

Utveckling av logistikmöjligheter i skärgården

Förbättra logistiken för järnaffär Praktia

Jesper Eriksson

Examensarbete för tradenom (YH)-examen

Utbildningen inom företagsekonomi

Åbo 2023

EXAMENSARBETE

Författare: Jesper Eriksson

Utbildning och ort: Tradenom, Åbo

Inriktning: Marknadsföring

Handledare: Kim Friman

Titel: Utveckling av logistikmöjligheter i skärgården

Datum: 12.11.2023

Sidantal: 36

Bilagor: 2

Abstrakt

Examensarbetet har gjorts på uppdrag av företaget Praktia, en lokal järnaffär i Pargas, att undersöka och hitta en lösning på deras logistikproblem. Problemet som många invånare och sommargäster möter på mindre orter är större leveranser av varor transporterade hem till deras gård. Praktia ställs ofta inför problemet med att kunder behöver få sina varor levererade hem på grund av att de inte själv har möjlighet att transportera varorna. Praktia har för avsikt att försöka utveckla ett fungerande system genom att dra nytta av den existerande trafiken för att skapa smidiga och kostnadseffektiva leveranser ut till skärgården. Syftet är att undersöka möjligheterna med utvecklande av logistiken i hela skärgården som företag och privata kunder skall gynnas av.

Arbetet bygger på teori om logistik. För arbetet utfördes intervjuer med byggföretag i regionen för att få en uppfattning om behovet av varutransporter. För att få en uppfattning om den privata konsumentens åsikt skickades en enkät via företagets sociala medier. Målet är att presentera en lösning hur man smidigt fraktar ut varor till kundernas hem, sommarstugor samt till byggplatser.

Arbetet resulterade i drop-off punkter som är utplacerade runt om i skärgården. Dessa punkter är avhämtningspunkter var kunderna kan hämta sina beställda varor. Genom att samla ihop flera beställningar till en transport och leverera dem till samma ställe, kan Praktia erbjuda kunderna en möjlighet att spara tid och pengar.

Språk: svenska

Nyckelord: logistik, skärgård, leverans

OPINNÄYTETYÖ

Tekijä: Jesper Eriksson

Koulutus ja paikkakunta: Tradenomi, Turku

Suuntautumisvaihtoehto: Markkinointi

Ohjaaja: Kim Friman

Nimike: Logistiikkamahdollisuuksien kehittäminen saaristossa

Päivämäärä: 12.11.2023

Sivumäärä: 36

Liitteet: 2

Tiivistelmä

Sain tehtäväksi yritykseltä Praktia, Paraisten paikalliselta rautakaupalta, tutkia ja löytää ratkaisuja heidän logistiikkaongelmiinsa. Pienillä paikkakunnilla monien asukkaiden ja kesävieraiden ongelmana on isompien toimitusten kuljettaminen kotiin sa. Praktia kohtaa usein ongelman, että asiakkaat tarvitsevat toimitusten kotiinkuljetusta, koska heillä ei ole mahdollisuutta kuljettaa tavaroita itse. Työn tarkoituksena oli kehittää toimivaa järjestelmää hyödyntämällä olemassa olevaa logistiikkaa sujuvan ja kustannustehokkaan toimituksen aikaansaamiseksi saaristoon. Lisäksi tarkoituksena oli tutkia mahdollisuuksia kehittää koko saariston kattavaa logistiikkaa, josta sekä yritykset että yksityisasiakkaat hyötyisivät.

Teorianä on käytetty logistiikkaa käsittelevää kirjallisuutta. Työni menetelmänä käytin laadullisia haastatteluja alueen rakennusyritysten kanssa luodakseni käsityksen tarpeista. Saadakseni käsityksen yksityisten kuluttajien mielipiteistä lähetin kyselyn yrityksen sosiaalisen median kautta. Tavoitteena oli löytää ratkaisu tavaroiden sujuvaan toimittamiseen asiakkaiden koteihin, kesämökkeihin ja rakennustyömaille.

Työn tuloksena oli perustaa eri puolille saaristoa noutopisteitä. joista asiakkaat voivat noutaa tilaamansa tavarat. Keräämällä useita tilauksia yhteen kuljetukseen ja toimittamalla ne samaan paikkaan Praktia voi tarjota asiakkaille mahdollisuuden säästää aikaa ja rahaa.

Kieli: ruotsi

Avainsanat: logistiikka, saaristo, toimitus

BACHELOR'S THESIS

Author: Jesper Eriksson

Degree Programme: Business Administration, Turku

Specialisation: Marketing

Supervisor: Kim Friman

Title: The Development of Logistics in the Archipelago

Date 12.11.2023

Number of pages: 36

Appendices: 2

Abstract

I was assigned by the company Praktia, a local hardware store in Pargas, to investigate and find a solution to their logistics problems. The problem that many residents and summer visitors face in smaller towns is larger deliveries of goods transported to their home. Praktia often faces the problem with customers needing their goods delivered to their home because they do not have the opportunity to transport the goods themselves. The idea is to develop a functioning system by taking advantage of the existing traffic to create smooth and cost-effective deliveries out to the archipelago. The purpose was to investigate the possibilities of developing logistics in the entire archipelago that companies and private customers should be able to benefit from.

The theory for the work was logistics. As a method for my work, I conducted qualitative interviews with construction companies in the region to create an idea of their needs. To get an idea of what the private consumer thinks, I sent a survey via the company's social media. The aim was to present a solution for how to smoothly ship goods to customers' homes, summer cottages and to construction sites.

The work resulted in drop-off points that are located around the archipelago. These points are pick-up points where customers can pick up their ordered goods. By aggregating several orders into one transport and delivering them to the same place, Praktia can offer customers an opportunity to save time and money.

Language: Swedish

Key words: logistics, archipelago, delivery

Innehållsförteckning

| | | |
|-----|--|----|
| 1 | Inledning..... | 1 |
| 1.1 | Uppdragsgivare..... | 2 |
| 1.2 | Bakgrund och problemformulering..... | 3 |
| 1.3 | Syfte, avgränsning och frågeställning..... | 3 |
| 2 | Logistik..... | 5 |
| 2.1 | Utveckling inom logistiken..... | 7 |
| 2.2 | Logistikens struktur..... | 8 |
| 2.3 | Logistiken i skärgården..... | 10 |
| 2.4 | Logistikkostnader | 11 |
| 3 | Hållbar utveckling..... | 12 |
| 3.1 | Cirkulär ekonomi..... | 13 |
| 4 | Metod | 14 |
| 4.1 | Semistrukturerad intervju..... | 15 |
| 4.2 | Utformning av intervju..... | 15 |
| 4.3 | Enkät som metod..... | 16 |
| 4.4 | Utformning av enkät..... | 17 |
| 5 | Intervjuer med byggföretag | 18 |
| 6 | Enkätresultat..... | 25 |
| 7 | Analys av undersökningen..... | 29 |
| 7.1 | Intervjuresultat..... | 30 |
| 7.2 | Enkätresultat..... | 31 |
| 8 | Resultat | 32 |
| 8.1 | Drop-off punkten..... | 33 |
| 8.2 | Drop-off punktens uppbyggnad och funktion..... | 34 |
| 9 | Kritisk granskning..... | 35 |
| 10 | Avslutning | 36 |
| 11 | Källförteckning | 37 |

Figurförteckning

| | |
|---|----|
| Figur 1 - Logistikutveckling..... | 7 |
| Figur 2 - Hade ni handlat mera av lokala företag om det fanns tillgång till snabbare och förmånligare transportmöjligheter? | 25 |
| Figur 3 - Hur ofta är ni beroende av leveranser med varor? | 26 |
| Figur 4 - Hur snabba skulle transporterna behöva vara? | 27 |
| Figur 5 - Hur förhåller du dig till att ta del av transporterna? | 28 |

| | |
|---|----|
| Figur 6 - Vad skulle vara den främsta orsaken för dig att köpa hemleverans i stället för att hämta och transportera varorna själv?..... | 29 |
| Figur 7 - Kalkyl över nuvarande transportkostnader..... | 33 |

Bilagor

Bilaga 1 – Intervjufrågorna med byggföretag

Bilaga 2 – Enkätfrågor

1 Inledning

Logistik har i alla tider varit en viktig del av företagsvärlden och har bara vuxit under de senaste årtiondena. Logistik baserar sig på att transportera, leverera och förvara produkter från leverantörer till konsumenter och företag på ett kostnadseffektivt och säkert sätt genom att styra flöden av material och information. Behovet av logistik växer då efterfrågan på varor ökar. (Logistiikan maailma, u.å.)

Min uppdragsgivare Praktia möter svårigheter med leveranser till och från affären. Mitt arbete behandlar logistiken i skärgården och undersöker möjligheterna till att optimera logistiken för att försäkra konsumenterna om effektiva, prisvärda och säkra leveranser.

Logistikens utmaningar i skärgården har blivit större delvis på grund av ökad försäljning av varor och att människor bygger mera, men även på grund av att det är allt vanligare med hemleveranser i dagens läge. Utmaningarna beror på att allt fler människor kan arbeta på distans och vill därför att varorna levereras hem till dörren. Det kan leda till långa leveranstider och stora utgifter för både företagen och konsumenterna samt brist på råvaror hos leverantörerna. Efter pandemin har vi sett en kraftig ökning av hemleveranser, upp till 70 %. (Postnord, 2020) Ökningen märks främst inom livsmedelsbranschen där både Kesko och S-kedjan har haft en tredubbel ökning av hemleveranser till kunder. (Svenska Yle, 2022)

Idag diskuteras ämnet cirkulär ekonomi allt mera. Att transportera varor runt jorden är inte särskilt förmånligt och framför allt inte miljövänligt. Detta har skapat diskussioner hur vi kan frakta varor fram och tillbaka på ett miljövänligare och mera ekonomiskt sätt för att spara på vår planet. Ett bra exempel på systematisk planering som bland annat logistikföretaget Ahola har är ruttplanering för att optimera transporterna. I stället för att komma tillbaka med tom bil, kan den lastas med skräp eller leveranser till en annan plats för att dra större nytta av körrutten. Man strävar efter att skapa leveransdagar, där man samlar ihop en full last av olika beställningar för att inte behöva köra lika ofta. Med digitaliseringen kan man följa med sin leverans i realtid och transportföretagen kan planera transporterens fyllningsgrad, utsläpp, uppskattning av tid osv. (Ahola Group, u.å.)

Alla företag i Pargas skärgård är beroende av transporter och som troligtvis kunde gynnas av ett samarbete och fungerande logistiksystem. Flera byggföretag i Pargas kontaktades för

en intervju för att höra deras tankar och idéer gällande utveckling av logistiken. En enkät lades ut på Praktias Facebook-sida för att senare analysera efterfrågan och behovet av smidiga leveranser hos den privata konsumenten.

1.1 Uppdragsgivare

Mitt arbete utfördes åt Oy Pract Ab (Praktia) som är en järnaffär i Pargas. Praktia öppnade sin första butik år 1987 men flyttade sedan närmare centrum i början på 2000-talet. Praktia hör till kedjan Rautanet som är en stor koncern bestående av ca 60 affärer runt om i landet. Sedan sommaren 2022 har företaget förflyttat sig längre ut till skärgården, till Nagu, där Praktia har öppnat en filial för sommargästerna och invånarna i yttre skärgården. Ett problem som Praktia alltmer står inför är hur de ska få varor levererade ut till skärgården smidigare och förmånligare. Med en till butik som dessutom ligger bakom en färja, blir leveransutmaningarna betydligt större.

Mitt uppdrag av Praktia var att se över logistiken ute i skärgården och hitta en lösning som skulle gynna både företaget, privatkunder och andra företag i Pargas. Samarbete mellan företagen är ytterst viktig, i synnerhet på mindre orter, för att affärerna ska fungera smidigt för alla. Praktia är ett av företagen i skärgården som är starkt beroende av transporter till och från de fysiska butikerna. Under coronapandemin ökade efterfrågan av material, hemkörningar och leveranser till byggen eftersom människor hade mera tid att utföra nya projekt. Enligt en artikel av Svenska Yle syns byggboomen ute i skärgården då flera nya stugor och småhus renoveras. (Svenska Yle, 2022)

Jag har själv arbetat på Praktia sedan sommaren 2021 då mitt sommarjobb inleddes som försäljare. Det förekommer ofta utmaningar med leveranser till kunder, speciellt då det kommer till mindre produktmängder. Praktia har för tillfället använt sig av företaget Oy Trans Matti Jalonen Ab att sköta de större leveranserna. Till större leveranser hör bland annat virkesknippen, pallar med isolering eller liknande varor som inte ryms i en personbil eller på en släpvagn. Företaget Praktia har en liten personbil med dragkrok som kan användas för att transportera mindre mängder, framför allt om kunden inte har tillgång till egen släpvagn.

1.2 Bakgrund och problemformulering

Utan större kunskap om logistik var ursprungliga tanken att fokusera mera på marknadsföringen. En del av mina arbetsuppgifter i Praktia har varit att skapa marknadsföringsmaterial och uppdatera sociala medier. Idén till mitt examensarbete var i första hand att vidareutveckla hemsidor, medier och skapa nytt material. Under sommaren 2022 kom mera ansvar och fler kunder, då upptäcktes problemet med logistiken, hur produkterna skulle levereras hem till kunderna. Problemet diskuterades med arbetsgivaren gällande Praktias utveckling och därmed fick jag uppdraget att se närmare på hur vi kunde optimera logistiken. Uppdraget verkade intressant och lärorikt samtidigt som det kunde förbättra möjligheterna för Praktia. Det finns också tillgång till rikligt med information om ämnet. Logistikerna är möjligtvis en av de största utmaningarna ute i skärgården på grund av långa sträckor, kundunderlag och färjor.

Många kunder har sina sommarstugor ute på holmar. Då blir det svårt för kunderna att själva transportera ut varor till sina sommarstugor. Alla har inte tillgång till en släpvagn eller möjlighet att låna en från järnaffären. Detta är ett vanligt problem bland många av Praktias kunder.

En gång i veckan kör en av de anställda vid Praktia till Åbo för att hämta varor som är beställda. På så sätt sparar man in fraktavgifter som kan variera beroende på produkter och leverantörer. Det har fungerat bra, men det är inte särskilt effektivt i längden. Praktia har på senare tid övervägt att införskaffa en större paketbil för att kunna köra större leveranser och göra mera själva, men är det lönsamt? Mitt arbete utreder hur vi kunde optimera logistiken i skärgården.

1.3 Syfte, avgränsning och frågeställning

Uppdraget av företaget Praktia var att hitta en lösning på problemet i skärgården. Min uppgift var att optimera logistiken samt utreda ifall Praktia kan sköta transporterna med egna resurser eller samarbeta med andra företag. Att produkterna skulle nå ända hem till konsumenterna på holmar skulle varit det ultimata resultatet för detta arbete eftersom det är en brist enligt kunderna. Enligt Praktia skulle ett samarbete mellan företag öppna möjligheten till att stöda varandras behov. Behovet för kunderna är lönsammare transporter och för Praktia är det nöjda och lojala kunder. Ju flera parter som är

involverande i samma rutt, desto lönsammare för var och en. Arbetet utreder möjligheterna med att skapa ett nätverk med potentiella samarbetspartner i Pargasregionen. Resultatet av ett fungerande samarbete skulle kunna sänka kostnaderna så att det kunde vara helt gratis. Det skulle även minska användningen av naturresurserna.

Avsikten med arbetet är att ta reda på vad som skulle löna sig bäst för Praktia och skapa en modell där man upprätthåller kundservicen och leveranskostnaderna för konsumenten, samtidigt som det skulle skapa en trygghet för företagskunderna med en säker och förmånlig logistik. Kunderna skulle känna en trygghet vid beställning av varor då de kan garantera en leverans till ett rimligt pris.

Arbetet avgränsar sig till företaget Praktia och hur deras leveranser kunde skötas smidigare och förmånligare. För datainsamling utfördes intervjuer med frågor gällande leveransutvecklingen för att nå ett ekonomiskt lönsammare transportsystem. I arbetet intervjuades företag som rör sig ute i skärgården. För att också nå den privata konsumenten, utfördes även enkätundersökning i Praktias sociala medier eftersom Praktias kunder inte enbart består av företagskunder.

Frågeställningarna i mitt arbete är;

- Vad är logistikbehovet hos företagskunderna?
- Finns det möjlighet till ett samarbete mellan Praktia och byggfirmor?
- Vad är den privata kundens intresse för och behov av hemleveranser?

2 Logistik

Vad är logistik och hur fungerar den idag? Logistik är ett system som man har utvecklat för att effektivisera transporter från leverantören till kunderna. Det baserar sig på att transportera varor från ett ställe till ett annat med hög effektivitet, vilket innebär hög kvalitet och produktivitet. Logistik är inte enbart att transportera varor utan även en fråga om vilken kundservice man får. Det gäller att få varor transporterade i rätt tid, till rätt plats och i rätt skick, eftersom kunderna värderar sin kundupplevelse enligt smidighet och säkerhet. Logistik är en del av den stora helheten, från tillverkning av varan tills den når hem till kunden. Logistik fungerar inte utan alla delar i processen d.v.s. tillverkning, distribution, transport och kunder. Dessa byggstenar för en fungerande logistik påverkar varandra lika mycket. Om logistiken misslyckas, för höga kostnader eller trasiga leveranser, kommer det direkt att påverka kundnöjdheten som i sin tur påverkar försäljningen av varor. Vice versa kommer inte försäljningen att löna sig ifall det inte finns tillräckligt stor efterfrågan på transportuppdrag eftersom transportkostnaderna per vara stiger om varorna har en dålig åtgång. Målet är uppnå en kostnadseffektiv leveransservice som erbjuder lägre kostnader och en bra kundupplevelse för kunderna. (Oskarsson, Aronsson, & Ekdahl, 2013)

Logistik har alltid funnits, även för tusentals år sedan då man färdades med häst och vagn. I dagens läge har teknologin utvecklats till digitaliserade processer genom att automatisera beställningar, lagervärden och feedback för att snabba på processen och göra den smidigare. Logistik handlar om att kunna på ett strategiskt sätt förvara en produkt, hantera den med varsamhet och sedan leverera den vidare till kunden på ett kostnadseffektivt sätt så att det gynnar bägge parterna. Ett exempel där man använder sig av strategisk logistik är då man kombinerar leveranser för att sänka kostnaderna per leverans. Dagligen skickas miljontals produkter från ena sidan av världen till den andra. De vanligaste transportmedlen som används inom mindre områden är bilar och lastbilar. Då det gäller längre transporter som t.ex. mellan länder används flyg, tåg och fartyg. Det finns många för- och nackdelar med olika transportmedel. Varor som fraktas i containers på lastbåtar är oftast ett ganska förmånligt sätt att transportera varor på eftersom ett fartyg kan transportera en stor kvantitet per resa vilket betyder att priset per artikel sjunker. Nackdelen är att det kan ta upp till flera veckor innan varorna anländer till kunden om varan beställs från en nätbutik som inte håller varor på lager. Flyg kan frakta varor mycket

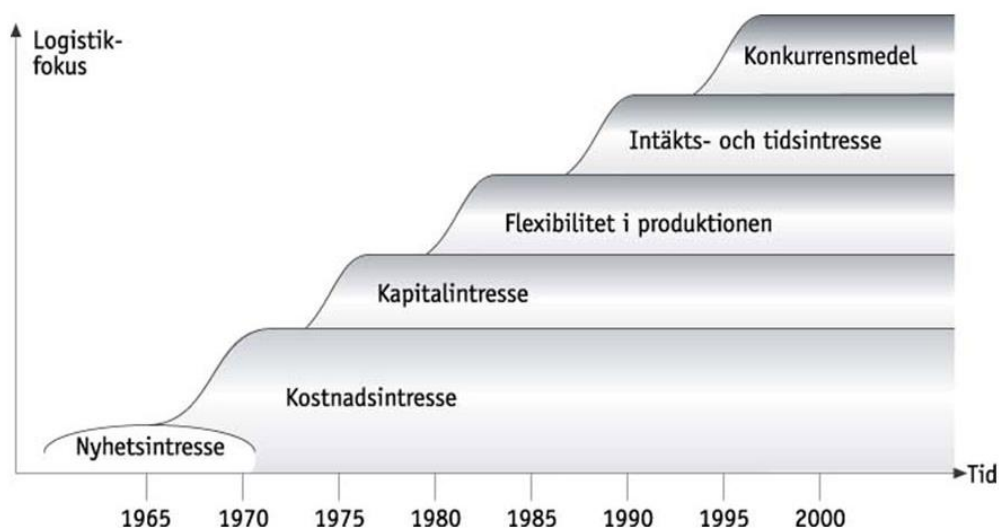
snabbare, men är oftast ett dyrare alternativ på grund av dess höga underhållskostnader och begränsade transportutrymmen. Därför finns det företag som t.ex. DSV som har utvecklat ett system genom att kombinera båt och flyg transporter för att minska kostnaderna samtidigt som man inte behöver vänta flera veckor på sina varor. Man försnabbar processen genom att köra en kortare sträcka med lastbåt och ersätter resten av resan med flyg. Man kan uppnå en leverans på 2–3 dagar från en kontinent till en annan medan kostnaderna minskar med upp till 40 % eftersom flygresan också blir kortare. (DSV, u.å.) Valet av transportmedel kan vara utmanande eftersom det varierar beroende på marginalen mellan tid, kostnader och säkerhet för transporten. Inför valet måste man ta i beaktande vikt, volym, värde och hanterbarheten. (Storhagen, 2018) Målet är att uppnå en effektiv men säker transport men ibland kan det vara nödvändigt att överväga ett annat alternativ beroende på vilka varor som fraktas. Varor kan vara för ömtåliga att transporteras med flyg, då måste ett annat transportmedel användas. Andra varor kan vara i behov av frakt med kort varsel vilket innebär att en lastbåt kanske inte är det rätta valet. Ett annat exempel som Storhagen nämner är värdet av en vara i förhållande till värdet av transport. Som ett exempel att frakta cementsäckar med flyg är inte optimalt eftersom cement är billigt men väger mycket. Då bli frakten betydligt dyrare än priset på själva produkten. (Storhagen, 2018)

Logistik är en bransch som konstant förändras och utvecklas. Det gäller för företag att följa med i utvecklingen för att kunna lyckas med att optimera distributionen av sina produkter. Teknologin är även en utvecklande faktor som har en betydlig inverkan på logistiken och dess framgång. I dagens läge sköter vi så gott som allt via datorer vilket sällan kräver fysisk kontakt mellan två personer. Beställningsprocessen har påverkat den moderna logistiken genom att smidigare lägga varor till beställning vilket återspeglar sig på digitaliseringens påverkan på nya logistiklösningar som tidigare diskuterats i arbetet. Produkter beställs via nätbutiker eller andra system, som sedan behandlas och skickas i väg med ett transportmedel. T.ex. Beställningsprocessen har blivit lättare för leverantören såväl som konsumenterna genom användningen av nätbutiker. Kunderna kan via nätbutiken lägga varor till en digital varukorg och sedan skicka i väg beställningen. Från företagets sida underlättar det beställningsprocessen då de får in alla beställningar på en och samma plats och kan utifrån det se vilka produkter har största åtgången, var de har största marknaden och hur de kan optimera leveranserna till kunderna. För att undvika onödiga körningar med

en lastbil vid leverans till en kund, försöker man samla ihop flera leveranser åt samma håll för att fylla upp transporten och på så sätt få ner leveranskostnaderna per levererad produkt. Ofta mäter man fraktkostnaderna på basen av kundernas geografiska läge samt volym, dimensioner och vikt på varorna. (Simple Global, u.å.)

2.1 Utveckling inom logistiken

Logistiken har förändrats en hel del under de senaste femtio åren. Man kan dela in logistikens utveckling i fem faser sedan 1960-talet enligt figur 1 nedan.



Figur 1 - Logistikutveckling

Logistik har funnits i olika former under långa tider men det var först på 1960-talet som man tog ordet logistik i användning. (Oskarsson, Aronsson, & Ekdahl, 2013) Logistik beskriver processen från införskaffning av råvaror till tillverkning av produkter till transport av varan. Begreppet hade dock inte riktigt samma betydelse förut som det har idag. Under 60-talet skötte man de fysiska delarna såsom lagerhantering och transport medan man på 70-talet redan började lägga mera vikt på uppföljningen av kostnaderna bland annat på grund av oljekrisen. På 70-talet ökade konkurrensen kraftigt och man började tävla om samma kunder. Detta var då logistiken tog fart. För att skapa en större lönsamhet började företagen som tillverkade produkter minska kostnaderna, likaså gjorde transportföretagen. Mellan 70- och 80-talet var det en stor oljekris som hade en direkt inverkan på tillverkaren,

vad och hur mycket de kunde producera. Då försökte man minska på lagervärdet och i stället producera efter konsumenternas behov. Detta innebar i praktiken att man minskade massproduktionen av varor som uppgjorde ett större lager och i stället producerade man endast enligt efterfrågan. Tidigare hade det varit vanligare att producera mot lager. (Oskarsson, Aronsson, & Ekdahl, 2013)

Under 1980-talet blev det vanligare med att digitalisera processerna och automatiseringen av företagen. Man kunde ta emot beställningar fortare och produktionen av varor till beställningen gick således mycket snabbare. Det pratades om CIM (Computer Integrated Manufacturing) som innebar moderniseringen av datorsystem och implementeringen till logistiken. Man kunde mycket fortare ta emot beställningar från andra företag och privata konsumenter, tillverka produkterna och transportera dem vidare. Detta resulterade i ökade transportkostnader för både transportföretagen och kunderna, men flexibiliteten blev mycket bättre. (Oskarsson, Aronsson, & Ekdahl, 2013)

På 90-talet upptäckte man lönsamheten med logistik och hur logistik hjälpte företagen att öka sina intäkter, det vill säga att erbjuda snabba, säkra och flexibla leveranser. Under den här tiden började man upptäcka att man inte alltid kunde hålla låga kostnader. I stället började man erbjuda tjänster med leveranser för att höja på intäkterna. Detta var ett bra sätt att marknadsföra sina varor då man kunde erbjuda kunderna leveransmöjligheter. Givetvis var fortfarande kostnaderna en stor oro för leverantörerna, men man fokuserade mera på hur man kunde använda sig av logistiken till sin fördel. Säkra leveranser var även av en stor prioritet eftersom det ledde till mindre transportskador och missnöjda kunder. Leverantörerna kunde börja erbjuda säkra och snabba leveranser som tilltalade många kunder. (Oskarsson, Aronsson, & Ekdahl, 2013)

2.2 Logistikens struktur

Logistikens struktur går igenom hur logistiken är uppbyggd och de centrala begreppen inom ämnet. Inom handel och industri finns ett antal definitioner av begreppet logistik. Då man talar om logistik gäller det att komma ihåg de sju R:en. Logistik definieras som att sköta de olika delarna på rätt sätt. De sju R:en är följande: Varan ska vara rätt, servicen skall ha rätt kvantitet, rätt kvalitet, befinna sig vid rätt plats, hos rätt kund, till rätt pris och vid rätt tidpunkt. (Lumsden, 2007)

SCM som står för Supply Chain Management innebär hanteringen av produkt från anskaffning av råmaterialet för produktionen till att den färdiga produkten når konsumenterna. SCM är planering, organisering och styrning av materialflöden. Förutsättningen för att ha en bra struktur är att ha koll på dessa delar, om kvaliteten avviker inom något av dessa områden kommer det att inverka negativt på mottagaren. Målet är en bra service av leveranserna och att minska på lagrets värde så att man inte binder sig vid stora kapital. Det lönar sig inte för en kund att lagra stora mängder av en produkt som rör sig lite. För att öka lönsamheten fokuserar man på mindre frekventa beställningar av produkter som har större åtgång. Om en återförsäljare säljer 10 per vecka av produkt A, lönar det sig för partiaffären att göra en produktbeställning en gång i veckan med minst den förväntade försäljningsmängden. Detta innebär att man genast får en återbäring på omkostnaderna för beställningen. Om samma företag säljer endast två per år av produkt B, lönar det sig inte att hålla en större mängd av produkten inne på lager för man kan inte garantera att man får alla sålda inom en kortare tid. I stället lönar det sig att använda lagerutrymmet för de produkter som har en större efterfrågan. Man måste även ta i beaktande produktionens samt transporterernas inverkan på miljön och att strukturen hålls kostnadseffektiv. Supply Chain Management står för hantering av försörjningskedjan och betyder i praktiken att man hanterar flödet av varor, data och finansiering relaterat till en produkt eller tjänst. (Oracle, u.å.)

Den sista delen av SCM är då produkterna levereras till företaget eller konsumenten för bekräftelse med en underskrift eller bild på de levererade produkterna som kallas för "The Last Mile", sista milen. Per definition betyder den sista milen slutsträckan av processen för en transporterad vara. Den sista milen är den viktigaste delen av processen och kan vara den mest utmanande eftersom det är oftast vid den sista milen man stöter på problematik. Den sista milen är då man säkerställer kundens tillfredsställelse och produktens kvalitet. (Allegro, u.å.)

2.3 Logistiken i skärgården

Skärgården i södra Finland hör till en av de största skärgårdarna i världen. De många öarna ger logistiken, turismen och befolkningen en utmaning eftersom man inte kan ta sig fram lika snabbt och smidigt som på fastlandet. Det beror på färjor, långa sträckor och tidskrävande resor. På Skärgårdsvägen som börjar i St. Karins och leder ända till yttre skärgården, kör vardagligen över 17 000 fordon varav 5 % av dem är tunga fordon såsom lastbilar och bussar. (Pargas Stad, 2022)

Trafiken ut till skärgården är livad och utgör därmed ytterligare en utmaning för att transportererna ska fungera optimalt, men kan även ses som en möjlighet. På grund av det har nya broar blivit aktuella för en hållbar trafik mellan Pargas och St. Karins. Skärgårdsvägen är den enda vägen för fordon att ta sig till Pargas landvägen. Det utgör en utmaning för turismen, logistiken och befolkningen eftersom resan till och från Pargas blir över 30 kilometer fram och tillbaka från St. Karins till Pargas centrum. Längre ut i skärgården såsom Nagu, Korpo, Houtskär och Iniö är man beroende av färjor som påverkar tiden det tar för att nå sitt resmål. Enligt Pargas stad har trafiken uppskattats öka med 30 % inom de kommande åren vilket gör nya broar betydligt viktigare. Även tungtrafiken förväntas öka på grund av Pargas industri. Pargas är hemort för stora kalk- och cementfabriker såsom Nordkalk och Finncement som säljer sina produkter internationellt. Som en följd av en större efterfrågan på kalk påverkas logistiken i och med en ökning av tungfordon som transporterar kalk och cement. (Pargas Stad, 2022)

Pargas regionen har diverse mindre transportföretag som består av en till två personer. De sköter transporter till både privatpersoner och företagskunder. Ab Trans Matti Jalonen Oy är ett av de transportföretagen som opererar i Pargas området. Trans Matti Jalonen har en paketbil för mindre leveranser och en lastbil för större mängder som ska transporteras, så som virke. Praktia har under en längre tid redan utlokaliserat leveranserna till Trans Matti Jalonen. Praktia har också använt sig av transportföretaget BMA som befinner sig längre ut i skärgården, Korpo. Dessa två aktörer har använts som exempel till arbetet eftersom de är de två enda lokala transportföretagen i Pargas området.

Logistikföretag som Matkahuolto, Postnord och Posti har utvecklat serviceställen med paketautomater var kunderna kan avhämta sina paket som beställts via dessa företag. Paketautomaterna är strategiskt utplacerade så att de ska befinna sig så nära kunderna

som möjligt. Paketautomaterna finns även ute i skärgården som gör det lätt för skärgårdsborna att hämta upp sina paket. Enligt Matkahuolto bor mer än 83% av finländarna mindre än 3 kilometer från en paketautomat. Matkahuolto har redan uppnått 1000 paketautomater runt om i landet. Enligt en undersökning som Matkahuolto utförde var det en lika stor procent av människor (40%) som hellre avhämtar sina produkter via en paketautomat än ett personligt serviceställe. Paketautomaterna begränsar storleken och mängden på varor som kan levereras till samma automat. Dessutom måste kundens information samlas in innan leverans för att säkra om att paketet når rätt person. Om informationen är bristfällig äventyrar man säkerheten. (Matkahuolto, u.å.)

2.4 Logistikkostnader

I detta kapitel diskuteras kostnaderna för leveranser och kostnaderna för alla transporter och lager. Det är viktigt att se över de totala kostnaderna för att få en realistisk bild av kostnaderna och få en uppfattning om lönsamheten gällande de egna transportmöjligheterna eller alternativt att distribuera leveranserna via ett logistikföretag. Man måste undersöka om det lönar sig som en järnhandel att använda egna resurser till levererandet av varor eller om man måste anlita ett utomstående transportföretag.

Logistikens totalkostnad innebär alltså att man tar i beaktande alla omkostnader som påverkar produktens resa från produktionen till kunden. Vissa kostnader kan stiga medan andra sjunker vilket beror på hur man planerar logistiken. Som tidigare diskuterats i arbetet kan priset per transport minska om en större mängd leveranser transporteras på en gång. För att bestämma lönsamheten av logistiken, som t.ex. att optimera kostnadseffektiviteten måste man jämföra kostnaderna, för ett bättre resultat. Ett exempel är en jämförelse mellan inköpspriset och lagringskostnaderna. Om man köper in en större mängd varor på en gång kan man få mängdrabatt på köpet. Det resulterar i sin tur att kostnaden per enhet sjunker, vilket ökar marginalen till utförsäljningspriset. Risker som finns vid beställning av större mängder är för högt lagervärde och att man inte får varorna sålda. Däremot med varor på lager kan man öka försäljningen genom att erbjuda kunden värde i form av snabba leveranser. Ett annat exempel är att jämföra transportkostnader med lagringskostnader. Med vissa transportmedel levereras varorna betydligt snabbare men kostar mera till skillnad från andra transportmedel som har en lång leveranstid men är betydligt förmånligare. Då gäller det att räkna ut vilket beslut som är mera lönsamt eftersom man

eventuellt kan spara in dyra leveranser genom att hålla ett lägre lagervärde till skillnad från det långsammare alternativet som är förmånligare men binder kapital. (Oskarsson, Aronsson, & Ekdahl, 2013)

3 Hållbar utveckling

Inom logistiken förekommer ofta begreppet hållbar utveckling som syftar på att upprätthålla samhället och de mänskliga rättigheterna med naturresurserna. Tanken bakom att skapa en hållbar utveckling är att bearbeta de begränsade naturresurserna för tillverkning av produkter utan att skada miljön.

Logistikvärlden utgör den största faran för miljön då avgaser bildas och andra giftiga ämnen från fordonen släpps ut i miljön. Idag ställs allt högre krav på logistiken eftersom utsläppen från transportmedel har ökat. Som ett resultat av en ökad elektronisk handel (e-handel), krävs mera transporter av varor som leder till mera utsläpp. Människor besöker inte lika mycket fysiska butiker längre som de gjorde tidigare utan i stället beställer de varor hem. Resultatet av ökad e-handel är en direkt belastning på transporter av varor och hemleveranser till kunderna. En direkt lösning på problemen med miljöföroreningar är att minska på bränsleförbrukningen. Tillverkningen av elektriskt drivna fordon har långt utvecklats och idag har vi redan bilar, bussar och lastbilar som går på el. Användningen av ett elektriskt drivet transportmedel minskar på bränslekostnaderna som är dyrare än elektriciteten för ett eldrivet fordon. Åbo stad har redan tagit i bruk elbussar som kör inom Åbo, St: Karins, Lundo, Rusko, Nådendal och Reso områdena. Bussarna kör över sex miljoner kilometer per år och med de nya elbussarna minskar man på koldioxidutsläppen med ungefär 7600 ton varje år. (Föli, u.å.) Föli började redan med eltrafikeringen år 2016 då linjen mellan hamnen och flygfältet fick en elbuss. Resultaten har visat sig vara effektiva och man strävar efter att till 2029 skulle största delen av kollektivtrafiken eldriven. (Föli, u.å.) Elfordon är ännu i ett tidigt stadiet och vi har inte ännu sett många logistikföretag gå över till eldrivna transportmedel. Föli är ett exempel på den positiva inverkan eldrivna fordon kan medföra och som man även kunde använda sig av ute i skärgården.

Andra alternativ till en hållbar utveckling är ruttplanering. Det är onödigt för en lastbil att förbränna mängder av bränsle för att leverera en enda produkt till en kund då man kunde kombinera flera leveranser i samma transport. Att skapa ett sådant system där man

effektiverar transporterna och samlar in en större leverans leder till färre onödiga körningar som i sin tur betyder lägre utsläpp i naturen.

3.1 Cirkulär ekonomi

Cirkulär ekonomi har blivit ett alltmer aktuellt ämne, vilket resulterar i att det ökar belastningen på bland annat naturresurserna. En snabb växande ekonomi leder det till att vi producerar mera och sliter på naturen för att skaffa fram de råvaror och andra resurser som vi behöver till produktionen. I en lineär ekonomi strävar man efter att sälja så mycket man kan genom att skapa kortfristiga trender, sträva efter att ha den senaste modellen av allting för att öka försäljningen ännu mera. (Weetman, 2017)

Cirkulär ekonomi innebär en form av ekonomi som är mera hållbar, ett sätt att spara på naturresurser och få mera nytta av en och samma produkt eller tjänst. Varje år bryter vi ut över 90 miljarder ton naturresurser för att tillverka de livsmedel som vi människor konsumerar. Det utgör ett genomsnitt på 12 ton per person. (Weetman, 2017) Genom att skapa en modell för företag att dra nytta av ett samarbete med andra företag samt att återvinna produkter i stället för att skapa mera avfall, är en av de huvudsakliga punkterna inom cirkulär ekonomi. Cirkulär ekonom inom logistiken är då man kan utnyttja en transport båda vägarna, exempelvis genom att ta med sig varor, eller skräp, på tillbaka vägen istället för att köra med en tom transport. Detta minimerar kostnaderna för leverantörerna och minskar avtrycket man lämnar på miljön.

Det finns mycket vi kan ändra på för att ekonomin skall bli cirkulär. Naturskyddsföreningen i Sverige har listat fem olika saker som är viktigt att tänka på för att vår ekonomi ska bli cirkulär. Först måste vi minska konsumtionen av nya saker. Genom att minska på konsumtionen, minskar vi uttaget av jordens resurser. (Naturskyddsföreningen, 2021). Sedan måste vi ändra på hur vi designar och förpackar produkter. Varor läggs ofta i plastpåsar och andra förpackningar där det inte klart framgår vilka kemikalier produkterna innehåller. Att återanvända varor i stället för att köpa nytt är ett exempel på cirkulär ekonomi. Genom att köpa begagnat eller att byta varor bidrar man med att minska på användningen av naturresurserna. Återvinning av material har blivit en stor del av vår vardag. Att bryta ut mera råvaror för att tillverka produkter gör en stor skada på miljön och är inte heller särskilt kostnadseffektivt. (Naturskyddsföreningen, 2021)

Alla utsläpp i miljön från fartyg, tåg och lastbilar som transporterar varor runt vår planet resulterar i att vi förgiftar luften och använder för mycket naturresurser. En bättre ruttplanering ger inte bara en ekonomisk fördel utan har även en positiv inverkan ur ett miljöperspektiv. (Storhagen, 2018) Konsumenternas förmögenhet och därav köpkraft har vuxit genom tiderna. Det negativa som vi inte ser är att det resulterar i en förökad massproducing. Genom att återvinna skräp, söndriga produkter och överlopsmaterial kan man tillverka nya varor på ett miljövänligare sätt. Den sista ändringen man kan göra för att skapa en mera cirkulär ekonomi är att ändra på produkternas innehåll. I stället för råvaror så som oljor och kemikalier kan man använda sig av mera naturliga ämnen som inte skadar miljön lika mycket. (Naturskyddsföreningen, 2021)

Logistiken idag fokuserar på cirkulär ekonomi eftersom leveransutgifterna är höga beträffande transporterna. Det är inte heller särskilt miljövänligt att ha massvis med lastbåtar, långtradare och andra tunga fordon att köra runt med halvfulla laster. Eftersom vi behöver fordonen för att transportera produkterna, måste vi se till att vi kan använda oss av de resurser vi har på ett så effektivt sätt som möjligt. Företag försöker också sträva till att hålla ett så litet lagervärde som möjligt för att minska på kostnaderna av förvaring och risk av prisförändring. Med snabba leveranser ger det möjligheten till företag att hålla mindre lager eftersom de kan snabbt beställa av en viss produkt utan stora lagerkostnader. (Naturskyddsföreningen, 2021)

4 Metod

Metod innebär i praktiken sättet hur man samlar in data för att komma fram till ett resultat. Det finns olika metoder som beroende på uppdraget kan variera mellan kvalitativa och kvantitativa undersökningar. Som metod för detta arbete har valts kvalitativ undersökning med hjälp av semistrukturerade intervjuer för att fånga företagets synvinkel. Intervjuer är den vanligaste metoden för att samla in data då man utför en kvalitativ undersökning. Teoridelen utgår ifrån forskningsmaterial, böcker och nätsidor. Mycket bra information finns tillgängligt från nätsidor på internet, artiklar och undersökningar. Utöver intervjuerna har utförts en enkätanalys för att kunna jämföra behoven mellan den privata konsumenten och företag.

4.1 Semistrukturerad intervju

En semistrukturerad intervju innebär en serie av förutbestämda frågor som ger svar till det existerande problemet. Samma frågor ställs till alla som man avser intervjua och även i samma ordning. Vad som skiljer en semistrukturerad intervju till en strukturerad är att man kan ställa följdfrågor till respondenten. En semistrukturerad intervju är mera personlig och skapar möjligheten att öppna upp för diskussion. Då man gör en strukturerad intervju har man gjort upp intervjun på förhand och använder sig av samma upplägg av frågor till varje kandidat man intervjuar. Det är vanligt att man ser semistrukturerad teknik vid rekryteringstillfällen då man ansöker om en anställning hos ett företag. Rekryteraren vet vilka frågor man vill ha svar på men vill även lära känna personerna bättre. Detta ger möjligheten till en lättare uppföljning och man kan jämföra kandidaternas svar bättre. Den ostrukturerade ger både kandidaten och intervjuaren friheten att diskutera och ställa följdfrågor under intervjun. En ostrukturerad intervju är betydligt svårare att analysera. Här valdes därför en semistrukturerad intervju eftersom den lämpar sig bäst för arbetet. Man kan hålla röda tråden och ställa likadana frågor till respondenterna medan man har friheten för följdfrågor och intervjun blir personligare. Den här tekniken gör det även svårare för respondenten att veta hur länge intervjun kommer att ta samt vilka frågor som ställs eftersom inget strikt manus följs. (Bryman & Bell, 2017)

Denna metod var den effektivaste för detta arbete eftersom den gav den relevanta informationen som behövs för att uppnå ett resultat. Valet av semistrukturerade intervjuer gjordes för arbetet eftersom det möjliggjorde att bygga upp intervjuerna på förhand och ge respondenterna utrymme för fri diskussion. Intervjuerna bestod av en serie färdiga frågor samt eventuella följdfrågor, med möjlighet att något variera frågorna. Variationen var beroende på vem som intervjuades så att varje intervju skulle upplevas som personlig och autentisk.

4.2 Utformning av intervju

Intervjuerna bestod av nio frågor varav sista frågan var övriga tankar och frågor. Samma intervju har utförts för alla intervjuade byggföretag med målet att hålla det som en fri diskussion. Frågorna har fungerat som en bas för intervjuerna med samma röda tråd för alla intervjuer.

Första frågan i intervjuerna var att kort berätta om företaget, antal anställda och i vilket område de verkar. Tanken här var att få en inblick i vad företaget sysslar med och hur brett deras verkningsområde sträcker sig. Denna fråga var väsentlig för att veta hur långt från affären man eventuellt måste frakta varor. Den andra frågan var *"Bygger ni även ute på holmar i skärgården?"* och svarade på behovet av sjötransporter, eftersom många av kunderna befinner sig ute på holmar. Tanken med frågan var att ta reda på hur mycket de rör sig ute till sjöss och hur de tar med sitt material. Följdfrågan var gällande behovet av transport och ifall de ansåg att det behövdes förbättras. Fjärde frågan riktade sig mot behovet på land *"Hur ofta finns det behov av större leveranser av material till byggen?"*. Följande fråga *"Hur mycket tid går det åt varje dag att åka för att hämta mera produkter?"* gav mig ett svar på vad företagen sätter för tid per arbetare för att själv åka efter mera material. I denna fråga eftersöktes konkreta svar på tiden för att bestämma om det vore lönsamt med leveranser till byggplatser.

Fråga nummer sex *"Tankarna kring ett samarbete mellan företagen i skärgården för att förbättra logistiken och möjligheterna till lönsammare leveranser"* var för att få en blick över intresset av ett samarbete. I denna fråga förväntades en diskussion för att höra företagets personliga tankar och åsikter. Till följande ställdes frågan *"Hur snabba skulle transportererna behöva vara?"* Det är relevant för resultatet att förbättra logistiken att veta hur snabba leveranserna behöver vara.

Den sista frågan i intervjun *"Hur mycket skulle du vara beredd att betala för transport av varor?"* hade som syfte att få en bild av vad företagen är beredda att betala och vad de ser för värde i ett logistiksystem.

4.3 Enkät som metod

En enkät är en samling av frågor eller påståenden gällande den forskning eller undersökning som man skickar ut till respondenterna för att samla in data. Med datan man får då respondenterna svarat kan man analysera för att kunna dra en slutsats av undersökningen. En enkät går hand i hand med intervjuer, alltså är det en alternativ metod om man inte vill utföra intervjuer. Fördelar som finns med en enkät till skillnad från att utföra intervjuer är kostnadsaspekten. Det finns flera mycket bra gratis program som man kan använda för att designa och skapa en enkät som man sedan kan smidigt nå ut till respondenterna via e-post eller sociala medier. Intervjuerna kräver däremot att man lägger upp en tid för intervjuer

som dessutom kan vara på olika geografiska områden och kostar intervjuaren både tid och pengar. En enkät kan man göra hemifrån på egen hand och dessutom nå mycket flera personer under en kortare tid.

Enkät är en kvantitativ metod som mäter rå data. Då man utför en kvantitativ forskning utgår man ifrån mätbara data som man kan samla in med exempelvis strukturerade intervjuer eller med en enkät. (Bryman & Bell, 2017) Det är viktigt då man skapar en enkät att man formulerar frågan och svaren på så sätt att man kan mäta det i siffror. Exempelvis en kvalitativ fråga, respondenten fritt kan formulera sina svar är svårt att mäta och analysera eftersom svaren kan bli väldigt flummiga. Däremot i en kvantitativ undersökning med "Ja" och "Nej" frågor eller flervalsfrågor kan man mäta resultaten med siffror. Kvantitativa frågor är också ett mycket effektivt sätt att samla in svar eftersom alla människor inte kanske orkar ta sin tid att formulera långa svar med fri text utan hellre klickar i ett av svarsalternativen. Resultatet man försöker nå med en enkät är att skapa statistik och kvantifierbara resultat. Från enkäten får man numeriska värden som man sedan kan skapa diagram och indikatorer för att kunna analysera och förstå kundernas beteende. (SurveyMonkey, u.å.)

4.4 Utformning av enkät

Enkätens syfte var att höra tankarna och åsikterna från de privata konsumenterna i skärgården. Enkäten bestod av fem flervalsfrågor. Många av Praktias kunder är företag men majoriteten är fortfarande den privata konsumenten, alltså sommargäster och Pargasbor. Enkäten publicerades på Praktias Facebook sida eftersom det är Praktias främsta kanal för att nå sina kunder.

Första frågan var *"Hade ni handlat mera av lokala företag om det fanns tillgång till snabbare och förmånligare transportmöjligheter?"*. Tanken med frågan var att skapa en bättre förståelse av behovet och ifall kunderna faktiskt är intresserade av en utveckling av transporter. Frågan svarade även på om transporterna var en orsak till att åka bort från Pargas och handla hos de större affärerna i stället för de lokala så som Praktia.

Andra frågan var *"Hur ofta är ni beroende av leveranser med varor?"*. Här frågades hur mycket kunderna skulle använda hemleverans tjänsten. Svarsalternativen var ofta, ibland, sällan eller aldrig.

Till följande ställdes frågan *”Hur snabba skulle transportererna behöva vara?”*. Desto snabbare leveranserna måste vara, desto svårare är det att utveckla ett fungerande system som skulle vara både smidigt och förmånligt. Frågan ställdes för att få en bild av hur snabbt kunderna förväntar sig en leverans. Svarsalternativen var inom 24 timmar, en till tre dagar eller inom en vecka.

”Det diskuteras mycket om cirkulär ekonomi i dagens läge och man kunde dra nytta av trafiken ut till skärgården, hur ställer du dig till att ta del av transportererna genom att ta med varor ut till skärgården?” var den näst sista frågan i enkäten. Här var tanken att få fram kundernas intresse av att eventuellt delta i leveranserna. Man kunde exempelvis utveckla en applikation där man lägger in leveranser som skall ut till skärgården och ifall man är på väg åt samma håll kan man ta med sig varorna mot en ersättning. Detta är en idé för att utnyttja den nuvarande trafiken och på så sätt även göra transportererna snabbare och förmånligare för såväl kunderna som affärerna. Sista frågan hade som syfte att få fram vad som lockar kunderna till att välja hemleveranstjänsten. *”Vad fick dig att köpa hemleverans i stället för att hämta och transportera själv?”* var frågan och hade svarsalternativen lägre kostnader, snabbare leveranstid, möjligheten att bestämma leveranstid, bekvämligheten att inte behöva hämta själv, mindre utsläpp och möjligheten att skicka tillbaka skräp till återvinning. Denna fråga gav mig en inblick av vad som är den främsta orsaken till att välja tjänsten.

5 Intervjuer med byggföretag

Totalt utfördes intervjuer med fyra olika byggföretag för att höra deras behov av logistik i skärgården. Alla var övertygade om att det finns utrymme för förbättring och kom med förslag på hur man kunde förbättra logistiken.

Företag A – Ett byggföretag bestående av 1 person som driver verksamheten. Företaget sköter mindre arbeten såsom reparationer, renoveringar och mindre byggnadsprojekt som till exempel ett utedass.

Företag B – Ett byggföretag bestående av 4 arbetare. Företaget rör sig så gott som i hela skärgården och gör främst byggprojekt som sommarstugor, egnahemshus, bryggor, bilgaragen och andra större projekt.

Företag C – Är ett företag som sköter mindre projekt runt om i skärgården, tar även itu med större byggprojekt vid behov.

Företag D – Byggföretag bestående av 11 arbetare som gör större projekt runt om i skärgården. Beroende på storlek av projekt har dom ungefär 1–3 arbetare per projekt men kan dela på sig helt enligt behov.

Fråga 1: Kort om företaget

Den första frågan som ställdes i intervjuerna var att berätta kort om företaget, vad deras verksamhetsområde är och hur många anställda de är som jobbar. De flesta svarade hela Pargas skärgård från Åbo ända ut till Iniö och Gustavs men vissa undantag fanns. Företag D som var det största företaget av dem alla, har rört sig ända upp till Björneborg. Alla var ense om att det fanns ett större krav på deras godkännande av projekt längre ut i skärgården, för lönsamheten att åka ända ut till yttre delen av skärgården. De större företagen tar helst inte emot projekt ute i yttre delen av skärgården för det kräver mycket tid och resurser för dem att ta sig dit. Undantag finns ifall projektet är tillräckligt stort.

Företag A och C bestod av en till tre arbetare och utför mindre projekt eller i samarbete med andra företag kan utföra vissa delar av byggprojekten. Företag B består av 4 heltidsarbetare men vid behov använder fler, särskilt till sommaren då både efterfrågan och mängden av projekt ökar. Företag D har 11 anställda arbetare och kan ha även flera under sommarhalvåret. De har det största verksamhetsområdet av alla dessa fyra eftersom de har resurser att dela upp arbetarna på flera projekt samtidigt. De andra arbetar för det mesta med ett större projekt men kan ha andra mindre projekt på sidan om.

Fråga 2: Bygger ni även ute på holmar i skärgården?

På denna fråga svarade alla intervjuade med relativt samma svar. Alla fyra företag tar emot projekt ute på holmar och har en stor del av omsättningen från byggen av stugor och bryggor ute på holmar. Företag D berättade att ca 150 000–200 000 € av den totala omsättningen på en miljon kommer från projekt på holmar. Alla har tillgång till egna båtar och med dem kan de förflytta sig och frakta mindre mängder varor. Då det gäller sjötransporter av större material, så som virke har de alla använt sig av en pråm. De flesta sjötransporter i dagens läge sköts av ett företag som heter Ahonen, som kör leveranserna

med en stor båt. Ahonen har kört ut virke, cement och annat material som inte går att fraktas med mindre båtar och som även kräver lyftkran för att få materialet i land. Av intervjuerna kom det fram att det tidigare fanns ett annat företag som hette Santapukki, som körde ut leveranserna i innerskärgården, men som inte längre är aktivt.

Ett av alternativen att ta ut produkter till skärgården är med förbindelsebåtarna. Det kör exempelvis en förbindelsebåt från Nagu ut till Åvensör som tar iland både i Innamo och Norrskata på vägen. Man får varor transporterat med lastbil ombord på förbindelsebåten eller kan få enskilda varor transporterade utan fordon med hjälp av en kran som finns ombord. Då förbindelsebåten tar iland lyfts materialet iland av båtens besättning. På det här viset får man materialet mycket närmare. På de större holmarna som Norrskata och Innamo kan man komma med bil ända fram och sedan med båt transportera materialet vidare till holmen.

Fråga 3: Behovet av leveranser ut till holmar

Som resultat av varje intervju finns ett behov hos alla företag i skärgården. De flesta företag i skärgården tar emot jobb ute på holmar och därmed behöver få material levererat till skärgården. Med de intervjuade pratades mycket om hur de för tillfället transporterar materialet och om de hade förslag på hur det kunde göras smidigare. De var alla rätt nöjda med hur det hittills har fungerat men rekommenderade vissa förbättringsförslag. På grund av att sjötransporterna är väldigt utmanande och värdefulla, brukar de vanligtvis undvika projekt som man inte kan nå landvägen. Det var endast företag A som sade att de brukar för det mesta vara ute på holmar eftersom de kan transportera så gott som allting själv. De utför bara mindre projekt och har en båt som kan frakta mindre mängder virke.

Fråga 4: Hur ofta finns det behov av större leveranser av material till byggen?

Denna fråga ställdes för att få en bild av behovet av lastbilar, pråmar och andra större fordon. Svaret varierade lite gällande storleken och mängderna på leveranserna. En del sade att de gärna tar större mängder på en gång medan andra tar efter behov. Detta beror ju förstås även mycket på projektet, vare sig kunden själva står för materialet, om det är en mindre terrass eller ett nybygge. Då företagen har ett större projekt och står för

anskaffningen av materialet för projektet, tas större mängder material åt gången. De var alla ense om att ifall planerandet av projektet går bra, kan de långt på förhand planera vad för material verktyg och andra varor som behövs för att kunna jobba vidare. Då kan de samla ihop mera på en och samma beställningsått att inte det blir onödiga och halvfulla leveranser som blir en utgift för kunden.

Fråga 5: Hur mycket tid går det åt varje dag att åka för att hämta mera produkter?

Följande fråga var för att få en uppfattning om tiden det tar för företagen och deras anställda att åka till Praktia för att hämta mera produkter till byggen. Svaren från denna fråga varierade också mycket mellan företagen. Företag A berättade att det kunde ta upp till 4–5 timmar då man räknade med tiden det tar att åka med färja från Norrskata där han jobbade för tillfället, för att sedan hinna med ytterligare en färja mellan Korpo och Nagu där Praktias närmaste butik finns. Efter anskaffningen av varor skall de sedan ta sig tillbaka ut till Norrskata. Han tog ett exempel ifall han åker på morgonen med 9:15 färjan från Norrskata, är han i Praktia klockan 10.00. Lasta bilen och släpvagnen, sedan färja tillbaka 11:45 från Korpo till Norrskata. Han är 12.30 tillbaka på plats, efter 13:00 om man missar 12:30 färjan. Detta innebär en 3–4 timmars färd bara för att hämta lite varor från Praktia. Redan en del av denna tid skulle de spara om de endast behövde åka till Korpo för att hämta varorna.

Företag B, C och D rör sig mera på fastlandet och närmare Praktias affärer i endera Pargas eller Nagu. Trots det uppskattades ca 2–3 timmar om dagen i genomsnitt för arbetarna att åka till Praktia, mera tid om resorna är längre enligt Företag D.

Följdfråga: Skulle det löna sig att spara tid genom att få varorna levererade till bygget i stället?

Företag A svarade att de skulle gynnas av leveranserna, redan om det skulle levereras närmare. Eftersom Företag A rör sig mycket i Norrskata/Houtskär områden skulle han spara mycket tid och pengar på att få varor levererade ut till Korpo. På så sätt skulle man minska antalet färjor med hälften och även flera kilometers bilväg. Om man dessutom skulle leverera varorna till Galtby strand i Korpo kunde de hämta varorna med båt. Att få varor till stranden var något som Företag A skulle ha stor nytta av eftersom de rör sig för

det mesta med båt ut till skärgården. Redan en mindre fyrhjuling eller en traktor att föra ner varor från Nagu butiken till stranden vore en smidig lösning, berättade Företag A.

Företag D var övertygad om att det inte skulle löna sig för dem ifall någon från Praktia eller en utomstående part skulle hämta varor till byggen. En del av arbetarnas uppgift är att förbereda sin arbetsdag och vad hen behöver för att utföra arbetet. Då är det lättare om arbetaren själv kommer efter varor från Praktia. Företag D såg inte detta som ett problem. De andra tyckte även liknande att det kunde vara en lösning med vissa produkter men tyckte att det fungerade rätt så bra just nu.

Fråga 6: Tankarna kring ett samarbete mellan företagen i skärgården för att förbättra logistiken och möjligheterna till lönsammare leveranser

Tankarna kring arbetet och idén med en förbättrad logistik var positiv. Alla var övertygade om att ett samarbete mellan företag är viktigt särskilt på mindre orter. I stora städer fokuserar man på att konkurrera ut varandra med priser, leveranser och produkter medan på små orter och på glesbygden är det annorlunda. Alla ställde sig positivt till att ställa upp för samarbete och konstaterade att de till en viss mån redan hade ett samarbete.

Idéer som vi bollade med var att till exempel försöka samla ihop flera beställningar i samma leveranser för att minska antalet halvfulla transporter. De har givetvis inte tiden eller intresset för att själva hålla koll på var andra företag befinner sig och när deras leveranser åker, men att de inte hade något problem med att vänta lite extra för att få mera utkört på en gång. Företag D berättade att de inte skulle ha något emot att ta med sig varor ut i skärgården till Praktias kunder då de är på väg till sina byggen. Detta kunde vara ett sätt att transportera mindre mängder till kunderna väldigt fort. Mot ersättning kunde man be företagen köra ut varor till skärgården då de besöker butiken. Företagen besöker Praktias affärer dagligen så man kunde skapa ett system som skulle vara väldigt snabbt och effektivt.

Fråga 7. Hur snabba skulle transportererna behöva vara?

Svaren i frågan varierar väldigt beroende på mängd, storlek och hur lång tid det tar för Praktia att beställa in varan. Men om man utgår ifrån att det är varor som Praktia har på lager svarade alla att en till tre dagar var helt rimligt. Ingen tyckte att behovet för leveranser under 24 timmar var nödvändiga eftersom de kan planera materielbehovet på förhand så att de inte hamnar i situationer där de saknar material. Om det är varor som måste beställas in kan leveranserna ta upp till några veckor i värsta fall. Produkter som fönster, dörrar och annat som beställs enligt mått, har i allmänhet en längre leveranstid vilket företagen är medvetna om och planerar in i sina tidtabeller. I allmänhet räcker det att varorna levereras till byggplatsen inom en vecka.

Fråga 8. Hur mycket skulle du vara beredd att betala för transport av varor?

Denna fråga utgicks ifrån vad Praktia just nu fakturerar kunderna för transporten. Om varorna som transporteras kräver att de körs ut med lastbil kostar det kunden 93 € i timmen. Ifall det körs ut med paketbil är det 56 € i timmen och kör en anställd från Praktia själv ut varorna faktureras kunden enligt kilometer och antal personer som krävs för att lasta och lossa. Priset är 25 € per person, beroende på om leveransen kräver en eller flera personer och därtill en euro per kilometer.

De har alla varit nöjda med den nuvarande prissättningen, för dem har det varit viktigare att få varor snabbt och smidigt. Företag B, C och D kunde inte ge en konkret summa på hur mycket de skulle vara beredda på att betala för frakt. De är väl medvetna om att frakter är dyra och särskilt om destinationer är bakom färjor eller i behov av sjötransport förväntas en högre leveransutgift. Mängden har också en stor inverkan på leveranskostnaderna för kunden. Företag A däremot svarade att ända upp till 150 € för frakt skulle löna sig, efter det blir utgifterna för stora och lönsamheten minskar. Företag A som också sköter sjötransporter berättade att de tar 100 € per timme från att motorn har startat till att motorn stannar. I priset är det medräknat bränsle, lönekostnader, slitage, lastande och lossande.

Fråga 9. Övriga tankar eller frågor

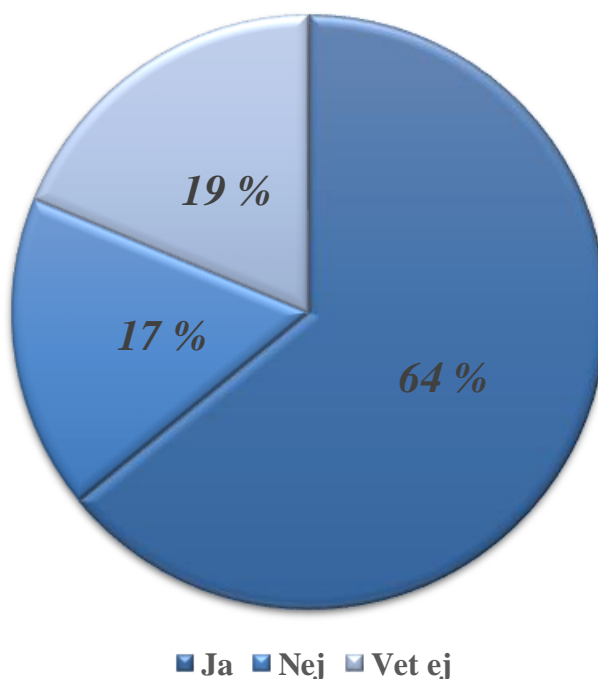
Sista frågan var mera öppen för kandidaterna, för att ge dem en möjlighet att fritt kunna berätta tankar och idéer gällande förbättrande av logistiken i skärgården. Företag A gav mig en förbättringsidé som senare även diskuterades med de andra kandidaterna.

Förslaget gällande utvecklingen av logistiken i skärgården gällde drop-off punkter. En idé som vi spann vidare på under intervjun var drop-off punkter runt om i de större delarna av skärgården så som: Korpo, Houtskär eller Granvik. Drop-off punkterna kunde vara ställen vart man levererade produkterna till företagen och privata kunder så de inte behöver åka lika långt för att hämta sina varor. Detta ger även möjligheten till företagen att ta mindre mängder i gången av de leveranser som hämtas till drop-off punkten. Där kunde även finnas ett litet lager av de vanligaste produkterna så som skruvar, vinklar, spackel och verktyg som företagen använder dagligen. Man kunde ha en anställd från Praktia eller ett utomstående fraktföretag som körde varor till drop-off punkterna som samtidigt fyller på lagren.

För att kontrollera vem som besöker dessa drop-off punkter kunde delas ut ett nyckelkort till företagen som använder denna funktion och på så sätt hanterar man vem som har varit där. För att kontrollera produktmängderna kunde man ha någon form av självbetjäningssystem som registrerar vilka produkter som har gått åt. Vid behov kan kameror installeras vid drop-off platsen eller alternativt sensorer som känner igen då en vara har tagits från hyllorna. Både Företag B och C var av den åsikten att detta skulle vara mycket lönsamt för dem och en sak som skulle effektivisera deras arbete. Redan att ha ett liknande system utanför Praktias portar skulle vara till fördel eftersom de isåfall kunde få varor med sig även om butiken är stängd. Ofta befinner kunderna sig i situationer där de skall ut med en tidig färja och behöver starta innan Praktia har öppnat. Systemet skulle vara gynnsamt, Praktia då varor kan lämnas dagen innan för kunderna att plockas upp på morgonen innan de kör ut till skärgården.

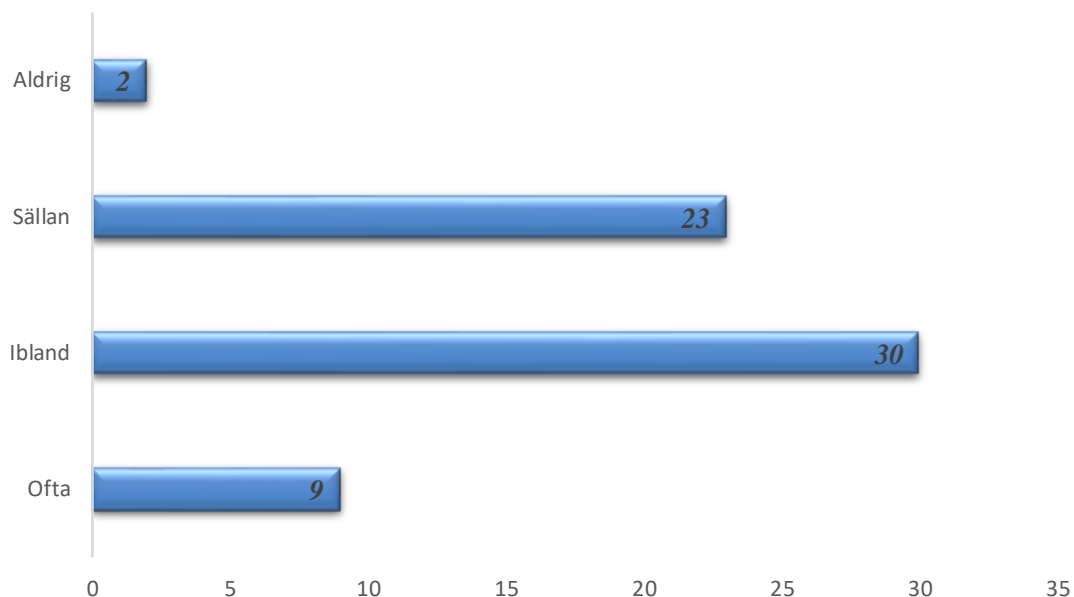
6 Enkätresultat

I detta kapitel presenteras resultaten i enkäten. Tanken med enkäten var att nå ut till den privata sektorn och få en bild av vad fritidsboende och fasta invånare i Pargas har för tankar och åsikter gällande logistiken i skärgården. Enkäten resulterade i totalt 64 deltagare varav 56 var svenskspråkiga och 8 personer var finskspråkiga. Enkäten var både på svenska och finska för att alla skulle ha en möjlighet att svara. Analysen har gjorts på basen av den totala mängden respondenter, inte enligt vilket språk enkäten besvarats.



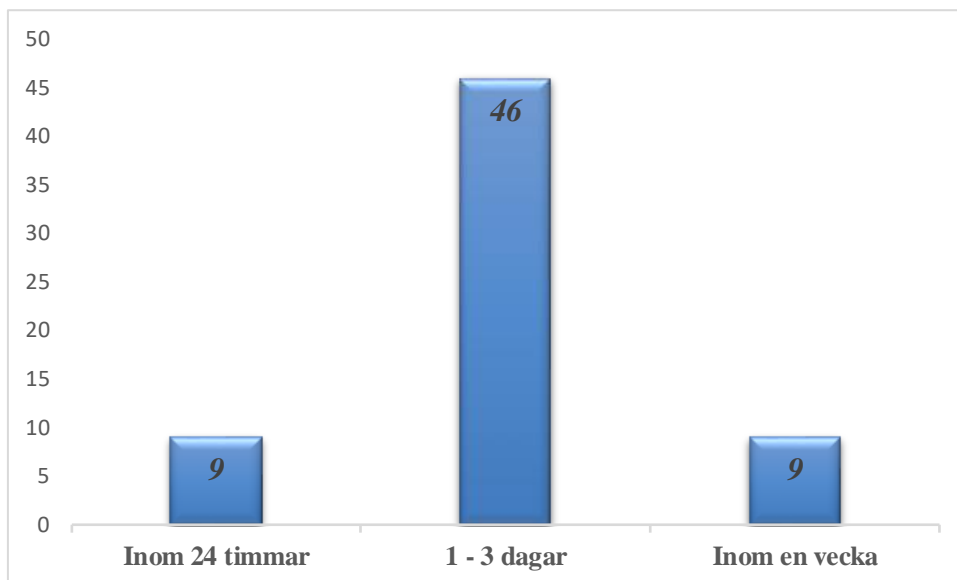
Figur 2 - Hade ni handlat mera av lokala företag om det fanns tillgång till snabbare och förmånligare transportmöjligheter?

64 % av respondenterna svarade att de hade handlat mera om det fanns bättre och förmånligare möjligheter till transport. Detta betyder att det skulle löna sig för Praktia att satsa mera på transporterna för att förbättra kundrelationen och få dem att handla mera. 17 % av respondenterna svarade att de inte skulle handla mera och 19 % kunde inte svara på frågan utan valde alternativet "vet ej". Majoriteten av respondenterna visade sig vara positivt inställda till en förbättring av logistiken.



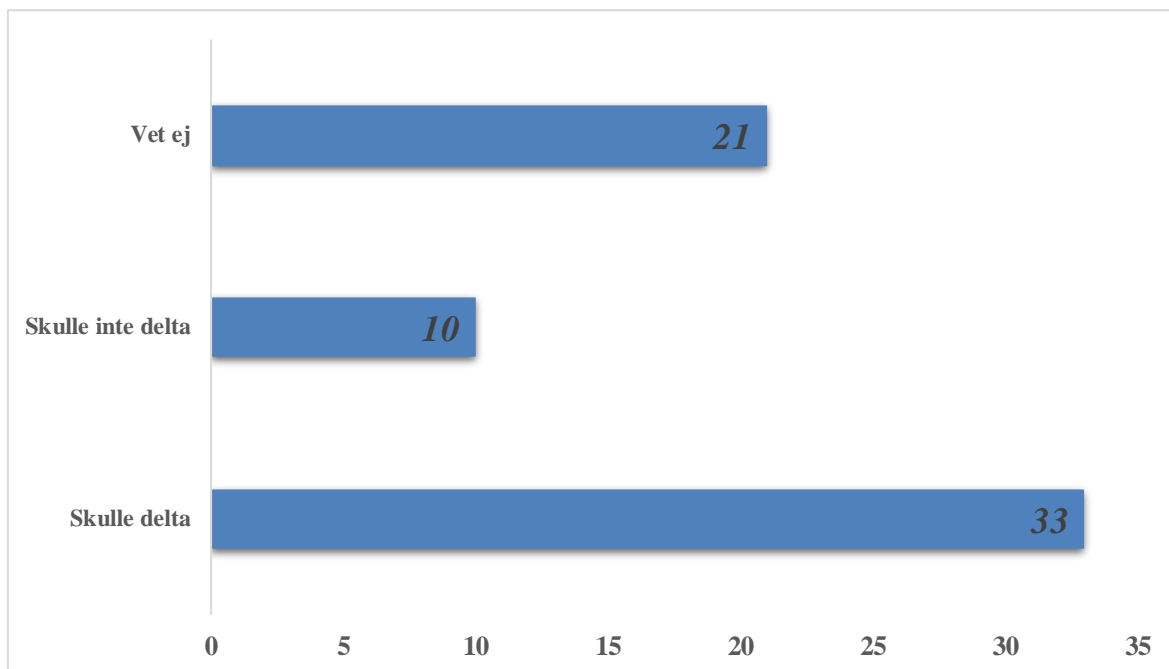
Figur 3 - Hur ofta är ni beroende av leveranser med varor?

I följande diagram ser vi behovet av hemleveranser från Praktia hem till kunden. Utifrån frågan samt svaren kan man konstatera att möjligheterna för ökad försäljning kan uppnås genom att satsa på utvecklingen av leveranserna. Majoriteten av respondenterna svarade att de har behov av leveranser ibland medan 23 personer svarade sällan. Det är positivt i denna fråga att endast 2 personer (3 %) av alla respondenter svarade att de aldrig behöver transport av varor. För Praktias del är det inte en strävan att alla ska välja hemleveranser, men om det leder till en ökad försäljning som vi såg i fråga 1 är det en fördel. Ungefär 14 % av respondenterna svarade att de är ofta i behov, vilket tyder på att det nog finns en efterfrågan på hemleveranser.



Figur 4 - Hur snabba skulle transportererna behöva vara?

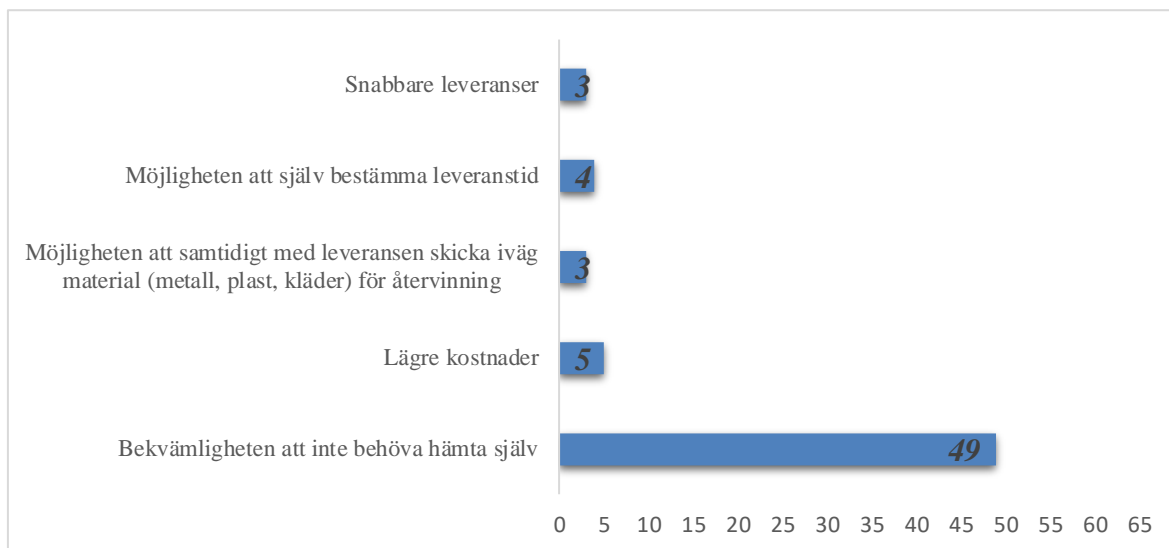
Figur 4 visar en tabell över hur snabba transportererna skulle behöva vara för att möta kundernas behov. Majoriteten, 46 personer (72 %) svarade 1–3 dagar medan 9 personer (14 %) svarade snabbare än ett dygn och 9 personer (14 %) förväntar sig leveranserna inom en veckas period. För Praktia är det positivt att kunderna kan vänta några dagar på sina produkter. Det skulle vara en utmaning att få i väg varor inom ett dygn från att de blivit beställda.



Figur 5 - Hur förhåller du dig till att ta del av transportererna?

Svaren som figur 5 visar handlar om den cirkulära ekonomin som i dagens läge blivit allt mera omtalad och som blivit mera i fokus. Frågan som ställdes respondenterna var hur de ställer sig till att ta del av transportererna genom att ta med varor ut till skärgården? En idé för förbättring vore att ta vara på den färdigt existerande trafiken som rör sig på Skärgårdsvägen och använda trafiken till både Praktias och kundernas fördel. Eftersom det dagligen kör tusentals bilar ut mot skärgården kunde de ta med sig varor som skall åt samma håll och samtidigt ta med varor på tillbakavägen. Frågans syfte var att ta reda på intresset hos respondenterna och se om någon var villig att ställa upp.

Denna fråga gav mig ett positivt resultat. Endast 10 personer (16 %) svarade att de inte skulle delta, resten var endera osäkra eller positivt inställda till idén av att ta del av leveranserna. Över hälften (52 %) av respondenterna svarade att de skulle delta. På basen av svaren skulle det finnas potential för Praktia att bygga ett nätverk där kunder kunde ta med sig andra kunders varor mot en kompensering.



Figur 6 - Vad skulle vara den främsta orsaken för dig att köpa hemleverans i stället för att hämta och transportera varorna själv?

Sista frågan av enkäten var uppbyggd för att få reda på vad den främsta orsaken till att välja hemleverans skulle vara. Ett antagande innan analysen var att de flesta skulle svara endera kostnaden av leveranser måste minskas eller snabbare leveranser. 77 % av respondenterna svarade bekvämligheten att inte behöva hämta själv. Denna fråga överraskade mig eftersom det visar att kunderna värderar bekvämligheten av servicen mera än de andra alternativen. Det ger möjlighet att satsa mer på servicen och på så sätt locka flera kunder till Praktia. Det kan vara en avgörande faktor för kunden att köpa varor från Praktia i stället för Åbo om en smidig leveransservice erbjuds. Några enstaka respondenter svarade lägre kostnader eller möjligheten av att själv få bestämma tiden då varorna levereras men de flesta valde ändå bekvämligheten. Denna fråga visade att det för Praktias del finns potential att satsa mera på denna service och utveckla ett effektivt och förmånligt system att få varor ut till kunderna eftersom det är något som uppskattas av Praktias kunder.

7 Analys av undersökningen

I detta kapitel analyseras och presenteras resultatet av undersökningen om att förbättra logistiken i skärgården. Analysen utförs med hjälp av den teori som har använts för arbetet tillsammans med resultaten från både enkäten och intervjuerna. Enkäten lades ut på

Praktias Facebook sida och genererade totalt 64 svar. Tanken med Facebook var att nå så många av Praktias privata kunder som möjligt och att få svar av kunden utifrån deras personliga kundupplevelser. Intervjuerna utfördes för att nå företagskunderna, som utgör en stor del av Praktias omsättning. I intervjuerna ställdes nio frågor totalt för att skapa en bild av hur företagen tänker, vilka behov de har och vad de tycker kunde förbättras.

7.1 Intervjuresultat

Varje företag som intervjuades svarade genast i början av träffen att de ser fram emot en förbättring av transporterna i skärgården. Även om de till en viss mån kunde medge att de varit relativt nöjda med transporterna, fanns det rum för förbättring. Tre av företagen var mindre firmor med en till tre anställda och ett av företagen hade en omsättning på några miljoner och ett tiotal anställda. Intervjuerna gav en klar bild över att en fungerande logistik inte bara räcker på land, utan behovet sträcker sig även till holmar. En utmaning som man stöter på ute i skärgården som sällan förekommer på fastlandet är sjötransporter. I Pargas skärgård kan man röra sig väldigt långt och smidigt på land med fordon men ut till sommargästernas holmar kommer man endast sjövägen. I intervjuerna kom det fram att en stor del av byggföretagens omsättning kommer från projekt med sommarstugor och bryggor. Detta betyder att det finns ett behov av sjötransport i form av en pråm, som kan frakta större mängder varor på en gång. På grund av att sjötransporterna är väldigt påkostade resulterar det till att kostnaderna för kunderna blir väldigt höga. Ofta körs varor från den närmaste stranden till projektet men det betyder inte att pråmen har startat därifrån. De största avgifterna kommer från tiden det tar för pråmen att köra efter varorna för att sedan hämta ut det till projektets destination. Om man kunde förkorta området som pråmen rör sig på skulle inte kunderna behöva betala lika mycket fraktkostnader för den tiden som pråmen kör tom. Detta kunde man förbättra genom att kartlägga områden var olika pråmar kör, exempelvis om man behöver varor inom Houtskär/Norrskata område kan man kontakta företag A och om man är vid behov av en leverans i Nagu hör man med Företag B. Då minimerar man sträckorna som en pråm behöver köra och samtidigt minskar leveransavgifterna för kunderna.

På land har logistiken varit betydligt mer kostnadseffektivt och smidigare i förhållande till sjötransporterna enligt resultatet av intervjun. Praktia har relativt bra transportsystem och väntetiden på leveranserna är inte orimligt långa. Trots det finns behov av varor som ska

levereras fort, särskilt efter eller före Praktias öppethållningstider. Vad som presenterades och diskuterades med företagen, var idén om att skapa drop-off punkter runt om i skärgården där man kunde lämna varor för företagen och privatkunderna att plocka upp. I dessa punkter skulle man även hålla ett litet lager på de mest vanliga produkter som företagen behöver, så att de har tillgång till varor dygnet runt. Drop-off punkterna var en idé som alla företagen ställde sig positiva till och ansåg var till fördel för dem. Företagen kunde se sig använda servicen.

7.2 Enkätresultat

I frågan om kunden hade handlat mera av lokala företag om det fanns bättre möjligheter till hemleverans svarade 64 % av respondenterna ja. Detta tyder på att det helt klart finns en möjlighet och ett behov att förbättra detta område. I form av omsättning är det svårt att mäta ökningen, men man skulle få ett högre kundantal som är en grundfaktor för en ökad försäljning. Än idag är ett vanligt antagande att lokala företag har dyrare priser än de stora kedjorna inne i stan, men så är det inte. Eftersom sträckorna oberoende blir långa i skärgården, väljer många att åka in till Åbo för att handla eftersom de tror sig spara in resorna med prisskillnaden. Förbättrade logistikmöjligheter bidrar till ett förmånligare pris och snabbare leveranser som skulle uppmåna kunderna att handla lokalt.

På frågan hur ofta är du i behov av transporter svarade endast två personer aldrig av totalt 64 svar. Detta är ett positivt svar för Praktias del. Även om inte målet är att uppmåna människor till att välja hemleveranser, kan det vara ur försäljningssynpunkt ett alternativ att kunna erbjuda en smidig och förmånlig service i form av ett fungerande transportsystem. Stora kedjor fokuserar inte lika mycket på service som mindre lokala företag och erbjuder därför inte samma service. Praktia har alltid fokuserat på sin starka sida, kundbetjäning och utvecklingen av logistiken är en del av det. 30 personer svarade att de har ett behov ibland och nio personer svarade ofta. Majoritet av svaren lutade mot den positivare sidan, alltså att behovet är stort och att de hade använt servicen om den hade erbjudits.

Behovet av leveranser är en sak men det är även viktigt att veta hur snabbt kunderna förväntar sig varor eftersom det kräver mera resurser om man vill ha snabbare leveranser. Ca 72 % av respondenterna svarade 1–3 dagar. Detta är ungefär samma leveranstid som

de flesta leverantörer kan erbjuda kunderna om varor finns i lagret. Vid specialbeställningar eller varor som kommer från utlandet kan man bli tvungen att vänta längre än 1–3 dagar. Enkätresultatet visade att människor kan vänta några dagar på sina varor. För Praktia är det positivt eftersom det ger god tid att ta emot beställningen, packa ihop och skicka i väg beställningen till kunden.

En idé till utvecklingen av logistiken skulle vara att utnyttja den nuvarande trafiken på Skärgårdsvägen som åker hela vägen ut till Houtskär. Tanken skulle vara att skapa en applikation eller plattform där man kunde lägga ut leveranser som skall köras ut till kunderna. Via applikationen kunde sedan vem som helst som rör sig i området plocka upp varorna från Praktia och ta med sig då de åker ut till sina stugor. Detta skulle vara ett snabbt sätt att få ut produkter och en idé som också skulle vara mera effektiv och miljövänlig. Genom att ta vara på den färdigt existerande trafiken använder man sig av en cirkulär ekonomi där Praktia skulle få ut varor snabbt och smidigt medan de som är på väg ut till sin stuga kan delta i varuleveranserna och även få en liten ersättning för det. Denna idé anses som en effektiv lösning och stöds av resultatet i enkäten där det frågades av respondenterna vad det finns för deltagarintresse. Majoriteten svarade (52 %) att de skulle delta och (33 %) var inte helt säkra. Detta tyder på att det kunde finnas en möjlighet att utveckla denna idé eftersom det visar sig finnas ett deltagarintresse hos sommargästerna och invånarna i Pargas skärgård.

Då man vill utveckla ett transportsystem är det viktigaste naturligtvis att veta vad det är som får kunderna att välja en sådan service. Av respondenterna var 49 av 64 personer av den åsikten att det är bekvämligheten att inte hämta själv. En slutsats som kan dras utgående ifrån svaren i denna fråga är att leveranskostnaderna samt hur snabbt leveranserna utförs inte är människornas viktigaste prioritet. Bekvämligheten att inte själv behöva åka efter varor, lasta och lossa är den främsta orsaken till att kunderna skulle välja hemleveranser.

8 Resultat

I detta kapitel presenteras resultatet av analyserna för både intervjuerna och enkätsvaren. Resultatet är en sammanställning av det mest lämpliga alternativet för att både företagen och den privata konsumenten skall gynnas av lösningen. Tanken för logistikens utveckling

är att göra servicen bättre för alla Praktias kunder. Samtidigt som man förbättrar servicen, underlättar man även arbetstagarnas arbete på Praktia genom att man lägger upp ett transportsystem som tryggar leveranserna och gör det tydligare gällande pris och leveranstider.

8.1 Drop-off punkten

Resultatet jag kommit fram till i mitt arbete är drop-off punkter. Idén till drop-off punkter grundar sig på teorin och intervjuerna. Paketautomater har blivit en vanlig leveransmetod i dagens läge och gav mig idén till hur det kan implementeras i skärgården. Drop-off punkter är en lösning som har visat sig vara effektiva på basis av informationen och analyser från både företag och den privata konsumentens synvinkel.

| Leveranskostnader / Timme | | | |
|----------------------------------|------------------------|------------------------|-----------------------------------|
| Antal sändningar | Logistikföretag | Intern logistik | Privatbilist/småföretagare |
| 1 | 93,00 € | 50,00 € | 64,00 € |
| 2 | 46,50 € | 25,00 € | 32,00 € |
| 3 | 23,25 € | 12,50 € | 16,00 € |
| 4 | 11,63 € | 6,25 € | 8,00 € |
| 5 | 5,81 € | 3,13 € | 4,00 € |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Figur 7 - Kalkyl över nuvarande transportkostnader

Kalkylen ovan ger en förenklad visualisering av hur kostnaderna per kund påverkas då man kombinerar flera leveranser. Logistikföretaget Trans Matti Jalonen har en avgift på 93 € i timmen. Redan vid en kombination på tre sändningar kan man skära ner transportkostnaderna under 25 € per kund. Denna kalkyl ger en visualisering över Drop-off punktens värde och hur man kunde erbjuda kunden en möjlighet till förmånligare leveranser.

Drop-off punkterna kunde vara utplacerade på olika områden i skärgården som en upphämtningsplats av varor. Dessa punkter kunde vara utplacerade exempelvis vid en hamn på olika områden såsom Korpo eller Heisala. Då varor beställs från Praktia skulle de

köras ut till drop-off punkten av Trans Matti Jalonen, varifrån sedan kunderna kan själva hämta upp sina varor. Detta skulle underlätta arbetet för byggföretagen samt konsumenterna eftersom de inte behöver sätta lika mycket tid på resorna till butikerna då de befinner sig långt ute i skärgården. Privatkunderna skulle också ha nytta av detta eftersom även de kunde ringa till Praktia och beställa varorna ut till drop-off punkten och sedan hämta varorna när de själva vill. Tanken av att ha dessa punkter vid en hamn skulle vara på grund av att det underlättar sjötransporterna då man med båt kan komma och hämta varorna.

8.2 Drop-off punktens uppbyggnad och funktion

Vid varje punkt skulle det finnas en liten container eller ett större förråd där man kunde förvara varor som kan ta skada av väder och vind. Större föremål såsom betong och virke skulle lämnas på utsidan.

Praktia skulle utse två dagar i veckan då en lastbil kör ut varor till de utplacerade punkterna ute i skärgården. Då kunderna beställer varor samlas alla leveranser ihop till dagen då transporten till drop-off punkten sker. Exempelvis om leveransdagarna är onsdagar och fredagar, samlas alla leveranser ihop som är på väg åt samma håll och körs ut till destinationen under följande leveransdag. På detta sätt kan man lättare ange en leveransdag för kunden och samtidigt minska kostnaden för kunden. Genom att kombinera flera leveranser minskar kostnaden per kund. SCM som behandlades i teorin är planering, organisering och styrning av materialflöden. Med drop-off punkter kan man hantera varorna lättare och samtidigt underlättar försäljarens arbete att ordna leveranser.

Från intervjuerna fick jag veta att företagen är intresserade av att samarbeta med Praktia och hjälpa varandra, även byggföretagen sinsemellan. Praktia skulle erbjuda företagskunderna snabba och säkra leveranser utan kostnader för leverans, och i retur skulle byggföretagen ta del av leveranserna och fungera som reklam för Praktia. Byggföretagen besöker de fysiska butikerna dagligen och kunde ta med sig varor åt privata kunder då de åker förbi en av punkterna.

För att vidare utveckla idén kunde man ha ett förråd med ett litet lager av vanliga produkter såsom skruvar, cement och beslag. Under intervjuerna diskuterades problemet med att få produkter utanför Praktias öppethållningstider. Det förekommer ofta tillfällen då byggarna

har slut på skruvar och med kort varsel behöver mera för att kunna slutföra arbetet. Då skulle de kunna åka till drop-off punkten efter mera. För att kontrollera vad som går åt och vem som kommer in kunde man dela ut nycklar till företagen. Inne i drop-off punkten skulle det finnas ett kassasystem där kunderna skannar produkterna de tagit. Sortimentet skulle bestämmas utifrån företagets behov och vad de själv anser att de behöver mest.

Cirkulär ekonomi och dess påverkan på logistiken har diskuterats tidigare i arbetet. För att vidare utveckla punkternas funktion kunde man implementera cirkulär ekonomi. Punkterna kunde även fungera som återvinningspunkter vart kunderna kunde lämna av sitt skräp och problemavfall. Man kunde ta emot metall-, elektronik- och plastavfall. På så sätt kunde man ytterligare utnyttja punkterna genom returtransport av avfall. Detta skulle vara en service som särskilt byggföretagen skulle gynnas av då de hämtar upp varor från punkterna. De kunde ta med sig sitt överlopsmaterial som de annars har svårt att göra sig av med och lämna av det vid punkterna. Genom att lämna av flera leveranser vid samma ställe sparar man också på plast som läggs över produkter som inte tål vatten. Nu måste varje enskild virkes knippe täckas över med plast. Vid drop-off punkterna kunde man ha ett titel tak vart man lämnade produkterna som inte tål vatten och på så sätt spara på kostnaderna av plasten.

9 Kritisk granskning

I detta kapitel granskas den teori och de metoder som tillämpats i arbetet. Syftet var att förbättra leveransmöjligheterna för Praktia och att utveckla logistiken i skärgården.

Resultatet ger uppdragsgivaren en lösning på det problem som fanns. Eftersom logistik är ett brett område var det utmanande att hållas inom ramarna för projektet. Därför begränsades teorin till det väsentliga för mitt arbete. Teorin i samband med analys av data hjälpte mig förstå och analysera enkäten samt intervjuresultaten. Både den privata kundens svar på enkätfrågorna och företagarnas perspektiv genom semistrukturerade intervjuer var av värde för arbetet. Möjligheten till att ställa följdfrågor vid intervjuerna öppnade upp för diskussion.

Tips till fortsatt forskning skulle vara följande. Säkerheten vid dessa punkter utgör en utmaning och ett säkerhetssystem bör utvecklas för att hindra att produkter stjäls från

punkterna. Man kunde även utveckla kartläggning av samordnade transporter i skärgården så att flera företag kan använda punkterna som avhämtningsplatser.

10 Avslutning

Syftet med arbetet var att förbättra logistiken i skärgården och för företaget Praktia. Med hjälp av teori och forskningsmetoder har arbetet behandlat problemet och kommit fram till ett resultat som skall gynna Praktia, byggföretagen och sommargästerna i Pargas området. Resultatet är en station där Praktia kan lämna av varor som deras kunder har beställt.

Logistik är en bransch under utveckling som med tiden har förändrats beroende på behovet hos kunderna, resurserna som används och möjligheterna som finns. Teknologin idag har öppnat nya dörrar för logistikbranschen eftersom man kan digitalisera och automatisera processerna. Mitt förbättringsförslag för företaget Praktia är så kallade drop-off punkter. De utlagda punkterna skulle ge Praktia och dess anställda ett säkrare och mera organiserat system för leveranser samtidigt som man kan erbjuda kunden ett förmånligare alternativ. Man kunde till och med i viss mån erbjuda gratis transport eftersom leveranskostnaderna för Praktia skulle ersättas med en ökad försäljning. Resultatet av analyserna visar en möjlighet för utveckling av dessa punkter eftersom det finns ett stort behov och intresse bland kunderna att få varor levererade hem. Dessa punkter skulle dock inte medföra hemleverans av varor till kunderna, men respondenterna från intervjuerna uppgav att varor närmare projekten skulle spara dem tid och besväret av långa transporter. Företagen kunde också spara mycket tid på att inte behöva använda dyrbar arbetstid för påfyllning av material utan kan i stället avhämta sina varor närmare byggplatsen.

Enkäten visade också att det finns ett starkt intresse hos privata kunder att själva ta del av varustransporterna. Med den teknologi som vi har idag finns det möjligheter att i framtiden utveckla ett system eller en applikation där kunderna själv kan ta med sig varor från butiken ut till skärgården och exempelvis lämna av dem vid de angivna punkterna. På så sätt utnyttjas den befintliga trafiken som rör sig på Skärgårdsvägen och kan skära ner på kostnaderna. En ersättning på 64 € per timme kunde erbjudas de kunder som tar del i leveranserna.

11 Källförteckning

- Ahola Group. (u.å.). *Innovationer och utveckling*. Hämtat från Aholagroup.com:
<https://www.aholagroup.com/sv/innovationer-och-utveckling/> 20.9.2023
- Allegro. (u.å.). *WHAT IS THE "LAST MILE" AND WHY IS IT IMPORTANT IN LOGISTICS REAL ESTATE DECISIONS?* Hämtat från
<https://allegrorealty.com/articles/what-is-the-last-mile-and-why-is-it-important-in-logistics-real-estate-decisions> 28.9.2023
- Bryman, A., & Bell, E. (2017). *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. Malmö: Liber Ab.
- DSV. (u.å.). *Sjö och flyg - den perfekta kombinationen av snabbhet och kostnad*. Hämtat från <https://www.dsv.com/sv-se/vara-losningar/transportsatt/flygfrakt/sea-air-transport> 25.4.2023
- Föli. (u.å.). *Elbussar*. Hämtat från <https://www.foli.fi/sv/elbussar> 25.4.2023
- Logistiikan maailma. (u.å.). *Logistics*. Hämtat från
<https://www.logistiikanmaailma.fi/logistiikka/> 20.9.2023
- Lumsden, K. (2007). *Logistikens grunder*. Göteborg: Studentlitteratur.
- Matkahuolto. (u.å.). *Matkahuoltos leveranssätt och serviceställen*. Hämtat från
<https://www.matkahuolto.fi/paket/Matkahuoltos-leveranss%C3%A4tt%20och-servicest%C3%A4llen> 11.11.2023
- Naturskyddsföreningen. (den 7 april 2021). *Cirkulär ekonomi*. Hämtat från
<https://www.naturskyddsforeningen.se/faktablad/cirkular-ekonomi/>
- Oracle. (u.å.). *What is SCM (Supply Chain Management)?* Hämtat från
<https://www.oracle.com/scm/what-is-supply-chain-management/> 4.5.2023
- Oskarsson, B., Aronsson, H., & Ekdahl, B. (2013). *Modern Logistik*. Egersten: Liber AB.
- Oskarsson, B., Aronsson, H., & Ekdahl, B. (2013). *Modern logistik, för ökad lönsamhet*. Stockholm: Liber Ab.
- Pargas Stad. (den 30 september 2022). *Trafikledsverket: Förnyandet av Rävsnudsbron och Hessnudsbron; byggandet inleds genast*. Hämtat från
<https://www.pargas.fi/-/ajankohtaista-215>
- Postnord. (den 02 april 2020). *Postnord ser stor ökning av hemleveranser*. Hämtat från
<https://www.postnord.se/om-oss/nyheter-press-och-artiklar/2020/postnord-ser-stor-okning-av-hemleveranser>
- Simple Global. (u.å.). *Simple Global*. Hämtat från
<https://simpleglobal.com/sv/determining-shipping-costs-the-basics/> 31.8.2023
- Storhagen, N. G. (2018). *Logistik - grunder och möjligheter*. Stockholm: Liber Ab.

SurveyMonkey. (u.å.). *Skillnaden mellan kvantitativ och kvalitativ forskning*. Hämtat från <https://sv.surveymonkey.com/mp/quantitative-vs-qualitative-research/> 2.3.2023

Svenska Yle. (den 25 januari 2022). "*Vi har sett en tredubbel ökning*" – behovet av hemleveranser från matbutikerna ökar i takt med coronafallen. Hämtat från <https://svenska.yle.fi/a/7-10011960>

Svenska Yle. (den 16 maj 2022). *Livligt byggande i skärgården då stugor, småhus och andra fastigheter repareras och utvidgas*. Hämtat från <https://svenska.yle.fi/a/7-10015919>

Weetman, C. (2017). *A Circular Economy Handbood*. London: Kogan Page Limited.

Bilaga 1 – Intervjufrågorna med byggföretag

Intervjuer med Transportföretag

1. Kort om företaget
 - Verkningsområde och antal anställda?
 - Fordon & resurser?
 - På hur brett område sträcker sig verksamheten på?
2. Fraktar ni även varor ut till holmar i skärgården?
 - Hur tar ni er/materialet dit?
 - Behovet av leveranser ut till holmar
3. Hur ofta finns det behov av större leveranser av material till byggen?
 - Kör ni även mindre mängder?
4. Hur många leveranser hinner ni md på en dag?
5. Tankarna kring ett samarbete mellan företagen i skärgården för att förbättra logistiken och möjligheterna till lönsammare leveranser?
6. Hur snabba skulle transportererna behöva/kunna vara?
 - Inom 24h
 - 1–3 dagar
 - Inom en vecka
7. Övriga tankar eller frågor

Bilaga 2 - Enkätfrågor

1.Språk / Kieli

- På svenska
- Suomeksi

2.Hade ni handlat mera av lokala företag om det fanns tillgång till snabbare och förmånligare transportmöjligheter?

- Ja
- Nej
- Vet ej

3.Hur ofta är ni beroende av leveranser med varor?

- Ofta
- Ibland
- Sällan
- Aldrig

4.Hur snabba skulle transporterna behöva vara?

- Inom 24 timmar
- 1 - 3 dagar
- Inom en vecka

5.Det diskuteras mycket om cirkulär ekonomi i dagens läge och hur man kunde utnyttja den befintliga trafiken till skärgården. Hur förhåller du dig till att ta del av transporterna, genom att ta med varor ut till skärgården?

- Skulle delta
- Skulle inte delta
- Vet ej

6.Vad skulle vara den främsta orsaken för dig att köpa hemleverans i stället för att hämta och transportera varorna själv?

- Lägre kostnader
- Snabbare leveranser
- Möjligheten att själv bestämma leveranstid
- Bekvämligheten att inte behöva hämta själv
- Mindre utsläpp
- Möjligheten att samtidigt med leveransen skicka iväg material (metall, plast, kläder) för återvinning

7.Olisitko ostanut enemmän paikallisilta yrityksiltä, jos sinulla olisi ollut nopeammat ja halvemmat kuljetusvaihtoehdot?

- Kyllä
- Ei
- En osaa sanoa

8.Kuinka usein olet riippuvainen tavaroiden toimituksista?

- Usein
- Joskus
- Harvoin
- Ei koskaan

9.Kuinka nopeita kuljetusten tulisi olla?

- 24h sisällä
- 1-3 päivää
- Viikon sisällä

10.Kiertotaloudesta keskustellaan tämän päivän tilanteessa ja kuinka olemassa olevaa liikennettä saaristoon voitaisiin hyödyntää. Miltä sinusta tuntuu osallistua kuljetuksiin viemällä tavaroita saaristoon?

- Osallistuisin
- En osallistuisi
- En osaa sanoa

11.Mikä sai sinut ostamaan kotiinkuljetuksen sen sijaan, että olisit noutanut ja kuljettanut itse?

- Matalammat kustannukset
- Nopeampi toimitusaika
- Mahdollisuus päättää toimitusajasta itse
- Mukavuus, että sinun ei tarvitse noutaa sitä itse
- Vähemmän päästöjä
- Mahdollisuus lähettää materiaalia (metalli, muovi, vaatteet) kierrätettäväksi samaan aikaan toimituksen kanssa