



Tredjepartslogistik - vad bör du tänka på?

Det har idag blivit mer och mer vanligt att produktsäljande företag väljer att låta ett logistikföretag sköta om lager, orderhantering och frakt till kund. Anledningen är oftast, för mindre och medelstora företag, att detta helt enkelt inte hinns med, att det har blivit för krångligt eller en kombination av båda. Logistik är heller oftast inte ett av det produktsäljande företagets kärnkompetenser tillskillnad från ett tredjepartslogistikföretag som erbjuder hög effektivitet och tillförlitlighet genom skalfördelar, fokus och erfarenhet. I de flesta fall resulterar ett samarbete med en tredjepartslogistikpartneren bra lösning där både kunden och kundens kund blir nöjda. I de få fall när kunden inte blir nöjd beror det oftast på att resultatet inte motsvarar förväntningarna, d.v.s. det behöver inte vara ett dåligt utfört arbete men det var inte vad kunden trodde att det skulle bli.

- Det är därför viktigt att tänka på följande vid val av logistiksamarbetspartner
Motsvarar logistikföretaget ditt företags storlek eller kommer ni att försvinna och inte få rätt uppmärksamhet?
- Kan företaget förse dig med logistiklösningar som stämmer med dina och dina kunders krav?
- Finns den logistikkompetens som kan hjälpa ditt företag att bli mer framgångsrikt?
- Har logistikföretaget referenskunder som liknar ditt företag och som kan ge goda referenser?
- Har logistikföretaget kapacitet för att hantera dina produkter?

När du har valt ett eller flera företag så gäller:

- Gå igenom hur ditt företag fungera och vilka krav dina kunder har.
- Få specificerat hur din logistikpartner kan lösa dina kunders krav.
- Gå igenom vilka besparingar som du kan räkna med.
- Jämför fraktavtal för att få fram lägsta priset. Var inte rädd för att byta transportör, alla de större rikstäckande transportföretagen är duktiga.
- Titta på kostnaderna för lagerhållning och hantering. Uppskatta hur lång tid de olika momenten ska ta.

- Gå tillsammans igenom vad den uppskattade totala kostnaden kommer att bli.
- Se till att personkemin stämmer och att du har rätt förtroende för din framtida logistikpartner.

Tänk på att inte bara jämföra priser som du känner igen. Ofta är plock per kolli och lagring per månad med som parametrar, istället bör totalkostnaden studeras. Samarbetet ska uppfattas som ömsesidigt – om logistikföretaget kan hjälpa produktbolaget att öka försäljningen, få nöjda kunder och öka lönsamheten så gynnas båda parter.