

# **Ordentliche Hauptversammlung**

**Hapag-Lloyd Aktiengesellschaft**

**am**

**5. Juni 2020**

**Rede**

**Rolf Habben Jansen**

**Vorstandsvorsitzender**

**Hapag-Lloyd AG, Hamburg**

Sehr geehrte Damen und Herren,  
liebe Aktionärinnen und Aktionäre,  
liebe Gäste,

im Namen des Vorstands heiÙe ich Sie ganz besonders herzlich aus unserer Unternehmenszentrale am Ballindamm in Hamburg willkommen zur ordentlichen Hauptversammlung der Hapag-Lloyd AG.

Es freut uns sehr, dass Sie sich heute Nachmittag die Zeit nehmen mit uns den Blick auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2019, aber auch auf die aktuelle Situation Ihres Unternehmens zu richten.

Wir hätten Sie, wie in den Vorjahren, gerne wieder persönlich begrüÙt und im persönlichen Gespräch über Ihr Unternehmen, die Hapag-Lloyd AG, diskutiert.

Die aktuelle Situation ist jedoch deutlich verändert gegenüber den Vorjahren: für das Unternehmen, für unsere Mitarbeiter, für unsere Kunden und auch für Sie, als Aktionäre von Hapag-Lloyd – kurz: für uns alle! Die Corona-Krise macht auch vor unserer Hauptversammlung keinen Halt. Wir werden Sie dennoch

ausführlich über Ihre Hapag-Lloyd AG informieren – in diesem Jahr nun eben im Rahmen einer virtuellen Veranstaltung.

Vor diesem Hintergrund möchte ich Ihnen nun sehr gerne die Entwicklung des letzten Geschäftsjahres skizzieren und Ihnen einen Ausblick auf das Jahr 2020 geben. Zunächst einmal lassen Sie mich aber auf die Auswirkungen der Corona-Krise eingehen, die uns alle weltweit so sehr beschäftigt.

Was uns ganz besonders am Herzen liegt, ist unser Team, unsere Mitarbeiter in aller Welt und deren Gesundheit und ihr persönliches und familiäres Wohlergehen! In diesen Zeiten sind unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter besonders gefordert – an Land wie auf See.

Gut 90 Prozent unserer Mitarbeiter haben zeitweise von Zuhause gearbeitet und die Meisten von ihnen tun es noch heute. Dafür musste unsere IT Infrastruktur kurzfristig massiv ausgebaut werden. Natürlich konnten viele unserer Mitarbeiter schon lange aus dem Homeoffice arbeiten. Aber dass fast über Nacht mehr als 90 Prozent der Mitarbeiter von Zuhause auf unsere Systeme zugreifen, war auch für uns eine bislang nie dagewesene Dimension.

Unsere IT-Kollegen haben hier Großartiges geleistet, sodass der Wechsel vom Büro ins Homeoffice ohne größere Probleme verlief.

Dennoch haben wir nicht vergessen, dass in dieser Zeit der Spagat zwischen Familie und Beruf herausfordernder ist denn je.

Unsere Mitarbeiter sind im Homeoffice oft mehrfach gefordert, als Arbeitnehmer ebenso wie in der Kinder- und Home Schooling-Betreuung. Das zehrt an den Kräften und funktioniert nur dank des enormen Engagements, dass sie und ihre Familien zutage bringen. Im Gegensatz dazu, sind viele unserer Seeleute aufgrund erschwerter Crewwechsel länger von ihren Familien und Freunden getrennt und länger im Dienst als ursprünglich geplant. Sie alle leisten jeden Tag Enormes, damit die Lieferketten unserer Kunden reibungslos weiterfunktionieren. Dafür danken wir ihnen als Vorstand ganz besonders – sicher auch in Ihrem Namen!

Nun ein Blick auf die aktuelle Geschäftsentwicklung: Das Transportvolumen und die Frachtraten lagen trotz der schwierigen Rahmenbedingungen im ersten Quartal 2020 voll im Rahmen unserer Erwartungen. Gleichwohl machte sich die Volatilität der Rohöl- und Bunkerpreise bemerkbar mit entsprechenden Auswirkungen auf unseren Geschäftsverlauf – dies werde ich Ihnen gleich ausführlicher erläutern.

Auch wenn die Auswirkungen der Corona-Krise auf unseren Geschäftsverlauf im ersten Quartal 2020 noch vergleichsweise überschaubar waren, so rechnen wir für das zweite Quartal bei den Transportvolumina mit einem deutlichen Rückgang. Deshalb haben wir frühzeitig Maßnahmen erarbeitet und ergriffen, mit denen wir uns dieser erwarteten Entwicklung operativ und finanziell entgegenstellen.

Ein ganz besonders wichtiger Baustein ist unser Performance Safeguarding Program (PSP), mit dem wir unsere Liquidität sichern und zugleich Entlastungen auf der Kostenseite erzielen. Dazu tragen fast 1.500 Einzelmaßnahmen bei, die unser Team in den letzten Wochen definiert hat und die gerade schrittweise umgesetzt werden. Dazu gehört auch, dass wir Investitionen repriorisiert haben, dies betrifft zum Beispiel Schiffsneubauten.

Eine weitere Folge der Corona-Krise ist, dass zahlreiche Container länger unterwegs sind als geplant, zum Beispiel aufgrund von eingeschränkter Hafenlogistik oder weniger Lastkraftverkehr in vielen Ländern. Insofern wurden Leercontainer in einigen Ländern knapp. Auch hier arbeiten unsere Teams täglich an Lösungen für unsere Kunden. So haben wir fast 100.000 TEU an zusätzlichen Containern kurzfristig angemietet. Dadurch haben wir erstens Geschäft gesichert und dieses

zweitens sogar ausbauen können, weil wir mit unserem verfügbaren Equipment neue Kunden bedienen konnten.

Darüber hinaus sind wir mit unserer Strategy 2023 sehr gut vorangekommen. Klar ist aber auch, dass wir einige strategische Teilprojekte mit Blick auf die Abfolge und Geschwindigkeit ihrer Umsetzung neu bewertet haben.

Mit unserer Strategy 2023 haben wir uns auf eine deutliche Steigerung der Qualität für unsere Kunden, globales Wachstum und durchgängige Profitabilität fokussiert. Hier haben wir im Jahr 2019 weiter an Fahrt aufgenommen, zahlreiche Projekte umgesetzt und Erfolge erzielt, die auf die langfristige Stärke Ihres Unternehmens, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, einzahlen und sich schon im letzten Jahr positiv bemerkbar machten. Wir haben weitere Fortschritte mit Blick auf unsere Qualitätsziele gemacht, wir haben Marktanteile ausgebaut und wir haben unsere Profitabilität verbessert. Dies möchte ich Ihnen anhand von ein paar Beispielen zeigen.

Unseren globalen Marktanteil haben wir im Jahr 2019 bei rund 10 Prozent gefestigt. Dazu hat auch unser Wachstum im Bereich der margenstärkeren Kühl- und Spezialtransporte beigetragen. Für eine weitere Stärkung haben wir eine Rekordmenge von 13.420

neuen Kühlcontainern bestellt, mit der wir die Kapazitäten für unsere Kunden erweitern. Ihnen stehen damit über 100.000 TEU hochmoderner und effizienter Kühlcontainer zur Verfügung. Wir haben unser Netzwerk weiter gestärkt und ausgebaut und mit HMM einen neuen Partner für unsere Allianz „THE Alliance“ bekommen. Wir haben zudem neue Liniendienste etabliert und haben damit Märkte angebunden, die im letzten Jahr überproportional stark zugelegt haben – zum Beispiel Indien und Afrika.

Unsere Kunden haben uns im Rahmen kontinuierlicher Umfragen zugleich unsere Fortschritte beim Thema Qualität bestätigt. Wir konnten uns in den Dimensionen Kundentreue, Kundenzufriedenheit und bei der Einfachheit der geschäftlichen Zusammenarbeit deutlich verbessern. Das ist ein sehr motivierendes und wertvolles Feedback unserer Kunden, über das wir uns ganz besonders freuen und dass uns ein Ansporn ist, den eingeschlagenen Weg weiter zu gehen!

Maßgeblich dazu beigetragen hat unser Web-Channel Quick Quotes. Über diesen bewusst einfachen und schnellen Vertriebskanal wurden im letzten Jahr fast 1 Million TEU gebucht, ein toller Erfolg!

Darüber hinaus sind wir mit Blick auf unsere Rentabilitäts- und Entschuldungsziele voll auf Kurs geblieben: Wir haben unsere Ergebnisse deutlich gesteigert, Schulden substanziell abgebaut und sind unserem Ziel, die Kapitalkosten nachhaltig zu verdienen, einen großen Schritt näher gekommen.

Meine Damen und Herren, lassen Sie uns jetzt einen Blick auf die wesentlichen Zahlen des Jahres 2019 werfen.

Unsere Umsatzerlöse für das Jahr 2019 haben wir um rund 8,5 Prozent auf 12,6 Milliarden Euro erhöht. Dies haben wir insbesondere durch eine bessere durchschnittliche Frachtrate und eine höhere Transportmenge erreicht.

Die Transportmenge haben wir im letzten Jahr um 1,4 Prozent auf rund 12 Millionen TEU ausgebaut. Die durchschnittliche Frachtrate konnten wir von 1.044 auf 1.072 US-Dollar je Container erhöhen. Durch unseren stärkeren Fokus auf profitablere Fahrtgebiete und unser aktives Erlösmanagement verbesserte sich diese damit um 2,7 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert.

Lassen Sie uns jetzt kurz auf die Ergebnisentwicklung schauen.

Im Jahr 2019 haben wir unsere anspruchsvollen, selbst gesteckten Ergebnisziele erreicht:

Das EBIT haben wir um 367 Millionen auf 811 Millionen Euro erhöht. Darin enthalten sind Effekte aus der Erstanwendung des neuen Rechnungslegungsstandards IFRS 16 in Höhe von 31 Millionen Euro.

Das EBITDA haben wir um 847 Millionen auf knapp 2 Milliarden Euro verbessert, wobei rund die Hälfte des Anstiegs ebenfalls auf die Erstanwendung von IFRS 16 zurückzuführen ist.

Sowohl beim EBITDA, als auch beim EBIT haben wir somit das obere Ende unserer zu Beginn des Geschäftsjahres gegebenen Prognosen für das Jahr 2019 erreicht.

In Summe haben wir unsere Strategy 2023 konsequent weiter umgesetzt und ein Konzernergebnis erzielt, das ein Vielfaches über dem Vorjahresniveau liegt!

Zudem haben wir dank der guten wirtschaftlichen Entwicklung im letzten aber auch in den vorangegangenen Geschäftsjahren unsere Finanzschulden deutlich reduziert.

Dies möchte ich Ihnen gerne näher erläutern. Lassen Sie uns deshalb jetzt auf die Nettoverschuldung schauen.

Die Nettoverschuldung – ohne die durch die Anwendung des neuen Rechnungslegungsstandards IFRS 16 zu bilanzierenden Leasingverbindlichkeiten – stand zum Jahresende 2019 bei gut 4,8 Milliarden Euro und verringerte sich damit um gut 1,7 Milliarden Euro seit dem Zusammenschluss mit der United Arab Shipping Company Ltd (UASC).

Der Verschuldungsgrad, also das Verhältnis von Nettoverschuldung zum EBITDA, verringerte sich im selben Zeitraum von 6,2 auf 3,0.

Zum Schuldenabbau hat auch die im ersten Halbjahr 2019 erfolgte vorzeitige Rückzahlung unserer ursprünglich im Jahr 2022 fällig werdenden Euro Anleihe in Höhe von 450 Millionen Euro wesentlich beigetragen.

Auch wenn wir bei der Entschuldung gut vorangekommen sind, so werden wir an unserem konsequenten Kostenmanagement und dem weiteren Schuldenabbau festhalten. Dies wird ein wesentliches Ziel unserer Finanzagenda bleiben.

Mit Blick auf diese sehr positive Geschäftsentwicklung möchten wir Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, auch in diesem Jahr angemessen am Erfolg Ihres Unternehmens im letzten Jahr beteiligen.

Deshalb schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung die Zahlung einer Dividende in Höhe von 1 Euro und 10 Cents je Aktie vor.

Darüber hinaus haben wir unsere Dividendenpolitik dahingehend angepasst, dass wir künftig eine Ausschüttung von mindestens 30 Prozent des Konzernjahresüberschusses vornehmen wollen. Mit dieser Änderung möchten wir mehr Kontinuität in unserer Dividendenpolitik erzielen, indem unsere Dividende weniger von zyklischen Konjunkturschwankungen beeinflusst ist, denen unsere Branche typischerweise ausgesetzt ist.

Meine Damen und Herren, ich möchte nun einen Blick mit Ihnen auf das aktuelle Jahr und die weitere Entwicklung werfen.

Zunächst einmal haben wir gleich zu Beginn des Jahres ein sehr bedeutendes Projekt erfolgreich abgeschlossen, auf das wir uns sehr sorgfältig vorbereitet haben: Die Umstellung des Großteils unserer Flotte auf schwefelarme Treibstoffe im Zuge der seit dem

1. Januar geltenden IMO 2020 Vorgaben. Diese Umstellung ist dank unserer Vorbereitungen reibungslos verlaufen, sodass wir pünktlich zum Jahresbeginn mit 100 Prozent unserer Flotte den strengen Vorgaben vollumfänglich entsprechen. Dies liegt uns besonders am Herzen, denn umweltbewusstes Handeln ist ein integraler Teil unserer DNA – und dies soll sich auch nicht ändern!

Allerdings war diese Umstellung durch die Preisunterschiede zwischen den Treibstoffen mit hohem Schwefelanteil und den schwefelarmen Treibstoffen zu Jahresbeginn auch mit höheren Kosten verbunden.

Darüber hinaus sind wir die erste Reederei, die ein Großcontainerschiff auf einen Antrieb mit Flüssiggas umbaut. Der Umbau dieses Schiffs liefert wichtige Erkenntnisse hinsichtlich solcher komplexen Projekte, verzögert sich jedoch aufgrund der Corona-Krise und deren Auswirkungen auf den Arbeitsbetrieb in den Werften.

Gleiches gilt für die Umrüstung von einigen unserer Schiffe auf Abgasentschwefelungsanlagen, sogenannte Scrubber.

Zudem haben wir im ersten Quartal auch weitere strategische Erfolge erzielen können, das möchte ich Ihnen jetzt an zwei Beispielen zeigen.

Die Digitalisierung unserer Services und der Lieferketten unserer Kunden bleibt ein zentrales Thema für Hapag-Lloyd. Mit unseren Digitalisierungskampagnen haben wir die Nutzung unseres Web-Channels Quick Quotes weiter steigern können. Schon heute läuft jeder zehnte Container über Quick Quotes– schnell und komfortabel!

Im Zuge unserer Strategie 2023 wollen wir hier weiter zulegen und unser Digitalgeschäft weiter ausbauen. Der Anteil unserer Quick Quotes Buchungen soll in diesem Zusammenhang auf 15 Prozent wachsen.

Wir haben darüber hinaus weitere Tools und Services entwickelt, die unseren Kunden Mehrwert bieten. Über unser Online Portal können sich diese zum Beispiel jederzeit über den Status ihrer Container informieren oder Quotierungen erhalten. Mit unserer Shipping Garantie können sie zudem einen Containerslot auf einem bevorzugten Schiff oder einer bestimmten Abfahrt sichern und sich damit vor Umbuchungen schützen. Alle unsere digitalen

Services zielen darauf ab, die Zusammenarbeit mit uns für unsere Kunden möglichst komfortabel zu gestalten.

Weiterhin möchten wir die Qualität unserer Dienstleistung am Kunden weiter verbessern – dafür braucht es ambitionierte Ziele entlang der wesentlichen Serviceaspekte, die unsere Kunden als Qualität wahrnehmen.

Mit diesen Kundenanforderungen haben wir uns sehr intensiv beschäftigt und haben im Ergebnis Qualitätsversprechen und -ziele definiert, an denen wir uns transparent messen lassen.

Dies ist gut für uns und unsere Kunden: Wir wissen mit unseren Qualitätsversprechen und -zielen zu jeder Zeit sehr genau, wo wir beim Thema Servicequalität stehen. Unsere Kunden sehen dadurch immer, welche Qualität sie für den von ihnen gezahlten Preis bei uns erwarten können.

Unserem Anspruch folgend, die Nummer eins für unsere Kunden zu sein, sind wir mit unseren ersten drei von insgesamt zehn Qualitätsversprechen und entsprechenden -zielen gestartet:

Dabei geht es erstens um eine schnelle Buchungsbestätigung: Wir haben uns zum Ziel gesetzt, dass Kunden unsere

Buchungsbestätigungen zu 85 Prozent innerhalb von einer Stunde und zu 98 Prozent innerhalb von acht Stunden während der Geschäftszeiten erhalten sollen. So können sie von einer höheren Planungssicherheit für ihre Lieferketten profitieren.

Zweitens geht es um eine schnelle und akkurate Ausstellung der Bill of Lading: Unsere Kunden sollen eine vorläufige Bill of Lading in 80 Prozent der Fälle innerhalb von vier Stunden und in 95 Prozent der Fälle innerhalb von acht Stunden während der Geschäftszeiten erhalten. Außerdem wollen wir unseren Kunden den finalen Frachtbrief in 95 Prozent der Fälle spätestens einen Werktag nach der Abfahrt des Schiffs übermitteln. Unsere Auftraggeber erhalten so zeitnah eine Versandbestätigung zur Weitergabe an Banken, Versicherungen oder Zollbehörden.

Drittens geht es um eine korrekte Rechnungsstellung: Hier haben wir uns zum Ziel gesetzt, unsere Spitzenposition in der Industrie weiter auszubauen. Was eigentlich selbstverständlich klingt, ist in unserer Branche aufgrund von zahlreichen manuellen und beleghaften Prozessen nach wie vor eine Herausforderung. Wir möchten, dass unsere Kunden in mindestens 97 Prozent der Fälle eine korrekte Rechnung über die vereinbarte Summe erhalten. So können sie von einer erhöhten Kostentransparenz profitieren.

Zudem lassen sich Umsatzeinbußen durch falsche Weiterberechnungen von Transportkosten vermeiden.

Daran werden wir uns messen und daran sollen uns auch unsere Kunden transparent messen können. Dies können sie in Zukunft auch online erledigen, über unser Quality Promise Dashboard auf unserer Website. Damit schaffen wir zusätzliche Transparenz für unsere Auftraggeber, denn es ist zu jeder Zeit erkennbar, ob und in welchem Umfang wir unsere Qualitätsversprechen erfüllen.

Weitere Qualitätsversprechen und -ziele werden folgen, mit denen wir auf die wesentlichen Anforderungen unserer Kunden einzahlen. Dazu zählen zum Beispiel zuverlässige Transporte, eine hohe Servicegeschwindigkeit, schnelle Problemlösungen sowie vereinbarungsgemäßes Buchen und Laden. Die Umsetzung dieser Qualitätsversprechen und -ziele erfolgt jedoch aufgrund der Corona-Krise etwas später als ursprünglich geplant.

Ich möchte Ihnen jetzt die Entwicklung der Transportmenge, der Frachtrate und der Umsatzerlöse im ersten Quartal 2020 zeigen.

Trotz der Corona-Krise konnte Ihre Hapag-Lloyd AG ordentlich in das Jahr 2020 starten.

Wir haben unsere Transportmenge um 4,3 Prozent auf mehr als 3 Millionen TEU erhöht und eine bessere durchschnittliche Frachtrate von 1.094 US-Dollar je TEU erzielen können.

Durch die höhere Transportmenge und die besseren Frachtraten haben wir im ersten Quartal 2020 unsere Umsätze um gut 9 Prozent auf 3,3 Milliarden Euro erhöht.

Doch auch wenn wir unser Geschäft weiter ausgebaut haben, so lag unser Ergebnis im ersten Quartal 2020 unter dem Vergleichswert des Jahres 2019.

Gründe dafür sind höhere Bunkerpreise durch die neuen IMO 2020 Vorgaben und ein negativer Sondereffekt.

Das EBIT lag mit rund 160 Millionen Euro deutlich unter dem Vorjahresniveau von 214 Millionen Euro. Der im März einsetzende rapide Preisverfall bei Öl führte zu einer Sonderbelastung von rund 58 Millionen Euro durch die Abwertung der Bunkerbestände in unseren Schiffen zum Quartalsstichtag. Ohne diese Abwertung hätte das EBIT leicht über dem Vorjahresniveau gelegen.

Das EBITDA ging trotz der deutlich negativen Bewertungseffekte nur leicht um 4,1 Prozent auf 469 Millionen Euro zurück.

Das Konzernergebnis verringerte sich im ersten Quartal 2020 auf rund 25 Millionen Euro und war durch die nicht liquiditätswirksame Bewertung von derivativen Finanzinstrumenten in Höhe von etwa 34 Millionen Euro zusätzlich negativ belastet.

Operativ und ohne Sondereffekte betrachtet, blicken wir insgesamt auf ein gutes Quartal.

Wie sieht unsere Einschätzung zum weiteren Verlauf des aktuellen Jahres aus?

2020 wird ein in jeder Hinsicht sehr ungewöhnliches und herausforderndes Jahr, da sich die Marktbedingungen in den letzten Monaten aufgrund der Corona-Krise massiv verändert haben.

Nach dem anfänglichen Schock haben sich die Märkte in China und anderen asiatischen Ländern zwar schnell erholt – aber mittlerweile sind alle Kontinente betroffen und die Auswirkungen davon sind erheblich.

Auch wenn wir zu Beginn des Jahres noch etwas Rückenwind mitgenommen haben, so spüren wir doch im zweiten Quartal rückläufige Transportmengen. In Summe liegen diese aber im Rahmen unserer präzisierten Erwartungen, sodass wir mit den

eingeleiteten Maßnahmen unseres PSP Programms weiter auf Kurs sind.

Der Internationale Währungsfonds rechnet für das Jahr 2020 zurzeit mit einem um 11 Prozent nachgebenden Welthandelsvolumen. In diesem Zusammenhang geht das Marktforschungs-Unternehmen Clarksons davon aus, dass die Nachfrage bei Containertransporten um 10,6 Prozent einbrechen wird.

Dies sind Rahmenbedingungen, die sich zweifelsohne auch auf unsere Geschäftsentwicklung im Jahr 2020 auswirken werden. Unter der Voraussetzung einer Erholung der Märkte im zweiten Halbjahr gehen die Experten jedoch aktuell davon aus, dass das globale Handelsvolumen schon im nächsten Jahr wieder einen deutlichen Aufschwung zeigen und entsprechend zulegen wird. Gleiches wird zurzeit für das damit verbundene Wachstum bei den Containertransporten erwartet.

Für uns ist sehr bedeutsam, dass es mit Blick auf die zugrundeliegenden Rahmenbedingungen in unserer Industrie zwischen der aktuellen Corona-Krise und der Finanzkrise im Jahr 2008/2009 sehr deutliche Unterschiede gibt. Diese Einschätzung möchte ich Ihnen gerne erläutern, was mich zu den wesentlichen

Einflussfaktoren von Angebot und Nachfrage in unserer Branche bringt.

Das Orderbuch an Schiffsbestellungen liegt in Relation zur aktuellen Weltflotte mit derzeit rund 10 Prozent auf einem geradezu historisch niedrigen Niveau.

Vor der Finanzkrise lag dieses noch bei fast zwei Drittel der Weltflotte, wodurch wir im weiteren Verlauf der Krise und auch noch danach deutliche Überkapazitäten im Markt gesehen haben.

In diesem Jahr summiert sich die Kapazität der Neubestellungen bislang gerade einmal auf etwa 200 Tausend TEU.

Zugleich ist die aufgelegte Flotte auf aktuell rund 2,7 Millionen TEU angestiegen, was einem historischen Höchststand entspricht.

Dazu beigetragen haben auch mehr Werftaufenthalte von Schiffen, die vor dem Hintergrund der neuen IMO 2020 Vorgaben mit Scrubbern ausgerüstet werden.

Insbesondere sind aber Kapazitätsanpassungen in diesem Wert enthalten, mit denen auf die zurückgehende Nachfrage in der Corona-Krise reagiert wurde.

Aufgrund der grundsätzlich besseren Rahmenbedingungen im Vergleich zur Finanzkrise mit Blick auf Orderbuch, Schiffsneubestellungen und die aufgelegte Flotte sowie die bisherigen Kapazitätsanpassungen an die geringere Nachfrage nach Containertransporten, gehen wir weiterhin von einem ausgewogenen Verhältnis von Angebot und Nachfrage aus.

Lassen Sie mich jetzt auf die Maßnahmen eingehen, die wir der Corona-Krise entgegensetzen.

Mit unserem Performance Safeguarding Program, kurz PSP, haben wir umfangreiche Maßnahmen ergriffen, mit denen wir unsere Profitabilität und Liquidität sichern.

Wir passen erstens unser Service Netzwerk an die geringere Nachfrage an und durchleuchten alle Kostenkategorien, von Terminal-, Transport-, Equipment- und Netzwerk- bis hin zu Overheadkosten. Mit diesen Maßnahmen wollen wir einen mittleren dreistelligen Millionenbetrag einsparen.

Dies wollen wir ohne Personalfreisetzungen erzielen. Wir haben aber die Neubesetzung vakanter Stellen ausgesetzt.

Zweitens priorisieren wir bereits initiierte und geplante Investitionen sehr genau dahingehend, ob diese zum aktuellen Zeitpunkt die geplanten wirtschaftlichen Ziele erreichen können. Zum Beispiel haben wir derzeit keine Schiffsneubauten in Auftrag gegeben und auch wenn Neubestellungen mittelfristig strategisch notwendig sind, so werden wir diese erst vornehmen, wenn das Marktumfeld wieder dazu passt.

Drittens werden vorsorglich Maßnahmen etabliert, die unsere aktuell gute Liquiditätsposition weiter verbessern. Zum Beispiel, durch zusätzliche Liquiditätsreserven im Rahmen eines Forderungsverbriefungsprogramms oder durch Beleihungsmöglichkeiten unbelasteter Schiffe und Container.

Von den Maßnahmen aus dem PSP werden wir auch in der Zeit nach der Corona-Krise profitieren können. Deshalb bin ich überzeugt, dass wir gestärkt aus der Krise hervorgehen werden!

Lassen Sie uns nun auf den Ausblick für das aktuelle Geschäftsjahr schauen.

Wir haben ein sehr gutes Jahr 2019 hinter uns gebracht, sind mit einem guten ersten Quartal in das aktuelle Geschäftsjahr gestartet und auch das zweite Quartal verläuft im Rahmen

unserer Erwartungen. Deshalb haben wir uns sehr bewusst entschieden, eine Ergebnisprognose in den Markt zu geben und diese im Jahresverlauf weiter zu präzisieren.

Aufgrund der Auswirkungen der Corona-Krise gehen wir für das Jahr 2020 von einem niedrigeren Transportvolumen als im Vorjahr aus.

Zugleich erwarten wir in diesem Jahr einen niedrigeren durchschnittlichen Bunkerverbrauchspreis.

Unter Berücksichtigung der gegebenen Unsicherheiten und aufbauend auf den geplanten Kosteneinsparmaßnahmen sowie unter der Prämisse, dass der Höhepunkt der Pandemie im zweiten Quartal durchschritten sein wird, sodass es ab dem zweiten Halbjahr zu einer graduellen Erholung der Weltwirtschaft kommt, haben wir unsere Ergebnisprognose im Mai konkretisiert.

Demnach erwarten wir für das laufende Geschäftsjahr weiterhin ein EBITDA in Höhe von 1,7 bis 2,2 Milliarden Euro und ein EBIT in Höhe von 0,5 bis 1,0 Milliarde Euro.

Sofern es jedoch nicht zu einer früheren und stärkeren Erholung der Nachfrage nach Containertransportleistungen kommt, als in

den im Finanzbericht des ersten Quartals 2020 beschriebenen Marktstudien erwartet, ist das obere Ende der prognostizierten Bandbreiten aus heutiger Sicht kaum realisierbar.

Lassen Sie mich nun kurz zusammenfassen.

Das Jahr 2019 ist sehr gut für uns verlaufen und wir sind zugleich mit einem guten Ergebnis und Rückenwind in das Jahr 2020 gestartet.

Für das Jahr 2020 und ab dem zweiten Quartal rechnen wir mit sehr deutlichen Auswirkungen der Corona-Krise.

Unser Hauptaugenmerk gilt zurzeit weiterhin der Sicherheit und Gesundheit unserer Mitarbeiter und den intakten Lieferketten unserer Kunden.

Zugleich bereiten wir uns auf stürmischere Zeiten vor und haben mit unserem Performance Safeguarding Program umfassende Maßnahmen ergriffen, mit denen wir einen dreistelligen Millionen Betrag einsparen werden.

Auch wenn wir aufgrund der Corona-Krise einzelne Projekte repriorisiert haben, so werden wir unsere Strategy 2023 mit

zunehmender Normalisierung der Rahmenbedingungen  
konsequent weiter umsetzen.

Auf Basis einer soliden Liquiditätsreserve und eines positiven  
Free Cashflow werden wir unsere konservative Finanzpolitik  
beibehalten.

Darüber hinaus beobachten wir die aktuellen Marktentwicklungen  
sehr genau und passen unsere Kapazitäten bei Bedarf  
entsprechend an.

Unser Ziel behalten wir fest im Blick: Wir möchten die Nummer  
eins für Qualität in unserer Branche werden. Daran arbeiten wir  
weiterhin mit enormer Leidenschaft – jeden Tag, auch in  
schwierigen Zeiten!

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, ich möchte mich ganz  
besonders herzlich für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung  
bedanken! Die konstruktive Zusammenarbeit mit Ihnen bereitet  
uns viel Freude und wir spüren bei jeder Gelegenheit, ganz gleich  
ob in der Gremienarbeit oder in persönlichen Gesprächen, die  
enorme Leidenschaft für Ihre Hapag-Lloyd AG, die uns alle so  
stark miteinander verbindet.

Ich möchte mich zugleich sehr herzlich bei den Menschen bedanken, die gemeinsam mit so beeindruckendem Engagement am Erfolg der Hapag-Lloyd AG arbeiten. Ganz besonders den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an Bord und an Land, die zurzeit trotz aller schwierigen Umstände in einem nicht ganz normalen Arbeitsalltag stets hochmotiviert sind und ihr Bestes geben. Den Mitgliedern unseres Aufsichtsrats, meinen Vorstandskollegen, unseren weltweiten Führungskräften, aber auch allen unseren Partnern.

Danke für den beeindruckenden Teamgeist, den Sie alle in diesen besonders herausfordernden Zeiten zutage bringen!

Wir können stolz auf das Erreichte sein und sind auf gutem Wege, die Nummer eins für unsere Kunden zu werden. Wir werden weiterhin alles daransetzen, Hapag-Lloyd in eine erfolgreiche Zukunft zu führen!