

Swiss Post International intervju med Stefan Blomqvist

Tar köpare av posttjänster vara på de möjligheter som uppenbaras i takt med att postmarknaderna avregleras?

Överlag skulle jag svara nej på den frågan, de allra flesta maximerar inte sitt köp av posttjänster även om det finns en del företag på exempelvis den sedan länge avreglerade svenska marknaden som är riktigt effektiva. Redan i dag finns många högkvalitativa alternativ för internationell posthantering som inte utnyttjas av kunderna.

Vad beror det på att företag inte drar nytta av alla nya tjänster som erbjuds på postmarknaden?

Det kan både bero på avsaknad av kunskap och på bristande teknik. Många företag hanterar också post som en given produkt där varken kvalitet eller pris går att påverka, vilket är helt fel. Företag låter till exempel vaktmästeri eller reception sköta det praktiska, samtidigt som dessa enheter sällan får det fulla kostnads- och inköpsansvaret, och hanteringen utvärderas därför inte.

Varför har företag sällan en strategi för posthantering?

Postmarknaden har tidigare i princip stått stilla i utvecklingen och produktutbudet har inte varit så omfattande, men i samband med avregleringen exploderar antalet tjänster och det kan vara svårt att hitta ett sätt att sortera bland alla nya aktörer och deras kvalitet och pris. På den brittiska marknaden som nyligen avreglerats hände det mer på marknaden under sex månader än det gjort under de föregående 300 åren.

Hur påverkar avregleringen kunderna?

För företag innebär det många nya tjänster, högre kvalitet, möjlighet att skräddarsy de tjänster man köper i betydligt högre utsträckning, samt en chans att sänka sina kostnader.

Hur mycket kan man tjäna som kund genom att optimera sin posthantering?

Jag skulle våga påstå att de flesta företag kan sänka kostnaderna för sin posthantering med 10 procent och många så mycket som 20 procent, med bibehållen eller bättre kvalitet.



Stefan Blomqvist, VD och en av grundarna av 21 Grams

Hur stort ska företaget vara för att det ska löna sig att använda era tjänster?

Företaget bör ha minst ett par hundra tusen försändelser per år för att det ska löna sig att investera i tekniken. Mindre företag som har från 10 000 försändelser och uppåt kan också optimera sin portohantering genom att samköpa med andra mindre företag.

Hjärtligt tack för samtalet. ■