

IL PIANO DI TRASFORMAZIONE PCL

INCONTRO OOSS



PERCORSO DI TRASFORMAZIONE PCL

AREA LOGISTICA

AREA CORRISPONDENZA

I PROGETTI CHIAVE DEL PIANO DI
TRASFORMAZIONE

AREA LOGISTICA

BUSINESS E MERCATO CORRIERE ESPRESSO E PACCHI

Il Mercato di riferimento (Volumi e Valore)

445 mil pezzi

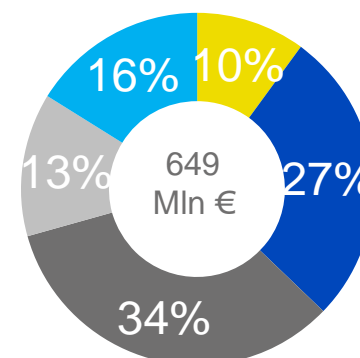
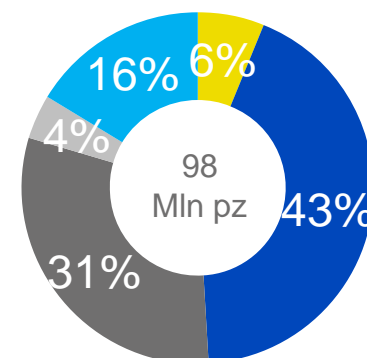
4,53 mld €

Mercato Italia, rif. 2015;

I risultati PCL

	2015	2016E	Var %
Ricavi (Mln €)	610	649	+6%
Volumi (Mln pezzi)	86	98	+14%
QdM** (%)	12,9%	13,6%	+5,4%

Segmentazione Poste 2016E (volumi e valori)



- C2C
- B2C
- B2B
- ITZ
- Altro*

* Include: Logistica Integrata, Servizi Dedicati, Partnership, Altri ricavi e Proventi

** Quota di mercato a ricavi

AREA LOGISTICA

IL MOMENTO STORICO

IL MERCATO DEI PACCHI com'era...

- Clienti *piccole e medie imprese*
- Consegne *multiple e "business"*
- *Alto valore medio* del contenuto
- Recapito *standard* (finestra temporale predefinita)

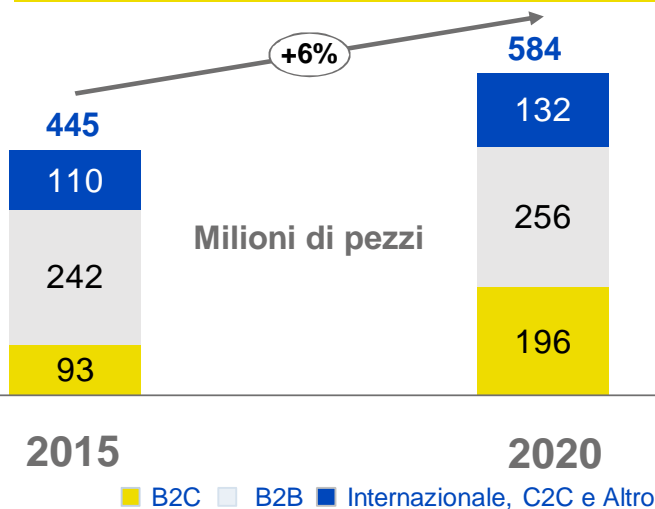
...PRESENTE e il FUTURO: forte crescita trainata dall'e-commerce

- *Grandi Aziende internazionali* (eg: Amazon, Alibaba...)
- Consegne *singole* a "privati"
- *Basso valore medio* del contenuto
- *Flessibilità:*
 - *nell'erogazione del servizio*
 - *negli orari e nelle modalità di consegna*
- Minaccia di *integrazioni verticali dei top player*

AREA LOGISTICA

EVOLUZIONE DEL MERCATO

TREND DI MERCATO



PUNTI SALIENTI

- Mercato italiano in crescita (Cagr + 6%)
- La crescita è polarizzata: B2C ed e-commerce (cagr +16%)
- Trend stabile B2B
- Vantaggio competitivo: capillarità e relativa economicità della rete postale

È possibile competere efficacemente e crescere, sfruttando al meglio la potenzialità della rete PCL e la complementarità dei suoi asset (SDA e Poste) per cogliere appieno tutte le opportunità

AREA LOGISTICA

STRATEGIA E AZIONI

Posteitaliane

- Adeguamento del network logistico/ produttivo per supportare la crescita del B2C, *in sinergia* con gli interventi necessari a gestire le variazioni di mix dei *prodotti postali internazionali*

SDA[®]
EXPRESS COURIER

- Rafforzare il ruolo di SDA nel business del corriere espresso, focalizzando la mission e ricercando efficienze

AREA LOGISTICA


IL POSIZIONAMENTO DI PCL SUL MERCATO PACCHI

Posteitaliane

- formati “piccoli”
- no frills (consegna al piano, on line re-routing, cash on delivery,..)
- segmento e-commerce B2C

SDA
EXPRESS COURIER

- formato medio-grande
- segmento B2B
- servizio espresso esteso
- servizi a valore aggiunto

	1 GG	2-3 GG
0-3 Kg	<i>BtoB</i>	Poste
3-5 Kg		
5-10 Kg		
10-20 Kg		



PERCORSO DI TRASFORMAZIONE PCL

AREA LOGISTICA

AREA CORRISPONDENZA

I PROGETTI CHIAVE DEL PIANO DI
TRASFORMAZIONE

AREA CORRISPONDENZA

BUSINESS E MERCATO

Il Mercato di riferimento (Volumi e Valore)

3,4 mld pezzi

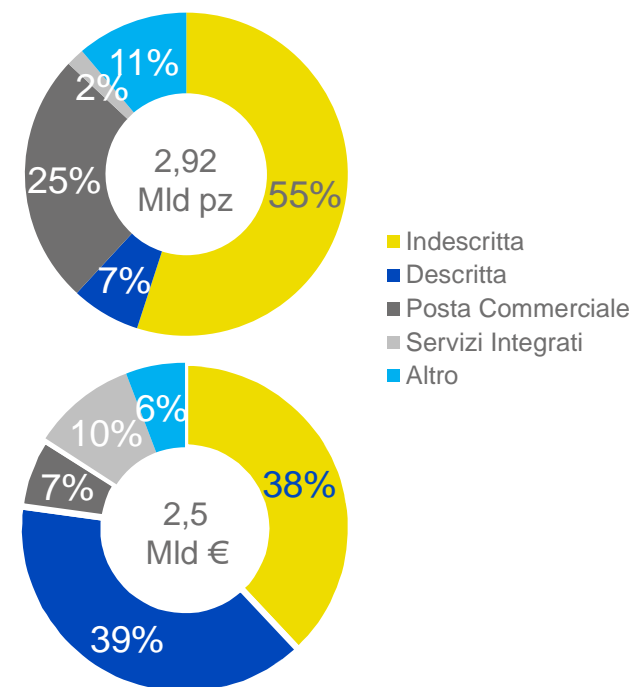
2,95 mld €

Mercato Italia, rif. 2015;

I risultati PCL

	2015	2016E	Var %
Ricavi (Mld €)	2,64	2,5	-5,2%
Volumi (Mld pezzi)	3,36	2,92	-12,9%*
QdM** (%)	89%	90%	-

Segmentazione Poste 2016E (volumi e valore)



* Variazione volumi della sola posta indirizzata è pari a -140 pz/m (-4,7%)

**Quota di mercato a ricavi

Altro include: Editoria, Servizi di Base, Digitali e Multicanale

AREA CORRISPONDENZA

IL MOMENTO STORICO

IL MERCATO DELLA CORRISPONDENZA

- Forte calo della Corrispondenza tradizionale
- Siamo quasi da soli...
- ...e abbiamo il Servizio Universale da erogare

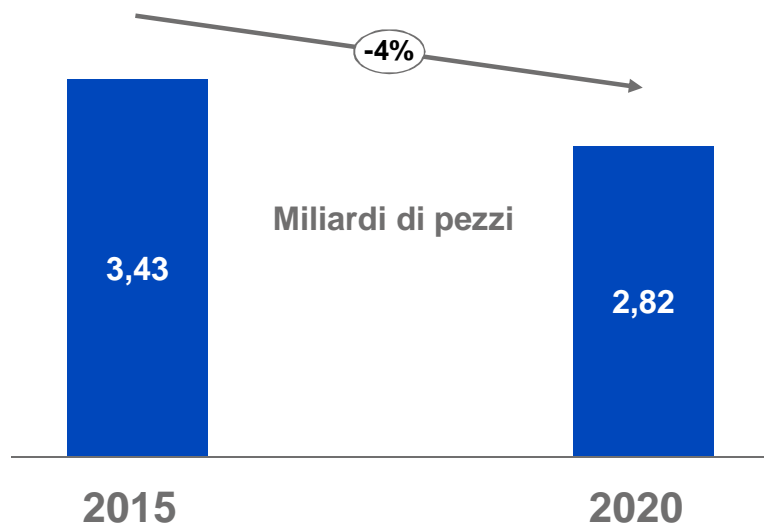
...il FUTURO

- Continua il calo, seppur con un'attenuazione
- ...niente sarà più *in riserva*
- e avremo il Servizio Universale

AREA CORRISPONDENZA

EVOLUZIONE DEL MERCATO

TREND VOLUMI



PUNTI SALIENTI

- attenuazione del trend di flessione:
 - rallentamento del fenomeno di e-substitution
 - riduzione effetti da spending review delle Pubbliche Amministrazioni
- incremento *price competition* (ora anche su Atti Giudiziari)

AREA CORRISPONDENZA

STRATEGIA E AZIONI

Posteitaliane

- **Difendere i ricavi:** con un piano di *razionalizzazione offerta* ed adeguamenti del *pricing*
- **Contenere i costi,** aggreando tutte le *linee di spesa*



PERCORSO DI TRASFORMAZIONE PCL

AREA LOGISTICA

AREA CORRISPONDENZA

I PROGETTI CHIAVE DEL PIANO DI
TRASFORMAZIONE

EVOLUZIONE DELL'INFRASTRUTTURA LOGISTICA

I PILASTRI FONDAMENTALI



CORRISPONDENZA

Modello operativo sostenibile e allineato alla domanda di mercato



PACCHI

ADEGUAMENTO NETWORK

RETE DI SMISTAMENTO

RETE DI RECAPITO

LEAN PROGRAM

REINGEGNERIZZAZIONE E AUTOMAZIONE PROCESSI

Posteitaliane

Network Industriale:

- Progressiva razionalizzazione degli asset del network
- Reingegnerizzazione dei processi produttivi in ottica di Lean Program

Ricerca di *maggiore flessibilità* per rispondere efficacemente al mercato

Recapito:

- Completamento implementazione *Nuovi Modelli di Recapito*
- Evoluzione dei modelli in funzione delle richieste del mercato