

Speditørens rolle i næringslivet

og i forsyningskjeden

Speditørskolen 2024

Veileder: Ståle Hansen
E-post: stale.hansen@gmail.no
Telefon: 9510 5656

Sist oppdatert: 2024
©NHO Logistikk og Transport

Innholdsfortegnelse

 NHO Logistikk og Transport	1
Innledning.....	5
Hva er transport?	5
Transportledd.....	5
Planlegging	5
Logistikk / materialadministrasjon.....	6
Viktige faktorer i planlegging	6
Varens art og emballasje	6
Mengde.....	7
Salgsbetingelser	7
Betalingbetingelser	7
Leveringsbetingelser	7
Oppplastingsmuligheter på avsenderstedet.....	7
Leveringsmuligheter på mottakerstedet.....	7
Transportavstand.....	8
Avsender/mottakerstedets geografiske beliggenhet	8
Transportkjeden.....	8
Speditøren i transportkjeden	9
Speditøren – et fordyrende ledd?	10
Speditøren – nav og nettverk	10
Speditørens funksjoner.....	11
Tollbehandling av import og/eller eksportlast	11
Fast trafikk	11
Andre oppdrag	12
Prosjektekspedisjon	12
Markedsføring	13
Samarbeid mellom speditører.....	13
Samarbeidsformer.....	14
Fast trafikk (import og eksport)	14
Samlasting (import og eksport).....	14
Egen trafikk	14
Agentforhold	15

Andre oppdrag.....	15
Speditørenes forhold til transportøren	15
Sjøtransport	16
Jernbanetransport.....	17
Veitransport	17
Lufttransport	18

Innledning

Hva er transport?

Dette kan oppfattes som et banalt spørsmål, for svaret må jo være: Transport er å flytte en vare fra et sted til et annet. Så enkelt er det imidlertid ikke. Det må sies noe mer, hvis vi skal klargjøre "transportbegrepet".

La oss stille et annet spørsmål: Hva er hensikten med transport? Hvorfor flytter vi varer fra et sted til et annet? Svaret er innlysende: Vi må sørge for at varen kommer dit hvor næringslivet eller brukeren har behov for den.

Når det skal produseres en vare, må de råstoffer som varen skal lages av, bringes til produksjonsstedet (fabrikken). Hensikten er å samle råstoff og deler på riktig sted til riktig tid, for å gjennomføre en rasjonell produksjon. Når varen er ferdig produsert, skal den leveres til en kjøper for videresalg, eventuelt direkte til en forbruker. Vi må transportere det ferdige produktet til et marked hvor det kan selges eller benyttes.

Transportledd

Vi har ovenfor beskrevet to transportledd:

- Ekstern transport til produksjonsstedet
- Ekstern transport til salgsledd eller forbruker

Mellom disse to transportleddene foregår det også en intern transport, både mellom forskjellige produksjonssteder i fabrikken, og til og fra forskjellige lagre (råvarelagre, ferdigvarelagre).



En mineralvannfabrikk er et godt eksempel på hvor betydelig en internttransport kan være. Flaskene transporteres fra et lager til tappemaskinene, fylles og transporteres videre til korkmaskinen.

Derfra går flaskene til et lager hvor de settes i kasser. Kassene er også transportert fra et lager og går med flasker i til ferdigvarelageret, hvorfra de kjøres ut med bil til utsalgssted eller distriktslager.

Verdiskapingen består i alt det vesentlige av transport. Mineralvannet koster minimalt i forhold til transportomkostningene. Det vi skal merke oss i dette eksemplet, er at det ikke bare er den interne transporten som er vesentlig. Det er avgjørende for produksjonen at flasker, korker og kasser er på riktig plass til enhver tid.

Planlegging

Da er vi kommet frem til et annet viktig ledd i transporten, nemlig planleggingen. Kommer produkter for tidlig eller for sent frem dit det skal, betyr det ekstra omkostninger og dyrere produksjon. Det betyr redusert fortjeneste for den som selger, eller høyere pris for den som kjøper. I verste fall betyr det at man ikke er konkurransedyktig og dermed faller helt ut av markedet. I tillegg til planleggingen er det

en del prosedyrer som er nødvendige for å få transporten i gang. For eksternttransporten må det ofte utstedes fraktbrev. Hvis varen skal eksporteres, må den også tollklareres og det må eventuelt søkes om eksportlisens etc. Vi kan konkludere med at transportbegrepet omfatter mer enn bare fysisk transport. Det innebærer også planlegging, emballering, lagring, tolldeklarering, utstedelse av transportdokumenter etc.

Logistikk / materialadministrasjon

Dette utvidede transportbegrepet kalles **logistikk** eller **materialadministrasjon**. Det omfatter alle funksjoner som er nødvendige for å flytte en vare dit hvor den skal brukes. Foruten de funksjoner vi alt har nevnt, inneholder logistikkbegrepet betalingsbetingelser, leveringsbetingelser, finansiering, renter av kapitalplassering etc.

Skal man regne ut hva det koster å produsere et produkt, må man ta logistikkomkostningene med i regnestykket. Det vil med andre ord si, at logistikk er en del av produksjonen. En vare har ingen salgsverdi før den er kommet frem til det markedet hvor den kan selges.

Viktige faktorer i planlegging

En speditør som tilbyr transport, bør også kunne tilby logistikk-løsninger for kunder som ønsker det. Slike løsninger vil bli mer og mer aktuelle, selv om speditøren i dag vanligvis gir tilbud bare på den eksterne transporten. For å gi tilbud, må speditøren kunne danne seg et bilde av hver enkelt transport. La oss se på en del faktorer som er med og bestemmer både prisen på transporten og måten transporten skal gjennomføres på:

- Varens art og emballasje
- Mengde, vekt og volum
- Salgsbetingelser (kontrakten mellom kjøper og selger)
- Opplastingsmuligheter på avsenderstedet (leverandørens lager)
- Leveringsmuligheter på mottakerstedet (salgsledd eller forbruker)
- Transportavstand
- Avsenderstedets/mottakerstedets beliggenhet

Varens art og emballasje

Transportopplegget må selvfølgelig variere sterkt fra en forsendelse med tungt maskingods, som krever spesialkraner for å flyttes på, til et parti med enhetlig vare (f.eks. 100 tonn mel i sekker som er ferdig palletert), eller til småforsendelser som kan håndteres manuelt.

Mengde

Det vil alltid være lettere å gjennomføre en enkel og rasjonell transport av store mengder med ensartet gods enn, med mange små forsendelser. Større partier kan ofte transporteres "dør til dør", mens mindre forsendelser krever kostbar terminalbehandling. Derfor vil stykkgoods vanligvis være dyrere å distribuere enn partilast, som kan "direktekjøres".

Salgsbetingelser

Kontrakten mellom kjøper og selger fastsetter bl.a. leveringstid for godset. Haster det ikke med leveringen, kan man ofte dra fordel av billigere leilighetstransporter.

Betalingsbetingelser

Betalingsbetingelsene fastslår om det er et salg i åpen regning, eller om det er mot dokumenter, mot kontant betaling eller med andre utleveringsforbehold som speditøren må ta hensyn til og instruere transportøren eller sin agent på mottakerstedet om.

Leveringsbetingelser

Leveringsbetingelsene i kontrakten mellom kjøper og selger bestemmer hvor varen skal leveres og hvorledes transportomkostningene og risikoen skal fordeles. Det vil ha innflytelse på det oppdraget en speditør eller transportør får, og vil også ha betydning for valg av transportmiddel.

I praksis oppstår det ofte problemer med leveringsbetingelsene, som betegnes f.eks. som FAS(Free Along Ship), CIF(Cost, Insurance, Freight), FRANCO eller fritt levert. De to førstnevnte betegnelse er vanligvis greie å tolke når lasten kommer med konvensjonell sjøtransport, men det oppstår problemer når andre transportmidler benyttes, fordi betegnelse kun er beregnet på sjøtransport. De to neste begrepene er det umulig å få noen enhetlig tolkning av, fordi man ikke finner dem i internasjonal handelskutyme.

Opplastingsmuligheter på avsenderstedet

Hvis leverandørens lager ligger slik til at det f.eks. ikke er mulig å komme til med en stor bil (trailer), hjelper det lite om lastens art innbyr til dør-til-dør-transport. Forholdene må ligge til rette for å laste på passende transportmiddel, noe som også gjelder for levering av ankommet gods.

Leveringsmuligheter på mottakerstedet

Det samme gjelder her som under det forrige punktet. Hvis forholdene ligger til rette f.eks. med jernbanespor til lageret, vil direkte levering ved jernbanetransporter (fulle jernbanevogner eller containere/vekselbeholdere på jernbanevogner) vanligvis være det mest rasjonelle.

I Norge finnes det mange større og mindre bedrifter som ligger ned til sjøen, med egen kai eller med annen kai i nærheten. Dette vil kunne medvirke til at det legges til rette for direkte sjøtransport av større partier, eller for anløp av mindre kystfartøyer for annen last som dette måtte passe for.

Transportavstand

Avstanden mellom avsendersted og mottakersted vil selvfølgelig være bestemmende for hvilket transportmiddel som det er mest rasjonelt å benytte, og hvilken frakt som må betales.

Avsender/mottakerstedets geografiske beliggenhet

Den geografiske beliggenhet av avsender- og mottakersted, har stor innflytelse på fraktens størrelse. Mellom steder hvor det er stor trafikk, vil det være lettere å legge opp et rasjonelt transporttilbud.

Dessuten vil konkurransen mellom transportmidlene bevirke at frakten blir lavere. Vi kan ta et eksempel: En vare sendes fra Hamburg til Oslo. Mottaker skal deretter videresende varen til et mindre sted, ikke så langt fra Oslo. I slike tilfeller har mange opplevd at videreforsendelsen fra Oslo kan koste langt mer enn frakten fra Hamburg til Oslo.

Konklusjonen er at avsides beliggenhet (dvs. utenfor store trafikksentraler), medfører dyrere transport. En av grunnene til dette er at transportøren ikke har anledning til å kombinere med annen last eller returlast.

Valg mellom skip, jernbane, fly eller bil avhenger både av avsenders og mottakers geografiske beliggenhet.

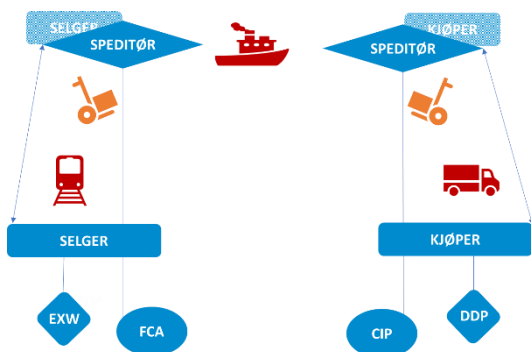
En bedrift som produserer og selger produkter, er avhengig av pålitelige og effektive transporter for å kunne planlegge produksjon, lagerhold og distribusjon.

Transportkjeden

Speditørens virksomhet er mangfoldig og derfor vil hans plass (rolle) i næringslivet variere fra oppdrag til oppdrag. Han kan ha rollen som hovedpersonen som påtar seg det fulle ansvaret for å gjennomføre en transport som han selv markedsfører, eller oppdraget kan gjelde fortolling av gods, hvor speditøren representerer en importør, men ikke har noe med transporten å gjøre.

Det har ved flere anledninger vært forsøkt å lage en definisjon på speditørens virksomhet. Definisjonene har enten ikke vært omfattende nok, eller de er fort blitt foreldet i den rivende utvikling som transportbransjen har gjennomgått i de senere år. Det viktigste er uansett å kjenne til hvilke **muligheter** en speditør har i transportmarkedet, og hvilket **ansvar** han påtar seg i de forskjellige roller han spiller.

Speditøren i transportkjeden



Vi skal forsøke å plassere speditøren i transportbildet. La oss se på en enkel skisse av en transportkjede:

I eksemplet har vi en banetransport fra selger til utskipningshavn, sjøtransport til mottakerhavn og veitransport til kjøper. Vi har her et tradisjonelt mønster med en speditør i avsenderhavnen som representerer selger, og en speditør i mottakerhavnen som representerer kjøper.

Som vi har antydnet i skissen, er det leveringsklausulen i kontrakten mellom selger og kjøper som bestemmer hvem som skal betale transporten (EXW FCA CIP DDP(Incoterms)). Hvis dette er en FCA- eller CIP-levering, vil en av speditørene kanskje være en formidler eller begge kan være henholdsvis avsender- og mottakerspeditør, uten å være involvert i selve transporten.

Transporten kan være bestemt på forhånd av selger eller kjøper. De respektive speditører ordner opp for sine oppdragsgivere. Speditørens rolle er da et lite ledd i transportkjeden. I det innledende kapittel om transport, pekte vi spesielt på transportbegrepet som en helhet (logistikk). I mange tilfeller vil en oppdeling av transportkjeden ved Incoterms FCA- eller CIP-leveringer være et hinder for en rasjonell gjennomføring av transporten. Rent omkostningsmessig er det en fordel å se på transporten under ett, enten den skal betales av selger eller kjøper. Det ville være lettere å gjennomføre transporten om leveringsbetingelsen var EXW (kjøper har hånd om hele transporten) eller DDP (selger har hånd om hele transporten).

I slike tilfeller kan den som tar hånd om transporten gå ut på det sterkt konkurransepregede transportmarkedet og be om en samlet pris på transporten fra selgers dør til kjøpers dør, evt. inkludert tollklarering både i avsenderland og mottakerland. La oss ta for oss den samme transportkjeden igjen:

I dette tilfellet er det en av partene som tar hånd om hele transporten. En speditør har påtatt seg ansvaret for transporten og er fraktfører overfor sin oppdragsgiver (selger eller kjøper). Speditøren bruker de fysiske transportører (bane, båt, bil, fly) som sine underentreprenører. Hvis hovedspeditøren er lokalisert på avsenderstedet, vil han sannsynligvis også benytte en speditør på mottakerstedet som sin underentreprenør. Speditøren som har påtatt seg ansvaret som kontraktspart, kan også være lokalisert et helt annet sted og vil da benytte seg av andre speditører, både på avsenderstedet og på mottakerstedet, for å få utført deler av transportoppdraget.

Speditøren – et fordyrende ledd?

Når vi nå har en skisse av den moderne speditør som koordinatoren som samordner alle transportens forskjellige tjenester, vil noen spørre:

- Er ikke speditøren et fordyrende ledd?
- Kan ikke næringslivet gjøre dette selv og spare det som en speditør koster?

Til dette kan vi svare:

Det er selvfølgelig tilfeller hvor transporten er så enkel at den kan gjennomføres uten en speditør. Det finnes mange store bedrifter som har sine egne spedisjonsavdelinger, men selv disse finner det nødvendig å samarbeide med frie speditører i markedet. Speditøren er det koordinerende ledd i transporten. Speditøren har oversikt over markedet og kan gjennomføre en transport billigere og bedre enn hver enkelt bruker.

Internasjonale speditører er store kunder hos transportørene og oppnår derved gunstige priser, som næringslivet kan nyte godt av. Speditøren samordner last fra flere avsendere og vil derved lette arbeidet også for transportørene.

Vi skal senere ta for oss speditørens arbeidsmetoder og hvorledes han markedsfører tjenester og transporter. Her skal vi bare konstatere at speditøren ikke er noe fordyrende ledd i transporten, men tvert imot en koordinator som gjør transporten billigere, bedre og lettere tilgjengelig for næringslivet.

Her kan det elaboreres, for dette er jo kjernen i kompetansen fra Speditørskolen – merverdi til vareeier utover å ekspedere transportoppdraget.

Speditøren – nav og nettverk



Vi har tidligere konstatert at speditørens oppgave er å organisere transport eller å sørge for at hans oppdragsgiver får utført de tjenester, som vedkommende til enhver tid har behov for. Speditøren eier normalt ikke transportmidler som biler, jernbane, fly, båt, trucker, kraner etc. I den utstrekning speditøren likevel er eier av noen av disse transportmidlene, er han det i tillegg til å være speditør. For å utføre oppdrag av enhver art til enhver tid, må imidlertid speditøren kunne disponere de nødvendige hjelpemidler. Det vil si at speditøren må ha en utstrakt kontaktflate og ha avtaler med bileiere, jernbaneselskaper, flyselskaper, rederier,

truckeiere, containerselskaper etc. Speditøren er som en orkesterdirigent. Han spiller ikke selv, men bestemmer når, hvordan og hva som skal spilles.

Speditørens funksjoner

Tollbehandling av import og/eller eksportlast

En speditør som tollklarerer eksportlast og/eller fortoller importlast, behøver ikke å engasjere seg i selve transporten. Når han tar seg av rene eksportrutiner og sender lasten av gårde med et på forhånd oppgitt transportmiddel, gjør han dette på oppdrag. Enten har han fått dette fra en eksportør som trenger hjelp til disse spesielle rutiner, eller fra en speditør som sitter i en annen by og bruker en lokal speditør for en del av arbeidet med et større transportoppdrag. Hvis speditørens eneste oppgave er å tollklarere eller forpasse importlast etter oppdrag fra en importør, er han heller ikke involvert i selve transporten, men han utfører en lokal funksjon.

Selv om mange speditører, særlig i moderne transportavvikling, arbeider med store oppgaver på verdensmarkedet, er speditørens lokale funksjon fremdeles meget viktig og vil alltid være det. I tilfeller hvor speditøren ikke har direkte befatning med transporten, vil han alltid utføre sitt oppdrag uten ansvar som kontraktspart.

Fast trafikk

Fast trafikk kaller vi det når speditøren går ut og markedsfører spesielle transportveier til bestemte steder. Trafikkoppleggene kan basere seg på en enveistrafikk, enten for eksport eller import, eller begge veier. Det legges vanligvis opp som såkalt samlasttrafikk. Det vil si at speditøren samler last fra forskjellige avsendere og sender et fraktbrev til speditøren på mottakerstedet, med beskjed om oppdeling av godset til de respektive mottakere.

Fast trafikk er på den måten en organisert transportkjede som tilbys transportbrukerne. I forbindelse med fast trafikk, vil speditøren være kontraktspart etter NSAB 2015, § 3 A.

Ved samlasting markedsfører speditøren faste linjer hvor han kjøper transportkapasitet engros og selger i detalj. Eksempelvis kan en speditør leie en hel jernbanevogn, lastebil, container o.l. og betale en enhetsfrakt. Deretter tar han imot mindre forsendelser fra en rekke avsendere og fyller vognen, bilen eller containeren. På denne måten vil han kunne innkassere en høyere frakt enn den han betaler. Speditørens fortjeneste ligger i fraktdifferansen mellom partifrakter og stykkgoodsfrakter.

Speditøren arbeider med faste ruter, enten med sin egen trafikk eller i et agentforhold til en annen speditør som har samlasttrafikken. En samlast må operere ut fra en terminal, hvor han tar imot last til de rutedestinasjoner som tilbys. Som samlast vil alltid speditøren ha påtatt seg ansvar som kontraktspart. Som agent for en samlastrute kan han selvfølgelig operere uten ansvar som kontraktspart, men forutsetningen er da at hans oppdragsgivere til enhver tid vet at han er agent og ikke egen samlast. I praksis vil en speditør som driver samlasting tilby trafikken som sin egen, selv om han står i et agentforhold til en annen speditør. I slike tilfeller har speditøren påtatt seg ansvar som kontraktspart (NSAB 2015 § 3 B 2).

Et unntak fra denne regelen er skipsekspeditøren eller linjeagenten. Han markedsfører sjøtransport i egenskap av agent for en spesiell linje. I en slik egenskap har han normalt ikke påtatt seg ansvar som kontraktspart for seg selv, men for det rederi som han representerer og markedsfører.

Andre oppdrag

En speditør som arbeider på det internasjonale marked, vil alltid motta en rekke oppdrag som ligger utenom hans eventuelle faste trafikker. Slike oppdrag vil han kunne utføre enten med eller uten ansvar som kontraktspart. Ved transporter hvor det foreligger en rekke usikkerhetsmomenter som gjør at det vil være for stor risiko for speditøren å overta ansvaret ved å gi en fast pris, vil det være naturlig at han påtar seg transporten uten ansvar som kontraktspart.

Det er viktig å være oppmerksom på at en speditør som ikke vil påta seg ansvar som kontraktspart for en bestemt transport, sørger for at hans oppdragsgiver vet at han ikke er kontraktspart.

I moderne transportavvikling vil det vanligvis være en fordel for speditøren å opptre som kontraktspart. Det er som kontraktspart speditøren har mulighet for å tjene penger, fordi han har interesse i selve frakten i form av mellomfortjeneste. I NSAB fra 1975 hadde vi følgende formulering:

“Speditørens ansvar som fraktfører(kontraktspart) skal bare gjelde når han, ifølge uttrykkelig transportløfte, har påtatt seg et slikt ansvar eller når han har påtatt seg transporten til egen pris, uten plikt til å dokumentere sine faktiske omkostninger overfor oppdragsgiveren”.

Speditøren som formidler, er forpliktet til å dokumentere sine faktiske utgifter overfor oppdragsgiveren. Kvittering på den frakt som speditøren har betalt, på vegne av sin oppdragsgiver, skal følge som bilag. Er speditøren kontraktspart, vil hans fortjeneste fremkomme som fraktdifferanse. Han har gitt sin kunde en fast pris og kunden kan ikke kreve å få vite hva speditøren tjener på frakten.

“Andre oppdrag” kan innebære alle varianter av import og eksportoppdrag, fra organisering av hele transportkjeder, til enkle transport og distribusjonsoppgaver, eller oppdrag som er nevnt i NSAB 2015 § 3 under Tjenester.

Vi har tidligere nevnt det totale transportbegrepet (logistikk). Blant speditørens “andre oppdrag” forekommer også rådgivningstjeneste om logistikk.

Prosjektespedisjon

Prosjektespedisjon er en form for tjeneste som er blitt aktuell, bl.a. i forbindelse med oljeutvinning i Nordsjøen. Det har vært relativt få speditører som har hatt anledning til å være med på å konkurrere om disse omfattende prosjektene. En speditør må disponere stort apparat og ekspertise for å kunne påta seg slike oppdrag. Det innebærer alle former for transport, kontrolltjeneste, kurertjeneste og oppsamling av gods. Levering av gods på rett sted til rett tid, er en kompromissløs betingelse for at

prosjektet kan gjennomføres, og speditøren bør bruke betegnelsen "leveringsservice" i sin markedsføring.

Markedsføring

Markedsføring av speditørens mange tjenester er ikke alltid enkelt. Speditøren selger tjenester, ikke varer, og det er ofte vanskelig å konkretisere det speditøren kan tilby. Å selge en bestemt trafikk eller et fast samlastrutenett er derimot ikke så komplisert. Det er som regel bare spørsmål om transporttid og transportpris. utfordringer melder seg overfor brukere som ikke selv forstår hvilke fordeler de kan oppnå ved å kjøpe tjenester av en speditør.

Spedisjon er et fritt yrke. Det vil si at hvem som helst kan kalle seg speditør uten noen form for konsesjon eller garanti overfor kundene. Riktignok må man tilfredsstillе visse krav for å bli medlem av NHO Logistikk og Transport, men man behøver ikke å være organisert for å operere i markedet.

Gjennom tidene har en del useriøse speditører prøvet seg i markedet. Dette har bidratt til at speditøryrket, til tider, ikke har hatt det beste omdømme i næringslivet. Den rivende utvikling som moderne transport har hatt i det siste, krever stadig mer profesjonelle speditører. Dette bidrar til at useriøse elementer i markedet vil falle utenfor i den harde konkurransen. Det er viktig at seriøse speditører i fremtiden satser mer på å utvikle profesjonell markedsføring.

Samarbeid mellom speditører

Det er to hovedtrekk som er dominerende i forholdet mellom speditører. For det første er det konkurransen mellom dem, fordi spedisjon i det alt vesentlige opererer i et fritt marked, og konkurransen er hard. For det andre er det et utstrakt samarbeid mellom speditørene. Det er dette dobbeltspill med konkurranse og samarbeid, som gjør at speditørbransjen er så fascinerende og spennende. Samtidig som speditørene konkurrerer, trenger de hverandre når oppdrag skal utføres på det internasjonale markedet.

En speditør som tilbyr service i internasjonal transport, er helt avhengig av samarbeidspartnere. Store speditørkonsern omkring i verden oppretter ofte egne kontorer i de største trafikknutepunktene, men selv de største internasjonale speditører kan likevel bare dekke en del av verden med slike avdelinger. Selv en relativt liten speditør kan imidlertid, ved hjelp av et nett av forbindelser, dekke transporter over hele verden.

Gjennom flere årtier har vi her i Norge diskutert om en speditør bør være liten, middels stor eller virkelig stor. Bakgrunnen for diskusjonen er den spesielle strukturen som norsk spedisjonsnæring har. Det er mange små og middel store speditører her i landet. Konkurransen er hard, men det er også et utstrakt samarbeid. Speditørene er avhengige av hverandre.

Etter internasjonal målestokk finnes det ikke virkelig store speditører i Norge. I diskusjonen om å slå seg sammen for å bli store, er bransjen selvfølgelig påvirket av vårt naboland Sverige, hvor et fåtall store konsern eier nesten alle spedisjonsfirmaer.

Bransjen er også påvirket av økonomenes teori om storbedriftens fordeler. Det er imidlertid ikke sikkert storbedrifter er den norske speditørbransjens fremtid, selv om mange hevder at det bare er et tidsspørsmål om når de små og middels store bedrifter må slå seg sammen til store enheter for å overleve.

Det er en tendens i markedet i Norge til at speditører slår seg sammen og blir større. Vi har fått store, norske konstellasjoner og utenlandske speditører har investert i norsk spedisjon. Samtidig med dette etableres det nye små og mellomstore speditører som gir effektiv service både innenlands og på det internasjonale marked.

Til tross for stadige endringer i speditørnæringen, ser det ut til at bransjen i Norge vil beholde sin særegne struktur, dog slik at det særlig de siste årene har storkollasjoner vært på fremmarsj. En speditør har vanligvis flere former for kontakt med andre speditører omkring i verden.

På steder hvor speditøren har spesialisert seg på trafikk, vil det være et agentforhold mellom speditørene. Sett den andre veien, er ofte speditørene lokale agenter for fast trafikk lagt opp av utenlandske speditører som man vet er seriøse. På denne måten danner speditørene et verdensomspennende nett, hvor man til enhver tid kan innhente informasjon om lokale import og eksportbestemmelser, priser etc.

Samarbeidsformer

I kapitlet om speditørens arbeidsmetoder delte vi inn speditørens funksjoner i tre punkter. La oss se litt på hvilke samarbeidsformer som er nødvendige i forbindelse med disse funksjonene.

Fast trafikk (import og eksport)

Når man legger opp fast trafikk mellom to hovedknutepunkter, gjøres dette vanligvis i et likestilt samarbeid mellom speditører i hver ende. Man har lagt opp en spesiell transportkjede, som markedsføres i begge ender, og det er nødvendig med et intimt samarbeid mellom de speditørene som arbeider med trafikken. Som et arbeidsredskap brukes ofte *Routingorders*.

En "Routingorder" er basert på en avtale mellom speditøren og en transportbruker (oppdragsgiver). "Routingorder" undertegnes av en kjøper som har kjøpt på leveringsbetingelser EXW(Ex Works), FCA(Free Carrier) eller FAS(Free ALong Ship) og som derfor kan bestemme over transporten. Det er en beskjed til selger om å levere varene til en bestemt speditør, som inngår i avtalen vedrørende transporten.

"Routingorder" innhentes vanligvis av speditøren på kjøpers hjemsted. Speditøren sender ordren til sin speditørforbindelse på selgers hjemsted, slik at speditøren der kan hente inn lasten ved hjelp av denne "Routingorder".

Samlasting (import og eksport)

Egen trafikk

Speditøren påtar seg ansvar som kontraktspart og har lagt opp regelmessige ruter som han betjener, enten med skip, bane, bil, fly eller med en kombinasjon av transportmidler. Last samles både fra egne kunder og fra andre speditører. Man

etablerer faste agenter, dvs. andre speditører som arbeider for å få last på den samme ruten.

De avtaler som inngås (*Beiladeravtaler*), er ofte relativt løst fundert og basert på "gentlemen's agreement". Avtalen går vanligvis ut på at de samarbeidende speditørkolleger får fordeler i form av rimelige frakter, bookingkommisjoner etc.

Agentforhold

Speditøren kan være knyttet til en samlastrute som ren agent, og er dermed "underentreprenør" under den som driver samlasten i egen trafikk. I et slikt forhold er man avhengig av de fordeler man kan oppnå i sin avtale med hovedspeditøren på trafikken.

Andre oppdrag

Under denne overskriften kommer alle de andre oppdrag som en speditør mottar, helt fra enkle fortollings- og forpassingsoppdrag av lokal art, til store koordineringsoppdrag, transportveiledning og orientering om omkostninger, restriksjoner etc. på forskjellige steder over hele verden.

Speditøren knytter trådene, men han må alltid ha en pålitelig speditørforbindelse som han kan stole på i den andre enden, slik at han kan innhente de opplysninger han til enhver tid trenger.

Speditørenes forhold til transportøren

Transportbildet har endret seg radikalt etter den andre verdenskrig. I 1930-årene hadde vi bare to transportformer over lengre strekninger; jernbane og sjøtransport. Bilen ble brukt i lokal distribusjon og flyfrakt var ukjent.

Speditøren hadde meget sjelden noen koordinerende funksjon. Han opptrådte som representant for transportbrukerne overfor transportørene (NSB (nå VY) og rederiene), eller som representant for transportørene (rederiene) som skipsekspediterer eller linjeagenter.

Selv om speditøren sendte last i eget navn, påtok han seg ikke noe selvstendig ansvar (Ansvar som kontraktspart). Riktignok ble det allerede i tjuetårene etablert firmaer som koordinerte last på jernbane i innenlands trafikk, men dette ble ikke regnet for å være speditørvirksomhet.

Det var først da nye transportformer i internasjonal trafikk ble etablert etter krigen (fly og trailer), at den store forandring i speditørvirksomheten startet. Speditøren ble den dominerende markedsleder, først i internasjonal trailertransport og senere i flyfrakt.

De nye transportformene la også grunnlaget for kombinerte transport. Man begynte mer og mer å se på transport fra dør til dør under ett. Her kom speditøren inn med sin koordinerende funksjon. De tradisjonelle transportformer (jernbane og skip) ble også trukket med i den nye utviklingen. Speditørene bygde opp sine egne terminaler, hvor last ble samlet, stuert på paller og flak og lastet inn i containere.

Speditøren påtok seg et selvstendig transportansvar som fraktfører (Kontraktspart). Denne rolleendringen for speditøren, forandret totalt hans forhold til transportøren. Tidligere opptrådte han som representant for transportørens enkelte kunder. Nå er han

hovedmann i en transportkjede og forlanger særfordeler av transportørene, som blir hans underentreprenører.

La oss ta for oss de enkelte transportformer og se hvorledes forholdene har vært, og hvordan samarbeidet med speditørene fungerer i dag.

Sjøtransport

I forbindelse med sjøtransport er det naturlig å ta et lite historisk tilbakeblikk. Den norske speditøren er tradisjonelt sterkt knyttet til norsk shipping. På grunn av den lange kystlinjen, har sjøtransport bestandig vært en dominerende transportform i Norge. Selv om landeveistransporten har hatt en enorm utvikling etter siste krig, er likevel sjøtransporten fremdeles den mest dominerende.

Regulær linjetransport i Norge ble etablert både utenriks og innenriks i overgangstiden mellom seilskuter og dampskip, i siste halvdel av forrige århundre. I rutefartens oppbyggingsperiode ble det etablert en rekke firmaer i kystbyene. Nyetableringene var først og fremst skipsekspedisjoner, som baserte sin virksomhet på linjeagenturer. Det skulle snart vise seg at næringslivet trengte hjelp til transport og til å ordne formaliteter før lasten ble levert til utskipning, og etter at importgods var losset på kaien. Det var da naturlig at skipsekspeditøren tok på seg tjenester som tollklarering, distribusjon etc. På denne måten oppsto spedisjon som en binæring til skipsmegling og skipsekspedisjon.

Etter hvert som behovet for spedisjonsservice økte, opprettet skipsekspeditørene langs kysten egne spedisjonsavdelinger, som igjen utvidet sine tjenester utover det som opprinnelig var nødvendig for å supplere linjeagenturvirksomheten. Bortsett fra noen etableringer i internasjonal spedisjon, vesentlig i Oslo, er dette norsk spedisjons historiske bakgrunn.

Forholdet mellom norske linjerederier og speditørene har vært preget av denne utviklingen, idet rederiene har sett på speditøren som en del av sjøtransportens serviceledd, ved siden av skipsekspeditøren og skipsmegleren.

Enkelte speditører har opplevd dette som en belastning i arbeidet for å utvikle seg i internasjonal spedisjon på linje med kontinentale speditørkolleger. Det har vært vanskelig for speditøren å oppnå avtale med linjerederiene for å utvikle speditørens nye rolle som koordinator av transport. Resultatet av dette har vært at mange speditører har funnet andre veier for sitt gods. For trafikken på kontinentet har dette resultert i økt trailertransport, faktisk i et slikt omfang at det har vært en medvirkende årsak til at linjefarten mellom Skandinavia og kontinentet er opphørt i den form den hadde i 1950- og 60-årene.

Speditørens økende innflytelse i transportbildet er en del av det moderne næringsliv. Linjerederiene har etter hvert innrettet sin politikk etter dette. Vi har containertrafikk over Atlanteren med speditøravtaler. På Nordsjøen forsvant linjefarten i 1960-årene, men er kommet tilbake på speditørenes premisser i form av ferger. Fergetrafikken mellom Norge og kontinentet har hatt en rivende utvikling. Det er speditørene som fyller fergene med sine trailere og containere. Samarbeidet mellom speditørene og de enkelte rederier fungerer således utmerket.

Jernbanetransport

Den største aktøren innen godstransport på jernbane i Norge er CargoNet AS. Selskapets virksomhet består i hovedsak av pendeltog for transport av containere og semitrailere mellom de største byene. I tillegg finnes flere andre mindre jernbaneselskaper som driver transport i konvensjonelle jernbanevogner.

Alle de største samlasterne i Norge har utstrakt bruk av jernbane som transportbærer på de lange strekningene i Norge, hvor kombinerte transporter har 30-50 % markedsandel. Siden 2002 har kombinerte transporter på jernbane økt med over 80 %, og årlig fraktes opp mot 600.000 TEUs på jernbane.

Miljø og trafiksikkerhet gjør det lønnsomt for samfunnet å investere i infrastruktur som kan benyttes til godstransport bane, herunder terminaler og kapasitet på jernbanenettet. Det er fortsatt et betydelig potesial for en dobling av godstransportene på norske skinner. Skinnegang og infrastruktur er offentlig og eies av Bane NOR, mens jernbaneselskaper med nødvendige tillatelser fra Statens Jernbanetilsyn (SJT) kan søke om tilgang til få slots (kjøretid/ruter).

I de senere år er det blitt stadig mer aktuelt å diskutere miljøproblemer i forbindelse med transport. Den stadig økende biltransporten skaper problemer for miljøet. Vogntogene kjører ofte ved siden av toget, og man spør seg om ikke jernbanen kan overta mer av transportene. Jernbanen er tross alt en mer miljøvennlig transportform enn bilen.

Ute i Europa har vi sett en økende tendens til å søke å begrense trailertransport på veg med restriksjoner. Dette gjelder særlig Sveits og Østerrike, men også i bl.a. Tyskland er oppmerksomheten på miljøfarene økende. Problemet både ute og her hjemme er at jernbanen, med sin manglende fleksibilitet, ikke alltid er konkurransedyktig overfor bilen. Løsningen på dette er muligens et samarbeide mellom myndighetene, biltransportørene og jernbanene.

Bruk av containere/vekselbeholdere på jernbanevogn er også et tilbud som jernbanen gir. Enten det dreier seg om vogntog, semitrailere eller containere/vekselbeholdere er dette alternativer som reduserer bilbruken og det er vanligvis speditører som vil fremstå som kontaktledd til transportbrukerne.

Veitransport

I årene etter siste verdenskrig begynte trailertransporten å utvikle seg i speditørens regi, først innenriks, så over grensen til Sverige og videre til Danmark og stadig lenger nedover på kontinentet. Innenriks var det strenge offentlige restriksjoner, men speditørene fant stadig nye veier å gå, slik at trailertransporten utviklet seg til tross for diverse regulerende forordninger fra myndighetenes side.

Linjerederienes konservative fraktpolitikk og jernbanens manglende fleksibilitet, gjorde at speditørene i større og større utstrekning utviklet trailertransport i egen regi til og fra stadig flere land i Europa, og senere også til og fra Midtøsten og Asia.

Veitransport er en relativt ny transportform. Trailertransportørene består av mange små enheter. Ofte er det trailersjåføren selv som eier bilen, og han samarbeider med speditører som skaffer last og legger opp faste ruter.

Gjennom landeveistransporten har speditøren bidratt til en bedre differensiering av transporttilbudet, noe som igjen har gitt næringslivet billigere transportmuligheter. Vi kan konkludere med og slå fast at speditørene er dominerende i internasjonal trailertransport. Speditørene har etablert og utvikler fortsatt denne transportformen.

Trailertransporten i Europa er i dag i vesentlig grad en kombinasjon av sjøtransport og landeveistransport. I avsnittet om sjøtransport nevnte vi at speditørene fyller fergene med sine vogntog, semitrailere og containere. Tidligere gikk all transport med bil til kontinentet gjennom Sverige. Derfra delvis med ferge direkte til Tyskland, men for det meste over til Danmark. Eppersom fergetrafikken mellom Norge og kontinentet er utbygget, går det flere og flere transporter den veien. Speditørene setter sine vogntog eller semitrailere på fergene som frakter dem direkte fra Øst-Norge til det sentrale Europa eller fra Sørlandet og Vestlandet over til Danmark.

Lufttransport

I likhet med landeveistransport er lufttransport en relativt ny transportform. Det er interessant å legge merke til at speditørenes innflytelse er langt sterkere på de nye transportformer enn på de tradisjonelle. Det kommer trolig av at speditørene har vært med i utformingen av disse nye transportformer helt fra begynnelsen, slik at de er egnet til å utføre moderne stykkgodstransport.

Tidligere valgte verdens flyselskaper å regulere sine transporter med en rekke restriktive lover og forordninger. Nå har man blitt nødt til å øke fleksibiliteten av hensyn til konkurransen selskapene imellom. Speditørene dominerer i dag godstransporten i luften.

Statistikk fra SAS viser at 90 % av all den last som går med SAS-fly, dirigeres av speditører. De flyselskaper som er tilsluttet den internasjonale flyorganisasjonen IATA, har knyttet til seg en rekke speditører som IATA-agenter, mens en rekke andre speditører også arbeider som samlastere (consolidators).

Samarbeidet med speditørene er en viktig faktor i flyselskapenes markedsføring av flyfrakt. Speditørene har opplevd flyselskapene som store, tungroddede byråkratier, og har benyttet sin egen fleksibilitet og spilt på konkurransen flyselskapene imellom.

IATA var i sin tid en meget sterk organisasjon med en restriktiv ratepolitikk. Organisasjonens betydning er i dag redusert, noe som har resultert i et mer fleksibelt flyfraktmarked.

Flyfraktmarkedet er liberalisert, på samme måte som passasjertrafikken. Norge er et lite marked for flyfrakt. Det er ikke mulig å drive utstrakt rutetrafikk med rene fraktfly til og fra Norge. Flyfrakt må kombineres med passasjertrafikk, og liberaliseringen i flyfraktmarkedet har fått relativt liten betydning her. Resultatet av dette er at over halvparten av all flyfrakt til og fra Norge går med bil til og fra skandinaviske- eller kontinentale luftfartsterminaler.