



# Kooperation

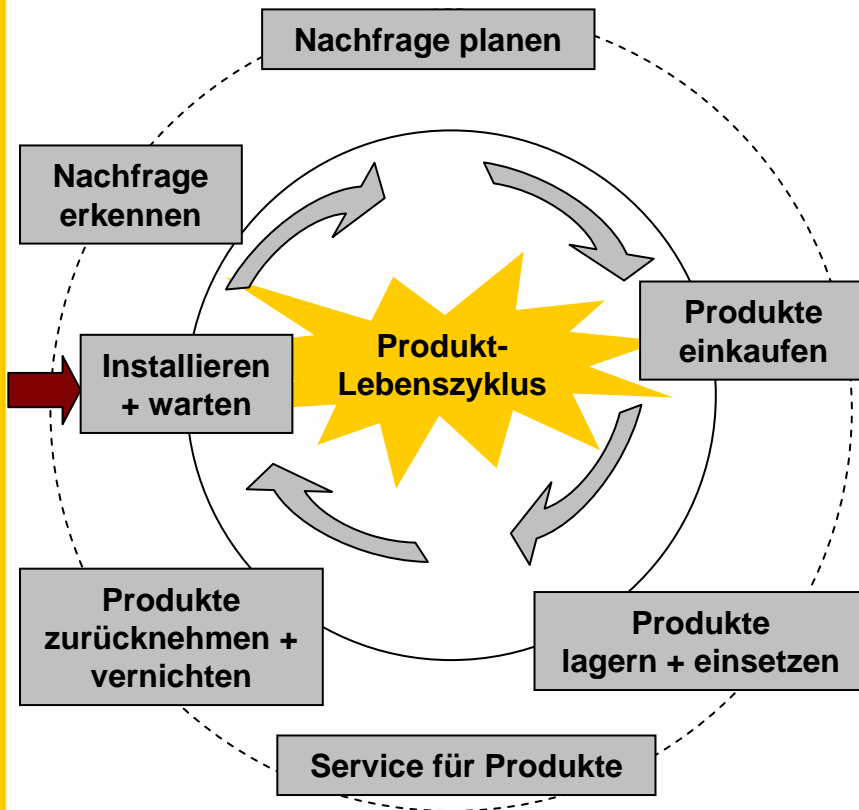
John Allan, Chief Executive

- **Ersatzteile**
- **Internationale Logistik**



# Angebot Ersatzteillogistik

Charles Menkhorst, Head of Regional Services

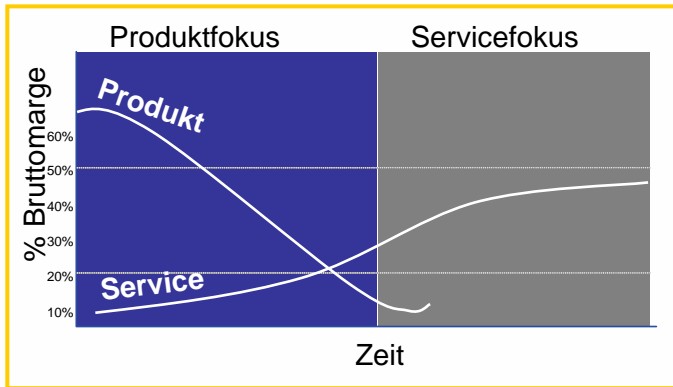


**Ersatzteillogistikaktivitäten dienen dem Erhalt oder der Wiederherstellung der Funktionalität von Fertigprodukten**

Die wichtigste Herausforderung ist es, eine optimale Balance zwischen der Servicequalität (minimale Ausfallzeiten, maximale Verfügbarkeit von Ersatzteilen, schnelle Durchlaufzeiten) und den Gesamtservicekosten zu erreichen

## **Vision**

Der **weltweite Qualitätsführer** in der Bereitstellung von **integrierten Lösungen** für den Ersatzteillogistikmarkt zu sein



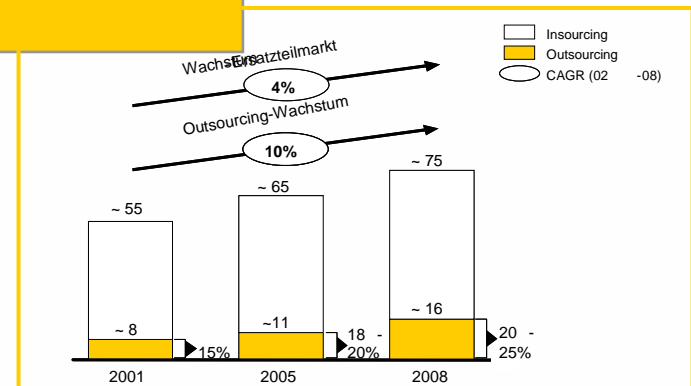
## Globalisierung

- Konsistente Lösungen für verschiedene Regionen
- Wenige globale Anbieter (<10% Marktanteil), viele lokale Platzhirsche (> 90% Marktanteil)

- Großer, wachstumsstarker Markt
- Global Players für Anteilswachstum gut positioniert
- Möglichkeit der langfristigen Kundenbindung
- Relativ Konjunktur unabhängig
- Hoher Wertbeitrag, hohe Margen
- Lösungen passen gut zum DPWN-Portfolio

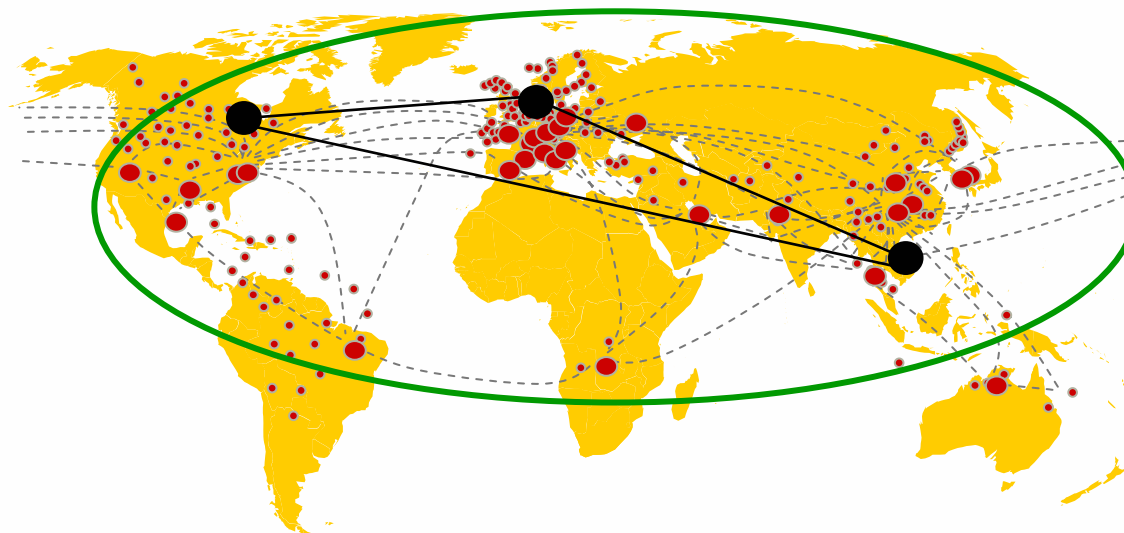
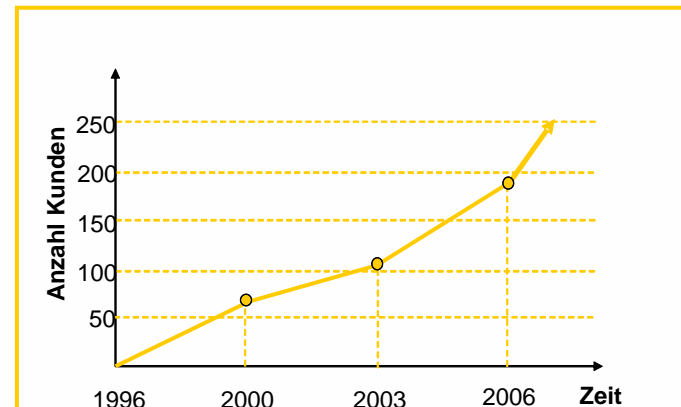
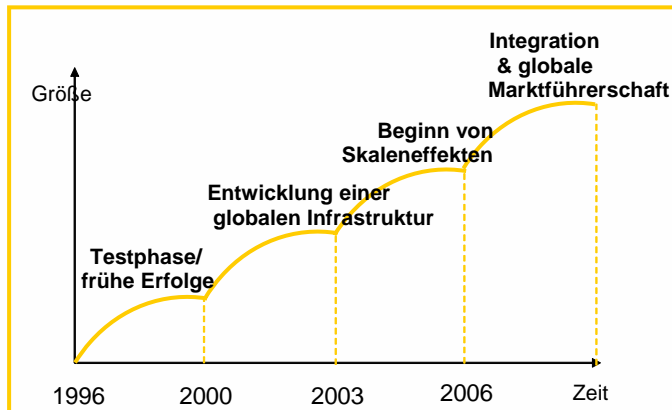
## Partnerrationalisierung

- Geographische Expansion (,Der Kundenbasis folgen')
- Integrierte Lösungen (,One-Stop-Shop')



Quelle: Cass/Delaney, Armstrong & Associates, Datamonitor, WEFA-WIM, Team analysis

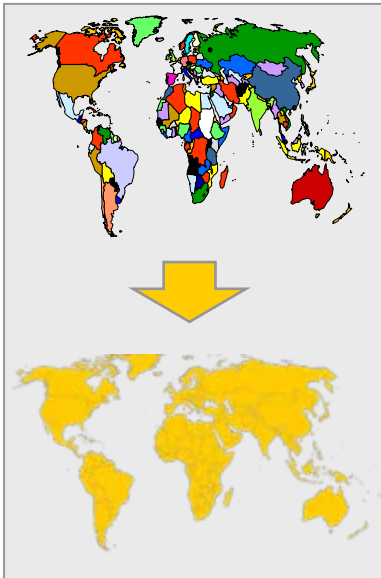
# Entwicklung Serviceangebot



- 30 große Lager
- 600 Field Stocking Locations (lokale Vorratslager)
- Komplettes Transportportfolio
- 3 regionale Call Center
- 1 globales SPL IT System

## Kunden-Fallstudie: SUN Microsystems

### Sun Microsystems – global integrierte Ersatzteillogistiklösung (1/2)



#### Sun Corporation:

- Ein führender Anbieter von kommerzieller Hardware, Software und Internet-Dienstleistungen
- Sun ist in mehr als 100 Ländern vertreten. Umsatz von 11,2 Milliarden \$ im Geschäftsjahr 2004, 35.000 Mitarbeiter
- [www.sun.com](http://www.sun.com)

#### Wichtige Fakten:

- Bedienung von mehr als 1,5 Millionen Kundensystemen in mehr als 100 Ländern weltweit
- Mehr als 200.000 kritische Same-Day-Auslieferungen p.a.
- 3-Jahres-Vertrag
- Vertragswert: 150+ Mio Euro
- Vorratswert: 375+ Mio Euro

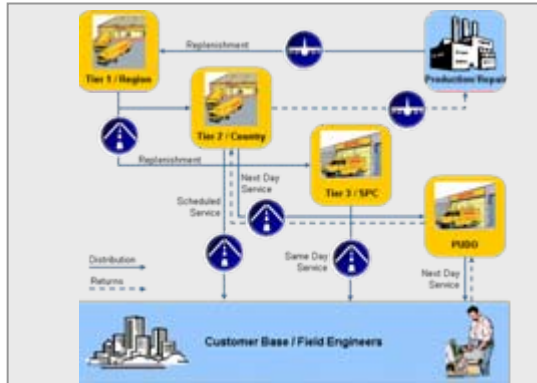
#### Vorherige Lösung:

- Ersatzteillogistik an lokale Subunternehmen in den einzelnen Ländern ausgelagert (100+)
- Eingeschränkte Prozessstandardisierung, Supply-Chain-Visibilität und einheitliche Geschäftsregeln führten zu Vorratslücken, doppelter Arbeit und hohen Vorratshaltungskosten

#### Die Herausforderung:

- Sun benötigte einen einzigen Partner für die Betreuung des Kundenbestands in mehr als 100 Ländern
- Es bedurfte einer Reihe von integrierten Dienstleistungen inkl. des globalen Ersatzteilmanagements, des Transports und der Supply-Chain-Visibilität

## Sun Microsystems – Global integrierte Ersatzteillogistiklösung (2/2)



### Umgesetzte Lösung:

- 3 regionale Lager als zentrale globale Bevorratungscenter (Stufe 1)
- 30 Länderwarenlager für planmäßige Lieferungen (Stufe 2)
- Mehr als 300 Field Stocking Locations (lokale Vorratslager) in mehr als 100 Ländern für Same-Day-Bestellungen von Kunden mit Premium-Service-Verträgen: 24x7x365 (Stufe 3)
- Sicheres Ersatzteilverwaltungsmanagement über ein globales IT-System
- ‚Closed Loop‘-Retourenmanagement

### Zitat:

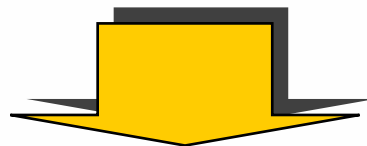
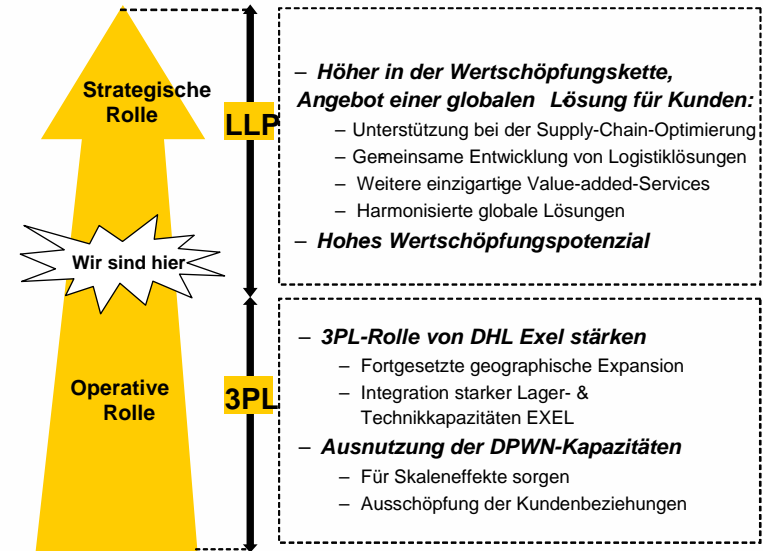
“Für Technologieunternehmen liegt der Vorteil des Outsourcing von wichtigen Supply-Chain-Aktivitäten an Drittanbieter darin, dass letztere höhere Kosteneinsparungen realisieren können als es uns intern möglich ist. Außerdem können wir diese Aktivitäten aus der Unternehmensbilanz nehmen.”

### Kundenvorteile:

- Serviceverbesserung (einheitlicher globaler Geschäftsansatz, Prozesse, KPI-Reporting & Service Level)
- Kostensenkung (verbesserte Bestandsumschlagsrate, geringeres Working Capital, geringere Bestandsveralterung, Optimierung des Transport- & Lagernetzes, Außerbetriebnahme der IT-Systeme (Phase 2))
- Verbesserte Kontrolle (Integration der Auftragsabwicklung/ des Lagermanagements, durchgängige Supply-Chain-Visibilität)
- Erleichterung der Geschäftstätigkeit (ein Partner für eine globale Lösung)

# Zukünftige Pläne/Ziele

- Finalisieren der Integration DHL/EXEL
- “Moving Up the Value Chain”
  - Höher in der Wertschöpfungskette
    - Steigerung der operativen Kapazitäten
      - Service-Angebote
      - Geographische Reichweite
    - Entwicklung strategischer Fähigkeiten
- Fortgesetzte Investitionen in intellektuelles Kapital
- Aggressive Ausschöpfung des Multi-User-Netzwerks



2006-2011: CAGR Umsatz 20%, CAGR EBIT 25%



# Fazit & Abschluss

John Allan, Chief Executive

- Diese Präsentation enthält Aussagen, bei denen es sich weder um ausgewiesene Ergebnisse noch um sonstige historische Informationen handelt. Diese zukunftsgerichteten Aussagen unterliegen Risiken und Unsicherheiten, aufgrund derer die tatsächlichen Ergebnisse erheblich von jenen abweichen können, die in den zukunftsgerichteten Aussagen dargestellt sind. Viele dieser Risiken und Unsicherheiten hängen mit Faktoren zusammen, die die Deutsche Post AG weder kontrollieren noch genau einschätzen kann, wie z.B. zukünftige Markt- und Konjunkturbedingungen, das Verhalten anderer Marktteilnehmer, die Fähigkeit, erworbene Unternehmen erfolgreich zu integrieren und erwartete Synergien zu realisieren, sowie Maßnahmen staatlicher Regulierungsstellen. Die Leser werden darauf hingewiesen, dass sie kein unangemessenes Vertrauen in diese zukunftsgerichteten Aussagen setzen sollten, die nur zum Zeitpunkt dieser Darstellung Gültigkeit haben. Die Deutsche Post AG übernimmt keine Verpflichtung, eine Aktualisierung dieser zukunftsgerichteten Aussagen zwecks Berücksichtigung von Ereignissen oder Umständen nach dem Datum dieser Präsentation zu veröffentlichen.
- Diese Präsentation stellt weder ein Angebot zum Verkauf oder eine Aufforderung zum Angebot zur Zeichnung oder zum Kauf eines Wertpapiers dar, noch werden die in dieser Präsentation genannten Wertpapiere in einer gemäß dem geltenden Recht nicht zulässigen Gerichtsbarkeit verkauft, begeben oder übertragen.
- Kopien dieser Präsentation sowie anderer Dokumente in Bezug auf das Angebot werden (und dürfen) weder direkt noch indirekt in, nach oder aus Australien, Kanada, Japan oder eine(r) andere(n) Gerichtsbarkeit, in der dies ungesetzlich wäre, per Post verschickt oder auf andere Weise weitergeleitet, verteilt oder versandt (werden).
- Dieses Dokument stellt die Einschätzung der Gesellschaft zum Zeitpunkt von dessen Präsentation dar.