



Fr.v. Magnus Detterholm, vd på Granngården och Andreas Kärrstedt, supply chain-chef, Granngården.

# Granngården effektiviserar transporterna och utvecklar sin supply chain-struktur

När Magnus Detterholm klev in som vd i anrika butikskedjan Granngården i början av 2025 påbörjades ett brett förbättringsarbete med målsättningen att öka både verksamhetens effektivitet och kundvärde. En viktig del av resan fokuserar på en strategisk utveckling av logistiken, där man redan efter ett halvår har minskat transportkostnaderna med 25 procent och förbättrat kundupplevelsen.

En avgörande del i arbetet har varit det nära och integrerade samarbetet mellan Granngårdens eget logistikteam och externa experter från logistikspecialisten 4PL Central Station Nordic.

Resultatet är lösningar som både har lett till ökad kontroll, minskade kostnader och ökat kundvärde, samtidigt som verksamheten stärkts långsiktigt.

– Samarbetet med 4PLCS är en viktig del i vårt arbete med att långsiktigt utveckla Granngårdens logistik. Genom deras stöd kan vi säkerställa att transportflödena är effektiva och flexibla, samtidigt som vi redan ser konkreta besparingar på över 25 procent per år, säger Magnus Detterholm.

## ”Quick wins” och långsiktig utveckling

Under ledning av Granngårdens supply chain-chef Andreas Kärrstedt har den interna logistikkompetensen arbetat tätt tillsammans med de externa

specialisterna, både med att upphandla och effektivisera transporterna och med att utveckla hela supply chain-strukturen.

– Den första delen av projektet handlade om att noggrant säkerställa och verifiera Granngårdens samtliga transportflöden och identifiera lösningar som ger konkreta kostnadsbesparingar, säger Marcus Sandström, som tillsammans med kollegan Andreas Lindh ansvarade för upphandlingen.

Upphandlingsprocessen omfattade en fullständig kartläggning av behov, analys av befintliga avtal, jämförelser mellan leverantörer och optimering av transportvägar. Resultatet är en mer kostnadseffektiv och flexibel logistikkedja som frigör resurser för Granngården att investera i andra delar av verksamheten, exempelvis ett utökat sortiment, digitala lösningar samt en ökad servicenivå både i butik och online.

### Strategiskt partnerskap

Det strategiska partnerskapet är ett tydligt exempel på hur Granngården kombinerar intern kompetens med extern spets. Genom att arbeta tätt tillsammans har Granngårdens logistikteam och 4PLCS kunnat omsätta analys till konkreta förbättringar i den dagliga driften.

– Med 4PL Central Station som partner och i ett nära samarbete mellan våra team säkerställer vi att våra e-handelssändningar och butikstransporter blir snabba, pålitliga och framtidssäkra. Det gör det enklare för våra kunder att få produkter för odling, djur och natur när de vill, säger Andreas Kärrstedt.

### ”Strategisk del i verksamheten”

För kunderna betyder detta snabbare och mer pålitliga leveranser, vilket stärker Granngårdens konkurrenskraft, samtidigt som det skapar utrymme för viktiga investeringar inom andra verksamhetsområden.

– Vi ser logistik som en strategisk del i verksamheten, där samarbetet med 4PLCS har gett oss en lösning som inte bara sparar pengar utan också ger oss bättre kontroll och flexibilitet i våra transporter, säger Magnus Detterholm.

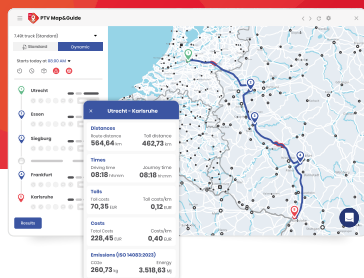
På en marknad där service, leveransprecision och kostnadseffektivitet är avgörande står nu Granngården starkare än någonsin. Partnerskapet med 4PL Central Station Nordic visar att ett nära samarbete och ett strukturerat arbetssätt kan ge påtagliga resultat i det korta perspektivet och samtidigt skapa en stabil grund för framtida utveckling.

– Genom att säkerställa en helhetslösning som minskar kostnader och ger Granngården bättre kontroll över transportflödena kan företaget också uppnå större förutsägbarhet i hela transportkedjan och stärka kundupplevelsen, vilket är viktigt på en hårt konkurrensutsatt marknad, säger Björn Nordgaard, Försäljnings- och konsultchef på 4PLCS och ansvarig för samarbetet med Granngården.

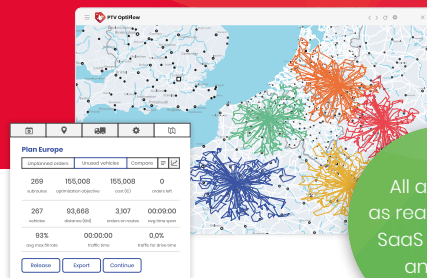
**PTV LOGISTICS**

**Save 20% on logistics costs without additional resources – all while improving your carbon footprint. How?**

**Plan.**

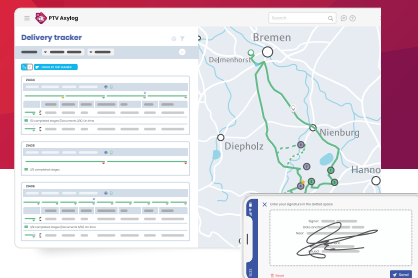


**Optimise.**



All available as ready-to-use SaaS products and APIs.

**Execute.**



**Investing in green technology isn't a trend – it's the future!**

Every missed opportunity to optimise is a win for your competition and a loss for a healthier planet. Take control of your logistics strategy with solutions built for growth and a greener future.

**Schedule your free logistics strategy call**



[www.ptvlogistics.com](http://www.ptvlogistics.com)