



EXECUTIVE SERVICES TIMES

03-2016

Kurznachrichten

In Kooperation mit dem Hamburger Klassiker-Spezialisten westside.cars nimmt **Tchibo** für eine begrenzte Zeit verführerische **Oldtimer-Ikonen** in sein Sortiment auf.

Amazon will in diesem Jahr 1.500 neue Arbeitsplätze in Deutschland schaffen:

"Jeden Euro, den wir einnehmen, investieren wir wieder" fasst Chef Ralf Kleber zusammen.

Bis zu **5,5 Prozent Gewinn** erwartet Onlinehändler **Zalando** in diesem Jahr - das ist rund 1 Prozentpunkt mehr als noch vor kurzem gedacht.

Handel der Zukunft: Onlineshopping verlagert sich mehr auf mobile Geräte, RFID-Technologien werden eine zunehmend große Rolle spielen..

Otto Group muss sich neu erfinden, so Konzernchef Schrader. Eine Lehre des digitalisierten Handels sei, jeden neuen Trend ernst zu nehmen, auch wenn man daran nicht gleich glaube.

Der **Kurssprung** nach den blendenden Quartalszahlen hat **Zalando** an der Börse erstmals zum wertvollsten deutschen Handelsunternehmen gemacht - vor der Metro Group.

EXECUTIVE SERVICES

Logistikberatung

Dieter Bock

di@executive-services.eu

www.executive-services.eu

* Unternehmensangaben



Projektpartner von **EXECUTIVE SERVICES**

Netzorganisation, Standortwahl und Infrastruktur für zwei Händler mit höchst unterschiedlicher Geschichte



Fakten Check*

- Gegründet 2008
- Online in Mittel, Ost- und Westeuropa
- Konfektion, Accessoires
- 10.000 Mitarbeiter (Europa)
- Vertriebsgebiet Europa
- 3.000 Mio. EURO (2015)
- Börsennotiert

Fakten Check*

- Gegründet 1949
- 8.300 LEH Depots, 680 Filialen, konventioneller Versand, Online,
- Kaffee, Mode, Gebrauchsgüter
- 12.300 Mitarbeiter (weltweit)
- Vertriebsgebiet DACH / MOE
- 3.400 Mio. EURO (2015)
- maxingvest ag

Aufgabenstellungen

Grundsätzlich unterscheiden sich die Aufgaben im Design logistischer Netzwerke nicht. **EXECUTIVE SERVICES** beginnt mit den Projektpartnern bei

- der aktuellen Situation,
- den logistischen Strukturen und Prozessen,
- der Warenwirtschaft und den Sortimenten,
- den Entwicklungsperspektiven im Marktumfeld,
- den Expansionsvorhaben,
- den Erwartungen von Vertrieb, Beschaffung und Controlling

Danach wird's sehr speziell.





Kurznachrichten

Amazon treibt die Bemühungen voran, sich von Versanddienstleistern unabhängiger zu machen. Derzeit steigen die Kosten für den Versand prozentual schneller als die Einnahmen. Geplant ist die eigene Versandlösung dann auch Dritten anzubieten.

617 Mio. Euro Verlust musste Rocket Internet für das erste Halbjahr vermelden. Schuld seien Wertberichtigungen bei verschiedenen Modehändlern.

Kaufland steht unmittelbar vor dem Start seines Lieferdienstes in der Hauptstadt und schickt sein System in den Test. Der Startschuss könnte schon im Oktober fallen.

Amazon liefert ein Buch (kein Bestseller), am Sonntag um 11 h bestellt - am folgenden Montag 14 h in Berlin aus.

DHL Parcel, die **Posta Slovenije** und die **Magyar Posta** kooperieren, um eine gemeinsame B2C-Infrastruktur in einer Anzahl europäischer Länder anbieten zu können.

Aufholjagd auf **Amazon**: US-Gigant **Walmart** kauft den Online-Marktplatz **Jet.com** für 3,3 Mrd. US-Dollar.

EXECUTIVE SERVICES

Logistikberatung

Dieter Bock

di@executive-services.eu
www.executive-services.eu

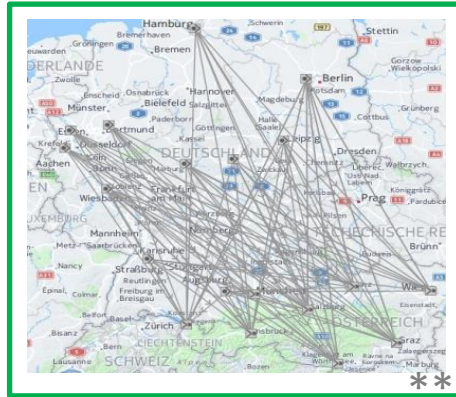
Zielsetzung, Kosten/Leistung, Sortimentsallokation

➡ **zalando** hat mitgeteilt, von den ermittelten Standorten, den zu wählen, der die **größte Nähe zu den Zielabsatzgebieten** (DEU/FR) aufweist.*

➡ **Tchibo** hat den Standort ausgewählt, der neben Bremen **kurze Lieferzeiten** sowie **gutes Kosten/Leistungsverhältnis** nach MOE und den Süden von DACH bietet.*

Zur Vorbereitung dieser Entscheidungen müssen nicht nur Kosten, wie zwischen Deutschland/Tschechien oder Metropole vs. ländlichen Raum und Infrastrukturanbindung berücksichtigt werden, um dem Unternehmen eine solide, robuste, nachhaltige Entscheidung zu ermöglichen. Ein komplexes Gebilde ist erforderlich.

Komplexität beherrschen



**erstellt mit 4flow vista®

Ein Netzwerk kann nicht linear und sequenziell entwickelt werden.

Um das linke obere Bild aufzulösen, sind viele Faktoren in Beziehung zusetzen und zu berechnen, die die lineare Berechnung überfordern:

- Kosten, Investitionen, Leistungen,
- Räume, Distanzen, Zeiten,
- Absatz-, Beschaffungs- und Arbeitsmärkte
- Infrastruktur, Politik- und Rechtslage

führen zu Zukunftsszenarien in Abhängigkeit von

- Markteinschätzungen und Wettbewerbsentwicklungen
- Servicelevel
- Wachstumsmodellen
- Sortimenten und Warenwirtschaft

des jeweiligen Unternehmens.

Dafür braucht es eine spezielles Tool, wir arbeiten mit vista.
Nicht zu Letzt ist operative Managementenerfahrung unerlässlich.

* Aus den Verlautbarungen der Unternehmen zu Bau und Eröffnungen der Center.