

Hauptversammlung 2021

27. April 2022

Seite 1 von 21

Marcelino Fernández Verdes

Vorstandsvorsitzender (CEO)

Sperrfrist bis 27. April 2022, 10:30 Uhr (MEZ)

Es gilt das gesprochene Wort.

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

Im Namen des Vorstands möchte ich Sie alle herzlich zu unserer Jahreshauptversammlung begrüßen.

Ende 2019 konnten wir alle nicht ahnen, dass die Pandemie mehr als zwei Jahre andauern würde. In der Tat sind die Infektionszahlen in vielen Ländern immer noch sehr hoch.

Die enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Partnern sowie eine gute Organisation und Logistik haben es uns ermöglicht, unsere Projektaktivitäten erfolgreich voranzutreiben. **Ich bin sehr stolz auf unsere 34.000**

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die gerade angesichts der Herausforderungen durch die anhaltende Covid-19-Pandemie erneut große Standhaftigkeit und Disziplin bewiesen haben. Darüber hinaus möchte ich mich für die enorme Solidarität unserer HOCHTIEF-Kolleginnen und Kollegen in verschiedenen europäischen Ländern bedanken, die Flüchtlinge, die vor den tragischen Ereignissen in der Ukraine geflohen sind, aufgenommen und unterstützt haben.

Meine Damen und Herren,

Ich werde Ihnen die robuste finanzielle Entwicklung von HOCHTIEF im Jahr 2021 erläutern und Ihnen einen positiven Ausblick auf das Jahr 2022 und darüber hinaus geben.

Seite 2 von 21

Mit mehr Details werde ich Sie auch zu unserem Nachhaltigkeitsplan 2025 versorgen, der kürzlich vorgestellt wurde. Der Plan enthält über 60 Verpflichtungen in den Bereichen Umwelt, Soziales und Governance, darunter das Ziel, **bis 2045 klimaneutral zu sein**.

Diese ESG-Initiativen werden durch unsere doppelte Transformation unterstützt: Sie ist grün und digital.

Abschließend möchte ich Ihnen einen Ausblick auf unsere Geschäftsperspektiven in den kommenden Jahren geben und ich werde Sie bezüglich unseres Angebots an die Minderheitsaktionäre von CIMIC auf den neuesten Stand bringen.

Abschnitt Projekte

Im Jahr 2021 haben wir eine starke und schnelle Erholung des Auftragseingangs für den HOCHTIEF-Konzern gesehen. Ich möchte Ihnen einige **Highlights** in Bezug auf **neue Projekte im Jahr 2021 vorstellen**, um Ihnen ein besseres Gefühl für das Geschäft zu vermitteln.

Wir beginnen mit Nordamerika:

Ein erster Höhepunkt war der Bildungs-, Forschungs- und Entwicklungs-Sektor **in den USA**, ein Marktsegment, in dem Turner seit langem eine führende Rolle spielt.

- Im Jahr 2021 haben wir den **Science and Engineering Complex an der Harvard University** fertiggestellt – das Gebäude ist auf dem Titelbild des diesjährigen Konzernberichts abgebildet. Dieses zirka 50.000 Quadratmeter große Gebäude ist äußerst nachhaltig und verfügt

über Merkmale wie eine doppelschalige Fassade mit integriertem Sonnenschutz, Böden aus recyceltem Holz, begrünte Dächer und lebendige Außenbereiche. Die Anlage hat den höchsten Standard für umweltfreundliches Bauen erreicht: LEED-Platin. Turner ist nach wie vor das führende grüne Bauunternehmen in den USA.

- Wir erhielten außerdem den Zuschlag für das **Gateway-Projekt an der Universität Berkeley**. Das futuristische neue Gebäude wird die Abteilung für Informatik, Datenwissenschaft und Gesellschaft beherbergen und ist Teil einer Kampagne, mit der die Universität 6 Milliarden US-Dollar für Investitionen in Bildungsexzellenz aufbringen will. Es ist das achte Projekt von Turner auf diesem Campus.

Dies führt mich zum **Markt für Rechenzentren**. Turner ist sehr gut positioniert, um von seinem starken Technologiekundenstamm zu profitieren. Der Bau von Rechenzentren nimmt weiterhin stark zu, da führende Anbieter in **neue Entwicklungen und Erweiterungen** investieren. Zu den wichtigsten Treibern dieses Wachstums gehören unter anderem die Einführung von 5G, die zunehmende Nutzung von Cloud Computing und Big Data. Das Segment der Rechenzentren macht inzwischen fast 20 Prozent des Auftragsbestands von Turner aus – also weit über 4 Milliarden US-Dollar.

Turner wurde 2021 zudem als **Top-Baumanagement-Unternehmen für Gesundheitsprojekte** in den USA ausgezeichnet - **ein Segment, in dem das Unternehmen** weit über 3 Milliarden US-Dollar Umsatz erzielte. Zum Auftragseingang 2021 gehört zum Beispiel der Zuschlag für das **New Veteran Medical Center in Kentucky** im Wert von 840 Millionen US-Dollar im Rahmen eines Joint Ventures. Das Gebäude wurde vom AIA, dem American Institute of Architects, für sein außergewöhnliches Design ausgezeichnet, bei dem der Schwerpunkt auf der Nachhaltigkeit und der Beziehung zur Natur liegt. Es wird eine große Photovoltaikanlage umfassen, die einen Teil der elektrischen Energie des Zentrums erzeugt, sowie begrünte Dächer, eine Reduzierung des Wasserverbrauchs und eine optimierte Energieleistung.

Betrachten wir unsere Ingenieurbau-Aktivitäten in den USA: Flatiron hat unter anderem ein Folgeprojekt im Wert von rund 270 Millionen US-Dollar zur Modernisierung der **Wasseraufbereitungsanlage Orinda** in Kalifornien gewonnen. Das Projekt ist Teil eines umfassenden Programms zur

Verbesserung der kommunalen Wasseraufbereitung und -lieferung.

Flatiron wird mit dem Kunden zusammenarbeiten, um innovative Lösungen für die Herausforderungen des Projekts zu finden, mit dem übergeordneten Ziel, die langfristigen betrieblichen Anforderungen zu erfüllen und gleichzeitig die Trinkwasser- und Umweltvorschriften einzuhalten.

In Europa haben wir kürzlich den Zuschlag für ein **Stromtunnelprojekt in Wales erhalten**. Der Auftrag hat einen Wert von 240 Millionen Euro. Durch die unterirdische Verlegung der Stromkabel in einen 3,4 Kilometer langen Tunnel werden wir nach Fertigstellung die optischen Auswirkungen der bestehenden Freileitungen im Snowdonia-Nationalpark verringern.

In Deutschland hat HOCHTIEF den Zuschlag für die Fertigstellung der Rheinbrücke A1 in Leverkusen erhalten. Bis Ende 2023 soll ein Brückenabschnitt des etwa einen Kilometer langen Bauwerks fertiggestellt werden. Damit wird die alte Brücke ersetzt. Der Auftrag wird in einer Arbeitsgemeinschaft mit einem Gesamtauftragswert von 216 Millionen Euro erbracht.

HOCHTIEF hat im vergangenen Jahr zudem den Auftrag erhalten, bis 2024 die neue Hauptverwaltung der Continentale in Dortmund zu bauen. Unser Bauteam wird die neuesten digitalen Technologien nutzen, um einen hochmodernen Gebäudekomplex zu errichten. Ein gemeinsames Erdgeschoss bildet die Basis für drei unterschiedlich gestaltete Türme mit bis zu 16 Stockwerken. So entsteht ein neuer Arbeitsplatz für insgesamt 1.600 Beschäftigte.

Und in unserem **Geschäftsbereich Asien-Pazifik** verzeichnete CIMIC 2021 einen sehr starken Auftragseingang, was auf eine starke, mehrjährige Nachfrage sowie auf eine Erholung von Covid-verzögerten Projektvergaben zurückzuführen ist.

Der größte gewonnene Einzelauftrag betrifft eine öffentlich-private Partnerschaft: das **North East Link Primary Package**. Hier sind mehrere Unternehmen der CIMIC-Gruppe – Pacific Partnerships, CPB Contractors und Ventia – an einem Joint-Venture-Projekt beteiligt, bei dem das Autobahnnetz um Melbourne mit einem **dreispurigen Doppeltunnel** geschlossen wird. Der Anteil von CIMIC an den Arbeiten beläuft sich auf rund 2,5 Milliarden Euro. Bis zu 135.000 Fahrzeuge werden den North East Link täglich nutzen, die Staus im Nordosten von Melbourne verringern.

Im Dezember wurde CPB mit Arbeiten im Wert von rund 900 Millionen Euro für die **Erweiterung der Metro Sydney am neuen Western Sydney Airport** beauftragt. Die CIMIC-Tochter ist bereits am Bau des **Flughafens** sowie an der Erweiterung der Metro in Sydney beteiligt und wird diese Erfahrungen für die zuverlässige Realisierung dieser Verbindung nutzen. Und ebenfalls in Sydney wurden wir in einem Joint Venture mit dem **Ausbau des Warringah Freeway** beauftragt. Dieser **Auftrag nach dem Prinzip der anreizorientierten Zielkosten** hat für die Gruppe einen Wert von rund 530 Millionen Euro und wird die Verkehrsüberlastung verringern und den komplexen Straßenkorridor für die **nördliche Zufahrt zur Sydney Harbour Bridge** vereinfachen.

Das Dienstleistungsunternehmen **UGL** hat in Australien eine Reihe mehrjähriger Betriebs- und Wartungsverträge für regionale Eisenbahnstrecken, Versorgungsunternehmen und Kunden aus dem Bereich der erneuerbaren Energien sowie der Öl- und Gasindustrie erhalten.

Meine Damen und Herren;

schauen wir uns die Struktur unseres Auftragsbestands genauer an.

Wir haben das **Risikoprofil** unseres Auftragsbestandes in den vergangenen fünf Jahren deutlich reduziert.

Baumanagement-, Dienstleistungs- und Bauaufträge mit einem geringeren Risikoprofil sind in den vergangenen vier Jahren von 66 Prozent auf zirka

84 Prozent des Auftragsbestands der Gruppe gestiegen und beliefen sich Ende 2021 auf 43 Milliarden Euro.

Seite 6 von 21

Diese Entwicklung spiegelt den Wandel unseres Ansatzes für das Risikomanagement im Bauwesen wider, der darauf abzielt, das Risiko bei der Projektarbeit in allen Divisions zu verringern. Der verbleibende Anteil traditioneller Bauprojekte in Höhe von zirka 8,5 Milliarden Euro beziehungsweise rund 16 Prozent unseres Auftragsbestands umfasst Projekte, die weit fortgeschritten sind und sich im Zeit- und Kostenplan befinden.

Lassen Sie mich nun zu unseren **Finanzergebnissen für 2021** kommen

HOCHTIEF hat angesichts der erheblichen Herausforderungen, die die Pandemie auch im Jahr 2021 mit sich brachte, eine **robuste operative Leistung** gezeigt:

- Der Umsatz blieb mit über 21 Milliarden Euro stabil,
- der Konzern schloss den Berichtszeitraum mit einer starken Bilanz ab, die eine Nettovermögensposition von über 550 Millionen Euro und eine Liquidität von fast 5 Milliarden Euro aufweist, und
- unser Auftragsbestand von 52 Milliarden Euro liegt jetzt deutlich über dem vergleichbaren Vor-Covid-Niveau im Dezember 2019 und ist um 6 Milliarden Euro höher als vor einem Jahr.

Im Laufe des Jahres konnte der Konzern starke Zuwächse beim operativen Gewinn, beim Cashflow und beim Auftragseingang verzeichnen. Gleichwohl wurde der nominale Nettogewinn für 2021 durch eine außerordentliche, einmalige Schiedsgerichtsentscheidung in Höhe von 195 Millionen Euro im Zusammenhang mit einem Altprojekt in Chile, für das 2011 ein Angebot abgegeben wurde, beeinträchtigt.

Auf **operativer Ebene**, d.h. ohne Berücksichtigung von Einmaleffekten, stieg das Ergebnis vor Steuern um 160 Millionen Euro beziehungsweise 29 Prozent auf 710 Millionen Euro. Ohne Berücksichtigung von Abertis ist die operative PBT-

Marge von HOCHTIEF mit 3,0 Prozent um 40 Basispunkte gestiegen. Unsere Margen blieben in allen Divisions stabil.

Seite 7 von 21

Der Free Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit vor Factoring in Höhe von 704 Millionen Euro war um 10 Prozent beziehungsweise 64 Millionen Euro höher als 2020. Dies geht einher mit einer soliden Entwicklung des Betriebskapitals und nach den operativen Nettoinvestitionen.

Ende Dezember 2021 verfügte HOCHTIEF über eine **Nettovermögensposition in Höhe von 556 Millionen Euro**. Bereinigt um Factoring stieg die Nettovermögensposition gegenüber der vergleichbaren Vorjahreszahl um 292 Millionen Euro; und zwar nach Berücksichtigung der Aktionärsvergütung in Höhe von 311 Millionen Euro im Berichtsjahr.

Der Auftragseingang erreichte über 30 Milliarden Euro und stieg im Vergleich zum Vorjahr um 8 Milliarden Euro beziehungsweise 36 Prozent, wobei wir unsere Angebotsdisziplin beibehielten. Die Hälfte unseres Auftragsbestandes von 52 Milliarden Euro befindet sich in Nordamerika, weitere 41 Prozent in der Region Asien-Pazifik und 9% in Europa.

Die **vorgeschlagene Dividende** für das Gesamtjahr 2021 in Höhe von 1,91 Euro je Aktie entspricht einer Ausschüttung von 65 Prozent des nominalen Jahresüberschusses beziehungsweise 135 Millionen Euro in absoluten Zahlen.

Nun zu den Leistungen unserer Divisions.

Lassen Sie mich zunächst kurz auf die robuste Entwicklung von **Americas** im Jahr 2021 eingehen, **die 65 Prozent des Konzernumsatzes von HOCHTIEF ausmacht**.

- Der Umsatz in Höhe von 13,8 Milliarden Euro lag währungsbereinigt um 3 Prozent unter dem Wert des Vergleichszeitraums 2020, wobei die Leistung ungeachtet der Covid-Auswirkungen stabil blieb.

- Der operative Gewinn vor Steuern (PBT) von 351 Millionen Euro lag über dem des Jahres 2020 und am oberen Ende unserer Prognose für 2021 von 320 bis 350 Millionen Euro, wobei die Marge auf 2,5 Prozent nach 2,3 Prozent im Vorjahr stieg.
- Zum Ende des Berichtszeitraums erreichte der Auftragsbestand mit 26,1 Milliarden Euro ein Rekordniveau. Der Zuwachs gegenüber dem Vorjahr betrug 15 Prozent, währungsbereinigt 6 Prozent, in absoluten Zahlen ein Plus von 3,5 Milliarden Euro seit Dezember 2020.
 - Die Auftragseingänge im Jahr 2021 in Höhe von 15,3 Milliarden Euro stiegen gegenüber dem Vorjahr um 2 Prozent in US-Dollar, wobei die in den vergangenen zwölf Monaten erhaltenen Aufträge dem 1,1-fachen der in diesem Zeitraum geleisteten Arbeit entsprachen.

Unser operativer Ausblick für das Jahr 2022: Wir erwarten einen Vorsteuergewinn von 350 bis 370 Millionen Euro abhängig von den Marktbedingungen, und die längerfristigen Aussichten für unser gut positioniertes Amerika-Geschäft sind sehr vielversprechend.

Wenden wir uns nun **Asia-Pacific** zu.

Der Beitrag der Division **Asia Pacific** spiegelt die 78,6-prozentige Beteiligung von HOCHTIEF an CIMIC Ende Dezember 2021 sowie die damit verbundenen Finanzierungs- und Holdingkosten und die Auswirkungen der Wechselkursschwankungen zwischen australischem Dollar und Euro wider.

Ich werde später auf unser Übernahmeangebot für CIMIC eingehen. Lassen Sie mich zunächst die Ergebnisse des Jahres 2021 in Landeswährung zusammenfassen:

- Die **Umsätze** stiegen um 7,6 Prozent auf 9,7 Milliarden AUD, angetrieben durch das Wachstum im australischen Bau- und Dienstleistungssektor.

- **Der zugrundeliegende Nettogewinn nach Steuern** von 405 Millionen AUD ist vergleichbar mit 352 Millionen AUD im Jahr 2020, ein Anstieg um 53 Millionen AUD; die Margen waren stabil.
- CIMIC beendete das Jahr mit einer **Nettoverschuldung** von 498 Millionen AUD. Dieser Wert beinhaltet Dividendenzahlungen in Höhe von 318 Millionen AUD sowie die Abwicklung von Factoringvereinbarungen in Höhe von 542 Millionen AUD.
- Im Laufe des Jahres 2021 wurden **neue Aufträge** in Höhe von 20,4 Milliarden AUD akquiriert, was deutlich über dem Vor-Covid-Niveau 2019 liegt. Der Auftragsbestand zum Ende des Berichtszeitraums beläuft sich auf 33,2 Milliarden AUD, was einem Anstieg von 10 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Seite 9 von 21

CIMIC hat eine **für 2022 einen Nettogewinn nach Steuern in Höhe von 425 bis 460 Millionen AUD** bekannt gegeben, abhängig von den Marktbedingungen.

Lassen Sie uns nun die Leistung von **HOCHTIEF Europe** im Jahr 2021 beleuchten

- Der Umsatz stieg leicht auf 1,3 Milliarden Euro bei einem operativen Vorsteuergewinn von 60 Millionen Euro. Darin nicht berücksichtigt ist
- die einmalige außerordentliche Auswirkung der Schiedsgerichtsentscheidung über ein chilenisches Altprojekt in Höhe von 195 Millionen Euro.
- Ende Dezember 2021 wies die Bilanz der Division eine solide Nettovermögensposition auf, die eine weiterhin hohe Cash Conversion widerspiegelt.
- Der Auftragseingang im Berichtszeitraum blieb mit 1,9 Milliarden Euro im Vergleich zum Vorjahr weitgehend stabil, so dass der Auftragsbestand

der Division Ende Dezember 2021 bei 4,6 Milliarden Euro lag, was einem Anstieg von 6 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Seite 10 von 21

Für 2022 erwarten wir für Europa einen operativen Vorsteuergewinn von 45 bis 65 Millionen Euro, abhängig von den Marktbedingungen.

Als nächstes betrachten wir **Abertis**, wo wir eine starke Verbesserung erlebt haben

- Das durchschnittliche tägliche Verkehrsaufkommen bei Abertis lag 2021 um 21 Prozent höher als im Vorjahr.
- Darin spiegelt sich die Lockerung der Mobilitätsbeschränkungen wider, die 2020 aufgrund der Covid-Pandemie eingeführt wurden, sowie die Widerstandsfähigkeit des diversifizierten Portfolios an Mautstraßen der Gruppe.
 - In der zweiten Jahreshälfte lag das Verkehrsaufkommen durchweg über dem Vor-Covid-Niveau 2019.
- Die **operativen Erträge** stiegen um 20 Prozent auf 4,9 Milliarden Euro, das EBITDA lag mit 3,35 Milliarden Euro um 28% höher als im Vorjahr.
- **Der Gewinnbeitrag von Abertis** an HOCHTIEF bedeutet einen Turnaround um 75 Millionen Euro auf 58 Millionen Euro im Jahr 2021. Zum Vergleich: 2020 betrug der Verlust 17 Millionen Euro
- Das Mautstraßenunternehmen schüttete im April 2021 eine **Dividende** von 601 Millionen Euro aus, von der HOCHTIEF seinen Anteil von 119 Millionen Euro erhielt. Die erwartete Dividendenausschüttung von Abertis für 2022 bis 2024 beträgt 1,8 Milliarden Euro.

Wir gehen davon aus, dass unsere Abertis-Beteiligung auch im Jahr 2022 einen positiven Gewinnbeitrag für HOCHTIEF leisten wird, abhängig von den Marktbedingungen.

Liebe Freunde von HOCHTIEF,

Seite 11 von 21

Die vergangenen zwei Jahre waren für alle eine große Herausforderung. Wir alle haben unter der Pandemie und ihren medizinischen, sozialen und wirtschaftlichen Folgen gelitten.

HOCHTIEF hat sich unter diesen schwierigen Bedingungen gut behauptet.

Dieses sehr solide Ergebnis ist eine Folge der Strategie des Konzerns, die sich auf die Verbesserung der cash-gestützten Gewinne und ein starkes Risikomanagement konzentriert:

- Wir verfolgen einen geografisch diversifizierten Ansatz; unsere Unternehmen sind in ihren entwickelten Kernmärkten langfristig und lokal präsent
 - Europa war der Ausgangspunkt. Wir sind hier seit fast 150 Jahren tätig.
 - 65 Prozent unserer gegenwärtigen Einnahmen stammen aus Nordamerika, wo Turner seit 116 Jahren aktiv ist.
 - Weitere fast 30 Prozent entfallen auf den asiatisch-pazifischen Raum, wo CIMIC vergleichbar lange vertreten ist.
- Und unsere Unternehmen sind flexibel und in der Lage, sich an veränderte Marktbedingungen anzupassen, während sie gleichzeitig digitale Technologie-Tools nutzen und weiterentwickeln

Diese operative Strategie wird durch einen aktiven und disziplinierten Ansatz bei der Kapitalallokation ergänzt, um nachhaltigen Wert für die Aktionäre zu schaffen.

Dazu gehört auch eine attraktive Aktionärsvergütung:

- Einschließlich des heutigen Vorschlags **wird HOCHTIEF seit 2012 insgesamt 2,1 Milliarden Euro Dividende an seine Aktionäre**

ausgeschüttet haben; das entspricht 29,0 Euro je Aktie. Auch in Zukunft wird die Vergütung der Aktionäre eine Priorität des Managements sein.

Seite 12 von 21

Zur Kapitalallokation gehören auch Investitionen in strategische Gelegenheiten, wie sie in unserem jüngsten **Angebot an die CIMIC-Minderheiten** zum Ausdruck kommen:

Am 23. Februar haben wir ein bedingungsloses und endgültiges außerbörsliches Übernahmeangebot für die 21,4 Prozent Streubesitzaktien von CIMIC zu 22 AUD/Aktie unterbreitet.

Der asiatisch-pazifische Markt war schon immer sehr attraktiv. Öffentliche und private Auftraggeber planen riesige Investitionen in die Infrastruktur.

Es ist daher unsere Absicht, dafür zu sorgen, dass CIMIC seine führende Position in den Märkten, auf denen das Unternehmen tätig ist, insbesondere in Australien, beibehält und ausbaut. Außerdem wollen wir sicherzustellen, dass CIMIC in der Lage ist, Chancen sowohl im Inland als auch international zu nutzen.

Zu den wichtigsten Punkten des Übernahmeangebots gehören:

- Das Angebot hat bei einem Preis von **22,0 AUD/Aktie** einen Wert von bis zu **940 Millionen Euro** und richtet sich an die zirka 66,7 Millionen Aktien von CIMIC, die HOCHTIEF noch nicht besitzt.
- Ich freue mich, Ihnen mitteilen zu können, dass HOCHTIEF Australia Holdings Limited (HOCHTIEF Australia) am vergangenen Freitag, den 22. April 2022, 96,13 % der CIMIC Group Limited (CIMIC) als Ergebnis des im Februar 2022 angekündigten Übernahmeangebots erworben hat. Damit ist HOCHTIEF berechtigt, alle Anteile an CIMIC, die HOCHTIEF Australia nicht bereits besitzt, im Folgenden zwangsweise zu erwerben. In der Ersatz-Bietererklärung vom 3. März 2022 hat HOCHTIEF Australia die Absicht erklärt, dieses Recht auszuüben, wenn es zu einem solchen Pflichterwerbsrecht kommt. HOCHTIEF Australia beabsichtigt, von

diesem Recht Gebrauch zu machen und die CIMIC-Aktien so schnell wie möglich zu erwerben.

Seite 13 von 21

- Die ursprünglich angegebenen Investitionskosten für den Erwerb aller CIMIC-Aktien, die sich nicht bereits im Besitz von HOCHTIEF befinden, beliefen sich auf bis zu rund 1,5 Milliarden AUD. Infolge der umsichtigen Absicherungsentscheidung, die zum Zeitpunkt der Ankündigung des Angebots getroffen wurde, ergibt sich eine erhebliche Einsparung von etwa 40 Millionen Euro, was zu einem Investitionswert von rund 940 Millionen Euro führt.
- In Zukunft werden wir uns darauf konzentrieren, wie wir am besten mit CIMIC zusammenarbeiten können, damit die **Fähigkeiten und das Know-how** beider Unternehmen zum Nutzen von CIMIC und HOCHTIEF zur Verfügung stehen. Und wir wollen die Zusammenarbeit mit dem HOCHTIEF-Konzern ausbauen, um die bestehenden Strategien von CIMIC in den Bereichen **Digitalisierung, Innovation und ESG weiterzuentwickeln.**

Meine Damen und Herren!

Nachhaltigkeit ist eines unserer Leitprinzipien für die Art und Weise, wie wir unser Geschäft führen, und ein Eckpfeiler unserer Strategie. Dies umfasst eine Vielzahl von Aspekten, von Umweltfragen bis hin zu sozialer Verantwortung und Governance – auch **ESG genannt** –, und ist für alle HOCHTIEF-Stakeholder relevant.

2021 haben wir erhebliche Fortschritte bei der weiteren **Beschleunigung unserer ESG-Prioritäten** gemacht. Dieser Prozess wurde von Martina Steffen geleitet, meiner Vorstandskollegin und Chief Sustainability Officer von HOCHTIEF. In mehreren Arbeitsgruppen und unter Einbeziehung unserer lokalen operativen Einheiten sowie in Absprache mit Material- und Ausrüstungslieferanten haben wir unsere Expertise systematisch erweitert. Das Ergebnis ist unser **Nachhaltigkeitsplan 2025**, der **mehr als 60** mittel- und

langfristige **Verpflichtungen** enthält. Dieser Plan hat einen Rahmen und wichtige Leistungsindikatoren geschaffen, die unsere Nachhaltigkeitsverpflichtungen greifbarer und messbarer machen.

Seite 14 von 21

Wichtig ist, dass wir unsere Bemühungen **von einer führenden Position aus** ausweiten, die durch starke ESG-Ratings der wichtigsten **ESG-Ratingagenturen** und die **Aufnahme in ESG-Aktienindizes** untermauert wird. Zum Beispiel:

- S&P Global hat uns 16 Jahre in Folge in den **Dow Jones Sustainability Index aufgenommen**. Diese Indizes umfassen die weltweit führenden Unternehmen im Bereich Nachhaltigkeit.
- Ebenso sind wir **von MSCI** mit einem starken **AA ESG-Rating** ausgezeichnet worden.
- Und **Sustainalytics** zählt HOCHTIEF weltweit zu den **Top 10 Prozent im Bereich Engineering & Construction**.

Ich möchte Ihnen einige unserer **wichtigsten Verpflichtungen vorstellen**:

- HOCHTIEF wird **bis 2045 klimaneutral** sein – 5 Jahre vor dem Ziel des Pariser Klimaabkommens, das die Erderwärmung begrenzen soll.
 - **Die Scope-1- und Scope-2-Emissionen**, die unsere direkten Treibhausgasemissionen und die aus unserem Energieverbrauch resultierenden Emissionen umfassen, sollen **bereits im Jahr 2038 „netto null“** sein.
- 2021 verwirklichte der HOCHTIEF-Konzern **zertifizierte grüne Gebäude und grüne Infrastrukturprojekte mit einem Gesamtvolumen von 9,7 Milliarden Euro** – ein starker Anstieg gegenüber dem Vorjahr – und wir wollen diesen Anteil bis 2025 auf über 50 Prozent des Umsatzes weiter steigern

- Als letztes Beispiel für unsere Umweltverpflichtungen möchte ich unser Ziel hervorheben, **bis 2045 keine Abfälle mehr zu deponieren** und eine Kreislaufwirtschaft zu schaffen.
- Im sozialen Bereich sind wir bestrebt, **die Ausbildung und das Bewusstsein weiter zu verbessern, um unser Ziel einer unfallfreien Projektabwicklung** ohne Todesfälle und eine weitere Senkung der Kennzahl der Unfallhäufigkeit (Lost-Time-Injury-Frequency-Rate, LTIFR) zu **erreichen**.
- Und auch die Governance ist entscheidend für die Führung eines nachhaltigen Unternehmens. **Korruption und Bestechung werden nicht toleriert**. Auch in Zukunft werden wir weiter alle Mitarbeiter in der Bekämpfung von Korruption und Bestechung schulen.
- Im Jahr 2021 haben wir einen Chief Human Rights Officer ernannt und **werden** die Schulungen **aller unserer Mitarbeiter zu Menschenrechtsrisiken fortsetzen**.
- Wir sorgen uns nicht nur um unsere eigenen Beschäftigten. Wir legen auch großen Wert darauf, dass sich unsere hohen Standards auf die gesamte Lieferkette erstrecken und dass die Menschenrechte für alle gelten, die an unseren Projekten arbeiten. **Wir arbeiten mit Partnern zusammen, die sich zu unseren Werten bekennen**. Die große Mehrheit unserer **Vertragspartner wurden 2021 von HOCHTIEF präqualifiziert**. Nachhaltigkeit ist bereits Teil unseres Lieferantenmanagements, da wir ökologische, soziale und Governance-Bedingungen in unsere Beschaffungsentscheidungen integrieren.
- **Die Mitarbeitenden sind das wertvollste Kapital von HOCHTIEF**. Ihr Wissen, ihr Engagement und ihr Talent haben das Unternehmen zu dem gemacht, was es heute ist. Deshalb ist ihre Gesundheit, Sicherheit und Arbeitszufriedenheit für uns eine Priorität. Rankings unter Hochschulabsolventen, aber auch unsere regelmäßigen Mitarbeiterbefragungen zeigen, dass **HOCHTIEF ein sehr attraktiver**

Arbeitgeber ist. Wir fördern und erhalten ein positives Arbeitsklima, in dem sich jeder wertgeschätzt fühlt, um die Arbeitszufriedenheit, die Mitarbeiterbindung und Moral sowie die Produktivität zu steigern.

Seite 16 von 21

Vielfalt, Gleichbehandlung und Inklusion sind wesentlich für den Erfolg der HOCHTIEF-Unternehmen.

Wir wollen den **Anteil von Frauen auch in technischen Berufen in Zukunft erhöhen** und wir planen, den Anteil der weiblichen Nachwuchskräfte in technischen Berufen unter den Neueinstellungen bis 2025 auf mindestens 35 Prozent zu erhöhen.

Auch den Anteil von Frauen in Führungspositionen werden wir deutlich steigern. Bis 2025 wollen wir die Zahl der Frauen in Führungspositionen um 50 Prozent erhöhen.

- Um unsere Selbstverpflichtungen in vollem Umfang zu unterstützen, wird **ESG in die Vergütung von Führungskräften auf der ganzen Welt stärker integriert.**

Digitalisierung und Innovation sind wichtige Voraussetzung für die Erfüllung unserer ESG-Verpflichtungen. Unser Innovationszentrum Nexlore hat **technologische Lösungen für die Anwendung** in unseren Geschäftsbereichen **entwickelt**. Auf dieser Grundlage hat Nexlore maßgeschneiderte Software, Tools und Prozesse entwickelt. Zu den aktuellen Themenbereichen gehören künstliche Intelligenz, virtuelle Realität, maschinelles Lernen, das Internet der Dinge und Industrie 4.0.

Zahlreiche Nexlore-Tools sind bereits im Einsatz. Und wir werden sie im gesamten Konzern einführen. Wir haben ein Stadium erreicht, in dem wir mit der Ernte der Ergebnisse dieser Arbeit beginnen können.

Meine Damen und Herren,

Die operative **Geschäftsentwicklung und die Aussichten** von HOCHTIEF **verbessern sich** nach den verschiedenen Auswirkungen der Pandemie in unserem Konzern in den vergangenen zwei Jahren **stetig**.

Seite 17 von 21

- Das **Risikoprofil unseres Auftragsbestandes** entwickelt sich positiv, da wir bei Art und Struktur unserer Projektverträge, wie ich bereits beschrieben habe, immer stärker auf kooperative Modelle setzen.
- Wir haben einen geografisch gut diversifizierten Auftragsbestand: 50 Prozent Americas, 41 Prozent Asia-Pacific, 9 Prozent Europe.
- Wir verzeichnen ein **starkes Wachstum bei den Neuaufträgen** und haben positive langfristige Aussichten, die auf unserer umfangreichen Pipeline an Möglichkeiten und den Konjunkturpaketen in unseren Kernmärkten beruhen.

Dennoch **stehen die Volkswirtschaften unter erheblichem Inflationsdruck und Spannungen in der Lieferkette**. HOCHTIEF ist gut aufgestellt und geht diese Herausforderungen aktiv an.

- Rund 60 Prozent unserer Einnahmen stammen aus Kosten-plus-Honorar-Kontrakten auf dem amerikanischen Kontinent.
- Bei den übrigen Bau- und Dienstleistungsaufträgen wenden wir im Rahmen unseres Risikomanagementkonzepts verschiedene Instrumente zur Risikominderung an. Dazu gehören:
 - **Preisgleitklauseln**, die es uns ermöglichen, höhere Rohstoffkosten weiterzugeben,
 - **und Tarifverträge** mit Arbeitnehmern über Löhne und Gehälter auf Projektebene, die die gesamte Laufzeit eines Auftrags abdecken.
- Darüber hinaus haben wir unser Vertragsportfolio im Bauwesen von den typischen risikoreicheren Pauschalverträgen hin zu Allianz-, Kooperations- und Partnerschaftsverträgen verlagert.

Unmittelbarer und als Reaktion auf die jüngste Beschleunigung der Inflation haben die Unternehmen des Konzerns mit spezifischen zusätzlichen Initiativen reagiert:

Seite 18 von 21

- Wir haben zusätzliche Mechanismen zur Risikoteilung mit den Kunden vereinbart.
- Wir haben die Zeitspanne verkürzt, in der unsere Angebotspreise festgelegt sind.
- Die Bürgschaftsverpflichtungen unserer Nachunternehmer wurden erhöht.
- Wir haben mögliche zusätzliche Preisgleitklauseln ausgehandelt.
- Material und Nachunternehmerkapazitäten werden schon zum Zeitpunkt der Projektvergabe gesichert.

Die langfristigen Marktgrundlagen für unsere Schlüsselsegmente bewegen sich in die richtige Richtung.

Die Geschäftsaussichten für Amerika sind positiv:

- Das Wachstum im **Gesundheitswesen** setzt sich fort, und die alternde US-Bevölkerung wird längerfristig für steigende Investitionen sorgen.
- Der Markt für **Rechenzentren** floriert weiter. Turner ist gut positioniert, um von seinem starken Kundenstamm im Technologiebereich zu profitieren.
- Es ist mit einer starken Erholung der **bildungsbezogenen** Investitionen zu rechnen, insbesondere im Hochschulbereich, wo Turner durch seine engen und langjährigen Beziehungen zu Spitzenuniversitäten besonders gut positioniert ist.

- Das **gewerbliche Segment** wird Chancen bieten, da mit weiteren Unternehmensverlagerungen zu rechnen ist.
- Darüber hinaus bietet der „**Infrastructure Investments and Jobs Act**“, der für den Zeitraum von 2022 bis 2026 fast 1 Billion US-Dollar an Infrastrukturmitteln bereitstellt, erhebliche Chancen für unsere Unternehmen Flatiron und Turner.

Seite 19 von 21

Der asiatisch-pazifische Markt weist starke Fundamentaldaten auf:

- Die Covid-Pandemie hat die Vergabe neuer Bauprojekte im Jahr 2020 verzögert, aber die Regierungen sind weiterhin entschlossen, ihre **Investitionen in die Infrastruktur zu erhöhen**, um ihre Volkswirtschaften zu unterstützen und langfristige Produktionskapazitäten aufzubauen, wie wir im Jahr 2021 gesehen haben.
- Zuvor aufgeschobene Projekte kommen nun auf den Markt, was zu einem **wachsenden Auftragsbestand** und einer zuversichtlichen Einschätzung der Aussichten führt.
- Der Markt für Großprojekte wird in Australien stark wachsen. Das spiegelt sich in den aktuellen Vierjahresbudgets der öffentlichen Auftraggeber wider. Dort sind **Mittel für Investitionen in die Infrastruktur auf 300 Milliarden AUD gestiegen**.

In Europa

- bündelt der Europäische Green Deal politischer Initiativen der Europäischen Kommission mit dem übergreifenden Ziel, Europa bis 2050 klimaneutral zu stellen.
- Auf allen unseren Märkten hat HOCHTIEF eine führende Position bei der Realisierung von grünen Gebäuden und grüner Infrastruktur. 2021

beliefen sich die Umsätze aus grünen Projekten auf 9,7 Milliarden Euro, was 45 Prozent der Konzern Erlöse entspricht.

Seite 20 von 21

- Damit sind wir für die zusätzlichen Möglichkeiten, die der Green Deal bietet, gut aufgestellt.

Hier in Deutschland sind wir aktiv an der Erneuerung der beiden kritischsten Brücken in Nordrhein-Westfalen über den Rhein beteiligt. Die Notwendigkeit, Brücken an solchen Verkehrsverbindungen neu zu bauen bzw. zu ersetzen, wird zu einer großen Aufgabe, und HOCHTIEF ist mit der Erfahrung und dem Know-how gut gerüstet, um solche Investitionen zu unterstützen.

Unser Konzern ist **für die Zukunft gut aufgestellt**,

- denn wir verfügen über solide, langjährige Positionen in unseren wichtigsten lokalen Märkten,
- einen risikoarmen und wachsenden Auftragsbestand
- und eine identifizierte Ausschreibungspipeline mit relevanten Projekten im Wert von 600 Milliarden Euro für 2022 und darüber hinaus, einschließlich PPP-Projekten.

Die zahlreichen von den Regierungen verabschiedeten Konjunkturpakete und der verstärkte Fokus auf umweltfreundliche Projekte bieten zusätzliche Chancen.

Mit soliden Margen, einer positiven Cashflow-Entwicklung und einem wachsenden Auftragsbestand aufgrund des starken Anstiegs der Auftragseingänge im Jahr 2021 in unseren Kernmärkten ist die Konzern sehr gut für die Zukunft gewappnet.

Für das Jahr 2022 rechnen wir mit einem operativen Konzerngewinn in der Größenordnung von 475 bis 520 Millionen Euro - abhängig von den Marktbedingungen -, was einer Steigerung von 5 bis 15 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Ich bin froh und dankbar, dass Sie uns auf diesem Weg begleiten.

Seite 21 von 21

Ich wünsche Ihnen von Herzen alles Gute für dieses Jahr. Bleiben Sie gesund!

Vielen Dank für Ihr Interesse.