

**Ordentliche Hauptversammlung
Hapag-Lloyd Aktiengesellschaft
am 29. Mai 2017
in Hamburg, Grand Elysée Hotel**

Rede

**Rolf Habben Jansen
Vorstandsvorsitzender
Hapag-Lloyd AG, Hamburg**

- Es gilt das gesprochene Wort -

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

im Namen des gesamten Vorstands der Hapag-Lloyd AG 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 vergangene Geschäftsjahr berichten, Ihnen einen Ausblick auf das Geschäftsjahr 2017 geben und die wichtigsten strategischen Projekte unseres Unternehmens vorstellen.

Im Mittelpunkt unserer heutigen Hauptversammlung steht aber natürlich der Zusammenschluss von Hapag-Lloyd und UASC. In der vergangenen Woche konnten wir den offiziellen Zusammenschluss vollziehen.

„Better united“ – so lautet unser Motto. Und wir sind überzeugt davon, dass es uns gemeinsam gelingen wird, Hapag-Lloyd stärker, professioneller und erfolgreicher zu machen. Für Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, unsere Kunden und Mitarbeiter.

Meine Damen und Herren,
lassen Sie mich zunächst einen Blick zurück werfen.

Das **Geschäftsjahr 2016** war für den Hapag-Lloyd Konzern geprägt durch ein herausforderndes Branchenumfeld und ein insgesamt verhaltenes globales Wirtschaftswachstum. Das Wachstum der Weltwirtschaft erreichte in 2016 durch die Abkühlung in den Industrieländern lediglich 3,1 Prozent und lag damit leicht unter den ursprünglichen Erwartungen des Internationalen Währungsfonds.

- Es gilt das gesprochene Wort -

Das Geschäftsjahr 2016 war zudem für Hapag-Lloyd und die gesamte maritime Wirtschaft belastet durch anhaltend hohen Wettbewerbsdruck und in Konsequenz weiter fallende Frachtraten. Trotz der schwierigen Markt- und Wettbewerbssituation konnte sich Hapag-Lloyd auch im Vergleich zum Wettbewerb sehr gut behaupten und ein positives operatives Ergebnis erzielen, auch wenn das Konzernergebnis insgesamt einen Verlust aufwies.

Insgesamt stehen wir mit der Unternehmensentwicklung deutlich besser da als nahezu alle anderen global tätigen Containerreedereien, mit der operativen Ergebnisentwicklung liegen wir sogar deutlich in der Spitzengruppe unserer Branche.

Nun komme ich zu den wesentlichen Entwicklungen des vergangenen Jahres im Einzelnen, zunächst ein Blick auf die wichtigsten Kennzahlen.

- Unsere **Transportmenge** stieg im Vergleich zum Geschäftsjahr 2016 von 7,4 auf 7,6 Millionen TEU. Das entspricht einem prozentualen Anstieg von 2,7 Prozent.
- Im Geschäftsjahr 2016 betrug die **durchschnittliche Frachtrate** 1.036 US Dollar pro TEU und lag damit um 189 US Dollar pro TEU oder 15,4 Prozent unter Vorjahr.
- Unsere **Transportaufwendungen** verringerten sich 2016 um rund 12,3 Prozent auf 6,4 Milliarden Euro. Das ist im Vergleich zum Vorjahreswert von 7,3 Milliarden eine Verringerung um rund 900 Millionen. Dies zeigt, dass unsere Kostensenkungsmaßnahmen erfolgreich greifen.
- Der durchschnittliche **Bunkerverbrauchspreis** fiel im vergangenen Geschäftsjahr deutlich um 102 US Dollar je Tonne auf 210 US Dollar. Der Wert im Vorjahr hatte 312 US Dollar je Tonne betragen.

- Es gilt das gesprochene Wort -

- Der **Umsatz** sank im vergangenen Geschäftsjahr gegenüber dem Vorjahreszeitraum von 8,8 Milliarden um knapp 12,5 Prozent oder 1,1 Milliarden Euro auf 7,7 Milliarden Euro.
- Trotz der erheblichen Belastungen aus den niedrigeren Frachtraten haben wir einen deutlichen operativen Gewinn erzielt. Diese Entwicklung zeigt, dass unsere Kostensenkungs- und Effizienzprogramme greifen. Unsere Stückkosten konnten wir im vergangenen Jahr weiter senken: Die **Kosten pro transportiertem Container in US-Dollar** lagen im vergangenen Jahr bei 925 US Dollar pro TEU – und damit mehr als 15 Prozent unter dem Wert des Vorjahres.
- Das **EBITDA** betrug im vergangenen Geschäftsjahr 607 Millionen Euro. Die entsprechende Marge lag bei 7,9 Prozent. Das **EBIT** belief sich auf 126 Millionen Euro – rund 240 Millionen Euro weniger als im Vorjahr.
- Das **Konzernergebnis** belief sich auf minus 93 Millionen Euro – nach plus 114 Millionen im vergangenen Jahr.

Die finanzielle Situation der Hapag-Lloyd AG ist weiterhin solide:

- das **Eigenkapital des Konzerns** beläuft sich – wie im vergangenen Jahr auf rund 5,1 Milliarden Euro
- Inklusive der freien Kreditlinien beträgt die **Liquiditätsreserve** des Konzerns 760 Millionen Euro gegenüber 962 Millionen Euro im Vorjahr.

- Es gilt das gesprochene Wort -

- Der Anleihemarkt vertraut uns: im Februar 2017 haben wir **eine neue Unternehmensanleihe** mit einem Kupon von 6,75 % und einer Laufzeit von fünf Jahren zu einem Ausgabekurs von 100,00 % begeben. Aufgrund der hohen Nachfrage wurde das ursprünglich geplante Emissionsvolumen von 150 auf 250 Millionen Euro erhöht. Mit einem Teil der Emissionserlöse erfolgte die vorzeitige Tilgung der US Dollar-Anleihe mit einem ausstehenden Restbetrag von 125 Millionen US Dollar.

Am 15. Februar wurde die zuvor begebene Unternehmensanleihe um 200 auf insgesamt 450 Millionen Euro aufgestockt. Die zusätzlichen Emissionserlöse wurden zur teilweisen Rückführung einer bestehenden Euro Anleihe verwendet.

- Die **Nettoverschuldung des Konzerns** erhöhte sich zum Jahresende gegenüber dem Vorjahr von 3,3 Milliarden auf 3,6 Milliarden Euro. Grund dafür war im Wesentlichen der Anstieg der Finanzschulden durch Investitionen in Schiffe und Container.

Meine Damen und Herren,
soweit der Blick zurück auf die Zahlen. Insgesamt sind wir mit einem Konzernergebnis von minus 93 Millionen Euro natürlich nicht zufrieden.

Und dennoch sind und bleiben wir zuversichtlich: Denn wir sind gut und stabil aufgestellt, solide finanziert, mit einer starken und hochmotivierten Mannschaft. Auch die Börse glaubt an unsere Zukunfts- und Wettbewerbsfähigkeit:

Seit dem Börsengang im November 2015 hat die Hapag-Lloyd Aktie um rund 35 Prozent zugelegt.

- Es gilt das gesprochene Wort -

Auch der Vergleich zu unseren großen internationalen Wettbewerbern und dem DAX Global Shipping Index zeigt: wir sind an der Börse ein Topperformer in unserer Industrie. Und so wird unser Erfolg auch zu Ihrem Erfolg, liebe Aktionärinnen und Aktionäre.

Auch im Jahr 2016 haben wir uns auf unser vorrangiges Ziel konzentriert – nämlich langfristig profitables Wachstum zu erreichen. Zur Erreichung dieses Ziels haben wir verschiedene strategische Projekte aufgelegt, die wir erfolgreich umsetzen konnten.

Mit dem Projekt „**CUATRO**“, der in 2015 erfolgten integrierten CSAV Containerschifffahrtsaktivitäten, haben wir 2016 erhebliche Synergie- und Einspareffekte im dreistelligen Millionenbereich erzielen können. Den vollen Umfang der Synergien werden wir in 2017 realisieren.

Zusätzliche signifikante Ergebnisverbesserungen haben wir durch die Umsetzung unseres mehrstufigen Optimierungsprogramms „**OCTAVE**“ erzielen können. Auch 2016 hat sich dieses Programm wieder mit Einsparungen in Höhe eines dreistelligen Millionenbetrags positiv auf unser Ergebnis ausgewirkt. Aufgrund des Erfolges des „OCTAVE“ Programms wurde im ersten Quartal 2016 das Maßnahmenpaket nochmals intensiviert. Ziel ist es, hierdurch das Kostenniveau auch in diesem Geschäftsjahr weiter zu senken sowie Erlöse zu erhöhen.

Ein weiterer Baustein ist unser Programm „**Close the Cost Gap**“. Mit gezielten Investitionen in die Erneuerung und Verjüngung der Flotte wollen wir unsere Rentabilität deutlich verbessern. Zwischen Oktober 2016 und April 2017 haben wir fünf Containerschiffe mit jeweils 10.500 TEU Transportkapazität in Dienst gestellt. Sie werden vorwiegend im Südamerikaverkehr eingesetzt. Durch gezielte Investitionen in neue Container werden wir zudem den Anteil der eigenen Container an der Containerflotte in den nächsten Jahren schrittweise auf etwa 50 Prozent anheben.

- Es gilt das gesprochene Wort -

Mit dem Projekt „**Compete to Win**“ setzen wir darauf, das Leistungsangebot für unsere Kunden zu verbessern, auf einen größeren Anteil höherwertiger Ladung am Transportvolumen und auf eine Steigerung der Deckungsbeiträge.

Außerdem wollen wir unser globales Servicenetzwerk, unsere starke Präsenz in allen wichtigen Fahrtgebieten und die Marktführerschaft auf dem Transatlantik sowie in den Verkehren zwischen Nord- und Südamerika besser vermarkten, indem Kunden gezielter angesprochen werden. Nach einer erfolgreichen Testphase des Projektes wurden die Maßnahmen seit Jahresbeginn 2016 schrittweise weltweit umgesetzt. Unser selbstgestecktes Ziel haben wir dabei erreicht: unsere Transportmenge wuchs um 2,7 Prozent – und im ersten Quartal 2017 gegenüber Vorjahr sogar um 6,8 Prozent.

Meine Damen und Herren,

die **Konsolidierung in unserer Branche** hat sich 2016 nicht nur weiter deutlich beschleunigt, sondern hat einen vorläufigen Höhepunkt erreicht.

- Im März 2016 fusionierten die beiden chinesischen Großreedereien COSCO und China Shipping.
- Im Juni 2016 schloss sich die französische Reederei CMA CGM mit der American President Line, Singapur, zusammen.
- Im Dezember 2016 kündigte Maersk die Übernahme von Hamburg Süd an.
- Und schließlich werden die drei japanischen Containerlinienreedereien K-Line, MOL und NYK voraussichtlich 2018 fusionieren.
- Zu erwähnen ist in diesem Zusammenhang auch die Insolvenz der ehemals siebtgrößten Containerlinienreederei der Welt. Im September vergangenen Jahres hatte der Konkurs des südkoreanischen Carriers Hanjin erhebliche Konsequenzen auf die gesamte verladende Industrie rund um den Globus.

- Es gilt das gesprochene Wort -

In diesem Zusammenhang ist und bleibt **Hapag-Lloyd ein aktiver Treiber dieser Branchenkonsolidierung**. 2005 hatte Hapag-Lloyd mit CP Ships fusioniert, 2014 erfolgte der Zusammenschluss mit der CSAV. Der **Zusammenschluss mit der United Arab Shipping Company** wird jetzt für uns zu einem weiteren Meilenstein und einem entscheidenden strategischen Hebel um nachhaltig profitabel zu sein. Entsprechend intensiv verliefen 2016 in allen unseren Unternehmenseinheiten die Vorarbeiten für diesen Zusammenschluss.

Hapag-Lloyd verfügt über langjähriges und umfangreiches Know-how bei Akquisitionen. Wir haben in der Vergangenheit bewiesen, dass wir in der Lage sind, Zusammenschlüsse und die darauf folgenden Integrationen schnell, effizient und gewinnbringend umzusetzen. Dabei helfen uns die Skalierbarkeit unserer Plattformen, unsere marktführenden IT-Systeme sowie unsere effizienten Prozesse mit einer weltweit einheitlichen Blueprint-Organisation. Und natürlich ein ungemein erfahrenes, international aufgestelltes Team rund um die Welt.

Lassen Sie mich in diesem Zusammenhang allen unseren weltweiten **Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern** sehr herzlich danken. Ohne ihr großes Engagement und Ihre Motivation wäre der Erfolg des vergangenen Jahres nicht möglich gewesen. Viele von Ihnen, vor allem auch unsere weltweiten Führungskräfte, haben sich in den vergangenen Monaten weit über das normale Maß hinaus engagiert, um den Zusammenschluss mit UASC unter Dach und Fach zu bekommen. Dieser Weg war nicht immer einfach – aber letztlich können wir jetzt alle stolz darauf sein, dass Hapag-Lloyd und UASC gemeinsam zu den Top fünf unserer Branche gehören werden.

Meine Damen und Herren,

damit bin ich schon mitten bei der größten strategischen Herausforderung des laufenden Jahres. Denn im Mittelpunkt unserer Aktivitäten für das Geschäftsjahr 2017 steht „better.united“: der **erfolgreiche Zusammenschluss und die anschließende Integration der UASC** in den Hapag-Lloyd Konzern. Der Zusammenschluss macht uns nicht nur größer, stärker, flexibler und noch internationaler, sondern vor allem auch wettbewerbsfähiger.

- Es gilt das gesprochene Wort -

Bevor ich auf wesentlichen Vorteile des Zusammenschlusses eingehe, möchte ich Ihnen die wichtigsten Eckdaten der UASC vorstellen.

United Arab Shipping ist ein weltweit operierendes Containerlinienschiffverkehrsunternehmen mit Hauptsitz in Dubai, eine der führenden Containerreedereien in der Golfregion und in angrenzenden Märkten. UASC wurde 1976 von den Staaten Qatar, Saudi-Arabien, Kuwait, Irak, den Vereinigten Arabischen Emiraten sowie Bahrain gegründet. Die größten Anteilseigner von UASC waren die Qatar Holding mit circa 51 Prozent sowie der Public Investment Fund für das Königreich Saudi-Arabien mit circa 36 Prozent. Außerdem verfügten die Kuwait Investment Authority sowie die Republik Irak über je circa 5 Prozent des Aktienkapitals der UASC. Einen kleineren Anteil hielten die Vereinigten Arabischen Emirate sowie Bahrain.

Von einem rein regional tätigen Akteur hat sich UASC ab etwa 2006 zu einer **global positionierten Reederei** entwickelt, die mit einem Marktanteil von 2,8 Prozent den elften Platz im internationalen Containerschiffverkehrsgeschäft belegt hat.

Das Unternehmen unterhält rund 185 Repräsentanzen weltweit, die wir jetzt nach und nach mit den Büros von Hapag-Lloyd zusammenlegen werden. Gegenwärtig bedient UASC die meisten wichtigen Ost-West- und Nord-Süd-Verbindungen, wobei 275 Häfen abgedeckt werden.

UASC bringt in die Hapag-Lloyd eine **Flotte von 58 eigenen und gecharterten Schiffen** ein, darunter sechs neu gebaute 19.900 TEU und 11 neu gebaute 15.000 TEU Schiffe. Gemeinsam verfügen wir über eine der jüngsten Flotten der Containerlinienschiffverkehrsbranche mit einem Durchschnittsalter von 7,2 Jahren. Die Durchschnittsgröße der Schiffe liegt bei rund 6.800 TEU – auch das ist Branchenrekord. Junge und größere Schiffe bringen mehr Effizienz mit sich.

- Es gilt das gesprochene Wort -

Basierend auf den Stellplatzkapazitäten befinden sich klar über **60 Prozent der kombinierten Flotte im Eigentum**.

Durch den Zusammenschluss haben wir jetzt Zugriff auf die **nötigen Großschiffe**. Diese Schiffe haben vergleichsweise niedrige Transportkosten per Container. Da Hapag-Lloyd jetzt über solche Großschiffe mit einer Kapazität von bis zu 19.900 TEU verfügt, werden wir erhebliche Kostenvorteile erzielen können - insbesondere auf dem wichtigen Fahrtgebiet zwischen Asien und Europa. Mit dem Zugang dieser Schiffe in die Hapag-Lloyd Flotte werden wir in den kommenden Jahren nicht in Neubauten investieren müssen und tragen so dazu bei, dass keine zusätzlichen Kapazitäten in einem ohnehin von Überkapazitäten gekennzeichneten Markt aufgebaut werden.

Wir werden die **Fähigkeiten und Erfahrungen von Hapag-Lloyd und UASC** so kombinieren, dass das Unternehmen den aktuellen und zukünftigen Herausforderungen der Branche gestärkt entgegentreten wird. Das kombinierte Unternehmen hat eine Transportkapazität von rund 1,6 Millionen TEU und einen Marktanteil von rund 7 Prozent. Darüber hinaus führt der Zusammenschluss zu einer noch ausgewogeneren Verteilung der Transportmengen auf alle wesentlichen Fahrtgebiete:

Wir werden die 128 Hapag-Lloyd-Dienste mit einem Großteil der 45 Dienste von UASC zusammenführen. Dieser Prozess wird in rund sechs bis acht Wochen starten, wenn die neuen Mitarbeiter von UASC entsprechend für die Hapag-Lloyd-Systeme trainiert worden sind.

Mit der neuen Dienststruktur können wir unseren weltweiten Kunden ein führendes Produktangebot und eine noch **engere Abdeckung der weltweit wichtigsten Fahrtgebiete** anbieten. Der Zusammenschluss von Hapag-Lloyd und UASC stärkt deutlich unsere Präsenz in den Verbindungen zwischen Asien und Nordeuropa sowie zwischen Asien und Nordamerika – und natürlich auch im Mittleren Osten, wo wir zu einem der Marktführer werden.

- Es gilt das gesprochene Wort -

Weiterhin erzielen wir durch die Integration der UASC erhebliche Synergiepotenziale und können den Unternehmenswert von Hapag-Lloyd nachhaltig steigern. Insgesamt erwarten wir umfangreiche Synergien unter anderem aus der Optimierung der Netzwerkstruktur, dem Betrieb einer gemeinsamen Schiffsflotte, bei allgemeinen Verwaltungskosten sowie beim gemeinsamen Einkauf von Terminal-, Equipment- und Intermodaldienstleistungen.

Über die Hälfte der geplanten Gesamtsynergien **in Höhe von 435 Millionen US Dollar** erwarten wir aus der **Optimierung der Netzwerkstruktur und dem Betrieb einer gemeinsamen Schiffsflotte.** Weil wir effizientere und größere Schiffe auf den jeweiligen Diensten einsetzen, Dienste zusammenlegen und die Kapazitätsauslastung unserer Schiffe optimieren, werden wir viele Kosten sparen. Außerdem werden wir nachhaltig wachsen ohne zusätzliche kurzfristige Flotteninvestitionen.

Zudem sehen wir **Einsparmöglichkeiten bei allgemeinen Overheadkosten** - zum Beispiel weil die beiden Konzernzentralen in Hamburg und Dubai zusammengeführt werden. Gleichzeitig können wir Kosten beispielsweise bei Mieten, Dienstleistern und Versicherungen, bei Beratungs- und weiteren Dienstleistungen einsparen. Weitere Synergie- und Effizienzgewinne werden wir durch **gemeinsame Einkaufsleistungen** erzielen. Auch Kosteneinsparungen durch eine bessere Nutzung des in den Regionen verfügbaren Bestands an Containern sind ein Element der Synergien.

Durch den Zusammenschluss von Hapag-Lloyd und UASC stärken wir auch maßgeblich die **neu gegründete Allianz THE Alliance**. Die Allianz ist am 1. April dieses Jahres erfolgreich gestartet und ist ein Fortführung und strategische Weiterentwicklung unserer vorherigen Allianzen Grand Alliance und G6.

- Es gilt das gesprochene Wort -

THE Alliance ist außerordentlich wichtig zur Festigung unserer Marktposition. Und sie ist ein Meilenstein, mit dem wir das Service-Angebot für alle Verlager in den Ost-West-Verkehren deutlich verbessert haben. Gemeinsam mit unseren Partnern K-Line, NYK, MOL und Yang Ming bieten wir schnelle Transitzeiten, eine breite Hafendeckung und hochmoderne Schiffe. Ein umfassendes Netzwerk aus 32 Diensten verbindet über 75 wichtige Häfen und deckt insgesamt alle bedeutenden Ost-West-Handelsrouten ab.

THE Alliance bietet acht Dienste im Asien/Europa-Verkehr inklusive drei Dienste im wichtigen Mittelmeerraum. Ein spezieller Asien-Dienst ist zudem auf die Kunden im Mittleren Osten ausgerichtet und verbindet die wichtigsten Häfen Chinas, Südkoreas und Süd-Ost-Asiens mit Jebel Ali, Dammam, Jeddah, Jubail und Abu Dhabi. Zudem bieten wir 16 Dienste auf dem Pazifik zwischen Asien und Nordamerika, sieben Dienste decken den Nordatlantik ab - mit vielen zentralen Häfen in Nordeuropa, dem Mittelmeerraum sowie in den USA, Kanada und Mexiko.

Unser Prinzip, dass wir das am besten geeignete Schiff für einen Dienst einsetzen, und das Prinzip von schnellen Shuttle-Diensten sind die Basis für eines der wettbewerbsfähigsten Produkte auf dem Markt.

THE Alliance ist heute eines der führenden weltweiten Netzwerke in der Containerschiffahrt - mit etwa 3,5 Millionen TEU beziehungsweise 244 Schiffen. Dies entspricht rund 17 Prozent der weltweiten Flottenkapazität.

Gemeinsam mit unseren Allianzpartnern werden wir THE Alliance in den nächsten Jahren intensiv weiterentwickeln und zusätzliche Kostenoptimierungen eruiieren.

- Es gilt das gesprochene Wort -

Wir planen, die vollständigen Synergien des Zusammenschlusses mit UASC ab 2019 zu realisieren und so unsere Kosten dauerhaft zu senken. Diesen Effekten stehen erwartete Einmalaufwendungen gegenüber, die wir derzeit auf rund 150 Millionen Dollar schätzen. Hierbei handelt es sich sowohl um transaktionsbedingte Kosten als auch um Einmalaufwendungen, die notwendig sind, um die erwarteten Synergien realisieren zu können.

Meine Damen und Herren, natürlich ist der Zusammenschluss mit UASC ein entscheidender strategischer Meilenstein für Hapag-Lloyd. Am 24. Mai 2017 haben wir den offiziellen Zusammenschluss beider Unternehmen vollzogen. Der gesellschaftsrechtliche Zusammenschluss erfolgt in Form einer Sachkapitalerhöhung gegen Ausgabe von rund 45,9 Millionen neuen Hapag-Lloyd Aktien. Die Börsenzulassung dieser Aktien wird voraussichtlich bis Mitte Juli 2017 erfolgen.

Für den Zusammenschluss mit UASC war die teilweise Ausnutzung des auf der Hauptversammlung 2016 beschlossenen Genehmigten Kapitals 2016 erforderlich. Sie erfolgte durch teilweise Ausnutzung des genehmigten Kapitals 2016 unter Ausschluss des Bezugsrechts der Altaktionäre. Dieser Ausschluss erfolgte im Unternehmensinteresse der Gesellschaft, für die die Transaktion mit UASC von hoher strategischer Bedeutung ist, er ist gerechtfertigt und angemessen. Vor dem Hintergrund der erheblichen Wertzuwächse halten wir auch eine gewisse Verwässerung der Altaktionäre im konkreten Fall für verhältnismäßig. Im Übrigen möchte ich auf unseren Bericht zur Ausnutzung des Genehmigten Kapitals verweisen, in dem wir detailliert auf die Transaktion und die Ausnutzung des Genehmigten Kapitals sowie den Bezugsrechtsausschluss eingehen. Er liegt für Sie am Wortmeldetisch aus.

Zur Stärkung der Finanzkraft des Unternehmens haben Hapag-Lloyd und UASC vereinbart, innerhalb von sechs Monaten nach dem Vollzug des

- Es gilt das gesprochene Wort -

Zusammenschlusses, also bis Ende November 2017, eine Barkapitalerhöhung mit Bezugsrecht für die Aktionäre durchzuführen. Diese beläuft sich auf einen Betrag von 400 Millionen US Dollar umgerechnet in Euro. In diesem Zusammenhang bitten wir heute die Hauptversammlung, dem Tagesordnungspunkt 6 zuzustimmen, in dem es um die Aufhebung des Genehmigten Kapitals 2016 und der Schaffung eines Genehmigten Kapitals 2017 geht.

Mit dem Zusammenschluss haben wir auch unseren Aktionärskreis gestärkt: Die bisherigen Hauptaktionäre der UASC, die Qatar Holding LLC (QH) und der Public Investment Fund Saudi Arabia (PIF), sind als zusätzliche Großaktionäre mit 14,4 Prozent (QH) und 10,1 Prozent (PIF) am Aktienkapital der Hapag-Lloyd AG beteiligt. CSAV, HGV und Kühne Maritime verbleiben auch weiterhin als Ankeraktionäre. Damit ist Hapag-Lloyd hinsichtlich der Eigentümerstruktur außerordentlich stark aufgestellt. Rund 39% unserer Aktien werden von staatlichen Gesellschaftern gehalten. Rund 37% unserer Aktien werden von finanzstarken Privatunternehmern mit ausgeprägtem Logistik-Fokus gehalten.

Der Hauptsitz von Hapag-Lloyd ist und bleibt in Hamburg. Der maritime Standort Hamburg wird damit deutlich gestärkt.

Die Parteien hatten sich darauf verständigt, dass die Aktionäre beider Parteien in angemessener Weise im Aufsichtsrat der Hapag-Lloyd vertreten sind. Die Hauptversammlung hatte ja schon im vergangenen Jahr der Vergrößerung des Aufsichtsrats von 12 auf 16 Mitglieder zugestimmt. Die neuen Anteilseignervertreter des Aufsichtsrats stehen heute auf dieser Hauptversammlung zur Wahl.

Meine Damen und Herren,
mit dem Zusammenschluss von Hapag-Lloyd und UASC beginnt ein neues Kapitel in unserer 170-jährigen Geschichte.

- Es gilt das gesprochene Wort -

Wir verfügen nun über eine Transportkapazität von rund 1,6 Millionen TEU. Unsere Marktposition haben wir damit wesentlich und langfristig gestärkt. Wir gehören nun zu den Topplayern unserer Branche mit einem deutlichen Abstand zu den nach uns folgenden Reedereien.

Ich möchte diese Hauptversammlung nutzen, um allen Beteiligten an dieser Transaktion sehr herzlich zu danken. Wir wissen sehr wohl, dass viele von Ihnen – ob auf Eigentümerseite, im Management oder unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in aller Welt, in den letzten Monaten mit erheblichen Mehrbelastungen konfrontiert waren. Danke Ihnen allen für Ihre Unterstützung, Ihr Engagement und Ihre Geduld.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
ich komme zum Ausblick. Die grundsätzlichen Herausforderungen unserer Branche, nämlich ein volatiles Marktumfeld, Überkapazitäten und in der Folge daraus niedrige Frachtraten sowie im Vergleich zu 2016 deutlich höhere durchschnittliche Bunkerpreise werden uns auch in 2017 begleiten.

Vor zwei Wochen haben wir die **Ergebnisse des ersten Quartals 2017** vorgestellt.

Nach dem Tiefpunkt der Frachtratenentwicklung im zweiten Quartal 2016 erholten sich die Frachtraten im zweiten Halbjahr 2016 und im ersten Quartal 2017 leicht. Diese Erholung reichte jedoch nicht aus, um den gestiegenen Bunkerpreis vollständig zu kompensieren. Aus diesem Grund konnte das Niveau der durchschnittlichen Frachtrate des Vorjahresquartals nicht erreicht werden. Aber auch im zweiten Quartal setzt sich der Aufwärtstrend der Frachtraten fort.

Während der Bunkerpreisanstieg zu einer Belastung des Ergebnisses führte, gab es auch positive Effekte: dazu zählen deutlich gestiegene Transportmengen im

- Es gilt das gesprochene Wort -

Vergleich zum Vorjahresquartal, weitere Synergieeffekte und auch Kosteneinsparungen aus unseren entsprechenden Programmen. Hapag-Lloyd erzielte im ersten Quartal 2017 wieder ein deutlich positives EBITDA.

Insgesamt ergab sich jedoch ein negatives Konzernergebnis nach Steuern in Höhe von -62,1 Millionen Euro. Mit diesem Resultat liegen wir zwar deutlich besser als der überwiegende Teil unserer Wettbewerber, dennoch ist dieses Ergebnis nicht zufriedenstellend.

Für das laufende Jahr erwartet der Internationale Währungsfonds (IWF) laut seinem aktuellen Konjunkturausblick ein Weltwirtschaftswachstum von 3,5 Prozent. Insgesamt wird erwartet, dass die weltweite Transportmenge der Containerschifffahrt parallel zum Anstieg des Welthandels verläuft.

Wir sehen die mittelfristige Entwicklung der Branche positiv: Die Containerschifffahrt bleibt eine Branche mit gesundem Wachstum und ausgewogener Handelsdynamik. Das Kapazitätswachstum hat sich in den letzten Monaten deutlich verlangsamt. Zwar werden 2017 und 2018 noch einige bereits vor Jahren bestellte Neubauten an unsere Wettbewerber ausgeliefert, allerdings werden derzeit so gut wie keine neuen Containerschiffe bestellt. Zudem wurden im vergangenen Jahr zahlreiche Schiffe verschrottet. Mit rund 650.000 TEU erreichte die Verschrottung alter und ineffizienter Kapazitäten im Jahr 2016 ein neues Rekordniveau. Auch im ersten Quartal 2017 liegt diese Zahl schon verhältnismäßig hoch.

Die höhere Nachfrage nach Containertransporten und ein niedrigeres Kapazitätswachstum sind notwendige Voraussetzungen für eine schrittweise Gesundung der Containerschifffahrt. Wir planen, Sie bereits mit der Veröffentlichung des Finanzberichts für das erste Halbjahr 2017 im August dieses Jahres – über unsere neuen gemeinsamen Ziele zu informieren.

- Es gilt das gesprochene Wort -

Meine Damen und Herren,

wir befinden uns in unserer Industrie nach wie vor in rauer See. Aber wir haben in den vergangenen zwölf Monaten einen großen Schritt nach vorne machen können. Deshalb blicken wir zuversichtlich in die Zukunft.

Nach der erfolgreichen Integration von UASC werden wir intensiv an einer Weiterentwicklung unserer Strategie und einer klaren Unternehmensvision für die nächsten fünf Jahre arbeiten.

Für 2017 sind unsere Ziele klar:

- die Integration der UASC rasch und reibungslos umsetzen
- unsere Branche weiter aktiv gestalten – und THE Alliance weiter vorantreiben
- erste Wahl sein für unsere weltweiten Kunden
- unser Finanzprofil weiter schärfen – durch gute Ergebnisse, weitere Kostensenkungsmaßnahmen und konsequenten Abbau unserer Schulden
- Wert schaffen für unsere Eigentümer

Mit starken Eigentümern, motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, mit unseren vielfältigen Erfahrungen und Kompetenzen stellen wir uns den Herausforderungen. Der Zusammenschluss macht uns stärker – denn wir sind „better united“. Er macht uns stolz auf das, was wir erreicht haben, und er gibt uns Kraft für das, was jetzt an Aufgaben vor uns liegt.

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.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

- Es gilt das gesprochene Wort –