

Cargotec

Intervju med Johan Hellman

Cargotec är registrerade på Helsingforsbörsen, har drygt 10 000 anställda, 3 miljarder euro i årlig omsättning och tre välkända varumärken; Hiab, Kalmar och MacGregor. Tillsammans utgör de tre dotterföretagen ett komplett erbjudande för utrustning, produkter och lösningar inom lasthantering för globala flöden. Med tillverkning i 10 egna fabriker runtom i världen har företaget ett ansenligt transportflöde att hantera. Johan Hellman är Global Transport Manager på Cargotec Supply och är väl medveten om utmaningarna i detta. Jag har träffat honom för att lära mig mer kring hur Cargotec arbetar med sina transporter och hur de lyckats hantera en supply chain av den här omfattningen.

Med upphämtning från leverantörer i ungefär 17 länder var en av de första sakerna Johan insåg när han började på Cargotec att företaget behövde få kontroll, visibilitet och uppföljning kring alla transporter. Johan har en bakgrund från DHL och kände väl till transportadministrations-systemet (TA-systemet) 'DHL Multishipping, han började därför utöka Cargotecs användande av sitt TA-system Shipment Manager (Memnon Apport). *"Jag började med outbound-sidan men kom ganska omgående in på inbound."* berättar Johan. Han beskriver Cargotec som ett traditionellt industribolag som outsourcar komponenttillverkningen för att själva fokusera på monteringen. *"Vår strategi gör att hanteringen av supply chain blir väldigt viktig. Supply chain blir verkligen en nyckel del och här spelar Inbound stor roll för oss."*

Eftersom Cargotecs verksamhet är störst i Norden var det också här som den företagsomfattande implementationen av Shipment Manager inleddes. Johan berättar att implementationen gick lättare än de trott. I Sverige använde redan många av företagens divisioner någon av Memnon Networks white-label lösningar (e.g. DHL Multishipping, DSV e-services, Schenker Web-TA) och var därför vana vid gränssnittet. Övriga länder bokade sina transporter via fax och telefon så för dem blev det en större förändring men också någonting de märkte stora positiva effekter av. Johan säger att det såklart tog lite tid att sätta upp eftersom varje leverantör måste utbildas men att det samtidigt gav löpande nytta för varje enskild leverantör som kopplades upp.

Den ordentliga kick-starten kom i samband med att Cargotec startade upp en ny fabrik i Polen. *"Här fanns inga etablerade arbetssätt så då kunde vi från början sätta standarden att alla transporter bokas via Shipment Manager. Sedan dess har fabriken i Polen legat i framkant."* Efter implementationen i Polen blev det enkelt att fortsätta utrollningen av systemet, leverantörerna var redan uppkopplade och bokade sina sändningar till en Cargotec-fabrik i Shipment Manager. Det blev då en naturlig förlängning för leverantörerna att boka alla sändningar till de olika Cargotec-fabrikerna via ett och samma system.

2

¹ Shipment Manager och DHL Multishipping är båda White-label lösningar av samma system (Memnon Apport) där Shipment Manager är Cargotecs företagsunika version.

Korta fakta

Bransch	Lasthanteringsutrustning
Anställda	10 500
Omsättning	€ 33 Miljarder





Så hur går det till i praktiken? Johan berättar att respektive leverantör loggar in i Shipment Manager och bokar sina sändningar till Cargotecs olika fabriker. *”Vi betalar frakten men de sköter själva bokningen.”* säger Johan. När leverantören loggar in i systemet finns färdiga mallar att välja mellan där respektive mall är optimerad till vad som är bäst för Cargotec.

”Vi har gjort det enkelt för leverantören. Det kan exempelvis vara två mallar, en för sändningar under 100 kg och en för sändningar över 100 kg.” Leverantören bokar sändningen, skriver ut fraktdokumentet och etiketterar sina kollin. Under hela kedjan kan Cargotec följa varje sändnings senaste status och snabbt se vad som är på väg att levereras till dem.

Johan verkar särskilt nöjd med de förifyllda mallar som Cargotec kan anpassa till sina leverantörer. Han berättar om att Cargotec enkelt kan styra vilken transportör och transportprodukt som de olika leverantörerna bokar med och hur mycket nytta det gett företaget:

”Innan vi implementerade Inbound-lösningen använde ofta leverantörerna fel transportprodukt. De kunde exempelvis boka en väg-produkt för en sändning som endast väger 2kg. Hade de bokat rätt och valt en paketprodukt hade det inte bara varit avsevärt billigare utan även gått mycket snabbare. Vi har gjort en anseilig besparing endast genom att leverantörerna bokar med rätt transportprodukt. Utan Inbound hade det varit näst intill omöjligt att implementera.”

Eftersom Cargotec betalar alla fraktkostnader för sina ingående transporter blir företaget drabbade så fort en leverantör gör ett misstag i transportbokningen. Det handlar om allt från användande av fel transportprodukt till leverantörer som ringer in bokningar och får straffavgifter till följd av manuell bokning. Idag har Cargotec till stor del eliminerat dessa kostnader eftersom de kan kontrollera vad som händer i Inbound-lösningen. *”Det som är speciellt med Inbound är att det är så många inblandade aktörer. Hade vi inte haft Inbound hade vi inte kunnat ha någon kontroll på vad de gör.”*

En effekt som Cargotec inte räknat med var den förhandlingsfördel gentemot transportörer som Inbound-modulen gett dem. Många känner säkert igen sig när Johan säger att han alltid drar sig för att byta ut en transportör, det är ofta en komplicerad process. Han berättar dock för mig att processen idag är avsevärt lättare för Cargotec, någonting som gör transportörerna mer benägna att erbjuda fördelaktig service och priser. Johan beskriver ett transportörsbyte som Cargotec precis genomfört för en av sina fabriker.

”Vi bytte nyss transportör till en fabrik där vi har 70 leverantörer. Hade vi inte haft Inbound hade vi behövt förse varje enskild leverantör med information om bytet, plus att den nya transportören skulle behövt åka ut och hälsa på samtliga leverantörer. Sådant är väldigt krångligt och tidsödande. Nu byter vi transportör väldigt enkelt genom att bara ändra i mallarna. På så sätt har vi snabbt bytt transportör för alla 70 leverantörer från fredag till måndag. Det är himla smidigt.”

Det är tydligt att Johan är nöjd med Inbound-lösningen i Shipment Manager och att den spelar en stor roll i hur Cargotes omfattande supply chain kan hanteras på ett effektivt sätt. Johan sammanfattar det hela väldigt bra när han avslutar med att säga:

”Inbound handlar om ren synlighet, att vi operativt och i realtid kan se vad som händer. Kontrollperspektivet ger oss också en möjlighet att styra leverantörers beteende.”