

Supply Chain Solutions — Kammac

Vi hittar alltid en lösning

Brittiska Kammac är en flexibel och pålitlig leverantör av kontraktslogistik som tillhanda-håller supply chain management-tjänster till ett brett spektrum av företag inom exempelvis livsmedel och hälsovård. Affärsmodellen bygger på anpassning och smidighet enligt kundens behov.

Från sina rötter i Manchester har Kammac expanderat nationellt. Med ett unikt koncept erbjuder bolaget sina kunder maximal lagringsflexi-bilitet genom ett nätverk av, för närvarande, tolv anläggningar runtom i Storbritannien. Flera lageranläggningar erbjuder tjänster som tullager och temperaturkontrollerade miljöer. Kammac har också licens för att hantera medicinska produkter som läkemedel och deras insatsmaterial.

Kammac svarar upp mot sina kunders efterfrågan genom att iden-tifiera och tillhandahålla kostnadseffektiva lösningar som säkerställer flexibilitet, kontroll och, framförallt, kvalitet och säkerhet. Bolagets integrerade tjänsteerbjudanden passar företag av alla storlekar och kan skalas upp eller ned för att tillgodose kortsiktiga krav på fullständig logistikoutsourcing och partnerskap inom tredjepartslogistik.

Kammac grundades för cirka 40 år sedan i Storbritannien och förvärvades av Elanders 2023. Sedan dess har samarbetet med andra bolag inom koncernen tagit fart och Kammac har bland annat infört Bergen Logistics tekniska plattform CloudX.

Kammac

Omsättning, Mkr

Antal anställda

Geografisk närvaro

Storbritannien

Kundsegment

Fashion, Health Care, Industrial och Other

≈720

≈400

Tim Bloch, VD, Supply Chain Solutions (Kammac & Bishopsgate), förklarar mer om värdet Kammac levererar till sina kunder.



Varför borde kunder välja Kammac som partner?

Vår verksamhet grundar sig på att lösa kundernas utmaningar snabbt och effektivt. Vi har 20 ackrediteringar för efterlevnad, inklusive utsedda licenser och godkännanden som är såväl sektorspecifika som organisatoriskt fokuserade. Detta ger oss den bästa möjliga position att leverera med högsta kvalitet till våra kunder, oavsett vilken sektor de är verksamma i. Vi fokuserar på kärnkompetens inom lagerhållning med standardiserade processer för att säkerställa kvaliteten och specialiserar oss sedan efter anläggning för att kunna fokusera på en mängd olika sektorer.

Vilka är era viktigaste styrkor?

Kammac har ett tydligt entreprenördrag och en positiv inställning som gör oss snabbfotade med en förmåga att omvandla en kundutmaning till en gemensam succé. Vi är lagspelare och är högt motiverade att lösa kundens utmaningar på ett kostnadseffektivt sätt och i enlighet med bästa branschpraxis. Vi har styrka i vårt djup över tolv anläggningar i Storbritannien som stöttar varandra när det behövs flexibilitet. Vi kan snabbt börja utnyttja utrymme och dra igång aktivitet på anläggningar för att möta toppar och dalar i våra kunders efterfrågan.

Vilka affärsmässiga fördelar ger er snabbfotade och flexibla inställning?

Vi har ett kommersiellt driv och arbetar hårt för att utnyttja allt tillgängligt utrymme och stärka varje anläggning genom att undvika



”Vår verksamhet grundar sig på att lösa kundernas utmaningar snabbt och effektivt.”

beroende av en enskild sektor. Istället tillhandahåller vi en verksamhet med delad användning som flexibelt kan anpassa sig till en kunds topp och en annans dal. Resultatet blir en bra avkastning på den yta vi investerar i. Vi söker alltid möjligheter att hjälpa nya kunder men alltid med mycket god service som en hörnsten i vårt erbjudande.

Vilka fördelar får Kammac som en del av Elanderskoncernen?

Det finns så många fördelar för oss i att vara en del av Elanders-koncernen. Vi kan dra nytta av expertis på annat håll i koncernen, från systerföretag som LGI, Bergen och Bishopsgate, vilket bidrar med bästa praxis och skapar nya möjligheter i tidigare okänd terräng. Vidare är Elanders välkapitaliserat och kan förse oss med finansiering när större investeringar kan bli nödvändiga i en etableringsfas. Vår räckvidd har också utökats genom det globala nätverket av Elandersföretag, vilket erbjuder suveräna möjligheter till affärsutveckling.

Vilken ansats har ni vad gäller marknadsföring?

Vi har byggt upp en digital marknadsföringsstrategi som driver innehåll genom alla våra olika kanaler, med stöd i tydliga riktlinjerna för vårt varumärke. Genom att på ett konsekvent sätt dela innehåll med nya och befintliga kunder, etablerar vi kontinuerligt vår närvaro och får vår publik att växa. Framåt utvecklar vi vår marknadsföring till en mer skraddarsydd strategi med fokus på datadrivna, lokaliserade kampanjer för att skapa medvetenhet, intresse och lust som kan konverteras till nya affärsmöjligheter.

Vilka är era fokusområden för framtiden?

På Kammac ser vi alltid till att först och främst leverera högsta kvalitet till våra kunder idag. Detta kommer att säkerställa framtida utveckling. I takt med att vi expanderar kommer vi att komplettera vårt fokus och vår kapacitet för att göra det möjligt att uppnå högsta kvalitet inom nya sektorer. För närvarande är vårt fokus på Health Care, FMCG (snabbbrörliga konsumentprodukter), industriell mobilitet, möjligheter inom punktskattepliktiga varor, e-handel och värdeadderande tjänster som sampaketering.

Hur är hållbarhet integrerat i er affärsmodell?

Hållbarhet är ytterligare en viktig fördel med att vara en del av Elanderskoncernen. Det är centralt för Elanders och centralt för vår affärsmodell. Vi har implementerat miljöstandarden ISO 14001 i hela verksamheten, vilket säkerställer ständiga förbättringar när det gäller att minska vårt koldioxidavtryck och vår påverkan. Vi har utvecklat en Go Green grupputbildning som utbildar medarbetare inom hållbara arbetssätt. Vidare provar vi aktivt alternativa drivmedel med låga utsläpp som HVO och BIO CNG. Dessa hållbarhetssatsningar gynnar våra kunder direkt genom att vi minskar deras Scope 3-utsläpp med vårt engagemang för renare drivmedel och ansvarsfull avfallshantering.