

En ny vej for leverancer: Alfix satser på dropshipping

November 2025



Dropshipping – direkte leverancer fra producent til byggeplads – vinder frem i byggeriets logistik. Hos danske Alfix er modellen nu rullet ud i praksis. Målet er en mere effektiv varestrøm, lavere omkostninger og hurtigere leveringer til de danske byggepladser.

Når man spørger Salgs- og marketingdirektør Claus Bernd Høgdal, er der ingen tvivl om, hvorfor virksomheden satser, strategisk, på dropshipping.

“Vores nye distributionscenter, på fabrikken i Kolding, er opført med fremtiden for øje, og dropshipping har været en del af planen helt fra starten. Vi ser det som en måde at styrke både logistikken og samarbejdet med vores kunder på”, siger han.

Direkte fra lager til byggeplads

Traditionelt går leverancer fra producenten til trælasternes egne lagre - og herfra videre til byggepladsen. Med dropshipping kan dette mellemed i nogle leverancer springes over. Produkterne sendes i stedet direkte fra producentens lager til mureren på byggepladsen.

Ifølge Alfix medfører det en række konkrete fordele. For trælasterne handler det blandt andet om reduceret lagerbinding, færre interne håndteringer og lavere fragtomkostninger. For mureren kan det betyde kortere leveringstid og adgang til et bredere sortiment.

“Når ordren sendes direkte, undgår man dobbelt pluk og pak. Det mindsker risikoen for fejl og skader undervejs. Samtidig frigiver det tid og ressourcer på trælasternes egne lagre”, forklarer Claus Bernd Høgdal.

Alfix oplyser, at orden afsendes fra lageret i Kolding samme dag, forudsat at ordren er modtaget inden kl. 14.

Kræver systemintegration

Selvom dropshipping lyder enkelt, stiller det krav til system- og integrations samarbejde mellem Alfix og de enkelte trælastere. For at sikre korrekt og effektiv levering skal systemerne kunne håndtere både alternative leveringsadresser, opdaterede kontaktoplysninger og EDI-integration.

– Det er en overkommelig proces, men det kræver, at vi sætter os sammen og får systemerne til at tale sammen. Når det er gjort, kører ordrerne automatisk. Og så er vi i mål med en logistikmodel, der både er effektiv og fremtidssikret, siger Claus Bernd Høgdal.

En ny vej for leverancer: Alfix satser på dropshipping

November 2025



Til gavn for hele værdikæden

Hos Alfix ser man ikke dropshipping som en erstatning for eksisterende samarbejder med trælasterne – tværtimod. Ifølge Claus Bernd Høgdaal er det en videreudvikling af relationerne, hvor IT-samarbejde og digitalisering baner vejen for mere effektive og fleksible løsninger.

– Vi ved, at det langt fra er alle ordrer, der egner sig til direkte levering. En del skal naturligvis fortsat leveres til forhandlernes lagre. Men når det giver mening – fx ved akutte leverancer til byggepladser – er der klare fordele for både trælast og håndværker. Vi ser det som et fælles skridt i en retning, hvor byggebranchens logistik tilføres nye servicekoncepter”, afslutter Claus Bernd Høgdaal.

FAKTA:

Fordele ved dropshipping

For trælastere:

- Mindre administration og færre håndteringer
- Lavere fragt- og lageromkostninger
- Adgang til hele sortimentet, inkl. skaffevarer
- Hurtigere levering direkte til slutkunden
- Logistik, der understøtter fremtidige miljøkrav

For murere:

- Levering direkte på byggepladsen
- Kortere leveringstid
- Færre fejl og ingen ekstra ompakning
- Bedre adgang til nicheprodukter
- Særligt velegnet til større ordrer (fra ca. 2 paller)