

Inköp av transporter från Holland och Tyskland

Case Leipurin och Telko

Kristian Stolt

EXAMENSARBETE	
Arcada	
Utbildningsprogram:	Företagsekonomi
Identifikationsnummer:	2444
Författare:	Kristian Stolt
Arbetets namn:	Inköp av transporter från Holland och Tyskland – Case Leipurin och Telko
Handledare (Arcada):	Siv Relander
Uppdragsgivare:	Leipurin
<p>Sammandrag:</p> <p>Detta arbete behandlar inköp av transporter för importvaror för fallföretagen Leipurin och Telko. Leipurin är Finlands ledande återförsäljare inom bageri-industrin och Telko är ett företag specialiserat på anskaffning av industrikemikalier samt råplaster som vidare distribueras till industrier. Arbetet begränsas till att endast gälla importen från Holland och Tyskland samt de olika elementen som bör beaktas vid importtransporter. Anbudsförfarandet görs med priset i fokus och målsättningen är att uppnå kostnads-effektivare transporter, underlätta inköparnas roll samt minska och centralisera antalet transportföretag som Leipurin och Telko i fortsättningen kommer att använda sig av.</p> <p>Det empiriska materialet har samlats ihop genom kvalitativa fallstudier under våren 2010 då skribenten gjorde sin praktik för Leipurin. Materialet samlades in från diverse databaser för importerade volymer, intervjuer av medarbetare samt observationer under arbetets gång. Den teoretiska delen av arbetet har som syfte att stärka empirin och har samlats från en mängd olika källor, både elektroniska och skriftliga. Teoridelen utreder för Finlands import från EU, Incoterms, Nordiskt Speditörsförbunds Allmänna Bestämmelser, vad som bör beaktas vid val av transportör samt hur transporters pris-sättning och kostnadsbild ser ut. Målet med detta arbete är att ge läsaren en bild hur man kan gå tillväga då man köper transporter och vilka olika delar att beakta i processen.</p>	
Nyckelord:	Leipurin, logistik, transport, inköp, anbudsförfaran
Sidantal:	84
Språk:	Svenska
Datum för godkännande:	05.06.2011

DEGREE THESIS	
Arcada	
Degree Programme:	Business Administration
Identification number:	2444
Author:	Kristian Stolt
Title:	Purchasing of transportation for import of goods from Holland and Germany – Case study Leipurin and Telko
Supervisor (Arcada):	Siv Relander
Commissioned by:	Leipurin
<p>Abstract:</p> <p>This thesis discusses the purchasing of transportation for goods for the case companies Leipurin and Telko. Leipurin is the leading retailer of the bakery industry in Finland and Telko is a company specialized in acquiring raw plastic materials and industrial chemicals and supplying these to various industries located around Finland. The thesis is narrowed down to the import from Holland and Germany and the different aspects surrounding the purchasing of transportation. The tendering process is focused on the price as the key aspect when determining the best transportation companies. The aim of this thesis is to reduce costs for Leipurin and Telkos transports, make the work of the buyers more efficient and easier and narrow down the total amount of transportation companies that Leipurin and Telko are going to use in the future.</p> <p>The empirical case study developed through a qualitative case study during the spring of 2010 when the author was doing his internship at Leipurin. The material was collected from different databases and consists of volumes of goods imported in 2009 from Holland and Germany, interviews of co-workers and observations during the course of the thesis. The empirical case is supported by the theoretical part, which consists of material gathered in electronic and written form. The theoretical part deals with Finlands import from EU, Incoterms, NSAB, what to have in mind when choosing carriers and what transportation prices and costs consist of. The aim of this thesis is to inform the reader about one possible way of making a tendering process and which elements to regard in the process when purchasing transportation.</p>	
Keywords:	Leipurin, logistics, transports, purchasing, tendering
Number of pages:	84
Language:	Swedish
Date of acceptance:	05.06.11

INNEHÅLL / CONTENTS

1	Inledning.....	8
1.1	Problemområde.....	10
1.2	Syfte.....	11
1.3	Avgränsning.....	12
2	Import	13
2.1	Import från EU.....	15
2.2	Olika köpavtal mellan säljare och köpare	18
2.3	Incoterms	22
2.3.1	<i>Gruppering</i>	22
3	Transporter	25
3.1	Val av transportör.....	26
3.1.1	<i>Specificering av krav och önskemål</i>	28
3.1.2	<i>Mervärdestjänster</i>	30
3.2	Transportkostnader.....	31
3.2.1	<i>Direkta transportkostnader</i>	32
3.2.2	<i>Externa transportkostnader</i>	33
3.3	Prissättning	33
3.3.1	<i>Avtalsmetoden</i>	34
3.3.2	<i>Tariffmetoden</i>	34
3.4	Sammanfattning av teorin	35
4	Metodik	36
4.1	Kvantitativ undersökning.....	36
4.2	Kvalitativ undersökning.....	37
4.3	Fallstudie för företaget	37
4.4	Faktainsamlingsmetoder.....	38
4.4.1	<i>Dokumentstudier</i>	38
4.4.2	<i>Observationsmetoder</i>	39
4.4.3	<i>Utfrågningsmetoderna</i>	39
4.5	Validitet och reliabilitet.....	40
4.6	Hur jag gjorde.....	41
4.7	För- och nackdelar	42
5	Resultatredovisning	43
5.1	Bearbetning samt sammanslagning av data.....	44

5.1.1	<i>Bearbetning</i>	44
5.1.2	<i>Sammanslagning</i>	45
5.1.3	<i>Analys</i>	46
5.2	Anbudsruna 1.....	47
5.2.1	<i>Hur jag gjorde</i>	48
5.2.2	<i>Hur jag borde ha gjort</i>	49
5.2.3	<i>DSV</i>	51
5.2.4	<i>DB Schenker</i>	53
5.2.5	<i>DHL Freight</i>	55
5.2.6	<i>Scan Logistics</i>	57
5.2.7	<i>Analys och jämförelse av anbudsruna 1</i>	59
5.3	Anbudsruna 2.....	63
5.3.1	<i>Hur jag gjorde</i>	64
5.3.2	<i>Jämförelse av Schenker och DHL</i>	66
5.4	Slutsatser	68
5.5	Avslutning.....	69

Källor / References **70**

Bilagor / Appendices **73**

Bilaga 1.	Antalet leveranser/viktklass.....	73
Bilaga 2.	Medelvikt/viktklass.....	74
Bilaga 3 (1/2).	DSV (anbudsruna 1)	75
Bilaga 3 (2/2).	DSV (anbudsruna 1)	76
Bilaga 4 (1/2).	Schenker (anbudsruna 1)	77
Bilaga 4 (2/2).	Schenker (anbudsruna 1)	78
Bilaga 5 (1/2).	DHL Freight (anbudsruna 1)	79
Bilaga 5 (2/2).	DHL Freight (anbudsruna 1)	80
Bilaga 6 (1/2).	Scan Logistics (anbudsruna 1)	81
Bilaga 6 (2/2).	Scan Logistics (anbudsruna 1)	82
Bilaga 7.	Schenker (anbudsruna 2).....	83
Bilaga 8.	Jämförelse mellan Schenker och DHL efter anbudsruna 2	84

Figurer / Figures

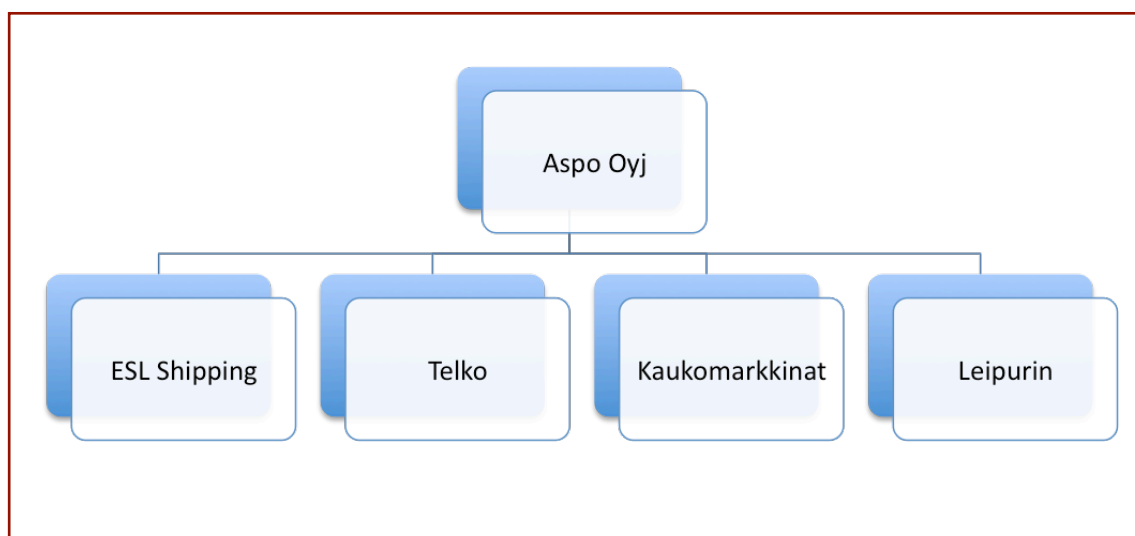
Figur 1. Aspo-koncernen.	8
Figur 2. Leipurin Oy:s nyckeltal år 2009. (Aspos årsberättelse 2009).....	9
Figur 3. Telkos nyckeltal år 2009. (Aspos årsberättelse 2009)	10
Figur 4. Utrikeshandeln enligt länder 2009: I storleksordning enligt totalomsättning. (Tullstyrelsen 2010).....	14
Figur 5. Handeln mellan Finland och Nederländerna samt viktigaste varugrupper år 2009. (Tullstyrelsen 2010).....	16
Figur 6. Handeln mellan Finland och Tyskland samt viktigaste varugrupperna år 2009. (Tullstyrelsen 2010).....	17
Figur 7. Olika typer av avtal mellan säljare och köpare. (Irma Vahvaselkä 2009).....	19
Figur 8. Gruppering av Incoterms. (EFFSO 2011).....	23
Figur 9. Illustration över Incoterms och ansvarsområden. (Law and Sea 2011).....	25
Figur 10. Modell för anbudsförfarandet. (Unyson Logistics – Transportation Bid Management – Simplified Bid Processes).....	27
Figur 11. Faktorer som påverkar transportpriset. (Tarkowski m.fl. 1995).....	32
Figur 12. Processen för anbudsförfarandet.....	43
Figur 13. Jämförelse av priserna i stapelformat.	61
Figur 14. Jämförelse av totalpriserna mellan Schenker och DHL efter anbudsruna 2. 67	

Tabeller / Tables

Tabell 1. Totalutvecklingen för Finlands utrikeshandel år 2008-2009. (Tullstyrelsen 2010).....	13
Tabell 2. Lista på basinfo vid offertförfrågan för transporter. (Cook m.fl. 2004).....	29
Tabell 3. Vanliga mervärdesstjänster som transportföretag erbjuder. (Cook m.fl. 2004)	31
Tabell 4. Utdrag ur ursprungliga datan som bör behandlas.....	44
Tabell 5. Exempel på den information man ville få ut av varje leverans.....	45
Tabell 6. Viktklasserna.....	46
Tabell 7. Totalkostnaderna som bör beaktas. (Siv Relander 2010).....	50
Tabell 8. Totalpriserna för Holland och Tyskland med DSV:s baspriser.	52
Tabell 9. Totalpriserna för Holland och Tyskland med Schenkers baspriser.....	55
Tabell 10. Totalpriserna för Holland och Tyskland enligt DHL:s baspriser.....	57
Tabell 11. Totalpriserna för Holland och Tyskland enligt Scan Logistics baspriser.	58
Tabell 12. Tjänster som L&T ansåg viktiga eller önskvärda.	59
Tabell 13. Totalpriserna för Holland i jämförelse mellan transportföretagen.....	62
Tabell 14. Totalpriserna för Tyskland i jämförelse mellan transportföretagen.....	62
Tabell 15. Prisskillnaderna i % jämfört med det billigaste priset.....	63
Tabell 16. Totalpriserna för anbudsruna 1 och 2 i jämförelse enligt Schenkers baspriser.....	65
Tabell 17. Jämförelse av slutliga priserna erbjudna av Schenker och DHL Freight.	66
Tabell 18. Tjänsterna Schenker och DHL Freight erbjuder.	67

1 INLEDNING

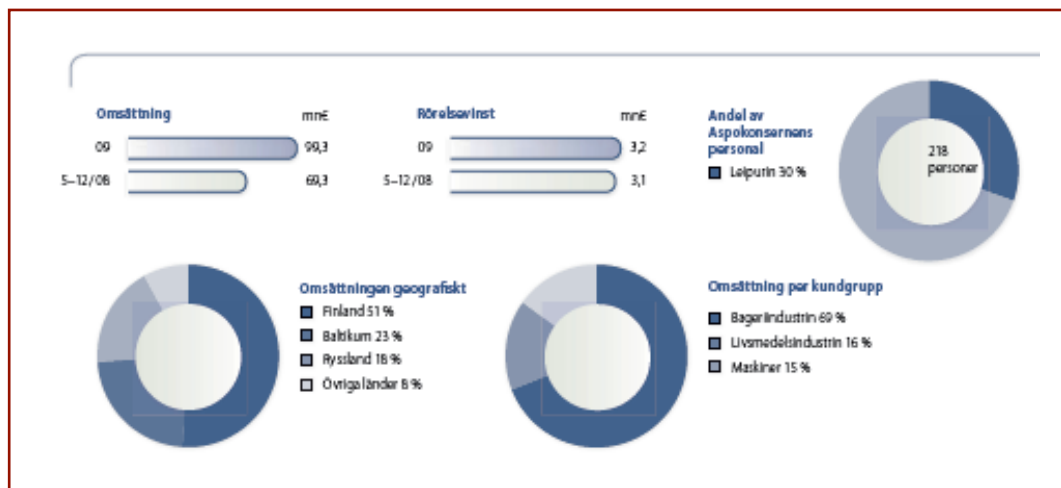
Idén för detta arbete uppkom under min praktiktid på företaget Leipurin Oy var jag arbetade som assistent för logistikchefen Taina Lemola under våren och sommaren 2010. Mina arbetsuppgifter innehöll bl.a. uträkningar av fraktkostnader, analyser av företagets distribution i Finland samt stöduppgifter för inköparna. Taina Lemola hade precis börjat som logistikchef, både på Leipurin Oy samt Telko, och utredde logistiken inom företagen. I samband med analysen av importtransporterna blev det aktuellt för min del att påbörja examensarbetet så det kändes naturligt att skriva om samma rubrik som majoriteten av min praktiktid gick ut på, nämligen inköp samt analys av importtransporter. Eftersom hon fungerar som logistikchef för båda företagen var det av intresse att analysera båda företagens importflöde och i fortsättningen försöka sammanslå båda företagens transporter från utlandet.



Figur 1. Aspo-koncernen.

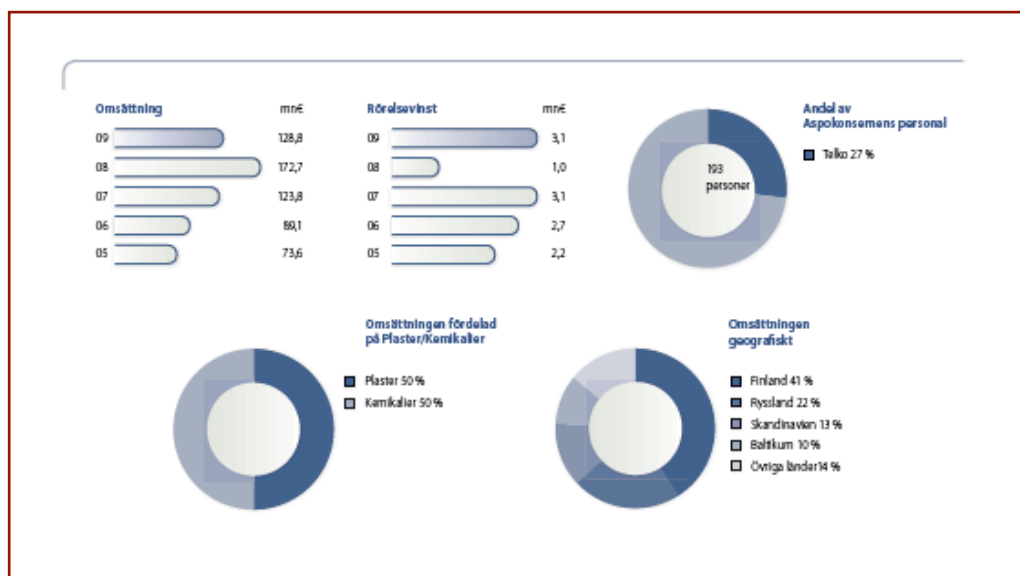
Leipurin Oy är en återförsäljare inom bageri-industrin som distribuerar råvaror samt utrustning (maskiner, produktionslinjer) till ca. 90% av alla bagerier i Finland. Leipurin levererar till stora kunder såsom Vaasan&Vaasan, Fazer och Kesko men även till små familjebagerier. Bageri-industrin såsom livsmedelsbranschen i allmänhet står inför stora förändringar och koncentrerar sig allt mer till större och färre produktionsenheter. Leipurin har som mål att vara en av de två stora distributörerna i varje land de etablerat

sig i. Företaget har för tillfället kontor i Ryssland, Polen, Estland, Lettland, Litauen och Ukraina. År 2009 omsatte företaget 99,3 miljoner euro med en rörelsevinst på 3,2 miljoner euro. (Aspo, 2010:13)



Figur 2. Leipurin Oy:s nyckeltal år 2009. (Aspos årsberättelse 2009)

Telkos företagsverksamhet bygger på anskaffning av råplaster samt kemikalier som sedan distribueras till industrier runt omkring Finland. Företaget har även fotfäste i Sverige, Danmark, Norge, Estland, Lettland, Litauen, Polen, Ryssland och Ukraina. I början av 2010 påbörjades även försäljning inom Kina var man väntar sig en snabb tillväxt. Telko har också nära samarbete inom FoU med vissa av sina kunder vilket har lett till avsevärda kostnadsbesparingar för båda parterna. Typiska kunder är läkemedelsföretag samt bilindustrin. År 2009 omsatte företaget 128,8 miljoner euro med en rörelsevinst på 3,1 miljoner euro. (Aspo 2010:21 f.)



Figur 3. Telkos nyckeltal år 2009. (Aspos årsberättelse 2009)

1.1 Problemområde

Leipurin Oy och Telko (i fortsättningen förkortat L&T) har sedan långt tillbaka använt sig av en mängd olika transportföretag för sina importtransporter. Systemet har fungerat tillfredsställande, inköparna har individuellt fått leta fram de billigaste transporterna och varorna har levererats enligt överenskommen tid och skadade varor har hållits till ett minimum.

Problemen ligger i arbetsbördan att varje gång ta och skicka ut offerter för transporterna och försöka få svar i tid för leverans. Inköparna själva har sagt att detta åtgärdar problem med tidtabeller eftersom de ändå har uppmuntrats att använda sig av den billigaste möjliga transport som finns att använda. Speciellt nu under lågkonjunkturtider har personalresurserna pressats ned ytterligare och man har inte helt enkelt tid med allt som borde åstadkommas.

Ett annat ”problem” ligger också i att var och en av inköparna, efter att ha jobbat i företagen en tid, blir bekanta med sina leverantörer och transportföretagen vilket leder till

att man gör upp ”verbala överenskommelser” om diverse tilläggskostnader som alternativt kan skjuta upp totalkostnaden i längden. Det kan handla om skyhöga kostnader för transport av farliga ämnen, försenade leveranser och sista minutens förändringar i volymer. Detta (i samband med en ny gemensam logistikchef för företagen) har inneburit att det varit problematiskt att få till stånd någon helhetsbild av totala kostnaderna samt vad diverse transportföretag kunnat erbjuda.

Inköparna har även ansvarat individuellt för sin egen del av det inköpta produktsortimentet. Här kommer problematiken med verbala överenskommelser upp. Vid vikariat, semester, permissioner etc. har den som vikarierar ingen aning om vad som har överenskommits vilket leder till att kartläggning av potentiala transporter tar länge och väl innan man får fram någon transportör som ”verkar billigast”. Andra möjligheten är att man gör som förr dvs. använder samma transport som tidigare. Det ger ingen möjlighet för besparingar eftersom man är tidspressad att få leveranserna iväg och inte hinner överväga alternativa möjligheter.

Det har också funnits diverse problem gällande faktureringar (referensnummer som inte stämmer överens), inga som helst avtalade kyltransporter (kostat stora summor för engångsleveranser) och inget fungerande uppföljningssystem av leveranssäkerheter. Dessa saker försöker vi även förbättra och eliminera i samband med anbudsförfarandet.

1.2 Syfte

Syftet med detta arbete är tudelat. Det grundläggande syftet är att skapa ett fungerande system inom L&T för inköpstjänster och rullande frakter med priset i fokus. Syftet är att skapa affärsrelationer för längre tider (>1 år) och att försöka använda sig av endast en eller några transportörer. Personligen är syftet att lära sig hur man köper in transporttjänster samt vad som prioriteras som grund vid val av transportörer.

Läsaren kommer även att ges en insikt i hur marknadssituationen för rullande transporter från Holland och Tyskland till Finland ser ut i dagens läge. I arbetet läggs även vikt på prissättning inom rullande frakter, avtal mellan säljare och köpare, Nordiskt Speditörsförbunds Allmänna Bestämmelser 2000 samt Incoterms.

Aktuella frågor man vill få svar på är:

- Finns det potential för besparingar?
- Kan vi få till stånd ett fungerande system som underlättar inköparnas arbete?
- Finns det transportföretag som kan uppfylla alla våra krav?

1.3 Avgränsning

Arbetet kommer att avgränsas till att endast gälla relationen mellan speditör (dem vi gör anbuds förfaran för) samt kund (L&T). Leverantörerna i Europa kommer inte att läggas vikt på eftersom utgångspunkten är att L&T kommer att beställa sina varor av samma leverantörer som tidigare. Lagerverksamheten för L&T är även utlokaliserad så den är inte relevant i detta arbete.

Fastän anbuds förfarandet gjorts gällande alla importvolymerna med rullande frakt från Europa kommer vikten i arbetet att läggas på importerna från Holland och Tyskland. Dessa länder är specifika eftersom de största transportvolymerna kommer från respektive länder och spelade en stor roll i anbuds förfarandet för att finna lämpligaste transportören/transportörerna. Detta kommer att redogöras för noggrannare i kapitlet om resultatredovisningen, speciellt hur detta kommer att påverka på de slutliga faktorerna vid val av transportör.

Offertförfrågan kommer att skickas till fyra olika transportörer varefter alla offerter (ifall vi får svar) behandlas jämställt.

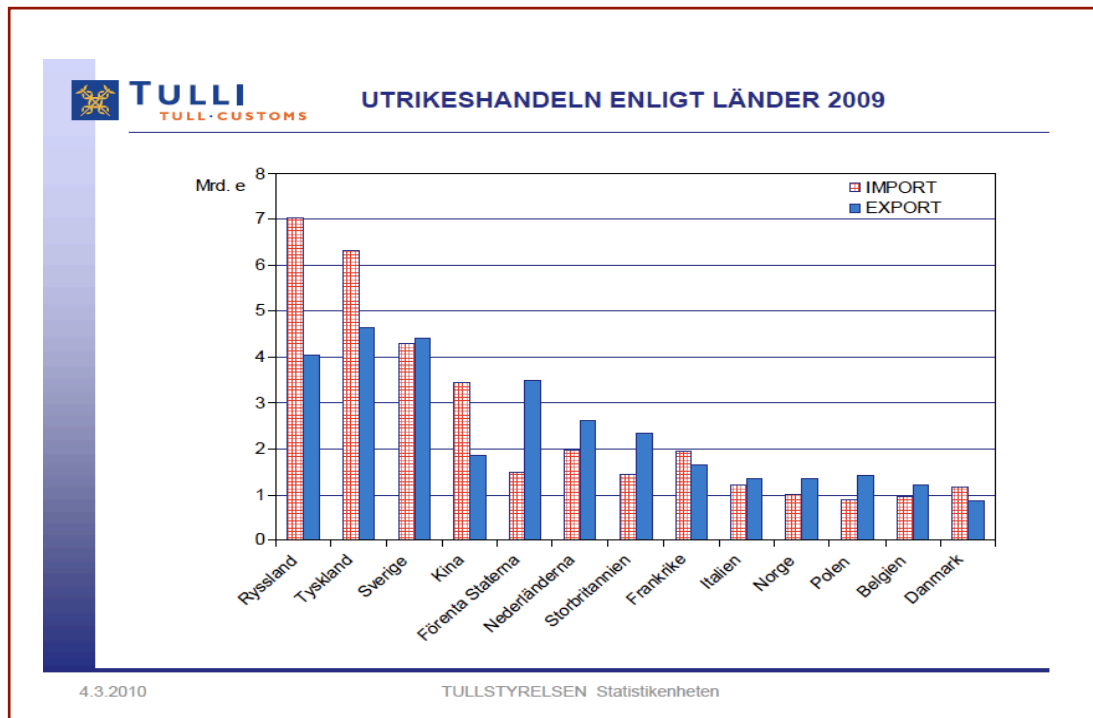
2 IMPORT

Finland är ett litet och relativt resurssnålt land vilket innebär att landet är väldigt beroende av utrikeshandeln. Fastän vi själva tillverkar och förädlar produkter inom t.ex. metall- och pappersindustrin är vi beroende av import. Genom utrikeshandel vinner man kostnadsfördelar eftersom kunskapen, utrustningen och kapitalet för produktion av stora produktionsvolymmer finns på de "större marknaderna". Då produktionen geografiskt lokaliseras till de större marknaderna uppstår kostnadsfördelar för mindre länder eftersom det blir billigare för små länder att importera än att själv producera i mindre volymer. En ökad levnadsstandard samt växande krav bland konsumenter har även lett till att betydelsen av import ökat avsevärt. (Fintra Tuontiopas 2002:7) Figuren nedan illustrerar Finlands utrikeshandel år 2009.

Tabell 1. Totalutvecklingen för Finlands utrikeshandel år 2008-2009. (Tullstyrelsen 2010)

	Joulukuu December December		Muutos Ändring Change %	Tammijoulukuu Januari-december January-December		Muutos Ändring Change %
	2008	2009		2008	2009	
	Tuonti/Import/Imports (cif)	4 232		3 620	- 14	
Vienti/Export/Exports (fob)	4 203	3 532	- 16	65 580	44 897	- 32
Tase/Balans/Balance	- 29	- 88		+ 3 178	+ 1 646	

År 2009 importerades sammanlagt för 43,3 miljoner euro. De mest importerade varorna bestod av livsmedel, råvaror, bränslen, kemiska ämnen samt maskiner och transportmedel. Finland har en längre tid haft en positiv handelsbalans vilket innebär att man exporterat mer än man importerat. (Tullstyrelsen 1 2010:134)



Figur 4. Utrikeshandeln enligt länder 2009: I storleksordning enligt totalomsättning. (Tullstyrelsen 2010)

Figuren ovan illustrerar vilka länder Finland har idkat handel med under 2009. Förutom Ryssland, Förenta Staterna och Kina så toppar EU-länderna tabellen vilket tyder på betydelsen med att ha ett fungerande importsystem inom EU, speciellt för ett litet land som Finland. (Tullstyrelsen 2010)

I denna del av arbetet läggs vikten på importen från EU till Finland. Läsaren skall även ges en bild av hur importen från Holland och Tyskland i dagens läge ser ut. Vikten med att ha ett avtal kommer även att behandlas för att få en bild av hur ansvar mellan uppdragsgivare och speditör uppdelas.

Som underlag för importförfarandet kommer att användas Fintras *Importguide* samt Tullstyrelsens bestämmelser. Fintra har åtagit sig uppgiften att hjälpa och stöda finska företag som idkar import- eller exportverksamhet. De har arbetat upp en importguide med nyttig information för företagen gällande vad som skall läggas vikt på samt tas i beaktan vid import- och exportverksamhet. (Fintra 2011)

2.1 Import från EU

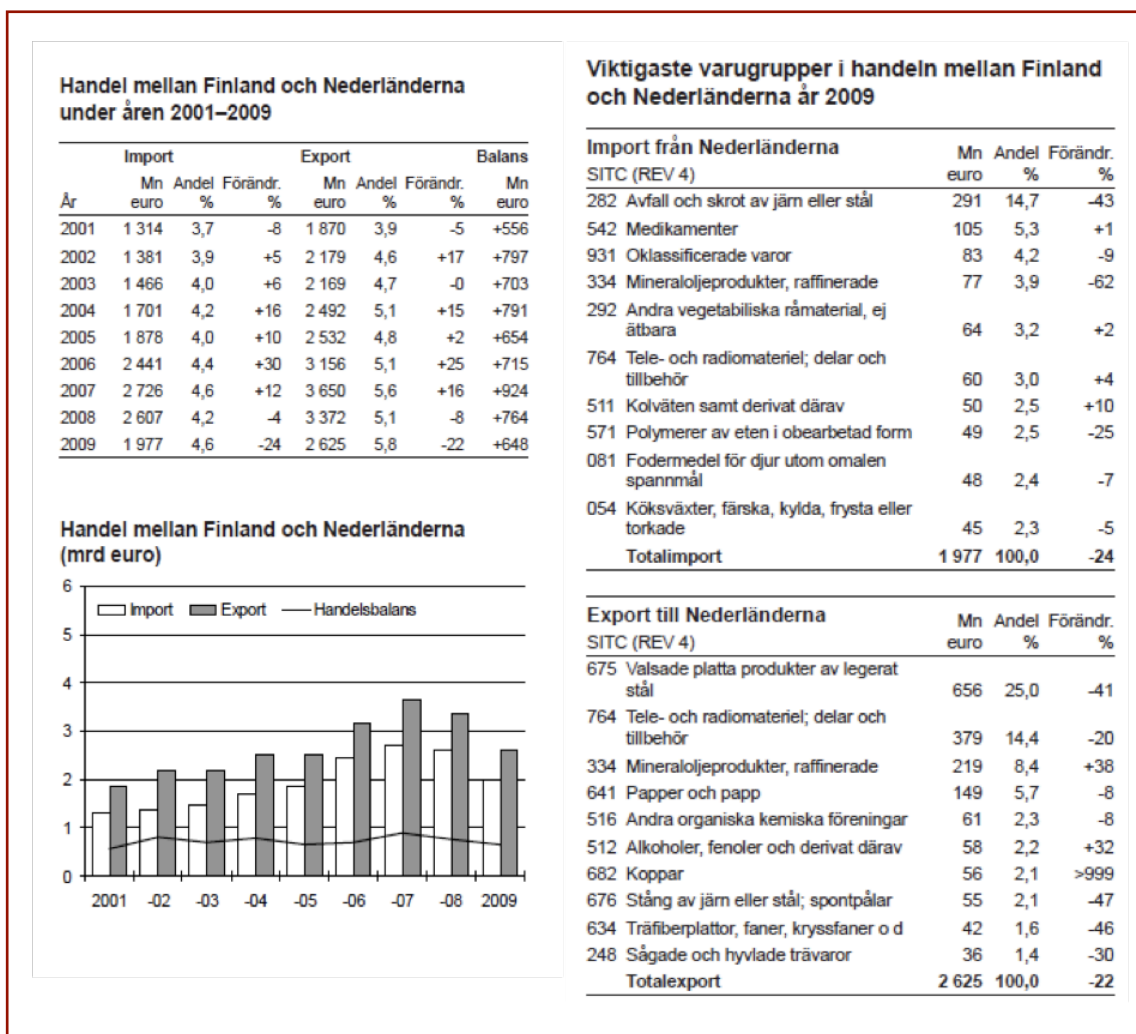
Tullverkets uppgift är att se till att varuflödet till och från Finland sker under kontroll samt att varorna tullklareras enligt tullförfaranden som följer både EU:s och Finlands lagstiftning. Varorna får röra sig fritt inom EU och gäller både varor som tillverkats inom EU och varor som tillverkats i tredje land men förtullats till EU-området. Då man importerar varor från ett EU-land till ett annat behöver man inte betala tull på varorna. I dessa fall tillämpas bestämmelser om *gemenskapsintern försäljning* (försäljning av varor till EU-länder) samt *gemenskapsinterna förvärv* (köp av varor från EU-länder). Specialbestämmelser tillämpas dock bl.a. vid försäljning till konsumenter, distansförsäljning samt förvärv gjorda av juridiska personer som inte är mervärdes-skattskyldiga. (Tullstyrelsen 3 2009)

Importen är en del av företagets anskaffningsstrategi vilken kan uppfyllas på en mängd olika sätt. Fintra har specificerat en lista på viktiga områden att beakta, oavsett vilken strategi företaget går inför.

- Kartläggning av anskaffningskällor
- Anbudsförfaranden samt tillvägagångssätt
- Uppläggande av köpavtal samt beställningar
- Uppläggande av transport- och speditorsavtal
- Övervakning och uppföljning av leveranser och leveranstider
- Gränsformaliteter (tullning etc)
- Mottagandet samt granskning av gods
- Behandling av fakturor och reklamationer
- Lagerhållning samt lagerbokföring

Dessa 9 steg anses vara rutinmässiga som börs göra oavsett vilken strategi som kommer att användas. Genom en omfattande granskning och uppföljning av ovannämnda steg kan företaget uppnå avsevärda kostnadsfördelar och erbjuda kunden mervärdestjänster.

De bästa leverantörerna av varor betyder allt som oftast den bästa möjliga lösningen för kunden i slutändan. (Fintra Tuontipias 2002:8 f.)

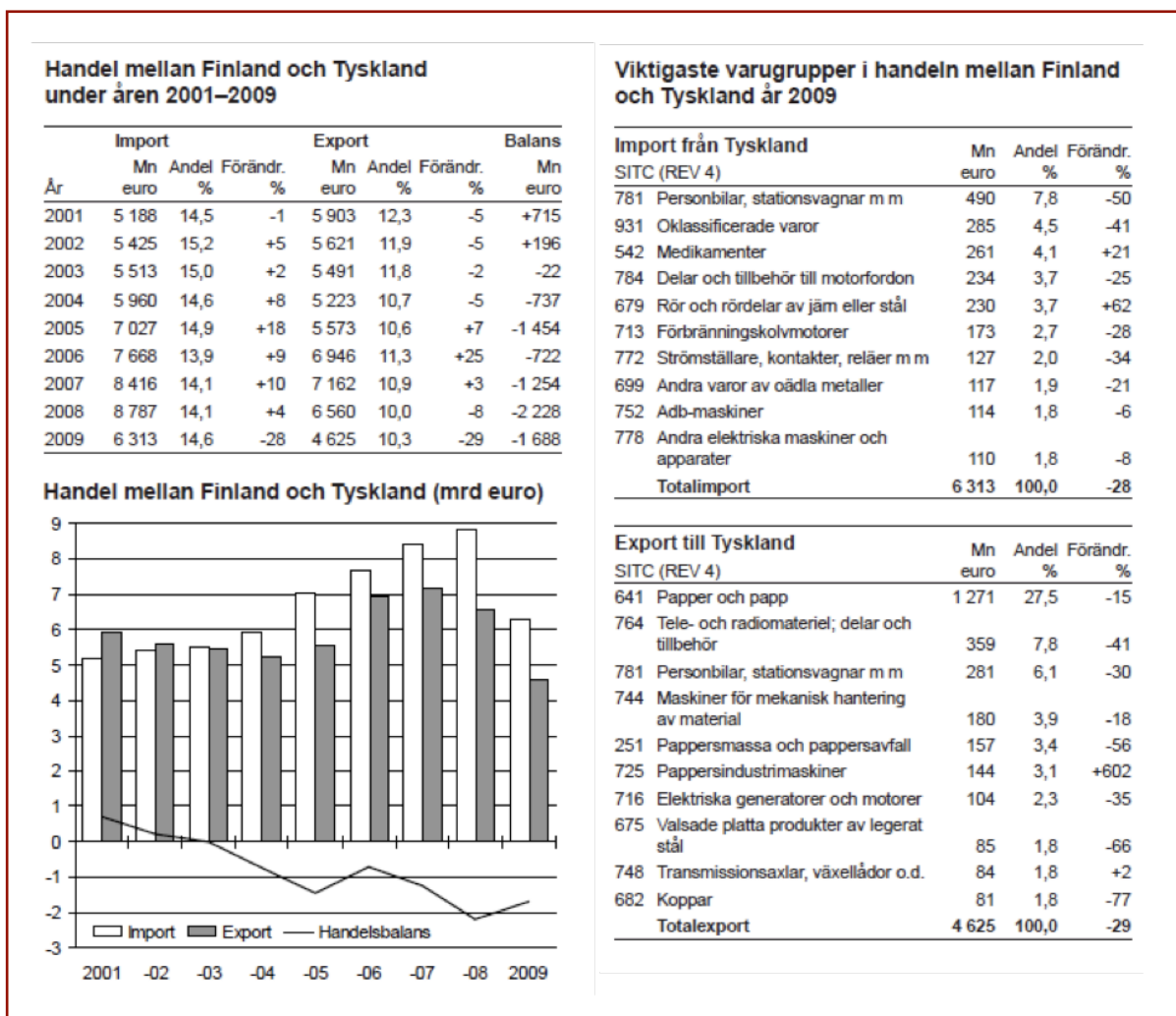


Figur 5. Handeln mellan Finland och Nederländerna samt viktigaste varugrupper år 2009. (Tullstyrelsen 2010)

Figuren ovan illustrerar Finlands handel med Holland under åren 2001-2009. De största importartiklarna från Holland har varit skrot- och järnavfall, medikamenter samt mineraloljeprodukter. De störst exportvarugrupperna var stålmaterial, tele- och radiomateriel, papper samt koppar. Totalimporten från Holland år 2009 var 1 977 miljoner euro med en sänkning på 24% jämfört med år 2008. Totalexporten var 2 625 miljoner euro vilken sjönk 22% jämfört med år 2008. (Tullstyrelsen 4 2010:16 f.)

Figuren uppe till vänster illustrerar handeln mellan Finland och Holland mellan 2001 och 2009. Under denna tid har Finland haft en positiv handelsbalans med landet då man

exporterat mer än man importerat. Importen har dock växt stadigt förutom 2008 och 2009 då den sjönk p.g.a världshandelssituationen.



Figur 6. Handeln mellan Finland och Tyskland samt viktigaste varugrupperna år 2009. (Tullstyrelsen 2010)

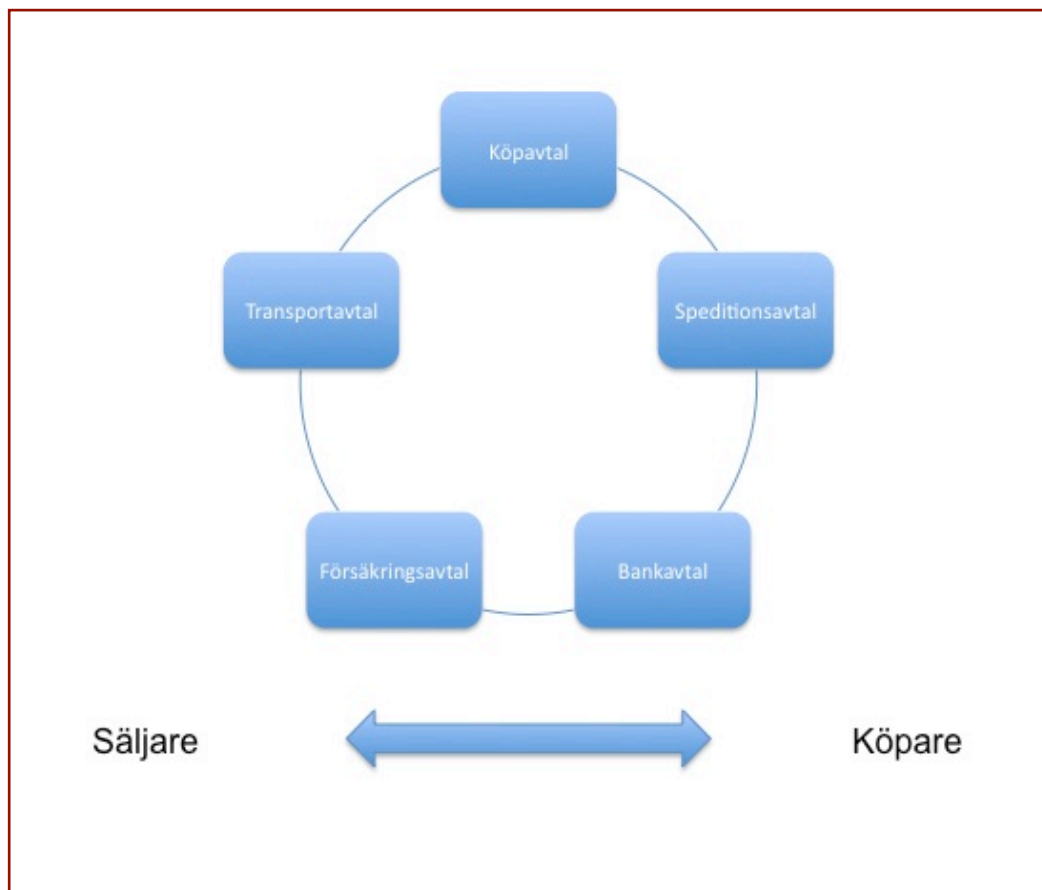
Figuren ovan illustrerar Finlands handel med Tyskland mellan åren 2001 och 2009. Mest har man importerat personbilar, medikamenter samt diverse järn- och ståltillbehör. Största exportartiklarna har varit diverse pappersartiklar (papper i sig, pappersmassa, industrimaskiner), telematerial samt koppar. Totalimporten år 2009 uppgick till 6 313 miljoner euro med en sänkning på 28% jämfört med år 2008. Totalexporten var 4 625 miljoner euro vilken jämfört med år 2008 sjönk med 29%. (Tullstyrelsen 4 2010:12 f.)

Finland hade en positiv handelsbalans med Tyskland år 2001 och 2002 varefter handelsbalansen blivit negativ då man importerat mer än man exporterat.

2.2 Olika köpavtal mellan säljare och köpare

Då man gör upp köpavtal vill båda parterna minimera sin risk så mycket som möjligt. Uppdragsgivaren vill sprida risken till sina underleverantörer och speditörer i flödeskedjan eftersom störningar, svinn och bortfall av varor kan medföra stora förluster för företaget. Med noggranna köpavtal kan man minska på den personliga risken och få alla aktörer i kedjan att sträva efter samma mål på grund av att alla "sitter i samma båt". (Fintra Tuontiopas 2002:15) I detta kapitel redogörs de viktigaste punkterna i avtal och varför dessa bör göras mellan säljare och köpare. Vidare kommer speditörens och uppdragsgivarens roll att behandlas.

Lagmässigt sätt så har företag frihet att göra upp kontrakt helt enligt eget tycke. Grunden till att göra upp avtal ligger i att man vill skydda sin egen verksamhet och göra upp klara regler för ansvar och begränsningar hos avtalsparterna. Det är speciellt viktigt att ha ett bindande avtal i tvistefall då "allting inte går som det ska" t.ex. söndriga varor, försenade transporter, fel i surring av last. (Fintra Tuontiopas 2002:17)



Figur 7. Olika typer av avtal mellan säljare och köpare. (Irma Vahvaselkä 2009)

Figuren ovan visar olika typer av avtal som säljare och köpare av varor kan komma överens om. De fem vanligaste avtalen är köpavtal, transportavtal, speditorsavtal, försäkringsavtal och bankavtal. I detta kapitel behandlas relationen säljare-köpare och främst köpavtalets betydelse. I resultatredovisningen behandlas relationen speditör-köpare och transportavtal som i sig också är en form av köpavtal.

Den vanligaste formen av ett importavtal är ett *köpavtal*. Ett köpavtal innebär att ett finskt företag (köparen) köper tjänster/varor av ett utländskt företag (säljaren). Handel kan förekomma enligt engångsköp eller alternativt regelbunden handel. (Fintra Tuontopas 2002:15 ff.) Skillnaden mellan prissättningsmetoder vid engångsköp vs. regelbunden handel redogörs för noggrannare i kapitlet om prissättning.

Ett köpavtal behöver i princip inte täcka något annat än ett avtal om köp av varor. Köpavtalet kan endast reglera priser och leveransvolymmer men sakna bestämmelser om

transporter, lastning&lossning, leveransklausuler och försäkringar. Fintra har utarbetat en lista på de viktigaste punkterna som man bör ha med i ett köpavtal.

- Avtalsparterna och vad man gör upp avtal om
- Pris
- Betalningstermer och –grunder
- Leveransklausul
- Förpackning av varor
- Äganderätt och risk
- Garantier, service samt installation (t.ex. vid köp av maskiner)
- Vilka dokument som krävs för varorna under hela vägen från köpare till säljare
- Granskningar och reklamationer
- Upphävning av köp
- Forje majeure
- Lov, licenser
- Vilken lag som tillämpas

Ovannämnda punkter är väldigt centrala i ett köpavtal. Båda handelsparterna bör sträva till att ha ett så utförligt kontrakt som möjligt för att undvika misstolkningar och tvistemål. (Fintra Tuontiopas 2002:18 f.) Figur 7 illustrerar de olika formerna av avtal mellan säljare och köpare men enligt Fintras lista ovan så är det smartare att lägga till alla dessa olika punkter i ett och samma köpavtal.

Det viktigaste i ett köpavtal är att göra upp i vilket skede ansvaret övergår från säljare till köpare. I samband med ansvarsdelningen bör man även avtala om försäkringar (riskfördelning), förpackning av varor samt vem som sköter om tullningar. Speditionsföretag spelar ofta en roll i dessa förhandlingar men det bör påpekas att ovannämnda punkter i avtalet görs upp mellan säljare och köpare som speditören sedan endast följer med grunden i vad handelsparterna avtalat om. (Fintra Tuontiopas 2002:19) För att underlätta säljarens och köparens arbete har man utfärdat “färdiga” leveransklausuler som kommer att behandlas i kapitlet om Incoterms.

En *speditör* är en person som sköter om en uppdragsgivarens hela transport. Till dess uppgifter har traditionellt tillhört att skaffa lämpliga transportmedel för kundens räkning. Speditören kan alternativt sköta transporten själv. Typiska uppgifter är sköta lagring av varor, förtulla dessa samt sköta nödvändiga dokument vid import och export. (Wikipedia 1 2011)

Speditören är som transportör ansvarig för skada eller förlust på gods som inträffat från det att godset övertagits för transport tills dess avlämnats. Ansvaret gäller även vid dröjsmål med avlämnandet av godset. (NSAB 2000:4)

Med *uppdragsgivare* förstås i NSAB (Nordiskt Speditörsförbunds Allmänna Bestämmelser) den som lagt upp avtalet med speditören eller den som trätt i hans ställe. Speditören åtar sig att enligt avtal avhämta, omhänderta och transportera/sköta transport av uppdragsgivarens gods på (för uppdragsgivarens del) ändamålsenligt sätt. (NSAB 2000:2)

Eftersom egentlig lagstiftning för speditörsaktiviteter saknas har Nordiskt Speditörsförbund uppställt allmänna regler som speditören följer. NSAB 2000 innefattar bestämmelser om speditörens samt uppdragsgivarens uppgifter samt ansvar. Bestämmelserna innefattar hur ett uppdrag skall utföras, vad parterna bör ha med i sina avtal i form av information och hur ansvarsområdet delas i tvistefall såsom skadat gods eller dröjsmål. Vidare redogörs för tillvägagångssätt vid panträtt, reklamering, förseningar och förluster vid skadat gods. Det bör påpekas att speditörsföretag lagmässigt inte är skyldiga att följa NSAB utan bestämmer själva ifall de vill knytas till dessa bestämmelser. Fastän NSAB i grund och botten endast gäller för nordiska speditörsföretag kan globala speditörer knyta NSAB att gälla alla deras transporter inom t.ex. Europa. (NSAB 2000) Orsaken till att NSAB nämns i detta sammanhang är att de flesta speditörer som agerar på nordisk marknad har gått inför att följa dessa bestämmelser vilket personligen lags märke till i samband med offertgranskningar i resultatredovisningen.

2.3 Incoterms

Incoterms eller *international commerce terms* är en serie av internationella handelstermer och standardiserade avtalsbegrepp om hur ansvar för varutransportkostnader skall fördelas mellan köpare och säljare. (Wikipedia 2 2011)

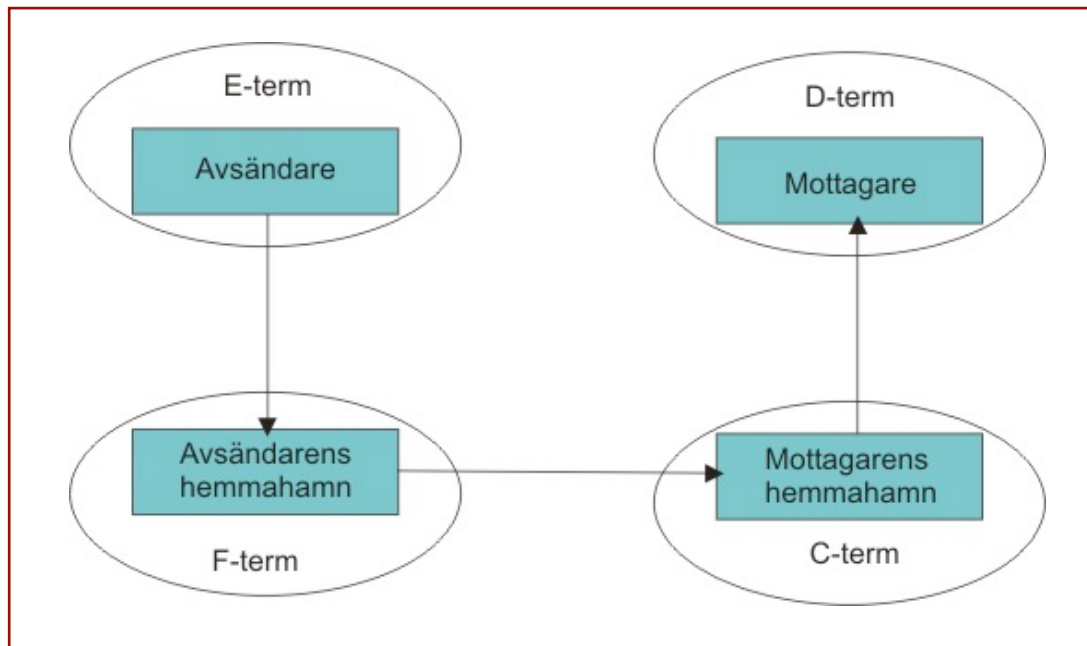
Ändamålet med Incotermerna är att lägga upp internationella spelregler för de vanligaste handelstermerna som används i internationella köpavtal. Köpavtalen kan tolkas på olika sätt i olika länder varför man gått in för att använda de standardiserade termerna för att undvika eller kraftigt reducera misstolkningar. (Incoterms 2000)

Den första modellen lades upp av Internationella Handelskammaren (ICC) år 1936. Dessa regler har uppdaterats och utvidgats vid sju olika tillfällen varpå den senaste uppdateringen är från år 2010 (Incoterms 2010). I detta arbete kommer dock den tidigare modellen Incoterms 2000 att användas eftersom utförandet av arbetet skedde under dessa regler. (Incoterms 2000)

Incoterms gäller endast för avtal mellan säljare och köpare. Fastän avtal mellan säljare och köpare oftast täcker ärenden såsom transport, försäkringar samt finansiering gäller Incoterms endast för köpeavtalet. Denna misstolkning är väldigt vanlig så man bör komma ihåg att det inte gäller för alla olika delar. (Incoterms 2000)

2.3.1 Gruppering

Incoterms 2000 är uppdelat i fyra grupper med var sin inledande bokstav beroende på var risk, ansvar och skyldighet övergår från säljare till köpare. I figuren nedan illustreras de olika grupperna.



Figur 8. Gruppering av Incoterms. (EFFSO 2011)

E-gruppen innebär att säljaren har minsta möjliga skyldighet för levereransen vilket i princip betyder att säljaren endast behöver göra godset tillgängligt på sin egen lastkaj. (EFFSO 2011)

- Ex Works, **EXW** namngiven plats

F-gruppens termer innebär att godset skall överlämnas till köparens fraktförare, antingen på en plats eller i en hamn nära säljaren, beroende på vad som är överenskommet. (EFFSO 2011)

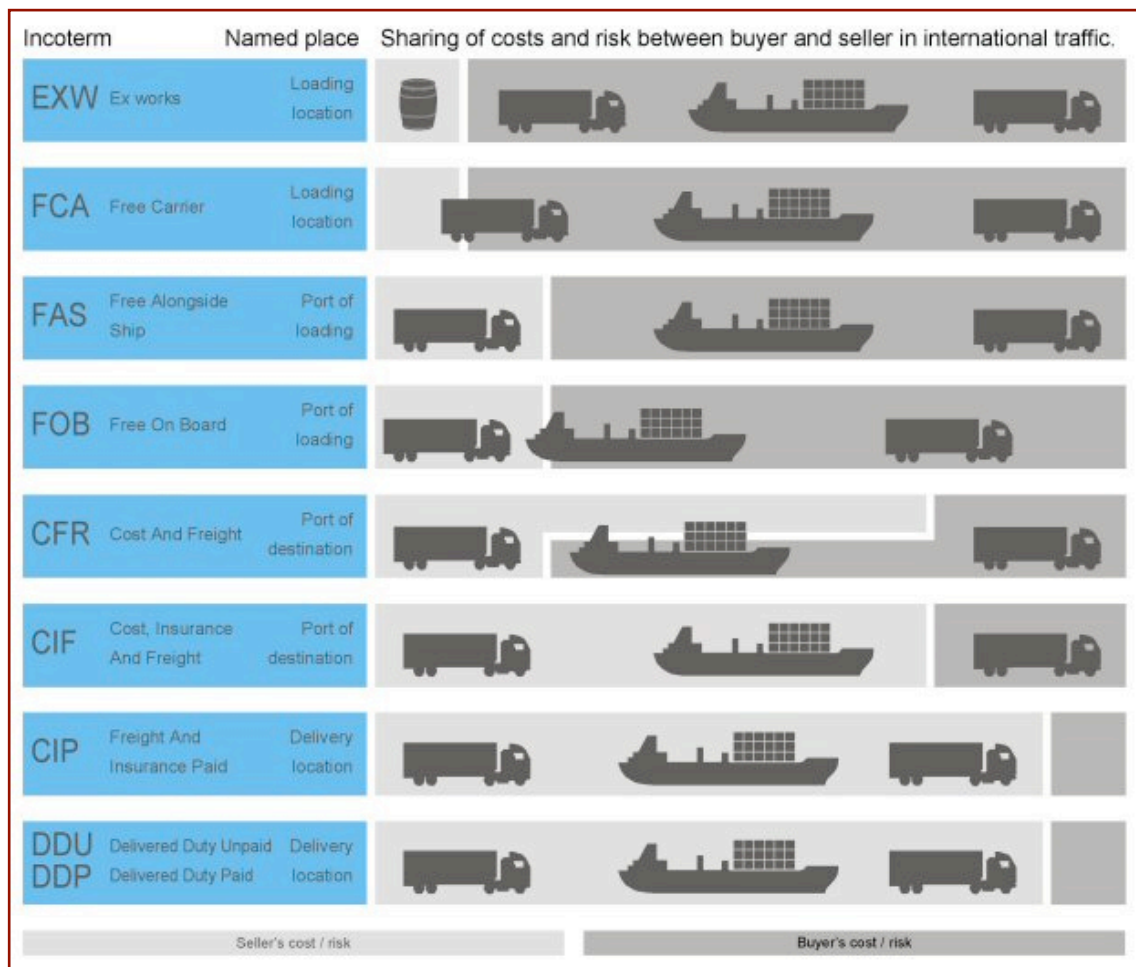
- Free Carrier, **FCA** namngiven plats
- Free Alongside Ship, **FAS** namngiven skeppningshamn (endast sjöfrakt)
- Free On Board, **FOB** namngiven skeppningshamn (endast sjöfrakt)

C-gruppen i sin tur innebär att säljaren transporterar godset till en hamn eller plats nära köparen men köparen har ändå ansvar för tullning och slutlig transport till destinationen. (EFFSO 2011)

- Cost and Freight, **CFR** namngiven destinationshamn
- Cost, Insurance and Freight **CIF** namngiven destinationshamn
- Carriage Paid To, **CPT** namngiven destinationsort
- Carriage and Insurance Paid To, **CIP** namngiven destinationsort

Grupp D betyder att säljaren arrangerat transport ända fram till köparen. Det bör ändå påpekas att vissa skillnader förekommer med avseende att införtulla godset. För köparens del är detta det bekvämaste men eftersom säljaren får sköta hela processen får köparen ofta betala mer än nödvändigt. (EFFSO 2011)

- Delivered At Frontier, **DAF** namngiven plats
- Delivered Ex Ship, **DES** namngiven destinationshamn
- Delivered Ex Quay, **DEQ** namngiven destinationshamn
- Delivered Duty Unpaid, **DDU** namngiven destinationsplats
- Delivered Duty Paid, **DDP**, namngiven destinationsplats



Figur 9. Illustration över Incoterms och ansvarsområden. (Law and Sea 2011)

3 TRANSPORTER

Transporter kan i dagens läge ses som en del av företagets inköpsstrategi. Eftersom majoriteten av tillverkande företag fokuserar sig på sin egen kärnkompetens är det vanligt att man utlokaliserar övriga funktioner till samarbetspartners. Samma sak gäller vid transporter. Speditörer har överlägsen kunskap vad som gäller transporter, dokumentering, tullning samt distribution. Dessutom behöver företaget inte investera i egen transportutrustning och kan på så sätt minska på bundet kapital. I detta kapitel undersöks relationen mellan speditör och kund var utgångspunkten är att kunden utlokaliserat sina transporter till en tredje part för att uppnå kostnadsfördelar.

Transporternas primära uppgift är att förlytta personer och gods från en punkt till en annan. Ett fungerande transportsystem kräver dock ett stort antal resurser för att skapa tids- och platsnytta. Således måste kostnadskomponenterna inom transporten preciseras och transportens ekonomiska roll i verksamheten redogöras. Transporten medför högre effektivitet i produktionen samt eliminerar möjliga nackdelar med geografisk lokalisering av produktionsenheter, slutkunder etc. (Lumsden 1995:33)

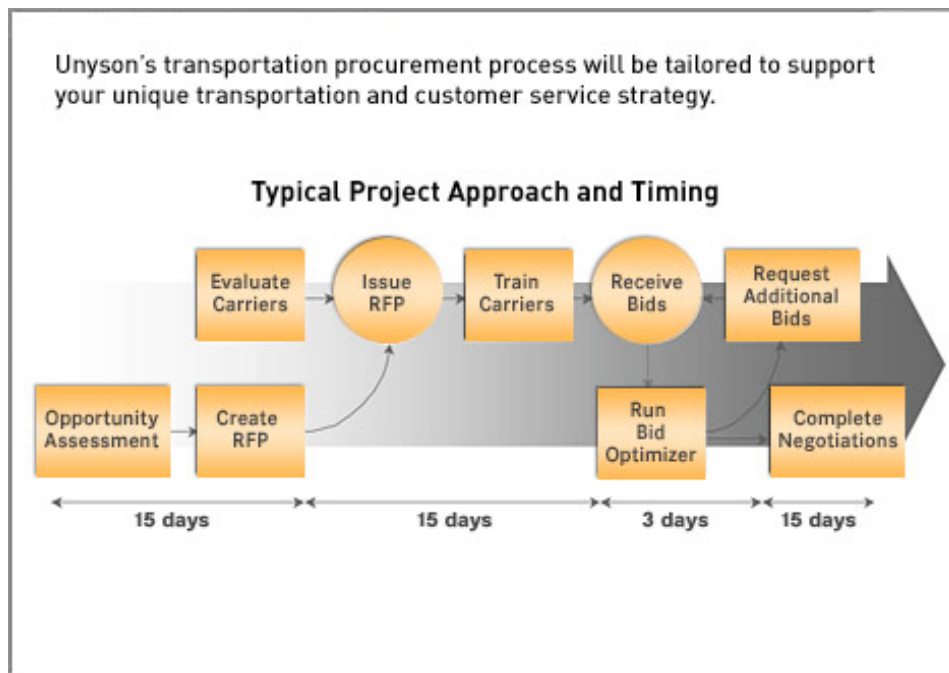
Under historiens gång har man allt mer gått ifrån stora, centraliserade produktionsenheter till mindre, specialiserade tillverkningsenheter. I praktiken innebär detta att allt efter som kundernas krav har specialiserats har man inte längre kunnat framställa standardvaror i stora kvantiteter. Detta har lett till att man styckat upp sina produktionsanläggningar till mindre enheter som geografiskt sätt oftast ligger relativt långt ifrån varandra, i värsta fall i skilda länder. Detta betyder att en produkt i arbete (P-I-A) t.ex. kan ha råmaterialförädlingen i Kina, montering i Indien och specialisering i Tyskland förrän den når sin slutkund som köper varan i Finland. Produktionsfaser av detta fas har som mål att minska på produktionskostnaderna som i sin tur leder till ökade transportkostnader p.g.a. de långa sträckorna mellan punkterna. Företagen strävar till att få en helhetssyn över kostnaderna och har som mål att samordna de olika aktiviteterna och för att få den minsta möjliga totalkostnaden för produkten. (Abrahamsson & Sandahl 1996:125 f.)

I detta kapitel utgår vi ifrån att man bestämt sig från att använda 3PL (tredjepartslogistik) för sina transporter. Detta innebär att vi skall ta en titt på hur man skall gå tillväga för att välja transport, vad som transportkostnader innehåller och hur prissättningen för transporter går till.

3.1 Val av transportör

Ett anbudsförfarande för transporter kan ses på olika sätt. Efter att studerat och forskat i ämnet har det uppkommit ett flertal olika tillvägagångssätt för att komma fram till det

sätt som tillämpar sig bäst, vad som är kostnads- och tidseffektivt för företaget samt mentaliteten ”vad har fungerat för oss i tidigare liknande sammanhang”. Olika modeller att utföra anbudsförfarandet kan t.ex. vara som projektbaserat, nytt inköp eller alternativt att utnyttja befintliga processer och modeller utförda av 3PL-företag som skräddarsytt sina modeller enligt kunders krav och önskemål samt ansett att dessa modeller varit lyckade.



Figur 10. Modell för anbudsförfarandet. (Unyson Logistics – Transportation Bid Management – Simplified Bid Processes)

Modellen ovan tas upp eftersom den väldigt långt illustrerar det tillvägagångssätt som jag använt i den empiriska delen av arbetet. Tidsaxeln är endast riktgivande men den har lagts upp för att ge en ungefärlig bild av hur lång tid ett anbudsförfarande i stora drag kan ta. De olika stegen kan översättas enligt följande:

- Möjlighet till förbättring
- Skapa offertförfrågan/Analysera potentiala transportörer
- Skicka ut offertförfrågan
- Specificera krav och önskemål
- Ta emot/analysera offerter

- Specificera krav ytterligare/förhandla
- Skicka ut motoffert
- Gör upp avtal

Yrkesskickligheten och servicenivån av transportörer för varor bestämmer ganska långt ifall man kommer att ha en lyckad importverksamhet eller inte. Transportörerna har nämligen oftast en mycket klarare bild av transportekonomin och kan på så sätt justera sin verksamhet (lastkapaciteter, priser, användning av e-tjänster etc) för att både transportföretaget själv samt dess kunder har möjlighet att uppnå det mest kostnadseffektiva alternativet för transportererna. (Cook m.fl. 2004:9)

För att kunna välja en lämplig transportör för sina varor bör man ha klart för sig vilka krav man ställer på sina transporter samt med vilken viktfaktor. En stor transportör/speditör kan ha en hel transportavdelning som ansvarar för hela importprocessen (transport, tullning, lagring, dokumentering etc.) för kundens räkning. Alternativt kan man endast vara ute efter att uppfylla transporter oregelbundet i mindre frekvenser vilket innebär att man kanske endast behöver enstaka transporter eller konsultering för specialvaror. (Cook m.fl. 2004:10)

3.1.1 Specificering av krav och önskemål

Det är viktigt att som köpare av transporttjänster kunna specificera vilka tjänster (förutom fysiska transporten från A till B) som man behöver. Därför gör man upp en specifik lista på de saker som är av vikt kring transportererna. Det kan även innebära att utlokalisera uppgifter man själv gjort tidigare ifall transportören erbjuder sådana tjänster. Typexempel på tjänster som erbjuds är dokumentering, dörr-till-dörr transporter, försäkringar, ruttplanering, lagring, lastkonsolidering, lastning/lossning, tullning etc. (Cook m.fl. 2004:18)

Det viktiga är att dela med sig så specifik information som möjligt i sina offertförfrågningar till diverse transportörer. Idén är inte att gå ut med affärshemligheter men i tabellen nedan listas vanligaste basinfo som transportören behöver för att kunna erbjuda priser och tilläggstjänster.

Tabell 2. Lista på basinfo vid offertförfrågan för transporter. (Cook m.fl. 2004)

Klar beskrivning av varorna som skall transporteras
Var varorna finns och vart de skall transporteras
När varorna kan hämtas (veckodag, klockslag etc.)
Vilken lastenhet (pall, bulk, tunnor)
Viktvolymer (per enhet, per sändning)
Dimensioner
Specialfrakt (farliga ämnen, lätt söndergående)
Krav på specialdokumentation (farliga ämnen etc.)

Målet är att hitta den ”bästa” transportören med det bredaste distributionsnätverket. ”Bästa” i detta fall innebär den transportör som har lägsta totala priset. Den optimala situationen vore att företaget som analyserar sitt transportbehov skulle veta vad transportören har för interna kostnader att täcka med sin verksamhet men allt som oftast måste man utnyttja transportörens förutbestämda priser per geografiskt område och transportvolym. (Caplice & Sheffi 2003:4)

Man bör även framföra hur volymerna är fördelade över kalenderåret dvs. sker det en jämn fördelning över hela året eller t.ex. allting inom en och samma månad. De båda ytterligheterna kan resultera i över- eller underpris för transport av rutten/rutterna i fråga vilket i sin tur kan leda till att den ”bästa” transportören faller bort i anbudsförfaranden eftersom deras prissättning ligger så långt ifrån det billigaste möjliga. Ifall köparen beslutar sig att acceptera det billigaste priset (som genererar förlust för transportören i fråga) uppstår det med största sannolikhet problem med hur transportören prioriterar sändaren/mottagaren i sin affärsverksamhet, vilket i sin tur leder till problem med kvalitet, leveranser, fortsatt samarbete etc. i framtiden. (Caplice & Sheffi, 2003:5 f.)

I samband med volymkartläggning bör man även redogöra för begreppen *LTL* och *FTL*. Med *LTL* (less than truckload) menar man generellt sätt volymer mellan ca 70 och 9000 kg. *FTL* (full truckload) betyder såsom namnet säger ett fullastat transportfordon.

T.ex. Schenker använder LTL ända upp till 24 000 kg varefter prisbilden ändras till FTL. Man kan dock inte endast ta i beaktan viktfaktoren utan bör även tänka på att fastän en leverans inte uppnår FTL-vikter kan den ändå volymmässigt täcka ett helt transportfordon.

I och med lastkonsolidering blir LTL och FTL aktuellt. Det är oftast mer ekonomiskt att konsolidera mindre volymer till ett fullt transportfordon i stället för att köra samma sträcka 15 gånger med mindre leveranser. För L&T är lastkonsolideringen av stor vikt eftersom man med detta anbudsförfarande strävar till att konsolidera båda företagens importvaror för att pressa ned transportkostnaderna.

3.1.2 Mervärdestjänster

Transportföretagen kan erbjuda ett väldigt brett sortiment av olika tjänster som antingen anses vara av standardnatur eller alternativt klassas som mervärdestjänster. Sällan har köparen av transporter den kunskap som transportföretaget har så det gäller i mån av möjlighet att utnyttja dessa tjänster. De vanligaste mervärdestjänsterna är listade i tabell 3 nedan. (Cook m.fl. 2004:12) Exempelvis kan det röra sig om att köparen har kartlagt marknaden och funnit ett billigare land att importera vissa varor ifrån. I detta fall kanske transportföretaget köparen samarbetar med mera information om tullpraxis, restriktioner etc. Tätt samarbete mellan köpare och transportföretag är uppskattat i fall som dessa.

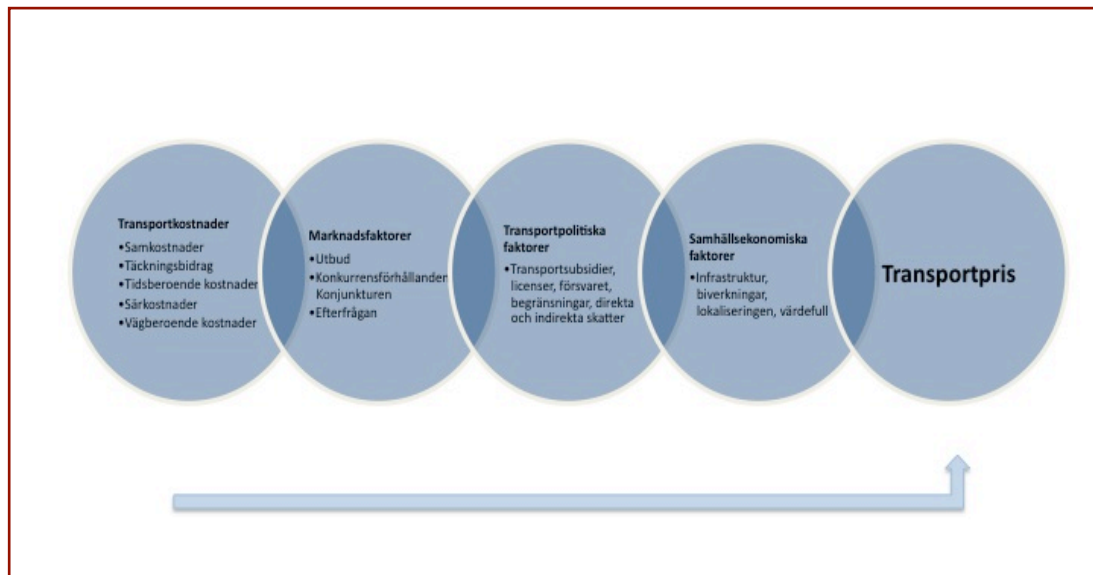
Tabell 3. Vanliga mervärdes tjänster som transportföretag erbjuder. (Cook m.fl. 2004)

Val av transportsätt (intermodalt, sjövägs)
Transportkostnads kalkyler
Krav på dokumentation
Förpackningskrav
Lagringsfunktion vid mellanlagring av varor
Juridiska och statliga restriktioner
Krav på märkningar av förpackningar
Distributionssystem
EDI (Electronic Data Interchange)

3.2 Transportkostnader

För att kunna jämföra och analysera transporter bör man som uppdragsgivare förstå vad kostnaderna för transporten uppgörs av. Förutom kostnader för direkt transport (bränsle, avskrivningar, löner) finns det även en mängd andra kostnader som speditören bör täcka med sina tjänster och dessa kostnader är av intresse för uppdragsgivaren för att få en bättre helhetsbild av det man betalar för. I detta kapitel kommer därför att redogöras för av vilka slag dessa kostnader är och ge en bild i hur speditören prissätter sina tjänster för att täcka sina kostnader samt göra vinst på det hela.

Transportkostnaderna kan delas in i direkta och externa kostnader, beroende på ifall kostnaden direkt belastar transporten (maskinparken, arbetsår etc.) eller ifall kostnaden förosakas av externa förhållanden (miljöslitage, buller etc.)



Figur 11. Faktorer som påverkar transportpriset. (Tarkowski m.fl. 1995)

De fyra grupperna av faktorer – transportkostnader, marknadsfaktorer, samhällsekonomiska och transportpolitiska faktorer – påverkar ständigt transportpriset både direkt och indirekt. Transportkostnader och marknadsfaktorer är allmänt kända av företagen i fråga men de samhällsekonomiska och transportpolitiska faktorerna är mindre kända. Exempel på samhällsekonomiska faktorer är vägnät, terminaler (infrastruktur), buller, föroreningar (externa effekter), transportflödet, industri (lokaliseringar), värdeutfall (främst inom persontransporter) samt övriga faktorer såsom forskning och utbildning. De transportpolitiska faktorerna innehåller bl.a. fraktstöd samt privilegier för vissa transportgrenar (subventioner), etableringskontroll samt trafiktillstånd (licenser), trafikbestämmelser (försvaret), helgförbud samt prisreglering (begränsningar) samt fordonsskatter och mervärdesskatt. (Tarkowski m.fl. 1995:258 ff.)

3.2.1 Direkta transportkostnader

Med direkta kostnader menas de kostnader som belastar transportören då denne köper eller anskaffar resurser/service på marknaden såsom löner, bränsle och ränta på kapital. Dessa är direkta kostnader för transportören men ifall ett företag bestämmer sig att köpa

transporter av en tredje part bakas kostnader såsom lagring och lagerhållning, förflyttning, försäkringar och returgoods in i priset som betalas för tjänsten. En strukturell nedbrytning av kostnaderna ger möjligheter till att lägga in specifika kostnader på specifika "poster" för att uppfatta möjliga förändringar i totalpriser snabbt och behändigt. Dessa tre olika "poster" kallas *kostnadsslag* (t.ex. tidsberoende kostnad), *kostnadsställe* (t.ex. fordon) samt *kostnadsbärare* (t.ex. ett visst bestämt transportuppdrag). (Lumsden 1995:36 f.)

3.2.2 Externa transportkostnader

En av transportsektorns största problem är att verksamheten inte endast förosakar direkta kostnader utan även externa kostnader som inte transportören i sig kan göra något åt men som påverkar det övriga samhället i form av trafikbuller och luftföroreningar. (Lumsden 1995:50)

3.3 Prissättning

I denna del redogörs för grunderna för prissättandet av transporter. Som bas fungerar två olika metoder som är av olika karaktär. Prissättningen utgår från det som säljaren (speditören) och köparen (uppdragsgivaren) avtalar om och vad som ligger till grund för dessa avtal. Avtalen innehåller vilken metod kommer att användas och vilken är säljarens respektive köparens ansvar och roll i situationerna. Vidare ges exempel på typiska transporter för respektive metod.

Det finns en mängd olika system för att prissätta transporter men de två som skall läggas vikt på är *avtalsmetoden* och *tariffmetoden*. Dessa metoder skiljer sig även i sig beroende på vilket transportsätt (rullande, sjö, flyg, tåg) man använder sig av så ut-

gångspunkten i detta kapitel är prissättandet av rullande transporter. (Tarkowski m.fl. 1995:254)

3.3.1 Avtalsmetoden

Avtalsmetoden används vanligen då säljaren och köparen överenskommer om enstaka eller ett antal leveranser. Normalt gäller avtalspriset endast under en kort tid eller för en eller ett antal leveranser. Övriga tillfällen då avtalsmetoden tillämpas är för ovanliga transporter (t.ex. farliga ämnen, transport av ny maskinpark), sällsynt last, hyrd transportutrustning etc. (Tarkowski m.fl. 1995:254 f.)

Inom rullande transporter tillämpas avtalsmetoden främst då ett transportföretag står för beställarens hela transportsystem t.ex. då ett företag importerar varor och använder sig av endast ett företag för sina transporter från utlandet och möjligtvis även låter samma företag sköta distributionen av varor i hemlandet. Andra grunder för avtalsmetod är ifall det rör sig om tidsbegränsade transporter (försenade varor, värdetransporter etc.), homogena godsslag i stora volymer (timmer, bulkgoods). Priset för frakten räknas oftast ut sinsemellan bland transportören och beställaren av transporten. (Tarkowski m.fl. 1995:270)

3.3.2 Tariffmetoden

Tariffmetoden skiljer sig ifall det rör sig om inrikes- eller utrikestransporter. Vid inrikestransporter har man tidigare vanligen använt sig av tariffmetoden eftersom det oftast innebär att marknaden kännetecknas av få transportörer och många beställare. Vid inrikestransporter har man gått över till att använda sig av sk. kundspecifika taxor. Detta betyder att transportören gör upp en simulering av kundens förväntade sändningar och

bestämmer sedan kostnadsstrukturen för det hela. Kostnadsstrukturen ligger sedan som grund för den erbjudna taxan för transporterna. Idén med det hela är att olika kunder använder olika taxor beroende på skillnader i sändningsstorlekar, godsets hanteringsvänlighet samt uppskattad tid för lastning och lossning. Kundernas taxor är avstånds- och viktdegressiva, dvs fraktkostnaden sjunker relativt i samband med att sändningskvantiteter och transportavstånd ökar. Taxorna delas oftast in i viktklasser för styckegods (1-999 kg) och partigods (>1000 kg) Taxorna är i regel oberoende av godsets värde. Tariffmetoden inom utrikestransporter togs upp i avsnittet om import och tullpraxis. (Tarkowski m.fl.1995:269)

3.4 Sammanfattning av teorin

Teorin i detta arbete har som uppgift att fungera som stöd vid förståelsen av den empiriska delen av arbetet. Jag har tagit upp den teori jag anser relevant för att få en bild av hur jag har gått tillväga, vad jag lagt vikt på samt vad som utgjort grunden för min undersökning.

Kapitlet om import ger läsaren en inblick i Finlands utrikeshandel i dagens läge. Vikten har lagts på import från EU (och speciellt Holland och Tyskland) eftersom min undersökning inte innehåller import från länder utanför EU. Köpavtal med grund i roll och ansvar av säljare och köpare har behandlats och Incoterms 2000 redogjorts för grundligt.

Transportkapitlet har strävat till att ge läsaren information om hur transporter prissätts, vilka faktorer bör beaktas vid val av transportör samt vad som transportkostnaderna utgörs av. Kapitlet är skrivet ur uppdragsgivarens (köparens) synvinkel och strävar till att gå snäppet djupare genom att förklara vad som priset man betalar transporten för egentligen innehåller. Orsaken till detta är att man som uppdragsgivare lättare kan kräva mer av sin speditör ifall man har en ökad förståelse för hela prisbilden.

I nästa del av arbetet kommer jag att redogöra för hur jag gått tillväga med min empiriska undersökning. I kapitlet kommer att förklaras vilka metoder som använts under undersökningen och vilka som anses vara av större vikt än andra med tanke på precisa undersökningsresultat. Tanken är att få läsaren att få en helhetsbild av hur teorin och metodvalen har lett till forskningsresultaten i resultatredovisningen och knyta ihop arbetet till en helhet.

4 METODIK

I denna del av arbetet kommer jag att utreda hur jag fått svar på mina frågor samt vilka tillvägagångssätt som använts under fallstudien. Först är det dock av skäl att förklara skillnaderna mellan de olika forskningsmetoderna, nämligen kvantitativ och kvalitativ undersökning.

Enligt Heine Andersen är dessa forskningsmetoder inte två helt olika metoder utan snarare två grupper av metoder med vissa gemensamma kännetecken. Idén är att associera till bestämda undersökningsmetoder t.ex. hur ett insamlat material bearbetats. I detta fall skall vikten läggas på de sätt HUR materialet bearbetats, tolkats och fakta presenterats. (Andersen 1994:70)

4.1 Kvantitativ undersökning

Utgångspunkten för en kvantitativ undersökning är att det som studeras skall göras mätbart och undersökningsresultaten skall presenteras numeriskt. Forskaren uppfattar sitt forskningsfält som ett objekt och skall därefter kunna handskas med sitt material på ett objektivt sätt. För att en undersökning överhuvudtaget skall kunna kallas kvantitativ krävs att åtminstone rangordningsmått förekommer. I en kvantitativ undersökning an-

vänds endast envägs kommunikation vilket innebär att undersökningen helt och hållet sker på forskarens villkor. (Andersen 1994:70)

4.2 Kvalitativ undersökning

Det verkar finnas en viss enighet om vad kvantitativa metoder är men det är svårare att lägga fingret på vad kvalitativa metoder egentligen är. Utgångspunkten är dock att varje fenomen består av en unik kombination av kvaliteter eller egenskaper vilket gör dem omät- och ovägbara. Dessutom påpekas det om att forskningsobjektet uppfattas som ett subjekt vilket gör att forskningen förekommer som tvåvägs kommunikation gentemot kvantitativa metodens envägs kommunikation. (Andersen 1994:71)

I detta arbete kommer den kvalitativa undersökningsmetoden att användas eftersom jag eller vi subjektivt kommer att dra slutsatser utifrån den information som finns tillgänglig. Utgångspunkten kommer att vara L&T:s behov av transporter, konkreta priser och mätbarheten i form av jämförelser i service, pris och säkerhet.

4.3 Fallstudie för företaget

Varje ämnesområde är beroende av någon form av forskning ifall man är intresserad av att kunna utveckla och förbättra kunskapsbasen i fråga. Den normala utgångspunkten är att en viss situation är problematisk. (Merriam 1994:20 f.)

Ett systematiskt tillvägagångssätt som anses vara effektivare på långsikt är att lägga upp en undersökning av problemet i fråga. Fallstudie är en sådan metod som kan utnyttjas för att systematiskt studera en företeelse. Ett metodiskt angreppssätt är att samla in, organisera och integrera information eller data som sedan resulterar i en speciell slutpro-

dukt (forskningsresultaten). (Merriam 1994:21) Detta tillvägagångssätt kommer att användas i detta case.

4.4 Faktainsamlingsmetoder

Valet av metod bestäms av syftet med undersökningen, problemformuleringen, den empiriska grunden och den tid som finns att tillgå. Enligt Heine Andersen (1994) kan man skilja på tre huvudtyper av faktainsamlingsmetoder: *dokumentstudier*, *observationsmetoder* samt *frågemetoder*. (Andersen 1994:73)

För att kunna göra en fallstudie bör man ha en tillräcklig mängd information för att få till stånd ett så precist resultat som möjligt. Under fallstudiens gång har jag varit tvungen att lita på information jag fått genom diskussioner och intervjuer men ändå haft numerisk data som grund.

4.4.1 Dokumentstudier

Dokumentstudier är särskilt välkända från historieforskningen med den enkla anledningen att vi har begränsade möjligheter att undersöka vad som hänt i det förflutna. En svaghet med detta är att materialet är fastlagt från början och vi ”måste” tro på det som sägs eftersom vi inte själva vet bättre. Exempel på material som kan användas i dokumentstudier är litteratur, årsredovisningar, statistik, släktträd samt audiovisuella material. (Andersen 1994:74)

Denna metod var den som jag mest använde mig av under fallstudien på L&T. All tidigare information om leveransvolym, priser, datum, adresser etc. togs ut från den interna databasen och fungerade som underlag för hela caset. Denna faktaform var av största

värde eftersom det var absoluta tal som inte kunde tolkas på olika sätt utan som det enda rätta.

4.4.2 Observationsmetoder

Med observationsmetoderna avser man att forskaren står i direktkontakt med det som skall observeras. Detta innebär inte direkt en visuell kontakt men ofta är detta den enda faktainsamlingsmetoden som står till hands. Observationerna kan vara deltagande eller icke deltagande, beroende på hur öppet man vill visa att man forskar i gruppen eller ämnet i fråga. (Andersen 1994:76 ff.)

Personligen kom jag i kontakt med denna metod väldigt lite under min tid på L&T. Olika former av personalmöten samt diskussioner i korridorerna och matsalen var i princip de enda gångerna jag utnyttjade denna metod då jag fungerade som observatör av de anställda och deras känslor och reaktioner gentemot beslutet att köra igång med processen för att förbättra transporterna.

4.4.3 Utfrågningsmetoderna

Dessa metoder bygger på att man ställer frågor till en person från den grupp man undersöker. Generellt sätt så kan man säga att observationsmetoderna ger bättre information än frågemetoderna men frågemetoderna har en mängd andra fördelar varför man föredrar dessa i undersökningar. T.ex. kräver de mindre tid och pengar, information om särskilda ämnen som inte går att få genom observation, fakta om framtidsplaner etc. (Andersen 1994:80)

Man skiljer på två huvudtyper av utfrågningsmetoder, nämligen *intervju* och *frågeformulär- eller enkätundersökningar*. En intervju är ett samtal mellan personer i vilken intervjuaren försöker skaffa sig information från den intervjuade. Frågeformulär- eller enkätundersökningar går ut på att forskaren sänder eller delar ut enkäter med frågor som han eller hon vill ha svar på. I princip är dessa intervjuer utan personliga möten riktat till en större grupp och eftersom enkäterna alltid är standardiserade och strukturerade finns inget rum för misstolkningar av svar. (Andersen 1994:80 ff.)

Jag använde mig inte av någon ren form av intervju eller enkät under arbetets gång utan mina intervjuer var främst i form av diskussioner med kollegor för att få lite ”kött på benen” och förstå helheten i det som jag undersökte och analyserade. Diskussionerna ledde ofta till minnesanteckningar som sedan utnyttjades under arbetets gång till att förstå hur allting hängde ihop.

4.5 Validitet och reabilitet

Inre validitet innebär i vilken mån resultaten stämmer överens med verkligheten. Det påpekas att det inte absolut går att validera information utan att det endast är information utav forskarens erfarenheter som tolkas. Det är på forskarens ansvar att kunna framföra en så exakt och ärlig bild av åsikter och företeelser som uppkommer i forskningsresultat. Observation under en längre tid tenderar att öka validiteten i forskningen i mån av möjlighet. (Merriam 1994:177 ff.)

Reabilitet handlar om att i vilken utsträckning ens resultat kan upprepas dvs. kommer en upprepning av undersökningen att ge samma resultat som tidigare? Reabiliteten är ett problematiskt begrepp eftersom man antar att det finns en enda verklighet fastän allting är föränderligt. Eftersom det finns många olika tolkningar av vad som sker är det några fasta referenspunkter att utgå ifrån vilket gör att upprepningar av samma företeelse inte kommer att skapa någon reliabel mätning. (Merriam 1994:180 f.)

Eftersom termen reabilitet inte verkar kunna stämma särskilt väl på kvalitativ forskning skall man istället använda sig av begreppen ”grad av beroende” och ”sammanhang”. I stället för att kräva utomstående att få samma resultat som vi (om de gjort enligt samma mönster) bör vi sträva till konsistenta och beroende forskningsresultat. (Merriam 1994:182 f.)

I en kvalitativ fallstudie, speciellt med mycket observationer och utfrågningsmetod, kan validiteten och realiteten vara låg men i mitt fall då jag till största delen använt mig av företagets interna databaser med tal och siffror som dubbelkollats av faktureringsavdelningen kan jag säga mig att försöka återge en så realistisk bild av verkligheten som möjligt.

4.6 Hur jag gjorde

Då vi bestämde att påbörja anbudsförfarandet blev jag i princip tvungen att starta ifrån noll med det hela. Det fanns ingen absolut databas som innehöll transportvolym och kostnader utan det gällde att mata ut informationen från en mängd olika ställen, köra in dem som rader i Microsoft Excel och sedan påbörja analysarbetet. Raderna (leveranserna) jag arbetade med utgjorde alla leveranser från Holland och Tyskland år 2009 och krävde en hel del sorterande för att få till stånd någon användbar information. I samband med analys av data höll vi ett flertal möten där jag även fick tilläggsinformation gällande leveranserna och förslag för olika tillvägagångssätt att tackla problemet.

Efter våldasamma sorteringar och rensningar inom materialet fick vi till stånd information om leveransvolym och leveransfrekvenser som vi skickade till potentiala speditörer och bollade fram och tillbaks med kostnader, motofferter och räknade ut kostnader med erbjudna priser. Allt arbete gjordes med hjälp av Excel och min uppgift i processen var att analysera, räkna och jämföra priser mellan de speditörer vi skickat offerter till. Tidsmässigt tog hela processen ca. 3 veckor från det att jag fått det utmatade råmaterialet tills beslutet över fortsatta transporter gjordes.

I resultatredovisningen av arbetet kommer jag att steg för steg gå igenom hur hela processen gick till. Varje steg behandlas och illustreras för att ge en klar bild av vad som gjordes i vilket steg och vad man ville uppnå.

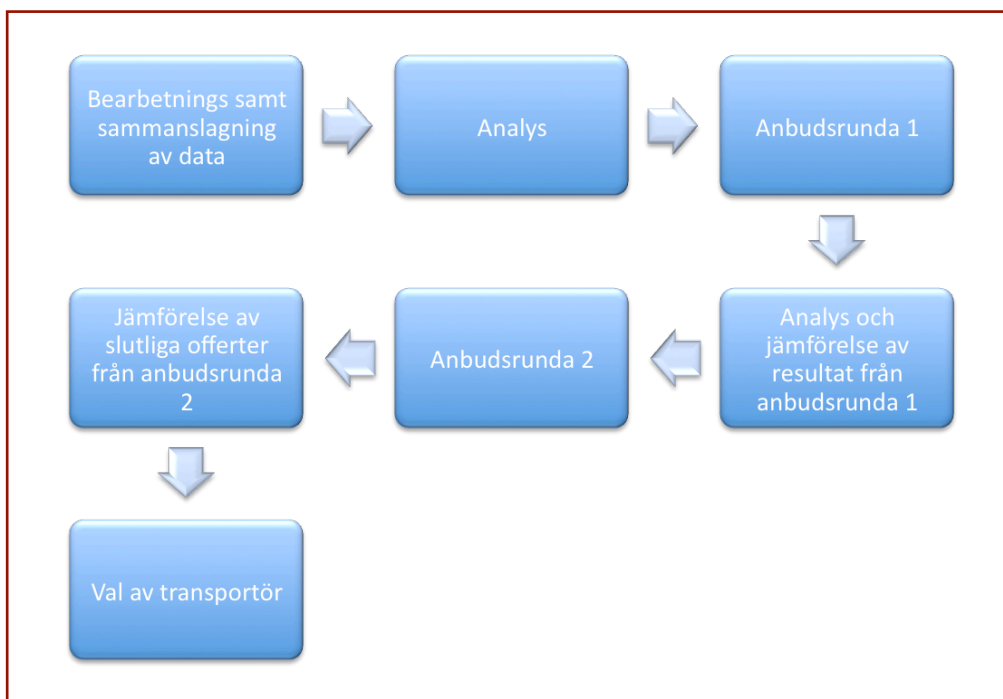
4.7 För- och nackdelar

Hela processen var väldigt intressant och visade exempel på hur företag i affärlivet kan gå inför ett inköp av detta slag. Logistikchefen hade en bra bild av de olika speditörerna efter tidigare samarbete i diverse situationer och kunde därför ge information om det som inte fanns svart på vitt men som ändå var av vikt vid jämförelser. I stället för att göra anbudsförfarandet för invecklat beslöt vi oss för att jämföra endast totalpriserna med de fraktpriser som speditörerna erbjöd oss dvs tillade inte övriga kostnader förutom bränslepålägg. Detta betydde att slutresultatet var väldigt tydligt och större avvikelser förekom inte. Fastän vi bestämt oss för att inte börja sortera transport av farliga ämnen och specialtransporter skiljt för sig så jämförde jag ändå ifall dessa priser skiljde sig avsevärt mellan speditörer.

Det fanns vissa saker jag i dagens läge skulle göra annorlunda. Först och främst skulle jag ha undersökt och lärt mig situationen hur det fungerade med de nuvarande speditörerna för att kunna lägga till dessa "icke-mätbara" faktorerna i jämförelserna. Vidare skulle jag ha gått inför att använda de verkliga transportkostnaderna från år 2009 och inte endast jämfört leveransvolymerna med erbjudna nya priser för att få en realistisk bild av det hela. Orsaken till att jag inte gick inför detta var att hela förfarandet var relativt tidspressat eftersom det skulle göras under den period som jag var på praktik. Jag skulle även ha velat engagera mig i hela avtals- och kundprocessen vilket säkert skulle ha varit möjligt men själva uträkningarna och analyserna tog majoriteten av min arbetstid så det blev ingen tid över för det övriga.

5 RESULTATREDOVISNING

I följande kapitel kommer jag att redogöra hur anbudsförändprocessen gick till samt förklara för hur man "egentligen borde" ha prissättit transportererna. Figuren nedan illustrerar processen steg för steg.



Figur 12. Processen för anbudsförändet.

Varje steg i processen kommer att behandlas grundligt för att ge den information man behöver för att förstå nästa steget i arbetet. Kapitlen är uppbyggda enligt figuren för att bryta ner de olika skeden i mindre delar och undvika misstolkningar som kan uppstå i samband med uträkningarna och tabellerna.

5.1 Bearbetning samt sammanslagning av data

För att få till stånd en helhetsmässig bild av transportvolymerna och –frekvenser krävdes en fullständig bearbetning och analys av data som fanns till hand. Som utgångspunkt användes volymerna från år 2009 för att få fram en ungefärlig bild av hurdana volymer och produkter som kräver transporter. Problemet låg i att få ut den information man var intresserad av eftersom den var väldigt utspridd och man hade ingen absolut databas med importerna varifrån man endast skulle ha kunnat köra ut år 2009 volymerna.

5.1.1 Bearbetning

Tabell 4. Utdrag ur ursprungliga datan som bör behandlas.

Saappari	Toimittaja	Toim.nimi	Postinro	Postitp	Maa	Varasto	Kilot
130292	199865	KESKO ELINTARVIKE/PT	00016	KESKO	SUOMI	01	206
132651	199865	KESKO ELINTARVIKE/PT	00016	KESKO	SUOMI	01	215
129155	752894	BAKEFIELD PAPER PROD- UCTS AB	68121	KRISTINEHAMN	RUOTSI	01	119
131037	752894	BAKEFIELD PAPER PROD- UCTS AB	68121	KRISTINEHAMN	RUOTSI	01	191
129220	780404	KAMPPMEYER FOOD INNOVATION	21107	HAMBURG	SAKSAN LIITTOTASAVALTA	01	374
130345	780404	KAMPPMEYER FOOD INNOVATION	21107	HAMBURG	SAKSAN LIITTOTASAVALTA	01	768
130217	753875	CSM AUSTRIA GMBH	9020	KLAGENFURT	ITÄVALTA	01	21,772
128526	753875	CSM AUSTRIA GMBH	9020	KLAGENFURT	ITÄVALTA	01	22,206
130344	751645	AMBRA'S SNC	20090	PANTIGLIATE (MI)	ITALIA,SAN MARINO JA VATI- KAANI	01	9
130627	751645	AMBRA'S SNC	20090	PANTIGLIATE (MI)	ITALIA,SAN MARINO JA VATI- KAANI	01	13

Tabell 4 visar ett utdrag av leveranser som körts ut från systemet till Excel för att bearbetas. Problemet låg i att leveranserna inte var det lilla minsta organiserade utan det

krävdes tid och arbete för att rensa ut de rader man verkligen var intresserad av. Det som L&T var intresserade av var tre saker; *vad som importeras* (rensa ut finska leveranser), *vad företaget själv betalar frakten för* samt *volym* >1 kg.

Problemet för mig låg i att få reda på vilka Incotermer tillämpas på vilken leverantör eftersom i vissa fall tillämpas incoterms ur D-gruppen (där säljaren ansvarar och betalar för hela frakten). Övrigt använder man sig också av vissa överenskommelser med specifika leverantörer som själv betalar frakten vilket medförde problem för mig personligen att ta reda på undantagen för att inte få en förvriden bild.

5.1.2 Sammanslagning

Själva analysen av data efter rensningen var lättare att få till stånd. Leveranserna skulle klassas enligt tabellen nedan:

Tabell 5. Exempel på den information man ville få ut av varje leverans.

Toim.nimi	Postinro	Postitp	Maa	Varasto	Kilot	Painoluokka (kg)
MEELUNIE B.V.	1082	MD AM-STER-DAM	ALANKOMAAT / HOLLANTI	01	9,600	7500-10000

Idén var att klassa leveranserna landsmässigt enligt postnummer eftersom frakten i vissa fall kan skilja sig kraftigt inom landet i fråga beroende på varifrån det transporteras. Priserna för lagren 01 (Kilo/Esbo) och 02 (Nurmijärvi) var identiska men man ville i samma väva få ihop en bild av hur mycket som transporteras till respektive lager (lagret i Kilo används av Leipurin Oy och lagret i Nurmijärvi till största delen av Telko).

Viktklasserna var förutbestämda för att få en bild av vilken volymstorlek förekommer med tätast frekvens. Viktklasserna illustreras i tabell 6 på nästa sida.

Tabell 6. Viktklasserna.

Viktklass per leverans (kg)	
<50	5000-7499
50-99	7500-9999
100-299	10 000-14 999
300-499	15 000-19 999
500-999	20 000-22 999
1000-2499	23 000-25 999
2500-4999	>26 000

5.1.3 Analys

Efter att ha tagit ut den information som man hade intresse av lade jag informationen i en tabell för att åskådliggöra det hela. Tabellen i bilaga 1 visar totala antalet leveranser/postnummer/viktklass. För att få till stånd en sådan tabell användes Excels pivottabellfunktion. Vi ville veta antalet leveranser/viktklass/postnummer för att i anbudsförfarandeskedet kunna visa de olika speditiönsföretagen volym per postnummer per leveransfrekvens.

Leveranserna från Holland är relativt ojämnt spridda över de olika viktklasserna samt postnumren. De leveransstorlekar som förekommer mest är dock volymer i viktklasserna ”1000-2500 kg” och ”2500-5000 kg”. För Tysklands del är fördelningen mycket jämnare var endast leveranser >26 000 kg inte förekommer. Vissa postnummer dominerar starkare än andra vilket visar på att L&T har viktiga underleverantörer vid dessa geografiska områden.

I detta skede ansågs inte relevant att specificera krav och önskemål gällande mervärdesstjänster utan vi bestämde oss för att vänta på offerter och se vad de olika speditörerna hade att erbjuda. Det specificerades endast att det även krävs transport för temperaturkänsliga varor samt farliga ämnen. Det önskade slutresultatet skulle vara ett transport- eller speditiönsavtal med ett eller flera av transportföretagen.

5.2 Anbudsrunda 1

Efter att ha gjort upp tabellen om leveranser/postnummer/viktklass skickades en offertförfrågan till 4 olika stora transportföretag vilkas transportnätverk täcker majoriteten av Europa. Tabellen gav företagen en helhetsbild över vilka länder som L&T importerar ifrån samt riktlinjer på volymer och antal transporter som kan förväntas på årsnivå. Orsaken till att anbudet skickades till ett så fåtal speditörer var att logistikchefen hade tidigare erfarenhet inom speditorsbranschen och ansåg att vi utav dessa fyra stora speditörsföretag med säkerhet kunde hitta någon/några som kunde täcka vårt transportbehov.

Fastän bageribranschen är säsongbetonad med efterfrågevariationer bröts inte leveranserna ner månads-/kvartalsvis utan man räknade ändå med att ha en relativt konstant leveransfrekvens eftersom grossisthandeln kräver relativt stora lager för att kunna möta kundernas snabbt förändrande efterfrågan. Samma sak gällde för Telkos del eftersom deras efterfrågan historiskt sätt var väldigt jämn på årsnivå.

Varje företag som offerten skickades till besvarade inom en vecka med priser, tilläggstjänster etc. Offerterna vi fick var uppbyggda enligt samma mönster och priserna erbjöds enligt tariffmetoden. Företagen delade landsmässigt in postnumren i zoner vars priser sedan varierade en aning. De transportföretag som kom att jämföras i anbudsförfarandet var Schenker, DSV, DHL och Scan Logistics.

Till nästa kommer jag att visa hur jag gjorde vid uträkningarna av baspriserna och vad som inte beaktades i uträkningarna. Vidare kommer jag att specificera vad de olika transportföretagen erbjöd och listade i sina offerter. Det som främst kommer att analyseras är ifall de uppnår våra krav och vad som kommer att användas som grund för anbudsrunda 2.

5.2.1 Hur jag gjorde

Varje företag hade priserna i antalet kg och inte antalet lastpallar/leveranser. Detta medförde att jag var tvungen att ändra på jämförelsegrunden eftersom antalet leveranser inte längre var tillräckligt noggrann. Istället räknade jag ut totala kilon/viktklass/postnummer och dividerade dessa med antalet leveranser. Resultatet blev ett medeltal av leveransstorleken/viktklass som sedan kunde användas som underlag i jämförelsen av baspriserna. Bilaga 2 illustrerar detta. Ifall jag skulle ha velat ha en noggrannare bild av helheten borde jag ha gått igenom varje leverans från år 2009 och kolla upp exakta kilon/leverans, addera ihop dessa på årsnivå och sedan ställa dessa upp i en tabell. Detta ansågs alltför tidskrävande och vi beslöt oss för att gå inför modellen med medelkilon/viktklass eftersom detta ansågs vara tillräckligt noggrant för att bemöta våra krav.

Priserna räknades ut enligt samma mönster för varje transportföretag. Varje företag använde sig i stora drag av samma system där priserna räknades i EUR/100kg. Kilona avrundades alltid uppåt till närmaste hela hundratal. (t.ex. 145kg → 200kg). Jag använde bilaga 2 som grund i mina uträkningar. Ifall medelvolymen var 187 kg avrundade jag det till 200 kg och multiplicerade rätt pris från offerttabellerna.

- Medelleveransen i viktklassen “500-1000 kg” för postnummerområdet 3350 (Holland) är 807 kg
- 807 kg avrundas till 900 kg (närmaste hundratal)
- Postnummerområde 3350 hör till zon 1 (enligt DSV:s tabell) så priset för en leverans mellan 500-999 kg är 18,5 euro/100kg
- Priset blir då $9 (9 \cdot 100\text{kg}) \times 18,5 \text{ euro} = 167 \text{ euro}$

Efter att ha räknat ut priset för varje viktklass/postnummer utnyttjade jag tabellen om antalet leveranser/viktklass (bilaga 1). Antalet leveranser/viktklass multiplicerades med priset/leverans/viktklass och resultatet blev ett totalpris/postnummer/viktklass.

Bilagorna 3-6 illustrerar den metod jag förklarat ovan. Bilagorna är numrerade enligt transportföretag (DSV, Schenker, DHL samt Scan Logistics). Priserna innehåller inte mervärdesskatt och inte heller eventuella tilläggspriser för godsavgifter, temperaturstyrda transporter eller försäkringar. Totalpriserna är endast mått för fortsatt jämförelse mellan de olika företagen.

Transportföretagen har bakat in både sina interna och externa kostnader i de erbjudna priserna vilket gör att dessa inte behöver skiljas åt. Tariffmetoden har använts i prissättningen.

5.2.2 Hur jag borde ha gjort

Allt eftersom arbetet fortskred och offerter analyserades noggrannare märkte jag hur mycket som egentligen saknades ifrån våra kalkyleringar för att få till stånd noggranna uträkningar. Fastän fraktpriset var i fokus så bifogade vi inte ens majoriteten av de olika kostnadsdelarna i uträkningarna. Tabell 7 illustrerar de olika kostnadsdelarna i totalkostnaden som skall beaktas i uträkningarna.

Tabell 7. Totalkostnaderna som bör beaktas. (Siv Relander 2010)

KOSTNADER
Lastens värde Antal lådor
Transport Total transport utan försäkring
+ FÖRSÄKRING Försäkringsvärde Försäkringskost./frakt Förtullning EUR1/frakt Total leveranskost/frakt Antal frakter/ÅR
FRAKTEN TOTALT +
INVENTARIE KOSTNADER Transit tider (dagar) Mellanlagring Hamnkostnader Förtullning Transit tiden totalt +
Räntan på kapitalet/frakt Antal frakter/år Total ränta/år +
Lagerkostnader =
TOTALA LOGISTIKKOSTNADER

De kostnader som är målade på blått botten utgörs av de som vi använde oss av i våra kalkylering dvs. basfrakterna. Transportkostnad samt kostnad/leverans utgjorde vår jämförelsegrund i anbudsförfarandeprocessen. Såsom tabellen ovan illustrerar så finns det en mängd andra kostnader att beakta i uträkningarna som kan både sänka och höja på totalpriser i jämförelser. Problemet låg i att de olika transportföretagen hade olika offerter så man kunde inte heller jämföra mellan standardofferter. Vissa företag meddelade att ”inga övriga tillägg” varpå andra meddelade att ”övriga tillägg enligt tabell” vilket gjorde det svårt att gå igenom för varje leverans att vilka kostnader som borde beaktas. T.ex. försäkringsvärdet kan skilja sig avsevärt beroende på fraktens natur eller transittider och mellanlagringskostnader kan skilja sig från fall till fall beroende på kvantiteter och varans natur. Ifall jag skulle ha haft ett år på mig att jobba igenom alla leveranser skulle slutliga prisjämförelserna antagligen ha varit närmare sanningen men i detta fall var det frågan om tid och effektivitet vs. tydliga resultat.

5.2.3 DSV

DSV är ett företag som ägs av danska DSV A/S. Företag är indelat i DSV Road, DSV Air&Sea och DSV Solutions. Företaget har en årlig omsättning kring 5,7 miljarder euro och anställer 21.000 personer i 60 länder runtomkring i världen. (DSV 2011)

Vi fick offerten av DSV den 31.5.2010, ca en vecka efter att anbudsförfarandet skickats ut till transportföretagen. Offerten var "personligt" riktad till L&T och innehöll information om så gott som allt som vi hade intresse av. Den innehöll allmänna bestämmelser om transporter, försäkringar samt bestämmelser företaget följer i sin verksamhet (i detta fall NSAB 2000). I de allmänna bestämmelserna nämndes att offerten endast gäller för de volymer som vi skickat till DSV och ifall stora förändringar kom att ske skulle vi precisera volymerna för att DSV sedan skulle kunna erbjuda oss nya priser för frakterna.

Bränslepålägget hade DSV satt till 40,1% dvs. oavsett vilket totalpriset kom att vara lades ännu 40,1% på till slutliga priset. Bränslepålägget kom att granskas med två månaders mellanrum.

En skild tabell för transport av farliga ämnen fanns även bifogad. För att kunna utnyttja tabellen i uträkningarna borde jag ha tagit reda på vilka av de totala leveranserna faktiskt var farliga ämnen, deras kvantiteter samt ämnesklass. Istället kollade jag endast på vad pristabellen för farliga ämnen innehöll, främst ifall de endast innehöll baspriset för transporten eller även hade tjänster såsom fraktsedlar, chaufförers utbildning, rätt märkta fordon för ADR-regleringar, ruttplanering osv. I DSV:s fall innehöll priserna allting så man behövde inte fundera på ifall vissa tilläggskostnader ännu skulle uppkomma. Priserna för transport av farliga ämnen varierade beroende på klassificeringen av ämnet i fråga samt volymen för transporten. Priserna låg mellan 128 euro och 615 euro som tillägg på basfrakten.

DSV erbjöd också både LTL och FTL. I prissättningen beräknas FTL som 27,4 ton eller 82 m³. Ingen lastning eller lossning ingick i priset utan det var upp till säljaren samt köparen att fysiskt flytta godset till och från fordonet.

Majoriteten av de europeiska länderna vi behövde transporter ifrån fanns med i offerten. Länderna var delade skilt för sig enligt postnummerklass/zoner vilket gjorde det lättare att hitta rätt pris för postnummerområdena.

Tabell 8. Totalpriserna för Holland och Tyskland med DSV:s baspriser.

Kokonaishinta	Kaikki yhteensä	+polttoainelisä	(40.1%)	Kaikki yhteensä	+polttoainelisä
HOLLANTI	99,347.90	139,186.41	SAKSA	124,789.00	174,829.39
1082	30,122.50	42,201.62	21107	310.40	434.87
2395	8,531.20	11,952.21	21368	3,998.40	5,601.76
2811	6,472.70	9,068.25	22525	211.20	295.89
3350	36,370.50	50,955.07	23568	882.00	1,235.68
4462	5,081.50	7,119.18	28215	28,360.60	39,733.20
4751	2,678.40	3,752.44	30459	4,420.70	6,193.40
4881	69.40	97.23	41460	339.80	476.06
7691	84.80	118.80	48727	518.40	726.28
8028	2,704.00	3,788.30	50739	114.40	160.27
8800	811.80	1,137.33	68028	11,880.00	16,643.88
8901	6,421.10	8,995.96	70435	473.60	663.51
			73062	442.00	619.24
			73614	175.60	246.02
			75365	551.20	772.23
			90451	5,412.20	7,582.49
			95326	66,639.70	93,362.22
			97289	58.80	82.38

Totalpriset (med bränslepålägg) för Holland var 139 186,41 euro och för Tyskland 174 829,39 euro. Dessa priser är endast jämförbara med vad de övriga transportföretagen erbjuder och innehåller inga övriga avgifter såsom t.ex. godsavgifter, avgifter för farliga ämnen och försäkring på gods. Priserna innehöll inte heller någon mervärdesskatt. Totalpriset/postnummerområdet illustreras även och ovanstående tabell går noggrannare igenom senare i arbetet då jag jämför alla fyra företagens priser.

5.2.4 DB Schenker

DB Schenker är en del av den tyska Deutsche Bahn AG-koncernens och fungerar som koncernens transport- och logistikdivision. År 2010 hade DB Schenker en omsättning på nästan 19 miljarder euro och anställde 91000 personer på över 2000 ställen runtomkring i världen. (DB Schenker 2011)

DB Schenker (i fortsättningen endast Schenker) besvarade vår förfrågan den 27.05.2010 dvs nästan genast efter att vi kontaktat dem. Offerten var väldigt grundlig och innehöll allt det som man som köpare av transporter kunde anse vara av värde för den egna verksamheten. Schenker använde sig av bränslepålägget 37,5% då offerten skickades.

Schenkers offert innehöll en mängd olika tilläggspriser beroende på vad och varifrån man transporterade. Det som låg närmast vårt intresseområde var vägavgifter för transporter från Tyskland. Eftersom Tyskland ligger så centralt i Europa och fungerar som en avsevärd distributionspunkt har landet bestämt att kräva vägavgifter av de företag som utnyttjar landets transportnät. Med dessa avgifter kan sedan landet uppehålla vägnätet som majoriteten av Europas länder utnyttjar i sina transporter av varor. Vägavgifterna beräknas enligt skilda tabeller och beror på sträckan man transporterar inom Tysklands gränser. För att komma åt tabellen om vägavgifter bör man ha en kundprofil i Schenkers portal så dessa kunde inte granskas i detta skedet av processen.

Tilläggspriserna för transport av farliga ämnen samt temperaturstyrda transporter var listade väldigt noggrant. Priset för transport av farliga ämnen låg mellan 64 euro och 256 euro per leverans, beroende på volymer och farliga ämnets gruppering. Temperaturstyrda transporternas tilläggspris var 25% per transport med ett minimipris på 745 euro.

Tidtabellerna för transporterna var väldigt tydliga. Som bilaga i offerten fanns tydligt listat klockslagen för avgång/terminal/land. Schenker har avgångar 5 dagar i veckan från Holland och 2-5 dagar i veckan från Tyskland (beroende på avgångsterminal).

Beställningstiderna av transporter var tydligt listade och exakta klockslag på när varorna skulle vara färdiga för avhämtning fanns också listade i bilagan.

Schenker erbjöd även mellanlagring av varorna. Mellanlagring upp till 3 dagar ingick i fraktpriset varpå övergående dagar kostade extra. Deras tjänster innehöll inte lastning eller lossning av godset utan det är upp till säljaren och köparen att fysiskt flytta godset till och från transportfordonet.

Schenker meddelade väldigt tydligt i sina allmänna bestämmelser att de följer den leveransklausul (Incoterms/Combiterms) som köpare och säljare sinsemellan har avtalat om. I samband nämns även att Schenker följer Nordiska Speditörförbunds Allmänna Bestämmelser.

Såsom med DSV så hade också Schenker prissättningsgrunderna i antalet kilo och inte antalet lastpallar. Leveransstorlekarna avrundades till närmaste hundratal som med DSV. Grunderna skiljde sig dock en aning eftersom Schenker använde sig av systemet nedan.

- Små leveranser (1-99 kg) – **EUR/leverans**
- Styckegods (100-2499 kg) – **EUR/100kg**
- LTL (2500-24000 kg →) – **EUR/100 kg**
- FTL – **EUR/enhet**

Då DSV hade väldigt tydligt uppställt de olika postnumren/zon i sin offert var man vid uträkning av Schenkers priser tvungen att kolla upp postnummerindelningen från deras hemsidor. Pristabellerna i offerten var nämligen endast uppdelade i pris/zon men information om vilket postnummer tillhörde vilken zon saknades och kunde endast hittas på deras hemsida.

Tabell 9. Totalpriserna för Holland och Tyskland med Schenkers baspriser.

Kokonaishinta	Kaikki yhteensä	+polttoainelisä	(37,5%)	Kaikki yhteensä	+polttoainelisä
HOLLANTI	78,732.86	108,257.68	SAKSA	99336.53	136587.73
1082	26,659.77	36,657.18	21107	219.10	301.26
2395	5,325.12	7,322.04	21368	2941.19	4044.14
2811	3,029.90	4,166.11	22525	130.40	179.30
3350	31,539.92	43,367.39	23568	697.20	958.65
4462	3,679.03	5,058.67	28215	21449.98	29493.72
4751	1,671.84	2,298.78	30459	2896.40	3982.55
4881	35.00	48.13	41460	249.40	342.93
7691	51.40	70.68	48727	311.20	427.90
8028	1,953.00	2,685.38	50739	72.00	99.00
8800	560.00	770.00	68028	9750.50	13406.94
8901	4,227.88	5,813.34	70435	280.00	385.00
			73062	282.70	388.71
			73614	124.60	171.33
			75365	336.80	463.10
			90451	3968.42	5456.58
			95326	55592.44	76439.61
			97289	34.20	47.03

Totalpriset för Holland (med bränslepålägg) var 108 257,68 euro och för Tyskland 136 587,73 euro. Priserna innehåller endast baspriserna för transporterna och saknar mervärdesskatt. Dessa priser är endast jämförelsebara efter att alla fyra transportföretags offerter granskats tydligare.

5.2.5 DHL Freight

DHL Freight Finland är en del av världens största logistikkoncern Deutsche Post DHL. DHL Freight Finland (i fortsättningen endast DHL) anställer 1150 personer runtomkring i Finland och globalt har koncernen verksamhet i 220 länder. År 2010 omsatte koncernen över 51 miljarder euro. (DHL 2011)

DHL skickade oss sin offert den 4.6.2010, ca en och en halv vecka efter att vi skickat dem våra årliga volymer. Offerten var av standardmodell med en skräddarsydd prislista som bilaga. Bränslepålägget låg vid detta tillfälle vid 37,3 %.

DHL hade även klassat priserna för transport av farliga ämnen samt temperaturstyrda transporter enligt skilda tabeller. Tabellerna fanns inte med som skilda bilagor i offerten vilket betydde att offerten inte innehöll allt som vi hade intresse av. Detta ansågs som en stor nackdel eftersom vi inte kunde jämföra specialtransporter mellan de fyra företagen ifall priser för någon av dessa saknades.

Såsom både DSV och Schenker följer DHL också Nordiska Speditörsförbundets Allmänna Bestämmelser. NSAB fanns inte som bilaga men offerten innehöll en hänvisning till DHL:s hemsida för vidare information om NSAB 2000.

DHL erbjöd mellanlagring för varorna i sina egna terminaler. Prisinfo för mellanlagringen fanns inte tillgänglig i offerten. Lastning och lossning ingick inte i priserna utan säljare och köpare hade ansvar för detta. DSV, Schenker och nu DHL hade alla en "fri lastnings- och lossningstid" på en timme vilket innebär att då transportföretagets lastbil anländer till säljarens/köparens terminal har säljaren/köparen en timme på sig att lasta eller lossa bilen. Ifall lastning/lossning överskrider en timme börjar transportföretagen begära extra pris för den överskridande tiden.

Pristabellerna för uträkning av baspriser var dock mycket tydliga. Samma beräkningsgrunder användes som tidigare och indelningen var självklar enligt postnummerzoner och priser per viktklasser. Som bilaga fanns även en karta på vilka postnummer tillhör vilken zon så det blev en aning bläddrande fram och tillbaka för att få reda på de rätta zonerna och prisgrupperna men i grund och botten var hela uträkningsprocessen relativt smärtfri. Såsom Schenker hade DHL också delat in vikterna i små leveranser, styckegods, LTL och FTL. Leveransstorlekarna avrundades även uppåt till närmaste hundralet eftersom priserna räknades EUR/100 kg (förutom småleveranser som var EUR/leverans).

Tabell 10. Totalpriserna för Holland och Tyskland enligt DHL:s baspriser.

Kokonaishinta	Kaikki yhteensä	+polttoainelisä	(37,3%)	Kaikki yhteensä	+polttoainelisä
HOLLANTI	69,017.0	94760.38	SAKSA	109,715.02	150,638.72
1082	22,739.0	31220.70	21107	254.80	349.84
2395	4,774.7	6555.69	21368	2,969.13	4,076.62
2811	2,801.8	3846.83	22525	178.32	244.83
3350	27,144.7	37269.65	23568	718.20	986.09
4462	3,449.8	4736.56	28215	24,800.99	34,051.76
4751	1,499.0	2058.18	30459	3,601.49	4,944.85
4881	57.4	78.76	41460	282.18	387.43
7691	67.0	92.05	48727	447.48	614.39
8028	1,897.6	2605.40	50739	93.52	128.40
8800	596.5	818.94	68028	10,824.00	14,861.35
8901	3,989.5	5477.62	70435	396.48	544.37
			73062	371.94	510.67
			73614	142.84	196.12
			75365	462.72	635.31
			90451	4,395.93	6,035.61
			95326	59,727.62	82,006.02
			97289	47.38	65.05

Totalpriset för Holland var 94 760,38 euro och för Tyskland 150 638, 72 euro. Såsom tidigare saknar priserna mervärdesskatt och är endast illustrerade i med tanke på jämförelsen i stycke 5.2.7.

5.2.6 Scan Logistics

Scan Global Logistics är ett globalt danskt speditörsföretag med över 200 kontor runt omkring i världen. Företaget erbjuder helhetslösningar för sina kunder och anställer över 650 personer. Deras omsättning ligger runt omkring 2 miljarder DKK (ca 268 miljoner euro). (Scan Global Logistics 2011)

Scan Logistics skickade sin offert 14.06.2010. Vi hade satt samma datum som deadline så företaget var ute i sista stund med sin offert. Offerten i sig var väldigt tydlig fastän väldigt kort, endast 4 sidor lång där pristabellerna tog upp det mesta av utrymmet. Bränslepålägget för tillfället var 18% och granskades en gång per månad.

Lastning/lossning ingick inte i priset utan man hade “fria lastnings-/lossningstid” på en timme med ett tillägg på 65 euro/påbörjad överskridande timme. Ingen information om mellanlagring fanns tillgänglig utan det nämndes endast att transporten tar mellan 3 och 7 dagar beroende på transportavståndet och transportvolymen. Beställningarna för transport skulle göras 2 arbetsdagar före tidpunkten för önskad transport.

Det som jag lade märke till var att företaget inte hade några som helst skilda tillägg för transport av farliga ämnen eller temperaturstyrda transporter utan allt var inbakat i “baspriset”. Förutsättningen var dock att företaget erbjuder ovannämnda specialtransporter vilket det inte heller fanns någon information om. Vi antog ändå att de erbjuder dessa eftersom vi i offertförfrågan redogjorde för hurdana varor L&T behöver transporter för. Detta var en intressant prissättningsmetod vilket går närmare in på i nästa del om jämförelse av anbuden.

Tabell 11. Totalpriserna för Holland och Tyskland enligt Scan Logistics baspriser.

Kokonaishinta	Kaikki yhteensä	+polttoainelisä	(18%)	Kaikki yhteensä	+polttoainelisä
HOLLANTI	122,666.64	144,746.64	SAKSA	186,639.82	220,234.99
1082	36,246.28	42,770.61	21107	0.00	0.00
2395	11,895.52	14,036.71	21368	0.00	0.00
2811	6,725.57	7,936.17	22525	0.00	0.00
3350	43,403.99	51,216.71	23568	1,335.60	1,576.01
4462	7,509.94	8,861.73	28215	44,914.96	52,999.65
4751	3,734.64	4,406.88	30459	7,663.59	9,043.04
4881	200.00	236.00	41460	1,265.00	1,492.70
7691	200.00	236.00	48727	784.44	925.64
8028	3,262.40	3,849.63	50739	460.00	542.80
8800	1,106.66	1,305.86	68028	16,881.38	19,920.03
8901	8,381.64	9,890.34	70435	1,840.00	2,171.20
			73062	1,610.00	1,899.80
			73614	550.24	649.28
			75365	2,070.00	2,442.60
			90451	10,242.13	12,085.71
			95326	96,792.48	114,215.13
			97289	230.00	271.40

Totalpriset för Holland var 144 756,64 euro och för Tyskland 220 234,99 euro. Priserna innehöll ingen mervärdesskatt men bör dock påpekas att priserna inte heller kom att få några övriga tillägg beroende på det transporterade godsets art. Inga prisuppgifter för

postnumren 21107, 21368 och 22525 i Tyskland fanns med i offerten så priser för leveranser från detta postnummer saknas i uträkningen.

5.2.7 Analys och jämförelse av anbudsruna 1

Eftersom vi nu hade fått preliminära offerter av transportföretagen kunde vi specificera våra krav och önskemål med grund i vad företagen kunde erbjuda. Tabellen nedan illustrerar de tjänster som kom att vara med i jämförelsen.

Tabell 12. Tjänster som L&T ansåg viktiga eller önskvärda.

	DSV	Schenker	DHL Freight	Scan Logistics
Transport av farliga ämnen	ja	ja	ja	n/a
-pris	enligt tabell	enligt tabell	enligt tabell	n/a
Temperaturkänsliga transporter	ja	ja	ja	n/a
-pris	+25%	+25%	n/a	n/a
Mellanlagring	ja	ja	ja	n/a
FTL<L	ja	ja	ja	ja
Distribution i Finland	n/a	ja	ja	n/a
Bränslepålägg	+40,1%	+37,5%	+37,3%	+18%
Beställningstidtabell	förhandlas	"i god tid"	förhandlas	2 dagar innan
E-tjänster	ja	ja	ja	ja

Det bör påpekas att jag i tabellen ovan endast har tolkat den information som fanns med i offerterna och inte endast lagt in information i tabellen ”så som jag tror att det är”. Detta innebär att fastän jag dubbelkollade att Scan Logistics erbjuder transporter av farliga ämnen samt temperaturstyrda transporter så har jag inte nämnt detta i analysen av offerterna eftersom företaget själv inte gav ut information om detta i offerten. Istället var jag tvungen att ta reda på basinformation på egen hand via deras hemsida. En jämförelsegrund var nämligen också att hur tydliga företagen är med sina offerter dvs hur mycket möda de lagt ner på att faktiskt göra sitt bästa i detta skede av anbudsförfrågan.

Möjligheten att transportera farliga samt temperaturkänsliga ämnen var en grundförutsättning. Priserna för dessa tjänster var svåra att jämföra eftersom endast DSV och Schenker bifogade prislister för dessa. Fortsättningsvis var det väldigt svårt att använda

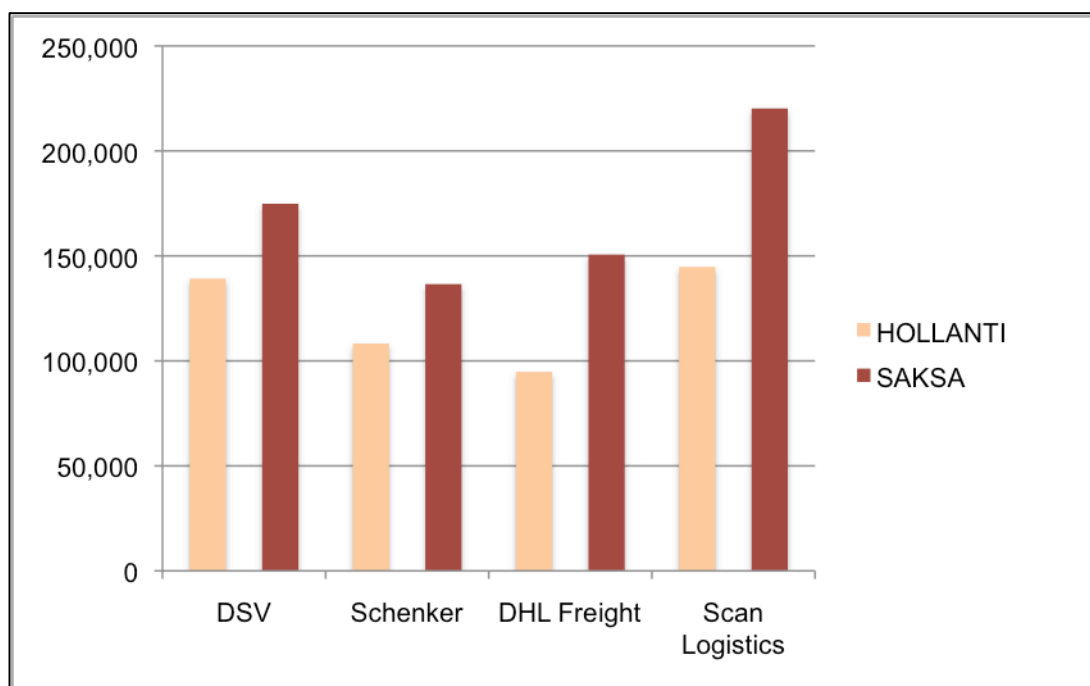
priserna som jämförelsegrunder eftersom det skulle ha innebärt alltför mycket jobb inom en kort tidsram att börja uträkna vad de aktuella kostnaderna för farliga ämnen hade varit. Såsom tidigare nämnt så var jämförelsegrunden endast för baspriser och ”homogena varor” vilket innebär att jag borde ha gått inför att kolla varje farligt ämne som L&T importerar, kolla upp i vilka kvantiteter de transporteras samt sedan räkna ut hur stor skillnad det skulle vara i totalpriserna med vart och ett av transportföretagen. I varje fall uppfyllde varje företag denna grundförutsättning.

Mellanlagring i terminaler ansågs vara ”bra att ha” ifall någonting uppstår under transporten. Distributionen i Finland las också som ett krav/önskemål eftersom vi, samtidigt som denna anbudsproceduren gjordes, även analyserade och kartlade hur distributionen av varor i Finland såg ut. Denna punkt ansågs därför tillföra medvärde för L&T med tanke på att vi kunde kombinera både importen och distributionen till samma transportföretag.

Bränslepåläggningen är någonting som varje transportföretag lägger på sina ordinarie fraktpriser. Grunden ligger i att världspriset på olja tidvis varierar och då bränslepris stiger eller sjunker justerar transportföretag sina egna bränslepålägg enligt dåvarande oljepriset. Bränslepåläggningen granskas vanligtvis varje eller varannan månad. Det är lättare att erbjuda baspris+bränslepålägg än att endast ha ett baspris som sedan bör justeras varje månad p.g.a. förändrat oljepris. Transportföretagen meddelar om förändringar i bränslepåläggningen på sina hemsidor. Bränslepåläggningen var i stort sett lika stora hos DSV, Schenker och DHL men Scan Logistics använde sig av hälften så litet pålägg. Orsaken till detta var svårt att redogöra för men detta kunde granskas i jämförelsen av totalpriset ifall deras högre baspriser kompenseras med lägre bränslepålägg gentemot de andra transportföretagen.

Varje transportföretag hade även väldigt ”fria” transporttidtabeller. Grunden till detta ligger i att de har väldigt mycket transporter runt omkring i Europa och därför konsoliderar sina transporter väldigt noga. De behöver inte veta alltför tidigt på förhand hurdana transportkrav L&T behöver för sina importörer utan är flexibla och kan konsolidera sina laster med kort varsel.

Punkten om e-tjänster undersöktes med tanke på inköparens roll hos L&T. En av de centrala frågorna då anbudsförfarandet påbörjades var ifall vi kunde underlätta inköparens arbete och därför ansågs erbjudandet av e-tjänster vara central. Med e-tjänster i detta fall menas ifall transportföretaget har extranät, portal eller dylikt som deras kunder kan utnyttja med tanke på beställningar, track&tracing, fakturering, tidtabeller och information om förändringar i transportföretagets tillvägagångssätt. Möjlighet till e-tjänster gav en möjlighet för inköparna och faktureringsavdelningen att spara tid i sitt arbete, ha allt material och information på ett och samma ställe samt kunna granska tidigare leveranser och prisutvecklingen. Varje transportföretag erbjöd sina kunder någon form av e-tjänster men desto djupare kunde man inte gå in på området eftersom vi inte hade någon tillgång till de olika typerna av e-tjänster och kunde därför inte testa och bedöma dessa.



Figur 13. Jämförelse av priserna i stapelformat.

Anbudsförfarandet gjordes med priset i fokus och tabellerna 10 och 11 visar vad totalpriset för L&T skulle vara med de olika transportföretagen. Figur 14 illustrerar sambandet av priserna i ett tydligare format.

Tabell 13. Totalpriserna för Holland i jämförelse mellan transportföretagen.

Kokonaishinta	DSV	Schenker	DHL Freight	Scan Logistics
HOLLANTI	139,186.41	108,257.68	94760.38	144,746.64
1082	42,201.62	36,657.18	31220.70	42,770.61
2395	11,952.21	7,322.04	6555.69	14,036.71
2811	9,068.25	4,166.11	3846.83	7,936.17
3350	50,955.07	43,367.39	37269.65	51,216.71
4462	7,119.18	5,058.67	4736.56	8,861.73
4751	3,752.44	2,298.78	2058.18	4,406.88
4881	97.23	48.13	78.76	236.00
7691	118.80	70.68	92.05	236.00
8028	3,788.30	2,685.38	2605.40	3,849.63
8800	1,137.33	770.00	818.94	1,305.86
8901	8,995.96	5,813.34	5477.62	9,890.34

Efter att ha sammanslagit de olika transportföretagens totalpriser i samma tabell fick man en överskådlig blick över situationen. Priserna i grönt visar på de billigaste priserna och priserna i rött visar de dyraste priserna. För Hollands del kan man se en tydlig trend. DHL är det billigaste alternativet för alla utom ett postnummerområde. Schenker ligger inte alltför mycket efter i priserna men Scan Logistics och DSV ligger väldigt mycket efter.

Tabell 14. Totalpriserna för Tyskland i jämförelse mellan transportföretagen.

Kokonaishinta	DSV	Schenker	DHL Freight	Scan Logistics
SAKSA	174,829.39	136587.73	150,638.72	220,234.99
21107	434.87	301.26	349.84	0.00
21368	5,601.76	4044.14	4,076.62	0.00
22525	295.89	179.30	244.83	0.00
23568	1,235.68	958.65	986.09	1,576.01
28215	39,733.20	29493.72	34,051.76	52,999.65
30459	6,193.40	3982.55	4,944.85	9,043.04
41460	476.06	342.93	387.43	1,492.70
48727	726.28	427.90	614.39	925.64
50739	160.27	99.00	128.40	542.80
68028	16,643.88	13406.94	14,861.35	19,920.03
70435	663.51	385.00	544.37	2,171.20
73062	619.24	388.71	510.67	1,899.80
73614	246.02	171.33	196.12	649.28
75365	772.23	463.10	635.31	2,442.60
90451	7,582.49	5456.58	6,035.61	12,085.71
95326	93,362.22	76439.61	82,006.02	114,215.13
97289	82.38	47.03	65.05	271.40

Priserna för Tyskland följer samma modell som Holland. Skillnaden ligger dock i att här är Schenker billigare medan DHL:s priser ligger relativt nära. Återigen är DSV och Scan Logistics avsevärt dyrare.

Tabellerna visar hur situationen mellan de olika transportföretagen ser ut efter anbuds-
runda 1. Orsakerna kan vara flera men eftersom samma prissättningsgrund (dvs basp-
riserna) använts för vart och ett av företagen borde resultatet återspeglas relativt san-
ningsenligt. Orsaken till Scan Logistics avsevärt högre priser kan ligga i att de inte har
några andra tilläggspriser för transportererna när de tre övriga företagen har väg- och god-
savgifter, temperaturstyrda tillägg, hamnkostnader, kostnader för transport av farliga
ämnen osv som skulle öka på totalpriset. Ifall man skulle gå inför en noggrannare analys
av de övriga prispåläggen skulle de tre övriga företagens priser antagligen närma sig
samma slutsummor som Scan Logistics för tillfället har.

Vi ansåg oss ha tillräckligt noggrann information efter att ha gått igenom anbudsrun-
da 1 och följande åtgärd var att bestämma vilka transportföretag vi tar med i det nästa skedet.

5.3 Anbudsrun- da 2

Efter anbudsrun-
da 1 hade vi nu relativt klar bild på vilka transportföretag kan uppfylla
våra krav till det förmånligaste priset. Nästa steg i anbuds-
förfarandet var då att kontakta
transportföretagen, meddela situationen och försöka pressa ner priserna ytterligare. Som
grund användes tabellen nedan.

Tabell 15. Prisskillnaderna i % jämfört med det billigaste priset.

	DSV	Schenker	DHL Freight	Scan Logistics
HOLLANTI	46.88%	14.24%		52.75%
SAKSA	28.00%		10.29%	61.24%

Tabellen illustrerar då ett samband mellan de olika transportföretagens priser. Den för-
månligaste offerten illustreras med en grön box och %-talet visar hur mycket dyrare

priser transportföretaget har i jämförelse med det billigaste alternativet. T.ex. DSV är 46.88% dyrare än DHL i Holland och 28% dyrare än Schenker i Tyskland. Jämförelsegrunden ligger endast i det billigaste alternativet.

5.3.1 Hur jag gjorde

Efter att ha räknat ut priserna, jämfört de erbjudna tjänsterna och gått inför vilka transportföretag att ta med i anbudsruna 2 gällde det att meddela vart och ett av företagen om deras situation.

Vi meddelade DSV att deras priser i Holland ligger ca. 47% och i Tyskland 28% efter jämfört med den billigaste offerten. Vi gav DSV en chans att dubbelkolla sina priser ifall de ville komma med i anbudsruna 2. DSV besvarade att de hade kollat priserna samt bränslepåläggen men att deras priser i Holland och Tyskland inte kunde pressas destomera. Detta stödde vårt beslut att inte ta med DSV i anbudsruna 2 och meddelade dem om situationen och tackade för det visade intresset.

Schenker informerades att deras priser i Holland ligger ca. 15% efter det billigaste alternativet men ingenting nämndes om att de hade de förmånligaste priserna för Tysklands del. Detta gjordes med tanke på att ytterligare pressa priserna för Tysklands del. Vi bestämde oss om att ta med Schenker i andra rundan av anbudsförfarandet och förhandlade möjligheten för dem att erbjuda billigare priser, speciellt för Hollands del.

DHL, som var billigast i Holland och ca 10% dyrare i Tyskland, ville vi också ha med i anbudsruna 2. Det som främst oroade oss var deras "halvfärdiga" offert från anbudsruna 1. Vi förklarade situationen för DHL, bad dem pressa priserna samt få till stånd en helhetstäckande offert för att bli tagna seriöst i anbudsruna 2.

Scan Logistics priser var de som hade varit avsevärt mycket dyrare jämfört med de tre andra. Vi kontaktade dem om saken och de besvarade oss med att förklara hur deras

priser innehåller alla tillägg och de inte tyvärr kan pressa dem ner ytterligare. Deras priser (ca 53% i Holland och ca 62% i Tyskland) låg så långt ifrån det billigaste möjliga att vi beslöt oss om att inte ta dem med i nästa anbudsrounda. Vi förklarade situationen för Scan Logistics och tackade för visat intresse.

Det bör påminnas att vi gjorde anbudsförfarandet för inköp av transporter från hela Europa vilket betyder att det i andra rundan uppkom förbättringar som inte endast gällde det som detta examensarbete har avgränsats till.

I anbudsrounda 2 fanns då kvar Schenker och DHL eftersom de ansågs ha de bästa priserna och erbjudna tjänsterna. Schenker besvarade oss med en motoffert inom några dagar. De hade granskat sina priser, räknat ut och pressat ner dem så gått de kunde och hade nu en motoffert klar. De föreslog oss följande för Hollands del.

- Styckegods (100-2500kg) → **-8%** (av baspriset)
- LTL (2500-24000kg) → **-4%** (av baspriset)
- FTL → **-4%** (av baspriset)

De meddelade oss även att de inte har möjlighet att pressa ner priserna för Tysklands del eftersom de redan är så låga. De nya priserna för Hollands del räknades ut och resultatet illustreras i bilaga 7. Jag använde totalpriserna från anbudsrounda 1 och multiplicerade priserna före bränslepåläggen med 0.92 samt 0.96, beroende på viktklassen. Därefter lades ännu bränslepålägget till priset och slutliga resultatet ses nedan i jämförelse till var priserna efter anbudsrounda 1 låg.

Tabell 16. Totalpriserna för anbudsrounda 1 och 2 i jämförelse enligt Schenkers baspriser.

Kokonaishinta	Kaikki yhteensä	+polttoainelisä	(37,5%)	Kaikki yhteensä	+polttoainelisä
Kierros 1					
HOLLANTI	78,732.86	108,257.68	SAKSA	99336.53	136587.73
Kierros 2					
HOLLANTI	75,388.99	103,659.86	SAKSA	99336.53	136587.73
Muutos	4.44%	4.44%		0.00%	0.00%

Priset för Holland efter anbudsruna 1 var 108 257,68 euro. Efter motofferten sjönk totalpriset till 103 659, 86 euro. Detta betydde en sänkning på 4,44% i totalpriset. För Tysklands del hölls priset detsamma eftersom Schenker inte kunde sänka på dessa priser.

DHL besvarade oss inom ett par dagar att de inte hade möjlighet att pressa på priserna i vare sig Holland och Tyskland. Detta betydde att priserna för dessa länder kom att vara samma som för anbudsruna 1. Det bör påpekas att DHL erbjöd förbättringar för andra områden inom Europa men dessa tas inte upp eftersom dessa prissänkningar inte är relevanta i detta arbete.

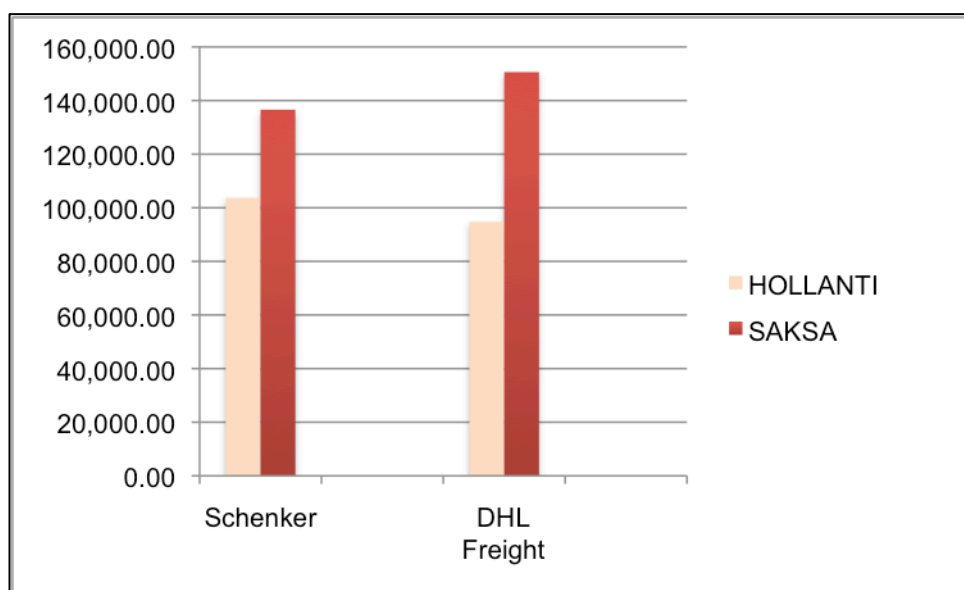
5.3.2 Jämförelse av Schenker och DHL

Efter att vi nu hade de slutliga priserna och tjänsterna som Schenker och DHL erbjöd kunde vi jämföra de slutliga offerterna med varandra. Fastän priset var i fokus jämförde vi också de erbjudna tjänsterna enligt tabellen nedan. Fullständig jämförelse enligt postnummer illustreras i bilaga 8.

Tabell 17. Jämförelse av slutliga priserna erbjudna av Schenker och DHL Freight.

	Schenker		DHL Freight	
Kierros 1				
HOLLANTI	108,257.68	14.24%	94,760.38	
SAKSA	136,587.73		150,638.72	10.29%
Yhteensä	244,845.41		245,399.10	
Kierros 2				
HOLLANTI	103,659.86	9.39%	94,760.38	
SAKSA	136,587.73		150,638.72	10.29%
Yhteensä	240,247.58		245,399.10	
Muutos	-4,597.83	-4.85%	0.00	0.00%
Hintaero		5,151.52		
-prosentteissa		2.10%		

Tabellen illustrerar hur de slutliga priserna kom att se ut för Schenkers och DHL:s del. Fastän Schenker sänkte på priserna i sin motoffert ligger de ännu efter i priserna för Hollands del. Efter första anbudsrundan låg de efter med ca. 14,3% och efter anbudsruna två med 9,39%. Eftersom priserna för Tyskland inte ändrades så skedde inga förändringar mellan dessa två. Slutliga prisskillnaden blev att Schenker var 5 151,52 euro eller 2,1% billigare än DHL. Figur 15 nedan illustrerar samma skillnader på ett tydligare sätt.



Figur 14. Jämförelse av totalpriserna mellan Schenker och DHL efter anbudsruna 2.

Tabell 18. Tjänsterna Schenker och DHL Freight erbjuder.

	Schenker	DHL Freight
Transport av farliga ämnen	ja	ja
-pris	enligt tabell	enligt tabell
Temperaturkänsliga transporter	ja	ja
-pris	+25%	n/a
Mellanlagring	ja	ja
FTL<L	ja	ja
Distribution i Finland	ja	ja
Bränslepålägg	+37,5%	+37,3%
Beställningstidtabell	"i god tid"	förhandlas
E-tjänster	ja	ja

Tjänsterna som de båda transportföretagen är så gott som identiska vilket betyder att fastän prisskillnaden var relativt liten i slutändan så kan vi inte heller besluta enligt de

erbjudna tjänster eftersom de är så lika. Ifall DHL erbjudit billigare/mera tjänster som L&T ansågs vara av stor vikt skulle denna faktor också ha spelat en del i beslutsfattandet.

5.4 Slutsatser

Det återstår att se ifall anbudsförfarandet kommer att bära frukt för L&T. Eftersom prissförhandlingarna gjordes för en längre tid (>1 år) så är det för tidigt att säga ifall man uppnår de resultat (prismässigt) som man var ute efter. Nedan listas några fördelar som man strävar till att uppkomma efter att beslut gjorts för fortsatta samarbetspartners inom transporten.

- minskad tidsanvändning vid beställning av varor (e-tjänster)
- reducerade kostnader för transporter/fortsatta besparingar (priset)
- samarbetspartners som kan uppfylla L&T:s helhetstäckande krav
- effektivare uppföljning av leveranser, snabbare reagering för förändringar (samarbete mellan lager och inköpare)
- standardiserade inköpsprocesser (ifall man går inför en enda transportör)

Fördelarna är väldigt övergripande men dessa var en del av de problem man ville tackla i samband med hela processen. Det återstår att se ifall L&T lyckas uppfylla alla eller åtminstone en del av dessa punkter men nu finns det siffror och analyser på det hela som marknaden har att erbjuda.

5.5 Avslutning

Detta arbete gjordes för Leipurin Oy och Telkos del för att kartlägga möjliga kostnadsbesparingar för företagens importtransporter. Vikten i arbetet lades på Holland och Tyskland på grund av ländernas viktiga status med tanke på importvolymerna. Hela projektet var dock avsevärt bredare och omfattade största delen av Europa.

Under projektets gång kom jag att lära mig skillnaden mellan hur teorin säger att man skall göra och hur man kan göra i näringslivet. Dessa två går inte alltid hand i hand men så länge som uppdragsgivaren är nöjd med slutresultatet anser jag att man uppnått sitt mål.

Resultatredovisningen byggdes upp från att gå från noggranna uträkningar på lägsta nivå till allt större helheter och jämförelser allt efter som arbetet fortskred. Idén med detta var att läsaren av arbetet först fick en väldigt ingående blick hur jag gick tillväga med uträkningarna för att sedan i slutändan kunna få en övergripande blick av de resultat jag kommit fram till och kunna tolka tabellerna och figurerna med de slutliga jämförelserna. De olika stegen i processen fungerade som underlag i resultatredovisningen och strävade till att förklara hur man går tillväga med ett projekt av detta slag. Nu efteråt kan sägas att detta tillvägagångssätt var det som kändes mest naturligt.

Personligen har jag lärt mig hur ett anbudsförfarande *kan gå till* och hur det i princip *borde gå till*. Allting fungerar inte såsom man skulle vilja och det kräver en massa arbete att fullborda ett projekt av detta slag. Det viktigaste med det hela är dock att jag lärt mig att bygga upp ett anbudsförfarande och beakta de saker som företag bör lägga vikt på i processen. Jag rekommenderar detta arbete till alla som har intresse av att anbudsförfarande transporter eftersom arbetet illustrerar hur man kan göra alternativt borde göra saker och ting.

KÄLLOR / REFERENCES

Abrahamsson, Hans&Sandahl, Freddy. 1996. Internationella transporter och spedition. 2 uppl. Malmö: Liber ekonomi 283 s. ISBN: 91-23-05475-1

Andersen, Heine. 1994. Vetenskapsteori och metodlära. Lund: Studentlitteratur. ISBN 91-44-38571-4

Aspo. Årsredovisning 2009. [www]. Hämtad 12.03.2011.
<http://www.aspo.fi/portal/fi/sijoittajat/materiaalit/vuosikertomukset/>

Caplice, Chris&Sheffi, Yossi. Optimization-Based Procurement for Transportation Services. Journal of Business Logistics. 2003. [www]. Hämtad 23.03.2011.
http://findarticles.com/p/articles/mi_qa3705/is_200301/ai_n9223166/?tag=content;coll

Cook, Thomas A, Alston, Renny & Raia, Kelly. Mastering Import and Export Management. 2004. ISBN 0-8144-7203-6.

DB Schenker. DB Schenker maailmalla. [www]. Hämtad 14.04.2011.
<http://www.schenker.fi/schenkerworldwide/>

DHL Freight Finland. Yritystietoa. [www]. Hämtad 14.04.2011.
http://www.dhl.fi/fi/dhl_tietoa/yritystietoa.html#history

DSV. Organisaatio. [www]. Hämtad 14.04.2011.
http://www.dsv.com/irj/servlet/prt/portal/prtroot/ExternalWebGui.IntegratedInternet?content=/documents/DSV_DFDS%20Transport/Integrated%20Internet/External%20Web%20Site%20Repository/FI/FI#

EFFSO. Leveransklausuler, handelstermer, INCOTERMS, fritt levererat. [www]. Hämtad 25.03.2011. http://tools.effso.se/html/leveransklausuler_handelsterme.htm

Fintra. Tietoa Fintrasta. [www]. Hämtad 29.03.2011. <http://www.fintra.fi/fintra.html>

Fintra. Tuontiopas. 2002. 7 uppl. Helsingfors: Multiprint Oy. ISBN 952-468-007-6.

Law and Sea 2011. Trade Terms in Sale Contracts. [www]. Hämtad 03.03.2011.
<http://www.lawandsea.net/supplements/TradeTerms.html>

Lumsden, Kenth. 1995. Transportekonomi-Logistiska modeller för resursflöden. Studentlitteratur, Lund. ISBN 91-44-61041-6

Merriam, Sharan B. 1994. Fallstudien som forskningsmetod. Lund: Studentlitteratur. ISBN 91-44-39071-8

NSAB 2000 –Nordiska Speditörförbundets allmänna bestämmelser. [www]. Hämtad 03.03.2011.
http://www.google.fi/url?sa=t&source=web&cd=1&ved=0CBcQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.schenker.se%2Fupload%2Fattachments%2F1003%2F100376%2Fnsab2000.pdf&rct=j&q=nsab%202000%20svenska&ei=7czUTeSxOYqc-waZ7YGEDA&usq=AFQjCNE7y5LyihC_QHO8IyNrYdfBKJ1oow

Relander Siv, 2011. Föreläsningmaterial i kursen Transport och spedition. 2010. Arcada.

Scan Global Logistics. Facts. [www]. Hämtad 14.04.2011.
<http://www.scangl.com/cms/site.aspx?p=1219>

Sea Freight Exchange. ICC Official Interpretation of Trade Terms. [www]. Hämtad 03.03.2011. <http://www.searates.com/reference/incoterms/>

Unyson Logistics. Transportation Bid Management – Simplified Bid Processes. [www]. Hämtad 13.02.2011. <http://www.unysonlogistics.com/whatwedo/index.aspx?id=84>

Tarkowski Jerzy, Ireståhl Bo & Lumsden Kenth. 1995. Transportlogistik. Studentlitteratur, Lund. ISBN 91-44-60371.

Tullstyrelsen 1 – Månadsöversikt över utrikeshandel med varor (december 2009). Helsingfors 4.3.2010. ISSN 1796-0479.

Tullstyrelsen 2 – Statistisk grafik 2009. s. 31). Helsingfors 4.3.2010. [www]. Hämtad 30.03.2011.

http://www.tulli.fi/sv/finska_tullen/utrikeshandelsstatistik/grafik/liitteet/Kuviot_2009SE.pdf

Tullstyrelsen 3 – Om oss. [www]. Hämtad 30.03.2011.

http://www.tulli.fi/sv/finska_tullen/om_oss/index.jsp

Tullstyrelsen 4 – Tullstyrelsens utrikeshandel fickstatistik. [www]. Hämtad 30.03.2011.

http://www.tulli.fi/sv/finska_tullen/utrikeshandelsstatistik/publikationer/fickstatistik/liitteet/ficka2009.pdf

Vahvaselkä Irma. 2009. Kansainvälinen liiketoiminta ja markkinointi. Edita. Helsinki. ISBN: 978-951-37-5487-7.

Wikipedia 1 2011. Logistik [www]. Hämtad 30.03.2011.

<http://sv.wikipedia.org/wiki/Logistik>

Wikipedia 2 2011. Incoterm [www]. Hämtad 30.03.2011.

<http://sv.wikipedia.org/wiki/Incoterm>

Bilaga 3 (1/2). DSV (anbudsrunda 1)

Keskivaro / Kluit		<50	50-100	100-300	300-500	500-1000	1000-2500	2500-5000	5000-7500	7500-10000	10000-15000	15000-20000	20000-23000	23000-26000	>26000	Kaikki yhteensä
HOLLANTI		30	135	371	795	1797	3583	5963	9285	13280	18995	21612	23787	28357	91196	
1082						9.800					22.029			17.275		
2395							4.203							4.203		
2811							2.240	2.936						2.588		
3350							807	3.404	6.242	8.771	13.260	21.935	23.787	12.656		
4462							782	1.332	3.832	5.896				3.947		
4751									3.542					3.542		
4881														34		
7691			135											135		
8028							1.524							1.524		
8800				371			1.899							1.135		
8901		26					1.988	3.583	5.752					1.135		
														3.783		

Hintalähitys		<50	50-100	100-300	300-500	500-1000	1000-2500	2500-5000	5000-7500	7500-10000	10000-15000	15000-20000	20000-23000	23000-26000	>26000	Kaikki yhteensä
HOLLANTI		69	0	42	85	315	1859	2851	1746	1804	1117	3040	3452	1880	2070	20331
1082										951		1.600	1.746			4.297
2395								533								533
2811							389	507								896
3350							167	304	434	611	854	1.117	1.440	1.706	1.880	10.583
4462							148	237	484	572						1.441
4751									446							446
4881																35
7691			42													42
8028							270									270
8800						85	321									406
8901		35					338	446	563							1.382

Lähtöyhteispainoluokka		<50	50-100	100-300	300-500	500-1000	1000-2500	2500-5000	5000-7500	7500-10000	10000-15000	15000-20000	20000-23000	23000-26000	>26000	Kaikki yhteensä
HOLLANTI		3	2	2	3	21	47	11	5	1	15	10	7	5	1	129
1082									2							19
2395							16									16
2811							1	12								13
3350							1	2	4	3	1	5	6	5	1	29
4462							2	3	5							12
4751								6								6
4881																2
7691			2													2
8028							10									10
8800						2	2									4
8901		1					5	8	2							16

Kokonaishinta		<50	50-100	100-300	300-500	500-1000	1000-2500	2500-5000	5000-7500	7500-10000	10000-15000	15000-20000	20000-23000	23000-26000	>26000	Kaikki yhteensä
HOLLANTI		104.10	0.00	84.80	169.60	462.50	6202.30	23183.60	6431.10	4462.00	1117.20	23200.00	22465.70	9401.00	2070.00	99347.90
1082		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1301.20	0.00	16.000.00	12.221.30	0.00	0.00	30122.50
2395		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	8.531.20	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	8.531.20
2811		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	388.70	6.094.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	11.952.21
3350		0.00	0.00	0.00	0.00	166.50	304.20	868.00	2.444.40	2.560.80	1.117.20	7.200.00	10.238.40	9.401.00	2.070.00	36.370.50
4462		0.00	0.00	0.00	0.00	296.00	473.20	1.459.80	2.861.50	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	5.081.50
4751		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2.678.40	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2.678.40
4881		69.40	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	69.40
7691		0.00	0.00	84.80	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	84.80
8028		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2.704.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2.704.00
8800		0.00	0.00	0.00	189.60	0.00	642.20	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	811.80
8901		34.70	0.00	0.00	0.00	0.00	1.660.00	3.571.20	1.125.20	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	6.421.10
																8.995.96

1.401

Polttoaineita

Bilaga 4 (1/2). Schenker (anbudsrunda 1)

Keskianero /kiilot															
Maa	<50	50-100	100-300	300-500	500-1000	1000-2500	2500-5000	5000-7500	7500-10000	10000-15000	15000-20000	20000-23000	>26000	Kalkki yhteensä	
HOLLANTI	30		135	371	795	1797	3283	5263	9285	13280	18285	21812	23787	28297	8195
1082							4203		9200		19295	22029		17275	
2395							2240							4203	
2811							2240							2588	
3350					807	1800	3404	6242	8771	13280	17935	21585	23787	12656	
4462					782	1332	3832	5886						3947	
4751							3542							3542	
4881					34									34	
7691			135											135	
8028						1524								1524	
8900			371			1898								1135	
8901	26					1888	3583	5752						3783	

Hintalähtely														
Maa	<50	50-100	100-300	300-500	500-1000	1000-2500	2500-5000	5000-7500	7500-10000	10000-15000	15000-20000	20000-23000	>26000	Kalkki yhteensä
HOLLANTI	35	0	26	58	223	1275	1895	1352	1387	988	2716	3107	1692	16229
1082									720		1422	1571		3714
2395							333							333
2811							244							476
3350					116	219	271	473	647	988	1294	1538	1692	8932
4462					106	173	302	443						1024
4751							279							279
4881	18													18
7691			26				195							26
8028							8028							195
8900					58		222							280
8901	18					222	279	436						954

Lähtelyt/painoluokka														
Postinumero	<50	50-100	100-300	300-500	500-1000	1000-2500	2500-5000	5000-7500	7500-10000	10000-15000	15000-20000	20000-23000	>26000	Kalkki yhteensä
HOLLANTI	3		2	2	3	21	47	11	5	1	15	13	5	129
1082									2					19
2395							16				10			16
2811							12							13
3350			1	1	2	4	3	4	3	1	5	6	5	1
4462			2	2	3	5	6							12
4751							6							6
4881	2													2
7691			2				10							2
8028					2		2							10
8900							2							4
8901	1					5	8	2						16

Kokonaishinta															
Maa	<50	50-100	100-300	300-500	500-1000	1000-2500	2500-5000	5000-7500	7500-10000	10000-15000	15000-20000	20000-23000	>26000	Kalkki yhteensä	
HOLLANTI	52.60	0.00	51.40	116.00	325.60	4315.40	13459.86	4979.13	3381.00	988.24	20691.00	20213.73	5460.90	1715.00	76752.86
1082	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1440.80	0.00	14220.00	10995.17	0.00	0.00	26659.77
2395	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	5325.12	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	5325.12
2811	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	243.50	2786.40	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	7322.04
3350	0.00	0.00	0.00	0.00	116.40	219.10	541.80	1892.52	1940.40	988.24	6471.00	9214.56	8460.90	1715.00	31539.92
4462	0.00	0.00	0.00	0.00	212.20	345.80	905.58	2215.45	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	43387.39
4751	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1671.84	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	5058.67
4881	35.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2298.78
7691	0.00	0.00	51.40	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	48.13
8028	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1953.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	51.40
8900	0.00	0.00	0.00	116.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2685.38
8901	17.80	0.00	0.00	0.00	0.00	1110.00	2228.12	871.16	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	770.00
															5813.34

Bilaga 4 (2/2). Schenker (anbudsrunda 1)

Messarev / Mõõt	<50	50-100	100-300	300-500	500-1000	1000-2500	2500-5000	5000-7500	7500-10000	10000-15000	15000-20000	20000-25000	25000-26000	>26000	Kalküülühemuss
SAKSA	20	80	160	320	640	1280	2560	5120	10240	20480	40960	81920	163840	327680	0
21368						374	1768	3190	7056	7674	10.410			7200	871
22525			220											220	
23568										13.859				13.859	
28215	20	111	304	772	1.511	3.088	6.222	8.159	12.333	18.291	21.709	23.971		8.168	
30459						799	1.681	3.378						2.095	
41460			79	128										103	
47577							1.702							1702	
50739	24													20.056	
70435	15									19.344	20.798			15	
73062	33	64	184											84	
73814	5	100	200	328										158	
75395	24	77	136											79	
90451						2.136	3.873	5.873						3.894	
95326					850				6.516	12.534	17.326	21.556	23.385	12.466	
97289	21													21	

Messarev / Mõõt	<50	50-100	100-300	300-500	500-1000	1000-2500	2500-5000	5000-7500	7500-10000	10000-15000	15000-20000	20000-25000	25000-26000	>26000	Kalküülühemuss
SAKSA	121	83	171	339	684	937	841	1.094	1.408	2.723	3.161	3.358	2.905	0	
21107				48	86			173	307	394	523			134	
22525			33											33	
23568										697				697	
28215	16	23	43	86	167	311	327	421	620	685	977	1.066		4.010	
30459					169	260								48	
41460			21	27										156	
48727						156								18	
50739	18									1.189	1.223			2.412	
68028														18	
70435	18	18	30											66	
73062	18	18	30	47										125	
73814	18	24	36											18	
75395	18	25	24											18	
90451						212	298	400		593	883	1.117	1.338	1.439	5.700
95326					106	233								5.700	
97289	17													17	

Messarev / Mõõt	<50	50-100	100-300	300-500	500-1000	1000-2500	2500-5000	5000-7500	7500-10000	10000-15000	15000-20000	20000-25000	25000-26000	>26000	Kalküülühemuss
SAKSA	43	17	14	3	10	21	18	9	7	16	27	26	8	219	
21107														3	
22525														4	
23568														1	
28215	1	1	1	1	4	7	4	3	3	2	3	10	3	42	
30459					2	9	6							17	
41460														11	
48727														2	
50739	4													4	
68028														8	
70435	16													14	
73062	7	4	3											4	
73814	1	1	1	1							1	7		8	
75395	12	4	2											18	
90451														13	
95326						2	6	5						5	
97289	2													2	

Messarev / Mõõt	<50	50-100	100-300	300-500	500-1000	1000-2500	2500-5000	5000-7500	7500-10000	10000-15000	15000-20000	20000-25000	25000-26000	>26000	Kalküülühemuss
SAKSA	72516	34526	48538	13853	18854	36624	33324	33846	30384	150920	204488	206822	1039236	203353	
21107														21910	
22525														30126	
23568														4.04414	
28215	0,00	0,00	139,40	0,00	0,00	0,00	0,00	397,07	1.182,72	1.045,80	0,00	0,00	0,00	2.84119	179,30
30459	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	139,40	898,65
41460	16,20	0,00	22,60	43,10	342,40	1.171,80	843,96	989,91	1.281,98	1.240,00	897,20	0,00	0,00	697,20	29.493,72
48727	0,00	0,00	0,00	0,00	172,00	1.524,00	1.198,80	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.898,40	3.922,55
50739	0,00	169,60	78,80	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	242,55	2.425,20
68028	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
70435	72,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	72,00	98,00
73062	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	9.750,50	13.406,94
73814	280,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	260,00	335,00
75395	123,20	70,40	88,10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	282,70	388,71
90451	17,50	24,20	35,60	47,30	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	124,60	171,33
94501	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	338,80	463,10
95326	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	423,20	1.945,12	2.000,10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3.068,42	5.408,58
97289	34,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	91	26,690	115,061	71	56,226	47,01

Bilaga 5 (1/2). DHL Freight (anbudsrunda 1)

Keskianvo / Kilot	<50	50-100	100-300	300-500	500-1000	1000-2500	2500-5000	5000-7500	7500-10000	10000-15000	15000-20000	20000-23000	23000-26000	>26000	Kaikki yhteensä
HOLLANTI	30	135	371	795	1797	3583	5963	9285	9800	13260	19995	21812	23787	28957	9196
1082						4203									17275
2395					2240	2936									4203
2811				807	1800	3404	6242	8771	13260	17995	21595	23787	28957		2588
3350				782	1332	3586									12655
4462						3542									3947
4751															3542
4881															34
7691															134
8028						1524									1524
8800				371	1869										1135
8901					1988	3583	5752								3783

Hirttäilyt	<50	50-100	100-300	300-500	500-1000	1000-2500	2500-5000	5000-7500	7500-10000	10000-15000	15000-20000	20000-23000	23000-26000	>26000	Kaikki yhteensä
HOLLANTI	56	0	34	60	247	1414	1513	1217	1248	854	1208	2638	1397	1524	14533
1082									658						3208
2395							288								298
2811					303	208	208								512
3350				131	237	243	430	590	864	1121	1305	1397	1524		7833
4462				116	195	271	403								985
4751							250								250
4881															29
7691								190							34
8028															190
8800					60	238									298
8901						251	243	384							905

Lähteyksi/painoluokka	<50	50-100	100-300	300-500	500-1000	1000-2500	2500-5000	5000-7500	7500-10000	10000-15000	15000-20000	20000-23000	23000-26000	>26000	Kaikki yhteensä
HOLLANTI	3	2	2	3	21	47	11	5	2	1	15	13	5	1	129
1082															19
2395						16									16
2811					1	12									13
3350				1	1	2	4	3	1	5	6	5	1		29
4462				2	2	3	5								12
4751						6									6
4881															2
7691															2
8028						10									10
8800					2	2									4
8901						5	8	2							16

Kokonaisuus	<50	50-100	100-300	300-500	500-1000	1000-2500	2500-5000	5000-7500	7500-10000	10000-15000	15000-20000	20000-23000	23000-26000	>26000	Kaikki yhteensä
HOLLANTI	84.9	0.0	67.0	120.3	363.5	4357.9	7201.1	4503.9	3086.6	883.9	17897.0	17171.7	6385.3	71524.0	89917.0
1082															22739.0
2395															4774.7
2811							4784.7								6558.89
3350						309.4	2485.8	1723.2	1771.2	853.0	5670.8	7827.8	6985.0	1534.0	2490.16
4462															37899.82
4751							366.3	812.0	2164.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	4449.6
4881															1499.0
7691															2058.18
8028															787.6
8800															92.05
8901															2605.40
															596.5
															818.94
															5477.62

Bilaga 5 (2/2). DHL Freight (anbudsrunda 1)

Keskianio / Kilot		<50	50-100	100-300	300-500	500-1000	1000-2500	2500-5000	5000-7500	7500-10000	10000-15000	15000-20000	20000-23000	23000-26000	>26000	Kaikki yhteensä
Maa	SAKSA	20	80	163	335	786	1974	3559	6517	8117	12419	18321	21335	23678	23678	6,951
21386				374				3,180	7,056	7,674	10,410					7,056
22525			220													220
23568																13,999
28215		20		111	304	772	1,911	3,806	6,622	8,159	12,333	18,291	21,709	23,971	8,168	2,065
30459																103
48727			79	128												170
50739		24						1,702								24
68028												19,344	20,768			20,056
70435		15														15
73062		33	64	184												94
73614		5	100	200	326											156
75385		24	171	158												196
90451						880	2,136	3,673	5,873	8,518	12,934	17,328	21,526	23,385	12,406	3,894
95326																21
97289		21														21
Hinnallisyksikkö	SAKSA	170	98	207	445	1,308	3,865	6,162	11,162	14,440	24,442	34,430	39,713	21,750	0	18,879
21107				54	101			168	396	539						1,471
22525			45													45
23568																718
28215		24	31	56	105	242	213	382	440	662	957	1,140	1,241		543	543
30459					108	237	209									544
41460			24	31												55
48727						224										224
50739		23										1,273	1,364			23
68028																2,537
70435		25														25
73062		25	25	33	60											83
73614		25	25	33												143
75385		25	25	33				286	275	431	624	923	1,201	1,469	1,509	1,002
90451						131	310									6,166
95326																24
97289		24														24
Liiketoimintatunnus	SAKSA	43	17	14	3	10	21	18	9	7	16	27	26	8	219	
21107					1	2			2	1	3	2				3
21386					4											4
22525																1
23568																1
28215		1	1	4	7	4	3	3	3	3	2	3	10	3	42	42
30459					2	9	6									17
41460			8	3		2										11
48727																2
50739												1		7		8
68028		4														6
70435		16														16
73062		7	4	3												14
73614		1	1	1												4
75385		12	4	2												18
90451						2	1	6	5	1	11	23	9	5	52	52
95326																2
97289		2														2
Kokomahinta	SAKSA	1,056.74	411.18	502.38	1,099.26	5,174.27	4,089.36	3,910.36	3,130.26	3,130.26	43,272.62	317,977.77	241,171.96	11,286.90	0.00	150,535.52
Maa	SAKSA	66	30	30	2	2	0	0	1,187.34	1,077.30	1,077.30	0.00	0.00	0.00	0.00	150,535.52
21386		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	4,076.62
22525		0.00	0.00	178.32	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2,569.13
23568		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	244.83
28215		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	178.32
30459		23.76	0.00	31.32	56.16	420.48	1,692.60	853.32	1,085.40	1,316.56	1,324.32	2,871.27	11,401.40	3,722.44	0.00	718.20
41460		0.00	0.00	0.00	0.00	216.32	2,132.37	1,252.80	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	24,600.99
48727		0.00	188.10	94.05	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3,891.48
50739		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	4,344.85
68028		93.52	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	467.46
70435		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	614.39
73062		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	128.40
73614		396.48	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	10,824.00
75385		12.76	12.76	16.35	16.35	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	396.48
90451		24.76	24.76	33.12	60.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	544.37
95326		297.36	95.12	66.24	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,078.52
97289		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	142.84
		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	635.31
		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	4,395.83
		47.38	0.00	0.00	0.00	281.18	309.58	0.00	0.00	624.36	103.00	27,613.80	13,219.20	7,546.50	0.00	82,006.02
																65.05

Bilaga 6 (1/2). Scan Logistics (anbudsrunda 1)

Keskivaro / Kilot	<50	50-100	100-300	300-500	500-1000	1000-2500	2500-5000	5000-7500	7500-10000	10000-15000	15000-20000	20000-23000	23000-26000	>26000	Kaikki yhteensä
HOLLANTI	30	135	371	795	1.797	3.583	5.963	9.285	9.800	13.260	18.965	21.812	23.787	28.957	9.196
1082															17.275
2395						4.203					19.995	22.029			4.203
2811					2.240	2.936									4.203
3350					807	1.800	3.404	6.242	8.771	13.260	17.935	21.995	23.787	28.957	12.656
4462					782	1.332	3.832	5.896							3.947
4751							3.542								3.542
4881		34													34
7691					135										135
8028						1.524									1.524
8800					371	1.899									1.135
8901		26				1.968	3.583	5.752							3.723

Hinta/kuhvi	<50	50-100	100-300	300-500	500-1000	1000-2500	2500-5000	5000-7500	7500-10000	10000-15000	15000-20000	20000-23000	23000-26000	>26000	Kaikki yhteensä
HOLLANTI	200	0	100	166	621	2.320	3.747	2.565	2.312	1.549	3.724	4.026	2.030	2.030	25.390
1082									1.218		1.960	2.030			5.208
2395							743								743
2811							501	519							1.020
3350					329	392	605	917	1.084	1.549	1.764	1.996	2.030	2.030	12.706
4462					292	305	674	858							2.130
4751							622								622
4881															100
7691					100										100
8028							326								326
8800						166	387								553
8901		100				408	583	790							1.881

Lähteykset/painoluokka	<50	50-100	100-300	300-500	500-1000	1000-2500	2500-5000	5000-7500	7500-10000	10000-15000	15000-20000	20000-23000	23000-26000	>26000	Kaikki yhteensä
HOLLANTI	3	3	2	2	3	3	21	47	11	5	1	15	13	5	129
1082										2			7		19
2395								16							16
2811							1	12							13
3350					1	1	2	4	3	1	5	6	5	1	29
4462					2	2	3	5							12
4751							6								6
4881															2
7691					2										2
8028							10								10
8800						2									4
8901		1				5	8	2							16

Kokonaishinta	<50	50-100	100-300	300-500	500-1000	1000-2500	2500-5000	5000-7500	7500-10000	10000-15000	15000-20000	20000-23000	23000-26000	>26000	Kaikki yhteensä	*polttoainetta
HOLLANTI	300.00	0.00	200.00	331.84	913.50	7.579.73	29.759.51	9.538.77	5.717.80	1.549.45	28.420.00	26.185.04	10.150.00	2.030.00	122.686.64	144.746.64
1082	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2.436.28	0.00	19.600.00	14.210.00	0.00	0.00	36.246.28	42.770.61
2395	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	11.895.52	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	11.895.52	14.036.71
2811	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	501.17	6.224.40	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	6.725.57	7.936.17
3350	0.00	0.00	0.00	0.00	328.86	392.22	1.210.30	3.666.60	3.281.52	1.549.45	8.820.00	11.275.04	10.150.00	2.030.00	45.403.99	51,216.71
4462	0.00	0.00	0.00	0.00	584.64	610.12	2.022.93	4.292.25	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	7.599.94	8.861.73
4751	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3.734.64	4.406.88
4881	200.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	200.00	236.00
7691	0.00	0.00	200.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	200.00	236.00
8028	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3.262.40	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3.262.40	3.849.63
8800	0.00	0.00	0.00	0.00	774.82	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.166.66	1.305.86
8901	100.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2.039.00	4.662.72	1.579.92	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	8.381.64	9.890.34

Polttoainetta

Bilaga 6 (2/2). Scan Logistics (anbudsrunda 1)

Keräjävoimat		<50	50-100	100-300	300-500	500-1000	1000-2500	2500-5000	5000-7500	7500-10000	10000-15000	15000-20000	20000-23000	23000-26000	>26000	Kaikki yhteensä
SAKSA	Maa	20	80	189	335	374	768	1374	3359	6317	8717	12439	16321	21837	24979	571
21107	21108								3180	7056	7874	10410				7080
22525	22526			220												1520
23585	23586			111	304	772	1911	3806	6622	8159	12333	18291	21709	23971		8168
30459	30460			79	128											2085
41460	41461			24			1702					18344	20768			1724
50739	50740			15				2136	3673	5873						2056
70435	70436			33	64	184										15
73862	73863			187	156	326										94
75365	75366			24	77	136										169
90451	90452						890	2136	2280		6518	12934	17328	21526	23385	3884
95326	95327															12406
97289	97290															21

Hinnat		<50	50-100	100-300	300-500	500-1000	1000-2500	2500-5000	5000-7500	7500-10000	10000-15000	15000-20000	20000-23000	23000-26000	>26000	Kaikki yhteensä
SAKSA	Maa	605	460	575	376	942	2343	1883	1950	2158	4319	5648	6256	4300	3188	
21107	21108															0
22525	22526															0
23585	23586			115	170	281	419	636	899	953	1336	1888	1950			1336
30459	30460			115	115	281	386	507								10409
41460	41461															200
50739	50740						392									392
70435	70436											2074	2115			115
73862	73863			115	115	205										115
75365	75366			115	115	115										345
90451	90452						565	727	954	1205	1685	1909	2533	2950		550
95326	95327															265
97289	97290						381	580								10343

Lähtösempaaluokka		<50	50-100	100-300	300-500	500-1000	1000-2500	2500-5000	5000-7500	7500-10000	10000-15000	15000-20000	20000-23000	23000-26000	>26000	Kaikki yhteensä
SAKSA	Maa	43	17	14	3	10	21	18	16	9	7	16	27	26	8	219
21107	21108					1	2		2	1	3	2				8
22525	22526			4												4
23585	23586			1	1	4	7	4	3	3	2	3	10	3		42
30459	30460			8	3	2	9	6								17
41460	41461															4
50739	50740						2									2
68028	68029															4
70435	70436			16												16
73862	73863			4	3											16
75365	75366			1	1	1										4
90451	90452			12	4	2	1	6	5	1	11	23	9	5		18
95326	95327						2	1								13
97289	97290															2

Kokonaishinta		<50	50-100	100-300	300-500	500-1000	1000-2500	2500-5000	5000-7500	7500-10000	10000-15000	15000-20000	20000-23000	23000-26000	>26000	Kaikki yhteensä
SAKSA	Maa	4945,00	1985,00	1150,00	375,56	2446,20	8983,41	10429,62	7467,57	4063,38	22290,14	50971,70	53822,24	17500,00	0,00	186639,82
21107	21108															0,00
22525	22526															0,00
23585	23586															0,00
30459	30460															0,00
41460	41461															0,00
48727	48728															0,00
50739	50740															0,00
70435	70436															0,00
73862	73863															0,00
79614	79615															0,00
90451	90452															0,00
95326	95327															0,00
97289	97290															0,00

Bilaga 7. Schenker (anbudsrunda 2)

Kokonaishinta																
Maa	<50	50-100	100-300	300-500	500-1000	1000-2500	2500-5000	5000-7500	7500-10000	10000-15000	15000-20000	20000-23000	23000-26000	>26000	Kaikki yhteensä	+polttoainelisa
HOLLANTI	52.60	0.00	51.40	116.00	328.60	4,315.40	13,459.86	4,979.13	3,381.00	968.24	20,691.00	20,213.73	8,460.90	1,715.00	78,732.86	108,257.68
1082	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,440.60	0.00	14,220.00	10,999.17	0.00	0.00	26,659.77	36,657.18
2395	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	5,325.12	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	5,325.12	7,322.04
2811	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	243.50	2,786.40	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3,029.90	4,166.11
3350	0.00	0.00	0.00	0.00	116.40	219.10	541.80	1,892.52	1,940.40	968.24	6,471.00	9,214.56	8,460.90	1,715.00	31,539.92	43,367.39
4462	0.00	0.00	0.00	0.00	212.20	345.80	905.58	2,215.45	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3,679.03	5,058.67
4751	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,671.84	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,671.84	2,298.78
4881	35.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	35.00	48.13
7691	0.00	0.00	51.40	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	51.40	70.68
8028	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,953.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,953.00	2,685.38
8900	0.00	0.00	0.00	116.00	0.00	444.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	560.00	770.00
8901	17.60	0.00	0.00	0.00	0.00	1,110.00	2,229.12	871.16	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	4,227.88	5,813.34

Kapteenilavara	0.92
LTL	0.96
FTL	0.96

Kokonaishinta																
Maa	<50	50-100	100-300	300-500	500-1000	1000-2500	2500-5000	5000-7500	7500-10000	10000-15000	15000-20000	20000-23000	23000-26000	>26000	Kaikki yhteensä	+polttoainelisa
HOLLANTI	48.39	0.00	47.29	106.72	302.31	3,970.17	12,921.47	4,779.96	3,245.76	929.51	19,863.36	19,405.18	8,122.46	1,646.40	75,388.99	103,659.86
1082	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,382.98	0.00	13,651.20	10,559.20	0.00	0.00	25,593.38	35,190.90
2395	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	5,112.12	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	5,112.12	7,029.16
2811	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	224.02	2,674.94	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2,898.96	3,986.08
3350	0.00	0.00	0.00	0.00	107.09	201.57	520.13	1,816.82	1,862.78	929.51	6,212.16	8,845.98	8,122.46	1,646.40	30,264.90	41,614.24
4462	0.00	0.00	0.00	0.00	195.22	318.14	869.36	2,126.83	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3,509.55	4,825.63
4751	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,604.97	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,604.97	2,206.83
4881	32.20	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	32.20	44.28
7691	0.00	0.00	47.29	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	47.29	65.02
8028	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,796.76	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,796.76	2,470.55
8900	0.00	0.00	0.00	106.72	0.00	408.48	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	515.20	708.40
8901	16.19	0.00	0.00	0.00	0.00	1,021.20	2,139.96	836.31	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	4,013.66	5,518.78

1.375

Bilaga 8. Jämförelse mellan Schenker och DHL efter anbudsrunda 2

Kokonaishinta/kierron 2	Schenker		DHL Freight	
HOLLANTI	103,659.86	9.39%	94,760.38	
1082	35,190.90	12.72%	31220.70	
2395	7,029.16	7.22%	6555.69	
2811	3,986.08	3.62%	3846.83	
3350	41,614.24	11.66%	37269.65	
4462	4,825.63	1.88%	4736.56	
4751	2,206.83	7.22%	2058.18	
4881	44.28		78.76	77.88%
7691	65.02		92.05	41.56%
8028	2,470.55		2605.40	5.46%
8800	708.40		818.94	15.60%
8901	5,518.78	6.13%	5477.62	
SAKSA	136587.73		150,638.72	10.29%
21107	301.26		349.84	16.12%
21368	4044.14		4,076.62	0.80%
22525	179.30		244.83	36.55%
23568	958.65		986.09	2.86%
28215	29493.72		34,051.76	15.45%
30459	3982.55		4,944.85	24.16%
41460	342.93		387.43	12.98%
48727	427.90		614.39	43.58%
50739	99.00		128.40	29.70%
68028	13406.94		14,861.35	10.85%
70435	385.00		544.37	41.39%
73062	388.71		510.67	31.38%
73614	171.33		196.12	14.47%
75365	463.10		635.31	37.19%
90451	5456.58		6,035.61	10.61%
95326	76439.61		82,006.02	7.28%
97289	47.03		65.05	38.34%