

CHALMERS



Tjänster inom ett livsmedelslogistikcenter

– En studie på fyra livsmedelsproducenter

Examensarbete inom högskoleingenjörsprogrammet Ekonomi och
Produktionsteknik

ATOSA SHAFIEE & MARIA NILSSON

Institutionen för teknikens ekonomi och organisation
Avdelningen för logistik och transport
CHALMERS TEKNISKA HÖGSKOLA
Göteborg, Sverige, 2012
Examensarbete 2012:049

EXAMENSARBETE 2012:

Tjänster inom ett livsmedelslogistikcenter

- En studie på fyra livsmedelsproducenter

Examensarbete inom Höskoleingenjörsprogrammet Ekonomi och Produktionsteknik

ATOSA SHAFIEE

MARIA NILSSON

Institutionen för teknikens ekonomi och organisation

Avdelning logistik och transport

CHALMERS TEKNISKA HÖGSKOLA

Göteborg, Sverige 2012

Tjänster inom ett livsmedelslogistikcenter
- En studie på fyra livsmedelsproducenter

Examensarbete inom högskoleingenjörsprogrammet Ekonomi och produktionsteknik
ATOSA SHAFIEE
MARIA NILSSON

© ATOSA SHAFIEE, MARIA NILSSON, 2012

Examensarbete rapportnummer E2012:049
Institutionen för teknikens ekonomi och organisation
Avdelning logistik och transport
Chalmers tekniska högskola
SE-412 96 Göteborg
Sverige
Telefon: + 46 (0)31-772 1000

Reposervice
Göteborg, Sverige 2012

FÖRORD

Vi som utfört detta examensarbete är elever på högskoleingenjörsprogrammet Ekonomi och produktionsteknik på Chalmers tekniska högskola, Göteborg. Arbetet omfattar 15 högskolepoäng per person och genomfördes under vårterminen 2012. Arbetet är ett samarbete mellan de ansvariga på Håby logistikcenter, Chalmers tekniska högskola och SIK-Institutet för Livsmedel och Bioteknik AB.

Vi vill framföra ett tack till:

- *Kristina Liljestrand, doktorand på Chalmers tekniska högskola, som har varit vår handledare och hjälpt oss genom detta arbete i upp och nergångar.*
- *Dan Andersson, docent på Chalmers tekniska högskola, som har varit vår examinator och bidragit med flera artiklar och kunskap inom området.*
- *De ansvariga på Håbylogistikcenter som gjort arbetet möjligt.*
- *Samt alla som ställt upp med tid och kunskap under empiriundersökningen.*

Abstract

Services provided by a Food Logistics Center -A study based on four food producers

Atosa Shafiee and Maria Nilsson

Institution of technology management and economics
Chalmers University of Technology

This report was originally written in Swedish as the companies affected are located in Sweden.

The report is based on the idea and future plans of a food logistics center located in the north of Bohuslän, a center that will be easily accessible from the highway E6. The company behind the idea and the name of the center is Håby Logistikcenter. In this report, a study based on four different food producers was done in order to investigate the relevance of different logistic services.

Creating such a logistic center would result in an improvement regarding the “local logistics” (traffic around Kungshamn), and at the same time ensure that the environmental impact would decrease.

The purpose of this report is to find out what kind of logistic requirements the food producers feel necessary, and analyse the effect of these needs.

1. What connections are there between services provided by a logistic center, their driving forces, and effects?
2. How are the producers logistics system designed today?
3. What services do the producers want Håby Logistikcenter to provide?

These questions were answered by conducting a survey, several interviews, and literature studies.

To make a logistic center profitable it has to be able to provide basic services as well as value-adding services. Factors that are included in the basic services are transportation and storage while the value-adding services would be, for example, repacking and labelling.

Håby Logistikcenter has to achieve a certain standard in order to attract the producers. This standard is divided into two categories, which are called order qualifiers and order winners. The center would be able to impact the factors in order qualifiers and the factor “trust for the owners”, and should focus on them in order to attract the producers.

Keywords: Livsmedelslogistik, Tredjepartslogistik, Logistikcenter, Håby Logistikcenter, Lagerhållning, Transport, Orderkvalificerare, Ordervinnare.

Innehållsförteckning

FÖRORD	0
Abstract	1
1 Inledning	5
1.1 Bakgrund	5
1.1.1 Kungshamnshuskarna	5
1.1.2 LBC Bohusfrakt AB	6
1.2 Syfte	6
1.2.1 Problematisering av frågeställningarna	6
1.2.2 Avgränsningar	6
2 Metod	7
2.1 Undersökningsprocess	7
2.2 Felkällor	8
2.3 Rapportens disposition	9
3 Teoretisk referensram	10
3.1 Tredjepartslogistik	10
3.2 Livsmedelslogistik	11
3.3 Tjänster	11
3.3.1 Lager	11
3.3.1.1 Kyllager	12
3.3.1.2 Fryslager	12
3.3.1.3 Torr- och emballager	12
3.3.2 Transport	12
3.3.3 Samlastning	12
3.4 Tilläggstjänster	13
3.4.1 Märkning	13
3.4.2 Lagring av transportsador	13
3.4.3 Paketering.....	13
3.4.4 Tull-lagring och tull-administration.....	13
3.4.5 Administration och fakturering	14
3.4.6 Enklare produktion	14
3.4.7 Saminköp	14
3.4.8 Inventering.....	14
3.4.9 Innovation och produktutveckling	15
3.4.10 Testning och kontroll	15
3.5 Begrepp relaterade till tjänster.....	15
3.5.1 Hållbarsprincipen.....	15
3.5.2 Stordriftsfördelar	15
3.5.3 FIFO.....	15
4 Empiri/Resultat	16
4.1 Abba Seafood	16
4.1.1 Bakgrund.....	16
4.1.2 Produkter	16
4.1.3 Marknad	16
4.1.4 Inköp	17
4.1.5 Lagerhållning	17
4.1.6 Transport	17
4.1.7 Framtid/Visioner.....	18

4.1.8 Fördelar/Nackdelar logistikcenter	18
4.1.9 Tjänster	18
4.1.9.1 Bastjänster	18
4.1.9.2 Tilläggstjänster	19
4.2 Domstein Sverige AB	20
4.2.1 Bakgrund	20
4.2.2 Produkter	20
4.2.3 Marknad	20
4.2.4 Inköp	21
4.2.5 Lagerhållning	21
4.2.6 Transport	21
4.2.7 Framtid/Visioner	21
4.2.8 Fördelar/Nackdelar logistikcenter	22
4.2.9 Tjänster	22
4.2.9.1 Bastjänster	22
4.2.9.2 Tilläggstjänster	23
4.3 Klädesholmen Seafood	24
4.3.1 Bakgrund	24
4.3.2 Produkter	24
4.3.3 Marknad	24
4.3.4 Inköp	24
4.3.5 Lagerhållning	25
4.3.6 Transport	25
4.3.7 Framtid/Visioner	25
4.3.8 Fördelar/Nackdelar logistikcenter	25
4.3.9 Tjänster	25
4.3.9.1 Bastjänster	25
4.3.9.2 Tilläggstjänster	26
4.4 Leröy Smögen Seafood	27
4.4.1 Bakgrund	27
4.4.2 Produkter	27
4.4.3 Marknad	27
4.4.4 Inköp	27
4.4.5 Lagerhållning	28
4.4.6 Transporter	28
4.4.7 Framtid/Visioner	28
4.4.8 Fördelar/Nackdelar logistikcenter	28
4.4.9 Tjänster	29
4.4.9.1 Bastjänster	29
4.4.9.2 Tilläggstjänster	29
5 Analys	31
5.1 Hur ser kopplingarna mellan logistiktjänster, drivkrafter och effekter ut?	31
5.2 Hur ser producenternas logistik ut idag?	34
5.2.1 Abba Seafood	34
5.2.2 Domstein Sverige AB	34
5.2.3 Klädesholmen Seafood	35
5.2.4 Leröy Smögen Seafood	35
5.2.5 Likheter/skillnader	36
5.3 Vilka logistiktjänster vill kunderna att Håby Logistikcenter erbjuder?	36
5.3.1 Intressanta tjänster vid en realisation av Håby Logistikcenter	36
5.3.1.1 Orderkvalificerare	37

5.3.1.2 Ordervinnare	37
5.4 Sammanfattande resultat av analysen	38
6 Diskussion och slutsatser	40
6.1 Slutsatser.....	40
6.2 Rekommendation.....	40
6.2.1 Håby Logistikcenter	41
6.2.2 Fortsatt arbete.....	43
Källor	44
Bilaga 1	46
Intervjufrågor för intervjuer hos producenterna.....	46
Bilaga 2	48
Enkät angående tjänster på Håby Logistikcenter	48
Bilaga 3	51
Karta över västra Sveriges kust.....	51

1 Inledning

I dagens samhälle finns det möjlighet att tillgå både lokala samt globala produkter året runt i våra matbutiker. Den globala marknaden har skapat en ökad medvetenhet inom livsmedelslogistiken där allt högre krav ställs på logistikhanteringen i form av kvalitet och pris.

Kraven grundas i att livsmedelsindustrin fraktar och hanterar känsliga varor som kräver speciella förhållanden och har en begränsad tid för frakt. Livsmedel är varor vi inte kan välja att frakta nästa vecka, det är oftast bråttom med leveranserna. Samtidigt så är livsmedelsbranschen också ofta hårt prispressad.

I samma takt som belastningen ökar uppmärksammas miljöpåverkan allt mer inom livsmedelslogistiken. Trenden att kunna erbjuda varor från hela världen har också skapat en ökad belastning på trafiken, vilket inneburit större påverkan på miljön i form av utsläpp. Något som gör det allt mer aktuellt för producenter att se över deras logistik och lagerhållning, för att kunna effektivisera transporter och med det minska både miljöpåverkan och kostnader. En aspekt producenter måste se över vilka logistiktjänster som ska erbjudas på olika ställen i livsmedelskedjan.

Den nya uppmärksamheten på livsmedelslogistik och dess miljöpåverkan, har lett till en rad av projekt inom ämnet runt om i landet och världen. Det diskuterats hur både transportköpare och transportörer kan effektivisera logistiken och lagerhållningen.

1.1 Bakgrund

En studie på fyra livsmedelsproducenter ligger som grund i detta examensarbete. Bakgrunden rör en satsning på ett nytt livsmedelslogistikcenter i norra Bohuslän. Företaget som planerar att grunda centret heter Håby Logistikcenter.

Företagen Kungshamnshamnsfiskarna och LBC Bohusfrakt AB (LBC:s), är sedan två år grundare och drivarna i projektet och företaget Håby Logistikcenter. I dagsläget har de investerat och byggt upp verksamheten med syftet att bygga ett logistikcenter i Munkedal. Valet av lokalisering grundades på framkomligheten, att ligga nära E6:an men ändå relativt nära producenterna, samt tillstånd från kommunen.

Ur Kungshamnshamnsfiskarnas och LBCs synvinkel utförs projektet för att kunna kartlägga om behov finns och vad dessa behov i så fall är hos de närliggande livsmedelsproducenterna, Abba Seafood, Domstein Sverige AB, Klädesholmen och Leröy Smögen Seafood. (Valet av vilka producenter som undersökts angavs av de ansvariga på Håby Logistikcenter i början av arbetet.) Genom att kartlägga producenternas existerande logistiklösningar och matcha dessa med möjliga tjänster som logistikcentret kan erbjuda, så som ompaketering och samfrakt, kan vi skapa förståelse för hur logistikcentret ska utformas i form av tjänster. En utformning som kan skapa förutsättningar för bättre logistiklösningar för producenterna. Det handlar om att tillhandahålla ett center som är attraktivt på flera sätt än att bara vara ett lager för producenterna.

Faktumet att logistikcentret inte är byggt eller är färdig utformat, gör detta arbete intressant för både Håby Logistikcenter och producenterna, då detta ger möjlighet att utforma centret efter alla inblandade aktörers behov, bland annat rörande miljökrav.

1.1.1 Kungshamnshamnsfiskarna

Företaget Kungshamnshamnsfiskarna grundades 1943, då som ett yrkesfiskeföretag. Idag har verksamheten utökats till att syssla med sillmottagning, sälja diesel och villaolja, samt erbjuda kyllagring och fastigheter. De är idag 8 anställda på företaget och hade 2011 en årsomsättning på dryga 160 miljoner kronor. Kungshamnshamnsfiskarna har som mål att vara ”det lokala företaget som alltid sätter kundens behov i centrum”.

Vid en realisation av Håby Logistikcenter kommer Kungshamnshälskarna förutom att vara delägare, ansvara i första hand för all kyl- och fryshantering på logistikcentret.

1.1.2 LBC Bohusfrakt AB

LBC är en modern lastbilscentral som har sin grund i de gamla åkerierna i Norra Bohuslän. Företaget hette från första början Bohuslast, men efter sammanslagningar -80, -01, -02 och -09, heter bolaget nu mer LBC Bohusfrakt AB. De är i dagsläget 7 anställda på företaget och erbjuder allt från kyltransporter till återvinning.

Företaget kommer förutom att vara delägare i Håby Logistikcenter, vid en realisation, främst vara ansvariga för transporter och torrlager.

1.2 Syfte

Vi kommer med detta examensarbete bygga vidare på tidigare forskning om livsmedelslogistik och tjänster i logistikcenter. Vilket kommer att ske genom att vi ser på producenternas nuvarande logistikupplägg, samt ser över deras framtida krav. Detta görs för att undersöka relevansen av ett logistikcenter, samt kunna se på möjligheten att förbättra producenternas logistik och förhoppningsvis göra den mer effektiv och miljövänlig. Vi kommer genom att kartlägga eventuella tjänster undersöka deras effekter och därmed relevansen, för producenterna och logistikcentret.

Syftet med examensarbetet är att kartlägga vilka tjänster livsmedelsproducenterna behöver, samt analysera tjänsternas effekter och drivkrafter.

Undersökning av eventuella utvecklingsmöjligheter som kan komma att uppstå vid en omlokalisering kommer att undersökas.

1.2.1 Problematisering av frågeställningarna

För att uppfylla syftet kommer tre frågeställningar att besvaras i arbetet.

1. Hur ser kopplingarna mellan logistiktjänster, drivkrafter och effekter ut?
2. Hur ser producenternas logistik ut idag?
3. Vilka logistiktjänster vill kunderna att Håby Logistikcenter erbjuder?

Den första frågeställningen besvaras med hjälp av litteraturen, genom att undersöka drivkrafterna bakom olika tjänster i logistikcentret samt effekterna. Det handlar om att undersöka eventuella möjligheter att utveckla dagens logistikhantering till det bättre.

För att kunna se vilka behov producenterna kommer att ha på det nya logistikcentret behöver man utreda hur deras logistik ser ut idag och därmed besvara frågeställning två. Detta innebär till exempel att undersöka hur ofta de levererar till kund, i vilka mängder det rör sig om och hanteringen som uppstår kring dessa såsom förvaringsförhållanden och produkternas livslängd.

Sist kommer vi att undersöka tjänster som producenterna vill att logistikcentret ska erbjuda, frågeställning tre. Vi kommer kunna se eventuella krav, nuvarande som kommande. Vi kommer även kunna se eventuella tjänster rörande logistikhanteringen som producenterna skulle kunna vara intresserade av att lägga på logistikcentret. Detta skulle kunna vara administrativa tjänster. Tjänster producenterna behöver och är beroende av, men kan se fördelarna med att låta en tredje part ansvara över. Då en samlad logistikhantering för flera producenter kan leda till sänkta kostnader och större förhandlingsmöjligheter.

1.2.2 Avgränsningar

I teorin och empirin ligger mycket av fokuset på logistikhanteringskostnader. Vi har dock valt att inte undersöka detta noggrannare då det kräver en del konfidentiella uppgifter. Uppgifter som kan tänkas påverka vilka tjänster Håby Logistikcenter väljer att lägga på

logistikcentret. Det handlar dock inte endast om initiala inveterings kostnader, det handlar även om kostnader mellan producent och logistikcenter.

Ett flertal parametrar var givna vid arbetsprocessens start vilka potentiella kunder till Håby Logistikcenter arbetet skulle se till, var en av dem. De givna företagen är alla verksamma inom samma bransch, fiskbranschen, något som kan ha påverkat utfallet av arbetet. Olika branscher och även olika företag har olika krav och behov som självklart påverkar hur deras logistik ser ut. En möjlighet att se till andra potentiella kunder inom andra branscher hade kunnat ge ett mer övergripande resultat. Där flera branschers behov tillgodoses.

Rekommendationerna har i detta arbete gjort ur kundernas perspektiv, i detta fall producenternas, och inte ur uppdragsgivarnas, Håby Logistikcenter. Då rekommendationer ur Håby Logistikcenters perspektiv kräver ingående undersökningar kring investeringskostnader. Uppgifter som till viss del är konfidentiella, samt en tidskrävande undersökning och därför valts bort. Rekommendationer utifrån en lönsamhets synsätt ligger utanför detta examensarbete.

2 Metod

Kopplingen mellan logistiktjänsterna samt deras drivkrafter och effekter valdes att främst utgå från teori. För att skapa förståelse hur producenternas logistik fungerar idag samt hur deras behov av olika tjänster ser ut användes enkäter och intervjuer.

Valet att använda och kombinera olika metoder, så som enkäter, intervjuer och litteraturstudier, skedde för att stärka arbetets validitet (Bryman, 2005). Genom att undersöka olika aktörer inom livsmedelslogistik och tredjepartslogistik, så som professorer och kunder, har vi skapat en så bred syn som möjligt. Kombinationen har även förhoppningsvis gett oss möjligheten till en objektiv ståndpunkt och därmed tillåtit oss att ge de mest lämpade rekommendationerna.

2.1 Undersökningsprocess

Som en del av uppstartandet av arbetet utfördes en besöksresa i Kungshamn, där Vd:n för Kungshamnsfiskarna samt Vd:n för LBC Bohusfrakt AB medverkade. Besöket började med en rundvandring i berggrummet, Abbas råvarulager, där kommunens och berggrummets historia gick igenom. Vi fick även möjligheten att se på produkterna som lagerhålls där. För att få en vidare förståelse i hur produktionen av livsmedelsvaror går till besöktes Domstein Sverige ABs produktionsanläggning, där produktionschefen höll en rundvandring utmed produktionslinjen. Besök gjordes även till Domsteins frys- och kylager, samt Kungshamnsfiskarnas fryslager i området.

För att besvara frågeställning 1 användes litteratur inom området tredjepartslogistik och olika relevanta tjänster, i form av böcker och artiklar, för att skapa en kunskapsbas inom området. Litteratursökning på tredjepartslogistik och de olika tjänsterna i Chalmers biblioteks-databas, skapade kunskapsbasen. Vi använde oss även av kunniga personer i vår närhet för att hitta information om områden så som hållbarhetsprincipen och tullagring, vi fick även lämpliga artiklar och avhandlingar från handledare.

Utifrån kunskapen utformades en tabell med tjänster som ansågs vara relevanta att utgå ifrån för Håby Logistikcenter. Tabellen från litteraturen kompletterades med hjälp av diskussioner med de ansvariga på Håby Logistikcenter, Mats Andersson (VD Kungshamnsfiskarna) och Joakim Jansson (VD LBC Bohusfrakt). Det är även genom dessa diskussioner vi har kommit att avgöra vilka tjänster som är bastjänster och tilläggstjänster, samt vissa av deras möjliga effekter och drivkrafter. Det valdes även att särskilja transporter och samlaster för att tydliggöra att transporter inte kräver samlastning. Dessutom

uppmärksamma ifall någon av producenterna skulle ha något emot att deras varor fraktas tillsammans med deras konkurrenters varor.

För att besvara frågeställning 2 började arbetet med att utforma intervjufrågor, bland annat utifrån de identifierade tjänsterna från frågeställning 1 och därefter utfördes intervjuerna enligt bilaga 1.

Frågorna berörde först och främst dagens logistiksystem hos de olika producenterna. Tabellen med framtagna tjänster användes även under intervjuandet, då den kommit att bli grunden i arbetet.

I valet av intervjupersoner har vi utgått från rekommendationer från ansvariga på Håby Logistikcenter, rekommendationer kring vilka personer som är insatta i logistiken och inköpen hos de producerande företagen samt insatta i projektet Håby Logistikcenter. Därför är vi säkra på att vi kommit i kontakt med rätt och kunniga personer på företagen. Intervjuerna följde ett tydligt mönster med likartade frågor hos alla producenter.

Intervjuerna skedde med följande personer, som alla har en insyn i såväl inköp som logistik, Mattias Gunnarsson VD Leröy Smögen Seafood, Lars-Erik Mattsson inköpschef samt ansvarig för ingående gods på Domstein Sverige AB, May Hafskjär ansvarig logistikchef på Abba Seafood och Per Aste VD Klädesholmen.

För att besvara frågeställning 3 utgick vi från tabellen med eventuella tjänster för Håby Logistikcenter (frågeställning 1) samt intervjuerna.

För att få en tydligare bild av vilka tjänster som producenterna anser vara av intresse på logistikcentret valdes det att genomföra en enkät för att få tjänsterna och effekterna poängsatta av de ansvariga. I form av att poängsätta en lista, för att se tjänsternas relevans (se bilaga 2). Skalan för poängsättningen går från 1-4 och är tagen från teori för att få en passande skala (Ejlertsson, 2005).

Det är utifrån kunskap om dagens behov och området som helhet som vi har kunnat skapa en rekommendation, för det bästa utbudet av logistiktjänster (frågeställning 1).

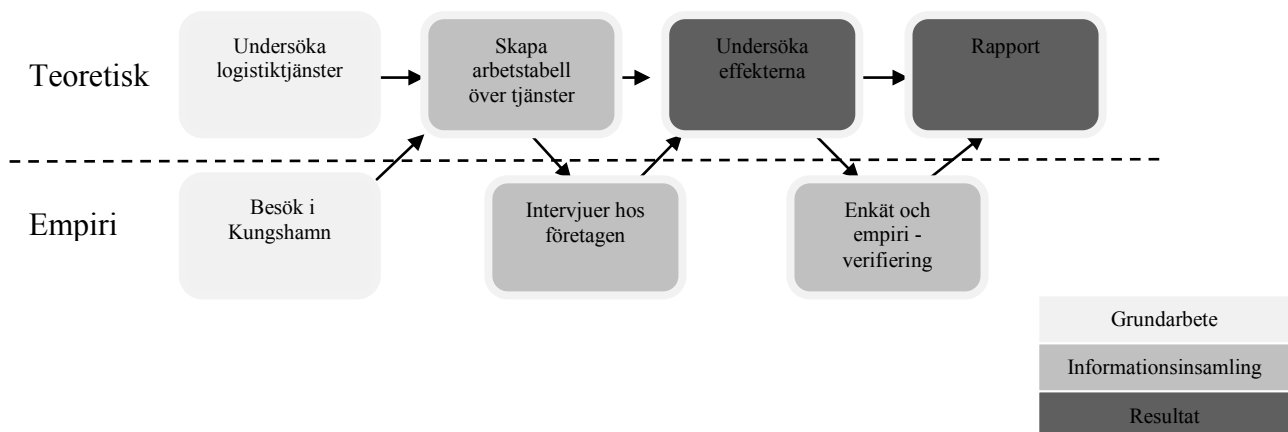


Fig 1 Metodmodell

2.2 Felkällor

Med en empirisk undersökning finns utrymme för misstolkningar i svar och frågor mellan den som blir intervjuad och den som genomför intervjun. Frågorna och framför allt enkäten kan ha tolkats på olika sätt och därför gett en sned bild i analysen. Dessa felkällor har försökt reducerats genom att låta producenterna ta del av och kommentera det empiriska materialet. En granskning som även säkerhetsställt att inga konfidentiella uppgifter nämns.

2.3 Rapportens disposition

Valet att lägga upp rapporten med underrubriker efter de tjänsterna som valts att undersöka i den teoretiska referensramen, empirin och analys kapitlet, skedde för att lättare kunna följa vad som sagts och analyserats kring de olika tjänsterna. Ordningen på tjänsterna, och underrubrikerna, kan exempelvis ses i tabell 1 och upplägget av bas- och tilläggstjänster i empirin. Av samma anledning har metod och analys kapitlen valts att struktureras upp efter de tre frågeställningarna, *Hur ser kopplingarna mellan logistiktjänster, drivkrafter och effekter ut*, *Hur ser producenternas logistik ut idag och vilka logistiktjänster vill kunderna att Håby Logistikcenter erbjuder*.

Valet att lägga metodkapitlet innan teoretiska referensramen skedde för att skapa en tydligare struktur i arbetet och en tydligare röd tråd.

3 Teoretisk referensram

För att se på vilka tjänster som Håby Logistikcenter bör erbjuda har en teoretisk referensram byggts upp i nedanstående kapitel.

Upplägget av tjänster och dess ordning är genomgående genom hela rapporten, för att skapa en enkelhet vid jämförande av en specifik tjänst. Syftet med kapitlet är att skapa en teoretisk bakgrund till problematiseringen och de eventuella tjänsterna, samt skapa en bakgrund till analysen.

3.1 Tredjepartslogistik

Innebörden med tredjepartslogistik är outsourcing av transporthantering, oftast till ett transportföretag. Detta innebär att en tredjepart, ej kund eller företaget, ansvarar för transporter mellan företaget och kund (Lumsden, 2004). Ett ansvar som innebär säker frakt, i rätt tid, rätt temperatur och rätta produkter.

Idag är tredjepartslogistik en vanlig använd tjänst för att hantera ett företags logistik. Då tredjepartslogistik tar över logistikansvaret och ger företag en möjlighet att koncentrera sig på deras huvudsyfte, ofta produktionen (Lumsden, 2004). De senaste årtiondena har det blivit allt mer vanligt förekommande att företagen överlåter hela logistikkedjan med transport, lagring, inventering, hantering och informationsflöde till ett tredjepartsföretag (Bourlakis, 2008). De företag som köper in transporttjänster väljer själva om de lämnar över en del av logistikkedjan, så som transporter, eller om de väljer att överlåta hela logistikkedjan (Bourlakis, 2008).

Två drivkrafter för tredjepartslogistik är minskade kostnader och en ökad kundservice. Tredjepartslogistik tillåter företag att göra förändringar i sin logistikkedja med minimala investeringar, logistikkedjan tillåts ändras genom förändrade krav i kontrakt istället för genom investeringar i byggnader och liknande. Företagets fasta kostnader blir istället rörliga logistikkostnader (Andersson, 1997) eftersom outsourcing inom logistik innebär besparingar i löner och investeringar i lager och transportmedel för tredjepartsföretagets kunder (Edward, 1991).

Risken med att äga egna lagerlokaler och transportmedel försvinner med tredjepartslogistik, av den orsaken att transportföretaget hanterar exempelvis föråldring och kapacitets problem som uppstår vid ojämn produktion (Andersson, 1997).

Den andra faktorn berör de rörliga kostnaderna. Tredjepartslogistik kan innebära sänkta kostnader (Speh, 2010) och är en stor drivkraft bakom tredjepartslogistik, kostnader som en viktig faktor av ett logistiksystem i företagets strävan mot lönsamhet. Kostnaderna i logistiksystemet består av lagerhållningskostnader, fraktkostnader och hanteringskostnader, vilka företaget alla vill minska (Andersson, 1997). Tredjepartslogistik utnyttjar stordriftsfördelar i stor omfattning, vilket exempelvis kan innebära att de har större fordon som skapar lägre energi- och lönekostnader (Lumsden, 2005). Med stordriftsfördelar kan tredjepartslogistikerna nå högre effektivitet än producenterna och därmed lägre lönekostnader (Cooper, 1993). Även lokaliseringen av lagret kan påverka transportkostnaderna då de påverkas av transportsträckorna (Speh, 2010).

Rörande kundservice, ställs idag allt högre krav på logistik. Företag värdesätter bra logistik och använder det som en ordervinnare. Producenter vinner order genom att erbjuda hög kundservice, att leverera rätt produkt, till rätt pris, i rätt tid och plats, utan misstag och med hög standard. Att då leverera den logistiken producenternas kunder behöver och beställer är viktigt för producenterna (Speh, 2010). Kundenservice kan t.ex. ökas genom att förbättra

lokaliseringen av tredjepartsföretag samt reducera kostnaderna gentemot kund (Rutner, 2000).

Grunden för bra kundservice är nära relationer mellan producenter och tredjepartsföretaget. Det kräver en närhet med tillit och en öppenhet med information för att kunna anpassa sig till förändringar (Andersson, 1997). Ett öppet och väl fungerande informationsutbyte är såväl viktigt för servicen som för en fungerande relation mellan parterna, och bör betraktas som en tillgång. Information bör ses som en nödvändighet för samarbete (Andersson, 1997).

En övergång till tredjepartslogistik innebär en förändring av de existerande logistikkedjorna. Det är därför viktigt att logistikföretagen har kunden i åtanke och möter kundernas behov på ett kostnadseffektivt sätt (Arlbørn, 2011). För att kunna möta kundens behov och samtidigt skilja sig från mängden bör även logistikföretagen erbjuda tjänster utöver de traditionella, transport och lagerhållning, så som om märkning och ompaketering (Peters, 1998).

Strävan att urskilja sig från andra logistikföretag får vissa logistikföretag att idag marknadsföra sig med ”industrial added value”, industriellt mervärde (van Hoek, 2000). Ett mervärde som kan uppkomma genom att ha värdeökande aktiviteter långt ner i logistikkedjan hos logistikföretagen. Vilket ökar värdet på ett kostnadseffektivt sätt för företaget, då det är ett bra redskap för effektiv kundanpassning så nära kund som möjligt (van Hoek, 2000).

Med ökad medvetenhet och krav på hållbar produktion och logistik i samhället blir det allt viktigare för företag att jobba med hållbara metoder. Den medvetna konsumenten engagerar och intresserar sig i producentens miljöval, vilket gör miljöfrågan till en viktig del av företagets strategier (Asoke, 2011). Allt fler företag ser på deras produkters miljöpåverkan, där de ser på allt från råmaterial till paketering och transporter (Speh, 2010).

3.2 Livsmedelslogistik

Livsmedelsindustrin får kämpa med balansgången mellan en kostnadseffektiv och samtidigt flexibel produktion. Karakteristiskt för livsmedelslogistik är den begränsade hållbarheten som produkterna har i jämförelse med tekniska industriprodukter. Kunderna inom livsmedelsindustrin förväntar sig ofta korta ledtider. Kundkraven på korta leveranstiderna, skapar utmaningar då företagen inte har möjlighet till stora lager, mycket på grund av den förhållandevis korta hållbarhetstiden hos produkterna (Romsdal, 2012).

Livsmedelsindustrin behöver även hantera en stor osäkerhet och variation i efterfrågan från marknaden. Variationen och osäkerheten i efterfrågan minskar förmågan att utnyttja stordriftsfördelar, genom att beställa in stora volymer och tillverkar stora kollin med mera, jämförelsevis med stora stabila volymer höjer förmågan (Romsdal, 2012).

3.3 Tjänster

Allt fler företag i Sverige väljer att lägga över sin logistikhantering på en tredjepart. Det har innan varit vanligt att företagen lagt över transporterna på ett transportföretag, med hållit resterande inom företaget. De senaste decennierna har tredjepartslogistik tagit ett steg framåt, då fler aktiviteter läggs på externa företag. En utveckling som ses fortsätta, men även ställer högre krav på tredjepartsföretagen. Krav om att erbjuda allt mer avancerade tjänster för att leva upp till behovet från logistikföretagens kunder (Aronsson, 2003). I detta stycke kommer tjänster beskrivas i teorin. Några av tjänsterna som varit intressanta för Håby Logistikcenter är för livsmedelsspecifika för att hitta i allmän logistiklitteratur, då har efterforskning hos Håby Logistikcenter eller producenterna använts.

3.3.1 Lager

Nationalencyklopedin definierar lager som, ”plats för förvaring av råvaror, halvfabrikat och

färdiga produkter” (2012). Det huvudsakliga skälet till outsourcing inom lagerhållning är besparingar i löner samt att logistikföretagens kunder inte behöver investera i egna lokaler (Edward, 1991). Outsourcing av lager medför även att producenterna inte behöver ansvara för att ha lagerhållning som täcker behovet även under perioder med hög efterfrågan, då kravet på lagerkapacitet ökar. För producerade livsmedelsföretag kan detta vara avgörande då de ofta har tre typer av lager, kyl-, frys- och torrlager. De olika formerna av lager har även olika krav på sig från livsmedelsverket, i detta fall sammanfattas de av Fiskbranschens Riksförbund (2007) i deras vägledning. Lagringskostnaderna är också en viktig del i hur producenterna ska lägga upp lagerhanteringen, det är flera olika aspekter som behöver beaktas då lagerhanteringskostnader består av kapitalkostnad, förvaringskostnad och osäkerhetskostnad (inkurans och merkostnader som uppstår vid fel hantering eller plockning) (Jonsson, 2010).

3.3.1.1 Kyllager

Kraven som ställs på kyllagren är att de har en temperatur mellan 0 och +4 grader Celsius, samt att de följer renhetskrav. Lagret har även krav på att följa FIFU (Först In Först Ut), för att garantera färskheten på varorna.

Då det rör sig om livsmedel finns det även krav rörande att råvarorna omedelbart ska ställas i kyl efter transport för att bibehålla temperaturen (Fiskbranschens Riksförbund, 2007).

3.3.1.2 Fryslager

När det kommer till fryslager ser kraven lite annorlunda ut, här gäller det att lagret håller en temperatur under -18 grader Celsius med minimala temperaturskiftningar. I lagren måste luften kunna cirkulera kring produkterna för att hålla rätt temperatur. Fryslager har ett krav på att använda sig av ett lagerrotationssystem. Valet av system står företagen själva för, kravet på lagerrotation finns för att fastställa att alla varor roteras och därmed inte lagerhålls längre än hållbarheten tillåter. Med andra ord för att se till att äldre varor inte hamnar underst och blir dåliga (Fiskbranschens Riksförbund, 2007).

3.3.1.3 Torr- och emballagelager

Vid torr- och emballagelagerhållning är det viktigt att ingredienser och förpackningar måste hållas åtskilda för undvikande av kontaminering. Systematisk lagerrotation skall även här upprätthållas för att säkerhetsställa att produkterna inte blir för gamla, det gäller även att de lagras i lämplig temperatur och fuktighet. Vid felaktiga ingredienser eller förpackningsmaterial får de inte användas, ett krav som är viktigt att följa (Fiskbranschens Riksförbund, 2007).

3.3.2 Transport

Huvudsyftet med transporter är att kunna flytta en vara från punkt A till punkt B, och att denna förflyttning på något sätt ger en geografisk fördel. Transporten bör alltid hållas så kort som möjligt (Lumsden, 2005).

De kostnader som förknippas med transport i egen regi är exempelvis lön, bränslekostnader, underhåll och ränta på kapital. Kapitalbindningen är högre om företagen har hand om egen transport än vid tredjepartslogistik då de till exempel behöver köpa in lastbilar (Lumsden, 2004).

3.3.3 Samlastning

Definitionen av samlastning eller samdistribution är ”att gods från olika avsändare, och oftast olika mottagare, lastas på samma fordon. Mottagaren får då leveranser från flera leverantörer vid samma leveranstillfälle”, (Jonsson, 2010). Samlastning som sker vid tredjepartslogistik

kan innebära högre fyllnadsgrad och därmed lägre kostnader.

Direkttransporter är resurskrävande och sliter på vägarna, men genom att använda sig av samlastning höjs utnyttjandet av lastkapaciteten och därmed mindre resurskrävande. Terminaler ger en bättre möjlighet för samlastning och därmed ger de möjligheten till minskad miljöpåverkan (Lumsden, 2004).

3.4 Tilläggstjänster

För att tydligt synliggöra mervärdestjänsterna, har vi valt att benämna dessa tilläggstjänster och därmed särskilja dem från bastjänsterna. Detta har även gjorts för att skapa en röd tråd genom arbetet.

3.4.1 Märkning

Märkning är att applicera ett märke på en produkt för att ”identifiera produkten och för att ange vissa produkttegenskaper”. Det kan även omfatta bekräftelse på att en produkt uppfyller sina specificerade krav, detta genom exempelvis certifieringsmärkning. (Nationalencyklopedin, 2012). Det finns flera riktlinjer på hur märkning ska ske, det viktigaste är att all information som behövs finns på etiketten enligt livsmedelsverkets regler (Fiskbranschens riksförbund, 2007). Vid felaktig märkning finns det möjlighet för om-märkning, dock är det inte en självklarhet, först måste en analys till varför den felaktiga märkningen skedde (Fiskbranschens riksförbund, 2007).

Produktens märkning skall informera kunden och den som hanterar den under logistikkedjan om produkten, hur den skall hanteras, innehåll, tillverkare, avsändare och destination (Lumsden, 2004)

Företagen behöver alltid ha kunden i åtanke och möta kundens behov av flexibilitet på ett kostnadseffektivt sätt (Arlbjørn, 2011). Genom att flytta ner produktion, så som märkning (van Hoek, 1997), i logistikkedjan och därmed närmare mottagaren kan de producerande företagen enklare möta kundens krav (Cooper, 1993).

3.4.2 Lagring av transportskador

Vid transportskador skall produkterna kasseras såvida skadan inte kan åtgärdas helt eller delvis genom en godtagbar nivå av bearbetning (Fiskbranschens riksförbund, 2007). För att åtgärda skador kan produkten tas till lagret i väntan på åtgärd.

3.4.3 Paketering

Paketering skall skydda produkten, hålla samman den i sina kollin och underlätta hanteringen. Paketeringen skall även i vissa fall hjälpa till att skylta produkten för kunden i butik (Lumsden, 2004).

En ny förpackning innebär en ny produkt och därmed ett nytt lager av denna produkt. För en effektiv logistikkedja bör förpackningarna vara lämpade för så stora förpackningsmoduler som möjligt. Större förpackningsmoduler ger mindre hanteringskostnader, dock ska de samtidigt vara av en lämplig storlek som passar för alla delar av logistikkedjan, det vill säga hos producenten, lagret, grossisten och den slutgiltiga kunden (Lumsden, 2004).

Genom att ha paketering sent i logistikkedjan har företagen möjlighet att vara mer kundanpassade (van Hoek, 2000).

3.4.4 Tull-lagring och tull-administration

Tull-lagring ger en möjlighet att ha ett tullfritt-lagerutrymme fram till dess att produkten skall användas. Genom ett tull-dokument kan företag välja att förvara importerade varor som om de fortfarande var utanför Sverige, det vill säga att de inte är tullade. Tullbetalningen sker först när företaget väljer att plocka ut produkten för vidare användning.

Fördelen med detta är att:

- Slippa betala tull/moms innan man använder varan vilket påverkar kassaflödet i företaget.¹
- Om varorna kasseras innan in-tullning innebär det att man inte behöver betala tull på dessa varor¹.
- Varorna kanske bara förvaras i EU i avvaktan på att säljas till land utanför EU, tex Norge, USA osv. På detta sätt förvaras de tillfälligt i lagret utan att behöva betala skatt till Sverige då ingen försäljning eller liknade sker¹.
- För säsongsbetonad import innebär detta att man kan dela upp tullen för att inte få hela kostnaden på en gång utan när de används¹.

3.4.5 Administration och fakturering

Administration definieras oftast som processen eller aktiviteterna i att driva en verksamhet, företag etc. (Oxford dictionaries, 2012). Inom logistik kan administration handla om orderbehandling, planering, lager redovisning med mera (Jonsson, 2010).

Nära relation mellan producent och logistikföretag kräver tillit och öppenhet gällande information, för att kunna anpassa sig till förändringar (Andersson, 1997). Det är viktigt vid en överlåtelse att det inte påverkar kunden negativt på ett ekonomiskt eller servicemässigt sätt (Arlbjørn, 2011).

3.4.6 Enklare produktion

En senareläggning av produktion ger flera fördelar hos ett tillverkande företag. Om företagen kan flytta enklare produktion närmare kunden kan de vara mer kundanpassade mot kunden och fortfarande vara kostnadseffektiva. Oftast läggs den här senareläggningen av produktion i logistikkedjan för att vara närmare kunden och för att möjliggöra en snabb leverans av kundanpassade produkter till kunden.

Senareläggning av produktion blir allt vanligare och enligt van Hoek (2000) så väntade hälften av alla lagerprodukter 2010 inom livsmedelslogistik på den sista slutgiltiga produktionen innan beställning skett för att möta kundspecifikationerna.

Tredjepartslogistik, som har hand om transport och lagerhållning, kan arbeta fram ett nära samarbete med deras kunder och har vidare kunnat erbjuda mervärdetjänster. Denna typ av tjänster blir allt vanligare med en stabil relation mellan tredjepartslogistik och producenter. Med senareläggning kan producenter få en branschfördel med snabb och kundspecificerad leverans (van Hoek, 2000).

3.4.7 Saminköp

En viktig del av saminköp är att företagen kan utnyttja stordriftsfördelar där de stora volymerna gör det mer ekonomiskt (Cooper, 1993). Vid ett saminköp ökar orderkvantiteten och därmed minskar transport och order-särkostnader (Jonsson, 2010). Det kan även finnas mer förhandlingsutrymme mot leverantörerna (Cooper, 1993).

3.4.8 Inventering

Inventering innebär att kontrollera så det verkliga lagret är desamma som det dokumenterade, detta görs genom uppmätning, vägning eller mätning. Inventering skall ske så ofta som möjligt för att hitta avvikelser snabbt och rätta till dem (Lumsden, 2004) samt för att ha koll på lagret så att produkterna finns på plats i lagret för utleveranser (Speh, 2010).

¹ Peter Jacobsson (Ecus) mailkontakt med författaren den 27-04-2012

3.4.9 Innovation och produktutveckling

I detta arbete avser innovation och produktutveckling en plats där producenterna kan träffas på Håby Logistikcenter för att diskutera olika frågor kring produktutveckling, innovation och framtiden (informationen kommer från Håby Logistikcenter).

3.4.10 Testning och kontroll

Alla livsmedelsvaror testas regelbundet för att säkerhetsställa att produkterna är godkända enligt krav (Fiskbranschens riksförbund, 2007).

3.5 Begrepp relaterade till tjänster

För att lättare förstå vissa begrepp i texterna och därmed helheten bättre, har vissa begrepp valts att förtydliga lite extra.

3.5.1 Hållbarsprincipen

Inom livsmedelsbranschen har grossisterna hållbarhetskrav på producenterna för att produkten skall tillgodose konsumenternas behov. Hållbarhetskravet benämns som tredjedelsregeln då producenten maximalt får ha produkten en tredjedel av hållbarheten, grossisten ska maximalt ha den en tredjedel och konsumenten skall kunna ha den sista tredjedelen av hållbarheten. (källa intervjuer med producenterna)

3.5.2 Stordriftsfördelar

När företag tar fram sin logistikkedja är ”stordriftsfördelar” ett av de verktyg som används för att få den lägsta produktkostnaden (Shang, 2007). Stordriftsfördelar syftar till att det blir mer ekonomiskt att tillverka och köpa in i stora kollin då särkostnaderna fördelas på fler antal produkter.

3.5.3 FIFO

FIFO står för ”first in first out” och är ett lagerrotationssystem för att bestämma hur lagret skall omsättas. Det betyder att den produkt som kommer in först av en artikel är även den som skickas ut först vid en beställning. På detta sätt kan man minska inkuransen och få ett rakt flöde genom lagret (Lumsden, 2004).

4 Empiri/Resultat

Detta kapitel redovisar resultatet av intervjustudien av fyra livsmedelsproducenter i den Bohuslänska skärgården. Där vi besvarar frågeställningarna, *Hur ser producenternas logistik ut idag och Vilka logistiktjänster vill kunderna att Håby Logistikcenter erbjuder*. Resultat redovisas genom en kartläggning av företagets nuvarande situationer så väl som framtida mål och intresse för ett eventuellt logistikcenter.

Intervjuerna har utförts på plats hos livsmedelsproducenterna Abba Seafood, Domstein Sverige AB, Klädesholmen Seafood och Leröy Smögen Seafood.

4.1 Abba Seafood

Företaget Abba Seafood är ägare och producenter bakom välkända svenska livsmedelsprodukter så som Kalles Kaviar och Abba Sill. Abba Seafoods produktionsanläggningar är lokaliserad i Kungshamn och Smögen på Sveriges västkust.

4.1.1 Bakgrund

Abba Seafood är en av Nordens ledande producenter av mat från havet. Företaget grundades 1838 och ingår sedan 1995 i den norska koncernen Orkla ASA. Abba Seafood omsätter årligen ca 1,2 miljarder svenska kronor och i företaget ingår kända varumärken som Abba, Kalles, Grebbestads och Ejders.

Abba har idag en tydlig vision för företaget, år 2015 ska de vara Sveriges bästa livsmedelsföretag. Denna ledstjärna fokuserar på att vara den bästa arbetsplatsen, att verka för ett hållbart fiske och att allt som görs ska vara av fördel för kunden. Arbetet för en bättre miljö och speciellt en bättre havsmiljö, görs i form av projekt som verkar för ett hållbart fiske (för mer information se projektet Ocean 5).

4.1.2 Produkter

Företaget har haft fabriker i Kungshamn/Smögen sedan 1928 och det är i fabriken i Kungshamn som de allra flesta av Abba Seafoods produkter produceras.

I fabriken arbetar ca 350 personer, på ett tjugotal produktionslinjer, med att tillverka kaviar, caviar, sill, matjessill, ansjovis, pastejer, stuvningar, fiskbullar och makrillprodukter. Produkterna går under såväl koncernens egna varumärken som EMV (egna märkesvaror), totalt är det cirka 200-250 olika varunummer.

En av Abbas storsäljare är sillen, en produkt som finns i många olika varianter och är väldigt säsongsberoende. I Sverige finns det tre tydliga högsäsonger för sill, påsk, midsommar och jul, vilket innebär att efterfrågan är extra hög kring dessa perioder. En annan storsäljare, Kalles Kaviar har däremot en mer jämn efterfrågan över hela året.

Abba använder sig idag av lagerstyrd produktion, vilket leder till en ojämn produktion. Detta innebär att företaget i vissa perioder tar in extra personal, för att möta efterfrågan. Idag löser de även ojämnheten i efterfrågan genom att försöka jämna ut belastningen jämt över produktionen. Utmaningen för företag som Abba, som producerar livsmedelsvaror är dock först och främst färskhetskravet på varorna.

4.1.3 Marknad

Den svenska marknaden är Abbas absolut största, men även makrill i tomat som går till Norge, är en stor marknad. De större kunderna är de svenska dagligvaruhandlarna, som står för 70 % av andelen. Förutom att leverera till dagligvarukedjorna har Abba en stor marknad i Food Service (catering industrin), samt exportverksamheten. Abba exporterar främst till Norge, Danmark, Asien, USA och Canada, där kunderna framförallt är grossister.

4.1.4 Inköp

Abba producerar efter försäljningsprognoser, de beställer in material efter produktionsplanerna. Samlastning sker idag vid tillfälle, men då de flesta kontrakt är Ex Works (kunden hämtar varan vid fabriken) är detta något deras leverantörer styr. Abba har i dagsläget valt att lägga all form av transport hantering på en tredjepart, det är därför även tredjepartens ansvar att samordna eventuell samlastning. För inköp av varor som glasburkar och aluminiumtuber, går lastbilarna alltid med 100 % fyllnadsgrad. Glas kommer in beroende på säsong, från två gånger om dagen till två leveranser i veckan och tuber kommer 3-4 gånger i veckan. Leveranser kommer in dagligen till fabriken.

4.1.5 Lagerhållning

Alla typer av material och råvaror, som soltorkade tomater och salt, lagerhålls inne i fabriken.

Råvarorna lagerhålls på råvarucentralen, berggrummet i Kungshamn, det är råvaror som rom, skarpsill och andra sillsorter. Berggrummet är unikt i sitt slag och kan lagerhålla upp till 100 000 tunnor, på en total yta av 16 000 kvadratmeter. Lagerutrymmena är insprängda djupt inne i urberget. Bergets naturliga isoleringsförmåga och den moderna kylanläggningen stabiliserar de önskvärda temperaturerna i de olika rummen. Om strömmen skulle gå skulle det ta veckor innan temperaturen ökar och produkterna behöver kasseras.

För distribution har Abba Seafood idag ett centrallager i Uddevalla, ett lager på totalt 11 000 kvm, 12 000 pallplatser. Samtliga produkter lagras och omlastas här, dels i ett kylager och dels i ett helkonservlager, för vidare transporter till kundernas centrala lager.



Fig. 2 Berggrummet, Kungshamn

Abba har ett absolut krav på deras lagerhållning, att kundernas krav på resthållbarhet följs. Detta innebär att de måste hantera undantag från FEFO (first expired first out/första utgångsdatum först ut), som är huvudregeln. Resthållbarhet innebär att lagret de väljer att använda sig av behöver ha ett affärssystem som kan hantera detta.

4.1.6 Transport

Variationen i efterfrågan påverkar såväl produktionen som leveranserna. Abba har löst detta genom att använda sig av en tredjeparts logistiklösning för de transporter och leveranser som företaget själva står för. Dessa leveranser går 2-4 gånger om dagen och direkt till Uddevalla,

för vidare distribution. Ungefär 70 % av leveranserna inom Sverige som går ut, står nämligen kunderna själva för. Detta innebär att kunden kommer och hämtar upp sina varor vid centrallaget i Uddevalla och produktionsanläggningen i Kungshamn. En faktor som innebär att Abba själva oftast inte styr fyllnadsgraden hos lastbilarna som lämnar fabriken.

Alla intransporter till produktionsanläggningen står i huvudsak leverantörerna för, inleveranser som kommer från såväl Sverige som utlandet. Delprodukter som levereras från Asien, levereras via Göteborg med båt. Abba får även inleveranser från Norge, östra Europa, Finland och Italien.

4.1.7 Framtid/Visioner

Företaget berättar hur dagens lokalisering inte ger några direkta logistiska problem men hur det kan skapa tidsmässiga svårigheter rörande leveransprecision. Då de idag använder sig av externa lösningar för transporter och lager, är resultatet att de får sina behov tillgodosedda gällande leveranser och lagerhållning. Kräver Abba leveranser varje dag, kommer leverantören att erbjuda detta, men detta kräver bra prognoser och produktion. Att lägga ut lager externt, leder till att de endast hyr sina lager och därmed är det upp till deras leverantörer att nå deras krav.

4.1.8 Fördelar/Nackdelar logistikcenter

Abba ser fördelar i att använda sig av logistikcenter, speciellt för kunderna, då ett logistikcenter kommer resultera i enklare samordning av transporter för kunderna och en kortare sträcka att köra. Men framförallt ge kunderna möjligheten att hämta flera producenters varor på samma ställe. Det blir allt vanligare att kunderna själva vill hämta sina varor vid produktionsanläggningen. Även miljöaspekten är en fördel, ett logistikcenter skulle kunna innebära färre bilar totalt sett ut till kund.

De poängterar även att logistikcentret kommer behöva leva upp till samma krav som de idag ställer på sitt färdigvarulager. Att det ska vara samma service, styrning samt billigare, för att man ska gå över. Men det absolut viktigaste är kvalitén, servicegraden mot kunden, det handlar om att leverera i rätt tid, rätt produkt och rätt kvantitet. Om man kan leva upp till kraven och det finns en ekonomisk fördel, kan man se en fördel i att flytta lagret. Men fördelarna man kan se med en eventuell flytt, är inte värda extra kostnader.

4.1.9 Tjänster

För att få en tydligare bild över hur Abba i dagsläget hanterar relevanta logistiktjänster, samt hur de ser på tjänsterna vid en realisation av logistikcentret har den teoretiska mallen följts.

4.1.9.1 Bastjänster

- **Transporter**

Idag utförs transporter in till produktionsanläggningen av Abbas leverantörer eller av en tredjeparts logistikföretag. För utgående varor sköter antingen kunden själv transporter eller även här tredjepartsföretaget.

Vid en realisation av logistikcentret kommer centret att stå för de utgående transporter Abba idag själva ansvarar för, alltså ta över de transporter som tredjepartsföretaget sköter.

- **Lagerhållning**

I Kungshamn har idag Abba ett råvarulager samt ett torr-/emballagelager inne i fabriken. De har även ett centrallager i Uddevalla.

Att ha ett färdigvarulager skulle vara av intresse, de har idag ett välfungerande råvarulager som de inte har något intresse av att byta ut.

- **Samlastning**

Abba använder sig idag av samlastning med producenterna i området gällande

avfallshanteringen.

De ser därför inga hinder vid ett eventuellt logistikcenter, att samlastning sker vid såväl ingående som utgående gods.

4.1.9.2 Tilläggstjänster

- **Märkning**

För att få etiketterna på exempelvis glasburkar att sitta snyggt och korrekt behöver de sättas på innan glasburkarna kyls. Etiketterna sätts därför idag på i produktionslinan.

Då etiketterna behöver sättas på innan glasburken kyls, tror sig inte Abba vilja lägga över märkningen av etiketter på logistikcentret.

- **Lagring av transportskador**

Abba använder sig idag av en varumärkesklausul som gör att alla varor som skadas under transport ska raka vägen tillbaka till centrallagret i Uddevalla, men papperna ansvarar Abba för. Det är Abbas ansvar att de sköts och utförs.

Vid användandet av ett logistikcenter kommer dessa varor troligen gå direkt till logistikcentret. Men utöver detta kommer de hanteras som vanligt.

- **Paketering**

Idag sker all paketering av halvpallar i produktionsanläggningen, medan allt arbete kring displaydelar för kampanjer och liknande sker på centrallagret i Uddevalla.

Det hade varit fördelaktigt enligt Abba att låta logistikcentret paketera halvpallar och displaydelar, samt andra kund- och marknadsunika önskemål som kräver extra insatser i form av etikettering eller ompackning.

- **Tullhantering**

För intranporter av containrar från Asien, krävs in-tullning, i dagsläget är det 60 containrar/år vilka går genom Göteborg.

Abba ser idag att det vore bra med ett tullager för dessa varor och att detta är något de känner att de behöver lägga på en tredje part.

- **Administration**

All form av administration kring transporter sköts idag på Abba.

Beroende på upplägget kan de se sig lägga över detta på logistikcentret, men all transportadministration måste i så fall skötas från logistikcentret. Detta gäller all administrationen av gods ut och in ur logistikcentret.

- **Fakturering**

Abba sköter idag all form av fakturering själva på produktionsanläggningen.

Kommer troligen även sköta det själva i framtiden, även om ett logistikcenter byggs.

- **Enklare produktion**

Abba har all form av produktion i produktionsanläggningen.

Den form av enklare produktion de ser sig lägga över på ett logistikcenter är ompaketering.

- **Saminköp råvaror**

Idag köps alla former av råvaror in direkt av Abba själva, de har ingen form av saminköp mellan företagen i Kungshamn.

De säger sig eventuellt, vid en realisation av logistikcentret, kunna tänka sig ha saminköp av socker och salt. De påpekar dock att det finns många varianter av socker och salt, så det gäller att det blir rätt sorter samt bättre ekonomiskt. Men de skulle inte använda sig av saminköp av kryddor (utöver salt och socker).

Abba har idag inga lagerhållningsproblem, gällande yta på inkommande varor, så anledningen för saminköp skulle vara rent ekonomiskt.

- **Inventering av lager**

All inventering av lager sker idag av företagets anställda.

Men de ser i en flytt till logistikcentret att denna tjänst kommer vara en självklarhet.

- **Innovation och produktutveckling**

Idag träffas företagen, konkurrenterna, i viss mån och diskuterar strategier. Abba ser inte idag att detta kommer behöva ändras till framtiden.

- **Kontroll/provtagning av färdiga produkter**

Har i dagsläget en egen avdelning för kontroll och provtagning av färdiga produkter inom företaget och det hela sker direkt i produktionsledet.

Även om logistikcentret skulle erbjuda denna tjänst kommer Abba troligen fortsätta använda sig av sin egen personal.

4.2 Domstein Sverige AB

Domstein Sverige AB är livsmedelsproducenterna bakom märken så som Domstein och Enghav, med produkter så som kaviar, färdig stekta varor och panerad fisk. Företaget är idag lokaliserade i Kungshamn och Lysekil, på den svenska västkusten.

4.2.1 Bakgrund

Domstein Sverige AB är lokaliserade i Kungshamn (samt Lysekil) och ingår i den norska fiskkoncernen Domstein ASA. Koncernen är en av de ledande producenterna av mat från havet i Skandinavien. Domstein ASAs huvudkontor ligger i Måløy, Norge och omsätter cirka 700 miljoner norska kronor.

Domstein Sverige AB har en årsomsättning på 350 miljoner svenska kronor och har cirka 130 anställda.

Koncernen har sin början år 1925 i norska Måløy och år 1991 etablerade sig företaget i Kungshamn. Domstein har idag två produktionsanläggningar i Sverige, en i Kungshamn samt en i Lysekil, båda tillhörande samma företag. Domstein Sverige ABs produktionsanläggning i Kungshamn stod klar år 1995, produktionsanläggningen har en produktionsyta på 3 300 m² med en produktionskapacitet på 6 000 ton/år. Under 2004 köpte bolaget en anläggning i Lysekil, som byggdes om år 2005. Produktionsanläggningen i Lysekil tillhör Domstein Sverige AB (hädanefter Domstein) och har yta på 1 700 m² med en kapacitet på 3 000 ton/år och 15 anställda. Domstein tar denna vår över produktion från moderbolaget i Norge, en övertagning som gör det nödvändigt att expandera produktionsanläggningen. Det planeras idag en utbyggnad av produktionsytan i anläggningen. En ökning av produktion kommer även att ställa krav på utökning av lager.

4.2.2 Produkter

Produkterna produceras under såväl de egna märkena som under EMV, märken så som Domstein, Arctic Caviar, Enghav och Ocean ägs av Domstein.

I produktionsanläggningen i Kungshamn producerar man fiskgratänger, färdigstekta varor, panerad fisk, såser, inbakad fisk, samt caviar. I Lysekil görs kaviar, främst av torskrom. De frysta varorna håller sig idag väldigt länge, oavsett produkt medan de kylda varornas hållbarhet varierar från 6 månader till 2 år beroende på produkten.

4.2.3 Marknad

Den skandinaviska marknaden står för 75 % av Domsteins omsättning, där Sverige är den största marknaden. Domstein producerar främst för dagligvaruhandel och storkök, marknader som upplever stora variationer i efterfrågan. Dessa variationer är säsongsberoende och har

sina toppar kring påsk, midsommar och jul. Under november och december sker 60 % av årets försäljning för romprodukter.

Resterande 25 % av omsättningen står export utanför Skandinavien för. Export som främst går till de europeiska länderna Frankrike, Tyskland, Polen, Rumänien, England, Spanien, Italien och Österrike, samt Japan och Nord Amerika. Där det främst är export av romprodukter, i form av patéer i tub och stenbits rom.

4.2.4 Inköp

Produktionsanläggningen i Kungshamn får i snitt två fulla lastbilar med fryst fisk i veckan, främst från Norge, råvara som går direkt in till frysen. Fryst fisk i form av Alaska Pollock, beställs från Alaska. Inleverans till Domstein sker även av färsk sillflundra (för panering och naturell styckfrysning), emballage och kryddor. Kryddor köps idag in och levereras en gång i månaden direkt till produktionsanläggningen. De försöker idag beställa in så stora kollin som möjligt, och försöker i så stor mån som möjligt att samordna de mindre kollina. Företaget har cirka 40 leverantörer för inköpen av fisk, för inleveranserna av emballage och ingredienser har de uppåt 200-300 leverantörer.

4.2.5 Lagerhållning

I dagsläget äger Domstein sina egna lager, det handlar om ett kyl- och fryslager samt ett torr- och emballagelager. Placeringen av dessa lager är i Kungshamn, i förbindelse med produktionsanläggningen. Kyllagret har idag cirka 400 pallplatser, medan fryslagret har cirka 5 500 pallplatser. Kyl- och fryslagret används som såväl råvarulager som färdigvarulager. Företagets torr- och emballagelager ligger på 1 200 pallplatser och 500-600 pallplatser.

4.2.6 Transport

Transporterna in till Domstein fungerar idag olika beroende på den beställda varan, en del beställs in ddp (delivered duty paid- säljaren står för alla risker och kostnader) och en del free on truck (säljaren lastar tåget/lastbilen utan extra kostnad vid en bestämd lokalisation). De strävar alltid efter fulla laster på råvaror, där fisk är den primära varan. Då emballage och ingredienser ofta beställs och kommer med ströpallar, levereras de med turbilar som leverantören ansvarar för. De varor som importeras med båt i containers dras med speciell dragbil från Göteborg eller Varberg, för direkt transport till Kungshamn. Dock händer det att varorna blir lagrade över natten innan transporten från hamnen till Kungshamn.

Vid utleveranser från produktionsanläggningen används en tredjepartslösning, om inte kunderna själva står för frakten. Leveranser som Domstein står för går direkt till kunden eller till kundens distributionslager. Då kunden själva står för frakten, hämtar de upp de beställda varorna vid produktionsanläggningen. Exempelvis de tyska frakterna fylls alltid till en fyllnadsgrad på 100 %.

4.2.7 Framtid/Visioner

Domstein synliggör problemen med vägarna ut till produktionsanläggningen och lagret, hur vägarna är trånga, trafikerade av persontrafik och lastbilar, speciellt sommar och helger. En del småfrakter från Norge går idag först ner till Göteborg och sen med en turbil upp till Kungshamn, vilket leder till att de ofta får sina leveranser en dag senare.

De berättar hur det kommer bli en allt viktigare lösning att underlätta transporterna av varor för kunderna, hur detta kan bli en förhandlingspunkt. Något ett logistikcenter hade kunnat erbjuda, men även att ett logistikcenter hade underlättat leveranserna från Norge. Den största förändringen på logistiken som logistik- centret hade kunnat bidra med idag är fulla lastbilar

åt båda håll. Logistikcentret skulle framförallt ge mer utrymmen och möjlighet att utnyttja lagerutrymme till produktion.

Företaget har idag en vision av att bygga ut sin produktionsanläggning, mycket då de tagit över produktion från företaget i Norge. En övertagning som kommer resultera i byggandet av en ny produktionslinje för att möta de ökande produktionskraven.

4.2.8 Fördelar/Nackdelar logistikcenter

Företaget ser flera fördelar med ett logistikcenter för att hjälpa dem att bli mer kundvänliga genom att erbjuda bättre leveransmöjligheter. De säger även att det skulle kunna förbättra konkurrensen, bidra till en bättre miljö då det kommer att öka fyllnadsgraden på lastbilarna in och ut ur Kungshamn, samt frigöra befintliga lagerytor. Lagerna är resurskrävande och idag trånga, varor flyttas runt för att få plats. Ett frigörande av lagerytor skulle ge företaget en möjlighet att bygga ut produktionen inom de befintliga lokalerna, något som vore perfekt då att bygga nya lagerlokaler är dyrt. De ser även att ett logistikcenter skulle kunna göra dem starkare som inköpare då de kan köpa in större partier, samt slippa sista transportsträckan ut till fabriken, något som ger möjlighet till att sänka deras inköpskostnader.

Idag lagerhålls råvaran fisk väldigt länge och speciellt under högsäsonger, vore det fördelaktigt för Domstein att kunna få inleveranser av dessa råvaror var fjärde dag för att minska fabrikslagret.

Nackdelen Domstein ser med att använda sig av ett logistikcenter är att man inte har möjligheten att gå ner direkt till lagret och kolla hur det ser ut. Speciellt om centret är lokaliserat utanför Kungshamn. Men de säger även att detta är något man lätt kan lösa med välfungerande lagerhållningssystem.

Allt handlar om att det ska skötas snyggt och vara kostnads-effektivt. Om detta görs kan Domstein endast se fördelar med logistikcentret.

4.2.9 Tjänster

För att få en tydligare bild över hur Domstein i dagsläget hanterar relevanta logistiktjänster, samt hur de ser på tjänsterna vid en realisation av logistikcentret har den teoretiska mallen följts.

4.2.9.1 Bastjänster

- **Transporter**

I dagsläget sköts all transport in och ut från produktionsanläggningen av antingen kunden eller av ett tredjeparts logistikföretag.

Vid en realisation av logistikcentret, kommer denna tjänst absolut att användas. Det vore perfekt enligt Domstein om lastbilarna kom och hämtade upp varor fyra gånger om dagen, samt lämnade kommunen med hög fyllnadsgrad. Detta skulle kunna ske genom att logistikcentret plockar upp varor hos alla producenter i området. Något som ställer krav på att lastbilarna kan frakta såväl fryst som kylt, samt lämna av emballage på turerna.

I dagsläget går delar av frakten från Norge med tåg, vilket innebär att de blir tvungna att lasta om frakten till lastbilar för att kunna frakta varorna hela vägen till produktionsanläggningen. Om en järnväg byggs mellan Göteborg och Oslo skulle ett center i närheten av rälsen vart perfekt och innebära att ingen omlastnings skulle behövas för att så varorna i lager.

- **Lagerhållning**

Alla former av lager som företaget idag använder sig av, äger de.

De säger att logistikcentret skulle erbjuda dem möjligheten att flytta ut färdigvarulagret och frigöra ytor, för utbyggnad av produktion. Men detta kräver ett

effektivt logistikcenter, som kan ta såväl torr-, kyl- och frys-varor, samt ge möjligheten att låta råvaror, kryddor och emballage lagerhållas på logistikcentret.

- **Samlastning**

Företaget har idag ingen form av samlastning med de andra producenterna i Kungshamn.

Ser det som fördelaktigt, om ett logistikcenter realiseras, att använda sig av mjölkkrundor till så väl logistikcentret som till kund.

4.2.9.2 Tilläggstjänster

- **Märkning**

All form av märkning och etikettpåsättning sker idag på produktionsanläggningen.

Domstein säger sig se fördelar med att lägga över detta på ett logistikcenter. Hade inneburit att de kan köpa in enklare artiklar och sedan låta logistikcentret packa för de specifika kunderna.

- **Lagring av transportskador**

I dagsläget ansvarar Domstein själva för eventuella transportskador på utgående transporter som de står för. Transporter en tredjepart sköter. I annat fall står kunden själva för frakten och därmed också risken.

Om centret ska ansvara för transport till kund, behöver de även stå för granskningen av transportskador och göra en reklamation. Centret måste då alltså ta ansvar för transportskador. Granskningen är viktig då endast ytliga skador på produkten kan innebära att den trots allt är användbar.

- **Paketering**

Domstein sköter idag själva all form av paketering av varor.

De ser idag att ett packrum vore aktuellt att använda sig av.

- **Tullhantering**

Företaget använder sig av tredjepartslogistik för exportvaror och importvaror, men de ansvarar idag själva för all hantering kring tull och tullhantering.

Vid realisation av ett logistikcenter hade det vart fördelaktigt om de kunde sköta förtullningen.

- **Administration**

Sköts idag av företaget själva, på produktionsanläggningen.

De säger att om administrationen sköts snyggt av logistikcentret hade de kunnat få ta ut fraktsedlar, dokument och rubbet.

- **Fakturering**

All form av fakturering sköts av personalen på Domstein.

Det hade definitivt varit något de kunnat lägga över på ett logistikcenter.

- **Enklare produktion**

De har idag all svensk produktion, i Kungshamn och Lysekil.

Idag säger de sig inte kunna se någon form av produktion de kan tänka sig lägga på ett logistikcenter.

- **Saminköp av råvaror**

Idag använder sig inte Domstein av någon form av saminköp av råvaror. De sköter alla inköp själva.

Logistiskt fungerar det säkert redan så med inköpen till företagen i Kungshamn, så hade nog kunnat fungera att samordna köpen av kryddor och emballage för bättre logistik. Hade vart fördelaktigt om logistikcentret kan samordna inköp en gång i månaden för att kunna sänka kostnader.

- **Inventering**

All form av inventering sköts idag av anställda på Domstein och sker med jämna mellanrum.

De säger sig kunna lägga över all form av inventering på det eventuella logistikcentret så länge varorna är upp-märkta och finns elektroniskt. Är viktigt att de kan följa upp var deras produkter är i alla lägen.

- **Innovation och produktutveckling - utrymme**

Innovation och produktutveckling sker idag inom företaget och koncernen.

Produktutveckling ser de sig helst inte göra med konkurrenter. Men vid ett eventuellt logistikcenter hade ett utrymme kunnat vara fördelaktigt. Hade gett en möjlighet att kunna jobba därifrån och kolla till varorna.

- **Kontroll/testning av färdiga produkter**

Vid kontroll av råvaror och färdiga produkter, sköts detta idag av personal i produktionsanläggningen. Personalen tar tester som de sedan skickar iväg till ett laboratorium, en tidskrävande process.

Om logistikcentret kan ha ett enkelt laboratorium på plats vore det väldigt intressant. Det ger dem möjlighet att kolla inkommande råvaror, bakterier, vikter m.m. tidigare i ledet vilket är mer tidseffektivt.

4.3 Klädesholmen Seafood

På ön Klädesholmen på den svenska västkusten finns livsmedelsföretaget Klädesholmen Seafood. Ett gammalt svenskt familjeföretag som specialiserat sig på sill.

4.3.1 Bakgrund

År 2002 bestämde sig fyra familjeföretag, att slå ihop sina styrkor och tillsammans bildade de Klädesholmen Seafood. Än idag lever och producerar företaget efter gamla familjerecept, de arbetar nära inpå varandra som ett familjeföretag. Sammanslagningen gav dem ökade konkurrensmöjligheter och ökade tillgångar av resurser.

Klädesholmen arbetar efter miljöfilosofin att hela verksamheten ska bedrivas i balans med människor och natur. De anser att det är viktigt med miljöansvar. De är idag 50 anställda på produktionsanläggningen i Klädesholmen, fabriken producerar 98 % av alla varor. Resterande 2 % köps in.

4.3.2 Produkter

Klädesholmen producerar främst sillprodukter men även kaviar och pastejer. Varor som produceras under såväl det egna märket som under private labels (egna märkesvaror). Produkterna är säsonsberoende och toppar kring påsk, midsommar och jul. Alla varor som produceras är kylvaror. Alla varor är kylvaror och kräver då en temperatur kring 2-8 grader.

4.3.3 Marknad

Sverige är Klädesholmens absolut största marknad, hela 75 % av alla produkter säljs inom landet. De största kunderna är grossister på konsument och storkök, där 50% av produkterna är private labels. De resterande 25 % av marknaden är export, där man levererar till de Skandinaviska länderna, Tyskland, Ryssland, Australien, Canada och Israel. ¼ av exporten går till Tyskland och Finland.

4.3.4 Inköp

Klädesholmens främsta råvara är sill, som köps från Norge. Resterande varor så som emballage och kryddor, beställer de in efter behov och ofta då i ströpallar. Utöver torr-varor och sill, köper även företaget in rom. Färsksvarorna har relativ lång hållbarhet så länge de lagerhålls rätt, det samma gäller torr-varorna. Oftast köps ströpallar in av varor, där man försöker kombinera olika inköp.

4.3.5 Lagerhållning

I dagsläget har företaget ett färdigvarulager inne i produktionsanläggningen, samt att de hyr ett kyllager i Rönnäng. Ett kyllager som huvudsakligen används som råvarulager. Lagret som de idag äger i Rönnäng används även till viss del som torrvarulager, samt som ett tullager. Resterande torrvaror lagerhålls inne i fabriken. Deras lager är idag begränsande kring säsongerna.

Råvarorna, så som sill, lagerhålls idag mellan en månad till ett år. Medan torrvaror lagerhålls ett par månader.

4.3.6 Transport

Vid ingående leveranser, står oftast företagets leverantör för transporter. Den största inleveransen är råvaruleveransen av sill från Norge, där 20 % av leveranserna kommer med båt till ön, Klädesholmen. Resterande 80 % kommer med lastbil.

För utleveranser företaget själva ansvarar för används en tredjeparts lösning. De försöker idag fylla alla utgående bilar genom att använda sig av samlastning av kunders varor till så hög grad de kan. Exporter är för det mesta kundernas egna bilar. I dag har företaget en egen varubil som kör ut till grossisters butiker i Bohuslän, en varubil som går direkt till kunden. De leveranser som kunderna själva står för, hämtas antingen i Rönnäng eller på Klädesholmen.

4.3.7 Framtid/Visioner

Företaget tror sig fortsätta ha ett jämnt försäljningsmönster, detta då de producerar traditionella produkter och ser därför inga större förändringar i den närmsta framtiden.

Vissa åkerier anser att de ligger långt ut, men de ser fördelar med att ligga ute på Klädesholmen bland annat med direkta inleveranser med båt.

Företaget funderar dock på att bygga ut, då de börjar bli trångbodda. Hälften av ytorna går idag åt till kyllager inne i produktionsanläggningen, ett lager de skulle kunna flytta. Men om en expansion ska bli bra behöver de flytta, då de idag har en begränsad möjlighet till att bygga ut.

4.3.8 Fördelar/Nackdelar logistikcenter

Klädesholmen kan se fördelar med att använda sig av ett logistikcenter och anser att det är rätt tanke och en bra satsning. Men de förklarar hur ett logistikcenter i Håby skulle ligga åt fel håll för deras del, då deras transporter främst går söderut. Även om detta logistikcenter ligger åt fel håll, säger de sig inte se några direkta nackdelar med att använda sig av logistikcentret. Så länge de har rimliga hyreskostnader.

Om logistikcentret låg närmre Klädesholmen skulle de kunna tänka sig av det, men som det ser ut idag skulle det endast vara intressant under högsäsongerna.

4.3.9 Tjänster

För att få en tydligare bild över hur Klädesholmen i dagsläget hanterar relevanta logistiktjänster, samt hur de ser på tjänsterna vid en realisation av logistikcentret har den teoretiska mallen följts.

4.3.9.1 Bastjänster

- **Transporter**

I dagsläget sköter företaget de leveranser de ansvarar för genom att använda sig av en tredjepart. Resterande frakter sköts antingen av kund eller leverantör.

Se ingen relevans med transport vid ett eventuellt logistikcenter, då det kommer ligga åt fel håll för dem.

- **Lagerhållning**

Företaget äger idag alla sina lager.

De ser sig, vid en realisation av ett logistikcenter kunna använda sig av kylagring. Främst kring högsäsongerna och då som ett färdigvarulager.

- **Samlastning**

Använder sig idag inte av någon form av samlastning av varor.

Ser i dagsläget ingen relevans i denna tjänst, för just dem, då de är lokaliserade så långt ifrån de andra producenterna. Men de påpekar även att denna tjänst borde vara av fördel för producenterna i Kungshamn.

4.3.9.2 Tilläggstjänster

- **Märkning**

Klädesholmen har idag i en liten skala möjlighet att ompaketera och märka om varor.

Om logistikcentret skulle erbjuda ompaktering och då märka om varor till en rimlig kostnad, vore det intressant.

- **Lagring av transportskador**

De transporter företaget ansvarar för i dagsläget, ligger på en tredjepart. Men de ansvarar själva för eventuella skador som sker.

Vid realisation av logistikcentret är detta något som hör till.

- **Paketering**

All form av paketering sker idag på produktionsanläggningen, av den egna personalen.

- **Tullhantering**

De har idag denna form av tjänst på Rönnäng, då de har mycket råvaror som kommer på hösten men som tullas in först i januari.

En intressant tanke, om logistikcentret kan erbjuda tjänsten.

- **Administration**

Företaget sköter idag all form av administration inom företaget.

Helt klart en tjänst som behövs, vid en realisation av logistikcentret, behöver göras på såväl ingående som utgående varor. För vissa exportmarknader är det väldigt mycket papper och då kan detta vara en bra tjänst, speciellt om många samarbetar. Även om det kan bli svårt på grund av konkurrensen mellan producenterna.

- **Fakturering**

Faktureringen som idag sker, sköts av företaget själva.

Det handlar om hur mycket man är beredd att överlåta till ett eventuellt logistikcenter där konkurrenter finns, samt hur pålitlig en sådan funktion är. Vill nog själva styra detta och inte överlåta för mycket.

- **Enklare produktion**

All form av produktion sköts på produktionsanläggningen idag.

Om enklare produktion innebär att packa om och mixa för kampanjer som kunder vill ha, skulle detta kunna läggas på ett eventuellt logistikcenter.

- **Saminköp råvaror**

Var så de jobbade förr då de var ett tiotal fabriker ute på Klädesholmen, saminköp av basvaror.

De säger att tjänster vore fördelaktig för producenterna kring Kungshamn, men är inget för dem. Men även att det lätt kan bli ”ska den lilla få samma fördelar som den stora”- syndromet.

- **Inventering**

Klädesholmen sköter idag all form av inventering, på alla deras lager.

Vid en realisation av ett logistikcenter är detta en tjänst de borde sköta.

- **Innovation och produktutveckling**

Innovation och produktutveckling sköts inom företaget.

Funkar inte, speciellt inte kring utveckling av produkter, eventuellt att det kan fungera generellt kring utveckling av företag i sin helhet.

- **Kontroll/testning**

Klädesholmen sköter idag all kontroll och testning inom företaget.

De anser att det är en intressant tanke, och vid en realisation av logistikcentret skulle de kanske kunna tänka sig använda tjänsten.

4.4 Lerøy Smögen Seafood

Företaget Lerøy Smögen Seafood är ett dotterbolag till ett norskt familjeföretag. Det svenska bolaget Lerøy är lokaliserat i Kungshamn på den svenska västkusten och producerar livsmedelsvaror i form av gravad lax, patéer m.m.

4.4.1 Bakgrund

Det norska företaget Lerøy Seafood Group grundades år 1899 i Bergen på den norska västkusten. Koncernen var fram tills 1997 ett traditionellt familjeföretag, idag är de börsnoterade och en av nordens största leverantörer av sjömat. Lerøy Seafood Group är även en av de största producenterna i världen på odling av lax.

Koncernen Lerøy Seafood Group har dotterbolag i bland annat Norge, Sverige, Frankrike och Portugal. I Sverige äger koncernen fyra dotterbolag, belägna i Stockholm, Göteborg, Malmö och Smögen-Kungshamn. Lerøy Seafood Group omsatte år 2011 motsvarande ca 10 miljarder svenska kronor.

4.4.2 Produkter

I Smögen/Kungshamn ligger rökeriet Lerøy Smögen Seafood (hädanefter betecknad som Lerøy), rökeriet startade år 1961. De nuvarande lokalerna byggdes år 2007, där man idag jobbar med vidare producering i form av förädling, stekning, rökning och gravning av lax och skaldjur samt sallader och patéer.

Vissa av företagets produkter, så som rökt och gravad lax är väldigt säsonsberoende. Ett beroende som skapar en hög varians i produktion och lagerhållning. Efterfrågan ökar under de större helgerna påsk, midsommar och jul, detta ökar produktionen speciellt veckan innan. Jul är den säsong då efterfrågan ökar som mest för Lerøy.

Produktionen består i dagsläget främst av förädling, Lerøys köper in färsklax från Norge (inom koncernen) som de senare bland annat röker. Den färdiga produkten fryses för att sedan kunna tinas upp dem, en process som sker då det är ett livsmedels krav. Produktionen styrs efter prognoser, med korta ledtider, dag ett kommer ordern, dag två sker produktion och leverans dag tre.

4.4.3 Marknad

Sverige är Lerøys största marknad, kunderna verkar inom daglig livsmedelsindustri, daglig livsmedelshandel och större kryssningsfartyg. Lerøy exporterar även till Norge, de Europa, Japan samt Nordamerika.

4.4.4 Inköp

Denna ökning i efterfrågan påverkar även inleveranserna, som i vanliga fall köps in fritt.

Lerøys köper in allt från råvaror så som fisk, till emballage och torrvaror som kryddor. Emballage köps delvis in i fulla lastbilar, medan kryddor och torrvaror vanligtvis köps in pall vis. Inleveranserna kommer flera gånger om dagen, både med direktbilar och med distributions lastbilar.

4.4.5 Lagerhållning

Leröy äger idag inget eget distributionslager, detta då företaget levererar direkt till kundens distributionslager eller att kunden hämtar sina varor direkt vid fabriken färdigvarulager. De hyr även i dagsläget sitt färdigvarulager som är ett fryslager, 40 % av företagets produkter är frysvaror. Detta fryslager används även som buffertlager för produktionen. 60 % av Leröys produkter är dock färskvaror som lagerhålls i kylrum inne på fabriken, detta då det ofta handlar om väldigt korta lagerhållningstider (högst ett dygn). Ett kylrum som idag har 300 pallplatser, ett utrymme som endast fylls under högsäsong.

Leröy förklarar hur de använder sig av 1/3 principen för frysvaror och 1/6 för färskvarorna. Detta innebär att Leröy får använda en 1/6 av hållbarhetstiden för en produkt till produktion och 1/6 till transport, innan kunden ska ha varan. För färskvarorna handlar detta om timmar och dagar, färskvarorna som har kortast hållbarhet har en hållbarhet på 10 dagar medan rökt och gravad har 21 dagar. Då det rör sig om färskvaror (gäller även frysvaror) är temperaturen extremt viktig hos dessa varor, även under frakt. Temperaturen loggas därför i lastbilarna, i de flesta fall fraktas en till fem pallar med varor ut från fabriken i lastbilar som går mjölkruna i Kungshamn.

4.4.6 Transporter

Alla transporter som går utanför Sverige och Norge sköter huvudbolaget och kontoret i Norge. De inhemska transporterna har Leröy idag lagt över på en tredje part. Företaget har i dagsläget inleveranser från ett fyrtiotal leverantörer. Några kunder kommer själva till fabriken färdigvarulager och hämtar upp sina varor. De leveranser Leröy själva ansvarar för går direkt till kundens distributionslager och Leröy ansvarar då för att produkterna ska finnas på kundens lager i rätt tid. Dessa leveranser sköts, som tidigare nämnts, av en tredje part. I dagsläget kommer flera bilar om dagen för upphämtning av varor.

4.4.7 Framtid/Visioner

Leröy planerar i dagsläget att bygga ut fabriken i Kungshamn och ser därmed inga direkta utmaningar med utrymme i framtiden. Utrymmena de idag har och bygger är rena produktionsanläggningar, och de utrymmen som idag är belägra med kyl- och fryslager har de ingen möjlighet att flytta då dessa är avgörande för produktionen.

Företaget har en uttalad ambition att växa, detta kan komma att innebära att dagens lösningar inte räcker till, men då de redan använder sig av tredjeparts lösning kommer detta att handla om en förhandlings fråga. Leröy kan komma att behöva hitta mer kostnadseffektiva lösningar som klarar de snabba leveranserna.

4.4.8 Fördelar/Nackdelar logistikcenter

Leröy planerar i dagsläget att bygga ut sin produktionsanläggning, denna utbyggnad kommer att vara just en ren produktionsanläggning. De har idag väldigt låg andel lager, då de ser detta som bundet kapital. De ser därför inga fördelar eller nackdelar med att använda sig av ett logistikcenter, då de redan använder sig av en liknande lösning.

Företaget ser idag en nackdel i att ha ett logistikcenter i Håby, gällande avståndet från produktionsanläggningen. De poängterar även att de skulle föredra att hyra en yta i logistikcentret för att sedan ha egen personal som jobbar där, då egen personal innebär en trygghet, dock är inte detta ett krav.

De ser helst att ha en egen yta de ansvarar för och att sedan låta logistikcentret sköta frakterna. En yta på cirka 200 kvm där företaget själva har möjlighet att slutföra processen, packa i slutförpackningar m.m., med egen personal.

Livsmedelsbranschen har låg marginal, det behövs därför en enkelhet i hur logistikcentret tar betalt. En tydligare prisbild, samt en kalkyl på att det blir billigare.

4.4.9 Tjänster

För att få en tydligare bild över hur Leröy i dagsläget hanterar relevanta logistik tjänster, samt hur de ser på tjänsterna vid en realisation av logistikcentret har den teoretiska mallen följts.

4.4.9.1 Bastjänster

- **Transporter**

De inhemska transporterna som Leröy själva ansvarar för har de lagt över på en tredjepart. Exporterna sköts av huvudbolaget i Norge och resterande frakter sköts av kunderna själva.

Vid en realisation av logistikcentret skulle de kunna tänka sig frysvaror transporter en gång om dagen, eventuellt varannan dag. De säger sig dock behöva se över logistiken kring kylvarorna, om dessa varor ska gå kring logistikcentret kräver det krav på snabbhet och effektivitet.

- **Lagerhållning**

Leröys kylager ligger idag inne i produktionsanläggningen och deras fryslager/färdigvarulager hyr de.

Av intresse att ha ett kyl-/korttidslager för färskvarorna, samt ett korttids och långtidslager för frysvarorna vid ett logistikcenter samt ett torrlager.

- **Samlastning**

Använder sig idag inte av någon form av samlastning av varor, men används på anfallssidan.

Leröy har inga problem med att varorna står tillsammans med konkurrenters hos kund. Allt beror på logistikcentret som ansvarar för att sköta transporterna.

4.4.9.2 Tilläggstjänster

- **Märkning**

Sker idag i produktionsanläggningen, är viktigt att det blir rätt och bra direkt.

Även om ett eventuellt logistikcenter skulle erbjuda detta, är detta något de helst själva ansvarar för.

- **Lagring av transportskador**

Huvudsakligen är det Leröys som tar hand om skadorna i dagsläget, står kunden för transporten tar kunden själv ansvar för eventuella skador. Men om Leröy står för frakten, måste de ersätta varorna samt reklamera gentemot transportören.

Vid en realisation av logistikcentret kommer det bli logistikcentret företaget reklamerar mot och därmed deras ansvar att hantera eventuella skador.

- **Paketering**

All form av paketering och ompaketering sker idag av företagets egen personal i produktionsanläggningen.

De sätter stor vikt vid paketeringen, då det är viktigt att få det rätt. De skulle idag inte vilja lägga ompaketering/om-märkning på ett eventuellt logistikcenter.

- **Tullhantering**

En viktig faktor idag är transporter som går till eller från Norge. Lasterna från Norge går direkt då de är fulla och har en korthållbarhet, transporterna till Norge sker även de helst direkt, utan mellanlagring på ett logistikcenter. Företaget har idag ett tullager i Göteborg, vilket de ser som en fördel då de tydligt kan se vad som är in tullat och inte.

Men är självklart en kostnadseffektivitets fråga, om logistikcentret kan erbjuda snabbare leveranser och mer kostnadseffektivt är det klart man väljer det alternativet.

- **Administration**

All administration kring varor som går från produktionsanläggningen till kund i

Sverige, sköts på plats i fabriken. Administrationen kring exporter sköter kontoret i Bergen, de hämtar även upp varorna hos fabriken och lagerhåller de i Norge.

Är inget de kan tänka sig lägga på ett logistikcenter.

- **Fakturering**

Är inget som kräver större hantering eller är speciellt svårt.

Väljer nog att hantera all form av fakturering själv.

- **Enklare produktion**

All form av produktion sker i dagsläget på produktionsanläggningen.

Företaget ser ingen användning av detta för deras del, även om ett logistikcenter skulle erbjuda tjänsten.

- **Saminköp av råvaror**

De kommer idag att ha sina lager hos sina leverantörer.

Det är de kommersiella förutsättningarna och kostnadsbilden som styr. Om ett leverantörsbyte sker, kommer detta ändras och eventuellt kan de använda sig av saminköp.

- **Inventering**

Har idag ett korrekt/pålitligt lagersystem, som tillåter de att gå från att inventera engång i månaden till en gång var tredje.

Om lagret läggs över på logistikcentret är det viktigt att de ansvarar för en digital bild som alltid är uppdaterad, så att Leröy vet exakt hur lagret ser ut. I fall flytten sker är det självklart att centret ansvarar för inventering.

- **Innovation och produktutveckling**

Händer att man samarbetar i dagsläget.

Men tror inte det är rätt nyttjande av ytor i ett logistikcenter. Platsen är inte problemet, det är de strategiska frågorna som reglerar.

- **Kontroll/testning av färdiga produkter**

Har idag två anställda på företaget som sköter all testning, de testar innan de förpackas klart samt kontrollerar och testar inkommande varor.

De ser idag inget behov av att lägga över detta på ett eventuellt logistikcenter.

5 Analys

Analysen är uppbyggd kring frågeställningarna och följer en analysmodell där varje fråga besvaras generellt och för varje producent. Frågeställningarna är som tidigare redovisat:

1. Hur ser kopplingarna mellan logistiktjänster, drivkrafter och effekter ut?
2. Hur ser producenternas logistik ut idag?
3. Vilka logistiktjänster vill kunderna att Håby Logistikcenter erbjuder?

5.1 Hur ser kopplingarna mellan logistiktjänster, drivkrafter och effekter ut?

Tabell 1 visar drivkrafterna och de önskade effekterna som önskas genom att köpa in tjänsten från ett tredjepartsföretag. Tabellen är grundad på teori samt analysering av teori och empiri, insamlad hos producenterna. De önskade effekterna är grundade på analys av drivkrafterna, samt teori kring tjänsterna.

Större delar av drivkrafterna och önskade effekterna är inte specifika för Håby Logistikcenter, utan stämmer även överens vid liknande typ av tredjepartslogistik samarbeten.

Tabell 1 Tjänster, drivkrafter och effekter

Tjänster	Drivkrafter	Önskade effekter
Lager	<ul style="list-style-type: none">• Frigörande av nuvarande lagerutrymme för att eventuellt kunna utnyttja ytan till produktion istället (Lumsden, 2004). Kräver lägre lagerinvesteringar i framtiden. Genom en lägre kapitalbindning kan företagen istället investera i huvudverksamheten (Lumsden, 2004) (Bourlakis, 2008).• Energisnålare lager, lagret i Håby kommer vara nybyggt och energisnålt. Spillvärmens från kyl och fryslager kommer även användas för att hålla temperaturen i torrlagret²• Mer fördelaktigt för gemensamma kunder att hämta på ett ställe, då producenterna har flera gemensamma kunder³.	Lägre kapitalbindning Minskad miljöpåverkan
Transport	<ul style="list-style-type: none">• Tar produkterna närmare kunderna (Speh, 2010).• Lättare för kunderna att hämta varor och de ska gynnas av läget närmare motorvägen⁴.• Mer frekventa transporter till och från fabrik som kan bidra till att ha minskade lager på plats hos producenterna⁵.	Minskad miljöpåverkan Lägre kostnader Ökad kundservice
Samlastning (vi särskiljer	<ul style="list-style-type: none">• Möjlighet att kunna transportera ut mindre kollin oftare vilket kräver mindre lager hos producenterna⁶.	Ökad kundservice Minskad miljöpåverkan

² ansvariga för Håby Logistikcenter, 2012

³ producenterna, 2012

⁴ producenterna, 2012

⁵ Analys av författarna

⁶ Analys av författarna

transport och samlastning, då transporter ej kräver samlastning)	<ul style="list-style-type: none"> Högre fyllnadsgrader på lastbilarna (Lumsden, 2004). 	
Märkning	<ul style="list-style-type: none"> Möjlighet att ändra märkning närmare kund (efter kundens behov vid t ex kampanjer) vilket kan bidra till den flexibilitet som kunderna kräver⁷. Möjligheten att senarelägga märkningen och därmed endast behöva lagerhålla ett artikelnummer. En viss produkt har idag olika etiketter beroende på slutmarknad och kund. Genom att senarelägga märkningen behöver de endast lagerhålla ett artikelnummer istället för flera⁸. 	Minskade lager Lägre kapitalbindning Ökad flexibilitet Ökad kundservice
Lagring av transportskador	<ul style="list-style-type: none"> Lättare att hantera det närmare kund, än att ta det tillbaka till fabriken hos producenten⁹. 	Lägre kostnader Ökad flexibilitet
Ompaketering	<ul style="list-style-type: none"> Lättare paketering sker vid omlastning i Håby istället för att behöva köras ut till fabrik. När ingen produktion behöver göras utan att bara förpacka i mer marknadsanpassade förpackningar¹⁰. Kan göra mix-pallar till kund för eventuella kampanjer i butiker¹¹. 	Ökad kundservice Eventuellt minskade kostnader
Tull-lagring och Tull-administration	<ul style="list-style-type: none"> Importerade varor kan föras närmare fabrik men vänta med att betala tull och moms tills varorna tas från Håby¹² Vid inkurans och värdeminskning under lagring blir tullbeloppet mindre och där med blir det billigare för företaget¹³ 	Ekonomiska effekter som påverkar tidpunkten för kassaflöde Lägre kostnader
Administration kring transport	<ul style="list-style-type: none"> Mindre personalansvar¹⁴ 	Lägre kostnader Ökad flexibilitet

⁷ Maj Hafskjär (Abba Seafood) intervju med författare, 2012-04-13

⁸ Maj Hafskjär (Abba Seafood) intervju med författare, 2012-04-13

⁹ Analys av författarna

¹⁰ Mattias Gunnarsson (Leröy Smögen Seafood) intervju, 2012-04-12

¹¹ Producenterna, 2012

¹² Peter Jacobsson (Écus) mailkontakt med författaren den 27-04-2012

¹³ Peter Jacobsson (Écus) mailkontakt med författaren den 27-04-2012

¹⁴ Analys av författarna

Fakturering	<ul style="list-style-type: none"> • Mindre personalansvar¹⁵ • Fakturan skrivs i sista ledet, närmast kund (Cooper, 1993). 	Ökad kundservice Ökad flexibilitet
Enklare produktion	<ul style="list-style-type: none"> • Enklare produktion som idag köps in kan tillhandahållas för att få varorna mer kundanpassade till företagen¹⁶ • Tryggare att ha enklare produktion (exempelvis skära potatis) närmre produktionsanläggningen där det går att styra efter produktions-specifikationerna¹⁷ 	Lägre kostnader Ökad flexibilitet
Saminköp av råvaror	<ul style="list-style-type: none"> • Bättre förhandlingsmöjligheter vid inköp av råvaror (Cooper, 1993). • Ökar ordernas kvantitet och därmed minskar transport och order-särkostnader (Jonsson, 2010). 	Lägre inköpskostnader
Inventering	<ul style="list-style-type: none"> • Bättre koll på varor i lager (Lumsden, 2004). • Vid inköp av tjänsten behöver inte producentens anställda åka mellan orterna¹⁸ 	Lägre kostnader
Draknäste (Innovation och produktutveckling)	<ul style="list-style-type: none"> • Möjlighet att diskutera på neutral plats¹⁹ • Kan diskutera samarbeten för att hitta bättre lösningar inom olika områden²⁰ 	Kan leda till bättre kundservice och ekonomi
Testning och kontroll	<ul style="list-style-type: none"> • Köper in tjänsten så att inte anställda behöver åka mellan orterna²¹ • Går lätt och snabbt att testa på begäran²² 	Lägre kostnader Ökad flexibilitet

Drivkrafterna och effekterna för de utvalda tjänsterna följer några generella linjer. Att lägga över dessa logistik-tjänster på en tredjepart genererar i drivkrafter så som frigörande av ytor, varor närmare kund, högre fyllnadsgrad på lastbilarna, lägre personalansvar och möjligheten att senarelägga de aktiviteter som särskiljer produkterna. Drivkrafter som bland annat ger företagen möjlighet att möta den flexibilitet som kunderna efterfrågar.

Dessa drivkrafter har sedan flera gemensamma effekter, så som *minskad miljöpåverkan, lägre kostnader, ökad flexibilitet och ökad kundservice*. Fyra effekter som kommer vara avgörande i valet att använda sig av tredjepartslogistik, i detta fall Håby Logistikcenter.

De olika producenterna prioriterar de olika effekterna olika, men ser minskade kostnaderna som den viktigare effekten. Då deras marknad är hårt konkurrensutsatt, vilket i sin tur kräver att de håller nere kostnaderna.

Minskade kostnader och minskad kapitalbindning är de drivkrafterna som är mest kalkylerbara, de kan redovisas tillbaka till företaget och motivera eventuellt samarbete mellan producenten och Håby Logistikcenter. Flexibiliteten och kundservicen är även de viktiga att de bibehålls på en hög nivå eller ökar för producenterna, för att bibehålla sin plats på marknaden. Minskad miljöpåverkan är en drivkraft som idag ses komma i skym undan, men som i framtiden kan ses vara en viktig punkt. Då det ses komma ökade miljökrav, samtidigt som en miljöinriktning kan ses vara en marknadsföringsstrategi.

¹⁵ Analys av författarna

¹⁶ Ansvariga för Håby Logistikcenter, 2012

¹⁷ Analys av författarna

¹⁸ Lars-Erik Mattsson (Domstein Sverige AB) intervju, 2012-04-12

¹⁹ Analys av författare

²⁰ Analys av författare

²¹ Analys av författare

²² Analys av författare

Potentialen för de olika tjänsterna är väldigt hög, exempelvis transporter, vid användning av Håby Logistikcenter. Genom att lägga över transporter på Håby Logistikcenter uppkommer möjligheten att ha lastbilar som går igenom området exempelvis 3 gånger/dag i en mjölkruna. Företagen har då möjligheten att frakta ut och in varor tre gånger om dagen utan att påverka miljön avsevärt, då lastbilarna kör runt området (och då fylls). En direkt effekt av att alla producenterna använder sig av Håby skulle vara samlastning, i alla riktningar. Möjligheterna för mer frekventa transporter, som ett exempel, är fullt möjliga då det är producenterna som sätter kravet för antal transporter.

5.2 Hur ser producenternas logistik ut idag?

Sammanfattande analyser av resultatet har utförts för att tydliggöra hur logistiken ser ut idag, samt likheter och skillnader mellan producenterna.

5.2.1 Abba Seafood

Abba köper i dagsläget in transporttjänster från ett externt transportföretag och hyr råvarulager och distributionslager från två skilda företag. De har ingen form av ansvar gällande transporterna, men för all hantering i lagrena i Kungshamn och i Uddevalla ansvarar de själva för (Figur 3). Distributionslagret i Uddevalla är ett färdigvarulager med 12 000 pallplatser, med erbjudande från hyresvärden att bygga ut. Abba använder sig idag av ett lagerhållningssystem som tar hänsyn till FIFO och kundernas krav gällande hållbarhet, ett system som Abba kräver används kring hantering av deras färdigvaror.

Mellan de olika anläggningarna i Kungshamn-Smögen området, körs det dagliga lastbils transporter, som hanterar råvaror och färdigvaror. 70 % av kunderna hämtar idag sina varor hos Abba, och fabriken i Kungshamn. Men de resterande 30 % ansvar Abba för att produkterna körs ut (ligger på ett transportföretag), transporter som går direkt till centrallagret.

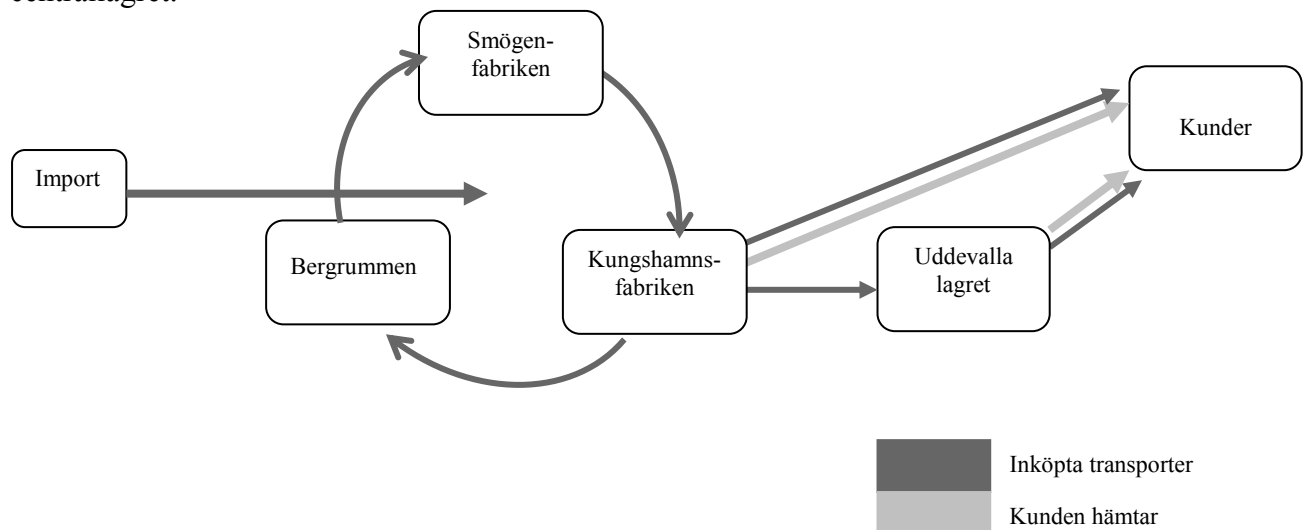


Fig. 3 Abba Seafoods logistikkedja

5.2.2 Domstein Sverige AB

Domstein har idag sina lager i anslutning till fabriken i Kungshamn. Kyllagret har idag cirka 400 pallplatser, medan fryslagret har cirka 5 500 pallplatser. Företagets torr- och emballagelager har i dagsläget 1 200 pallplatser respektive 500-600 pallplatser.

Företaget har i dagsläget behov att bygga ut såväl produktionsanläggningen som lager, då produktion övertas från Norge och lagren redan idag är överbelastade under högsäsongerna. Transporterna från fabriken ansvarar i högst utsträckning kunderna själva för, de har då egna lastbilar som kommer till fabriken för upphämtning av varor. Men i övriga fall köps

transporterna mot kund in från ett transportföretag, se figur 4.

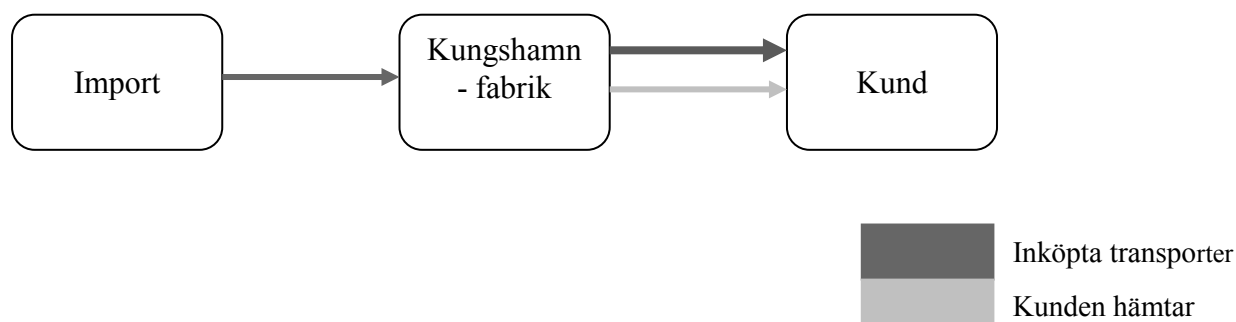


Fig. 4 Domstein Sverige ABs logistikkedja

5.2.3 Klädesholmen Seafood

All form av färdigvarulager ligger i dagsläget i produktionsanläggning på Klädesholmen. Råvarulager däremot ligger utanför produktionsanläggningsområdet, ett kyl- och torrlager i Rönnäng. Ett lager de har tillstånd att använda som tullager, kring högsäsonger och för produkter med lång hållbarhet fungerar lagret även som färdigvarulager. Idag fylls alla lager under högsäsongerna, något som ses som en begränsning.

Klädesholmen använder sig idag av inhyrda transporter för de transporterna ut till kund de själva ansvarar för. Men som för de flesta livsmedelsföretag, ansvarar kunderna oftast själva för transporterna och hämtar därmed upp sina varor vid produktionsanläggningen eller eventuellt lagret i Rönnäng, beroende på säsong och vara, se figur 5. Vid ingående transporter har oftast leverantören ansvar och hand om transporterna. Vid råvaruleveranser från Norge kommer 20 % av leveranserna med båt, resterande kommer med lastbilstransporter.

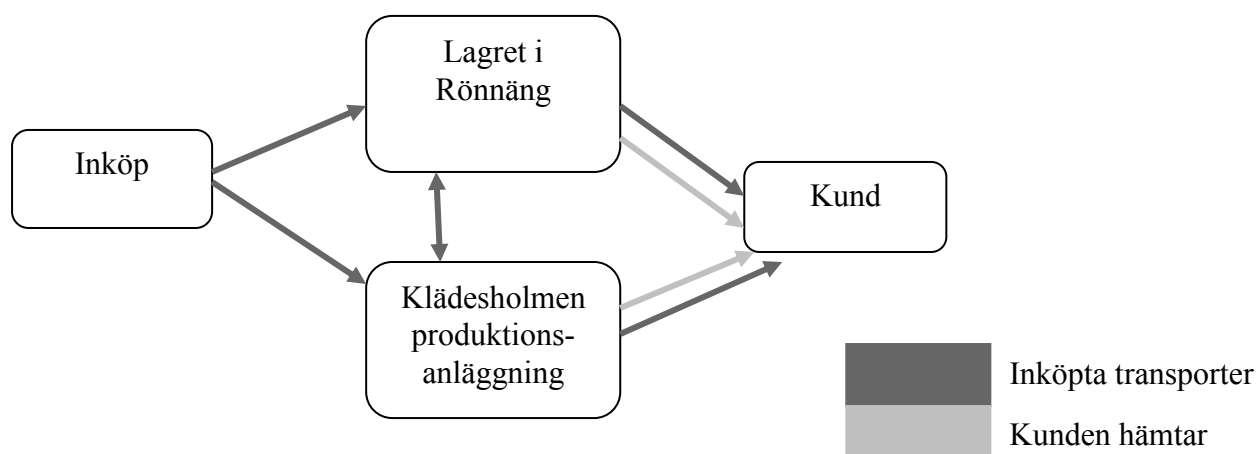


Fig. 5 Klädesholmen Seafoods logistikkedja

5.2.4 Lerøy Smögen Seafood

Lerøy har i dagsläget sin fabrik och fryslager i utkanten av Kungshamn. Företaget har ett kyl- och torrlager i produktionsanläggningen, som främst fungerar som emballager och färdigvarulager. De ansvarar och äger idag lagret i produktionsanläggningen, medan deras fryslager i Kungshamn hyr de, såväl utrymmet som personalen.

Då 40 % av Leröys produkter är färskvaror ligger de högst ett dygn i kyl- och fryslager, och genererar därmed frekventa transporter från lagret ut till kund. De ingående råvarorna lagerhålls främst i fryslaget fram tills användning. De flesta kunderna hämtar sina varor vid Kungshamn anläggningen, annars köper Lerøy in transporttjänsterna från ett transportföretag som ansvarar för allt rörande transporten, figur 6.

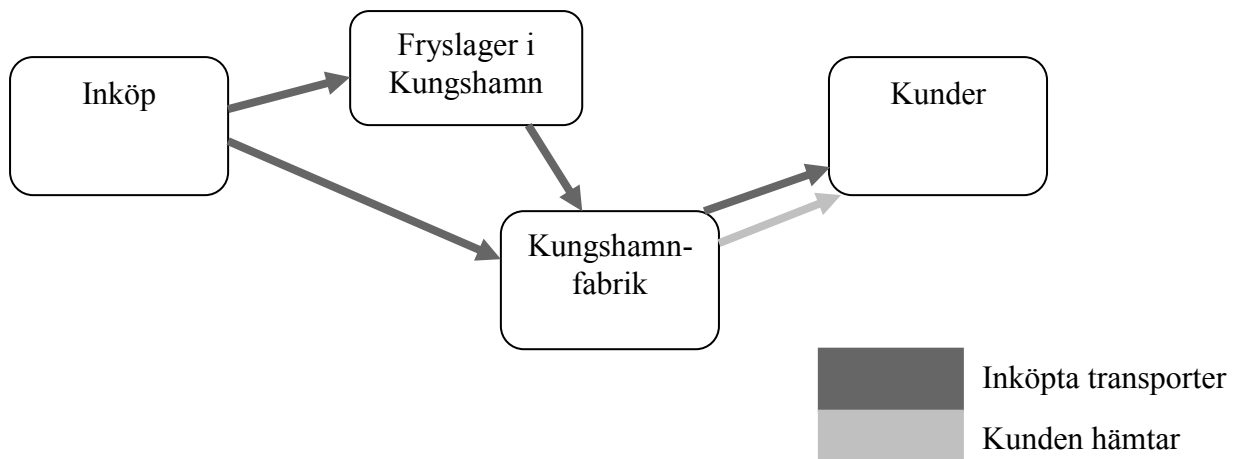


Fig. 6 Leröy Smögen Seafoods logistikkedja

5.2.5 Likheter/skillnader

Gemensamt för de fyra producenterna är att de alla använder sig av tredjepartslogistik i dagsläget. Det blir olika utgångslägen i jämförelsen då Klädesholmen är lokaliserat närmare Göteborg (se bilaga 3) där det finns möjlighet för dem att titta på lagringslokaler i Göteborg istället. Medan resterande producenterna, Abba, Domstein och Leröy, ligger mer lämpligt till för att använda Håby Logistikcenter vid en realisering. Med producenternas lokalisering i Kungshamn i åtanke kan samlastning vid mindre leveranser vara till stor hjälp för producenterna. Det skulle få konsekvensen av lägre miljöpåverkan kring Kungshamn, samt möjligheten att kunna skicka ut små kollin med högre frekvens.

Likheterna mellan producenterna är många då de har många liknande produkter, något som betyder att de även har många gemensamma leverantörer och kunder, som kan göra det möjligt för samlastning. Samtidigt erbjuder producenterna en kortare resväg och möjlighet till samlastning kring varor för deras gemensamma kunder, om de väljer att ha ett samarbete med Håby Logistikcenter.

5.3 Vilka logistiktjänster vill kunderna att Håby Logistikcenter erbjuder?

Svaret på denna fråga har vi valt att synliggöra i form av tabellen 2, som är rent empirisk. För att påvisa vad som påverkar valen av tjänster har en analys gjorts utefter svaren med hjälp av teorin.

5.3.1 Intressanta tjänster vid en realisation av Håby Logistikcenter

Tabell 2 visar hur producenterna poängsatt de relevanta tjänsterna för Håby Logistikcenter. Poängen har satts efter en skala 1-4, där 1 är onödigt och 4:a mycket viktigt. Tabellen i sin grundform, som den skickades ut, ligger som bilaga 2.

Tabell 2 Relevans av tjänster enligt kund

Tjänster	Hur viktig är denna tjänst för er i en realisering av H.L.? 1-4			
Företag	ABBA	Domstein	Klädesholmen	Leröy
Lager	4	4	4	4
Transport	1 ²³	4	2	3
Samlastning ²⁴	1 ²⁵	4	2	3
Märkning	4	3	2	1
Lagring av transportskador	4	3	2	2
Ompaketering	4	4	2	2
Tull-lagring och Tull-administration	4	4	3	3
Administration kring transport	4	3	1	2
Fakturering	1	3	1	1
Enklare produktion	1	3	1	1
Saminköp av råvaror	1	1	1	2
Inventering	4	2	1	2
Draknäste	1	3	1	1
Testning och kontroll	1 ²⁶	3	1	2

Vid analys av tabell 2 ses att tjänsterna värderas olika av producenterna. Svaren ses främst bero på fem olika faktorer. Dessa delas upp i orderkvalificerare och ordervinnare. Orderkvalificerare är de faktorer som svarar för de grundläggande kraven hos producenterna, vilka är avgörande att nå. Orderkvalificerarna är däremot faktorer som måste nå en viss standard för att vara avgörande. Faktorena är:

5.3.1.1 Orderkvalificerare

- **Kostnader** - En positiv förändring av kostnaderna tilltalar producenterna, och de blir då mer positivt inställda till att köpa in tjänsten. Detta styrks av teorin som ser kostnader som en viktig faktor vid design av logistiksystem (Speh, 2010).
- **Kundservice** - Kundservice är viktig för alla producerande företag vilket även teorin bekräftar (Speh, 2010). Ses producenterna öka sin kundservice genom att flytta tjänster till Håby Logistikcenter är de mer positivt inställda till tjänsten/möjligheten.

5.3.1.2 Ordervinnare

- **Geografi** - Det uppfattas att geografin har en stor betydelse för om producenterna ser Håby Logistikcenter som en tillgång för dem. Detta stämmer väl överens med vad litteraturen säger om hur viktig lokalisering av lager är (Speh, 2010). Detta är en faktor som Håby Logistikcenter inte kan påverka, då lokaliseringen redan är bestämd.
- **Förtroende och kontakter** - Ett nära samarbete är viktigt för att producenterna skall kunna anförtro tjänsterna till ett tredjepartsföretag, vilket även tidigare studier påpekar (Andersson, 1997). Det är viktigt att förväntningarna uppfylls och beroende på

²³ Jag kan i dagsläget inte se att transport skall ingå i tjänsten. Vi har Orklaavtal! Men om H.L. kan erbjuda transporter till lägre kostnad är vi självklart intresserade! I så fall 4

²⁴ Vi särskiljer transport och samlastning, då transporter ej kräver samlastning.

²⁵ En effekt av transport. 1 eller 4 beroende på kostnad. OBS att stor del av våra volymer är Ex Works

²⁶ Om vår kvalitetsavdelning godkänner tjänsten så kan detta ändras till en 4.

parternas nuvarande samarbete påverkas deras intresse av att köpa in olika tjänsterna.

- **Var i investeringsfasen producenterna är** – Beroende på om producenterna förväntas ha kommande investeringar eller nyligen gjort stora investeringar, påverkar det framtida kapitalbindning (Andersson, 1997). Står företaget framför stora kommande investeringar bör de, enligt teorin, vara mer öppna för tredjepartslogistik för att undvika stor kapitalbindning. Även detta är en faktor Håby Logistikcenter inte kan påverka.

Med dessa olika faktorer i åtanke får vi en tydligare bild över varför de olika företagen har svarat som de gjort, mycket beroende på hur företaget ser ut. För de flesta av företagen är kostnadsbild och kvalitén viktigast för att bibehålla kundservice gentemot sina kunder. Dock skiljer sig förtroendet för Håby Logistikcenter och dess ansvariga, beroende på att företagen sedan innan haft olika kontakter till de ansvariga företagen. Det är därför lättare för de företag med en god kontakt till H.L. parterna sedan innan att lägga över tjänster om de ser en positiv kostnadsbild. Dock kan de företag som inte haft lika nära kontakter sedan innan med H.L. parterna, ha en mer negativ syn på att släppa tjänster. Men i framtiden kan flera tjänster vara aktuella även för dem, när kontakterna byggts upp. Trots detta är företagen i Kungshamn snarlika i deras krav på Håby Logistikcenter.

Klädesholmen skiljer sig geografiskt, se bilaga 3, från de andra företagen och har lagerutrymme så att de klarar sig mestadels av året. Anledningar som gör Håby mindre intressant för Klädesholmen. Jämförelsevis mot företagen i Kungshamn där Håby ger en förbättrad geografisk punkt, vilket är till en fördel.

5.4 Sammanfattande resultat av analysen

För att synliggöra resultaten i stora drag, valdes det att göra detta som ett enskilt kapitel. Eventuella detaljer och mer ingående resultat visas i föregående kapitel.

Kopplingarna mellan de valda tjänsterna och deras drivkrafter och effekter, tabell 1, följer några generella linjer. De genomgående drivkrafterna för att lägga ut tjänsterna på en tredjepart är:

- Frigörande av ytor, som för nuvarande är belagda av lager. Ett frigörande av ytor som kan generera lägre investeringar av ytor i framtiden.
- Mer fördelaktigt för kunderna att kunna hämta alla producenternas varor på ett gemensamt ställe, då producenterna har flera gemensamma kunder.
- Tar produkten närmare kund.
- Högre fyllnadsgrad på lastbilarna.
- Möjligheten att senarelägga de aktiviteter som särskiljer produkterna, ex märkning av rom burkar som ska skippas till olika länder och därmed erbjuda den flexibilitet som kunderna kräver.
- Lägre personalansvar.

Dessa drivkrafter har sedan flera gemensamma effekter, så som *minskad miljöpåverkan, lägre kostnader, ökad flexibilitet och ökad kundservice*.

Undersökningen av producenternas nuvarande logistiklösningar visar tydligt att producenterna använder sig av tredjepartslogistik lösning för alla de transporter som står i deras regi. Alla producenterna hyr även idag någon form av lager, så som centrallager eller kyllager. En realisation av Håby Logistikcenter skulle därmed kunna innebära en möjlighet för samlastning för alla transporter till och från producenterna. Undersökningen synliggjorde även att Klädesholmens lokalisering gör de mer angelägen till att använda sig av en liknande lösning i Göteborgsområdet.

Hur producenterna valt att poängsätta de olika tjänsterna ser vi främst bero på fem olika

faktorer, *kostnader, kundservice, geografi, förtroende och kontakter och var i investeringsfasen producenterna är.* Dessa faktorer tros även vara samma i liknande projekt och inte bara inom livsmedelslogistik. För flertal av företagen är kostnadsbilden och kvalitén viktigast för att bibehålla en hög nivå av kundservice gentemot sina kunder. Förtroendet för Håby Logistikcenter och dess ansvariga skiljer sig dock åt, då de haft olika kontakt till företagen sen innan. En faktor som påverkar hur lätt de är villiga att lägga över en tjänst. Genom deras poängsättning kan man tydligt se att de anser bastjänsterna vara grundläggande och självklara tjänster. Producenterna ser även intresse i tjänster så som tull-lagring och tull-administration, lagring av transportskador, ompaketering m.m.(se tabell 2).

6 Diskussion och slutsatser

Kraven på logistik ökar i takt med att konkurrensen blir allt högre mellan producenter. Med en ökad konkurrens är det viktigt för logistikföretagen att specialisera sig, för att urskilja sig gentemot konkurrenterna. Inom livsmedelslogistiken är denna förändring tydlig då slutkunderna blir allt mer medvetna, om vad de väljer att äta. Kraven ökar inte bara på producenters sortiment, men också på kvalitet och miljöpåverkan. Transporten och logistikhanteringen är där en viktig del, som producenterna kan förbättra.

Med hård konkurrens på livsmedelsmarknaden drivs livsmedelsföretagen till att göra besparingar på flera områden. Globaliseringen och möjligheten att flytta företagets produktion utomlands för att få en billigare produktion, blir allt större och utbrett. För att då kunna hålla kvar livsmedelsproducenterna i Sverige och kunna erbjuda närproducerat, behöver logistikkostnaderna hållas låga och servicen hög.

Producenterna vi har kommit i kontakt med och detta arbete kretsar kring, är starkt förankrade i området de är lokaliserade i. Lokaliseringar som kanske inte är de mest optimala logistiskt sett, men traditionsenligt. Producenterna har tydligt visat att traditionen är det viktiga, att deras bransch präglas av oersättliga medarbetare som har kunskaper som förs vidare generation till generation. Denna starka förankring i området väger därför högre än en geografisk placering. Vilket resulterar i att företagen idag inte skulle kunna tänka sig att omlokalisera produktionsanläggningen. Det kommer därför behövas företag som Håby Logistikcenter som kan förbättra logistiken och minska belastningen på vägarna.

6.1 Slutsatser

Syftet med denna rapport är att undersöka vilka tjänster producenterna önskar och förutsätter att det nya logistikcentret, Håby Logistikcenter, erbjuder.

Svaret på första frågeställningen, hur kopplingen mellan tjänster, drivkrafter och effekter ser ut, är inte specifika för just Håby Logistikcenter utan är allmänt för tredjepartslogistikföretag. Ett tydligt samband är att majoriteten av tjänsterna har effekterna lägre kostnader och ökad flexibilitet med tredjepartslogistik. Drivkrafterna bakom tjänsterna varierar då de är specifika, exempelvis så är en av drivkrafterna till tjänsten lager, frigörande av ytor. För att se alla tjänsters drivkrafter och effekter se tabell 1.

Alla intervjuade producenter använder sig idag av en tredjeparts lösning för de transporter som sker i deras regi. Resterande transporter står kunderna själva för, så svaret på frågeställning två, gällande transporthantering, är en kombination av kundens ansvar och tredjepartslösning. De har även alla idag lager i så väl produktionsanläggningen som utanför området, dock i varierande mängder och typer.

Producenterna ser alla bastjänsterna som självklarheter, men ser även behov i tjänster så som inventering, ompaketering, lagring av transportskador, administration samt tull-lagring och tull-administration. Vilket är svaret på frågeställning 3. Motivering kring varför Håby Logistikcenter borde erbjuda dessa tjänster, synliggörs i tabell 3. Hur viktig tjänsten sedan är kan förklaras med hjälp av de identifierade orderkvalificerarna och ordervinnarna.

6.2 Rekommendation

Vi har valt att lägga upp rekommendationerna utefter Håby Logistikcenter och vidare forskning.

Genom de utförda undersökningarna, har vi skapat en grund till vår rekommendation och de resultat vi kommit fram till i arbetet stämmer väl överens med teorin i det avseende att producenterna vill se en ekonomisk lönsamhet eller en stor fördel på annat sätt.

6.2.1 Håby Logistikcenter

Rapporten i sin helhet ligger som grund till rekommendationerna för Håby Logistikcenter, med fokus på empirin. Rekommendationerna har vi valt att synliggöra i form av en tabell, för att få en tydligare överblick, se tabell 3.

Tabell 3 Rekommendationer rörande relevanta tjänster för H.L.

Tjänster	Rekommenderas denna tjänst Håby?	Motivering
Lager	Ja	Dessa är bastjänster som måste finnas för att logistikcentret skall ha en funktion.
Transport	Ja	
Samlastning ²⁷	Ja	
Märkning	Ja	Vi rekommenderar att det ska vara möjligt att märka och om-märka produkter på H.L., då behovet finns hos majoriteten av producenterna. I empiriundersökning har det kommit fram att det i vissa fall är svårt att fästa etiketter snyggt på kyllda varor, detta har dock inte alla producenter nämnt. Alla produkter kyls inte och har därmed inte detta problem. Det finns även alternativ etikett märkning som fäster på kyllda (kondenserade) produkter och därför anser vi att tjänsten är relevant.
Lagring av transportskador	Ja	Tjänsten har fått höga poäng i enkäten och bör därför finnas på centret.
Ompaketering	Ja	Producenterna har sett det som en viktig tjänst. Ompaketering mot kund är viktigt för kundflexibilitet med möjligheten att göra mix-pallar och special förpackningar inför kampanjer.
Tull-lagring och Tull-administration	Ja	Producenterna i Kungshamn ser mycket positivt på denna möjlighet och vi ser det som en viktig tjänst att ha på lagret. Detta tror vi även kan vara en drivkraft för andra framtida kunder, då lagret ligger nära E6:an som trafikerar av lastbilar från och till Norge.
Administration kring transport	Ja	Vi rekommenderar att Håby Logistikcenter har den traditionsenliga administrationen som tredjepartslogistik-företag har med ruttplanering och fraktdokument.
Fakturering	Nej	Producenterna vill ha kontroll över denna del själva då det kräver mycket förtroende. Faktumet att producenterna är konkurrenter, påverkar inställningen till denna tjänst, då det rör sig om konfidentiell information.
Enklare produktion	Nej	Det verkar inte finnas någon enklare produktion som producenter kan se passa på logistikcentret därför ses det inte som en lämplig tjänst i dagsläget.
Saminköp av råvaror	Nej	Producenterna ser inte positivt på denna tjänst och utan deras positiva inställning kan saminköp inte genomföras.
Inventering	Ja	Viktigt för några producenter och kräver inge större investeringar.

²⁷ Vi särskiljer transport och samlastning, då transporter ej kräver samlastning.

Draknäste	Nej	Konkurrensen mellan producenterna är hård och om de har något de vill diskutera finns möjlighet att göra i någon av producenternas lokaler precis som de gör i dagsläget, därför är det inte nödvändigt att ha på centret.
Testning och kontroll	Nej	Kräver hög investering men kan vara intressant i ett senare skede.

Det har under arbetets gång blivit allt tydligare att Klädesholmens geografiska avstånd från Håby gör dem till en svårare kund att få (se bilaga 3). Om Klädesholmen i dagsläget skulle använda sig av Håby Logistikcenter är det främst under högsäsong och då endast som lager utan mertjänster.

Under intervjun med Leröy framgick det att företaget främst var intresserad av att hyra en yta hos logistikcentret. En yta de själva hade egenkontroll över, för att kunna skapa mervärde. Ett intresse och önskan vi uppmanar Håby Logistikcenter att bemöta, då det inte kräver större investeringar från Håby Logistikcenters sida, samtidigt som de vinner Leröy som kund.

Om tjänsterna realiserar och i vilken mån är upp till de ansvariga på Håby Logistikcenter att bestämma. Det är upp till dem att se på kostnadsbilden och undersöka lönsamheten kring att införa tjänsterna på logistikcentret då rekommendationerna är baserade på vad producenterna önskar. Kostnadsbilden är en viktig och avgörande aspekt för producenterna, det är därför viktigt att ta hänsyn till denna tillsammans med producenternas önsknings i fortsatt arbete. Det är viktigt att se på orderkvalificerare för att göra centret ett gångbart alternativ för producenterna, sen kan de jobba med ordervinnare. Det är främst ordervinnare som kontakterna, förtroendet och förväntningarna på kvalitén som de kan påverka.

Införandet av de rekommenderade tjänsterna leder till ett nära samarbete mellan Håby Logistikcenter och producenterna. Det leder även till utvecklingsmöjligheter för logistikcentret att öka sin verksamhet från den traditionella lagringshanteringen. En del av tjänsterna, som paketering och märkning, kräver investeringar i inventarier för att verka. En investering de ansvariga i Håby Logistikcenter får avgöra lönsamheten på. Det krävs även att logistikcentret anställer personal i den mån det krävs för att nå den kundservice producenterna kräver. Förhållandet och förtroendet mellan intressenterna är viktigt för ett väl fungerande samarbete, det är därför viktigt att logistikcentret jobbar för väl fungerande tjänster från början för att inte minsta förtroende hos producenterna. Detta gäller även bastjänster som lagring och transport då det är viktigt att producenternas förväntningar uppfylls i ett fungerande lagersystem och transporter som håller temperatur och tider.

De tjänster vi har valt att inte rekommendera fungerar kanske i teorin men efter empiriundersökningen har det framkommit att det troligen uppkommer intressekonflikter bland dessa tjänster. Beroende på utvecklingen i logistikcentret kan tjänsterna möjligtvis vara intressanta för andra kunder i framtiden och då erbjudas till dem. Detta är dock en senare fråga och undersökning.

Vid en positiv utveckling av antal kunder hos logistikcentret kan det vara av intresse att en utbyggnad av lagret sker. För att förutom få fler kunder för att öka omsättningen, kan fler kunder och framförallt inom olika branscher leda till en mer jämn belastning på Håby Logistikcenter om säsongsvariationerna klaffar.

Vi tror och hoppas att Håby logistikcenter kommer att ha användning av efterforskningen som gjorts för att skapa ett väl fungerande samarbete med producenterna och på det sättet generera ett konkurrenskraftigt konkurrenscenter. Detta baserar vi på att producenterna och andra vi har pratat med under projektets gång har visat stort intresse för arbetet. Vi tror även att mervärdestjänster kommer bli allt vanligare på logistikcenter oavsett om de lagerhåller livsmedel eller andra typer av varor.

6.2.2 Fortsatt arbete

Vi kan se flera möjligheter kring fortsatt forskning inom Håby Logistikcenter och livsmedelslogistik. Ett av de mer självklara områdena som vidare behöver undersökas är kostnadsbilden för Håby Logistikcenter, så att producenterna kan räkna på fördelar med att köpa logistiktjänster från Håby Logistikcenter. Vi rekommenderar även en mer ingående undersökning kring miljöpåverkan, för att tydligare se påverkan av miljöutsläpp och förslitningar på de dåliga vägarna ut till Kungshamn. I framtiden kan det även vara intressant att jämföra liknande projekt för att se skillnader och likheter med Håby Logistikcenter.

Andra kunder och branscher som kan vara potentiella kunder på Håby Logistikcenter är också av intresse att undersöka enligt oss. Då centret ligger precis vid E6:an mellan Oslo och Göteborg borde det finnas många potentiella kunder, och att kartlägga dessa borde vara ett naturligt steg i processen att realisera logistikcentret. Det kan även vara av fördel att genomföra en granskning av liknande projekt för att se vilka mervärdestjänster som liknande logistikcenter har valt att fokusera på.

Källor

Administration (2012), I Oxford Dictionaries, <http://oxforddictionaries.com/definition/administration?q=Administration>, (2012-05-18)

Andersson D., (1997) Outsourcing logistics in partnerships – driving forces and effects

Arlbjørn, J. S., Freytag, P. V., & de Haas, H. (2011). Service supply chain management. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 41(3), 277-295.

Aronsson H., Ekdal B., Oskarsson B., (2003) Modern logistik- för ökad lönsamhet, Liber, Lund, 1.1.

Asoke Dey Asoke Dey, Paul LaGuardia, Mahesh Srinivasan, (2011) "Building sustainability in logistics operations: a research agenda", *Management Research Review*, Vol. 34 Iss: 11, pp.1237 – 1259

Bryman A., Bell E. (2005) Företagsekonomiska forskningsmetoder, Liber AB, Malmö

Bourlakis, Michael A. (Editor); Weightman, Paul W.H. (Editor)(2008) Food Supply Chain Management. Chichester, England: Wiley, 165-178

Cooper, James C. (1993) Logistics strategies for global businesses, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management* 23. 4

Edward J. Bardi, Michael Tracey, (1991) "Transportation Outsourcing: A Survey of US Practices", *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 21 Iss: 3, pp.15 – 21

Ejlertsson, Göran (2005) Enkäten i praktiken – en handbok i enkätmetodik, Studentlitteratur, Lund, uppl 2

Fiskbranschens riksförbund, (2007) Fiskbranschens vägledning,

Inventering (2012), I Nationalencyklopedin, <http://www.ne.se/lang/inventering/212854>, (2012-05-06)

Jonsson, Patrik; Mattsson, Stig-Arne, (2010), Logistik – läran om effektiva materialflöden, 1:7, Lund, studentlitteratur, 129-133

Lager (2012), I Nationalencyklopedin, <http://www.ne.se/lager/236397>, (2012-05-18)

Lumsden, Kenth, (2004) Logistikens grunder, Lund, Studentlitteratur, 82- 88 , 226-228, 391, 498-500, 552

Märkning (2012), I Nationalencyklopedin, <http://www.ne.se/m%C3%A4rkning>, (2012-05-18)

Peters, Melvyn J; Lieb, Robert C; Randall, Hugh L (1998) The use of third-party logistics services, *European industry Transport Logistics Volym 1, Nummer 3*, p. 167

Romsdal, Anita; Kollberg Thomassen, Maria; Dreyer, Heidi Carin; Strandhagen, Jan Ola

(2012) *Fresh food supply chains; characteristics and supply chain requirements*

Rutner, S. M., & Langley, C. J. (2000). Logistics value: Definition, process and measurement. *International Journal of Logistics Management*, 11(2), 73-82

Speh, Thomas W.; Hutt, Michael D. (2010) *Business marketing management*, Cengage Learning,

Shang, K. H; Song, J (2007). Serial supply chains with economies of scale: Bounds and approximations. *Operations Research*, 55(5), 843

van Hoek, R. (1997). Postponed manufacturing: A case study in the food supply chain. *Supply Chain Management*, 2(2), 63-63.

van Hoek, R., van Dierdonch, R, (2000). Postponed manufacturing supplementary to transportation services?, *Transportation Research Part E* 36, 205-217

van Hoek, R., I. (2000). Role of third party logistic services in customization through postponement. *Journal of Service Management*, 11(4), 374-387.
<http://search.proquest.com/docview/233662104?accountid=10041>

Bilaga 1

Intervjufrågor för intervjuer hos producenterna

Bakgrund

- Vem är du i företaget?
- Kan ni berätta lite om företaget?
- Kunder
- Vilken typ av kunder har ni?
- Hur många kunder har ni?
- Vilka länder distribuerar ni till?

Leverantörer

- Vilken typ av leverantörer har ni?
- Hur många leverantörer har ni?
- Hur stora leverantörer har ni?
- Vilken typ av varor har ni och i vilka mängder köper ni in?
- Är det stor variation i inköp under året?

Produktion

- Var är er produktion belägen idag?
- Hur går produktionen till?
- Vilka utmaningar och trender ser ni?
- Vilken typ av produkter producerar ni?
- Hur varierar hållbarheten hos produkterna?
- Är det stor variation i efterfrågan under året?

Logistik

- Hur ser er logistikhantering ut idag?
- Vem sköter era lager och transporter idag?
- Hur ser lagren ut idag med torr-, kyl- och fryslager?
- Har ni distributionslager?
- Hur ser fyllnadsgraden ut på in-, och utleveranser?

Framtid och visioner

- Vad är dagens logistikutmaningar?
- Vilka förändringar inom logistiken ser ni er ha i framtiden?
- Hur ser visionerna ut för företaget?
- Planerar ni att bygga ut eller utvecklas på något annat sätt i framtiden? Finns det möjlighet att genomföra dessa förändringar eller är det något som hindrar er?

Tjänster

Bastjänster

Alla följande frågor är vid en realisering av Håby Logistikcenter men även hur det ser ut i dagsläget.

- **Transporter:** Hur ofta behöver ni att det hämtas varor hos er? Hur stora mängder rör det sig om?
- **Lagring:** Hur ser förhållandena ut mellan långtid och korttids lagring? Hur ser förhållandena ut mellan torr-, kyl och fryslager?

- **Samlastning:** Har ni något emot att varor samlastas med andra företag?

Tilläggs tjänster

- **Kontroll och testning:** Skulle ni kunna tänka er att lägga över kontroll på Håby Logistikcenter? Varför? Varför inte?
Hur hanteras tjänsten idag?
- **Märkning av kollin och etikettering av produkter:** Skulle ni kunna tänka er att lägga över kontroll på H.L.? Varför? Varför inte?
Hur hanteras tjänsten idag?
- **Lagring av transportskador:** Skulle ni kunna tänka er att lägga över tjänsten på H.L.? Varför? Varför inte?
Hur hanteras tjänsten idag?
- **Paketering gällande ompaketering och säsongspaketering:** Skulle ni kunna tänka er att lägga över tjänsten på H.L.? Varför? Varför inte? Hur hanteras tjänsten idag?
- **Tullhantering och Tulldokument:** Skulle ni kunna tänka er att köpa in tjänsten från H.L.? Varför? Varför inte?
Använder ni er av tjänsten idag?
- **Administration:** Skulle ni kunna tänka er att köpa in någon tjänst kring administration, så som dokumenthantering kring lager eller logistikplanering? Varför? Varför inte?
Vem har hand om administrationen idag?
- **Fakturering:** Skulle ni kunna tänka er att köpa in tjänsten från H.L.? Varför? Varför inte?
Hur ser faktureringen ut idag?
- **Enklare produktion:** Skulle ni kunna tänka er att köpa in tjänsten, så som skalning av potatis, från H.L.? Varför? Varför inte?
Ser ni någon enklare produktion som skulle passa på H.L.?
- **Saminköp råvaror:** Skulle ni kunna tänka er att saminköpa några varor med H.L.s andra kunder? Varför? Varför inte?
- **Inventering av lager?** Skulle ni kunna tänka er att köpa in tjänsten från H.L.? Varför? Varför inte?
Hur ser inventering ut idag?
- **Innovation och produktutveckling /”draknäste”:** Ser ni behov för en samlingsplats på H.L. där företag kan diskutera eventuella utvecklingar och samarbeten? Varför? Varför inte?

Övrigt

En av fördelarna med Håby Logistikcenter är att det kan frigörande flera ytor som idag används som lager. Hur skulle det påverka er?

Vilka fördelar och nackdelar ser ni med Håby Logistikcenter?

Hur ser ni på att vara kund hos Håby Logistikcenter tillsammans med era konkurrenter?

Vad saknas för att kunna realisera Håby Logistikcenter?

Får vi använda företagets namn i rapporten?

Bilaga 2

Enkät angående tjänster på Håby Logistikcenter

Denna enkät är till för att ni ska kunna visa oss, vilka tjänster ni värdesätter högst samt vilka tjänster ni inte anser er ha nytta av vid en realisering av H.L. Svaren i denna enkät kommer ligga som en del av grunden för vårt analysarbete, samt resultat. Vi uppskattar därför att ni tar er tiden att svara på denna enkät och önskar att ni svarar så uppriktigt som möjligt.

För att göra poängsättningen så enkel som möjligt, kommer ni få poängsätta tjänsterna utefter skalan 1-4. Där innebörden av poängen är:

- 1- Onödigt
- 2- Inte särskilt viktigt
- 3- Ganska viktigt
- 4- Mycket viktigt

Har ni eventuella frågor eller funderingar kring enkäten är det bara till att ringa eller maila.

Atosa: atosa@student.chalmers.se, 0768-91 55 96

Maria: nimaria@student.chalmers.se, 073-073 25 45

Tjänster	Drivkrafter	Önskade effekter	Hur viktig är denna tjänst för er i en realisering av H.L.? 1-4
Lager	<ul style="list-style-type: none">• Frigörande av nuvarande lagerutrymme• Kräver lägre lagerinvesteringar i framtiden• Energisnålare lager• Mer fördelaktigt för gemensamma kunder att hämta på ett ställe	Lägre kapitalbindning Minskad miljöpåverkan	
Transport	<ul style="list-style-type: none">• Tar produkterna närmare kunderna• Lättare för kunderna att hämta varor• Mer frekventa transporter till och från fabrik	Minskad miljöpåverkan Lägre kostnader	
Samlastning	<ul style="list-style-type: none">• Mer fördelaktigt att kunna transportera ut mindre kolli oftare	Ökad kundservice Minskad miljöpåverkan	

(vi särskiljer transport och samlastning, då transporter ej kräver samlastning)	<ul style="list-style-type: none"> • Högre fyllnadsgrader 		
Märkning	<ul style="list-style-type: none"> • Möjlighet att ändra märkning närmare kund (efter kundens behov vid t ex kampanjer) • Kan ha ett artikelnummer i lager fram till att de märks för t ex olika marknader 	<p>Minskade lager Lägre kapitalbindning Ökad flexibilitet Ökad kundservice</p>	
Lagring av transportskador	<ul style="list-style-type: none"> • Lättare att hantera det närmare kund än att ta det tillbaka till fabrik 	<p>Lägre kostnader Ökad flexibilitet</p>	
Ompaketering	<ul style="list-style-type: none"> • Lättare paketering sker vid omlastning i Håby istället för att behöva köras ut till fabrik • Kan göra mix-pallar till kund för eventuella kampanjer 	<p>Ökad kundservice Eventuellt minskade kostnader</p>	
Tull-lagring och Tull-administration	<ul style="list-style-type: none"> • Importerade varor kan föras närmare fabrik men vänta med att betala tull och moms tills varorna tas från Håby. • Vid inkurans i lagring blir tullbeloppet mindre 	<p>Ekonomiska effekter som påverkar tidpunkten för kassaflöde Lägre kostnader</p>	
Administration kring transport	<ul style="list-style-type: none"> • Mindre personalansvar 	<p>Lägre kostnader Ökad flexibilitet</p>	
Fakturering	<ul style="list-style-type: none"> • Mindre personalansvar • Fakturan skrivs i sista ledet, närmast kund 	<p>Ökad kundservice Ökad flexibilitet</p>	
Enklare produktion	<ul style="list-style-type: none"> • Enklare produktion som idag köps in kan tillhandahållas för att få varorna mer kundanpassade till företagen. • Tryggare att ha enklare produktion (exempelvis skära potatis) närmre produktionsanläggningen där det går att styra efter produktionsspecifikationerna 	<p>Lägre kostnader Ökad flexibilitet</p>	
Saminköp av råvaror	<ul style="list-style-type: none"> • Bättre förhandlingsmöjligheter vid inköp av råvaror 	<p>Lägre inköpskostnader</p>	
Inventering	<ul style="list-style-type: none"> • Bättre koll på varor i lager • Vid inköp av tjänsten behöver inte producentens anställda åka mellan orterna 	<p>Lägre kostnader</p>	
Draknäste	<ul style="list-style-type: none"> • Möjlighet att diskutera på neutral plats • Kan diskutera samarbeten för att hitta bättre lösningar inom olika områden 	<p>Kan leda till bättre kundservice och ekonomi</p>	

Testning och kontroll	<ul style="list-style-type: none">• Köper in tjänsten så att inte anställda behöver åka mellan orterna• Går lätt och snabbt att testa på begäran	Lägre kostnader Ökad flexibilitet	
-----------------------	---	--------------------------------------	--

Bilaga 3

Karta över västra Sveriges kust

