

Siim Kallas

Transpordi-
volinik
Euroopa
Komisjon

Janno Karu

Asepresident
Scania

Tiit Parik

Operations
manager
Haanpaa

Jüri Tarkpea

Arendusjuht
Ecofleet SeeMe

Lenno Põder

Tegevjuht ja
koolitaja
Ametikoolituse
Keskus

ROAD TRANSPORT
EXEX*
AUTOVEONDUSE
OTSUSTAJAFOORUM

Erik Fox

Asepresident -
AB Schenker

Mihkel Vahe

Tegevjuht
Linford

Heido Vitsur

Majandus-
ekspert
LHV Pank

25. september 2014
Tallinna Loomaaia
Keskonnahariduse
Keskus

Põhipartner:



SCANIA

Partner:



ecofleet
SeeMe

Hea autoveonduse proff

Autoveonduse Otsustajafoorum toob kokku Eesti suurimad autovedajad: rahvusvahelised vedajad, siseriiklike vedude teostajad ja erivedude teostajad. Koos käime läbi olulisimad teemad, mis autoveondust täna ja uuel aastal mõjutavad. Esinejate hulgas on nii tippametnikke, autoveonduse tippfirmade juhte kui ka veo-firmade partnereid. Sama oluline kui lavalt kuulnud, on ka omavaheline suhtlemine. Sel aastal on meil rõõm võõrustada rekordarvu osalejaid.

See on kasulik ja huvitav päev, mis aitab autoveonduses olulisega kursis olla.

Korraldajate ja partnerite nimel

Endrik Randoja

Confent

Põhipartner



Partner



Korraldaja



Programm

9:00 Tervituskohv, registreerimine ja suhtlemine

9:30



Milline on Euroopa ja Eesti majandusolukord ja kuidas see mõjutab logistikasektorit?

Heido Vitsur, majandusanalüütik ja majandusekspert,
LHV Pank

10:10



Millisena näeb majandust ja Eesti vedajate võimalusi maailma üks suurim logistikafirma?

Erik Fox, asepresident, DB Schenker

10:45 Vaheaeg

11:15



Kuidas veokijuhid tõhusamalt tööle rakendada?

Jüri Tarkpea, arendusjuht, Ecofleet SeeMe

Lenno Põder, tegevjuht ja koolitaja,
Ametikoolituse Keskus

11:45



Kuidas veokipargi kulusid kontrollida ning veondust efektiivsemalt korraldada?

Janno Karu, asepresident, Scania AB

12:15 Lõuna

13:15



Mida on õppida endisaegsetelt vedajatelt?

Aleksei Turovski, Tallinna Loomaaed

13:45



Millised on Eesti veofirmade võimalused rahvusvahelisel veoturul? Ümarlaud veofirmade juhtidega

Mihkel Vahe, tegevjuht, Linford

Tiit Parik, operations manager, Haanpaa

14:15



Millised on autoveonduse lähituleviku perspektiivid?

Siim Kallas, transpordivolinik, Euroopa Komisjon

14:45 Autoveonduse Otsustajafoorumi Aastauhinna väljakuulutamine

15:00 Autoveonduse Otsustajafoorumi lõpp

Milline on Euroopa ja Eesti majandusolukord ja kuidas see mõjutab logistikasektorit?

Heido Vitsur, majandusanalüütik ja majandusekspert, LHV Pank

Heido Vitsur esitab foorumil majandusfilosoofilisi arutlusi, mis Euroopa ja sellega kaasnevalt Eesti majanduses võib lähiajal aset leida. Jutuks tulevad Vene-Ukraina kriisi mõjud Euroopa majandusele, Skandinaaviamaade majandusolud ning nendest lähtuvalt väljavaated rahvusvahelistele- ja sisevedudele.

Millised on peamised mõjurid, mis täna Euroopa majandust mõjutavad? Milliseid arenguid peaks ettevõtja jälgima?

Kui võtta viimased 100 aastat, siis hetkel on käsil eriskummaline ajajärk. Teist korda 100 aasta jooksul on poliitilised riskid majandusele äärmuslikult suured. Esimesel korral olid nad tingitud vahetult sõdadest. Kuigi täna üldist sõda ei ole, pigem on tegu siseriiklike konfliktidega, on ebastabiilsus ja määramatus ettevõtja jaoks sama suur või isegi suurem kui see suurte sõdade ajal oli. See on tingitud sellest, et globaliseerumise, eeskätt arenenuma tööjaotuse tõttu, on logistika ja transport konfliktidele tundlikumad kui kunagi varem. Lisaks muudavad arenenud kommunikatsioonivahen-

did, eriti internet, isegi igasuguse väikese häire globaalseks.

Seejuures on poliitika ise muutunud raskesti ennustatavaks. Putini suurimaks tugevuseks peavad analüütikud seda, et ta on osanud olla ettearvamat. Üks ebakindluse põhjus on küll sanktsioonid, kuid üldine ebakindlus, muutuste ettearvamatus, pidurdab majandust veelgi rohkem.

Maailmas on kehtinud rusikareegel, et kui SKT kasvab ühe protsendi, siis kaubavahetus kasvab 2%. Ja vastupidi. Võtame näiteks Eesti lihatööstuse. Kui Eesti veab oma toodangust kaugemale 20%, siis kriisi ajal väheneb liha tootmine peamiselt ikkagi ekspordi tõttu ja sellest saab suurima löögi just autoveondus. Liiati on nii, et mida väiksem on riik, seda avatum



on ka majandus, ning seda suurem on ekspordi ja impordi osatähtsus ja seda suurem on muutuste mõju transpordi mahtudele.

Kuivõrd autoveod on kõige dünaamilisemad ja paindlikumad veod, siis mõju neile on kõige kiirem. Piltlikult öeldes, veok pidurdub vähem kui 100 meetriga, kulub rongil pidurdamiseks üle kilomeetri. 20-tonnise auto tööd on palju kergem tühistada, kui jätta

orgaaniline, vaid kasvu toetub üli suurtele rahasüstidele. Stabiliseeriti pangandus, raha- ja aktsiaturud, kuid reaalmajandusse (kui jätta kõrgale kildagaasi mõju) on sellest efektist jõudnud väga vähe.

Kuus aastat tagasi alanud kriis ei ole lahenenud ja kuskilt ei paista mingit ideed, kuidas sellest välja tulla. Nii nõudlus kui ka pakkumine on loiud ja ei võta kuidagi kasvuhuogu üles.

Kuivõrd autoveod on kõige dünaamilisemad ja paindlikumad veod, siis mõju neile on kõige kiirem. Piltlikult öeldes, veok pidurdub vähem kui 100 meetriga, kulub rongil pidurdamiseks üle kilomeetri. 20-tonnise auto tööd on palju kergem tühistada, kui jätta ära mitme tuhande tonnise rongi sõit.

ära mitme tuhande tonnise rongi sõit. On arusaadav, et sellises olukorras on autovedajatel raske investeringuid teha.

Tundub, et järjekordselt on kin nitust leidnud vana tõde, et üldiselt habras majanduslik baas toob endaga kaasa poliitilise olukorra hapruse. Praegu on terve maailma majandus on haavatavas seisus. See ei puuduta ainult Euroopat. Jaapani majandus elab negatiivse intressi toel ja USA majanduskasvule vaadates saab ilmseks, et ka sealne kasv pole

Kuidas mõjutavad need arengud kaubandust Euroopas? Kas Euroopas võib eristada erinevaid regioone, kus need mõjud on erinevad?

Viimase ajani oli nii, et Skandinaavia ja Saksamaa olid suhteliselt tugevad. Möödunud aastal toimus ka siin muudatus. Kuigi üliterav kriis lõunas ületati, on seis Euroopas üldiselt vilets ning halvenenud ka sanktsioonide tulemusel. Kui läbi kogu kriisi sai näiteks Poola vähe kannatada, siis täna peetakse teda maaks, kes sanktsioonide tõttu kõige enam kaotab.

Kuid Euroopas tundub edasi kehtivat see vana reegel, et Germaani, see on Saksamaa mõjusfääris olevad riigid on tugevamad kui Vahemere piirkond. Rootsi, Taani, Madalmaad, Saksamaa ja Austria on need, millele tasub täna loota. Kuid kui majandus kasvab vähe, siis konkurents vedajate turul muutub paratamatult veel tihedamaks. Sellisel ajal on veri paksem kui vesi ja eelistatakse omi vedajaid. Leitakse ettekäändeid, mis õigustavad kodumaiste ettevõtete ja kaupade eelistamist.

Skandinaavia on Eestile oluline partner nii investeeringute kui ka väliskaubanduse osas. Millest teie hinnangul tuleneb Skandinaavia konkurentsivõime alanemine?

Globaliseerunud maailmas, kus kapital liigub vabalt kuid töajõud nii vabalt ei liigu, liigub kapital tihti sinna, kus töajõud on odavam. See avaldab otsest survet nendele maadele, kus töajõud on kallim. Skandinaavia puhul tuleb arvestada seda, et kuigi keskmine töajõukulu ei ole siin võrreldes teiste rikaste riikidega väga kõrge, on seal palkade tase suhteliselt ühtlane. See on, Skandinaavias väga madalaid palku ei tunta. Seetõttu ei ole neis riikides võimalik ülal hoida selliseid tegevusi, mida mujal saab teha väga odava palga eest. On terve rida tegevusi, kus saab rakendada väga lühikesel väljaõppe kestusega töajõudu. Selliste tegevuste teistesse riikidesse liikumise arvelt kaotavadki need riigid

mõned protsendid oma majanduskasvust, kuid kriisi ajal seda, mis nende asemele võiks tulla, jääb napiks. Kaotab ka avalik sektor, sest ka lihtsamate tööde riigist lahkumisel kaotatakse maksutulusid. Kapitali vaba liikumine viib paratamatult osa tööst rikastest odavamatesse riikidesse.

Lisaks sellele Skandinaavia, nagu ka kogu Euroopa, vananeb. Eluiga pikeneb ja sündivus väheneb, ning tööjõulise elanikkonna osa rahvastikus väheneb. Samuti teevad immigratsioon ja raskused immigrantide integreermisel oma töö. Demograafilise olukorra halvenemine on oluline komponent, mis majanduse positsiooni halvendab.

Venemaa - kas on teel isolatsiooni või on lootust sanktsioonide toimimisele ja Venemaa pöördumisele tagasi läänelikule teele?

Olen jälginud Venemaad teraselt sellest hetkest, kui Janukovitsh tühistas Euroopa Liiduga assotsiatsioonileppe allakirjutamise. Sellest alates on Venemaa poolt Ukraines ette võetav olnud maailmas suurimaks spekulatsiooniobjektiks, kuid ilmselt on toimuva taust veelgi ulatuslikum.

Arvan, et toimuva mõistmiseks tuleb vaadata tunduvalt laiemat pilti ja pikemat ajaperspektiivi kogu maailmas. Kui mina koolis käisin, siis selgitati maailma ajaloolist arengut Engelsi järgmisele mõttekäigule, et: "Pärast Preisi-Prantsuse sõda on Saksamaa ainsaks võimaluseks enda

huvides sõda pidada maailmasõda”, toetudes. See, sel ajal maailmas valitsevatest huvidest lähtudes täiesti loogiline ennustus sai tõeks umbes 40 aastat hiljem ja maailmasõda ise kestis koos vaheajaga 30 aastat. Sõja süvapõhjuseks oli Saksamaa taotlus tõusta maailmariigiks, millega paraku senised maailmariigid päri ei saanud olla. Ning tänu oma ülisuurtele ressurssidele ja majanduslikult üleolekule ei tulnudki neil sellega päri olla.

Pärast maailmasõdu jäi maailmas ühe erandiga kehtima anglo-ameerika tõekspidamistele ja väärtustele tuginev kord, kusjuures näis, et koos Berliini müüri varisemisega lakkab ajapikku eksisteerimast ka see erand.

Paraku nii ei läinud ja sel aastal hakati ning mitte üksnes arvude maagia tõttu, kirjutama küllalt palju sellest, kas Hiina rahulik tõus on võimalik või mitte. Kuid Hiinat ei vaadeldud täiesti isoleeritult, vaid koos teise arenevate riikide, eeskätt BRICSi kuuluvate maadega. Arenevad riigid on ju oma kasvavat jõudu tunnetades hakanud mitmel tasandil tegutsema sellel nimel, et hakata samm – sammult murendama senist maailmakorda, mis nende väitel ei arvesta maailmas toimunud muutusi ja mille abil arenenud maad püüavad oma senist ülemvõimu säilitada. Nii näiteks ei olda nõus, et võlgnikriik USA omab IMFis vetoõigust ja ülemvõimu maailma rahaasjades.

Dollar sai maailmarahaks ju pärast Teist maailmasõda, kui Ühendriikide

käsutuses oli kolmveerand maailma kullareservist, pool maailma tootmispotentsiaalist ja kui terve maailm oli Ühendriikidele võlgu, mitte vastupidi.

Täna on Ühendriikide osa maailma SKT-st vähenenud viiendikuni ja väheneb veelgi. Tõusmas seevastu Hiina ja kogu Aasia regioon.

Venemaal on selles jõudude vahekorra muutumises erakordne koht. Venemaa on koos Kesk-Aasiaga pindalalt 1/6 planeedist ning tohutu kasutamata maavarade omanik. Ei Euroopa ega Hiina saa omada Venemaast rikkamat partnerit loodusressursside osas. Ega Bismarck ilma asjata käskinud Sakasamaal sõbrustada Venemaaga. Kolooniate vähesuse tõttu oli tema arvates Sakasamaa arenguks vaja omada Venemaa näol Saksa tehnoloogiast sõltuvat suurt sõbralikku riiki, mis lisaks suurele turule võimaldaks juurdepääsu paljudele Saksamaale vajalikele ressurssidele.

Täna on Hiina on samas olukorras kui Sakasamaa Bismarcki ajal. Ta vajab Venemaa ressursse, kuivõrd teised ressursid on maailmas suurel määral juba ära jaotatud ja seda jaotust kiivalt kaitstakse. Hiina vajadused on väga tõsine väljakutse. Tasub meles pidada, et niipea kui Hiina hakkas maailmamajanduses esile tõusma, asusid Ühendriigid kindlustama oma positsioone Vaiksel ookeanil. Olu-kord on pisut samasugune kui Enne esimest maailmasõda, mil Inglismaa

nõudis Saksamaalt, et see suurt laevastikku ehitama, ehk Briti Impeeriumi ohustama ei hakkaks. Saksamaa eiras seda nõuet ja Inglismaa asumine Saksamaa vastaste poolele muutus seda kindlamaks.

Seepärast ei saa täna rääkida Venemaa absoluutsest isolatsioonist, vaid sellest, millised on Venemaa valikuvõimalused ja kellega ta läheb ning mida ta ühe või teise variandi korral kaotab või võidab. Tegelikult vajab ju

väikesed ja samas on meil kõrval kaks suurt ja rikast naabrit. Momendil, kus ei Rootsis ega Soomes ei ole odavat tööjõudu kuid on terve rida tootmisi, mis saavad võistelda vaid odava tööjõu tingimustes, sobib Eesti ka Aasiast kallima töötasuga Soome ja Rootsi ettevõtetele ümberpaiknemise kohaks. See puudutab eeskätt väiksemaid ettevõtteid, kelle jaoks on kaugele kolimine kallis ja ematettevõttele lähedal olemine oluline. Ees võivad

Kui suurte tegijatega tekivad probleemid, siis nendes hõõrdumistes peaks tekkima palju kilde ehk võimalusi. Autovedajad peaksid turgu eriti hoolsalt jälgima, et need võimalused üles leida.

Euroopa Venemaad ka täna. Euroopas, kui britid ja osa Ida-Euroopast kõrvale jätta, oldi konflikti alguses just seepärast üsna vastumeelsed sanktsioonide kehtestamisele. Samas pole Euroopa huvid Venemaal ja Ühendriikides siiski võrreldavad. Ühendriikide turg on täna eurooplastele väljaspool Euroopat kõige olulisem turg. See aga ei tähenda, et mõnekümne aasta pärast ei ole Euroopas võibolla mõtet midagi suurt tootma hakata, kui antud kaubaga Hiina turule ei pääse.

Kuidas mõjutavad majanduspoliitilised arengud Eesti sisetarbimist?

Eesti on huvitavas ja omamoodi soodsas positsioonis. Oleme väga

olla raskemad ajad kui praegu, kuid 2008-2009 kriisi ei ole oodata. Kõigume mõneprotsendise majanduskasvu juures, võibolla läheme kohati pisut miinusesse. Olen Neiveltiga ühel meelel, et SKT jälgimisest tähtsamad on töökohad, keskmise palga dünaamika, tarbimise tase, hinnad, hõivatus, välja ja sisseränne jne.

Mida oskate soovitada autoveonduses tegutsejatele?

Kuigi veri on paksem kui vesi, on Eesti autovedude maht niivõrd väike, et kui olla informeeritud, omada häid kontakte, olla paindlik, omada head süsteemi, siis peaks vilkale ja targale tegutsejale olema muutuvus Euroo-

pas eriti palju võimalusi. Kui suurte tegijatega tekivad probleemid, siis nendes hõõrdumistes peaks tekkima palju kilde ehk võimalusi. Autovedajad peaksid turgu eriti hoolsalt jälgima, et need võimalused üles leida.

Samuti pean oluliseks vedajate võrgustumist, omavahelist infovahetust. Euroopas toimub kriiside ajal alati midagi ja võrgustumine peaks andma infot turul toimuvast. Ma ei pea silmas niivõrd ühinemisi vaid just

koostööd ja infovahetust. Ma ei usu, et praeguses olukorras Euroopa katkestab sidemed Venemaaga. Euroopal on Venemaad vaja ja ta ei saa endale lubada luksust, et Venemaa pöördub selja Euroopale ja asub üle-määra jõuliselt toetama Hiina tõusu.

Praegustes arengutes tekib kindlasti uusi ärivõimalusi, hea infovahetus aitab võimalustel jõuda nende vedajateni, kellel on jõudu tekkivaid võimalusi ära kasutada.

8%

Uus Scania Streamline säästab kuni 8% enam kütust kui varasemad mudelid. Selle kokkuhoiu teevad võimalikuks veoki täiustatud võtmetähtsusega komponendid. Kõik väikesed muudatused kokku toovad kaasa suure muutuse, tehes parima veoki veelgi ökonoomsemaks.

Uue kujuga kabiini nurgad ja uus aerodünaamilisem päikese-sirm.

Teise generatsiooni jõulised Euro 6 mootorid.

Scania Opticruise robotiseeritud käiguvahetus uue Economy režiimiga.

Optimeeritud käigukasti õlitase vähendamaks takistust.

Kõik loeb.

ESMAKLASSILINE KÜTUSESÄÄST IGAST VAATEPUNKTIST.

Uus Scania Streamline säästab kuni 8% enam kütust kui varasemad mudelid, tuntud kui kõige ökonoomsema kütusekuluga veokid. See ei ole sugugi väike samm edasi! Lihtsalt öeldes on Scania tõstnud ökonoomsuse nimel võistlemises lati veelgi kõrgemale eest ära. Teie jaoks on see kuluefektiivsuselt parim veok.

Vaadake, kuidas teekond jätkub: www.scania.ee
Scania. Liidriks loodud.

**SCANIA**

Millisena näeb majandust ja Eesti vedajate võimalusi maailma üks suurim logistikafirma?

Erik Fox, asepresident, DB Schenker

Paljude Eesti vedajate eluolu mõjutavad rahvusvahelised logistika- ja ekspedeerimisfirmad. Nemad on suured ja kindlad tööandjad, kuigi nende teenindamise marginalid ei pruugi veofirmade jaoks olla kuigi suured. Ometi määravad just nemad trende, mis mõjutavad vedajaid enim. Foorumil räägib maailma ühe suurima logistikafirma asepresident Erik Fox, mida vedajatel lähiajal oodata on.

Kuidas mõjutab Euroopa majanduslik-poliitiline olukord veonduktorit tuleval aastal?

Täna on raske midagi ennustada. Üldjoontes arvan, et turg kasvab ja olen positiivselt meelestatud, kuna transpordisektor kasvab kiiremini kui SKP.

Veoteenuste tellijate nõudmised on muutunud keerukamaks. Tarneahel muutub kiiremaks ja üha muutlikumaks. Teenusepakkujana tuleb olla paindlikum ja kohanemisevõimeline. Keskkonnasõbralike lahenduste ja autovedude mahtude vastu tuntakse üha rohkem huvi. Logistikasektor vajab multimodaalseid lahendusi. Kliendid tahavad paratamatult alati parimat hinda ja see ei muutu kunagi.

Väiksemad vedajad paneb valuliku olukorda see, et tarnijad ja kaubasaatjad soovivad suurendada mahtusid, kuid samal ajal üritavad läbi suruda pikemaid maksetähtaegu. Kui väikeste ja keskmise suurusega vedajate jaoks on see nõudmise täitmine keeruline, siis meie, suure tegijana, peame siin oma rolli täitma.

Samal ajal on Lääne - Euroopat tabanud suur autojuhtide puudus, uusi juhte on üha raskem leida. Rahvastik vananeb ja senised töötajad lähevad pensionile. Iga viie pensionile jääja kohta leitakse kõigest üks uus juht. Probleemiga on silmitsi nii Saksamaa, Madalmaad kui ka näiteks Rootsi. Ka Ida - Euroopa veondusek-



toris on keerilised ajad, autojuhtide õiglane tasu ja normaalne elukvaliteet on üha rohkem päevakorral. Meid ootab ees huvitav periood.

Schenker ja teised logistikaettevõtted peavad pakkuma ärimudeleid, mis oleksid atraktiivsed nii vedajate kui kaubasaatjate jaoks. Investeeringe veebitehnoloogiasse, mis hõlbustab tööd ja suhtlust partneritega. Suur osa meie tööst on juba liikunud veebi.

Kogu turu kontekstis näen vajadust arendada ja tõhustada otseveedusid (kauba vedu saatjalt otse saa-

mõlemas suunas. Planeerimist peab muidugi kõvasti muutma. Meie põhi-eesmärgid ongi innovatsioon ja töökorralduse ümberkorraldamine.

Milles teie innovatsioon seisneb?

Kindlasti vajab uuendust tehingute läbiviimine. Alltöövõtjatega suhtleme siiani faksi ja telefoni teel. Drive4Schenkeri programm on suur samm innovatsiooni suunas.

Lisaks arendame erinevaid rakendusi, mis aitavad juhtidega suhtlemist lihtsustada. Eestis on juba kasutusel

Schenker liigub multimodaalse transpordi suunas. Pikemaid vedusid saab optimeerida baaside abil. Juhid vahetuvad tihedamini ja kaup liigub mõlemas suunas. Planeerimist peab muidugi kõvasti muutma.

jale). Paljud Ida - Euroopa ettevõtted kasutavad otsevedude töökorralduses vana mudelit: 1 veok, 1 juht ja 1 haagis. Sellise töökorraldusega juhil on töö- ja puhkeaja kvaliteet madal, kuna veod võivad kesta järjest 3 - 4 nädalat. Lõppude lõpuks tulevad regulatsioonid ikka ette ja mudel pole tulus.

Schenker liigub multimodaalse transpordi suunas. Pikemaid vedusid saab optimeerida baaside abil. Juhid vahetuvad tihedamini ja kaup liigub

rakendus, mille kaudu saab veost jälgida, vastu võtta ja pakkumisi esitada. Drive4Schenkeri programmiga võivad kõik liituda. Registreerunutele loome profiili ja pakume omapoolset abi.

Töite välja mahu ja hinna. Millised on teised kriteeriumid kaubavedajatele?

Turvalisus on ka väga oluline! Turvalisusesse tuleb investeerida. Schenker näeb töötajate väljaõppega palju vaeva ja sama ootame ka partneritelt.

Erinevate turgude maksekultuuri ja seadustega peab arvestama. Schenker ei aja senti taga. Hindame kvaliteeti ja vastupidavust.

Konverentsil julgustame ettevõtteid ka suuremate turgude poole vaatama. Kas Balti (võrdlemisi väikestel) ettevõtted suudaksid laias maailmas konkureerida?

Lihtne see kindlasti ei ole. Rahvusvahelises võrgustikus opereerimine ja

multimodaalsus seavad omad takistused. Sõltub ettevõtlikkusest. Multimodaalsus nõuab võrgustiku loomist, erinevate turgude tundmist ja palju muud. Suured vahendajad on siinkohal abiks.



Kuidas veokijuhid tõhusamalt tööle rakendada?

Jüri Tarkpea, arendusjuht, Ecofleet SeeMe

Lenno Pöder, tegevjuht ja koolitaja, Ametikoolituse Keskus

Veonduse efektiivsus sõltub lisaks veokitele ka juhtide töö optimeerimisest, mille juures on suureks abiks infotehnoloogia ja juhtide koolitus. Jüri ja Lenno jagavad kogemusi ja uudiseid, kuidas kasutada telemaatika pakutavat infot ökonoomsema ja turvalisema juhtimisstiili saavutamiseks teekonna planeerimisel, töö- ja puhkeaja arvestamiseks ja kuidas vähendada sellest tulevat rikkumiste arvu ning trahviohtu.



Kuidas aitab telemaatika saavutada ökonoomsemat ja turvalisemat juhtimisstiili?

Jüri: Kõik see, mida autojuht oma mõõdikutelt näeb, on võimalik ka telemaatika rakendusega kätte saada. Samas ei ole mõtet kõike seda infot koguda. Autotootjate endi telemaatikasüsteemid keskenduvad *ecodriving*'ule ja auto parameetrite jälgimisele, aga need ei mõõda kütuse taset paagis – näiteks tankimisi ja kütusevargusi. Samuti on keeruline juhtida igapäevased tööprotsesse.

Kui vaadelda autot tööprotsessi osana, siis olulisim on auto asukoha määramine ning töö- ja puhkeajast

kinni pidamine. Tõhususe saavutamiseks tuleb leida parim tasakaal töö- ja puhkeaja vahel. IT-lahendused aitavad seda tasakaalu leida.

Lenno: Koolitajana pakub telemaatika mulle infot juhi töö- ja puhkeaja kohta. Mul on võimalik saada juhi töö- ja puhkeaja andmed reaajas, mis on kõige värskemad võimalikud andmed. Koolitusmaterjalid ja sisu saan koostada täpselt nendele andmetele tuginedes.

Teiseks saan teada järskude pidurdamiste ja pööramiste kohta, mis võisid tekitada kaubale kahjusid ja liiklusohutlikke olukordi. Juhid seda infot muidu tööandjaga ei jagaks.

Samuti on võimalik telemaatikast välja lugeda kiirendusi ja aeglustamisi, mille põhjal saame paari kuu lõikes analüüsida juhi tegevust ning anda talle nõu edaspidiseks. Samuti loob see võrdlusmomendi koolitusele eelnenud ja järgnenud perioodi kohta.

Kui palju veondusettevõtted reaalselt telemaatika infot ära kasutavad, et juhte koolitada? Millised on muud väljakutsed, et vastava tehnoloogia võimalusi kasutada?

Lenno: Väga paljud transpordifirmad loodavad seadmetele endile. Mõnikord fakt sellest, et veokitele on seadmed paigaldatud, toimib iseenesest. Veofirmad ei kipu eriti värbama kõrgete IT-teadmistega töötajaid. Töötajatel puuduvad tihti vastavad arvutikasutamise ja tarkvaraga töötamise oskused. Sestap ei suuda tavatöötaja telemaatikaseadmeid täiel määral ära kasutada.

Spetsiaalselt telemaatika põhjal veokorraldusele keskendunud spetsialisti palkamist peetakse kalliks. Üks Eesti suur transpordifirma palkas telemaatikaspetsialisti alles hiljuti, olles enne juba kuus aastat telemaatikaseadmeid oma töös kasutanud.

Jüri: On isegi selliseid kurioosumeid, kus veofirma juht teab, et juhid panevad kütust kõrvale, kuid lubab sel toimuda, sest see annab talle õigustuse vähem palka maksta.

Lenno: Osad ettevõtjad on loo-

bunud nn vana generatsiooni juhtide arendamisest ja koolitamisest. Pigem loodetakse värvata uusi juhte, kellesse panustada.

Telemaতিকat saab kasutada veokite teekonna planeerimisel, kuid nüüd ka töö- ja puhkeaja arvestamisel. Kuidas see käib?

Jüri: Reaalajas saabuvad andmed sõidumeeriku staatuse muudatuste kohta ning reaalajas on võimalik välja arvutada aeg juhi järgmise puhkuseni. See aitab puhkuse ja töötamise aega juba teekonnale eelnevalt paremini planeerida.

Lenno: Suurem vabadus on nendel ettevõtetel, kellel on logistik ja vedude planeerija omas ettevõttes. Logistikafirmalt veotellimuse saanud ettevõtte peab aga ise oma ressursi jagama ja aega planeerima. Mida väiksem on veoettevõtte, seda täpsemalt peab planeerima. Veofirmad süüdistavad tihti logistikafirmasid, et need ei arvesta vedajate töö- ja puhkeajaga. Samas ei pea logistikafirma muretsema vedaja ressursikasutuse üle ja optimaalne lahendus tuleb välja töötada koostöös logistikafirma ja vedaja vahel.

Autovedajaid hirmutavad trahvid. Kuidas aitab telemaatika igasugust trahviohtu vähendada?

Lenno: Digimeerikust saadavast informatsioonist tuleb selgelt välja koolitusvajadus - kas juht oskab digimee-

rikut kasutada, kas ta tunneb reegleid, kas ta on hoolas ega unusta digimeerikut “käima”. Kui me soovime saavutada juhtide käitumises realselt muudatusi, siis andmete analüüsimise tulemusena me saame täpselt teada, mida on vaja teha. Rikkumiste arvu on sellega võimalik oluliselt ja kiiresti vähendada, on näiteid, kus oleme vähendanud trahve neli kuni kuus korda. Kahjuks on töö- ja puhkeaja

tulla teade reaajas nii juhile kui ka veo planeerijale. Kiirelt tegutsedes on võimalik potentsiaalset trahviohtu ja kahjusid vähendada.

Jüri: Digimeeriku andmeid saab alla laadida läbi õhu, keegi ei pea enam minema arvuti ja juhtmega auto juurde. Auto võib olla pidevalt sõidus ja ometi on andmed kättesaadavad. Kui varem kestis andmete allalaadimine kuni tund aega ning

Kui me soovime saavutada juhtide käitumises realselt muudatusi, siis andmete analüüsimise tulemusena me saame täpselt teada, mida on vaja teha. Rikkumiste arvu on sellega võimalik oluliselt ja kiiresti vähendada, on näiteid, kus oleme vähendanud trahve neli kuni kuus korda.

ning sõidumeerikute vales kasutamisest tekkinud rikkumisi väga palju.

Täna on problem see, et saame andmed kätte teatud hilinemisega. Juhikaardi andmed peab alla laadima maksimaalselt iga 28 päeva tagant. Samas kõigi nende 28 päeva jooksul võidakse juhti kontrollida. Enim trahve tuleneb sellest, et juhid ise ei ole oma rikkumistest teadlikud. Ta on unustanud või pole osanud digimeerikut kasutada. 28 päeva on analüüsiks liiga pikk aeg. Saades digimeerikust infot reaajas, saame olukorda analüüsida, juhti teavitada ja juhil on võimalus eksimusest kiiresti õppida.

Ideaalis võiks igast rikkumisest

selleks tuli auto käigust maha võtta, siis nüüd käib allalaadimine juba 10-15 minutiga ning seda saab teha millal parajasti tarvidus tekkitab. Ilma autot ja autojuhti segamata.

[Kas ja kuidas saab kasutada telemaatikat, et tagada kauba kohalejõudmine tervena?](#)

Lenno: Veoste kinnitamisel eksitakse täna väga paljude reeglite vastu. Suures osas on viga ametikoolituses, sest juhtidele ei selgitata elementaarset liikumisfüüsikat. Transpordifirmad peavad investeringuid kvaliteetsetesse kinnitusvahenditesse aga väga suurteks.

Auto liikumisel 90 km/h tunnis pidurdamisel võib kauba liikumine teha tõsist kahju nii kaubale, sõidukile, juhile kui ka kaasliiklejatele. Olu-des, kus kinnitusvahenditesse ei soo-vita eriti investeerida ning teisalt on juhtidel nõrgad teadmised koormate kinnitamisest, on juhi sõidustiilil väga suur roll kauba tervena kohalejõud-mises. Telemaatika aitab seda juhti-misstiili jälgida ning fikseerida järsud

pöörded, kiirendused ja aeglustami-sed. Hiljem saab seda juba juhi kooli-tamisel arvesse võtta.

Lenno: Mõõdetavaid koolitusi pole seni väga palju tehtud. Ma kutsun Autoveonduse foorumil osalejaid üles tegema koos pilootprojekti, kus kasu-tame telemaatikat nii juhtide algtä-seme mõõtmiseks, koolitamiseks kui ka tulemuse mõõtmiseks.

Sõidukite ja meeskonna haldamise teenus

Uued funktsioonid lisaks tavapärasele jälgimisele, optimeerimisele ja raporteerimisele:



Broneerimine - vähenda autode arvu ja ühtlusta allesjäänute kasutust



Tacho - jälgi reaalajas ja lae alla vajaminev info sõidumeerikutest



Kliendid - märgi kaardile kõik kliendid ja nende lisainfo

Kuidas veokipargi kulusid kontrollida ning veondust efektiivsemalt korraldada?

Janno Karu, asepresident, Scania AB

Autoveonduse oluliseks komponendiks on veok ise. Eestil on “oma mees” raskeveokite tööstuse tipus, Janno Karu toetab Scania müügitegevust üle kogu maailma. Tootearenduse ja keskkonnanormide mõjul on veokid pidevas arengus ning Janno annab ülevaate, millised on uuemad innovatsioonid, mis aitavad veokipargi kulusid kontrollida ja veondust paremini korraldada.

Millised on Sinu ülesanded Scania asepresidendina?

Scania põhiüksused on tootmine, tootearendus, turundus, finants ja kontroll, sisseost, personal ning äritegevus (ingl. keeles Commercial Operations - müük ja teenindus läbi Scania tütar-ettevõtete üle maailma). Mina juhin äritegevuse eest vastutavas üksuses globaalset müügi arendamist ja müügituge.

Scania on võtnud väga selged eesmärgid globaalseks müüginumbrite kasvatamiseks aastani 2020. Meie globaalse müügiorganisatsiooni ja müügijuhtimise arendamine mängib selles kasvus võtmerolli. Eesmärk on laiendada müügiorganisatsiooni, ning kasvatada müügimeeskondade efek-

tiivsust ning võimet pakkuda klientidele terviklahendusi. Kõige tihedamini töötan koos meie esinduste müügijuhtidega üle kogu maailma. Scania järgib lean-põhimõtteid ja need hakkavad tootmises juba tulemust tooma. Soovime, et see mõttelaad ja tööviis avaldaks positiivset mõju ka müügiprotsessides.

Kohtud ilmselt paljude suur-klientidega, millised meeleolud hetkel veonduses valitsevad?

Kliendid võib väga laias skaalas jagada kaheks - professionaalsed transpordiettevõtted ja ettevõtted, kes kasutavad veokeid oma toodangu transpordiks (näiteks mootorikütusega tegelevad ettevõtted) või



põhiteenuse osutamiseks (näiteks jäätmekäitlusega tegelevad ettevõtted). Vajadused on erinevad, kuid kõik soovivad oma äri arendada, riske maandada ja omada selleks usaldusväärset partnerit.

Veonduses on toimunud suurte logistikakontsernide pidev konsolideerumine (näiteks DHL-Deutsche Post). Samas ei ole suurtel soovi opereerida ise kõiki veokeid, mis nende all tööd teevad, otsitakse tasakaalu paindlikkuse ja kontrolli vahel. Üldjuhul omavad sellised logistikakontsernid 10-40% veokitest, jagades samas tööd tuhandetele teistele veokitele. Kuigi alltöövõtjatel võib tihti jääda mulje, et suurtel logistikakontsernidel läheb korda vaid odav veoteenuse sisseost, näeme nendega lähemalt lävides, et järjest olulisemaks muutub turvalisus (kaubad, juhid, ümbritsev keskkond) ja teenuse kvaliteet lõppkliendile.

Järjest rohkem kliente pöördub meie poole mitte lihtsalt veoki pakumise saamiseks, vaid nad soovivad optimaalset terviklahendust koos kõigi veokiga seotud teenuste ja koolitustega. Viimase kümne aasta jookul oleme muutunud teenusepakkujaks, kes pakub kliendile ühest kohast kõik veokiga seotud kaubad ja teenused. Täna pürgime sellele tasemele, kus koos kliendiga uurime võimalusi talle ühelt poolt raha säästa aga teisalt ka analüüsime tema äritegevust ning soovitame, kuidas oleks võimalik veokipark rohkem teenima panna.

Mida peavad vedajad veo- keid valides oluliseks?

Ökonoomsus (näit. kütusekulu), Uptime (teenindusvõrk+teenuse kättesaadavus+töökindlus) on olulised kõikide klientide jaoks. Sealt edasi sõltub palju juba kliendi spetsiifikast.

Riigisisese vedaja jaoks on oluline kohalik teenindusvõrk. Eesti rahvusvahelised vedajad, kelle juhid veedavad suure osa elust kabiinis ja Eestist eemal, peavad oluliseks kabiini mugavust ja tihti on Eestisse müüdavad veokid rikkalikuma varustusega kui Lääne-Euroopasse müüdavad veokid, kelle juhid naasevad koju tihedamalt.

Mis on veokite TCO? Kuidas see aitab veokipargi tegelikke kulusid analüüsida ning kontrollida?

Scania kasutab kahte väljendit. TCO (Total Cost of Ownership) ja TOE (Total Operating Economy), mis on TCO-st veel laiem käsitlus. TOE võtab arvesse ka vedaja tulude poolt ja aitab välja arvestada, kuidas veokipargi erinevad lahendused aitavad vedaja kasumlikkust kasvatada. Meie uurinud näitavad, et veoki potentsiaalset kasutatakse ikkagi liiga vähe ära. See hõlmab näiteks laadimist, kauba kadusid, tühisõite jms. Olles konsultandina koos kliendiga ühe laua taga, on meil võimalik leida lahendusi, mis aitab tal oma veokiparki suuremas matus tööle panna. See tähendab, et peame mõistma mitte ainult otsese kliendi, vaid ka kliendi enda äriiloogikat. Väiksemal vedajal pole tihti võimalik teos-

tada sellist põhjalikku analüüsi ja meie poolt tehtud uuringud võivad olla klientidele päris huvitavad. Seetõttu ei räägi me enam niivõrd veoki hinnast kui võrd kogu tervikpaketi maksumusest ja vedaja tulude kasvatamisest.

Näiteks töötades läbi ja optimeerides laadimistsükleid, hooldusinter-

rite platvorm. Connectivity (ühendus) on termin millest arvatavasti ca 80% võimalusi on veel kasutamata. Sa saad jälgida juhte, jälgida autot ja kütusekasutust ning saad planeerida marsruute. Järgmine samm on see, et veoki võimalikud probleemid selgitatakse välja mobiilselt, ilma veo-

Täna pürgime sellele tasemele, kus koos kliendiga uurime võimalusi talle ühelt poolt raha säästa aga teisalt ka analüüsime tema äritegevust ning soovime, kuidas oleks võimalik veokipark rohkem teenima panna.

valle, pealisehituse ja veoki spetsifikatsiooni, juhijälgimist ja koolitust ning kasutades Scania Ecolution lahendust, on vedajal võimalik Scania abiga suurendada ühe veoki poolt aastas teenitavat tulu näiteks 20% võrra.

Millised on veokite järgmised suured arenguhüpped? Kuidas need aitavad veondust efektiivsemalt korraldada? Euro6 nõuete kehtestamine tähendas seda, et kõik tootjad pidid oma mootoriplatvormid täielikult uuendama. Scania läks see muudatus üsna valutult, kuna olime põhjalikult valmistunud palju varem, kui uued nõuded kehtima hakkasid. Täna võime julgelt öelda, et meil on kõige ökonoomsem ja töökindlam EURO6 mooto-

kit teenindusse kutsumata. Sellega tagatakse võimalikult väike seisakuaeg, sest hoolduse broneerimine ja varuosade tellimine toimub juba enne veoki hooldusesse viimist. Iga vedaja jaoks kaasneb ootamatu töökatkestusega suur kulu. Võtkem näitena printer, kus masin annab pidevalt märku, kui palju üht või teist värvi veel alles on. Sama hakkab toimuma veokite puhul, mis hakkavad hoiatama kulunud osade eest.

Veokite tulevikuvisiioone piiravad osaliselt praegused pikkuse ja kaalunormid. Tulevikutrendina võib näha, et veok ja haagis muutuvad kompaktsemaks, nende andmevood saavad olema ühendatud ja hallatavad läbi ühtse süsteemi.

Kuna tööjõud läheb järjest kalli-



maks, siis automatiseerimine toimub kogu aeg. Kirjutasin 90ndate lõpus Scania Marketing Academy's essee, et aastaks 2005 sõidavad veokid ilma juhtideta. Nii kiiresti ei ole areng kulgenud. Juhita lahenduste osas peavad eeltöö ja reaalsed testid ära tegema sõidukitootjad, sest väikesõi-

duki puhul on riskid oluliselt väiksemad kui mitmekümnetonnise veoki või bussi puhul. Suletud territooriumitel võib selliseid näha ilmselt päris varsti, kuid avatud liikluses me juhita veokit veel niipea ei kohta.

Autonoomne hädapidurdus (AEB) muutub seevastu kohustuslikuks eelkõige veokitel ja alles siis sõiduauto-del.

Kütuste osas arendatakse pidevalt gaasi ja elektri kasutamise võimalusi. Scania gaasiveokitele on juba praegu suur nõudlus. Sealt loodetakse nii kütuse säästu kui ka abi saasteprobleemidele.

A man in profile, looking towards the right, holds a white coffee cup with blue steam rising from it. He is standing next to the front of a large blue Scania truck. The background is dark, suggesting a night scene at a gas station or service area.

Tasuta lõunaid ei ole olemas.*

VÄHEMASTI SENI, KUNI SA POLE TÕELISELT HEAS SELTSKONNAS.

* Saksa veokiajakirja "Verkehrs Rundschau" korraldatud veokite kütusesäästu võistlusel saavutas Scania G 410 ülekaaluka võidu, edestades lähimat konkurenti kütusekulus mäekõrguselt: 1,4 liitriga 100 km kohta. 1-aastases perioodis (120 000 km) on rahaline sääst kütuse arvelt lähima konkurendiga võrreldes ca 2400 € aastas, 11 euro päevas kui jagada see summa aasta 220 tööpäevale.

Selle raha eest saab iga päev korraliku lõuna, isegi kaks!

Teistega võrreldes tasuta!

Scania. Liidriks loodud.



SCANIA

Mida on õppida endisaegsetelt vedajatelt?

Aleksei Turovski, Tallinna Loomaaed

Pärast lõunat lubame mõtted veidi kergematele radadele ja uurime Aleksei Turovski abiga, millised olid kõige tublimad vedajad enne, kui veokid laialdaselt kasutusele võeti. Ja kes paljudes maailma paikades veel tänagi tänuväärselt veoteenust osutavad. Kas tänapäeva veofirmade juhtidel on neilt äkki midagi õppida?



Millised on Eesti veofirmade võimalused rahvusvahelisel veoturul?

Mihkel Vahe, tegevjuht, Linford

Paljud Eesti maanteetranspordi ettevõtted on edukad ka väljaspool Eestit. Linfordi juht Mihkel Vahe usub, et välisturgudel peituvad Eesti vedajate jaoks suured võimalused. Et uusi turge leida, tuleb julgelt välja minna ja otseklienti otsida, meil pole häbeneda mitte midagi. Samas on laienemisel ka omad probleemid. Vestluses Mihkliga vaatleme, millised on välisturgudele laienemise ohud ja võimalused.

Kuidas on Linfordil õnnestunud nii suureks kasvada?

Linford täitis DSV tellimusi kui töötasin DSV-s. Linfordis oli potentsiaali, seal oli suur autopark ja nägin selles endale head väljakutset. Sain oma ekspedeerimise kogemusi ära kasutada, aga ma ei soovinud oma endise tööandjaga konkureerida. Seetõttu võtsime suuna välismaale ja hakkasime oma tutvusringkondades Linfordi tutvustama. Äratasime sedavõrd huvi, et hakkasid laekuma hankekutsed. Kutsetele vastates selgus, et meie pakkumised olid konkurentsivõimelised. Edasine kasv on olnud aasta aastalt pidev ja kaugeneme kogu aeg ekspedeerimisest.

Mis on teie konkurentsieelis?

Me vastame kõigile olulistele rahvusvahelistele standarditele ja meil on senisest koostööst head soovitusel. Ostame haagiseid, mis vastavad klientide nõudmistele. Kliendid hindavad seda, kui me suudame ülikiirelt ning julgelt reageerida. Oluline on samuti omada otseklienti, mitte teha tööd ainult ekspedeerijate kaudu. Ekspedeerijate pakutavad veotingimused ei ole just kõige paremad.

Millised on Vene kriisi otsemõjud?

Ukrainas ei tee Linford vedusid ja seal mõjud puuduvad. Meie liin on Rootsi - Venemaa ja seal on tööd jätkuvalt.

Millised on Skandinaavia arengud?

Skandinaavia on meie mängumaa.



Mööduvõtt käib sealsete ekspedeerimisettevõtetega. Eksport Eestist Skandinaaviasse on ca 65% välja ja 35% tagasi. Näiteks Tallinn-Stockholm täiskoorem maksab 1000 eurot, Stockholm-Tallinn aga 500 eurot. Hetkel käib suur võitlus selle nimel, kes saab tuua kaupa Skandinaaviast Baltikumi.

Vedajatele olulised partnerid on DFDS Seaways ja Tallink. Eestist lahkuvad laevad on praktiliselt täis.

palju. Mahtudest tuleneb selles valdkonnas suur sääst.

Kuidas uusi veokeid hangite?

Meil on enamus vedukeid Scaniad, aga oleme proovinud ka Volvo ja Mercedes-Benz veokeid. Meil on Scaniaga sarnane tarkvara, meil on *know-how* ja seadmed Scaniate remontimiseks. Scaniaga sai kunagi alustatud ja meil on nendega jätkuvalt hea kogemus. Remondimehed tunnevad läbi ja lõhki

Kliendid hindavad seda, kui me suudame ülikiirelt ning julgelt reageerida. Oluline on samuti omada otseklienti, mitte teha tööd ainult ekspedeerijate kaudu.

Tagasi on täituvus nõrgem, võibolla isegi 30% täituvusega. Import ja eksport ei ole täna tasakaalus. Üks laev aitaks, kuid kumbki firma ei taha seda investeeringut taha. See seab piirid veofirmade kasvule.

Kuidas on teid mõjutanud EU-normid veokitele ja veondusele?

Väikeste vedajate jaoks on auto oluliselt kallim. Lääne- ja Kesk-Euroopas on 200 veokiga park täiesti tavaline, aga Eestis on see juba küllaltki suur. Suured veofirmad ostavad sadade kaupa autosid. Seega ei mõjuta mudelipõlvkondade vahetused ja uued normid suurema autopargiga firmasid nii

autode elektroonikat ja muid osi. Täna on oma hooldetiim tohutu kokkuvõide.

Kuidas te veokipargi juhtimist korraldate (tiim, IT)?

Kasutame Ecofleeti ja GSM-Valve lahendusi, mis aitavad veokorraldajatel oma tööd teha. Otsest suhtlust autojuhtidega meil vaja ei ole. Kogu veokipargi haldamiseks on meil suhteliselt väike tiim. Remonditööd teostame oma töökojas. Tegevuste maht kasvab pidevalt ja otsime hetkel tarkvara, et kiire kasvuga toime tulla.

Milliseid on hetkel teie jaoks

kõige suuremad väljakutsed?

Autojuhtide põud, sest üle poole meie pikaagestest autojuhtidest on lahkunud Soome. Leedus ja Lätis saavad

sõita Ukraina ja Valgevene autojuhid. Nende töötasu on madalam kui kohalikel. Meie aga sellist võimalust kasutada ei saa.

Millised on Eesti veofirmade võimalused rahvusvahelisel veoturul?

Tiit Parik, operations manager, Haanpaa

Haanpaa on üle poolesaja aasta vana Soomest pärit ja tänaseks rahvusvaheliseks kasvanud firma, mis veab spetsiifilisi vedelikke. Räägime Venemaa ja Ukraina oludest ja sellest, kuidas Eesti üksus rahvusvahelise veofirma arengusse panustab. Juttu tuleb ka tehnoloogiast ja juhtide koolitamisest.

Kuidas on Haanpaal õnnestunud kasvada Põhjamaade suurimaks omal alal?

Haanpaa firma asutati 1949. aastal Soomes Jussi Haanpää poolt. Vedelkemikaalide transpordile keskendunud perefirma laienemine toimus algselt kodumaal. Eestisse laieneti selleks, et teenindada põhjamaiseid firmasid, kes soovisid oma kaupa saata ida poole. Alustati kohaliku alltöövõtjaga ja seejärel loodi oma ettevõtte. Laienemine toimus nii kiiresti et, kui sinne firma oli tegutsenud Tuomo Stilli juhtimisel 44 kuud, oli meie pargis juba 44 autot.

KontsERN tegeleb Skandinaavia sisevedudega ning Skandinaavia ja Euroopa vaheliste vedelkemikaalide vedudega. Kokku on meil umbes 400 veokit ja 500 konteinerit. KontsERN jaguneb kolmeks äriüksuseks: ida,

lääne ja rahvusvaheliseks äriüksuseks. Ida üksusesse kuuluvad Soome, Eesti ja Venemaa ning selle juhi Tuomo Stilli töökoht on Tallinnas.

Eestis töötab meil sadakond inimest, enamus neist on autojuhid. Viimasel ajal on kasvanud kontoritöötajate hulk, seda eeskätt kontsERNist tulenevatest ülesannetest. Täna juhitakse Eestist idaregioonile lisaks ka rahvusvahelise üksuse maanteetransporti. Lisaks pakume kontsERNile tugitoiminguid: ostu- ja müügiarvete käsitlemise ning raamatupidamise näol.

Kontorid on Haanpaal Soomele ja Eestile lisaks, Rootsis, Norras, Venemaal ja Hollandis. Veame kemikaale, määrdeaineid, kütuseid ja loomade toidulisandeid. Pakume maanteevedusid, konteinervedusid, vedelike ladustamist ja teisi logistikateenusid. Soovime olla oma ala tugevaid



mad Balti mere ümbruses.

Millised on Vene kriisi otsemõjud teile?

Loodame parimat kuid valmistume halvimaks. Meil on praktiliselt iga päev mõni auto Ukrainas. Teenindame seal-seid tootjaid, sh kaevandusi. Seoses meie kliendi tehase laienduse valmimisega kriisi algusajal meie veomahud isegi suurenesid. Kuna me otseselt laiatarbekaubaga seotud ei ole, siis meile majanduspoliitilised mõjurid

Kui pirukas muutub väiksemaks, siis peame paindlikult olukorrale reageerima, optimeerima masinaparki, jagama ressursi ümber. Me planeerime 2015. aastaks mõõdukat kasvu.

Kuidas on teid mõjutanud EU-normid veokitele ja veondusele?

ADR-i poolelt tuleb uus konventsioonitekst välja iga kahe aasta tagant, kuid midagi suurt ja drastilist ei ole oodata. Sama puudutab GMP+ reegleid. Pigem saavad muudatustega

Juhtide hinnangul on turvalisus siiski oluliselt halvenenud, pimedal ajal eelistatakse mitte liikuda ning Ukrainasse saadame oma kogenud juhid, kes tunnevad keelt ja tavasid.

nii otseselt ei mõju. Juhtide hinnangul on turvalisus siiski oluliselt halvenenud, pimedal ajal eelistatakse mitte liikuda ning Ukrainasse saadame oma kogenud juhid, kes tunnevad keelt ja tavasid. Hetkel ei mõjuta meid ka Venemaale kehtestatud sanktsioonid ja vastusanktsioonid. Kuritegevus mõjutab meie valdkonda vähem, sest kes tahaks röövida näiteks 20 tonni lateksit.

Millised on majandusarengud Skandinaavias ja kuidas see teie tööd mõjutab?

Aastad ei ole vennad, oleme näinud kergemaid ja raskemaid aegu.

asjad selgemaks. Lisanõuded Belgia ja Prantsusmaa töötajaseaduses, mis jõustusid sel suvel, on tööd pisut keerukamaks teinud, kuid mitte oluliselt.

Kuidas uusi veokeid hangite?

Mõtleme sellele pidevalt. Meie jaoks on oluline kütusekulu, euronormid. Initsiatiiv tuleb muudatusteks tavaliselt operatsioonide poolelt, olgu siis indikaatoriks suur kütusekulu või suured hoolduskulud. Hanked toimuvad kontserni tasemel, sinna koondatakse kokku allüksuste soovid. Seejärel toimuvad läbirääkimised, milles on olulised hind, tingimused aga ka senised

kogemused. Me usume, et kõigil autotootjatel on omad head ja vead, tihti võivad olla eelised mudelikohased ja proovime leida hanke hetkel parimat mudelit. Meie jaoks on väga oluline näiteks tühikaal. Mõnel tootjal võib olla väga hea veok, kuid see ei sobi meie vajadustega kokku.

Milliseid IT- süsteeme oma vedude ja veokipargi haldamiseks kasutate?

Täna kasutame Hollandi tootja programmi C4, millega juhime tööjõudu, masinaparki ja mis sisaldab aktiivseid lepinguid klientidega. Kui klient saadab tellimuse, siis see sisestatakse süsteemi, kus on eelnevalt valmis tehtud müügiosakonna pakkumine kliendile. Tellimuse tulles seotakse veotellimus pakkumisega. Programmi sisestatud tellimustele planeerib transpordikorraldaja auto, haagise ja autojuhi ning saadab selle töö veokis olevasse arvutisse. Teenust täites lisab autojuht kellaajad ja kilod ning vastavalt sellele (kui tekib hilinemisi või lisakilosid) arvestab veokorraldaja võimalikud lisakulud kokku.

Kui üks vedu saab valmis, siis tuleb see tagasi veokorraldaja kätte, kes vaatab, kas kõik on täidetud ja aktsepteerib selle arve tegemiseks. Sama programm näitab meile ka reaajas, kus meie veok asub ja mis tegevusi sellega tehakse.

Kui arve on aktsepteeritud, väljastatakse arve ning saadetakse PDF-i kujul kliendile. Programm katab ära kõik etapid tellimuse saamisest arve

tegemiseni. Välja saab võtta erinevaid raporteid, kaasaarvatud kütusekulu. Lisaks on programmis olemas ka ostuarvete moodul, mida me veel aktiivselt ei kasuta. Kui see kasutusele võtta, saame välja võtta ka iga veo kasumlikkuse eraldi.

Milliseid on hetkel teie jaoks kõige suuremad väljakutsed?

Parendusvõimalusi otsime eeskätt sealt, kus on kõige suuremad kulud. Suurimaks väljakutseks ei ole see, mida me teeme, vaid see, kuidas selgitada inimestele, miks muudatusi on vaja ja kuidas neid kaasata. Näiteks rääkides kütustekuludest, kuidas me saame viia inimesteni soovi kütusekulusid kontrolli all hoida. Väga suur väljakutse on kommunikatsioon. Sellel on tehnilised piirangud, kuna juhid on töös. Me ei saa neid ühte ruumi kokku. Appi tulevad infotehnoloogia vahendid, millega on võimalik juhtidele tagasisidet anda, et nad ise näevad oma töö tulemusi ning saavad ennast võrrelda kolleegidega.

Millised on mõtted juhtide arendamiseks?

Meie autodes olevad arvutid on väga head koormate jälgimiseks ja vedude planeerimiseks, aga ilmselt peame varustama autojuhid tahvelarvutitega. Tahvelarvutite abil on võimalik juhtidega tihedamalt suhelda, anda neile tagasisidet nende soorituses ja viia läbi veebipõhiseid koolitusprogramme.

Millised on autoveonduse lähituleviku perspektiivid?

Siim Kallas, transpordivolnik, Euroopa Komisjon

Siim Kallas räägib oma ettekandes autoveonduse lähituleviku perspektiividest Euroopas ja autoveonduse rollist teiste veolii-kide kõrval. Samuti sellest, kuidas Euroopa Liit reguleerib veon-dust laiemalt mh kütusedirektiividega ning kuidas need regulat-sioonid mõjutavad veonduse turgu.





Ecofleet Tacho

sõidumeeriku info reaalajas

-  info reaalajas allesjäänud sõidu- ja puhkeaja kohta
-  visuaalne ülevaade toimunud tegevustest ja rikkumistest
-  sõidumeeriku ja juhikaardi failide allalaadimine üle mobiilivõrgu

Partnerid



Raskeveokeid, liini- ja reisibusse ning tööstus- ja meremootoreid tootev Scania tegutseb enam kui 100 riigis. Ettevõtte panustab pidevalt tootearendusse, et pakkuda klientidele lahendusi, mis tõstavad nende töö efektiivsust ja aitavad saavutada suuremat säästlikkust kogu ühiskonna lõikes. Scania Eesti AS-i osakonnad asuvad Tallinnas, Saue, Tartus, Pärnus, Rakveres ja Narvas ja pakuvad laias valikus teenuseid alates regulaarsetest hooldustest kuni komplektsete toote- ja teenuspakettideni. Pakume üle 30 erineva teenuse, mis toetavad transpordiettevõtteid nende sõidukiparkide haldamisel ja planeerimisel: hooldus- ja remondilepingud, juhikoolitused, digitahhograafi teenused ning sõidukite jälgimis- ja analüüsiteenused jne. Scania Finans AB Eesti filiaali kaudu korraldame ka Scania veokite finantseerimist ja kindlustamist.

www.scania.ee



Ecofleet, endise nimega SeeMe, on Eesti vanima telemaatikalahenduste pakkuja Oskando veebipõhine tarkvarateenus, mis aitab kasutajatel langetada autopargiga seotud kulusid ning tõsta kogu ettevõtte tulusid, andes igapäevaselt põhjaliku ülevaate ja läbipaistvuse kõigest autopargiga seonduvast nii reaajas kui ka minevikus. Täna kasutavad Ecofleeti lahendusi üle 45 000 sõiduki 2500 ettevõttes, mis asuvad 22 riigis. Meie grupi ettevõtted on esindatud Baltimaades, Taanis, Norras ja Rootsis. Ecofleeti eelisteks teiste telemaatikateenuste ees on kasutajad pidanud nägusat ja intuiitivset kasutajaliidest ning rohket ning igapäevaselt täienevat funktsionaalsust, mis on ennast tõestanud nii paari sõidukiga väikeettevõttes kui ka tuhande autoga suurfirmades. Lisaks paljudele muudele võimalustele võimaldab Ecofleet uudisena jälgida ka töö- ja puhkeaja arvestust.

www.ecofleet.ee