

## Sehr geehrter Herr Mustermann,



am 24. Mai 2017 haben sich Hapag-Lloyd und die United Arab Shipping Company (UASC) zusammengeschlossen. Mit einer Transportkapazität von rund 1,6 Millionen TEU ist Hapag-Lloyd damit die fünftgrößte Containerlinienreederei der Welt. Der Zusammenschluss verbessert signifikant unsere Marktpräsenz im attraktiven Fahrtgebiet Mittlerer Osten – und wird auch die ohnehin gute Position von Hapag-Lloyd in nahezu allen anderen Fahrtgebieten weiter stärken.

Durch den Zugang der Schiffe von UASC in die bestehende Flotte der Hapag-Lloyd AG wird das gemeinsame Unternehmen über eine der effizientesten und jüngsten Flotten der Branche verfügen. Bereits in diesem Jahr werden wir deutliche Kosteneinsparungen realisieren können. Insgesamt erwarten wir ab 2019 jährliche Synergiepotenziale in Höhe von mindestens 435 Millionen US Dollar.

Hapag-Lloyd wird aus diesem Zusammenschluss mit einer gestärkten Eigentümerstruktur hervorgehen. CSAV, HGV (Stadt Hamburg) und Kühne Maritime bleiben Ankeraktionäre von Hapag-Lloyd. Die bisherigen Mehrheitsgesellschafter von UASC, die Qatar Holding LLC (QH) und der Public Investment Fund des Königreichs Saudi Arabien (PIF) werden neue Kerngesellschafter von Hapag-Lloyd mit 14,4% (QH) beziehungsweise 10,1% (PIF). Hapag-Lloyd verfügt somit über strategisch orientierte Kerngesellschafter sowie starke und erfahrene Kapitalmarktinvestoren.

Der Hauptsitz von Hapag-Lloyd bleibt auch nach dem jetzt erfolgten Zusammenschluss in Hamburg. Damit stärken wir den maritimen Standort Hamburg – und die norddeutsche Region insgesamt.

Wir freuen uns sehr auf die vor uns liegenden Chancen, die dieser Zusammenschluss mit sich bringt. Und wir freuen uns natürlich, wenn Sie uns auch zukünftig kritisch und aufgeschlossen begleiten.

Herzlichen Dank für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung.

Rolf Habben Jansen,  
Vorsitzender des Vorstandes  
der Hapag-Lloyd AG

P.S: Wenn Sie mit mir Kontakt aufnehmen möchten, freue ich mich über eine E-Mail an [r.habbenjansen@hlag.com](mailto:r.habbenjansen@hlag.com)

### Hapag-Lloyd Inside Juni 2017

Interview: „Wir ergänzen uns ideal“  
> Seite 2

Grafik: Neue Kernaktionäre mit strategischem Interesse an der neuen Hapag-Lloyd  
> Seite 3

Neue EU-Regelung zum Emissionshandel  
> Seite 4

Mirja Nibbe hält die Fäden in der Hand: Guter Service ist der beste Vertrieb  
> Seite 5

Hapag-Lloyd-Anleihen finden großen Anklang

Aufsichtsrat verlängert Vorstandsverträge

Generalüberholung in Bremerhaven

IMO-Generalsekretär Kitack Lim zu Gast bei Hapag-Lloyd  
> Seite 6

## „Wir ergänzen uns ideal“

Rolf Habben Jansen im Gespräch zum Zusammenschluss mit UASC, zur neuen Allianz THE Alliance und über die strategischen Perspektiven der Hapag-Lloyd AG



*Herr Habben Jansen, mit der Übernahme der arabischen Reederei United Arab Shipping Line (UASC) vollziehen Sie die zweite Fusion innerhalb von nur zweieinhalb Jahren. Verändert sich Hapag-Lloyd vielleicht nicht zu schnell?*

**Habben Jansen:** Ich glaube nicht. Vielmehr bin ich davon überzeugt, dass die Fusion der richtige Schritt ist. Die Vorteile des Zusammenschlusses sind offenkundig: wir werden um fast ein Drittel größer. Und Größe ist nach wie vor wichtig, um wesentliche Kostenvorteile erzielen zu können. Zudem ergänzen wir uns ideal, denn wir bekommen nun direkten Zugriff auf die Golfstaatenregion und eine stärkere Position in Fernost. Auch unsere beiden Flotten passen perfekt zusammen.

Nicht zu unterschätzen ist außerdem, dass Hapag-Lloyd mit UASC den Gesellschafterkreis weiter verstärken kann. Mit der Qatar Holding LLC und dem Public Investment Fund of the Kingdom of Saudi Arabia gehören zwei außerordentlich starke und strategisch denkende Gesellschafter zu den neuen Miteigentümern der Hapag-Lloyd AG.

*UASC bringt nicht nur neue Gesellschafter, sondern auch neue Schulden. Welche Synergien stehen dem gegenüber?*

**Habben Jansen:** Wir können ab 2019 jährlich rund 435 Millionen US-Dollar an Kosten einsparen. Zudem werden wir in den nächsten Jahren keine neuen Schiffe kaufen – also kaum Investitionen tätigen müssen. Dennoch wächst unsere Flotte, aber eben nicht durch Neubauten, sondern durch die Übernahme der UASC. Damit ist mehr Geld in der Kasse, um unsere Schulden signifikant abzubauen.

*Wie lange wird die Integration der UASC in die Hapag-Lloyd AG etwa dauern?*

**Habben Jansen:** Wir sind sehr zuversichtlich, die Integration in sechs bis neun Monaten zu schaffen. Damals haben wir das bei der Fusion mit der CSAV reibungslos und zügig hinbekommen – und wir sind überzeugt, dass uns das noch einmal so gelingen wird.

*Im April startet die Allianz THE Alliance. Was sind die Ziele der neuen Reederallianz?*

**Habben Jansen:** Mit einer globalen Allianz lassen sich Kosten und Auslastungsrisiko deutlich senken. Die Schiffe sind mittlerweile derart groß, dass es schwierig ist, sie jede Woche als einzelne Reederei zu füllen. Zudem lässt sich mit einer Zusammenarbeit das An-

gebot für die Kunden ergänzen. In der Luftfahrt funktioniert das übrigens auch recht gut.

*Die Marschroute lautet also, durch Fusionen und Allianzen größer und effizienter zu werden. Welche Strategie steckt dahinter?*

**Habben Jansen:** Am besten ist es, das Geschäft so zu verbessern, dass es für die anderen schwierig zu kopieren ist – vor allem, indem wir durch Fusionen größer werden. Hapag-Lloyd hat schon vor über zehn Jahren die kanadische Reederei Canadian Pacific Ships (CP Ships) übernommen, 2014 mit der CSAV fusioniert und nun mit der UASC. Das hilft, Kosten zu senken und uns wettbewerbsfähiger zu machen.

*Manche Experten sagen, dass erweiterte Dienstleistungen, also längere Transportketten, der Weg aus der Krise der Industrie sein könnten. Auch eine Perspektive für die Hapag-Lloyd AG?*

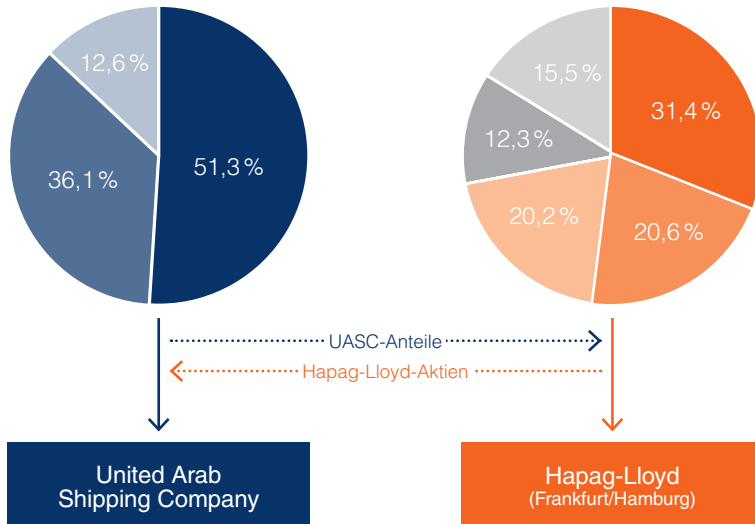
**Habben Jansen:** Wir sind schon heute eine der Reedereien, die relativ viel von Tür zu Tür transportiert. Das werden wir auch ausbauen. Aber eine Reederei bleibt eine Reederei. Wir müssen jetzt vor allem das Kerngeschäft in Ordnung bringen.

*Ein Blick nach vorne: wie wird sich aus Ihrer Sicht die Wettbewerbssituation bei den Containerlinienreedereien weiter verändern?*

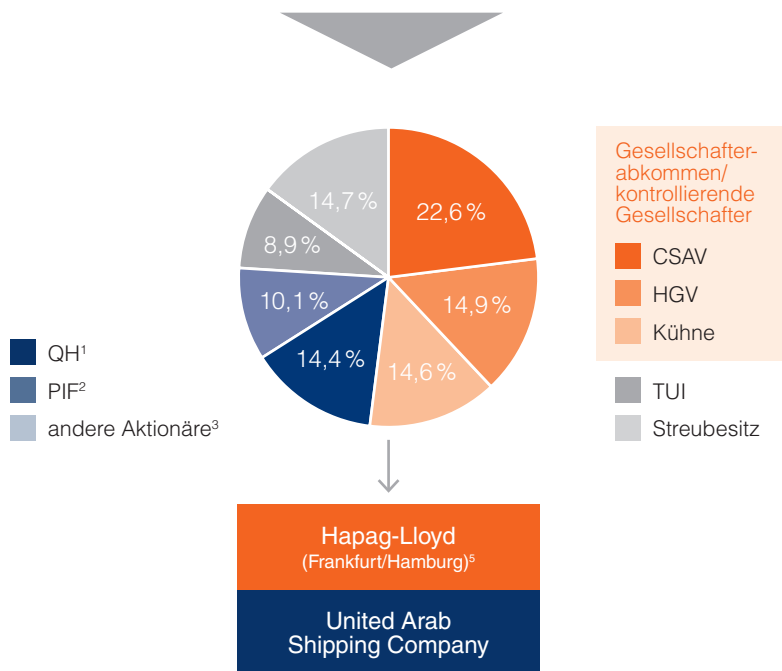
**Habben Jansen:** In den nächsten Jahren wird es wahrscheinlich nur noch fünf bis sieben global tätige Reedereien geben, und keine zwanzig oder noch mehr wie vor einigen Jahren. Wir betreiben in unserer Branche ein ungemein kapitalintensives Geschäft, in dem wir eine gewisse Größe brauchen. Neben den großen Reedereien werden natürlich auch noch Nischenplayer mitmischen, vor allem im regionalen Geschäft. Die Kunden behalten aber trotz fortschrittlicher Konsolidierung auf jeden Fall ausreichend Wahlmöglichkeiten.

# Hapag-Lloyd + UASC: Neue Kernaktionäre mit strategischem Interesse

## Transaktionsübersicht



> UASC-Anteile werden in Hapag-Lloyd eingebracht gegen Ausgabe neuer Hapag-Lloyd-Aktien.



> Die beiden Staatsfonds QIA und PIF sehen die neue Hapag-Lloyd als strategisch wichtiges Unternehmen in ihrer Region.

> Rund 39% der Aktien werden künftig von staatlichen Gesellschaftern gehalten.

> Rund 37% der Aktien werden künftig von finanzstarken Privat-unternehmern mit ausgeprägtem Logistik-Fokus gehalten.

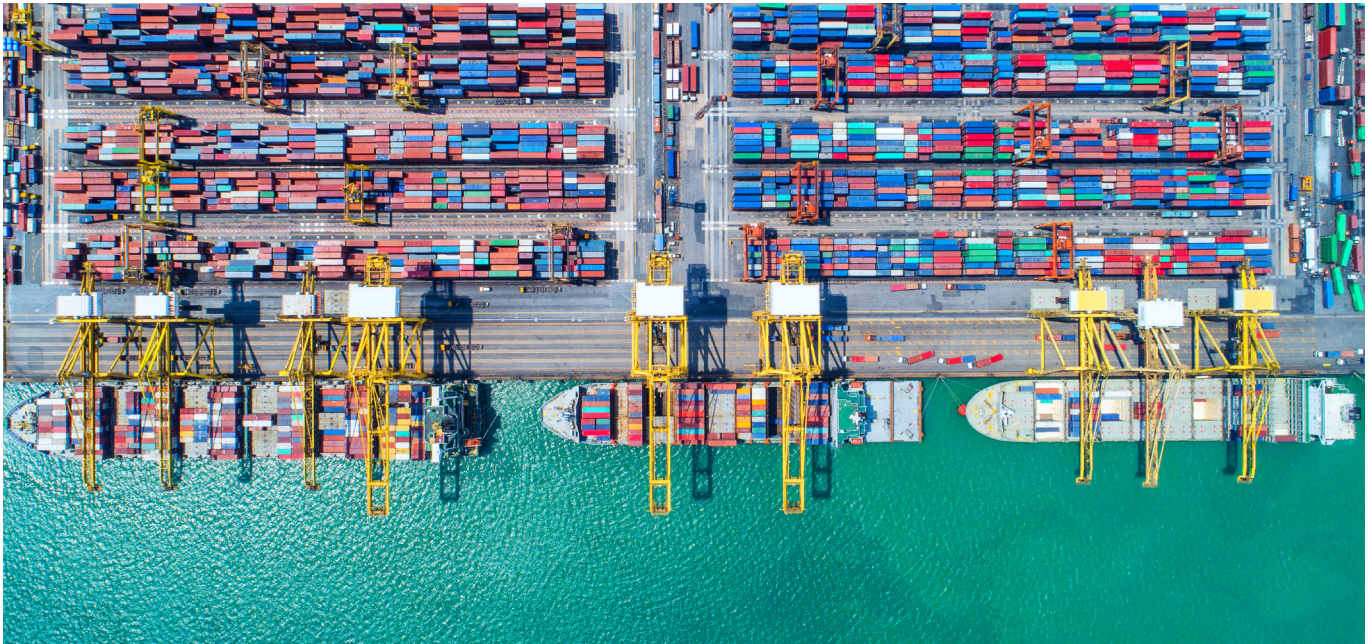
> Geplante Bar-Kapitalerhöhung in Höhe von 400 Millionen US-Dollar, abgesichert durch bestehende und neue Kernaktionäre, innerhalb von sechs Monaten nach dem Zusammenschluß.

1) „QH“ steht für Qatar Holding LLC im Namen des Staates Qatar.  
 2) „PIF“ steht für den Staatsfonds The Public Investment Fund im Namen des Königreichs Saudi-Arabien.  
 3) Weitere Gesellschafter von UASC sind Kuwait Investment Authority im Namen des Staates Kuwait (5,1%), die Republik Irak (5,1%), die Vereinigten Arabischen Emirate (2,1%) und Bahrain (0,4%).  
 4) Inkl. 3,6% andere UASC-Gesellschafter (KIA, Irak, VAE und Bahrain).  
 5) Gesellschafterstruktur vor der Bar-Kapitalerhöhung.



Emissionshandel:

## Neue EU-Regelung würde europäische Container-Reedereien benachteiligen



Es ist eine Entscheidung, die in der Schifffahrtsbranche hohe Wellen schlägt: Kürzlich hat das Europäische Parlament (EP) für die Aufnahme der Treibhausgasemissionen der Schifffahrt in das Emissionshandelssystem der Europäischen Union (EU-EHS) gestimmt. Das kann für die Industrie enorme Schwierigkeiten bedeuten.

„Sollten in einigen Jahren innerhalb der Europäischen Union Emissionsrechte gehandelt werden müssen, würde das eine Verzerrung des Wettbewerbs für Linienschiffahrtsunternehmen wie Hapag-Lloyd bedeuten“, sagt Kapitän Wolfram Guntermann, Director Environmental Management bei Hapag-Lloyd. „Zum Vorteil asiatischer Reedereien, da sie in der EU ein geringeres Transportvolumen haben.“

Die Entscheidung des EPs beruht unter anderem darauf, dass in den EU-Institutionen größtenteils angenommen wird, dass die Internationale Seeschiffahrts-Organisation IMO zu schwach agiert. Die IMO ist als Teil der Vereinten Nationen unter anderem dafür verantwortlich, dass die Sicherheit der Seefahrt ver-

bessert sowie die Meeres- und Luftverschmutzung durch Schiffe reduziert wird. „Auch auf Basis dieser Annahme hat die EU bereits 2015 eine regionale Verordnung zum sogenannten MRV-System (zur Überwachung der Treibhausgasemissionen) verabschiedet“, sagt Guntermann. Dieses regionale System der Datenerfassung tritt ab Januar 2018 für Schiffe über 5.000 Bruttoregistertonnen (BRT) in Kraft, also für alle Schiffe von Hapag-Lloyd. „Entscheidend ist, dass das MRV-System der EU nicht weltweit greift“, so der Director Environmental Management. „Sondern nur auf Reisen innerhalb der EU oder zwischen EU-Häfen und dem ersten oder letzten Nicht-EU- oder Nicht-EEZ-Hafen.“ Dies könne die Betreiber dazu veranlassen, europäische Ankerplätze zu meiden oder zumindest nach Langstreckenreisen Nicht-EU-Häfen anzulaufen. Nach dem Brexit könnten dies auch Häfen im Vereinigten Königreich und Nicht-EU-Häfen im Mittelmeer sein.

### **Hapag-Lloyd bevorzugt weltweite Lösung**

Der Umweltausschuss des Europäischen Parlaments hatte im Vorfeld der

MRV-Verordnung empfohlen, Schiffsemissionen ab dem Jahr 2023 dem EU-EHS zu unterwerfen – falls die IMO bis zum Jahr 2021 nicht weitere globale Maßnahmen zur Senkung der CO<sub>2</sub>-Emissionen im internationalen Schiffsverkehr vorlegt. „Derartige Maßnahmen wurden jedoch bereits von den IMO-Mitgliedsstaaten, zu denen auch die EU-Mitgliedstaaten zählen, vereinbart“, sagt Guntermann. Der Generalsekretär der IMO, Kitack Lim, erklärte daher in einem Brief an die führenden EU-Politiker, dass die Aufnahme der Schifffahrt in das Emissionshandelssystem die globalen Anstrengungen zur Senkung der Schifffahrtsemissionen unterminieren könnte.

Auch Hapag-Lloyd ist an einer Senkung der CO<sub>2</sub>-Emissionen gelegen. „Da wir jedoch global tätig sind, bevorzugen wir Lösungen, die für alle Branchenakteure weltweit gelten“, sagt Guntermann. „Wir stimmen mit der Meinung diverser Reederverbände überein, dass die EP-Entscheidung in die falsche Richtung weist.“ Ein regionales System sei nicht geeignet, um die weltweiten CO<sub>2</sub>-Emissionen einzudämmen.



## Mirja Nibbe hält die Fäden in der Hand: Guter Service ist der beste Vertrieb

Als Senior Director Sales & Customer Service Region Europe sorgt Mirja Nibbe dafür, dass Hapag-Lloyd mit gutem Service überzeugt.

Wenn Tourneebühnen internationaler Stars termingerecht um die ganze Welt verschifft werden sollen, Bauteile für Windkraftanlagen nach Übersee oder – wie gerade aktuell – Waggonen von Italien für die neue U-Bahn in Lima, ist man bei Hapag-Lloyd an der besten Adresse. „Special Cargo“ nennen Reeder solch überdimensioniertes Sperrgut, und hier kommt es vor allem auf Fachwissen, Service und Schnelligkeit an.

„Für anspruchsvolle Frachten sind wir gut aufgestellt und wollen hier weiter wachsen“, sagt Mirja Nibbe. Als Senior Director Sales & Customer Service Region Europe sorgt sie mit ihrem Team dafür, dass Hapag-Lloyd in Sachen Vertrieb und Kundenservice ganz vorne mitspielt. Dieser Anspruch zeigt sich schon in den Details: „Wenn ein Kunde bei uns anruft, hat er seinen Berater direkt am Telefon und landet nicht in einem Callcenter“, so Nibbe. „Wir legen großen Wert auf einen direkten Draht zu unseren Kunden.“

### In Hamburg laufen die Fäden zusammen

Die gebürtige Hamburgerin kam schon mit 19 Jahren zu Hapag-Lloyd. Seit ihrem dualen BWL-Studium an der Hamburg School of Business Administration (HSBA) im Jahr 1997 ist sie dabei. Gleichzeitig absolvierte sie im Unternehmen eine Ausbildung zur Schifffahrtskauffrau. „Ich wollte schon immer gern im Ausland arbeiten. Da lag es nah, mich bei einer Reederei zu bewerben“, sagt sie. „Seitdem wurde es für mich hier nie langweilig, immer kamen neue Aufgabenbereiche dazu.“ Nibbe machte während ihrer Laufbahn zwei Jahre Station in Singapur und danach drei Jahre in Shanghai. „Hier konnte ich in eine ganz andere Arbeitskultur

als die westliche eintauchen. Und nebenbei etwas Chinesisch lernen.“

Heute laufen bei Nibbe die Fäden aus den elf europäischen Niederlassungen zusammen, in denen mehr als 1.000 Mitarbeiter für erstklassigen Vertrieb und Service sorgen. Mehr als 2,5 Millionen Container werden von europäischen Kunden jedes Jahr bei Hapag-Lloyd gebucht, Tendenz steigend. Die Zahlen hat Nibbe jederzeit im Blick. „Wir sehen uns aber nicht in erster Linie als Vertriebscontrolling, sondern fühlen uns vor allem dafür verantwortlich, dass wir die Rahmenbedingungen schaffen, in denen wir unsere Ziele auch erreichen können“, so Nibbe.

### Compete to Win stärkt den Vertrieb

2016 stand ganz im Zeichen von ‚Compete to Win‘ – einem umfangreichen Projekt, das den Vertrieb professioneller, fokussierter und damit letztlich besser und schneller machen soll. Um dieses Projekt in allen europäischen Standorten umzusetzen, ist Nibbe viel unterwegs gewesen. „Ich glaube, es gab kaum eine Woche im vergangenen Jahr, in der ich nicht irgendwohin geflogen bin“, so Nibbe. „Es gibt jetzt wohl kein europäisches Land, in dem ich noch nicht war“, sagt die Mutter zweier kleiner Kinder.

Mit ‚Compete to Win‘ wurde unter anderem auch ein neues Informationssystem „QlikView“ eingeführt. Damit hat der Vertrieb jetzt schnell und einfach Zugriff auf Markt- sowie auf interne Daten. Auf einen Blick ist beispielsweise ersichtlich, welche Reederei für welchen Kunden Fracht in die Vereinigten Staaten oder nach Südamerika bringt. Mit diesem Wissen können sich die Mitarbeiter optimal auf Termine und

die Kundenakquise vorbereiten. „Diese Daten dienen dazu, neues Marktpotenzial zu ermitteln oder Verschiebungen beim weltweiten Warenumsatz frühzeitig zu erkennen“, so Nibbe. „Wir verfügen über eine Commercial Intelligence-Abteilung, die das System mit den richtigen Daten ‚füttert‘ und diese validiert, bevor sie dann den Mitarbeitern zur Verfügung gestellt werden.“

„Ein weiteres Segment, in dem wir unseren Anteil ausbauen wollen, sind temperaturempfindliche Güter wie Lebensmittel oder Arznei-Produkte“, sagt Nibbe. 2016 wurden dafür circa 6.000 TEU neue Kühlcontainer bestellt, sogenannte ‚Reefer‘.

### Von und nach Asien stark gefragt

Dass Waren wie Kaffee, Kakao und exotische Früchte auf das Konto des Europa-Vertriebs gehen, hat einen einfachen Grund: Entscheidend ist, wo der Kunde seinen Sitz hat beziehungsweise von wo aus er seinen Einkauf steuert. Italiens Kaffeespezialist Nummer 1, Lavazza, ist zum Beispiel einer der Kunden, der bevorzugt auf Hapag-Lloyd setzt. Auch europäische Hersteller, die in Asien produzieren lassen, tragen einen großen Anteil am Volumen: „Circa 75 Prozent der Kunden, die von Asien aus exportieren, werden durch den Vertrieb in Region Europa betreut“, sagt Nibbe.

Auf der Route von Asien nach Europa liegt die Nachfrage momentan stark über der Kapazität. Aber auch in die andere Richtung boomt es zurzeit. „Die größte Herausforderung besteht für uns darin, alle Güter unserer Kunden termingerecht in die Zielorte zu bekommen“, so Nibbe. „Aber genau dafür sind wir schließlich da.“



## Hapag-Lloyd-Anleihen finden großen Anklang



Die Hapag-Lloyd AG hat zwei Bonds mit einem Gesamtvolumen in Höhe von 450 Millionen Euro erfolgreich am Markt platziert. Im Januar wurde während der Zeichnungsphase das Volumen der ersten Anleihe (A2E4V1) aufgrund der hohen Nachfrage von 150 auf 250 Millionen Euro erhöht. Die Emission war mehrfach überzeichnet. Daher wurde sie ausschließlich institutionellen Anlegern in einer Stückelung ab 100.000 Euro angeboten. Das Unternehmen konnte das Volumen der zweiten Anleihe, die eine fünfjährige Laufzeit und einen Kupon von 6,75 Prozent hat, von den ursprünglich angekündigten 150 auf 200 Millionen Euro erhöhen. Der Grund: Auch hier war das Kaufinteresse enorm.



### IMO-Generalsekretär Kitack Lim zu Gast bei Hapag-Lloyd

Der Generalsekretär der Internationalen Schifffahrts-Organisation der Vereinten Nationen IMO, Kitack Lim, hat Hapag-Lloyd Anfang April in Hamburg einen Besuch abgestattet. Gemeinsam mit einer hochrangigen Delegation besichtigte er das Fleet Support Center (FSC) am Hauptsitz Ballinhaus. Mitglieder der Delegation waren unter anderem Uwe Beckmeyer, Parlamentarischer Staatssekretär im Bundeswirtschaftsministerium und maritimer Koordinator der Bundesregierung, Frank Horch, Wirtschaftssenator der Hansestadt Hamburg sowie Alfred Hartmann, Präsident des Verbandes Deutscher Reeder. Begrüßt wurde die Delegation durch Michael Behrendt, Aufsichtsratsvorsitzender der Hapag-Lloyd AG.

## Aufsichtsrat verlängert Vorstandsverträge

Der Aufsichtsrat der Hapag-Lloyd AG hat die Vorstandsverträge von Anthony J. Firmin (COO) und Nicolás Burr (CFO) um jeweils zwei Jahre bis zum 30. Juni 2019 beziehungsweise bis zum 29. Februar 2020 verlängert.



Anthony J. Firmin



Nicolás Burr

„In dieser wichtigen Phase des Zusammenschlusses und der anschließenden Integration von UASC zählen wir auf Kontinuität in der Unternehmensführung. Deshalb freue ich mich, dass das bestehende Vorstandsteam seine erfolgreiche Arbeit fortsetzen wird“, sagte Aufsichtsratsvorsitzender Michael Behrendt. Neben Anthony J. Firmin und Nicolás Burr gehören dem Vorstand der Hapag-Lloyd AG Rolf Haben Jansen (CEO) und Thorsten Haeser (CCO) an.

## Generalüberholung in Bremerhaven

Drei Hapag-Lloyd-Schiffe gehen in Bremerhaven ins Trockendock. Als erstes wurde die „Charleston Express“ für zwei Wochen gedockt und nahm danach generalüberholt die Fahrt wieder auf.



Obwohl die „Charleston Express“ mit 3.237 TEU ein eher kleines Schiff ist, haben fast 100 Personen in Tag- und Nachtschichten an ihr gearbeitet. „Sie passt perfekt zu unserem Dock. Schiffe ihrer Maße sind die größten Schiffe, die hier zum Klasse machen anlegen können, und wir freuen uns darauf, ihre Schwesterschiffe nächsten Monat in unserem Hafen begrüßen zu können“, sagt Jascha Ewert, Projektmanager bei German Dry Docks (GDD).

### Impressum

Hapag-Lloyd Aktiengesellschaft  
Ballindamm 25  
20095 Hamburg  
Telefon: +49 40 3001-0  
Telefax: +49 40 336432  
E-Mail: [nils.haupt@hlag.com](mailto:nils.haupt@hlag.com)  
[www.hapag-lloyd.com](http://www.hapag-lloyd.com)  
V. i. S. d. P: Nils Haupt