

# Plastvirksomheder kan spare millioner på transport

**Med samarbejdsaftalen mellem CostPartner og Plastindustrien har danske plastvirksomheder en god anledning til at kigge deres transportsystem efter i sømmene. Det er næsten altid muligt at spare penge**

## Af Lars Søndergård, Plastindustrien

Schela Plast er en af Danmarks førende virksomheder for blæste plastemballager med en årlig produktion på 100 millioner flasker og dunke. Virksomheden har derfor et stort transportbehov. Administrerende direktør Steen Erlandsen fortæller, at Schela Plast tidligere havde egne lastbiler til transporten. Det var såkaldte volumenbiler med anhænger, altså meget store lastbiler med op til 120 m<sup>3</sup> lastrum, den slags biler som fx Rockwool benytter.

-For tre år siden valgte vi at sælge vore egne biler og købe transporten, fortæller Steen Erlandsen og fortsætter:

-Vi valgte en transportør med samme slags biler som vore egne, og det har siden fungeret efter hensigten. Sidste år kontaktede CostPartner os. Vi var faktisk ikke særligt interesserede, da vi var godt tilfredse med vores transportør.

-Vi mødte faktisk CostPartner med en vis skepsis, husker Steen Erlandsen.

-Men vi kunne godt lide deres princip om »No Cure - No Pay« og indvilligede i at prøve



Schela Plast bruger i dag almindelige trailere til transport af virksomhedens produkter. Hver dag ruller fire til seks læs ud fra fabrikken i Lindknud nord for Vejen.

dem. Vi skulle altså ikke betale for konsulentydelsen, da CostPartners honorar kun ville blive udløst som en vis procent af besparelsen. Den eneste omkostning var den

tid, vi selv brugte sammen med CostPartner.

### Radikal løsning

Efter en gennemgang af virksomhedens transportbehov og nuværende ordning foreslog CostPartner en radikal løsning. Schela Plast skulle droppe volumenbilerne, som er ret dyre og bedst egner sig til lange transporter. Da størstedelen af virksomhedens salg ligger på det danske marked kunne transporten med fordel foregå på almindelige trailere. Det betyder, at Schela Plast fik brug for lidt flere kørsler, men det var stadig billigere. Hertil kom en mere fleksibel læsning af pallerne. Dagen før transporten leverer vognmanden en trailer, som virksomheden kan laste i sit eget tempo.

Steen Erlandsen kan i dag konstatere, at Schela Plast, som hvert år bruger millioner på transport, har sparet rigtig mange penge. CostPartners analyse og løsningsforslag har været en eye-opener for os, konkluderer Steen Erlandsen.

### Stor erfaring

CostPartner er et dansk konsulentfirma med kontorer i Hellerup, Silkeborg og Hamburg. Firmaet har fire gange været udpeget som Gazelle-virksomhed af Børsen. I 2010 indgik CostPartner en samarbejdsaftale med Plastindustrien, som giver foreningens medlemmer rabat på honoraret. Virksomhedens ansatte har stor praktisk erfaring inden for logistik og optimering af transport. Bernt Jørgensen er en af virksomhe-

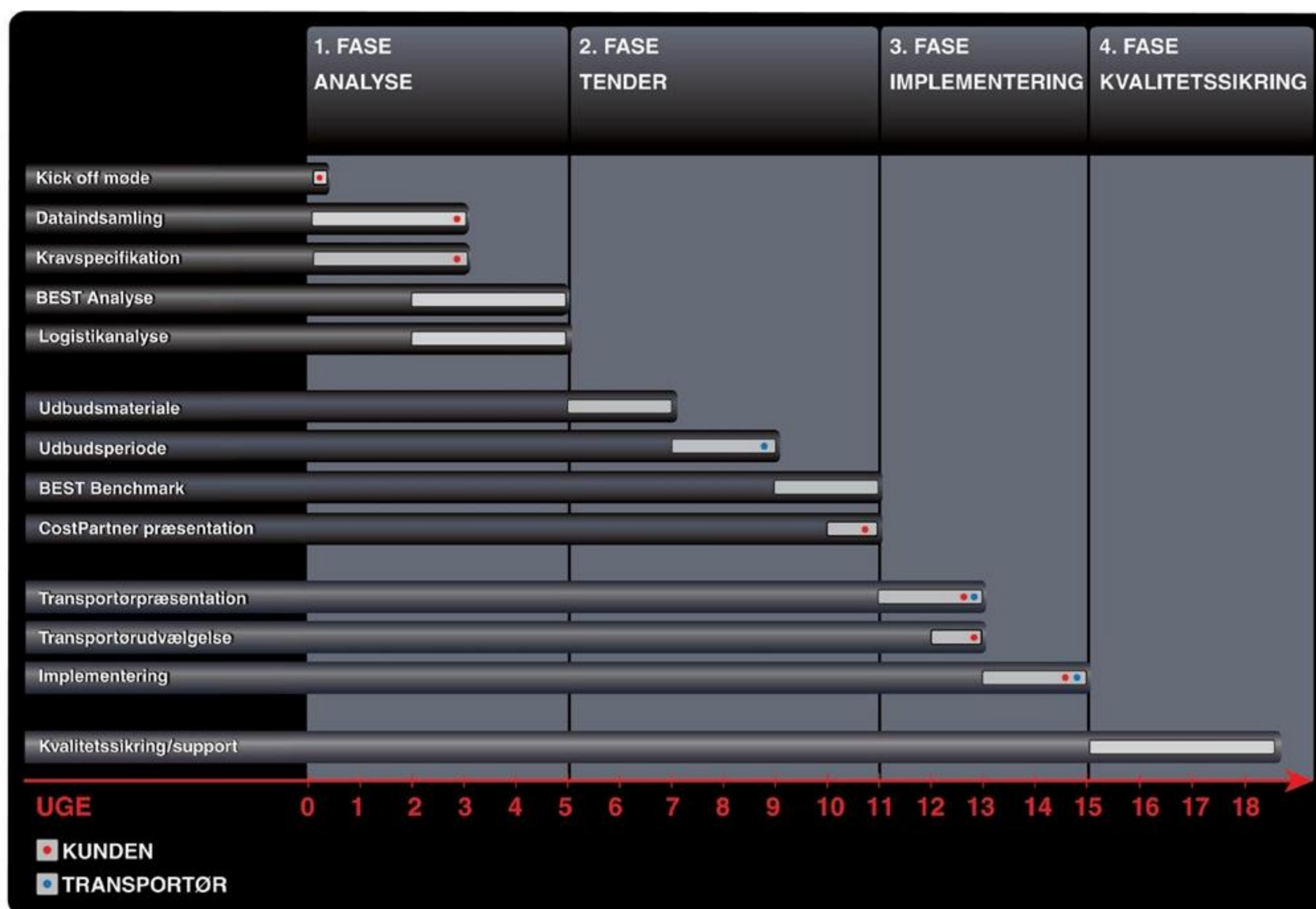
## OK TOOLS A/S

Prototyper og støbeforme til nul-serie



Hedemarken 1  
DK-7200 Grindsted  
E-mail: winterskov@oktools.dk

Tlf. 75 57 57 10  
Fax 75 57 57 11  
www.oktools.dk



Projektplan fra Costpartner.

dens fem partnere. Han har selv i mere end 25 år arbejdet med transport og spedition: -I gennemsnit sparer vore kunder 18 procent i transportudgifter, og vi kan næsten altid finde besparelser, fortæller Bernt Jørgensen. Besparelsen

ligger ifølge CostPartner normalt inden for 10-30 procent af transportbudgettet. I mindre end en procent af de analyser, CostPartner gennemfører, er det ikke muligt at finde besparelser. »No Cure - No Pay-princippet« betyder, at kunden

aldrig skal have penge op af lommen. Det eneste kunden skal yde er 50-60 timers arbejde i analysefasen. Bernt Jørgensen fortæller, at mange virksomheder i årevis fastholder et uforandret transportsystem, selv om

virksomhedens produkter og salg ændrer sig. -Virksomhederne fokuserer typisk på prisen på transport, men glemmer, at der kan være nye måder at indrette transporten på. Derfor lægger vi stor vægt på at optimere hele logistikflowet lige fra lagerstørrelser til leveringsfrekvens og lastning af godset. Først når dette er fastlagt, går vi i gang med at optimere prisen, fortæller Bernt Jørgensen.

pd@plast.dk

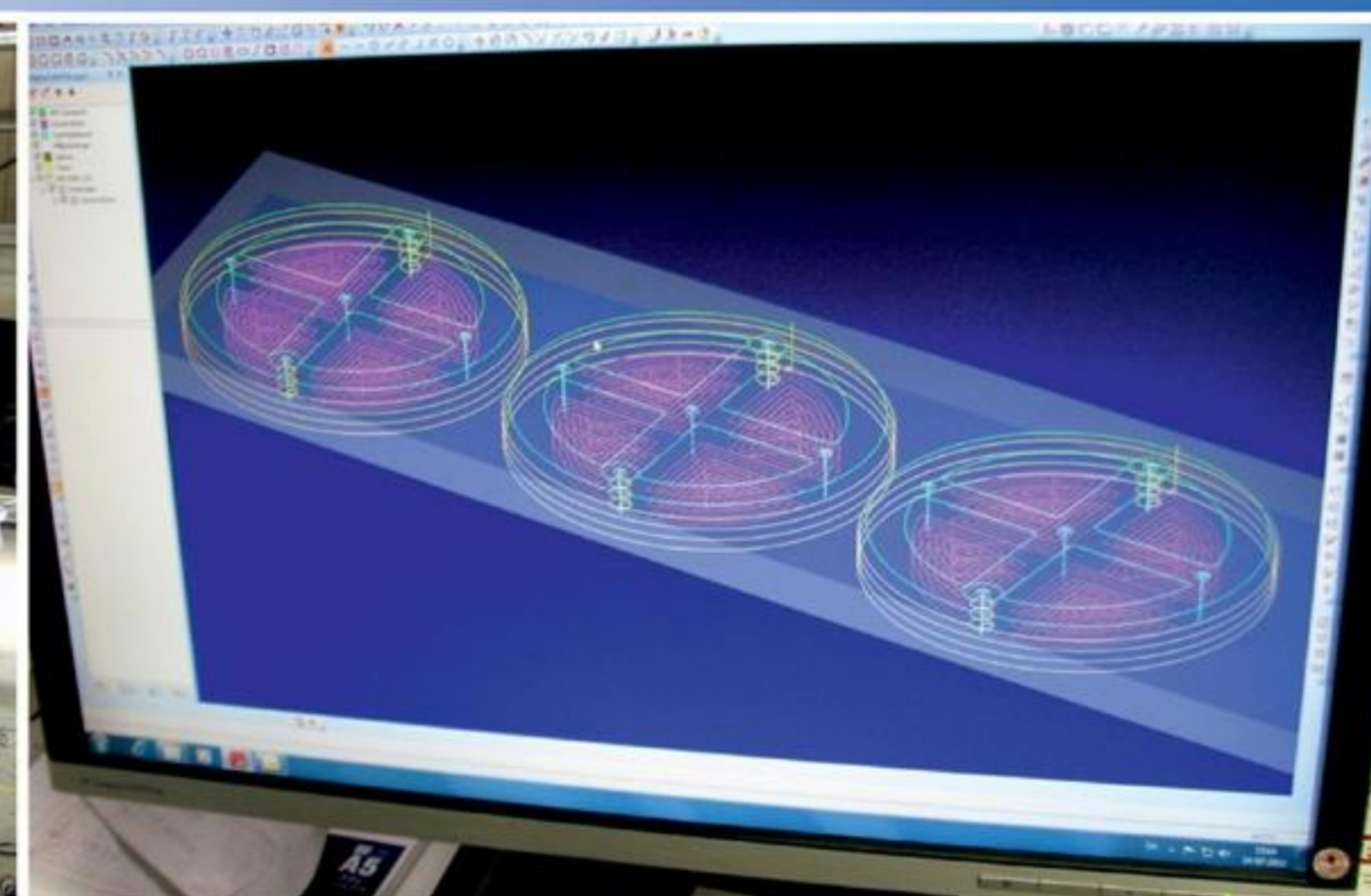
CostPartners arbejde består i en analyse af virksomhedens behov ud fra den eksisterende transportform og historiske data. Derefter følger en anbefaling af den optimale transportløsning. I tredje fase sender CostPartner en tender til en række transportører for at finde den rigtige transportør til kunden, og endelig implementerer CostPartner sammen med kunden den nye transportform.



Salling Plast har anskaffet en CNC-styret fræser af typen Morbidelli. Med denne nyanskaffelse kan vi tilbyde vores kunder fræsning/udskæring af emner i PEH-plader i tykkelser op til 150 mm.

Vi kan tilbyde tegningsarbejde for fræsning af emner, ligesom vi kan læse kundetegninger. Vi kan læse de fleste type tegninger fra alle gængse tegneprogrammer.

Hvis du har behov for at få skåret eller fræset emner i PEH-plade, så kontakt os for et uforpligtende tilbud.



Besøg os på hi[11] messen på stand nr. J 7222

SALLING PLAST AS www.sallingplast.com—tlf. 9666 8300