

Ordentliche Hauptversammlung

Hapag-Lloyd Aktiengesellschaft

am

25. Mai 2022

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 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 Vormittag die Zeit nehmen, mit uns auf ein erfolgreiches, aber erneut auÙergewöhnliches Geschäftsjahr 2021 zu blicken.

Wir möchten gemeinsam mit Ihnen auf die aktuelle Situation Ihres Unternehmens schauen und dabei vorstellen, welchen Vorschlag wir Ihnen zur Zahlung der diesjährigen Dividende machen, über die Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, heute im Laufe dieser Hauptversammlung beschließen werden.

Wir hätten Sie in diesem Jahr gerne wieder persönlich begrüÙt, haben uns aber zu Ihrer Sicherheit trotz erster Lockerungen der Corona-Regeln entschieden, die Hauptversammlung erneut virtuell durchzuführen. Selbstverständlich werden wir Sie aber wie gewohnt ausführlich über Ihre Hapag-Lloyd AG informieren.

Im Folgenden möchte ich gerne die Entwicklung des letzten Geschäftsjahres skizzieren und Ihnen einen Ausblick auf das Jahr 2022 geben.

Aufgrund der COVID-19 Pandemie war das Geschäftsjahr 2021 von einer anhaltend starken Nachfrage nach Konsumgütern und dementsprechend auch Containertransporten geprägt, bei zugleich knappen Kapazitäten, die sich aus den Engpässen in den globalen Lieferketten ergeben hatten.

Die starke Nachfrage und das auÙergewöhnliche Marktumfeld haben zu dem besten Ergebnis in der Unternehmensgeschichte Ihrer Hapag-Lloyd AG geführt! Und davon sollen auch Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, profitieren.

Darüber hinaus hat uns unsere sehr gute Ertragsdynamik weitere Investitionen ermöglicht – zum Beispiel in die Qualität unserer Dienstleistungen und in Projekte mit Nachhaltigkeitsbezug, mit denen wir unseren CO₂-Fußabdruck weiter deutlich reduzieren werden.

Die Pandemie hat aber auch die enge Verzahnung der globalen Lieferketten gezeigt und deren Abhängigkeiten offenbart. Dabei hat die Containerschifffahrt den Welthandel auch und gerade während der Pandemie am Laufen gehalten und trotz aller Engpässe eine hohe Transportmenge bewältigt. Diese lag auf dem Niveau von vor Ausbruch der Coronavirus Pandemie – und das ist auch ein Ergebnis der Anpassungsfähigkeit unserer Branche und unserer ganz persönlichen Leidenschaft für die Containerschifffahrt.

Was Hapag-Lloyd antreibt sind unsere Unternehmenswerte: „We Care. We Move. We Deliver“. Als Reederei sind wir integraler Bestandteil des Welthandels. Wir verstehen uns aber auch als Teil der Gesellschaft. Und als internationales Unternehmen gilt dies für uns an all unseren Standorten weltweit. Insbesondere unser Anspruch uns um unser Umfeld zu kümmern – sprich: „We Care.“ – hat uns im letzten Jahr intensiv gefordert.

Wir haben unser nachhaltiges Engagement im Bereich Corporate Citizenship mit unserem neuen „Hapag-Lloyd Cares“ Programm deutlich ausgebaut und entschieden, jedem unserer mehr als 14.000 Mitarbeitenden weltweit einen freien Tag für soziale oder nachhaltige Projekte zur Verfügung zu stellen.

Unsere Kolleginnen und Kollegen haben sich in Teams engagiert, Bedürftigen geholfen, Städte und Strände von Unrat befreit und zahlreiche Initiativen vorangetrieben.

Mit Blick auf den schrecklichen Angriffskrieg Russlands war für uns klar, dass wir den Menschen in und aus der Ukraine helfen müssen. Zum Beispiel indem wir dem UN-Flüchtlingskommissariat (UNHCR) kostenlose Transporte für Hilfsgüter bereitgestellt haben, ukrainischen Familien eine sichere Unterkunft bieten und Spenden organisieren. Viele unserer Kolleginnen und Kollegen haben sich zudem an Hilfsgütertransporten

beteiligt ebenso wie an Einsätzen an der polnisch-ukrainischen Grenze. Darüber hinaus haben wir weiterhin große Herausforderungen in der Logistik zu bewältigen und diese zeigen sich für uns in ganz unterschiedlichen Bereichen:

Durch die COVID-19 Pandemie hat eine starke Verschiebung von Ausgaben für Dienstleistungen hin zu Konsumgütern stattgefunden. Es wurden insbesondere Möbel, Elektronikartikel und Sportgeräte gekauft oder Artikel für den Heimwerkerbedarf – allesamt voluminöse Produkte, die zumeist in Asien produziert und mit Containern transportiert werden.

Diese hohe Nachfrage hat erstens zu weltweit verstopften Häfen, Terminals sowie Einschränkungen im Schienen- und Straßenverkehr geführt. Darunter litt auch die Fahrplantreue der Linienreedereien und die Qualität der Dienstleistungen.

Zweitens sind insbesondere die Spotraten für Containertransporte stark angestiegen. Wenn wir uns den Shanghai Containerized Freight Index ansehen, also die Frachtratenentwicklung für chinesische Exporte, so lag dieser im Jahr 2021 durchschnittlich bei 3.768 US-Dollar je TEU und hat sich damit gegenüber dem Vorjahreswert mehr als verdreifacht. Dies hat insbesondere Kunden getroffen, die keine langfristigen Transportverträge abgeschlossen haben.

Unsere durchschnittliche Frachtrate hingegen hat sich im selben Zeitraum um 889 auf 2.003 US-Dollar erhöht. Der größere Teil unseres Geschäfts basiert auf langfristigen Volumenvereinbarungen und Verträgen mit Frachtraten, die deutlich unter dem Niveau liegen, welches wir im Spotmarkt gesehen haben. Zugleich sind die Kosten der Linienreedereien im letzten Jahr deutlich angestiegen.

Unsere Bunkerkosten haben in 2021 um 23 % zugelegt. Die Bunkerpreise für schwefelarmen Treibstoff haben sich Ende letzten Jahres ex Rotterdam auf 550 US-Dollar je Tonne erhöht. Im ersten Quartal 2022 sind diese nochmals deutlich angestiegen auf 806 US-Dollar je Tonne.

Unsere Aufwendungen für das Handling von Containern Erhöhten sich von 4,7 auf 5,4 Milliarden Euro und lagen damit deutlich über dem Vorjahr.

Aufgrund der knappen Verfügbarkeit von Charterschiffen haben die entsprechenden Raten im letzten Jahr signifikant zugelegt bei zugleich längerer Vertragsdauer.

Aufgrund der höheren Bunkerpreise und Charterraten ebenso wie gestiegener Stand- und Lagergelder für Container haben sich die Transportaufwendungen insgesamt um 13 % auf 10,3 Milliarden Euro erhöht.

Wir sehen auch, dass viele unserer Kunden vor großen logistischen Herausforderungen stehen, denn der Transport von Gütern ist aufgrund der Engpässe in den Lieferketten weniger planbar, was mitunter starke Auswirkungen auf den operativen Betrieb und die Zuverlässigkeit hat.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an Land wie auf See setzen sich Tag für Tag mit einem außerordentlichen Engagement dafür ein, die Lieferketten unserer Kunden am Laufen zu halten. Unter den gegebenen Bedingungen ist das mit einem sehr hohen Arbeitspensum verbunden. Deshalb möchte ich an dieser Stelle meinen ganz besonderen Dank und meine ganz besondere Anerkennung an unsere Kolleginnen und Kollegen richten, die in diesen außergewöhnlichen Zeiten Großartiges leisten.

Darüber hinaus haben wir eine Vielzahl an Maßnahmen umgesetzt, um unsere Kunden in diesem herausfordernden Marktumfeld zu unterstützen.

Mit Blick auf unser Netzwerk erhöhen wir die verfügbaren Kapazitäten, lassen Häfen aus, um verlorene Zeit einzuholen, beschleunigen unsere Schiffe, lenken diese zu anderen, weniger belasteten Häfen in der Nähe um oder passen Rotationen an. Alles was wir an Schiffen in unserer Flotte haben, war und ist unterwegs.

Zum Jahresende 2021 konnten wir zudem netto rund 50.000 TEU mehr Kapazität einchartern als noch ein Jahr zuvor, um die sehr hohe Nachfrage unserer Kunden zu bedienen und die Servicequalität insgesamt zu verbessern.

Wir haben 300.000 TEU an neuer Containerkapazität gekauft oder geleased und unsere Flotte im letzten Jahr insgesamt weiter ausgebaut.

Nicht zuletzt haben wir Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit eingestellt. Wir haben unsere Geschäftsaktivitäten ebenso wie unseren Kundenservice weiter gestärkt, zum Beispiel durch die Übernahme von NileDutch, durch die Eröffnung neuer Büros und den Ausbau unserer Quality Service Center. So konnten wir zum Jahresende insgesamt rund 1.000 neue Kolleginnen und Kollegen bei Hapag-Lloyd an Bord begrüßen.

Darüber hinaus haben wir deutlich in IT, Kundenbetreuung und Automatisierung investiert, um unseren Kundenservice weiter zu verbessern. Wir haben auch unsere neuen digitalen Produkte wie Verschiffungsgarantien oder Detention Freetime Pakete weiter etabliert.

Mit unserem neuen Quality Freight Product (QFP) bieten wir unseren Kunden Mehrjahresverträge zu sicheren Raten und ermöglichen ihnen dadurch eine bessere Planbarkeit durch garantierte Verfügbarkeit von Transportkapazitäten.

Lassen Sie uns jetzt einen Blick auf die wesentlichen Zahlen des Jahres 2021 werfen.

Die Transportmenge bewegte sich mit 11,9 Millionen TEU in etwa auf dem Niveau des Vorjahres, aufgrund der eingangs erwähnten angespannten Lieferketten und der daraus resultierenden operativen Herausforderungen.

Andererseits ist unsere durchschnittliche Frachtrate nachfragebedingt um etwa 80 % angestiegen, von 1.115 auf 2.003 US-Dollar je TEU. Dies spiegelt sich dann auch in den Umsatzerlösen wider, die im Geschäftsjahr 2020 um 74 % auf 22,3 Milliarden Euro angestiegen sind.

Lassen Sie uns jetzt kurz auf die Ergebnisentwicklung schauen.

Im Jahr 2021 haben wir beim EBIT und beim EBITDA unsere zu Anfang des Geschäftsjahres gegebene Prognose für das Jahr 2021 deutlich übertroffen.

Unser EBIT haben wir auf 9,4 Milliarden Euro gesteigert, was einem Anstieg in Höhe von 8,1 Milliarden Euro gegenüber dem Vorjahr entspricht. Das EBITDA haben wir auf 10,9 Milliarden Euro verbessert, das ist viermal mehr als noch ein Jahr zuvor. Darüber hinaus haben wir das Konzernergebnis auf 9,1 Milliarden Euro verbessert. Damit haben wir das beste Ergebnis unserer Unternehmensgeschichte erzielt! Dies ist insbesondere ein Ergebnis besserer Frachtraten ebenso wie der konsequenten Umsetzung unserer Strategy 2023.

Mit einer gestärkten Bilanzstruktur zählt Hapag-Lloyd heute zu den finanziell stabilsten Linienreedereien der Welt.

Am Jahresende 2021 hatte Hapag-Lloyd ein Eigenkapital in Höhe von 16,2 Milliarden Euro – ein Anstieg von 9,4 Milliarden Euro gegenüber dem Wert des Vorjahres. Dies entspricht einer Eigenkapitalquote von mehr als 60 %.

Im Jahr 2021 wurde die Nettoverschuldung vollständig abgebaut. Per Jahresultimo lag die Liquidität bei 7,7 Milliarden Euro. Damit überstieg sie die Finanzschulden deutlich, sodass Hapag-Lloyd zum Bilanzstichtag über eine Nettoliquidität von 2,2 Milliarden Euro verfügte.

Die deutlichen Verbesserungen unserer Bilanzkennzahlen im März letzten Jahres wurden von den Ratingagenturen Moody's und Standard & Poor's (S&P) mit entsprechenden Upgrades bei unseren Bonitätseinstufungen honoriert.

Im Februar 2022 hob S&P die Bonitätseinstufung von Hapag-Lloyd zudem erneut an von „BB“ auf „BB+“ mit „stabilem“ Ausblick. Damit bewegen wir uns eine Stufe unterhalb eines Investmentgrade Ratings, was die finanzielle Stabilität Hapag-Lloyd's noch einmal unterstreicht.

Mit Blick auf diese außerordentlich 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 35 Euro je Aktie vor. Dies entspricht einem Anteil am Konzernergebnis pro Aktie von etwa 68 %. Wir würden uns sehr freuen, wenn die Hauptversammlung beschließen würde, unserem Vorschlag zur Verwendung des Bilanzgewinns zu folgen.

An dieser Stelle lassen Sie mich Ihnen allen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, einen herzlichen Dank sagen für Ihr großes Vertrauen und Ihre Treue zu Hapag-Lloyd.

Die sehr gute Geschäftsentwicklung zeigt sich auch in unserem Aktienkurs, der sich innerhalb des letzten Jahres fast verdreifacht hat. Die Dividendenrendite für das Jahr 2021 betrug für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, 12,6%. Dieser positive Trend hat sich auch beim Kursverlauf im neuen Jahr weiter fortgesetzt, mit einem Anstieg von etwa 55 % (Stand: 16. Mai 2022) seit dem 1. Januar 2022.

Darüber hinaus haben wir auch strategisch sehr gute Fortschritte gemacht.

Trotz eines extrem herausfordernden Marktumfeldes konnte Hapag-Lloyd im letzten Jahr erneut zahlreiche strategische Maßnahmen erfolgreich umsetzen.

Wir haben alle Finanzziele früher erreicht als ursprünglich geplant, und gute Fortschritte bei unseren Qualitätsversprechen gemacht. Wir haben den Anteil des über unseren Web-Channel gebuchten Geschäfts signifikant erhöht und sind in attraktiven Märkten wie Indien und Afrika deutlich gewachsen.

Die Erfolge des vergangenen Jahres haben gezeigt: Unsere Strategy 2023 hat sich bewährt – auch in einem schwierigen Markt – und wir werden an ihr festhalten. Wir möchten uns aber künftig noch stärker auf die Themen Qualität und Nachhaltigkeit fokussieren.

Deshalb haben wir unsere bisherigen Kernthemen, „Nummer eins für Qualität“, „globales Wachstum“ und „durchgehende Profitabilität“ um einen vierten Schwerpunkt „Nachhaltigkeit“ ergänzt.

Wir haben unsere Strategy 2023 im November letzten Jahres genau analysiert und nachgeschärft. Und wir haben beschlossen, welche Prioritäten wir in den kommenden Jahren setzen werden, um auch in Zukunft erfolgreich zu sein.

Dies haben wir in gezielte Maßnahmen übertragen und diese in einem Programm mit dem Namen „Prepare For Tomorrow“ gebündelt, mit dem wir unsere Aktivitäten entlang von drei Schwerpunkten ausrichten werden:

Erstens – Simplify: Hier geht es im Kern darum, das Kundenerlebnis zu verbessern und unseren Kunden die Geschäftsbeziehungen mit uns möglichst komfortabel zu machen.

Zweitens – Strengthen: Wir werden unsere Anstrengungen entlang unseres Anspruchs verdoppeln, für unsere Kunden die Nummer eins für Qualität zu sein.

Drittens – Invest: Hier geht es um unsere langfristige Wettbewerbsfähigkeit. Diese werden wir sichern, indem wir in unsere Mitarbeitenden und ihre Kompetenzen investieren sowie in Nachhaltige Vermögenswerte.

Lassen Sie mich das für Sie konkretisieren.

Beim Schwerpunkt „Simplify“ gehen wir die Komplexitäten in den Lieferketten gezielt an. Dabei orientieren wir uns noch stärker an individuellen Kundenbedürfnissen. Wir optimieren unser Netzwerk- und unsere Flotte, konsolidieren Transshipment-Hubs und werden die Anzahl unserer Containerdepots verringern.

Ein konkretes Beispiel ist unser Echtzeit-Tracking. Wir haben beschlossen, unsere gesamte Containerflotte damit auszustatten. Diese umfasst in etwa eine Kapazität von 3 Millionen TEU.

Dadurch werden wir in Zukunft in der Lage sein, unseren Kunden entsprechende Daten in Echtzeit zur Verfügung zu stellen und ihnen damit volle Transparenz über alle Containerbewegungen bieten.

Zugleich erhalten wir die Möglichkeit, Verspätungen früher zu erkennen, betroffene Partner automatisch zu informieren und frühzeitig Gegenmaßnahmen einzuleiten.

Ab 2023 wird Hapag-Lloyd LIVE auch für Standardcontainer verfügbar sein. Wir sind die erste Reederei, die diesen Schritt geht, treiben damit die Digitalisierung der Containerschifffahrt weiter voran und schaffen zugleich Mehrwert für unsere Kunden.

Unter dem Schwerpunkt „Strengthen“ bauen wir unsere Qualität und Innovationsfähigkeit aus. Dabei werden wir auch weiter in zukunftssichere Kernsysteme investieren und die Digitalisierung beschleunigen.

Konkrete Maßnahmen zeigen sich in den zahlreichen digitalen Lösungen, die unsere Kunden über die Online Business Suite unserer Website managen können.

Mit unserer „Shipping Guarantee“ können unsere Kunden ihren Transport mit nur wenigen Klicks vor einer Umbuchung schützen, damit ihre Ladung auch garantiert pünktlich am Zielhafen ankommt.

Mit unserem digitalen Produkt „Additional Freetime“ können unsere Kunden online zu einem vergünstigten Preis erweiterte Zeitkontingente zur Rückgabe von Containern am Zielhafen buchen.

Mit unserem „Electronic Bill of Lading eB/L“ und der WAVE Plattform können sie zudem eines der wichtigsten Dokumente im Seehandel digital verwalten, verschicken und unterzeichnen und somit ihre Originalunterlagen sicher, komfortabel und papierlos mit Geschäftspartnern austauschen.

Wir haben die Anzahl der Buchungen über unseren Web Channel im Vergleich zum Vorjahr nochmals deutlich gesteigert. Wurde im Jahr 2020 noch 13 % unseres

Gesamtvolumens online über unsere „Quick Quotes“ gebucht, so lag dieser Wert Ende letzten Jahres bereits bei 23 % – also in etwa jeder vierte Container. Ein toller Erfolg!

Zudem haben wir im letzten Jahr mit „Quick Quotes Spot“ ein neues Produkt im Angebot – für noch mehr Planungssicherheit: Unsere Kunden erhalten eine sofortige Buchungsbestätigung, eine garantierte Bereitstellung der benötigten Leercontainer sowie eine verbindliche Verladung auf das gebuchte Schiff am Lade- und Umladehafen.

Dies sind nur einige ausgewählte digitale Produkte, aber alle unsere Innovationen haben eines gemein: Sie folgen immer dem Gedanken, die Zusammenarbeit für unsere Kunden möglichst komfortabel zu gestalten. Ein für uns sehr wesentlicher Aspekt der Kundenbeziehung – insbesondere auch in Zeiten der Pandemie.

Die künftige Wettbewerbsfähigkeit von Hapag-Lloyd ist unmittelbar mit den Kompetenzen aller Kolleginnen und Kollegen im Unternehmen verknüpft – hier werden wir weiter investieren.

Darüber hinaus ist das Thema Nachhaltigkeit dringlicher denn je, was sich auch auf unsere Flotte auswirkt. Unser Orderbuch umfasst zurzeit 22 moderne Schiffe mit einer Kapazität von mehr als 400.000 TEU. Die ersten dieser Neubauten werden bereits in diesem Jahr ausgeliefert.

Wir werden auch weiter in die Qualität unserer Services investieren. Zum Beispiel haben wir das Kundenmanagement Tool „Salesforce“ global ausgerollt, optimieren dadurch Bearbeitungszeiten und das Kundenerlebnis. Die Ergebnisse unserer aktuellen Kundenbefragung zeigen, dass wir hier den richtigen Kurs gesetzt haben.

Wir werden aber auch unsere Internationalisierung weiter fortsetzen. So haben wir im Jahr 2021 zum Beispiel in unserem strategischen Wachstumsmarkt Afrika neue Büros in Kenia, Marokko und im Senegal eröffnet, um unsere Kunden bei ihren Geschäften in diesen Ländern noch besser bedienen zu können.

Weiterhin sehen wir uns anorganische Wachstumsmöglichkeiten sehr genau an – insbesondere wenn diese unser Kerngeschäft weiter stärken.

Im März 2021 haben wir den Afrika-Spezialisten NileDutch übernommen und diese Transaktion bereits im Juli erfolgreich abgeschlossen. 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 profitieren unsere Kunden von einem dichteren Netzwerk von und nach Afrika sowie von deutlich höheren Transportfrequenzen. Dadurch haben wir unsere bestehenden Aktivitäten auf dem Kontinent hervorragend ergänzt und unsere Position vor allem in Westafrika gestärkt.

Mit der Akquisition von Deutsche Afrika-Linien (DAL) zu Beginn dieses Jahres haben wir eine weitere etablierte Container-Linienreederei übernommen. Insbesondere für unser Serviceangebot von und nach Südafrika ist DAL eine wertvolle Ergänzung, die es uns ermöglicht, unserer Kundschaft ein besseres Netzwerk und eine zusätzliche Hafendeckung in dieser Region anzubieten. DAL verkehrt mit vier Liniendiensten zwischen Europa, Südafrika und dem Indischen Ozean.

Darüber hinaus haben wir uns am JadeWeserPort beteiligt, indem wir 30 % am Container Terminal Wilhelmshaven (CTW) und 50 % am Rail Terminal Wilhelmshaven (RTW) übernommen haben.

Diese Beteiligung am JadeWeserPort hilft uns dabei, unsere Wettbewerbsposition insbesondere in den Fernostverkehren weiter zu verbessern und gleichzeitig die norddeutschen Häfen zu stärken. Diese Transaktion wurde vor kurzem von der EU-Kommission genehmigt und damit erfolgreich abgeschlossen.

Kürzlich haben wir zudem vereinbart, dass wir uns im Rahmen eines Joint Venture mit 39 % an einem neuen Terminal in Damietta beteiligen werden. Damietta wird unser strategischer Umschlaghafen zur Stärkung unserer Position im östlichen Mittelmeer.

Zugleich verbessern wir unseren Zugang zum lokalen ägyptischen Handel. Das neue Terminal 2 im Hafen von Damietta wird voraussichtlich 2024 in Betrieb genommen und soll eine Gesamtkapazität von 3,3 Millionen TEU haben.

Unsere 10 % Beteiligung am TC3 Terminal in Marokko hingegen stärkt unsere Position im westlichen Mittelmeer und bindet Afrika noch stärker in unser globales Netzwerk ein.

Investitionen in strategische Assets wie diese entlang der Lieferketten sind und bleiben ein wesentlicher Bestandteil unserer Strategie 2023. Dies gilt auch für das Thema Nachhaltigkeit.

Der Klimawandel bleibt die größte Herausforderung unserer Zeit. Die Schifffahrt verursacht rund 3 % aller Treibhausgasemissionen. Deshalb ist völlig klar, dass wir unseren Teil zur Dekarbonisierung beitragen müssen und wollen, damit die Ziele des Pariser Klimaabkommens erreicht werden.

Im November haben wir eine erweiterte Nachhaltigkeitsstrategie veröffentlicht. Hapag-Lloyd intensiviert in diesem Zusammenhang seine Anstrengungen und will damit in der Industrie ein Zeichen setzen: Klimaneutralität muss so schnell wie möglich erreicht werden. Deshalb haben wir uns konkrete Ziele gesetzt.

Konkret soll die CO₂e-Intensität unserer gesamten Flotte bis zum Jahr 2030 und im Vergleich zu 2019 um 30 % gesenkt werden. Zudem will Hapag-Lloyd bis zum Jahr 2045 klimaneutral sein.

Wir haben 16 unserer Schiffe für den Betrieb mit Biotreibstoffen zertifiziert. Durch den Einsatz von Biotreibstoffen können im Vergleich zu einem herkömmlichen Brennstoff über 80% der Treibhausgasemissionen eingespart werden – die Verfügbarkeit ist jedoch noch sehr begrenzt. Im Jahr 2021 haben wir rund 18.500 t Biotreibstoff gebunkert und für dieses Jahr planen wir uns 100.000 t zu sichern. In einem nächsten Schritt möchten wir zusätzliche Schiffsklassen für den Betrieb mit Biotreibstoffen zertifizieren und unseren Kunden den Transport mit Biofuel als kommerzielles Produkt anbieten.

Bei der weiteren Dekarbonisierung werden uns auch unsere 22 neu bestellten Schiffe helfen. Bei zwölf dieser Einheiten handelt es sich um 23.500 TEU Schiffe, die durch den Einsatz von kraftstoffeffizienten Motoren mit verflüssigtem Gas (LNG) fahren und damit rund 15 bis 25 % CO₂-Emissionen einsparen können. Weitere zehn moderne 13.000 TEU Schiffe werden zudem kleinere und ineffizientere Schiffe ersetzen.

Finanziert wurden die meisten dieser Schiffsneubauten im Übrigen über sogenannte grüne Finanztransaktionen, die nach den Green Loan Principles der Loan Market Association abgeschlossen wurden.

Weiterhin haben wir im März letzten Jahres unsere erste grüne Sustainability-Linked Anleihe begeben, die ebenfalls an ein klar definiertes Nachhaltigkeitsziel, die Reduzierung der CO₂-Intensität der Hapag-Lloyd eigenen Flotte, geknüpft ist.

Ich möchte nun zum aktuellen Jahr kommen.

Trotz der Folgen der COVID-19 Pandemie, überlasteter Lieferketten und des Krieges in der Ukraine, konnte Hapag-Lloyd, getragen von 84 % höheren Frachtraten, insgesamt außergewöhnlich stark in das Jahr 2022 starten.

Zwar lag die Transportmenge aufgrund verstopfter Häfen und überlasteter Hinterlandinfrastrukturen – und damit verbundenen längeren Umlaufzeiten für Schiffe und Container – mit 3,0 Millionen TEU auf dem Niveau des Vorjahresquartals.

Wir haben jedoch eine deutlich bessere durchschnittliche Frachtrate von 2.774 US-Dollar je TEU erzielt. Dadurch konnten wir im ersten Quartal 2021 unsere Umsatzerlöse um etwa 33 % auf 8 Milliarden Euro steigern.

Belastet wurde das Ergebnis hingegen durch deutlich steigende Aufwendungen für das Containerhandling und einen um rund 60 % höheren durchschnittlichen Bunkerverbrauchspreis. Dieser lag im ersten Quartal bei 613 USD/t (Q1 2021: 384 USD/t). Trotzdem haben wir zum Jahresstart außerordentlich starke Ergebnisse erzielt.

Hapag-Lloyd hat das EBIT im ersten Quartal 2022 auf 4,3 Milliarden Euro gesteigert. Das EBITDA erhöhte sich auf rund 4,7 Milliarden Euro. Das Konzernergebnis verbesserte sich auf rund 4,2 Milliarden Euro.

Mit diesen außerordentlich starken Ergebnissen 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?

Die Nachfrage bewegt sich auch zu Beginn des Jahres 2022 auf einem hohen Niveau und auch die Überlastung der Lieferketten hält weiter an. Aktuell rechnen wir jedoch mit einer angehenden Normalisierung in der zweiten Jahreshälfte.

Zwar wird im Jahr 2023 aufgrund von Auslieferungen neu bestellter Schiffe mehr Kapazität in den Markt kommen. Wir gehen aber davon aus, dass sich nach einer Normalisierung der Nachfrage bei gleichzeitiger Stabilisierung der Lieferketten die Verschrottungen alter Schiffe in den nächsten Jahren eher auf einem höheren Niveau bewegen werden. Dazu werden auch die höheren Effizienzanforderungen der IMO beitragen, die ab dem Jahr 2023 greifen.

Insgesamt gehen wir mittelfristig weiterhin von einem ausgewogenen Verhältnis von Angebot und Nachfrage aus.

Wir sind mit viel Rückenwind in das Jahr 2022 gestartet und auf Basis des aktuellen Geschäftsverlaufs wird auch das zweite Quartal über den bisherigen Erwartungen liegen. Deshalb haben wir am 28. April unsere Prognose für das laufende Geschäftsjahr angepasst.

Aufgrund der anhaltenden Engpässe in den globalen Lieferketten rechnen wir für das Jahr 2022 mit einem Transportvolumen auf dem Niveau des Vorjahres. Zugleich

erwarten wir in diesem Jahr einen deutlich ansteigenden durchschnittlichen Bunkerverbrauchspreis ebenso wie eine deutlich steigende durchschnittliche Frachtrate.

Aufgrund der starken Ertragsdynamik zum Jahresbeginn gehen wir für das laufende Geschäftsjahr davon aus, dass das EBITDA und das EBIT deutlich über dem Niveau des Vorjahres liegen werden. Für 2022 wird nun ein EBITDA in der Bandbreite von 13,6 bis 15,5 Milliarden Euro und ein EBIT in der Bandbreite von 11,7 bis 13,6 Milliarden Euro erwartet. Angesichts der andauernden COVID-19-Pandemie sowie dem Krieg in der Ukraine ist die Prognose jedoch weiterhin mit hohen Unsicherheiten behaftet.

Lassen Sie mich nun kurz zusammenfassen.

Das Jahr 2021 war ein sehr starkes und erfolgreiches Jahr für uns. Wir sind zugleich mit einem außergewöhnlich starken Ergebnis und Rückenwind in das Jahr 2022 gestartet.

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

Wir werden unsere Strategy 2023 und unser „Prepare For Tomorrow“ Programm konsequent umsetzen und über die nächsten Jahre mehrere Milliarden Euro investieren. Dabei werden wir uns insbesondere auf die Themen Qualität und Nachhaltigkeit fokussieren.

Schwerpunkte bilden zusätzliche Investitionen in unsere Flotte, die weitere Digitalisierung und ein noch besseres Kundenerlebnis sowie die Kompetenzen unserer Kolleginnen und Kollegen. Darüber hinaus werden wir den Markt kontinuierlich beobachten und nach attraktiven Wachstumschancen Ausschau halten, die unser Kerngeschäft weiter stärken werden.

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

wir unsere umsichtige Finanzpolitik auf Basis einer soliden Liquiditätsreserve und eines positiven Free Cashflow beibehalten.

Weiterhin sind wir uns bewusst, dass wir eine sehr große Verantwortung beim Klimaschutz haben. Deshalb werden wir intensiv daran arbeiten, unsere neuen Nachhaltigkeitsziele zu erreichen und damit unseren Beitrag zum Klimaabkommen von Paris zu leisten.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, ich bedanke mich für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung!

Ganz besonders bedanken möchte mich zugleich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an Bord und an Land für ihr außerordentliches Engagement, bei den Mitgliedern unseres Aufsichtsrats, meinen Vorstandskollegen, unseren weltweiten Führungskräften, aber auch bei unseren Partnern und Kunden, die in herausfordernden Zeiten zu uns halten.

Liebe Anwesende, in 48 Stunden jährt sich der 175. Jahrestag der Gründung von Hapag. Am 27. Mai 1847 um 16:45 Uhr unterschrieben Hamburger Kaufleute die Gründungsurkunde der Hamburg-Amerikanische Packetfahrt-Actien-Gesellschaft. Dieser ganz besondere Geburtstag macht uns stolz und dankbar. 175 Jahre Schifffahrtsgeschichte, 175 Jahre Kompetenz und 175 Jahre dauerhafter Veränderungen haben uns stark und widerstandsfähig gemacht.

Seien Sie versichert: Wir bleiben mit derselben Leidenschaft und demselben Engagement dabei wie damals die Gründungsväter, damit die Hapag-Lloyd erfolgreich und unbeirrt ihren Erfolgskurs fortsetzen kann.

Vielen Dank!