

Ordentliche Hauptversammlung

Hapag-Lloyd Aktiengesellschaft

am

10. Juli 2018

in Hamburg, Grand Elysée Hotel

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 herzlich willkommen zur ordentlichen Hauptversammlung der Hapag-Lloyd AG. Es freut uns sehr, dass Sie heute nach Hamburg gekommen sind.

Auf dieser Hauptversammlung werde ich über das letzte Geschäftsjahr berichten, Ihnen einen Ausblick auf das Jahr 2018 geben und Ihnen die wichtigsten strategischen Themen unseres Unternehmens vorstellen.

Meine Damen und Herren, lassen Sie uns kurz einen Blick zurück auf das Jahr 2017 werfen.

Das Wachstum der Weltwirtschaft lag laut dem internationalen Währungsfonds im letzten Jahr bei 3,7 Prozent – ein Plus von 0,5 Prozentpunkten im Vergleich zum Jahr 2016. Der Welthandel mit Gütern und Dienstleistungen legte im gleichen Zeitraum um 4,7 Prozent zu. Dazu trugen positive Konjunktorentwicklungen in Industrie- und Schwellenländern bei.

Für Hapag-Lloyd stand das Jahr 2017 voll im Zeichen des Zusammenschlusses mit der United Arab Shipping Company. Dieser wurde am 24. Mai 2017 vollzogen. Nach nur sechs Monaten haben wir beide Unternehmen zusammenführen können. Dieser Erfolg ist ein Ergebnis der erstklassigen Arbeit aller unserer Mitarbeiter weltweit.

Darüber hinaus haben wir durch umfassende Kapitalmaßnahmen eine deutlich verbesserte Kapitalstruktur für Hapag-Lloyd erreicht:

Wir haben unser Eigenkapital durch zwei Kapitalerhöhungen um insgesamt gut 1,6 Milliarden Euro erhöht. Zusätzlich haben wir gleich zwei Anleihen mit einem Volumen in

Höhe von insgesamt 900 Millionen Euro erfolgreich platziert und konnten bestehende Anleihen mit deutlich höheren Kupons ablösen.

Durch die gute Unternehmensentwicklung im letzten Jahr konnten wir uns bei den erzielten operativen Margen im Vergleich zu unseren Mitbewerbern gut positionieren und wir haben das Geschäftsjahr mit einem positiven Konzernergebnis abgeschlossen.

Für das enorme Vertrauen und die Unterstützung unserer Aktionäre – insbesondere auch in schwierigeren Zeiten – bedanken wir uns an dieser Stelle sehr herzlich. Beides hat wesentlich zu der starken Entwicklung von Hapag-Lloyd über die letzten Jahre beigetragen. Für uns war das ein wesentlicher Grund, der Hauptversammlung die Zahlung einer Dividende für das Geschäftsjahr 2017 vorzuschlagen.

Meine Damen und Herren, ich komme jetzt zu der Entwicklung von wesentlichen Kennzahlen des letzten Geschäftsjahres.

Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) konnten wir mehr als verdreifachen und für das Gesamtjahr 2017 auf 411 Millionen Euro erhöhen.

Zugleich wurde ein positives Konzernergebnis erzielt. Dieses liegt für das Jahr 2017 bei 32 Millionen Euro und damit deutlich über dem Vorjahreswert.

Darüber hinaus steigerte Hapag-Lloyd die Transportmenge sehr deutlich um 29 Prozent auf 9,8 Millionen TEU (2016: 7,6 Millionen TEU), wesentlich getrieben durch den Zusammenschluss mit der UASC sowie durch ein robustes organisches Wachstum. Die Transportaufwendungen erhöhten sich um 25,5 Prozent auf 8,0 Milliarden Euro (2016: 6,4 Milliarden Euro), insbesondere durch höhere Transportmengen und einen gestiegenen durchschnittlichen Bunkerverbrauchspreis von 318 USD/t (2016: 226 USD/t). Die Transportaufwendungen je TEU lagen bei 922 USD.

Als aktiver Treiber der Konsolidierung hat Hapag-Lloyd seine Marktposition gestärkt und ausgebaut. Lassen Sie uns hierzu auf einige Eckdaten schauen.

Dank dem Zusammenschluss mit UASC ist Hapag-Lloyd heute ein Top 5 Player in der Branche: größer, stärker und effizienter. Für Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, unsere Kunden und Mitarbeiter.

- Wir sind derzeit in 127 Ländern präsent
- Wir bieten unseren anspruchsvollen Kunden 124 Liniendienste weltweit
- Wir betreiben eine Flotte von 221 modernen Schiffen
- Wir haben unsere Kapazität deutlich erhöht auf 1,6 Millionen TEU
- Und wir stehen unseren Kunden mit rund 12.000 erfahrenen Mitarbeitern zur Seite, weltweit!

Nach dem Zusammenschluss mit UASC haben wir Optimierungen an unserem Netzwerk vorgenommen. Die ehemals 163 Services, die aus dem Zusammenschluss von Hapag-Lloyd und UASC resultieren, haben wir per Jahresultimo 2017 auf 120 Services gestrafft.

Zudem konnten wir die durchschnittliche Größe unserer Schiffe durch den Zusammenschluss mit UASC deutlich von 5,9 auf 7,2 TTEU ausbauen.

Wir haben durch die Integration der UASC bereits erhebliche Synergiepotenziale realisiert. Wesentliche Treiber neben der optimierten Netzwerkstruktur liegen in dem Betrieb einer gemeinsamen Schiffsflotte sowie im gemeinsamen Einkauf von Terminal-, Equipment- und Intermodaldienstleistungen.

Zudem sehen wir weitere Einsparmöglichkeiten bei allgemeinen Overheadkosten, Mieten, Versicherungen sowie bei Beratungs- und anderen Dienstleistungen. Kosteneinsparungen durch eine bessere Nutzung des in den Regionen verfügbaren Bestands an Containern sind ein weiteres Element der Synergien.

Mit den vollen Effekten in Höhe von 435 Millionen US-Dollar rechnen wir ab dem Jahr 2019.

Meine Damen und Herren, lassen Sie uns nun auf die Entwicklung der Eigenkapitalseite schauen.

Nach dem Zusammenschluss mit UASC im Mai 2017 erfolgte eine Sachkapitalerhöhung gegen Ausgabe von rund 45,9 Millionen neuen Hapag-Lloyd Aktien. Dadurch haben wir unser Eigenkapital deutlich gestärkt.

Zudem haben wir eine Barkapitalerhöhung mit Bezugsrecht vorgenommen und das Grundkapital der Gesellschaft durch Ausgabe von 11,7 Millionen neuen Stückaktien auf 175,8 Millionen Euro erhöht. Es konnte somit ein Bruttoemissionserlös von rund 352 Millionen Euro erzielt werden. Diese Kapitalmaßnahme hat das Eigenkapital der Hapag-Lloyd AG weiter gestärkt, das heißt die Eigenkapitalquote erhöht und den Verschuldungsgrad der Gesellschaft reduziert.

Die neuen Aktien wurden grundsätzlich allen Aktionären zum Bezug angeboten. Jedoch wurde das Bezugsrecht der Aktionäre für Spitzenbeträge ausgeschlossen.

Dieser Bezugsrechtsausschluss war nach Auffassung der Unternehmensleitung zweckmäßig, um ein glattes Bezugsverhältnis für die Aktionäre zu erreichen und so – im Interesse der Gesellschaft und ihrer Aktionäre – die kostengünstige Abwicklung der Emission zu erleichtern. Die vom Bezugsrecht der Aktionäre ausgeschlossenen freien Spitzen wurden im Unternehmensinteresse bestmöglich verwertet.

Neben den Verbesserungen auf der Eigenkapitalseite haben wir zudem Optimierungen bei unseren Verbindlichkeiten vorgenommen.

Gleich zu Beginn des letzten Geschäftsjahres konnten wir eine neue Unternehmensanleihe mit einem Kupon von 6,5 Prozent und einer Laufzeit von fünf Jahren zu einem Ausgabekurs von 100 Prozent begeben. Aufgrund der hohen Nachfrage wurde das ursprünglich geplante Emissionsvolumen von 150 auf 250 Millionen Euro erhöht.

Am 15. Februar wurde die zuvor begebene Unternehmensanleihe um 200 auf insgesamt 450 Millionen Euro aufgestockt. Das Vertrauen in Hapag-Lloyd zeigte sich im Juli 2017 zudem durch die erfolgreiche Platzierung einer neuen Anleihe mit einem Volumen von 450 Millionen Euro und einem Kupon von 5,125 Prozent.

Dadurch konnten wir bestehende Anleihen refinanzieren und gleichzeitig die Kupons aber insbesondere auch die Laufzeiten unserer Finanzverbindlichkeiten weiter optimieren. Lagen wir vor diesen Maßnahmen bei eher kurzen Laufzeiten unserer Anleihen mit vergleichsweise hohen Kupons, so bewegen wir uns nach Umsetzung dieser Refinanzierungen heute bei mittelfristigen Laufzeiten und zugleich niedrigeren Kupons. Das ist eine deutliche Verbesserung in der Fälligkeitsstruktur.

Lassen Sie mich Ihnen ein paar Details zur Entwicklung der Hapag-Lloyd Aktie geben.

Die Hapag-Lloyd Aktie hat sich im Geschäftsjahr 2017 sehr gut entwickelt und um 47 Prozent zugelegt. Der positive Trend konnte sich zu Beginn des aktuellen Geschäftsjahres zunächst fortsetzen. Allerdings verzeichnete der Kursverlauf am 29. Juni 2018 mit der Anpassung unserer Jahresprognose, bedingt durch einen unerwarteten und anhaltenden Anstieg der operativen Kosten, eine deutliche Bewegung nach unten. Im Vergleich zum DAX Global Shipping Index, ebenso wie zu einzelnen Mitbewerbern, entwickelte sich die Hapag-Lloyd Aktie jedoch insgesamt mit einer sehr deutlichen Outperformance über die letzten 18 Monate.

Wir freuen uns sehr darüber, dass die Hapag-Lloyd Aktie bei unseren Aktionären gefragt ist. Für das Vertrauen und die Unterstützung unserer Aktionäre bedanken wir uns an dieser Stelle sehr herzlich. Der Hauptversammlung haben wir in diesem Zusammenhang die Zahlung einer Dividende in Höhe von 57 Cent je Aktie vorgeschlagen. Wir würden uns sehr freuen, wenn die Hauptversammlung eine entsprechende Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns vornehmen würde.

Meine Damen und Herren, lassen Sie uns kurz auf die Prognosen für den Containertransport schauen.

Die Containerschifffahrt kann weiterhin von sehr gesunden Wachstumsraten profitieren. Folgt man den aktuellen Prognosen, so soll sich der Containertransport auch mittelfristig mit einem durchschnittlichen Wachstum in Höhe von 5,2 Prozent positiv und mit Multiplikatoren von bis zu 1,3 über dem globalen Wirtschaftswachstum entwickeln. Dieses bildet auch weiterhin ein gutes Fundament für eine positive Unternehmensentwicklung.

Andererseits müssen wir zunehmend agiler auf ein dynamisches Umfeld und geopolitische Entwicklungen reagieren. Zunehmende Spannungen zwischen einzelnen Ländern und protektionistische Tendenzen sorgen für steigende Verunsicherung im Welthandel und sind schon heute spürbar für die Container-Linienschifffahrt und deren Kunden, die international operierenden Unternehmen.

Ich zeige Ihnen jetzt wesentliche Einflussfaktoren von Angebot und Nachfrage in unserer Branche.

Das Orderbuch an Schiffsbestellungen ist in Relation zur Weltflotte nach wie vor auf einem vergleichsweise geringen Niveau und beträgt derzeit lediglich 11 Prozent. Seit 2016 haben wir nur beschränkt Neubestellungen gesehen und auch in diesem Jahr liegen diese bis jetzt gerade einmal bei rund 400 bis 500 Tausend TEU. Dieses geringe

Orderbuch wird zu einem deutlich langsameren Anstieg an Schiffskapazitäten in den nächsten zweieinhalb bis drei Jahren führen. Setzt man diese Entwicklung in Beziehung zum erwarteten Nachfragewachstum von durchschnittlich 5,2 Prozent, ist ab dem zweiten Halbjahr dieses Jahres von einem deutlich ausgewogeneren Verhältnis von Angebot und Nachfrage auszugehen. Dieses sollte sich mittelfristig in verbesserten Frachtraten widerspiegeln.

Meine Damen und Herren, die Konsolidierung ist im letzten Jahr weiter vorangeschritten, ich möchte Ihnen kurz die wichtigsten Ereignisse darstellen.

- Im Mai erfolgte der Zusammenschluss von Hapag-Lloyd und UASC.
- Im November erfolgte dann die Übernahme von Hamburg Süd durch Maersk.
- Und am 1. April 2018 fusionierten die drei japanischen Containerlinienreedereien K-Line, MOL und NYK zu Ocean Network Express (ONE).
- Was den Zusammenschluss von COSCO SHIPPING und OOCL betrifft, so wurde am 29. Juni im Markt bekannt gegeben, dass die Zustimmung der chinesischen Kartellbehörden für diese Transaktion vorliegt

Die Effekte aus den zuletzt erfolgten Übernahmen und Zusammenschlüssen sind derzeit noch nicht vollumfänglich sichtbar, da diese zum Teil erst kürzlich erfolgten und sich die jeweiligen Integrationen noch in der Umsetzung befinden.

Meine Damen und Herren, kommen wir jetzt zu dem Start in das neue Geschäftsjahr.

Mit einem operativen Ergebnis (EBIT) in Höhe von 53,7 Millionen Euro ist Hapag-Lloyd solide in das erste Quartal des Jahres gestartet. Insbesondere höhere Transportmengen und Synergien wirkten sich trotz eines schwierigen Marktumfelds positiv auf das Quartalsergebnis aus.

Was operative Margen betrifft, haben wir uns im Geschäftsjahr 2017 mit einer EBIT Marge von 4,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr erneut verbessert. Am Ende des ersten Quartals 2018 steht diese bei 2,1 Prozent. Insgesamt haben wir uns seit dem Zusammenschluss mit CSAV im Jahre 2014 schrittweise verbessert und bewegen uns unter den Linienreedereien und im Vergleich zu unseren Mitbewerbern bei der EBIT Marge nach wie vor im oberen Mittelfeld.

Andererseits ist das Marktumfeld weiterhin herausfordernd. Die Frachtraten sind aufgrund erhöhter Schiffsauslieferungen im ersten Halbjahr dieses Jahres unter Druck, die Bunkerkosten und die Charterraten sind im Verlauf eines Jahres sehr deutlich gestiegen und wir waren im ersten Quartal einem schwächeren US-Dollar ausgesetzt. Dadurch haben wir einen kurzfristigen Druck auf der Kostenseite, den wir derzeit leider nur deutlich verzögert in Form erhöhter Frachtraten an unsere Kunden weiterreichen können.

Dieses hat einen Einfluss auf unseren Ausblick für den weiteren Verlauf des Jahres, den ich Ihnen jetzt gerne genauer erläutere.

Wesentliche Eckdaten auf der Kosten- und Ertragsseite haben sich marktbedingt sehr deutlich und außerhalb unserer Erwartungen entwickelt.

Die höheren Kosten spiegeln sich derzeit nicht in den Frachtraten wider. Dies ist Ergebnis eines herausfordernden Marktumfelds, welches eine Weitergabe von Preisanpassungen nur zeitversetzt zulässt. Die Frachtraten haben sich deshalb weniger stark entwickelt, als wir zu Jahresbeginn angenommen hatten. Gleichwohl sehen wir aktuell eine positive Tendenz, die sich im zweiten Halbjahr weiter verfestigen sollte.

In Summe steigen die Kosten jedoch schneller als die Frachtraten. Deshalb haben wir unsere Jahresprognose 2018 für das EBIT und das EBITDA von ursprünglich „deutlich steigend“ angepasst. Beim EBIT gehen wir in der kürzlich angepassten Prognose für das Geschäftsjahr 2018 zurzeit von einer Bandbreite zwischen 200 Millionen Euro und

450 Millionen Euro aus. Beim EBITDA rechnen wir mit einem Zielkorridor in Höhe von 900 Millionen Euro und 1,15 Milliarden Euro.

Zusammenfassend wird deutlich, dass das Marktumfeld herausfordernd bleibt – auch wenn wir aktuell bei einigen Fundamentaldaten schrittweise Verbesserungen sehen.

Wir müssen eine wettbewerbsfähige Kostenstruktur sichern und noch effizienter werden. In diesem Zusammenhang haben wir bereits kurzfristige Maßnahmen eingeleitet, um uns auf der Kostenseite Entlastung zu verschaffen.

- Zum Beispiel optimieren wir unser Netzwerk kontinuierlich. Dies schließt auch ein, dass wir uns einzelne Schiffsysteme sehr genau unter Kostengesichtspunkten ansehen und einstellen, wenn diese nicht wirtschaftlich zu betreiben sind.
- Wir werden zudem unser Umsatzmanagement weiter optimieren, sowie mehr und besser bezahlte Fracht an Bord nehmen.
- Darüber hinaus managen wir unsere Kosten im Einkauf noch konsequenter und arbeiten beispielsweise an der Optimierung von Terminalverträgen. Hier geht es in der Regel um sehr hohe Geldbeträge, bei denen sich bereits kleine prozentuale Einsparungen sehr deutlich auf das Ergebnis auswirken können.

Neben einer optimierten Kostenstruktur und einem besseren Umsatzmanagement arbeiten wir aber auch intensiv an weiteren wichtigen Themen und Herausforderungen.

- Wir werden die Chancen nutzen, die aus der Digitalisierung entstehen und unseren Kunden noch bessere Services und neue digitale Produkte anbieten.

- Wir werden den ökologischen Wandel und unsere Treibstoffstrategie aktiv gestalten.
- Und wir wollen uns von unseren Mitbewerbern deutlicher abheben, insbesondere bei der Servicequalität entlang der gesamten Lieferkette unserer Dienste im Netzwerk und im Inland. Qualität ist eine unserer Stärken, die wir perspektivisch noch mehr ausspielen müssen.

Eine wesentliche Herausforderung unserer Branche wird die Umsetzung der MARPOL Regularien sein.

Mit Wirkung vom 1. Januar 2020 an werden neue globale Grenzwerte für Schwefel im Treibstoff von Schiffen greifen. Der Schwefelgehalt darf dann nur noch bei 0,5 Prozent liegen. Ziel dieser neuen MARPOL Richtlinie ist, die aus dem Schiffsbetrieb entstehenden Emissionen deutlich zu verringern.

Die Umsetzung dieser Richtlinie ist eine enorme Herausforderung für die Branche und wir arbeiten sehr intensiv an praktikablen Lösungsmöglichkeiten.

Bisher gibt es drei vielversprechende Möglichkeiten, um eine Einhaltung der neuen Vorschriften zu gewährleisten: Erstens die Umstellung auf schwefelreduzierte aber teurere Treibstoffe, zweitens die Umrüstung auf Abgasreinigungsanlagen (EGCS) und drittens die Nutzung von Flüssiggas (LNG).

Wir werden wahrscheinlich eine Kombination der drei genannten Lösungen benötigen und evaluieren derzeit alle verfügbaren Optionen mit Blick auf eine künftige Strategie für Schiffstreibstoffe. Zu diesem Zweck werden wir drei Pilotprojekte im Jahr 2019 mit unterschiedlichen Technologien durchführen, um die Leistung der verschiedenen Lösungen in der Praxis zu analysieren und den geeigneten Mix für unsere Flotte festzulegen.

Darüber hinaus haben wir erstmals ein Klimaziel für uns als Unternehmen veröffentlicht – bis 2020 will Hapag-Lloyd den CO₂-Ausstoß pro TEU-Kilometer um 20 Prozent reduzieren. Dieser Wert steht im Vergleich zu den Emissionen des Jahres 2016. Schon in der Vergangenheit haben wir unsere CO₂-Emissionen deutlich senken können. So wurde der spezifische CO₂-Ausstoß unserer Flotte zwischen 2007 und 2016 um 46 Prozent reduziert.

Die Weiterentwicklung digitaler Kanäle hingegen ist eine echte Chance und wird ein integraler Baustein unserer strategischen Initiativen sein.

In unserer Branche gibt es noch viel Raum für Verbesserungen mit Blick auf digitale Anwendungen und Kundenerlebnisse. Und wir sind noch nicht da, wo wir hinwollen. Das werden wir ändern und mit zunehmender Geschwindigkeit angehen.

Ein Beispiel ist die Öffnung unserer onlinebasierten Buchungs-Kanäle für alle Kunden im August. Dies ermöglicht vollautomatisierte Quotierungen – schnell, komfortabel und flexibel – rund um die Uhr.

Wir haben das bereits in mehreren Ländern getestet und unsere Direktkunden ebenso wie Spediteure geben uns sehr positives Feedback. Wir sehen seit Anfang 2018 ein stetig steigendes Volumen und zurzeit etwa 1000 Buchungen pro Woche über diesen Onlinekanal.

Das ist ein toller Erfolg und nur ein Beispiel, wie wir Hapag-Lloyd schneller, moderner und effizienter machen.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich zum Abschluss meiner Rede kurz zusammenfassen.

Das Jahr 2017 ist gut verlaufen und wir sind solide in das erste Quartal des aktuellen Jahres gestartet. Allerdings haben sich wesentliche Kostenpositionen anders als ursprünglich erwartet erhöht und drücken auf die operativen Margen. Dieser Entwicklung entgegenen wir kurzfristig durch ein noch konsequenteres Kostenmanagement und werden Hapag-Lloyd dadurch wettbewerbsfähig halten.

Darüber hinaus arbeiten wir intensiv daran, unseren Kurs für die nächsten Jahre bis 2023 festzulegen im Rahmen der Entwicklung unserer neuen Mittelfriststrategie.

Zugleich müssen wir zunehmend agiler auf ein dynamisches Umfeld und geopolitische Entwicklungen und Spannungen reagieren. Die MARPOL Regularien werden unsere Branche zudem wesentlich beeinflussen und sehr deutlich verändern. Hier gilt es die richtige Balance aus einzelnen Lösungsansätzen zu finden und zu implementieren.

Die Chancen der Digitalisierung werden wir nutzen und unsere weitere Transformation zu einer modernen Linienreederei konsequent umsetzen. Dabei stehen unsere Kunden im Mittelpunkt, das war bei Hapag-Lloyd schon immer so und wird auch so bleiben.

Wir befinden uns mit unserer Industrie nach wie vor in einem schwierigen Fahrwasser. Aber wir haben im letzten Geschäftsjahr einen großen Schritt nach vorne machen können.

Nach der erfolgreichen Integration von UASC werden wir noch mehr Wert schaffen für unsere Eigentümer, für Sie. Mit starken Eigentümern, motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, mit unseren vielfältigen Erfahrungen und Kompetenzen, die auf 171 Jahren Unternehmensentwicklung aufbauen, stellen wir uns den Herausforderungen.

Danke, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung – und danke auch allen, die am Erfolg der Hapag-Lloyd AG gemeinsam arbeiten: den Mitgliedern unseres Aufsichtsrats, meinen Vorstandskollegen, unseren weltweiten Führungskräften, den Mitarbeiterinnen und Mitarbeiterinnen an Bord und an Land, aber

auch allen unseren Partnern. Danke für vorbildlichen Einsatz, beeindruckenden Teamgeist und das große Engagement. Wir können stolz auf das Erreichte blicken. Gemeinsam ist es uns gelungen, Hapag-Lloyd als ein Top Player der Branche zukunftsfähig zu machen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit!