



**GÖTEBORGS UNIVERSITET
HANDELSHÖGSKOLAN**

Vilka faktorer värderar importören?

En studie om importföretags val av hamn vid containerimport

Kandidatuppsats i Logistik
Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet
VT 20

Författare:

Sofia Hansson 951230

Lina Olofsson 970723

Handledare: Jerry Olsson

Förord

Göteborgs Hamn AB har en önskan om att öka sin importvolym gällande containertrafiken. Det är på uppdrag av och i samarbete med hamnen som denna studie har sin utgångspunkt. Frågan om att öka sin importvolym är ett problem som många hamnar kan stå inför. Förhoppningen är att flera kan dra nytta av denna studies resultat. För att ta reda på hur importvolymen ska ökas krävs en djupare förståelse för importörerna. Författarnas förhoppning är att studien kan bidra till svenska hamnars utvecklingsarbete.

Detta är en kandidatuppsats skriven VT20 på Logistikprogrammet vid Handelshögskolan, Göteborgs Universitet (180 hp).

Författarna vill rikta ett stort tack till Göteborgs Hamn AB för värdefulla idéer, branschkunskap och engagemang. Vidare vill vi även rikta ett stort tack till vår handledare Jerry Olsson för idéer, feedback, tips och vägledning under arbetets gång. Slutligen vill vi tacka vår handledningsgrupp som bistått med feedback kring arbetet.

Tack!

Sofia Hansson

2020-05-30

Lina Olofsson

2020-05-30

Sammanfattning

Utan den svenska importen hade många butikshyllor stått tomma. Majoriteten av den svenska utrikeshandeln sker med sjöfart och därmed behöver importören göra ett val om vilken importhamn som ska väljas. Vilka faktorer avgör detta val? Tidigare studier fokuserar i hög grad på export och använder ofta breda begrepp för att förklara situationen. Exempelvis begreppet leveranspålithet som enligt denna studies författare kan innebära både leveranssäkerhet och leveransprecision. Syftet med denna studie är att undersöka relationen mellan svenska importföretags värderingar vid val av importhamn.

För att genomföra undersökningen skapades en webb-enkät som sedan användes för insamling av primärdata. Företagen som deltog i studien är verksamma inom branscherna bygg/järnhandel och el, livsmedel och övriga. Resultatet av studien visade att prisvärdhet genomgående är den viktigaste faktorn. Andra vanligt förekommande faktorer är leveranssäkerhet och leveransprecision. Slutsatser som författarna kan dra är bland annat att vissa faktorer går att se ett samband mellan företag oberoende av branschtillhörighet. Vissa likheter kan även identifieras mellan branscherna samt mellan containervolymer. En del branscher har tydligare samband än andra gällande vilka faktorer som värderas högst. De skillnader som författarna uppmärksammar ses bland annat mellan branscher och kan bero på godsets egenskaper.

Nyckelord: Importhamn, Transportinköp, Containerimport, Hamnval, Branschsegment, Framtidsperspektiv

Innehållsförteckning

1. INTRODUKTION.....	1
1.1 PROBLEMDISKUSSION OCH FORSKNINGSGAP.....	2
1.2 SYFTE OCH FRÅGESTÄLLNINGAR.....	4
1.3 AVGRÄNSNINGAR.....	4
2. TIDIGARE FORSKNING	5
2.1 INKÖP TRANSPORTER.....	5
2.1.1 <i>Prisfaktorer</i>	5
2.1.2 <i>Val av transportupplägg</i>	6
2.1.3 <i>Historiska relationer</i>	7
2.1.4 <i>Miljöaspekter</i>	7
2.2 VAL AV HAMN	8
2.2.1 <i>Torrhamn</i>	8
2.2.2 <i>Ledtider och Leveranssäkerhet</i>	8
2.2.3 <i>Påverkan på hamnens varumärke</i>	9
2.3 SAMMANFATTNING	10
3.METOD.....	11
3.1 METODVAL	11
3.2 INSAMLING AV INFORMATION	12
3.2.1 <i>Utformning av enkät</i>	12
3.2.2 <i>Redovisning av beräkningar</i>	13
3.3 VAL AV RESPONDENTER.....	13
3.3.1 <i>Presentation av respondenter</i>	14
3.4 ENKÄTGENOMFÖRANDE	16
3.4.1 <i>Externa bortfall</i>	16
3.5 RELIABILITET OCH VALIDITET	17
3.6 KRITIK METOD.....	19
4. RESULTAT	21
4.1 VÄRDERING AV FAKTORER I DAGENS SITUATION	21
4.1.1 <i>Företagens värdering generellt</i>	21
4.1.2 <i>Bygg-/järnhandel och el</i>	22
4.1.3 <i>Livsmedel</i>	23
4.1.4 <i>Övriga</i>	23
4.2 NYTT AVTAL	24
4.2.1 <i>Företagens värdering generellt</i>	24
4.2.2 <i>Bygg/järnhandel och el</i>	24
4.2.3 <i>Livsmedel</i>	25
4.2.4 <i>Övriga</i>	26
4.3 CONTAINERVOLYM	26
4.3.1 <i>Containervolym < 1000 TEU</i>	27
4.3.2 <i>Containervolym ≥ 1000 TEU</i>	28
5. ANALYS	31
5.1 GENERELLA LIKHETER OCH SKILLNADER.....	31
5.2 LIKHETER OCH SKILLNADER INOM BRANSCH	32
5.2.1 <i>Bygg/järnhandel och el</i>	32
5.2.2 <i>Livsmedel</i>	33
5.2.3 <i>Övriga</i>	35
5.3 LIKHETER OCH SKILLNADER MELLAN BRANSCHER	36
5.4 CONTAINERVOLYM	37
5.4.1 <i>Containervolym < 1000 TEU</i>	37
5.4.2 <i>Containervolym ≥ 1000 TEU</i>	38
5.4.3 <i>Jämförelse containervolym</i>	39
5.5 ATT TÄNKA PÅ	40

6. SLUTSATS	41
6.1 SLUTORD OCH VIDARE FORSKNINGSFÖRSLAG	44
7. REFERENSER	45
BILAGA 1: SPECIFICERADE BEGREPP	48
BILAGA 2: FÖRKLARING AV FÖRKORTADE BEGREPP	51
BILAGA 3: ENKÄT	52

Diagramförteckning

DIAGRAM 1. Samtliga faktorerers medelvärde, fördelat på alla företag	22
DIAGRAM 2. Samtliga faktorerers medelvärde, fördelat på bygg/järnhandel/el.....	22
DIAGRAM 3. Samtliga faktorerers medelvärde, fördelat på respondenter från livsmedel.....	23
DIAGRAM 4. Samtliga faktorerers medelvärde, fördelat på övriga.....	23
DIAGRAM 5. Samtliga faktorerers medelvärde vid förhandling av ett nytt avtal, fördelat på alla företag.....	24
DIAGRAM 6. Samtliga faktorerers medelvärde vid förhandling av ett nytt avtal, fördelat på bygg/järnhandel/el.....	25
DIAGRAM 7. Samtliga faktorerers medelvärde vid förhandling av ett nytt avtal, fördelat på livsmedel.....	25
DIAGRAM 8. Samtliga faktorerers medelvärde vid förhandling av ett nytt avtal, fördelat på övriga.....	26
DIAGRAM 9. Samtliga faktorerers medelvärde vid nuvarande hamn, fördelat på företag med containervolym <1000 TEU under år 2019.....	27
DIAGRAM 10. Samtliga faktorerers medelvärde vid förhandling av ett nytt avtal, fördelat på företag med containervolym < 1000 TEU under år 2019.....	27
DIAGRAM 11. Samtliga faktorerers medelvärde vid nuvarande hamn, fördelat på företag med containervolym ≥ 1000 TEU under år 2019.....	28
DIAGRAM 12. Samtliga faktorerers medelvärde vid nytt avtal, fördelat på företag med containervolym ≥ 1000 TEU under år 2019.....	29

Tabellförteckning

TABELL 1. Presentation av respondenter i studien.....	15
TABELL 2. Presentation av gruppindelning sett till respondenternas containervolym år 2019.....	16
TABELL 3. Antal faktorer som värderas i genomsnitt ≥ 5 och ≤ 3 för samtliga företag i studien samt indelat per branschgrupp.....	21
TABELL 4. Antal faktorer som värderas i genomsnitt ≥ 5 och ≤ 3 för samtliga företag i studien samt indelat per branschgrupp.....	24
TABELL 5. Antal faktorer som värderas i genomsnitt ≥ 5 och ≤ 3 för företag med ≥ 1000 och < 1000 TEU totalt år 2019. Gäller både dagens situation och vid nytt avtal	26

1.Introduktion

Sverige behöver importen. Utan den hade hyllorna i butikerna stått tomma och många av Sveriges exporterande företag skulle få problem att producera sina varor. Svensk Handel (u.å) menar att i princip alla svenska företag är beroende av importen. (Svensk Handel, u.å). År 2019 uppgick Sveriges totala import till 1 501 300 miljoner kronor vilket är nästan lika stort som den totala exporten som samma år hamnade på 1 518 300 miljoner kronor (SCB, u.å). Av allt importerat och exporterat gods transporteras ca 90% via sjöfart. Detta innebär att sjöfart och närhet till hamn är en viktig komponent för att bedriva utrikeshandel. (Transportverket, 2015; Back m.fl., 1970).

För att bedriva handel kommer gods in i landet genom bland annat någon av landets idag femtiotal allmänna hamnar. Enligt Trafikanalys (2019) rapport sker en betydande koncentration av gods och passagerartrafik till syd- och västsverige. De sydsvenska hamnarna hanterar främst gods till/från Europa. De västsvenska hamnarna har däremot ett större upptagningsområde globalt sett. Det är vanligt att svenska hamnar kan erbjuda hantering av alla lasttyper, men oftast är de specialiserade beroende på vad dess omgivning efterfrågar. Vilka företag, råvaror och handelsvägar som finns i omgivningen spelar in, men även järnvägar och andra trafikanslutningar är väsentliga för vad hamnen specialiserar sig på. Således skapas många lokala marknader i Sverige. Många aktörer blir följaktligen beroende av hamnen inom samma region eftersom den hamnen är specialiserad på en viss lasttyp som aktören använder. (Trafikanalys, 2019)

Samtidigt har det sett en tilltagande trend i ökad containerisering (utveckling att gods hanteras i container istället för som styckegods). Denna trend har öppnat upp för hamnar att hantera flera olika godsslag som lastas i container istället för som styckegods. Vilket innebär en möjlighet för hamnar att gå från en specialiserad hantering till hantering av flera lasttyper. Denna utökning kan bland annat ses i Göteborgs Hamn och Helsingborgs Hamn. (Trafikanalys, 2019)

Göteborgs Hamn är Sveriges största hamn sett till både hantering av containertrafik och linjeutbud (Göteborgs Hamn, 2020; Transportföretagen, u.å). Under 2018 hanterade hamnen containertrafik på 749 883 TEU. För att sätta det i jämförelse motsvarar det tre gånger fler TEU än Sveriges näst största hamn, Helsingborg Hamn, som hanterade 243 506 TEU. Gävle Hamn

befann sig tätt inpå med 203 529 TEU. Utöver dessa tre finns ytterligare 16 andra hamnar med containertrafik (Transportföretagen, u.å). Om ett företag väljer att importera måste de därmed göra ett val mellan alla dessa hamnar. Vad är det som avgör detta val?

1.1 Problemdiskussion och forskningsgap

Tidigare forskning gällande inköp av transporter samt val av hamn har belyst flera faktorer som var för sig är viktiga. Dessa faktorer tenderar till att vara generella begrepp och gälla övergripande förhållanden. Exempelvis belyser Rogerson m.fl. (2014) faktorerna pris, leveranstid, flexibilitet, ledtid, kvalitet, transportsäkerhet och miljöpåverkan. Enligt denna studies författare preciseras inte begreppen tillräckligt. Begreppet transportsäkerhet kan till exempel omfatta dels att godset kommer fram inom avtalad tid, dels att godset levereras i helt skick. Distinktionen mellan dessa begrepp visar på två olika villkor. Att godset kommer fram i tid är det inte nödvändigtvis en garanti att godset är oskatt. Företag kan ha olika preferenser för vad som är viktigast. Om godset kommer fram enligt avtalad tid eller är helt behöver därmed inte värderas lika vid val av transportmedel eller hamn.

Faktorer som pris eller transportkostnad benämns av ett flertal forskare (Rogerson m.fl., 2014; Sthyre m.fl., 2019; Slack ,1985; Berry m.fl., 1991; Sjöfartsverket, 2016, Kramberger m.fl., 2018; Talley, 2014). En tjänst kan upplevas som billig eller dyr. Till exempel kan en tjänst vara billig i förhållande till andra alternativ, men ändå inte tillfredsställa kundens behov. Begreppen pris och kostnad tydliggör således inte det upplevda värdet för tjänsten.

Som tidigare nämnt anser Rogerson m.fl., (2014) att leveranstid är en viktig faktor. Berry m.fl. (1991) menar i sin tur att leveranstid är en faktor som utmärker företag och är en så kallad 'vinnande faktor'. Inom detaljhandeln är det viktigt med korta ledtider då branschen är känslig för växlande efterfrågan (Ha & Lindroth, 2018 i Gonzalez-Aregall & Bergqvist, 2019; Gonzalez-Aregall & Bergqvist, 2019). Sjöfartsverket (2016) nämner även att transporttid är en viktig variabel. Begreppen leveranstid, ledtid samt transporttid kan innebära flera olika saker. Begreppen kan syfta till tiden mellan beställning och leverans, men även den tid som godset befinner sig på ett transportmedel. Således framgår inte vilken del av transportkedjan som dessa begrepp avser. Att ledtider är viktigt inom detaljhandeln är en intressant vinkling enligt denna studies författare. En sådan vinkling mot en specifik bransch skiljer sig mot övrig funnen forskning. Indikerar det i så fall att andra branscher värderar ledtiden annorlunda?

Fler än Rogerson m.fl. (2014) nämner att faktorer kopplade till miljö är av vikt. Sjöfartsverket (2016) menar att miljöfaktorer numera är en viktig faktor vid godstransporter. Även Sthyre m.fl. (2019) uppmärksammar miljöfrågornas ökade betydelse vid upphandling av transportköp. Miljöfrågor kan omfatta många olika aspekter som exempelvis koldioxidutsläpp, energiutnyttjande, social arbetsmiljö, farligt avfall, höga fyllnadsgrader med mera. Miljöfrågor kan således omfatta flera olika delar av transportkedjan som inte kan särskiljas i den tidigare forskningen.

Att flexibilitet är en viktig faktor benämns enbart av Rogerson m.fl. (2014). Likt tidigare nämnda faktorer kan detta begrepp ha många innebörder. Till exempel möjlighet till alternativa anlöp i hamn, flexibilitet för lagringstid och möjlighet till olika transportsätt ut från hamn med mera. Hur begreppet tolkas har därmed stor variation och det går inte att tyda vilken definition som avses i den tidigare forskningen.

Andra faktorer som tagits upp i forskningen är pålitlighet, geografisk täckning samt infrastruktur (Sthyre m.fl., 2019). Faktorn pålitlighet kan bland annat kopplas till historiska samarbeten. Sthyre m.fl., (2019) menar att inom transportinköp värderas existerande relationer med bra samspel högt vilket vanligtvis leder till långa relationer. Den långvariga relationen ger ömsesidiga fördelar samt skapar en lojalitet mellan parterna enligt Kim och Srivastava (1998). Pålitlighet kan även kopplas till hamnens varumärke. Bergqvist och Cullinane (2017) menar att störningar som uppkom vid konflikten i Göteborgs hamn 2016 bidrog till en minskad kundnöjdhet. Detta ledde även till en minskad marknadsandel (Bergqvist och Cullinane (2017)). Huruvida hamnens varumärke är något som påverkar val av importhamn eller ej har inte tidigare beforskats.

Samtlig tidigare forskning belyser ett visst antal viktiga faktorer. Ingen tidigare funnen forskning har dock undersökt samtliga av dessa faktorer i en och samma studie. Vad händer om alla dessa faktorer tas upp i samma undersökning? Kommer vissa av dessa viktiga faktorer ha större betydelse än andra? Genom att undersöka samtliga faktorer i samma studie kan indikationer ges som tydligare bild av verkligheten.

Tidigare forskning kring ämnet har olika fokus och skiljer sig åt mellan studierna. I stort är dessa inriktade till att undersöka till stor del exportföretag eller men även viss del importföretag. Forskningen urskiljer dock inte vilka branscher som företagen är verksamma inom. Företag inom olika branscher kan ha olika preferenser. Ett byggföretag kan till exempel ha andra

preferenser än ett livsmedelsföretag. Skillnaden i godsets karaktär kan påverka vilka faktorer som är mest betydelsefulla för det specifika godsslaget.

1.2 Syfte och frågeställningar

Syftet med denna studie är att undersöka relationen mellan svenska importföretags värderingar vid val av importhamn. Det finns väldigt många aspekter att undersöka när importföretag ska välja containerhamn där denna studie fokuserar på följande frågeställningar:

- Vilka likheter och skillnader i faktorer anser de svenska importföretagen vara av stor respektive liten vikt vid val av importhamn - generellt, inom branscher samt mellan branscher?
- Vilka likheter och skillnader i faktorer anser de svenska importföretagen vara av stor respektive liten vikt vid val av importhamn sett till containervolym?

1.3 Avgränsningar

För att besvara frågeställningarna under den givna tidsramen är ett antal begränsningar nödvändiga. Studien kommer undersöka 15 svenska importerande företag. Därav undersöks enbart den svenska marknaden, vilket är studiens geografiska avgränsning. I undersökningen är det endast relevant att undersöka containerimport och inte andra importmetoder. Containerimport var den största kategorin i Skandinaviens största hamn 2018 (Göteborgs Hamn, 2019) och därför föll valet att fokusera enbart på denna kategori. Till en början valdes dessutom en avgränsning till företagens storlek. Storleken motiverades då som en gräns på företagens containervolym som inte skulle understiga 1000 containers per år. Under studien gång insåg författarna att en sådan stor volym var ovanlig bland de respondenter som besvarade enkäten. Av den anledningen sänktes gränsen för lägsta volym till 100 containers per år.

Företagen i resultatet är främst aktiva inom följande branscher: livsmedel, bygg/järnhandel och el, samt övriga (i övriga ingår till exempel kläder/skor/sportartiklar). Dessa kategorier valdes från urvalet av respondenter. Företag som antogs ha hög containervolym blev grupperade till gemensamma branschsegment där ovan nämnda kategorier var vanligast. Därmed lades fokus på endast undersöka företag inom dessa grupper.

2. Tidigare forskning

I följande avsnitt behandlas och beskrivs den tidigare forskning som ligger till grund för enkätens utformning och studiens analys. Tidigare forskning berör inköp av transporter samt beskriver djupare kring faktorer som kan påverka importörens val av hamn. Dessutom tas tidigare forskning gällande val av hamn med väsentliga begrepp såsom torrhamnar och leveranssäkerhet. För att underlätta för läsaren har detta kapitel delats upp i två delar, dels ett avsnitt kopplat till inköp av transporter och dels ett avsnitt relaterat till val av hamn.

2.1 Inköp transporter

Med tanke på att import gäller inköp av transporter är det relevant för denna undersökning att inleda med tidigare forskning relaterat till detta. Rogerson m.fl. (2014) genomförde en studie där de undersökt och sammanställt påverkan till inköpsprocessen av godstransporter. Forskarna beskriver inköpsprocessen genom de 'tre första stegen' (van Weele, 2010, i Rogerson m.fl., 2014) det vill säga kravspecifikation, val av leverantör (transportföretag som utför transporttjänster) och avtal. Bland de undersökta företagen i den studien hittades likheter mellan vad företagen uppmärksammar vid inköpsprocesserna. Dessa likheter var pris, leveranstid, flexibilitet och ledtid som alla var högt värderade. Även faktorer såsom kvalitet, transportsäkerhet och miljöpåverkan ansågs vara faktorer av vikt. När det kom till val av leverantörer och långsiktiga relationer var personlig kontakt den avgörande faktorn till beslutet. God personlig kontakt med företagets leverantörer kan öppna upp möjligheter för flexibilitet och bättre förhandling. Detta går i linje med de faktorer företagen värderade högst. Utöver detta vägs leverantörerna mot varandra sett till hur många destinationer leverantören klarar av att hantera. Om leverantören inte möter behovet gick denna inte vidare i urvalet. (Rogerson m.fl., 2014). Andra forskare nämner även flera faktorer som har forskats kring och som kan kopplas till frågeställningarna. Dessa kommer presenteras härnäst.

2.1.1 Prisfaktorer

I en undersökning av Sthyre m.fl. (2019) fick företagen svara på varför de använder det trafikslag som används mest samt hur viktigt ett antal skäl är till att företaget använder sjöfart. I båda fallen rankades faktorerna pålitlighet, geografisk täckning och infrastruktur som de viktigaste faktorerna. Rapporten tillägger att gällande transportslaget sjöfart var priset en av de viktigaste aspekterna. I Sverige är lastbilstransporter konkurrenskraftiga även på längre

sträckor gällande flexibilitet, kostnad och snabbhet. Detta innebär att priset för sjöfart blir den faktor som kan avgöra om sjöfart används eller inte. (Sthyre m.fl., 2019)

Det är inte bara Sthyre m.fl. (2019) som har angett prisfaktorns väsentlighet vid transportinköp. Argumentet att pris är en viktig faktor vid köp av transport stärks även med ett regeringsuppdrag utfört av Sjöfartsverket (2016). De anser att priset är den avgörande faktorn vid transportval, men tillägger att ibland förekommer krav på transporttid och miljöpåverkan.

Vidare visar tidigare forskning av Talley (2014) att när en speditör eller leverantör tar beslut gällande logistikkedjan tenderar valet, av bland annat hamn, grunda sig på lägsta möjliga transportkostnad. Även Kramberger m.fl. (2018) menar att kostnader såsom hamnavgifter kan påverka valet av hamn, men belyser även att hamnens egenskaper och skeppningsschema kan ha betydelse.

Utöver kostnader för hantering i hamn kan kostnader för lagring uppkomma. Martín m.fl. (2014) definierar uppehållstid som den tid en container befinner sig i terminal. Det är ett mått som kan ge indikation kring hur effektiv en hamnterminal är. Långa uppehållstider för importcontainers är inte ovanligt. Därför försöker hamnterminalen få kunderna att hämta upp sitt gods så snabbt som möjligt för att minska uppehållstiden. Lagringskostnader i hamn används därmed inte huvudsakligen för att operatören ska tjäna pengar. Dessa kostnader för att motverka att kunder lämnar sina containrar i hamnen under en längre tid vid import. Det finns även andra tillgängliga lagringsmetoder för importcontainers. Kunder har möjlighet att lagra på annan plats än kajen i hamnen. Fördelar med dessa platser är ofta ett lägre lagringspris till följd av mindre kapacitetsbegränsningar än i hamnen. En nackdel kan vara att dessa lagringsplatser är lokaliserade på mer avlägsna platser. (Martín m.fl., 2014)

2.1.2 Val av transportupplägg

För att importera krävs ett beslut om transportupplägg. I studien utförd av Styhre m.fl. (2019) uttrycktes en tveksamhet bland vissa av respondenterna att investera i nya transportupplägg. Det berodde på att de tidigare hade startat linjer med sjöfart som sedan lades ner. Ett skifte i nytt transportupplägg kräver mycket förarbete och tid. En risk kan därmed uppstå om det nya upplägget inte fungerar, då krävs ytterligare arbete för att hitta ett nytt upplägg. (Styhre m.fl. 2019).

Oviljan att byta transportupplägg tas även upp i en rapport av Trafikanalys (2016). Där uppmärksammades en viss motsträvighet för aktörer att övergå från landsväg till sjötransport. Orsaken tros bero på de ökade ledtider som skulle uppstå vid skiftet till sjöfart jämfört med vägtransporter. Lastbil erbjuder en flexibilitet som går förlorad vid övergång till sjöfart. (Trafikanalys, 2016)

2.1.3 Historiska relationer

Historiska relationer mellan företag har visat sig i tidigare forskning ha fördelar. En studie utförd av Kim och Srivastava (1998) visade att genom långvariga relationer med företagets leverantör öppnas bättre möjligheter upp till förhandling om fördelaktiga tjänster. Den långvariga relationen ger ömsesidiga fördelar och skapar en lojalitet mellan parterna. Parterna blir måna om att bevara relationen vilket kan märkas genom bättre och mer fördelaktiga priser. Ytterligare en fördel som kan uppstå i denna relation är löftet om god leveranssäkerhet. (Kim och Srivastava, 1998)

Affärsrelationer sträcker sig ofta över långa tidsperioder med kontrakt på flera år. Långa relationer mellan parterna är en nödvändighet för att relationen ska vara så gynnsam som möjligt (Håkansson och Snehota, 1995). Ovan har relationer mellan företag i stort tagits upp och är applicerbart generellt för affärsrelationer. Styhre m.fl. (2019) uppmärksammade att relationen mellan transportköpare och transportleverantör vanligtvis är relativt långa. Orsaken beror på, enligt Styhre m.fl., (2019), att transportköpare värderade en redan existerande relation med bra samspel.

2.1.4 Miljöaspekter

Ibland finns press från olika håll som kan påverka inköptes karaktär. Kundens åsikter har visat sig ha inflytande. Detta uppmärksammades i undersökningen gällande transportinköp av Styhre m.fl. (2019). Undersökningen visar att miljöfrågor har fått en allt större betydelse för företagen att ta hänsyn till i sin upphandling av transportinköp. Orsaken beror på tryck från företagens kunder. Kunder ställer i större utsträckning krav på miljöeffektiva transporter samt att få veta kostnaden för en sådan lösning. Köparen för transporten kan därmed sätta krav i form av miljöcertifikat, mått på minskade koldioxidutsläpp för transporten, alternativa bränslen etc. (Styhre m.fl., 2019)

2.2 Val av hamn

Det finns tidigare forskning som också ämnar att söka efter faktorer till val av hamn vid containerfrakt. I en studie av Slack (1985) undersöktes de mest attraktiva faktorer enligt exportörer och speditörer på marknader i USA, Kanada och Västeuropa. Slacks forskning är inriktad mot export. Således skiljer den sig från forskningsfrågorna i denna studie. I sin forskning kom Slack (1985) fram till att för aktörerna var de viktigaste faktorerna priset och nivå av service. Majoriteten av exportörerna och speditörerna tog inte hamnarnas utrustning som en kritisk aspekt. Snarare förväntades utrustningen existera hos samtliga hamnar. Högst prioriterat var minimering av extrakostnader i form av förseningar samt bristande leveranssäkerhet. Undersökningen visar att respondenterna hade en viss oro för bland annat överkapacitet och trängsel. Detta var dock inte viktigare än exempelvis priset. Undersökningen fann en koppling till att större företag i större utsträckning prioriterade kvalitén på utförd service framför priset. Detta för att undvika störningar som påverkar produktflödet, till exempel via trängsel. Mindre företag prioriterade främst priset. Valet av hamn påverkas mest av priset och servicenivån, snarare än uppfattade skillnader mellan olika hamnar hos beslutsfattaren. (Slack, 1985).

2.2.1 Torrhamn

En torrhamn skiljer sig från en vanlig hamn eftersom den inte har direkt anslutning till havet. Torrhamnen har direkt anslutning till hamnen via järnväg och erbjuder samma tjänster för containerhantering. (Rönkvist och Gustavsson, 2012). Även då störningar uppstår i hamnen visar en analys av Gonzales-Aregall och Bergqvist (2019) att utnyttjandet av torrhamnar och järnvägstrafiken ändå höll sig relativt stabilt. Detta visar att torrhamnar i kombination av intermodaltransport skapar en slags buffert för störningar i hamnen. Torrhamnen är därmed en väsentlig del för en väl fungerande och effektiv Supply Chain. (Gonzales-Aregall och Bergqvist, 2019).

2.2.2 Ledtider och Leveranssäkerhet

Enligt Gonzalez-Aregall och Bergqvist (2019) är detaljhandeln den sektor som primärt står för importen i Sverige idag. Ha och Lindroth (2018) menar att detaljhandeln är utsatta för säsongscyklar samt oförutsägbar efterfrågan vilket gör att detaljhandeln är extra utsatta för störningar i hamnen (Ha och Lindroth, 2018, i Gonzalez-Aregall och Bergqvist, 2019).

Gonzales-Aregall och Bergqvist (2019) menar vidare att för att detaljhandeln ska undvika högre kostnader och missnöjda kunder är korta ledtider väsentligt.

Förutom krav på ledtider från kunderna är leveranspålithet en faktor att ta i beaktande vid leveranser. Pregels (2005) definierar leveranspålithet som ett mått på prestationsförmåga att leverera inom avtalad tid. Enligt Berry m.fl. (1991) är leveranspålithet och grundläggande kvalitetskrav exempel på faktorer som utgör grundkrav. Utan dessa är ett företag inte aktuellt att göra affärer med. Grundkraven är visserligen viktiga för att komma med i förhandlingen, men avgör dock inte vilket företag som tillslut får affären. Avgörandet ligger i de så kallade vinnande faktorerna. Dessa är faktorer där ett företag visar sig vara bättre än ett annat, till exempel via snabb leveranstid eller pris. (Berry m.fl., 1991). Ovan forskning är intressant ur ett transportperspektiv och bör kunna appliceras på denna studie. Hamnar behöver inte enbart möta de grundläggande kraven från kunderna. De behöver även utveckla så kallade vinnande faktorer för att konkurrera om kundernas gods.

2.2.3 Påverkan på hamnens varumärke

Bergqvist och Cullinane (2017) tar upp Göteborgs Hamn som ett exempel där störningar i containerterminalen har påverkat den dagliga verksamheten. Bland annat uppkom en störning när fackföreningen hamnade i konflikt med företaget som skötte driften av containerterminalen. Konflikten kunde inte lösas och slutade med en strejk bland hamnarbetarna. Konflikten uppstod även då företaget som drev containerterminalen höjde priset. Därmed uppstod missnöje bland kunder som menade att någon ökad service som kompensation för prisökningen inte förekommit. Prisökningen utan högre service samt flertalet störningar i verksamheten är faktorer som bidragit till en minskad kundnöjdhet. (Bergqvist och Cullinane, 2017)

Till följd av konflikten minskades Göteborgs Hamns marknadsandel. Konflikten gav en osäkerhet för leveranser vilket i sin tur försvagade relationen till ett flertal kunder. Till följd av osäkerheten som uppstod valde dessa kunder att istället hitta alternativa lösningar i sin logistik som ofta slutade med längre sträckor av lastbilstransport. Detta gav upphov till ökade kostnader och sämre förutsättningar för miljöpåverkan jämfört med om samma hamn hade använts istället. (Gonzales-Aregall och Bergqvist, 2019; Svenskt Näringsliv, 2019)

Ovan har exemplet med Göteborgs Hamn diskuterats, men även andra hamnar i Sverige har påverkats av konflikter. Bland annat pågick en strejk i Malmö och Helsingborg. Som en effekt

berördes ytterligare 15 svenska hamnar varav tio av dessa ansågs drabbas hårt. (Andersson, 2019, 23 januari).

2.3 Sammanfattning

Ovan har begrepp och tidigare forskning som ligger till grund för studien presenterats. De faktorer som främst framkommer är: pris, flexibilitet, ledtid, leveranspålitlighet, långvariga relationer och miljöfaktorer. Dessa nämnda faktorer tas upp som viktiga faktorer av olika forskare vid transportinköp och val av hamn. Ytterligare begrepp som till exempel torrhamn och image/varumärke tas upp under tidigare forskning då detta kan komma att påverka vilken hamn som väljs. Ingen funnen forskning har tagit upp dessa två begrepp direkt relaterat till val av hamn.

3. Metod

Nedan sker en genomgång av de metodval som gjorts i studien samt en beskrivning av hur enkäten som används till primärdatainsamling har tagits fram. Vidare beskrivs val av respondenter samt hur informationsinsamlingen har genomförts. Avslutningsvis tar författarna ett kritiskt synsätt på studiens genomförande och metod där olika faktorer som bör beaktas tas upp.

3.1 Metodval

Enligt Patel och Davidsson (2011) finns det i huvudsak två olika sätt att klassa vilken inriktning forskningen har. Dessa är kvantitativt- samt kvalitativt inriktad forskning. Den kvantitativt inriktade forskningen syftar till mätningar av data samt att analys och bearbetningsmetoderna är statistiska. Kvalitativt inriktad forskning kännetecknas genom att datainsamlingen vanligtvis består av kvalitativa intervjuer och att tolkande analyser används. Kvantitativt inriktad forskning berör ofta frågor som “Var? Hur? eller Vilka är skillnaderna?”. Kvalitativt inriktad forskning berör frågor som “Vad är detta? Vilka är de underliggande mönstren?”. Med utgångspunkt i Patel och Davidsson (2011) genomförs denna studie delvis inriktad mot kvantitativ och dels kvalitativ forskning. I resultatet presenteras tabeller och diagram som har kvantitativ struktur medan analyskapitlet har kvalitativ form. Studiens frågeställningar är kvantitativt inriktade då likheter och skillnader studeras, men detta görs ur en kvalitativ aspekt då analysmetoden är analytisk snarare än statistisk.

När forskningsinriktningen har identifierats beskriver Patel och Davidsson (2011) tre olika arbetssätt för förhållandet mellan teori och empiri. Dessa är deduktion, induktion samt abduktion. Ett deduktivt arbetssätt innebär att forskaren använder sig av befintliga teorier och drar sedan slutsatser ur den data som har samlats in mot den befintliga teorin. På detta vis utgår studien från den befintliga teorin vid insamling av information och det är teorin som avgör hur denna information ska tolkas. Ett induktivt arbetssätt innebär att forskaren börjar med en studie och utifrån den information som samlas in formulerar en teori. På detta vis ska forskaren försöka upptäcka något i sin studie som denne formulerar till en ny teori. Ett abduktivt arbetssätt brukar beskrivas som en mix av det deduktiva- och induktiva arbetssättet där forskaren först formulerar ett förslag till en teori utifrån ett enskilt fall, och sedan testar denna teori mot andra fall. På detta sätt kan forskaren utveckla teorin vidare när den testas på andra fall och därmed blir mera generell. (Patel och Davidsson, 2011). I utgångspunkt från Patel och Davidsson (2011) har

författarna valt att använda ett deduktivt tillvägagångssätt där tidigare forskning har samlats in och sammanställts. Den tidigare forskningen har sedan legat till grund för datainsamlingsinstrumentet. Författarna har även bidragit med nya faktorer som ej uppkommit i den tidigare forskningen. Att använda tidigare forskning ansågs vara till fördel eftersom det underlättar för den tidsram som var given till studien.

3.2 Insamling av information

En litteraturstudie gjordes med hjälp av Göteborgs Universitetsbiblioteks databas “supersök” samt genom att leta efter böcker i biblioteken. Till en början handlade sökningen till stor del om olika lokaliseringsfaktorer för företag, men det insågs efter utvärdering att litteraturen inte var rätt för studiens ändamål. Därefter var sökningens fokus “inköp” samt “inköp av transporter” vilket ansågs vara mer relevant för ändamålet. Litteraturstudien bestod enbart av sekundärkällor i form av böcker, artiklar samt webbsidor. Enkäten som skickas ut utgör studiens resultat och är en primärkälla.

Insamling av data till resultat har gjorts via webbenkäter som skickats ut via mail till de responderande företagen. Enkäten utformades till stor del utifrån tidigare forskning samt med hänsyn till uppdragsgivarens funderingar.

Vid starten av arbetet var förhoppningen att författarna skulle genomföra intervjuer på plats vid besök hos flertalet respondenter. Dock gjordes bedömningen att detta inte var genomförbart. Detta på grund av under rådande omständigheter och med tanke på restriktioner samt rekommendationer till följd av COVID-19. Till följd av detta användes istället enkäter för att samla in information.

3.2.1 Utformning av enkät

Vid enkätens utformning har författarna följt Patel och Davidsson (2011). Enkäten utformades med hög grad av strukturering och hög grad av standardisering. En hög grad av strukturering innebär att svarsalternativen i enkäten är givna. Respondenten får därmed begränsat utrymme för tolkning och svarsutrymme genom att svarsalternativ ges åt respondenten. Frågorna är utformade till stor del av fasta svarsalternativ där respondenten ombeds svara på en skala från 1-6. Graderingen 1-6 valdes med anledning att undvika ett mittvärde. På så vis måste respondenten i högre grad ta ställning i sina svar. Fördelarna med att använda enkät som

insamlingsmetod är att samtliga respondenter får samma frågor. Det är således en hög grad av standardisering då alla respondenter bemöts med samma förutsättningar och samma frågor. Om en intervju hade gjorts istället riskeras att intervjuaren påverkar svaren med sin närvaro. En enkät underlättar även analys av svaren. I början av enkäten ställs frågor kring bakgrundsinformation och mer generella frågor först för att senare gå över till att bli mer specificerade. Dessutom underlättar det för respondenten att besvara frågorna då fasta svarsalternativ har givits. Nackdelarna är att respondenten inte ges utrymme att utveckla sina svar. I sin tur kan det leda till att viss information inte framgår i svaren. Bristen på personlig kontakt riskerar att respondenten inte förstår frågan och således gör en egen tolkning. För att minska utrymmet för tolkning och vinkling har frågorna utformats att vara neutrala och opartiska för att inte påverka respondentens svar.

Tidigare forskning har använt sig av breda begrepp vid studerandet av viktiga faktorer. Således har författarna i rapporten specificerat de begrepp som ansågs vara för omfattande och tolkningsbara på flera olika sätt (Se bilaga 1). Dels för att underlätta för respondenten att förstå vad varje begrepp syftar till och dels relatera dessa begrepp till forskningsfrågorna.

3.2.2 Redovisning av beräkningar

Genom att addera alla svar i en tabell framgår hur många som har gett en faktor ett visst värde. Varje värde multipliceras med dess antal och summeras på varje faktor. Därefter divideras det totala värdet för faktorn med antalet svar. Till exempel $(1 \text{ svar} * \text{värdet } 2) + (4 \text{ svar} * \text{värdet } 3) + (5 \text{ svar} * \text{värdet } 6) = 44$, som divideras med 10 (antal svar totalt) vilket ger medelvärdet 4,4 för den faktorn. Enligt detta tillvägagångssätt togs medelvärden fram för samtliga faktorer. Detta gjordes vidare i fyra omgångar där totalt, bygg/järnhandel och el, livsmedel samt övriga beräknas var för sig.

3.3 Val av respondenter

Urvalet av respondenter är inte slumpmässigt utan beror på ett antal faktorer. De respondentföretag som valdes är en mix av önskemål från uppdragsgivaren samt företag som författarna själva har tagit fram. Företagen författarna tagit fram valdes till en start utifrån lagerstorlek, vilket ansågs vara en stark indikator att höga volymer av gods importeras. Utifrån detta identifierades fyra olika bransch kategorier som analyserades. Dessa branscher var livsmedel, kläder/skor/sportartiklar, bygg/järnhandel/el och övriga. Författarna fick inte tag i så

många företag från kläder/skor/sportartiklar så dessa enskilda fall grupperades istället ihop med övriga. Utifrån dessa grupperingar utökade författarna sedan antalet företag som passade in i dessa grupper. Detta för att få ett större svarsunderlag. Till skillnad från ovan är företagens lokalisering slumpmässig där studiens enda geografiska avgränsning var företag inom Sverige. Respondenterna ombads att ange företagets lokalisering men detta är inget som analyserats utan har enbart används för att ge en bättre bild för läsaren om företagen i studien.

Författarna valde till en början att avgränsa respondenterna till företag med en containervolym år 2019 om minst 1000 TEU. Detta var något som under studiens gång visade sig vara ovanlig bland de som besvarade enkäten. Av den anledningen sänktes gränsen för lägsta volym till 100 TEU.

Gruppen övriga består av företag från olika typer av verksamheter. Tanken med dessa var att de skulle fungera som kontrollgrupp i denna studie. På så vis kan korrelationerna undersökas djupare. Detta möjliggör analys kring huruvida möjliga korrelationer som identifieras enbart tillhör en bransch eller inte. När enkäterna skickades ut upptäckte författarna att svarsfrekvensen var mycket låg. En orsak som tros ligga bakom kan vara den rådande situationen gällande COVID-19. Många företag har hanterat situationen genom att låta sina anställda jobba hemifrån. Därav var det svårare än väntat att få tag i lämpliga respondenter i de fall när kontaktnumret var kopplat till företagslokalerna. Författarna valde därmed att utöka antalet respondenter för att öka chansen till fler svar. Samma kriterier för branschkategori och containervolym lades även på dessa nya respondenter.

3.3.1 Presentation av respondenter

Bland de 15 företag som svarade på enkäten är 6 st. verksamma inom bygg/järnhandel och el, 4 st. inom livsmedel och resterande 5 inom övriga. Företagen presenteras här nedan i tabell 1 där företagets namn ersätts med ett nummer. Med hänsyn till respondenternas anonymitet kommer företagets lokalisering enbart att redovisas enligt Götaland/Svealand och Norrland. Respondenternas positioner överensstämmer i hög grad med de positioner som sköter upphandling av transporter på företaget, hos närmare bestämt 12 av 15 respondenter. Majoriteten av respondenterna arbetade som logistik/transportchef. Resterande hade positioner i ledning, supply chain manager eller inköpschef. De som angavs sköta upphandlingen av transporter var främst logistik/transportchef följt av inköpschef samt 'annan' position.

Tabell 1. Presentation av respondenter i studien.

Företag	Bransch	Lokalisering	Respondentens position i företaget
1	Bygg/järnhandel och el	Götaland	Produktansvarig
2	Bygg/järnhandel och el	Götaland	Inköpschef
3	Bygg/järnhandel och el	Götaland	Logistik/Transportchef & Ledning
4	Bygg/järnhandel och el	Götaland	Logistik/Transportchef
5	Bygg/järnhandel och el	Svealand	Supply Chain Manager
6	Bygg/järnhandel och el	Götaland	Logistik/Transportchef
7	Livsmedel	Norrland	Logistik/Transportchef & Ledning
8	Livsmedel	Götaland	Logistik/Transportchef
9	Livsmedel	Götaland	Supply Chain Manager
10	Livsmedel	Götaland	Logistik/Transportchef
11	Övriga	Norrland	Inköpschef
12	Övriga	Götaland	Chef Frakt & Avtal
13	Övriga	Svealand	Logistik/Transportchef
14	Övriga	Götaland	Ledning & Supply Chain Manager
15	Övriga	Götaland	Logistik/Transportchef

De responderande företagen har i studien även delats upp i två grupper beroende på containervolym. Företagens branschtillhörighet i vardera grupp redovisas i tabell 2.

Tabell 2. Presentation av gruppindelning sett till respondenternas containervolymer år 2019.

Containervolymer <1000 TEU år 2019		Containervolymer ≥1000 TEU år 2019	
1	Bygg-/järnhandel och el	1	Bygg-/järnhandel och el
2	Bygg-/järnhandel och el	2	Bygg-/järnhandel och el
3	Bygg-/järnhandel och el	3	Bygg-/järnhandel och el
4	Livsmedel	4	Livsmedel
5	Livsmedel	5	Livsmedel
6	Övriga	6	Övriga
7	Övriga	7	Övriga
8	Övriga		

3.4 Enkätgenomförande

Den första kontakten med de responderande företagen togs i första hand via telefonsamtal för att få komma i kontakt med rätt person. Efter telefonkontakt skickades enkäten via mail till respondenten. När detta inte var möjligt användes istället mailkontakt direkt. I mailet beskrevs vad studien handlar om, dess syfte samt information kring enkäten. Vid starten fanns en valfrihet för företagen att vara anonyma eller inte, men då svarsfrekvensen var mycket låg valde författarna att göra alla enkätsvar anonyma i hopp om att öka svarsfrekvensen. Detta val fick önskad effekt och fler företag valde att besvara enkäten. När enkäten skickades ut till respondenterna hade författarna förhoppningen om att inkludera ytterligare frågeställning i arbetet. Detta visade sig dock inte vara möjligt till följd av begränsningar i studiens omfattning. Flera av frågorna i enkäten var kopplade till denna frågeställning och därmed upplevas onödigt stor i relation till vad som analyseras i studien.

3.4.1 Externa bortfall

Som tidigare nämnt har ett urval av respondenter valts ut innan undersökningen genomfördes. Först efter att undersökningen är utförd märks hur stor andel av respondenterna som deltagit. De resterande som inte medverkade benämns som externa bortfall. Deras val att inte delta kan

komma till att påverka undersökningens resultat. Om det externa bortfallet är stort skapas en osäkerhet i hur väl resultatet återspeglar verkligheten. Frågan bör därför ställas om denna grupp har gemensamma orsaker till att inte besvara undersökningen. Denna orsak bör i sådana fall analyseras och redovisas i hur det väljs att hanteras. (Patel och Davidsson, 2011)

Inför enkätgenomförandet kontaktade författarna de utvalda respondenterna och gav förfrågan om dessa ville medverka i undersökningen. Som väntat fanns det en andel som inte ville delta. 52 företag kontaktades angående att besvara enkäten varav 37 antingen inte svarade eller undanbad sig att delta till följd av olika anledningar. Det visar att bortfallet motsvarar en andel på 71,2%. Orsaken till att de inte deltog i studien visade sig många fall ha liknande anledningar. Flera angav sig inte ha någon containerimport till Sverige. Vissa angav att all deras import går via andra länder i Europa. Ett förekommande svar var att de ansåg att lastbil är ett konkurrenskraftigt transportmedel mot sjöfart och därför är mycket av deras import via lastbil. 11 företag angav någon av dessa anledningar vilket innebär att de inte blev en del av studiens urval. Därmed bestod det slutgiltiga urvalet av 41 företag där 15 stycken valde att delta vilket motsvarar en svarsfrekvens på 36,5%.

Flera av de kontaktade företagen medgav att de antingen hade personal som var permitterad eller att de inte var tillgängliga på grund av sjukdom. När denna studie genomfördes var COVID-19 påtagligt i samhället och flera företag permitterade flera av sina anställda. Dessutom uppmanade regeringen allmänheten att stanna hemma vid minsta symptom på sjukdom, vilket förklarar den höga andelen icke tillgängliga. Vissa företag angav även att arbetsbelastningen var alldeles för hög till följd av COVID-19 och att det därmed inte hade tid över till att besvara enkäten. Författarna hade farhågor att ovan nämnda händelse skulle påverka studien negativt. Det fanns vidare en oro att företag inte skulle ha tid, resurser eller personal till att delta som kunde leda till att studien inte kunde genomföras.

3.5 Reliabilitet och validitet

I följande avsnitt har författarna utgått från Patel och Davidsson (2011). Validitet handlar om säkerställandet att studien undersöker det som är avsett att undersökas. Ett sätt att säkerställa studiens validitet är genom innehållsvaliditet. Innehållsvaliditet görs via en analys av innehållet i enkäten. Den teoretiska referensramen jämförs mot enkäten för att se i vilken grad teorin legat till grund för utformningen. Innehållsvaliditeten för denna studie anses som hög eftersom den

teoretiska referensramen legat till grund för enkätens utformning. Dessutom utformades enkäten och testades på personer insatta i branschen innan enkäten skickades ut till respondenterna.

Reliabilitet, även kallat tillförlitlighet, syftar till huruvida studien kan återskapas och få samma resultat. Vid användande av enkät i en studie finns begränsade möjligheter att säkerställa reliabiliteten innan dess att enkäten besvaras. Enkätens tillförlitlighet kan enbart analyseras i efterhand. Enkäten bearbetades i flera steg för att försäkra att respondenterna uppfattar frågorna på samma sätt som författarna. Först utformades ett utkast som bearbetades i två omgångar. Därefter testades enkäten på personer insatta i branschen för att säkerställa att frågorna inte misstolkas. Sedan gjordes enkäten om till en web-enkät för att underlätta för respondenterna att besvara frågorna genom, till stor del, enkla knapptryck.

Efter att samtliga enkätsvar insamlats analyserar författarna huruvida respondenterna har uppfattat frågorna på samma sätt som författarna menat. Från respondenternas svar anser författarna att respondenterna har tolkat frågorna i enlighet med författarna i stor utsträckning. Svaren höll sig inom ramen för rimlighet, det vill säga inget svar var märkvärdigt orimligt. Respondenterna har i stor utsträckning besvarat samtliga frågor. Både de frågor som är obligatoriska och de som är valfria. Ett företag inom livsmedelsbranschen samt ett företag inom bygg/järnhandel och el valde att inte värdera samtliga faktorer sett till dagens situation där tre faktorer inte gavs en värdering. Författarna har tagit hänsyn till detta vid beräkningen av medelvärden där samtliga faktorer totala värde har dividerats med antalet företag som värderat den faktorn, vilket beskrivs i 3.2.2. Det är därmed inget som författarna anser påverkar studiens reliabilitet. Det uppmärksammas dock en brist i enkäten som kan påverka studiens reliabilitet. Svartalternativen var utformade med en skala 1 till 6 och inget annat alternativ fanns tillgängligt. De hade alltså ingen möjlighet att ange 'vet ej' eller 'ingen uppfattning'. Om ett företag inte har någon uppfattning om hur väl en viss faktor fungerar finns risken att det istället fyller i 1=bristfällig. Resultatet för genomsnittet blir således påverkat och värderat lägre om detta inträffar. Eftersom endast enkäten har varit grunden till resultatet, inga följdfrågor har gjorts och företagen inte har haft möjlighet att kommentera går det därmed inte att avgöra om eller hur ofta 1or har valts i brist på andra alternativ. I ett exempel har 13 av 21 st. faktorer värderats med en eller flera ettor. Graderingen 1–6 var ett medvetet val av författarna för att öka svarsunderlaget från varje utskickad enkät och på så vis kunna göra jämförelser i större utsträckning. Detta är något som kan ha inverkan på resultatet i studien och bör beaktas vid

tolkning av resultatet. Författarna är medvetna om att 'vet ej' är ett alternativ som bör tas med vid en större studie, men till följd av den korta tidsramen för studien valde författarna att inte inkludera 'vet ej'. Även detta val gjordes för att öka svarsunderlaget från varje utskickad enkät.

3.6 Kritik metod

I denna studie har webb-enkäter skickats via e-mail vilket enligt Bryman och Bell (2015) tenderar att ge en lägre svarsfrekvens än telefonintervju och personliga intervjuer. Att använda sig av webb-enkäter minskar däremot risken att intervjun påverkas av kringliggande faktorer i omgivningen. För att försöka öka svarsfrekvensen tog författarna, i så stor utsträckning som möjligt, först kontakt med respondenterna via telefon innan enkäten skickades via e-mail.

Ytterligare en faktor som bör tas i beaktande är det faktum som Bryman & Bell (2015) beskriver kring respondenter. I denna studie har enkäten skickats ut till respektive responderande företag och enbart ett svar per företag har fått in. Att enbart be en person per företag att besvara enkäten har sin fördel då enkätsvar från flera organisationer kan analyseras under samma tidsram. Nackdelen är dock att den person som besvarar enkäten därmed anses representera hela företaget vilket inte alltid är fallet samt att svaren kan bli vinklade efter den personens uppfattning. Detta innebär en begränsning i den insamlade primärdatan och är något som bör beaktas i analysen.

Författarna upptäckte tidigt svårigheter med att komma i kontakt med företag som kunde besvara enkäten (Se punkt 3.4.1). Antalet företag som kunde besvara enkäten i respektive kategori varierar, vilket försämrar möjligheter till en trovärdig jämförelse mellan kategorierna. Dessutom kan företagen inte med all säkerhet sägas motsvara en hel bransch utan endast ge en indikation om hur det kan se ut i branschen. Hade andra företag inom samma bransch kontaktats istället hade studien möjligtvis fått fram ett annat resultat. Sett från ett framtidsperspektiv finns ytterligare en kritik gällande denna undersökning. Om samma företag fick besvara enkäten om till exempel ett år kanske de inte ger samma svar som idag. Omvärldsfaktorer som COVID-19 samt Brexit kan påverka företagets inställning och därmed påverka dess svar. I studien ombads företagen att besvara frågorna utifrån 2019 års perspektiv. Huruvida respondenterna faktiskt har besvarat utifrån 2019 har författarna ingen möjlighet att kontrollera. Därmed finns det risk att den rådande situationen har påverkat respondenternas

svar. Författarna anser att det tydligt framkom att frågorna skulle besvaras utifrån 2019 års perspektiv.

Att utforma en enkät med ett stort antal frågor skapar en risk att respondenten inte vill genomföra enkäten. Ett potentiellt svar går därmed förlorat. Patel och Davidsson (2011) menar att detta ofta förekommer i enkäter. Allt för många frågor kan göra att respondenten tappar intresset. Enkäten som skickades till företagen bestod av 23 frågor, varav 11 var obligatoriska. Författarna är medvetna om att det är många frågor och valde därmed att enbart hälften av frågorna skulle vara obligatoriska. De elva obligatoriska frågorna var avgörande för att kunna genomföra studien. Eftersom en enkät är lätt att ignorera blir risken stor att respondenten ger upp. Enkäten behöver därmed förberedas noggrant och onödiga frågor gallras bort (Patel och Davidsson, 2011). Som tidigare nämnt i stycke 3.4 hade författarna ytterligare en frågeställning, vilket är anledningen till antalet frågor.

4. Resultat

Utifrån de enkäter som har skickats ut kommer respondenternas svar presenteras i detta kapitel. Utformningen av resultaten anpassas till att underlätta för läsaren att ta till informationen på ett tydligt och strukturerat vis. På så sätt är det lättare att se eventuella samband mellan företagen och branschsegment. Samtliga faktorer presenteras i både i resultatet och analysen som förkortningar för att underlätta för läsaren. Förkortningarna presenteras i bilaga 2.

4.1 Värdering av faktorer i dagens situation

I tabell 3 presenteras en överblick över hur många faktorer som värderas högst och lägst i dagens situation. Vidare presenteras även dagens situation för vardera bransch. Medelvärden beräknades på samma vis som tidigare beskrivits i avsnitt 3.2.2.

Tabell 3. Antal faktorer som värderas i genomsnitt ≥ 5 och ≤ 3 för samtliga företag i studien samt indelat per branschgrupp.

	Generellt	Bygg/järnhandel och el	Livsmedel	Övriga
Antal medelvärden ≥ 5	1	0	2	1
Antal medelvärden ≤ 3	4	4	5	3

4.1.1 Företagens värdering generellt

Resultaten för samtliga företags svar redovisas nedan i diagram 1. Det framkommer att enbart leveranssäkerhet är den faktor som i genomsnitt värderas ≥ 5 . Fyra faktorer värderas i genomsnitt ≤ 3 , nämligen farligt gods, förbindelser till torrhamn, direktanlöp samt järnvägstransport.

Medelvärde för samtliga faktorer i nuvarande hamn; Samtliga företag

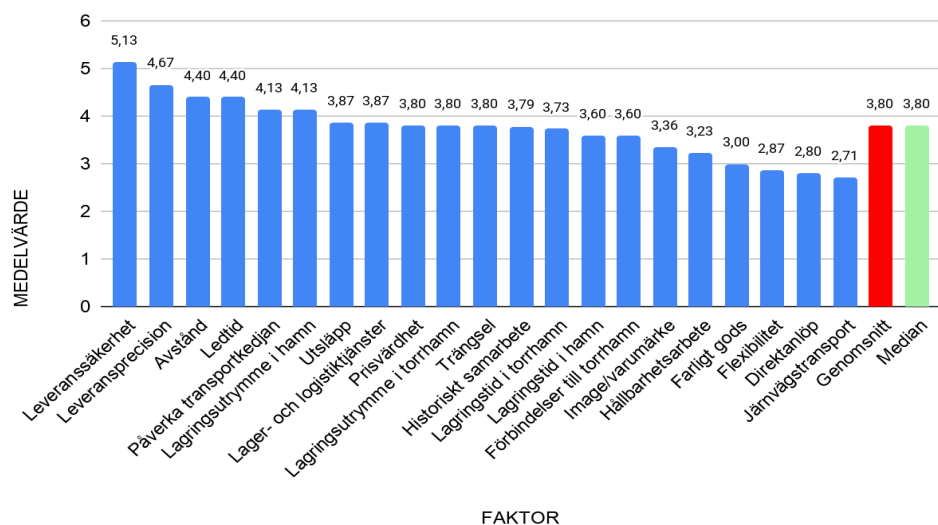


Diagram 1. Samtliga faktorerers medelvärde, fördelat på alla företag.

4.1.2 Bygg-/järnhandel och el

Företagen inom branschen bygg-/järnhandel och el värderar ingen faktor som i genomsnitt rankas ≥ 5 . Däremot rankas fyra faktorer ≤ 3 , nämligen flexibilitet, direktanlöp, lagringstid i hamn samt lagringstid i torrhamn. Samtliga faktorerers medelvärden redovisas nedan i diagram 2.

Medelvärde för samtliga faktorer i nuvarande hamn; Bygg/järnhandel och el

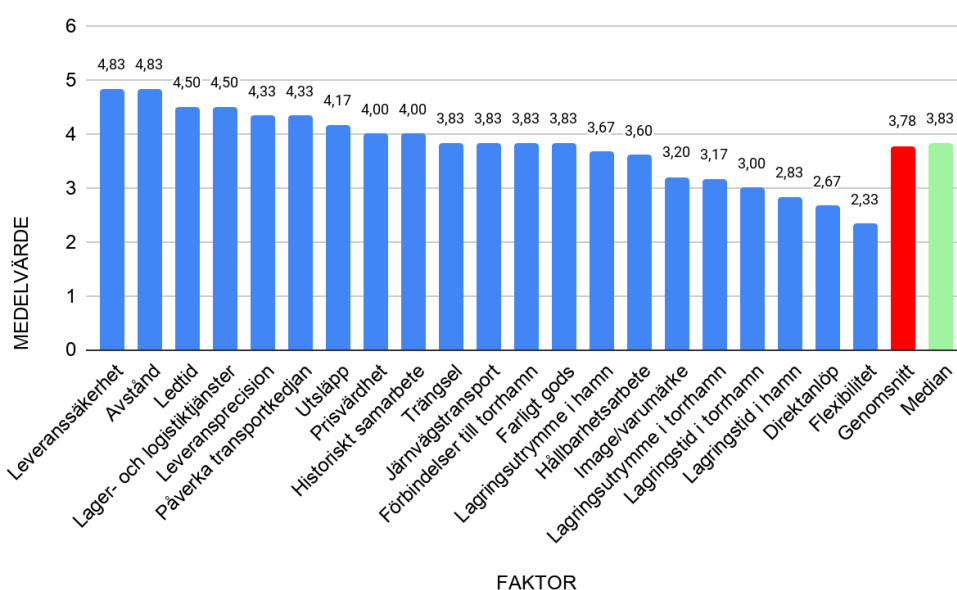


Diagram 2. Samtliga faktorerers medelvärde, fördelat på bygg/järnhandel/el.

4.1.3 Livsmedel

Bland livsmedelsföretagen i studien värderas två faktorer i genomsnitt ≥ 5 , nämligen leveranssäkerhet samt leveransprecision. Fem faktorer värderas i genomsnitt ≤ 3 . Dessa är järnvägstransport, direktanlop, hållbarhetsarbete, farligt gods samt flexibilitet. Samtliga faktorerers medelvärden redovisas nedan i diagram 3.

Medelvärde för samtliga faktorer i nuvarande hamn; Livsmedel

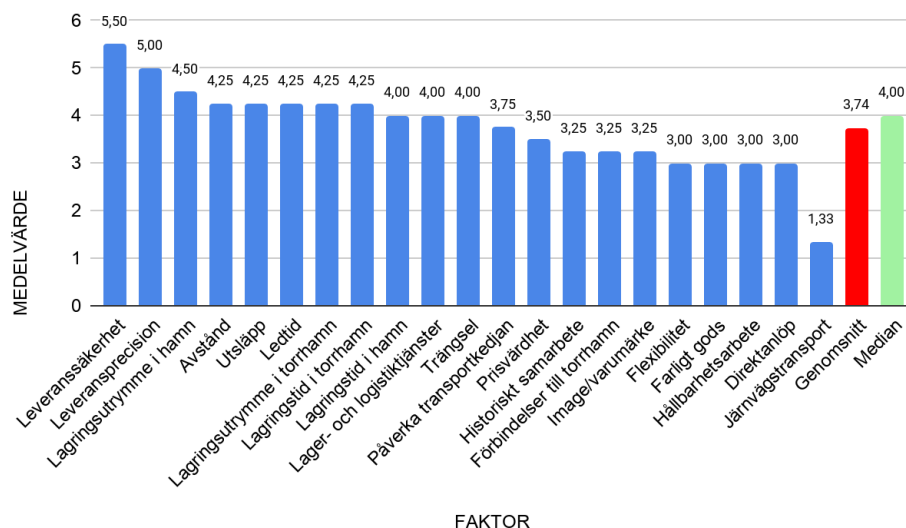


Diagram 3. Samtliga faktorerers medelvärde, fördelat på respondenter från livsmedel.

4.1.4 Övriga

De responderande företagen i gruppen övriga värderar enbart en faktor ≥ 5 i genomsnitt, nämligen leveranssäkerhet. Tre faktorer värderas i genomsnitt ≤ 3 . Dessa är järnvägstransport, farligt gods samt lager- och logistiktjänster. Samtliga faktorerers medelvärden redovisas nedan i diagram 4.

Medelvärde för samtliga faktorer i nuvarande hamn; Övriga

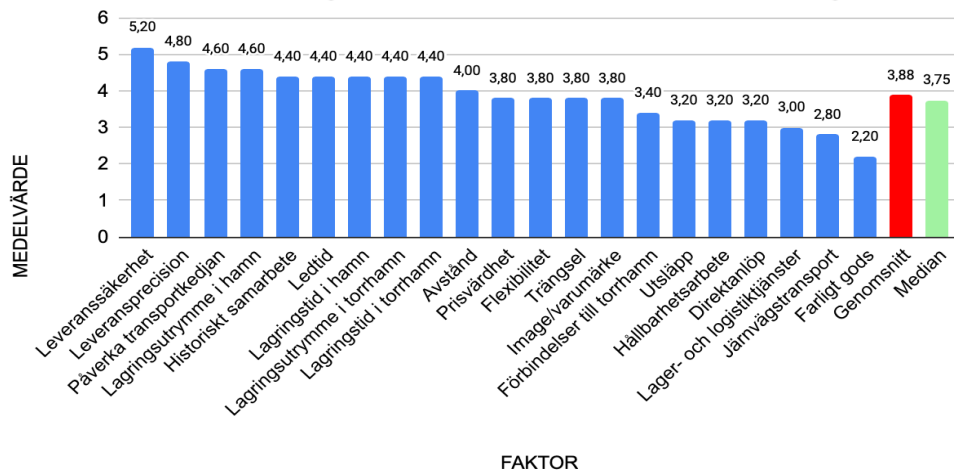


Diagram 4. Samtliga faktorerers medelvärde, fördelat på övriga.

4.2 Nytt avtal

Respondenterna ombads att tänka sig in i en situation där ett nytt avtal ska upphandlas och därefter ange hur samtliga faktorer värderas i en sådan situation. Med nytt avtal avses en situation där ett nytt avtal ska upphandlas med antingen nuvarande eller ny hamn. Värderingen skedde på skala 1–6 där 1 innebär ingen betydelse och 6 innebär helt avgörande. I nedan tabell 4 presenteras en överblick över hur många faktorer som värderas högst och lägst. Medelvärden beräknades på samma vis som tidigare beskrivits i avsnitt 3.2.2.

Tabell 4. Antal faktorer som värderas i genomsnitt ≥ 5 och ≤ 3 för samtliga företag i studien samt indelat per branschgrupp.

	Generellt	Bygg/järnhandel och el	Livsmedel	Övriga
Antal medelvärden ≥ 5	3	4	7	1
Antal medelvärden ≤ 3	2	0	5	4

4.2.1 Företagens värdering generellt

Resultaten hur samtliga företag har svarat redovisas nedan i diagram 5. De tre faktorer som värderas ≥ 5 är prisvärdhet, leveransprecision samt leveranssäkerhet. Enbart två faktorer värderas i genomsnitt ≤ 3 , nämligen förbindelse till torrhamn och farligt gods.

Medelvärde av samtliga faktorer upphandling av nytt avtal; Samtliga företag

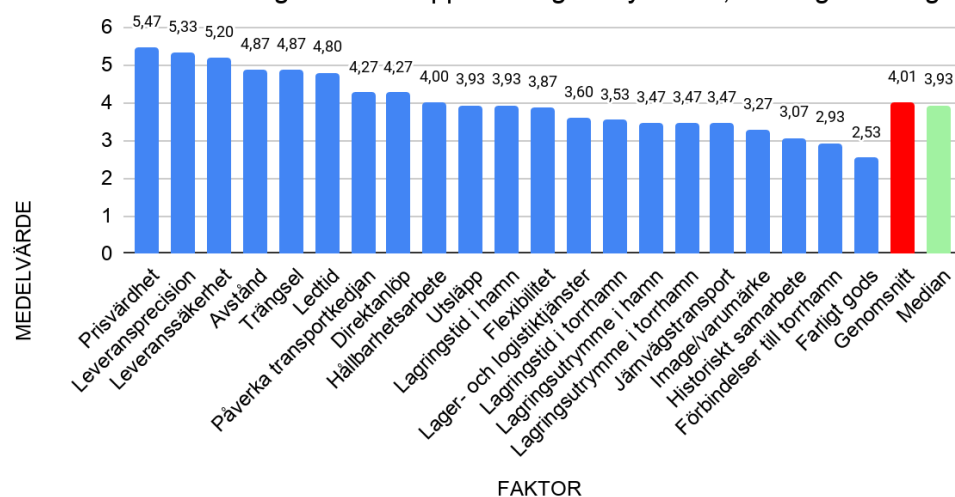


Diagram 5. Samtliga fakturers medelvärde vid förhandling av ett nytt avtal, fördelat på alla företag.

4.2.2 Bygg/järnhandel och el

Inom kategorin bygg/järnhandel och el värderas fyra faktorer i genomsnitt ≥ 5 . Dessa är prisvärdhet, leveranssäkerhet, leveransprecision samt trängsel. Ingen av de faktorer som har

undersökts i denna studie värderas i genomsnitt ≤ 3 av denna bransch. Samtliga värden redovisas nedan i diagram 6.

Medelvärde av samtliga faktorer upphandling av nytt avtal; Bygg/järnhandel och el

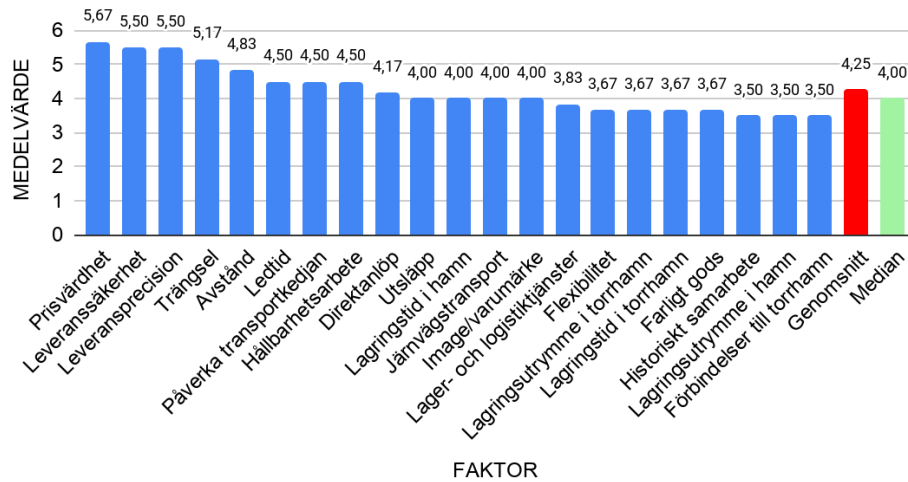


Diagram 6. Samtliga faktorer medelvärde vid förhandling av ett nytt avtal, fördelat på bygg/järnhandel/el.

4.2.3 Livsmedel

Livsmedelsföretagen i studien rankar sju faktorer ≥ 5 . Dessa är prisvärdhet, leveranssäkerhet, leveransprecision, ledtid, avstånd, direktanlöp samt trängsel. Hur samtliga faktorer har värderats redovisas nedan i diagram 7. Fem faktorer värderas i genomsnitt ≤ 3 : lagringstid i torrhamn, lagringsutrymme i hamn, lagringsutrymme i torrhamn, förbindelser till torrhamn samt färdigt gods. Samtliga faktorer medelvärde presenteras nedan i diagram 7.

Medelvärde av samtliga faktorer upphandling av nytt avtal; Livsmedel

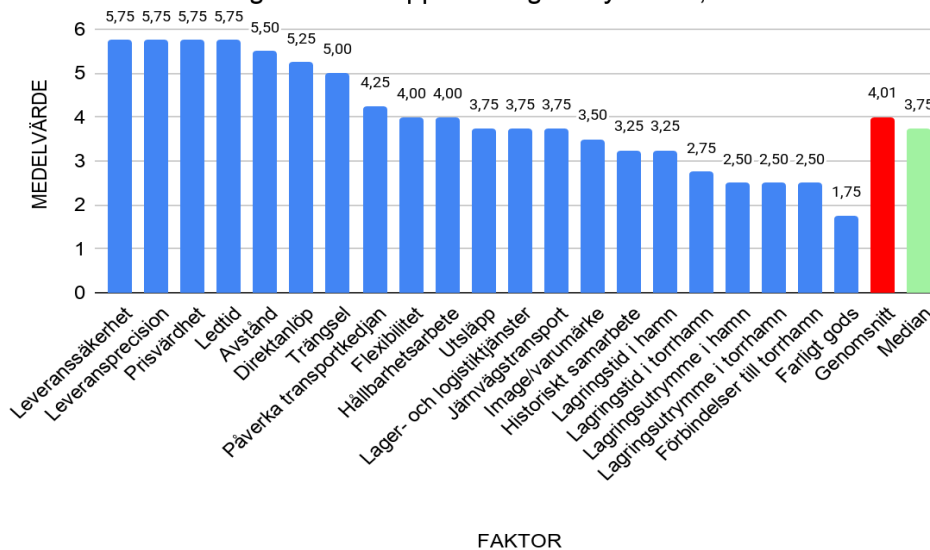


Diagram 7. Samtliga faktorer medelvärde vid förhandling av ett nytt avtal, fördelat på livsmedel.

4.2.4 Övriga

För företag inom gruppen övriga var det enbart en faktor som i genomsnitt värderas ≥ 5 , nämligen prisvärdhet. Däremot värderas fyra faktorer i genomsnitt ≤ 3 . Dessa är historiskt samarbete, image/varumärke, förbindelse till torrhamn samt farligt gods. Samtliga faktorer genomsnittliga värdering presenteras nedan i diagram 8.

Medelvärde av samtliga faktorer upphandling av nytt avtal; Övriga

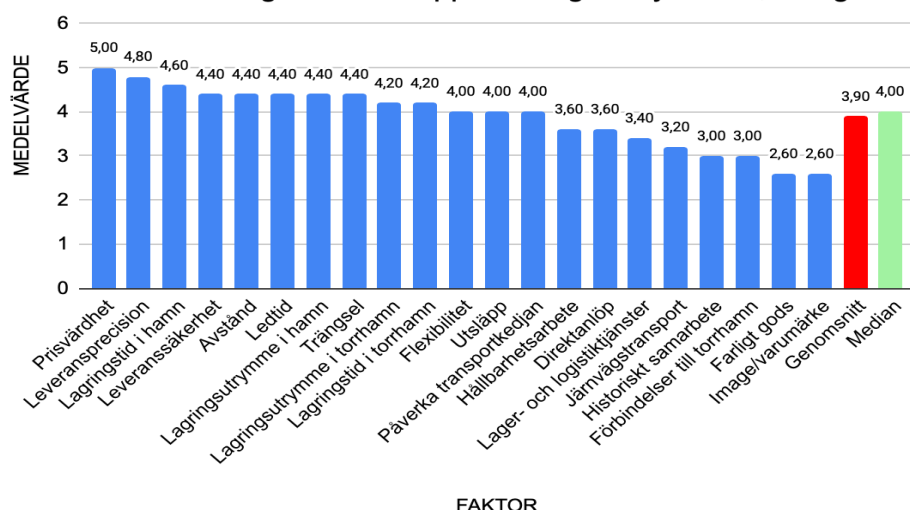


Diagram 8. Samtliga faktorer medelvärde vid förhandling av ett nytt avtal, fördelat på övriga.

4.3 Containervolym

De responderande företagen har delats in i två grupper beroende på hur många TEU som importerades 2019. Första gruppen består av sju företag som importerade ≥ 1000 TEU och en grupp med åtta företag som importerade < 1000 . Nedan i tabell 5 presenteras en översikt över hur många faktorer som värderas högst och lägst i den nuvarande situationen samt vid upphandling av nytt avtal. Återigen beräknas medelvärden på samma vis som beskrivits under avsnitt 3.2.2.

Tabell 5. Antal faktorer som värderas i genomsnitt ≥ 5 och ≤ 3 för företag med ≥ 1000 och < 1000 TEU totalt år 2019. Gäller både dagens situation och vid nytt avtal.

Dagens situation	TEU		Nytt avtal	TEU	
	≥ 1000	< 1000		≥ 1000	< 1000
Antal medelvärden ≥ 5	1	1	Antal medelvärden ≥ 5	3	4
Antal medelvärden ≤ 3	3	2	Antal medelvärden ≤ 3	6	0

4.3.1 Containervolym < 1000 TEU

Åtta företag i undersökningen uppgav att de hade en containervolym på mindre än 1000 TEU under året 2019. Bland dessa var endast leveranssäkerhet i genomsnitt värderad till ≥ 5 i nuvarande hamn. Två faktorer, järnvägstransport och direktanlöp, värderades ≤ 3 . Medelvärdet för samtliga faktorer i gruppen som importerade < 1000 TEU år 2019 presenteras nedan i diagram 9.

Medelvärde samtliga faktorer <1000 TEU i nuvarande hamn

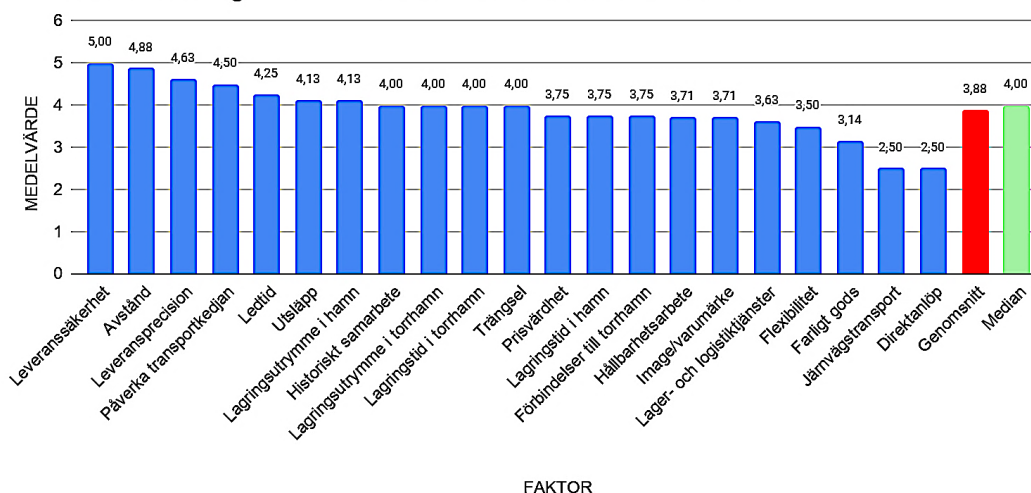


Diagram 9. Samtliga faktors medelvärde i nuvarande hamn, fördelat på företag med containervolym <1000 TEU under år 2019.

Gällande de faktorer som värderades mest vid nytt avtal värderas fler faktorer som viktiga jämfört med dagens situation. Vid nytt avtal värderades tre faktorer i genomsnitt ≥ 5 . Dessa var prisvärdehet, leveranssäkerhet och leveransprecision. Den enda faktorn som värderades ≤ 3 var färdigt gods. Samtliga medelvärden för hur denna grupp värderat faktorerna vid upphandling av ett nytt avtal presenteras nedan i diagram 10.

Medelvärde samtliga faktorer vid upphandling av nytt avtal; <1000 TEU

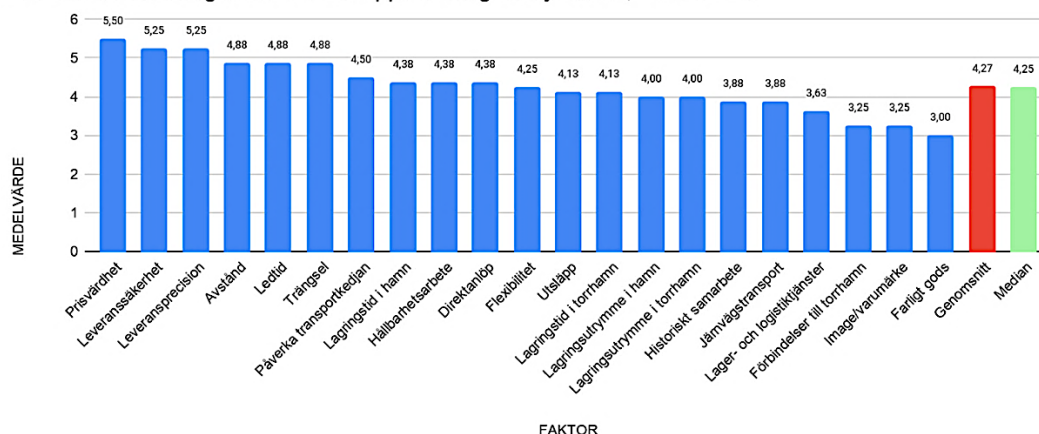


Diagram 10. Samtliga faktors medelvärde vid förhandling av ett nytt avtal, fördelat på företag med containervolym < 1000 TEU under år 2019.

4.3.2 Containervolym ≥ 1000 TEU

Sju företag i studien uppgav att deras import under 2019 motsvarande 1000 TEU eller mer. Angående situationen i den nuvarande hamnen rankas en faktor ≥ 5 , nämligen leveranssäkerhet. Tre faktorer rankas i genomsnitt ≤ 3 . Dessa är flexibilitet, hamnens hållbarhetsarbete samt hantering av farligt gods. Samtliga faktorerers medelvärde från gruppen som importerade ≥ 1000 TEU år 2019 presenteras nedan i diagram 11.

Medelvärde samtliga faktorer i nuvarande hamn; ≥ 1000 TEU

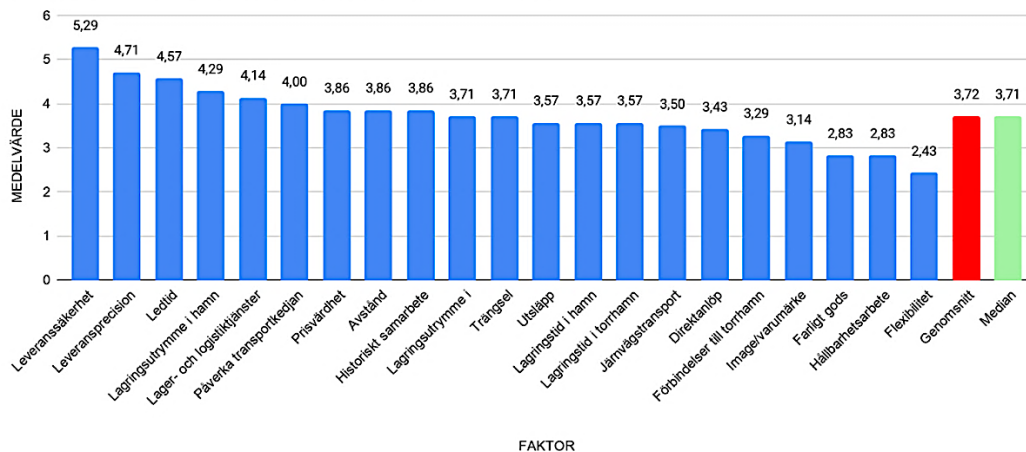


Diagram 11. Samtliga faktorerers medelvärde vid nuvarande hamn, fördelat på företag med containervolym ≥ 1000 TEU under år 2019.

När samma företag istället ombads att värdera samtliga faktorer i en situation där ett nytt avtal ska upphandlas får tre faktorer ett medelvärde ≥ 5 . Dessa är leveransprecision, prisvärdhet samt leveranssäkerhet. Antalet faktorer som värderas ≤ 3 ökar när ett nytt avtal ska upphandlas till sex stycken. Dessa faktorer är farligt gods, historiskt samarbete, förbindelse till torrhamn, lagringstid i torrhamn, lagringsutrymme i torrhamn samt lagringsutrymme i hamn. Samtliga medelvärden för hur faktorerna värderas vid upphandling av nytt avtal från denna grupp presenteras nedan i diagram 12.

Medelvärde samtliga faktorer upphandling av nytt avtal; ≥ 1000 TEU

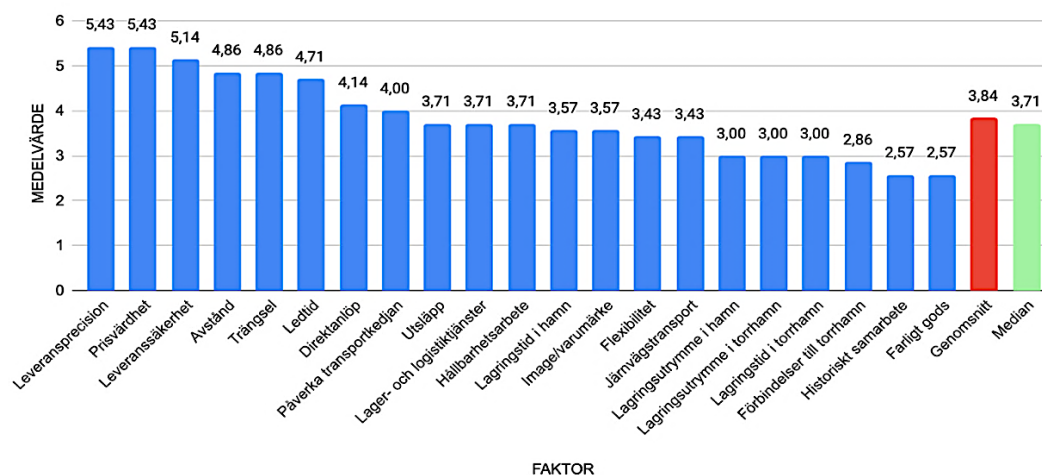


Diagram 12. Samtliga faktorer medelvärde vid nytt avtal, fördelat på företag med containervolym ≥ 1000 TEU under år 2019.

5. Analys

I detta kapitel tolkas den information som presenteras i resultatet. Analysen kopplas och jämförs med tidigare forskning kring transportinköp och val av hamn. Upplägget för analysen presenteras och struktureras på ett sätt som tydligt besvarar studiens frågeställningar. Först presenteras övergripande likheter och skillnader generellt över alla respondenter. Sedan analyseras eventuella likheter och skillnader inom branscher och därefter mellan branscher. Containervolymer presenteras i ett eget avsnitt eftersom dessa har respondenter från blandade branscher.

5.1 Generella likheter och skillnader

Två generella likheter sett till samtliga företags värderingar ses mellan nuvarande hamn och nytt avtal. I båda fallen värderas leveranssäkerhet ≥ 5 samt farligt gods ≤ 3 . En möjlig förklaring är att företagen generellt sett är nöjda med dagens leveranssäkerhet och inte har användning för farligt gods. I övrigt skiljer det sig åt hur faktorerna värderas från nuvarande hamn till nytt avtal.

Vid nytt avtal värderas leveranssäkerhet, leveransprecision och prisvärdhet högt. Resultatet stämmer väl överens med den tidigare forskning som Berry m.fl. (1991) har gjort. I den forskningen anges att leveranspålitlighet är ett grundläggande krav, men exempelvis snabb leveranstid och pris är så kallade vinnande faktorer. (Berry m.fl., 1991). Även Slack (1985) kom fram till att vid val av hamn var främst priset den avgörande faktorn. Prisvärdhet värderade företagen som den allra viktigaste i denna studie och är högre än både leveranssäkerhet och leveransprecision, vilket bekräftar Berry m.fl. (1991) samt Slacks (1985) tidigare forskning.

De faktorer som värderas lågt (≤ 3) vid nytt avtal sett till samtliga företag är farligt gods och förbindelse till torrhamn. Gonzales-Aregall och Bergqvist (2019) menar att torrhamnar är en väsentlig del för en fungerande och effektiv Supply Chain. De menar även att torrhamn i kombination med intermodala transporter skapar en buffert för störningar som kan uppstå i hamnen. Utifrån resultatet i denna studie indikerar det att respondenterna inte värdesätter den buffert som torrhamnen kan bidra med vid störningar. Begreppet infrastruktur som Sthyre m.fl. (2019) nämner har i denna studie tolkats av författarna som bland annat faktorn farligt gods. Att farligt gods värderas lågt kan ses ur två olika vinklar. Dels att företagen helt enkelt inte

värderar det som en viktig faktor överlag och dels att respondenterna möjligtvis inte importerar farligt gods.

Vad som skiljer denna studie med tidigare forskning är begreppet prisvärdhet. Att endast använda begreppet 'pris' för sig ansågs vara alldeles för vagt. Även om en tjänst är billig, betyder inte det att förväntningarna blir uppfyllda. Anta en situation där en hamn erbjuder ett billigt pris, men godset anländer inte i tid, är skadat och hamnen erbjuder inte lagringstjänst. Enligt tidigare forskning är priset en vinnande faktor och borde innebära att hamnar med lägst pris vinner upphandlingen, vid antagande att pris ska vara billigt och ingen önskar betala mer än nödvändigt. Dock kan andra faktorer bli lidande av det låga priset. Därför används istället begreppet prisvärdhet i denna studie.

Tidigare forskning har flertal gånger visat att miljö är en viktig faktor vid transportinköp. Sthyre m.fl. (2019) visade att miljöfrågor har fått en allt större betydelse för företagen att ta nu hänsyn till i sin upphandling av transportinköp. Även Rogerson m.fl. (2014) belyser att miljöpåverkan är en viktig faktor för företagen i inköpsprocesserna. Slutligen har även Sjöfartsverket (2016) kommit fram till att miljöpåverkan förekommer ibland som en viktig variabel. Således trodde författarna av denna studie att faktorer kopplade till miljö skulle värderas högt av respondenterna. Författarna valde dessutom att precisera begreppet till utsläpp, hamnens hållbarhetsarbete samt påverka transportkedjan. Resultaten visade dock att ingen av dessa tre faktorer värderades högt av respondenterna, varken generellt eller inom branscherna. Miljöfaktorerna värderades inte heller någon gång ≤ 3 , vilket dock indikerar att faktorerna inte är oviktiga för företagen. Denna studie har valt att endast fokusera på faktorer som är värderade ≥ 5 samt ≤ 3 . Således kan ingen vidare analys dras gällande likheter för miljöfaktorerna utöver att detta inte stämmer överens med tidigare forskning.

5.2 Likheter och skillnader inom bransch

Nedan följer analys av de resultat som framkommit för respektive bransch.

5.2.1 Bygg/järnhandel och el

I dagens situation har ingen av faktorerna värderats ≥ 5 inom kategorin bygg/järnhandel och el. Högst värderat med medelvärdet 4,83 är leveranssäkerhet och avstånd. Att ingen faktor är

värderat ≥ 5 indikerar att företagen inom branschen inte är helt nöjda med den använda hamnen.

Vid nytt avtal ses likheter inom branschen att prisvärdhet värderas högst, tätt följt av leveranssäkerhet, leveransprecision samt trängsel. Att prisvärdhet värderas högst är i enlighet med tidigare forskning (Sthyre m.fl., 2019; Sjöfartsverket, 2016; Kramberger m.fl., 2018; Talley, 2014, Berry m.fl., 1991). Vidare har tidigare forskning även visat att leveranssäkerhet och leveransprecision är faktorer som utgör grundkrav (Berry m.fl., 1991) och visats värderas högt av företagen i branschen bygg/järnhandel och el. Dock, huruvida leveranssäkerhet och leveransprecision är grundläggande krav eller vinnande faktorer går dock ej att fastställa i denna studie. Även prisvärdhet kan även kopplas till leveranssäkerhet. Slacks (1985) undersökning visade att minimering av kostnader för bristande leveranssäkerhet var högst prioriterat. Att både prisvärdhet och leveranssäkerhet värderas högt av företagen i bygg/järnhandel och el i denna studie stämmer således överens med Slacks forskning. Faktorn trängsel i hamn, som värderas högt vid ett nytt avtal ökar från 3,83 i dagens situation till 5,17. Ökningen tyder på att hantering trängsel blir allt viktigare inom branschen. Däremot är trängsel i hamn inte högre värderad än prisvärdhet, vilket stämmer överens med Slacks (1985) resultat.

I branschen bygg/järnhandel och el är det ingen faktor som värderas ≤ 3 . Detta indikerar att de faktorer som företagen värderar lågt i dagens hamn ökar i betydelse när ett nytt avtal ska upphandlas. Bygg/järnhandel och el är den enda branschen som inte värderar någon faktor lågt och är ett intressant perspektiv att undersöka vidare för framtida forskning.

5.2.2 Livsmedel

Inom gruppen livsmedel värderas två faktorer ≥ 5 sett till dagens situation och dessa värderas även ≥ 5 på frågan om ett nytt avtal. Dessa är leveranssäkerhet och leveransprecision. Det som står ut bland livsmedelsföretagen är att fyra faktorer har värderats i genomsnitt 5,75 av max 6 vid ett nytt avtal. Dessa är leveranssäkerhet, leveransprecision, prisvärdhet och ledtid. Det höga genomsnittet visar på tydliga likheter att dessa faktorer är avgörande för livsmedelsföretagen i studien. Samtliga av dessa fyra återfinns som viktiga faktorer även i tidigare forskning. Bland annat Rogerson m.fl. (2014), Sthyre m.fl. (2019), Sjöfartsverket (2016) och Talley (2014) nämner att pris är en viktig, om inte avgörande, faktor. Berry m.fl. (1991) nämner leveranspålitlighet som ett grundkrav. Här skiljer sig författarnas tolkning mot Berry m.fl. (1991). Författarna i denna studie anser att studiens underlag inte är tillräckligt för att säkert

avgöra om leveranspålitlighet och leveranssäkerhet är vinnande faktorer eller grundkrav. Vidare studier behövs för att fastställa detta. Medelvärde 5,75 för dessa faktorer indikerar dock att livsmedelsföretagen i studien värderar dessa som viktiga på gränsen till helt avgörande.

Ledtid är en faktor som enligt Gonzales-Aregall och Bergqvist (2019) är väsentlig för detaljhandeln. På samma vis ser även författarna i denna studie att ledtid också värderas högt av livsmedelsföretagen vid en ny upphandling. Att livsmedelsföretagen värderar ledtid högt är inte överraskande för författarna. I och med att importen rör livsmedel så handlar det om produkter med ett bäst-före-datum och därmed är det viktigt för företagen att få ut varorna snabbt. Det bör dock noteras att inom livsmedelsbranschen kan det skiljas en del åt, vilket kan bero på om företaget importerar till exempel färskvaror eller frysvaror. Skillnaden på livsmedlet och hur det påverkar val av hamn är inget som har beaktats i denna studie. Vidare värderas avstånd högt inom branschen. Definitionen av avstånd som sträckan från hamn till egna lager är inte något som har funnits i tidigare forskning. Däremot har tidigare forskning av Sthyre m.fl. (2019) nämnt begreppet geografisk täckning som författarna i denna studie tolkat till bland annat avstånd. Enligt Sthyre m.fl. (2019) är geografisk täckning en viktig faktor för att just sjöfart används. Liknande samband återfinns i denna studie bland livsmedelsföretagen eftersom dessa har värderat avstånd högt.

Vidare värderas även trängsel högt bland livsmedelsföretagen. Det är också en faktor som även Slack (1985) nämner i sin forskning. Där återfanns en oro för överkapacitet och trängsel, men det värderades inte högre än priset. Liknande samband återfinns även i denna studie bland livsmedelsföretagen. Trängsel värderas högt, men inte lika högt som prisvärdhet. En faktor som sticker ut bland livsmedelsföretagen är direktanlöp som i nuvarande hamn värderas till 3,0 men vid nytt avtal hamnar på 5,25. Rogerson m.fl. (2014) benämner detta som 'hur många destinationer leverantören klarar av att hantera' men har i denna studie tolkats som bland annat hur många direktanlöp hamnen hanterar. I detta fall uppmärksammas att direktanlöp har en stor ökning från dagens situation till upphandlingen av nytt avtal. Den höga värderingen av direktanlöp kan indikera att livsmedelsföretagen i studien värderar att godset slipper en extra omlastning på väg till hamnen. På grund av produkternas bäst-före-datum kan tidsaspekten vara av vikt för företagen för att få sitt gods snabbt. Författarna tror att direktanlöp kan förkorta den tid som varorna är under transport och därmed komma snabbare fram till livsmedelsföretaget.

Vid upphandling av nytt avtal uppkom fem faktorer som värderas ≤ 3 : farligt gods, förbindelse till torrhamn, lagringsutrymme i torrhamn, lagringsutrymme i hamn samt lagringstid i

torrhamn. Lägst värderat var farligt gods på 1,75. En sådan låg genomsnittlig värdering visar att den gruppen är tydliga och eniga om att denna faktor inte har någon betydelse. Således ses en likhet inom livsmedelsbranschen. Författarna tror att orsaken finns i godsets egenskaper. Eftersom livsmedel är ätbart och generellt sett inte klassificerat som farligt gods anser författarna det som rimligt att farligt gods ej är en viktig faktor. Fyra av fem faktorer som värderas lågt kan även kopplas till begreppet infrastruktur som Styhre m.fl. (2019) nämner. Författarna i denna studie har delat upp begreppet infrastruktur i flera olika delar, varav bland annat farligt gods, förbindelse till torrhamn, lagringsutrymme i torrhamn samt lagringsutrymme i hamn ingår. I och med den låga värderingen av samtliga av dessa faktorer motsäger resultatet i denna studie det som Styhre m.fl. (2019) säger. Den sista faktorn som värderas lågt av livsmedelsföretagen är lagringstid i torrhamn. Författarna valde att inkludera lagringstid i torrhamn som en faktor i studien på grund av det upplevda forskningsgapet. Martín m.fl. (2014) skriver om möjligheten att lagra godset på andra platser än kajen i hamnen. Rönnkvist och Gustavsson (2012) beskriver torrhamnen som en plats med direkt anslutning till hamnen via järnväg och erbjuder samma tjänster för containerhantering. Författarna i denna studie har tolkat den plats som Martín m.fl. (2014) talar om som en torrhamn och inkluderade därmed faktorer för torrhamn i studien. Enligt Gonzales-Aregall och Bergqvist (2019) kan torrhamnen i samband med intermodala transporter fungera som en slags buffert vid störningar i hamnen. I denna studie har en sådan buffert däremot visats ha låg betydelse för företagen i livsmedelsbranschen då både lagringstid i torrhamn samt lagringsutrymme i torrhamn värderas ≤ 3 .

Ett tydligt samband ses att livsmedelsföretag inte värdesätter torrhamn som en tjänst de behöver eller vill ha. Författarna tror att företagen inte önskar att lagra sina varor under längre tid. Avstånd värderades, som nämnt tidigare, till en av de viktigare faktorerna. Rimligtvis önskas ett kortare avstånd från hamnen och inte tvärtom. Det blir då ologiskt att utnyttja en torrhamn om de ändå har nära till sitt lager från hamnen. Färsivaror har kortare utgångsdatum, därför finns det inte heller någon större anledning till att lagra varorna.

5.2.3 Övriga

Vidare analyseras respondentgruppen övriga. När respondenterna värderade sin hamns nuvarande situation värderades leveranssäkerhet ≥ 5 . Det var också den enda faktorn som värderades så högt. Sedan när respondenterna fick värdera faktorerna i framtiden föll leveranssäkerhet ner i prioritering och enbart prisvärdhet värderades ≥ 5 . Flertalet forskare

nämner pris som en viktig faktor (Rogerson m.fl, 2014; Sthyre m.fl, 2019; Sjöfartsverket, 2016; Berry m.fl, 1991; Slack, 1985) och detta ses tydligt inom gruppen övriga. Då enbart en faktor värderades ≥ 5 anser författarna att prisvärdheten är den viktigaste faktorn för gruppen.

Företagen inom övriga värderar fyra faktorer ≤ 3 : Image/varumärke, farligt gods, historiskt samarbete samt förbindelse till torrhamn. Farligt gods värderades även lågt sett till nuvarande hamn, medan de övriga värderades högre. Denna faktor tillsammans med förbindelse till torrhamn kopplas enligt författarna, som tidigare nämnt, till begreppet infrastruktur som Styhre m.fl. (2019) nämner. Återigen överensstämmer inte resultatet i denna studie med det som Styhre m.fl. (2019) säger om att infrastruktur är en viktig faktor. Faktorn image/varumärke har författarna till denna studie valt att inkludera då ett det upplevdes vara ett forskningsgap. Enligt Bergqvist och Cullinane (2017) bidrog störningar i hamnen till en minskad kundnöjdhet. Till följd av detta minskade hamnens marknadsandel och försvagade relationen till flertalet kunder (Gonzales-Aregall och Bergqvist, 2019; Svenskt Näringsliv, 2019). Författarna i denna studie tolkar att störningarna påverkar hamnens image/varumärke och inkluderade därmed denna faktor i studien. För företagen inom gruppen övriga har denna faktor visat sig ha låg betydelse när ett nytt avtal ska upphandlas. Detta förvånade författarna som hade trott att en hamns image/varumärke skulle ha högre betydelse. Den sista faktorn som värderas lågt är historiska relationer. Det är vanligt med affärsrelationer som sträcker sig över långa tidsperioder (Håkansson och Snehota, 1995). Enligt Sthyre m.fl. (2019) är relationen mellan transportköpare och leverantör vanligtvis relativt långa då en existerande relation med bra samspel värderades högt. Vidare menar Rogerson m.fl. (2014) att personlig kontakt var den avgörande faktorn vid val av leverantör och långsiktiga relationer. Långvarig relation öppnar upp till bättre förhandlingsmöjligheter (Kim och Srivastava, 1998), men det gör även god personlig kontakt (Rogerson m.fl. (2014)). Resultatet från företagen i gruppen övriga i denna studie överensstämmer inte med någon av den tidigare forskningen då historiskt samarbete värderas lågt.

5.3 Likheter och skillnader mellan branscher

På frågan om upphandling av ett nytt avtal kan författarna se ett antal liknelser mellan vissa av branscherna. Först och främst är prisvärdhet den enda faktorn som har blivit rankad ≥ 5 inom samtliga grupper. Detta indikerar att prisvärdhet är den totalt sett avgörande faktorn bland samtliga företag. Utöver detta återfinns flertalet likheter mellan livsmedel och bygg/järnhandel och el. De båda branscherna har värderat leveranssäkerhet, leveransprecision samt trängsel som

viktiga faktorer. Gruppen övriga var tänkt som en kontrollgrupp. Om även övriga hade värderat trängsel, leveranssäkerhet och -precision som viktiga faktorer hade det snarare varit en likhet generellt över alla branscher. I detta fallet har övriga endast värderat prisvärdhet ≥ 5 och inte de tre andra faktorerna. Därmed gäller likheten bara för livsmedel samt bygg/järnhandel och el. En skillnad som framkommit är att livsmedelsföretagen värderar fler faktorer högt än de övriga grupperna. Här värderas även ledtid, avstånd samt direktanlöp högt, något som inte förekommer i de andra grupperna.

Bland de faktorer som värderas lågt uppmärksammas en likhet mellan branscherna livsmedel och övriga. Dessa branscher har båda värderat farligt gods samt förbindelse till torrhamn lågt. Att farligt gods värderas ≤ 3 är rimligt då båda grupperna består av företag som i stor utsträckning troligtvis inte hanterar farligt gods. Denna faktor är även värderad ≤ 3 sett till dagens situation av både livsmedel och övriga. Skillnaderna som uppmärksammas mellan branscherna är bland annat att bygg/järnhandel och el inte värderar någon faktor lågt. Detta sticker ut jämfört med de andra branscherna som båda värderar minst fyra faktorer lågt. Vidare skillnader är att företagen i gruppen övriga är ensamma om att värdera historiskt samarbete och image/varumärke lågt. Likaså är livsmedelsföretagen ensamma om att värdera lagringsutrymme i hamn och -torrhamn samt lagringstid i torrhamn lågt.

5.4 Containervolym

Nedan kommer samma svar från enkäten istället analyseras utifrån företagens containervolym. I detta avsnitt kommer därmed branschtillhörighet inte tas i beaktning. Volymerna delas upp till åtta företag med en containervolym som under 2019 understeg 1000 TEU och resterande sju med volym på 1000 TEU eller uppåt.

5.4.1 Containervolym < 1000 TEU

De åtta företagen med en containervolym under 1000 TEU har tre faktorer de värderar ≥ 5 vid ett nytt avtal. Prisvärdhet värderades högst av alla till 5,5 varav fem av åtta företag värderar faktorn till 6. Således är prisvärdhet nästan helt avgörande för nästan samtliga av dessa företag. Att så många värderar faktorn högt, i kombination med det höga medelvärdet, ger en god indikation att prisvärdhet är en ytterst viktig faktor för företag med mindre volym. Resultatet stämmer överens med forskningen av Slack (1985). Författaren menar att för mindre företag är priset den mest avgörande faktorn vid val av hamn. Även Sthyre m.fl. (2019) och Sjöfartsverket

(2016) visar i sina undersökningar att gällande transportinköp är pris det viktigaste. Flera olika studier tyder därför på samma sak, det vill säga priskänsligheten. Resultatet av denna studie överensstämmer med det påståendet. Med det sambandet kan författarna i denna studie visa på priskänsligheten. Dessutom kan denna studie även bidra som komplettering till tidigare forskning. Studien visar att företag med en volym under 1000 TEU är mer priskänsliga och rankar priskänslighet högst. De andra två faktorerna som värderades ≥ 5 var leveranssäkerhet och leveransprecision. Resultatet går i linje med Berry m.fl. (1991) där leveranspålitlighet är ett grundkrav, men priset är den vinnande faktorn.

Företagen med containervolym mindre än 1000 TEU värderar enbart en faktor ≤ 3 vid nytt avtal, nämligen farligt gods. Som nämnt tidigare har författarna tolkat begreppet infrastruktur som Sthyre m.fl. (2019) nämner som bland annat farligt gods. Då farligt gods värderas lågt bland företagen med containervolym mindre än 1000 TEU stämmer detta inte med det som Sthyre m.fl. (2019) säger om att infrastruktur är en viktig faktor, sett till farligt gods.

5.4.2 Containervolym ≥ 1000 TEU

Av de responderande företagen återfinns sju i gruppen som importerade ≥ 1000 TEU år 2019. Dessa företag värderar leveransprecision, priskänslighet samt leveranssäkerhet högt vid upphandling av ett nytt avtal. Slack (1985) menar att större företag ofta värderar service framför pris, vilket inte stämmer överens med resultatet i denna studie. Leveransprecision och priskänslighet värderas båda till medelvärde 5,43 vilket tyder på att de är lika viktiga för företagen inom gruppen. Därefter värderades leveranssäkerhet till 5,14 och visar att även denna faktor är viktig för större företag. Enligt Berry m.fl. (1991) är leveranspålitlighet ett grundkrav. Berry m.fl. (1991) menar vidare att pris är en så kallad vinnande faktor. Som tidigare nämnt är det ett flertal forskare som belyst pris som en viktig faktor. Författarna ser liknande samband bland de större företagen i studien. Dessutom uppmärksammas ett samband mellan de mindre och större företagen. Vid upphandling av ett nytt avtal värderar båda grupperna leveransprecision, priskänslighet samt leveranssäkerhet ≥ 5 .

Vid frågan om nytt avtal värderas sex faktorer ≤ 3 . En av dessa är farligt gods som värderas lågt även i dagens situation. Företagen i denna grupp har alltså värderat farligt gods lågt i dagens situation, men det är ändå inget de anser vara av vikt gällande nytt avtal. Det kan indikera att företagen i den gruppen inte hanterar farligt gods i någon större utsträckning. De övriga faktorerna är historiskt samarbete, förbindelse till torrhamn, lagringstid i torrhamn,

lagringsutrymme i torrhamn samt lagringsutrymme i hamn. Tre av faktorerna är relaterade till torrhamn vilket indikerar att dessa företag inte är i behov av torrhamn. Gonzales-Aregall och Bergqvist (2019) menar på att torrhamn tillsammans med intermodala transporter skapar en buffert när det uppkommer störningar i hamnen. I denna studie ser författarna inget sådant samband. Eftersom faktorerna kopplat till torrhamn värderades lågt pekar resultatet snarare på att den buffert som torrhamnen ger är inte viktigt för företagen. Fyra av de sex faktorer som värderas ≤ 3 kan även kopplas till Styre m.fl. (2019) begrepp infrastruktur, nämligen: farligt gods, förbindelse till torrhamn, lagringsutrymme i torrhamn samt lagringsutrymme i hamn. Då samtliga av dessa faktorer värderades lågt motsäger det Styhre m.fl. (2019) forskning. Vidare kan tre av de lägst värderade faktorerna även relateras till lagringsfrågan. Martín m.fl. (2014) nämner att långa uppehållstider för importcontainers inte är ovanligt. Om det är vanligt förekommande med långa uppehållstider borde faktorer relaterade till lagringsfrågan värderas högt enligt denna studies författare. Ett sådant samband återfinns dock inte bland de större företagen eftersom de värderade lagringsfaktorerna lågt. Lagringstid i hamn kan också kopplas till lagringsfrågor. Denna faktor värderades dock 3,57 vilket både är över gränsen för ≤ 3 och högre än de andra faktorerna. Den är i förhållandevis ändå inte högt värderat vilket indikerar att större företag inte önskar att lagrhålla sitt gods i varken hamnen eller i torrhamnen.

5.4.3 Jämförelse containervolym

I jämförelse mellan de större och de mindre företagen ses en skillnad gällande lagringsfrågan. För de mindre företagen värderas både lagringsutrymme i hamn och lagringsutrymme i torrhamn till 4,0. Lagringstid i torrhamn värderas till 4,13 och slutligen lagringstid i hamn till 4,38. Författarna ser skillnaden som en indikation att lagringsfrågan är av betydligt högre värde för de mindre företagen än för de större företagen. Slutligen värderas historiskt samarbete lågt. Enligt Kim och Srivastava (1998) kan långvariga relationer ge bättre förhandlingsmöjligheter om fördelaktiga tjänster, bland annat leveranssäkerhet och fördelaktiga priser. Vidare menar Håkansson och Snehota (1995) att långvariga relationer är vanliga och är en nödvändighet för att få ut så mycket som möjligt av relationen. Enligt Styhre m.fl. (2019) tenderar transportköpare att värdera en existerande relation med bra samspel högt. Till följd av detta brukar relationen mellan transportleverantör och -köpare vara relativt långa (Styhre m.fl., 2019). Författarna finner inga belägg för den tidigare forskningens påståenden i denna studie. Tvärtom ses historiskt samarbete som en faktor av låg betydelse vid upphandling av nytt avtal.

5.5 Att tänka på

I resultatet presenteras hur respondenterna värderar faktorerna sett till två olika situationer. Först visas situationen i nuvarande hamn och sedan vid upphandling av ett nytt avtal. I analysen presenteras sedan hur faktorerna kan skiljas åt mellan dessa två situationer och vilka faktorer som respondenterna värderar högt respektive lågt. Dock vill författarna till denna studie påpeka att det kan finnas ett motstånd till att byta hamn. Enligt Styhre m.fl. (2019) undersökning upplevdes en tveksamhet mot att investera i nya transportupplägg. Det är både tidskrävande och riskfyllt. Bland annat hade vissa aktörer startat linjer med sjöfart som lagts ner. Även Trafikanalys (2016) uppmärksammar en ovilja att byta transportupplägg. Framförallt visades en motsträvighet för aktörerna att övergå från landsväg till sjötransport.

Om respondenterna i denna studie skulle byta hamn, kommer ett nytt transportupplägg krävas för att nå sitt lager. Således kan deras sträcka via landsväg förkortas eller förlängas och alternativa transportmedel behövas. Exempelvis om ett företag är lokaliserat nära hamnen och använder mycket lastbil kan den flexibilitet som Trafikanalys (2016) tar upp gå förlorad vid ett nytt upplägg. Trots att en hamn kan erbjuda bättre tjänster än aktörernas nuvarande hamn, är det nödvändigtvis inte en indikation på att företagen faktiskt är villiga att byta. Företagen behöver med stor sannolikhet ta hänsyn till hela transportupplägget vid val av hamn.

6. Slutsats

Syftet med denna studie var att undersöka relationen mellan svenska importföretags värderingar vid val av importhamn. Detta gjordes via en studie av både kvalitativ och kvantitativ karaktär. Nedan besvaras de frågeställningar som studien har i uppgift att besvara utifrån resultatet av underlaget i denna studie. Eftersom denna studie är baserad på ett begränsat antal företag från respektive bransch kan författarna inte med all säkerhet visa att slutsatserna speglar hela branscherna. Slutsatserna kan dock ge indikationer på vad svenska importerande företag värderar vid val av importhamn.

Vilka likheter och skillnader i faktorer anser de svenska importföretagen vara av stor respektive liten vikt vid val av importhamn - generellt, inom branscher samt mellan branscher?

Generellt

Studien har visat att generellt sett är prisvärdhet den faktor som är av störst vikt för samtliga företag när ett nytt avtal ska upphandlas. Därefter värderas även leveransprecision och leveranssäkerhet som faktorer av vikt, dock ej lika högt som prisvärdhet. Således bör hamnarna se till att företagen får upplevt värde för pengarna om de önskar bli valda som importhamn. Fokus kan alltså inte läggas enbart på priset, utan andra faktorer måste ingå i prisvärdheten. Vidare är farligt gods och förbindelse till torrhamn de faktorer som värderas lågt vid ett nytt avtal. Slutsatsen författarna drar från denna likhet som finns generellt är att prisvärdhet är mest avgörande för företagen generellt, följt av leveransprecision och leveranssäkerhet. Likheter syns även för de faktorer som företagen värderar minst, det vill säga farligt gods och förbindelse till torrhamn.

Bygg/järnhandel och el

Inom gruppen bygg/järnhandel och el värderas faktorn prisvärdhet högst. Sedan följer leveranssäkerhet, leveransprecision samt trängsel som viktiga faktorer. Faktorn trängsel ökar mycket från hur företagen värderar sin nuvarande hamn till när ett nytt avtal ska upphandlas, vilket tyder på att trängsel blir allt viktigare inom branschen. Slutsatsen författarna drar från denna likhet inom branschen är att prisvärdhet är mest avgörande, följt av leveranssäkerhet, leveransprecision samt trängsel. Ingen faktor värderas lågt och det är därmed svårt för författarna att dra någon slutsats kring några likheter för lågt värderade faktorer inom denna bransch.

Livsmedel

Bland livsmedelsföretagen värderas fyra faktorer som viktiga vid upphandling av ett nytt avtal. Leveranssäkerhet, leveransprecision, prisvärdhet samt ledtid har samma genomsnittliga värdering och är på gränsen till helt avgörande för företagen. Vidare värderas även avstånd, direktanlop och trängsel högt, men inte lika högt som de övriga faktorerna. Den höga värderingen för faktorn ledtid kan enligt författarna bero på den typ av gods som importeras. Livsmedel är en typ av gods som vanligtvis har ett

bäst-före datum och därmed bör korta ledtider vara väsentligt för livsmedelsföretagen. Detta kan även förklara att direktanlöp värderas högt då godset slipper omlastning vilket tar tid. Slutsatsen denna studies författare drar av dessa likheter inom livsmedelsbranschen är att leveranssäkerhet, leveransprecision, prisvärdhet samt ledtid är de mest avgörande faktorerna, följt av avstånd, direktanlöp samt trängsel.

Fem faktorer värderas ≤ 3 : farligt gods, förbindelse till torrhamn, lagringsutrymme i torrhamn, lagringsutrymme i hamn samt lagringstid i torrhamn. Det som står ut hos livsmedelsföretagen är att farligt gods värderas till 1,75. Det låga värdet leder till en slutsats att det finns en stark likhet inom livsmedelsbranschen där farligt gods har låg betydelse. Vidare slutsats dras om att faktorer relaterade till lagringsfrågor samt torrhamn värderas lågt, nämligen: förbindelse till torrhamn, lagringsutrymme i torrhamn, lagringsutrymme i hamn samt lagringstid i torrhamn. Författarna anser att det ger en indikation att livsmedelsföretagen inte önskar lagra godset, vilket kan bero på godsets karaktär.

Övriga

Företagen inom gruppen övriga hade endast en faktor de värderade ≥ 5 , nämligen prisvärdhet. Faktumet att enbart en faktor värderas högt utmärker gruppen. Därmed ses likheten att prisvärdhet är det viktigaste för företagen. Däremot värderas fyra faktorer ≤ 3 : image/varumärke, farligt gods, historiskt samarbete samt förbindelse torrhamn. Historiskt samarbete och image/varumärke anges enbart av företagen i gruppen övriga som låga faktorer. Tidigare forskning har visat att historiskt samarbete och långa relationer är vanliga, men ett sådant samband återfinns inte då företagen i övrigt värderar historiskt samarbete lågt vid nytt avtal. Den slutsats som dras av detta är att image/varumärke, farligt gods, historiskt samarbete samt förbindelse till torrhamn är de likheter som kan ses för faktorer av låg vikt bland företagen i gruppen övriga.

Likheter och skillnader mellan branscher

De likheter författarna kan se mellan branscherna är främst att prisvärdhet är den enda faktorn som värderats ≥ 5 inom samtliga grupper. Slutsatsen författarna drar från denna likhet är att prisvärdhet inte är branschberoende utan är viktig för samtliga företag. Vidare ses likheter mellan grupperna bygg/järnhandel och el samt livsmedel. Leveranssäkerhet, leveransprecision och trängsel värderas som viktiga faktorer av båda grupperna. Författarna drar slutsatsen att dessa faktorer är specifika för dessa två branscher och gäller inte för samtliga företag. En sådan slutsats kan göras eftersom gruppen övriga inte värderar dessa faktorer högt, vilket borde gjorts om faktorerna var viktiga för samtliga företag. Vidare ses likheter mellan branscherna livsmedel och övriga. Båda branscherna värderar farligt gods samt förbindelse till torrhamn lågt. Således dras slutsatsen att faktorerna är kopplade till branschtillhörighet och därmed inte gäller för samtliga företag.

Gällande de skillnader som upptäckts i studien skiljer sig livsmedelsföretagen från de andra branscherna på två punkter. Den ena är att livsmedelsföretagen värderar sju faktorer i genomsnitt ≥ 5 , nämligen: prisvärdhet, leveranssäkerhet, leveransprecision, ledtid, direktanlop, trängsel och avstånd. Den andra är att denna grupp är ensamma om att värdera andra faktorer jämbördigt med prisvärdhet, nämligen: leveranssäkerhet, leveransprecision och ledtid. Således dras två slutsatser. Livsmedelsföretagen skiljer sig starkt från de andra branscherna när det gäller nytt avtal eftersom de har fler högt värderade faktorer. Dessutom är denna bransch ensamma om att värdera direktanlop och avstånd, vilket tyder på att dessa är specifika för branschen. Gruppen övriga har dessutom en aspekt de skiljer sig från de andra branscherna. Denna grupp har endast prisvärdhet som den faktor de har värderat ≥ 5 . Således drar författarna slutsatsen att prisvärdhet är mest avgörande för företagen och därmed deras enda gemensamma nämnare. Vidare skillnad som kan ses är att de faktorer som värderas lågt mellan branscherna skiljer sig åt i stor utsträckning. Slutsatsen författarna drar från detta är att de faktorer som värderas lågt är till stor del knutet till branschtillhörighet.

Vilka likheter och skillnader i faktorer anser de svenska importföretagen vara av stor respektive liten vikt vid val av importhamn sett till containervolym?

Bland de företag som importerade < 1000 TEU år 2019 värderades prisvärdhet till den viktigaste faktorn, följt av leveranssäkerhet samt leveransprecision. De företag med en import ≥ 1000 TEU i studien anger även dem prisvärdhet, leveranssäkerhet och leveransprecision som viktiga faktorer. Slutsatsen som författarna drar från denna likhet är att prisvärdhet, leveransprecision samt leveranssäkerhet är de viktigaste faktorerna oberoende containervolym. Bland de faktorer som värderas lågt återfinns enbart farligt gods i båda kategorierna. Precis som ovan är dras slutsatsen från denna likhet om att denna faktor är oberoende containervolym på de företag som responderat i studien.

De mindre företagen har visat sig värdera prisvärdhet i högre grad än i förhållande till större företag. Företag med större containervolym värderar snarare leveransprecision och prisvärdhet lika högt. Därmed drar författarna slutsatsen att det finns likheter i de högst värderade faktorerna, men att storleken på containervolym har en viss påverkan. När det kommer till de faktorer som värderats lågt uppmärksammas ytterligare en skillnad mellan containervolymer. Företag med containervolym < 1000 TEU värderar enbart en faktor lågt jämfört med företag med ≥ 1000 TEU containervolym som istället värderar 6 faktorer lågt. Slutsatsen författarna drar är att företag med olika storlek på containervolym har olika preferenser i de faktorer de värderar lägst.

6.1 Slutord och vidare forskningsförslag

Begrepp som i tidigare forskning har varit generella och breda har i denna studie preciserats och undersökts i en och samma studie. Genom detta kunde författarna se att vissa faktorer är mer eller mindre av värde beroende på bransch men även containervolym. Studien har dessutom bidragit till forskningsproblemet där ett fokus har riktats in på om företag inom olika branscher värderar faktorerna. Denna studies resultat kan även ses som ett bidrag till redan existerande forskning kring svenska importerande företag.

Tidigare forskning har uppmärksammat ett motstånd till att byta transportupplägg. Att ändra en transportlösning som fungerar bra för företaget i dagsläget kan vara riskfyllt och tidskrävande. Författarna av denna studie vill därmed trycka på att företagen nödvändigtvis inte är villiga att byta importhamn trots att en hamn kan erbjuda bättre tjänster än den företagen har i dagsläget. Dock anser författarna till denna studie att faktorerna som nämnts ovan är en indikator på vad som kan få företagen att ändra importhamn. Därmed bör svenska importhamnar fokusera på ovan nämnda faktorer för att bli mer konkurrenskraftiga.

Författarna har under studiens gång uppmärksammat vissa områden där vidare forskning kan bidra till en djupare förståelse kring ämnet containerimport. Bland annat uppmärksammades ett bortfall av möjliga respondenter som uppgav att lastbilstransport används istället för sjötransport. Det hade varit intressant att vidare undersöka varför de olika transportsätten väljs vid import. Ytterligare ett faktum som framkommer i studien är att en stor del av respondenterna i någon utsträckning använder sig av speditör vid import. Skiljer sig resultatet mellan denna studie om samma undersökning riktas direkt mot speditörer? Vidare kan även studien riktas in mot andra branschsegment samt större urvalsgrupper. I studien framkom det att gruppen bygg/järnhandel och el inte värderar någon faktor ≤ 3 . Därmed är ytterligare ett förslag till vidare forskning är att inrikta studien mot enbart bygg/järnhandel och el och undersöka närmare varför inga faktorer värderas lågt. Till sist ger författarna förslaget att fördjupa undersökningen till att undersöka vilka som anses vara grundkrav respektive vinnande faktorer inom respektive bransch.

7. Referenser

- Andersson, J. (2019, 23 januari) . Därför strejkar hamnarbetarna i Malmö. *SVT Nyheter/Skåne*. Hämtad 2020-04-07 från: <https://www.svt.se/nyheter/lokalt/skane/strejken-har-brutit-ut-i-malmo-hamn>
- Back, R., Otterbeck, L., Dalborg, H., & Ekonomiska forskningsinstitutet vid Handelshögskolan i Stockholm. (1970). *Lokalisering och ekonomisk strukturutveckling*. Stockholm: Wahlström & Widstrand.
- Bergqvist, R. & Cullinane, K. (2017). Port privatisation in Sweden: Domestic realism in the face of global hype. *Research in Transportation Business & Management*, 22, 224-231.
- Berry, W., Klompmaker, J., Bozarth, C., & Hill, T. (1991). Factory focus: Segmenting markets from an operations perspective. *Journal of Operations Management*, 10(3), 363-387. doi: 10.1016/0272-6963(91)90074-8
- Bryman, A., & Bell, E. (2015). *Business research methods (4.th ed.)*. Oxford: Oxford Univ. Press
- Gonzalez-Aregall, M. & Bergqvist, R. (2019). The role of dry ports in solving seaport disruptions: A Swedish case study. *Journal Of Transport Geography*, 2019, Vol. 80. doi: 10.1016/j.jtrangeo.2019.102499
- Göteborgs Hamn. (2019). *Göteborgs Hamns godsvolymer 2018*. Hämtad 2020-04-24 från: <https://www.goteborgshamn.se/press/pressmeddelanden/goteborgs-hamns-godsvolymer-2018/>
- Göteborgs Hamn. (2020). *Linjekarta*. Hämtad 2020-04-30 från: www.goteborgshamn.se/transporter/linjekarta/
- Håkansson, H., & Snehota, I. (1995). *Developing relationships in business networks*. London: Routledge : International Thomson business.
- Kim, N., & Srivastava, R. (1998). Managing Intraorganizational Diffusion of Technological Innovations. *Industrial Marketing Management*, 27(3), 229-246. doi: 10.1016/S0019-8501(97)00059-X

- Kramberger, T., Intihar, M., Vanelsländer, T., & Vizinger, T. (2018). On Distance Decay in Port Choice. *Tehnicki Vjesnik - Technical Gazette*, 25(5), 1314-1320. doi: 10.17559/TV-20161220133114
- Martín, E., Salvador, J., & Saurí, S. (2014). Storage pricing strategies for import container terminals under stochastic conditions. *Transportation Research Part E*, 68, 118-137. doi: 10.1016/j.tre.2014.05.009
- Patel, R., & Davidson, B. (2011). *Forskningsmetodikens grunder : Att planera, genomföra och rapportera en undersökning*. Lund, Studentlitteratur AB.
- Pegels C. C. (2005). *Proven Solutions for Improving Supply Chain Performance*. Charlotte, NC: Information Age Publishing, Incorporated
- Rogerson, S., Andersson, D., & Johansson, M. (2014). Influence of context on the purchasing process for freight transport services. *International Journal of Logistics Research and Applications*, 17(3), 232-248. doi: 10.1080/13675567.2013.843655
- Rönnkvist, P. & Gustafsson, D. (2012). *Torrhamnsutveckling Med Public-Private Partnerships* (Magisteruppsats). Göteborg: Företagsekonomiska institutionen, Göteborgs Universitet. Hämtad från https://gupea.ub.gu.se/bitstream/2077/30545/1/gupea_2077_30545_1.pdf
- SCB. (u.å). *Total varuimport, varuexport och handelsnetto efter varuimport/varuexport och år*. Hämtad 2020-04-02 från: http://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/sv/ssd/START__HA__HA0201__HA0201A/ImportExportSnabbAr/
- Sjöfartsverket. (2016). *Analys av utvecklingspotentialen för inlands- och kustsjöfart i Sverige*. Hämtad från http://www.sjofartsverket.se/pages/106206/Slutrapport_Analys_av_IVV.pdf
- Slack, B. (1985). Containerization, inter-port competition, and port selection. *Maritime Policy & Management*, 12(4), 293-303. doi: 10.1080/03088838500000043
- Sthyre, L. Rogerson, S. Santén, V. Green, L. (2019) *Transportköparens roll för ökad och hållbar sjöfart*, IVL Svenska Miljöinstitutet 2019, Rapport: C 443.

Svensk Handel. (u.å). *Sveriges Importörers importhandbok*. Hämtad 2020-04-02 från: https://www.svenskhandel.se/globalassets/_gammalt-innehall/sveriges-importorer/importhandboken.pdf

Svenskt Näringsliv. (2019). *Så skadas näringslivet av hamnkonflikten*. Hämtad 2020-03-31 från: https://www.svensktnaringsliv.se/fragor/konfliktregler/sa-skadas-naringslivet-av-hamnkonflikten_679085.html

Talley, W. (2014). Maritime transport chains: Carrier, port and shipper choice effects. *International Journal of Production Economics*, 151, 174-179. doi: 10.1016/j.ijpe.2013.10.009

Trafikanalys. (2016). *Godstransporter i Sverige - en nulägesanalys Rapport 2016:7*. Hämtad från https://www.trafa.se/globalassets/rapporter/2016/rapport-2016_7_godstransporter-i-sverige---en-nulagesanalys PDF: Trafikanalys

Trafikanalys. (2019). *Hamnar i fokus - PM 2019:7*. Hämtad från: Trafikanalys: https://www.trafa.se/globalassets/pm/2019/pm2019_7-hamnar-i-fokus.pdf

Transportföretagen. (u.å). *Trafiken i Sveriges Hamnars medlemsföretag*. Hämtad 2020-04-30 från https://www.transportforetagen.se/contentassets/f579f131ea244968853cb65724344311/sveriges-hamnar-2018_q4.pdf?ts=8d785334c87a980

Transportverket. (2015). *Underlagsrapport till Inriktningsunderlag 2018-2029*. Publ: 2015:228. Hämtad Transportverket: https://trafikverket.ineko.se/Files/sv-SE/12096/RelatedFiles/2015_228_sjofart.pdf

Bilaga 1: Specificerade begrepp

Begrepp i tidigare forskning	Specificerat i denna rapport	Kommentar
Transportsäkerhet och leveranssäkerhet	Leveranssäkerhet: godset är oskatt vid upphämtning i hamn/torrhamn. Leveransprecision: Godset finns tillgängligt för upphämtning vid avtalad tid.	Transportsäkerhet och leveranssäkerhet kan innefatta flera olika definitioner. Således delas dessa begrepp upp i två specificerade begrepp.
Flexibilitet	Möjlighet till alternativa anlöp.	Flexibilitet kan gälla flera områden. Exempelvis gällande anlöp, lagringstid, andra transportsätt med mera. Utifrån rapportens syfte valdes anlöp som den mest logiska tolkningen.
Pris och transportkostnad	Prisvärdhet	En tjänst kan upplevas som billig eller dyr. Till exempel kan ett billigt pris medföra en lägre service. Likaså kan ett högre pris medföra en högre service. Begreppen pris och kostnad tydliggör således inte vilken nivå av service som medförs till vilket pris. Begreppet prisvärdhet används istället för att beskriva relationen.
Geografisk täckning	Avstånd (km) från hamn till eget/egna lager	Teorierna som använt geografisk täckning specificerar inte begreppet. Dels kan det innebära avstånd och dels kan det handla om antal förbindelser. Genom att istället använda begreppet avstånd mätt i kilometer skapas en tydlighet som är lätt att förstå.
Miljöfaktorer	Utsläpp från inkommande/utgående transporter till/från hamnen. Hamnens hållbarhetsarbete	Tidigare forskning nämner enbart miljöfaktorer som en viktig faktor. Miljöfaktorer kan röra olika delar av kedjan. Författarna har i denna studie valt att specificera faktorerna till faktorer relaterade till hamnarbetet.

	Möjlighet att påverka transportkedjan i Sverige	Vidare kan det ur ett miljöperspektiv vara intressant för företag att vilja påverka transportkedjan i Sverige. Till exempel att transporten från hamn till eget/egna lager kan ske med järnväg, lastbil, intermodalt med mera. Således tas även faktorn möjlighet att påverka transportkedjan i Sverige med i undersökningen.
Ledtid	Ledtid- Tid från ankomst i hamn tills att godset är redo för upphämtning	När ledtid inte förklaras djupare framgår inte vilken del i transportkedjan det berör. Således förtydligas detta begrepp i denna rapport till att fokusera på en specifik del i transportkedjan.
Infrastruktur	Lagringsutrymme i hamn. Lagringsutrymme i torrhamn. Utbud av andra lager och logistik tjänster. Tillgång till järnvägstransport från hamn. Förbindelse till torrhamn. Hamnen kan hantera farligt gods.	Begreppet infrastruktur berör flera olika aspekter. Till exempel vilken utrustning som finns, järnvägsspår, maskiner med mera. Författarna har därför specificerat infrastruktur till att gälla faktorerna till vänster. Detta då dessa kan relateras mera mot hamnarbetet.
Hur många destinationer leverantörer klarar av	Direktanlöp från exporthamn till importhamn Förbindelse till torrhamn	Destination innebär en punkt där en transport slutar. Att en leverantör klarar av att hantera en destination bör dock även innefatta att hantera samma sträcka som en startpunkt. Eftersom denna rapport är avgränsad till import har författarna valt att tolka begreppet till direktanlöp från exporthamn till importhamn. Många gånger erbjuder hamnar vidare tjänster som exempelvis torrhamnar. Detta tolkar författarna som en möjlig

		destination en leverantör klarar av och har därmed valt att ta med förbindelse till torrhamn.
Pålitlighet	Hamnens image/varumärke Historiskt samarbete med hamnen	Författarna relaterar pålitlighet till att kopplas samman med hamnens image/varumärke samt historiskt samarbete. Dessa faktorer har därmed fått utgöra en specificering av pålitlighet. Faktorn hamnens image/varumärke har tidigare inte beforskats huruvida detta är en viktig faktor vid val av hamn.
Trängsel i hamn	Trängsel i hamn- t.ex Överbelastning och Kösituationer	Trängsel i hamn är ett tydligt begrepp att förstå. Författarna valde ändå att förtydliga begreppet genom att ge exempel. På så vis blir det lättare för respondenten att sätta sig in i situationen och ge ett mer tillförlitligt svar.

Ny faktor från författarna	Kommentar
Torrhamn	När det kommer till val av hamn eller transportinköp upplever författarna att det finns ett forskningsgap gällande torrhamnar. Ingen forskning har relaterats till om torrhamn är en viktig faktor eller ej. Genom att ta med torrhamn som en faktor i enkäten kan detta forskningsgap undersökas vidare och på så sätt få fram om det är en viktig faktor för importerande företag.
Lagringstid i hamn och torrhamn	Relaterat till lagringstider upplever författarna ett forskningsgap huruvida detta är en viktig faktor eller ej vid val av importhamn. Följaktligen har författarna inkluderat dessa faktorer i undersökningen som ett bidrag till existerande forskning.

Bilaga 2: Förklaring av förkortade begrepp

SPECIFICERAT BEGREPP I ENKÄT	FÖRKORTNING
Leveranssäkerhet: godset är oskatt vid upphämtning i hamn/torrhamn.	Leveranssäkerhet
Leveransprecision: Godset finns tillgängligt för upphämtning vid avtalad tid.	Leveransprecision
Flexibilitet: Möjlighet till alternativa anlop.	Flexibilitet
Prisvärdhet	Prisvärdhet
Avstånd (km) från hamn till eget/egna lager	Avstånd
Utsläpp från inkommande/utgående transporter till/från hamnen.	Utsläpp
Hamnens hållbarhetsarbete	Hållbarhetsarbete
Möjlighet att påverka transportkedjan i Sverige	Påverka transportkedjan
Ledtid - Tid från ankomst i hamn tills att godset är redo för upphämtning	Ledtid
Lagringsutrymme i hamn.	Lagringsutrymme i hamn
Lagringsutrymme i torrhamn.	Lagringsutrymme i torrhamn
Utbud av andra lager och logistiktjänster.	Lager- och logistiktjänster
Tillgång till järnvägstransport från hamn.	Järnvägstransport
Förbindelse till torrhamn.	Förbindelse till torrhamn
Hamnen kan hantera farligt gods.	Farligt gods
Direktanlop från exporthamn till importhamn	Direktanlop
Hamnens image/varumärke	Image/varumärke
Historiskt samarbete med hamnen	historiskt samarbete
Trängsel i hamn- t.ex Överbelastning och Kösituationer	Trängsel
Lagringstid i hamn	Lagringstid i hamn
Lagringstid i torrhamn	Lagringstid i torrhamn

Bilaga 3: Enkät

Nedan presenteras den enkät som skickats ut till respondenterna. Markeringen (*) visar vilka frågor som är obligatoriska.

Examensarbete

Studien är en del i examensarbete vid Handelshögskolan vid Göteborgs Universitets Logistikprogram. Syftet med studien är att ta fram vilka faktorer som är viktiga för svenska importföretag vid valet av importhamn. Studien genomförs i samarbete med Göteborgs Hamn AB. Resultatet kan bidra som underlag till förbättringsarbete för hamnar i Sverige för att tillmötesgå importföretags behov och önskemål.

Till följd av det rådande läget med Covid-19 som påverkar handeln ber vi er att svara utifrån 2019 års importtrafik, innan virusets utbrott.

Enkäten tar ca 10 minuter att besvara. För att stärka studiens tillförlitlighet ber vi en person som är ansvarig för frågor gällande transporter och import besvarar enkäten och att vara så exakta i era svar som möjligt samt att besvara alla frågor.

Examensarbeten är en offentlig handling vilket är fritt för alla att ta del av. Därför är era svar anonyma och skyddas av sekretesslagen, vilket innebär att alla svar redovisas på ett sådant sätt att inget enskilt arbetsställes svar kan utläsas. Enbart vi två har tillgång till svaren och dessa kommer sedan raderas efter avslutad studie.

Vid frågor, tveka inte att kontakta oss.

Lina Olofsson: gusololin@student.gu.se

Sofia Hansson: gushansod@student.gu.se

Med vänliga hälsningar

Sofia Hansson & Lina Olofsson

Studerande - Handelshögskolan, Göteborgs Universitet

1. Företagsnamn*

2. Företagets bransch*

	Livsmedel
	Bygg-/järnhandel och el
	Kläder/skor/sportartiklar m.m.
	Övriga

3. Respondentens position på företaget*

Möjlighet till flera svarsalternativ

	Logistik/Transportchef
	Inköpschef
	Ledning
	Annan:

4. Vilken/vilka positioner på företaget har personen som sköter upphandling av transporter?*

Möjlighet för flera svarsalternativ

	Logistik/Transportchef
	Inköpschef
	Ledning
	Annan:

5. Hur sker upphandling av transporter i Ert företag?*

Möjlighet för flera svarsalternativ

	Egna avtal/ramavtal direkt med transportörer
	Via speditör
	Säljande företag ordnar transporten
	Upphandling/val av transport varierar mellan enskilda inköp
	Annan:

6. Om ni använder speditör, varför används speditör och inte direkta avtal med transportörer?

7. I vilken grad upplever Ni att Ni som företag kan påverka.....*

(Gradering 1-6)

	1 Ingenting	2	3	4	5	6 Helt och hållet
Leveransens rutt						
Transportmedelsval						

8. Vem står för fraktkostnaden?*

	Det egna företaget
	Säljande företag/leverantören
	Varierar mellan inköp

9. Hur många containers (mätt i TEU) importerade Ni till Sverige 2019?*

10. Från vilka världsdelar skedde Ert importflöde till Sverige 2019?

Ni behöver enbart fylla i de världsdelar som är aktuella för Er. (Gradering 0-100%)

	0 %	1-10 %	11-20 %	21-30 %	31- 40 %	41-50 %	51-60 %	61-70 %	71-80 %	81-90 %	91-100 %
Kina											
Övriga Östasien (Japan, S-korea, Taiwan)											
Övriga Asien											
EU											
Övriga Europa											
Nordamerika											
Syd-/Centralamerika											
Afrika											

11. Via vilken hamn/hamnar i Sverige gick Ert importflöde 2019?

Ni behöver enbart fylla i de hamnar som är aktuella för Er. (Gradering 0-100%)

	0 %	1-10 %	11-20 %	21-30 %	31-40 %	41-50 %	51-60 %	61-70 %	71-80 %	81-90 %	91-100 %
Göteborg											
Helsingborg											
Malmö											
Trelleborg											
Hallandshamnar (Halmstad, Varberg)											
Ystad											
Karlshamn											
Karlskrona											
Norrköping											

Stockholm											
Gävle											
Umeå											
Annan											

12. Hur stor del av era leveranser mätt i volym skedde FRÅN hamn i Sverige TILL eget/egna lager med respektive transportmedel 2019?

(Gradering 0-100%)

	0 %	1-10 %	11-20 %	21-30 %	31-40 %	41-50 %	51-60 %	61-70 %	71-80 %	81-90 %	91- 100 %
Lastbil hela vägen											
Järnväg/intermodalt											
Inlandssjöfart/intermodalt											
Annat transportsätt											

13. Hur många lager har Ni i Sverige?

14. Vart är Ert/Era lagerlösningar lokaliserad? Vänligen markera vilket av dessa som är centrallager med (CL).

15. Hur väl anser Ni att nedan faktorer fungerar i DAGENS SITUATION gällande import av gods till hamn i Sverige? Om flera hamnar används, utgå ifrån den hamn med högst importvolym.

Sätt ett kryss för samtliga alternativ. (Gradering 1-6)

	1 bristfälligt	2	3	4	5	6 Optimalt
Leveranssäkerhet: Godset är oskatt vid upphämtning i hamn/torrhamn						
Leveransprecision: Godset finns tillgängligt för upphämtning vid avtalad tid						
Prisvärdhet						
Flexibilitet – möjlighet till alternativa anlöp						
Avstånd (km) från hamn till eget/egna lager						
Historiskt samarbete med hamnen						
Utsläpp från inkommande/utgående transporter till/från hamnen						
Ledtid: tid från ankomst i hamn tills att godset är redo för upphämtning						
Möjlighet att påverka transportkedjan i Sverige						
Lagringsutrymme i hamn						
Lagringstid i hamn						
Lagringsutrymme i torrhamn						
Lagringstid i torrhamn						
Utbud av andra lager- och logistiktjänster						
Trängsel i hamn - t.ex. Överbelastning & Kosituationer						

Tillgång till Järnvägstransport från hamn						
Förbindelse till torrhamn						
Hamnen kan hantera farligt gods						
Hamnens hållbarhetsarbete						
Hamnens image/varumärke						
Direktanlöp från exportland till importhamn						

16. Tänk Er in i en situation där ett NYTT transportavtal ska upphandlas. Hur värderar Ni som företag följande faktorer gällande val av importhamn i Sverige?*

Sätt ett kryss för samtliga alternativ. (gradering 1-6)

	1 Ingen betydelse	2	3	4	5	6 Helt avgörande
Leveranssäkerhet: Godset är oskatt vid upphämtning i hamn/torrhamn						
Leveransprecision: Godset finns tillgängligt för upphämtning vid avtalad tid						
Prisvärdhet						
Flexibilitet – möjlighet till alternativa anlöp						
Avstånd (km) från hamn till eget/egna lager						
Historiskt samarbete med hamnen						
Utsläpp från inkommande/utgående transporter till/från hamnen						
Ledtid: tid från ankomst i hamn tills att godset är redo för upphämtning						

Möjlighet att påverka transportkedjan i Sverige						
Lagringsutrymme i hamn						
Lagringstid i hamn						
Lagringsutrymme i torrhamn						
Lagringstid i torrhamn						
Utbud av andra lager- och logistik tjänster						
I rangser i namn - t.ex. Överbelastning & Kosituationer						
Tillgång till Järnvägstransport från hamn						
Förbindelse till torrhamn						
Hamnen kan hantera farligt gods						
Hamnens hållbarhetsarbete						
Hamnens image/varumärke						
Direktanlöp från exportland till importhamn						

17. Vilka av nedan faktorer tror Ni kommer ÖKA mest i betydelse inom 5 år?*

Markera 3 st

	Leveranssäkerhet: Godset är oskatt vid upphämtning i hamn/torrhamn
	Leveransprecision: Godset finns tillgängligt för upphämtning vid avtalad tid
	Prisvärdhet
	Flexibilitet – möjlighet till alternativa anlöp
	Avstånd (km) från hamn till eget/egna lager
	Historiskt samarbete med hamnen
	Utsläpp från inkommande/utgående transporter till/från hamnen
	Ledtid: tid från ankomst i hamn tills att godset är redo för upphämtning
	Möjlighet att påverka transportkedjan i Sverige
	Lagringsutrymme i hamn
	Lagringstid i hamn
	Lagringsutrymme i torrhamn
	Lagringstid i torrhamn
	Utbud av andra lager- och logistiktjänster
	I rangseil i hamn - t.ex. Overbelastning & Kosituationer
	Tillgång till Järnvägstransport från hamn

	Förbindelse till torrhamn
	Hamnen kan hantera farligt gods
	Hamnens hållbarhetsarbete
	Hamnens image/varumärke
	Direktanlöp från exportland till importhamn

18. Vilka av nedan faktorer tror Ni kommer MINSKA mest i betydelse inom 5 år?*

Markera 3 st

	Leveranssäkerhet: Godset är oskatt vid upphämtning i hamn/torrhamn
	Leveransprecision: Godset finns tillgängligt för upphämtning vid avtalad tid
	Prisvärdhet
	Flexibilitet – möjlighet till alternativa anlöp
	Avstånd (km) från hamn till eget/egna lager
	Historiskt samarbete med hamnen
	Utsläpp från inkommande/utgående transporter till/från hamnen
	Ledtid: tid från ankomst i hamn tills att godset är redo för upphämtning
	Möjlighet att påverka transportkedjan i Sverige
	Lagringsutrymme i hamn

	Lagringstid i hamn
	Lagringsutrymme i torrhamn
	Lagringstid i torrhamn
	Utbud av andra lager- och logistiktjänster
	Irangsei i hamn - t.ex. Overbelastning & Kosituationer
	Tillgång till Järnvägstransport från hamn
	Förbindelse till torrhamn
	Hamnen kan hantera farligt gods
	Hamnens hållbarhetsarbete
	Hamnens image/varumärke
	Direktanlöp från exportland till importhamn

19. Hur många containrar (mätt i TEU) 'tror' Ni att Ni importerar om 5 år?

20. Från vilka världsdelar 'tror' Ni ert importflöde kommer om 5 år?

(Gradering 0-100%)

	0 %	1-10 %	11-20 %	21-30 %	31- 40 %	41-50 %	51-60 %	61-70 %	71-80 %	81-90 %	91-100 %
Kina											
Övriga Östasien (Japan, S-korea, Taiwan)											
Övriga Asien											
EU											
Övriga Europa											
Nordamerika											
Syd-/Centralamerika											
Afrika											

21. Har Ni som företag något uppsatt mål för hur mycket företagets klimatavtryck från godstransporter ska minska de närmsta 5 åren?

<input type="checkbox"/>	Ja
<input type="checkbox"/>	Nej

22. Kommenter till ovan fråga:

23. Om ni har ett uppsatt mål, hur många procent ska Ert klimatavtryck från godstransporter minska de närmsta 5 åren?

(Gradering 0-100%)

	0%
	1-10%
	11-20%
	21-30%
	31-40%
	41-50%
	51-60%
	61-70%
	71-80%
	81-90%
	91-100%

Stort tack för Ert deltagande!

Ditt svar har stor betydelse för vår studie.