

# Lönsamhetsanalys av transporter gjorda via agentnätverk

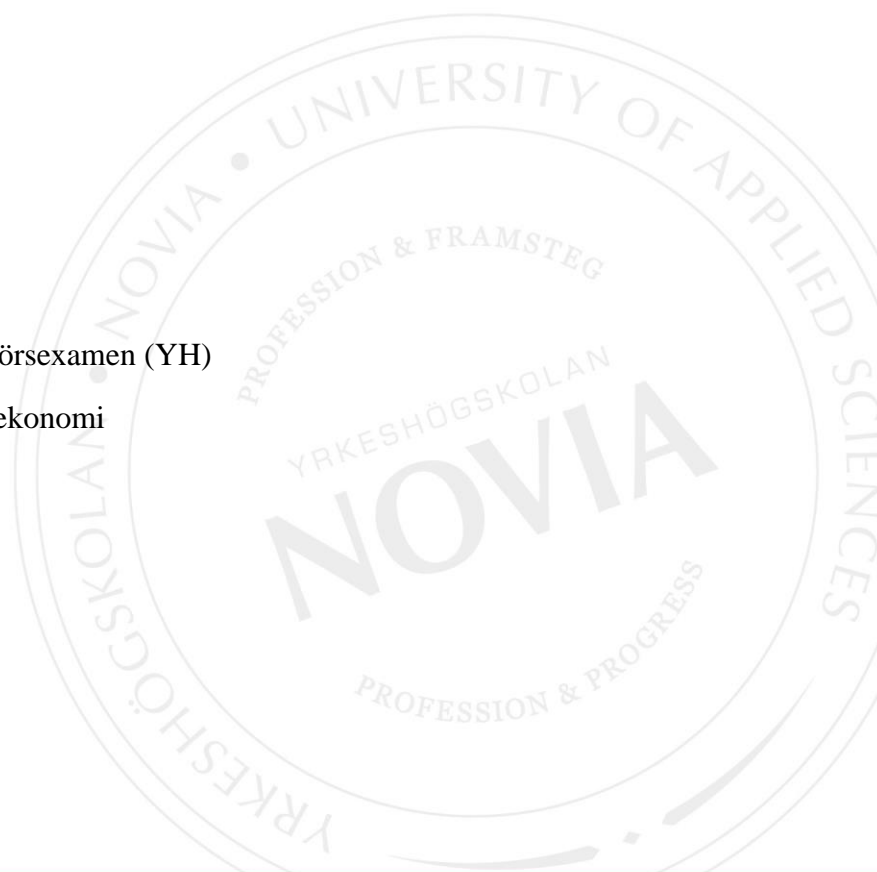
**Case: Oy AHA Logistics Ltd**

Josefine Bonde

Examensarbete för ingenjörsexamen (YH)

Utbildningen Produktionsekonomi

Vasa 2020



## EXAMENSARBETE

Författare: Josefine Bonde

Utbildning och ort: Produktionsekonomi, Vasa

Handledare: Niklas Kallenberg

Titel: Lönsamhetsanalys av transporter gjorda via agentnätverk

---

Datum 22.4.2020

Sidantal 27

---

### Abstrakt

Detta examensarbete är gjort åt företaget Oy AHA Logistics Ltd. Syftet med arbetet var att genom att analysera data från företagets faktureringsprogram Procountor få fram ett resultat för hur lönsamheten för transporter skiljer sig från land till land, samt mellan olika transportmetoder. Lönsamheten undersöks endast för de transporter som är gjorda via agentnätverket a. hartrodt som företaget AHA Logistics är medlem i och detta görs för tre år tillbaka.

Utförandet av detta arbete har gjorts i tre steg. Först samlades data in från transporter tre år tillbaka. Dessa analyserades sedan för att ge en bild av hur lönsamheten ändrat över åren inom de olika länderna och transportformerna. Efter detta gjordes diagram och tabeller över resultatet för att underlätta analysen av resultatet. En lönsamhetsanalys för hur många anställda som kan arbeta med agentnätverkets transporter för att det ska vara lönsamt gjordes också.

Resultatet av detta arbete är en djupare analys av hur lönsamheten fördelar sig mellan de olika transportformerna och hur den skiljer sig mellan de olika länderna.

---

Språk: svenska

Nyckelord: lönsamhetskalkyl, lönsamhetsanalys, logistik, spedition, transporter

---

Detta är den officiella versionen av arbetet som exkluderar kapitlen om både metod och resultat. De sekretessbelagda delarna kan endast ses inom AHA Logistics.

# OPINNÄYTETYÖ

Tekijä: Josefine Bonde

Koulutus ja paikkakunta: Tuotantotalous, Vaasa

Ohjaaja: Niklas Kallenberg

Nimike: Kustannuslaskelma agenttiverkoston kautta tehdyistä kuljetuksista

---

Päivämäärä 22.4.2020

Sivumäärä 27

---

## Tiivistelmä

Tämä opinnäytetyö on tehty yritykselle Oy AHA Logistics Ltd. Työn tarkoitus oli antaa yritykselle kuva agenttiverkoston kautta tehtyjen kuljetusten kannattavuudesta. Kuljetuksien kannattavuutta analysoidaan tutkimalla ja vertaamalla tietoja yrityksen laskutusohjelmasta, jonka avulla saadaan selville, kuinka kannattavuus eroaa maiden ja eri kuljetusmuotojen välillä. Kannattavuutta tutkitaan vain kuljetuksille, jotka ovat tehty agenttiverkoston a. hartrodtin kautta ja sitä tutkitaan viimeisen kolmen vuoden ajalta.

Opinnäytetyö on tehty eri vaiheissa. Ensimmäinen vaihe koostui datan keräämisestä ja korjaamisesta. Kun tämä oli tehty, analysointi alkoi ja tulos kerättiin taulukoihin ja kaavoihin, jotta sitä olisi helpompi tulkita. Tutkittiin myös, kuinka monta työntekijää voi tehdä agenttiverkoston kuljetuksia, jotta se olisi edelleen kannattavaa.

Tämän työn tulos on syvempi analyysi siitä, kuinka kannattavuus eroaa eri maiden ja kuljetusmuotojen välillä agenttiverkoston kautta tehdyissä kuljetuksissa.

---

Kieli: ruotsi

Avainsanat: kannattavuuslaskelma, kannattavuusanalyysi, logistiikka, huolinta, kuljetukset

---

Tämä on opinnäytetyön julkinen versio, joka on avoin kaikille luettavaksi. Tästä versiosta puuttuu jaksot menetelmä ja tulos, jotka ovat näkyvissä vain AHA Logisticsille.

## **BACHELOR'S THESIS**

Author: Josefine Bonde

Degree Programme: Industrial Management and Engineering

Supervisor: Niklas Kallenberg

Title: Cost Analysis on Transports Made via an Agent Network

---

Date April 22, 2020

Number of pages 27

---

### **Abstract**

This bachelor's thesis is made for the company Oy AHA Logistics Ltd. The purpose of this thesis is to analyze data taken from the company's invoicing program and through that get a result for how the profitability in transports differs for the agency network a. hartrodt between different countries and modes of transport.

This thesis consists of multiple working steps. Firstly, data was collected from earlier projects three years back. This data was then analyzed in order to give a view of how the profitability has changed over the past three years between the different countries and transport modes.

The result of this thesis is a deeper analysis of how the profitability spreads over the different countries and how it differs between different transport modes.

---

Language: Swedish

Key words: profitability calculation, profitability analysis, logistics, forwarding, transport

---

This is the official version of this thesis that excludes the chapters method and result. These chapters contain confidential data that can only be viewed internally by the company AHA Logistics.

# Innehållsförteckning

1	Inledning.....	1
1.1	Bakgrund .....	1
1.2	Syfte .....	2
1.3	Avgränsningar .....	2
1.4	Disposition.....	3
1.5	Konfidentialitet .....	3
2	Kort om AHA Logistics .....	4
3	Teori .....	5
3.1	Logistik.....	5
3.1.1	Intern logistik.....	5
3.1.2	Extern logistik.....	5
3.2	Spedition.....	6
3.2.1	Historia om speditjonsbranschen .....	6
3.3	Agentnätverk.....	7
3.3.1	a. hartrodt.....	7
3.3.2	UOL.....	8
3.4	Leveransvillkor .....	8
3.4.1	Incoterms 2020 .....	9
3.4.2	Freight collect VS freight prepaid.....	13
4	Utförande av lönsamhetsanalysen .....	15
4.1	Övriga kostnader i företaget .....	15
4.2	Lönsamhetsanalys.....	15
5	Resultat .....	16
5.1	Lönsamhet enligt antal arbetare .....	16
5.2	Lönsamhet landsvis.....	16
5.3	Lönsamhet per transportform .....	16
6	Diskussion .....	17
6.1	Utmaningar.....	17
6.2	Vidareutveckling.....	18
7	Källförteckning.....	19

## **Figurförteckning**

Figur 1: AHA Logistics företagslogo. ....	4
Figur 2: Karta över a. hartrodts kontor världen över. ....	7
Figur 3: UOLs medlemsföretag och kontor världen över. ....	8
Figur 4: Incoterms 2020. ....	12

# 1 Inledning

Detta examensarbete handlar om att göra en kostnadsundersökning och lönsamhetsanalys för en viss typ av transporter gjorda hos företaget Oy AHA Logistics Ltd. Undersökningen görs för transporter gjorda via ett agentnätverk som företaget är medlem i. Agentnätverket heter a. hartrodt och man kommer att jämföra olika former av transporter samt hur lönsamheten skiljer sig olika länder emellan. Man kommer också jämföra antalet transporter de olika länderna emellan för att se vilka kontakter man använder mest i agentnätverket.

AHA Logistics har varit medlem i agentnätverket a. hartrodt sedan man grundade företaget år 2010. I själva verket var det ett annat större finskt logistikföretag som hade kontrakt med a. hartrodt från början, men i och med att AHA Logistics grundare Tiina Haapala och Jonna Ahkila-Niemi haft kontakt med a. hartrodt sedan tidigare, valde a. hartrodt att skriva kontrakt med AHA Logistics trots att företaget nyligen grundats.

## 1.1 Bakgrund

Bakgrunden till detta examensarbete var att företaget hade funderat på hur lönsamheten för just dessa transporter ser ut. Man ville få en bild av hur stor vinst man har per transport i de olika länderna och med de olika transportformerna. Man ville även veta den totala vinsten för de olika länderna i agentnätverket för att kunna jämföra dem sinsemellan. Den egna uppfattningen hos företaget var att man inte hade så stor vinst eftersom vinsten delvis är förutbestämd enligt regler inom agentnätverket. Detta innebär att man i transporter som fås via agenter i utlandet inte har så mycket att säga till om när det gäller vinst.

Företaget hade sedan en tid tillbaka funderat på att undersöka och göra beräkningar på transporter gjorda via agentnätverket men man hade inte funnit tiden till att ta tag i saken. Därför passade man på när man hade möjligheten att få arbetet gjort som ett examensarbete.

En annan sak som företaget intresserade sig för var att veta hur många personer som kan jobba med agentnätverkens transporter för att det fortfarande skulle vara lönsamt. Förutsatt att transportmängden är den samma per år alltså. Eftersom vinsten i transporterna inte är så stora men det ändå krävs en del arbete så ville man se hur många personer man har råd att jobba med endast agentnätverkens transporter innan resultatet blir negativt.

## 1.2 Syfte

Syftet för examensarbetet var att genom lönsamhetsundersökningen få fram data som företaget sedan kan använda för att ta beslut kring framtida transporter gjorda via agentnätverket a. hartrodt. AHA Logistics finner det intressant att kunna se lönsamheten i tydliga siffror. Man har förstås en aning om hurdan lönsamheten är men man ville se mer konkreta siffror för att sedan kunna besluta vad man vill göra i framtiden. Med arbetet ville man även få fram förslag på förbättringar eller lösningar på vad man ska göra angående medlemskapet i agentnätverket a. hartrodt och transporterna gjorda via det.

## 1.3 Avgränsningar

I detta arbete gjordes en lönsamhetsberäkning för transporter gjorda via agentnätverket a. hartrodt. Man undersökte inte transporter gjorda via det andra agentnätverket UOL som man är medlem i. Man jämförde lönsamheten mellan transporterna gjorda via de olika kontoren i olika länder, samt skillnaden mellan olika former av transporter. Man jämförde dock inte skillnaden olika transportformer emellan i de olika länderna. Detta eftersom det inte fanns tillräcklig mängd transporter per land för att man skulle kunna dra några slutsatser från resultatet.

Orsaken till att man inte undersökte det andra agentnätverket UOL var för att företaget ansåg det vara mer lönsamt eftersom man själva också använder det nätverket mer från sin sida. Samt att det var svårare att få fram data för att göra beräkningarna, vilket gjorde att man valde att helt enkelt undersöka ett av agentnätverken till att börja med. Om beräkningarna skulle visa sig vara till stor hjälp kanske man i ett senare skede väljer att undersöka även UOL.

En annan avgränsning som gjordes var att man undersökte data för endast tre år tillbaka eftersom man innan detta inte hade någon egen licens för flygfrakt, vilket påverkar siffrorna för flygfrakten mycket. Det skulle inte vara logiskt att jämföra flygfrakten som är gjord tidigare år eftersom licensen påverkade kostnaderna väldigt mycket och man därmed skulle jämfört två väldigt olika scenarion. Dessutom hade man bytt faktureringsprogram inom företaget vilket gjorde det väldigt svårt om inte näst intill omöjligt att få fram data längre tillbaka.

## **1.4 Disposition**

Detta examensarbete består i stort sett av tre huvuddelar. Dessa är teori, utförande och resultat. Utöver dessa introduceras företaget och dess bakgrund i kapitel 2 för att ge läsaren en bild av hur situationen är i företaget just nu. I kapitel 3, teoridelen, går man igenom lite teori för branschen samt hur den har utvecklats. Även agentnätverken förklaras utförligare i kapitel 3.3, och i kapitel 3.4 berättas om leveransvillkor. I kapitel 4 förklaras utförandet och tillvägagångssättet för arbetet för att läsaren ska förstå hur man kommit fram till resultatet. Resultatet presenteras sedan i kapitel 5.

## **1.5 Konfidentialitet**

Detta arbete är den officiella versionen som får studeras fritt av alla. Den interna versionen av examensarbetet behandlar en stor mängd konfidentiella data och får ej visas utanför företaget. Kapitlen för utförande och resultat är därför klassificerade och kan endast ses fritt inom AHA Logistics. Bilagor som visas i den interna versionen är också exkluderade ur denna version.

## 2 Kort om AHA Logistics

Oy AHA Logistics Ltd är ett logistik- och speditorsföretag, som grundades år 2010 i Vasa, Finland av Tiina Haapala och Jonna Ahkila-Niemi. Sedan dess har man vuxit till ett företag på 13 personer och i nuläget har man även två till kontor utöver kontoret i Vasa, vilka ligger i Vanda och Åbo. Kontoret i Vanda ligger precis bredvid flygplatsen vilket är mycket viktigt när dokumentation för flygfrakt ska skötas, och kontoret i Åbo som precis grundades, placerades där eftersom många viktiga kunder finns där nära skeppsvarvet.

År 2018 hade företaget en omsättning på 5,9 miljoner euro med en vinst på 209 000 euro och under sina verksamma år har man vunnit flera utmärkelser, varav det senaste var årets företag år 2019.

Idag har man mycket erfarenhet av logistikhantering på skeppsvarv när stora fartyg renoveras och byggs om, och detta är också en av de tjänster som skiljer företaget från konkurrenterna. AHA Logistics är medlem i två olika agentnätverk genom vilka man har kontakt till i stort sett alla delar av världen. Med hjälp av samarbetspartners i dessa nätverk kan man ordna transporter över hela världen genom alla olika metoder. Flyg-, sjö-, landsvägs- och tågfrakt lyckas alla via företaget. Nätverken man är medlem i heter United Ocean Lines (UOL) och a. hartrodt. Man har varit medlem i a. hartrodt sedan man grundade AHA Logistics år 2010, och i UOL sedan år 2014. I detta examensarbete kommer man att göra lönsamhetsberäkningar på transporter gjorda via agentnätverket a. hartrodt.

Företagsägarna Jonna Ahkila-Niemi och Tiina Haapala jobbade båda inom logistik och spedition innan de grundade företaget, och de träffades också via en gemensam arbetsplats var de fick idén om att starta eget. Namnet till företaget kom från att kombinera efternamnen Ahkila och Haapala som tillsammans kom att bilda AHA.



Figur 1: AHA Logistics företagslogo.

## 3 Teori

I detta kapitel kommer teorin bakom arbetet att behandlas för att ge läsaren en förståelse för begreppen och teorin bakom arbetet. Viktiga centrala begrepp inom logistik- och speditjonsbranschen presenteras, samt lite historia om hur och varför branschen blivit till det den är idag. Det förklaras även vad som menas med ett agentnätverk och berättas mer utförligt om de två agentnätverken som AHA Logistics är medlem i. Till slut förklaras mer om leveransvillkor för att ge läsaren en förståelse över hur även detta påverkar vinstmöjligheterna för AHA Logistics.

### 3.1 Logistik

Begreppet logistik definieras enligt Sveriges Inköps- och Logistikförbund:

*”planering, implementering, styrning och kontroll av effektivt materialflöde, från materialförsörjning till leverans till kunderna, samt returflöde, i syfte att minimera kostnader och maximera kundservicen”* (Silf, Sveriges Inköps- och Logistikförbund, 2010)

Logistik handlar alltså i kort om att planera och koordinera ett materialflöde. Man kan tala om logistik som sköts inom ett företag, intern logistik eller logistik som sköts utanför företaget, extern logistik. I detta arbete behandlas extern logistik eftersom företaget AHA Logistics är en logistik- och speditjonsfirma som sköter den externa logistiken åt andra företag.

#### 3.1.1 Intern logistik

Med detta menas logistik som sker internt på företaget. Till exempel lagerhållning, men även planering av produktion kan räknas som intern logistik. Även all förflyttning av material och varor inom företaget är intern logistik och i större företag kan det kräva mycket planering för att allt ska flyta på och för att det inte ska uppstå flaskhalsar i produktionen och materialflödet. (Parcel, 2007)

#### 3.1.2 Extern logistik

Med extern logistik menas logistiken utanför ett företag. Alltså transporten av varor från företaget till kunden eller leverans av tillverkningsmaterial till företaget. Det handlar alltså om transporten av varor till eller från ett företag. När samma vara sedan rör sig inom företaget är det frågan om intern logistik. (Parcel, 2007)

## 3.2 Spedition

Spedition kan förklaras som konsten att hantera och koordinera import- och export transporter av varor, samt följa upp att en transport flyter på som den ska. Om något oväntat händer ska man vara väl förberedd och ha flera reservplaner för att kunna styra upp situationen så varan ändå kommer fram i tid till destinationen. Till spedition hör även förtullning och ordnande av tillhörande dokument som krävs för att skicka eller ta emot varor. (Silf, Sveriges Inköps- och Logistikförbund, 2010)

### 3.2.1 Historia om speditorsbranschen

Den första speditören i tiden var försäljaren som tillsammans med sina varor reste runt från land till land och sålde sina varor. När utlandshandeln växte var man tvungen att använda förtroendemän i andra länder för att se till att varorna kom fram eftersom man inte själv kunde finnas överallt. På detta sätt föddes redan på medeltiden en professionell speditör men först på 1800-talet tog speditorsbranschen fart på riktigt i och med industrialiseringen och den växande efterfrågan på olika transportmöjligheter och kunniga personer inom branschen. En handelsman kunde omöjligt hålla koll på alla olika transportmöjligheter, bestämmelser och förtullningsuppgifter i alla olika länder världen över, och man kan säga att det därmed föddes ett nytt yrke.

Speditorsbranschen har ändrat anmärkningsvärt under de senaste 25–35 åren. Idag innehåller spedition en stor del andra logistiktjänster som för två generationer sedan var helt okända. Då speditorsbranschen tidigare handlat mest om förtullning är spedition nuförtiden en integrerad del av verksamheten där speditörens roll är mer betydande då man ansvarar för en stor del av transportkedjan. Det är också härifrån begreppet logistikkoordinator har fått sitt ursprung.

Tidigare fungerade speditorsföretag relativt lokalt men i och med att kundernas verksamhetsbild ändrades och blev mer internationell växte behovet även för speditorsföretagen att expandera och internationalisera sig. Därför har speditorsföretag idag skaffat sig utbredda nätverk genom att bli medlem i olika organisationer och kedjor världen över för att man ska kunna erbjuda den bästa möjliga tjänsten för sina kunder. Genom dessa samarbetspartners har man uppdaterad information om ändringar i lagar och tullfrågor i alla länder världen över, vilket gör det lättare för kunden att bredda sin verksamhet och hitta nya marknader att erövra. (Logistiikan maailma, 2020)

### 3.3 Agentnätverk

Med agentnätverk menas här en organisation till vilken man betalar en medlemsavgift per år, för att få ta del av ett kontaktnätverk med flera kontor som sträcker sig över hela världen. AHA Logistics är som tidigare nämnt medlem i två olika organisationer, United Ocean Lines (UOL) och a. hartrodt. I kapitlen 3.3.1 och 3.3.2 berättas mer om de två organisationerna.

#### 3.3.1 a. hartrodt

a. hartrodt är ett tyskt företag som har flera kontor utspridda i Europa, Asien, Afrika, Oceanien, Nord- och Latinamerika. I vissa enskilda städer har man till och med flera kontor som i till exempel Shanghai där man har ett ytterligare kontor nära flygplatsen. Företaget har 2076 anställda och sammanlagt 40 000 m<sup>2</sup> terminal och logistikutrymmen i 17 länder. Man har 64 operativa dotterbolag och intresseföretag i 44 handelsnationer. Företaget har även 26 containerfrakt stationer som styrs av dem själva. (a. hartrodt, 2020)



Figur 2: Karta över a. hartrodts kontor världen över.

### 3.3.2 UOL

United Ocean Lines, eller förkortat UOL, är en organisation med huvudkontor i Singapore som består av många enskilda privata företag som är medlemmar i organisationen. På detta sätt skiljer sig organisationen från a. hartrodt som till störst del består av deras egna kontor som är utspridda över världen. UOL har även ett representationskontor för själva organisationen som är beläget i Tyskland. (United Ocean Lines, 2020)

Som figur 3 en karta över var UOL har medlemsföretag och kontor världen över.



Figur 3: UOLs medlemsföretag och kontor världen över.

### 3.4 Leveransvillkor

Eftersom leveransvillkor påverkar vinsten mycket i logistik- och speditorsbranschen kommer man att förklara kort om detta också. Mer exakt kommer man att gå igenom Incoterms 2020 och vad de innebär, samt hur *freight collect* skiljer sig från *freight prepaid* och hur detta direkt påverkar vinstmöjligheten för AHA Logistics. Orsaken till att detta påverkar vinsten är att leveransvillkoren bestämmer hur långt försäljaren betalar frakten. Om ett finskt företag endast betalar frakten fram till hamnen i Shanghai istället för ända fram till dörren hos köparen i Shanghai faller en del av transporten bort vilket också innebär mindre vinst för speditören.

### 3.4.1 Incoterms 2020

Incoterms är en akronym som står för *international commercial terms*. Incoterms reglerna är ett globalt accepterat standardsystem och regelverk som används i internationella och inhemska kontrakt för leveranser av varor. Första versionen av reglerna publicerades år 1936 av the International Chamber of Commerce (ICC) som sedan 1919 har varit engagerade i att underlätta den internationella handeln. Reglerna har utvecklats av ICC och uppdateras av experter som ICC har fört samman. Termerna hjälper handelsmän att undvika kostsamma missförstånd gällande kostnader och risker länkade till leveranser av varor. Trots att det finns andra regelverk som definierar skyldigheterna säljare och köpare emellan så är Incoterms det enda som har global räckvidd. Man använder sig inte av termer som är kodifierade för nationellt bruk vilket gör det tydligt för alla parter och man undviker missförstånd. Det finns ingen lag som säger att man måste använda sig av Incoterms och sanningen är att många företag, speciellt mindre, är helt omedvetna om att de finns, vilket är väldigt synd. Att använda sig av Incoterms skulle säkert underlätta handeln för många och man skulle antagligen spara på kostnader som uppstår på grund av oklara leveransvillkor mellan säljare och köpare. (ICC - International Chamber of Commerce, 2020)

I Incoterms 2020 definieras vid vilken punkt under transporten ansvaret och kostnaderna överförs till köparen. Det är alltså möjligt att risken flyttas över till köparen i ett tidigt skede men att säljaren fortsättningsvis står för kostnaderna för själva transporten. Detta innebär att man kanske behöver en försäkring för en transport man inte själv betalar vilket kan vara vilseledande om man inte har koll på Incoterms. Incoterms definierar även vem som ansvarar för olika delar av dokumentationen och vem som har hand om förtullningen i export- och importlandet.

År 2020 uppdaterades de olika definitionerna för villkoren men i kort skede endast en större förändring vilket var att leveransvillkoret DAT (Delivered at Terminal) föll bort och ersattes av DPU (Delivered at Place Unloaded). Incoterms uppdateras med 10 års mellanrum och därför bör året framgå när man specificerar vilket leveransvillkor som används. Exempel: leveransvillkor är EXW från Incoterms 2020 och platsen där varan överförs från försäljare till köpare är Tammerfors. Då bör man ange på fakturan enligt följande: EXW Tammerfors Incoterms 2020. Orsaken till att även året för Incoterms bör framgå är att det finns en hel bok på 200 sidor som är utgiven av ICC (International Chamber of Commerce) där varje leveransvillkor har flera sidor information om var och när ansvaret och kostnaderna överförs från försäljaren till köparen. Detta innebär att det finns skillnader mellan EXW Incoterms 2010 och EXW Incoterms 2020. Ett exempel är om en container skulle falla från lyftkranen

när den ska lastas ombord, vem bär ansvaret och står för kostnaderna och skadorna? Detta anges i Incoterms och därför är det viktigt att ha koll på vad de innebär så att man som köpare och försäljare vet om man till exempel behöver en försäkring för en transport och vad exakt den bör täcka.

Incoterms 2020 delas in i grupper enligt den första bokstaven i namnet. Det finns alltså fyra grupper C-, D-, E- och F-gruppen. Man kan säga att ansvaret och kostnaderna för säljaren ökar enligt grupperna i ordningen E-, F-, C-, och D-gruppen. C-gruppen innebär att säljaren står för de mesta kostnaderna och är ansvarig för att göra en exportdeklaration. Risker överflyttas när godset ges över till köparen men säljaren kan fortsätta betala kostnader för själva transporten efter det och står även för försäkringskostnader i vissa av dem. Till denna grupp hör CFR, CIF, CPT och CIP. D-gruppen består av DAP, DPU och DDP, och innebär att säljaren bär ansvar fram till namngiven destinationsplats där även risken överflyttas. Dessa är de leveransvillkor som lägger mest krav och kostnader på säljaren istället för köparen. Grupp E består av endast EXW och innebär att säljaren helt enkelt anger en plats där godset kan upphämtas. Köparen står här även för exportdeklaration vilket inte gäller i något annat leveransvillkor. Det är alltså dessa villkor som i sin tur lägger mest ansvar på köparen. F-gruppen innebär att säljaren måste göra en exportdeklaration men betalar inte så mycket transportkostnader. Man kan också dela in Incoterms på ett annat sätt i två grupper enligt dem som används endast för sjöfrakt, som är FAS, FOB, CFR och CIF, och de övriga som passar till alla transportformer såsom flyg-, landsväg, sjö- och tågfrakt. (ShipHub, 2019)

Nedan listas de olika leveransvillkoren samt förklaras kort:

EXW Ex Works – Namngiven leveransplats. Upphämtat från given leveransplats av köparen. Köparen sköter all export- och imпорtdokumentation. Säljaren har levererat varan när den finns att upphämtas på säljarens lastkaj eller vid dess varuhus vid en angiven tidpunkt.

- FCA Free Carrier – Namngiven leveransplats. Överlämningen från säljare till köpare sker när godset är lastat på köparens valda transportmedel på vald leveransplats. Säljaren är skyldig att göra exportdeklarationen.
- CPT Carriage Paid To – Namngiven destinationsplats. Säljaren överlämnar godset åt köparen när han lägger över det på valt transportmedel på vald leveransplats. Säljaren står för kostnaderna ända fram till den namngivna destinationen även om risken överförs tidigare. Säljaren sköter exportdeklarationen.

- CIP Carriage and Insurance Paid to – Namngiven destinationsplats. Säljaren levererar godset åt köparen när han överlämnar det åt den bestämda transporthanteraren på vald leveransplats. Säljaren står för kostnaderna fram till den bestämda destinationen samt skaffar och betalar försäkring för godset åt köparen. Säljaren sköter exportdeklarationen.
- DAP Delivered At Place – Namngiven destinationsplats. Säljaren levererar godset åt köparen när han lämnar över det i transportmedlet på den angivna destinationsplatsen. Säljaren står för kostnaderna fram till denna plats och sköter exportdeklarationen.
- DPU Delivered at Place Unloaded – Namngiven destinationsplats. Säljaren levererar godset när han lastat ur dem ur transportfordonet på angiven destinationsplats. Säljaren står för kostnader fram till denna plats och sköter exportdeklarationen.
- DDP Delivered Duty Paid – Namngiven destinationsplats. Detta leveransvillkor lägger mest ansvar och kostnader på säljaren. Säljaren står för kostnader och risker fram till angiven plats som ofta är ända fram till köparens dörr, samt sköter både exportdeklaration och importformaliteter. Detta är det enda leveransvillkoret där importformaliteterna i destinationslandet ligger på försäljarens ansvar.

Leveransvillkoren listade nedan är ämnade endast för sjötransporter:

FAS Free Alongside Ship – Namngiven avgångshamn. Godset är levererat när säljaren lagt det vid sidan av fartyget på kajen i den namngivna avgångshamnen. I detta ögonblick flyttas risken över till köparen. Säljaren är ansvarig för exportdeklaration och kostnader fram till den namngivna leveransplatsen. Efter detta är det köparen som bär ansvar för risker och kostnader.

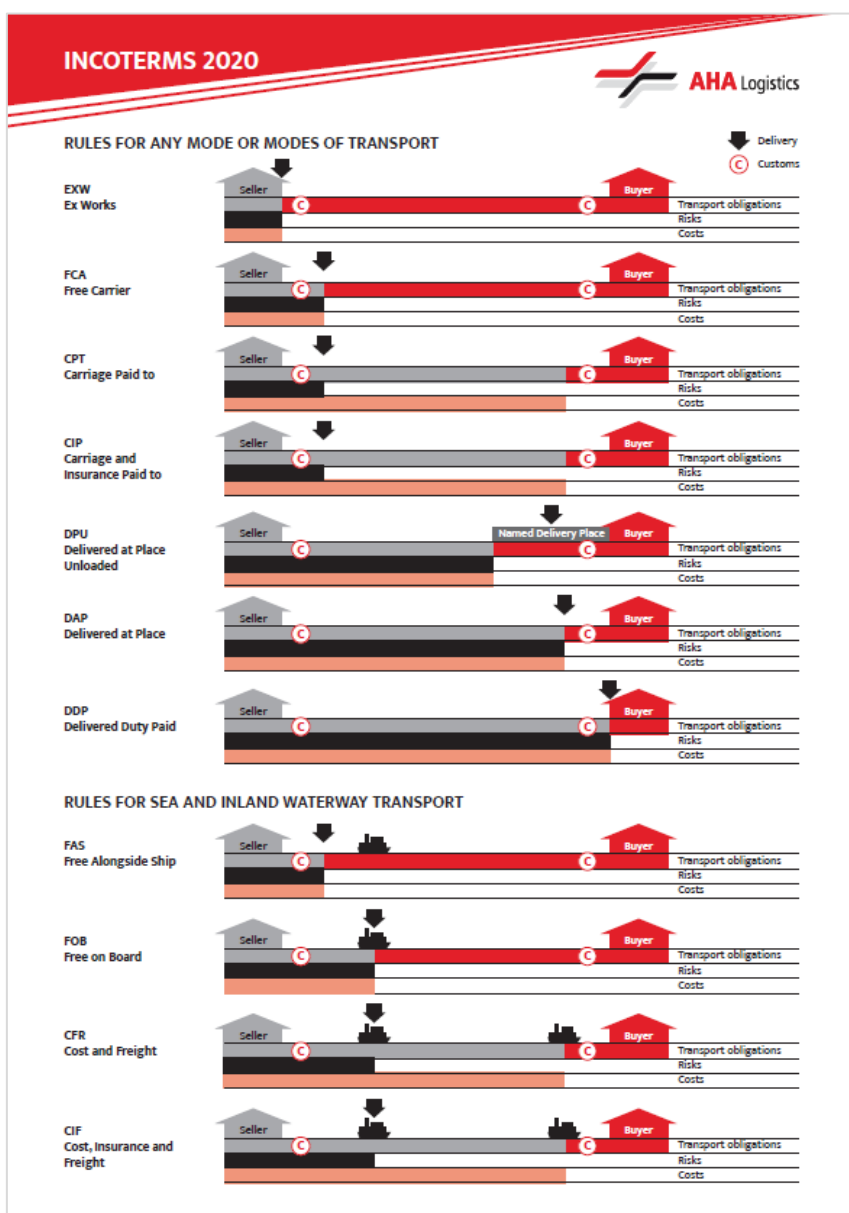
- FOB Free On Board – Namngiven avgångshamn. Säljaren levererar varorna genom att lasta dem på fartyget i angiven avgångshamn. Säljaren står för kostnader och risk fram till att han levererat dem. Säljaren sköter exportdeklarationen.
- CFR Cost and Freight – Namngiven destinationshamn. Säljaren levererar varorna genom att lasta dem på fartyget i namngiven avgångshamn vid angiven

leveranstidpunkt. Här överförs redan risken till kunden. Säljaren betalar ändå frakten fram till destinationshamnen samt sköter exportdeklarationen.

- CIF Cost, Insurance and Freight – Namngiven destinationshamn. Säljaren levererar varorna genom att lasta dem på fartyget i angiven avgångshamn vid överenskommen tidpunkt. Säljaren betalar ändå frakten fram till destinationshamnen, försäkrar godset åt köparen samt sköter exportdeklarationen.

(ICC - International Chamber of Commerce, 2020) (Logistiikan maailma, 2020)

Som figur 4 en illustration som tydliggör var risken och kostnaderna förs över till köparen från säljaren, samt vem som ansvarar för export- och importformaliteter.



Figur 4: Incoterms 2020.

Valet av leveransvillkor hos försäljaren påverkar även vad man som en speditorsfirma kan fakturera av kunden (säljaren). Till exempel om ett finskt företag använder CFR Shanghai inom sjöfrakt får en speditorsfirma fakturera hela transporten fram till hamnen i Shanghai. Men om de istället använder FCA Tammerfors och deras varuhus ligger i Tammerfors kan man endast fakturera exportdeklarationen av dem eftersom resten av kostnaderna är på köparens ansvar. I de transporter där en agentfirma används kan man dock ofta fakturera agenten för transporten fram till hamnen eftersom de ofta väljer att använda freight prepaid. Mer om detta i kapitel 3.4.2. (Oy AHA Logistics Ltd, 2020)

### **3.4.2 Freight collect VS freight prepaid**

Freight collect betyder att det är mottagaren alltså köparen som betalar frakten. Kort sagt kan man säga att detta bestäms enligt vilket leveransvillkor (Incoterms) som används av företaget som säljer varan. Till exempel om man använder EXW Tammerfors (Incoterms 2020) och varan ska till Shanghai är det köparen som betalar frakten. Om det är frågan om en sjötransport bör det framgå på sjöfraktsedeln eller Bill of Lading (B/L) att det är frågan om freight collect vilket innebär att mottagaren faktureras för sjöfrakten.

Freight prepaid innebär kort sagt det motsatta, att det är avsändaren alltså försäljaren som betalar. Till exempel om ett företag i Tammerfors, Finland använder CFR Shanghai innebär detta att försäljaren är skyldig att betala frakten från sitt varuhus i Tammerfors fram till hamnen i Shanghai.

Ovan förklarades om hur freight collect och -prepaid definieras mellan den verkliga säljaren och köparen. Mellan speditorsfirmorna, till exempel AHA Logistics och a. hartrodt Shanghai används sedan också freight collect och prepaid enligt samma logik. Detta i sin tur har egentligen inte direkt att göra med Incoterms. Kort förklarat kan man säga att om vår agent i Shanghai ber om en offert för sjöfrakt till Shanghai är det fråga om freight prepaid, eftersom varan åker ut från Finland och vi har offererat frakten åt agenten i Shanghai. Om agenten i Shanghai istället väljer att använda sig av freight collect innebär det att de själva begär om en offert i Shanghai för importkostnader av ett rederi där.

Nu kommer vi alltså fram till orsaken varför detta påverkar vinsten också, om vi får offerera sjöfrakten åt vår agent får vi ju även fakturera dem för den delen av transporten. Men om de väljer att använda freight collect istället får vi ingen möjlighet till vinst på den delen av transporten eftersom agenten i sin tur fakturerar direkt till slutliga kunden i Shanghai. Vårt

att notera är också att i fall där en agentfirma används finns det också allt som oftast två olika sjöfraktsedlar. En HBL (House Bill of Lading) som är gjord i den verkliga säljaren och köparens namn, samt en MBL (Master Bill of Lading) som är gjord i speditorsfirmornas namn, till exempel AHA Logistics och a. hartrodt. På dessa kan det då alltså stå collect på ena och prepaid på den andra, eftersom det visar vem av dem som står på fraktsedeln som betalar frakten. (Oy AHA Logitics Ltd, 2020)

## **4 Utförande av lönsamhetsanalysen**

Detta kapitel är konfidentiellt.

### **4.1 Övriga kostnader i företaget**

Detta kapitel är konfidentiellt.

### **4.2 Lönsamhetsanalys**

Detta kapitel är konfidentiellt.

## **5 Resultat**

Detta kapitel är konfidentiellt.

### **5.1 Lönsamhet enligt antal arbetare**

Detta kapitel är konfidentiellt.

### **5.2 Lönsamhet landsvis**

Detta kapitel är konfidentiellt.

### **5.3 Lönsamhet per transportform**

Detta kapitel är konfidentiellt.

## 6 Diskussion

Detta arbete var intressant att göra och eftersom jag själv jobbar på företaget främst med transporter av just denna form, var det intressant att se relationen mellan lönsamheten olika länder och transportformer emellan. Man fick en bra bild över vilken transportform som är att föredra gällande vinsten och även hur lönsamheten skiljer sig mellan de olika länderna. Genom denna undersökning blev det även klart var det skulle vara önskvärt att få upp vinstandelen för transporterna.

En annan sak som blev väldigt tydlig men som man nog redan var medveten om var att leveransvillkoren påverkar väldigt mycket hur stor vinst man får per transport. Med detta menas alltså främst Incoterms 2020.

Företagsägarna ansåg att man fick fram värdefull information som man i framtiden kan använda för vidare beslut. Tillsvidare kommer man inte att göra några större ändringar men man kommer i fortsättningen att se till att maximalt en och en halv person arbetar med agentnätverkets transporter på heltid eftersom det blir olönsamt om fler gör det.

Man anser att informationen är bra att ha som bakgrund till beslut om saker ändras gällande transporterna i framtiden och man behöver göra ändringar i till exempel fakturering kring dessa transporter.

### 6.1 Utmaningar

Utmaningar med utförandet var bland annat att arbetet påbörjades på hösten 2019 vilket innebar att inte alla siffror för året fanns tillgängliga så man kunde inte göra uträkningarna för år 2019 klara innan bokslutet för året var färdigställt.

En annan utmaning var att som med allt rådata, fanns det vissa felaktiga siffror som kommit till av misstag och vissa av dem kanske inte ens har kommit fram eftersom det är ganska omöjligt att veta om en specifik siffra är rätt dimensionerad eller inte i faktureringsprogrammet. Ett annat problem var att fakturor från ett visst företag inte dimensioneras eftersom fakturan består av en klumpsumma för alla transporter som gjorts via dem och det tar för mycket tid att reda ut och dimensionera detta enligt de olika referensnumrorna. Därav måste man beakta att siffrorna för speciellt flygtransporterna inte är exakta utan visar lite mot det bättre hållet då en del av kostnaderna inte finns med.

Den tredje utmaningen med arbetet var att man vissa år inte har gjort några transporter i vissa mer ovanliga länder vilket gjorde att det endast fanns data för ett av de tre åren. Och då gick det inte att göra någon jämförelse i lönsamheten mellan åren. Även transportformerna var lite olika mellan åren vilket gjorde att man vissa år inte använt sig av en specifik transportform vilket gjorde det svårt att jämföra transportformerna sinsemellan. En idé från början var också att jämföra de olika transportformerna länderna emellan, men eftersom det i stort sett används främst en eller möjligtvis två olika transportformer per land så ansågs det inte ge någon större insikt, varav det lämnades bort i analysen. Orsaken till att man ofta använder samma typ av transportform till ett land, är att de företag som exporterar till länderna ofta har en liknande typ av varor vilket gör att den mest passande transportformen också ofta är samma.

## **6.2 Vidareutveckling**

Om man skulle vilja göra vidare undersökningar på detta skulle man kunna göra liknande beräkningar för det andra agentnätverket UOL och jämföra dem sinsemellan för att se om det finns någon skillnad i lönsamheten mellan de två agentnätverken. En sak som också skulle kunna vara intressant att jämföra är vinsten mellan de olika leveransvillkoren. Då skulle man få en tydligare bild av hur mycket leveransvillkoren påverkar vinsten för transporterna.

Man skulle också kunna göra en djupare analys över hur mycket nya finländska kunder som fåtts via agentnätverket. Detta är en faktor som inte tagits i beaktande i denna undersökning men som ändå påverkar lönsamheten för medlemskapet i agentnätverket indirekt. Eftersom nya kunder innebär mer vinst och man kanske inte skulle fått dessa kunder om man inte skulle fått in foten hos dem via transporterna gjorda via agentnätverket.

## 7 Källförteckning

- a. hartrodt. (2020). *a. hartrodt*. Hämtat från a. hartrodt:  
<https://www.hartrodt.com/contact/>
- ICC - International Chamber of Commerce. (2020). Hämtat från Incoterms 2020:  
<https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-2020/>
- ICC - International Chamber of Commerce Sweden. (2020). Hämtat från Incoterms 2020 : <http://incoterms.se/>
- Logistiikan maailma. (april 2020). *Huolinta-alan tausta ja kehittyminen*. Hämtat från Logistiikan maailma: <http://www.logistiikanmaailma.fi/huolinta-terminaalit/huolinta/huolinta-alan-tausta-ja-kehittyminen/>
- Nyvall, J. (den 21 november 2018). *Planering och kostnadskalkylering av lager- och produktionshall*. Hämtat från Theseus:  
[https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/155150/Nyvall\\_Jan.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/155150/Nyvall_Jan.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Oy AHA Logitics Ltd. (2020). *AHA Logistics*. Hämtat från  
<https://www.ahalogistics.com/>
- Parcel. (den 25 juli 2007). Hämtat från Parcel: <https://parcelindustry.com/article-773-What-the-Heck-Is-Internal-Logistics.html>
- ShipHub. (den 30 september 2019). Hämtat från Incoterms 2020:  
<https://www.shiphub.co/incoterms-2020/>
- Silf, Sveriges Inköps- och Logistikförbund. (2010). *Silf*. Hämtat från Silf - Vad är logistik?: <https://www.silf.se/utbildningar/logistikutbildning/vad-ar-logistik/>
- Söderholm, C. (den 10 april 2016). *Kartläggning av transportkostnaderna i ett mindre grossistföretag*. Hämtat från Theseus:  
<https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/107448/Examensarbete%20Christoffer%20Soderholm.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- United Ocean Lines. (2020). *United Ocean Lines*. Hämtat från  
<https://www.unitedoceanlines.com/index.php>