

Hauptversammlung 2018

Seite 1 von 14

3. Mai 2018

Marcelino Fernández Verdes

Vorstandsvorsitzender (CEO)

Sperrfrist bis 3. Mai 2018, 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.

Ich werde im Weiteren Englisch sprechen. Eine deutsche Übersetzung hören Sie über Kopfhörer.

2017 war ein großartiges Jahr für den gesamten HOCHTIEF-Konzern.

Unsere Geschäfte entwickeln sich in allen drei Divisions sehr gut. Wir haben unsere Strategie umgesetzt, die auf nachhaltige, cashgestützte Profitabilität setzt und diszipliniertes Risikomanagement in den Vordergrund stellt. So haben wir das fünfte Jahr in Folge unsere Ergebnisse kontinuierlich gesteigert und unsere Performance deutlich verbessert. Das erkennen wir an den Finanzkennzahlen, auf die ich in wenigen Minuten eingehen werde.

Sie haben gerade unseren neuen HOCHTIEF-Film gesehen und die geographische Spannweite unserer Aktivitäten miterleben können. Von Frankfurt aus ging es nach Prag, weiter nach Los Angeles und Montreal und dann über Hongkong nach Australien. Das ist die Welt, in der wir arbeiten. Und wir tun dies mit vollem Engagement.

Gewonnen haben wir 2017 unter anderem Aufträge für

- die Flughäfen Hongkong, Brisbane, Denver und San Diego,
- einen über 15 Kilometer langen Metro-Tunnels unter dem Hafen von Sydney,
- Betrieb und Wartung des U-Bahn-Netzes in Melbourne,
- ein Convention Center in New York,
- einen Damm in Kalifornien,
- den ersten Ikea-Markt in Indien,
- die Sanierung der Staatsoper in Prag,
- zahlreiche Solar-Projekte,
- Minenprojekte in Australien und Indonesien sowie
- das Gesundheitsministerium in Berlin.

Seite 2 von 14

In Deutschland und in vielen anderen Ländern haben wir im vergangenen Jahr steigende Infrastruktur-Investitionen erlebt. HOCHTIEF ist gut in diesen attraktiven Märkten positioniert.

Unser Erfolg basiert auf unseren qualifizierten und hoch motivierten Mitarbeitern, die in unserem globalen Unternehmen einzigartige Projekte angehen und Außergewöhnliches leisten.

Meine lieben Aktionäre,

ich lade Sie ein, gemeinsam mit mir allen Mitarbeitern von HOCHTIEF für ihren erfolgreichen Einsatz im Interesse unserer Kunden zu danken. Denn sie haben einen tollen Job gemacht. Vielen Dank an unsere Mannschaft!

Auch dem Aufsichtsrat möchte ich für sein Engagement und seine fortwährende Unterstützung ausdrücklich danken.

Seite 3 von 14

Lassen Sie uns nun auf die Ergebnisse des vergangenen Jahres schauen.

- Der **nominale Konzerngewinn** erhöhte sich um 31 Prozent auf 421 Millionen Euro, wobei die Divisions Americas, Asia Pacific und Europe alle zu dieser positiven Gewinn-Entwicklung beigetragen haben.
- Der **operative Konzerngewinn** verbesserte sich um mehr als 90 Millionen Euro oder 25 Prozent auf 452 Millionen Euro. Er lag damit am oberen Ende der vor über einem Jahr angekündigten Spanne von 410 bis 450 Millionen Euro.
- Das **Ergebnis je Aktie** stieg um 32 Prozent auf 6,55 Euro.
- Auch der **Umsatz** entwickelte sich mit einem Plus von 14 Prozent positiv und lag mit 22,6 Milliarden Euro erstmals seit dem Beginn der Transformation über dem Wert von 2013.
- Die **operative PBT-Marge** des Konzerns legte im Vergleich zum Vorjahr um 40 Basispunkte auf 3,8 Prozent zu.
- **Net Cash aus laufender Geschäftstätigkeit** stieg um 200 Millionen Euro bzw. 17 Prozent auf 1,4 Milliarden Euro, getrieben durch höhere Umsatzerlöse und Margen sowie ein weiter verbessertes Working-Capital-Management.
- Das **Nettofinanzvermögen** von HOCHTIEF lag Ende 2017 bei fast 1,3 Milliarden Euro und übertraf damit den Vorjahreswert um mehr als 560 Millionen Euro. Mit Blick auf unsere starke Bilanz und den positiven Geschäftsausblick erteilte die Ratingagentur S&P dem Konzern im Mai

2017 ein solides BBB-Investment-Grade-Rating, das im Oktober 2017 noch einmal bestätigt wurde.

Seite 4 von 14

- Unser **Auftragsbestand** ist mit rund 45 Milliarden Euro zum Jahresende auf dem höchsten Stand seit 2012. Dies entspricht einem währungsbereinigten Anstieg gegenüber dem Vorjahr um 12 Prozent. Mit mehr als 30 Milliarden Euro lag der **Auftragseingang** um 5,6 Milliarden Euro oder 23 Prozent über dem Vorjahreswert.

Es freut uns, dass erneut alle Divisions zu der positiven Gesamtentwicklung des Konzerns beigetragen haben.

HOCHTIEF Americas hat sich 2017 in allen Bereichen positiv entwickelt.

Das **operative Vorsteuerergebnis** legte gegenüber dem Vorjahr um 21 Prozent auf 258 Millionen Euro zu und übertraf damit das obere Ende der für die Division prognostizierten Spanne von 235 bis 250 Millionen Euro.

Die **Cashgenerierung** hat sich im Berichtszeitraum beständig verbessert; besonders stark entwickelte sie sich im vierten Quartal.

Die Neuaufträge und der Auftragsbestand erreichten neue Rekordhöhen.

Für 2018 erwarten wir, dass Americas ein **operatives Ergebnis vor Steuern** in Höhe von 270 bis 300 Millionen Euro erreicht, eine weitere Steigerung um 5 bis 16 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Schauen wir auf **HOCHTIEF Asia Pacific**. Diese Division hatte ein herausragendes Jahr und schaffte auch die erfolgreiche Integration des Dienstleistungs-Unternehmens UGL.

2017 stieg der **nominale Vorsteuergewinn** (PBT) von Asia Pacific um 34 Prozent auf 579 Millionen Euro. Zu dieser positiven Entwicklung haben unter

anderem ein starkes **Umsatzplus** von 24 Prozent und eine um 50 Basispunkte auf 6,4 Prozent verbesserte **PBT-Marge** der Division beigetragen.

Seite 5 von 14

Asia Pacific steigerte 2017 den Wert der **Neuaufträge** um 45 Prozent auf 13 Milliarden Euro.

Für 2018 rechnet CIMIC mit einem **Nettogewinn nach Steuern** zwischen 720 und 780 Millionen AUD. Dies entspricht einem Anstieg um 3 bis 11 Prozent verglichen mit 702 Millionen AUD im vergangenen Jahr.

Nun zu **HOCHTIEF Europe**:

Die positive Entwicklung bei Europe setzte sich 2017 weiter fort. Das **operative Ergebnis vor Steuern** erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 9 Millionen Euro auf 45 Millionen Euro und lag damit am oberen Ende der für die Division prognostizierten Spanne von 40 bis 45 Millionen Euro. Bei einem **Umsatz** von 1,6 Milliarden Euro legte auch die Profitabilität der Division kräftig zu, die **PBT-Marge** stieg auf 2,8 Prozent nach 2,3 Prozent im Jahr 2016.

Europe erzielte einen starken Cashflow. Das **Nettofinanzvermögen** lag am Jahresende 2017 bei 210 Millionen Euro.

Der **Auftragseingang** blieb auf einem sehr soliden Niveau.

Für 2018 erwarten wir für die Division eine weitere Steigerung des **operativen Vorsteuerergebnisses** auf 55 bis 65 Millionen Euro, das entspricht einem Zuwachs um 10 bis 20 Millionen Euro gegenüber 45 Millionen Euro im Jahr 2017.

Meine Damen und Herren,

HOCHTIEF war im Jahr 2017 auch am Kapitalmarkt gut unterwegs. Die HOCHTIEF-Aktie schnitt im Industrievergleich mit am besten ab. Mit einem

Aktienkursanstieg um 11 Prozent und einschließlich der Dividende in Höhe von 2,60 Euro je Aktie belief sich die Gesamtrendite für Aktionäre auf 13 Prozent.

Seite 6 von 14

Dank unserer weiter verbesserten operativen Leistungen schlagen Aufsichtsrat und Vorstand die Ausschüttung einer Dividende von 3,38 Euro je Aktie vor.

Damit ergäbe sich gegenüber dem Vorjahr eine Erhöhung der Dividende um 30 Prozent. HOCHTIEF würde einen absoluten Betrag von 217 Millionen Euro Dividende an Sie, die Aktionäre, ausschütten. Seit wir im Mai 2013 wieder mit der Ausschüttung einer Dividende begonnen haben, betrug das durchschnittliche jährliche Dividenden-Wachstum 28 Prozent.

Nun einige Worte zu unserem Geschäft mit öffentlich-privaten Partnerschaften.

Als einer der wichtigsten Anbieter für Projekte aus dem Bereich öffentlich-privater Partnerschaften, sichern wir uns weltweit Großprojekte, die wir nach Abschluss der Bauphase auch in der Konzessionsphase weiter betreiben.

Dazu zwei aktuelle Beispiele:

Erstens: Die „New Champlain-Bridge“ in Montreal. Sie führt mit 3,4 Kilometern Länge über den St.-Lawrence-Strom und ist eine der wichtigsten Transportverbindungen an der amerikanisch-kanadischen Grenze.

Zweites Beispiel: Als Teil einer Arbeitsgemeinschaft haben wir gerade das Commercial Close für ein großes PPP-Bahnprojekt am Flughafen Los Angeles International erreicht. Das Gesamtvolumen beträgt 4,6 Milliarden US Dollar.

Dieser Neuauftrag verdeutlicht unsere bereits heute starke Position im PPP-Geschäft. HOCHTIEF arbeitet aktuell an rund 40 PPP-Projekten rings um den Globus. Wir sind gut positioniert, um von den weltweit steigenden Investitionen in Straßen, Bahn und soziale Infrastruktur zu profitieren.

Der Auftrag am Flughafen Los Angeles gehört zur Pipeline von PPP-Infrastrukturprojekten mit einem Volumen von insgesamt 200 Milliarden Euro,

deren Ausschreibung unsere Teams für den Zeitraum 2018 bis 2021 in unseren Kernmärkten identifiziert haben.

Seite 7 von 14

Und nun zum aktuellen Stand der Abertis-Transaktion:

Am 18. Oktober 2017 hat HOCHTIEF ein freiwilliges Übernahmeangebot für sämtliche Anteile an Abertis, einem der weltweit größten Mautstraßenbetreiber, abgegeben. Wir haben einen Preis von 18,76 Euro pro Aktie abgegeben, mit einer Kombination aus Barzahlung und neuen HOCHTIEF-Aktien zu 146,42 Euro.

Dabei handelte es sich um ein konkurrierendes Angebot im Nachgang zu dem zuvor im Mai 2017 von Atlantia vorgelegten Angebot.

Anschließend unterzeichneten HOCHTIEF, ACS und Atlantia am 13. März 2018 eine Vereinbarung über eine gemeinsame Investition in Abertis.

Die drei Unternehmen vereinbarten, die Struktur dieser Transaktion so zu gestalten, dass HOCHTIEF Abertis durch das Übernahmeangebot erwirbt und Abertis im Anschluss daran an ein Investmentvehikel überträgt, an dem Atlantia 50% plus eine Aktie hält, ACS 30% und HOCHTIEF 20% minus einer Aktie.

Das Investmentvehikel wird mit bis zu 7 Milliarden Euro Eigenkapital kapitalisiert werden. Dabei wird HOCHTIEF seinen Eigenkapitalbeitrag von 1,4 Milliarden Euro für seinen Anteil von 20 Prozent durch verfügbare Mittel und durch eine Kapitalerhöhung von 10 Prozent finanzieren, die von ACS zu 143,04 Euro pro Aktie vollständig gezeichnet werden wird. Dieser Preis stellt den ursprünglichen Angebotspreis von HOCHTIEF abzüglich der Dividende von 3,38 Euro pro Aktie für 2017 dar.

Das geänderte Übernahmeangebot von HOCHTIEF lautet auf 100 Prozent in bar zu einem Preis von 18,36 Euro pro Abertis-Aktie und unterliegt lediglich der Bedingung, dass mehr als 50 Prozent am Aktienkapital von Abertis erworben werden. Die für das Übernahmeangebot benötigten Mittel belaufen sich auf 18,2 Milliarden Euro. Sie wurden vollständig zur Verfügung gestellt durch einen

Pool von 27 internationalen Banken, die auch die Finanzierung des Investmentvehikels gesichert haben.

Seite 8 von 14

Schließlich – und als Teil dieser Vereinbarung – wird ACS Atlantia einen Anteil von bis zu 24,1 Prozent an HOCHTIEF zu 143,04 Euro pro Aktie veräußern. ACS wird auf jeden Fall weiterhin mehr als 50 Prozent der Anteile an HOCHTIEF halten.

Nach der Rücknahme des Angebots von Atlantia hat die spanische Kapitalmarktaufsicht CNMV am 12. April 2018 die Ergänzung des HOCHTIEF-Angebots genehmigt.

Der Annahmezeitraum für das geänderte Angebot hat am 13. April 2018 begonnen und endet am 8. Mai 2018. Ist das Angebot erfolgreich, wird sein Vollzug Mitte Mai erwartet, und die Transaktion kann wahrscheinlich im dritten Quartal 2018 abgeschlossen werden.

Im Rahmen dieser Vereinbarung haben HOCHTIEF, ACS und Atlantia einen wirtschaftlichen Rahmenvertrag für die potenzielle Entwicklung neuer Mautstraßenprojekte – sowohl Greenfield- als auch Brownfield-Projekte – abgeschlossen.

Diese Transaktion wird die Gewinne, den Cashflow und die Dividenden bei HOCHTIEF auf nachhaltige Weise erheblich steigern.

Nun würde ich gerne über Strategie und Ziele sprechen.

HOCHTIEF ist weltweit führend in den Bereichen Infrastruktur, PPP und Dienstleistungen und konzentriert sich dabei auf entwickelte Märkte.

Unser Ziel ist es, Wert für alle an diesem Unternehmen Interessierten zu schaffen, also für unsere Kunden, Aktionäre, Lieferanten, Nachunternehmer und für unsere Mitarbeiter. Und wir wollen dies nachhaltig tun.

Wir haben HOCHTIEF in den vergangenen fünf Jahren erfolgreich transformiert und wir haben dies ganz besonders dadurch erreicht, indem wir **eine konzernweite Kultur eingeführt haben, die den Schwerpunkt auf einen**

disziplinierten Ansatz beim Risikomanagement und auf cash-gestützte

Profitabilität legt. Wir sind konsequent dabei, die Fähigkeiten und das Knowhow unserer talentierten Teams zu entwickeln und aufzubauen. Die Anwerbung, Entwicklung und Förderung unserer kundenorientierten Mitarbeiter ist ein wesentliches Element unserer Strategie.

Seite 9 von 14

Dabei sind unsere Werte grundlegend für unsere Unternehmenskultur: Diese spiegeln sich in unseren Grundprinzipien Integrität, Verlässlichkeit, Innovation, Ergebnisorientierung und Nachhaltigkeit wider.

- **Integrität** bedeutet Respekt und Ehrlichkeit und gegenseitige Hilfe.
- **Verlässlichkeit** betrifft die Übernahme von Verantwortung.
- **Innovation** ist wesentlich, und ich werde in einer Minute mehr darüber erzählen, da die technologische Kompetenz von HOCHTIEF für unsere Reputation entscheidend ist.
- Bei der **Ergebnisorientierung** geht es um die Glaubwürdigkeit und unseren guten Ruf; dass wir das halten, wozu wir uns verpflichtet haben.
- Schließlich haben wir **Nachhaltigkeit**: Seit 145 Jahren ist HOCHTIEF Teil der Gesellschaft und der Industriekultur im In- und Ausland. Und wir wollen weiter eine führende Rolle spielen.

Und selbstverständlich ist **Sicherheit** wichtig. Sie ist die Bedingung für alles, was wir tun. Und wir möchten ganz klar einen Arbeitsplatz schaffen, von dem unsere Mitarbeiter jeden Tag sicher zu ihren Familien zurückkehren.

Als Folge unserer Transformation konnten wir die Bilanz drehen: von einer Nettoverschuldungsposition von fast einer Milliarde Euro Ende 2012 hin zu einer Nettovermögensposition von fast 1,3 Milliarden Euro im vorigen Jahr. Der Konzern erzielte im Jahr 2017 einen konsolidierten Nettogewinn von 421 Millionen Euro nach 155 Millionen Euro im Jahr 2012. Dieser deutliche Anstieg wurde von einem starken Niveau der Cash-Generierung begleitet. Dem Free Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit von nahezu Null im Jahr 2012 steht ein Wert von 1,1 Milliarden Euro im Jahr 2017 gegenüber.

Was die Zukunft betrifft, werden wir uns weiter auf die Weiterentwicklung unserer Kerngeschäfte konzentrieren, auf der Basis unserer Unternehmenskultur und Werte. Darauf wollen wir auch – unter Beibehaltung einer soliden Bilanz – ein zunehmend nachhaltigeres Gewinn- und Cash-Flow-Profil erreichen.

Seite 10 von 14

Heutzutage ist HOCHTIEF ein Konzern, der im Jahr 2017 einen Free Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit von über 1,1 Milliarden Euro erwirtschaften konnte.

Dies bedeutet, dass das Management entscheiden muss, wie es mehr als eine Milliarde Euro zuteilt, potentiell anlegt und als Dividende ausschüttet – nach all unseren Konzernaufwendungen wie z.B. Personalkosten, unserem Steueraufwand und nach Investitionen von mehr als 250 Millionen Euro.

Diese Entscheidungen bezüglich der Zuteilung von Kapital sind eine Priorität von uns. Mit einer robusten Bilanz und einem stärkeren und ausgewogeneren Cashflow-Profil stehen wir gut da, um unsere Aktionäre weiterhin attraktiv zu vergüten und in Gelegenheiten für mehr Wachstum zu investieren. Lassen Sie mich hier etwas mehr ins Detail gehen:

- **Die Aktionärsvergütung** – Diese hat für HOCHTIEF hohe Priorität. Die weiterhin solide Entwicklung des Konzerns ermöglicht es uns, unsere Gesellschafter attraktiv zu vergüten. Wir haben in unserem überarbeiteten Übernahmeangebot darauf hingewiesen, dass unsere zukünftige Dividendenpolitik nach dem erfolgreichen Abschluss der Abertis-Transaktion darin bestehen wird, 65% des Konzerngewinns an die Aktionäre auszuschütten, gegenüber derzeit 50%.
- **Organische Wachstumschancen** – Durch unsere Erfahrung im Bereich PPP und unsere starke geographische Präsenz auf den wichtigsten PPP-Märkten der Welt ist HOCHTIEF sehr gut positioniert,

um die Chancen der 200-Milliarden-Euro-Pipeline zu nutzen, die wir in unseren Kernmärkten identifiziert haben.

Seite 11 von 14

- **Strategische Wachstumschancen** – Unsere Unternehmen bleiben flexibel und können sich an unterschiedlichste Marktbedingungen anpassen. Diese Flexibilität, gepaart mit der starken Präsenz des Konzerns in seinen regionalen Kernmärkten und seiner Kompetenz im Ingenieurwesen, positioniert HOCHTIEF aufgrund der starken Bilanz gut, um zukünftige Investitionsgelegenheiten zu nutzen.

Als Ergebnis aus unserer **wertschöpfungsorientierten Strategie** verfolgen wir das Ziel, unter Beibehaltung einer robusten Bilanz, ein stärker ausgewogenes Gewinn- und Cashflow-Profil zu erreichen. Die Abertis-Transaktion ist ein wichtiger Meilenstein, der hilft, unser Unternehmen nachhaltiger zu machen.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich nun zu unserer **Innovations-Strategie** übergehen.

Ich möchte Sie dazu ermutigen, uns auf dem Weg zu begleiten, der HOCHTIEF transformieren wird.

Die Zukunft wird von der Digitalisierung getrieben – künstliche Intelligenz, Automatisierung und vernetzte Geräte.

Wir verfolgen ambitionierte Pläne, um unsere operative Effizienz und die Sicherheit weiter zu steigern.

Verbesserte Analysemethoden werden uns dabei unterstützen, vorausschauende Entscheidungen auf Basis von Echtzeitdaten zu treffen.

Wir werden weiterhin fest in unserem Kerngeschäft verankert sein, aber unsere Firma wird von innen heraus zu einem noch hochleistungsfähigeren Unternehmen umgestaltet.

Seite 12 von 14

Es handelt sich dabei um eine konzernweite Transformation in all unseren Geschäftsbereichen, Operationen und Systemen, die sich durch ihren globalen kooperativen Ansatz auszeichnet, den wir verfolgen. Um technische Lösungen zu entwickeln, werden wir in jeder unserer Schlüsselregionen (Nordamerika, Australien und Europa) Innovationszentren einrichten, wo unseren eigenen Mitarbeiter arbeiten. Der Plan ist, unsere eigene Expertise durch enge Kooperation mit führenden Universitäten in der Welt zu steigern.

Bei der nächsten Transformation handelt es sich nicht nur um die reine Umsetzung einer neuen Technologie, sondern um ein Instrument, dass Innovation und neue Wege der Zusammenarbeit sowohl innerhalb unseres Konzerns als auch mit unseren Märkten vorantreibt.

Einige der Lösungen, die dabei herauskommen werden, umfassen die folgenden Punkte:

- Effizientere Projektplanungs-Systeme, die die nächste Generation von 5-dimensionalen Building Information Modeling in allen Geschäftsbereichen nutzen.
- Echtzeitüberwachung der Ausführung unserer Arbeiten.
- Systeme, die unsere Nachunternehmer und Zulieferer vollständig einbeziehen.

Diese Transformation ist eine ausgesprochen wichtige Entwicklung unseres Geschäfts und wird bei unseren Projekten Wettbewerbsfähigkeit, Produktivität und Risikomanagement verbessern. Außerdem wird diese Veränderung unseren

Mitarbeitern neue Karrierechancen bieten und es uns ermöglichen, neue nachhaltige Geschäftsmöglichkeiten für die Zukunft auszuloten.

Seite 13 von 14

Meine Damen und Herren,

wir wollen nicht nur herausfordernde Projekte verwirklichen und wirtschaftlich erfolgreich sein. Wir legen selbstverständlich größten Wert auf sichere Arbeitsplätze und Gesundheitsschutz für unsere Mitarbeiter. Wir arbeiten fortlaufend daran, unsere Prävention zu verbessern. 2017 konnten wir die konzernweite Unfallquote weiter reduzieren. Ich freue mich sehr, dass es im vergangenen Jahr an keiner HOCHTIEF-Baustelle zu einem tödlichen Unfall gekommen ist.

Ein Kern unseres Geschäfts besteht darin, eine Arbeitskultur zu schaffen, in der jeder unserer Mitarbeiter inspiriert wird, um sein Potenzial voll auszuschöpfen. Wir nehmen Chancengerechtigkeit in jeder Hinsicht ernst. Das gilt insbesondere für die Förderung von Vielfalt.

Für die Zukunft verfügen wir insgesamt über eine starke Ausschreibungs-Pipeline für PPP-, Bau-, Minen- und Serviceaufträge. In den USA sieht Turner 2018 und danach relevante neue Projekte für 135 Milliarden US-Dollar in der Pipeline, Flatiron identifiziert im gleichen Zeitraum neue Projekte im Wert von 70 Milliarden US-Dollar. CIMIC hat für 2018 relevante Ausschreibungen im Wert von rund 100 Milliarden AUD identifiziert und für die folgende Zeit weitere Projekte im Wert von rund 300 Milliarden AUD. HOCHTIEF Europe arbeitet an einer Projekt-Pipeline von 70 Milliarden Euro. In Summe umfassen die Projekte in unseren Kernmärkten also einen Gesamtwert von rund 500 Milliarden Euro.

Kommen wir zu unserer **Guidance**:

Wir erwarten, einen operativen Gewinn von 470 bis 520 Millionen Euro zu erzielen, eine Steigerung um 4 bis 15 Prozent gegenüber dem Ergebnis von 2017. Alle Divisions werden einen Beitrag zu der weiteren Verbesserung des Konzern-Ergebnisses leisten.

Seite 14 von 14

Meine lieben Aktionäre, lassen Sie mich **zusammenfassen**:

- Ihr Unternehmen, unser Unternehmen HOCHTIEF hat 2017 wiederum Gewinn, Cashflow und Dividende gesteigert.
- Wir haben die Margen in allen drei Divisions substanziell gesteigert.
- Unser Auftragsbestand ist gut und die Ausschreibungs-Pipeline sehr vielversprechend.
- Die nächste Transformation wird Wettbewerbsfähigkeit, Produktivität und Risikomanagement verbessern.

Lassen Sie mich mit unserem Motto auf Deutsch enden:

Wir bauen die Welt von morgen.

Ich danke Ihnen vielmals.