



## Die Herausforderungen konsequent angehen

Susanne Ruoff, Konzernleiterin  
Bilanzmedienkonferenz  
Bern, 21. März 2013

**DIE POST** 

# Wo steht die Post heute?

Wirtschaftlich gesundes  
Unternehmen – solides Resultat

Die Herausforderungen werden  
grösser

Diese Herausforderungen  
konsequent angehen

Unternehmerischer  
Handlungsspielraum als  
Voraussetzung für langfristigen  
Erfolg



# Gesamtergebnisrechnung: Unterschiedliche Entwicklungen

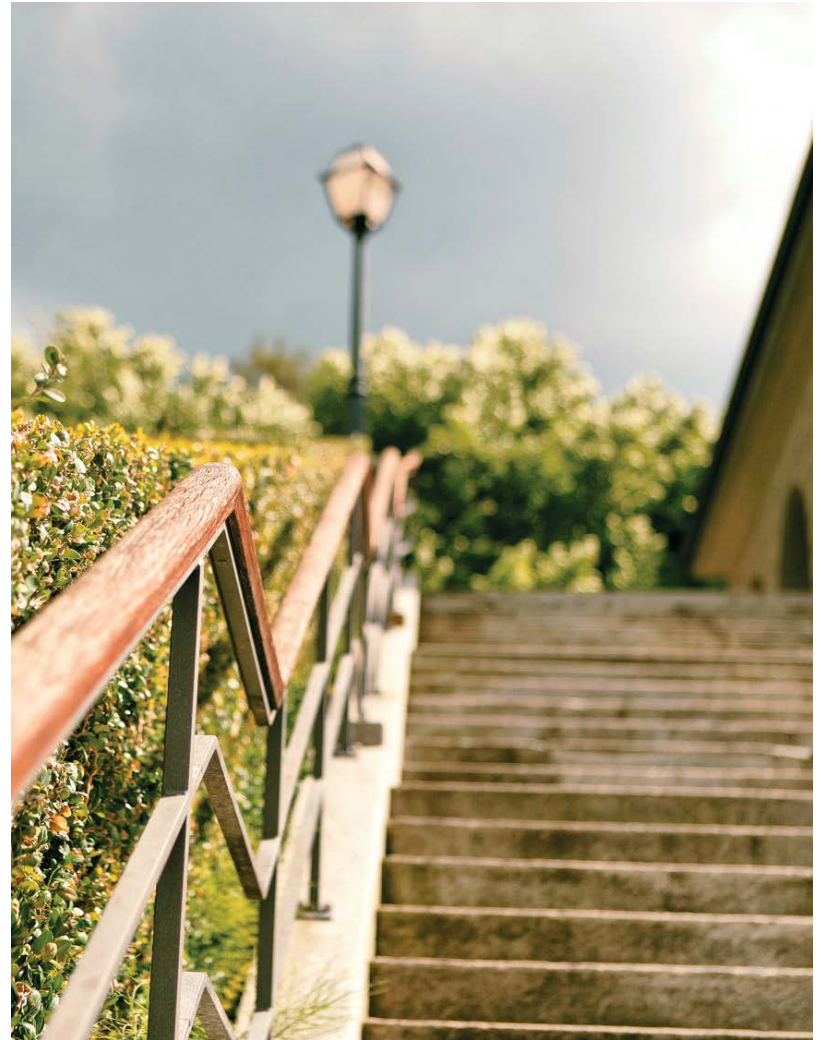
	Position	Betriebs- ertrag 2012	Δ 2011	EBIT 2012	Δ 2011
	<b>Kommunikationsmarkt</b> (konsolidiert)*	4'779	+5	61	-50
	<b>Logistikmarkt</b> (PostLogistics)	1'535	+34	152	-10
	<b>Retailfinanzmarkt</b> (PostFinance)	2'362	-89	627	+36
	<b>Markt für öff. Personenverkehr</b> (PostAuto)	778	+59	6	-27
	<b>Konzern</b>	<b>8'582</b>	-17	<b>890</b>	-18

\*Post Mail, Swiss Post Solutions, Poststellen und Verkauf

# Zentrale Herausforderungen für die Post

- Veränderung des Kundenverhaltens
- Mengenrückgang Briefe
- Poststellen: weniger Briefe, Pakete und Zahlungen
- Zunehmende Konkurrenz im Logistikmarkt
- Weitere Marktliberalisierung?
- Steigende Kosten

**Gewinnrückgang ab 2014**



A man in a black and yellow jacket is looking forward. In the foreground, there is a yellow mailbox. The background is blurred, showing what appears to be a building or structure.

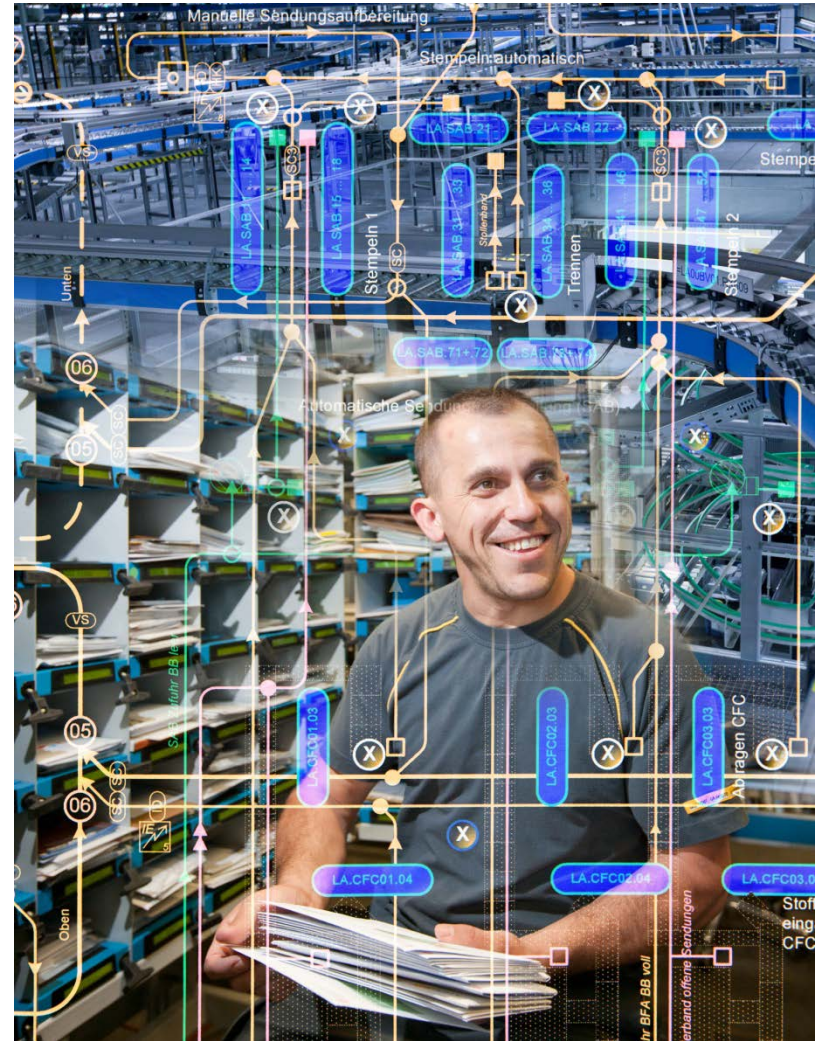
## **Blick nach vorne: Vier Hebel zum Erfolg**

- Die Entwicklung des Kerngeschäfts
- Die Nutzung von Wachstumsmöglichkeiten
- Die Kontrolle unserer Kosten und Effizienzsteigerungen
- Die marktgerechte Preispolitik

# 1. Kerngeschäft entwickeln

- Briefe und Pakete als wichtigste Ertragspfeiler zusammen mit PostFinance
- Bedürfnisse der Kunden entscheiden
- Chance Paketmarkt
  - eCommerce
  - Intelligente Pakete
  - My Post 24 Paketautomaten
- Chance Direct Marketing

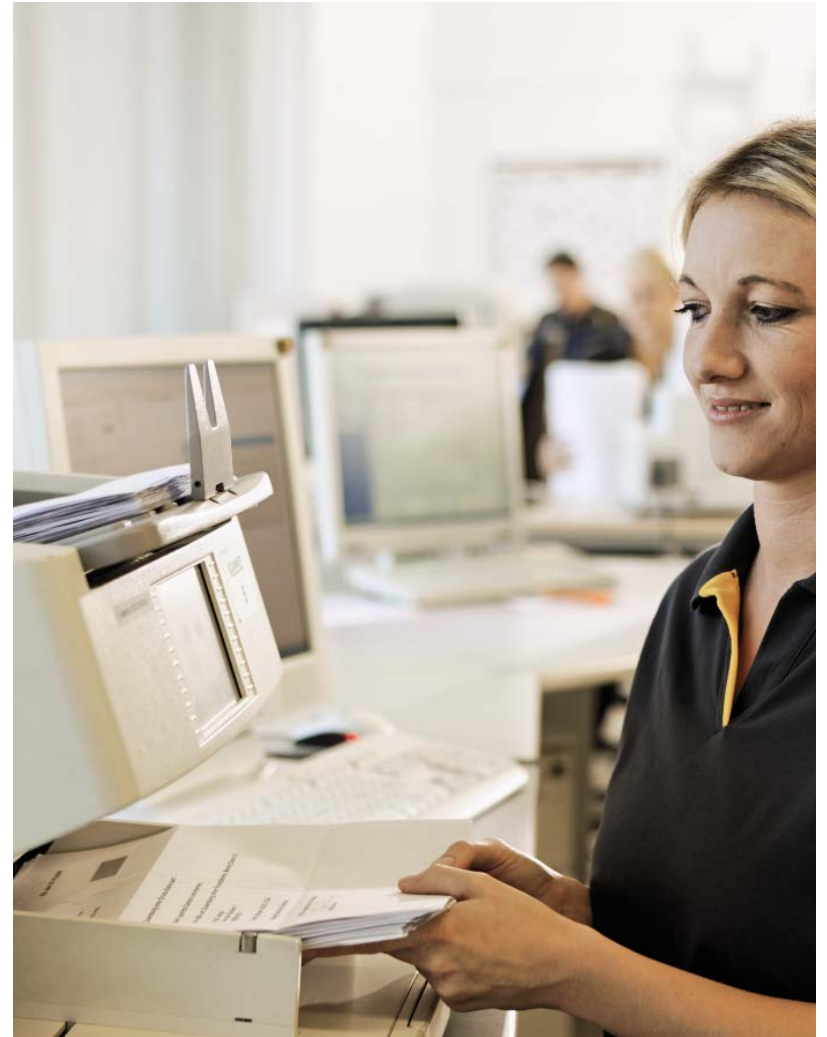
**Kerngeschäft bleibt wichtigster Pfeiler**



## 2. Wachstumsmöglichkeiten nutzen

- Ergänzung des Kerngeschäfts mit elektronischen Kommunikationslösungen
- Potenzial «Business Process Outsourcing»
- Sichere elektronische Aufbewahrung und Übermittlungen von Informationen
- Gezielte Investitionen und Ausdauer nötig

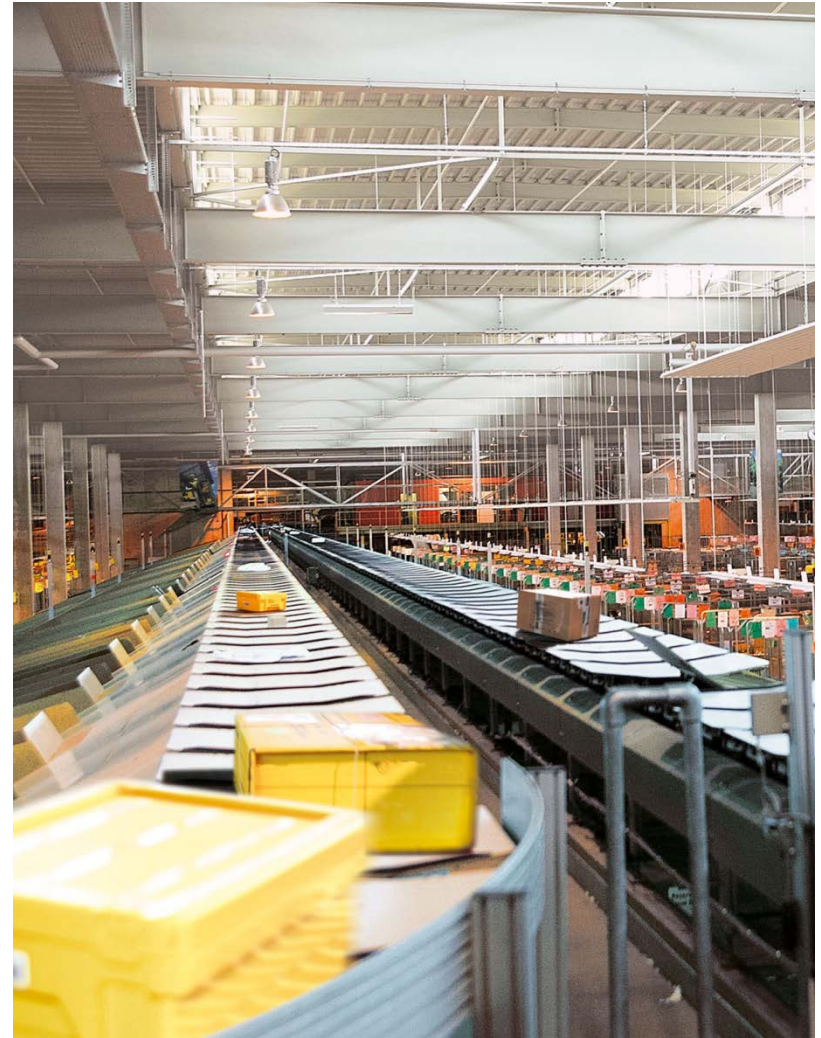
**Evolution statt Revolution**



### 3. Effizienzsteigerung und Kostenoptimierung

- Kostenkontrolle als Hausaufgabe jedes Unternehmens
- Mit Augenmass und Blick auf den Grundversorgungsauftrag
  - Beispiel Weiterentwicklung Poststellennetz
- Verbesserung von Prozessen
  - Beispiel weitere Automatisierung der Briefverarbeitung

**Qualitativ hochstehende  
Grundversorgung im  
Mittelpunkt**





## 4. Marktgerechte Preispolitik

- Hervorragende Laufzeiten bei Briefen und Paketen
- Hohe Qualität der Dienstleistungen
- Günstige Preise, auch im internationalen Vergleich
- Dank Kosteneffizienz keine Anpassungen bei A- und B- Post seit 2004

**Marktgerechte Preise  
auch in Zukunft**



# Der Auftrag der Politik

- Post bezahlt Grundversorgung aus eigener Kraft
- Das muss auch in Zukunft garantiert sein
- Gewinne von 700 – 900 Mio. sind notwendig

**Auftrag der Politik:  
Mehrwert der Post steigern**



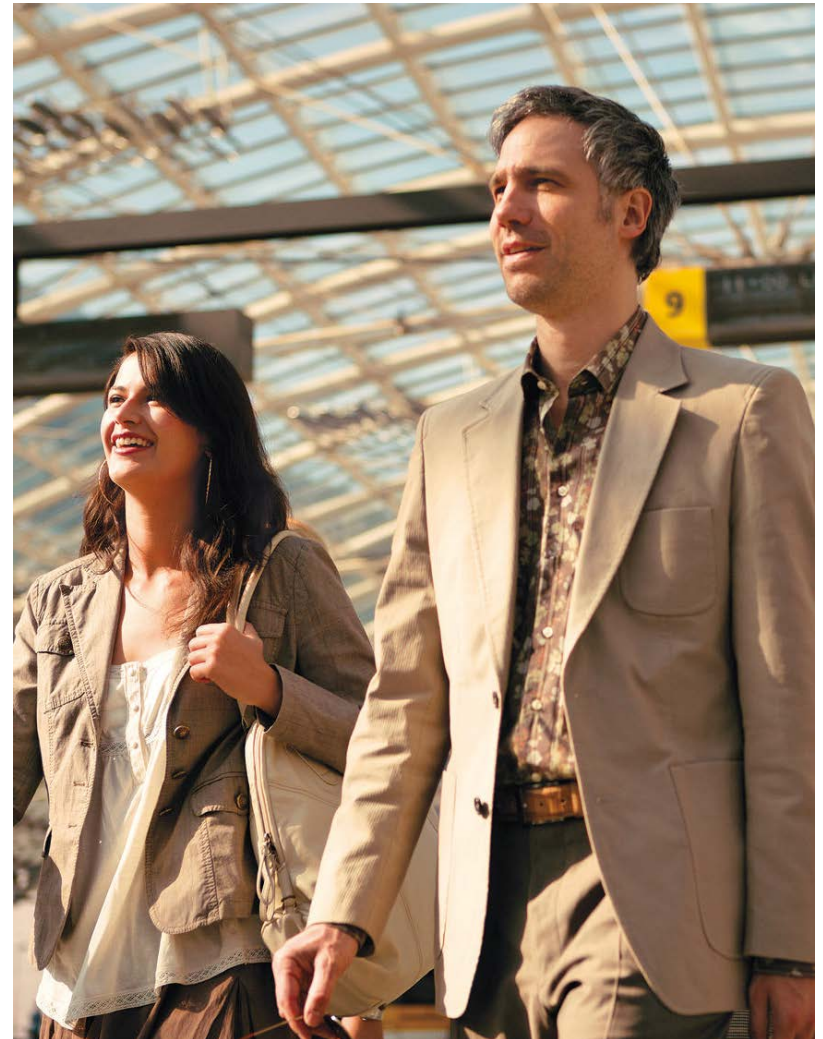
# Eine erfolgreiche Zukunft

Wirtschaftlich gesundes  
Unternehmen – solides Resultat

Die Herausforderungen werden  
grösser

Diese Herausforderungen müssen  
wir konsequent angehen

Unternehmerischer Handlungs-  
spielraum als Voraussetzung für  
langfristigen Erfolg





**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**

**DIE POST** 