



DB Schenker

Delivering Solutions

III Encuentro Internacional
de Logística de Santander

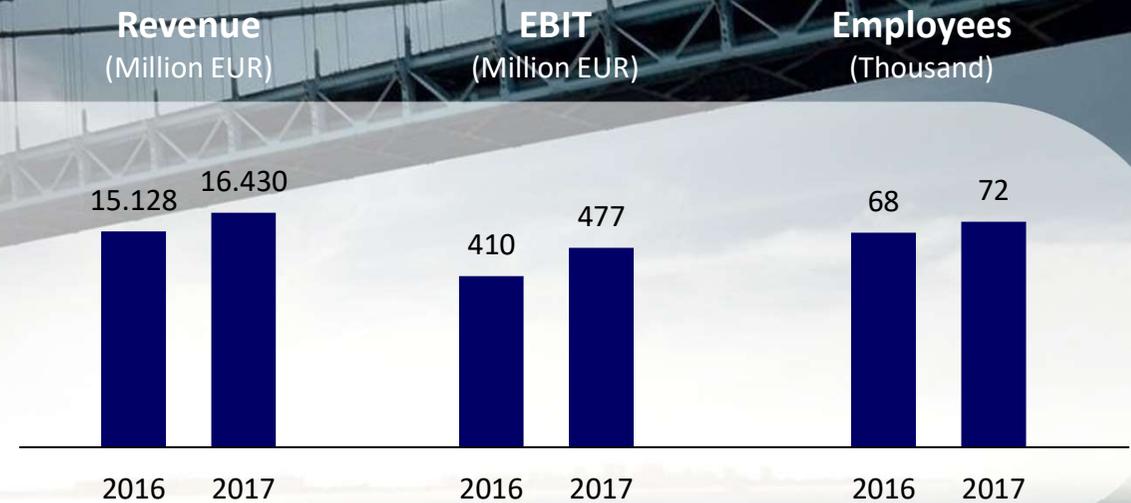
Schenker AG | Jesus Cuellar | Consumer & Retail | Santander | 9 de mayo de 2019

DB Schenker and its business units.
We greatly contribute to the Deutsche Bahn Group.



DB Schenker

CEO: Jochen Thewes



Logistics is a strategical key success factor and our core competence. Growing steadily.



DB Schenker

CEO: Jochen Thewes

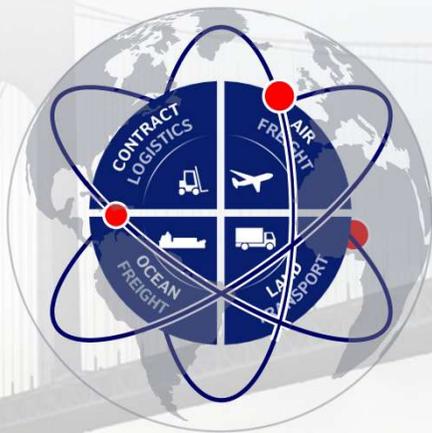


¹ Revenue in bn EUR

² Europe

Our business model: A broad global customer base and an asset-light business model.

Network business



- Size is key for a high supply density and for economies of scale when purchasing transport capacity
- Door-to-door solutions thanks to a global presence in more than 130 countries

Broad customer base



- Approximately 700,000 customers with a wide range of industries
- Large anchor customers and small/medium-sized customers
- Wide range of customers/industries makes business less prone to crisis

Asset-light business model



- Own vehicles and swap bodies only in parts of land transport
- Predominately leased logistics locations
- Asset-light business model creates flexibility

We connect the world.
With our global network of logistic experts.

72,000 logistic experts
support you globally in our
2,000 locations.

● Own locations
● Partner



In our network we move tons of freight – worldwide, 24 hours a day.

Land Transport
100.5 million
shipments p.a.

3 shipments
per second



Contract Logistics
8.0 million m²
of storage area

Size of **1,100**
soccer fields



Air Freight
1.3 million t
Transport volume p.a.

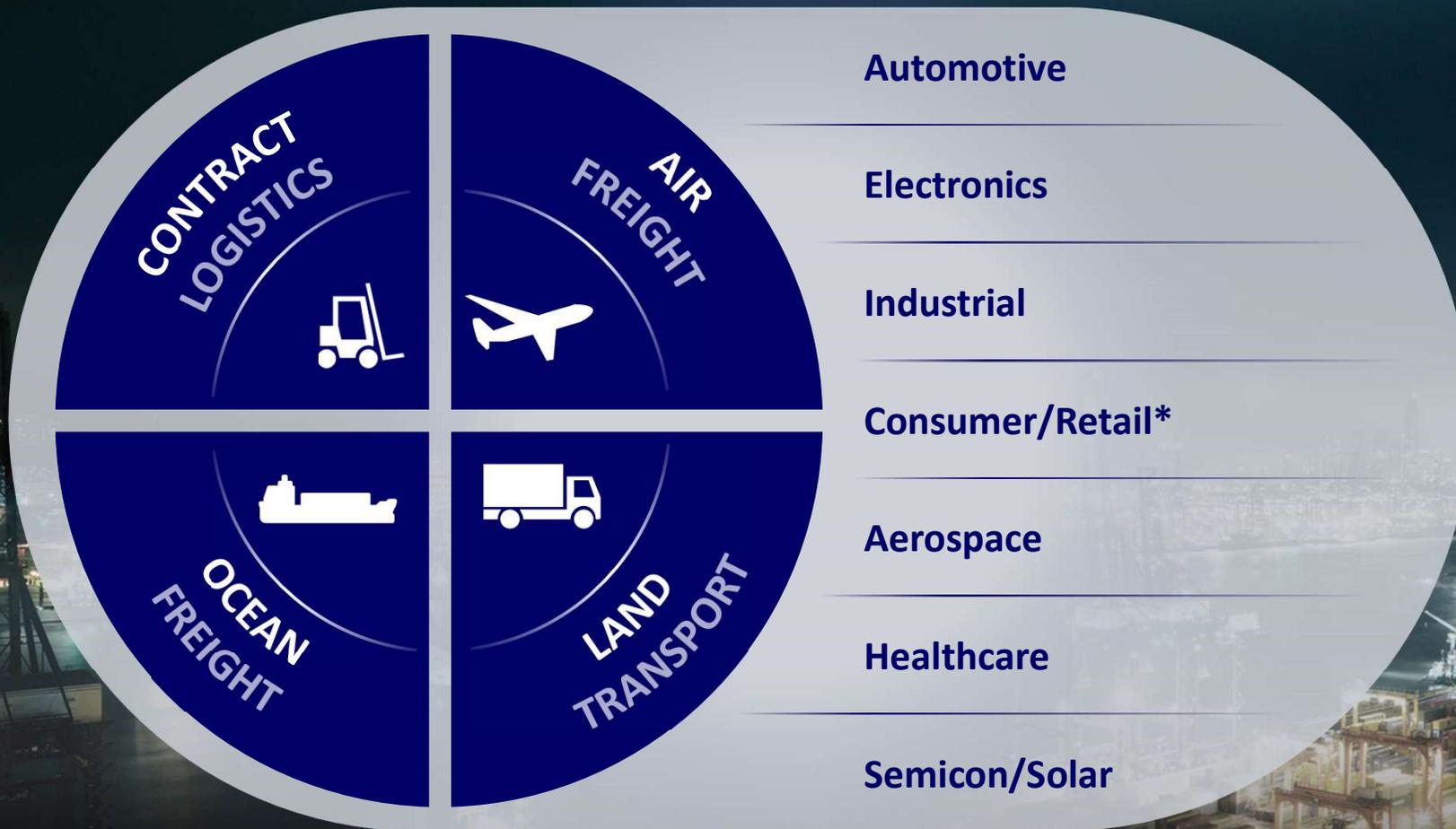
Weight of **240,000**
elephants



Ocean Freight
2.17 million TEU
Transport volume p.a.

Length of
a row of containers
stretching from
Frankfurt to Hawaii





*e-Commerce

Consumer & Retail

Cadenas de suministro muy ágiles.

- **En los retailers la venta del producto en el mercado de destino es la que tira de los nuevos envíos.**
- **El transit time es crítico cuando en el país de destino no hay almacenes con stock y el producto se entrega directamente al punto de venta. Por ejemplo en *fast fashion* o cuando el producto es perecedero como fruta o verdura fresca en el que cada hora cuenta.**
- **La ventas de *eCommerce* todavía son más exigentes en tiempos de tránsito, con entregas en 24H; el mismo día del pedido o en dos horas de hacer click.**

Consumer & Retail

Resumen de requerimientos

- ***Transit times:*** Uso de las rutas más cortas para conseguir el mejor *time to market*.
- **Flexibilidad:** Para adaptarse a los picos y requerimientos puntuales de la demanda.
- **Precisión y fiabilidad:** El nivel de servicio ofrecido será sostenible en el tiempo para permitir planificar en base a él.

¿Son compatibles estos requerimientos con el uso del *short sea shipping*?

Ejemplo:

El gigante de la moda español envía aprox 15.000 a 30.000 cbms/semana a Europa con un tiempo de tránsito máximo desde el centro de distribución en España a la entrega en tienda de 36 horas.

Actualmente esta empresa utiliza el *shortsea* de manera bastante modesta dado su potencial a destinos como Argelia, Egipto, Chipre.

Consumer & Retail

Posibles estrategias para cumplir los requerimientos.

- ***Transit times: Aumentar la velocidad de navegación y la agilidad de las operaciones en puerto.***
- ***Flexibilidad: Los puertos de origen y destino debe dar facilidades para manejar los picos de trabajo manteniendo los lead times y reducir al máximo los cut-offs.***
- ***Precisión y fiabilidad:
Cumplimiento con las salidas y tiempos de tránsito programados
Frecuencia del servicio. Ideal servicio diario = Autopistas del mar.***

Consumer & Retail Mercado UK e Irlanda.

- **Datos consumo en UK: El 33% de las verduras que se consumen y el 21% de la fruta son de origen España.**
- **Envíos a UR/Irlanda del gigante de la moda español: aprox 40/80 camiones a la semana**
- **Transporte de frutas y verduras desde España a RU en 2018: 1.576.200 Toneladas**

Carretera	1.523.000 Tons	96,62%
Marítimo	48.600 Tons	3,08%
Ferrovionario	2.300 Tons	0,15%
Aéreo	2.300 Tons	0,15%

BREXIT: En mi opinión juega a favor del *short sea shipping* debido a las formalidades aduaneras en la carretera donde antes había libre circulación.



DB Schenker

Delivering Solutions

III Encuentro Internacional
de Logística de Santander

Schenker AG | Jesus Cuellar | Consumer & Retail | Santander | 9 de mayo de 2019