



DHL schließt langfristigen Vertrag über mehr als 100 Millionen Britische Pfund mit Panasonic ab

DHL schließt langfristigen Vertrag über mehr als 100 Millionen Britische Pfund mit Panasonic ab - Geschäftsaktivitäten von Panasonic in Großbritannien profitieren von der Umgestaltung des Lager- und Logistikbetriebs - Bedeutende Investitionen in den Aufbau eines hochmodernen Technologie-Campus - DHL Supply Chain hat einen langfristigen Auftrag zur Betreuung der Lager- und Transportaktivitäten von Panasonic in Großbritannien mit einem Volumen von mehr als 100 Mio. Pfund (120 Mio. Euro) erhalten. Der im Rahmen einer Ausschreibung gewonnene Vertrag sieht vor, dass DHL die Verantwortung für die gesamte Lieferkette von Panasonic in Großbritannien übernimmt, um für eine höhere Effizienz, eine bessere Servicequalität, geringere Kosten und mehr Transparenz zu sorgen. DHL wird die Auftragsabwicklung für Premium-Produkte im Segment der Unterhaltungselektronik übernehmen, ein Lager für mehrere Kunden betreiben und die inländischen Transportaktivitäten des führenden Elektroherstellers optimieren. Paul Richardson, Managing Director Specialist Services bei DHL Supply Chain, UK & Ireland, sagt: "Hierbei handelt es sich um eine wegweisende, innerhalb kürzester Zeit entwickelte Lösung. Wir haben von Anfang an einen kooperativen Projektansatz verfolgt, partnerschaftlich mit Panasonic zusammengearbeitet und mit unserer Flexibilität, unserer globalen Präsenz und unserer Fokussierung auf geschäftliche Innovationen einen entscheidenden Mehrwert geschaffen." - Mehrwert für Kunden schaffen - Im Gegenzug rechnet Panasonic damit, dass sich die Zusammenarbeit mit DHL Supply Chain positiv auf die Investitionen in die eigene Lieferketteninfrastruktur auswirkt. Dafür sollen die bestehenden Anlagen des Unternehmens in einen hochmodernen Technologie-Campus umgewandelt werden, der mit Hilfe einer fortschrittlichen IT-Lösung nach dem Plug-&Play-Prinzip und einem eigenen Transport Control Tower einen uneingeschränkten Überblick über das sichere Transportnetz gewährleistet. Als Logistikpartner von Panasonic wird DHL die eigene globale Reichweite und Größe nutzen, um eine Plattform für den angestrebten Wandel zu errichten, die auf die gesamte europäische Lieferkette von Panasonic anwendbar ist. Ein weiterer Vorteil ist die Möglichkeit, Daten aus allen operativen Bereichen zu bündeln. Dadurch erhält das Unternehmen einen besseren Einblick in die operative Effizienz, die Gesamtkosten seiner Produkte und die Kundenzufriedenheit. Nigel Cowmeadow, Chief Supply Chain Officer bei Panasonic Europe, sagt: "Aufgrund der Weiterentwicklung unseres Geschäfts mussten wir einen innovativen Logistikexperten an Bord holen, der die sich wandelnden Bedürfnisse des Technologiesektors versteht. In unserem Geschäft müssen wir flexibel genug sein, um auf die Anforderungen bestehender und neuer Märkte zu reagieren und uns auf schnelle Produktlebenszyklen einzustellen. Gleichzeitig müssen wir uns auf Basis der bisherigen Kundenerfahrungen immer weiter verbessern. Panasonic sucht ständig nach neuen Möglichkeiten, um Mehrwert für seine Kunden zu schaffen und DHL sich als richtiger Partner bewährt hat, um uns auf diesem Weg zu begleiten." -

Pressekontakt

Deutsche Post AG

53113 Bonn

deutschepost.de
pressestelle@deutschepost.de

Firmenkontakt

Deutsche Post AG

53113 Bonn

deutschepost.de
pressestelle@deutschepost.de

Wir bewegen täglich 72 Millionen Briefsendungen. Dabei sorgt insbesondere der Bereich Direktmarketing für hohe Zuwachsraten. So ist das Unternehmen ausgezeichnet positioniert: Im Bereich Brief ist die Deutsche Post führender Dienstleister in Europa, im Bereich Direktmarketing sind wir Marktführer in Deutschland. Wir orientieren uns dabei an den Wünschen unserer Kunden - und die kennen wir sehr gut: In unseren Filialen haben wir rund 685 Millionen Kundenkontakte pro Jahr. Die Deutsche Post ist ein moderner und leistungsstarker Partner im Konzern Deutsche Post World Net. Garanten hierfür sind das Fachwissen unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, eine flexible Infrastruktur sowie unser flächendeckendes Filialnetz. Privatkunden und Geschäftskunden profitieren von unserer Erfahrung, der ausgereiften Technik unserer Briefzentren und von unserer Kundennähe. Wir bieten Privatkunden zeitgemäße Produkte und Services, die weit über das Versenden von Briefen hinaus gehen. Für Geschäftskunden entwickeln wir maßgeschneiderte Lösungen. Wir sind professioneller Partner in allen unseren Leistungsfeldern. Im Verbund mit unseren spezialisierten Tochterunternehmen bieten wir ein Leistungsspektrum, das am Puls der Zeit ist. Die Zufriedenheit und der Erfolg unserer Kunden stehen dabei im Mittelpunkt unserer Arbeit.