Tālivaldis Vectirāns
Autosatiksmes departamenta vadītājs, Satiksmes ministrija

Jānis Vanags
Korporatīvo komunikāciju vice prezidents, Air Baltic Corporation

Martin Netz
Pieteikumu apkalpošanas nodaļas vadītājs, Green Wave

Jevgeni Rudkovski
Baltijas piegādes servisa tīkla vadītājs, Coca-Cola HBC

Andris Božē
Valdes priekšsēdētājs, YIT Celtniecība

Konstantīns Astičs
Transporta daļas vadītājs, Lattako

Romāns Romietis
Vice prezidents iepirkumu un saimniecības jautājumos, Air Baltic Corporation

Daan Bieleveld
Globālās mobilitātes vadītājs, Royal DSM

Volkswagen

ecofleet

ALD Automotive

FLEET/MOBILITY
EXEX
SMART MOBILITY

2017.gada 9.februārī
Radisson Blu Hotel Latvija
Elizabetes iela 55, Rīga

*EXEX - /execs, executives/ - vadītāji

Lūdzam norādīt Jūsu vārdu un uzvārdu,
lai grāmatas nozaudēšanas gadījumā varam to Jums atgriezt.

CIEN. LĒMUMPIEŅĒMĒJ!

Fleet/Mobility EXEX 2017 Forums sniegs Jums idejas, kā uzlabot mobilo komandu un autoparku vadību. Investīcijas personālā un uzņēmuma autoparkā ir lielas – efektīvi vadot šos resursus, Jūs panāksiet būtisku organizācijas kopējo izaugsmi.

Aicinām Jūs aktīvi piedalīties diskusijās un dibināt kontaktus ar citiem foruma dalībniekiem, jo tie var kļūt par vērtīgiem profesionāliem kontaktiem nākotnē.

Novēlam Jums noderīgu un interesantu dienu!

Organizatoru un partneru vārdā,
Natālija Kuļčicka
Confent

Volkswagen

ecofleet

ALD Automotive

Programma

9.00 Reģistrācija un rīta kafija

9.30 **Foruma dalībnieku uzruna un komentāri par aktuāliem nozares jautājumiem**

Tālivaldis Vectirāns, Autosatiksmes departamenta direktors, Satiksmes ministrija

10.15 **Ko aviokompānija var iemācīt autoparku un mobilo komandu vadības jomā?**

Jānis Vanags, Korporatīvo komunikāciju vice prezidents, Air Baltic Corporation

10.45 Pārtraukums

11.15 **Kā uzdevumu mobilizācija var palīdzēt paaugstināt efektivitāti?**

Martin Netz, Pieteikumu apkalpošanas nodaļas vadītājs, Green Wave

11.45 **Liela uzņēmuma prioritātes autoparka un mobilo komandu vadībā.**

Jevgeni Rudkovski, Baltijas piegādes servisa tīkla vadītājs, Coca-Cola HBC

12.30 Pusdienas

13.15 Diskusija. Kā Latvijas vadošie profesionāļi organizē savu autoparku pārvaldību.

Andris Božē, YIT Valdes priekšsēdētājs

Konstantīns Astičs, Lattako Transporta daļas vadītājs

Romāns Romietis, Air Baltic Corporation Vice prezidents iepirkumu un saimniecības jautājumos

14.00 Ar ko globālās mobilitātes vadītājs nodarbojas mūsdienu organizācijā?

Daan Bieleveld, Globālās mobilitātes vadītājs, Royal DSM

14.45 "EXEX LABĀKAIS AUTOPARKS 2016" gada balvas pasniegšana

15.00 Foruma noslēgums

Foruma dalībnieku uzruna un komentāri par aktuāliem nozares jautājumiem

Tālivaldis Vectirāns, Autosatiksmes departamenta direktors, Satiksmes ministrija

www.volkswagen.lv

Passat.

Mēneša maksājums no **251 €**

Līderis ir vienmēr.

Tagad „Business" vai „Executive" pakotne iekļauta standartaprīkojumā.

reddot design award

Volkswagen

Ar nosacījumu, ka automašīnas cena ir 24 488 EUR (ar PVN). Līzinga termiņš ir 5 gadi. Pirmā iemaksa ir 15 % no automašīnas cenas. Procentu likme ir 6 mēnešu EURIBOR (0,00 % uz 15.11.2016.) + 2,25 %. Nobraukuma ierobežojums – līdz 90 000 km. Komisijas maksa par līguma noformēšanu ir 1,5 %. Operatīvo līzingu (nomu) nodrošina SIA DNB līzings. CO_2 izmeši: 104–167 g/km. Degvielas patēriņš: 4,1–7,1 l/100 km.

Ko aviokompānija var iemācīt autoparku un mobilo komandu vadības jomā?

Jānis Vanags, Korporatīvo komunikāciju vice prezidents, Air Baltic Corporation

Air Baltic ir jaunas flotes iegādes procesā, un daudzi uzņēmuma darbinieki strādā attālināti – lidmašīnās. Jānis dalīsies ar alternatīvo flotes un mobilo komandu vadīšanas pieredzi.

Kāpēc konkurences priekšrocību saglabāšanai ir vajadzīga mūsdienīga flote?

Pirmkārt, tā ir reputācija. Air Baltic ir tikko prezentējis modernāko reaktīvo lidmašīnu visā pasaulē. Fakts, ka jauna lidmašīna paradās tieši Baltijā, ir liels panākums mūsu reģionam. Runa ir par lidaparātu kategoriju (150 vietas), kurā jaunas lidmašīnas parādās reizi 30 gados! Pateicoties šādiem notikumiem, mēs varam pievērst mūsu reģionam visas pasaules uzmanību.

Runājot par globālo mobilitāti, jaunākie nozares sasniegumi noteikti izraisīs interesi un piesaistīs vairāk tūristu, kā arī ļaus Baltijas uzņēmējiem un ceļotājiem atvērt sev jaunus tirgus. Air Baltic šogad plāno atvērt vismaz 12 jaunus maršrutus un pārdot par 16% vairāk biļešu. Līdz ar jaunajiem maršrutiem palielināsies arī uzņēmēju un tūristu interese, kas nodrošinās mūsu reģionu ar stabilu naudas plūsmu.

Jaunā flote ļaus mums samazināt kaitīgo ietekmi uz vidi, mazinot izmešus, trokšņus, kā arī flotes uzturēšanas izmaksas.

Kādas ir priekšrocības jaunajai flotei salīdzinājumā ar veco?

Galvenā priekšrocība, neapšaubāmi, ir izmaksas. Kā jau minēju, jaunās lidmašīnas samazina izmešu apjomu. Pretendējot uz Labākās pasaules reģionālas aviokompānijas titulu, mums ir jānodrošina

jaunāko tehnoloģiju izmantošana.

Līdz ar flotes uzturēšanas izmaksu samazināšanos, mēs varam piedāvāt klientiem labāku servisu un vēl vairāk uzlabot savu reputāciju - rezultātā klienti lidos biežāk, jo mēs varēsim piedāvāt labākas cenas nekā mūsu konkurenti, turklāt tā ir arī efektīva personāla motivācija. Tas ir kā apmainīt veco sarūsējušo mašīnu pret pilnīgi jaunu. Jauna lidmašīna izskatās un smaržo fantastiski! Mūsu darbinieki regulāri saņem jautājumus par jaunajām lidmašīnām no citu aviokompāniju pārstāvjiem. Es pats esmu redzējis mirdzumu viņu acīs!

Kā Air Baltic motivē un vada komandas, kas nestrādā birojā?

Daļa no panākumiem ir pati darbības joma. Jauna lidmašīna ir liels solis, jo tas palīdz Air Baltic pacelties nākamajā kvalitātes un emociju līmenī. Bez tam, mums ir ļoti pārdomāts un stingrs atbildību sadalījums. Lidojuma laikā katram ir ļoti skaidri definēti uzdevumi: viss ir konkretizēts un dokumentēts. Mūsu nozare pati par sevi ir motivējoša darbiniekiem: vairākums strādā Air Baltic tāpēc, ka tas ir viņu sapņu darbs. Viņiem patīk mainīgais grafiks un nemitīga ceļošana - sākt dienu Itālijā un nobeigt Šveicē.

Papildus dabiskajai darba pievilcībai mums ir izstrādāta arī darbinieku lojalitātes programma. Mēs nemitīgi mērām mūsu darba kvalitāti, neatkarīga kompānija katru gadu izvērtē darbinieku iesaistīšanās un lojalitātes līmeni.

Air Baltic ir viena no inovatīvākajām aviokompānijām pasaulē. Šobrīd strādājam pie jaunas sistēmas, kas ļaus ātri un efektīvi apstrādāt visas klientu atsauksmes.

Mūsu darbinieki ir priecīgi strādāt inovatīvā uzņēmumā, kas vienmēr raugās uz priekšu.

Jaunā flote ļaus mums samazināt kaitīgo ietekmi uz vidi, mazinot izmešus, trokšņus, kā arī flotes uzturēšanas izmaksas.

Audi A6

ar pilnu aprīkojumu
tagad 39 399 €

www.audi.lv

Par piedāvājumu citiem dzinēju tipiem lūdzam sazināties ar Audi oficiālajiem dīleriem!
Cena ir uzrādīta Audi A6 1.8TFSI S tronic (190ZS) modelim.
Degvielas patēriņš kombinētajā ciklā ir 5,7-5,9 l/100 km; CO_2 izmeši kombinētajā ciklā ir 133-138 g/km.

Mobilā aplikācija efektivitātes paaugstināšanai.

Martin Netz, Pieteikumu apkalpošanas nodaļas vadītājs, Green Wave

Green Wave darbojas visā Eiropā, īpašu uzmanību pievēršot Baltijas reģionam. Uzņēmums piedāvā ceļu satiksmes negadījumu pretenziju un pieteikumu izskatīšanas pakalpojumus, kā arī 24h avārijas dienestu. Green Wave partneru portfolio ir vairāk kā 20 uzņēmumu, pārsvarā apdrošināšanas kompānijas un automašīnu ražotāji. Ārkārtas zvanu apkalpošana partneru vārdā ir viens no uzņēmuma pamata pakalpojumiem. Green Wave kontrolē visu procesu ar zvanu centra un mobilo komandu starpniecību.

Kā informācijas tehnoloģijas ir ietekmējušās Jūsu efektivitāti?

Kopā ar Ecofleet mums izdevās izveidot ļoti ātru un efektīvu sistēmu. Mobilā aplikācija ļauj mūsu darbiniekiem kontrolēt visus procesus reālajā laikā: bojājumu atskaišu aizpildi, fotografēšanu, materiālu nosūtīšanu partneriem un iesaistīto pušu apdrošināšanas jautājumu risināšanu. Agrāk visus šos jautājumus risinājām, mēģinot ceļmalā pieslēgties internetam, vai arī pēc atgriešanās birojā

Klientu servisa ātrums būtiski uzlabojās. Incidenti tiek atrisināti ātri. Sistēma optimizē mūsu komandas mobilitāti, piemēram, akumulatora nomaiņas laiks ir mazinājies par 2/3. Sistēma pat ļauj aprēķināt un prognozēt katra uzdevuma izpildes laiku, kā arī informē, kad ir nepieciešami papildu cilvēkresursi.

Sistēmas caurspīdīgums ir būtiski uzlabojis Green Wave efektivitāti. Atkarībā no darbinieku atrašanās vietas tiek automātiski piešķirti darba uzdevumi, tādējādi ietaupot ļoti daudz laika. Šovasar aplikācija tiks integrēta mūsu jaunajā informācijas sistēmā.

Ar kādām grūtībām Jūs esat saskārušies, strādājot ar mobilajām komandām?

Grūtības pārsvarā ir saistītas ar cilvēcisko faktoru. Ir svarīgas valodu zināšanās, mums ir vajadzīgi cilvēki ar labām komunikācijas prasmēm, kuri spēj uzņemties atbildību, iniciatīvu un atrast kopēju valodu ar visām klientu grupām.

Mēs saskaramies ar diezgan sarežģītiem apdrošināšanas gadījumiem, kad darbiniekiem jākonsultē visas iesaistītās puses. Lai to paveiktu, nepieciešamas zināšanas un apķērība, ne mazāk svarīga ir spēja iekļauties termiņos un veikt savus pienākumus ar smaidu uz lūpām.

Liels izaicinājums ir arī digitalizācija. Sistēmai jāprot optimizēt procesus, rēķināt un palīdzēt mūsu darbiniekiem visos iespējamajos veidos. Lai pieprasījumi tiktu izskatīti maksimāli ātri un efektīvi, ir jānodrošina klientiem atgriezeniskā saite reālajā laikā.

Īsāk sakot, mums ir jābūt efektīvākiem par mūsu klientiem - partneriem gan laika, gan izmaksu ziņā, pretējā gadījumā viņi savu klientu aprūpi uzņemtos paši.

Mobilā aplikācija ļauj mūsu darbiniekiem kontrolēt visus procesus reālajā laikā.

Uzņēmuma auto koplietošana

Katram darbiniekam nav vajadzīgs savs auto!

Ērta rezervēšanas programma, kas savienojama ar jūsu darba kalendāru. Tā sniedz detalizētu pārskatu par autoparka lietojumu un palīdz samazināt uzņēmuma izmaksas.

ECOFLEET LATVIJA SIA latvija@ecofleet.com www.ecofleet.lv
RĪGA Tērbatas iela 74a, tel 67543131

Liela uzņēmuma prioritātes autoparka un mobilo komandu vadībā.

Jevgeni Rudkovski, Baltijas piegādes servisa tīkla vadītājs, Coca-Cola HBC

Darba drošība Coca Cola ir viena no pamata vērtībām, tāpēc nav pārsteigums, ka arī autoparka un mobilo komandu vadībā drošība ir pirmajā vietā. Jevgeni Rudkovsky izstāstīs, ko Coca Cola dara, lai uzņēmuma mobilo komandu darbs būtu drošs un efektīvs.

Kādus jaunumus Coca Cola ir ieviesusi autoparka pārvaldības jomā?

Lielākās inovācijas Baltijā skar braukšanas drošību. Mēs esam mainījuši mūsu autoparka izmantošanas noteikumus, apmācījuši darbiniekus un ieviesuši jaunus inovatīvus risinājumus.

Kādas apmācības ir izgājuši Jūsu darbinieki?

Braukšanas stils un ceļu satiksmes kultūra ir mūsu prioritāte. Igaunijā un Latvijā esam novadījuši ziemas braukšanas apmācības, jo tas ir aktuāls jautājums šajās valstīs. Lietuvā esam organizējuši ceļu satiksmes drošības nedēļu, kurā piedalījās drošas braukšanas speciālisti. Mēs regulāri izsūtām iekšējo drošas braukšanas biļetenu „Toolbox Talk". Tas ir lielisks rīks, kas ļauj īsā laikā piesaistīt uzmanību svarīgiem jautājumiem. Tādējādi mēs ikdienā veicinām darbinieku rūpes par drošību. Piemēram, pagājušajā gadā mēs skaidrojām, kā pareizāk pielāgot sev auto galvas turētāju, kā drošāk braukt ekstrēmi aukstajos vai karstajos apstākļos, kā izvairīties no braukšanas noguruma stāvoklī, citējām dažādas mūsu autoparka noteikumu daļas. Darba drošība ir viena no Coca Cola prioritātēm, tāpēc droša braukšana vienmēr ir viena no mūsu Drošas darba nedēļas tēmām.

Kā tehnoloģijas palīdz uzlabot drošību?

Visās mūsu mašīnās ir kameras,

FLEET/MOBILITY
EXEX
AASTA AUTOPARK 2015
on
Coca-Cola HBC Eesti AS

kas analizē braukšanas stilu un nodod informāciju par riskantām situācijām uz centrālo datu bāzi bez iejaukšanās darbinieka privātajā dzīvē - nav svarīgi, kur un kad darbinieks brauc, ir svarīgi, kā viņš to dara. Mums ir motivācijas programma, kas atpazīst labus vadītājus un nesoda tos, kuru braukšanas stils būtu uzlabojams. Pagājušajā gadā mēs esam samazinājuši auto satiksmes negadījumu skaitu par 20%. Tas ir gan veselības un drošības jautājums, gan laika un resursu taupīšana, jo satiksmes negadījumu izskatīšana tik lielā uzņēmumā prasa ļoti daudz.

negadījumu skaitu. Visu šo minēto iemeslu dēļ ir grūti izteikt TCO tikai skaitliskā veidā, aprēķinā ir iekļauti arī tā saucāmies soft kritēriji. Piemēram, Baltijas valstīs automašīnas marka ir ļoti svarīga, Rietumeiropā darbinieki nepievērš tam tik lielu uzmanību. Darbinieku labsajūta ir ļoti svarīga, jo ļauj paaugstināt darba efektivitāti, tai pat laikā motivē darbiniekus labāk rūpēties par savām automašīnām.

Mums ir motivācijas programma, kas atpazīst labus vadītājus un nesoda tos, kuru braukšanas stils būtu uzlabojams.

Kādi ir Jūsu panākumi autoparka TCO (Total Cost of Ownership – kopējās autoparka izmaksas) mērīšanā?

Mērot vai analizējot ir svarīgi zināt, ka mēs izmantojam īstos ciparus. Rēķinot TCO, ir jāņem vērā vairāki kritēriji. Coca Cola izskata gan taustāmus kritērijus, piemērām, auto cenu, gan arī netaustāmus – kvalitāti un konkrēta servisa piegādātāja ilgtspēju. Degvielas patēriņa jautājumos mēs orientējamies uz mūsu pašu aprēķiniem. Katru mēnesi mēs mērām CO2 izmešus un ceļu satiksmes

Cik svarīgi Jums ir, lai autoparks palīdzētu palielināt uzņēmuma ienākumus?

Autoparks mūsu skatījumā ir darbinieku labsajūtas paaugstināšanas instruments, nevis izmaksu un ienākumu jautājums. Tas ir darba instruments. Ir svarīgi, lai darbinieki strādātu drošā vidē, tāpēc visām mašīnām ir parkošanās sensori un citas drošību veicinošas ierīces, kas kombinācijā ar labu braukšanas stilu nodrošina mazāku ietekmi uz vidi un drošāku braukšanas kultūru.

Kāda ir autoparka iepirkumu procedūra?

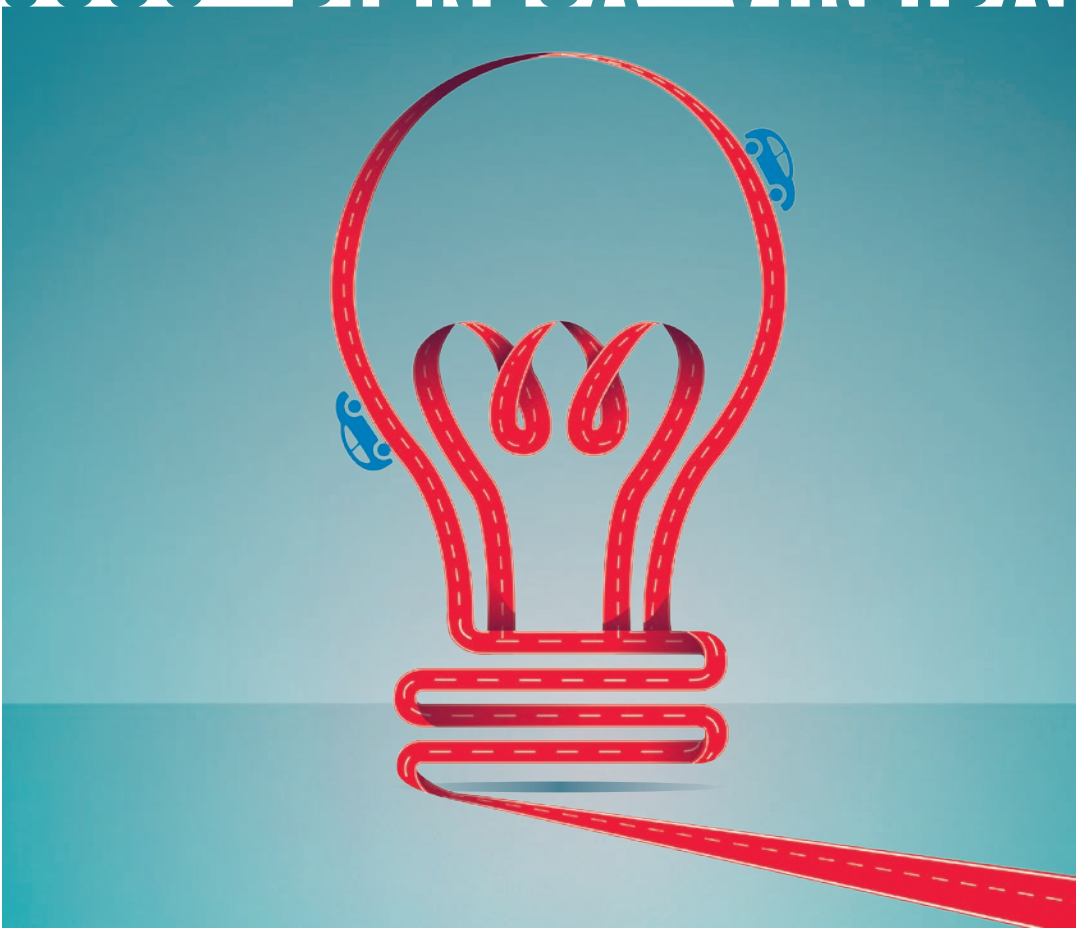
Mums ir stingri definēti noteikumi – strādājam tikai tiešā kontaktā ar autoražotājiem.

Atsevišķi mēs iegādājamies pilna servisa līzinga pakalpojumus, galvenokārt tādēļ, ka dažādiem ražotājiem ir dažādi servisa tīkli Baltijā, pat piedāvātie modeļi var atšķirties. Mums ir svarīgi iegādāties vienādu transportu visā Baltijā. Savukārt galvenais servisa piegādātāja uzdevums ir nodrošināt autoparka pārvaldību, jo tā nav mūsu biznesa sfēra. Ideālā gadījumā servisa piegādātājs strādā visā Baltijā un mums ir viena kontaktpersona visās trijās Baltijas valstīs.

Kādus tehnoloģiskos rīkus izmanto Jūsu mobilo komandu darbinieki?

Mūsu tirdzniecības pārstāvji izmanto planšetdatorus, kas ļauj sūtīt informāciju un pasūtījumus tiešsaistē mūsu pārdošanas sistēmā. Mēs plānojam maršrutus atkarībā no pārdošanas plāna, bet gala lēmums vienmēr ir aģentu ziņā. Mēs strādājam FMCG tirgū, kur regulāri notiek nestandarta situācijas, un mūsu aģentiem ir jāprot ātri reaģēt, tāpēc mēs dodam viņiem iespēju pieņemt lēmumus patstāvīgi.

INOVATĪVI RISINĀJUMI JŪSU BIZNESA VIRZĪBAI



MOBILITĀTE AR ALD AUTOMOTIVE

MĒS DOMĀJAM JŪS ESAT UNIKĀLI. IEGŪSTIET NO MŪSU **ZINĀŠANĀM PAR LĪZINGA PAKALPOJUMIEM.** PALĪDZAM JUMS SASNIEGT IKDIENAS MĒRĶUS.

ALDAUTOMOTIVE.LV

LET'S DRIVE TOGETHER

ALD Automotive

Kā Latvijas vadošie profesionāļi organizē savu autoparku pārvaldību.

Andris Božē, YIT Valdes priekšsēdētājs

"YIT Celtniecība" ir Somijas korporācijas meitas uzņēmums Latvijā, kas nodrošina nekustamo īpašumu attīstīšanu un celtniecības pakalpojumu sniegšanu. Uzņēmums mērķtiecīgi turpina investēt Baltijas tirgū un jaunu daudzdzīvokļu ēku projektu attīstībā Latvijā, kļūstot par vienu no vadošajiem nekustamā īpašuma attīstītājiem Latvijā. ''YIT Celtniecība'' ietilpst ''YIT'' grupā, kas ir lielākais mājokļu attīstītājs Somijā ar vairāk nekā 100 gadu pieredzi.

YIT strādā mainīgajā būvniecības nozarē, vai tas ietekmē arī Jūsu autoparku?

Jā, mūsu autoparka izmērs ir atkarīgs no tā, kas notiek būvniecības nozarē. Šobrīd tajā ir apmēram 20 mašīnu, ir bijis laiks, kad šis skaits bija pāri trīsdesmit un pat četrdesmit automašīnām.

Šī brīža situācija nav no labākajām. ES fondu līdzekļu trūkuma dēļ ir būtisks kritums būvniecībā, mēs mēģinām pielāgot savu autoparku atbilstoši darbības apjomam. Izteikt jebkādas prognozes šobrīd ir ļoti grūti, jo nav skaidrs, kā mainīsies attīstības tendences.

Mēs izmantojam pilna servisa līzinga pakalpojumu. Līgumu termiņi ir vidēji trīs-četri gadi, līdz ar to mums ir jāspēj prognozēt, kas notiks šajā laika periodā.

Kā buferi izmantojam darbinieku privātās automašīnas. Brīžos, kad nav skaidrs, vai nozare ilgtermiņā attīstīsies vai nē, un nav saprotams, ko darīt ar autoparku, mēs nepērkam jaunas mašīnas, bet nomājam tās no darbiniekiem.

Vai ir kāds īpašs autoparka izmaksu aprēķināšanas process?

Viens no būtiskākajiem nosacījumiem ir pats pakalpojums: pilna servisa līzings– svarīgi, lai mums nav jālauza galva - lejam

degvielu un braucam. Tā ir filozofija, kas nāk no mātes uzņēmuma: mums maksimāli visi ražošanas līdzekļi ir jānomā, nevis jātur savā īpašumā.

Otrs kritērijs, ko skatāmies, ir nomas maksa mēnesī, kas dažādu darbinieku auto kategorijām atšķiras.

Aptuveni reizi gadā tiekamies ar līzinga kompānijām un pārrunājam labākos piedāvājumus tirgū no kvalitātes, iegādes vērtības un nomas cenas viedokļa. Mums ir iekšējais nolikums, kas nosaka, kādas klases auto ir dažādiem uzņēmuma darbiniekiem.

Mēs skatāmies tieši nomas izmaksas, jo mūs neinteresē, cik maksā automašīna. Auto cena iegādes brīdī var būt zema, bet mašīnai būs ļoti zema atpirkuma vērtība, līdz ar to nomas maksa – ļoti augsta, un otrādi - mašīna var būt ļoti dārga, bet ar augstu atpirkuma vērtību, tādējādi nomas maksa trīs gadu griezumā būs izdevīgāka.

Tāpat no līzinga kompānijām mēs saņemam analīzi par automašīnu nobraukumiem, to prognozi līdz līzinga perioda beigām, degvielas izmantošanas analīzi un citu informāciju, ko izmantojam autoparka vadībā.

Cik svarīgs ir darbinieku privātuma jautājums Jūsu uzņēmumā?

Darbinieku privātums uzņēmumā tiek vērtēts ļoti augstu.

YIT grupas līmenī notika diezgan lielas diskusijas par GPS sistēmas ieviešanu. YIT ir pārstāvēts vairākās valstīs Rietumeiropā, visās Baltijas valstīs, Slovākijā, Čehijā, Polijā. Pārrunājot GPS ieviešanu, bija diezgan plašas diskusijas ar arodbiedrībām – tiesa gan, ne pie mums, bet Somijā, Čehijā.

Mūsu uzņēmums atļauj izmantot automašīnas arī privātajām vajadzībām, un sanāk, ka GPS sistēma izseko, ko cilvēks dara un kur atrodas. Arodbiedrības bija pret šādas sistēmas ieviešanu, jo tā būtu iejaukšanās darbinieku privātajā dzīvē. Rezultātā mātes uzņēmums pieņēma lēmumu neizmantot GPS sistēmas.

Filozofiskā pieeja ir tāda, ka mūsu uzņēmumā nav strādnieku, mūsu automašīnas nav paredzētas tikai kravas

Mēs kā būvuzņēmums cenšamies piedāvāt elektroauto uzlādes stacijas mūsu jaunajos biznesa klases projektos.

pārvadāšanai, un tas, ka darbinieks var izmantot automašīnu savām personiskajām vajadzībām, ir daļa no atalgojuma paketes.

Mēs kontrolējam nobraukumu - katram ir noteikts nobraukuma limits, kas nepieciešams darba vajadzībām, un, ja cilvēks grib braukt vairāk, tad viņš to apmaksā.

Kādām nākotnes tendencēm Jūs pievēršat īpašu uzmanību?

Mums ir būtiski saprast, kā attīstās būvniecības nozare – pašlaik mēs saņemam pozitīvus signālus, ir informācija, ka šī gada otrajā pusē būs pieejami jauni ES fondi, kā arī gaidāma vispārēja ekonomiskās situācijas uzlabošanās. Tas nozīmē, ka mēs atkal mēģināsim paplašināt savu autoparku.

Vēl viena tendence, kas šobrīd nav līdz galam skaidra, ir hibrīdauto un citu videi draudzīgu tehnoloģiju izmantošana. Degvielas cenas ir relatīvi zemas, tiek paaugstinātas gāzes cenas - līdz ar to ilgtermiņā nevar prognozēt, kas tieši būs izdevīgāk. Pēc ekspertu prognozēm, naftas cenas tomēr augs un tas būs papildus stimuls lietot „zaļos risinājumus".

Trūkst valsts atbalsta programmas zaļajām tehnoloģijām. Esam pievienojušies Kyoto protokoliem, programmai 20/20, bet nejūtam tiešo valsts atbalstu zaļajām tehnoloģijām. Plānojot autoparku 3-4 gadus uz priekšu, vajadzētu zināt, kādi ir mūsu valdības plāni šajā jomā.

Rietumos valsts līdzfinansē līdz 40-50% no elektroauto iegādes vērtības. Elektromašīna ir būtiski dārgāka, bet uzņēmums saņem valsts finansējumu un finālā tas ir abpusēji izdevīgi -rezultātā sabiedrība dzīvo mazāk piesārņotā vidē un kompānijas strādā zaļāk, tajā pašā laikā nepalielinot izdevumus autotransporta uzturēšanai.

Mēs kā būvuzņēmums cenšamies piedāvāt elektroauto uzlādes stacijas mūsu jaunajos biznesa klases projektos. Diemžēl saņemt ES līdzfinansējumu šādiem projektiem nav iespējams, jo līdzekļi tiek piešķirti tikai tā saucamajiem pārejas/uzlabošanas projektiem. Attīstot jaunu projektu, finansējumu saņemt nevar.

Rūpējoties par dabas aizsardzību, mērām mūsu radītos potenciālos CO2 izmešus, kas nāk no autotransporta un no mūsu objektu apsildes. Šie kritēriji parasti tiek iekļauti arī mūsu autotransporta iegādes politikā -sekojam līdzi, lai mūsu automašīnas būtu atbilstošas CO2 izmešu kategorijas klasē.

Grupa jau trīs gadus uzkrāj un analizē visus datus, lai izstrādātu CO2 izmešu samazināšanas plānu.

Mazs, bet nopietns ģimenes loceklis.

ZIEMAS pakotne

5 gadu pagarinātā garantija

Volkswagen

Ar nosacījumu, ka automašīnas cena ir 12 212 EUR (ar PVN). Līzinga termiņš ir 5 gadi. Pirmā iemaksa ir 20 % no automašīnas cenas. Procentu likme ir 6 mēnešu EURIBOR (0,00 % uz 15.11.2016.) + 2,25 %. Nobraukuma ierobežojums – līdz 90 000 km. Komisijas maksa par līguma noformēšanu ir 1,5 %. Operatīvo līzingu (nomu) nodrošina SIA DNB līzings. Degvielas patēriņš – benzīna dzinēji: 4,7 – 4,8 l/100 km; dīzeļdegvielas dzinēji: 3,8–3,9 l/100 km. CO_2 emisija – benzīna dzinēji: 106 - 109 g/km; dīzeļdegvielas dzinēji: 97–100 g/km.

Kā Latvijas vadošie profesionāļi organizē savu autoparku pārvaldību.

Konstantīns Astičs, Lattako Transporta daļas vadītājs

"Latakko" ir viens no vadošajiem auto nozares uzņēmumiem Baltijas valstīs, kura galvenie darbības virzieni ir vieglo automašīnu, kravas, agro, industriālo un motociklu riepu, disku, akumulatoru un eļļu vairumtirdzniecība un mazumtirdzniecība, vieglo automašīnu servisa centru tīklu "Pirelli Key Point" un "Hankook Masters", kā arī kravas automašīnu, agrotehnikas u. c. industriālo transportlīdzekļu tīkla "Mr. Big" attīstība Baltijas valstīs.

Kāds ir Jūsu uzņēmuma autoparks? Vai uzņēmumā ir atsevišķa nodaļa, kas nodarbojas ar autoparka pārvaldību?

Uzņēmumam ir diezgan liels autoparks- 75 transporta vienības, no tām lielākā daļa ir vieglais pasažieru transports, ko tirdzniecības pārstāvji izmanto darba vajadzībām.

Uzņēmums maksā transporta nodokļus pilnā apmērā un saskaņā ar mūsu iekšējās kārtības noteikumiem darbinieki var izmantot automašīnas arī privātām vajadzībām. Īpaša kontrole netiek veikta, papildus saskaņošana ir nepieciešama tikai tad, ja darbinieks izbrauc ārpus LV teritorijas.

Mūsdienās dažādu auto funkcionalitāte un ērtības ir kļuvušas diezgan līdzīgas, markai vairs nav izšķiroša nozīme, tādēļ mūsu autoparkā ir gan Honda, gan Toyota, gan VW un Opel. Izvēloties jaunas automašīnas, veicam izpēti, runājam ar sadarbības partneriem un testējam, kuras no tām ir piemērotākas tieši mūsu darba specifikai.

Autoparku pārvaldu viens pats, administrēju visu: gan remontdarbus, gan apdrošināšanu, gan apkopi.

Prakse rāda, ka pēc garantijas termiņa beigām sāk pieaugt remonta izmaksas pat

viskvalitatīvākajām automašīnām, tādēļ autoparka iegādei izmantojam operatīvo līzingu, un pēc garantijas termiņa beigām lietotās automašīnas apmainām pret jaunām. Vidēji viena mašīna kalpo aptuveni četrus gadus.

Vai Jūs ņemat vērā izmaksas? Cik padziļināti veicat izmaksu analīzi?

Vissvarīgākais ir nodrošināt tādu autoparku, kas palīdz veicināt un attīstīt mūsu pamata biznesu, jo autotransports nav mūsu pamata nodarbošanās.

Protams, mēs ņemam vērā izmaksas, tās izvērtējam kompleksi: ir svarīgs gan degvielas patēriņš, gan apkope, gan remonta izdevumi.

Izmaksu ziņā man visvairāk patīk tieši VW, jo šīs markas automašīnām ir garāks ekspluatācijas periods. Mēs nepērkam biznesa klases auto, jo izmaksu ziņā tās ir ievērojami dārgākas.

Elektrotransportu kā iespēju mēs pagaidām neizskatām vispār -ar elektrību var nobraukt ap 100 km un mēs šādu risku nevaram atļauties. Daudz kas atkarīgs no tā, kā nākotnē attīstīsies infrastruktūra un alternatīvās tehnoloģijas.

Vai Jūsu uzņēmumā tiek izmantoti ārpakalpojumi?

Kā jau minēju, visus ar autoparku saistītos jautājumus – iegādi, apdrošināšanu, apkopi, remontu - risinu es pats. Ārpakalpojumā izmantojam tikai GPS sistēmu, lai atsekotu darbinieku veiktos maršrutus.

Šobrīd izvērtējam Ecofleet piedāvājumu, kas ļautu mums integrēt GPS ar citām uzņēmuma sistēmām, atvieglojot gan maršrutu plānošanu, gan grāmatvedības jautājumus. Sistēma ļaus novērtēt arī autotransporta kopējo efektivitāti.

Kādi ir Jūsu komentāri par valsts regulējumiem transporta jomā?

Es nevaru teikt, ka izjūtam valsts atbalstu transporta jomā. Neprognozējamās izmaiņas nodokļu jomā rada satraukumu, palielina izmaksas un sarežģī darbu. Lai stabili plānotu biznesu, ir nepieciešams skaidri zināt, ar ko varam rēķināties nākotnē, bet šobrīd mēs pat īsti droši nevaram ieplānot budžetu.

Lai stabili plānotu biznesu, ir nepieciešams skaidri zināt, ar ko varam rēķināties nākotnē.

Uzdevumu vadība

Ideāls instruments darba plūsmas komunikācijai starp biroju un darbiniekiem: sūti uzdevumus no datora uz darbinieku viedtālruņiem un saņem atgriezenisko saiti par uzdevumu statusu.

Darbojas uz iOS vai Android platformas uz datora, planšetdatora vai viedtālruņa

Tagad, pievieno arī regulāros uzdevumus!

ECOFLEET LATVIJA SIA latvija@ecofleet.com www.ecofleet.lv
RĪGA Tērbatas iela 74a, tel 67543131

Kā Latvijas vadošie profesionāļi organizē savu autoparku pārvaldību.

Romāns Romietis, Air Baltic Corporation Vice prezidents iepirkumu un saimniecības jautājumos

Latvijas aviokompānija A/S "Air Baltic Corporation" (airBaltic) tika nodibināta 1995. gadā. airBaltic ir galvenais pārvadātājs Baltijas reģionā, kas piedāvā gandrīz 60 tiešos lidojumus no Rīgas. airBaltic galvenās prioritātes ir drošība, precizitāte un pakalpojumu kvalitāte.

Cik liels ir Airbaltic autoparks, un pēc kāda principa tiek izvēlētas mašīnas?

Mums ir salīdzinoši neliels autoparks - apmēram 35 automašīnas. Auto ir sadalītas divās kategorijās: daļa automašīnu paredzētas mūsu vadībai, otra daļa -tehnisko funkciju nodrošināšanai. Papildus ir viens koplietošanas auto, kuru darba vajadzībām var rezervēt jebkurš kolēģis.

Mums ir iekšējā uzņēmuma rokasgrāmata, kur ir definētas visas prasības un kritēriji. Uzņēmums diezgan stingri definē automašīnas specifikāciju un aprīkojumu, lietotājs nevar izvēlēties neko. Vidēji reizi piecos gados rokasgrāmatā tiek veiktas korekcijas.

Vadības auto ir ļauts izmantot arī ārpus darba laika – tā ir daļa no darbinieku motivācijas sistēmas, papildu motivācijas rīks. Tehniskās mašīnas privātām vajadzībām nav atļauts izmantot, un tās ir pieslēgtas GPS sistēmai.

Kad pienāk kārtējais autoparka atjaunošanas brīdis, mēs vadāmies pēc uzņēmuma definētajiem kritērijiem. Tiek apskatīti piedāvājumi no dažādiem autodīleriem un veikta pilna uzņēmuma izmaksu izvērtēšana, iekļaujot pilnīgi visas pozīcijas: auto iegādes cenu, finansējuma piesaisti, degvielas patēriņu, apdrošināšanas izmaksas, tehniskās apkopes, riepas un nodokļus. Izvērtējuma rezultātā mēs iegūstam vienu konkrētu parametru- izmaksas uz 1km - un pēc šī kritērija arī tiek veikta atlase.

Cik svarīgs ir drošības jautājums?

Kā jau minēju, kompānija definē dažādus kritērijus jau automašīnas izvēles brīdī, tajā skaitā arī drošības parametrus. Visas automašīnas ir ar pilnpiedziņas funkciju, bluetooth savienojumu telefonam, novietošanas distances sensoriem. Ir padomāts par to, lai darbinieku izmantotās automašīnas būtu maksimāli drošas. Mums ir sagatavota instrukcija, kā darbiniekiem rīkoties nestandarta situācijās, piemēram, ja notiek ceļu satiksmes negadījums, tiek nodrošināts arī „karstais tālrunis", kur var piezvanīt ārkārtas gadījumos.

Vai autoparka pārvaldībā izmantojat ārpakalpojumus?

Esam šo jautājumu vairākas reizes padziļināti pētījuši un vienmēr nonākuši pie viena un tā paša secinājuma - mūsu gadījumā visu ir izdevīgāk darīt pašiem. Mēs paši automašīnas iepērkam, apdrošinām, vedam uz apkopēm, riepu maiņām. Mašīnas ir iegādātas operatīvajā līzingā, autoparks vadības automašīnām tiek mainīts reizi trijos gados, tehniskajām – reizi piecos.

Vai autoparkā izmantojat specifiskus IT risinājumus?

Mūsu autoparks nav tik liels, līdz ar to specifisku IT risinājumu nav. Tehniskās mašīnas ir nodrošinātas ar GPS sistēmu. GPS piegādātājs nodrošina atsevišķu mājaslapu, kur operatīvi tiešsaistē iespējams sekot līdzi visai informācijai. Mūsu darba specifika paredz, ka visas automašīnas pārvietojas tikai 10km rādiusā no lidostas, līdz ar to GPS sistēmas mērķis pamatā ir attaisnot, ka mašīnas tiek izmantotas tikai saimnieciskām vajadzībām.

Kādi ir Jūsu uzņēmuma nākotnes attīstības plāni?

Uzņēmuma korporatīvā kultūra ir orientēta uz inovācijām un jaunievedumiem. Šādu praksi mēs cenšamies pielietot visos uzņēmuma darbības virzienos, tajā skaitā arī autoparka pārvaldē.

Uzņēmuma korporatīvā kultūra ir orientēta uz inovācijām un jaunievedumiem. Šādu praksi mēs cenšamies pielietot visos uzņēmuma darbības virzienos, tajā skaitā arī autoparka pārvaldē.

Šobrīd ļoti aktīvi pētām iespēju esošo autoparku nomainīt uz elektroauto risinājumiem, bet diemžēl vismaz pagaidām tirgū šis piedāvājums ir pārāk mazs. Pašlaik konkrēti mūsu vajadzībām piemērotu piedāvājumu nav.

Nākotnē mēs esam ieinteresēti doties šajā virzienā un esam jau spēruši nepieciešamos sagatavošanās soļus: esam aprēķinājuši, kur un kā mēs varētu izvietot uzlādes stacijas pie mūsu uzņēmuma, apzinājuši diezgan daudz dažādu papildu izmaksu, izrēķinājuši, kur un kā mēs varētu veiksmīgi ietaupīt, nomainot esošo autoparku uz elektroauto. Mēs redzam ļoti daudzus pozitīvus ieguvumus šajā sakarā.

Atliek vienīgi sagaidīt, kad beidzot tirgus piedāvās tādus modeļus, kādi ir vajadzīgi mums – tas ir vienīgais, kas mūs šobrīd attur.

Ar ko globālās mobilitātes vadītājs nodarbojas mūsdienu organizācijā?

Daan Bieleveld, Globālās mobilitātes vadītājs, DSM Group

Daan Bieleveld ir Globālās mobilitātes vadītājs starptautiskajā zinātniskajā uzņēmumā Royal DSM. Daan tika godalgots kā „Mobility Manager 2015", savukārt 2016.gadā viņš saņēma „International Smart Mobility Manager" titulu vadošajā nozares konferencē Eiropā „Fleet Europe".

Daan nodrošina mobilitātes iespējas uzņēmuma darbiniekiem, kombinējot un kopīgi izmantojot gan uzņēmuma autoparku, gan privātās automašīnas, gan publisko transportu un pat velosipēdus. Viņš jau ir samazinājis uzņēmuma CO2 izmešu apjomu par 20%, izmaksas par 18%, kā arī optimizējis autoparku, kas apkalpo 21 tūkstoti darbinieku, līdz 1750 automašīnām.

Vai Jūs varētu pastāstīt par saviem galvenajiem pienākumiem?

Mans galvenais pienākums ir cilvēkresursu un mobilitātes pārvalde. Varētu teikt, ka es nosaku un pārraugu katru soli, ko veic mūsu darbinieki lidojot, braucot ar auto, vilcienu vai velosipēdu.

Kādi ir Jūsu galvenie projekti šodien?

Autoparka mobilitātes paaugstināšana un ilgtspējīga attīstības plāna veidošana. Neatkarīgi no atrašanās vietas mūsu darbinieki jau tagad ļoti rūpīgi plāno savus braucienus. Izmantojot pārdomātas stratēģijas, mēs būtiski samazinām izmaksas. Mums notiek nemitīga apmācība, kuras mērķis ir gudrāka ceļojumu plānošana un veikšana.

Autoparka pārvaldība vai mobilitātes pārvaldība – kā mainās bijušā autoparka vadītāja darbs?

Tirgus vēl arvien ir ļoti stabils un orientēts uz tradicionālu pieeju lietām, bet jaunas informācijas plūsma, IoT, telemātikas risinājumi sāk ietekmēt tradicionālo līzinga uzņēmumu pieeju. Neatkarīgi no tā, kāds tieši ir Jūsu mērķis - izmaksu samazināšana, vai ilgtspējas uzlabošana - ir jāņem vērā jaunās attīstības tendences un inovatīvi mobilitātes vadības veidi.

Varētu teikt, ka es nosaku un pārraugu katru soli, ko veic mūsu darbinieki lidojot, braucot ar auto, vilcienu vai velosipēdu.

Kādi ir Jūsu galvenie darbības principi?

Viena no galvenajām prioritātēm šodien ir ilgtspēja. Plānojot jebkuru braucienu, ir jāņem vērā dabas aizsardzība. Telemātika ir labs palīgs, kas ļauj mazināt nevajadzīgu pārvietošanos. Ilgtspēja ir galvenais vadmotīvs ceļojumu plānošanā, izmaksu un patērētā laika līdzsvars ir otrā prioritāte.

Es gribētu uzsvērt mūsu uzņēmuma struktūras īpatnības. Mums ir līgums ar vienu līzinga uzņēmumu, kas nodrošina mūs ar visu informāciju, kas nepieciešama veiksmīgai autoparka vadībai visās valstīs, kurās mēs strādājam.

Katrā atsevišķā valstī ir autoparku vadības komandas. Ar vietējo starpnieku palīdzību, uzņēmums var atrisināt ikvienu uzdevumu.

Mūsu globālā auto politika neparedz nekādus ierobežojumus konkrētu marku un modeļu izvēlē. Vienīgais nosacījums ir izmešu daudzums. Automašīnas tips ir atkarīgs no darbinieka amata.

Pirms pāris gadiem mums bija interesanta diskusija ar dažiem auto ražotājiem - ja mēs izlemtu fokusēties uz 1-2 auto markām, mēs saņemtu lielākas atlaides, taču, ņemot vērā mūsu ilgtspējas prioritāti, šis piedāvājums tomēr nešķita tik saistošs.

Ražotāji diezgan ātri attīsta savu auto ilgtspēju, tāpēc lēmums ierobežot sevi ar vienu līgumu var neizrādīties tik saprātīgs, ka sākotnēji šķiet. Protams, arī mums ir iemīļotās markas, bet mēs vienmēr esam atvērti jauniem partneru piedāvājumiem.

Kādas priekšrocības Jums sniedz informācijas tehnoloģijas?

Šis ir ļoti jutīgs jautājums. Mums ir 22 000 darbinieku un tikai 2000 izmanto uzņēmuma autoparku. Pārsvarā tie ir dažāda līmeņa vadītāji, līdz ar to sekot līdzi viņu pārvietojumiem bieži vien ir ētikas jautājums. No otras puses, ņemot vērā pēdējā laika nedrošo situāciju un uzbrukumus visā pasaulē, mēs tomēr gribētu spēt uzraudzīt pārvietošanos plašākā mērogā.

Daļēji šo jautājumu atrisina aviokompāniju lidojumu detalizācija, bet autobraucēji joprojām ir mums nesasniedzami. No otras puses – mēs visi lietojam mobilos tālruņus un datus varētu viegli saņemt arī no paša darbinieka, neizmantojot īpašas mobilās lietotnes.

Kāds ir Jūsu viedoklis par kopējām mobilitātes izmaksām?

Kopējās mobilitātes izmaksas (KMI) ir katra mobilitātes vadītāja vadmotīvs. Šobrīd KMI netiek plaši izmantotas, mobilitāte ir emocionāls jautājums. Bieži vien lēmumu pieņemšana iestrēgst tieši emocionālo diskusiju dēļ. KMI kalkulācija prasa padziļinātu izpratni par daudzām uzņēmuma darbības sfērām. Sākotnēji tas var likties biedējoši, bet, tikai zinot visus faktus, mēs varam izstrādāt efektīvāku stratēģiju. Garantēju, ka ikviens var atrast iespēju uzlabojumiem.

Kādas ir mobilitātes tendences vidējā izmēra Eiropas uzņēmumos?

Visus uzņēmumus nodarbina galvenokārt viens jautājums: kā piesaistīt labus darbiniekus? Jaunajai paaudzei vairs nešķiet saistoši vecie līgumi un tradicionālā pieeja.

www.volkswagen.lv

Jaunais Crafter.
100% Volkswagen.

INTERNATIONAL VAN OF THE YEAR 2017

Komerctransports

CO_2 izmeši kombinētajā ciklā ir 157–159 g/km.

Partneri

Katram uzņēmuma spertam solim ir nozīme. Tas pats attiecas arī uz autoparku pārvaldību un mobilitāti. Volkswagen jums, kā svarīgam klientam, piedāvā plašu risinājumu klāstu un dažādus modeļus ar individuāli personalizētiem produktiem, pakalpojumiem un īpašu identitāti. Volkswagen saviem klientiem piedāvā izcilu apkalpošanas tīklu – pilna pakalpojumu klāsta dīlerus, kā arī individuālus partnerus. Mēs saviem klientiem Baltijas valstīs ar lepnumu piedāvājam viena risinājuma metodi visās trīs valstīs – Igaunijā, Latvijā un Lietuvā, tai skaitā jaunu automobiļu tirdzniecību, tehniskās apkopes risinājumus, oriģinālās rezerves daļas jūsu automobiļiem, kā arī aksesuārus. Plašais produktu klāsts un klientu apkalpošanas tīkls ļauj apmierināt visas jūsu autoparka vēlmes, lai arī cik neparastas tās būtu! Plašais Volkswagen produktu klāsts nodrošinās jūsu autoparka mobilitāti ceļā uz panākumiem.

www.volkswagen.lv

Audi panākumu formula ir veiksmes un kaislības sintēze. Mūsu uzvaru faktors ir spēja iedvesmoties, kreativitāte un gatavība jauniem izaicinājumiem. Mūsu klientu vēlmes mums ļauj precīzi noteikt īsto virzienu un sajust nākotnes vēsmas. Devīze "Vorsprung durch Technik" (Pārākums tehnikā) ir Audi filosofijas pamats, kas simbolizē nemitīgu kustību. Progresa vārdā.

www.audi.lv

Ecofleet ir viens no vadošajiem telemātikas lietojumprogrammu sniedzējiem Skandināvijā, Baltijas valstīs un Austrumeiropā, nodrošinot pakalpojumus vairāk nekā 20 valstīs un vairāk nekā 65000 transportlīdzekļiem. Mūsu galvenās prioritātes ir atvieglot transportlīdzekļu kustību un darbplūsmu, lai palīdzētu klientiem samazināt izmaksas un palielināt ienākumus. Mēs piedāvājam plašu standarta risinājumu klāstu, kā arī pielāgotus risinājumus individuālām vajadzībām. Mūsu priekšrocības ir profesionalitāte un orientēšanās uz biznesa partneriem un piegādātājiem.

www.ecofleet.lv

ALD Automotive ir Société Générale Group meitas uzņēmums, kas specializējies pilna servisa operatīvā automašīnu līzinga jomā. ALD Automotive ir Eiropā vadošais automašīnu līzinga un autoparku vadības uzņēmums, kura pārvaldībā ir vairāk nekā 1,35 miljoni automašīnu 41 valstī 4 kontinentos. ALD Automotive darbojas Baltijas tirgū kopš 2005. gada sākuma un ir tirgus līderis, pārvaldot vairāk nekā 5000 transportlīdzekļu. Autoparku vadības kā ārpakalpojuma nodošana uzņēmumam ALD Automotive nodrošina vienādus pakalpojumus visā Baltijas reģionā. ALD Automotive komanda piedāvā klientiem labāko starptautisko praksi apvienojumā ar vietējām zināšanām un pieredzi un palīdz izstrādāt autoparka vadības risinājumus, kas vislabāk piemēroti katra klienta mērķiem un vajadzībām. ALD Automotive individuālā pieeja nodrošina pilnu risinājumu klāstu, sākot no autoparka vadības politikas izstrādes līdz pat klientu ikdienas tehniskai apkalpošanai. Mūsu prioritāte ir profesionāla un kvalitatīva klientu apkalpošana.

www.aldautomotive.lv