

# Hauptversammlung 2024

25. April 2024

Seite 1 von 13

## Juan Santamaría

Vorstandsvorsitzender (CEO)

Es gilt das gesprochene Wort.

Guten Morgen, liebe Freunde von HOCHTIEF.

Im Namen des Vorstands heiße ich Sie alle zu unserer Hauptversammlung herzlich willkommen.

Ich freue mich, Ihnen einen Überblick über die Geschäftsentwicklung des vergangenen Jahres geben zu können.

In dem Film, den Sie gerade gesehen haben, haben wir einige der Geschäftsfelder mit hohem Potenzial hervorgehoben, in denen wir sehr erfolgreich wachsen. Ich möchte Ihnen ein Update zu der neuen Strategie geben, die wir vor einem Jahr skizziert haben, und erläutern, welche enormen Wachstumschancen HOCHTIEF verfolgt und warum wir in einer einzigartigen Position sind, diese sowohl für alle unsere Stakeholder als auch für die Gesellschaft insgesamt zu nutzen.

2023 war für HOCHTIEF ein erfolgreiches Jahr. Unser fortgesetztes Umsatz- und Gewinnwachstum ging einher mit einem hervorragenden Cashflow. Es ist uns zudem gelungen, den Auftragsbestand weiter zu erhöhen, insbesondere in den Märkten Hightech, Energiewende und nachhaltige Infrastruktur.

Ein Blick auf die wichtigsten Finanzkennzahlen von HOCHTIEF im Jahr 2023:

Der **Umsatz** stieg bei stabilen operativen Margen währungsbereinigt um 10 Prozent auf 27,8 Milliarden Euro. Der **operative Konzerngewinn** wuchs gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 11 Prozent auf 553 Millionen Euro. Der **nominale Konzerngewinn** von 523 Millionen Euro im Berichtszeitraum stellt eine währungsbereinigte Verbesserung um 14 Prozent dar.

Seite 2 von 13

Die **Cash-Generierung** verlief 2023 überaus erfolgreich. Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit in Höhe von 1,45 Milliarden Euro impliziert eine hervorragende Cash-Generierung und entspricht gegenüber dem ohnehin schon guten Ergebnis von 2022 einer Verbesserung um 236 Millionen Euro. So beendete HOCHTIEF das Geschäftsjahr mit einem starken **Nettofinanzvermögen** von 872 Millionen Euro, ein Anstieg um 519 Millionen Euro verglichen mit Dezember 2022. Und das, nachdem wir im Juli vorigen Jahres eine Gesamtdividende von 301 Millionen Euro an die Aktionäre ausgeschüttet haben.

Der **Auftragsbestand** des Konzerns legte im Vergleich zu Dezember 2022 um 3,9 Milliarden Euro auf 55,3 Milliarden Euro zu. Wachstumstreiber unseres Auftragsbestands waren 2023 vor allem **Auftragseingänge in Rekordhöhe** von 36,7 Milliarden Euro, ein Plus von 27 Prozent in lokalen Währungen. Die Nachfrage war quer durch alle Konzern-Divisions stark und besonders kräftig in den Hightech-Infrastrukturmärkten. Dort hat HOCHTIEF wichtige Projekte in Bereichen wie Rechenzentren, Energiewende und soziale Infrastruktur gewonnen. Als Folge unserer Strategie, das Risikoprofil des Konzerns weiter zu verbessern, machen risikoärmere Verträge, die verbesserte Mechanismen zur Risikoteilung beinhalten, nun rund 85 Prozent des Auftragsbestands aus. Vor sechs Jahren lag dieser Wert noch bei rund 65 Prozent.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

Unser Erfolg basiert auf unseren hochqualifizierten und motivierten Mitarbeitenden. Sie liefern mit ihren Spitzenleistungen einzigartige Projekte – an

jedem einzelnen Tag mit vollem Einsatz. Das verdient unseren höchsten Respekt und unsere Anerkennung.

Schließen Sie sich meinem Dank an alle HOCHTIEF-Teams an. Sie haben einen großartigen Job gemacht. Herzlichen Dank dafür!

Mein Dank gilt auch unserem Aufsichtsrat für seine kontinuierliche Unterstützung und sein Engagement.

Seite 3 von 13

Schauen wir uns die wirtschaftliche Entwicklung in den einzelnen Divisions genauer an.

Unsere Division **HOCHTIEF Americas**, die im Wesentlichen aus den Gesellschaften Turner und Flatiron besteht, hat sich im Jahr 2023 erneut eindrucksvoll entwickelt.

Der Umsatzerlöse lagen mit 18,1 Milliarden Euro währungsbereinigt um 7 Prozent, nominal um 4 Prozent, über dem Vorjahreswert. Das operative Ergebnis vor Steuern in Höhe von 422 Millionen Euro stieg im Vergleich zum Vorjahr um 14 Prozent und lag damit über dem oberen Ende der prognostizierten Spanne von 380 bis 420 Millionen Euro. Die operative Gewinnmarge vor Steuern stieg deutlich auf 2,3 Prozent gegenüber 2,1 Prozent im Jahr 2022, was auf die strategische Konzentration auf Hightech-Infrastrukturen zurückzuführen ist.

Zum herausragenden Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit von über 1,1 Milliarden Euro haben sowohl Turner als auch Flatiron mit einem Anstieg von 300 Millionen Euro gegenüber dem bereits starken Jahr 2022 beigetragen. Infolgedessen wies die Division HOCHTIEF Americas Ende Dezember 2023 eine Nettovermögensposition-Position von 2,3 Milliarden Euro aus, über 400 Millionen Euro mehr als im Dezember 2022.

Der Auftragseingang in Höhe von 21,2 Milliarden Euro stieg im Vergleich zum Vorjahr um 3,6 Milliarden Euro bzw. währungsbereinigt um 24 Prozent, angetrieben durch starke Projektgewinne. Der Auftragsbestand von knapp 30 Milliarden Euro stellt einen neuen Rekordwert zum Jahresende dar und liegt in Landeswährung um 11 Prozent über dem Vorjahreswert.

Unsere Aktivitäten in der Division **HOCHTIEF Asia Pacific** beziehen sich auf die operativen Gesellschaften der CIMIC-Gruppe.

Die Umsatzerlöse stiegen um 11 Prozent auf 8,1 Milliarden Euro und spiegeln das starke Bau- und Dienstleistungsgeschäft wider.

Seite 4 von 13

Das operative Ergebnis vor Steuern von HOCHTIEF Asia Pacific im Jahr 2023 erreichte 229 Millionen Euro und das operative Nettoergebnis 179 Millionen Euro. Beide Kennziffern waren durch die 8-Prozent-Abwertung des australischen Dollars im Jahr 2023 signifikant beeinflusst.

Der Auftragsbestand des Unternehmensbereichs blieb mit 19,5 Milliarden Euro im Vergleich zum Vorjahr stabil.

Die Division **HOCHTIEF Europe** hat sich 2023 weiterhin gut entwickelt.

Der Umsatz in Höhe von 1,3 Milliarden Euro stieg im Vergleich zum Vorjahr um 5 Prozent. Das operative Vorsteuerergebnis lag mit 64 Millionen Euro im Jahr 2023 am oberen Ende der Prognosespanne von 55 bis 65 Millionen Euro. Im Jahr 2022 waren es 63 Millionen Euro. Die operative Vorsteuer-Marge lag bei 4,8 Prozent und der operative Nettogewinn von 52 Millionen Euro fiel 7 Prozent höher als im Vorjahr aus.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit stieg im Vergleich zum Vorjahr um 75 Millionen Euro auf 103 Millionen Euro, und die Division beendete das Jahr mit einer Nettovermögensposition von 745 Millionen Euro.

Der sehr starke Auftragseingang von 3,6 Milliarden Euro im Jahr 2023 steht im Vergleich zu 1,5 Milliarden Euro im Vorjahr und entspricht dem 2,0-Fachen der Leistung. Zu dem starken Auftragseingang trugen mehrere gewonnene PPP-Großprojekte in Deutschland bei.

Aufgrund des hohen Auftragseingangs lag der Auftragsbestand Ende Dezember bei 6,0 Milliarden Euro, was einem Anstieg um 42 Prozent gegenüber dem

Vorjahr entspricht.

Wie Sie wissen, ist HOCHTIEF mit 20 Prozent an **Abertis** - einem international führenden Mautstraßenbetreiber - beteiligt. Der Ergebnisbeitrag, der sich für HOCHTIEF aus dieser Beteiligung ergibt, stieg 2023 nochmals auf 79,5 Millionen Euro gegenüber 66,7 Millionen Euro im Jahr 2022.

Seite 5 von 13

Das durchschnittliche tägliche Verkehrsaufkommen von Abertis legte 2023 im Vergleich zum Vorjahr um 3 Prozent zu. Der Anstieg des Verkehrsaufkommens und die höheren Tarife führten zu einem Umsatz von 5,5 Milliarden Euro, 8 Prozent mehr als im Vorjahr.

Das EBITDA lag mit 3,9 Milliarden Euro um 10 Prozent über dem Vorjahreswert. Der Nettogewinn von Abertis im Jahr 2023 vor Kaufpreisallokation beträgt 767 Millionen Euro, gegenüber 668 Millionen Euro im vorangegangenen Zeitraum.

Das Mautstraßenunternehmen beschloss im März 2023 eine Dividende von 602 Millionen Euro, von der HOCHTIEF entsprechend seiner Beteiligung 119 Millionen Euro erhalten hat.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

Die **HOCHTIEF-Aktie** hat sich im Jahr 2023 sehr gut entwickelt. Der Aktienkurs hat sich im Laufe des Jahres fast verdoppelt. Im Vergleich zu den Benchmark-Indizes haben wir eine deutlich bessere Performance erzielt. Auslöser dafür waren unsere guten operativen und finanziellen Zahlen, unsere im Februar 2023 vorgestellte neue Strategie sowie die Rückkehr in den MDAX.

Der Kurs der HOCHTIEF-Aktie beendete das Jahr bei 100,30 Euro. Einschließlich der Dividende von 4,00 Euro je Aktie lag die Gesamtrendite für die Aktionäre für 2023 bei 98 Prozent.

HOCHTIEF setzt weiterhin auf eine attraktive Aktionärsvergütung. Aufgrund der starken Entwicklung von HOCHTIEF schlagen wir eine **Dividende** von 4,40 Euro

je Aktie vor, ein Anstieg um 10 Prozent gegenüber dem Jahr zuvor und konsistent mit unserer Dividendenregel, die eine Ausschüttungsquote von 65 Prozent des nominalen Konzerngewinns vorsieht.

[Pause]

Ziel von HOCHTIEF ist es, nachhaltig cashgestützte Gewinne zu erwirtschaften, eine attraktive Aktionärsvergütung zu erzielen und Wert für alle Stakeholder zu schaffen. Unsere Strategie, um diese Ziele zu erreichen, konzentriert sich auf drei Säulen:

Seite 6 von 13

- Erstens: **Konsolidierung unserer Stellung in unseren Kernmärkten** und deutliche Reduzierung des Risikoprofils des Konzerns.
- Zweitens: Weiterer Ausbau der HOCHTIEF-Präsenz in den **schnell wachsenden Hightech-Märkten** durch Nutzung unserer starken Infrastrukturkompetenz und unserer lokalen Präsenz in wichtigen entwickelten Märkten. Um dies zu unterstützen, arbeiten wir daran, **ungenutzte Synergien im Konzern zu erschließen**. Ich werde in einer Minute darauf eingehen.
- Drittens: Im Laufe des Jahres haben wir mit der nächsten Phase unserer Strategie begonnen, nämlich der **Investition von Eigenkapital in die von uns identifizierten Infrastruktur-Wachstumsmärkte der nächsten Generation**.
- Zugleich kommen wir mit der Umsetzung unseres **Nachhaltigkeitsplans 2025** gut voran.

Das hohe Auftragswachstum im Jahr 2023 zeigt, dass wir unsere Ziele erreichen. Rund 50 Prozent der neuen Aufträge im Jahr 2023 stammen aus diesen schnell wachsenden Hightech-Märkten wie Energiewende, neue Mobilität und Digitalisierung. Mit ihrem Kooperations- oder Dienstleistungscharakter tragen diese Projekte auch dazu bei, unser Risiko weiter zu verringern.

Einer dieser Wachstumsmärkte ist die digitale Infrastruktur. Hier nimmt zum Beispiel der Bau von **Rechenzentren** rasant zu, getrieben vom anhaltenden Wachstum des Cloud-Computings und der exponentiellen Adaption von Künstlicher Intelligenz.

Turner erhielt 2023 Aufträge für eine Reihe von neuen Rechenzentren in den USA im Wert von 2,8 Milliarden US-Dollar.

Zu Beginn des laufenden Jahres erhielt Turner zudem von Meta den Auftrag zum Bau eines Rechenzentrums in den USA im Wert von 800 Millionen US-Dollar.

Seite 7 von 13

CIMIC gewann mehrere Aufträge zum Bau von Rechenzentren in Hongkong, auf den Philippinen und in Malaysia im Wert von mehr als 400 Millionen australischen Dollar.

Im Laufe des Jahres 2024 wird Turner seine Präsenz in Europa erweitern, um in Zusammenarbeit mit lokalen HOCHTIEF-Gesellschaften auf dem ganzen Kontinent seine amerikanischen Kunden zu bedienen.

Turner hat in Europa bereits Möglichkeiten für Hochtechnologieprojekte im Wert von 20 Milliarden US-Dollar identifiziert.

Als Teil unserer M&A-Strategie beobachten wir aktiv potenzielle Übernahmeziele, die unsere Präsenz auf dem europäischen Markt beschleunigen könnten.

Kommen wir nun zu einem weiteren Wachstumsmarkt, in dem der HOCHTIEF-Konzern ebenfalls eine starke Stellung aufweist: **Energiewende**. In den USA zählen wir über Turner zu den führenden Anbietern im Bau von Gigafabriken für Elektrofahrzeug-Batterien. Unsere US-Tochter verzeichnete 2023 einen Auftragseingang von 2,5 Milliarden US-Dollar und hatte Ende Dezember einen Auftragsbestand für Elektrofahrzeug-Batterien in Höhe von 2,0 Milliarden US-Dollar. Dazu gehören Projekte für Panasonic, Honda und LG.

Schauen wir nach Australien:

Die CIMIC-Servicegesellschaft UGL ist ein weiterer Marktführer für hochwertige ingenieurtechnische Dienstleistungen und Fertigung mit 125 Jahren Erfahrung. Sie hat den Auftrag gewonnen, ein **Batterie-Energiespeichersystem** für einen der weltweit führenden Erzeuger erneuerbarer Energie zu erweitern. Gemeinsam mit CPB Contractors wird das Unternehmen ein Projekt zur Energieübertragung in Australien im Wert von 1,4 Milliarden australischen Dollar umsetzen.

Die australische Regierung kündigte Ende November vorigen Jahres Pläne an, 32 GW an erneuerbarer Energieerzeugung und Energiespeicherkapazität zu finanzieren. Weitere enorme Investitionen in Übertragungsnetze werden erforderlich sein.

UGL ist auf dem australischen Markt für erneuerbare Energien einzigartig gut positioniert. Wir erwarten noch viele weitere Jahre starkes Wachstum.

Seite 8 von 13

**Lithium und andere Metalle** sind wesentlich zur Unterstützung der globalen Energiewende in Bezug auf Elektrofahrzeuge.

UGL hat in Westaustralien einen Auftrag in Höhe von 300 Millionen australischen Dollar für den Bau einer Lithiumhydroxidanlage erhalten.

Die zum Konzern gehörende Gesellschaft Thiess hat einen Auftrag über 240 Millionen australische Dollar für den Abbau von Nickel in Indonesien erhalten.

Das Projekt unterstreicht das strategische Ziel des Unternehmens, den Anteil des Geschäfts mit Rohstoffen, die für die Energiewende benötigt werden, in den kommenden Jahren deutlich zu erhöhen.

Die Infrastruktur im Zusammenhang mit **nachhaltiger Mobilität und Smart Cities** ist ein langfristiger struktureller Wachstumsmarkt. In Nordamerika bekam Flatiron den Zuschlag als Hauptauftragnehmer für ein Projekt in der San Francisco Bay Area mit autonomen Fahrzeugen.

Unsere australischen Unternehmen CPB Contractors, Pacific Partnerships und UGL werden als Teil des Canberra-Metro-Konsortiums die nächste Stufe des Stadtbahnsystems von Canberra finanzieren, planen, bauen und betreiben.

In den USA hat unser Unternehmen Flatiron zwei Projekte im Wert von fast 200 Millionen US-Dollar für den Aufbau von Breitband-Glasfasernetzen in Kalifornien und ein Light-Rail-System in Kanada gewonnen.

**Soziale und Tiefbau-Infrastruktur** ist für uns ein weiterer langfristiger struktureller Wachstumsmarkt. Im vergangenen Jahr hat das NFL-Team der Tennessee Titans in den USA Turner mit einem Partner als Construction



Manager für ein neues Stadion ausgewählt. In Australien haben wir von der Regierung Queenslands den Auftrag erhalten, als Hauptauftragnehmer für das neue 1,2 Milliarden australische Dollar umfassende Bundaberg-Krankenhaus zu fungieren. Unterdessen setzte Turner den ersten Spatenstich für ein Krankenhaus-Projekt im Wert von 550 Millionen US-Dollar in Texas.

Ein weiterer Eckpfeiler unserer Strategie ist es, das mit unserem Geschäft verbundene **Risiko zu reduzieren**. Wir arbeiten kontinuierlich daran, unsere Risikomanagementprozesse anzupassen und zu optimieren, und tragen so zur **Steigerung der Rentabilität** bei. Der Anteil risikoärmerer Vertragsarten mit verbesserten Risikoteilungsmechanismen an unserem Auftragsbestand hat sich in den vergangenen sechs Jahren deutlich auf rund 85 Prozent erhöht, verglichen mit rund 65 Prozent am Ende des Geschäftsjahres 2017.

Seite 9 von 13

Bauherren und Auftragnehmer profitieren beide von Kooperationsmodellen, da sie für beide Parteien ein vorhersehbares und zuverlässiges Ergebnis liefern.

**Lieferkette und Logistik** sind für unsere Kunden erfolgskritisch.

SourceBlue von Turner ist ein strategisch führendes Unternehmen im Lieferkettenmanagement in der US-Bauindustrie. Das Unternehmen unterstützt seine Kunden bei der Beschaffung von Ausrüstung, Materialien und Fertigprodukten für Projekte. Seit mehr als 20 Jahren bietet SourceBlue innovative Lösungen, die den Kunden helfen, Hindernisse in der Lieferkette zu überwinden. Darüber hinaus sorgt das Unternehmen für ein höheres Maß an Sicherheit bei Zeitplänen, Budgets und Projektergebnissen. Das Supply-Chain-Servicemodell von SourceBlue bietet direkte Verbindungen zu einem globalen Lieferanten- und Herstellernetzwerk, eine offene Preisgestaltung und eine große Auswahl an Materialien und Ausrüstungen für die Kunden.

Wir bauen diesen Service auf Projekte im ganzen Konzern aus, die nicht von Turner stammen. Dies wird zu einer wachsenden Einnahmequelle für den Konzern führen. Es wird erwartet, dass der Umsatz von SourceBlue in Nordamerika mit einer jährlichen Wachstumsrate von 15 Prozent wächst und im Jahr 2024 über 1 Milliarde Dollar mit hohen Margen und Cashflows erreichen wird.

Lassen Sie mich zur **Kapitalallokation** kommen, die eine immer wichtigere Rolle bei der strategischen Entwicklung unseres Unternehmens spielt, wenn es um potenzielle transformative Fusionen und Übernahmen, den Einsatz von Eigenkapital in die nächste Generation der Infrastruktur und PPP-Investitionen geht. Gleichzeitig bleibt die Vergütung der Aktionäre eine Priorität für HOCHTIEF.

2023 haben wir mit **Eigenkapital-Investitionen in Hightech-Wachstumssektoren** die nächste Phase der Konzernstrategie eingeläutet. Hier können wir unsere im PPP-Geschäft über viele Jahre erworbene Kompetenz in den Bereichen Finanzierung, Projektmanagement, Betrieb und Erhalt einbringen. Insgesamt hat HOCHTIEF im abgelaufenen Jahr rund 150 Millionen Euro in diesen Bereichen zugesagt beziehungsweise investiert, dazu kommen noch 43 Millionen Euro für traditionelle PPP-Projekte.

Seite 10 von 13

Wir haben in den USA, in Europa und im asiatisch-pazifischen Raum eine umfangreiche Pipeline von Investitionsmöglichkeiten in Rechenzentren identifiziert. In Deutschland zum Beispiel baut und betreibt HOCHTIEF gemeinsam mit einem Infrastrukturpartner ein **nachhaltiges Rechenzentrum** in der Nähe von Essen. Die Hightech-Anlage eignet sich besonders für regional orientierte Unternehmen, die Rechenleistung und Datenspeicherung in der Nähe ihrer Zentrale und Kunden bevorzugen. Wir haben bereits weitere Grundstücke erworben und beabsichtigen, bis zu 15 Rechenzentren in Deutschland und im Ausland zu errichten.

Ein bedeutender Meilenstein in diesem Geschäftszweig ist der Auftrag des deutschen Bundesministeriums für Verkehr und digitale Infrastruktur für ein HOCHTIEF-Joint-Venture zur Finanzierung und Planung sowie zum Bau und Betrieb eines Schnellladenetzes für Elektrofahrzeuge. Die Gesamtinvestition beträgt rund 250 Millionen Euro. Ähnliche Modelle wird es voraussichtlich auch in anderen europäischen Ländern geben.

Ende 2023 nahm der Solarpark Glenrowan in Australien den Betrieb auf. Pacific Partnerships, eine CIMIC-Tochter, hat den Solarpark entwickelt, Eigenkapital investiert und managt die Anlage. Im Laufe des Jahres hat Pacific auch die Entwicklungsrechte für die Hopeland Solar Farm in Queensland mit einer

Leistung von 300 Megawatt erworben. Es ist das zweite große Solarprojekt, das dem Unternehmen gehört und von ihm entwickelt wird.

Wir setzen auch weiterhin Kapital ein, um unser **technisches Know-how** durch Ergänzungsakquisitionen wie die des kanadischen Unternehmens **Novopro** mit seiner großen Expertise in der Lithiumverarbeitungstechnologie zu stärken.

Darüber hinaus vereinbarte UGL 2023 den Kauf der Telekommunikations-Sparte von **Skybridge**, einem australischen Installations- und Wartungsdienstleister.

Seite 11 von 13

In dieser Woche hat CIMIC eine zusätzliche 10-Prozent-Beteiligung an Thiess erworben, einem weltweit führenden Anbieter von Bergbaudienstleistungen. Durch die Akquisition zu einem Kaufpreis von 320 Millionen AUD erhöht sich der Anteil von CIMIC an Thiess auf 60 Prozent. Folglich wird HOCHTIEF das Unternehmen in seiner Bilanz voll konsolidieren. Thiess ist ein leistungsfähiges Unternehmen, das auf langfristigen, risikoarmen Verträgen basiert, die stabile Cashflows und Gewinne bieten.

Die Aufstockung unserer Beteiligung an Thiess stärkt auch das Geschäftsprofil von HOCHTIEF, da das Unternehmen sein Rohstoffportfolio um Metalle und Mineralien erweitert, die für die weltweite Umstellung auf Null-Emissionen entscheidend sind.

Meine Damen und Herren,

Lassen Sie mich noch ein paar Worte speziell zum deutschen Markt sagen, der für uns sehr wichtig ist. Der Auftragseingang hat sich mit 2,9 Milliarden Euro fast verdreifacht und spiegelt die starke Position von HOCHTIEF als Lösungsanbieter auf den Märkten für soziale und Verkehrsinfrastruktur wider.

HOCHTIEF hat sich erfolgreich um mehrere wichtige PPP-Projekte beworben, darunter ein 30-jähriger PPP-Vertrag mit einem Volumen von mehreren hundert Millionen Euro zur Erweiterung des neuen Justizzentrums in Frankfurt am Main. Wir haben Aufträge für Forschungseinrichtungen und Universitäten erhalten sowie einen großen PPP-Hochbauauftrag in Berlin gewonnen.

Noch bevor wir die kürzlich eröffnete neue A1-Brücke fertiggestellt haben, hat HOCHTIEF Infrastructure auch den Folgeauftrag für den Bau der Parallelbrücke für weit über 400 Millionen Euro erhalten.

Ich bin zuversichtlich, dass uns der Markt für soziale und Verkehrsinfrastruktur sowie Hightech-Infrastruktur in Deutschland wie auch in anderen europäischen Ländern noch viele Jahre lang große Chancen bieten wird.

Seite 12 von 13

Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (**ESG**) bleiben eine strategische Priorität für HOCHTIEF. Für die Scope-1- und Scope-2-Emissionen wollen wir bis 2038 klimaneutral sein und haben daher zusätzliche kurzfristige Reduktionsziele bis 2030 festgelegt. Gemäß unseres Nachhaltigkeitsplans 2025 hat HOCHTIEF sich das Ziel gesetzt, bis 2045 klimaneutral zu sein.

In den vergangenen zwölf Monaten haben internationale Arbeitsgruppen weiter Maßnahmen entwickelt und umgesetzt, um die kurz- und langfristigen ESG-Ziele voranzubringen. So hat der Konzern beispielsweise einen Fahrplan zur Dekarbonisierung (Netto-Null-Pfad) entwickelt, eine Grundsatzerklärung zu Menschenrechten veröffentlicht und die Living-Wage-Analyse aktualisiert.

Unsere Führungsrolle im Bereich ESG ist weithin anerkannt. 2023 war HOCHTIEF zum 18. Mal in Folge im Dow Jones Sustainability Index aufgeführt, und wir haben Spitzenplatzierungen im Ranking von S&P Global erreicht. Zudem hob MSCI das ESG-Rating des Konzerns von AA auf AAA an. Damit ist HOCHTIEF das Unternehmen mit dem besten Rating der Branche, wobei die verbesserte Sicherheitsbilanz als einer der Gründe für die Hochstufung gilt.

### **Kurz zusammengefasst:**

HOCHTIEF ist aufgrund seiner soliden, langjährigen regionalen Positionen in seinen wichtigsten entwickelten Märkten, unserer geografischen und währungsspezifischen Diversifizierung sowie unseres deutlich risikoärmeren und wachsenden Auftragsbestands gut für die Zukunft aufgestellt.

Unser Konzern erzielt sowohl in seinen traditionellen Kernaktivitäten als auch in mehreren Hightech-Infrastrukturmärkten ein starkes Wachstum und gewinnt Projekte in Bereichen wie Energiewende, neue Mobilität und Digitalisierung.

Darüber hinaus hat HOCHTIEF im Jahr 2023 die nächste Phase seiner Strategie eingeleitet, die sich darauf konzentriert, Eigenkapital in diese Wachstumsmärkte zu investieren. Wir sehen viele Marktchancen, und wir sind sehr optimistisch für 2024 und darüber hinaus.

Seite 13 von 13

Unsere Guidance für 2024 ist es, einen operativen Nettogewinn zwischen 560 und 610 Millionen Euro zu erzielen, was einer Steigerung von bis zu 10 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht.

HOCHTIEF ist in hervorragender Verfassung. Seit mehr als 150 Jahren bauen wir die Welt von morgen, und wir sind besser denn je aufgestellt, um für alle unsere Stakeholder Mehrwert zu schaffen.

Die Welt befindet sich an einem Wendepunkt und bietet uns damit enorme Chancen und Verantwortung. Es ist mir eine Ehre, HOCHTIEF gemeinsam mit Ihnen in diese neue Ära zu führen.

Vielen Dank.

Jetzt freue ich mich auf Ihre Fragen und gebe an unseren Versammlungsleiter Pedro López weiter.