



a. hartrodt
TRANSPORT IS OUR BUSINESS



Werte bewegen, Verbindungen schaffen

Geschäftsbericht 2022



Werte bewegen, Verbindungen schaffen



„Wir bewegen Werte. Wir verbinden Märkte.“ Unser Motto beschreibt unsere Ambition. Bei allem, was wir tun, steht immer der Mensch im Mittelpunkt. Im gemeinsamen Miteinander und im Finden der passenden Lösung für unsere Kunden. Lokal vor Ort und in unserem weltweiten Netzwerk. Umso mehr in turbulenten Zeiten wie diesen.

2

Inhalt

- 03 Forum – Drei im Gespräch
- 06 Neue Schwerpunkte
- 07 Werte bewegen, Verbindungen schaffen
- 15 Performance
- 16 Wirtschaftliche Entwicklung
- 26 Konzernabschluss (Auszug)
- 30 Kontakt und Impressum

Das interaktive PDF

Optimiert für die Darstellung mit Adobe Acrobat.

Dieses PDF-Dokument ist für die Nutzung am Bildschirm optimiert. Durch Klicken auf die Angaben im Inhaltsverzeichnis und die Rubrizierung in der Kopfzeile springen Sie direkt zu den gewünschten Inhalten.

Navigationsbuttons

 Inhaltsverzeichnis

 Suche

 Vorherige Seitenansicht

 Vorherige Seite

 Nächste Seite

Drei im Gespräch

Die drei Geschäftsführer von a. hartrodt über die neuen Herausforderungen für die Logistikbranche nach dem Ende der Corona-Pandemie, die Bedeutung der Digitalisierung, mögliche Akquisitionen und die langfristigen Wachstumsperspektiven der Unternehmensgruppe.



Geschäftsführer der
Konzernholding a. hartrodt
(GmbH & Co) KG, von oben
nach unten: Felix Wenzel,
Jan van Tienhoven und
Andreas Schrön

Herr Wenzel, Sie haben vor zwei Jahren von Ihrem Vater die Geschäftsführung übernommen. Seitdem hat sich einiges verändert: rekordhohe Inflation, steigende Zinsen, schwächere Weltwirtschaft und drastisch gefallene Frachtraten. Was bedeutet dies für a. hartrodt? Wie müssen Sie auf dieses Umfeld reagieren?

FW: Wir haben die letzten zwei Jahre intensiv dazu genutzt, um unsere interne Aufstellung zu hinterfragen. Dabei haben wir zahlreiche Themen und Projekte vorangetrieben und so unsere Strukturen noch weiter verbessert. Damit sind wir grundsätzlich in einer sehr guten Ausgangslage, um auch in einem schwierigen Umfeld bestehen zu können.

Durch die erwähnten Entwicklungen sind die Marktbedingungen sicherlich nicht einfacher geworden. Seit dem vierten

Quartal 2022 sehen wir eine klare Eintrübung des Geschäftsumfelds. Dem begegnen wir mit unseren bewährten Werten und Qualitäten – insbesondere dem engen Kontakt zu den Kunden und der Sicherstellung reibungsloser Prozesse. Damit positionieren wir uns als Qualitätsanbieter und als bevorzugter Spediteur unserer Kunden.

»Wir sind grundsätzlich in einer sehr guten Ausgangslage, um auch in einem schwierigen Umfeld bestehen zu können.«

Felix Wenzel

Die Störungen der globalen Lieferketten infolge der Corona-Pandemie waren ein Grund für den starken Preisauftrieb weltweit. Inzwischen sind die Engpässe überwunden und die Frachtraten annähernd wieder auf dem Vor-Corona-Level. Die Inflationsraten sind dagegen immer noch hoch. Wie passt das zusammen?

FW: Diese Faktoren bedingen sich gegenseitig: So waren in den letzten Jahren mehrfach Probleme in den Lieferketten zu verzeichnen. Die Angebotsverknappung bei Rohstoffen und Vorprodukten führte zu höheren Beschaffungskosten, was die Unternehmen in den Preisen ihrer eigenen Waren weitergeben müssen. Inflation ist dann die logische Konsequenz.

JvT: Inzwischen sind die Frachtraten sowohl in der Luft- als auch der Seefracht zum Teil niedriger als im Jahr 2019 vor Ausbruch der COVID 19-Pandemie. Die Produzentenpreise sinken dagegen nicht, sie steigen nur langsamer. Dabei spielen etliche Faktoren eine Rolle, unter anderem die gestiegenen Energiekosten, versteckte Preiserhöhungen, der Mangel an Arbeitskräften sowie die insgesamt schwierige

politische Lage. Insbesondere der Fachkräftemangel ist dabei nicht nur ein deutsches, sondern ein globales Phänomen. Aber auch Nahrungsmittel sind gegenüber 2022 um rund 17 Prozent teurer geworden. Im Mai 2023 lag die Inflationsrate bei über 6 Prozent, und es wird erwartet, dass sie Ende dieses Jahres bei rund 7 Prozent liegen wird.

AS: Die hohe Inflation ist eine große Herausforderung für alle Unternehmen, nicht nur im Jahr 2023, sondern absehbar auch 2024. Auch a. hartrodt hat mit externen Kostensteigerungen zu kämpfen. Dabei müssen wir natürlich sehen, dass auch unsere Beschäftigten von der hohen Inflation betroffen sind. Um unsere Mitarbeiter in diesen schwierigen Zeiten zu unterstützen, haben wir zum Ausgleich stärkere Gehaltsanpassungen vorgenommen.

Wir haben in diesem Jahr also stark steigende Kosten und gleichzeitig rückläufige Einnahmen. Um dem dadurch entstehenden Margendruck entgegenzuwirken, unternehmen wir größere Anstrengungen und Investitionen in den Vertrieb und setzen auf die Steigerung der Kundenzufriedenheit.

»Die hohe Inflation ist eine große Herausforderung für alle Unternehmen. Auch a. hartrodt hat mit externen Kostensteigerungen zu kämpfen.«

Andreas Schrön

Stichwort Investitionen: a. hartrodt investiert seit einigen Jahren stark in die Digitalisierung des Geschäfts. Was ändert sich dadurch für Ihre Kunden bzw. wie können Sie dadurch Ihren Kunden einen verbesserten Service bieten?

FW: Wir definieren klar unser Produkt und wie wir dieses im Markt positionieren. Der Vorteil für die Kunden liegt auf der Hand: Wir sind ein kompetenter Spediteur, der großen Wert auf die persönliche Betreuung der Kunden legt und dabei stets auf höchste Qualität achtet. Ein Beispiel ist der Roll-out unserer neuen Software, den wir mit sehr viel Akribie betreiben. Das bringt nicht nur uns einen großen Schritt nach vorne, sondern auch unsere Kunden, deren Prozesse wir über Schnittstellen einbinden.

JvT: Während der Pandemie wurden viele Projekte aufgeschoben. Jetzt wollen wir die Digitalisierung dazu nutzen, um Prozesse zu optimieren bzw. zu automatisieren. Dadurch ermöglichen wir den Kunden ein modernes, einfaches, flexibles und schnelles Arbeiten, Lernen und Kommunizieren.

AS: In erster Linie geht es bei der Digitalisierung darum, unsere Effizienz zu steigern, damit die hohen Investitionskosten zu Beginn letztendlich in verbesserte Ergebnisse münden. Dies erfordert aber nicht nur Digitalisierung, sondern auch begleitende Projekte. Über fokussierte KPI-Systeme wird Digitalisierung für unsere Beschäftigten und das Management zu einem „Tool“, das uns ermöglicht, die gesetzten Ziele zu erreichen.

Ihre Bilanz ist äußerst solide. So hat sich das Eigenkapital der Gruppe in den vergangenen zwei Jahren verdoppelt, und die Liquidität übersteigt die Finanzschulden. Ist das nur Ausdruck einer konservativen hanseatischen Finanzierung, oder bereiten Sie die Gruppe darauf vor, in den kommenden Jahren auch verstärkt durch Übernahmen zu wachsen?

AS: Für ein auf langfristiges Wachstum ausgelegtes Familienunternehmen ist eine konservative Finanzierung extrem wichtig, und Wachstum ist ein erklärtes Ziel unserer Unternehmensstrategie. Unser Wachstum basiert zum einen auf unseren bestehenden Produkten und Dienstleistungen. Zum anderen halten wir nach passenden M&A-Gelegenheiten Ausschau, wenn die sich bietenden Opportunities finanziell sinnvoll sind und zu unserer Strategie passen.

JvT: Wir sind seit einiger Zeit auf der Suche nach geeigneten Übernahmekandidaten und haben uns auch schon in den vergangenen Jahren mit einigen kleineren Transaktionen gezielt verstärkt. Unser Ziel ist aber nicht einfach nur Wachstum. Wir wollen auch finanziell für die nächsten Jahre gut aufgestellt sein. Das war 2021 und 2022 unser Credo, und das wird auch in den folgenden Jahren unser Fokus bleiben.

»Für ein auf langfristiges Wachstum ausgelegtes Familienunternehmen ist eine konservative Finanzierung extrem wichtig.«

Felix Wenzel

FW: Das gilt umso mehr, als wir erwarten, dass wir ein schwieriges Jahr vor uns haben und dies voraussichtlich auch 2024 noch der Fall sein wird. Entsprechend legen wir größten Wert auf eine solide Finanzbasis.

Nach was halten Sie konkret Ausschau? Welche Märkte oder Technologien sind für a. hartrodt besonders interessant?

FW: Wir finden vor allem „Local Heroes“ spannend. Ich denke da zum Beispiel an Fratelli Gambetta, ein Familienunternehmen, das wir 2022 übernommen haben und das sich über Jahrzehnte hinweg in Genua eine herausragende Marktposition erarbeitet hat. Denkbar sind aber auch Unternehmen, die unsere Aktivitäten ergänzen. Wichtig sind für uns vor allem die Kultur und die Mitarbeiter. Denn sie sind es, mit denen wir gemeinsam nach vorne gehen wollen.

JvT: Zurzeit liegt unser Fokus bei Akquisitionen darauf, unsere Position in bestimmten regionalen Märkten zu verstärken. Bei Übernahmen geht es aber nicht nur darum, uns zu vergrößern, sondern die Einheiten müssen zusammenpassen – sowohl strukturell als auch personell. Nur so kann ein Unternehmen schnell eingegliedert und die mit der Übernahme verfolgten Ziele erreicht werden. Daher legen wir ein großes Augenmerk auf die Strukturen und die Integrationsfähigkeit eines Akquisitionsziels.

AS: Die Welt ändert sich. Die beherrschenden Themen sind dabei Demografie, Digitalisierung, Regionalisierung, politische Risiken etc. Durch diesen Wandel ergeben sich nicht nur Risiken, sondern vor allem auch große Chancen. Wenn wir diese Chancen frühzeitig erkennen, können wir mit neuen Produkten auch in bestehenden Märkten weiter vordringen.

Wir stehen zu unserem Wort

Das Geheimnis unseres Erfolgs ist, dass bei a. hartrodt der Mensch im Mittelpunkt steht. Daraus leiten sich unsere Ziele ab, und das macht unsere Strategie geradlinig und unkompliziert.



Regionalisierung ausbauen

Mit unserer regionalen Organisationsstruktur stellen wir sicher, dass wir nah an unseren Kunden sind und die unterschiedlichen Gegebenheiten in den jeweiligen Märkten stets im Blick haben. Im Berichtsjahr haben wir zum einen unsere Strukturen in den Regionen mit der Gewinnung zahlreicher Spezialisten weiter verstärkt und zum anderen in der Zentrale in Hamburg die zwei Stabsstellen Head of Sales Europe und Head of Global Procurement neu geschaffen. Durch die Bündelung unserer Volumina erreichen wir vor allem eins: bessere Konditionen für unsere Kunden.



Wachstum schaffen

Auf der Weltkarte von a. hartrodt finden sich nur wenige „weiße“ Flecken. Einen davon, die Slowakei, haben wir im Juni 2022 mit der Eröffnung eines neuen Büros in Bratislava entfernt. Im Frühjahr 2023 folgte die Gründung einer Landesgesellschaft in Österreich – direkt am Wiener Flughafen. Auch in unseren bestehenden Märkten treiben wir unser Wachstum voran. Ein Fokus im Jahr 2022 war der Aufbau eines Lkw-Fuhrparks in Polen. Mittelfristig soll unsere Flotte dort 100 umweltfreundliche Lkw umfassen. Zudem prüfen wir, das Lkw-Produkt für andere Länder in Osteuropa auszuweiten.



Digitalisierung vorantreiben

Im Geschäftsjahr 2022 starteten wir den Roll-out von CargoWise One, einer der führenden Softwarelösungen im Bereich der globalen Logistik. Die Single-Platform-Lösung umfasst eine Vielzahl von Anwendungen, mit denen wir unsere Logistikprozesse zentralisieren und besser skalieren können, unter anderem ein CRM-Modul, Raten- und Lagermodule sowie ein Transport-Management-System. Einer unserer weiteren Schwerpunkte im Bereich digitaler Transformation ist die Entwicklung von Schnittstellen, mit denen wir unsere Prozesse und die unserer Kunden digitalisieren.



Miteinander arbeiten

Digitalisierung wirkt sich nicht nur auf unsere Geschäftsprozesse aus, sondern auch auf unser tägliches Miteinander im Arbeitsalltag. Unser Ziel ist die Schaffung eines „Digital Workplace“, mit dem wir die interne Kommunikation innerhalb der Gruppe verbessern wollen. Ein weiteres Anliegen ist das Thema Qualität. Um dessen Bedeutung hervorzuheben, haben wir neben weiteren Zertifizierungen 2022 ein Operational Excellence Team aufgesetzt, das sich aus Vertretern der Bereiche Sales & Marketing, Procurement Seafreight und Business Process Management zusammensetzt.

Osteuropa im Fokus: Ausbau der Regionalisierung

Irina Kowalczyk und ihr Bruder Mateusz betreiben einen Weinhandel in Warschau. Sie importieren Weine, die sie in mehreren Geschäften in Polen vertreiben. Der Transport vom Hafen Gdynia geht per Lkw direkt in den polnischen Fachhandel.

Vor Ort

Im Landverkehr überzeugen unsere Kunden insbesondere die Lkw-Transporte von Polen nach Italien, Deutschland und Belgien. Routen von und nach Ungarn und Rumänien sind in Planung. Bis zum Jahr 2027 sollen für uns 100 mit umweltfreundlichen Technologien ausgestattete Lkw unterwegs sein: Dieses Ziel verfolgen wir ebenso konsequent wie die Sicherung fairer Arbeitsbedingungen für unsere Fahrer.

In Echtzeit

Das neue Flotten-Management-System zum Live-Tracking, mit dem alle Neufahrzeuge von a. hartrodt ausgestattet sind, bietet unseren Kunden die Möglichkeit, ihre Ware jederzeit und überall live zu verfolgen, und senkt darüber hinaus die Transportkosten. Alle speditionseigenen Neufahrzeuge wurden mit der neuen Technik ausgestattet.



Drei Fragen an ...

Sebastian Endt, Regional Director Central & Eastern Europe

Herr Endt, welche Rolle spielt IT als Sales Tool in Osteuropa?

SE: In der heutigen digitalen Welt, in der sich die Cyber-Bedrohungen ständig weiterentwickeln, sind die Kunden zunehmend besorgt über die Sicherheit ihrer Daten und die potenziellen Risiken, die mit der Nutzung von Technologie verbunden sind. Durch die Demonstration unserer Investitionsstrategie in robuste IT-Sicherheitsmaßnahmen kann a. hartrodt einen Wettbewerbsvorteil erzielen und Vertrauen bei seinen Kunden aufbauen. Verbesserte Produktivität und betriebliche Effizienz, Schutz vor Cyber-Bedrohungen, Sicherung sensibler Daten, Einhaltung gesetzlicher Vorschriften, Geschäftskontinuität und Notfallwiederherstellung sind ihre Eckpfeiler.

Welche Vorteile bietet die Möglichkeit des Live Trackings in der Region?

SE: a. hartrodt ist sich der Bedeutung von Supply Chain Visibility bewusst und betont deren Vorteile für Unternehmen. Unsere Tools für die Supply Visibility Chain bieten zahlreiche Vorteile, darunter eine verbesserte Performance in den Bereichen Bestandsmanagement, Bedarfsplanung, Lieferantenmanagement, Problemlösung, Kundenservice,

Kostenoptimierung, Compliance. Sie ermöglichen es Unternehmen, fundierte Entscheidungen zu treffen, die betriebliche Effizienz zu steigern und einen Wettbewerbsvorteil auf dem Markt zu erlangen.

Die Live-Sendungsverfolgung erhöht die Kundenzufriedenheit, verbessert die Kommunikation und hilft, eine reibungslose und effiziente Warenlieferung zu gewährleisten.

Wie funktioniert Nachwuchsförderung in Osteuropa?

SE: Spedition und Logistik ist eine systemkritische Branche, die den effizienten Fluss und das Management von Gütern, Dienstleistungen und Informationen umfasst. Um junge Talente in unserer Branche zu entwickeln, konzentrieren wir uns auf verschiedene Aspekte, die ihre Fähigkeiten und ihr Potenzial fördern. Aus- und Weiterbildung sowie Mentoring und Coaching sind dabei die wichtigsten Säulen. a. hartrodt bietet ein globales Rotationsprogramm für kurz- oder langfristige Auslandsaufenthalte an, das Nachwuchskräfte dabei unterstützt, nicht nur beruflich, sondern auch persönlich zu wachsen.



Willkommen in der Slowakei: a. hartrodt gründet eigene Landesgesellschaft

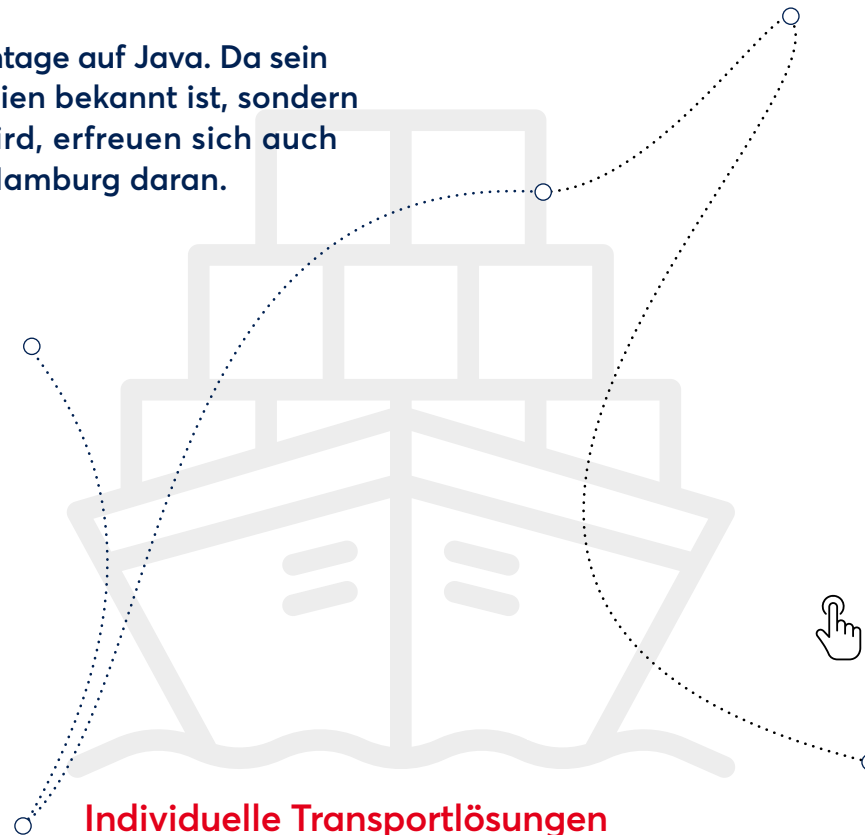
Das europäische Netzwerk von a. hartrodt ist im Juni 2022 wieder gewachsen: In der Slowakei gründete das Unternehmen eine eigene Gesellschaft. Country Manager Dusan Kapral hat sich zum Ziel gesetzt, den slowakischen Markt für a. hartrodt zu entwickeln und zu stabilisieren. In der Slowakei ist er bestens vernetzt – als besonders wichtig erachtet er sowohl die lokale Organisation als auch den Zugang zu in der Region ansässigen Lieferanten und Carriern.

Fuhrpark in Polen: Neues Lkw-Produkt nimmt Fahrt auf

Anfang Oktober 2022 hat a. hartrodt in Polen erste eigene Fahrzeuge in Dienst gestellt. Seitdem verzeichnet das Unternehmen ausschließlich positive Rückmeldungen und eine steigende Nachfrage. Bis 2027 will a. hartrodt in Polen 100 umweltfreundliche Lkw auf die Straße bringen. Ausgestattet werden diese mit einer bewährten Flotten-Management-Software, die eine direkte Kommunikation mit dem Fahrer erlaubt, in Echtzeit den Fahrzeugstandort überprüft und die Arbeitszeiten analysiert.

Wachstum erzielen – Neue Transportlösungen schaffen

Nengah Wati betreibt eine Kaffeeplantage auf Java. Da sein Arabica-Kaffee nicht nur in Südostasien bekannt ist, sondern auch in deutsche Städte geliefert wird, erfreuen sich auch Kaffeeliebhaber in Köln, Berlin und Hamburg daran.



Individuelle Transportlösungen

Wir bauen unser einzigartiges Know-how für den Transport von Lebensmitteln ständig aus und gehen auf die Wünsche unserer Kunden gezielt ein. Wir schaffen Verbindungen zwischen Südostasien und Europa und bringen die Produkte sicher von A nach B. In Südostasien sind wir mit 23 Büros vertreten.

Sensible Logistik

Kaffeebohnen sind besonders empfindlich und dürfen beim Transport über die Weltmeere nicht beschädigt werden. Um eine sichere Überfahrt zu garantieren und zu gewährleisten, dass die Produkte unbeschadet ihre Empfänger erreichen, stellen wir für unsere Kunden Transportlösungen bereit, die sich an die besonders herausfordernden Bedürfnisse der Lebensmittel anpassen.



Drei Fragen an ...

Kristian Sabitzki, Regional Director SEA, und Frau Ratna Dewi, Managing Director Indonesia

Herr Sabitzki, Frau Dewi, der Handel zwischen Südostasien und Europa wächst, und der Bedarf an Transportlösungen für Ihre Kunden steigt. Welche Produkte bietet a. hartrodt an und nach welchen Kriterien werden diese ausgewählt?

KS/RD: Wir operieren von 23 Büros in ganz Südostasien. Damit befinden wir uns in unmittelbarer Nähe zu allen wichtigen Luft- und Seehäfen, von wo aus wir die gesamte Produktpalette von LCL und FCL bis hin zu Luftfracht- und Air-Sea-Kombinationen oder Breakbulk-Lösungen anbieten – alles inklusive der entsprechenden Vor- oder Nachläufe und ergänzt durch eigene Zollabfertigung in den meisten unserer Büros. Wir sind mehr als ein Dienstleister, der nur auf Anfragen reagiert. Wir wollen die besten Lösungen für unsere Kunden finden und vergleichen proaktiv alle verfügbaren Optionen hinsichtlich Zeit, Geld oder Nachhaltigkeit.

Wie funktionieren die Sammelcontainer-Dienste aus Indonesien in die Welt?

KS/RD: Der LCL-Container Service ist eine beliebte Option für kleinere Sendungen von Indonesien in die ganze Welt. Bei diesem Service werden mehrere Sendungen von verschiedenen Exporteuren in einem Container zusammengefasst, der dann zum vorgesehenen Entladehafen transportiert wird, manchmal

über nahe gelegene Umschlagplätze in Singapur oder Port Klang. Der LCL-Containerdienst bietet Unternehmen in Indonesien eine kostengünstige Versandmöglichkeit und ermöglicht ihnen den Zugang zu den Weltmärkten. Aufgrund der Komplexität dieser Dienstleistung ist es für Exporteure jedoch wichtig, mit erfahrenen und seriösen Logistikdienstleistern zusammenzuarbeiten, die in der Lage sind, den Versandprozess zu rationalisieren und einen effizienten Transport der Waren zu gewährleisten. Unsere Organisation in Indonesien berät Sie bei der Einholung der erforderlichen Genehmigungen unter Berücksichtigung der sich ständig ändernden Vorschriften und Regelungen und sorgt in Zusammenarbeit mit der Zollabteilung für eine reibungslose Zollabfertigung.

Auf welcher Grundlage werden bei a. hartrodt neue Dienste eingerichtet?

KS/RD: Wir entwickeln neue Dienstleistungen auf der Grundlage der Kundennachfrage, lokaler und internationaler Marktanalysen, globaler Expansionsmöglichkeiten, lokaler behördlicher Vorschriften und technologischer Innovationen. a. hartrodt transportiert Güter und verbindet Märkte. Ziel des Unternehmens ist es, maßgeschneiderte Logistiklösungen anzubieten, die den Bedürfnissen der Kunden entsprechen.



Neuer Head of Sales: Jan Bülck

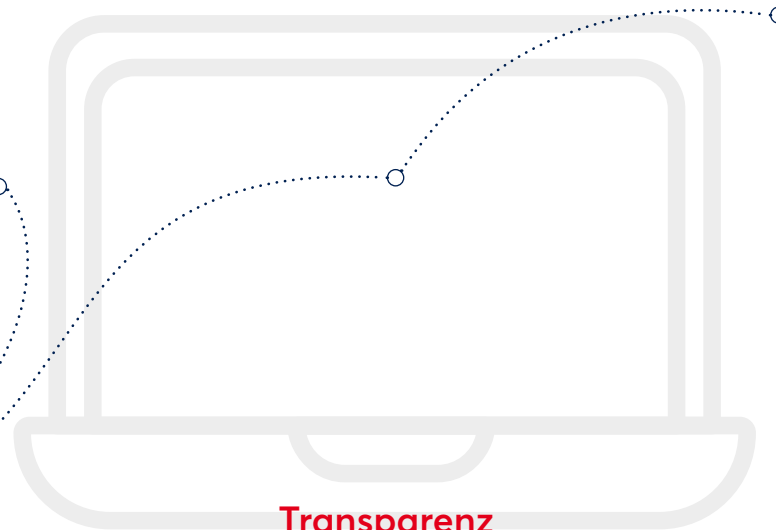
Seit dem 1. Mai 2022 verantwortet Jan Bülck die einheitliche Vertriebs- und Marketingstrategie in der Management-Holding. Seit zwei Jahrzehnten gehört er zum Unternehmen – zuletzt war er Managing Director von a. hartrodt Hongkong und South China. Seine neue strategische Aufgabe besteht in der Schaffung einer operativen Vertriebsstruktur, die sicherstellt, dass sowohl das Key Account Management als auch der Außendienst in jedem Land Europas systematisch, einheitlich und in hoher Qualität arbeiten.

Neuer Head of Global Procurement: Brian Engholm Kristiansen

Seit Oktober 2022 verantwortet der Däne Brian Engholm Kristiansen als Head of Global Procurement die weltweite Beschaffung. Seine Aufgabe ist es, gemeinsam mit internen Beschaffungsteams und externen Partnern weltweit die Verfügbarkeit von Seefracht-Produkten zu sichern. Das bedeutet einen klaren Kundennutzen: Als international aufgestellter Dienstleister kann a. hartrodt so künftig noch besser Produkte bereitstellen.

Kurs Zukunft: Die Digitalisierung vorantreiben

Mitarbeiter von a. hartrodt erzählen von ihrem Digital Workplace und vom Austausch und Mehrwert für Kunden und Kollegen. Wir erfahren damit nicht nur Spannendes über das Arbeiten im Unternehmen und die Vorteile, die es Kunden und Mitarbeitenden bietet, sondern lernen auch einige Mitglieder der hartrodt-Familie besser kennen.



Nah am Kunden

Unser EDI (Electronic Data Interchange) ist eine wegweisende digitale Lösung, die das Leben unserer Kunden vereinfacht. Ihre Grundlage: Wir möchten die externen, globalen Kundenbedürfnisse noch besser verstehen und dem Kunden mit unseren internen IT-Lösungen entgegenkommen. Die Schnittstellen werden dabei in individuellen Einzelgesprächen erklärt und für den Kunden zugänglich gemacht.

Transparenz

Die Einführung des neuen Intranets war harte Arbeit! Ein mehrköpfiges Projektteam und externe Dienstleister haben hier gemeinsam eine zugängliche Inhaltsstruktur mit schicker Optik entwickelt, bei der Transparenz und Informationsaustausch über allem stehen. Der Name „BETSY“ bedeutet passenderweise Benefit through sharing your information. Er war das Ergebnis eines internen Wettbewerbs.

Drei Fragen an ...

Dierk Reinhardt, Head of Business Consulting

Herr Reinhardt, warum sollten IT-Mitarbeitende von a. hartrodt unbedingt expeditionelles Fachwissen haben?

DR: Wichtiger Bestandteil unserer Arbeit ist das Demand Management, bei dem wir aus bestehenden Business-Anforderungen entsprechende IT-Lösungen erarbeiten. Das IT Business Consulting bildet die Schnittstelle zwischen Business und IT. Mitarbeitende aus dem IT Business Consulting müssen nicht nur einfach generische Anforderungen aufnehmen, sondern auch die logistischen Geschäftsprozesse und Business Cases dahinter verstehen. Unser Ziel ist es, mit dem entsprechenden Fachwissen die gleiche „Sprache“ wie unsere Kollegen aus dem Business zu sprechen.

Welchen Mehrwert bietet IT Business Consulting dem Kunden?

DR: Das IT Business Consulting reagiert nicht nur auf Anfragen, sondern geht proaktiv auf unsere Kunden zu, um individuelle Lösungen für potenzielle Demands anzubieten. Anforderungen für einen Kunden oder einen bestimmten Geschäftsbereich gelten ggf. auch übergreifend für andere Kunden oder Geschäftsbereiche. Spezifische Lösungen, die

durch das IT BC erarbeitet wurden, können ggf. skaliert und breiter angewendet werden. So erzeugen wir Synergien zwischen allen Bereichen und erschließen zusätzliche Potenziale. Durch eine partnerschaftliche Zusammenarbeit und die intensive Beteiligung aller Beteiligten an der Lösungserarbeitung können daraus resultierende Veränderungen nachhaltig im Unternehmen verankert werden.

Welchen Herausforderungen muss sich das Unternehmen im Zusammenhang mit dem Schnitstellenaufbau stellen?

DR: Jeder Kunde hat individuelle Anforderungen an die zu übermittelnden Daten aus unseren Systemen. Der Aufbau einheitlicher Abwicklungsprozesse in komplexen, unstandardisierten globalen Kundenschnittstellen ist dabei eine echte Herausforderung. Für globale Schnittstellen müssen außerdem Daten aus mehreren Systemen und in einer einheitlichen Qualität zur Verfügung gestellt werden. Wir müssen also nicht nur die technische Anbindung zum Kunden etablieren, sondern auch unsere eigenen Abwicklungsprozesse, TMS-übergreifend (Transport-Management-System), dazu entwickeln.



Global am Start: Cargo Wise One CW1

Mit CargoWise One hat a. hartrodt eine integrierte, Cloud-basierte Logistik-Plattform für das globale Netzwerk des Unternehmens eingeführt. Die Softwarelösung wird zur Unterstützung von Speditions-, Zoll-, Lager- und Auftragsverwaltungsvorgängen eingesetzt. Die betriebliche Effizienz, die durch die Implementierung des integrierten Systems mit Echtzeit-Transparenz dazugewonnen wird, unterstützt nicht nur die Mitarbeitenden, sondern verbessert auch die Planungssicherheit entlang der gesamten Lieferkette. Auch Kunden profitieren in hohem Maß von der Technologie: Sie können a. hartrodt für ihr Standardgeschäft durch CargoWise One 24 Stunden am Tag erreichen.

Optimierte Prozesse: Neue Standards für Kundenschnittstellen

Um Aufträge und Rechnungen zu digitalisieren, hat a. hartrodt Kundenschnittstellen realisiert – auch Lagerprozesse können damit optimiert werden. Das Unternehmen sieht sich damit als Lösungsanbieter für verschiedenste Anforderungen.

Gemeinsam Dinge bewegen: Das Miteinander bei a. hartrodt

Daniel Wentzien, Hans-Joachim Koske und Peter Leicht erzählen als ehemalige Mitarbeiter von jeweils 50 Berufsjahren bei a. hartrodt. Wir sagen Danke und feierten ihre Jubiläen im September 2022 in Hamburg zu ihren Ehren nach.

Familiär

Als Familienunternehmen ist uns ein menschenbezogener Umgang mit unseren Kollegen und Kolleginnen besonders wichtig. Wir leben ein respektvolles Miteinander und schätzen und achten dieses. Es ist etwas ganz Besonderes, wenn Menschen, die vor 50 Jahren bei uns ihre Ausbildung und Karriere begonnen haben, bei a. hartrodt wachsen und wir sie bis zur Rente begleiten dürfen. Dafür sagen wir Danke.

Loyalität

Bei a. hartrodt schätzen und fördern wir unsere Mitarbeiter, geben ihnen Verantwortung und die Möglichkeit, sich fachlich und persönlich weiterzuentwickeln. Ein Anreiz für viele ist es, internationale Berufserfahrung in der hartrodt-Familie zu sammeln. Die langjährige Zusammenarbeit führt zu einer gegenseitigen Loyalität, die a. hartrodt und den Mitarbeitern guttut.

Drei Fragen an ...

Maurizio Fasce, Regional Managing Director Mediterranean & South Africa

Mr. Fasce, wie schaffen Sie ein Wir-Gefühl im Team?

MF: Der Wert des Zusammenhalts in einem Arbeitsumfeld zeigt sich in der Fähigkeit einer Organisation, Ergebnisse zu erzielen, die ein Individuum allein nicht erreichen könnte. Er bewahrt die Identität der Gruppe, sorgt für Kontinuität in Zeiten des Wandels, fördert das Zugehörigkeitsgefühl, entwickelt Partizipation und Engagement und bewahrt die Harmonie, indem er unterschiedliche Persönlichkeiten zusammenhält. Dies sind die Elemente, die es uns ermöglichen, das Wir-Gefühl innerhalb unserer Arbeitsgruppe zu schaffen. Für uns als Manager ist es daher wichtig, dass sich alle in unserer Gruppe als Teil eines größeren Ganzen fühlen, für das wir sorgen müssen, damit es für uns sorgen kann. Eine Einheit mit einer Geschichte, die mit ihren Werten weitergegeben wird.

Auf welche Weise ermutigt a. hartrodt seine Mitarbeitenden dazu, Verantwortung zu übernehmen?

MF: Der Wert der Verantwortung besteht darin, sich so zu verhalten, dass jede Situation, die eine interne oder externe Bedrohung für die Organisation darstellen könnte, vermieden und beseitigt wird. Für a. hartrodt ist dies ein wichtiger Bestandteil der Unternehmenskultur. Ein Gefühl, das in jedem von uns verankert sein muss und das sowohl als ethische als

auch als professionelle Pflicht angesehen wird. Es hat auch viel mit dem „Wir-Gefühl“ zu tun, das den Teamgeist fördert und uns ermutigt, gemeinsam an einem Strang zu ziehen. Durch eine starke Unternehmenskultur ergibt sich das Verantwortungsbewusstsein der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter fast von selbst. Unsere Aufgabe als Führungskräfte ist es, diese Kultur und ihre Werte lebendig zu halten und an neue Generationen weiterzugeben.

Viele Mitarbeitende sprechen von der „hartrodt Familie“. Was bedeutet das für Sie?

MF: Die Bedeutung des Wortes „Familie“ ist sehr weitreichend und komplex. In Organisationen, deren Hauptziel die Schaffung von Arbeit und Wohlstand ist, kann ein echter Familiensinn nur durch ein bewusstes Handeln entstehen, das durch die praktische Anwendung von Werten Wohlstand schafft und zu echten menschlichen Beziehungen führt. Dies erfordert ein hohes Maß an Reife und Verantwortung, aber auch einen tiefen und aufrichtigen Respekt für alle, die Teil des Unternehmens sind, egal in welchen Bereichen. Das haben die Gesellschafter unserer Gruppe über viele Generationen hinweg getan und dies ermöglicht es uns noch heute, dieses Unternehmen unsere Familie zu nennen!



135 Jahre a. hartrodt: Wir feiern in Hamburg

2.000 Mitarbeitende in 46 Ländern: a. hartrodt hat seit seiner Gründung durch Arthur Hartrodt 1887 einen echten Erfolgsweg genommen. Mit dem Ausbau des Luftfrachtgeschäfts ab den 1950er-Jahren, der Eröffnung zahlreicher Niederlassungen in Europa und Übersee sowie der Einführung der Transitverkehre nach Osteuropa konnte das Unternehmen immer wieder neue Meilensteine setzen. Technische Neuerungen wie Container und EDV und der Ausbau des Geschäfts in China, Südostasien, Nord- und Südamerika gaben der Entwicklung weiteren Auftrieb. Die heutige Führungsspitze steht für Tradition und Innovation – eine Mischung, die auch weiterhin Erfolg versprechen dürfte.

25 Jahre in Indonesien

1997 begann das Wirken von a. hartrodt in Indonesien: In diesem Jahr ließ Andreas Wenzel, ehemaliger geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens, die lokale Landesgesellschaft registrieren. Das 25-jährige Jubiläum wurde gebührend gefeiert: Zum Fest waren alle 132 Mitarbeitenden der Büros in Jakarta, Cengkareng, Surabaya, Balikpapan, Semarang und Bali geladen.

5-Jahres-Vergleich

Bei den Zahlenangaben handelt es sich um Konzernzahlen.

	2018	2019	2020	2021	2022
Speditionserlöse (TEUR)	479.042	462.195	474.460	742.077	877.616
Speditionsaufwendungen (TEUR)	367.639	349.061	362.365	593.595	696.185
vom Speditionserlös (%)	76,74	75,52	76,37	79,99	79,33
Bruttospeditionsgewinn (TEUR) ¹⁾	111.403	113.134	112.095	148.482	181.431
vom Speditionserlös (%)	23,26	24,48	23,63	20,01	20,67
Personalaufwand (TEUR)	75.114	74.934	75.155	84.611	98.301
vom Speditionserlös (%)	15,68	16,21	15,84	11,40	11,20
Mitarbeiter inkl. Auszubildende	2.076	2.063	1.971	1.950	2.004
Umsatz je Mitarbeiter (TEUR)	231	224	241	381	438
Aufwand je Mitarbeiter (TEUR)	36	36	38	43	49
Betriebsergebnis (TEUR) ²⁾	8.055	7.508	9.960	34.186	50.379
vom Speditionserlös (%)	1,68	1,62	2,10	4,50	5,74
Beteiligungsergebnis (TEUR)	-108	286	-124	260	200
Zinsergebnis (TEUR)	-796	-863	-835	-861	-938
Jahresergebnis (TEUR)	3.690	4.027	4.815	26.001	37.070
Investitionen (TEUR) ³⁾	4.170	9.718	7.507	7.815	6.856
Abschreibungen (TEUR) ³⁾	2.732	3.374	3.683	4.159	4.291
Gesamtkapital (TEUR)	138.515	141.395	150.788	221.397	246.134
Eigenkapital (TEUR)	41.299	42.792	42.564	62.524	86.477
vom Gesamtkapital (%)	29,82	30,26	28,23	28,24	35,13
Eigenkapitalrentabilität (%)	8,93	9,41	11,31	41,59	42,87

1) Bruttospeditionsgewinn = Speditionserlöse abzüglich Speditionsaufwendungen

2) Betriebsergebnis = Ergebnis vor Abschreibungen auf das Umlaufvermögen, Beteiligungsergebnis, Zinsergebnis und Ertragsteuern

3) Ohne Finanzanlagen

Tätigkeitsfeld

Unser Motto: Wir bewegen Werte. Wir verbinden Märkte.

Transport und Logistik sind unsere Welt. Wir bieten unseren Kunden alle zentralen Aufgaben der Auftragssteuerung aus einer Hand: Transport, Zollabwicklung, Lagerung, Konfektionierung, Kommissionierung und Distribution. So gewährleisten wir ein Höchstmaß an Servicequalität über Kontinente hinweg. Immer gemäß unserem Motto: Wir bewegen Werte. Wir verbinden Märkte.

Unser Leistungsumfang in der Transportlogistik umfasst das gesamte Spektrum an Versandaufgaben in der Lieferkette: von der Transportplanung und -abwicklung über die Verzollung bis zum Dokumentenmanagement. a. hartrodt ist Spezialist für logistische Lösungen in diversen Branchen. Dazu zählen die Bereiche Automotive, Food & Beverage, Health Care, Industrial Goods, Machineries und Oil & Gas. Der Bereich Food & Beverage Logistics ist in allen a. hartrodt Büros voll integrierter Bestandteil der Dienstleistungspalette. Dies gilt insbesondere auch für flüssige und temperaturgeführte Ladung.

Grundlage für unsere Leistungen ist unser weltweites Netzwerk von 94 Tochter- und Beteiligungsgesellschaften in 46 Handelsnationen. Sie organisieren Ex- und Importverkehre für Stückgut, Vollcontainer und konventionelle Ladung. Eng mit der Überseespedition verknüpft sind Landverkehre sowie Lager- und Distributionsleistungen. Die Kernkompetenz der Gruppe liegt dabei im Bereich der internationalen Transporte per See- und Luftfracht.

Komplettanbieter: Wir bieten unseren Kunden das gesamte Leistungsspektrum in der Transportlogistik.

Regionale Struktur – a. hartrodt (GmbH & Co) KG zentrale Managementholding der Gruppe

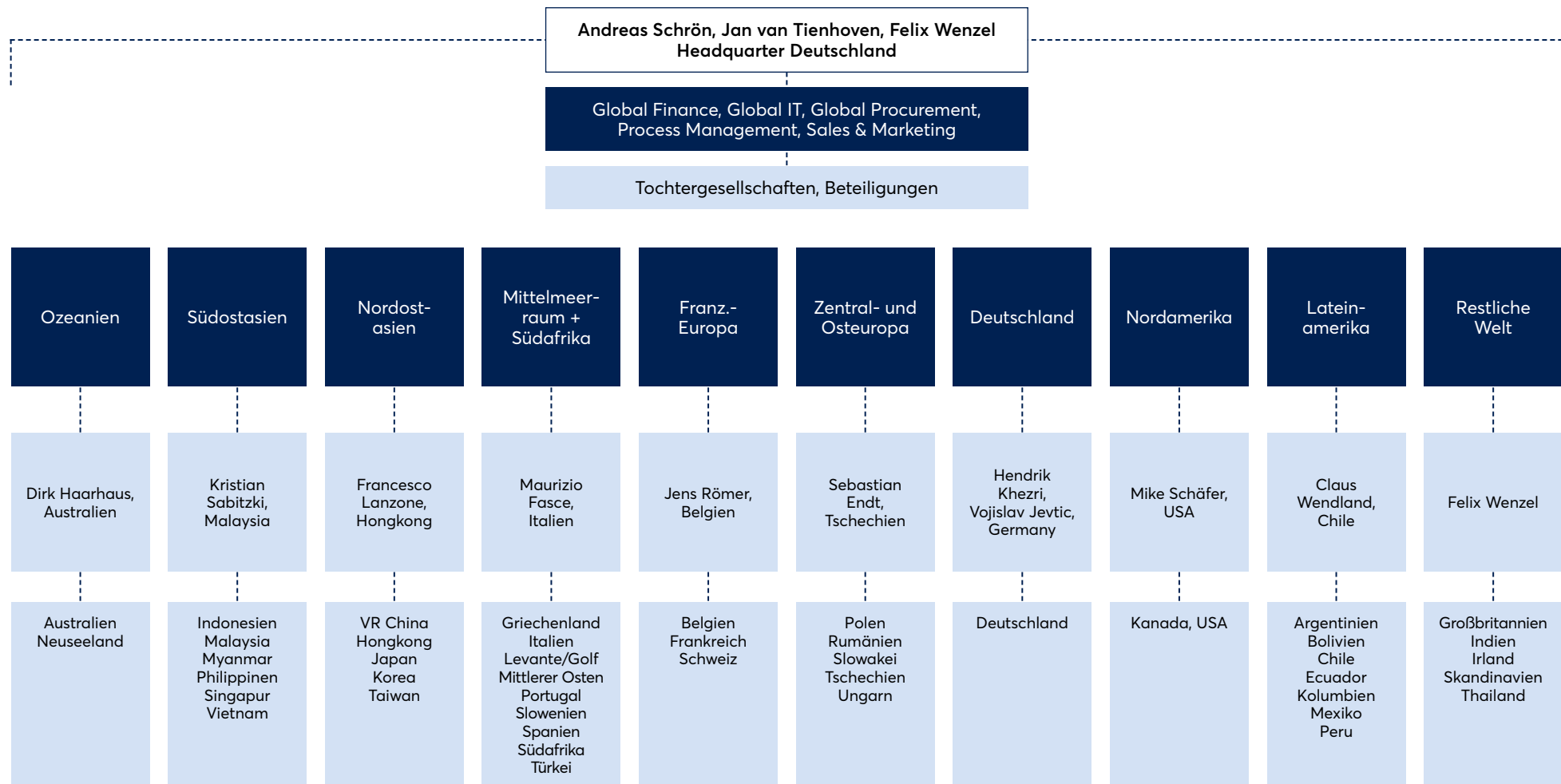
Die a. hartrodt (GmbH & Co) KG mit Sitz in Hamburg ist die Muttergesellschaft der Unternehmensgruppe. Sie hält direkt oder indirekt die Anteile an allen verbundenen Unternehmen und Beteiligungen der Gruppe und übernimmt in ihrer Funktion als Managementholding zentrale Verwaltungs- und Steuerungsfunktionen wie IT, Marketing und Finanzen.

Das operative Geschäft der Gruppe ist organisatorisch in 11 Regionen unterteilt: Nordamerika, Lateinamerika, Ozeanien, Nord-/Ostasien, Südostasien, Südeuropa, Subkontinent Indien, Französisch-Europa, Afrika, Deutschland/Skandinavien und Osteuropa. Diese Struktur erlaubt es uns, Märkte kundenbezogen und regional fokussiert weiterzuentwickeln.

Managementteam weiter verstärkt

Nach dem erfolgreich vollzogenen Generationswechsel im Jahr 2021 hat die Gruppe im Berichtsjahr das Managementteam unterhalb des Vorstands weiter verstärkt. So wurden in der Zentrale in Hamburg die Stabsstellen Head of Sales Europe, Head of Global Procurement und Head of Business Process Management neu geschaffen. Damit sollen die Zusammenarbeit und die Unterstützung der Regionen durch die Holdingfunktionen systematisch weiter ausgebaut werden.

Managementstruktur



Weltwirtschaft

Sprunghafter Anstieg der Inflation

Stand das Jahr 2021 noch ganz im Zeichen der wirtschaftlichen Erholung von der COVID-19-Pandemie, so haben sich die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Jahr 2022 deutlich eingetrübt. Der Beginn des russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine im Februar 2022 und die in der Folge verhängten Sanktionen des Westens gegen Russland schürten erhebliche Sorgen über die Sicherheit der Energieversorgung. Aufgrund der großen Abhängigkeit von russischen Gasimporten war Europa, und allen voran Deutschland, von dieser Entwicklung besonders betroffen. In der Folge waren deutliche Preissteigerungen insbesondere bei Erdgas, Kraftstoffen und Strom zu verzeichnen. In Kombination mit den bereits bestehenden Engpässen in den globalen Lieferketten erreichte die Inflationsrate in der Eurozone zwischenzeitlich einen Wert von über 10%, ein Wert, der seit der Einführung des Euros noch nie erreicht worden war.

Restriktive Geldpolitik der Notenbanken

Die Europäische Zentralbank (EZB), deren geldpolitisches Ziel eine Inflationsrate von unter 2% ist, reagierte auf diese Entwicklung mit einer Reihe von Zinserhöhungen. Um Liquidität aus den Märkten abzuschöpfen

(Quantitative Tightening), stellte die EZB darüber hinaus ihre umfangreichen Anleiheankaufprogramme ein, mit denen sie in der Vergangenheit versucht hatte, das Wirtschaftswachstum zusätzlich anzukurbeln. Vor diesem Hintergrund schwächte sich das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) in der Eurozone im Jahresverlauf 2022 deutlich ab. Im vierten Quartal 2022 kam das BIP-Wachstum sogar komplett zum Erliegen; im Gesamtjahr 2022 erreichte es noch 3,5% nach 5,4% im Vorjahr. In Deutschland lag das Wachstum 2022 mit 1,8% nur etwa halb so hoch wie im Euroraum insgesamt. Hier schrumpfte die Wirtschaftsleistung im vierten Quartal 2022 sogar.

Wachstum des Bruttoinlandsprodukts¹⁾

in %	2018	2019	2020	2021	2022
USA	2,7	2,3	-3,5	5,7	2,1
Euroraum	1,8	1,2	-6,6	7,4	8,3
Deutschland	1,4	0,6	-4,8	2,9	1,8
Indien	7,1	4,23	-8	9	6,8
Südafrika	0,8	0,15	-7	4,9	2
China	6,6	6,1	2,3	8,1	3

1) Quelle: de.statista.com

Weltwirtschaft verliert an Dynamik

Auch in den Vereinigten Staaten hat die US-Notenbank eine restriktive Geldpolitik eingeleitet und die Leitzinsen noch deutlich früher und energischer als die EZB erhöht. Entsprechend verlangsamte sich das Wirtschaftswachstum in den USA im Jahr 2022 auf nur noch 2,1% (Vorjahr 5,9%). China verzeichnete 2022 einen Anstieg der Wirtschaftsleistung um 3,0% (Vorjahr 8,4%). Das im historischen Vergleich relativ geringe Wachstum war vor allem die Folge wiederholter Lockdowns im Zuge der strikten Null-COVID-Strategie der chinesischen Regierung. Insgesamt erreichte das Wachstum der Weltwirtschaft im Jahr 2022 nach Angaben des Internationalen Währungsfonds (IWF) 3,4%. Im Vorjahr hatte es noch bei 6,3% gelegen.

Marktentwicklung

Abgeschwächtes Wachstum des Welthandels

Nach Schätzungen der Welthandelsorganisation (WTO) verzeichnete der Welthandel im Jahr 2022 ein mengenmäßiges Wachstum von 2,7 Prozent. Getragen wurde das Wachstum vor allem von dem Ende der Lockdown-Maßnahmen zur Bekämpfung der COVID-19-Pandemie in vielen Ländern. Erwartungsgemäß fiel der Zuwachs des Welthandels gegenüber dem Jahr 2021 (+9,4 Prozent) allerdings deutlich geringer aus. Aus Sicht der WTO sind die wesentlichen Gründe für die Wachstumsverlangsamung die stark gestiegenen Rohstoffpreise im Zuge des Ukraine-Kriegs, die restriktive Zinspolitik der Notenbanken zur Eindämmung der Inflation und die wiederholten COVID-19-Infektionswellen in China mit den entsprechenden Auswirkungen auf Produktion und Handel.

Deutlich sinkende Frachtraten im Jahresverlauf

Das abgeschwächte Wachstum des Welthandels führte umgekehrt dazu, dass sich die Engpässe der weltweiten Logistikketten und die Störungen der Produktion im Jahresverlauf 2022 zunehmend auflösten. Zudem normalisierte sich die Lagerhaltung bei einer Vielzahl von Komponenten, was die Transportnachfrage zusätzlich reduzierte. Die Carrier in der Luft- und Seefracht versuchten, auf die rückläufige Nachfrage mit einer Reduktion

ihrer Kapazitäten zu reagieren, was aber nur geringe Erfolge zeigte. Dementsprechend sanken die Frachtraten im Jahresverlauf deutlich, insbesondere in der zweiten Jahreshälfte. In einigen Märkten erreichten die Frachtraten im vierten Quartal 2022 sogar wieder das Niveau vor der Corona-Pandemie.

Luftfracht rückläufig, Seefracht noch mit Zuwächsen

Die Luftfrachtnachfrage war im Jahr 2022 weltweit um ca. 8,1 Prozent (Tonnage) rückläufig. Aufgrund der zunächst noch bestehenden Kapazitätsengpässe bewegten sich die Luftfrachtraten in der ersten Jahreshälfte auf einem hohen Niveau. Die Kapazitäten in der Luftfracht sind eng mit dem Passagiergeschäft verzahnt, da zahlreiche Airlines einen Großteil ihres Frachtgeschäfts im Frachtraum von Passagierflugzeugen befördern. Mit der Erholung des Tourismus und des Reiseverkehrs insgesamt stiegen entsprechend auch die Luftfrachtkapazitäten im Jahresverlauf 2022 wieder an. Dies führte gegen Jahresende zu einem spürbaren Rückgang der Frachtraten. Aufgrund der guten Auslastung und hohen Preise in der ersten Jahreshälfte war die Ergebnissituation vieler Carrier im Luftfrachtbereich 2022 dennoch sehr positiv.

+2,7%

Anstieg des Welthandels

Im Gesamtjahr 2022 sind die Transportmengen in der Seefracht weltweit um ca. 4,6 Prozent (TEUs) gewachsen. In den ersten Monaten des Jahres 2022 setzte sich der starke Anstieg der Frachtraten auf fast allen globalen Handelsrouten zunächst fort. Der Seefrachtmarkt ist seit Umstrukturierung der Reederei-Allianzen von Kapazitätsengpässen gekennzeichnet. Der Erholung des Welthandels und dem Anstieg der Sendungsmengen nach Ende der Corona-Pandemie standen somit nicht vorhandene Transportkapazitäten gegenüber. Erschwert wurde die Lage in der Seefracht durch lange Wartezeiten in den weltweiten Häfen, da die zunehmende Größe der Containerschiffe die Umschlagskapazitäten der Häfen zu überfordern scheint. Im vierten Quartal 2022 kam es dann aber – ähnlich wie in der Luftfracht – zu einem Preissturz der internationalen Frachtraten. Aufgrund des hohen Preisniveaus in der ersten Jahreshälfte war die Ergebnissituation vieler Carrier im Seefrachtbereich 2022 insgesamt sehr positiv.

Personalentwicklung

Leichter Anstieg der Beschäftigtenzahl

Die Mitarbeiterzahl der a. hartrodt Gruppe nahm im Berichtsjahr 2022 leicht auf 2.004 nach 1.950 im Vorjahr zu (auf Basis Vollzeitäquivalenten, FTE). Die meisten Mitarbeiter der Gruppe (805; entsprechend 40 Prozent der Gesamtbelegschaft) waren in der Region Asien beschäftigt. Dieser hohe Anteil spiegelt die stetige Verschiebung der Gewichtung der Wirtschaftsräume in der Gruppe wider. Die Mitarbeiterzahl in Europa lag bei 762 (38 Prozent), gefolgt von Nord-/Südamerika (241), Australien/Neuseeland (169) und Afrika (27).

Wir sind davon überzeugt, dass in Dienstleistungsbranchen wie der Logistik der Unternehmenserfolg in besonderem Maße von der Kompetenz, Leidenschaft und Entschlossenheit der Mitarbeitenden abhängt. a. hartrodt misst daher seiner Personalarbeit bei der Gewinnung und Bindung motivierter, kompetenter und gut ausgebildeter Mitarbeiter eine hohe Bedeutung bei. Unser Ziel ist es, unseren Beschäftigten ein attraktives Arbeitsumfeld und individuelle Entwicklungsmöglichkeiten zu bieten und ihnen Vertrauen und Wertschätzung entgegenzubringen. Dazu pflegen wir eine offene und kommunikationsfreudige Unternehmenskultur.

Personalentwicklung

Mitarbeiter	FTE ¹ Konzern	Region Amerika	Region Europa	Region Afrika	Region Asien	Region Ozeanien
2000	808	82	348	70	185	123
2005	1.041	78	453	78	251	181
2010	1.440	138	606	79	431	186
2015	2.005	230	738	68	783	186
2022	2.004	241	762	27	805	169

1) FTE = Full-time Equivalent

Moderne Konzepte für die Fort- und Weiterbildung

Ein Schwerpunkt unserer Personalarbeit liegt auf dem Wissenstransfer innerhalb der Organisation. Hierbei ist in den vergangenen Jahren das Thema Digitalisierung stärker in den Vordergrund getreten. Bei der deutschen Landesgesellschaft nutzen wir die hartrodt-interne Lernplattform „Learning Hub“. Über dieses Medium können unsere Beschäftigten unter anderem an Live-Webinaren teilnehmen, beispielsweise zu Themen wie Import- oder Exportverzollung. Darüber hinaus finden sich schriftliche Anleitungen („How-To’s“) zu Themenbereichen wie CargoSoft, Zoll sowie Human Resources und IT. Aktuell arbeiten wir daran, diese Anleitungen auch verstärkt in englischer Sprache für weitere Landesgesellschaften zur Verfügung zu stellen.

Auch an anderen Stellen in der Gruppe wird das Thema Weiterbildung großgeschrieben. So unterhalten wir in

Malaysia eine Trainingsakademie für den Bereich Operation und Verkauf, in der kleine Gruppen junger Mitarbeiter aus den verschiedensten Gesellschaften der Gruppe gemeinsam weitergebildet werden. Außerdem werden im Hamburger Headquarter regelmäßig Mitarbeiter aus der gesamten Organisation im Finanzbereich geschult.

Attraktiver Arbeitgeber für Berufseinsteiger

Daneben legen wir ein spezielles Augenmerk auf die Gewinnung und Ausbildung junger Mitarbeiter. So besteht eine enge Zusammenarbeit mit berufsbildenden Schulen, Fachhochschulen und Universitäten, um junge Menschen für den Beruf des Logistikers zu begeistern, nicht nur in Deutschland, sondern in vielen Ländern. Mit dem Ende der Corona-Pandemie bietet a. hartrodt seit 2022 seinen Auszubildenden auch wieder die Möglichkeit, internationale Erfahrung im Rahmen von Auslandspraktika an Standorten der Gruppe außerhalb Europas zu sammeln.

Chancen und Risiken

Risikomanagement entscheidender Bestandteil aller Managementprozesse

Die Risiken in der Logistikbranche sind vielfältig. Vor allem geht es darum, einen sicheren Transport zu gewährleisten und Gefahrenpotenziale z.B. aus Naturkatastrophen, Cyberattacken, regionalen Unruhen, Streiks oder Pandemien, frühzeitig zu erkennen. Das Ziel ist immer, mögliche Auswirkungen auf die Lieferketten zu minimieren.

Für a. hartrodt ist das Risikomanagement daher ein entscheidender Bestandteil. Ein automatisiertes Reporting-System, welches Produkte, Kunden, Lieferanten, Standorte, Beteiligungen und Liquidität abbildet, ermöglicht die Überwachung aller wesentlichen Risiken und die Steuerung der Prozesse. Hinzu kommt ein aktives Qualitätsmanagement gemäß ISO 9001. Wo immer möglich, sind wir AEO-zertifiziert (Approved Economic Operator). Ergänzend sind sämtliche internen Arbeitsanweisungen im operativen und finanziellen Bereich mit einer Corporate Compliance Policy abgestimmt und wir entwickeln unser Tax-Compliance-System ständig weiter.

Konservative Risikopolitik

Eines der wesentlichen Risikofelder in unserem Geschäft sind Transportschäden. Zu ihrer möglichst umfassenden Abdeckung werden, entsprechende Versicherungen zentral verwaltet. Die Bearbeitung von Schadensfällen erfolgt über einen spezialisierten Dienstleister. Auch bei den Tochtergesellschaften weltweit legen wir großen Wert auf lückenlosen Versicherungsschutz. Die

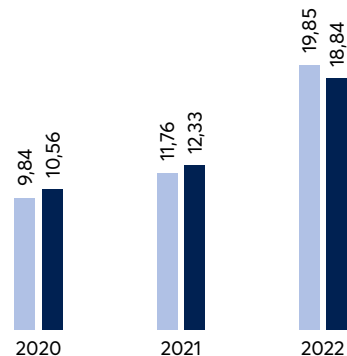
zunehmenden Anforderungen an die Logistikbranche, Daten an Behörden und andere Wirtschaftsteilnehmer zu übermitteln, stellen immer höhere Ansprüche an die IT-Sicherheit und führen darüber hinaus zu erheblichen Mehrkosten. Für die Erfüllung der Sicherheitsanforderungen und die Einhaltung des Datenschutzgesetzes bestehen interne Arbeitsanweisungen, die kontinuierlich weiterentwickelt werden.

Finanziellen Risiken, insbesondere Währungs- und Zinsrisiken, begegnen wir mit unserem Finanz- und Treasury-System. Wenn möglich, werden Währungsrisiken intern mithilfe von gegenläufigen Zahlungsströmen in Fremdwährungen abgesichert. Außerdem werden Dienstleistungen zum großen Teil in Landeswährung belastet, sodass insgesamt nur ein geringes Währungsrisiko

Wechselkursrisiken

in Mio. EUR

■ Erträge aus Kursdifferenzen
■ Aufwendungen aus Kursdifferenzen



besteht. Möglichen Zinsrisiken haben wir durch die Umschichtung von Darlehen vorgebeugt. Die durch das Sinken der Frachtraten freigesetzte Liquidität aus den offenen Forderungen nutzen wir, um kurzfristige Bankverbindlichkeiten sukzessive abzubauen. Um Forderungsausfälle zu vermeiden, betreiben wir ein aktives Debitorenmanagement. Ein nicht unwesentliches Risiko für 2023 ist die andauernde Inflation. Die Zinserhöhung der Zentralbanken zu ihrer Bekämpfung könnte zu einer Rezession führen. Dies würde sich entsprechend negativ auf das Geschäft unserer Kunden und damit auch auf uns auswirken. Aus dem Ende der Null-Covid-Strategie in China ergeben sich aber auch Chancen auf eine wirtschaftliche Belebung.

Chancen nutzen

Mit unserem Netzwerk sind wir gut aufgestellt und durch die Weiterentwicklung kundenbezogener Produkte auf die künftigen Herausforderungen bestens vorbereitet. Kern unserer auf die Kunden ausgerichteten Strategie ist es, a. hartrodt als Qualitätsspediteur zu positionieren. Dezentral sind wir im Verkauf und der Spedition (Kundenorientierung; Regionalisierung), und nur da, wo es unbedingt notwendig ist, haben wir einen zentralen Ansatz (IT, Finanzen, Marketing, Strategie). Um unsere Chancen konsequent zu nutzen, unternehmen wir erhebliche Investitionen in unsere Mitarbeiter, IT-Infrastruktur und auch in unser Dienstleistungsangebot. Im Fokus stehen die Kernprodukte See- und Luftfracht, Internationale Landtransporte und selektiv das Warehousing.

Investitionen

Digitalisierung schreitet weiter voran

Bereits seit einigen Jahren verfolgt a. hartrodt eine konsequente Digitalisierungsstrategie für seine betrieblichen Prozesse. Im Jahr 2022 stand der weltweite Roll-out von CargoWise One im Mittelpunkt, einer führenden Softwarelösung im Logistikbereich. a. hartrodt setzt die integrierte, Cloud-basierte Softwarelösung zur Unterstützung von Speditions-, Zoll-, Lager- und Auftragsverwaltungsvorgängen ein. Mit der damit einhergehenden Konsolidierung der Speditionssoftware kann die Integration und Kommunikation des globalen Netzwerkes deutlich verbessert werden.

Darüber hinaus entwickelt und optimiert a. hartrodt Schnittstellen für Kunden, um individuelle Lösungen für deren Prozesse von der Auftragserteilung über die Rechnungsstellung bis zur Warenlieferung zu entwickeln. Ein konkretes Kundenprojekt im Berichtsjahr umfasste die Integration von Lieferanten über ein Transport-Management-System, mit dem der Kunde Schiffsabfahrten, Tracking-Daten oder auch CO₂-Emissionswerte einbinden

kann. Entscheidend für die Akzeptanz der Lösungen bei den Kunden ist a. hartrodt's hohes Fachwissen im Bereich der logistischen Geschäftsprozesse. Unsere IT-Fachleute sprechen praktisch die gleiche „Sprache“ wie die Kollegen aus dem Business – ein absolutes Muss, wenn es um den Aufbau komplexer und nicht standardisierter Prozesse geht. Die IT wird so zu einem „Enabler“, um den wachsenden Kundenanforderungen noch besser gerecht zu werden, und damit zu einem Schlüsselement des Geschäftserfolgs.

Ausbau der Aktivitäten in Italien

Im Berichtsjahr baute a. hartrodt seine Geschäftsaktivitäten in Italien mit einer Reihe von Maßnahmen gezielt aus. Zum einen wurden die Lagerflächen der Landesgesellschaft in Genua, unweit des größten Containerhafens Italiens und direkt an der Autobahn zur Wirtschafts- und Industriemetropole Mailand gelegen, durch eine strategische Investition um ein Fünftel auf über 3.400 Quadratmeter vergrößert. Dabei wurde das Warehouse unter anderem um einen temperaturge-

steuerten Ladetunnel erweitert. Dies ermöglicht das reibungslose Konsolidieren von temperaturgeführter Ware, die per Lkw im Lager ankommt und für den Export in Container verladen wird. Mit der zusätzlichen Lagerfläche trifft a. hartrodt die Anforderungen seiner Kunden, die zunehmend mehr als reine Transportleistungen für See- und Luftfracht benötigen. So verfügt das Warehouse in Genua über verschiedene Lizenzen, angefangen von der Zollabfertigung (Import/Export), dem Zollfreilager bis hin zu einer AEO-Zertifizierung bzw. einer Lebensmittel-Lizenz.

Im Oktober 2022 gab a. hartrodt zum anderen die Übernahme der italienischen Fratelli Gambetta s.r.l. mit Sitz in Genua bekannt. Die 1965 gegründete Gesellschaft erzielte im Geschäftsjahr 2022 einen Umsatz von rund 4,5 Millionen Euro. Mit dem profunden, über Jahrzehnte erworbenen Know-how des lokalen Marktes und der starken Schifffahrts- und Kundenorientierung ergänzt Fratelli Gambetta ideal die Aktivitäten von a. hartrodt in Italien.

Wirtschaftliche Entwicklung

Höhere Frachtraten führen zu neuem Rekord bei den Speditionserlösen

Im Geschäftsjahr 2022 erzielte die a. hartrodt Gruppe mit 877.616 TEUR (Vorjahr: 742.077 TEUR) Rekordspeditionserlöse. Gegenüber dem Vorjahr legten die Umsatzerlöse – vor allem infolge der gestiegenen Frachtraten – um 18,3 Prozent zu. Die gesamte beförderte Tonnage der Gruppe lag 2022 mit 3.443.834 Tonnen knapp unter dem Vorjahreswert von 3.520.188 Tonnen.

Der Bruttospeditionsrohertrag nahm 2022 leicht überproportional zu den Speditionserlösen um 22,2 Prozent zu. Entsprechend verbesserte sich die Marge auf 20,7 Prozent (Vorjahr: 20,0 Prozent). Die höhere Marge war vor allem die Folge gestiegener Preise.

Entwicklung der Speditionserlöse und des Rohertrages ¹⁾

in TEUR	Speditionserlöse	Speditionsaufwendungen	Speditionsrohertrag
2018	583.259	472.422	110.837
2019	554.112	441.083	113.029
2020	586.334	474.047	112.287
2021	951.536	803.027	148.509
2022	1.102.006	920.852	181.154

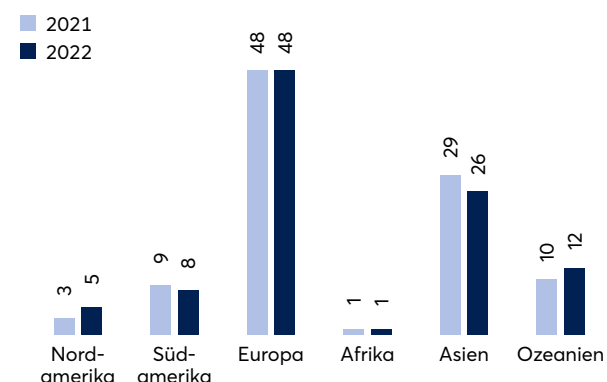
1) Speditionserlöse und Rohertrag vor Konsolidierung

Entwicklung der Speditionserlöse ¹⁾

in TEUR	2019	2020	2021	2022
Europe	264.275	279.517	452.375	526.195
Northern Europe/ Scandinavia	166.084	184.088	281.434	318.300
Eastern Europe	32.008	33.539	65.742	71.693
French Europe	27.585	25.848	42.731	55.802
Mediterranean	25.837	22.450	41.583	53.267
Great Britain/Ireland	12.761	13.592	20.884	27.133
America	79.311	74.101	116.260	145.460
North America	23.266	22.805	31.321	51.479
South America	56.046	51.296	84.939	93.981
Africa	9.668	6.539	10.775	15.632
Asia	135.176	159.884	271.528	279.570
China	55.881	86.919	165.034	148.145
Southeast Asia	36.440	33.401	46.063	58.340
India	7.465	7.086	14.162	19.340
Rest of Asia	35.390	32.478	46.269	53.745
Oceania	65.681	66.293	100.598	135.149
Group	554.112	586.334	951.536	1.102.006

1) Speditionserlöse vor Konsolidierung

Entwicklung des prozentualen Erlösanteils in %



Starkes Umsatzwachstum in allen Geschäftsfeldern

Das größte Geschäftsfeld der a. hartrodt Gruppe, die Seefracht, steigerte die Umsatzerlöse im Jahr 2022 um 20,5 Prozent auf 584.934 TEUR (Vorjahr: 485.450 TEUR). Der wesentliche Wachstumstreiber war der erwähnte starke Anstieg der Frachtraten. Die Anzahl der Aufträge nahm 2022 leicht um 0,4 Prozent auf 247.793 (Vorjahr: 246.768) zu.

Im Geschäftsfeld Luftfracht war das Auftragsvolumen 2022 um 1,4 Prozent auf 234.458 Luftfrachtsendungen (Vorjahr: 237.707) rückläufig. Infolge der gestiegenen Frachtraten konnten die Erlöse dennoch um 11,8 Prozent auf 251.562 TEUR (Vorjahr: 224.937 TEUR) ausgeweitet werden.

Die beiden kleineren Geschäftsfelder der Gruppe, Trucking und Warehousing, erzielten im Berichtsjahr überproportionale Umsatzzuwächse, was den strategischen Fokus der Gruppe widerspiegelt, diese Geschäftsfelder weiter gezielt auszubauen. So steigerte Trucking den Umsatz 2022 um 26,9 Prozent auf 21.500 TEUR (Vorjahr: 16.948 TEUR), während der Umsatz im Warehousing um 44,2 Prozent auf 17.560 TEUR (Vorjahr: 12.178 TEUR) vorankam.

Umsatz nach Geschäftszweigen ¹⁾

in TEUR	Konzern	See-Export/ -Import	Luft-Export/ -Import	Zollabfertigung See	Zollabfertigung Luft	Lkw-Transport	Lager & logistische Dienstleistung	Handel/ Sonstiges
2020	586.334	306.451	218.346	24.176	3.240	17.443	13.962	2.716
2021	951.536	593.785	285.510	29.358	3.390	21.770	15.648	2.076
2022	1.102.006	703.129	312.727	32.577	3.666	27.040	22.091	775

1) Unkonsolidierte Zahlen

Ergebnis übertrifft Erwartungen deutlich

Die höheren Umsätze im Geschäftsjahr 2022 führten zu einer deutlichen Ergebnissteigerung. So verbesserte sich das Betriebsergebnis (EBIT) um 47,4 Prozent auf 50.379 TEUR (Vorjahr: 34.186 TEUR) und übertraf damit unsere Erwartungen spürbar. Die EBIT-Marge stieg auf 5,7 Prozent (Vorjahr: 4,5 Prozent). Die Ergebnissteigerung resultierte in erster Linie aus einer verbesserten Preissetzungsmacht, die in diesem Umfang als außergewöhnlich zu betrachten ist. Zudem konnten wir unseren Kunden besonders hochwertige Serviceleistungen und logistische Problemlösungen anbieten, was diese angesichts der gestörten logistischen Ketten honorierten. Der Konzernjahresüberschuss (vor Minderheiten) nahm auf 37.070 TEUR (Vorjahr: 26.001 TEUR) zu.

Stark verbesserte Eigenkapitalbasis

Die Konzernbilanzsumme der a. hartrodt Gruppe erhöhte sich von 221.397 TEUR im Vorjahr auf 246.134 TEUR im Jahr 2022. Der Anstieg resultierte auf der Aktivseite überwiegend aus dem höheren Bestand an liquiden Mitteln. Der stark verbesserte Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit übertraf den negativen Cashflow aus Investitionstätigkeit deutlich. Entsprechend konnte die Gruppe die Nettofinanzposition (Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten abzüglich Bankguthaben) auf +40.249 TEUR (Vorjahr: -2.058 TEUR) ausbauen. Das Gearing (Nettofinanzposition im Verhältnis zum Eigenkapital) hat sich auf -0,47 (Vorjahr: 0,03) weiter verbessert. Infolge des hohen Konzernjahresüberschusses des Berichtsjahrs und der Aufstockung des Kommandit- und Komplementärkapitals stieg das Eigenkapital zum Stichtag 31. Dezember 2022 auf 86.477 TEUR (Vorjahr: 62.524 TEUR). In den vergangenen zwei Jahren konnte das Eigenkapital des Konzerns somit verdoppelt werden. Die Eigenkapitalquote lag zum Jahresende 2022 bei 35,1 Prozent (Vorjahr: 28,2 Prozent).

Prognose

Anhaltend herausforderndes gesamtwirtschaftliches Umfeld

Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen für das Jahr 2023 sind von einer Reihe von Belastungsfaktoren geprägt: Seit 2022 haben die weltweit führenden Notenbanken auf die unvermindert hohe Inflation mit zahlreichen Zinserhöhungen reagiert und signalisieren eine weitere Straffung der Geldpolitik in der zweiten Jahreshälfte 2023. Im Zuge der jüngsten Turbulenzen im Bankensektor zeichnet sich zudem eine restriktivere Kreditvergabe der Geschäftsbanken ab, was die Investitionstätigkeit und damit auch das Wirtschaftswachstum zusätzlich hemmen dürfte. Dem stehen positive Effekte aus der allmählichen Stabilisierung der Energie- und Lebensmittelpreise und der Bewältigung der Engpässe in den Lieferketten gegenüber. Der Internationale Währungsfonds (IWF) prognostiziert für das Jahr 2023 ein Wachstum des globalen BIP von 2,8 Prozent (Vorjahr 3,4 Prozent). Damit würde das Wachstum das zweite Jahr in Folge hinter seinem langfristigen Trend zurückbleiben (Durchschnitt von 2000–2019: 3,8 Prozent).

Für den Welthandel rechnet der IWF im Jahr 2023 mit einem Anstieg von 2,4 Prozent. Die im vierten Quartal 2022 stark gefallenen Frachtraten dürften sich dabei negativ auf die Transport- und Logistikbranche auswirken.

Strategie der Gruppe fokussiert weiterhin auf dezentrale Ausrichtung

Die aktuelle Wirtschaftspolitik Chinas und die durch Corona verursachten Lieferengpässe werden die grundsätzliche Investitionspolitik vieler Industrieländer verändern (Decoupling). Damit rücken andere Länder stärker in den Fokus von Investoren bei Entscheidungen über Investitionen und Produktionsstandorte. Dies wird zu einer verstärkten Regionalisierung der Produktion führen und die weltweiten Handelsströme erheblich beeinflussen. Wir erwarten, dass dies ein globaler Trend sein wird, der nicht nur auf Asien beschränkt ist.

Nach dem Ausnahmejahr 2022 erwarten wir für 2023 aufgrund des herausfordernden Umfelds rückläufige Umsätze und Ergebnisse.

In diesem Umfeld ist es für a. hartrodt als Logistik- und Speditionsunternehmen entscheidend, unsere Kunden eng zu begleiten und ihnen vor Ort erstklassigen Service zu bieten. Mit unserer seit Jahren bewährten regionalen Organisationsstruktur erreichen wir ein hohes Maß an Kundenorientierung. Entsprechend werden wir auch in den kommenden Jahren unser Netzwerk und unser Dienstleistungspektrum weiter ausbauen und uns auf weiteres Wachstum fokussieren.

Verhaltene Geschäftsentwicklung 2023 erwartet

Das Jahr 2022 war in Bezug auf die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in unserer Branche ein Ausnahmejahr. Für 2023 erwarten wir dagegen ein sehr herausforderndes Umfeld, im Wesentlichen infolge des massiven Einbruchs der Frachtraten Ende 2022, der sich auch in den ersten Monaten 2023 fortgesetzt hat. Auf Basis der Erwartung eines Mengenrückgangs in den kommenden Quartalen rechnen wir daher mit spürbar rückläufigen Umsatzerlösen. Beim EBIT gehen wir ebenfalls von einem deutlichen Rückgang aus. Neben dem hohen Basiseffekt des Vergleichsjahrs 2022 sind hierbei zudem inflationsbedingte Kostensteigerungen zu berücksichtigen. Dennoch erwarten wir aus heutiger Sicht ein positives Jahresergebnis, sofern sich die Weltkonjunktur in den kommenden Quartalen nicht deutlich eintrübt. Die Entwicklung in den ersten Monaten des Jahres 2023 bestätigt unsere Erwartungen.

Konzern-Gewinn- und Verlust-Rechnung

der a. hartrodt (GmbH & Co) KG, Hamburg, für die Zeit vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2022

in TEUR	2021	2022
1. Speditionserlöse	742.077	877.616
2. Speditionsaufwendungen	593.595	696.185
	148.482	181.431
3. Andere aktivierte Eigenleistungen	1.853	1.975
4. Sonstige betriebliche Erträge	15.481	23.811
5. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	72.771	84.103
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	11.840	14.198
	84.611	98.301
6. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	4.159	4.291
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen	42.516	53.760
	34.530	50.865
8. Erträge aus Beteiligungen	116	137
9. Erträge aus assoziierten Unternehmen	144	87
10. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	111	385
11. Abschreibungen auf Finanzanlagen	0	24
12. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	972	1.323
	-601	-738

in TEUR	2021	2022
13. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	7.584	12.571
14. Ergebnis nach Steuern	26.345	37.556
15. Sonstige Steuern	344	486
16. Konzernjahresüberschuss	26.001	37.070
17. Ergebnisanteile nicht beherrschende Anteile	-1.397	-1.819
18. Konzerngewinnvortrag	28.721	43.601
19. Entnahmen aus den Gewinnrücklagen	1.000	2.000
20. Erhöhungen der Kapitalanteile	-1.000	-2.000
21. Einstellung in die satzungsmäßigen Gewinnrücklagen	-2.917	-4.724
22. Gutschrift auf den Gesellschafterkonten	-6.807	-11.024
23. Konzernbilanzgewinn	43.601	63.104

Auszug aus dem Konzernabschluss. Der vollständige Konzernabschluss und Konzernlagebericht der a. hartrodt (GmbH & Co) KG wird im Bundesanzeiger veröffentlicht. Anlage 2.

Konzernbilanz

der a. hartrodt (GmbH & Co) KG, Hamburg, zum 31. Dezember 2022

Aktiva in TEUR	31.12.2021	31.12.2022
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Entgeltlich erworbene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	1.142	9.398
2. Geschäfts- oder Firmenwert	1.900	1.650
3. Geleistete Anzahlungen	5.566	0
	8.608	11.048
II. Sachanlagen		
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	25.791	25.769
2. Technische Anlagen und Maschinen	1.202	1.178
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	8.065	7.760
4. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	96	0
	35.154	34.707
III. Finanzanlagen		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	25	732
2. Anteile an assoziierten Unternehmen	1.825	1.922
3. Beteiligungen	30	30
4. Rückdeckungsansprüche aus Lebensversicherungen	98	2
5. Sonstige Ausleihungen	160	479
	2.138	3.165
	45.900	48.920
B. Umlaufvermögen		
I. Vorräte		
Waren	233	350
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	128.737	115.469
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	0	68
3. Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	10	207
4. Sonstige Vermögensgegenstände	8.589	9.731
	137.336	125.475
III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	33.750	67.189
	171.319	193.014
C. Rechnungsabgrenzungsposten	2.288	2.290
D. Aktive latente Steuern	1.890	1.910
	221.397	246.134

Passiva in TEUR	31.12.2021	31.12.2022
A. Eigenkapital		
I. Kapitalanteile der Komplementärin	125	147
II. Kapitalanteile der Kommanditisten	11.175	13.153
III. Kapitalrücklage		
IV. Gewinnrücklagen		
1. Satzungsmäßige Gewinnrücklagen	3.945	6.724
2. Andere Gewinnrücklagen	486	0
	4.431	6.724
V. Konzernbilanzgewinn	43.601	63.104
VI. Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung	287	-266
VII. Nicht beherrschende Anteile	2.905	3.615
	62.524	86.477
B. Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung	443	437
C. Rückstellungen		
1. Rückstellungen für Pensionen	351	310
2. Steuerrückstellungen	2.641	5.797
3. Sonstige Rückstellungen	17.997	22.765
	20.989	28.872
D. Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	35.808	26.980
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	689	424
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	61.607	52.823
4. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	0	26
5. Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	11.139	18.012
6. Sonstige Verbindlichkeiten	28.185	32.062
	137.428	130.327
E. Rechnungsabgrenzungsposten	13	21
	221.397	246.134

Auszug aus dem Konzernabschluss, Anlage 1.

Konzernkapitalflussrechnung

der a. hartrodt (GmbH & Co) KG, Hamburg, für das Geschäftsjahr 2022

in TEUR	2021	2022
Konzernjahresüberschuss	26.001	37.070
+ Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	4.159	4.291
+ Abschreibung auf Finanzanlagen	0	24
+ Zunahme der Rückstellungen	5.657	4.727
+ Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen	3.318	1.932
-/+ Zunahme/Abnahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-58.912	9.253
+/- Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	31.359	-4.991
- Gewinn aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-211	-15
+ Zinsaufwendungen	655	1.053
- Sonstige Beteiligungserträge	-260	-224
+ Ertragsteueraufwand	7.616	12.571
- Ertragsteuerzahlungen	-5.554	-9.637
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	13.828	56.054
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des immateriellen Anlagevermögens	25	7
- Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände	-4.553	-3.195
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	427	443
- Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-3.261	-3.661
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	134	67
- Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-189	-993
- Auszahlungen für den Erwerb von Minderheitenanteilen	0	-386
- Auszahlungen für Zugänge zum Konsolidierungskreis	-680	0
+ Erhaltene Dividenden	129	164
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-7.968	-7.554
- Auszahlungen aus der Tilgung von Finanzkrediten	-4.492	-12.535
+ Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzkrediten	2.883	12.299
-/+ Auszahlungen/Einzahlungen Kapitalrücklage	-460	0
+ Kapitaleinzahlung anderer Gesellschafter	0	3
- Gezahlte Zinsen	-562	-828
- Auszahlungen an Gesellschafter des Mutterunternehmens (Gewinnausschüttungen etc.)	-1.421	-4.807
- Gezahlte Dividenden an andere Gesellschafter	-562	-896
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-4.614	-6.764
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	1.246	41.736
+/- Wechselkurs- und bewertungsbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	919	218
+ Konsolidierungskreisbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	145	0
+ Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	19.562	21.872
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	21.872	63.826
Zusammensetzung des Finanzmittelfonds		
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	33.750	67.189
Jederzeit fällige Bankverbindlichkeiten	11.878	3.363
	21.872	63.826

Auszug aus dem Konzernabschluss, Anlage 6.

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Der Konzernabschluss der a. hartrodt (GmbH & Co) KG für 2022 in der gesetzlichen Form ist mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen und wird beim Bundesanzeiger offengelegt.

Kontakt und Impressum

Zur besseren Lesbarkeit werden in diesem Geschäftsbericht personenbezogene Bezeichnungen, die sich auf Menschen gleich welcher Geschlechtsidentität beziehen, generell nur in der männlichen Form angeführt.

Herausgeber

a. hartrodt (GmbH & Co) KG
Högerdamm 35
20097 Hamburg
Deutschland
Tel. +49 40 2390-0
Fax +49 40 2390-319
www.hartrodt.com
E-Mail: ah_ham@hartrodt.com

Redaktion, Gestaltung und Umsetzung

HGB Hamburger Geschäftsberichte GmbH & Co. KG
Rentzelstraße 10a
20146 Hamburg
www.hgb.de

Kontakt

Séverine Hanßke, Michaela Neubauer
Unternehmenskommunikation

Fotos

Seite 3 und Seite 13 (links): Michael Pfeiffer
Seite 7: BullRun (Adobe Stock), AleksandarNakic (istock)
Seite 9: eclipse_images (istock); andresr (istock)
Seite 11: Jan Bülck
Seite 13 (rechts): Jan Bülck

© a. hartrodt
Stand: 07/2023