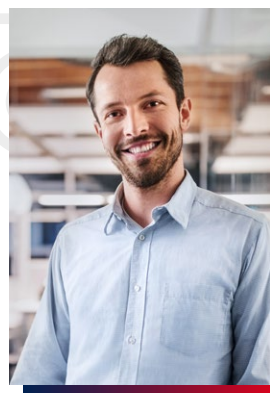




Unterwegs für Menschen

Geschäftsbericht 2021



Unterwegs für Menschen



„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 Unterwegs für Menschen
- 10 Neue Schwerpunkte
- 11 Performance
- 12 Wirtschaftliche Entwicklung
- 22 Konzernabschluss (Auszug)
- 26 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 aktuelle Situation in der Logistikbranche, die mittelfristigen Perspektiven und die Ambitionen des mittelständischen Speditionsdienstleisters.



Weite Teile der Wirtschaft ächzen unter Engpässen in den Lieferketten: erst in der Folge der Pandemie bzw. des globalen Lockdowns und nun bedingt durch den Krieg in der Ukraine. Was kann a. hartrodt tun, um seine Kunden in diesem Umfeld zu unterstützen?

FW: Als Speditionsdienstleister müssen wir in diesem Umfeld das tun, was wir am besten können: verbinden. Wir finden jeden Tag Lösungen für unsere Kunden, um für sie das Beste herauszuholen. Wir helfen ihnen, nehmen ihnen Arbeit ab und machen es nicht kompliziert, sondern finden Lösungen. Genau das ist unsere Stärke.

JvT: Man muss unterscheiden: Seefrachtsendungen sind momentan wesentlich gestörter als Luftfrachtensendungen. Dank unserer guten Kontakte zu den einzelnen Carriern sind wir sehr flexibel und können selbst kurzfristig Buchungen erhalten.

»Im Kontakt mit den Kunden suchen wir ständig nach spezifischen Lösungen, um die Sendungen besser, schneller und effizienter abzuwickeln.«

Jan van Tienhoven

AS: Die Frage muss lauten: Was haben wir getan? Wir sind kein Massenspediteur wie die großen Überseespeditionsanbieter, wir definieren uns als Qualitätsspediteur im See- und Luftfrachtbereich. In der Krise konnten wir die Anforderungen der Kunden dank des Speditions-Know-hows unserer Mitarbeiter besser lösen als viele andere Marktbegleiter. Teilweise wurden Sendungen in der Nacht oder am Wochenende betreut, um zur richtigen Zeit in der richtigen Qualität am richtigen Ort anzukommen. Damit konnten wir unsere langjährigen Kunden noch enger an uns binden. Gleichzeitig haben wir die Möglichkeit genutzt, um neue Kunden zu akquirieren.

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



»Die Lieferketten werden sich in den nächsten Jahren stabilisieren. Wann und wie stark, ist noch nicht klar.«

Andreas Schrön

Wie sehen Sie die Entwicklung in den Lieferketten perspektivisch? Kehren wir irgendwann wieder zu den Verhältnissen vor der Pandemie zurück oder müssen wir uns auf ein „New Normal“ einstellen?

AS: In der Seefracht bleibt abzuwarten, inwieweit die ab 2023 in den Markt drängenden neuen Schiffskapazitäten zu einer Zunahme der Transportkapazität führen werden, da gleichzeitig auch Schiffe abgewrackt werden. In der Luftfracht wird es länger dauern, bis die Transportkapazitäten wieder auf dem Vor-Corona-Niveau angekommen sind.



Wir werden daher vermutlich nicht mehr die Tiefstpreise bei den Frachtraten erreichen, die wir vor der Krise gesehen haben.

JvT: Dieses Jahr wird uns weiterhin vor große Herausforderungen stellen. Die Lockdowns in China sind aktuell das größte Problem, da eine riesige Menge von Containern in den Häfen feststeht. Eine schnelle Rückkehr zum Lieferkettenmodell vor der Pandemie ist unmöglich, denn Lieferketten müssen neuen, erweiterten Anforderungen genügen. Lag in der Vergangenheit der Schwerpunkt auf Kostenminimierung, rücken nun andere Kriterien in den Vordergrund,

insbesondere die Versorgungssicherheit, aber auch der Aspekt der Nachhaltigkeit.

FW: Zum Teil sind die Probleme der Branche hausgemacht. Die Anzahl der globalen Reedereien hat sich in den vergangenen Jahren auf unter 10 reduziert. Die haben sich in 3 Allianzen zusammengesetzt und kontrollieren so das Volumen, also das Angebot. Das ist meiner Meinung nach ungesund und braucht mehr Regeln und Restriktionen. Auch in unserem Geschäft gilt: „Konkurrenz belebt das Geschäft“.



Was bedeutet das konkret für a. hartrodt?

AS: Unsere Kunden werden umdenken und die Risiken des Transports auf mehrere Logistiker verteilen. Auch die Produktion wird auf mehrere Länder bzw. Regionen verteilt. Nach unserer Einschätzung wird das in der Luft- und Seefracht zu etwas geringerem Wachstum führen. Daher legen wir ein großes Augenmerk auf die Bereiche Trucking und Warehousing, wo wir durch eine größere Servicetiefe für unsere Kunden regional hohes Wachstum anstreben.



FW: Wir als Spediteur müssen kluge Lösungen finden, um so dem Kunden die Logistik zu vereinfachen. Lagerhaltung und Distribution Points sind eine Lösung, gute Beratung und Kommunikation die andere. Das Wichtige ist es, ein Miteinander zu haben, und zwar mit seinen Dienstleistern und Kunden. Alle in der Value Chain müssen verstehen, dass es gemeinsam am besten geht.

Inmitten all dieser Umwälzungen vollzog sich bei a. hartrodt im Jahr 2021 ein Generationswechsel. Sie haben von Ihrem Vater die Geschäftsführung übernommen und leiten das Unternehmen nun in fünfter Generation. Was

bedeutet dieser Wechsel für Ihre Kunden und Ihre Mitarbeiter? Wo werden Sie künftig andere Schwerpunkte setzen?

FW: Zunächst muss ich sagen, dass ich ein erfolgreiches und sehr gut gemanagtes Unternehmen übernommen habe. Das gibt uns im Tagesgeschäft die nötige Routine und Konstanz. Ich will perspektivisch drei große Themen vorantreiben. Erstens: Wachstum durch den Einsatz neuer Technologien. Zweitens: maximale Effizienz durch Investitionen in die IT. Und drittens: Regionalisierung durch die Entwicklung von Procurement-Konzepten für große Fahrtgebiete.

»Das übergeordnete Ziel ist es, die Chancen von a. hartrodt als Familienunternehmen zu nutzen.«

Felix Wenzel

Es geht um das Miteinander in unserem Haus und für unsere Kunden. Ich bin der festen Überzeugung, dass das Erbringen einer guten Leistung und das Lösen von Problemen immer einen großen Wert darstellt. Nicht nur in turbulenten Zeiten wie heute, sondern auch in der Zukunft.

Damit Weinliebhaber weltweit den Beaujolais Primeur genießen können

Ob in Paris oder Hongkong, für Einzelhandel und Restaurants ist der Verkaufsstart des Beaujolais Primeur jedes Jahr ein Highlight. Pünktliche Lieferung ist daher ein absolutes Muss.

Sensible Logistik

Das enge Zeitfenster von der Weinlese bis zum Verkaufsstart ist für uns Routine. Aber natürlich zählt nicht nur Pünktlichkeit: Bei Wein ist der sensible Umgang mit der Fracht von großer Bedeutung. Dazu bieten wir temperaturgeführte Transporte an, sodass Weinliebhaber überall auf der Welt auf ihren Genuss kommen.

Enges Zeitfenster

Corona-Pandemie, kaum verfügbare Luftfrachtkapazitäten und extrem hohe Frachtraten. Zu allem Überfluss spielte 2021 auch das Wetter nicht mit und die Weinlese musste verschoben werden. Die Vorlaufzeit für die Logistik reduzierte sich so von den üblichen 4 auf gerade mal 2,5 Wochen.

Damit Fahrräder „Made in Italy“ auch in den USA ins Rollen kommen

Egal ob es um den Transport ganzer Fahrräder, von Fahrradteilen oder Zubehör wie Funktionskleidung, Helmen und Ausrüstung geht, die Lieferzeit bzw. die Sicherstellung der Lieferkette ist immer ein entscheidender Faktor.

Mehrwert

Unser Kunde sagt uns, was er bis wann wo haben möchte. Wir kümmern uns um den Rest: die Auswahl des geeignetsten Verkehrsträgers, den sicheren und geschützten Transport, die Verzollung bis hin zur Door-to-door-Lieferung. Dabei bieten wir unseren Kunden ein Höchstmaß an Flexibilität.

Individuelle Transportlösung

Wir verfügen über ein einzigartiges Know-how für Fahrradtransporte und sind weltweit präsent. In Italien, bekannt als Heimat einer Vielzahl legendärer Rennradmanufakturen, sind wir gleich mit zwei Büros vertreten: in Genua und Mailand. Hauptzielrichtung der Lieferungen von dort sind die USA.

Damit die pünktliche Inbetriebnahme einer Rauchgasanlage nicht an einem Käfer scheitert

Am 1. September beginnt in Australien die Stinkkäfer-Saison. Alles, was ab diesem Tag im Hafen ankommt, unterliegt strengen Einfuhrbestimmungen. Auch die Einfuhr einer Rauchgas-Reinigungsanlage.

Wir schaffen Mehrwert

Wir haben die Lieferung – bestehend aus 39 Großkolli und zwei Rauchgaskaminen mit Abmessungen von 22 mal 2,85 mal 2,96 Meter – zuverlässig und ohne Verzögerungen abgeschlossen. So ließ sich die äußerst zeitaufwendige und kostspielige Behandlung gegen den Agrarschädling vermeiden.

Logistikleistung

Wenn es darum geht, eine tonnenschwere Rauchgas-Reinigungsanlage in Einzelteilen von drei verschiedenen Werken in Europa über mehrere Verkehrsträger hinweg ins 16.000 Kilometer entfernte Australien zu transportieren, muss alles bis ins kleinste Detail geplant werden.

Damit aus vielen Teilen ein perfektes Ganzes werden kann

Kaum eine andere Branche steht so sehr für den Begriff der Just-in-time-Lieferungen wie die Automobilindustrie. Und nirgends sind die Lieferketten komplexer und globalisierter – und damit anfälliger für Störungen.

Robuste Logistik

Auf Basis der Forecast-Zahlen unserer Kunden erstellen wir die entsprechenden Transportpläne. Bei Störungen der Lieferketten gilt es, umgehend und flexibel zu reagieren. So wird aus einer geplanten Seefracht schnell eine Luftfracht oder ein Bahntransport. Immer mit dem Ziel, den Terminplan einzuhalten.

Partnerschaftlich

Wir übernehmen für unsere Kunden die Beschaffungslogistik und stellen sicher, dass die Versorgung der weltweiten Produktionswerke mit Einzelteilen reibungslos klappt. Termintreue und Preisstabilität sind von überragender Bedeutung, auch – und vor allem – wenn ein Lockdown in Shanghai die Lieferketten massiv durcheinanderwirbelt.



Neue Schwerpunkte

Ehrgeizige Ziele: Wir werden das Wachstum der Gruppe durch weitere Regionalisierung und digitale Transformation vorantreiben. Bei alldem steht immer das Miteinander im Mittelpunkt.



Regionalisierung ausbauen

Regionale Märkte folgen ihren eigenen Trends. Diese zu verstehen, ist entscheidend für den geschäftlichen Erfolg. Regionale Marktgegebenheiten zu berücksichtigen, heißt in erster Linie, nahe an den Menschen zu sein, ihre Sprache zu sprechen und ihre Anforderungen zu verstehen. Deshalb treiben wir die globale Regionalisierung unserer Gruppe kontinuierlich voran und investieren in eigene Standorte, erweitern unsere Logistikkapazitäten und verstärken uns mit Spezialisten, die in der jeweiligen Region zu Hause sind.



Wachstum schaffen

In unseren Kernmärkten der See- und Luftfracht besteht großes Wachstumspotenzial, das wir im Wesentlichen durch die Weiterentwicklung unseres Produktangebots nutzen wollen. Einen weiteren Wachstumsschub erwarten wir im Bereich der internationalen Landtransporte, insbesondere in Europa – aber auch weltweit: Sei es im Lkw-Verkehr in Europa, im kombinierten Lkw- und Containerverkehr auf Straße, Schiene und Binnenschiff oder im Bahnverkehr in China. Wir lassen uns stets von dem Wunsch unserer Kunden nach einer breiten Palette logistischer Dienstleistungen leiten.



Digitalisierung vorantreiben

Digitale Transformation ist für viele ein „Buzzword“, für uns ist sie gelebte Realität. Und sie steht bei unserem neuen Chief Information Officer, Hartmut Willebrand, der seit April 2021 im Amt ist, ganz oben auf der Agenda. Das Ziel ist klar definiert: Von der Auftragserteilung bis zur Warenlieferung wird alles digital funktionieren. Für das Standardgeschäft können uns unsere Kunden rund um die Uhr erreichen und jederzeit einsehen, wo genau sich ihre Sendung befindet. Dafür startete das Projekt-Team CargoWise One Anfang 2022 den weltweiten Rollout.



Miteinander arbeiten

Wir sind nicht Teil eines Konzerns, sondern einer der letzten Mittelständler in unserer Branche. Als inhabergeführtes Unternehmen mit 135-jähriger Geschichte steht für uns immer der Kunde und sein Anliegen im Mittelpunkt. Dazu bedarf es einer agilen, lösungsorientierten und menschlichen Unternehmenskultur. Umgekehrt erwarten wir von unseren Mitarbeitern, dass sie Verantwortung aktiv übernehmen. Das bedeutet Verlässlichkeit und Qualität und das macht a. hartrodt aus.

5-Jahres-Vergleich

Bei den Zahlenangaben handelt es sich um Konzernzahlen.

	2017	2018	2019	2020	2021
Speditionserlöse (TEUR)	497.837	479.042	462.195	474.460	742.077
Speditionsaufwendungen (TEUR)	387.151	367.639	349.061	362.365	593.595
vom Speditionserlös (%)	77,77	76,74	75,52	76,37	79,99
Bruttospeditionsgewinn (TEUR) ¹⁾	110.686	111.403	113.134	112.095	148.482
vom Speditionserlös (%)	22,23	23,26	24,48	23,63	20,01
Personalaufwand (TEUR)	72.703	75.114	74.934	75.155	84.611
vom Speditionserlös (%)	14,60	15,68	16,21	15,84	11,40
Mitarbeiter inkl. Auszubildende	2.078	2.076	2.063	1.971	1.950
Umsatz je Mitarbeiter (TEUR)	240	231	224	241	381
Aufwand je Mitarbeiter (TEUR)	35	36	36	38	43
Betriebsergebnis (TEUR) ²⁾	7.631	8.055	7.508	9.960	34.186
vom Speditionserlös (%)	1,53	1,68	1,62	2,10	4,61
Beteiligungsergebnis (TEUR)	16	-108	286	-124	260
Zinsergebnis (TEUR)	-714	-796	-863	-835	-861
Jahresergebnis (TEUR)	4.596	3.690	4.027	4.815	26.001
Investitionen (TEUR) ³⁾	4.779	4.170	9.718	7.507	7.815
Abschreibungen (TEUR) ³⁾	2.693	2.732	3.374	3.683	4.159
Gesamtkapital (TEUR)	140.951	138.515	141.395	150.788	221.397
Eigenkapital (TEUR)	41.938	41.299	42.792	42.564	62.524
vom Gesamtkapital (%)	29,75	29,82	30,26	28,23	28,24
Eigenkapitalrentabilität (%)	10,96	8,93	9,41	11,31	41,59

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.

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

Grundlage für unsere Leistungen ist das weltweite Netz unserer Unternehmensgruppe. Es besteht aus 84 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.

Der Leistungsumfang in der Transportlogistik von a. hartrodt 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.

a. hartrodt (GmbH & Co) KG agiert als Managementholding der Gruppe

Managementholding für die gesamte Unternehmensgruppe ist die a. hartrodt (GmbH & Co) KG mit Sitz in Hamburg. Sie übernimmt zentrale Verwaltungs- und Steuerungsfunktionen wie IT, Marketing und Finanzen. Die Organisation der Gruppe basiert auf einer Regionalstruktur mit 11 Regionen (Nordamerika, Lateinamerika, Ozeanien, Nord-/Ostasien, Südostasien, Südeuropa, Subkontinent Indien, Französisch Europa, Afrika, Deutschland/Skandinavien und Osteuropa). Diese Struktur erlaubt uns, Märkte kundenbezogen und regional fokussiert weiterzuentwickeln.

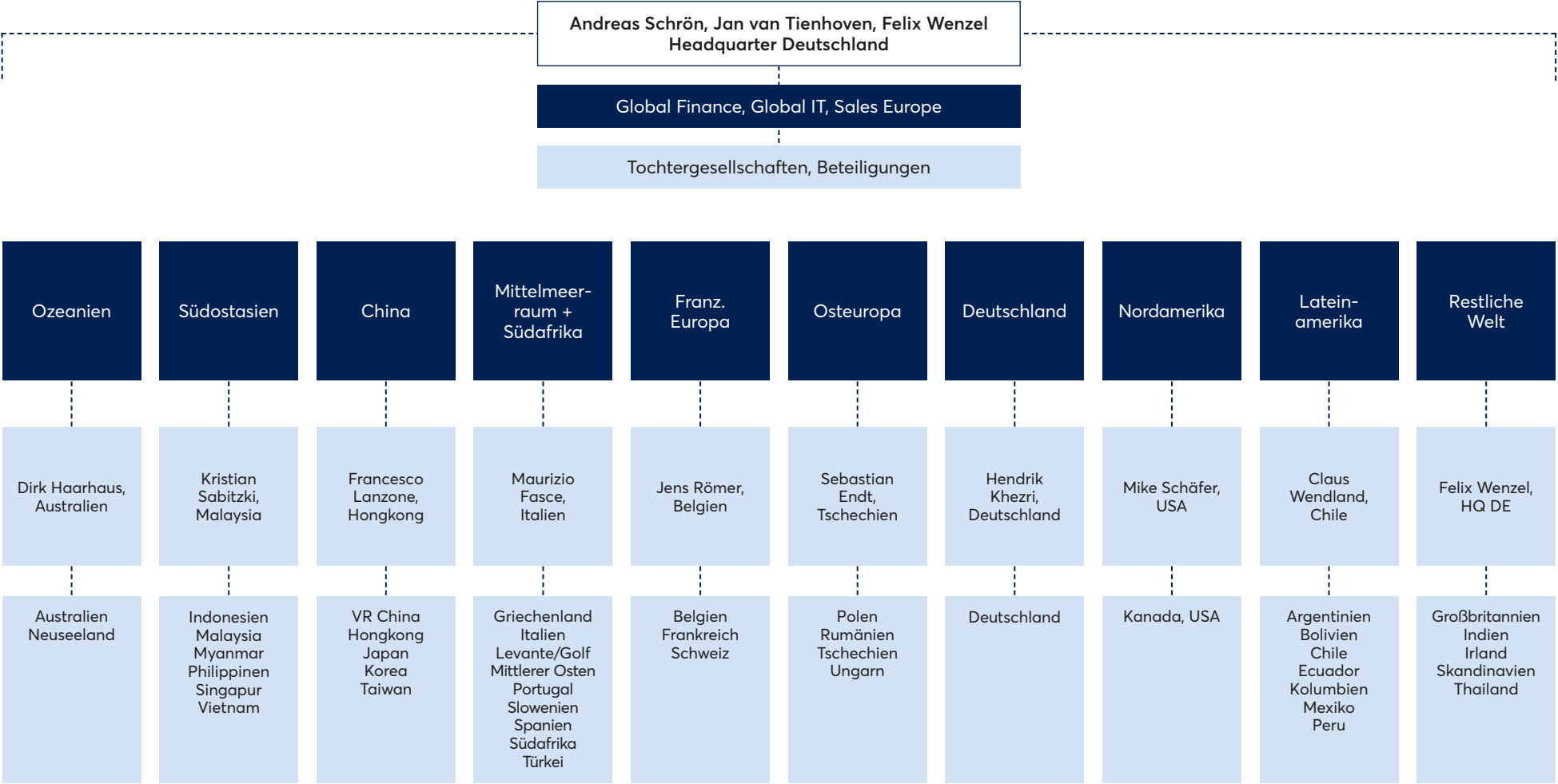
Generationswechsel erfolgreich abgeschlossen

Eine wichtige Weichenstellung erfolgte im Jahr 2021 mit der Berufung von Felix Wenzel in die Geschäftsführung von a. hartrodt, wo er die Aufgaben von seinem Vater Andreas Wenzel übernahm, der Mitte 2021 nach 43 Berufsjahren in den Ruhestand ging. Andreas Wenzel wird das Unternehmen weiter als Gesellschafter und Berater begleiten. Mit Felix Wenzel trägt mittlerweile die fünfte Generation der Gründerfamilie Mitverantwortung an der Unternehmensspitze.

**Gemäß unserem Motto –
Wir bewegen Werte. Wir
verbinden Märkte. – sichern
wir Warenströme über
Kontinente hinweg.**

Der zweifache Familienvater wurde über lange Jahre extern und intern in Managementpositionen auf seine Aufgaben vorbereitet, unter anderem bei den Landesgesellschaften in Australien und Malaysia. Von seinem Vater übernahm er die Zuständigkeiten für Fernost, Ozeanien und West-/Südeuropa. Zudem verantwortet er zusammen mit Jan van Tienhoven die Region Deutschland/Osteuropa. Komplettiert wird die Geschäftsführung von Andreas Schrön.

Managementstruktur



Weltwirtschaft

Starke Erholung der Weltwirtschaft trotz anhaltender Corona-Krise

Auch im Jahr 2021 hatte die Corona-Pandemie bzw. die Maßnahmen zu ihrer Bekämpfung erheblichen Einfluss auf die globale weltwirtschaftliche Entwicklung. Zu Beginn des Jahres bestanden in vielen Volkswirtschaften noch Restriktionen des wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Lebens. Rückläufige Infektionszahlen und zunehmende Fortschritte in den Impfkampagnen führten dann im Verlauf des zweiten Quartals dazu, dass diese Restriktionen schrittweise aufgehoben wurden. In der Folge verzeichnete die Weltwirtschaft 2021 nach Angaben des Internationalen Währungsfonds (IWF) ein Wachstum von 6,1 Prozent. Unterstützend wirkten dabei

auch umfangreiche staatliche Hilfs- und Investitionsprogramme und die ultralockere Geldpolitik vieler Zentralbanken. Auf globaler Ebene konnte damit der durch die Covid-19-Pandemie bedingte Rückgang des Vorjahrs von 3,1 Prozent mehr als wettgemacht werden.

In der Eurozone fiel die wirtschaftliche Erholung mit einem BIP-Anstieg von 5,3 Prozent im Jahr 2021 etwas moderater aus. Nach Ansicht des IWF wurde die Entwicklung in Europa vor allem durch einen wiederholten Anstieg der Infektionszahlen, die stark steigende Inflation und – vor allem ab dem zweiten Halbjahr – zunehmende Engpässe in den globalen Lieferketten gebremst. Diese Engpässe beeinträchtigten insbesondere die Entwicklung der stark exportabhängigen deutschen Volkswirtschaft. Nach Schätzungen des IWF wuchs die deutsche Wirtschaftsleistung im Jahr 2021 nur um 2,8 Prozent (Vorjahr: –4,6 Prozent) und hat somit noch nicht wieder das Vorkrisenniveau erreicht.

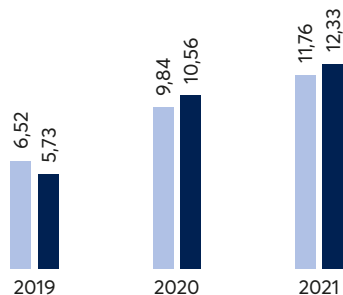
Engpässe in den Lieferketten treiben die Inflation

Die Lieferengpässe waren in erster Linie das Ergebnis der gestiegenen Nachfrage infolge der unerwartet schnellen wirtschaftlichen Erholung nach den Lockdowns, der keine ausreichende Ausweitung des Angebots gegenüberstand, da insbesondere Transportkapazitäten abgebaut worden waren. Dies betraf insbesondere Vorprodukte wie Halbleiter, aber auch Rohstoffe und führte vor allem in der zweiten Jahreshälfte zu teilweise erheblichen Produktionsausfällen im verarbeitenden Gewerbe weltweit. Dies bremste die wirtschaftliche Entwicklung ebenso wie der deutliche Anstieg der Energiepreise im Jahresverlauf 2021. Dies traf nicht nur die Industrie in Form von höheren Kosten, sondern trieb auch die Inflationsraten weltweit auf mehrjährige Höchststände. So lag die Inflationsrate in der Eurozone im Dezember 2021 bei 5,0 Prozent und damit weit über dem von der Europäischen Zentralbank (EZB) angestrebten Wert von 2 Prozent. Im Dezember 2020 hatte die Inflationsrate noch bei –0,3 Prozent gelegen. Als Reaktion darauf signalisierten sowohl die EZB als auch die amerikanische Notenbank eine allmähliche Abkehr von ihrer ultralockeren Geldpolitik und stellten Zinserhöhungen in Aussicht.

Wechselkursrisiken

in Mio. EUR

- Erträge aus Kursdifferenzen
- Aufwendungen aus Kursdifferenzen



Wachstum des Bruttoinlandsprodukts¹⁾

in %	2017	2018	2019	2020	2021
USA	2,3	2,7	2,3	–3,5	5,7
Euroraum	2,4	1,8	1,2	–6,6	7,4
Deutschland	2,2	1,4	0,6	–4,8	2,9
Indien	6,7	7,1	4,23	–8	9
Südafrika	1,3	0,8	0,15	–7	4,9
China	6,9	6,6	6,1	2,3	8,1

1) Quelle: de.statista.com

Marktentwicklung

Welthandel von zunehmender Störung der logistischen Ketten gekennzeichnet

Die Erholung des Welthandels, die bereits im zweiten Halbjahr 2020 begonnen hatte, setzte sich im Berichtsjahr 2021 weiter fort. Nach Schätzungen der Welthandelsorganisation (WTO) wuchs das mengenmäßige Handelsvolumen im Jahr 2021 um 9,8 Prozent. Der starke Anstieg der weltweiten Frachtraten führte dazu, dass das wertmäßige Handelsvolumen sogar um 26 Prozent zunahm.

Die Entwicklung war dabei im Jahresverlauf von zunehmenden Engpässen in der Logistik geprägt, insbesondere im Seefrachtmarkt. Seit Umstrukturierung der Reedereiallianzen ist der Markt ohnehin von Kapazitätsengpässen gekennzeichnet. Der Erholung des Welthandels und dem Anstieg der Sendungsmengen standen somit vorhandene Kapazitäten gegenüber. Weiter verstärkt durch die Corona-Auswirkungen, falsches Equipment am falschen Ort, mangelnde

Entladekapazität an verschiedenen Hafenstandorten und Fehlauflastungen von Schiffsraum, hat sich die Knappheit extrem erhöht. Dies führte zu einem starken Anstieg der Frachtraten auf fast allen globalen Handelsrouten. Zahlreiche Reeder nutzten die Marktsituation und reduzierten ihr Service-Niveau oder verlagerten die Aufgaben zu den Spediteuren. Das führte für unsere Mitarbeiter, wie auch die unserer Wettbewerber, zu einer erheblichen Erhöhung unseres Aufwandes. Erschwert wird die Lage in der Seefracht durch extrem lange Wartezeiten in den weltweiten Häfen. Bei der Hafenabfertigung kommt hinzu, dass es einen starken Engpass an Lkw-Fahrern gibt, welcher zum Jahreswechsel durch die rasche Ausbreitung der Omikron-Variante noch verstärkt wurde.

Eine vergleichbare Entwicklung war im Luftfrachtverkehr zu verzeichnen. Zahlreiche Airlines hatten vor Ausbruch der Corona-Pandemie ihr Frachtgeschäft in weiten Teilen im Frachtraum von Passagierflugzeugen befördert. Der durch Corona verursachte Rückgang des Passagieraufkommens, vor allem infolge des Wegfalls

des touristischen Reiseverkehrs, wirkte sich entsprechend negativ auf den verfügbaren Frachtraum und das absolute Frachtaufkommen aus. Der starke Anstieg der Transportmengen seit dem zweiten Halbjahr 2020 resultierte daher in einem massiven Anstieg der Luftfrachtraten. Die Luftfracht profitierte dabei zusätzlich von der Störung der Logistikketten, sodass Güter, die normalerweise per Seefracht verschifft werden, per Luftfracht befördert wurden.

+18,7%
Luftfrachtnachfrage
weltweit

Weltweit ist die Luftfrachtnachfrage im Jahr 2021 um 18,7 Prozent gegenüber 2020 gewachsen und übertraf damit das Vor-Corona-Niveau des Jahres 2019 um 6,9 Prozent. Aufgrund der knappen Kapazitäten und hohen Preise war die Ergebnissituation vieler Carrier im Luftfrachtbereich 2021 daher sehr gut.

Personalentwicklung

Stabile Beschäftigtenzahl

Trotz der starken Geschäftsausweitung blieb die Mitarbeiterzahl im Jahr 2021 mit 1.950 (auf Basis Vollzeitäquivalenten, FTE) im Vergleich zum Vorjahr (1.971 Beschäftigte) nahezu unverändert.

Sich weiterentwickeln, wachsen, wandeln: Unternehmen müssen sich ständig neu erfinden, um im internationalen Wettbewerb nachhaltig bestehen zu können. Dies ist in Dienstleistungsbranchen wie der Logistik in erster Linie Aufgabe von Menschen, die notwendige Veränderungsprozesse mit Kompetenz, Leidenschaft und Entschlossenheit managen. Deshalb ist es auch für a. hartrodt immer wichtiger, motivierte, kompetente und gut ausgebildete Mitarbeiter zu finden und langfristig an das Unternehmen zu binden. Dieser Herausforderung stellen wir uns und bieten unseren Mitarbeitern ein attraktives Arbeitsumfeld, individuelle Entwicklungsmöglichkeiten, bringen ihnen Vertrauen und Wertschätzung entgegen und pflegen eine offene, kommunikationsfreundliche Unternehmenskultur.

Moderne Konzepte

Die Corona-Pandemie hat die Anforderung an neue Formen der Arbeit und Zusammenarbeit in unserem Unternehmen in besonderer Weise auf den Prüfstand gestellt. Wir haben deshalb in den vergangenen beiden Jahren erheblich in unsere digitale Infrastruktur investiert, um unseren Mitarbeitern mobile Lösungen anzubieten und die Führungskräfte für das Thema Führen auf Distanz in Trainings sensibilisiert. Auch im Recruiting

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
2021	1.950	246	733	25	781	166

1) FTE = Full-time Equivalent

sind wir neue Wege gegangen. Bewerbungsgespräche wurden per Videokonferenz durchgeführt. Dadurch konnten wir nicht nur die Sicherheit der Kandidaten und der Mitarbeiter gewährleisten, sondern häufig auch den Bewerbungsprozess verkürzen, was im hartumkämpften Bewerbermarkt ein wichtiger Erfolgsfaktor ist.

Ein weiterer Schwerpunkt unserer Personalarbeit liegt auf dem Wissenstransfer innerhalb der Organisation. Auch hier ist das Thema Digitalisierung stärker in den Vordergrund getreten. Dazu haben wir im vergangenen Jahr bei der deutschen Landesgesellschaft den sogenannten Learning HUB eingeführt. Mit dieser intranet-basierten Lösung können sich Mitarbeiter zu Online-Trainings für bestimmte Fachthemen anmelden (bspw. Zoll-Schulungen). Zudem werden darüber Unterlagen zum Selbsttraining zur Verfügung gestellt.

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 regelmäßig 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.

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. Besonders stolz sind wir auf die Leistungen unserer Auszubildenden: In den vergangenen drei Jahren haben Auszubildende von a. hartrodt bei den Abschlussprüfungen der Handelskammer Hamburg als Deutschlands Beste abgeschlossen.

Chancen und Risiken

Ausgefeiltes Risikomanagementsystem

Das Logistikgeschäft ist einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt: Transportschäden, Währungsschwankungen, Klimakatastrophen, Cyberattacken, regionale Unruhen, Streiks, Pandemien. Dabei gilt es immer, mögliche Angriffe auf und Ausfälle von Lieferketten zu vermeiden bzw. deren Auswirkungen zu minimieren. Für ein Unternehmen wie a. hartrodt, das in einem weltumspannenden logistischen Netzwerk arbeitet, ist das Risikomanagement daher ein entscheidender Bestandteil aller Managementprozesse.

Ein internes Reportingsystem, welches Produkte, Kunden, Lieferanten, Profitcenter, Standorte, Sparten, 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 und sinnvoll, sind die lokalen a. hartrodt Gesellschaften AEO-zertifiziert (Approved Economic Operator). Ergänzt wird dies durch eine Corporate Compliance Policy, mit der sämtliche internen Arbeitsanweisungen im operativen und finanziellen Bereich abgestimmt sind, und ein ständig weiterentwickeltes Tax-Compliance-System.

Risiken wirksam begrenzen

Eines der wesentlichen Risikofelder in unserem Geschäft sind Transportschäden. Wenn immer möglich, werden entsprechende Versicherungen zentral eingekauft bzw.

verwaltet, um Risiken möglichst umfassend abzudecken. Die Bearbeitung von Schadensfällen erfolgt über einen spezialisierten Dienstleister. Auch bei allen Tochtergesellschaften weltweit legen wir großen Wert auf lückenlosen Versicherungsschutz.

Die von den verschiedenen Behörden geschaffenen Anforderungen an Meldungen, statistische Erhebungen etc. machen es fast unmöglich, seriöse Voraussagen über Transportwege und -zeiten zu treffen. Zudem steigen damit die Ansprüche an die Sicherheit, die nur schwer zu gewährleisten sind und zu erheblichen Mehrkosten führen. 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 klar strukturierten 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 besteht. Mit dem Aufbau von mittelfristigen Bankdarlehen und zusätzlichen Kreditlinien haben wir einem Finanzierungsrisiko vorgebeugt und die Finanzierung des geplanten Wachstums sichergestellt. Um Forderungsausfälle zu vermeiden, betreiben wir ein aktives Debitorenmanagement.

Am aktuellen Rand bestehen Risiken zum einen im Hinblick auf die Corona-Pandemie, insbesondere aufgrund der Null-Covid-Strategie der chinesischen Regierung, die zu erneuten Störungen der Logistikketten geführt hat. Ein weiteres Risiko ist der Krieg in der Ukraine, infolge dessen wir gezwungen sind, unsere Aktivitäten in Russland faktisch auf null zu reduzieren.

Chancen nutzen

Die globalen Märkte verändern sich ständig und mit ihnen die Anforderungen unserer Kunden. Mit unserem flächendeckenden Netz in Asien, Süd- und Nordamerika, Ozeanien und Europa sind wir gut aufgestellt und durch die Weiterentwicklung von kundenbezogenen Produkten auf die künftigen Herausforderungen bestens vorbereitet. Wir begegnen den geschilderten Risiken durch Investitionen in unsere Chancen: Das umfasst sowohl unsere Mitarbeiter, unsere IT-Infrastruktur und unser Dienstleistungsangebot. Großes Potenzial sehen wir insbesondere bei internationalen Landtransporten und dem Lagerumschlag in Europa und anderen Regionen. Außerdem arbeiten wir unternehmensweit daran, unsere LCL-Geschäfte zu steigern und Lebensmitteltransporte auszubauen. Ziel ist es, a. hartrodt als Qualitätsspediteur noch stärker im Markt zu positionieren und unser Angebot passgenau auf die Bedürfnisse der Kunden zuzuschneiden.

Investitionen

Weiterer Meilenstein in der Digitalisierungsstrategie

Im Berichtsjahr investierten wir weiter in den Ausbau unserer IT-Infrastruktur, um den wachsenden Kundenanforderungen noch besser gerecht zu werden. Ein besonderer Meilenstein war die Einführung von Cargo-Wise One, einer führenden Softwarelösung im Bereich der globalen Logistik. Mit der damit einhergehenden Konsolidierung der Speditionsoftware konnte die Integration und Kommunikation unseres globalen Netzwerkes deutlich verbessert werden. Die Infrastruktur wird durch hybride Lösungen, die Kombination von Cloud- und Inhouse-Virtualisierungs-Umgebungen, weiter stabilisiert und optimiert. SD-WAN-Lösungen sichern den weltweiten Datenaustausch, industrialisierte Housing-Lösungen die hohe Verfügbarkeit der Systeme. Hochflexible Kollaborationslösungen auf Basis von Microsoft und Cisco unterstützen den Informationsaustausch innerhalb des Unternehmens und mit den Kunden. Dabei legen wir höchsten Wert auf Informations- und Datenschutz. Die Digitalisierungsstrategie wird über die kommenden Jahre bei a. hartrodt konsequent weiterverfolgt. Die IT wird zu einem Produkt und so zu einem Schlüsselement des Geschäftserfolgs.

Übernahme der OTS Group

Im August 2021 übernahm die australische Tochtergesellschaft von a. hartrodt die Overseas Transport Systems (OTS) Group mit Sitz in Melbourne. OTS ist auf internationale Spedition, LCL-Sendungen für kleine und mittlere Unternehmen und Zollabwicklung spezialisiert. Der Schwerpunkt liegt auf Import-Sammelcontainern aus dem Mittelmeerraum, Deutschland und China. Ein besonderer Fokus sind Wein- und Alkohol-Importe und hochwertige Inneneinrichtungen aus Italien. Hinzu kommen Ersatzteile und Maschinen für die Agrar-, Bau- oder Bergbau-Industrie aus Italien und Deutschland. Somit ergänzt das Geschäft von OTS perfekt die Aktivitäten von a. hartrodt in Australien, das bislang seine Stärken im Vollcontainer- und Luftfrachtgeschäft hatte.

Zudem betreibt die OTS Group ein 6.100 Quadratmeter großes Zolllager in Melbourne und bietet 3PL-Services sowie nationale Distribution an. Im Jahr 2022 sollen die Lagerflächen von OTS und a. hartrodt in Melbourne zusammengeführt werden. Nach Abschluss der Übernahme ist a. hartrodt in Australien mit 180 Personen an fünf Standorten präsent.

Wirtschaftliche Entwicklung

Starker Anstieg der Speditionserlöse

Die Speditionserlöse der a. hartrodt Gruppe nahmen im Geschäftsjahr 2021 um 56,4 Prozent auf 742.077 TEUR nach 474.460 TEUR im Vorjahr zu. Der starke Anstieg der Erlöse resultierte aus höheren Mengen und den gestiegenen Frachtraten. Der Bruttospeditionsrohertrag legte im Jahr 2021 um 32,5 Prozent zu. Entsprechend sank die Marge auf 20,0 Prozent (Vorjahr: 23,6 Prozent). Die niedrigere Marge war die Folge der höheren Frachtraten.

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

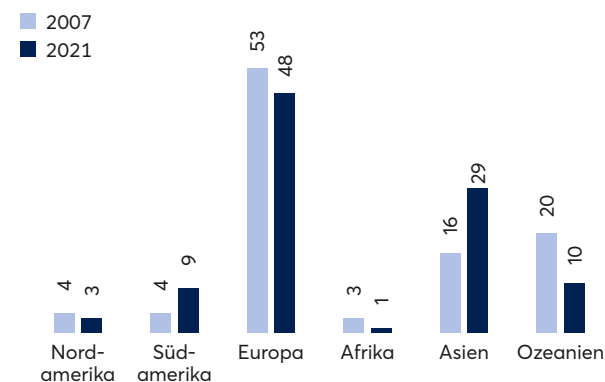
1) Unkonsolidierte Zahlen aus konsolidierten Gesellschaften 2021

Entwicklung der Speditionserlöse ¹⁾

in TEUR	2018	2019	2020	2021
Europe	284.398	264.275	279.517	452.375
Northern Europe/ Scandinavia	180.982	166.084	184.088	281.434
Eastern Europe	30.217	32.008	33.539	65.742
French Europe	31.757	27.585	25.848	42.731
Mediterranean	28.764	25.837	22.450	41.583
Great Britain/Ireland	12.679	12.761	13.592	20.884
America	83.461	79.311	74.101	116.260
North America	22.781	23.266	22.805	31.321
South America	60.680	56.046	51.296	84.939
Africa	10.494	9.668	6.539	10.775
Asia	137.025	135.176	159.884	271.528
China	62.357	55.881	86.919	165.034
Southeast Asia	37.838	36.440	33.401	46.063
India	9.307	7.465	7.086	14.162
Rest of Asia	27.523	35.390	32.478	46.269
Oceania	67.880	65.681	66.293	100.598
Group	583.259	554.112	586.334	951.536

1) Unkonsolidierte Zahlen aus konsolidierten Gesellschaften 2021

Entwicklung des prozentualen Erlösanteils in %



Spartenumsätze steigen stärker als Auftragsvolumen

Im größten Geschäftsfeld der Gruppe, der Seefracht, wuchs die Anzahl der Aufträge 2021 um 8,4 Prozent auf 246.768 (Vorjahr: 227.574). Der erwähnte extreme Anstieg der Frachtraten führte zu einem überproportionalen Anstieg der Umsatzerlöse um 81,8 Prozent auf 485.450 TEUR nach 267.002 TEUR im Vorjahr.

In der Luftfracht verzeichneten wir 2021 ein Wachstum beim Auftragsvolumen von 10,0 Prozent auf 237.707 Luftfrachtsendungen (Vorjahr: 216.187). Dank der auch in diesem Geschäftsfeld gestiegenen Raten nahmen die Erlöse um 25,8 Prozent auf 224.937 TEUR zu (Vorjahr: 178.811 TEUR).

Umsatz nach Geschäftszweigen ¹⁾

in TEUR	Konzern	See-Export/ -Import	Luft-Export/ -Import	Zollabfertigung See	Zollabfertigung Luft	Lkw-Transport	Lager & logistische Dienstleistung	Handel/ Sonstiges
2019	554.112	318.202	177.094	25.730	4.273	16.208	12.604	–
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

1) Unkonsolidierte Zahlen

Die gesamte beförderte Tonnage der Gruppe stieg 2021 von 3.137.613 Tonnen im Jahr 2020 auf 3.520.188 Tonnen im Jahr 2021. Damit haben wir wieder das Niveau des Jahres 2019 vor Ausbruch der Coronakrise erreicht.

Signifikante Ergebnisverbesserung

Die Ausweitung des Geschäftsvolumens und die höheren Umsätze im Geschäftsjahr 2021 gingen mit einer signifikanten Ergebnisverbesserung einher. So stieg das Betriebsergebnis (EBIT) von 9.960 TEUR im Jahr 2020 auf 34.186 TEUR. Die EBIT-Marge verbesserte sich auf 4,6 Prozent (Vorjahr: 2,1 Prozent). Neben den höheren Umsätzen resultierte die Ergebnisverbesserung vor allem aus den höheren Preisen, die sich in dem schwierigen Marktumfeld durchsetzen ließen. Der Konzernjahresüberschuss (vor Minderheiten) legte auf 26.001 TEUR (Vorjahr: 4.815 TEUR) zu.

Erfreuliche Zuwächse erwirtschaftete auch das Geschäftsfeld Trucking. Hier legte die Anzahl der Sendungen um 19,5 Prozent auf 37.804 (Vorjahr: 31.641) zu, während der Umsatz um 20,3 Prozent auf 16.948 TEUR (Vorjahr: 14.093 TEUR) stieg. Die Entwicklung im Lkw-Verkehr belegt den Erfolg des stärkeren strategischen Fokus auf diesen Bereich.

Im kleinsten Geschäftsfeld der Gruppe, dem Warehousing, verbesserte sich der Umsatz im Berichtsjahr um 4,7 Prozent auf 12.178 TEUR (Vorjahr: 11.636 TEUR).

Solide Vermögens- und Finanzlage

Die Konzernbilanzsumme der a. hartrodt Gruppe erhöhte sich von 150.788 TEUR im Jahr 2020 auf 221.397 TEUR 2021. Der Anstieg spiegelt im Wesentlichen das höhere Geschäftsvolumen wider, insbesondere den höheren Bestand an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Das Eigenkapital lag zum Stichtag 31. Dezember 2021 bei 62.524 TEUR (Vorjahr: 42.564 TEUR). Damit erreichte die Eigenkapitalquote – trotz der deutlichen Bilanzausweitung – unverändert 28,2 Prozent. Das Gearing (Nettofinanzposition im Verhältnis zum Eigenkapital) beträgt 0,03 (Vorjahr: 0,14) und hat sich damit weiter verbessert.

Prognose

Eingetrübte gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind zum Jahresbeginn 2022 deutlich ungünstiger als vor einem Jahr. Neben dem Pandemiegeschehen stellt vor allem der russische Krieg gegen die Ukraine einen erheblichen Belastungsfaktor dar. In Teilbereichen der Industrie haben sich durch den Konflikt und seine Folgen die bereits bestehenden Lieferengpässe weiter verschärft. Drohende Lieferstopps seitens Russlands bzw. ein vom Westen diskutierter Verzicht auf die Einfuhr russischen Erdöls und Erdgases haben zudem zu einem starken Anstieg bei den Energiepreisen geführt. Dem entsprechend senkte der Internationale Währungsfonds (IWF) im April 2022 seine Wachstumsprognose für die Weltwirtschaft auf 3,6 Prozent für das laufende Jahr. Im Januar hatte der IWF noch ein Wachstum von 4,4 Prozent vorausgesagt.

Für den Welthandel rechnet der IWF mit einem Anstieg von 5,0 Prozent, was gegenüber dem Jahr 2021 (+ 10,1 Prozent) einer Halbierung der Wachstumsrate entspricht. Die durch die Störung der Logistikketten verursachten Engpässe in den Transportkapazitäten werden sich aber voraussichtlich auch 2022 nicht auflösen. Demzufolge dürften die Frachtraten weiterhin auf einem hohen Niveau bleiben. Im Vergleich zu vielen anderen Wirtschaftsteilnehmern ist die Speditionsbranche als Teil der Lieferkette derzeit in einer vergleichsweise guten Ausgangslage.

Erwartete Geschäftsentwicklung der Gruppe

Wir erwarten, dass infolge der gestörten logistischen Ketten der Mehrwert unserer Dienstleistungen von unseren Kunden weiter honoriert wird. Unser Hauptfokus wird daher auch 2022 darauf liegen, unserer Stammkundschaft, trotz massiver Transportkapazitätsverknappung, eine gute Serviceleistung zu bieten. Unsere Mitarbeiter unternehmen zahlreiche Anstrengungen, um neue Kunden, soweit es in der aktuellen Situation möglich ist, für uns zu gewinnen.

Um das erwartete Wachstum der a. hartrodt Gruppe in allen Bereichen sicherzustellen, werden wir 2022 wieder in Personal investieren. Durch das weltweite Niederlassungsnetz der a. hartrodt Gruppe und die Flexibilität der Organisation sollte es uns möglich sein, die großen Herausforderungen des Jahres 2022 zu meistern.

Sofern die Konjunktur infolge der hohen Energiepreise im zweiten Halbjahr nicht deutlich zurückgeht, erwarten wir insgesamt ein sehr gutes Jahr 2022.

Vor dem Hintergrund der aktuellen politischen und wirtschaftlichen Unsicherheiten sind die Prognosen für das Geschäftsjahr 2022 von großen Unsicherheiten geprägt. Dennoch rechnen wir aus heutiger Sicht aufgrund anhaltender Aufholeffekte mit einem weiteren – wenn auch gedämpften – Mengenwachstum. Zugleich erwarten wir für das Geschäftsjahr 2022 einen deutlichen Anstieg der Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr. Beim EBIT gehen wir von einem Rückgang aus, da das Jahr 2021 als außergewöhnlich zu betrachten ist. Sofern die Konjunktur infolge der hohen Energiepreise im zweiten Halbjahr nicht deutlich zurückgeht, erwarten wir insgesamt ein sehr gutes Jahr 2022.

Gewinn- und Verlust-Rechnung

der a. hartrodt (GmbH & Co) KG, Hamburg, für die Zeit vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2021

in TEUR	2020	2021
1. Speditionserlöse	474.460	742.077
2. Speditionsaufwendungen	362.365	593.595
	112.095	148.482
3. Andere aktivierte Eigenleistungen	926	1.853
4. Sonstige betriebliche Erträge	15.346	15.481
5. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	64.119	72.771
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	11.036	11.840
	75.155	84.611
6. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	3.683	4.159
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen	39.296	42.516
	10.233	34.530
8. Erträge aus Beteiligungen	108	116
9. Erträge aus assoziierten Unternehmen	86	144
10. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	68	111
11. Abschreibungen auf Finanzanlagen	318	0
12. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	903	972
	-959	-601

in TEUR	2020	2021
13. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	4.186	7.584
14. Ergebnis nach Steuern	5.088	26.345
15. Sonstige Steuern	273	344
16. Konzernjahresüberschuss	4.815	26.001
17. Ergebnisanteile nicht beherrschende Anteile	-337	-1.397
18. Konzerngewinnvortrag	29.102	28.721
19. Entnahmen aus den Gewinnrücklagen	800	1.000
20. Erhöhungen der Kapitalanteile	-800	-1.000
21. Einstellung in die satzungsmäßigen Gewinnrücklagen	-1.457	-2.917
22. Einstellung in andere Gewinnrücklagen	-486	0
23. Gutschrift auf den Gesellschafterkonten	-2.916	-6.807
24. Konzernbilanzgewinn	28.721	43.601

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 2021

Aktiva in TEUR	31.12.2020	31.12.2021
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Entgeltlich erworbene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	1.085	1.142
2. Geschäfts- oder Firmenwert	1.504	1.900
3. Geleistete Anzahlungen	3.231	5.566
	5.820	8.608
II. Sachanlagen		
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	25.024	25.791
2. Technische Anlagen und Maschinen	1.314	1.202
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	7.070	8.065
4. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	103	96
	33.511	35.154
III. Finanzanlagen		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	25	25
2. Anteile an assoziierten Unternehmen	1.733	1.825
3. Beteiligungen	109	30
4. Rückdeckungsansprüche aus Lebensversicherungen	67	98
5. Sonstige Ausleihungen	51	160
	1.985	2.138
	41.316	45.900
B. Umlaufvermögen		
I. Vorräte		
Waren	262	233
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	73.064	128.737
2. Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	60	10
3. Sonstige Vermögensgegenstände	7.476	8.589
	80.600	137.336
III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	25.088	33.750
	105.950	171.319
C. Rechnungsabgrenzungsposten	2.159	2.288
D. Aktive latente Steuern	1.363	1.890
	150.788	221.397

Passiva in TEUR	31.12.2020	31.12.2021
A. Eigenkapital		
I. Kapitalanteile der Komplementärin	114	125
II. Kapitalanteile der Kommanditisten	10.186	11.175
III. Kapitalrücklage	460	0
IV. Gewinnrücklagen		
1. Satzungsmäßige Gewinnrücklagen	2.028	3.945
2. Andere Gewinnrücklagen	486	486
	2.514	4.431
V. Konzernbilanzgewinn	28.721	43.601
VI. Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung	-1.322	287
VII. Nicht beherrschende Anteile	1.891	2.905
	42.564	62.524
B. Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung	439	443
C. Rückstellungen		
1. Rückstellungen für Pensionen	395	351
2. Steuerrückstellungen	2.170	2.641
3. Sonstige Rückstellungen	12.146	17.997
	14.711	20.989
D. Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	31.065	35.808
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	576	689
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	41.629	61.607
4. Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	5.660	11.139
5. Sonstige Verbindlichkeiten	14.034	28.185
	92.964	137.428
E. Rechnungsabgrenzungsposten	110	13
	150.788	221.397

Auszug aus dem Konzernabschluss, Anlage 1.

Konzernkapitalflussrechnung

der a. hartrodt (GmbH & Co) KG, Hamburg, für das Geschäftsjahr 2021

in TEUR	2020	2021
Konzernjahresüberschuss	4.815	26.001
+ Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	4.001	4.159
+ Zunahme der Rückstellungen	1.140	5.657
+ Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen	1.283	3.318
-/+ Zunahme/Abnahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-991	-58.912
+/- Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	3.526	31.359
- Gewinn aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-138	-211
+ Zinsaufwendungen	423	655
- Sonstige Beteiligungserträge	-194	-260
+ Ertragsteueraufwand	4.186	7.616
- Ertragsteuerzahlungen	-2.971	-5.554
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	15.080	13.828
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des immateriellen Anlagevermögens	1	25
- Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände	-2.890	-4.553
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	835	427
- Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-4.241	-3.261
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	0	134
- Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-162	-189
- Auszahlungen für Zugänge zum Konsolidierungskreis	-1.078	-680
+ Erhaltene Dividenden	150	129
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-7.385	-7.968
- Auszahlungen aus der Tilgung von Finanzkrediten	-513	-4.492
+ Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzkrediten	15.571	2.883
-/+ Auszahlungen/Einzahlungen Kapitalrücklage	460	-460
+ Kapitaleinzahlung anderer Gesellschafter	10	0
- Gezahlte Zinsen	-354	-562
- Auszahlungen an Gesellschafter des Mutterunternehmens (Gewinnausschüttungen etc.)	-2.766	-1.421
- Gezahlte Dividenden an andere Gesellschafter	-334	-562
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	12.074	-4.614
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	19.769	1.246
+/- Wechselkurs- und bewertungsbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	-665	919
+ Konsolidierungskreisbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	778	145
+ Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	-320	19.562
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	19.562	21.872
Zusammensetzung des Finanzmittelfonds		
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	25.088	33.750
Jederzeit fällige Bankverbindlichkeiten	5.526	11.878
	19.562	21.872

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Der Konzernabschluss der a. hartrodt (GmbH & Co) KG für 2021 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
Unternehmenskommunikation

Fotos

Michael Pfeiffer
Seite 6: Alex Dietrich/EyeEm, Jacob Ammentorp Lund
Seite 7: 123ducu, filadendron
Seite 8: Jacob Lund, dusanpetkovic1
Seite 9: Luis Alvarez, StratfordProductions

© a. hartrodt
Stand: 07/2022