

Hauptversammlung am 4. Juni 2003

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

Vorsitzender des Vorstands

Es gilt das gesprochene Wort.

Sendesperrfrist: 4. Juni 2003, 10.30 Uhr

HOCHTIEF – Erfolgreich durch Dialog und Transparenz

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
meine Damen und Herren,

vom „ständigen, intensiven Dialog“ war am Ende unseres Films die Rede – ich freue mich auf diesen Dialog mit Ihnen in unserer heutigen Hauptversammlung. Dazu darf ich Sie alle, auch im Namen meiner Vorstandskollegen, herzlich willkommen heißen.

Ich begrüße auch die Aktionärsvertreter, Analysten und Angehörigen der Medien, von denen viele unser Unternehmen und seine Entwicklung schon lange Zeit begleiten. Ein besonders herzliches Willkommen gilt den HOCHTIEF-Mitarbeitern, die überwiegend auch Belegschaftsaktionäre sind. Uns freut das Interesse an HOCHTIEF, das Sie alle mit Ihrer Anwesenheit dokumentieren.

Am Beginn unseres Dialogs stehen meine Ausführungen über das vergangene und das laufende Geschäftsjahr sowie zur Strategie von HOCHTIEF.

Unsere Strategie lässt sich in fünf Sätzen zusammenfassen:

- Wir werden unsere internationale Ausrichtung festigen.
- Wir werden in unseren profitablen Geschäftsfeldern, insbesondere im Dienstleistungsbereich, expandieren.
- Wir werden unsere Innovationsführerschaft weiter ausbauen.
- Wir werden unser globales Netzwerk verstärkt nutzen.
- Wir werden aus heutiger Sicht in der HOCHTIEF Construction AG 2003 den Break-even erreichen.

Wir sind davon überzeugt, damit den Unternehmenswert deutlich zu steigern.

Meine Damen und Herren,

2002 war für HOCHTIEF ein erfolgreiches Jahr. Unsere Unternehmensbereiche haben sich weiter positiv entwickelt; einzige Ausnahme war die niederländische Beteiligung Ballast Nedam.

An diesem Erfolg wollen wir Sie, unsere Aktionäre, beteiligen: Vorstand und Aufsichtsrat schlagen deshalb der Hauptversammlung vor, die **Dividende auf 55 Cent zu erhöhen**, das sind zehn Prozent mehr als im Geschäftsjahr 2001. Mit 38,5 Mio. EUR schütten wir damit unverändert mehr Dividende aus als alle anderen deutschen Bauaktiengesellschaften zusammen.

Ich möchte zunächst die wichtigsten Fakten des Geschäftsjahres 2002 noch einmal Revue passieren lassen:

- Das **Ergebnis nach Steuern** ist im vergangenen Jahr auf **90 Mio. EUR** und damit um mehr als 15 Prozent gestiegen. Das **Nettoergebnis** nach Anteilen anderer Gesellschafter legte sogar um mehr als 80 Prozent auf **43 Mio. EUR** zu.
- Wichtig ist: Diese Ergebnissteigerung ist **operativ verdient**. Das **betriebliche Ergebnis** wuchs um 19 Prozent auf **157 Mio. EUR**.
- **Auftragseingang und -bestand** sind 2002 nochmals, und zwar **um jeweils 1,8 Prozent gestiegen**. Damit ist eine gute Grundlage auch für das Geschäftsjahr 2003 gelegt.
- Das Restrukturierungsprogramm bei **HOCHTIEF Construction** greift. Der **Verlust wurde im Vergleich zum Vorjahr deutlich reduziert**, der Auftragsbestand erhöht. Diesen Erfolg haben wir trotz einer erheblichen Belastung aus einem Altprojekt zum Ende der Berichtsperiode erzielt. Aus heutiger Sicht werden wir wie geplant und angekündigt in diesem Jahr den Break-even erreichen.
- HOCHTIEF hat seine **Position im Flughafen-Management weiter ausgebaut** und seine Wettbewerbsposition verstärkt: Die HOCHTIEF AirPort GmbH erwarb 15 Prozent der Anteile am Flughafen Sydney. Außerdem wurde 2002 der Anteil am Flughafen Hamburg auf 49 Prozent erhöht.
- Im Bereich privat finanzierter öffentlicher Infrastruktur hat HOCHTIEF seine Marktposition weiter ausgebaut und liegt damit vor allen deutschen Wettbewerbern: Wir sind **weltweit an 17 Public-Private-Partnership-Projekten beteiligt**, davon neun Mautstraßen mit einer Gesamtlänge von etwa 700 Kilometern.
- **84 Prozent der Leistung** hat HOCHTIEF 2002 **außerhalb des schwierigen Heimatmarktes erbracht**; diesen Wert erreicht kein anderes deutsches Bauunternehmen auch nur annähernd. Unsere Internationalität ermöglicht es uns, regionale Konjunkturschwächen auszugleichen.
- Unsere amerikanische Tochtergesellschaft **Turner** hat 2002 das **beste betriebliche Ergebnis ihrer mehr als 100-jährigen Geschichte** erwirtschaftet.

- Die australische HOCHTIEF-Tochter **Leighton** Holdings Limited verzeichnet nicht nur ein gutes Ergebnis, sondern derzeit auch einen **Rekordauftragsbestand** von fast 5,6 Mrd. EUR.
- Verglichen mit dem deutlichen Einbruch auf den Aktienmärkten entwickelte sich der Kurs der **HOCHTIEF-Aktie stabil**; der CDAX-Construction wurde 2002 um 18 Prozentpunkte übertroffen.
- Dieses positive Bild hat allerdings einen Makel: die Entwicklung unserer niederländischen Beteiligung **Ballast Nedam**, die das Geschäftsjahr 2002 mit einem Verlust von 143 Mio. EUR abgeschlossen hat. Wir haben die erhebliche Belastung im Abschluss 2002 bilanziell verkraftet.

Die insgesamt gute Entwicklung spiegelt sich in unserer Marktposition wider: HOCHTIEF ist das größte deutsche Bauunternehmen. In den USA – dem weltweit bedeutendsten Baumarkt – und in Australien sind wir **Marktführer**; auch in Südostasien haben wir eine führende Position. In Europa belegt unser Unternehmen Platz vier und **weltweit Platz fünf** – der beste Beweis dafür, dass unsere Strategie aufgeht. Und die Voraussetzung dafür, im laufenden Jahr noch besser zu werden. Dabei ist **HOCHTIEF unverändert solide** aufgestellt. Unsere Anzeigenserie bringt dies in einem Satz auf den Punkt: „HOCHTIEF – Der internationale Bauwert mit Substanz“.

Dialog mit Investoren und Aktionären

Meine Damen und Herren,
 unser Dialog hat eine lange – und wie ich finde – gute Tradition. Das zentrale Forum für den Dialog mit Ihnen ist natürlich die jährliche Hauptversammlung. Ich selbst stehe Ihnen heute bereits zum elften Mal Rede und Antwort. Über das Jahr hinweg sind wir mit Ihnen in Kontakt durch unsere kontinuierliche **Investor-Relations-Arbeit**, die wir im vergangenen Jahr wiederum **deutlich ausgebaut** haben. Neben der regelmäßigen Quartalsberichterstattung haben wir Analysten und Investoren zu Einzelgesprächen, Conference-Calls und Konferenzen eingeladen sowie HOCHTIEF und seine großen internationalen Beteiligungen bei zahlreichen Roadshows und speziellen Capital Market Days an wichtigen internationalen Börsenplätzen in Europa und den USA präsentiert. Insgesamt gab es seit der letzten Hauptversammlung fast 140 Veranstaltungen dieser Art.

Die Kursentwicklung der vergangenen Wochen deutet darauf hin, dass sich diese Bemühungen auszahlen: Der Kurs der HOCHTIEF-Aktie liegt aktuell bei etwa 14 EUR und ist damit seit Jahresbeginn um fast acht Prozent gestiegen. Im Vergleich dazu hat sich der Prime Construction Performance Index lediglich um 1,7 Prozent erhöht. Allein seit dem Tag unserer diesjährigen Bilanzpressekonferenz wurde der Index um 15 Prozentpunkte übertroffen. Trotzdem sind wir mit dem Kurs unserer Aktie nicht zufrieden, der noch immer zirka 50 Prozent unter dem in der Bilanz ausgewiesenen Eigenkapital liegt. Offensichtlich werden wir an der Börse trotz unserer hohen Internationalisierung noch immer für die desolante Lage des deutschen Baumarktes abgestraft. Es gibt aber auch andere strukturelle Faktoren, die unseren Kurs belasten. Seien Sie sicher, dass wir mit aller Kraft daran arbeiten werden, das tatsächliche Kurspotenzial auszuschöpfen.

Mitentscheidend dafür ist die Transparenz unserer unternehmerischen Entscheidungen und Abläufe, die maßgeblich zu einem konstruktiven Dialog mit unseren Anteilseignern beiträgt. Für uns als internationales Unternehmen gilt: Unsere in- und ausländischen Kunden, Geschäftspartner, Anteilseigner und Investoren haben ein berechtigtes Interesse daran, HOCHTIEF, die Qualität seines Managements, seine Ertragskraft und Bonität genau zu kennen. Damit komme ich zum Bereich **Corporate Governance**.

HOCHTIEF hat Themen wie Transparenz und Ethik schon immer sehr ernst genommen und die Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ inhaltlich bereits seit längerer Zeit fast vollständig erfüllt. Vorstand und Aufsichtsrat haben die Entsprechenserklärung zum Kodex im Dezember 2002 abgegeben.

Zu den Aufgaben eines Unternehmens, die unter dem Aspekt der Corporate Governance immer wichtiger geworden sind, gehört unter anderem die Risikokontrolle. Unser hoch entwickeltes **Risikomanagement** reduziert durch proaktive Risikosteuerung das Gefährdungspotenzial auf ein Minimum. Es trägt dadurch wesentlich dazu bei, HOCHTIEF erfolgreich weiterzuentwickeln, die Ertragskraft zu stärken und neue Arbeitsplätze zu schaffen.

Vor allem bei HOCHTIEF Construction wurde das im Jahr 2001 grundlegend erweiterte und verschärfte Risikomanagementsystem weiter optimiert – und zwar durch Kombination mit den bei Turner seit Jahren erfolgreich erprobten Risk-Management-Systemen. So wurde ein zentrales Angebotskomitee eingesetzt, von dem jedes größere Projekt jeweils vor Präqualifikation, Angebotsbearbeitung, Angebotsabgabe und Vertragsabschluss genehmigt werden muss. Das Komitee ist mit den erfahrensten Mitarbeitern aus dem operativen und dem Dienstleistungsbereich sowie zwei Vorstandsmitgliedern der HOCHTIEF Construction AG besetzt. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass keine Projekte in Auftrag genommen werden, die zu nicht beherrschbaren Risiken führen.

Dialog mit den Tochter- und Beteiligungsgesellschaften

Meine Damen und Herren,
die Kooperation mit Turner im Risk Management bringt mich zu unseren Tochtergesellschaften. Auch mit ihnen führen wir einen intensiven Dialog, der zu echter Partnerschaft führt, einer durch beiderseitiges Geben und Nehmen geprägten Zusammenarbeit, die die Beziehungen zwischen unseren Unternehmen immer enger werden lässt.

Vielfältige Verflechtungen gibt es bereits auf der Personal- wie der Projektebene. So lernen junge deutsche Bauingenieure in den USA von ihren Kollegen und bringen ihre Erfahrungen mit zurück nach Deutschland. Die Abteilung für das weltweite Beschaffungswesen in der Unternehmenszentrale wird von einem ehemaligen Turner-Kollegen geleitet. Umgekehrt profitiert Turner zum Beispiel von den vielfältigen Kontakten des international vertretenen HOCHTIEF-Konzerns, vom weltweit führenden bautechnischen Know-how aus Deutschland und den HOCHTIEF-Erfahrungen auf dem Gebiet der Informationstechnologie.

Konzernweit sind es inzwischen fast 30 Projekte mit einem Gesamtvolumen von **2,3 Mrd. EUR**, die durch die **Zusammenarbeit** von zwei oder mehreren HOCHTIEF-Beteiligungsgesellschaften zustande gekommen sind. Und es werden immer mehr.

Ein herausragendes Beispiel für diese konzernübergreifenden Projekte ist der **Parramatta Rail Link**, eine Bahnstrecke, die von 2010 an einige der Vororte von Sydney miteinander verbinden wird: Hier arbeiten die HOCHTIEF Construction AG und die Leighton-Tochter Thies zusammen. Der Auftrag mit einem Volumen von fast 500 Mio. EUR umfasst einen 13 Kilometer langen Streckenabschnitt, zwei Tunnel und vier unterirdische Bahnhöfe.

In **Südafrika** arbeitet HOCHTIEF gemeinsam mit der Beteiligung Concor an einem **Tiefseehafen** nordöstlich von Port Elizabeth. Bei dem 140-Mio.-EUR-Projekt hat HOCHTIEF die technische Federführung. Die Grundsteinlegung in Anwesenheit des südafrikanischen Präsidenten Mbeki hat vor wenigen Tagen stattgefunden.

Unsere wichtigsten Beteiligungen Turner und Leighton haben sich weiter sehr gut entwickelt und den Löwenanteil zum Konzernergebnis beigetragen.

Für **Turner** war 2002 wiederum ein **Rekordjahr**: Das Unternehmen hat mit fast 97 Mio. USD das beste betriebliche Ergebnis seiner Geschichte erzielt. Der Auftragseingang lag mit knapp sieben Mrd. USD auf dem hohen Niveau von 2001, der Auftragsbestand übertraf den Vorjahreswert sogar um fast 700 Mio. USD. Die Umrechnung in Euro verwandelt diesen beachtlichen Zuwachs statistisch allerdings in einen Rückgang gegenüber dem Vorjahr.

Turner hat durch eine noch stärkere Konzentration auf expandierende Marktsegmente einen größeren Marktanteil erreicht – so erklärt sich der gute Geschäftsverlauf.

Turner bleibt für die Zukunft weiterhin optimistisch: Hauptgrund ist die langjährige Spitzenstellung auf dem US-Hochbaumarkt. Außerdem hat Turner 2002 bewiesen, dass das Unternehmen schnell auf veränderte Marktanforderungen und Kundenbedürfnisse reagieren kann. So erwarten wir 2003 operativ erneut einen erfreulichen Beitrag zum Konzernergebnis. Im Rahmen der Konsolidierung ist allerdings mit einer währungsbedingten Verwässerung zu rechnen – sofern sich der Euro gegenüber dem US-Dollar weiter so stark zeigt.

Um unsere Partnerschaft mit der **australischen Leighton-Gruppe** zu festigen, haben wir Anfang 2002 den Unternehmensbereich Asia Pacific geschaffen und alle unsere asiatischen Aktivitäten dorthin übertragen. Leighton hat als Baudienstleistungskonzern seit Jahren mit weitem Abstand die Spitzenposition auf dem australischen Kontinent inne. Auch in Asien ist Leighton eines der führenden Unternehmen. Rund die Hälfte der Gesamtleistung von Leighton stammt inzwischen aus dem Servicebereich, also beispielsweise aus den Bergbauaktivitäten.

Eines der wichtigen neuen Projekte von Leighton ist der **Western Sydney Orbital**, eine 40 Kilometer lange Mautautobahn rund um Sydney, die 2007 eröffnet werden soll. Das Unternehmen wird die Strecke gemeinsam mit Partnern planen, finanzieren, bauen und 30 Jahre lang betreiben. Das Investitionsvolumen beträgt insgesamt über 1,2 Mrd. EUR. Der Western Sydney Orbital ist bereits die neunte Mautautobahn, an der HOCHTIEF beteiligt ist.

Leighton verfügt im Moment, ich sagte es eingangs bereits, über einen Auftragsbestand von fast 5,6 Mrd. EUR. Das stimmt uns für die Zukunft optimistisch: Leighton ist zuversichtlich, auch in den kommenden Jahren einen wesentlichen Beitrag zum Konzernergebnis von HOCHTIEF zu leisten. Positiv wird sich vor allem auswirken, dass das Schienennetz in Australien in großem Stil aus beziehungsweise neu gebaut werden soll.

Bei der Bewertung des wiederum sehr guten, wenn auch unter Vorjahr liegenden Ergebnisses des Unternehmensbereichs Asia Pacific ist zu berücksichtigen, dass sich vorsorgliche Abschreibungen aus dem Engagement von Leighton bei dem australischen Telekommunikationsdienstleister NextGen Networks mit insgesamt 53 Mio. EUR ausgewirkt haben.

Die Präsenz in den verschiedenen lokalen Märkten auf der ganzen Welt – vor allem in den USA und Australien – hat für HOCHTIEF zwei wesentliche Vorteile: Einerseits haben wir die Möglichkeit, international agierenden Kunden Leistungen aus einer Hand anzubieten. Andererseits können wir das Risiko durch den Ausgleich regionaler Konjunkturschwankungen begrenzen. HOCHTIEF verfügt über ein echtes Global Key Account Management, das kein anderes Unternehmen der Branche in dieser Form anbieten kann.

Der einzige, wenn auch wirklich bittere Wermutstropfen kommt von **Ballast Nedam**. Das niederländische Unternehmen hat das Geschäftsjahr 2002 mit einem deutlichen Verlust abgeschlossen, verursacht durch das Exportgeschäft, Restrukturierungskosten vor allem in Großbritannien und einer Ergebnisbelastung im Zusammenhang mit der Dotierung des Pensionsfonds. Wir haben in unserem Abschluss allen erkennbaren Risiken dieser Finanzbeteiligung Rechnung getragen.

Wenn ich davon spreche, dass wir unsere internationale Ausrichtung weiter festigen werden, dann kann es nicht darum gehen, die Internationalität von HOCHTIEF weiter zu steigern; das ist bei einem Auslandsanteil von bereits 84 Prozent kaum noch möglich. Es geht vielmehr um einen qualitativen Ausbau, indem das vorhandene globale Netzwerk gestärkt und noch intelligenter genutzt wird. Mit diesem Vorhaben sind wir bereits auf einem guten Weg: Die engen Verflechtungen zwischen HOCHTIEF, Turner und Leighton zeigen das.

Meine Damen und Herren,
zu einem starken Auslandsgeschäft gehören gesunde Inlandsaktivitäten. Das bei HOCHTIEF Construction eingeleitete Restrukturierungsprogramm greift in allen Punkten. Wir haben uns aus der Fläche zurückgezogen und auf ertragsstarke Märkte und Segmente konzentriert. Es war dabei unvermeidbar, die **Arbeitsplätze in Deutschland** seit 1995 auf rund **ein Drittel** zu reduzieren. Fakt ist aber auch, dass wir früher als alle Wettbewerber auf die Herausforderungen eines völlig veränderten Marktes reagiert und damit mehr als **8 000 Arbeitsplätze nachhaltig gesichert** haben. Auch in Zukunft wird es im Zuge eines kontinuierlichen Feinschliffs an einigen wenigen Stellen einen strukturellen Abbau von Arbeitsplätzen geben. Dem steht aber bereits heute ein struktureller Aufbau in anderen Bereichen gegenüber.

Immer häufiger ist HOCHTIEF Construction an großen internationalen Infrastrukturprojekten beteiligt. Ein Jahrhundertprojekt ist der **Gotthard-Basistunnel in der Schweiz**. Das Vorhaben ist in jeder Beziehung ein Projekt der Extraklasse, ein Beleg für die Innovationsführerschaft von HOCHTIEF: Es entsteht der mit 57 Kilometern längste Eisenbahntunnel der Welt. Die technischen Aufgaben erfordern Höchstleistungen von Menschen und Maschinen: Die Vortriebsmaschine, die sich durch das Gebirge frisst, hat eine Länge von mehr als 400 Metern und ist weltweit die modernste ihrer Art. HOCHTIEF baut mit vier Partnern etwa 30 Kilometer des Tunnels mit einem Auftragsvolumen von über einer Mrd. EUR.

Wegen der guten Auftragslage können wir trotz der aktuell schwachen Marktverfassung optimistisch für das laufende Geschäftsjahr von HOCHTIEF Construction sein: Wir werden zur Vollauslastung auf dem neu eingestellten Niveau zurückkehren. Die wachsenden Märkte in Mittel- und Osteuropa werden zusätzlich einen Teil der inländischen Kapazitäten beanspruchen.

Dialog mit den Kunden

Ich sprach vom Dialog mit Aktionären und Investoren sowie unseren Tochtergesellschaften. Einen mindestens ebenso hohen Stellenwert hat für uns der Dialog mit unseren Kunden und Geschäftspartnern. Dieser manifestiert sich in dem Geschäftsmodell „**PreFair**“ von HOCHTIEF Construction. Hier beginnt die partnerschaftliche Zusammenarbeit bereits in der Planungsphase. So lassen sich das Know-how und das Innovationspotenzial aller Projektbeteiligten bündeln und nutzen. Auf der Basis dieses Modells sind bereits mehrere Verträge abgeschlossen worden, zuletzt für eine Handelsimmobilie in Karlsruhe.

Einer unserer wichtigsten Auftraggeber ist die öffentliche Hand. Der konstruktive Dialog hat bereits zu einigen engen Partnerschaften, sogenannten **Public-Private-Partnership**-Projekten geführt. Als ein herausragendes Beispiel ist Ihnen allen der Flughafen in Athen bekannt.

Ohne privates Engagement wären viele öffentliche Projekte von vornherein zum Scheitern verurteilt – sie wären schlicht nicht finanzierbar. Eine Studie von Arthur Andersen hat eindrucksvoll gezeigt, dass öffentliche Infrastrukturprojekte durchschnittlich um 17 Prozent effizienter realisiert werden können, wenn sie in der Hand privatwirtschaftlicher Unternehmen liegen.

HOCHTIEF ist bereits an insgesamt **17 PPP-Projekten**, darunter neun **Mautstraßen von etwa 700 Kilometern Länge**, mit einem Investitionsvolumen von gut 4,7 Mrd. EUR beteiligt. 1,2 Mrd. EUR davon entfallen auf HOCHTIEF. HOCHTIEF nimmt damit weltweit eine führende Position im Bereich der PPP-Projekte ein und belegt **in Deutschland Platz eins**. Unser im Ausland erworbenes Know-how kommt uns auch in diesem Bereich zugute.

Wie Sie den Zeitungen der vergangenen Wochen entnehmen konnten, ist die Bundesregierung dabei, bei den PPP-Projekten zurückzurudern. Die Strelasund-Querung zur Insel Rügen soll plötzlich nicht mehr privatwirtschaftlich realisiert, die Ausschreibungen für privat finanzierte Autobahnabschnitte sollen verschoben werden. Ich muss sicher nicht betonen, dass ich das für einen herben Rückschlag bei diesem wichtigen Thema halte. Anlässlich unserer Bilanzpressekonferenz vor knapp zwei Monaten hatte ich noch eine klare Aussage der Politik zugunsten der PPP-Projekte gefordert. Das Gegenteil ist eingetreten: Die Politik hat sich von der Bürokratie ausbremsen lassen. Wir hoffen, dass sich endlich diejenigen durchsetzen, die sich für eine kurzfristige Privatisierung stark machen. Es gibt in der Bundesregierung genügend Befürworter von PPP-Projekten, die genau wissen, dass es kein besseres kurzfristiges Investitions- und Konjunkturprogramm gibt. So werden Arbeitsplätze geschaffen.

Ein wichtiger Bereich der PPP-Projekte, in dem HOCHTIEF längst etabliert ist, sind **Flughäfen**. Wir haben unsere Position als einer der weltweit führenden unabhängigen Airport-Betreiber 2002 untermauert: mit dem Erwerb von 15 Prozent am **Flughafen Sydney** und weiterer Anteile am **Flughafen Hamburg**.

Sydney steht für den Beginn einer neuen Entwicklung: Nicht vorrangig unser Geld und eine hohe Beteiligungsquote waren in diesem Fall gefragt, sondern vor allem unser Know-how beim Betrieb von Flughäfen.

Beratung wird in Zukunft eine immer größere Rolle spielen. Deshalb haben wir unser vielfältiges Leistungsspektrum um den Bereich Luftfracht- und Passagiergepäcklogistik erweitert und eine 49-prozentige Beteiligung an dem britischen **Beratungsunternehmen Transport and Logistics Consultancy**, TLC, erworben. Zu den Kunden der TLC gehören unter anderem der britische Flughafenbetreiber BAA und die Fluggesellschaft British Airways.

Für den **Flughafen Senai** in Malaysia entwickelte HOCHTIEF 2002 ein umfassendes Fracht- und Passagierkonzept. Aus dieser Beratung hat sich mehr entwickelt: Der Eigentümer des Flughafens hat uns angeboten, das Projekt zu betreiben. Eine entsprechende Absichtserklärung ist bereits unterzeichnet.

Die Berichterstattung um die Privatisierung der Berliner Flughäfen und den Bau des Flughafens **Berlin Brandenburg International** in Schönefeld haben Sie wahrscheinlich mit Interesse verfolgt. Um dieses Projekt haben wir und unsere Partner im Konsortium über Jahre hart gekämpft. Das Ausmaß der von der öffentlichen Hand geforderten Risikoübernahme hätte die Kreditfinanzierung des Projektes durch Banken aber unmöglich gemacht. Dieses Risikoprofil war deshalb für uns objektiv nicht tragbar. Angesichts dieser Situation galt es, das Vergabeverfahren zu für beide Seiten akzeptablen Bedingungen zu beenden. Die Abwicklungsvereinbarung, auf die wir uns mit der öffentlichen Hand vor zwei Wochen verständigt haben, trägt unseren Vorleistungen Rechnung.

Wie sich der Luftverkehrsmarkt in Zukunft entwickeln wird, ist kurzfristig von den Auswirkungen der SARS-Erkrankungen, mittelfristig von der weltweiten Konjunktur abhängig. Das wird sich auch auf HOCHTIEF Airport auswirken: Trotzdem rechnen wir 2003 für diesen Unternehmensbereich mindestens mit einem Ergebnis auf Vorjahresniveau. Das Beteiligungsergebnis aus allen vier Flughafenbeteiligungen verbesserte sich seit Anfang 2002 stetig, weil die nach dem 11. September 2001 eingeleiteten Maßnahmen zur Kostensenkung greifen.

Die HOCHTIEF **Immobilien Projektentwicklung** hat sich als führender Innenstadtentwickler Deutschlands etabliert. Auch die schwierige Lage der Immobilienbranche, vor allem verursacht durch die Steuerdiskussion, konnte die gute Entwicklung nicht stoppen. Insgesamt plant und realisiert das Unternehmen im Moment 45 Büro- und Hotelprojekte mit einem Investitionsvolumen von insgesamt fast zwei Mrd. EUR. Für 82 Prozent der im Bau befindlichen Mietflächen sind bereits Mietverträge abgeschlossen. 66 Prozent des Gesamtinvestitionsvolumens aller im Bau befindlichen Projektentwicklungen waren zum 31. März 2003 schon verkauft.

Eine der erfreulichsten Immobilienentwicklungen ist der Helfmann-Park in Frankfurt, das Areal einer ehemaligen Ziegelei aus der Gründerzeit von HOCHTIEF mit über 100 000 Quadratmetern Fläche. Hier werden wir bis 2005 insgesamt sieben Büroimmobilien und ein Hotel errichten. Die ersten beiden Bauabschnitte sind bereits fertig gestellt. Die Zentrale der neuen Eurohypo befindet sich im Rohbau. Alle drei Bauabschnitte – und das ist die Besonderheit – sind komplett vermarktet, also zu 100 Prozent vermietet und an Endinvestoren verkauft. Deswegen sind wir optimistisch, dass wir das Gesamtquartier trotz der schwierigen Lage auf dem Immobilienmarkt bis 2005 fertig stellen und auch weitgehend vermarkten werden.

Ein Bereich besonders intensiven, weil unmittelbaren Dialogs mit unseren Kunden ist das **Facility Management**. Dieser Dienstleistungsbereich bleibt ebenfalls weiter auf Wachstumskurs; er verzeichnet seit Jahren die höchsten Wachstumsraten innerhalb des Konzerns. So wurde der Umsatz 2002 um mehr als 25 Prozent gesteigert.

Unsere Kunden erkennen beim Outsourcing von Facility-Management-Leistungen zunehmend den Vorteil der Komplettvergabe. Unternehmen gehen mehr und mehr dazu über, die Betreuung ganzer Standorte oder des gesamten Immobilienbestands in die Hände eines einzigen Anbieters zu legen. Dieser Trend wird sich künftig noch verstärken. Unser Facility Management wird auch 2003 stark wachsen und sich zunehmend unter den größten europäischen Anbietern etablieren.

Das Ergebnis des Unternehmensbereichs Development, zu dem Projektentwicklung und Facility Management gehören, wird auch 2003 erfreulich ausfallen und an die guten Ergebnisse der Vorjahre anschließen.

Sie sehen, meine Damen und Herren, Dienstleistungen nehmen im HOCHTIEF-Konzern einen immer höheren Stellenwert ein. **29 Prozent** der Konzernleistung von HOCHTIEF stammen inzwischen aus dem **Servicebereich**, wie zum Beispiel Projektentwicklungen, Facility Management, Airport Management und Contract Mining. Bis zum Jahr 2007 werden wir diesen Anteil auf etwa 50 Prozent steigern.

Dialog mit den Mitarbeitern

Es mag als Binsenweisheit gelten, dass hinter dem Erfolg eines Unternehmens motivierte Mitarbeiter stecken. Gerade für ein projektorientiertes Unternehmen wie HOCHTIEF, das sich seine Aufträge jeden Tag neu im Weltmarkt erkämpfen muss, wo nichts schneller altert als der Erfolg der Vergangenheit, wäre es lebensgefährlich, Motivation und Engagement der Mitarbeiter aufs Spiel zu setzen. Deshalb bedarf der Dialog mit unseren Mitarbeitern einer besonderen Aufmerksamkeit. Umfangreiche Weiterbildungs- und Austauschprogramme, Gesundheitsvorsorge auf Kosten des Unternehmens, schnelle Informationsvermittlung im HOCHTIEF-Intranet oder umfangreiche Kommunikation über zwei Mitarbeiterzeitschriften sind notwendig, aber nicht hinreichend. Je engagierter sich Mitarbeiter einsetzen, je qualifizierter sie ausgebildet sind, je loyaler sie die Interessen des Unternehmens vertreten, desto mehr haben sie ein Anrecht darauf zu wissen, wo die Zukunft von HOCHTIEF liegt.

Allen unseren Mitarbeitern danke ich für die Energie, die sie im vergangenen Jahr in unser Unternehmen gesteckt haben. Ich weiß, wie schwierig es ist, in einem Bereich gegen einen immer desolateren Markt anzuarbeiten, immer wieder Umstrukturierungen mitzutragen und gleichzeitig Geschäftserfolge von Kollegen in anderen Bereichen neidlos anzuerkennen. Gemeinsam haben wir jeden Tag von neuem daran gearbeitet, unsere Kunden von innovativen Geschäftsmodellen und der HOCHTIEF-Qualität zu überzeugen. Es freut mich persönlich sehr, dass diese Herausforderungen von den allermeisten mitgetragen, als Chance betrachtet und erfolgreich gemeistert worden sind.

Ergebnissituation im Geschäftsjahr 2002 weiter verbessert

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich noch einige Bemerkungen zum Jahresabschluss 2002 machen. Alle Fakten und ausführliche Erläuterungen finden Sie wie immer im Geschäftsbericht.

Ich hatte eingangs bereits festgestellt, dass sich der **HOCHTIEF-Konzern** in einem weltwirtschaftlich extrem schwierigen Umfeld gut behauptet hat. Das Ergebnis nach Steuern (90 Mio. EUR; + 15 Prozent) und das Nettoergebnis nach Anteilen anderer Gesellschafter (43 Mio. EUR; + 81 Prozent) zeigen das.

Im unverändert nach handelsrechtlichen Grundsätzen aufgestellten **Jahresabschluss der HOCHTIEF Aktiengesellschaft** ergibt sich für das Geschäftsjahr 2002 ein Jahresüberschuss in Höhe von 55 Mio. Euro, der von einigen Sonderfaktoren beeinflusst ist:

- Einem Buchgewinn aus der Übertragung von Teilen des Anlagevermögens auf Tochtergesellschaften zur Umsetzung eines neuen Strukturkonzepts im Unternehmensbereich Development,
- dem Gewinn aus der Veräußerung der Anteile an Monachia,
- einer zusätzlichen Risikovorsorge im Projektgeschäft,
- der Abwertung unserer Wertpapiere in Spezialfonds aufgrund der negativen Börsenentwicklung
- und der Abwertung der Beteiligung an Ballast Nedam.

Unter Berücksichtigung des Jahresüberschusses, des Gewinnvortrags und der Veränderung der Rücklagen weist die HOCHTIEF Aktiengesellschaft einen Bilanzgewinn in Höhe von 38,5 Mio. Euro aus.

Aufsichtsrat und Vorstand schlagen der heutigen Hauptversammlung eine Dividende in Höhe von 0,55 Euro je Stückaktie vor. Im Vorjahr belief sich die Dividende auf 0,50 Euro.

Einzelheiten zur Bilanz und zur Gewinn- und Verlustrechnung entnehmen Sie bitte dem Geschäftsbericht.

Auf folgende Punkte möchte ich jedoch an dieser Stelle ausdrücklich hinweisen:

- Wir haben im vorliegenden Abschluss allen erkennbaren Risiken angemessen Rechnung getragen.
- Unsere Bilanzstruktur ist unverändert solide.
- Mit einem Anteil von knapp 26 Prozent an der Bilanzsumme haben wir nach wie vor eine weiterhin hohe Eigenkapitalquote.

Unter Punkt 7 der Tagesordnung schlagen Vorstand und Aufsichtsrat die Beschlussfassung zu mehreren Satzungsänderungen vor. Mit diesen Satzungsänderungen soll von im Aktiengesetz neu geschaffenen Möglichkeiten Gebrauch gemacht werden. Dies betrifft zum Beispiel die Übertragung der gesamten Hauptversammlung im Internet. Zum anderen wollen wir unsere Satzung an die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex anpassen. Der Kodex empfiehlt beispielsweise, dass die Mitglieder von Ausschüssen des Aufsichtsrats eine zusätzliche Vergütung erhalten sollen.

Ich komme nun zur Erläuterung der vier **Gewinnabführungsverträge**, denen die Hauptversammlung heute zustimmen soll. Diese Verträge sehen die Gewinnabführung durch die jeweilige Tochtergesellschaft an die HOCHTIEF Aktiengesellschaft vor. Damit korrespondiert die Übernahme von Verlusten der jeweiligen Tochtergesellschaft durch die HOCHTIEF Aktiengesellschaft. Mit dem Abschluss der Verträge 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 Körperschaftssteuer auf der Ebene der HOCHTIEF Aktiengesellschaft zu verrechnen.

In den Gewinnabführungsvertrag mit der Prüm-Türenwerk GmbH mussten nach den Vorschriften des Aktiengesetzes zusätzlich Regelungen über einen angemessenen Ausgleich zugunsten der Minderheitsgesellschafter der Prüm-Türenwerk GmbH aufgenommen werden. Das Gesetz sieht dies vor, weil die Minderheitsgesellschafter nach Wirksamwerden des Gewinnabführungsvertrages ihren Anspruch auf Beteiligung an dem Gewinn der Prüm-Türenwerk GmbH verlieren.

Im Gewinnabführungsvertrag ist geregelt, dass die Minderheitsgesellschafter eine jährliche Ausgleichszahlung in Höhe von 93,23 Euro für je 100,00 Euro Geschäftsanteil erhalten. Dieser Betrag ist nach vorsichtigem kaufmännischen Ermessen auf Basis des nachhaltig erzielbaren und ausschüttbaren Ergebnisses angemessen. Ausgangspunkt war die Mittelfristplanung der Prüm-Türenwerk GmbH für die Jahre 2003 bis 2005. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, den vier im Tagesordnungspunkt 8 aufgeführten Gewinnabführungsverträgen zuzustimmen.

Hinsichtlich der Gründe und des Zwecks des **Erwerbs eigener Aktien** verweisen wir auf unsere ausführlichen Erläuterungen auf den Seiten 149 und 150 im Geschäftsbericht. Zum heutigen Zeitpunkt haben wir einen Bestand an eigenen Aktien im Sinne von § 160 Abs. 1 Nr. 2 AktG von 6 947 930 Stück. Der auf die eigenen Aktien entfallende Betrag des Grundkapitals beträgt 17 786 701 Euro. Dies entspricht einem Anteil am Grundkapital in Höhe von 9,93 Prozent. Der Börsenwert der eigenen Aktien beläuft sich per 02.06.2003 auf 97 409 979 Euro.

Für die Long-Term-Incentive-Pläne 1999 und 2000 sind bisher 7 650 Bezugsrechte zum Erwerb von Aktien der HOCHTIEF Aktiengesellschaft ausgeübt worden. Details dazu finden Sie ebenfalls in unserem Geschäftsbericht. Zur Bindung der Führungskräfte und Leistungsträger haben der HOCHTIEF-Aufsichtsrat und der HOCHTIEF-Vorstand in diesem Jahr einen neuen Long-Term-Incentive-Plan verabschiedet. Im Gegensatz zu den bisherigen Plänen handelt es sich dabei um einen Phantom-Plan. „Phantom“ deshalb, weil die Aktien virtuell zugeteilt werden. Der Plangewinn wird bar ausgezahlt.

Unter Punkt 9 der Tagesordnung schlagen Vorstand und Aufsichtsrat einen Beschluss zur Verwendung eigener Aktien vor, die von der HOCHTIEF Aktiengesellschaft in der Vergangenheit erworben worden sind. Die Hauptversammlung am 28. Juni 2000 hatte hierzu bereits eine Ermächtigung erteilt. Die Möglichkeiten der Verwendung der eigenen Aktien sollen durch den neuen Ermächtigungsbeschluss zum Teil neu geregelt und im Interesse der Gesellschaft partiell auch erweitert werden.

Ausblick: 2003 höheres Nettoergebnis geplant

Meine Damen und Herren,
zu Beginn des Jahres haben wir die Struktur unseres Unternehmens plangemäß vervollständigt. In der Vergangenheit hatte die Zwischenholding HOCHTIEF International die Aufgabe, internationale Beteiligungsgesellschaften so zu strukturieren, dass sie in bestehende Unternehmensbereiche integriert werden können. Mit Ablauf des Jahres 2002 wurde dieses Ziel erreicht. Die HOCHTIEF-Gesellschaften in Polen und Tschechien sowie die Niederlassung HOCHTIEF Russia gingen auf den neuen Unternehmensbereich **HOCHTIEF Construction Services Europe** über. Dieser Bereich wird von der HOCHTIEF Construction AG geführt und bündelt unsere jahrelange Kompetenz im europäischen Hoch- und Tiefbau zu einer schlagkräftigen Einheit. Unsere südafrikanische Beteiligungsgesellschaft Concor, die bisher ebenfalls zu HOCHTIEF International gehörte, wurde in den Unternehmensbereich Asia Pacific eingegliedert. Ballast Nedam wird jetzt als Finanzbeteiligung in der Unternehmenszentrale geführt.

Nun noch einige Worte zur Entwicklung unseres Geschäfts im laufenden Jahr: In den ersten drei Monaten 2003 ist HOCHTIEF dem Ziel, Ertrag und Volumen weiter zu steigern, planmäßig nähergekommen. Dies wird im statistischen Vorjahresvergleich nur unvollkommen deutlich, denn sowohl die Zahlen des Vergleichszeitraums 2002 als auch die der ersten drei Monate 2003 sind durch Sondereffekte geprägt – allerdings mit gegenläufiger Tendenz.

Im vergangenen Jahr wirkte sich der Verkauf der Immobilienbeteiligung Monachia positiv aus. Die operativen Erfolge des laufenden Jahres werden dagegen von Währungs- und Steuereffekten geschmälert. HOCHTIEF erreichte im ersten Quartal ein betriebliches Ergebnis von 59 Mio. EUR. Ohne die erwähnten Sondereffekte haben wir das operative Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr also erheblich gesteigert.

Das Nettoergebnis von -16 Mio. EUR im ersten Quartal resultiert fast ausschließlich aus einer Risikovorsorge für unseren Wertpapierbestand. Auch das Nettoergebnis hat sich somit – bereinigt um Sondereffekte – im Vergleich zum vergangenen Jahr deutlich verbessert.

Wir liegen damit im Plan für das Geschäftsjahr 2003.

Wir erwarten für 2003 bei **Auftragseingang, Auftragsbestand und Umsatz eine prozentuale Steigerung gegenüber dem Vorjahr im oberen einstelligen Bereich**. Dies gilt ohne Einschränkung auf der Basis vergleichbarer Wechselkurse; ein anhaltend hoher Wert des Euro kann zu statistischen Reduzierungen dieser Zielwerte führen. Wir gehen davon aus, dass auch das **Nettoergebnis gegenüber dem Vorjahr steigen wird, und zwar stärker als das Geschäftsvolumen**. Dies steht unverändert unter der Voraussetzung, dass aus Sondereffekten wie der Entwicklung der Finanzmärkte und der Währungsrelationen keine weiteren außergewöhnlichen Belastungen auf uns zukommen.

Abschließend fasse ich unsere Strategie für 2003 und darüber hinaus noch einmal zusammen:

- Wir werden unsere internationale Ausrichtung festigen.
- Wir werden in unseren profitablen Geschäftsfeldern, insbesondere im Dienstleistungsbereich, expandieren.
- Wir werden unsere Innovationsführerschaft weiter ausbauen.
- Wir werden unser globales Netzwerk verstärkt nutzen.
- Wir werden aus heutiger Sicht in der HOCHTIEF Construction AG 2003 den Break-even erreichen.

Unser Unternehmen ist gut aufgestellt und deshalb fähig, diese ehrgeizigen Ziele zu erreichen. Wir gehen davon aus, dass die Börse, Sie als Aktionäre, die starke Positionierung honorieren und wir mit unserer Strategie den Unternehmenswert deutlich steigern werden. Ich würde mich sehr freuen, wenn Sie uns auf unserem Weg weiter begleiten, unabhängig von der künftigen Aktionärsstruktur. Zu welchen Veränderungen es im Aktionärskreis kommen wird, ist bislang noch unklar. Seien Sie einer Sache aber völlig gewiss: HOCHTIEF wird sich auch dieser Herausforderung sehr verantwortungsbewusst stellen.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit und bitte um Ihre Fragen und Anmerkungen.