

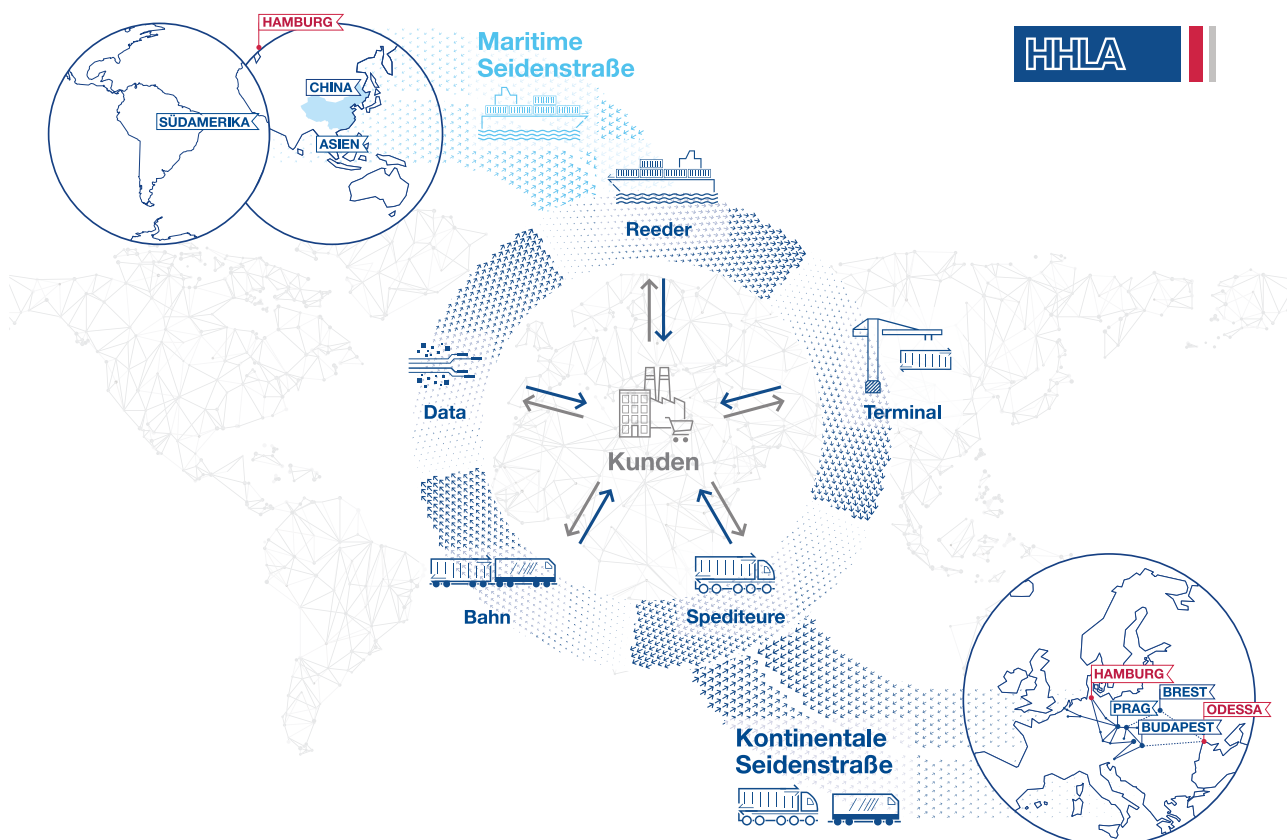
Unternehmensstrategie

Mit ihrer Strategie verfolgt die HHLA folgende Ziele: Das Unternehmen soll eine führende Stellung als Hafenlogistikkonzern einnehmen und eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts erzielt werden. Durch ihr Geschäftsmodell der vertikalen Integration entlang der Transportkette zwischen Überseehafen und europäischem Hinterland sieht sich die HHLA aussichtsreich positioniert, um am erwarteten Handelswachstum partizipieren zu können. Dies gilt insbesondere mit Blick auf Hamburgs Funktion als logistische Drehscheibe. Integraler Bestandteil der Unternehmensstrategie sind Grundsätze des nachhaltigen Wirtschaftens.

Der Vorstand der HHLA hat Anfang des Jahres 2017 einen „Geschäftsentwicklungsprozess“ gestartet. Ziel dieses Prozesses ist es, die Zukunftsfähigkeit und Gestaltungskraft der HHLA dauerhaft zu stärken. Die erforderlichen Veränderungen werden über alle Segmente vernetzt und sind durch eine Reihe von Maßnahmen unterlegt. Die festgelegten Ziele werden konsequent verfolgt.

Das HHLA Service-Netzwerk

Die HHLA verbindet ihre Kunden mit der maritimen und kontinentalen Seidenstraße:



Um auf die beschleunigte Dynamik des Wandels frühzeitig und zielorientiert reagieren zu können, ist dieser Prozess dauerhaft angelegt. Er stellt eine hohe Aufmerksamkeit gegenüber relevanten Marktentwicklungen, Effizienz und Vernetzung innerhalb des Unternehmens, mit Kunden und Partnern, aber auch mit der verladenden Industrie und dem Handel, sowie Agilität, Flexibilität und Wirksamkeit aller unternehmerischen Handlungen in den Vordergrund.

Logistischer und digital-innovativer Knotenpunkt entlang der Seidenstraße

Mit dem herausragenden Ziel, die HHLA zu einem logistischen und digital-innovativen Knotenpunkt entlang der entstehenden „Neuen Seidenstraße“ zu entwickeln, stellt der Geschäftsentwicklungsprozess als einen wesentlichen Marksteine der Navigation folgende Aussage in den Mittelpunkt: Die HHLA kommt aus Hamburg, ist in Europa zu Hause und bietet als Tor zur Zukunft ihren Kunden den besten Weg, um ihre Waren sicher, schnell und effizient zu transportieren.

Unternehmensstrategie

Nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts

Fit für die Welt von morgen

Die HHLA macht ihren bestehenden Kern fit für die Welt von morgen.



Zusätzliche Wachstumsfelder erschließen

Die HHLA erschließt profitable Wachstumsfelder in der Welt von morgen.



Organisation und Kultur

Die HHLA richtet ihre Unternehmensorganisation und -kultur auf die Welt von morgen aus.



Investitionen und Finanzen

Die HHLA richtet ihre Investitionen und Betriebsergebnisse auf nachhaltiges profitables Wachstum in der Welt von morgen aus.



Um dieses Ziel zu erreichen, wurden vier Initiativen identifiziert:

- **Fit für die Welt von morgen:** Das Kerngeschäft wird gestärkt, um nachhaltig und profitabel in die Welt von morgen gehen zu können. Hierbei wird ein Zukunftsprogramm umgesetzt. Ziele des Programms sind die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit, der Qualität und der Profitabilität.
- **Neue Wachstumsfelder erschließen:** Die HHLA erschließt Wachstumspotenziale entlang der Transportströme der Zukunft, entlang der logistischen Wertkette sowie in neuen, digitalen Geschäftsmodellen.
- **Organisation und Kultur:** Die Unternehmensorganisation und Kultur werden auf die Welt von morgen ausgerichtet. Dabei wird der Kunde noch stärker als bisher in den Mittelpunkt des Handelns gestellt.
- **Investitionen und Finanzen:** Investitionen und Betriebsergebnisse werden weiter auf nachhaltiges und profitables Wachstum ausgerichtet.

Den Kern unseres Geschäftes prägen die Teilkonzerne Immobilien und Hafenlogistik.

In ihrem nicht börsennotierten **Teilkonzern Immobilien** verfolgt die HHLA den Ansatz der langfristig ausgerichteten, nachfrageorientierten Entwicklung von Quartieren und Objekten. Dabei liegt der Fokus auf der Entwicklung von oftmals denkmalgeschützten Bestandsimmobilien.

Um die Marktstellung des Konzerns zu festigen und weiter auszubauen, verfolgt die HHLA im **börsennotierten Teilkonzern Hafenlogistik** heute die nachfolgenden Leitlinien:

Die Wettbewerbsfähigkeit der HHLA soll durch die Weiterentwicklung von Servicequalität und technologischem Leistungsvermögen stetig verbessert werden. Im Mittelpunkt stehen sowohl die Bindung des breiten Kundenportfolios als auch die Akquisition neuer Kunden.

Im **Segment Container** wird die HHLA die neutrale Zusammenarbeit mit möglichst vielen Reedereien bei der Abfertigung von Schiffen und der Koordination von Liegeplätzen konsequent weiterverfolgen. Alle Kunden erhalten so eine hohe Servicequalität. Auch bei den Aktivitäten im **Segment Intermodal** strebt die HHLA Qualitäts- und Effizienzführerschaft an, indem weiter in eigene Anlagen wie zum Beispiel Inlandterminals, Containertragwagen und Lokomotiven investiert wird. Durch den konsequenten Auf- und Ausbau der schienengebundenen Vor- und Nachlaufsysteme und deren Integration in maritime Transportketten wird den Kunden der HHLA ein optimal abgestimmtes Leistungsspektrum angeboten.

Durch den Ausbau kombinierter Verkehre zwischen Überseehäfen und Hinterland soll das Serviceangebot der HHLA kontinuierlich verbessert werden. Neben der Steigerung von Leistungsumfang und Reichweite verfolgt die HHLA insbesondere eine stärkere Wertschöpfungstiefe.

Aus diesem Grund beabsichtigt die HHLA, die Marktposition ihrer Intermodalgesellschaften weiter auszubauen. Hier soll vor allem in Binnenterminals und ihre Anbindung mittels Direktverbindungen zu den Überseehäfen investiert werden. Die schrittweise Erhöhung der Wertschöpfungstiefe durch eigenes rollendes Material (Containertragwagen) und Ausbau der Eigentraktion (Lokomotiven) ermöglicht dabei ein weitgehend unabhängiges Agieren am Markt. Diese Maßnahmen werden durch den Ausbau von Lkw-Speditionsdienstleistungen flankiert.

Über rein organisches Wachstum hinaus prüft die HHLA die Möglichkeit von Zukäufen. Im Fokus potenzieller Akquisitionen und Beteiligungen liegen dabei Hafenprojekte und Beteiligungen in attraktiven Wachstumsmärkten. Das Interesse der HHLA orientiert sich an den Verbundvorteilen des bestehenden Netzwerks und damit Anknüpfungspunkten zur Erschließung weiteren Potenzials.