



Försvinn inte i mängden – fördelen att välja en mindre partner för tredjepartslogistik

När produktsäljande företag beslutat att lägga ut sin logistik så är det oftast för att kunna fokusera på sin kärnverksamhet och tillförlita sig på logistikföretagets kunskap och dra nytta av dess skalfördelar.

Majoriteten av mindre till medelstora företag väljer initialt en av de stora logistikkoncernerna för att de ska hantera lager, order och frakt. Främsta anledningen att en av de stora väljs är oftast på grund av att de är kända inom branschen och har haft tidigare kontakt med dessa. Att tillförlita sin logistik till en av de stora logistikkoncernerna fungerar oftast bra fram tills att en order behöver korrigeras, eller att andra ändringar i flödet eller samarbetet är nödvändigt – då uppenbaras det stora företags nackdelar i att erbjuda flexibilitet och lyhördhet mot det mindre företags önskemål.

Kundnöjdhet blir allt viktigare och flexibilitet är nödvändigt för svara mot ökade kundkrav och uppnå konkurrenskraftighet. En missnöjd kund håller sällan sina åsikter för sig själv utan sprider dessa genom sin bekantskapskrets, sociala medier och på arbetsplatsen vilket kan göra stor skada. Kundnöjdhet är också viktigt för de stora logistikkoncernerna, men dessa tvingas ofta prioritera sina stora kunder, vilket drabbar de små och medelstora företags förmåga att reagera på sina kunders krav.

Genom att tillförlita tredjepartslogistiken till ett mindre företag uppnås en balans i partnerskapet. För ett mindre logistikföretag är varje partner viktig och de erbjuder därför ett mer ömsesidigt samarbete med den flexibilitet och lyhördhet som krävs för att du ska kunna svara på dina kunders önskemål för att uppnå högsta möjliga kundnöjdhet. Det mindre logistikföretaget är också måna om att ditt företag går bra, och erbjuder förbättringar i logistik och flöde som ger dig en konkurrensfördel.