieren derzeit 400 junge Leute eine technische oder kaufmännische Ausbildung bei HOCHTIEF in Deutschland. Wir bilden über Bedarf aus – 2005 haben wir 50 zusätzliche Ausbildungsplätze geschaffen.

An der konzernerneigenen HOCHTIEF-Akademie können sich gewerbliche und technische Mitarbeiter zu staatlich anerkannten Ingenieuren qualifizieren. Bei unseren Gesellschaften Turner und Leighton setzen wir ebenfalls auf ausgefeilte Weiterbildungs- und Mitarbeiterbindungsprogramme. Zudem fördern wir durch den Personalaustausch und gute Kommunikationsstrukturen zwischen den Gesellschaften einen effektiven Wissenstransfer. Wir werden solche Angebote künftig noch stärker einsetzen und arbeiten an innovativen Programmen und Maßnahmen.

Meine Damen und Herren, auch für **2006** haben wir uns viel vorgenommen:

Unter der Voraussetzung, dass es zu keiner krisenhaften Konjunkturabschwächung kommt, die internationalen Finanzmärkte nicht von Turbulenzen beeinträchtigt werden und sich die Situation in den politischen Spannungsgebieten nicht verschärft, erwarten wir für das laufende Geschäftsjahr:

- einen **Auftragseingang**, der erneut in der Größenordnung des Rekordniveaus der Vorjahre 2004 und 2005 liegen wird;
- einen **Auftragsbestand**, der zum Ende der laufenden Jahres nach unserer Einschätzung bei zirka 21 Mrd. Euro liegen und damit die Größenordnung des Rekordniveaus 2005 erreichen wird;
- einen **Konzernumsatz** zwischen 13 und 14 Mrd. Euro.
- Im Jahr 2006 wird sich die operative Ertragskraft weiter verbessern. Daher wird das **Ergebnis vor Steuern** über dem um den Effekt der Investitionspartnerschaft normalisierten Vorjahresergebnis liegen.
- Durch die verbesserte Ertragskraft des operativen Geschäfts wird der **Konzerngewinn** weiter steigen. Wir streben mittelfristig 100 Mio. Euro an. Auf dieses Ziel wird sich das Unternehmen 2006 deutlich hinbewegen.

Lassen Sie mich abschließend die **Beschlussvorschläge** an die Hauptversammlung kurz erläutern:

Aufsichtsrat und Vorstand schlagen der Hauptversammlung vor, den Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2005 in Höhe von 63 Mio. Euro zur Ausschüttung einer Dividende von 0,90 Euro je Stückaktie zu verwenden. Hierin ist – wie bereits ausgeführt – ein Bonus von 10 Cent je Stückaktie für den Sonderertrag der Airport-Investitionspartnerschaft enthalten.

Das Amt aller Mitglieder des Aufsichtsrats, die von der Hauptversammlung gewählt worden sind, endet mit der Beendigung der heutigen Hauptversammlung. Es ist deshalb eine Neuwahl erforderlich, für die der Aufsichtsrat der Hauptversammlung unter Tagesordnungspunkt 6 Wahlvorschläge unterbreitet hat.

Ferner schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung unter Punkt 7 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 Derivaten geringfügig erweitert worden sind. Es sind derzeit keine konkreten Maßnahmen für einen Aktienrückkauf geplant.

Mit dem Abschluss der beiden Gewinnabführungsverträge, denen die Hauptversammlung heute unter Tagesordnungspunkt 8 zustimmen soll, werden die negativen Auswirkungen der Steuerreform durch das Steuersenkungsgesetz vermieden. Die Verträge eröffnen die Möglichkeit, Gewinne und Verluste der Tochtergesellschaften sowohl im Bereich der Gewerbe- als auch der Körperschaftsteuer auf der Ebene der HOCHTIEF Aktiengesellschaft zu verrechnen.

Unter den Punkten 9 und 10 der Tagesordnung schlagen Vorstand und Aufsichtsrat die Beschlussfassung zu Satzungsänderungen vor. Damit soll zum einen die Satzung an die geänderten Regelungen des Aktiengesetzes über die Einberufung der Hauptversammlung sowie über die Berechtigung der Aktionäre zur Teilnahme an der Hauptversammlung angepasst werden. Zum anderen soll von der im Aktiengesetz neu geschaffenen Möglichkeit Gebrauch gemacht werden, das Frage- und Rederecht der Aktionäre in angemessener Weise zeitlich zu beschränken, soweit dies im Einzelfall erforderlich sein sollte. Hierdurch kann der Versammlungsleiter zukünftig für einen zügigen Ablauf der Hauptversammlung im Interesse aller Aktionäre sorgen. Diese Satzungsänderungen werden in ähnli-

cher Form in diesem Jahr von der großen Mehrheit der börsennotierten Aktiengesellschaften vorgenommen.

Dankworte

Meine Damen und Herren, zum Schluss meiner Ausführungen möchte ich noch

Dank sagen:

Den scheidenden Mitgliedern unseres Aufsichtsrats, Herrn Dr. Cromme, Herrn Hess, Herrn Dr. Weiss und Herrn Prof. Dr. Henzler, danke ich für Ihre engagierte, kenntnisreiche Arbeit. Sie haben mit Ihrem Fachwissen und Ihrer Tätigkeit in den Gremien unseres Aufsichtsrats einen wichtigen Beitrag zur guten Corporate Governance bei HOCHTIEF geleistet. Wir konnten uns auf Ihren guten Rat zum Wohl des Unternehmens jederzeit verlassen.

Danken möchte ich auch allen HOCHTIEF-Mitarbeitern. Mit Kompetenz und Engagement leisten sie Herausragendes – ihre Erfolge summieren sich zum Erfolg des HOCHTIEF-Konzerns.

Mein Dank gilt auch Ihnen, meine Damen und Herren. Danke für das Vertrauen, das Sie in uns und unser Unternehmen setzen.

Aus diesem Vertrauen erwächst für HOCHTIEF eine große **Verantwortung**. Diese Verantwortung ist die Richtgröße für alle strategischen und operativen Entscheidungen. Es ist unser Ziel, jederzeit in Ihrem Sinne zu handeln. Darum setzen wir auf einen HOCHTIEF-Konzern, der ertragreich und nachhaltig wirtschaftet und optimal für die Zukunft aufgestellt ist.

Im vergangenen Jahr habe ich Ihnen an dieser Stelle unsere neue **Vision** vorgestellt: „HOCHTIEF baut die Welt von morgen. – Gemeinsam mit unseren Partnern gestalten wir Lebensräume, schlagen Brücken, gehen neue Wege und steigern nachhaltig die uns anvertrauten Werte.“ Jeden Tag arbeiten wir hart daran, diesem Anspruch – und damit Ihren Erwartungen gerecht zu werden. Wir sind dem

Ziel, unsere Vision zu verwirklichen, im vergangenen Jahr ein gutes Stück näher gekommen. Das ist auch unser Vorsatz für 2006.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.