

Ordentliche Hauptversammlung

Hapag-Lloyd Aktiengesellschaft

am

28. Mai 2021

Rede

Rolf Habben Jansen

Vorstandsvorsitzender

Hapag-Lloyd AG, Hamburg

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

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

Es freut uns sehr, dass Sie sich heute Nachmittag die Zeit nehmen mit uns auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2020 zu blicken. Wir möchten Ihnen zudem die aktuelle Situation Ihres Unternehmens erläutern und Ihnen insbesondere auch vorstellen, welche Vorschläge es zur Zahlung einer Dividende gibt, über die Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, dann beschließen können.

Wir hätten Sie in diesem Jahr sehr gerne wieder persönlich begrüÙt. Aufgrund der COVID-19 Pandemie ist dies aber leider nach wie vor nicht möglich. Selbstverständlich werden wir Sie aber im Rahmen dieser virtuellen Veranstaltung ausführlich über Ihre Hapag-Lloyd AG informieren.

Ich möchte nun sehr gerne die Entwicklung des letzten Geschäftsjahres skizzieren und Ihnen einen Ausblick auf das Jahr 2021 geben. Aufgrund der COVID-19 Pandemie war das Geschäftsjahr 2020 insbesondere von einer volatilen Nachfrageentwicklung geprägt.

Nach einem ordentlichen Start sind die Transportmengen im zweiten Quartal zunächst deutlich zurückgegangen. Wir haben jedoch frühzeitig Maßnahmen erarbeitet und ergriffen, unsere Kapazitäten an die sinkende Nachfrage unserer Kunden angepasst und auch auf der Kostenseite reagiert.

Ein ganz besonders wichtiger Baustein war unser Performance Safeguarding Program (PSP), mit dem wir unsere Liquidität gesichert und zugleich Entlastungen auf der Kostenseite vorgenommen haben. Mit rund 1.700 Einzelmaßnahmen konnten wir so für

das Gesamtjahr 2020 Kosteneinsparungen in Höhe von insgesamt rund 450 Millionen Euro erzielen.

Ab dem zweiten Halbjahr verzeichneten wir dann eine unerwartet starke Nachfrage nach Containertransporten. Auch hier haben wir umgehend reagiert, indem wir alle uns zur Verfügung stehenden Schiffs- und Containerkapazitäten schnell in den Markt gegeben haben. So konnten wir das Geschäftsjahr insgesamt mit einem sehr guten Konzernergebnis in Höhe von 935 Millionen Euro abschließen und davon sollen auch Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, profitieren.

Diese sehr positive Geschäftsentwicklung setzte sich bislang auch in diesem Jahr fort und ermöglicht es uns zugleich, zusätzliche Investitionen in die Zukunft und unsere Wettbewerbsfähigkeit vorzunehmen. Dabei sprechen wir insbesondere über die Modernisierung unserer Flotte durch den Kauf neuer, hocheffizienter Großschiffe, mit denen wir unseren CO₂-Fußabdruck weiter reduzieren werden.

Andererseits hat die COVID-19 Pandemie aber auch zu einer der größten operativen Herausforderungen geführt, die wir in der Logistik seit vielen Jahren erlebt haben. Diese zeigte sich für uns in ganz unterschiedlichen Bereichen:

Rund 90 % aller Güter werden auf See transportiert – insofern gehört die Containerschifffahrt zur kritischen Infrastruktur und unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an Land wie auf See setzen sich Tag für Tag mit einem enormen Engagement dafür ein, die Lieferketten unserer Kunden am Laufen zu halten.

Die meisten unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an Land arbeiten nunmehr schon seit einem Jahr von Zuhause, betreuen ihre Kinder im Homeschooling, pflegen Angehörige und machen einen täglichen Spagat zwischen beruflichen und privaten Aufgaben – dies ist eine enorme Herausforderung.

Aufgrund der sehr eingeschränkten Möglichkeiten Crewwechsel vorzunehmen, waren jedoch auch unsere Seeleute ganz besonders stark von der COVID-19 Pandemie

betroffen: Viele von Ihnen mussten deutlich länger an Bord ihrer Schiffe bleiben als ursprünglich geplant – und manche von ihnen haben sogar die Geburt eines Kindes verpasst oder mussten ihre Hochzeit verschieben.

Was dies alles an persönlichen Entbehrungen bedeutet und wie stark man in so einer Situation zugleich sein muss, kann man sich unschwer vorstellen. Deshalb möchte ich an dieser Stelle nochmals meinen ganz besonderen Dank und meine ganz besondere Anerkennung an unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ausrichten. Dies auch insbesondere deshalb, weil wir eine Nachfrageexplosion erlebt haben, die uns allen ein enormes Arbeitspensum abverlangt hat. Dies möchte ich Ihnen gerne erklären.

Ab dem zweiten Halbjahr des letzten Jahres wurden unerwartet viele Konsumgüter in den USA und in Europa nachgefragt, die zumeist in Asien produziert werden. Die Menschen hatten durch staatliche Hilfsprogramme, aber auch weil sie weniger Reisen, Essen gehen oder andere Dienstleistungen in Anspruch nehmen konnten, mehr Geld verfügbar. Dieses Geld nutzten sie dann wiederum für ihr Zuhause oder Freizeitprodukte, kauften neue Möbel oder einen neuen Fernseher, Homeoffice Equipment, aber auch Sportartikel wurden stark nachgefragt. Das alles sind Produkte, die üblicherweise mit Containern transportiert werden.

Diese starke Nachfrageverschiebung von Dienstleistungen hin zu Konsumgütern zeigte sich zugleich in der verfügbaren Schiffskapazität: Die aufgelegte Flotte erreichte zuletzt mit einem Anteil von 0,8 % an der Weltflotte einen absoluten Tiefstand. Bei den Charterschiffen war die Nachfrage so hoch, dass auch dieser Bereich schnell leergefegt war und deshalb kaum noch weitere Kapazität in den Markt gegeben werden konnte.

Durch diese Nachfrageexplosion sind die globalen Lieferketten dann insgesamt enorm unter Druck geraten – was sich an gleich mehreren Stellen zeigte:

Erstens bei der Überlastung der Häfen und Hafenterminals. In vielen Häfen in den USA, Asien und Europa haben sich Staus gebildet und Schiffe mussten teilweise wochenlange

Wartezeiten einkalkulieren. Dies führte zu Verspätungen, die in dieser Größenordnung leider kaum auf dem Seeweg eingeholt werden konnten.

Zweitens verlängern solche Staus und Verspätungen die durchschnittliche Umlaufdauer unserer Container. Vor der COVID-19 Pandemie war ein Container rund 50 Tage je Umlauf unterwegs – und heute durchschnittlich 60 Tage. Neben den nochmals erhöhten Ungleichgewichten bei Importen und Exporten war das ein weiterer Grund dafür, dass Leercontainer sich nicht immer dort befanden, wo sie gerade gebraucht wurden.

Dies führte drittens dazu, dass sich die Situation mit Blick auf die Verfügbarkeit von Leercontainern sehr angespannt hat. Aber auch Schiffe wurden knapp ebenso wie Kapazitäten bei Lastkraftwagen oder im Schienenverkehr.

Viertens kam es aufgrund von COVID-19 Erkrankungen immer wieder zu personellen Engpässen in der gesamten Logistik –insbesondere in Ländern mit hohen Inzidenzen, wodurch der Umschlag und Transport von Containern auf dem Landweg insgesamt stark beeinträchtigt wurde. Dies sehen wir aktuell zum Beispiel auch in Indien.

Die größten Engpässe sehen wir nach wie vor bei den Hafen- und Terminalkapazitäten, und durch die jüngste Blockade des Suez Kanals wurde diese Situation weiter verschärft.

Wir sehen auch, dass viele unserer Kunden vor enormen Herausforderungen stehen, denn der Transport von Gütern ist aufgrund dieser Engpässe in den Lieferketten insgesamt weniger planbar, was einen sehr erheblichen Einfluss auf den operativen Betrieb und Geschäftsbeziehungen haben kann. Deshalb haben wir eine Vielzahl an Maßnahmen umgesetzt, um unsere Kunden in diesem herausfordernden Marktumfeld zu unterstützen.

Zunächst haben wir frühzeitig in Equipment investiert, um die höheren Umlaufzeiten unserer Container zu kompensieren und die massive Nachfrage unserer Kunden zu bedienen. So haben wir rund 300.000 TEU an neuer Containerkapazität gekauft oder geleased und unsere Flotte im letzten Jahr insgesamt weiter ausgebaut.

Darüber hinaus bieten wir unseren Kunden neue digitale Produkte wie Verschiffungsgarantien oder Detention Freetime Pakete an, die eine bessere Planbarkeit ermöglichen. Weiterhin haben wir in die EDV-Abwicklung, in unsere Kundenbetreuung und Automatisierung investiert, um Verbesserungen in unserem Kundenservice zu erzielen.

Mit Blick auf unser Netzwerk maximieren wir verfügbare Kapazitäten wo möglich und sinnvoll, lassen Häfen aus, um verlorene Zeit einzuholen, beschleunigen unsere Schiffe, lenken diese zu anderen Häfen um oder passen Rotationen an. Wir haben zudem neue Schiffe eingekauft sowie sechs hochmoderne und effiziente Schiffsneubauten in Auftrag gegeben, mit denen wir unsere Kapazität mittelfristig nochmals um rund 140.000 TEU erweitern werden.

Die Situation bleibt jedoch auch im laufenden Jahr für alle Marktteilnehmer herausfordernd. Deshalb haben wir im aktuellen Geschäftsjahr weitere 150.000 TEU Standard- und Kühlcontainer sowie 8.000 TEU an Spezialcontainern bestellt, um unseren Kunden einen deutlich besseren Service zu bieten.

Meine Damen und Herren, lassen Sie uns jetzt einen Blick auf die wesentlichen Zahlen des Jahres 2020 werfen.

Während wir zu Beginn der Pandemie noch zweistellige Rückgänge bei den Transportmengen im zweiten Quartal gesehen haben, konnten wir ab dem zweiten Halbjahr von einem unerwartet deutlichen Anstieg der Nachfrage profitieren. Deshalb lag die Transportmenge Ihrer Hapag-Lloyd AG im letzten Jahr mit 11,8 Millionen TEU lediglich um 1,6 % unter dem Vorjahreswert – trotz der angespannten Lieferketten und der daraus resultierenden operativen Herausforderungen. Andererseits konnten wir die durchschnittliche Frachtrate um rund 4 % von 1.072 auf 1.115 US-Dollar je TEU verbessern. Hierzu hat insbesondere die starke Nachfrage in der zweiten Jahreshälfte beigetragen. Dies spiegelt sich dann auch in den Umsatzerlösen wider, die wir im

Geschäftsjahr 2020 um 1,3 % auf rund 12,8 Milliarden Euro erhöht haben. Lassen Sie uns jetzt kurz auf die Ergebnisentwicklung schauen.

Im Jahr 2020 haben wir beim EBIT und beim EBITDA unsere zu Beginn des Geschäftsjahres gegebene Prognose für das Jahr 2020 deutlich übertroffen. Das EBIT haben wir um 62,1 % und 504 Millionen Euro auf rund 1,3 Milliarden Euro erhöht. Das EBITDA haben wir um 36 % und 714 Millionen auf rund 2,7 Milliarden Euro verbessert.

Darüber hinaus haben wir unser Konzernergebnis auf rund 935 Millionen Euro verbessert und damit gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt. Damit haben wir zugleich das beste Ergebnis der Unternehmensgeschichte erzielt.

Dazu haben insbesondere die Kosteneinsparungen in Höhe von etwa 450 Millionen Euro durch unser erfolgreich umgesetztes Performance Safeguarding Program (PSP) beigetragen, außerdem leicht verbesserte Frachtraten und niedrigere Bunkerpreise, sowie die fortgesetzte Umsetzung unserer Strategy 2023.

Seit den Zusammenschlüssen mit der CSAV und der UASC haben wir unsere Profitabilität kontinuierlich gesteigert. Mit Erfolg: Heute zählt Hapag-Lloyd zu den profitabelsten und finanziell stabilsten Linienreedereien der Welt. Dies zeigt sich auch darin, dass wir im Jahr 2020 erstmals seit einer Dekade unsere Kapitalkosten mehr als verdient haben. Zugleich hat uns diese gute Geschäftsentwicklung ermöglicht, auch im Geschäftsjahr 2020 erneut Finanzschulden deutlich zu reduzieren. Dies möchte ich Ihnen gerne näher erläutern. Lassen Sie uns deshalb jetzt auf die Nettoverschuldung schauen.

Die Nettoverschuldung beträgt zum Jahresende 2020 knapp 4,5 Milliarden Euro und verringerte sich damit um 24,3 % oder 1,4 Milliarden Euro gegenüber dem Vorjahreswert. Der Verschuldungsgrad, also das Verhältnis von Nettoverschuldung zum EBITDA, verringerte sich im selben Zeitraum von 3,0 auf 1,8.

Aufgrund unserer starken Ertragslage konnten wir insgesamt bei der Entschuldung gut vorankommen – dazu beigetragen hat aber auch insbesondere unser konsequentes

Kostenmanagement, welches weiterhin ein fester Bestandteil unserer Finanzagenda bleiben wird.

Darüber hinaus freut uns natürlich sehr, dass die deutlichen Verbesserungen unserer Bilanzkennzahlen ebenfalls von den Ratingagenturen Moody's und Standard & Poor's (S&P) honoriert wurden. Dies im Übrigen gleich zweimal innerhalb nur eines halben Jahres mit entsprechenden Upgrades bei unseren Bonitätseinstufungen.

Mit Blick auf diese sehr positive Geschäftsentwicklung möchten wir Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, erneut am Erfolg Ihres Unternehmens beteiligen.

Deshalb schlagen Vorstand und Aufsichtsrat gemeinsam der Hauptversammlung die Zahlung einer Dividende in Höhe von 3 Euro und 50 Cents je Aktie vor. Dies entspricht einem Anteil am Konzernergebnis pro Aktie von 66 %.

Die sehr gute Geschäftsentwicklung spiegelt sich zugleich im Aktienkurs wider mit einem Plus von insgesamt 20 % innerhalb des letzten Jahres. Dieser positive Trend hat sich auch im neuen Jahr weiter fortgesetzt mit einem Kursanstieg von etwa 60 % seit dem 1. Januar 2021.

An dieser Stelle möchte ich auch noch einmal ausdrücklich die Gelegenheit nutzen, unseren Aktionärinnen und Aktionären ganz besonders für ihr Vertrauen und ihre Unterstützung zu danken! Wir würden uns sehr freuen, wenn die Hauptversammlung einen entsprechenden Beschluss über unseren Vorschlag zur Verwendung des Bilanzgewinns fassen würde. Darüber haben wir auch strategisch sehr gute Fortschritte gemacht.

Mit unserer Strategy 2023 haben wir uns auf eine deutliche Steigerung der Qualität für unsere Kunden, durchgängige Profitabilität und globales Wachstum fokussiert.

Auch im Geschäftsjahr 2020, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, haben wir weiter an Fahrt aufgenommen und zahlreiche Projekte erfolgreich umgesetzt, die zugleich auf unser nachhaltiges und profitables Wachstum einzahlen.

Wir sind noch transparenter beim Thema Qualität und noch digitaler bei unseren Services geworden. Wir haben unsere Profitabilität sehr deutlich verbessert und wir haben unsere Marktanteile in strategisch relevanten Zielmärkten weiter ausgebaut. Dies möchte ich Ihnen gerne anhand von ein paar Beispielen zeigen.

Beim Thema Qualität bleibt unser Anspruch unverändert: Wir möchten die Nummer eins in unserer Branche sein. Deshalb haben wir auch im letzten Jahr weiter sehr intensiv an den Qualitätsversprechen gegenüber unseren Kunden gearbeitet.

Heute stehen fünf von insgesamt zehn Qualitätsversprechen für unsere Kunden bereit: Da sprechen wir über eine schnelle Buchungsbestätigung, eine schnelle und akkurate Ausstellung der Bill of Lading, die korrekte Rechnungsstellung, dass Container auch so geladen werden, wie sie gebucht sind oder das Volumenvereinbarungen auch eingehalten werden.

All dies haben wir bereits als Qualitätsversprechen gegeben und lassen uns daran transparent messen, zum Beispiel über unser neues digitales Customer Dashboard. Damit können unsere Kunden online jederzeit nachvollziehen, wo wir bei der Umsetzung unserer Versprechen stehen.

Wir möchten an genau den Stellen Verbesserungen erzielen, die in den Augen unserer Kunden wichtig sind, wenn Sie über Qualität nachdenken. Deshalb werden weitere Qualitätsversprechen bis Ende des Jahres folgen.

Im Kern geht es uns darum, unseren Kunden die richtigen Produkte zum richtigen Zeitpunkt anzubieten. Dabei können uns digitale Innovationen enorm helfen.

Die Digitalisierung entlang der Lieferketten bietet erhebliches Potenzial und wir setzen dabei genau an den Stellen an, die echten Mehrwert für unsere Kunden schaffen.

So bieten wir unseren Kunden mit „Quick-Quotes“ zum Beispiel die Möglichkeit, sekundenschnell verbindliche Preise und Angebote für ihre Versendungen zu bekommen. Mit großem Erfolg, denn wir haben die Anzahl der Buchungen über unseren Web Channel im Vergleich zum Vorjahr um gut 40 % auf mehr als 1,4 Millionen TEU gesteigert und sind damit führend in unserer Branche. Damit wurde rund 13 % unseres Gesamtvolumens online gebucht, wodurch wir schon heute auf dem besten Weg sind, unser für das Jahr 2023 gesetztes Ziel in Höhe von 15 % zu erreichen.

Mit dem weiteren Ausbau unseres Web Channel haben wir unseren Kunden zugleich neue Funktionen, wie beispielsweise Verschiffungsgarantien, zur Verfügung gestellt – immer dem Gedanken folgend, die Zusammenarbeit mit uns möglichst komfortabel zu gestalten. Ein für uns sehr wesentlicher Aspekt der Kundenbeziehung auch insbesondere in Zeiten der COVID-19 Pandemie. Wir haben bei der Digitalisierung insgesamt zugelegt, aber auch unser internationales Wachstum weiter vorangetrieben. In Danzig haben wir ein Knowledge Center aufgebaut, mit dem wir unsere Kompetenzen in der Digitalisierung bündeln und zugleich breiter aufstellen.

Weiterhin haben wir unsere internationale Präsenz insbesondere in Afrika ausgebaut und neue Liniendienste etabliert aber auch Indien noch stärker in unser Netzwerk integriert. So bieten wir unseren Kunden noch mehr attraktive Verbindungen in diese bedeutenden Wachstumsmärkte. Damit unsere Kunden auch dort von einem einheitlich hohen Servicestandard profitieren können, haben wir ein neues Quality Service Center auf Mauritius in Betrieb genommen. Zugleich haben wir neue Büros in Ghana, Nigeria und Kenia eröffnet.

Auch in diesem Jahr setzen wir unsere Internationalisierung fort, und Afrika bleibt ein wichtiger strategischer Wachstumsmarkt für uns. Deshalb haben wir im März bekanntgegeben, dass wir den Afrika-Spezialisten NileDutch übernehmen möchten. Mit zehn Liniendiensten sowie rund 35.000 TEU Transportkapazität und einem

Containerbestand von rund 80.000 TEU verbindet das Unternehmen Europa, Asien und Lateinamerika mit dem westlichen und südlichen Afrika.

Durch die Übernahme von NileDutch werden unsere Kunden von einem dichteren Netzwerk von und nach Afrika sowie deutlich höheren Transportfrequenzen profitieren. Dadurch werden wir unsere bestehenden Aktivitäten auf dem Kontinent hervorragend ergänzen und unsere Position vor allem in Westafrika stärken. Der Vollzug der Transaktion bedarf noch der Freigabe durch die zuständigen Kartellbehörden.

Darüber hinaus wird das Thema Nachhaltigkeit immer dringlicher. Deshalb arbeiten wir gerade an einer umfassenden Nachhaltigkeitsstrategie, mit der wir uns konkrete Ziele für die nächsten zehn Jahre setzen werden. Im Kern geht es darum, unseren Nachhaltigkeitsbeitrag kontinuierlich zu stärken und schrittweise Verbesserungen zu erzielen.

Mit unserer erweiterten Nachhaltigkeitsstrategie werden wir uns auf drei Bereiche fokussieren.

Erstens auf den Bereich saubere Schifffahrt und zukunftssichere Antriebe: Hier spielen die Themen Treibhausgase, saubere Luft und nachhaltige Lieferketten eine sehr wesentliche Rolle. Seit dem Beginn des letzten Jahres fährt die gesamte von Hapag-Lloyd operierte Flotte IMO 2020-konform mit schwefelarmem Treibstoff und emittiert dadurch rund 70 % weniger Schwefeloxide im Vergleich zu 2019.

Der Klimawandel bleibt jedoch auch für uns die größte Herausforderung, denn die Schifffahrt trägt insgesamt zu rund 3 % aller Treibhausgasemissionen bei, und hier müssen wir besser werden. Dabei werden uns auch unsere sechs neu bestellten hochmodernen Containerschiffe helfen, die durch den Einsatz von kraftstoffeffizienten Hochdruck-Dual-Fuel-Motoren mit LNG, also verflüssigtem Gas, fahren können und damit rund 15 bis 25 % CO₂-Emissionen einsparen. Finanziert wurden diese Neubauprojekte mit Nachhaltigkeitsbezug über gleich zwei grüne Finanztransaktionen, die nach den Green Loan Principles der Loan Market Association abgeschlossen wurden.

Weiterhin haben wir im März dieses Jahres unsere erste grüne Sustainability-Linked Anleihe begeben, die an ein klar definiertes Nachhaltigkeitsziel geknüpft ist: Bis zum Jahr 2030 soll die CO₂-Intensität der Hapag-Lloyd eigenen Flotte um 60 % im Vergleich zum Referenzjahr 2008 der International Maritime Organization (IMO) sinken. Die Verbesserungen bei der CO₂-Intensität werden jährlich nach dem sogenannten Average Efficiency Ratio (AER) Indikator gemessen und veröffentlicht, der im Jahr 2008 noch bei einem Wert von 11,68 lag und bis zum Jahr 2030 auf 4,67 sinken soll. Der AER gibt Aufschluss über die CO₂-Intensität, gemessen in Gramm CO₂ pro Tonnenmeile.

Der Zweite wesentliche Themenbereich für uns ist Vielfalt und Gesellschaft: Dabei geht es uns einerseits darum, Fortschritte beim Thema Diversity zu erzielen und die Potenziale stärker zu nutzen, die sich aus einer diversen Belegschaft ergeben. Andererseits werden wir beim Thema Corporate Citizenship die Rolle von Hapag-Lloyd als Teil der Gesellschaft weiter schärfen und sehr genau definieren, an welchen Stellen wir uns verstärkt gesellschaftlich engagieren.

Einen dritten Schwerpunkt bildet der Bereich Compliance und Verantwortung mit den Themen Ressourcenschonung, Transport Care und Biodiversität. Dabei geht es zum Beispiel um sozial und ökologisch vertretbares Schiffsrecycling, die Sicherheit von Crew, Ladung und Umwelt. Zudem um unseren Einfluss auf die Biodiversität globaler Gewässer und globale Regularien zum Ballastwasser-Management und Schutz von Meeressäugern.

Weitere Details zu unserer neuen Nachhaltigkeitsstrategie und die damit verbundenen Ziele werden wir noch in diesem Jahr veröffentlichen. Unsere Fortschritte werden wir dann wie gewohnt in unserem Nachhaltigkeitsbericht dokumentieren.

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

Trotz der Folgen der COVID-19 Pandemie und überlasteter Lieferketten, konnte Ihre Hapag-Lloyd AG, getragen von 38 % höheren Frachtraten, insgesamt sehr stark in das Jahr 2021 starten. Zwar lag die Transportmenge mit rund 3,0 Millionen TEU und einem Minus von 2,6 % leicht unter dem Niveau des Vorjahresquartals. Wir konnten jedoch eine deutlich bessere durchschnittliche Frachtrate von 1.509 US-Dollar je TEU erzielen. Dadurch haben wir im ersten Quartal 2021 unsere Umsatzerlöse um etwa 33 % auf rund 4,1 Milliarden Euro gesteigert. Diese positive Entwicklung setzt sich dann auch bei einem Blick auf unsere Ergebnisse fort.

Hapag-Lloyd hat im ersten Quartal 2021 ein EBIT von rund 1,3 Milliarden Euro erzielt. Das EBITDA erhöhte sich auf rund 1,6 Milliarden Euro. Das Konzernergebnis verbesserte sich auf rund 1,2 Milliarden Euro.

Vor dem Hintergrund dieser sehr starken Konzernergebnisse blicken wir insgesamt auf ein sehr gutes erstes Quartal – sogar auf das beste Quartal in unserer Unternehmensgeschichte. Doch wie sieht unsere Einschätzung zum weiteren Verlauf des aktuellen Jahres aus?

Wir sind mit viel Rückenwind in das Jahr 2021 gestartet und auch im zweiten Quartal hält die außerordentlich starke Nachfrage nach Containertransporten an.

Die für die Containerschifffahrt bedeutenden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen dürften sich im weiteren Jahresverlauf graduell verbessern. Zudem sollten steigende Impfquoten in den großen Industrieländern sowie zusätzliche Konjunkturprogramme, allen voran in den USA, zu einem spürbaren Wirtschaftsaufschwung führen.

So rechnet der Internationale Währungsfonds für das Jahr 2021 zurzeit mit einem Wachstum der Weltwirtschaft in Höhe von 6,0 %. Im Zuge dieser wirtschaftlichen Erholung geht das Marktforschungs-Unternehmen Clarksons davon aus, dass die Nachfrage bei Containertransporten um 5,7 % ansteigen wird.

Die Containerschifffahrt bleibt also eine Wachstumsindustrie und die positiven Rahmenbedingungen werden sich auch auf unsere Geschäftsentwicklung im Jahr 2021 auswirken. Diese Einschätzung möchte ich Ihnen gerne erläutern, was mich zu den wesentlichen Einflussfaktoren von Angebot und Nachfrage in unserer Branche bringt.

Nach einem historischen Tief im letzten Jahr und trotz steigender Schiffsbestellungen, liegt das Orderbuch aktuell in Relation zur aktuellen Weltflotte mit derzeit rund 14 bis 16 % nach wie vor auf einem vergleichsweise 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 summieren sich die Neubestellungen bislang auf eine Kapazität von etwa 1,8 Millionen TEU. Diese Schiffe werden jedoch erst ab dem Jahr 2023 in Betrieb genommen. Die geplanten Auslieferungen hingegen liegen mit 1,2 Millionen TEU in 2021 deutlich unter diesem Wert und für das nächste Jahr wird ein Zugang an Schiffskapazität von zurzeit rund 0,6 Millionen TEU erwartet.

Aufgrund der unverändert besseren Rahmenbedingungen im Vergleich zur Finanzkrise mit Blick auf das Auftragsbuch, die Schiffsneubestellungen und die geplanten Auslieferungen, gehen wir weiterhin von einem ausgewogenen Verhältnis von Angebot und Nachfrage aus.

Darüber hinaus gehen wir davon aus, dass sich nach einer Normalisierung der Nachfrage die Verschrottungen alter Schiffe in den nächsten Jahren eher auf einem höheren Niveau bewegen werden. Dazu beitragen sollten auch höhere Effizienzanforderungen bei den Schiffen sowie erforderliche Emissionseinsparungen zur Erreichung von Klimazielen.

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

Wir haben wirtschaftlich betrachtet für Hapag-Lloyd ein sehr gutes Jahr 2020 hinter uns gebracht und sind sehr stark in das erste Quartal des laufenden Geschäftsjahres gestartet.

Aufgrund der anhaltend starken Nachfrage nach Konsumgütern und vor dem Hintergrund einer weiteren konjunkturellen Aufhellung rechnen wir für das Jahr 2021 mit einem leicht steigenden Transportvolumen. Zugleich erwarten wir in diesem Jahr einen deutlich ansteigenden durchschnittlichen Bunkerverbrauchspreis ebenso wie eine deutlich steigende durchschnittliche Frachtrate. Demnach gehen wir für das laufende Geschäftsjahr 2021 weiterhin davon aus, dass das EBITDA und das EBIT deutlich über dem Niveau des Vorjahres liegen werden.

Während sich die sehr positive Ergebnisentwicklung im zweiten Quartal 2021 fortsetzen dürfte, erwarten wir derzeit eine graduelle Normalisierung in der zweiten Jahreshälfte.

Angesichts einer derzeit überdurchschnittlich hohen Volatilität der Frachtraten, operative Herausforderungen wie beispielsweise infrastruktureller Engpässe sowie einem unvorhersehbaren weiteren Verlauf der COVID-19 Pandemie und ihrer ökonomischen Auswirkungen, bleibt diese Prognose jedoch mit erheblichen Unsicherheiten behaftet.

Lassen Sie mich nun kurz zusammenfassen.

Das Jahr 2020 ist sehr gut für uns verlaufen. Wir sind zugleich mit einem sehr guten Ergebnis und Rückenwind in das Jahr 2021 gestartet.

Wir werden unsere Strategy 2023 konsequent weiter umsetzen. Dabei werden wir unser Ziel, die Nummer eins für Qualität in unserer Branche zu sein, fest im Blick behalten. Unser Hauptaugenmerk gilt weiterhin der Sicherheit und Gesundheit unserer Mitarbeiter und den intakten Lieferketten unserer Kunden.

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

Mit Blick auf unser Wachstum in attraktiven Märkten bereiten wir die nahtlose Integration von NileDutch vor, um nach einem erfolgreichen Closing der Übernahme einen reibungslosen Übergang für unsere Kunden zu gewährleisten.

Darüber hinaus werden wir den Markt weiterhin kontinuierlich beobachten und nach zusätzlichen attraktiven Investitionen Ausschau halten, die uns bei unserem Wachstumskurs unterstützen. Dies gilt auch für weitere Investitionsmöglichkeiten in Schiffs- und Containerkapazitäten.

Weiterhin sind wir uns bewusst, dass wir eine sehr große Verantwortung beim Klimaschutz haben. Deshalb werden wir intensiv daran arbeiten, unsere Flotte zu modernisieren und unseren CO₂-Fußabdruck zu reduzieren. Dies bleibt ein wesentlicher Baustein unserer erweiterten Nachhaltigkeitsstrategie.

Außerdem beschäftigen wir uns zurzeit sehr intensiv damit, wie wir bei Hapag-Lloyd künftig miteinander zusammenarbeiten möchten. Wir haben im letzten Jahr enorm viel über digitale, agile und flexible Arbeitsmethoden gelernt und nun gilt es, die besten Erkenntnisse in passende Arbeitskonzepte zu übertragen, die uns künftig eine noch effizientere Zusammenarbeit ermöglichen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, ich bedanke mich ganz besonders herzlich für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung! Wir alle haben eine Leidenschaft für Hapag-Lloyd, die uns miteinander verbindet.

Ganz besonders bedanken möchte mich zugleich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an Bord und an Land, die im letzten Jahr enormes geleistet haben, bei den Mitgliedern unseres Aufsichtsrats, meinen Vorstandskollegen, unseren weltweiten Führungskräften, aber auch bei unseren Partnern und Kunden, die auch dann zu uns halten, wenn die See rauer ist.

Danke für die erstklassige Zusammenarbeit, zu der Sie alle in diesen ganz besonders herausfordernden Zeiten beigetragen haben!

Gerade gestern hatte Ihre Hapag-Lloyd AG Geburtstag und wir freuen uns schon sehr darauf, dass wir Sie bei unserer nächsten Hauptversammlung im Jahr 2022 zu unserem 175-jährigen Jubiläum begrüßen dürfen. Auch in der Hoffnung, dass wir die COVID-19 Pandemie dann zu großen Teilen hinter uns gelassen haben, wird dies gewiss ein ganz besonderes Jahr für uns.

Wir sind sehr stolz auf den erfolgreichen Kurs, den wir für Hapag-Lloyd gesetzt haben und nehmen kontinuierlich an Fahrt auf. Dabei behalten wir unser Ziel fest im Blick, für unsere Kunden die die Nummer eins für Qualität zu sein.

Wir bleiben mit enormer Leidenschaft dabei und werden weiterhin alles daransetzen, Hapag-Lloyd in eine erfolgreiche Zukunft zu steuern. Vielen Dank!