

Unternehmensbroschüre
Geschäftsjahr 2023

Logistik verbindet



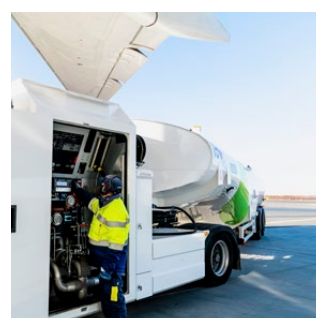
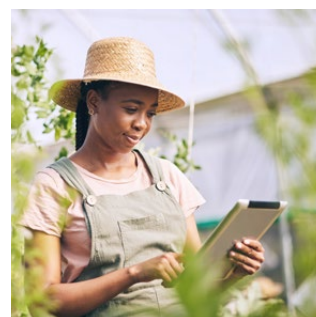
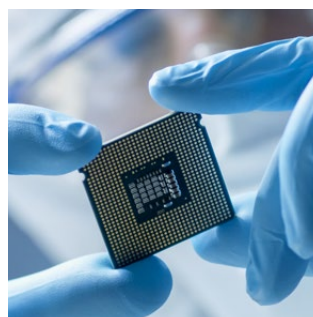
Kennzahlen

in CHF Mio.	2023
26.649	Umsatzerlöse
23.849	Nettoumsatz
8.787	Rohertrag
2.678	EBITDA
1.903	EBIT
21,7%	EBIT in % des Rohertrags (Conversion Rate)
1.464	Reingewinn
2.682	Operativer Cashflow
306	Investitionen in Sachanlagen
164%	Kapitalrendite (ROCE)
CHF 12,06	Gewinn pro Aktie
CHF 10,00	Dividende pro Aktie ¹
80.983	Mitarbeitende

¹ Antrag an die Generalversammlung

Inhalt

Kennzahlen	2
Kühne+Nagel-Gruppe auf einen Blick	4
Grusswort des Präsidenten	6
Im Gespräch mit dem CEO	8
Roadmap 2026	11
Kuehne+Nagel Experience	12
Digital Ecosystem	16
Living ESG	18
Market Potential	20
Geschäftsbereiche	22
Seefracht	22
Luftfracht	24
Landverkehre	26
Kontraktlogistik	28
Finanzkennzahlen	30
Kühne-Stiftung	32



Kühne+Nagel-Gruppe
auf einen Blick

Weltweites Netzwerk



94

Länder
weltweit



1.326

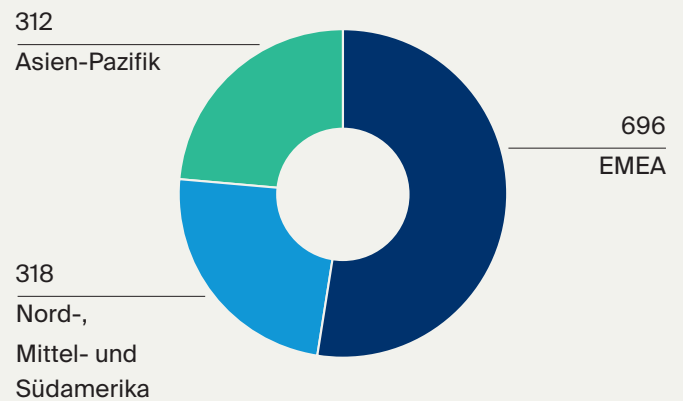
Standorte
weltweit



80.983

Mitarbeitende
weltweit

Standorte nach Regionen



Seefracht



8,6

Mrd. CHF
Nettoumsatz 2023
weltweit

Luftfracht



6,9

Mrd. CHF
Nettoumsatz 2023
weltweit

Landverkehre



3,5

Mrd. CHF
Nettoumsatz 2023
weltweit

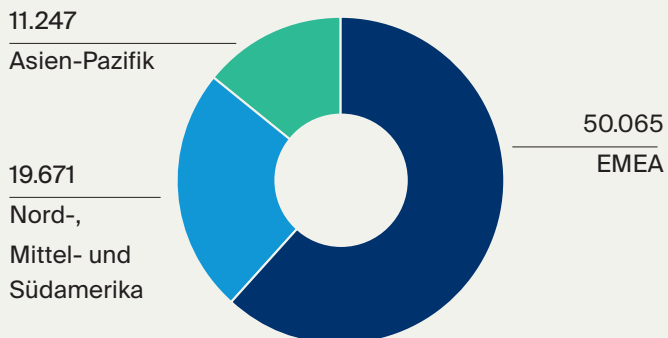
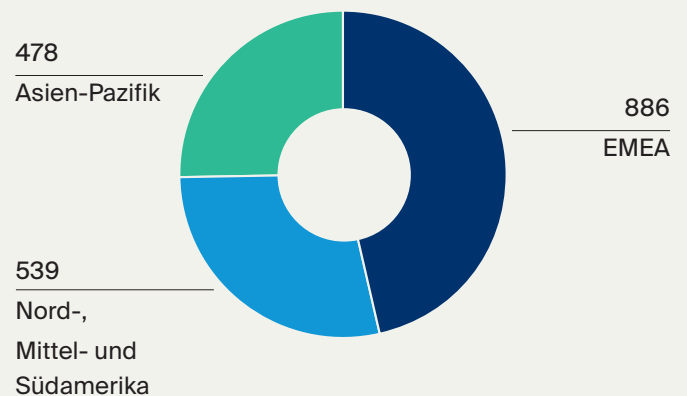
Kontraktlogistik



4,8

Mrd. CHF
Nettoumsatz 2023
weltweit

Mitarbeitende nach Regionen

EBIT nach Regionen
in Mio CHF

Grusswort des Präsidenten

Liebe Leserinnen, liebe Leser



In einem anspruchsvollen wirtschaftlichen und geopolitischen Umfeld im Jahr 2023 hat sich Ihr Unternehmen, die Kühne+Nagel International AG, weiterhin sehr gut entwickelt. Wir sind der zuverlässige Partner für herausragende Logistiklösungen, auch oder gerade *in* herausfordernden Zeiten. So planen wir für unsere Kunden in kürzester Zeit alternative Transportrouten, wenn eine Verbindung aufgrund geopolitischer Ereignisse nicht opportun erscheint. Weltweit sind wir die Nummer eins in der See- und Luftfracht und halten starke Positionen in den Landverkehren und der Kontraktlogistik. Dies erreichen wir Tag für Tag, indem wir uns voll und ganz auf die Bedürfnisse unserer Kunden konzentrieren.

Um unsere einzigartige Positionierung für die Zukunft zu sichern, hat der Verwaltungsrat von Kühne+Nagel zusammen mit der Geschäftsleitung im März 2023 die „Roadmap 2026“ auf den Weg gebracht. Die Roadmap spiegelt die konsequente Weiterentwicklung unserer langjährigen strategischen Ausrichtung wider. Sie basiert auf einer klaren Kunden- und Mitarbeiterorientierung, dem weiteren Ausbau digitaler Plattformen sowie Programmen zur Stärkung unserer Marktposition und der Nachhaltigkeit.

Im Jahr 2023 konnten wir diesbezüglich bereits wichtige Erfolge vorweisen. Gerade in den asiatischen Märkten haben wir branchenübergreifend Marktanteile hinzugewonnen. Die Übernahme des chinesischen Luftfrachtanbieters Apex Logistics im Jahr 2021 hat massgeblich dazu beigetragen und zahlt sich heute mehr denn je aus.

Trotz der weltweit schwachen Konsumnachfrage haben die Initiativen unserer Roadmap 2026 sowie die kontinuierliche Optimierung unserer Prozesse zu unserer starken Leistung beigetragen. Die Ergebnisse der Kühne+Nagel-Gruppe lagen im Jahr 2023 wesentlich über den vergleichbaren Zahlen der Vor-Corona-Zeit.

Kühne+Nagel erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2023 einen Nettoumsatz von 23,8 Mrd. CHF und einen Betriebsgewinn (EBIT) von 1,9 Mrd. CHF. Seit Juni 2023 ist Kühne+Nagel als erstes Logistikunternehmen überhaupt im Schweizer Hauptbörsenindex, dem Swiss Market Index (SMI), vertreten.

Kühne+Nagel hat rund 81.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an 1.300 Standorten auf allen Kontinenten. Alle Geschäftsbereiche steuerten im Geschäftsjahr 2023 zum Erfolg des Unternehmens bei.



In der Seefracht waren wir zum ersten Mal führend auf der Transpazifikroute zwischen China und der Westküste der USA. In der Luftfracht konnten wir die beiden letzten jemals produzierten Boeing 747 in Betrieb nehmen. Sie befördern nun unter der Flagge von Kühne+Nagel hochwertige Güter rund um die Welt – von Grossmaschinen über Automobilkomponenten bis hin zu pharmazeutischen Erzeugnissen. Im Geschäftsbereich Landverkehre nahmen wir eine erste kleine Flotte von Elektro-Lkw in Betrieb und konnten damit die nächste Ära des nachhaltigen Strassentransports einläuten. In der Kontraktlogistik schliesslich haben wir unsere Position bei pharmazeutischen Gütern und im E-Commerce deutlich gestärkt.

Das Geschäftsjahr 2023 brachte zudem Veränderungen in der Geschäftsleitung der Kühne+Nagel International AG mit sich. Im April 2023 trat Sarah Kreienbühl die Nachfolge des langjährigen Personalchefs Lothar Harings an. Frau Kreienbühl war zuvor Personalleiterin bei Migros, dem grössten privaten Arbeitgeber der Schweiz mit über 100.000 Mitarbeitenden. Im August 2023 übergab Otto Schacht nach 26 Jahren bei Kühne+Nagel den Geschäftsbereich Seefracht an Michael Aldwell. Der gebürtige Neuseeländer ist seit über 16 Jahren in der Seefracht von Kühne+Nagel tätig. Wir freuen uns, dass wir diese wichtige Position mit einer bewährten Führungskraft aus unseren eigenen Reihen besetzen konnten.

Im Namen des gesamten Verwaltungsrats und aller 81.000 Kolleginnen und Kollegen von Kühne+Nagel möchte ich Ihnen für das entgegengebrachte Vertrauen herzlich danken.

Dr. Jörg Wolle
Präsident des Verwaltungsrats

**Der Verwaltungsrat der
Kühne+Nagel International AG**
Von links nach rechts:

Mitglieder: David Kamenetzky
Dr. Martin C. Wittig
Hauke Stars

Präsident: Dr. Jörg Wolle

Ehrenpräsident: Klaus-Michael Kühne

Vizepräsident: Karl Gernandt

Mitglieder: Dominik Bürgy
Tobias B. Staehelin
Dr. Vesna Nevistic

Stand: 31. Dezember 2023

Im Gespräch mit dem CEO

Fortschritte bei der Roadmap 2026 ebnen den Weg zur Vision 2030

Stefan Paul, CEO der Kühne+Nagel International AG, blickt auf ein erfolgreiches erstes Jahr der neuen Unternehmensstrategie zurück. Das Unternehmen hat bei allen vier strategischen Eckpfeilern nachhaltige Fortschritte erzielt.

Am 1. März 2023 haben wir unsere neue Strategie Roadmap 2026 vorgestellt, mit der wir unsere Vision 2030 – der vertrauenswürdigste Logistikpartner für eine nachhaltige Zukunft zu werden – realisieren wollen. Im Herzen der Roadmap 2026 stehen vier Eckpfeiler: *Kuehne+Nagel Experience*, *Digital Ecosystem*, *Market Potential* und *Living ESG*. Wir haben bereits grosse Fortschritte gemacht und die Roadmap 2026 gut in unserem Tagesgeschäft verankert. Ein zentrales Element ist unsere digitale Transformation, mit der wir schneller auf den kontinuierlichen Wandel von Markt- und Kundenbedürfnissen reagieren und generative künstliche Intelligenz (KI) frühzeitig nutzen können.

Unser Nachhaltigkeitsfokus ist integraler Bestandteil unserer Vision 2030 und bekräftigt unser Engagement, kontinuierlich neue Lösungen zu entwickeln und nachhaltige Veränderungen federführend voranzutreiben. Wir sehen auch eine grosse Chance darin, in neuen Märkten wie erneuerbare Energien zu wachsen, und unsere Präsenz in Asien und Afrika zu erweitern. All dies mit dem Ziel, unseren Mitarbeitenden und Kunden weltweit höchste Qualität bieten zu können.



”

Die Roadmap 2026 steht für die klare Ausrichtung auf unsere Kunden und Mitarbeitenden.“

Stefan Paul

Kuehne+Nagel Experience

Im Mittelpunkt unserer Strategie steht der Anspruch, für unsere Mitarbeitenden und Kunden eine einmalige *Kuehne+Nagel Experience* zu schaffen. Im Rahmen von Umfragen haben wir alle unsere rund 81.000 Mitarbeitenden sowie mehrere Tausend Kunden befragt, was Kühne+Nagel als Arbeitgeber und Logistikpartner auszeichnet und einzigartig macht. Darüber hinaus wurden 53 unserer Länder von der Organisation „Great Place to Work“ zertifiziert und unser kanadisches Managementteam für seine vertrauensvolle Führung ausgezeichnet. Ausserdem haben wir weltweit 27 neue Customer Care-Standorte eröffnet und sind damit mit unseren Dienstleistungen noch näher an unseren Kunden. Weitere 23 sollen im Jahr 2024 folgen.

Digital Ecosystem

In der Logistik werden immer mehr Daten genutzt – interne und externe Daten, die zunächst analysiert werden müssen, um dann Erkenntnisse daraus zu gewinnen. Daten bestmöglich zu nutzen, ist die treibende Kraft auf unserem Weg hin zu einem cloudnativen Unternehmen. Wir wollen unseren Kunden bessere Analysen bieten,

um das volle Potenzial von KI auszuschöpfen. Wir automatisieren bereits Prozesse und testen generative KI in der Praxis, zum Beispiel im Kundendienst. Darüber hinaus sind wir eines der ersten globalen Unternehmen, das seinen Mitarbeitenden eine ChatGPT-basierte interne Applikation zur Verfügung stellt. Mit unserer Cloud optimieren wir unsere operativen Systeme und können dank eines zentralen CRM-Systems unseren Kunden bessere personalisierte Dienstleistungen anbieten.

Living ESG

Living ESG ist das Spiegelbild unseres Engagements im Bereich Nachhaltigkeit und gesellschaftliches Engagement. Wir sind führend bei der Einführung neuer nachhaltiger Lösungen, wie beispielsweise das weltweit stark nachgefragte Sustainable Aviation Fuel (SAF). So bieten wir beispielsweise zusammen mit unserem Kunden Lenovo eine Lösung an, bei der Endkunden von Lenovo ihre IT-Geräte mit SAF versenden können.

Wir haben zudem in emissionsfreie Fahrzeuge investiert und betreiben unsere Lager zu 100% mit erneuerbaren Energien. Im vergangenen Juni haben wir einen neuen globalen CO2-Rechner für Scope-1- und Scope-2-Emissionen eingeführt, die von uns und unseren Kunden verursacht werden. Mit diesem Tool können wir den Strom-, Gas-, Wasser- und Papierverbrauch sowie den produzierten Abfall in Echtzeit nachvollziehen. Darin können wir proaktiv mit Dritten zusammenarbeiten, insbesondere mit unseren Kunden.

Market Potential

Market Potential steht für unser Streben nach Wachstum in Schlüsselindustrien und -märkten. Als Reaktion auf die steigende Nachfrage nach erneuerbaren Energien haben wir den Logistikbereich **Renewable Energy** eingerichtet, der sich mit Solar-, Wind-, Wasser- und geothermischen Energieerzeugungssystemen befasst. 2023 erhielten wir für ein grosses Onshore-Windkraftprojekt den Auftrag, 190 Windturbinen und 67 Turbinentürme für 257 Standorte im Nahen Osten zu transportieren. Ausserdem haben wir weltweit fast 11 Millionen Solarmodule geliefert und damit unsere Kompetenz in dieser Branche unter Beweis gestellt.

Die Kunden verlassen sich auch zunehmend auf unsere **Zollabfertigungsdienste**, um die komplexen internationalen Handelsvorschriften zu erfüllen. Aus diesem Grund haben



Die Geschäftsleitung der Kühne+Nagel International AG

Von links nach rechts:

Chief Information Officer (CIO):	Martin Kolbe
Kontraktlogistik:	Gianfranco Sgro
Chief Financial Officer (CFO):	Markus Blanka-Graff
Chief Human Resources Officer (CHRO):	Sarah Kreienbühl
Chief Executive Officer (CEO):	Stefan Paul
Seefracht:	Michael Aldwell
Luftfracht:	Yngve Ruud
Chief Legal Officer:	Dr. Marc Pfeffer
Landverkehre:	Dr. Hansjörg Rodi

Stand: 31. Dezember 2023

wir Farrow, einen in Kanada ansässigen Zollagenten, akquiriert. Durch diese Übernahme kommen 800 Zoll-experten in das Unternehmen, sodass wir mehr Kunden mit grenzüberschreitenden Geschäften zwischen Kanada, den Vereinigten Staaten und Mexiko betreuen können.

Unser **Pharmalogistikgeschäft** wächst weiter und steht mit 270 GxP-zertifizierten Standorten weltweit für höchste Qualität. Wir werden unsere Lösungen für das Gesundheitswesen kontinuierlich erweitern und diese Dienstleistungen noch mehr Kunden rund um den Globus zur Verfügung stellen. Auch unser **E-Commerce-Angebot** bauen wir aus. Wir konzentrieren uns auf mittelgrosse bis grosse Kunden, erweitern die Optionen für die Zustellung auf der letzten Meile und schaffen neue grenzüberschreitende E-Commerce-Dienstleistungen.

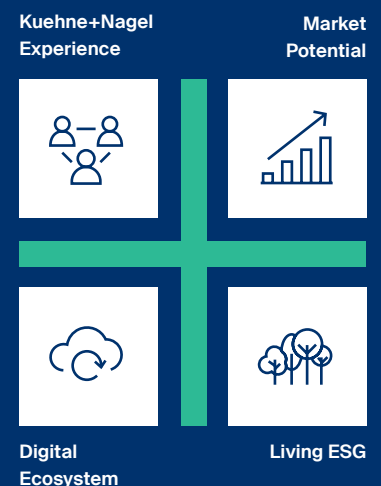
Wir stärken zudem unsere Netzwerke in **Asien und Afrika**. In Asien liegt der Schwerpunkt darin, unsere Kundenbasis in Japan, Korea und China auszubauen. In Afrika wird die Bevölkerung bis 2050 von 1,4 Milliarden auf 2,5 Milliarden Menschen anwachsen. Dieses Wachstum wird neue Anforderungen an die Infrastruktur mit sich bringen und neue Wirtschaftsakteure entstehen lassen. Wir haben in den letzten drei Jahren unser Partnernetz in Afrika von 6 auf 36 in 28 Ländern erweitert.

Mit unserer Strategie Roadmap 2026 und unserer Vision 2030 haben wir den Grundstein für beständigen Erfolg gelegt. Wir konzentrieren uns auf unsere vier Eckpfeiler: Die klare Ausrichtung auf unsere Kunden und Mitarbeitenden, mit Nachhaltigkeit im Mittelpunkt. Unterstützt wird dieser Ansatz durch die laufende digitale Transformation und einen klaren Fokus auf neue Marktchancen, um unsere wachsende Kundenbasis bestmöglich zu betreuen.

Unsere Strategie Roadmap 2026

Ein Jahr nach der Einführung unserer Roadmap 2026 befinden wir uns auf dem richtigen Weg zur Realisierung unserer Vision 2030: der vertrauenswürdigste Logistikpartner für eine nachhaltige Zukunft zu werden.

→ Erfahren Sie mehr über die aktuellen Entwicklungen in allen vier Eckpfeilern: *Kuehne+Nagel Experience*, *Digital Ecosystem*, *Market Potential* und *Living ESG*.





Kuehne+Nagel Experience

Mit der *Kuehne+Nagel Experience* – einer der Eckpfeiler unserer Roadmap 2026 – haben wir uns zum Ziel gesetzt, die Beziehungen zu Kunden und Mitarbeitenden nachhaltig zu stärken. Wir sind uns der zentralen Rolle bewusst, die wir bei der Steuerung der Lieferketten unserer Kunden spielen. Als verlässlicher Geschäftspartner möchten wir nicht nur die an uns gestellten Anforderungen erfüllen, sondern streben bei allem, was wir tun, nach erstklassiger Qualität. Dies gelingt uns mit engagierten und qualifizierten Mitarbeitenden.

Ihr Erfolg sichert unseren Erfolg

Ziel der *Kuehne+Nagel Experience* ist es, die Zufriedenheit unserer Kunden durch branchenführendes Fachwissen und aussergewöhnlichen Service zu steigern. Doch was ist das Besondere an uns? Das lässt sich am besten am Beispiel der hochmodernen Halbleiterindustrie beschreiben.

Ein hart erkämpfter Deal

Unser Kunde, ein führender niederländischer Anbieter von Anlagen und Dienstleistungen für die Halbleiterindustrie, war auf der Suche nach neuen Logistikdienstleistern. Unser Luftfrachtvertrieb intensivierte daraufhin die Gespräche mit dem Kunden, um das Halbleitergeschäft und dessen Herausforderungen besser zu verstehen und nachzuvollziehen, worauf genau es dem Kunden ankommt. Dank des Engagements unseres Teams haben wir den Zuschlag für das grösste Paket – Taiwan – erhalten. Mit unserer Semicon-Logistics-Lösung konnten wir dank unseres überzeugenden, qualitätsorientierten Ansatzes alle Anforderungen unseres Kunden erfüllen. Dabei haben wir unser Know-how im Umgang mit sensiblen Produkten unter Beweis gestellt.

Besondere Herausforderungen

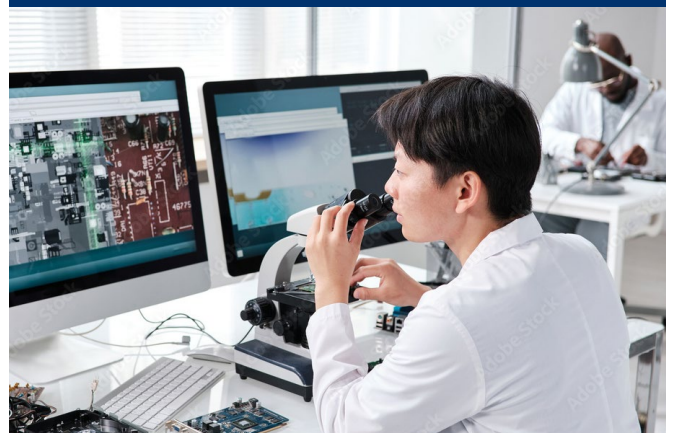
Die Herausforderungen beim Transport von Halbleiterproduktionsanlagen sollten nicht unterschätzt werden. Allein schon aufgrund ihrer Grösse können einige dieser Anlagen nur über den Bug eines Flugzeugs verladen werden. Hier bewähren sich die beiden letzten je produzierten Flugzeuge vom Typ Boeing 747 – die „Inspire“ und „Empower“ von Kühne+Nagel. Aufgrund der Empfindlichkeit der Anlagen muss jeder einzelne Schritt genau überwacht werden. Wesentliche Aspekte sind dabei die Luftfederung der zur Abholung eingesetzten Lkw, eine temperaturgesteuerte Umgebung und die Begrenzung der g-Kräfte, denen die Anlagen beim Start ausgesetzt sind. Das neueste Modell des Flaggschiffprodukts unseres Kunden kostet mehr als 200 Mio. USD. Allein schon deshalb müssen Schäden unbedingt vermieden werden. Darüber hinaus ist aus Sicht der Ersatzteilversorgung die Zeit ein entscheidender Faktor, denn Ausfallzeiten können pro Tag Millionen von Dollar kosten. Bei all diesen komplexen Aufgaben können wir uns auf das Fachwissen unserer Mitarbeitenden verlassen.

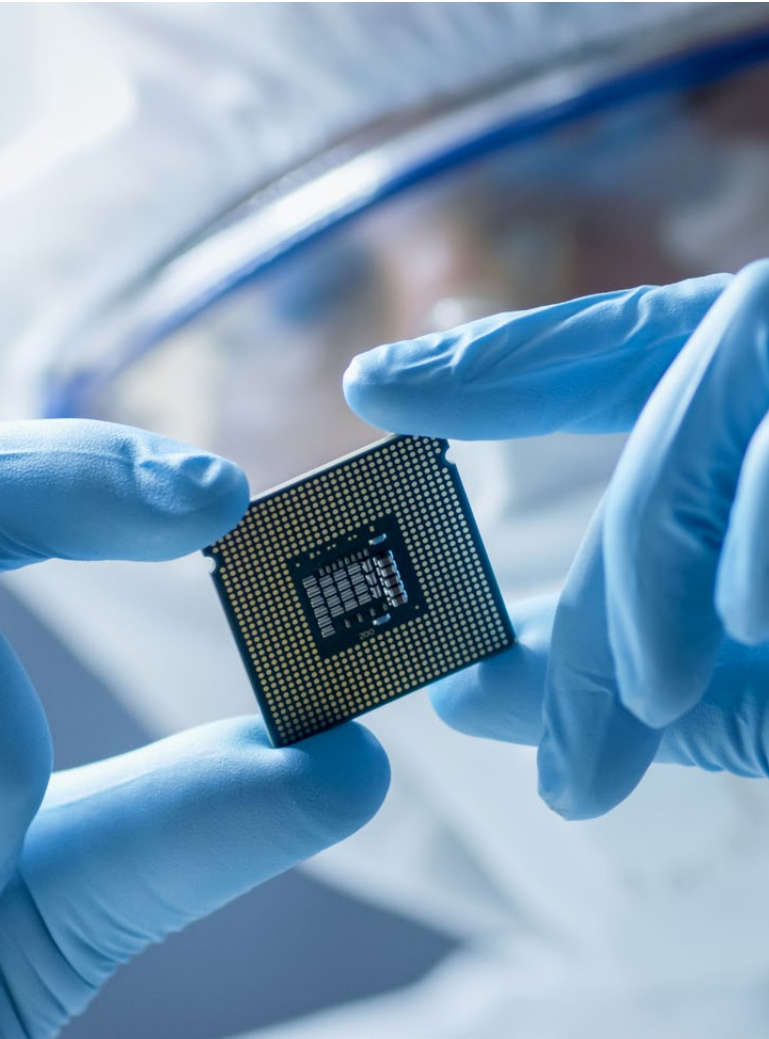
Halbleiter auf einen Blick

Bei Halbleitern handelt es sich um Stoffe, deren elektrische Leitfähigkeit zwischen der eines Leiters und eines Nichtleiters liegt. Im Gegensatz zu Leitern, bei denen Strom frei fließen kann, und Nichtleitern, die den Stromfluss blockieren, lässt sich die Leitfähigkeit von Halbleitern steuern und anpassen. Diese Eigenschaft macht Halbleiter zu einem wichtigen Bauteil in der Elektronikbranche.

Halbleiter werden häufig als Basis für Elektrogeräte verwendet, unter anderem als Transistoren und Dioden in elektronischen Schaltungen. Halbleiter spielen so eine entscheidende Rolle für die Funktion verschiedener elektronischer Geräte – das können einfache integrierte Schaltkreise, aber auch komplexe Prozessoren und Speicherchips sein. Prognosen zufolge wird sich der weltweite Halbleiterumsatz bis 2032 auf 1,3 Bio. USD verdoppeln.

Angesichts des Potenzials der Halbleiterindustrie hat Kühne+Nagel diese zu einem der wichtigsten Wachstumsbereiche für die Roadmap 2026 erklärt.





5.835

Tonnen Material für die
Halbleiterproduktion transportiert.



Angela Grossgebauer,
Director of Air Logistics Netherlands

Teamarbeit

„Dank der guten Zusammenarbeit vieler verschiedener Teams innerhalb von Kühne+Nagel konnten wir das richtige Know-how zum richtigen Zeitpunkt einbringen. Wir konnten dem Kunden damit zeigen, dass wir engagierte und fachkundige Mitarbeiter haben, aber auch, dass wir bereit sind, in eine Partnerschaft zu investieren“, so Ufuk Sumerler, Global Head of Business Development, Air Logistics. Das Team besteht aus 15 Personen, die in einem kontinuierlichen Schichtbetrieb arbeiten und alles mitbringen, was nötig ist. Die treibende Kraft für das Team? Lernbereitschaft und der Wille, ein Verständnis für die betrieblichen Erfordernisse zu entwickeln und den Erwartungen dieses sehr anspruchsvollen Kunden gerecht zu werden.

Der Kunde als Partner

„Sie wollten die Kühne+Nagel-DNA.“ Laut Angela Grossgebauer, Director Air Logistics Netherlands, wusste der Kunde ganz genau, was er möchte.



”

Ich arbeite seit über drei Jahren bei Kühne+Nagel, kenne also die Systeme und unsere Arbeitsweise. Aber es war eine tolle Erfahrung, so eng mit dem Kunden zusammenzuarbeiten und zu sehen, dass er genauso viel Wert auf unseren Erfolg legt wie auf seinen. Wenn eine Sendung, an der ich mit meinen Kollegen beim Kunden gearbeitet habe, genau wie geplant abläuft – dann bin ich wirklich zufrieden.“

Emanouela Roko,
Air Logistics Customer Care Specialist,
Semicon

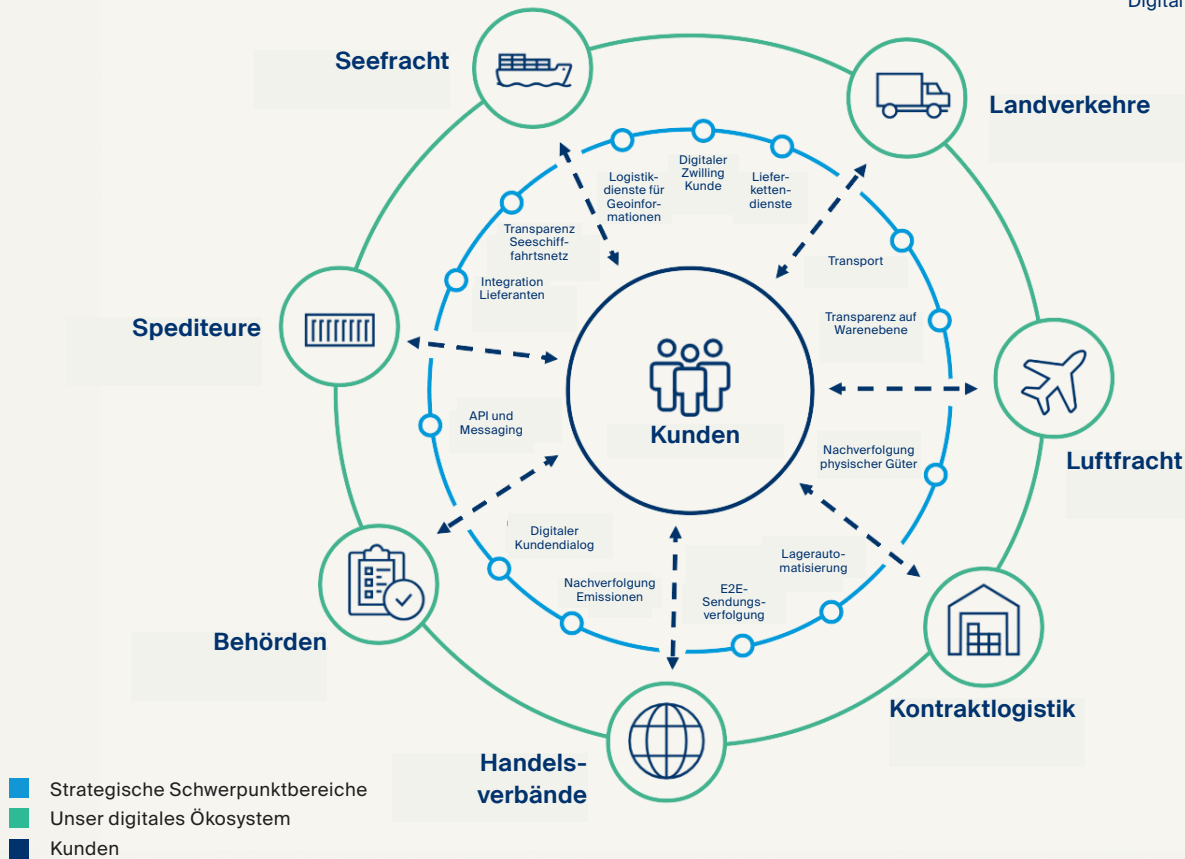
„Der Kunde betonte stets, dass er etwas Neues, Innovatives suchte. Er wollte eine ganz neue Ära für sein Produkt und seinen Kundenservice einläuten. Genau dafür brauchte er einen neuen Logistikdienstleister. Auch hatte der Kunde eine sehr präzise Vorstellung von Professionalität.“ Die Erwartungen an Kühne+Nagel waren also extrem hoch, aber die Anforderungen klar, transparent, offen und ehrlich – alles wichtige Voraussetzungen, um ein Vertrauensverhältnis aufzubauen.

„Das Tolle an der Zusammenarbeit mit diesem Kunden: Es ist eine echte Win-win-Situation. Er will, dass wir Erfolg haben, denn das sichert auch seinen Erfolg“, so Angela Grossgebauer. „An seinem Standort zeigte der Kunde unserem Team, worum es in der Halbleiterindustrie geht. Beispielsweise konnte sich das Team vor Ort mit dem Konzept des Reinraums vertraut machen. Der Kunde wollte unserem Team so viel Wissen wie möglich vermitteln, damit wir unsere Arbeit optimal ausführen können.“ Für jedes Teammitglied, egal in welcher Funktion, ist es wichtig, das Produkt und die Branche des Kunden zu verstehen und zu wissen, warum jede einzelne Lieferung für ihn so wichtig ist.



Digital Ecosystem

Wir bewegen uns in einer Welt, die nie stillsteht. Sie ist geprägt von Veränderungen, Herausforderungen und Chancen. Mit dem *Digital Ecosystem*, einer der Eckpfeiler unserer Roadmap 2026, nimmt Kühne+Nagel eine Vorreiterrolle in der Industrie ein. Wir nutzen die unendlichen Möglichkeiten der Cloud und maximieren das Potenzial intelligenter Abläufe durch datengestützte Erkenntnisse.



Die Vorteile der Technologie nutzen

Unser *Digital Ecosystem* ist ein fundamentaler Bestandteil der Roadmap 2026. Es geht darum, Informationen über die von Kühne+Nagel abgewickelten Waren zur richtigen Zeit an die richtige Stelle zu liefern. Nur mit Technologie und Digitalisierung erreichen wir das ambitionierte Ziel unserer Vision 2030.

Das *Digital Ecosystem* steht für Benutzerfreundlichkeit, Konnektivität mit Kunden und Partnern, besser zugängliche und verwertbare Daten sowie eine durch künstliche Intelligenz (KI) ermöglichte Automatisierung. Im Jahr 2023 haben wir erhebliche Fortschritte mit dem *Digital Ecosystem* gemacht. Wir befinden uns nun auf dem Weg zu einem cloudnativen Unternehmen.

Mit 1,5 Mrd. ausgetauschten Dateien ist die Menge an Daten, die wir allein im letzten Jahr verarbeitet haben, überwältigend. Das Datenvolumen summiert sich auf etwa 1,5 Petabyte – oder 10 Mrd. Fotos. Das Volumen der im Logistikgeschäft übermittelten Daten nimmt erheblich zu. Deshalb müssen wir unsere IT-Landschaft konsequent ausbauen und unsere digitalen Fähigkeiten in der Cloud kontinuierlich weiterentwickeln. Gemeinsam mit der IT-Funktion gewährleistet unser Betrieb eine reibungslose Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Partnern. Als Folge davon können wir neuartige, hochmoderne digitale Dienstleistungen entwickeln.

”

Mit dem *Digital Ecosystem* erzielen wir für unsere Kunden, Mitarbeitenden und Lieferanten schneller Erfolge. So können wir unsere neue Vision des Kundenerlebnisses optimal umsetzen.“

Niklas Sundberg,
Head Digital Transformation

Indem wir bestehende digitale Fähigkeiten verbessern und neue aufbauen, können wir schneller auf Kundenanforderungen reagieren und unsere Dienstleistungen noch besser personalisieren. Die Grundlage hierfür ist ein stabiler und sicherer IT-Betrieb sowie Informationen, die aus verlässlichen und präzisen Daten gewonnen werden.

Zentrales Ziel des *Digital Ecosystem* ist die systematische Nutzung von Daten innerhalb wie ausserhalb von Kühne+Nagel. Aus diesem Grund befassen wir uns intensiv mit der Entwicklung eines digitalen Zwillings. Dieser digitale Zwilling ist ein vollständiges digitales Abbild des Geschäftsbetriebs von Kühne+Nagel, das in Echtzeit alle relevanten Daten miteinander verknüpft. Als sogenannte Single Source of Truth (SSoT) hilft uns der digitale Zwilling, unsere eigenen Geschäftsabläufe und die unserer Kunden besser zu verstehen.

Market Potential

Mit dem Eckpfeiler *Market Potential* unserer Roadmap 2026 konzentrieren wir uns auf den Ausbau der Präsenz von Kühne+Nagel in Wachstumsregionen wie Asien und Afrika. Mit einer Landfläche von über 30 Mio. km² – so viel wie die USA, China, Indien, Japan, Mexiko und viele europäische Länder zusammen – bietet der afrikanische Kontinent unseren Kunden enorme Wachstumschancen. Das erhöht zugleich den Bedarf an intelligenten Logistiklösungen.





63%

Wachstum im afrikanischen E-Commerce-Markt erwartet bis 2028, mit über 187 Mio. Nutzern und einem prognostizierten Marktwert von 45 Mrd. USD.



”

Unsere Mitarbeitenden sind der Schlüssel zum Erfolg. Als Teil unserer Roadmap 2026 und als Wegbereiter unserer Vision 2030 stehen Investitionen in die Mitarbeiterentwicklung im Mittelpunkt. In Afrika bauen wir bestehendes Fachwissen aus und bilden dort weiter, wo neues Wissen nötig ist. Immer mit dem Fokus Kundenservice – die Grundlage für Unternehmenswachstum auf dem gesamten Kontinent.“

Lee l'Ons
President, Kuehne+Nagel
Middle East and Africa

Afrika – ein vielversprechender Markt

Der Eckpfeiler *Market Potential* der Roadmap 2026 zeigt Wachstumschancen für Kühne+Nagel und potenzielle Investitionen in Kundenlösungen auf. Wachstumsregionen wie Afrika sind hier vielversprechende Beispiele. Das Bevölkerungswachstum und die Urbanisierung des Kontinents haben verstärkte staatliche Investitionen in Infrastruktur (Schiene, Strassen, Häfen und Flughäfen) und damit einen erhöhten Bedarf an Logistiklösungen zur Folge.

Der technologische Fortschritt ermöglicht den Zugang zu modernen Zahlungs- und Finanzierungsmitteln. Das erleichtert und beschleunigt den Handel zwischen unterschiedlichen Destinationen. Darüber hinaus wird erwartet, dass der afrikanische E-Commerce-Markt bis zum Jahr 2028 mit über 187 Mio. Nutzern und einem prognostizierten Marktwert von 45 Mrd. USD um 63% wachsen wird. Durch diese Entwicklung ergeben sich hier für Kühne+Nagel Wachstumschancen.

In Afrika leben viele Konsumenten in Binnenländern, die oft nur über den Landweg erreicht werden können. Kühne+Nagel hat strategische Verkehrskorridore eröffnet, die wichtige Gateways wie Dar es Salaam in Tansania und Mombasa in Kenia mit Handelszentren im Landesinneren verbinden. Mit Zollabfertigungsdiensten vereinfacht

Kühne+Nagel die Abwicklung von komplexen grenzüberschreitenden Sendungen – und das bei voller Transparenz über die digitale Plattform eTruckNow. Darüber hinaus ermöglichen Afrikas natürliche Ressourcen wie Mineralien, Öl und Gas Möglichkeiten zur Exploration, Förderung und zum Export, die Kühne+Nagel beispielsweise in Angola nutzt.

Zur weiteren Förderung des Wachstums in Afrika hat Kühne+Nagel 2023 das südafrikanische Logistikunternehmen Morgan Cargo übernommen, das auf den Transport von Frischwaren spezialisiert ist. Aufgrund des milden Klimas und der mineralreichen Böden bieten viele afrikanische Volkswirtschaften ideale Voraussetzungen für landwirtschaftliche Betriebe. Im Rahmen unserer Expansionspläne werden wir unser Angebot an massgeschneiderten Luft- und Seelogistiklösungen für Frischwaren und temperaturempfindliche Produkte wie Blumen, Obst und Gemüse erweitern.

Der Erfolg von Kühne+Nagel in Afrika hängt von sorgfältiger Marktforschung sowie dem Verständnis für lokale Besonderheiten ab. In diesem Zusammenhang werden wir Partnerschaften mit Lieferanten vor Ort stärken und ausbauen, um unseren Kunden in Afrika einen noch besseren Service zu bieten.



Living ESG

Mit dem Eckpfeiler *Living ESG* greifen wir bei Kühne+Nagel Umwelt-, Sozial- und Governance-Aspekte (ESG) auf. So bieten wir gemeinsam mit Lenovo einen nachhaltigen Logistikservice an, der in der Technologiebranche einzigartig ist. Lenovo-Kunden können nun als Option auswählen, ob ihre bestellten Computer mit Sustainable Aviation Fuel (SAF) versendet werden sollen, was gegenüber herkömmlichen Flugzeugtreibstoffen zu einer Reduzierung von Treibhausgasemissionen beiträgt. Hierfür erhielten wir von Lenovo den Global Sustainability Excellence Award 2023.



20 Mio.

Liter SAF-Treibstoff* auf Kühne+Nagel-Transporten in 2023 erworben.

* SAF reduziert THG-Emissionen um bis zu 80% verglichen mit herkömmlichen Flugzeugtreibstoffen



”

Wir sind sehr stolz auf unsere Partnerschaft mit Lenovo und unser gemeinsames Ziel, CO₂-arme Lösungen in der Logistik zu entwickeln. Wir sind überzeugt, dass wir durch einen transparenten Dialog und unsere Zusammenarbeit mit Lenovo auch weiterhin neue innovative Wege finden werden, um in Sachen Nachhaltigkeit neue Maßstäbe zu setzen. Ich freue mich sehr über diese Partnerschaft und auch meine zusätzliche Nominierung als Botschafterin der Organisation Women Enhancing Logistics. Sie sind der Ausdruck für unser gemeinsames Bekenntnis, die Auswirkungen auf unsere Umwelt verringern zu wollen.“

Ave Crotti, National Customer Solutions Manager

Kühne+Nagel bietet seinen Kunden ein Höchstmass an Nachhaltigkeit

Der Einsatz von SAF reduziert den ökologischen Fussabdruck in der Luftfracht und ist damit ein Schlüsselement des Eckpfeilers *Living ESG* der Roadmap 2026. Wenn sich Lenovo und seine Kunden für SAF entscheiden, ermittelt Kühne+Nagel die SAF-Menge pro gekauftem Gerät für jede an der Sendung beteiligte Handelsroute und jeden beteiligten Lieferanten und stellt jeweils ein CO₂-Zertifikat aus. Dies ermöglicht den Kunden, ihre Emissionen zu reduzieren. Alle Beteiligten in der Lieferkette werden somit bei der Erfüllung ihrer Emissionsreduktionsziele unterstützt.

In diesem Zusammenhang wurde 2020 eine Partnerschaft zwischen Lenovo und Kühne+Nagel ins Leben gerufen. Aus dieser Zusammenarbeit entstand ein neuartiges Projekt, das auf die Realisierung von Nachhaltigkeitszielen ausgerichtet ist und flexibel an die sich ändernden Anforderungen angepasst werden kann.

Als einer der weltweit führenden PC-Hersteller stellte Lenovo uns vor besondere Herausforderungen: Wie kann man das Thema Nachhaltigkeit in der Kundenbeziehung

etablieren und zum strategischen Hebel machen? Wie kann man mit den hohen Erwartungen des Kunden umgehen?

„Wir hatten effektive, nachhaltige Lösungen sowie eine digitale Plattform, mit der wir die Komplexität des Make-to-Order-Geschäftsmodells von Lenovo abbilden konnten. Von einer ganzheitlichen Lösung waren wir aber noch weit entfernt“, so Kühne+Nagel-Mitarbeiterin Ave Crotti. Auf Anregung von Ave entwickelte Kühne+Nagel daher einen innovativen Ansatz, mit dem eine handelsübliche Nachhaltigkeitslösung in einen umlagefinanzierten Dienst für Lenovo-Kunden umgesetzt wurde. Dieser innovative Ansatz steht im Einklang mit den Zielen von Lenovo. Darüber hinaus erhalten Lenovo-Kunden Zertifikate, mit denen sie ihre Fortschritte bei der Erreichung der Dekarbonisierungsziele dokumentieren können.

Die unter der Leitung von Ave gebildete Partnerschaft wird von beiden Unternehmen als wertvolle langfristige Investition betrachtet, mit dem Ziel, ein komplettes Portfolio an Lösungen für kohlenstoffarmen Transport zu schaffen.

Seefracht



In einem anspruchsvollen Marktumfeld des Jahres 2023 konnte Kühne+Nagel seine führende Position in der Seefracht behaupten. Umgeschlagen wurden 4,3 Mio. Standardcontainer (TEU); der Nettoumsatz betrug 8,6 Mrd. CHF und das EBIT 1,0 Mrd. CHF. Ein weltweit aufgestelltes Servicenetz, lokales Know-how, integrierte Technologien und starke Allianzen mit den führenden Reedereien sorgen bei den Kunden auch für die nötige Agilität.

Kühne+Nagel ist global marktführend in der Seefracht. Mit mehr als 12.000 Experten auf der ganzen Welt garantiert das Unternehmen einen zuverlässigen Seetransport auf allen wichtigen Handelsrouten und 150.000 Hafenverbindungen. Dabei konzentriert sich das Unternehmen auf die Verschiffung von Vollcontainerladungen (FCL) und Containerteilladungen (LCL), verderblichen Gütern und Projektlogistik. Kühne+Nagel bietet flexible und zuverlässige Dienstleistungen mit mehr als 17.400 Abfahrten in einem umfangreichen unabhängigen Netzwerk.

Im Jahr 2023 stellte Kühne+Nagel seine Resilienz und – mit der Entwicklung von digitalen Lösungen wie „seaexplorer“ und der Sea-News-Plattform – seine Innovationskraft unter Beweis. Dank unserer branchenführenden Kompetenzen und Lösungen im Vor- und Nachlauf der Seefracht ermöglichen wir unseren Kunden eine reibungslose Risikosteuerung.

Leistungsübersicht

in CHF Mio.	2023	2022	2021
Umsatzerlöse	9.934	20.608	15.662
Nettoumsatz	8.601	18.753	13.706
Rohertrag	2.320	3.479	2.754
EBITDA	1.042	2.062	1.561
EBIT	1.015	2.021	1.529
EBIT in % des Rohertrags	43,8	58,1	55,5
TEU in 1.000	4.338	4.386	4.613
Mitarbeitende	12.130	12.855	11.806

Roadmap 2026 – Seefracht

Seit ihrer Einführung 2023 ist die Roadmap 2026 ein zentrales Werkzeug für den Kühne+Nagel-Geschäftsbereich Seefracht und sichert seine Wettbewerbsfähigkeit in einem volatilen Marktumfeld.

Erhebliche Fortschritte wurden beim Ausbau des Vertriebs und bei operativen Optimierungen gemacht. Durch die Einbindung lokaler Experten konnte Kühne+Nagel seine Servicekapazitäten und die Kundennähe verbessern. Die strategische Neuausrichtung unseres Kundenportfolios stellt die Flexibilität von Kühne+Nagel sicher und garantiert angesichts der Marktdynamik unseren nachhaltigen Erfolg.

Zu den Prioritäten für 2024 gehören der weitere Ausbau unseres Netzwerks, die Pflege der Kundenbeziehungen und die weitere Verbesserung betrieblicher Abläufe und Daten.



4,3

Mio. TEU 2023



8,6

Mrd. CHF
Nettoumsatz 2023



12.100

Seefracht-
spezialisten



Luftfracht



In einem insgesamt rückläufigen Luftfrachtmarkt verzeichnete der Geschäftsbereich Luftfracht erneut eine starke Entwicklung. Mit einem Sendungsvolumen von 2,0 Mio. Tonnen im Jahr 2023 konnten wir unseren Marktanteil bei Frischwaren und Halbleitern steigern. Kühne+Nagel ist der bevorzugte Logistikdienstleister für 400.000 Kunden weltweit und unsere 10.800 Luftfrachtexperten bieten über unser marktführendes Netzwerk zuverlässige branchenspezifische Lösungen.

Mit dem Ausbau der Flughafeneinrichtungen in New York, Chicago und Paris hat Kühne+Nagel sein globales Serviceangebot im Luftfrachtverkehr weiter ausgebaut. Seit der Übergabe der beiden letzten je produzierten Frachtflugzeuge vom Typ Boeing 747-8F – mit den Namen „Inspire“ und „Empower“ – haben wir unsere Kunden mit verlässlichen, dezidierten Charterleistungen in Asien, Europa und Nordamerika unterstützt. Mit dem Kauf von fast 20 Mio. Litern an Sustainable Aviation Fuel (SAF) im Jahr 2023 zeigen wir, dass das Thema Nachhaltigkeit höchste Priorität hat. Kühne+Nagel beteiligt sich zudem aktiv an weiteren Projekten, die den Einsatz nachhaltiger Kraftstoffe fördern.

Zu den weiteren Investitionen im Jahr 2023 gehört die Übernahme von Morgan Cargo, einem führenden südafrikanischen Logistikdienstleister, der auf den Transport von Frischwaren spezialisiert ist. Im Jahr 2023 belief sich der Nettoumsatz im Luftfrachtgeschäft auf 6,9 Mrd. CHF bei einem EBIT von 555 Mio. CHF.

Leistungsübersicht

in CHF Mio.	2023	2022	2021
Umsatzerlöse	7.465	12.358	11.480
Nettoumsatz	6.937	11.715	10.810
Rohertrag	1.774	2.965	2.556
EBITDA	624	1.489	1.230
EBIT	555	1.409	1.167
EBIT in % des Rohertrags	31,3	47,5	45,7
Tonnen in 1.000	1.983	2.232	2.220
Mitarbeitende	10.767	11.056	10.793

Roadmap 2026 – Luftfracht

Der Geschäftsbereich Luftfracht hat im Jahr 2023 mehrere strategische Initiativen zur Steigerung der Kundenorientierung eingeführt. Im Rahmen der Roadmap 2026 haben wir unser Dienstleistungsportfolio in den Schlüsselindustrien für unsere Kunden weiter optimiert.

2024 werden wir unser Engagement für Qualität und Konsistenz durch den kontinuierlichen Ausbau unseres Netzwerks weiter verstärken.

Zusammenarbeit und Partnerschaft werden auch weiterhin eine zentrale Rolle im Bereich *Living ESG*, der vorgelebten ESG-Praxis, spielen. Wir verfolgen einen integrierten Ansatz für Nachhaltigkeit, der alle Parteien in der gesamten Wertschöpfungskette im Luftfrachtbereich einbezieht. Diese Initiativen werden durch einen hochautomatisierten Luftfrachtbetrieb vorangetrieben, in denen die neuesten Entwicklungen im Bereich Cloud-Technologie und KI zum Einsatz kommen.



2,0

Mio. Tonnen 2023



6,9

Mrd. CHF
Nettoumsatz 2023



10.800

Luftfracht-
spezialisten



Landverkehre



Im Jahr 2023 wickelte der Geschäftsbereich Landverkehre 22,7 Mio. Aufträge ab. Seinen Kunden bietet er dabei maximale Flexibilität für Stückgut-, Komplett- (FTL) oder Teilladungen (LTL). Der Nettoumsatz belief sich auf 3,5 Mrd. CHF, bei einem EBIT von 133 Mio. CHF. Zu diesem Ergebnis haben 10.000 Mitarbeitende beigetragen. In einem anspruchsvollen Marktumfeld haben wir uns durch weitere Investitionen auf die Bedürfnisse unserer Kunden konzentriert. Dazu gehört die Übernahme der kanadischen Zollagentur Farrow.

Unseren Erfolg verdanken wir unseren qualifizierten, kundenorientierten Mitarbeitenden, die auf digitale und KI-basierte Technologien zugreifen können. Ein wesentlicher Baustein ist unser eigenes Transportmanagementsystem RoadLOG. 48 Länder und 105 Niederlassungen sind bereits an RoadLOG angeschlossen; weitere sollen folgen. Mit einer eigens entwickelten Applikation erleichtern wir die Zusammenarbeit und Kommunikation mit unseren Subunternehmern und Fahrern. Darüber hinaus haben wir für Kunden im Nahen Osten und in Afrika die cloudbasierte Plattform eTruckNow eingeführt, die komplexe grenzüberschreitende Sendungen in Echtzeit gewährleistet. Ausserdem haben wir den Anteil digitaler Kundenbuchungen über die Plattform myKN sowie API-Verbindungen vergrössert.

Im Bereich Nachhaltigkeit haben wir für hydriertes Pflanzenöl (HVO) und bei Elektrofahrzeugen erstmals Book & Claim-Lösungen eingesetzt.

Leistungsübersicht

in CHF Mio.	2023	2022	2021
Umsatzerlöse	4.087	4.594	4.390
Nettoumsatz	3.541	3.997	3.689
Rohertrag	1.288	1.334	1.253
EBITDA	191	207	157
EBIT	133	146	94
EBIT in % des Rohertrags	10,3	10,9	7,5
Mitarbeitende	9.979	9.806	9.723

Roadmap 2026 – Landverkehre

Der Geschäftsbereich Landverkehre wird die Entwicklung von datengestützten Kundenlösungen, die auf die regionalen individuellen Anforderungen im Landverkehr zugeschnitten sind, bis 2026 fortsetzen.

Im Jahr 2024 liegt unser Fokus auf der Weiterentwicklung des Portfolios von Konnektivitätslösungen sowie auf der Nutzung von KI. Aufgrund der steigenden Nachfrage nach Lösungen für die Messe- und Veranstaltungslogistik (wie zum Beispiel für die Klimakonferenz COP28) und für die Zollabfertigung, sehen wir uns bestärkt darin, unsere Marktpositionen in diesen Bereichen weiter auszubauen.

Zur Unterstützung einer nachhaltigen Zukunft werden wir weiterhin in die Elektrifizierung unserer Fahrzeugflotte investieren. Wir planen, bis 2030 unsere Flotte zu 60% auf emissionsarme Fahrzeuge umzustellen. Ausserdem werden wir unsere Subunternehmen bei ihren eigenen Massnahmen zur Flottenelektrifizierung durch Investitionen unterstützen.



22,7

Mio. Aufträge
in 2023



3,5

Mrd. CHF
Nettoumsatz 2023



10.000

Landverkehrs-
spezialisten



Kontraktlogistik



In einem anspruchsvollen Logistik- und Konjunkturmilieu verzeichnete der Geschäftsbereich Kontraktlogistik im Jahr 2023 erneut ein Rekordergebnis. Das EBIT betrug 200 Mio. CHF, ein Plus von 7,0% gegenüber dem Jahr 2022. Während im Bereich Pharmalogistik die Erwartungen bezüglich neuer Geschäftsabschlüsse und Umsatzwachstum übertroffen wurden, konnten alle drei Segmente – Technologie, Konsumgüter und Pharma – im Jahr 2023 ihre operative Marge erhöhen.

Im Berichtsjahr konnten wir die Kundenorientierung deutlich verbessern. Ablesen lässt sich das am bislang höchsten Net Promoter Score im Rahmen unserer jährlichen Kundenzufriedenheitsumfrage. Dieser Anstieg unterstreicht unser Engagement, ein einmaliges Kundenerlebnis zu schaffen, um der vertrauenswürdigste Logistikpartner für eine nachhaltige Zukunft zu werden.

Die starke Marktstellung des 4PL-Geschäftsfelds «Integrierte Logistik» führte zu erheblichem Neugeschäft. 2023 haben wir zusammen mit Capgemini eine One-Stop-Lösung für die Logistiktransformation erfolgreich eingeführt. Durch diese Partnerschaft – die erste ihrer Art – werden gemeinsame Kunden in ihren Entscheidungsprozessen unterstützt, um schneller auf erkannte Risiken oder Abweichungen zu reagieren und dadurch die Lieferkette besser zu steuern.

Leistungsübersicht

in CHF Mio.	2023	2022	2021
Umsatzerlöse	5.163	5.474	5.167
Nettoumsatz	4.770	4.933	4.596
Rohertrag	3.405	3.331	3.333
EBITDA	821	774	731
EBIT	200	187	156
EBIT in % des Rohertrags	5,9	5,6	4,7
Lager-/Logistikfläche in Mio. m ²	10,7	10,3	10,2
Mitarbeitende	35.959	34.529	34.309

Roadmap 2026 – Kontraktlogistik

2023 markierte einen sehr positiven Start für unsere Roadmap 2026. Kunden und Mitarbeitende gaben das Feedback, dass der Geschäftsbereich seine Serviceleistungen und die *Kuehne+Nagel Experience* kontinuierlich verbessert hat.

Dank unserer Automatisierungs- und Digitalisierungskultur haben wir das Wachstumsziel von 22% bei hochautomatisierten Distributionszentren erreicht. Darüber hinaus werden unsere digitalen Plattformen im gesamten Geschäftsbereich immer stärker genutzt.

Im ESG-Bereich konnten in der Kontraktlogistik 20% des Energiebedarfs durch Eigenproduktion abgedeckt werden; extern wurden ausschliesslich erneuerbare Energien bezogen.



10,7

Mio. m² Lager- und
Logistikfläche weltweit



4,8

Mrd. CHF
Nettoumsatz 2023



36.000

Kontraktlogistik-
spezialisten



Kühne+Nagel-Gruppe

Finanz- kennzahlen

Gewinn- und Verlustrechnung*

CHF Mio.	2023	2022
Nettoumsatz	23.849	39.398
Nettoaufwendungen für bezogene Leistungen	-15.062	-28.289
Rohertrag	8.787	11.109
Personalaufwand	-4.866	-5.144
Verkaufs-, allgemeine und administrative Aufwendungen	-1.294	-1.454
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen, netto	51	21
Betriebsgewinn (EBITDA)	2.678	4.532
Abschreibungen auf Sachanlagen	-177	-192
Abschreibung von Nutzungsrechten aus Leasingverträgen	-544	-511
Abschreibungen auf andere immaterielle Vermögenswerte	-54	-66
Gewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT)	1.903	3.763
Finanzerträge	73	59
Finanzaufwendungen	-25	-20
Ergebnis von Joint Ventures und assoziierten Unternehmen	5	6
Gewinn vor Steuern (EBT)	1.956	3.808
Ertragssteuern	-492	-998
Reingewinn	1.464	2.810
Aufgeteilt auf:		
Aktionäre der Gesellschaft	1.431	2.644
Nicht beherrschende Anteile	33	166
Reingewinn	1.464	2.810
Unverwässerter Gewinn pro Aktie in CHF	12,06	22,15
Verwässerter Gewinn pro Aktie in CHF	12,02	22,03

* Diese Gewinn- und Verlustrechnung stellt lediglich einen Auszug dar und sollte im Zusammenhang mit dem konsolidierten Jahresabschluss 2023 der Kühne+Nagel-Gruppe gelesen werden.

Bilanz*

CHF Mio.	31.12.2023	31.12.2022
Aktiven		
Sachanlagen	762	739
Nutzungsrechte aus Leasingverträgen	1.534	1.418
Goodwill	2.034	2.199
Andere immaterielle Vermögenswerte	121	180
Beteiligungen an Joint Ventures und assoziierten Unternehmen	28	37
Aktive latente Steuern	175	220
Anlagevermögen	4.654	4.793
Rechnungsabgrenzungsposten	130	112
Vertragsvermögen	267	540
Forderungen aus Leistungen	3.634	5.291
Sonstige Forderungen	161	215
Ertragssteuerforderungen	114	22
Flüssige Mittel und geldnahe Finanzanlagen	2.011	3.778
Umlaufvermögen	6.317	9.958
Total Aktiven	10.971	14.751
Passiven		
Aktienkapital	121	121
Kapital- und Gewinnreserven	1.601	1.375
Reingewinn	1.431	2.644
Eigenkapital der Aktionäre der Gesellschaft	3.153	4.140
Nicht beherrschende Anteile	6	7
Eigenkapital	3.159	4.147
Rückstellungen für Vorsorgeleistungen und Abgangsentschädigungen	270	252
Passive latente Steuern	88	98
Anleihen	200	200
Langfristige Rückstellungen	54	59
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	830	1.159
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	1.128	1.026
Langfristiges Fremdkapital	2.570	2.794
Kurzfristige Bank- und andere verzinsliche Verbindlichkeiten	3	8
Verbindlichkeiten aus Leistungen	2.012	2.731
Vertragsverbindlichkeiten	154	280
Ausstehende Lieferantenrechnungen und Rechnungsabgrenzungen	1.072	1.976
Ertragssteuerverbindlichkeiten	244	493
Kurzfristige Rückstellungen	108	118
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	1.162	1.738
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	487	466
Kurzfristiges Fremdkapital	5.242	7.810
Total Passiven	10.971	14.751

* Diese Bilanz stellt lediglich einen Auszug dar und sollte im Zusammenhang mit dem konsolidierten Jahresabschluss 2023 der Kühne+Nagel-Gruppe gelesen werden.

Nachhaltiges Engagement

Kühne-Stiftung

Die gemeinnützige Kühne-Stiftung wurde im Jahr 1976 von der Familie Kühne in der Schweiz gegründet. Mit ihren umfassenden Förderprogrammen nehmen die Kühne-Stiftung und Klaus-Michael Kühne als massgeblicher Stifter ihre gesellschaftspolitische Verantwortung wahr. Heute gehört die Stiftung mit einem Jahresbudget von CHF 50 Millionen zum Kreis der grössten europäischen Stiftungen. Ihre Schwerpunkte liegen in den Bereichen Logistik, Medizin, Klima, Kultur und Humanitäres. Die Kühne-Stiftung versteht sich im Wesentlichen als operative Stiftung und setzt ihre Projekte überwiegend selbst um.

Graduierung KLU





Unternehmerischer Erfolg sollte mit einer Förderung des Gemeinwohls einhergehen.“

Klaus-Michael Kühne

Schwerpunkt Logistik

Ein besonderes Anliegen der Kühne-Stiftung ist die Aus- und Weiterbildung von Führungs- und Nachwuchskräften in der Logistik. Die im Jahr 2010 gegründete Kühne Logistics University (KLU) in Hamburg hat sich zu einer international renommierten Hochschule entwickelt und zeichnet sich durch praxisorientierte Forschung und Lehre aus. Im Jahr 2023 konnten 147 Studierende ihr Studium erfolgreich abschliessen. In den kommenden Jahren will die Universität weiter wachsen und mit eigenen Standorten in Asien und Südamerika ihre internationale Präsenz ausbauen.

In Entwicklungs- und Schwellenländern fördert die Kühne-Stiftung nachhaltige Bildungsangebote. Vor allem in Afrika werden mit ihrem Programm LEARN Logistics Hochschulen dabei unterstützt, Studienangebote in Logistik und Supply Chain Management auf internationalem Niveau zu entwickeln. Aktuell bietet LEARN seine Förderung in sechs afrikanischen Ländern, an 19 Universitäten und in 34 Studienprogrammen an. Ca. 10.000 Studierende haben 2023 von dem Programm profitiert.

Seit 2021 ist die Kühne-Stiftung Teil einer Stiftungsallianz für Afrika (SAfA), um die Lebensbedingungen in einigen Projektländern der Subsahara zu verbessern. Die Projekte werden vom deutschen Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung unterstützt. Neben dem seit 2021 laufenden Projekt in Äthiopien wurde 2023 ein zweites Projekt in Tansania gestartet.

Kennzahlen

50 Mio.	CHF Fördervolumen
350	Studierende an der Kühne Logistics University
170	Patientinnen und Patienten werden im Durchschnitt an der Hochgebirgsklinik behandelt
540	Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind für die Kühne-Stiftung und ihre Einrichtungen tätig



Praxisexkursion des LEARN Logistics Programms mit afrikanischen Akademikern

Seit zehn Jahren engagiert sich die Kühne-Stiftung mit ihrer Tochtergesellschaft HELP Logistics im humanitären Sektor. HELP betreibt Büros in Amman, Dakar, Nairobi, Hamburg und Singapur und hat sich mittlerweile zu einem wichtigen Akteur in der humanitären Logistik entwickelt. Im Jahr 2023 hat HELP 64 Projekte in 30 Ländern durchgeführt und sich u.a. auf schwer erreichbare Orte in Malawi, Tschad und der Mongolei konzentriert. Als zentraler Bestandteil ihrer Arbeit schult das HELP-Team jährlich mehr als 5.000 Fachleute und verbessert mit dem vermittelten Wissen die Katastrophenhilfe weltweit. Gemeinsam mit der Kühne Logistics University betreibt HELP zudem das Center for Humanitarian Logistics and Regional Development (CHORD), in dem akademische Forschung in praktische Logistikanwendungen integriert wird.



Hochgebirgsklinik Davos im Winter

Schwerpunkt Medizin

Auf dem Medizincampus Davos betreibt die Kühne-Stiftung unter dem Leitgedanken «Personalisierte Medizin» umfangreiche Forschungsprogramme in Allergologie und Kardiologie.

Das Christine Kühne – Center for Allergy Research and Education (CK-CARE) widmet sich der Allergieforschung und -behandlung sowie der Edukation von Mediziner:innen. Mit einer umfangreichen Bio- und Datenbank werden neue Erkenntnisse über Allergierkrankheiten gewonnen. Die Ergebnisse werden zum Teil auch von der zu diesem Zweck gegründeten Davos BioSciences AG an die pharmazeutische Industrie geliefert, um die Entwicklung neuer Medikamente zu fördern.



Entnahme von Bioproben aus der CK-CARE Biobank

Mit dem Programm Cardio-CARE unterstützt die Kühne-Stiftung das bislang grösste Forschungsprogramm zur Erbgutentschlüsselung im deutschsprachigen Raum. Ziel der Kooperation zwischen der Kühne-Stiftung, dem Universitätsspital Zürich und dem Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf (UKE) ist es, ein besseres Verständnis von Ursachen kardiovaskulärer Krankheiten zu gewinnen, um neue diagnostische und therapeutische Möglichkeiten zu entwickeln.

Um die Forschungsaktivitäten von CK-CARE und Cardio-CARE weiter zu stärken, wird derzeit ein zweites Forschungsgebäude auf dem Davoser Campus errichtet. Zugleich befindet sich dort die Hochgebirgsklinik, eine der führenden Schweizer Rehabilitationseinrichtungen für die Bereiche Kardiologie, Allergologie, Dermatologie, Pneumologie und Psychosomatik.

Schwerpunkt Klima

Im Bereich Klima entwickelt die Kühne-Stiftung seit 2023 Projekte, die Wohlstandswachstum von Treibhausgasemissionen entkoppeln und den Übergang zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft – insbesondere in Afrika – beschleunigen sollen. Hierfür bringt die Stiftung u.a. ihre Logistikexpertise bei der Umsetzung von Projekten zur CO₂-Reduktion, CO₂-Speicherung und Klimaanpassung ein und fördert Kompetenzen im Bereich «Grüne Logistik». Zudem entwickelt sie innovative Ideen, wie der Transport- und Logistiksektor zu einer umweltfreundlichen und nachhaltigen Entwicklung auf globaler und lokaler Ebene beitragen kann.

Schwerpunkt Kultur

Im Bereich Kultur fördert die Kühne-Stiftung vorrangig klassische Musikprojekte in Zusammenarbeit mit führenden Festspielen sowie Opern- und Konzerthäusern in Europa. Die Stellung als langjähriger Sponsor der Salzburger Festspiele wurde ausgebaut und bis zum Jahr 2027 verlängert. Zentraler Bestandteil dieser Förderung ist die Ausbildung junger Sängerinnen und Sänger im Rahmen des Young Singers Projects. Die Stiftung engagiert sich zudem als einer der Hauptsponsoren des Lucerne Festivals und der Elbphilharmonie in Hamburg, deren Förderung sie ebenfalls bis 2026 verlängert hat. Sie beabsichtigt eine verstärkte Unterstützung des Zürcher Opernhauses und fördert regionale Kulturprojekte im Schweizer Kanton Schwyz. So konnte beispielsweise das Bergsturmuseum Goldau durch eine grosszügige Spende der Kühne-Stiftung errichtet werden.

Die Zentrale der Kühne+Nagel International AG
und der Kühne-Stiftung in Schindellegi in der Schweiz.



Impressum:

Kühne+Nagel International AG

Kühne+Nagel-Haus

Postfach 67

CH-8834 Schindellegi

+41 (0) 44 786 95 11

www.kuehne-nagel.com