

## Nyheder

## Corona accelererer omsætningen gennem e-handel, hvilket viser det enorme og stadig udforskede potentiale for industrien

24 Nov, 2020 | Del



I disse tider, hvor pandemien bringer massive ændringer inden for kundernes købsadfærd, har det aldrig været mere klart, hvilke virksomheder der har den rigtige tankegang, ledelse og forsyningskæde til at imødekomme de skiftende forbrugerbehov, og hvilke virksomheder der fortsætter med at tænke i ejerskab frem for partnerskab. Hvis virksomhederne ikke er opmærksomme og imødekommer efterspørgslen fra forbrugerne, vil de være på den direkte vej mod udryddelse.

Lige siden den første corona-lockdown i marts er nethandelsadfærden fra danskerne steget radikalt i første halvdel af 2020 og har haft en rekord på 74,7 mia. kr. ifølge Dansk E-handelsrapport udviklet af FDIH (Foreningen for Dansk Internethandel). Og det er ikke kun eksisterende kunder, der køber mere – nye forbrugere, der normalt ikke køber online, har også set onlinefordelene ved bekvemmelighed, variation og pris.

Det øgede antal nye kundesegmenter kombineret med en adfærdændring, hvor folk bliver mere og mere trygge ved at handle på nettet, indikerer, at væksten i e-handel er kommet for at blive – også efter pandemien er overstået.

### Virksomheder bør fokusere på partnerskab frem for ejerskab

Hele købsprocessen, inklusive alt fra forsyningskæde, afhentning og pakning til forsendelsesdelen, ses metaforisk præcis som en dommer i en fodboldkamp: Man mærker primært, når noget ikke fungerer tilfredsstillende. Ideelt set forløber både købsprocessen og kampen så gnidningsfrit, at man ikke lægger mærke til henholdsvis forsyningskæden eller dommeren. Og der er egentlig ikke noget nyt i, at forbrugerne løbende er mere utålmodige og ikke gider vente synderligt længe på deres vare. Udfordringen i branchen er derfor den samme som altid: At sælge de rigtige varer gennem de rigtige salgskanaler med den rigtige service og levere på det rigtige tidspunkt og sted.

Behovet for at blive en bedre fulfillment/full-service udbyder med øget agilitet og integration samt outsourcing af forsyningskæden vil ikke matche en gammeldags måde at tænke på med hensyn til fysiske lagerenheder. De dage er forbi. I stedet må du acceptere og omfavne, at den (nye) digitale æra fører til et behov for moderne ledelse, der anerkender nødvendigheden af et vist kontroltab for netop at opnå den nødvendige agilitet og integration.

Mange mindre virksomheder praktiserer stadig ideen om, at en god pris på deres forsendelser er hovedfaktoren for god forretning. Og de ved måske ikke bedre, hvilket er okay – ligesom vi ikke ved det mindste om design eller kunst. Men det faktum, at det i stigende grad er et konkurrenceparameter at indgå i partnerskaber og fokusere på videndeling og fælles interesser i den optimale proces frem for på den traditionelle logistik-ejerskabstankegang. Du vil simpelthen gå glip af et kæmpe potentiale, hvis du ikke har fuldstændig kontrol over din forsyningskæde – fra opbevaring til levering!

### En eksisterende udvikling accelereres af corona

I første halvår af 2020 er danskernes onlineforbrug steget med 5 % eller 3,5 mia. i omsætning i forhold til 1. halvår 2019. Især indkøb indenfor bolig & have samt dagligvarer har vundet solidt indpas, hvorimod rejse- & kulturbranchen ikke overraskende kæmper på grund af coronakrisen. Det ændrer dog ikke på, at coronakrisen ikke har sat en stopper for stigningen i e-handel, kun det modsatte. Faktisk har ikke mindre end 52 % af danskerne i coronaperioden handlet online, og vi danskere har brugt 14,7 mia. på internetabonnementer i 6 måneder 2020. Og ifølge samme undersøgelse har vi set en eksplosiv stigning i fx salg af dagligvarer, værnemidler og materialer til hobbyprojekter, mens de fysiske detailbutikker har oplevet en historisk tilbagegang.

### Et kig ind i fremtiden

De vaner, som forbrugerne forstærker eller lærer under pandemien, er kommet for at blive. 25 % af forbrugerne forventer at øge deres indkøbsmønster næste år, mens kun 6 % forventer at købe mindre online. For virksomheder betyder det, at de virkelig skal tænke i holistiske, effektive og friktionsfri partnerskaber og forsyningskæder, og at der er et solidt overskud at hente ved at huske, at "the client is king", mens de virksomheder, der er fanget i den naive tidligere tankegang vil befinde sig på tynd is. Forbrugerne bliver mere og mere utålmodige, og når man sælger produkter online, skal man hele tiden kunne øge leveringshastigheden, variationen og frem for alt bekvemmeligheden.

Et eksempel er skorforhandleren, der ikke kun sender det bestilte par sko, men også sender et par i én størrelse større og et par i én størrelse mindre – blot for at sikre, at forbrugeren får det par, der passer perfekt og kan bruges med det samme, mens reserveskoene returneres uden yderligere besvær. En tilfreds kunde er en kunde, der kommer igen. Og lad os blive enige om, at der ikke er noget tilfredsstillende i et udsolgt produkt, en langsom levering eller en forkert størrelse. Logistik er måske ikke det mest sexede i verden, men det er helt og aldeles afgørende for, at den profitable forretning, du har i dag, også bliver profitabel i morgen. Et faktum, der først er blevet fremskyndet her i 2020.

*Skrevet af Hans Elmegaard, CEO for Contract and E-Commerce Logistics hos Scan Global Logistics*



### Tag kontakt

Lars Svinth Thomsen  
CEO | Contract and E-Commerce Logistics  
☎ +45 3248 0185

[SEND MIG EN EMAIL](#)

#### Hovedkvarter

Jernholmen 49, 2650 Hvidovre  
Danmark  
Tlf. +45 32 48 00 00  
Fax +45 32 48 01 01

#### Tjenester

Scan Global Logistics dækker alle dine logistiske behov.

- » Luftfragt
- » Søfragt
- » Jernbanegods
- » Vejfragt
- » Alle tjenester

#### Industrier

- » Hjælp og nødhjælp
- » Automotive
- » Luftfart og rumfart
- » Energi
- » Alle brancher

#### Om

- Opdag Scan Global Logistics her:
- » Kontakt
- » Om os
- » Vores lokationer
- » Karriere
- » Investor
- » Presse og medier