

# **Ordentliche Hauptversammlung**

**Hapag-Lloyd Aktiengesellschaft**

**am**

**20. Mai 2026**

**Rede**

**Rolf Habben Jansen**

**Vorstandsvorsitzender**

**Hapag-Lloyd AG, Hamburg**

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, im Namen des gesamten Vorstands heiÙe ich Sie herzlich willkommen zur ordentlichen Hauptversammlung der Hapag-Lloyd Aktiengesellschaft.

Wir freuen uns sehr, dass Sie heute gemeinsam mit uns auf die wesentlichen Entwicklungen des Geschäftsjahres 2025 zurückblicken. Wir haben uns in einem anspruchsvollen Markt behauptet und unsere Strategie 2030 konsequent weiter umgesetzt – insbesondere bei Wachstum, Qualität, Nachhaltigkeit und operativer Leistungsfähigkeit.

AuÙerdem werde ich auf unsere solide Finanzlage, die vorgeschlagene Dividende sowie auf die Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2026 und die Prognose für das laufende Geschäftsjahr eingehen.

Das Jahr 2025 war für die Containerschiffahrt geprägt von robusten Transportmengen, gleichzeitig aber auch von deutlich niedrigeren Frachtraten als im Vorjahr. Unsere Branche musste einmal mehr ihre Flexibilität beweisen vor dem Hintergrund von geopolitischen Spannungen, veränderten Handelsströmen sowie hoher Dynamik im Welthandel.

Trotz der Herausforderungen hat Hapag-Lloyd ein solides Ergebnis erzielt.

Im Segment Linienschifffahrt haben wir unsere Transportmenge deutlich gesteigert und unsere Position als eine der weltweit führenden Containerreedereien weiter gefestigt. Wir haben unser Produkt- und Serviceportfolio konsequent auf Qualität ausgerichtet und wichtige Fortschritte bei der Modernisierung und Dekarbonisierung unserer Flotte erzielt.

Besonders hervorheben möchte ich die Entwicklung unserer Gemini-Kooperation. Sie hat seit ihrem Start im Jahr 2025 gezeigt, dass eine deutlich höhere Fahrplanzuverlässigkeit in unserer Branche möglich ist. Damit bieten wir unseren Kunden eine Verlässlichkeit, die es in unserer Branche bislang noch nicht gab.

In unserem zweiten Segment Terminal & Infrastruktur haben wir die Anzahl unserer Beteiligungen und die Umschlagmenge gesteigert und unser globales Terminalportfolio weiter unter der Marke Hanseatic Global Terminals konsolidiert.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich zunächst auf das Marktumfeld im vergangenen Geschäftsjahr eingehen.

Die globale Nachfrage nach Containertransporten entwickelte sich 2025 insgesamt sehr robust. Weltweit wuchsen die Transportmengen um rund 5 % – insbesondere dank starker

Exporte aus China – und konnten damit nahezu an das starke Wachstum von 6 % im Jahr 2024 anknüpfen.

Gleichzeitig haben sprunghafte handelspolitische Maßnahmen dazu geführt, dass sich Ladungsströme verschoben haben. Im April 2025 wurden von der amerikanischen Regierung umfassende Zölle eingeführt, um das US-Handelsdefizit zu bekämpfen.

Ein ständiges Hin und Her von Zollerhöhungen und -senkungen sorgte für eine erhebliche Unsicherheit und Stornierungen bei den Buchungseingängen. Die Folge: China transportierte weniger Güter in die USA, leitete aber Warenströme nach Europa, Lateinamerika und Afrika um. Das Volumen auf dem Transpazifik, der üblicherweise ein Wachstumstreiber ist, gab gegenüber dem Jahr 2024 um 3 Prozent nach.

Dafür wurden aus südostasiatischen Ländern wie Vietnam oder Thailand mehr Waren in die USA transportiert.

Trotz der weiterhin guten Nachfrage lagen vor allem die kurzfristigen Frachtraten unter dem Niveau des Jahres 2024.

Der Shanghai Containerized Freight Index, also der Index für kurzfristige chinesische Exporte und ein wichtiger Indikator für das Ratenniveau, bewegte sich im Jahresverlauf deutlich unter den vergleichsweise hohen Werten des Vorjahres.

Für Hapag-Lloyd bedeutete dies: Wir konnten mehr Ladung transportieren, mussten zugleich aber mit einem niedrigeren durchschnittlichen Ratenniveau umgehen. Unser breit diversifiziertes Netzwerk, unser hoher Anteil an langfristiger Ladung und die erfolgreiche Einführung unseres Gemini-Netzwerks haben wesentlich dazu beigetragen, den negativen Auswirkungen dieses schwierigen Ratenumfelds entgegenzuwirken.

Wir sind weiterhin überzeugt: Zölle sind enorm schädlich für den freien Welthandel. Der globale Warenaustausch verbindet Märkte, schafft Arbeitsplätze und trägt zur wirtschaftlichen Entwicklung und zum Wohlstand in vielen Regionen der Welt bei. Deshalb setzen wir uns für offene Märkte, faire Wettbewerbsbedingungen und verlässliche Handelsbeziehungen ein.

Kommen wir nun zu unseren Geschäftszahlen für das Jahr 2025.

Der Konzernumsatz der Hapag-Lloyd-Gruppe lag bei 18,6 Milliarden Euro und damit leicht unter dem Vorjahreswert von 19,1 Milliarden Euro. Das Konzern-EBITDA belief sich auf 3,2 Milliarden Euro. Das Konzern-EBIT lag bei 1,0 Milliarde Euro. Das Konzernergebnis betrug 0,9 Milliarden Euro.

Damit haben wir trotz des herausfordernden Ratenumfelds ein solides Ergebnis erzielt, welches am oberen Ende unserer

ursprünglichen Prognose gelegen hat – jedoch unter dem Vorjahresniveau.

Gleichzeitig konnten wir einen positiven Free Cashflow von 1,3 Milliarden Euro erwirtschaften. Das unterstreicht die weiterhin hohe Finanzkraft von Hapag-Lloyd und gibt uns die notwendige Flexibilität, um in Wachstum, Qualität und Nachhaltigkeit zu investieren.

Im Segment Linienschifffahrt lag der Umsatz im Geschäftsjahr 2025 bei 18,3 Milliarden Euro. Das EBITDA erreichte 3,1 Milliarden Euro, und das EBIT belief sich auf 0,9 Milliarden Euro.

Die Transportmenge stieg um 8,2 % auf rund 13,5 Millionen Standardcontainer. Dieses Wachstum lag deutlich über dem Markt. Besonders erfreulich war die Entwicklung bei den Gemini-Diensten, mit denen wir dank des neuen Netzwerks zusätzliche Ladung gewinnen und unseren Kunden eine bessere Qualität mit einer Fahrplantage von 90 % anbieten konnten.

Die durchschnittliche Frachtrate im Segment Linienschifffahrt sank um rund 8 % auf 1.376 US-Dollar im Jahr 2025.

Diesen Rückgang haben wir teilweise durch das starke Mengenwachstum entgegenwirken können, insbesondere in den Fahrtgebieten Asien-Europa und Pazifik. Zugleich haben wir unsere Kostenprogramme konsequent vorangetrieben, die

Produktivität unseres Netzwerks erhöht und unsere operative Steuerung weiter verbessert.

Unser zweites Geschäftssegment Terminal & Infrastruktur unter der Marke Hanseatic Global Terminals hat sich im Jahr 2025 gut entwickelt. Der Umsatz stieg auf 455 Millionen Euro. Das EBITDA lag bei 134 Millionen Euro und das EBIT bei 58 Millionen Euro.

Das Segment profitierte von einem starken Anstieg des Container-Umschlagsvolumens auf 13,2 Millionen TEU und von wachsenden Synergien mit der Linienschifffahrt. Genau das ist eines der Ziele, die wir mit dem Ausbau unseres Terminalportfolios verfolgen: Wir wollen die Wertschöpfung in ausgewählten, strategisch wichtigen Häfen vertiefen und zugleich die Qualität und Zuverlässigkeit unseres Netzwerks stärken.

Auch bilanziell ist Hapag-Lloyd weiterhin gut aufgestellt. Zum 31. Dezember 2025 lag unser Eigenkapital bei rund 18 Milliarden Euro. Die Eigenkapitalquote betrug 62 %.

Zudem verfügten wir zum Jahresende über eine Liquiditätsreserve von rund 6 Milliarden Euro, die auch bedingt durch einen schwachen US-Dollar, unter dem Vorjahreswert liegt. Nach einer Nettoliquiditätsposition im Vorjahr weisen wir zum Ende des Geschäftsjahres 2025 eine Nettoverschuldung von rund 1 Milliarde Euro aus.

Diese Entwicklung ist auch Ausdruck unserer Investitionen in die Zukunft des Unternehmens. Wir investieren in moderne Schiffe, in alternative Antriebe, in Terminals, in digitale Produkte und in die weitere Verbesserung unserer Qualität. Für die abgeschlossenen Schiffsbauverträge haben wir bereits langfristige Finanzierungen gesichert.

Gleichzeitig bleiben wir unserer umsichtigen Finanzpolitik verpflichtet. Eine robuste Bilanz, ausreichend Liquidität und ein klarer Blick auf Rendite und Risiko sind für uns gerade in einer zyklischen Branche unverzichtbar.

Dank der guten Geschäftsentwicklung können wir unsere am Unternehmenserfolg und an der Finanzstärke ausgerichtete Dividendenpolitik fortsetzen.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2025 die Zahlung einer Dividende von 3,00 Euro je Aktie vor.

Der Dividendenvorschlag berücksichtigt das solide Ergebnis des vergangenen Jahres ebenso wie die hohen Investitionen und die wirtschaftlichen Unsicherheiten im laufenden Geschäftsjahr.

Meine Damen und Herren, als Orientierung unseres langfristigen Handelns dient weiterhin unsere Strategie 2030.

Mit dieser Strategie verfolgen wir ein klares Ziel: Wir wollen die unangefochtene Nummer eins für Qualität in unserer Branche sein. Gleichzeitig wollen wir leicht über dem Markt wachsen, unsere Position unter den fünf größten Linienreedereien festigen und Hapag-Lloyd zu einem der leistungsstärksten Anbieter der Branche entwickeln.

Dazu gehört erstens, dass wir unser Kerngeschäft stärken. Wir investieren gezielt in unsere Flotte, in unser Terminalportfolio und in Hinterland- und Logistiklösungen, die unseren Kunden einen verlässlichen Transport von Tür zu Tür ermöglichen.

Zweitens wollen wir unsere Top-5-Position im globalen Containerverkehr weiter absichern. Das erreichen wir durch organisches Wachstum, durch eine konsequente Ausrichtung auf attraktive Fahrtgebiete und profitable Kundensegmente.

Drittens geht es um Qualität. Wir wollen bei Fahrplanzuverlässigkeit, Kundenzufriedenheit und digitalem Kundenerlebnis führend sein. Unsere Kunden sollen nicht nur Containertransporte buchen können, sondern von Planungssicherheit, Transparenz und verlässlichen Lieferketten profitieren.

Viertens halten wir an unserem Kurs fest und treiben die Nachhaltigkeit weiter voran. Unser Ziel ist ein Netto-Null-Flottenbetrieb bis 2045. Bis 2030 wollen wir die absoluten Treibhausgasemissionen unserer Flotte gegenüber 2022 um etwa ein Drittel reduzieren.

Fünftens wollen wir zu den leistungsstärksten Unternehmen unserer Branche gehören. Dazu zählen Profitabilität, eine wettbewerbsfähige Kostenposition und eine deutliche Steigerung der Produktivität. Unsere Ziele bis 2030 bleiben ambitioniert: 20 % niedrigere Stückkosten und 30 % höhere Produktivität der Organisation im Vergleich zum Jahr 2022.

Im Terminal- und Infrastruktursegment umfasst unser Portfolio 24 Seehafenterminals weltweit. Dazu zählen Standorte in Europa, Lateinamerika, Nordamerika, Indien, Nordafrika und dem Nahen Osten.

Im März 2025 haben wir eine Mehrheitsbeteiligung am CNMP Terminal im französischen Le Havre erworben. Damit stärken wir unsere Präsenz in diesem wichtigen europäischen Hafen.

Auch das neue Terminal in Damietta in Ägypten ist für uns strategisch bedeutend. Der Start des operativen Betriebs im Februar 2026 ist ein wichtiger Meilenstein für unser

Terminalgeschäft und für die weitere Entwicklung unserer Aktivitäten im östlichen Mittelmeer.

Darüber hinaus haben wir in ein Neubau-Terminalprojekt im brasilianischen Aracruz investiert. Der Start ist für Mitte 2028 vorgesehen. Dadurch schaffen wir langfristig zusätzliche Wachstumsmöglichkeiten in einem dynamischen Markt.

Unser Ziel bleibt unverändert: Bis 2030 wollen wir unser Portfolio auf mehr als 30 Terminals ausbauen. Entscheidend dabei ist nicht die Anzahl allein, sondern der strategische Beitrag jedes Standorts zur Qualität, Effizienz und Resilienz unseres Gesamtnetzwerks.

Ein entscheidender Baustein auf dem Weg zur Qualitätsführerschaft ist unsere Gemini-Kooperation.

Nachdem wir Gemini zum 1. Februar 2025 gestartet haben, konnten wir unsere Ost-West-Verkehre erfolgreich auf das neue Netzwerk umstellen. Das heißt, dass große Schiffe in den Gemini-Diensten eine begrenzte Anzahl leistungsfähiger Häfen anfahren. Ein dichtes Shuttle-Netzwerk verbindet diese Häfen mit weiteren Destinationen.

Der Vorteil dieses Modells ist klar: Weniger Hafenanläufe mit großen Schiffen reduzieren das Risiko von Verzögerungen. Gleichzeitig ermöglichen die Shuttle-Verbindungen unseren

Kunden einen schnellen und verlässlichen Zugang zu unserem weltweiten Netzwerk.

Die Ergebnisse sprechen für sich: Unser Gemini-Netzwerk lag im Jahr 2025 mit 90 % Fahrplanzuverlässigkeit mit weitem Abstand an der Spitze im Vergleich mit den anderen Allianzen. Auch bei einer Kundenzufriedenheitsbefragung zu unserem neuen Netzwerk konnte Gemini eine führende Position erreichen.

Das ist wichtig, denn Pünktlichkeit ist für unsere Kunden kein Selbstzweck. Sie ist die Grundlage für eine bessere Planung von Produktion, Lagerhaltung, Transporten im Hinterland und letztlich für effiziente Lieferketten.

Gemini hat außerdem gezeigt, dass Qualität und Nachhaltigkeit sehr gut zusammenpassen. Ein stabileres Netzwerk ermöglicht eine bessere Steuerung der Schiffe, weniger operative Herausforderungen und eine effizientere Nutzung von Kapazitäten und Kraftstoff.

Auch bei der Digitalisierung unserer Flotte sind wir weiter vorangekommen. Mehr als 90 % unserer Container sind inzwischen vernetzte, intelligente Container. Damit schaffen wir Transparenz in Echtzeit und eine wichtige Datenbasis für bessere operative Entscheidungen – gerade in Zeiten geopolitischer

Ereignisse, die mit Störungen in den Lieferketten einhergehen, ist das ein echter Vorteil.

Diese Daten helfen unseren Kunden, ihre Lieferketten genauer zu steuern. Sie helfen uns aber auch, Containerflüsse besser vorherzusagen, Equipment effizienter einzusetzen und die Aufenthaltsdauer von Boxen in Häfen zu reduzieren.

Ein weiterer Schwerpunkt ist und bleibt die Modernisierung und Dekarbonisierung unserer Flotte. Diese haben wir in den vergangenen Jahren konsequent erneuert und effizienter gemacht. Unsere Annual Efficiency Ratio (AER) lag 2025 um 19 % unter dem Wert von 2022. Je niedriger dieser AER-Wert ist, desto effizienter und klimafreundlicher werden die Containerschiffe betrieben. Das zeigt, dass unsere Maßnahmen messbar wirken.

Bis 2030 wollen wir 50 Schiffe mit alternativen Antrieben in unserer Flotte haben. Unser Orderbuch umfasst derzeit 32 Schiffe mit einer Kapazität von 349.000 TEU, die in den Jahren 2027 bis 2029 ausgeliefert werden. Hinzu kommen Charterschiffe unterschiedlicher Größenklassen. Damit modernisieren wir unsere Flotte weiter, verbessern unsere Kostenposition und schaffen die technische Grundlage für den Einsatz klimafreundlicherer Kraftstoffe.

Auch unser Produkt Ship Green hat sich 2025 sehr erfreulich entwickelt. Mit Ship Green bieten wir unseren Kunden eine nachhaltige Transportlösung an und helfen ihnen gleichzeitig, Emissionen ihrer Lieferketten unmittelbar zu reduzieren. Zugleich schaffen wir eine stärkere Nachfrage nach emissionsärmeren Transporten und unterstützen den Aufbau entsprechender Kraftstoffmärkte.

Wir haben mehr als 380.000 TEU mit Ship Green transportiert. Das entspricht einem Wachstum von rund 90 % gegenüber dem Vorjahr.

Nachhaltigkeit ist für uns nicht nur eine Frage regulatorischer Anforderungen. Sie ist ein zentraler Bestandteil unserer strategischen Agenda und langfristigen Wettbewerbsfähigkeit. Indem wir heute in effiziente Schiffe, alternative Kraftstoffe und transparente Emissionsdaten investieren, schaffen wir die Grundlage für unseren nachhaltigen Erfolg von morgen.

Meine Damen und Herren, neben Wachstum, Qualität und Nachhaltigkeit ist operative Leistungsfähigkeit ein entscheidender Bestandteil unserer Strategie.

Im Jahr 2025 haben wir ein umfassendes Kostenprogramm aufgesetzt. Erste Einsparungen waren bereits im vierten Quartal sichtbar. Für das Jahr 2026 erwarten wir, dass wir mehr als 1

Milliarde US-Dollar an Einsparungen realisieren werden. Dies ist dringend notwendig, denn wir müssen steigenden Stückkosten entgegenwirken und dadurch unsere langfristige Wettbewerbsfähigkeit sichern.

Die wichtigsten Hebel liegen im Netzwerk, in der Flotte und in weiteren operativen Bereichen. Durch Gemini verbessern wir die Stellplatzkosten auf unseren Hauptstrecken. Wir reduzieren die Abhängigkeit von Drittanbieter-Feedern und passen Dienste außerhalb des Gemini-Netzwerks gezielt an.

In der Flotte arbeiten wir an einer besseren Bunkereffizienz. Dazu tragen die höhere Fahrplanzuverlässigkeit von Gemini, unser Flottenoptimierungs-Programm und ein verbessertes Monitoring des Bunkerverbrauchs bei.

Außerdem reduzieren wir Lagerkosten für Container in Häfen, nutzen IoT-Daten unserer intelligenten Containerflotte zur besseren Steuerung von Equipment und senken Sachkosten in der Organisation.

Ein weiterer wichtiger Hebel ist der Einsatz von künstlicher Intelligenz (KI). Wir haben entsprechende Hubs in Hamburg und Gdansk aufgebaut, die unsere KI-Strategie, Anwendungsfälle und Richtlinien vorantreiben.

Unser eigener Marina-KI-Chatbot wird bereits von mehr als 8.000 Kolleginnen und Kollegen verwendet. Im Kundenservice, in der Equipment-Reparatur und der Softwareentwicklung sehen wir bereits deutliche Verbesserungen bei Geschwindigkeit und Genauigkeit.

Künstliche Intelligenz ersetzt dabei nicht das Know-how unserer Kolleginnen und Kollegen. Sie unterstützt sie und hilft dabei, Routinetätigkeiten schneller zu erledigen, Entscheidungen besser vorzubereiten und unseren Kunden noch schneller verlässliche Antworten zu geben.

Entscheidend ist, dass wir diese Technologien verantwortungsvoll einsetzen. Deshalb implementieren wir KI-Anwendungen mit klaren Richtlinien, Schulungen und einer engen Einbindung unserer Teams.

Mit unserer Investition in ein eigenes KI-Labor fördern wir Innovationen aus den eigenen Reihen und geben unseren Mitarbeitenden die Möglichkeit, neue Technologien aktiv auszuprobieren. So gestalten wir gemeinsam die Zukunft unseres Unternehmens und entwickeln uns stetig mit neuen Ideen weiter.

Unsere Mitarbeitenden sind das Herz von Hapag-Lloyd. Heute arbeiten rund 19.600 Menschen für unser Unternehmen. Davon

sind rund 15.200 in der Linienschifffahrt und rund 4.400 im Segment Terminal & Infrastruktur tätig.

Unsere Belegschaft ist international, vielfältig und engagiert. Diese Vielfalt ist für uns ein großer Vorteil, denn unsere Kunden, Märkte und Lieferketten sind genauso global wie unser Team.

Wir investieren kontinuierlich in die Entwicklung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Einerseits bieten wir mit der Hapag-Lloyd Academy ein wachsendes Angebot an digitalen und Präsenztrainings, mit denen wir Wissen, Fähigkeiten und Kompetenzen im Unternehmen stärken.

Andererseits wissen wir, dass unser Erfolg auch maßgeblich von der Führungskultur, die unsere Strategie mit Leben füllt, bestimmt wird. Mit unserem „Steaming Ahead in Leadership“ Programm (SAiL) statten wir Führungskräfte auf allen Ebenen mit der Haltung und den Fähigkeiten aus, die sie brauchen, um mit Resilienz, Agilität und Weitblick zu führen.

Die Zufriedenheit unserer Belegschaft reflektiert sich in der jährlichen Mitarbeiterbefragung (EES). Das Ergebnis dieser Umfrage stieg im Jahr 2025 von 78 auf 80 Punkte. Das ist erneut ein sehr guter Wert und zugleich Ansporn, weiter an einem attraktiven, sicheren und modernen Arbeitsumfeld für alle Mitarbeitenden zu arbeiten.

Kommen wir nun zum laufenden Geschäftsjahr 2026.

Der Start in das Jahr 2026 war anspruchsvoll. Neben schwachen Marktgrundlagen haben Störungen in den Ladungsströmen und der Konflikt im Nahen Osten unsere Geschäftsentwicklung im ersten Quartal belastet.

Insbesondere die widrigen Wetterbedingungen zu Beginn des Jahres in Europa und Nordamerika beeinträchtigten die Fahrpläne und Terminalabläufe. Aufgrund unserer starken Marktpositionen im Atlantik und in den Nahost-Verkehren waren wir von diesen Störungen vergleichsweise stark betroffen.

Im ersten Quartal 2026 lag der Konzernumsatz bei 4,2 Milliarden Euro. Das EBITDA betrug 422 Millionen Euro. Das EBIT lag bei minus 134 Millionen Euro, und das Konzernergebnis bei minus 219 Millionen Euro.

Im Segment Linienschifffahrt verringerte sich das EBIT deutlich auf minus 149 Millionen Euro – und damit können wir nicht zufrieden sein. Im Vergleich zum Vorjahresquartal gerieten die Ergebnisse insbesondere durch die um knapp 10 % niedrigere durchschnittliche Frachtrate von 1.330 US-Dollar je TEU unter Druck.

Gleichwohl hat unser Gemini-Netzwerk in dieser Phase seine Widerstandskraft gezeigt. Die Fahrplanzuverlässigkeit wurde zwar

beeinträchtigt, blieb aber oberhalb der Pünktlichkeitswerte unserer Mitbewerber. Das bestätigt, dass unser neues Netzwerk auch unter schwierigen Bedingungen eine hervorragende Basis für zuverlässige Services ist. Dies hat uns auch dabei geholfen, unsere Transportmenge mit 3,2 Millionen TEU nahezu auf dem Niveau des Vorjahresquartals zu halten.

Im Segment Terminal & Infrastruktur erhöhte sich das EBITDA auf 40 Millionen Euro und das EBIT auf 15 Millionen Euro. Dank des starken Mengenwachstums in Lateinamerika und Indien konnte der Umschlag um 11 % auf 3,4 Millionen TEU gesteigert werden.

Darüber hinaus hatte der Krieg im Nahen Osten spürbare Auswirkungen. Die iranischen Angriffe auf benachbarte Staaten waren für unsere Mitarbeitenden in der Region eine enorme Belastung und sind es nach wie vor.

Von unseren 250 Mitarbeitern an Land haben wir viele dabei unterstützt, mit ihren Familien in sichere Länder auszureisen. Außerdem hingen mehrere Schiffe unserer Flotte mit 150 Seeleuten im Persischen Golf fest. Da die Sicherheit unserer Crews allerhöchste Priorität hat, mussten wir Transitfahrten durch die Straße von Hormus sowie Buchungen in und aus der oberen

Golfregion aussetzen. Etwa 5 % unseres weltweiten Gesamttransportvolumens laufen durch die Straße von Hormus.

Zugleich war der Betrieb in Häfen in den Vereinigten Arabischen Emiraten und im Oman durch anhaltende Angriffe beeinträchtigt. Wir haben mit Hochdruck daran gearbeitet, unsere operativen Abläufe im Nahen Osten zu stabilisieren und unseren Kunden die bestmöglichen Lösungen für ihre Ladung anzubieten.

Die meisten Container-Rückstände sind mittlerweile abgebaut und Häfen in der Region wieder operativ tätig. Buchungen in die obere Golfregion wurden im Mai über alternative Feeder- und Inlandstransporte über Jeddah und den Oman wieder aufgenommen.

Gleichzeitig bleiben die Transitfahrten durch die Straße von Hormus ausgesetzt, und an einigen Häfen an der indischen Westküste bestehen weiterhin Staus. Alternative Routen, hohe Energiepreise und bestehende Einschränkungen werden daher auch in den kommenden Quartalen zu überdurchschnittlich hohen Transportkosten führen.

Kommen wir nun zum Marktausblick.

Mit Blick auf die globale Nachfrage nach Containertransporten erwarten die meisten Branchenexperten für 2026 ein weiteres robustes Wachstum von rund 4 %. Dies liegt unter den 5 % des

Vorjahres, insbesondere aufgrund von geopolitischen Auseinandersetzungen, Handelskonflikten und einer abkühlenden Konjunktur.

Wir müssen jedoch berücksichtigen, dass die Volumen auf den Hauptexportrouten in den letzten Jahren überdurchschnittlich stark zugelegt haben, nämlich 8 % im Jahr 2025 und 10 % in 2024. Für dieses Jahr werden 4 % Wachstum auf diesen Hauptexportrouten erwartet, was dem erwarteten Anstieg der Flottenkapazität durch neue Schiffsauslieferungen entspricht.

Der Ausblick für das Gesamtjahr 2026 bleibt herausfordernd. Wir bestätigen unsere Ergebnisprognose und erwarten für das Konzern-EBITDA unverändert eine Bandbreite von 0,9 bis 2,6 Milliarden Euro. Für das Konzern-EBIT erwarten wir weiterhin eine Bandbreite von minus 1,3 bis plus 0,4 Milliarden Euro.

Diese Prognose bleibt aufgrund der sehr volatilen Entwicklung der Frachtraten und des Konflikts im Nahen Osten mit erheblichen Unsicherheiten behaftet. Deshalb werden wir weiterhin wachsam bleiben, unser Netzwerk aktiv steuern und unsere Kosteninitiativen konsequent umsetzen.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich nun auf ein weiteres wichtiges strategisches Thema eingehen, nämlich auf den

geplanten Zusammenschluss mit der weltweit zehntgrößten Linienreederei ZIM Integrated Shipping Services Ltd.

ZIM ist eine führende globale Containerlinienreederei mit Aktivitäten in mehr als 90 Ländern. Das Unternehmen verfügt über eine moderne und effiziente Flotte mit 115 Containerschiffen, davon rund 60 % Neubauten und rund 40 % mit LNG-Antrieb.

Die Kombination von Hapag-Lloyd und ZIM würde Hapag-Lloyds Marktposition als fünftgrößte Linienreederei weltweit sichern mit einer modernen Flotte von über 400 Schiffen, einer Kapazität von mehr als 3 Millionen TEU und einem jährlichen Transportvolumen von mehr als 18 Millionen TEU.

Der Zusammenschluss würde das Netzwerk auf globalen Handelsrouten weiter ausbalancieren und stärken und dadurch unsere Führungsposition in wichtigen Wachstumsmärkten festigen. Wir erhalten Zugang zu einer modernen wie effizienten Flotte, kompetenten Mitarbeitenden und einer breiten Kundenbasis. Außerdem können wir durch einen Zusammenschluss mit ZIM Synergien in Höhe von 300 bis 500 Millionen US-Dollar pro Jahr erzielen.

Gleichzeitig werden wir diese Transaktion mit der gebotenen Sorgfalt umsetzen. Dazu gehören eine solide Finanzierung, die Einhaltung aller regulatorischen Anforderungen und eine

Integrationsplanung, die auf Kunden, Mitarbeitende und operative Stabilität ausgerichtet ist.

Im Februar haben wir eine Vereinbarung unterzeichnet, 100 % der Anteile an ZIM zu erwerben. Der vereinbarte Kaufpreis liegt bei 35,00 US-Dollar je Aktie in bar. Die Aktionärinnen und Aktionäre von ZIM haben der Vereinbarung am 30. April 2026 auf einer außerordentlichen Hauptversammlung des Unternehmens zugestimmt. Dadurch wurde ein für diese Transaktion wichtiger Meilenstein erreicht.

Aktuell fokussieren wir uns auf die noch ausstehenden regulatorischen Freigaben, darunter die Genehmigungen in Israel sowie die kartellrechtlichen Zustimmungen, und wir rechnen mit einem erfolgreichen Abschluss der Transaktion im vierten Quartal.

Zusammenfassend lässt sich sagen: 2025 war ein solides Jahr für Hapag-Lloyd in einem herausfordernden Ratenumfeld.

Wir haben unsere Transportmenge stark gesteigert, mit unserer Gemini-Kooperation einen neuen Qualitätsstandard in unserer Branche etabliert und unser Terminalgeschäft weiter ausgebaut.

Wir haben weitere wichtige Fortschritte bei der Modernisierung und Dekarbonisierung unserer Flotte erzielt und die Volumen nach unserer emissionsarmen Transportlösung Ship Green deutlich gesteigert.

Wir haben ein Kostenprogramm gestartet, dessen Wirkung bereits sichtbar wird und das im Jahr 2026 einen wesentlichen Beitrag zur weiteren Stärkung unserer Wettbewerbsfähigkeit leisten soll.

Und wir haben mit der geplanten Übernahme von ZIM einen strategischen Schritt angestoßen, der vorbehaltlich aller erforderlichen Freigaben unsere Position im globalen Wettbewerb weiter stärken kann.

Unsere Prioritäten für 2026 sind klar:

Erstens werden wir mit unserem Gemini-Netzwerk weiter unsere Qualitätsführerschaft ausbauen. Unser Anspruch bleibt ein neuer Standard für Pünktlichkeit in der Containerschifffahrt.

Zweitens werden wir unsere Kosten konsequent senken und die Produktivität erhöhen. Gerade in einem schwierigen Ratenumfeld ist das entscheidend für nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit.

Drittens werden wir die Umsetzung unserer Strategie 2030 weiter vorantreiben – mit Fokus auf Wachstum, Qualität, Nachhaltigkeit und operative Exzellenz.

Viertens werden wir unsere Mitarbeitenden weiter stärken, in Kompetenzen investieren und moderne Technologien wie Künstliche Intelligenz (KI) verantwortungsvoll einsetzen.

Fünftens werden wir unsere Kunden auch in einem volatilen Umfeld verlässlich begleiten und alles dafür tun, globale Lieferketten so stabil wie möglich zu halten.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, ich danke Ihnen herzlich für Ihr Vertrauen und Ihre kontinuierliche Unterstützung. Gerade in einer zyklischen und von vielen externen Faktoren geprägten Branche ist dieses Vertrauen von besonderer Bedeutung.

An dieser Stelle gilt mein besonderer Dank allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern – an Land und auf See. Mit großem Einsatz, hoher Professionalität und viel Leidenschaft haben sie auch im vergangenen Jahr Herausragendes geleistet.

Sie haben unsere Kunden unterstützt, die neue Gemini-Kooperation erfolgreich im Markt etabliert, die Lieferketten unter schwierigen Bedingungen stabilisiert und die Transformation unseres Unternehmens weiter vorangetrieben.

Ebenso danke ich den Mitgliedern unseres Aufsichtsrats, meinen Kolleginnen und Kollegen im Vorstand sowie unseren Geschäftspartnern und Kunden für die vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Ihnen allen möchten wir versichern: Hapag-Lloyd bleibt auf Kurs. Wir handeln mit Augenmaß, investieren in die Zukunft und

verfolgen konsequent das Ziel, in unserer Branche die unangefochtene Nummer eins für Qualität zu sein.

Mit unserer Strategie 2030, einem starken Team und einer robusten finanziellen Basis sind wir gut aufgestellt, um unseren Erfolgskurs auch in anspruchsvollen Zeiten fortzusetzen und Mehrwert für alle Stakeholder zu schaffen.

Vielen Dank!