



Med stöd av MTK-Varsinais-Suomi Emäntäkoulutuksen kannatusyhdistys

**LOGISTIKKOSTNADER FÖR SMÅ MATFÖRETAG**

# Uppdrag för Yrityssalos projekt Tulevaisuuden kehitystarpeet Varsinaissuomalaisessa ruokaketjussa och MTK-Varsinais-Suomis projekt Menestyvä Maatilayritys

Författare:

Aino Kairinen

Anni Paananen

Ellen Mälkönen

Sanni Tikkanen

Veera Ruutu

Handledare:

Biträdande professor Tomi Solakivi
Specialforskare Vesa Kilpi

20.4.2022

Åbo

Innehåll

1. [INLEDNING 3](#_TOC_250011)
2. [JÄMFÖRELSE AV TRANSPORTFORMER:](#_TOC_250010) [TRANSPORT I EGEN REGI 5](#_TOC_250010)
	1. [KALKYLATOR FÖR TRANSPORT I EGEN REGI 5](#_TOC_250009)
	2. [KALKYLEXEMPEL FÖR TRANSPORT I EGEN REGI 6](#_TOC_250008)
	3. [OBSERVATIONER AV TRANSPORT I EGEN REGI 7](#_TOC_250007)
3. [JÄMFÖRELSE AV TRANSPORTFORMER:](#_TOC_250006) BESTÄLLNING AV [KÖPTJÄNST FRÅN
ETT TRANSPORTFÖRETAG 9](#_TOC_250006)
	1. [OFFERTBEGÄRAN 9](#_TOC_250005)
	2. [KALKYLEXEMPEL FÖR UTLÄGGNING AV TRANSPORTER 10](#_TOC_250004)
	3. [OBSERVATIONER AV UTLÄGGNING AV TRANSPORTER 12](#_TOC_250003)
4. [JÄMFÖRELSE AV TRANSPORTFORMER:](#_TOC_250002) [SAMARBETE MED ANDRA SMÅFÖRETAGARE 14](#_TOC_250002)
5. [SAMMANFATTNING OCH SLUTSATSER 15](#_TOC_250001)

[KÄLLOR 16](#_TOC_250000)

Diagramförteckning

Bild 1. Transportföretagets kostnadsstruktur och använda talvärden 10

# INLEDNING

Egentliga Finland är det viktigaste produktionsområdet för livsmedel i hela Finland. Till matkedjan räknas lantbruk och fiske, tillverkning av livsmedel och drycker samt parti- och detaljhandel med dem, samt restaurangsektorn i dess helhet. Enligt webbplatsen vs-lähiruoka.fi som upprätthålls av Braheacentret vid Åbo universitet sysselsätter matkedjan i Egentliga Finland cirka 16 000 människor, vilket står för en femtedel av omsättningen hos företagen med verksamhet i landskapet. De aktörer inom matkedjan som förädlar livsmedel är huvudsakligen småföretag, eftersom 74 procent av samtliga företag som förädlar livsmedel klassificeras som mikroföretag, dvs. företag med färre än fem anställda. Andelen medelstora företag, dvs. företag som sysselsätter över 50 anställda, är endast fem procent. Företag som förädlar livsmedel kännetecknas, förutom att de är små, typiskt också av bundenheten till landsbygden och en långt driven specialisering i fråga om produkter och tjänster.

Största delen av mikroföretagen transporterar själva sina produkter direkt till HoReCa, dvs. Foodservice-partihandeln eller till detaljhandeln, eftersom mötet med kunden gör varuleveransen personlig och är en viktig marknadsföringsmetod för att främja försäljningen. Det har emellertid blivit en utmaning för de små företagen. Den arbetstid som binds upp av transporter fördröjer företagens tillväxt och merparten av mikroföretagen känner inte till sina egna logistikkostnader. Företagarna har inte heller prissatt sin egen arbetstid. Dessutom är företagens kännedom om alternativa logistiska lösningar och deras kostnadsstrukturer bristfällig, vilket gör det svårare för företagen att hitta mer lämpliga affärsmodeller som möjliggör tillväxt.

Denna rapport erbjuder småföretag möjlighet att fördjupa sin kännedom om olika logistiska lösningar, ger företagaren stöd i strävan att hitta den lämpligaste affärsmodellen för sitt företag och bidrar därigenom till att hjälpa företaget att växa. Rapporten har sammanställts på uppdrag av Yrityssalo inom ramen för projektet Tulevaisuuden kehitystarpeet varsinaissuomalaisessa ruokaketjussa och MTK-Varsinais-Suomi inom ramen för projektet Menestyvä Maatila. Rapporten öppnar upp kostnadsstrukturen i alternativa logistiska lösningar för små matföretag och åskådliggör dem med hjälp av kalkylexempel. Vi granskar alternativ, där småföretagaren sköter transporterna själv, småföretagaren sköter transporterna i samarbete med en annan aktör eller alternativt småföretagaren köper transporten i sin helhet som köptjänst av en transportföretagare.

För att bättre förstå de små matföretagens verksamhet och behov i anslutning till transporterna samt besluten om nuvarande logistiska lösningar, har vi intervjuat två småföretagare med verksamhet i Egentliga Finland. Den ena företagaren odlar olika sorters grönsaker och bär och den andra tillverkar av spannmål kvarnprodukter och bröd. Det odlande företaget levererar sina produkter direkt till butiken och sköter varuleveranserna själv, medan det tillverkande företaget har valt att lägga ut transporterna på entreprenad nästan helt och hållet. När köptjänsten beställs från ett utomstående transportföretag ger det möjlighet att koncentrera sig på företagets kärnkompetens. Det företag som valt att lägga ut transporterna samarbetar emellertid med andra små livsmedelsföretag inom den s.k. REKO-ringen (rejäl konsumtion, reilu kuluttaminen), som är en försäljnings- och distributionsmodell av närmat, där maten levereras direkt från producent till konsument.

Det företag som valt att hålla transporterna helt i egen regi betonar betydelsen av snabba, smidiga och flexibla leveranser, och ser det därför inte som ett lämpligt alternativ för sin verksamhet att lägga ut transporterna. Företagaren, som sköter transporterna själv, berättar att enbart transporterna tar upp till åtta timmar utöver den egna arbetsdagen, vilket försämrar företagets möjligheter att växa.

I avsnitt 2 i rapporten presenteras de faktorer som inverkar på kostnaderna för transporter i egen regi samt en Excel-kalkylator som vi tagit fram och med hjälp av vilken företagaren kan jämföra vilken betydelse olika val har på kostnaderna för transporter i egen regi och på tidsåtgången. I avsnitt 3 beskrivs kostnadsstrukturen vid utläggning av transporter. Som hjälp för utläggningen av transporterna har vi också sammanställt anvisningar för offertbegäran. Alternativet där småföretagarna sköter transporterna i samarbete behandlas i avsnitt 4. I det sista avsnittet sammanfattas projektet och slutsatserna av det.

# JÄMFÖRELSE AV TRANSPORTFORMER: TRANSPORT I EGEN REGI

# Kalkylator för transport i egen regi

När företagaren transporterar alla produkter själv, ansvar företagaren för kostnaderna och tidsanvändningen. Vid transporter i egen regi anses kundkontakterna vara viktiga, eftersom företagaren träffar sina kunder och kan skapa mer personliga kontakter med dem. För att kartlägga transportkostnaderna har vi tagit fram en Excel-kalkylator, med vilken det är möjligt att i huvuddrag beräkna kostnaderna för transporter i egen regi och mer ingående analysera hur kostnaderna fördelas mellan olika funktioner. Med hjälp av kalkylatorn får företagaren fram transportkostnaderna per månad, kostnaderna per enhet, transportkostnaderna per år samt antalet arbetstimmar per månad för transporterna.

I kalkylatorn beaktas andelen för lönekostnader, bränslekostnader, fordonsunderhåll och avskrivningar av transportkostnaderna. Lönekostnaderna har beräknats med hjälp av tidsåtgången för transporterna och lönen enligt kollektivavtalet för landsbygdsnäringar. Bränslekostnaderna har beräknats utifrån transportsträckan, medelhastigheten, fordonets genomsnittliga bränsleförbrukning och det momsfria priset på bränsle. I kostnaderna i anslutning till fordonsunderhåll beaktas försäkringar, skatter, service och övriga omkostnader. Avskrivningarnas andel har beräknats som linjära avskrivningar med hjälp av fordonets anskaffningspris och livslängd.

Utöver produktions- och transportvolymer matar användaren in i kalkylatorn transportsträckans längd och antalet stopp samt uppgifter om fordonet. Genom att mata in varierande produktionsvolymer i kalkylatorn kan användaren också jämföra vilken inverkan produktionsvolymerna har på transportkostnaderna per enhet. Övriga parametrar i kalkylatorn baserar sig på antagna värden. Användaren kan emellertid ändra uppgifterna om bl.a. fordonets förbrukning, bränslepris, kostnader i anslutning till fordonets underhåll, såsom skatter och försäkringar, samt personalkostnader. Genom att justera kostnaderna fås mer skräddarsydda och sanningsenliga beräkningar. Även om de faktiska leveransvolymerna och sträckorna skulle variera efter säsong eller rentav varje vecka, är kalkylatorn trots det ett behändigt hjälpmedel för kartläggning av kostnader, eftersom kostnaderna kan beräknas med olika produktions- och transportvolymer eller genom att mata in genomsnittliga siffror, varvid kostnaderna på lång sikt kan analyseras även ingående.

# Kalkylexempel för transport i egen regi

Låt oss analysera kostnaderna för transporter i egen regi med hjälp av tre exempel. Kostnaderna har beräknats med Excel-kalkylatorn för transporter i egen regi.

## Exempel 1

Företaget transporterar fyra gånger i veckan och en transportsträcka är 200 km. Under en transport görs tre stopp på vägen. För transporterna används en bensindriven paketbil, vars anskaffningspris är 25 000 €. Företaget producerar 160 lådor bröd per månad.

De uppskattade transportkostnaderna är följande:

* Transportkostnader per månad **1 688,28 €**
	+ Lönekostnadernas andel 743,08 €
	+ Bränslekostnader (exkl. moms) 641,03 €
	+ Fordonsunderhåll 95,83 €
	+ Avskrivningar per månad 208,33 €
* Transportkostnader per år **20 259,35 €**
* Transportkostnader / brödlåda **10,55 €**
* Arbetstid för transporter per månad **65,33 h**

## Exempel 2

Företaget transporterar fem gånger i veckan och en transportsträcka är 400 km. Under en transport görs fem stopp på vägen. För transporterna används en dieseldriven lätt lastbil, vars anskaffningspris är 25 000 €. Företaget producerar 50 000 kg potatis under en månad.

De uppskattade transportkostnaderna är följande:

* Transportkostnader per månad **4 641,68 €**
	+ Lönekostnadernas andel 1 852,70 €
	+ Bränslekostnader (exkl. moms) 2 451,48 €
	+ Fordonsunderhåll 129,17 €
	+ Avskrivningar per månad 208,33 €
* Transportkostnader per år **55 700,21 €**
* Transportkostnader / kg **0,09 €**
* Arbetstid för transporter per månad **158 h**

## Exempel 3

Företaget transporterar tre gånger i veckan och en transportsträcka är 200 km. Under en transport görs fyra stopp på vägen. För transporterna används en bensindriven personbil och släpvagn, vars anskaffningspris är sammanlagt 13 000 €. Företaget producerar cirka 20 000 kg tomater under en månad.

De uppskattade transportkostnaderna är följande:

* Transportkostnader per månad **1 109,35 €**
	+ Lönekostnadernas andel 560,31 €
	+ Bränslekostnader (exkl. moms) 336,54 €
	+ Fordonsunderhåll 104,17 €
	+ Avskrivningar per månad 108,33 €
* Transportkostnader per år **13 312,22 €**
* Transportkostnader / kg **0,06 €**
* Arbetstid för transporter per månad **52 h**

# Observationer av transport i egen regi

Utifrån kalkylerna kan man se att vid transport med fordon med hög förbrukning är bränslekostnadernas andel av transportkostnaderna rätt stor. Om transporterna däremot görs med ett mer ekonomiskt alternativ, accentueras lönekostnaderna. Företagaren bör avväga sina egna transportvolymer för att kartlägga vilken typ av fordon som lämpar sig bäst för de volymer som transporteras. Fordon med hög förbrukning, såsom lätta lastbilar, är ett lönsamt alternativ när också transportvolymerna är stora och säsongvariationerna små, för att undvika höga enhetspriser på transporterna utanför säsong. Om de mängder som transporteras per gång är små, är kombinationen av personbil och släpvagn det kostnadseffektivaste alternativet, eftersom det innebär stora inbesparingar i bränslekostnader. En paketbil är i sin tur ett lämpligt alternativ t.ex. om den produkt som transporteras behöver mer skydd eller om det inte ryms en tillräckligt stor last i kombinationen av personbil och släpvagn för att köra en transportrutt från början till slut.

För att sänka kostnaderna är det också viktigt att rutterna planeras omsorgsfullt och att transporterna koncentreras, så att det på en lång rutt finns så många närliggande objekt som möjligt. Företagaren bör överväga, vilken servicenivå som är lönsam vid transport i egen regi. Å andra sidan är det med tanke på kundkontakterna viktigt att kunna erbjuda flexibel service och leveranstider som lätt kan anpassas med hjälp av egna transporter. Kostnaderna kan emellertid bli för höga, om transportrutterna är hundratals kilometer långa utan tillräckligt många objekt. En bra mätare på detta är transportens enhetspris. Utöver kostnaderna lönar det sig att i servicenivån också beakta de arbetstimmar som går till transporterna och i vilken mån arbetet kan planeras på förhand. En hög servicenivå innebär att planering och sammanslagning av transporter blir krävande, om beställningarna inte lätt kan förutses eller om de kan komma med kort varsel.

Transportkostnaderna är beroende av många variabler och t.ex. kan en kraftig uppgång i priset på bränsle ha en direkt inverkan på de totala kostnaderna. Behovet av arbetskraft och fordon bör också kartläggas så ingående som möjligt samtidigt som det finns skäl att bl.a. med försäkringar eller tillgång till tillfällig arbetskraft bereda sig på sjukfall eller att fordon går sönder. Vid planeringen av transporterna lönar det sig också att ge akt på produktionsvolymerna under tidigare år och noggrant notera säsongvariationer i produktion och efterfrågan, för att undvika överraskande leveranssvårigheter.

# JÄMFÖRELSE AV TRANSPORTFORMER: BESTÄLLNING AV KÖPTJÄNST FRÅN ETT TRANSPORTFÖRETAG

# Offertbegäran

Om företagaren bestämmer sig för att beställa transporten och mellanlagringen av produkterna som köptjänst av ett transportföretag, gäller det att först kartlägga potentiella transportföretag. Efter det skickas en offertbegäran till de företag som valts. Offertbegäran ska omfatta alla de för företagaren själv viktiga faktorer som har betydelse för leveransen och som är avgörande i valet av leverantör. Ju mer ingående uppgifterna i anslutning till transporten har definierats i offertbegäran, desto lättare är det för transportföretaget att ge en offert som motsvarar företagarens verkliga behov. Det underlättar också jämförelsen av de offerter som erhållits, eftersom transportföretagen då har mindre rörelsefrihet i sina offerter. Det lönar sig emellertid inte att göra en alltför strikt avgränsad offertbegäran, så att antalet företag som lämnar in en offert inte blir för begränsat.

I övrigt kan offertbegäran vara rätt fritt formulerad. Det viktigaste är att de uppgifter som behövs anges klart och tydligt. Offertbegäran kan göras med ett inköpsverktyg eller ett ordbehandlingsprogram, t.ex. Word, eller ett kalkyleringsverktyg, t.ex. Excel. Enligt Logistiikan Maailma bör särskilt följande uppgifter ingår i offertbegäran:

* + - **Vilka produkter ska levereras.** En beskrivning av de produkter som transporteras. Det är särskilt viktigt att nämna produkter som är sköra eller kräver specialarrangemang t.ex. på grund av produktens hållbarhet.
		- **Leveransvolymer och produkternas förpackning.** Antalet produkter och enheter som ska transporteras samt en beskrivning av hur produkterna är förpackade, dvs. är produkterna i lösvikt/lådor/rullpallar/lastpallar och kan de lastas på varandra.
		- **Leveransomfattning.** Varifrån hämtas produkterna och vart ska de levereras?
		- **Leveransintervall och leveranstid.** Sker leveranserna en gång i veckan/som fortlöpande transport en viss dag/varje dag, samt när kan produkterna avhämtas och när ska de levereras, så att företaget kan uppskatta behovet av mellanlagring.
		- **Avtalsperiod.** Är det fråga om årsavtal/säsongavtal/annat tidsbestämt avtal.

Dessutom är det bra att till offerbegäran bifoga företagets egna köpvillkor för transportföretaget att läsa och godkänna.

# Kalkylexempel för utläggning av transporter

Det är svårt att uppskatta kostnaderna för utläggning på entreprenad på allmän nivå, eftersom kostnaderna är beroende av företagets läge, den produkt som transporteras, transporttidpunkter och rutter. Därför är det viktigt att göra en bra offertbegäran. För att kunna göra en riktgivande jämförelse av kostnaderna för transporter i egen regi med kostnaderna vid utläggning, har vi gjort några kalkylexempel på utläggning av transporter och jämfört dem med kostnaderna för transporter i egen regi.

Kalkylerna för utläggning baserar sig på kostnadsindex för lastbilstrafik 2019, som visar hur kostnaderna fördelas inom logistikbranschen. Utifrån indexet har vi skapat ett fiktivt transportföretag med 175 000 € i årliga kostnader. Transportföretaget äger två paketbilar och sysselsätter två förare och en kontorsanställd på deltid. Med hjälp av indexet fastställdes transportföretagarens pris för en körkilometer till 1,12 € med tillägg av ett täckningsbidrag på 19 %, varvid priset för en körkilometer blev 1,33 €. Kalkylen beaktar emellertid inte uppgången i priserna 2020–2022. För att kostnaderna för utläggningen ska vara bättre jämförbara med resultaten av kalkylatorn för transporter i egen regi, höjde vi priset på en körkilometer för bränslekostnadernas del med 60 %, varvid priset för en körkilometer inklusive täckningsbidraget blev 1,51 €. Kalkylexemplen utgår från antagandet att en transport för livsmedelsföretaget utgör cirka en tredjedel av lastvolymen för transportföretaget, varvid företaget betalar en tredjedel av priset på en körkilometer. I diagrammet nedan redogörs mer ingående för de nyckeltal som använts i beräkningarna och transportföretagets kostnadsstruktur.

Bild 1. Transportföretagets kostnadsstruktur och använda talvärden.

## Exempel 1

Företaget transporterar fyra gånger i veckan och en transportsträcka är 200 km. Under en transport görs tre stopp på vägen. Företaget producerar 160 lådor bröd per månad.

De uppskattade kostnaderna för att lägga ut transporterna är:

* + - Transportkostnader per månad **1 606,19 €**
		- Transportkostnader per år **19 274,34 €**
		- Transportkostnader / brödlåda **10,04 €**
		- Inbesparad arbetstid per månad **65 h**

## Exempel 2

Företaget transporterar fem gånger i veckan och en transportsträcka är 400 km. Under en transport görs fem stopp på vägen. Företaget producerar under en månad 50 000 kg potatis.

De uppskattade kostnaderna för att lägga ut transporterna är:

* + - Transportkostnader per månad **4 015,49 €**
		- Transportkostnader per år **48 185,85 €**
		- Transportkostnader / kg **0,08 €**
		- Inbesparad arbetstid per månad **158 h**

## Exempel 3

Företaget transporterar tre gånger i veckan och en transportsträcka är 200 km. Under en transport görs fyra stopp på vägen. Företaget producerar under en månad cirka 20 000 kg tomater.

De uppskattade kostnaderna för att lägga ut transporterna är:

* + - Transportkostnader per månad **1 204,65 €**
		- Transportkostnader per år **14 455,75 €**
		- Transportkostnader / kg **0,06 €**
		- Inbesparad arbetstid per månad **52 h**

# Observationer av utläggning av transporter

När man jämför kostnaderna för att lägga ut transporterna på entreprenad med transport i egen regi kan man notera att det framför allt i fråga om stora volymer kan löna sig att sköta transporterna med hjälp av ett transportföretag. Anskaffningen av en lätt lastbil för eget bruk är en dyr investering förutom till inköpspris också i fråga om underhåll och bränslekostnader. Transportföretaget kan vid transport med stora fordon ha möjlighet att koncentrera transporterna så att samma transport omfattar produkter från flera olika företag, vilket ger mer möjligheter att optimera rutterna och därigenom sänka kostnaderna. Genom att optimera rutterna och lastutnyttjandegraden kan också transporternas miljövänlighet förbättras.

Det kan också vara förnuftigt att lägga ut mindre transporter, om företaget inte har tillräckligt med arbetskraft för att ordna transporterna eller om transportvolymerna är så små att anskaffning och underhåll av egna fordon inte är ett lönsamt alternativ. Vid en jämförelse av kostnaderna för utläggning med kostnaderna för transport i egen regi lönar det sig att i stället för absoluta summor jämföra enhetspriser. Då kan man se att med större transportvolymer är enhetskostnaderna för utläggningen lägre än vid transport i egen regi.

När man transporterar stora volymer och långa sträckor är också de arbetstimmar som används för transporterna per månad betydande. I exempel 2 tar transporterna i genomsnitt 158 timmar per månad. Det motsvarar tidsmässigt nästan fulla arbetstimmar på veckonivå, varför det kan vara omöjligt för företagaren att sköta transporterna själv utöver de krav som kärnaffärsverksamheten ställer. Då lönar det sig att överväga att antingen lägga ut transporterna delvis eller att beställa tjänsten i sin helhet som köptjänst. I offertbegäran lönar det sig att be transportföretagarna uppge priserna för tjänster av olika omfattning, eftersom köptjänsten inte alltid behöver gälla alla transporter. Om livsmedelsföretaget t.ex. redan har möjlighet att transportera korta sträckor med personbil och släpvagn, är det ofta lönande och företaget kan då anlita transportföretagets tjänster endast för längre sträckor. Det finns emellertid skäl att komma ihåg att om transportföretaget anlitas endast sällan, med små volymer och för långa sträckor, är också enhetspriset för transporten i allmänhet högt.

För småföretagarna är kundkontakterna och möjligheten att etablera personliga relationer till kunderna en viktig del av marknadsföringen, vilket också ofta ses om en konkurrensfördel. Om transporterna i sin helhet skaffas som köptjänst, måste kundkontakterna upprätthållas på något annat sätt. Vid utläggning av transporterna kan goda kundrelationer upprätthållas t.ex. genom mer skräddarsydda och flexiblare leveransavtal och en hög servicenivå. Även om transporten skaffas som köptjänst, är det viktigt att upprätthålla de personliga kontakterna, och genom att t.ex. ibland sköta leveransen själv kan företagaren visa för kunden att relationen ses som viktig. Partiell köptjänst kan också vara en bra lösning på denna utmaning och företagaren kan t.ex. anlita köptjänster endast under den egentliga säsongen och sköta transporterna själv under lugnare tider. En möjlighet kunde också vara att t.ex. sköta transporterna varannan vecka själv och varannan vecka med hjälp av köptjänster. En sådan verksamhetsmodell gör också arbetet mindre tungt och förkortar företagarens arbetsdag.

# JÄMFÖRELSE AV TRANSPORTFORMER: SAMARBETE MED ANDRA SMÅFÖRETAGARE

Samarbete med andra företagare är ett bra sätt att öka småföretagens konkurrenskraft. Med horisontell integration avses att företag med liknande affärsverksamhet slår samman sina verksamheter för att uppnå synergifördelar. Inom livsmedelsbranschen har horisontell integration bl.a. noterats sänka produktionskostnaderna, ge företagen nya kunder och möjliggöra gemensamma säljfrämjande åtgärder. Samarbetet när det gäller transporter delar framför allt på företagarnas arbetsbörda, ger mer tid att fokusera på företagets kärnverksamhet och möjliggör bättre optimering av rutter samt planering och sammanslagning av transporter, vilket också sänker transportkostnaderna.

Om företaget överväger samarbete som transportform, är det viktigt att hitta en sådan samarbetspartner vars affärsverksamhet och transportrutter överensstämmer med den egna verksamheten. Eftersom transportrutterna kan vara långa gör det ingenting att samarbetsföretaget är beläget längre bort, om samarbetsföretaget finns längs rutten. I samarbetet mellan livsmedelsföretagen har bl.a. tidigare dåliga erfarenheter, rädslan för förändringar, svårigheter att komma överens om gemensamma spelregler, misstroende och brist på fungerande kommunikation visat sig utgöra en utmaning. För att undvika dessa problem framhävs likaså betydelsen av att hitta rätt samarbetspartner, som man kan lita på och med vilken kommunikationen fungerar. Innan samarbetet inleds är det också viktigt att så noggrant som möjligt avtala om huvuddragen i samarbetet för att undvika missförstånd. Det är alltså viktigt att företagarna gör upp klara samarbetsavtal om alla praktiska frågor, såsom allokering av kostnader, transportturer samt ansvar och skyldigheter. Samarbetet ska alltid gynna båda parter.

Om man väljer samarbete som transportform, ska alla företagare som deltar ha giltiga godstrafiktillstånd, om transporten görs med tyngre fordon eller om transporterna inte fördelas jämnt och de kompenseras med avgifter mellan företagarna. Därtill ska alla parter ha lämpliga transportfordon och de försäkringar som krävs för fordonen. Anskaffning och underhåll av egna fordon ökar också de fasta kostnaderna, men inbesparingarna i de rörliga kostnaderna, såsom löne- och bränslekostnader, kan vara betydande. När man överväger samarbetstransporter är det viktigt att alla parter känner till det egna företagets kostnader, så att var och en för egen del kan bedöma fördelarna med samarbetet. Eftersom en del av transporterna vid samarbetstransport fortfarande görs i egen regi, har företagaren fortfarande möjlighet att diskutera med kunderna direkt i samband med leveransen och upprätthålla viktiga kundkontakter. Dessutom erbjuder samarbetstransporter möjlighet att knyta nya kundkontakter vid besöken hos samarbetspartnerns kunder.

# SAMMANFATTNING OCH SLUTSATSER

För att ett litet livsmedelsföretag ska kunna välja bästa möjliga alternativ för transporten av sina produkter, är det viktigt att företaget identifierar nuläget och bedömer lämpligheten hos olika alternativ för det egna företaget. Transportkostnaderna består av många olika faktorer som är beroende av bl.a. den varumängd som transporteras, transportsträckan och transportfordonet. I denna rapport har vi jämfört transportarrangemangen och kostnaderna för dem i tre olika alternativ: transport av produkter i egen regi, beställning av köptjänst från ett transportföretag och transport i samarbete med andra småföretagare.

Vid transport i egen regi har företagarens ansvar och arbetsinsats en markerad roll. Transport i egen regi ger möjlighet att upprätthålla kundkontakter i samband med transporterna, medger flexibel service och i allmänhet relativt låga transportkostnader, om transportformen har anpassats efter transportvolymerna för att uppnå en så ekonomisk körning som möjligt. Det är emellertid inte alltid möjligt att sköta transporterna själv med tanke på tidsanvändningen, varvid det lönar sig att överväga att beställa transporten som köptjänst från ett transportföretag. Utläggning av transporterna delvis eller i sin helhet är ett bra alternativ framför allt i mindre företag som sysselsätter t.ex. endast en anställd, varvid det kanske inte finns möjlighet att sköta transporterna själv, och i sådana företag där transportvolymerna är stora, varvid det inte är lönsamt att skaffa och underhålla den fordonspark som behövs. Ett alternativ är också samarbete med andra småföretag, varvid man kan uppnå synergifördelar i och med bättre optimering och sammanslagning av transporter. Därutöver är det fortfarande lätt att upprätthålla gamla kundrelationer och även knyta nya genom samarbetspartnerns kontakter.

Vid planeringen av transporterna är det viktigt att känna till kostnaderna för olika alternativ, men de lägsta kostnaderna är inte alltid det bästa sättet att bedöma transportformens lämplighet för företaget. Viktiga faktorer som också bör övervägas är t.ex. önskad servicenivå, kundnöjdhet, antalet arbetstimmar som används för transporterna och företagarens egen ork. Det finns nödvändigtvis inte alltid tillräckligt med information att tillgå om olika alternativ, men det lönar sig att kartlägga betydelsen av olika faktorer från fall till fall för det egna företaget och samtidigt beakta vilka verksamhetsmodeller som tjänar det egna företaget bäst. Det kräver utredningsarbete, där man kartlägger faktorerna och kostnaderna för transport i egen regi, utläggning av transporter och samarbetstransporter med olika alternativ. Det är viktigt att tänka på att då och då utvärdera företagets verksamhetsmodeller på nytt, eftersom det kan visa sig att de gamla verksamhetsmodellerna inte nödvändigtvis längre är det bästa alternativet för företaget eller företagaren, när andra möjligheter utvärderas omsorgsfullt.

# KÄLLOR

## Rapport

Äktasmak.fi (2022) Vad är REKO? <https://aitojamakuja.fi/sv/reko-2/>, sökning 3.4.2022

Gilboa, S. – Seger-Guttmann, T. – Mimran, O. (2019) The unique role of relationship marketing in small businesses’ customer experience. Journal of Retailing and Consumer Services, Vol. 51, 152–164.

Kuljetustapojen vertailua pienyrittäjän näkökulmasta. Publiceringsdag 8.2.2021

Kuorma-autoliikenteen kustannusindeksi (2015=100) (2019) Menetelmäseloste 2/2019. Statistikcentralen.

[Logistiikan Maailma. Tarjouspyyntö.](http://www.logistiikanmaailma.fi/osto-ja-) [<https://www.logistiikanmaailma.fi/osto-ja-](http://www.logistiikanmaailma.fi/osto-ja-myynti/hankintaprosessi/tarjouspyynto/) myynti/hankintaprosessi/tarjouspyynto/>, sökning 30.3.2022.

Pawlak, K. – Kołodziejczak, M. – Xie, Y. (2019) Horizontal Integration in the Agricultural Sector as a Factor Increasing Its Competitiveness – Experience from Poland. Eastern European Countryside, Vol. 25 (1), 195–232.

Intervjuer med små livsmedelsföretag. Februari 2022.

[Superhyvä.fi (2020) Logistiikkaselvitys.](http://www.superhyva.fi/uploads/Logistiikkaselvitys2.12.2020.pdf) [<https://www.superhyva.fi/uploa­ds/Logistiik](file:///E%3A%5CJOBS%5CAsiakkaat%5CPargas%20Stad%5C%3Chttps%3A%5Cwww.superhyva.fi%5Cuploads%5CLogistiik)kaselvitys2.12.2020.pdf>, sökning 21.1.2022.

Traficom <tieto.traficom.fi>, sökning 1.4.2022

Vs-lähiruoka.fi (2021) Ruokaketju lukuina. Varsinais-Suomen ruokaketju. Braheacentret, Åbo universitet. <https://vs-lähiruoka.fi/ruokaketju/>, sökning 3.4.2022.

## Kalkylator

Helsingin Sanomat 11.3.2021: Bensa-autojen kulutus pudonnut 20 prosenttia, paljastaa [autodata. <https://www.hs.fi/talous/art-2000007853367.html](http://www.hs.fi/talous/art-2000007853367.html)>, sökning 28.3.2022.

Kodinplaza.fi (2022) Peräkärryn vakuutus. <https://kodinplaza.fi/vakuutukset/perakarryn-vakuutus>, sökning 15.3.2022.

Kuorma-autoliikenteen kustannusindeksi (2015=100) (2019) Menetelmäseloste 2/2019. Statistikcentralen.

Kollektivavtal för landsbygdsnäringarna 1.2.2020–31.1.2022.

Omalaina.fi (2019) Auton ylläpidon kustannukset. [<https://www.omalaina.fi/ta](http://www.omalaina.fi/ta-lous/2019-09-26-kuinka-paljon-auton-yllapitaminen-vuodessa-maksaa-katso-tasta-)lous/2019-09-26-kuinka-paljon-auton-yllapitaminen-vuodessa-maksaa-katso-tasta-onko-sinulla-varaa-maksaa-auton-kulut/>, haettu 15.3.2022.

Polttoaine.net (2022) Polttoaineen hinta. [<https://www.polttoaine.net/>](http://www.polttoaine.net/), sökning 15.3.2022.

Fastställande av enhetsvärden för utvärdering av väg- och järnvägsprojekt 2018 (2022) Trafikledsverkets publikationer 48/2020, uppdaterad 1.4.2022. Trafikledsverket, Helsingfors

[Traficom.fi (2022) Fordonsskattens struktur och belopp.](file:///E%3A%5CJOBS%5CAsiakkaat%5CPargas%20Stad%5Cwww.traficom.fi%5Csv%5Ctransport%5Cvagtrafik%5Cfordonsskattens-struktur-och-belopp) [<https://www.traficom.fi/sv/trans­port/vagtrafik/fordonsskattens-struktur-och-belopp>](file:///E%3A%5CJOBS%5CAsiakkaat%5CPargas%20Stad%5C%3Chttps%3A%5Cwww.traficom.fi%5Csv%5Ctransport%5Cvagtrafik%5Cfordonsskattens-struktur-och-belopp%3E), sökning 28.3.2022.

*Finansiering av rapportens översättning: Projekt TuKeVa
Programmet för utveckling av landsbygden i Fastlandsfinland 2014–2020 till 80 % (NTM-centralen i Egentliga Finland) och annan offentlig finansiering till 20 %.*

