

FROM SHEEP TO SHOP



Erfolgsfaktoren für ganzheitliche Lösungen in der Kontraktlogistik



AGENDA

- ✓ Wer ist Meyer & Meyer?
- ✓ Fashionlogistik „from sheep to shop“
- ✓ Erfolgsfaktoren der Kontraktlogistik

VON KOPF
BIS FUSS
AUF MODE
EINGESTELLT



Facts & Figures

- 500.000 Quadratmeter Lager- und Logistikfläche
- Logistikzentren in 6 Regionen
- 1.800 Mitarbeiter
- 1.000 Fahrzeuge
- 2.500 Wechselkoffer und 200 Trailer
- 200 Millionen Teile pro Jahr
- 15 Millionen aufbereitete Teile pro Jahr
- 4 Millionen Sendungen jährlich zum Ziel gebracht
- Logistiknetzwerk mit 12 nationalen und 60 internationalen Standorten

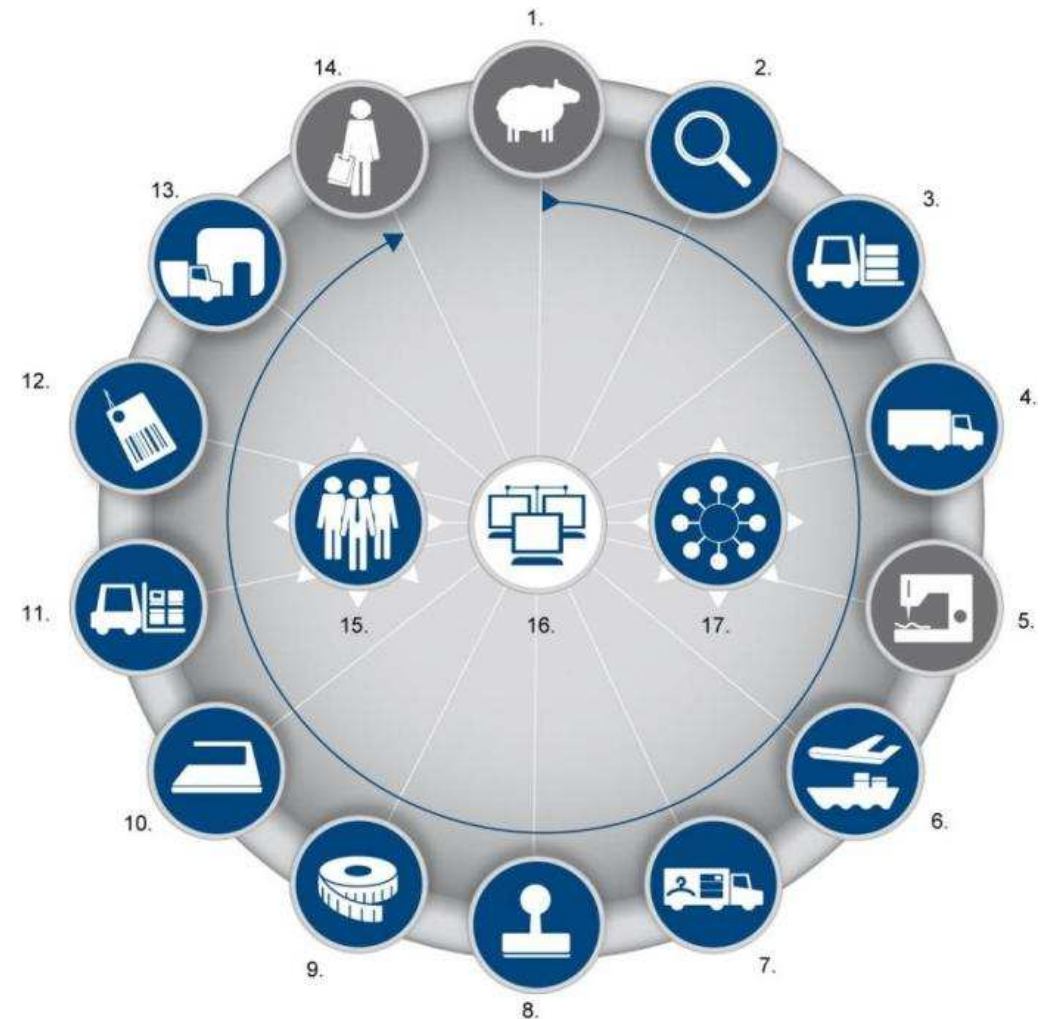


WE MOVE FASHION
FROM SHEEP TO SHOP



Leistungen – FROM SHEEP TO SHOP

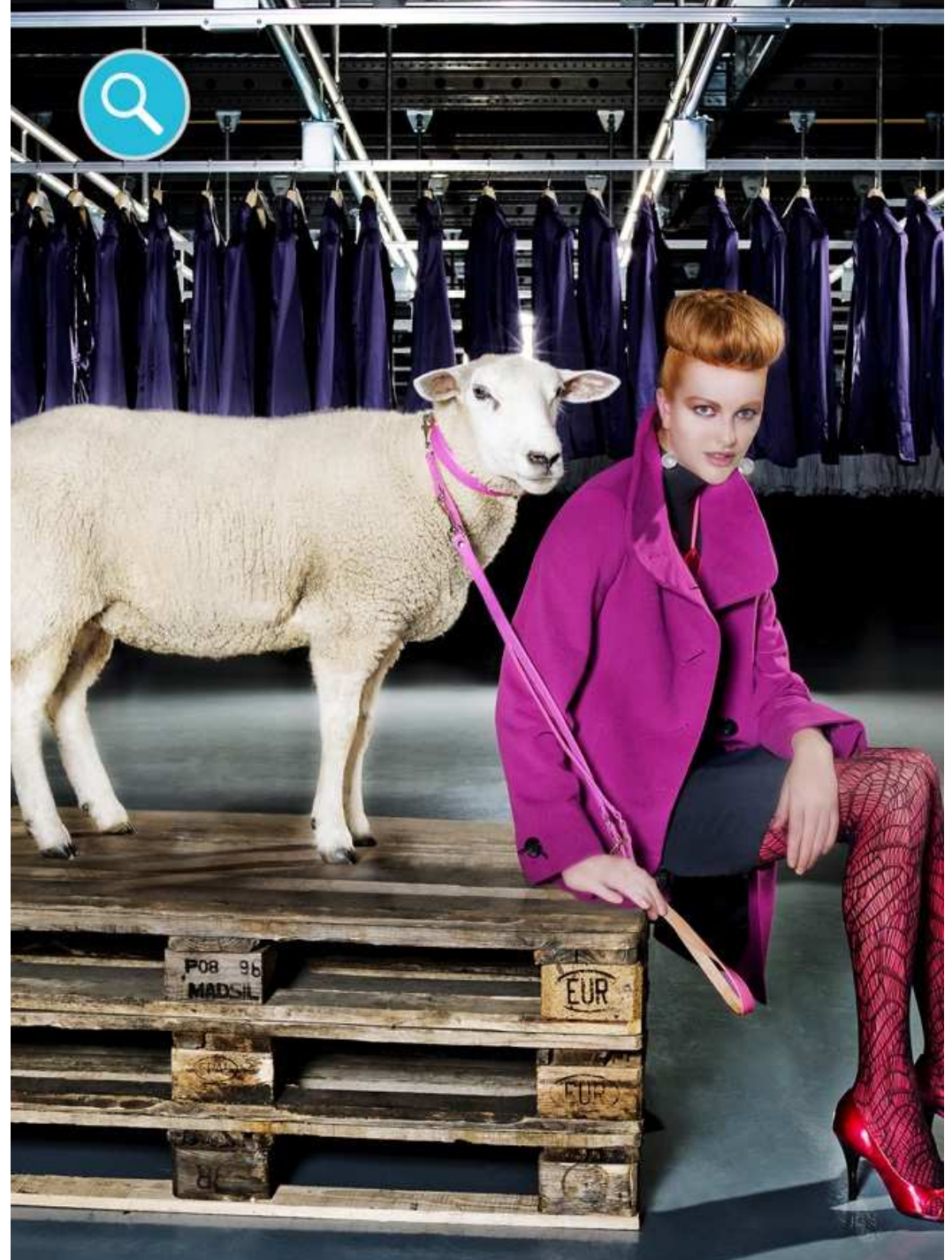
1. *Einkauf Rohware*
2. Qualitätsprüfung Oberstoffe
3. Lagerung / Kommissionierung der Rohware
4. Transport der Rohware
5. *Produktion*
6. Luftfracht / Seefracht
7. Transport der Fertigware
8. Zolldienstleistungen
9. Qualitätssicherung Fertigware
10. Aufbereitung
11. Lagerung / Kommissionierung der Fertigware
12. Value Added Services
13. Distributionstransporte
14. *Verkauf an Endverbraucher*
15. Personaldienstleistungen
16. IT-Service
17. Multi-Channel-Services



Qualitätsprüfung – Perfekter Saisonstart mit erstklassigen Rohstoffen

Wir nehmen Oberstoffe unter die Lupe und garantieren einwandfreie Rohstoffe.

- Warenschau Oberstoffe
- Reparaturdienstleistungen
- Labordienstleistungen
- Tochterunternehmen WKS



Warehousing - In unseren Logistikzentren setzen wir auf Avantgarde

- Lagerung in automatisierten Liege- und Hängewarenzentren
- Konsolidierung und De-konsolidierung
- Kommissionierung von Roh- und Fertigware
- Versandvorbereitung



Transport - Wir tragen Kreationen, wohin der Kunde sie braucht

Wir verbinden weltweite Produktionsstandorte mit europäischen Absatzmärkten und verknüpfen Frachtvarianten so, dass sie ideal in die Kundenprozesse passen:

- Beschaffung
- Landfracht
- Luftfracht
- Seefracht
- Distribution



Zoll Services - Für Sie gehen wir über Grenzen

Ob Outsourcing oder einzelne Dienstleistungen, unsere Zoll-Experten unterstützen bei der passenden Lösung.

- Einfuhr
- Versandverfahren
- Zollberatungen
- Zolllager
- AEO-Zertifizierung



Qualitätssicherung - Wir sorgen dafür, dass Kleidungsstücke Lieblingsteile bleiben

Nach der Produktion nehmen wir die Ware gründlich unter die Lupe und übernehmen kleinere Reparaturarbeiten.

- Stichproben oder 100%-Kontrolle
- Verarbeitungs- und Materialfehler aufspüren und reparieren
- Maß- und Passformkontrollen
- Laborprüfungen, Waschtests
- Fehler- und Ergebnisdokumentationen inkl. statistischer Auswertungen
- Experten mit textilen Know-how



Aufbereitung - Das perfekte Finish für den glänzenden Auftritt

In unseren Logistikzentren bereiten wir pro Jahr 28 Millionen Hemden, Blusen, Hosen und vieles andere mehr auf.

Unsere Aufbereitungsmethoden:

- Tunneln
- Puppen
- Toppen
- Multiformen
- Nähen
- Bügeln per Hand
- Pressen
- Detachieren
- Waschungen



Value Added Services - Mit Detailarbeit machen wir den Look komplett

Vor dem großen Auftritt führen wir noch ein paar finale Handgriffe durch:

- Preis- und Sicherungsetiketten anbringen
- Re-tourenabwicklung
- Individualisierung von Textilien (Sticken, Patchen, Nähen)
- Gürtel einziehen
- Care-label drucken
- Knöpfe und Reißverschlüsse schließen
- Schutzpapier und Folien entfernen
- Accessoires applizieren
- Liegeware auf Bügel hängen



Multi Channel Services – Dienstleistungen für alle Wege

- Multichannel Communication
- E-Commerce Strategy
- Channel Management
- Business Planning
- Customer Insights
- User Experience
- Digital Marketing
- E-Commerce Management
- E-Commerce Platform
- Shop Management
- Web Controlling
- Order Management
- Customer Service
- Software Development
- Digital Point of Sale
- Data Analytics
- Business Intelligence Solutions
- Mobile Commerce



It's all in the *details.*

12. Juni 2012, 15:57 Uhr Markenkleidung als Ladenhüter

"Manchmal ist es besser, die Ware zu verbrennen"

Der rosa Blazer hat sich nicht so gut verkauft wie erhofft, doch wohin mit den Tausenden Exemplaren, die noch in den Läden hängen? Vom Kunden verschmähte Ware wollen Modeanbieter loswerden - egal wie. Häufig verscherbeln sie ihre Kollektionen an professionelle Textilverwerter. Dass das nicht immer eine gute Idee ist, musste kürzlich die Textilkette Esprit erleben.

Von Stefan Weber, Düsseldorf

Jürgen Wolff will reden. Über Hosen, Hemden und Shirts, die in Läden oder online niemand mehr haben will und für die Händler oder Hersteller nun andere Absatzkanäle suchen müssen, damit sie die Ware nicht vollständig abschreiben müssen. Wolffs Handy nicht immer bimmeln würde. "Das ist der Däne, entschuldigt er sich. Ein Deal lockt.

Hosen auf Abwegen: Wie Esprit, Superdry und Co. beim Billigheimer landen

Textile Ladenhüter – Wohin mit Kleidung aus Überproduktionen?

by Tobias Ebert

Nicht nur bei Lebensmitteln, auch bei Kleidung und anderen Textilprodukten gibt es jedes Jahr große Mengen, die nicht verkauft werden. Diese "Restanten" landen, ebenso wie Altkleider, in einem neuen globalen Wirtschaftskreislauf. Wir von altkleiderspenden.de befassen uns in diesem Artikel mit den "Altkleidern der Produzenten".

Gründe für Überproduktionen

Die Gründe für nicht verkaufte Kleidung sind vielfältig und teilweise durch die Textilproduzenten nicht vermeidbar. Experten schätzen, dass eine Quote von 85 Prozent verkaufter Ware sehr gut ist. Die meisten Produzenten schaffen aber nur einen Abverkauf von 70 Prozent. Die Gründe:

1. In Summe aller Modeproduzenten wird mehr produziert als nachgefragt.
2. Ein zu warmer Winter oder ein verregener Sommer lässt den Absatz schwinden und die Überproduktion steigen

TextilWirtschaft

Auszug Interview: Jörg Peter Schmiddy, Chief Merchandise Officer von Karstadt Warenhaus GmbH

„Drei Beispiele: Erstens wollen wir schneller und flexibler werden. Das bedeutet, wir setzen auf eine gezielte Nachdisposition der Bestseller, ordern also beispielsweise zunächst 60% Fashion in Asien, aber 40% aus Standorten mit kurzen Lieferzeiten wie Portugal oder der Türkei und zwar nur dann, wenn die Produkte erfolgreich sind.“

Quelle: TextilWirtschaft 15 vom 09.04.2015

Auszug aus dem Artikel „Das Ende von billig“:

Die an Europa angrenzenden Länder wie die Türkei und Marokko, aber auch Tunesien gewinnen, weil sie flexibler sind. Künftig erfolgreich beschaffen könnten vor allem Unternehmen, die bei der Sortimentsplanung eine sinnvolle Unterteilung in modische Themen und weniger modische Artikel vornehmen. Peter Rinnebach, Senior Manager bei Kurt Salmon: „Bei Basics zu günstigen Preisen aus Fernost ist die längere Lieferzeit kein Thema, bei modischen Produkten werden höhere Kosten durch die Geschwindigkeit im Near-Sourcing wettgemacht.“ Großes Potenzial für die Türkei sieht auch Seara. Er schätzt, dass ein Milliardenvolumen von Asien dorthin wandern wird. „Man kann mit den türkischen Lieferanten besser und individueller zusammenarbeiten.“

Quelle: TextilWirtschaft 44 vom 29.10.2015

Cornerstones Fashionlogistik

- ✓ „from sheep to shop“ & „end2end“
- ✓ Time to market bzw. lead times
- ✓ Flexibilität / „final call“ distribution key
- ✓ Reduzierung Abschreibungshöhe
- ✓ Multichannel und Omnichannel
- ✓ Nachhaltiges H&R Management
 - Qualität > Kosten
- ✓ Transportpartnermanagement
- ✓ Value added Services



Erfolgsfaktoren Kontraktlogistik / Kundenmotivation Outsourcing

- ✓ Kosten „variabilisieren“
- ✓ Umsatzschwankungen managen (z.B. B2C)
- ✓ KPI's vereinbaren
 - Qualität & Produktivität erhöhen
- ✓ Fokus core competence / „more with less“
- ✓ Investitionen vermeiden (z.B. IT)
- ✓ Geringere Kosten durch Auslastung assets
- ✓ Long term Purchasing Power

Erfolgsfaktoren Kontraktlogistik / Brille Meyer & Meyer

- ✓ Leiharbeit – Entsendung - Betreibermodell – Werkvertrag???
- ✓ Qualität > Kosten sollte das Ziel sein
- ✓ Jobs4fashion (JV Job AG) garantiert Erfolg
 - Qualitäts- und Kapazitätssicherung
- ✓ Zukunft... Gesetzgebung... Marktentwicklung
- ✓ Sozialstandards
- ✓ Wettbewerb Europa
- ✓ Abfangen von Mengenschwankungen
- ✓ Mengenkonsolidierung