

Hauptversammlung 2015

Seite 1 von 10

06. Mai 2015

Marcelino Fernández Verdes

Vorstandsvorsitzender (CEO)

Sperrfrist bis 6. Mai 2015, 10:30 Uhr (MEZ)

Es gilt das gesprochene Wort.

Guten Morgen, meine sehr verehrten Damen und Herren, liebe Freunde von HOCHTIEF,

Im Namen des Vorstands begrüße ich Sie sehr herzlich zu unserer Hauptversammlung 2015.

Gestatten Sie mir, wieder auf Englisch zu Ihnen zu sprechen. Die deutsche Übersetzung können Sie über die Kopfhörer hören, die Sie an Ihrem Platz finden.

2014 war ein Jahr der Transformation des gesamten Konzerns. Ich bin stolz zu sagen: Wir haben bedeutende Fortschritte erzielt. Ich meine zum einen die Zusammenarbeit mit meinen Vorstandskollegen. Ich meine aber auch alle Mitarbeiter von HOCHTIEF – in Deutschland und rund um die Welt. Ihnen gilt mein besonderer Dank für die harte Arbeit, den hervorragenden Einsatz und die klare Fokussierung auf die Bedürfnisse unserer Kunden.

Gemeinsam haben wir HOCHTIEF deutlich stärker gemacht. Das erforderte einschneidende Veränderungen, die nicht einfach waren und den Mitarbeitern einiges abverlangten. Offenheit, gegenseitiges Vertrauen und konstruktive Zusammenarbeit sind in einem solchen Prozess ganz wesentliche Erfolgsfaktoren. Dies gepaart mit der für HOCHTIEF typischen, immensen Leistungsbereitschaft erleben zu dürfen, begeistert mich. Ich bin stolz auf HOCHTIEF und möchte noch lange in diesem wunderbaren Unternehmen arbeiten.

Lassen Sie uns auf die wesentlichen Ergebnisse des vergangenen Jahres, die aktuellen Themen und unseren Ausblick für 2015 schauen.

Nachhaltigkeit und Corporate Responsibility haben Tradition bei HOCHTIEF: Sie gründen auf der Strategie unseres Unternehmens. Das Zusammenspiel von

Ökonomie, Ökologie und Sozialem sichert nachhaltiges Wachstum. Der aktuelle Konzernbericht steht für die Integration dieser drei Aspekte bei HOCHTIEF. Erstmals wurden Inhalte aus Geschäfts- und Nachhaltigkeitsbericht zusammengeführt, wir zeigen Ihnen somit ein ganzheitliches Bild unseres Unternehmens.

Seite 2 von 10

Unsere Leistung für Nachhaltigkeit wurde im Berichtsjahr 2014 honoriert. So qualifizierte sich HOCHTIEF erneut für den Dow Jones Sustainability Index und ist dort als einziger deutscher Baukonzern gelistet. Nachhaltigkeit bedeutet verantwortungsbewusste Unternehmensführung. Dies beinhaltet die Vermeidung von Risiken und das Nutzen von Chancen und hat somit bedeutenden Einfluss auf die Wirtschaftlichkeit unseres Unternehmens.

Unser strategisches Ziel besteht darin, die Qualität der Ergebnisse zu erhöhen. Damit schaffen wir die Basis für eine nachhaltige Verbesserung der Erträge in den kommenden Jahren. Hier sind wir im abgelaufenen Jahr deutlich vorangekommen. Alles in allem haben wir unsere Ergebnisse verbessert und unsere wirtschaftlichen Ziele übertroffen.

Zunächst ein kurzer **Überblick**: Wir haben die Bilanz signifikant gestärkt und uns erfolgreich von einzelnen Aktivitäten getrennt. Zum anderen haben wir in unser Kerngeschäft investiert, insbesondere, indem wir unseren Anteil an Leighton erhöht haben. Nach Verkaufserlösen weist HOCHTIEF zum ersten Mal seit 2010 wieder eine Nettovermögensposition aus. Dadurch können wir künftig unsere Finanzierungskosten deutlich senken. Dank der starken Bilanz können wir Chancen nutzen, um zum Beispiel vom wachsenden Markt für Public-Private-Partnership zu profitieren. Bei der Reorganisation der Divisionen Europe und Asia-Pacific haben wir deutliche Fortschritte erzielt. Wir haben Strukturen verschlankt und Unternehmertum gefördert. Auch dank eines stabilen Auftragseingangs können wir positiv auf das laufende Geschäftsjahr blicken.

HOCHTIEF hat 2014 **Zahlen erreicht, die zeigen, dass wir auf dem richtigen Weg sind**:

- Das **operative Ergebnis vor Steuern** hat sich um 16 Prozent auf 644 Mio. Euro verbessert.
- Der um Einmaleffekte wie Spartenverkäufe oder Restrukturierungsaufwendungen bereinigte **operative Konzerngewinn** erhöhte sich um nahezu 50 Prozent auf rund 252 Mio. Euro.
- Wir haben damit unser Ziel, einen operativen Konzerngewinn zwischen 225 und 250 Mio. Euro zu erwirtschaften, übertroffen. Unsere Profitabilität hat sich in allen Unternehmensbereichen verbessert.
- Der **operative Free Cashflow** verbesserte sich um mehr als 500 Mio. Euro auf einen positiven Wert von 322 Mio. Euro. Dies zeigt:

HOCHTIEF hat seine Liquidität gesteigert. Wir haben die Risiken im laufenden Geschäft konsequent reduziert und eine bessere Kontrolle über Angebots- und Arbeitsprozesse erreicht.

Seite 3 von 10

- Der Wert unserer **Auftragseingänge** belief sich auf 21,5 Mrd. Euro und bewegt sich damit weiterhin auf hohem Niveau. In den Divisions Americas und Europe stieg der Auftragseingang mit plus 36 bzw. plus 18 Prozent kräftig an.
- Unser **Auftragsbestand** bildet mit etwa 36 Mrd. Euro eine stabile Basis für die zukünftige Entwicklung unseres Unternehmens.
- Einschließlich der Verkaufserlöse aus Australien weist HOCHTIEF wieder eine **Nettovermögensposition** von 421 Mio. Euro aus.

Mich freut sehr, dass alle Unternehmensbereiche zu dieser positiven Entwicklung beigetragen haben: **Americas**, **Asia Pacific** und **Europe**. Im Einzelnen entfallen auf die **Division HOCHTIEF Americas** 40 Prozent der Umsatzerlöse und auf **HOCHTIEF Asia Pacific** rund 50 Prozent des Gesamtumsatzes. Mit aktuell 10 Prozent Umsatzanteil ist **HOCHTIEF Europe** seit vielen Jahren der Kern unseres Geschäfts und wird dies auch bleiben.

Für **HOCHTIEF Americas** war 2014 sehr erfolgreich, vor allem im Hochbau. Das erkennen Sie an einer Serie von Spitzenwerten. Der **Auftragseingang** stieg 2014 um mehr als ein Drittel auf über 10 Mrd. Euro. Das ist ein neues Rekordniveau. Unsere Tiefbaugesellschaft Flatiron konnte den Auftragseingang verdreifachen. Auch der **Auftragsbestand** erreichte mit 11,6 Mrd. Euro eine neue Höchstmarke.

Einige wichtige Projekt-Beispiele: Turner baut in Mexiko-Stadt einen über 230 Meter hohen Bank-Turm, eines der höchsten Gebäude des Landes. In Cleveland wird ein Football-Stadion aufwendig renoviert, Flatiron sicherte sich in South Carolina den Zuschlag für den Bau einer Autobahn-Verbindungsstrecke im Gesamtvolumen von 185 Mio. Euro.

Das **operative Ergebnis vor Steuern** stieg um 22 Prozent auf 118 Mio. Euro. Der **operative Gewinn** legte um 11 Prozent auf 69 Mio. Euro zu.

Für 2015 streben wir ein operatives Ergebnis vor Steuern in Höhe von 130 bis 160 Mio. Euro an.

In unserer Division **Asia Pacific** konnte Leighton, heute CIMIC, das Geschäftsjahr 2014 mit einem guten Ergebnis abschließen. Insbesondere in den operativen Kernmärkten entwickelt sich Leighton positiv. Da wir vom kurz- und langfristigen Erfolg unserer Tochtergesellschaft überzeugt sind, haben wir unseren Anteil an Leighton durch eine Investition von 617 Mio. Euro auf knapp 70 Prozent erhöht. Sie wissen, dass ich auch die Position des CEO und des

Chairman bei Leighton übernommen habe. Auf den im vergangenen Jahr eingeleiteten Transformationsprozess sowie die kürzlich erfolgte Umbenennung in CIMIC Group werde ich später ausführlich eingehen.

Seite 4 von 10

Der **Umsatz** von Leighton erreichte im vergangenen Jahr mit 11,4 Mrd. Euro das hohe Niveau des Vorjahres. Der **operative Gewinn** legte um 11 Prozent auf 238 Mio. Euro zu.

Hervorragend entwickelt hat sich der „**Cashflow** from Operations“. Er stieg um 17 Prozent auf 725 Mio. Euro.

Der **Auftragsbestand** der Division befindet sich nach wie vor auf einem hohen Niveau. Er lag zum Jahresende bei 20,4 Mrd. Euro. Leighton hat zahlreiche attraktive Neuaufträge gewonnen. Dazu zählen u.a. ein Tunnelprojekt in Hongkong und die erste in öffentlich-privater Partnerschaft zu realisierende Autobahn Neuseelands.

2015 streben wir weitere Fortschritte bei unserem 2014 eingeschlagenen Weg an, indem wir die Projektergebnisse verbessern, das Kostensenkungsprogramm fortsetzen und indem von den niedrigeren Finanzierungskosten als Folge der verbesserten Bilanzkennzahlen profitieren. Diese Faktoren werden zu einer substanziellen Verbesserung der Margen führen. Wir wollen einen Gewinn zwischen 450 und 520 Mio. AUD erzielen. Dies bedeutet auf vergleichbarer Basis einen Anstieg zwischen 25 und 44 Prozent. Das Ergebnis des ersten Quartals 2015 zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind, das Ziel zu erreichen.

Nun zur Division **Europe**:

Mit der neuen Struktur und nach der Veräußerung von Aktivitäten, die nicht zum Kerngeschäft gehören, ist **HOCHTIEF Europe** präpariert für die Herausforderungen und Chancen in den europäischen Märkten, insbesondere in Deutschland, Österreich, Skandinavien, Großbritannien und den Niederlanden.

2014 haben wir unsere Finanzzahlen verbessert: Der **Auftragseingang** erreichte 2,7 Mrd. Euro und stieg auf vergleichbarer Basis um 18 Prozent. Neben anderen attraktiven Projekten hat HOCHTIEF den Zuschlag erhalten, einen etwa 65 Kilometer langen Abschnitt der A7 nördlich von Hamburg in öffentlich-privater Partnerschaft zu planen, zu finanzieren und auszubauen. Hier in Essen hat HOCHTIEF den Auftrag zur Fertigstellung der Unternehmenszentrale von DB Schenker erhalten. Der operative **Gewinn** hat sich um 38 Mio. Euro verbessert, das Steigerungspotenzial bleibt aber erheblich.

Der **Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit** ist positiv und zeigt im Jahresvergleich eine Verbesserung um 325 Mio. Euro. Diese Kennziffern zeigen

deutlich, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Wir erwarten, dass sich der positive Trend beim operativen Ergebnis 2015 weiter verbessert.

Seite 5 von 10

Unsere **Aktionärsstruktur** ist solide und verlässlich. Viele von Ihnen halten uns seit Jahrzehnten die Treue. Dafür sind wir Ihnen dankbar. Nach der Einziehung von Aktien im Jahr 2014 hält ACS 61,0 Prozent an HOCHTIEF, Qatar Holding hält 11,1 Prozent und 27,9 Prozent des Unternehmens befinden sich in Streubesitz.

Meine Kollegen und ich sehen es als Ziel an, unsere Aktionäre am Erfolg von HOCHTIEF teilhaben zu lassen. Immerhin sind Sie es, unsere Aktionäre, für die wir arbeiten. Dank unserer verbesserten operativen Leistung schlagen Vorstand und Aufsichtsrat Ihnen vor, heute einer **Dividende von 1,90 EUR je Aktie** zuzustimmen. Dies wäre ein Anstieg der Dividende gegenüber dem Vorjahr um 27 Prozent. Die vorgeschlagene Dividende beinhaltet eine Sonderdividende von 20 Cent, mit der unsere Aktionäre am erfolgreichen Verkauf von Unternehmensteilen bei Leighton teilhaben können.

Lassen Sie mich auch näher auf das **Aktienrückkaufprogramm** eingehen. Im Frühjahr 2014 hat HOCHTIEF die zuvor erworbenen 10 Prozent eigener Aktien eingezogen.

Die Hauptversammlung im vorigen Jahr hatte der Gesellschaft eine Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien erteilt.

Von dieser Ermächtigung hat HOCHTIEF teilweise Gebrauch gemacht und bis Ende Dezember 2014 eigene Aktien erworben und führt dies 2015 fort. Die weiteren Einzelheiten können Sie dem Anhang zum Jahresabschluss 2014 der HOCHTIEF Aktiengesellschaft entnehmen.

In der Zeit von Januar 2015 bis Ende April 2015 hat HOCHTIEF 610.379 weitere eigene Aktien erworben. Dies geschah für die im Hauptversammlungsbeschluss vom 07. Mai 2014 genannten Zwecke und zur Verwendung für alle sonstigen aktienrechtlichen zulässigen Zwecke.

Der Gesamtpreis für diese Aktien betrug 39.272.048 Euro und der Durchschnittskurs je Aktie 64,34 Euro. Der auf diese eigenen Aktien entfallende Betrag des Grundkapitals beträgt 1.562.570 Euro. Das sind 0,881 Prozent des Grundkapitals.

Dies stellt eine **wertschaffende Maßnahme für alle HOCHTIEF-Aktionäre** dar.

Nun gestatten Sie mir einige Worte zu unserer **Strategie**.

Um HOCHTIEF für die Zukunft optimal aufzustellen, haben wir vor zwei Jahren einen strategischen Plan eingeleitet, den wir konsequent vorantreiben. Ein wichtiger Eckpfeiler ist die Konzentration auf unser Kerngeschäft Bauen, Engineering, Minen und Public Private Partnership.

Seite 6 von 10

In allen Geschäftsfeldern wollen wir die Effizienz und Profitabilität steigern und die Stärke unserer Bilanz erhalten.

In den vergangenen beiden Jahren haben wir zunächst in Europa Unternehmensteile verkauft, die nicht mehr zu unserem Kerngeschäft gehören:

- Nach der Veräußerung von HOCHTIEF Airport und HOCHTIEF Services im Jahr 2013 haben wir im Januar 2014 die Vereinbarung zum Verkauf unserer Anteile (50 Prozent) am Immobilienunternehmen aurelis Real Estate bekannt gegeben und die Transaktion Mitte März abgeschlossen.
- Im Oktober vergangenen Jahres haben wir unsere Wohnungsentwicklungsgesellschaft formart verkauft.
- Parallel dazu erfolgte der Verkauf unserer Offshore-Assets. HOCHTIEF behält jedoch seine große Wasserbaukompetenz, die für andere Infrastrukturbereiche benötigt wird. Das gilt für den Hafenbau, den Brückenbau oder den Hochwasserschutz. Sie wissen vielleicht, dass wir nördlich von Edinburgh eine große Brücke über eine Meerenge bauen, darüber hinaus arbeiten wir kontinuierlich am Ausbau großer Häfen wie in Hamburg. Die Entscheidung gegen das sehr spezielle Geschäftsfeld Offshore-Wind ist also keine Entscheidung gegen Infrastrukturprojekte. Diese bleiben unser Markenkern und Teil unserer Strategie.

Insgesamt werden wir uns künftig noch stärker auf weniger kapitalintensive Geschäfte konzentrieren, den Kapitalumschlag erhöhen und die Ertragskraft weiter stärken.

Unsere neue Struktur in der Division Europe habe ich Ihnen vor einem Jahr erläutert. Wir arbeiten seit einem Jahr in dieser Organisation, die die Vorteile eines stärker mittelständisch geprägten Handelns mit dem Leistungsspektrum eines international erfahrenen Baukonzerns verbindet.

Das vergangene Jahr haben wir auch dazu genutzt, um unsere internen Arbeitsabläufe zu verbessern. Dazu haben wir ein Programm gestartet, das sich speziell mit der Angebotsbearbeitung und Projektabwicklung befasst, um eine nachhaltige Effizienzsteigerung zu ermöglichen.

Nachdem wir in Europa die Weichen für die Zukunft gestellt hatten, haben wir uns im vergangenen Jahr besonders um die Division HOCHTIEF Asia Pacific gekümmert.

Seite 7 von 10

Wir haben in Australien mit der Umsetzung unserer Strategie begonnen und eine umfassende Transformation bei CIMIC erreicht:

CIMIC hat seine Struktur grundlegend verbessert und das operative Geschäft klar gegliedert. Es wurden vier operative Gesellschaften etabliert – Construction, Contract Mining, Public-Private-Partnership und Engineering. Das vermeidet doppelte Zuständigkeiten, senkt Kosten und macht das Unternehmen wettbewerbsfähiger.

- CIMIC hat das Business gestrafft, hat John Holland veräußert und ist für die Service-Aktivitäten von Leighton Contractors und Thiess eine Partnerschaft eingegangen. Die beiden Transaktionen generierten einen Ertrag in Höhe von 973 Mio. AUD vor Steuern und einen Netto-Mittelzufluss von 1,2 Mrd. AUD.
- Das Unternehmen hat den Netto-Forderungsbestand aus Projekten reduziert und eine allgemeine Portfolio-Rückstellung von 675 Mio. AUD geschaffen, die die Bilanz weiter stärkt.
- CIMIC hat seine Nettoverschuldung reduziert und inklusive der Zahlungseingänge aus den Veräußerungen eine Nettovermögensposition aufgebaut.
- CIMIC ist effizienter geworden, hat nachhaltig Bürokratie abgebaut und die Projektergebnisse verbessert.

Meine Damen und Herren,

eine Organisation mit 45.000 Beschäftigten kann man nicht in einem Jahr komplett ändern. Da gibt es noch mehr zu tun. Dennoch kann man sagen: CIMIC hat das richtige Fundament für die Zukunft gelegt.

Auch im laufenden Jahr wird CIMIC den eingeschlagenen Weg konsequent fortsetzen.

Es geht weiter darum,

- die Strukturen und Prozesse zu straffen,
- die Bilanzkennzahlen zu stärken, und
- die Projektergebnisse zu verbessern.

Seite 8 von 10

Mit der Vereinheitlichung der operativen Strukturen trägt CIMIC neben der bereits weitgehend neu organisierten Division HOCHTIEF Europe dazu bei, dass die Gesellschaften des HOCHTIEF-Konzerns künftig noch enger zusammenarbeiten und vom internen Know-how sowie durch Synergien profitieren können. So bin ich besonders stolz auf die unternehmenseigene Ingenieurkompetenz von HOCHTIEF in Europa. Hierauf werden wir auch in Australien künftig noch größeren Wert legen.

CIMIC zieht weiterhin Veräußerungen oder Partnerschaftsoptionen für andere Teile seines Geschäfts in Betracht, das gilt auch für Leighton Properties. Auch für das FleetCo.-Geschäft prüfen wir eine Reihe von Möglichkeiten mit dem Ziel, die Kapitalbindung zu reduzieren.

Angesichts der gravierenden Veränderungen in Australien war es konsequent, den Neuanfang auch mit einem neuen Unternehmensnamen als sichtbares äußeres Zeichen zu verbinden. Der neue Name ist CIMIC Group Limited. CIMIC steht für **C**onstruction, **I**nfrastructure, **M**ining und **C**oncessions, also für die vier Kernaktivitäten der neuen operativen Einheiten, wobei der Zusatz „Group“ die Synergien zwischen den einzelnen Gesellschaften illustriert.

In Australien haben wir ein neues Geschäftsmodell etabliert. Damit einher geht nicht nur ein Wechsel des Unternehmensnamens, der Wandel betrifft auch die Kultur des Zusammenarbeitens. Die Prinzipien der CIMIC Group sind Integrität, Verlässlichkeit, Innovation und Ergebnisorientierung.

Sie gelten seit vielen Jahren für HOCHTIEF und sind Bestandteil unserer Vision und unserer Leitlinien. Wir arbeiten zurzeit an einer Überarbeitung dieser Leitsätze, damit sie von allen Divisionen einheitlich verstanden und verwendet werden. Bei der nächsten Hauptversammlung von HOCHTIEF werde ich Ihnen die Ergebnisse vorstellen.

Zurück zu CIMIC: Public Private Partnerships, also privat finanzierte öffentliche Projekte, wollen wir zu einem Schlüsselement für die Wachstumsstrategie machen. In Australien ist die Nachfrage sehr stark; das gilt für viele öffentliche Vorhaben – Straßen, Eisenbahnen, Krankenhäuser, Schulen und auch Gefängnisse seien hier genannt. Mehr auf PPP zu setzen, wird auch die Qualität und Nachhaltigkeit unserer Leistung verbessern. Wir erwarten, dass PPP in

Zukunft weitgehend das ersetzen wird, was CIMIC früher mit Flüssiggas-Bauprojekten erwirtschaftet hat.

Seite 9 von 10

Die Aussichten sind hervorragend: Denn CIMIC hat von heute an bis 2018 die stärkste Pipeline von Ausschreibungen im Mrd.-Dollar-Bereich vor sich.

Unser PPP-Geschäft ist in Nordamerika und Europa gut etabliert. In Deutschland hat HOCHTIEF im vergangenen Jahr den Zuschlag bekommen, ein Stück der A7 nördlich von Hamburg nach dem PPP-Modell auszubauen. Wie Sie wissen, besteht in Europa ein großer Sanierungsbedarf vor allem bei der Infrastruktur für Verkehr und Soziales.

Meine Damen und Herren,

wie Sie sehen können, wurde in den letzten zwölf Monaten viel getan. Wir haben die erforderlichen strukturellen Veränderungen vorgenommen, unsere Stärken gebündelt – und haben in den ersten drei Monaten 2015 bereits sichtbare Ergebnisse erzielt.

- Der **operative Konzerngewinn** ist im ersten Quartal um mehr als 40% auf 60 Mio. Euro gestiegen
- Unsere **operative EBT Marge** hat sich in allen Divisions verbessert: von 2,1% im Vorjahr auf 3,0% auf Konzernebene
- Unser **Auftragsbestand** ist mit einem Anstieg von 5% in Euro weiterhin robust
- **Mit Schwerpunkt auf den operativen Ergebnissen erhöhte sich das Konzernergebnis vor Steuern** um 52% auf 151 Mio. Euro.
- Diesen Verbesserungen lagen **Umsätze** zu Grunde, deren Volumen sich auf vergleichbarer Basis um 6% reduzierte.

Ich möchte auch hervorheben, dass wir in den vergangenen zwei Monaten für die zwei veräußerten australischen Gesellschaften **John Holland Group** und **Services** den **Financial Close** erreicht haben – mit einem Gesamterlös (Unternehmenswert) von über 1,6 Mrd. australischen Dollar.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, lassen Sie mich das vergangene Geschäftsjahr und den Ausblick **zusammenfassen**:

Seite 10 von 10

- Ihr Unternehmen HOCHTIEF hat 2014 nachhaltig Gewinn erzielt und den Cashflow gesteigert. Bezogen auf das operative Geschäft haben wir die Erwartungen voll erfüllt und sehen für die kommenden Jahre Spielräume für eine deutliche Steigerung der Margen.
- In der Division Europe arbeiten wir jetzt in der neuen Struktur, werden die Abläufe optimieren und wollen das operative Ergebnis weiter verbessern.
- Wir haben in der Division Asia Pacific mit der Umsetzung unserer Strategie begonnen und einen umfassenden Transformationsprozess eingeleitet. Sowohl die Straffung der Strukturen als auch die Verkäufe haben entscheidend zur **Stärkung der Bilanzkennzahlen** beigetragen. Jetzt gehen wir Phase zwei der Umgestaltung an.
- Sie sehen: Die Basis ist gelegt. Nun können wir uns voll auf das Geschäft konzentrieren.
- Die Baunachfrage ist auf den für uns relevanten Märkten weiterhin solide. Überall wird in Erhalt und Ausbau der Infrastruktur investiert.
- Wir haben unsere Finanzkraft nachhaltig gesteigert und Flexibilität geschaffen für Investitionen ins Kerngeschäft und eine angemessene Beteiligung aller Aktionäre am Erfolg.

Für 2015 bestätigen wir unseren Ausblick: HOCHTIEF erwartet weiterhin einen operativen Gewinn von 220 bis 260 Mio. Euro. Das bedeutet einen Anstieg um 15 bis 35 Prozent.

Meine Damen und Herren,

ich bin stolz darauf bei HOCHTIEF zu arbeiten.

HOCHTIEF ist auf einem guten Weg und wird die strategischen Ziele konsequent verfolgen.

Ich bin sicher, das erfüllt auch Sie mit Stolz.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!