

Pavel Křepela

Project Manager
Finance
Scania CER

Juss Roden

Juhataja
MM Motorsport

Arti Männi

Sõiduautode müügijuht
Møller Auto

Raul Kotov

Juhatuse liige
Eesti Gaas

Maiken Haarde

Kinnistuspetsialist
ABB

Janos Kis

European Procurement
Manager - Fleet
Coca-Cola Enterprises

FLEET MOBILITY *
EXEX
KULUST TULUKS

Robert Holm

Asutaja ja tegevjuht
Ecofleet Autolog

14. oktoober 2014
Tallinna Lauluväljak

Põhipartner:



Partnerid:



*EXEX - /execs, executives/ - juhid

Palun kirjutage siia oma nimi, et materjalil oleks võimalik
teie juurde tagasi jõuda juhul, kui teineteist kaotate.

Hea otsustaja,

Fleet Mobility EXEX -foorum näitab, kuidas autoparki hanke- ja halduskulusid vähendada. Lisaks uurime, kuidas töötajate mobiilsuse osav korraldamine aitab ettevõtte tulusid kasvatada. Vaatleme autoparki organisatsiooni tööprotsesside osana ja anname nõu, kuidas protsesse nutikamalt korraldades ja uut tehnoloogiat kasutades saab oma organisatsiooni müügi- ja teenindusmeeskonda, transpordiosakonda või teisi töötajaid ja nende sõidukeid tõhusamalt tööle rakendada.

Sama oluline kui lavalt kuulnud info, on ka omavaheline suhtlemine. Soovime kasulikku ja huvitavat päeva.

Korraldajate ja partnerite nimel

Endrik Randoja
Confent

Põhipartner



Partnerid



Programm

9.00 Tervituskohv, registreerimine ja suhtlemine

9.30



Kuidas tehnoloogia aitab juhtida mobiilset tiimi?

Pavel Křepela, Project Manager Finance, Scania CER

10.10



Kuidas telemaatikalahenduste abil tööprotsesse optimeerida?

Robert Holm, asutaja ja tegevjuht, Ecofleet Autolog

10.45 Vaheaeg ja partnerite ekspoo

11.15



Millised on riiklikud arengud ja parim praktika maagaasi autokütusena kasutamisel?

Raul Kotov, juhatuse liige, Eesti Gaas

11.45



Kuidas aitab sõidukite tehnoloogiline areng ühelt poolt kulusid säästa ja teisalt töötajate tootlikust kasvatada?

Arti Männi, müügijuht, Møller Auto

12.15 Lõuna

13.15



Mida on õppida rallitiimi juhtimisest?

Juss Roden, tegevjuht, MM Motorsport

13.45



Vestlusring: millised on mobiilsete tiimide ja autoparkide juhtimise praktikad?

Maiken Haarde, kinnistuspetsialist, ABB

14.15



Autopargi juhtimisest töötajate mobiilsuse juhtimiseni - kas reaalne tulevik või ilus muinasjutt?

Janos Kis, European Procurement Manager - Fleet, Coca-Cola Enterprises

15.00 Aasta Autopark 2014 tunnustamine

15.30 Foorumi lõpp

Kuidas tehnoloogia aitab juhtida mobiilset tiimi?

Pavel Křepela, Project Manager Finance, Scania CER

Scania Tšehhi müügimeeskond on pidevas liikumises. Kaas- aegne infotehnoloogia on viinud tööülesannete saamise ja üles- annete täitmise jälgimise vahetuks sõltumata müügimeeskonna asukohast. Pavel jagab oma kogemust, kuidas Scanias raken- datud telemaatika- ja kaasnevad seadmed aitavad müügimees- konda juhtida ja töö tulemuslikkust kasvatada.

Kui hakkasime rääkima telemaatika kasutuselevõtust oma müügitiimis, siis arvati alguses, et tahame lihtsalt jälgida oma müügiinimeste tegevust ja asukohta. Ilmselt tekitaks see suurt vastasseisu. Sellisel kujul ei vatanud idee ka Scania põhimõtetele ja seetõttu lähenesime asjale teisest vaatenurgast - teha müügimeeste elu kergemaks.

Vaadates ajavahemikku 2006 - 2013 nägime, et meie tegevuse maht vähenes märkimisväärselt, kogu turg oli madalseisus. Otsese müügi puudumine tähendas ka selle turuosa kahanemist, kus me kasumit teenime - teenindus ja varuosade müük. Seega tuli meil 2012. aastal küsida lihtsaid küsimusi nagu: "Kuidas saaksime taastuda? Kuidas parandada meie tööruumide kasutatavust?" Kui

veoautopargi suurus kukub 2500- lt 1500-le, on see oluline muutus ja midagi tuleb ette võtta!

Esimeseks võimaluseks oli pöörduda abi saamiseks tehase poole, et turgu tagasi võita (mis ei ole Scania strateegiale üldse omane). Me eelistame keskenduda efektiivsele müügijuhtimisele, mis tähendab, et peame suurendama kogu turu kaetust. Suurenda kliendikülastuste arvu ja paranda külastuste kvaliteeti! Kvaliteedi parandamise all mõtlen ma seda, et müügimees ei lähene ostjale "jutuga ilmast", vaid on kohtumiseks tööpoolest ette valmistunud ning tal on olemas kõik vajaminevad teadmised kliendi vajaduste ja probleemide lahendamiseks ning küsimustele vastamiseks. See strateegia viib meid telemaatika rakendamise juurde.



Ometigi, kui soovitada müügi-meestele lihtsalt külastuste arvu suurendamist ja samal ajal kvaliteedi säilitamist või parendamist, ei järgne sellele tavaliselt tormilisi kiiduaval-dusi. Tihti kurdetakse ajapuuduse üle, kuna töökoormus on juba niigi mak-simaalne.

Uue strateegia toetuseks ana-lüüsisime tööprotsesse. Töötasime rohkem kui 30 meie müügitiimi ini-mesega kuu aja jooksul ja kogusime igapäevaseid ettekandeid nende töö kohta. Mis tüüpi tegevusega nad on hõivatud, kui kasulik see on, kus nad sellega tegelevad, mis süsteeme nad kasutavad ja milline on nende tehtud pakumiste tootestruktuur? Jõudsime järeldusele, et peame aega kokku hoidma vähese või keskmise väärtusega tegevuste arvelt ning kasutama seda aega kõrget lisaväär-tust tootvatele tegevustele, sealhul-gas eriti kohapealsetele kohtumistele klientidega.

Teisest küljest vaadates tahame, et müügimees kohtuks klientidega sagedamini ja veedaks rohkem aega väljas töötades. See võib osutada komplitseerituks, müügimees peab olema võimeline tegema oma tööd igal pool, s.t. valmistama ette pakku-misi sõltumata sellest, kus ta paras-jagu viibib. Scania puhul on tegemist ka paljude erinevate süsteemidega. Niisiis oli meie puhul küsimus ka sel-les, kuidas uus süsteem olemasoleva taristuga liita.

Nende tähelepanekute põhjal

alustasime lahenduse otsimist. Kuidas valida õigeid kliente ning aidata liik-velolevaid müügimehi orienteeruda ja kohtumisi ette valmistada? Kand-sime ka hoolt, et müügimehel oleks olemas kogu informatsioon kliendi kohta juba enne tegelikku kokkusaa-mist. Proovisime välja mõelda, kuidas mitmest erinevast allikast pärinevat infot kokku koguda ning ülevaatlikult esitada. Kuidas kindlustada, et müü-gimees on korralikult ette valmista-tud ka siis, kui üks kohtumine jääb ära ning müügimees siirdub jooksvalt järgmisele? Ettevalmistuste käigus pidasime silmas, et me ei kuhjaks müügimeest üle tohutute andmehul-kadega. Me tahtsime, et ta töötaks niinimetatud müügipäästikutega, teatud juhtlõngadega, mis võivad lepingu sõlmimisel kaaluksiks osu-tuda. Kliendile vastuvõetavate võima-luste leidmine on meie töö.

Me soovisime ka, et müügimehed raporteeriksid kohtumiste tulemuste kohta koheselt pärast külastust. Siia-maani valitses olukord, kus müügitiim reisis terve nädala vältel ühe kliendi juurest teise juurde, nädala lõppedes istusid nad tavaliselt kontoris ning püüdsid meenutada detaile, millega täiendada meie kliendisuhete halda-mise (CRM) süsteemi. See ei ole eriti tulemuslik, niisiis tahtsime, et nad lisaksid täiendused CRM-süsteemi vahetult pärast kokkusaamist - see kindlustab parima võimaliku infokva-liteedi.

Otsides partnerit, kes aitaks meil

nende väljakutsetega toime tulla, satsume juhuslikult Oskando Ecofleet lahendusele. Tol hetkel oli neil olemas umbes 60-70 % sellest, mida meil vaja läks. Pidime seda natuke enda tarbeks kohandama. Meie jaoks oli tähtis, et müügimees suudaks Oskando lahenduse abil oma külastusi targalt planeerida.

Ecofleet sisaldab klientide andmebaasi, võimaldab uuendada infot meie CRM-süsteemis ning lisaks sel-

legem, et ta on hetkel juba sõidus ning viibib suvalises punktis kontorist eemal. Kuidas saaksime me tema aega paremini kasutada ning mitte sundida teda kontorisse tagasi pöörduma? Arendasime selle jaoks välja eraldi funktsiooni, mis kuvab lähedalasuvaid ning potentsiaalselt kättesaadavaid kliente. Seda funktsiooni kasutatakse laialdaselt.

Ecofleet sisaldab ka kõiki juhtkonnale vajalikke telemaatikeenuseid.

Jõudsime järeldusele, et peame aega kokku hoidma vähese või keskmise väärtusega tegevuste arvelt ning kasutama seda aega kõrget lisaväärtust tootvatele tegevustele, sealhulgas eriti kohapealsetele kohtumistele klientidega.

lele toob välja võtmetähtsusega informatsiooni erinevatest süsteemidest. Veebirakendus aitab visiite planeerida ja sünkroniseerib info automaatselt mobiilirakendusega. Järgnevalt istub müügimees autosse ja siirdub kliendi asukohta, juhindudes graafikust või kasutades navigeerimiseks süsteemi abi. Seejärel kohtub ta kliendiga, juba eelnevalt teades kogu kliendiprofiili infot. Pärast kohtumist täiendab ta CRM-süsteemi kohtumise võtmetee- made ja -valdkondadega. Võib juhtuda, et klient soovib mingil põhjusel kohtumist edasi lükata. Siinkohal soovime me müügimeest aidata. Kujut-

Erinevat liiki infot saab omavahel kombineerida, kontrollida teekonnaplaane ja tegevuste arvu, jälgida sõidukite liikumist jne. Praegu töötame mõnede edasiarenduste juures. Üheks selliseks on kliendikülastuse keskmine teepikkus. See võib anda tiimijuhile märku vajadusest süveneda täiendavatesse detailidesse ja hinnata visiitide planeerimise tõhusust või täpsustada müügimeeste piirkondi. Rääkides kontoris veedetud ajast, saame me mõõta aega, mille vältel sõiduk asub meie harukontorites või vahendusfirmades. Ka siin saavad juhid võrrelda individuaalseid

tulemusi tiimi keskmisega ja astuda samme nende parendamiseks, kindlustades, et müügimees veedab enamiku ajast klientidega, keskendub nende vajadustele ning pakub välja lahendusi.

2014. a. tulemuste juurde tulles näeme müügi suurenemist. Tegemist on alati erinevate tegurite koosmõjuga (peamist rolli mängib kindlasti meie suurepärase Euro6 toode), kuid me teame, et ka telemaatika andis oma panuse, suurendades müügimeeste aktiivsust klientide külastamisel. Eeldatavalt suurendame me Ecofleet kasutamist tulevikus veelgi – see on tihedalt seotud ka juhtimispoolega. Praegusel hetkel juurutame Scania Hädaabiteenuse (Scania Assistance Service) baasil uut süsteemi meie tehnikute jaoks, kes abistavad tee peal hätta sattunud kliente. See võimaldab tehnika efektiivsemat transporti õnnetuskohale ja paremat ülevaadet kõigist seotud operatsioo-

nidest, mis kokkuvõttes tähendab ka paremat teenindust meie klientide jaoks.

Kindlasti tuleb rääkida ka sellest, kuidas uus süsteem ja uued tavad müügitiimi poolt vastu võeti. Alati ollakse mures müügimehe reageeringute ja tema valmiduse pärast uusi süsteeme kasutusele võtta. Õnneks on Scantias kõik juba uue süsteemiga harjunud. Scantias on müügimees sõltumatu tegelane, kes veedab enamiku ajast väljaspool kontorit. Ma koolitasin isiklikult 65 inimest meie tiimis ning selgitasin kõiki uusi muudatusi. Vastuseis polnudki nii suur, kui me ootasime. Ääremärkuse korras olgu lisatud, et jälgimisseadme saab puhkuse ning tööst vabal ajal välja lülitada. Veidral kombel enamik ei pööranudki sellele võimalusele erilist tähelepanu. Nad nägid asja positiivset külge, kuid selle saavutamine nõuab hoolikaid ning üksikasjalikke seletusi!

Uue ajastu liider. Uus Passat.



Das Auto.

Kütusekulu kombineeritud tsüklis 4,0-5,3 l/100 km; CO₂ heitmekogus kombineeritud tsüklis 106-139 g/km.

Kuidas telemaatikalahenduste abil tööprotsesse optimeerida?

Robert Holm, asutaja ja tegevjuht, Ecofleet Autolog

Robert räägib, kuidas optimeerida tööprotsesse kasutades modernseid tarkvaralahendusi. Samuti tuleb juttu car-sharingust ning sellest, kuidas tööprotsesside mõõtmise seadmed ja tarkvara sõidukitest müügi- ja teenindusmeeskonna nutiseadmetesse kolivad. Robert asutas tarkvarafirma Autolog, mis eelmisel aastal ühines Eestist pärit tarkvarafirmaga Oskando.

Telemaatika kasutamise esmane eesmärk oli kütusekulu optimeerimine. Kuidas on tehnoloogia ajas edasi arenenud?

Varem kasutati kütuse mõõtmiseks spetsiaalset seadet, mis paigaldati kütusepaaki ja mis oli üsna kulukas ning mida sai ka lihtsalt välja lülitada. Täna on kõikidel sõidukitel pardadiagnostika (OBD) seade. Te lihtsalt lülitate lugeja OBD porti ja saate arvestuse kütusekulu kohta õhuvoolu massi kaudu (kui palju õhku kulutab mootor kütuse põletamiseks).

Paljud Skandinaavia piirkonna ettevõtted tahavad seadusest tulenevalt võimalust saada CO2 aruannet. Kui tahate end registreerida "rohelise" ettevõtteks, siis on teil vaja tege-

leda mitmesuguste aruannetega. Ja üks neist on teie ökoloogiline jalajälg. OBD lahendab aruandlusprobleemi ja OBD seadet on lihtne paigaldada, nii et säästate paigalduskuludelt. Sõiduki jälgimisseade toimib platseeboefektina. Kui juht teab, et sõidukis on jälgimisseade või GPS, siis see muudab juhi käitumist.

Mõned ettevõtted on innukad veel sammukese kaugemale minema ja aruandlusega tegelema. Sõltub tõesti sellest, kas te tahate lihtsalt muuta inimeste käitumist või ka tegelikult aruandlusega tegeleda. Aruandlusega seondub lisakulu, sest teil on vaja erilist jälgimisseadet ja aruandlusega tegelevaid inimesi.

Ettevõtte jaoks on telemaatika-



projekt tavaliselt prestiižne projekt, kuid see nõuab töötajate poolt suurt kohusetunnet. Telemaatikaprojekt tuleb töötajatele “maha müüa”. Ametiühingud pole sellest erilises vaimus- tuses ja innustavad töötajaid selle vastu võitlema, seda eriti Skandinaa- vias. Siin peetakse jälgimist tohutuks probleemiks. Kui töötajad telemaa- tika kasutamisele vastu töötavad ja süsteemi saboteerivad, saavad nad väita, et süsteem ei tööta ja see sõnum levib kiiresti. Juhatus satub segasesse ja raskesse olukorda.

Kütuse kokkuhoiu aspekt on veon- dusettevõtetes väga oluline. Sõidu- autodes on kütuse aspekt väiksem, autot võibolla enamuse osa ajast isegi ei kasutata. Niisiis on töötaja efektiivsusel palju suurem tähendus võrreldes kütusekulu kokkuhoiuga. Millised on tegeliku töö seire uued lahendused ja kuidas nad üldi- selt selle teemaga seonduvad?

Väiksemad autopargid soovivad mui- dugi suurendada tõhusust, mis toob kaasa kulude kokkuhoiu ja sissetule- kute suurenemise. Tohtu kokkuhoid tuleb sellest, kui saata õigete oskus- tega õige inimene õiget tööd tegema. Aeg, mida te võidate, saates õige ini- mese kõige sobivamale tööle, konver- teerub tootmisajaks ja konverteerib säästu tuluks. Asi ei ole niivõrd kütu- sekulus, kuivõrd ajas. Kui saate päeval sooritada kuus tööd viie asemel, siis saate selle ühe lisatöö eest väljastada arve, kuna te olite töö kulgemist pla-

neerides tõhusamad. Püüame seda alati rõhutada.

Kui te vaatate läbi investeeingu tootluse ROI (Return On Investment), siis näete, mida on võimalik kokku hoida kütuselt, rehvidelt, jne. Aga kui te selle ümber pöörate ja vaatate tei- sest otsast, siis näete, et tööprotses- side ja aja juhtimine võib teile anda tohutut tulude kasvu. Asi on alati olnud pigem säästmises, mitte tulu teenimises. Küsimus on valikutes ja töö tõhusas planeerimises.

Ja olemegi tagasi platseeboe- efekti juures. Toimub see, et teie töö- taja teeb lühemaid pause, ei mingeid pikemaid marsruute ilusa maastiku pärast jne. Jah, mingil määral on see jälgimine, kuid ausalt öeldes, kui ma räägin oma klientidega, siis tegeli- kult on nende seas vähe selliseid, kes istuksid ekraani ette ja jälgiksid töö- taja igat liigutust. Kellelgi ei ole sel- leks aega! Loodetakse, et muutuvad pigem harjumused. Töötajad võivad esmalt pahased olla, kuid lõppude lõpuks aitab see neil rohkem tööd ära teha ning annab nende tööle parema eesmärgistatuse. Selle tulemusel või- davad seadmest kõik.

Neid asju ei kajastata turul alati korrektselt, jälgimist rõhutatakse liiga palju. Jah, olukordades, kus teil on kahtlus, saab süsteemi kasutada, aga mitte igapäevase vahendina. Pärast finantskriisi ei ripu töökohad enam puu otsas. Töötajad peavad mõistma, et neil on oluline roll ettevõttele raha teenimises ja seeläbi ka oma töökoha

kindlustamises. Selle tõendiks on arvukalt edulugusid.

Kas te selgitaksite mulle Ecofleet nutiseadme rakenduse plusse ja miinuseid?

Alustades plussidest, kui teil on sõidukis jälgimissüsteem, siis inimene saab seda vastavalt oma soovile sisse-välja lülitada. Mis tähendab, et platseeboefekt kaob. Kui töötaja otsustab töötamise asemel oma vanaema külastada, siis ta saab seadme lihtsalt välja lülitada.

Teisalt toob see siiski kaasa tohutu säästu. Kui rakendusest piisab, pole

Paljud ettevõtted püüavad tegelikult veel sammuke kaugemale minna ja pakkuda oma sõidukeid jagamiseks. Kui te vaatate ringi, kui palju sõidukeid seisab niisama ilma tegeliku otstarbeta – see ei ole üleüldse tõhus!

Omavalitsused tavaliselt ostavad meie lahendusi ja kasutavad seda sõidukite broneerimiseks. Me tähistame auto broneeringuga, nii et te ei saa valida konkreetset sõidukit sõitmiseks, vaid saate valida sõiduki tüüpi. Süsteem ise korraldab broneeringud, et võtta sõidukitest maksimum. Käsitsi broneerimisest loobumine toob kaasa kokkuhoiu ja aitab ka

Tohutu kokkuhoid tuleb sellest, kui saata õigete oskustega õige inimene õiget tööd tegema.

vaja kulukat riistvara. Rakendust on lihtne jagada uutele töötajatele.

Kõik need uued nähtused autopargi juhtimises, nagu näiteks sõiduki jagamine – kui suurt tähtsust omab see autopargi koostamisel?

Sõidukite jagamine muutub tulevikus väga laialdaselt kasutatavaks, see algab omavalitsustest ja ettevõtetest. Meil on mõned näited ettevõtetest, kelle autopark seisab öösiti ja kes pakuvad neid sõidukeid oma töötajatele. Töötajad saavad neid sõidukeid rentida, kasutades nende identifitseerimistunnust. Globaalses mõttes vähendab see üldist autoparki.

reeglid paika saada.

Tavaliselt on omavalitsuses osakonnajuhataja, kellele pidevalt öeldakse, et sõidukeid ei ole piisavalt. See info liigub ülemuseni, kes teeb järelduse, et meil on vaja sõidukeid juurde osta. Asi on planeerimises. Teile sattuvad ette planeerimatud asjaolud ja te peate vastavalt reageerima, jättes planeerimise faasis selles ruumi. Võibolla kolmapäeval kell 12 – 14 ei ole piisavalt vabu sõidukeid, aga muudel aegadel on neid palju. Võibolla tasuks sel hetkel uue auto ostmise asemel kasutada taksot?

ALD Automotive AUTOPARKIDE HALDAMISE EKSPERT



1 million cars 

ALD Automotive on professionaalne nõuandja autode valimisel ja kindel partner terviklike halduslahenduste loomisel.

www.aldautomotive.ee

LET'S DRIVE TOGETHER



Millised on riiklikud arengud ja parim praktika maagaasi autokütusena kasutamisel?

Raul Kotov, juhatuse liige, Eesti Gaas

Eesti riigi eesmärk on, et aastaks 2020 peab 10% transpordikütustest olema taastuvkütus ning sellest omakorda 35% peab moodustama biometaan. Raul räägib, milliste sammudega selle eesmärgi suunas liigutakse, millised on riigi lubatud investeeringud ja toetused, millised on gaasiautosid kasutavate ettevõtete kogemused ning autogaasi kasutamise plussid ja miinused.

Millised on Eesti riigi eesmärgid taastuvkütuste osas?

Nii nagu teisteski Euroopa riikides, on ka Eestis seatud eesmärk saavutada aastaks 2020 energeetikas märgatav taastuvkütuste kasutamise kasv. Kui soojuse- ja elektritootmisel on eesmärgid praktiliselt juba täna täidetud ning tuul ja puit on leidnud märkimisväärset kasutust, siis transpordi valdkonnas ollakse seatud 10 % eesmärgist veel väga kaugel. Eesti riik soovib, et 6% oleks tulevikus vedelad biokütused segatuna traditsiooniliste fossiilsete kütustega, 3,5% kaetaks biometaaniga ja 0,5% elektriga. Vedelate biokütuste kasutamine on hetkel leidnud suurt vastuseisu, tekkinud on diskussioon nende kasutamise mõtte-

kuses. Eelkõige põhjendatakse seda vedelate biokütuste sobimatusega olemasolevale autopargile ja ka biokütuse tootmisega seotud majanduslike ja eetiliste probleemidega. Biogaasiga on aga olukord parem, sest biogaas reeglina toodetakse jäätmetest ning puhastatuna biometaaniks sobib ta ideaalselt täna surugaasi kasutavatele autodele, mis on alles kasvav ja arenev turg.

Milline on tänane seis gaasi kasutamisel?

Autokütuseid kasutatakse Eestis kuni miljon tonni aastas. Täna on maagaasi osa vaid tuhat tonni. Riigi poolt seatud eesmärgi täitmiseks peaks biogaasi müüma 45 kuni 50 miljonit kuupmeet-



rit aastas. See on võrdne kogu Tartu linna aastase gaasivajadusega, mis kulub täna küttele ja tööstusele.

Tanklate arv peaks tõusma 5-lt 50-le. Autogaasi kasutavaid sõidukeid peaks ringi sõitma ca 20 000-30 000.

Mis on gaasiautode levikut pärssinud?

Täna on tanklate võrk alles välja arendamisel. See võib tekitada kliendile ebamugavusi, sest bensiini ja diisliit on harjutud võtma kodu või töökoha lähedusest ja tankimist eriti ei planeer-

selevõttu 52 miljonit eurot. Sellega soovitakse toetada kogu ahelat, tootmisest tarbimiseni. Kuid mitte ainult riik ei tee pingutusi gaasiautode levikuks. Pidevalt kasvab gaasi kütusena kasutatavate automodelite arv ja automüüjad investeerivad gaasiautode hoolduse võimekuse tõstmisesse. Ka jätkab laienemist naabermaade tanklavõrk.

Millised on gaasiautosid kasutavate ettevõtete senised kogemused?

Meie suurimad ja tuntumad maagaasi kliendid on SEBE, AS Gaasivõrgud,

Eesti riik soovib järgmise viie aasta jooksul panustada biogaasi kasutuselevõttu 52 miljonit eurot.

rita. Ettevõtjate jaoks ei ole see niivõrd oluline piirang, sest lähtutakse eeskätt kuludest, mitte mugavusest. Ettevõtjate jaoks on oluline küsimus, mis saab aktsiisimäärast tulevikus. Kardetakse, et pärast gaasiautode pargi soetamist tõstetakse aktsiisi.

Kas riigil on olemas plaan gaasiautode leviku kiirendamiseks?

Eesti riik soovib aastani 2020 maagaasi aktsiisi ära fikseerida, samuti sätestada, et biogaas oleks sootuks aktsiisivaba. Sellega antakse tarbijatele kindlus gaasihinna tuleviku osas. Eesti riik soovib järgmise viie aasta jooksul panustada biogaasi kasutu-

Ragn Sells, Omniva, Taisto Reisid, Tallinna Toiduveod, Reval Auto Grupp, Tartu Linnavalitsus ja teised. Gaasi kasutamist peavad oluliseks ka mitmed keskkonnateadlikud ettevõtted, näiteks Rohekuller. Klientide jaoks on kõige olulisem kogemus see, et lubatud sääst on saavutatud. Gaasi kasutamine on olnud kaks korda odavam. Klientide hinnangul on tanklaid juurde vaja, sest eriti taksoettevõtetele on tihedam tanklavõrk oluline. Algasajadel oli meil tanklate juures ka probleeme erinevate „lastehaigustega“, kuid viie aastaga oleme omandanud piisavalt kogemusi ja olulisi häireid tanklate töös ei ole enam esinenud.

Millised on gaasikütuse kasutamise plussid ja miinused?

Kokkuvõttena annab gaasi kasutamine ettevõtjale olulise säästu ning kommunikeerib ettevõtte keskkonnasõbralikkust. Gaasi kasutamine võrreldes bensiini ja diisliga ei ole oluliselt ebamugavam. Samuti ei erine gaasiautode kasutamine bensiini ja diiselaudode kasutamisest ning autode jõudlus on sama. Gaasiautodel on reeglina võimalus kasutada lisaks gaasile ka bensiini või diiselmootorit, mis vähendab kütuse saadavusest ja hinnast tulenevaid riske. Nagu iga kiiresti areneva nähtusega, tuleb nende plusside eest täna veel veidi lõivu maksta ja eeskätt väljendub see hõreda tanklavõrgu näol, millele ma ka eespool juba viitasin. Kui aga vaatame lähitulevikku, siis see on gaasiautodele helge ja kõik arengut pärssivad probleemid on lahenemas.

Millised on CNG eelised teiste taastuvkütuste ees?

Täna on meil kolm varianti: biogaasi autod, elektriautod, mis tarbivad tuuleelektrit ja biodiisli kütusena kasutavad autod. Biogaasi eelis on, et see võimaldab käitada kõiki transpordiliike ja pakub piisavalt pikka läbisõitu ühe tankimisega. Gaasiautod on elektriautodega võrreldes odavamad ning erinevalt vedelatest biokütustest ei konkureeri gaas toorme toiduainete tööstusega.



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 aitab sõidukite tehnoloogiline areng ühelt poolt kulusid säästa ja teisalt töötajate tootlikust kasvatada?

Arti Männi, müügijuht, Møller Auto

Sõidukite tehnoloogiline areng on viimasel kahekümnel aastal olnud meeletu. Paranenud on pea kõik parameetrid, mille põhjal sõidukit hinnatakse: dünaamika, säästlikkus, sõidumugavus, varustatus, disain. Toome välja kümme peamist arengut ja loome seose sellega, kuidas need aitavad autopargi kulusid alandada, aga teisalt ka kasutajate tootlikust kasvatada. Kulusid proovime jälgida autopargi juhi vaatenurgast, produktiivsust ja motiveeritust aga sõiduki kasutaja vaatenurgast.

Hüppeline ökonoomsuse areng

Kui kümme aastat tagasi oli iga uus mudel eelmisest mõnevõrra ökonoomsem, siis nüüd on tihti ökonoomsuse jätkuv kasv ka pöörvõrdeline võimsuse kasvuga. Mootorite peenhäälestuse kõrval kasutatakse ökonoomsuse saavutamiseks üha enam turbomootoreid, start-stop süsteeme ning suuremate mootorimahude puhul silindrite deaktiveerimise võimalust.

Teine oluline ökonoomsuse arendamise valdkond on alternatiivseid kütuseid kasutavate sõidukite muutumine igapäevaseks, mis toob kaasa mudelite hinna languse ning tanki-

mis- ja laadimisvõimaluste laiema leviku.

Kolmandaks trendiks on automaatkäigukasti levik. Varasemalt oli automaatkast aeglasem kui manuaalne käigukast ning võttis ligikaudu 10% enam kütust. Täna on enamus autotootjate tehaseandmete põhjal manuaal- ja automaatkäigukasti kütusekulu vahe pea olematu ning reaalsuses on automaatkast pigem soodsam, kuna võimaldab paremat dünaamikat ja väiksemat tegelikku kütusekulu, sest vahetab käike efektiivsemalt ja turvalisemalt kui seda teeb inimene. Samuti kasvatab see töötajate produktiivsust ja on



ohutum, sest võimaldab kontsentree- ruda kohale jõudmisele ning järgmise tööülesande mõttes ettevalmistami- sele.

Ökonoomsemate mootoritega kaasneb väiksem kütusekulu ja siin on tootjatel üsna sarnased tulemused ette näidata. Suuremad erinevused algavad aga erinevaid alternatiivkütu- seid kasutavate sõidukite ostu- ja käi- tuskulude võrdlemisel. Näiteks Tulika takso testis CNG-autot ning saavutas suure läbisõiduga bensiiniga võrrel- des 50% kütuse kokkuhoiu. Tankla- võrk kasvab, juurde on tulemas olulisi riigipoolseid soodustusi ja toetusi.

Turvalisus standardina

Viimane sõna turvalisuses on iserea- geerivad autod, mis ennetavad õnne- tusi. Paljudel uuematel mudelitel on standarvarustuses automaatne kok- kupõrke ennetussüsteem. Näiteks kui auto on saanud tagant löögi ja juht ei ole enam adekvaatne autot juhtima, rakendab auto hädapidurduse, et vältida auto liikumist soovimatusse suunda. Värskemad uuendused on külgtuule sensorid, mis aitavad juhi- tavust parandada. Täna on adap- tiivsest püsikiiruse hoidikust ja käed- vaba süsteemist (handsfree) saanud juba keskklassi autode kas kättesaa- dav lisavarustus või standardvarustus. Liiklusmärkide lugemine on uusim, mis on jõudnud keskklassi autodele.

Iga õnnetus toob kaasa kulu, olgu selleks siis otsene kindlustuse oma- vastus või kaudne kulu selle tõttu, et

sõiduk ei osale töös ja tulu teenimises. Kaasaegses organisatsioonis võtab tööandja üha suuremat vastutust töö- taja tervise eest. Õnnetustega kaas- nev töötaja võimalik terviserisk võib tähendada otseseid kulusid töötaja haigushüvitise näol ning kaudseid kulusid tegemata töö näol. Seega on sõidukite turvalisus üha otsesemas seoses organisatsiooni rahakotiga.

Modernsed turvalisuslahendused nagu adaptiivne püsikiirushoidja võib tunduda autopargi juhile mugavusva- rustusena, kuid sellel on otsene seos ka töötajate produktiivsusega. Kuju- tage ette oma müügimeeskonda, kes mõtleb linnas ja maanteel ringi sõites oma järgmisele kohtumisele. Tema jaoks on julgustav teada, et auto teeb osa tööst tema eest ära. Sama ees- märki kannavad sõidurajal püsimise andur ja pimenurga andur, samuti juhi väsimuse tuvastuse süsteem.

Sõidumugavuse arendamine

Mugavuse all peame silmas seda, kui- das auto sõidab ja seda, milline varus- tus juhtimistegevust toetab. Alles eile imestasime iseparkivate autode üle. Täna on olemas mudelid, mis aita- vad juhil manööverdada haagist, mis on paljudele juhtidele muidu väga raske ja vaevanõudev ülesanne. Meil on palju pimedat aega ja tulede töö on väga oluline. Uuendusena pakuvad tootjad adaptiivset tulede kontrolli, mis lülitab tulesid mitte ainult sisse ja välja, vaid reguleerib valgusvihku vastavalt eelsõitvale ja vastutulevale

autole, tagades maksimaalse valgustuse ilma kaasliiklejaid pimestamata.

Autopargi otsustajale väljenduvad need innovatsioonid taas turvalisuse kasvus ja sellega võimalike õnnetuste riskide maandamises. Auto kasutajale, olgu siis tegemist müügimehe, hooldustöötaja või kulleriga, tähendavad need tehnoloogilised uuendused aja säästmist ning võimalust oma mobiilses kontoris tõhusamat tegutseda.

Pearõhk disainile

Disaini osas on igal tootjal oma stiil

kistust, mis väljendub otseselt kütusekulus. Sellest on saanud disainritele omamoodi võistlusvorm ja iga uue mudeliga püütakse üle lüüa eelmist mudelit ja otsest konkurenti. Kere kujult on tähelepanu siirdunud pisidetailidele ja sellele, kuidas õhuvoogu auto pealt ja alt läbi juhitakse. Tootjad õpivad selles osas palju võidusõiduprogrammidest, nagu näiteks Volkswagen oma edukast WRC programmist.

Kasutaja aga hindab tuuletakistuse koefitsiendist rohkem seda, milline auto välja paistab. Kuigi me

Ametisõiduk, eriti koos organisatsiooni kleebistega, on ka kommunikatsioonikanal. Iga organisatsioon saab ka sõidukiparki komplekteerides valida, millist sõnumit soovib klientidele ja avalikkusele edastada.

ja käekiri, millel on oma eesmärk. Prantsuse tootjad soovivad olla futuristlikud. Saksa tootjad on muutunud julgemaks, kuid soovivad säilitada konservatiivsust. Oma sihtrühma järgitakse kiivalt. Kõigi tootjate ideeautod on väga efektsed, kuid seni on tootmisesse jõudnud mudelid üsna tavalised. See on muutumas ja üha hullemad ideed jõuavad ka tootmisesse.

Välisdisaini funktsionaalsuse osas tootletakse üha väiksemat tuuleta-

ostame autoparki sõidukeid nende tehniliste parameetrite ja hinna põhjal, näitab TNS Emori uuring, et Eesti autokasutajatele on sõiduki disain üks kõige olulisem valikukriteerium.

Paranenud koostekvaliteet

Autode kvaliteedi ja vastupidavuse osas on samuti astunud samm edasi. Kliendi hirmude mahavõtmiseks on garantiid ulatumas viie kuni seitsme aastani ning teatud perioodiks pakutakse tasuta hooldust. Tootjad paku-

vad lisaks kalkulatsioonide oma mude-
lite kulude kohta teatud perioodis.
Üha enam pööratakse tähelepanu
kogukulule kasutusperioodil ning see
tähendab, et odavam ostuhinnaga
automark ei pruugi kogu perioodi
lõikes olla odavam kui kallima ostu-
hinnaga automark. Hooldusvälbad
erinevad juba kuni kaks korda ja see
iseenesest võimaldab suurt säästu.

Autode tehniline kvaliteet tähendab seda, et auto jääkväärtus on kõrgem ning see võimaldab madalamat kasutusperioodi kogukulu. Jääkväärtus kujuneb tehnilisest kvaliteedist ja brändi mainest ja nende põhjal on teatud sõidukeid alati järelturul lihtsam müüa kui teisi. Seda teavad nii tootjad kui ka finantseerijad ning tänu sellele võimaldatakse erinevaid liisingutingimusi. Osades ettevõtetes rakendatakse skeeme, kus töötajatel võimaldatakse välja osta oma auto liisinguperioodi lõppedes. Kallima ostuhinnaga automarkide puhul on see lihtsam ja kõigile osapooltele ahvatlevam. Lühem hooldusvälp aga tähendab seda, et hooldusele kulub vähem raha ning auto on rohkem aega töös ja tulu teenimas.

Kvaliteetauto puhul räägivad kasutajad sellisest subjektiivsest nähtusest nagu seda on "tihedus". Kallima ja odavama spektri sõidukid on uutena tänapäeval juba üsna sarnase sõidutundega. Kuid aja möödudes, kui liisingu kuumakse on ikka veel sama, hakkavad erinevate materjalide kasutamise tõttu kallimate ja odavamate

autode tunnetuses tekkima erisused. Siin tuleb mängu subjektiivne tunnetus, mida kutsutakse tiheduseks. Kvaliteetne auto püsib kauem tihe, nagi-
naid ja loginaid on vähem, sõidujoon on kindel, ujuvus on vähem, tunnetus teega on parem. Seega on kaks-
kolm aastat vana, suure läbisõiduga sõidukit kasutatavatel töötajatel parem kasutusmugavus.

Interjöörid mugavamaks ja luksuslikumaks

Nagu välisdisainis, pööravad tootjad suurt rõhku interjööri disainile ja materjalidele. Kuigi interjööri elemendid on suhteliselt samad, proovib iga bränd anda edasi teatud isikupära. Kallima nominaalhinnaga sõidukitel on reeglina interjööris kasutada paremad materjalid ning sisekujunduse on loonud nimekamad disainerid.

Kui sõiduki interjäär ei mõjuta auto halduskulusid siis kasutaja jaoks on see seda olulisem. Paljude mobiilsete töötajate jaoks on auto teine kontor. See peab olema mugav ja kvaliteetne. Kallima ostuhinnaga sõidukitel on näiteks istmete tehnoloogiasse ja materjalidesse investeeritud oluliselt rohkem kui odavtoodangul. Samuti on istmetel rohkem reguleerimisvõimalusi. Töötajale on motiveerivam olla keskkonnas, mis on hea kujundusega, ergonoomiline ja kvaliteetsetest materjalidest. See on müügimehe jaoks taas üks lisapõhjus rohkem "põllul" olla.

IT-areng

Tuleb tunnistada, et meediaseadmete osas on arvutitööstus ja telefonitööstus veel autotööstusest ees. Kuigi meediasüsteemid on läinud kvaliteetsemaks, on siiski veel paras tee käia. Ometi käiakse lubadusi välja laialt ning tootjate vahel tulevad vahed sisse selles, kas need lubadused ka igapäevases kasutuses lubatud moel töötavad või mitte.

Enamus autopargi kulusid säästavad IT-lahendused on peidus auto sisemuses. Küll aga on võimalik multimeedia liidese kaudu täna juba ühteist auto seadistustes muuta. Autopargi eest vastutaja saab siinkohal kasutaja koolitamisega ära hoida liiga innukalt sport-režiimi kasutamist ja suunata kasutajat avastama seadistusi, mis võimaldavad kütust säästa.

Mobiilse töötaja jaoks on esmatähtis navigatsiooniseade ning käed-vabad telefoniühendus. Täna on enamusel tootjatel multimeedia süsteemid, mis lubavad käed-vabad ühendust. Nii müügi-, teenindus- kui ka jaotuspersonalil sõidukites räägivad juhid väga palju telefoniga, kasutades käed-vabad süsteemi. Sõiduki valiku langetamisel ei piisa sellest, et tootja seda lisavarustust pakub. Sama oluline on kontrollida, kuidas see lisavarustus reaalselt töötab. Kui kvaliteetne on kõne vastaspooleni jõudev heli? Kui kvaliteetne on autode helisolatsioon ja kas kõnesse satub palju müra? Kui lihtsalt telefon auto süsteemiga ühildub autosse istumise ja sealt

lahkumise puhul? Siin on odavbrändide ja kallimate sõidukite vahel suured vahed. Jõuame ka tagasi koostekvaliteedi juurde, sest kasvõi juba akende paksus annab suure efekti helisolatsioonis.

Brändi väärtus

Täna kehtib Baltimaades veel selline maksusüsteem, kus organisatsiooni jaoks on odavam osta kallima brändi või parema varustusega auto, mitte auto hinnaerinevus palgana töötajale välja maksta. Töötajate poolt on nõudlus kallimate autode jaoks olemas. Kui eravestlustes räägitakse ametiautodest, siis innustunult võtavad sõna need, kes kasutavad kallima ostuhinnaga sõidukeid. Need, kes kasutavad odavaid ja kehva varustusega sõidukeid, mainivad pelgalt, et auto on tarbeese ja vajalik liikumiseks punktist A punkti B.

Brändi väärtust on keeruline mõõta, samuti on maitse asi, kas pidada üht või teist brändi premium brändiks või mitte. Kindlasti on töötajate jaoks motiveerivam kasutada paremat autot, kuid mitte ainult. Ametisõiduk, eriti koos organisatsiooni kleebistega, on ka kommunikatsioonikanal. Iga organisatsioon saab ka sõidukiparki komplekteerides valida, millist sõnumit soovib klientidele ja avalikkusele edastada.

Hooldus ja tugi

Autode kvaliteedi ja tehnoloogilise arengu kõrval panustavad tootjad




üha enam oma edasimüügivõrku. Hoolimata sellest, et sõidukid muutuvad üha kvaliteetsemaks, üha rohkem autopargi otsuseid langetatakse paberil ja hooldusvälbad pikenevad, pakuvad just diilerid kindluse, mida professionaalne autopark vajab: tasuta hooldused, asendusautod, tootja enda finantseerimisvõimalused, rehvide hoiustamine, kindlustusjuhtumitega tegelemine jne.

Professionaalses otsustusprotses-

sis on väga palju otsustajaid ning suur osa otsustest langetatakse paberil. Keskendudes auto kogukulule perioodi vältel, on kulud läbipaistvamad, mis aitab auto valimisel keskenduda võimalikult parimale lähendusele, nii ettevõtte kui ka kasutaja seisukohalt. Meie usume, et protsessi kõik osapooled võiksid tooteid ka proovida - autonduses on jätkuvalt palju emotsiooni.



Broneerimise moodul - ametiautode ühiskasutus

-  Optimeeri autoparki ja vähenda kulusid
-  Kasuta olemasolevaid autosid efektiivsemalt
-  Saa selge ülevaade autopargi kasutamisest

Mida on õppida rallitiimi juhtimisest?

Juss Roden, tegevjuht, MM Motorsport

Rallimaailmas pannakse tiimi juhtimise ja autopargi haldamise oskused tõsiselt proovile. MM Motorsport on ainulaadne rallitiim, mille peamine ülesanne ei ole ise rallidel osalemine, vaid ralliautode rentimine. Uurime, mis põhimõtete järgi autosid valitakse, hallatakse ja välja renditakse. Samuti seda, kuidas sellist mobiilset tiimi juhitakse, milline on hoolduse ja mehaanikute roll ning kuidas säilitada võistlussõidukite väärtust.

Milles teie äri seisneb?

Me rendime võistlusautosid koos tugi-teenusega. Võistlusauto ise on ainult pilet spordialale. Sealt edasi hakkavad tegelikud tegevused ja kulud. Hobi korras võidusõitmine on üks asi, kuid professionaalne võidusõitja peab saama keskenduda ainult oma tööle. Selleks on meil lisaks mehaanikule, koordinaatorile, raamatupidajale ka kokk ja väga heal tasemel hooldusveok. Juhtide mentorina käib võistlustel kaasas ka meie osanik Markko Märtin. Täna investeerime ettevõttesse tagasi kõik, mis meil õnnestub teenida.

Mis põhimõtete järgi autosid valitakse, hallatakse ja välja renditakse?

Kui Ford tuli R5 klassi autoga esimesena turule, tellisime meie autod ära

juba aasta enne esimese auto valmistamist. Saime endale autod 3 ja 4. Autod 1 ja 2 on M-Spordi enda testiautod. Oleme M-Spordi järel selle klassi parimad asjatundjad kogu maailmas. Meil oli nende autode valikul väga selge äriplane loogika - soovisime uue põlvkonna autosid, millele on turgu. WRC klassis poleks meie jaoks nii palju turgu leidunud ja WRC-autod on väga kallid. R5 klassi autod maksavad ligi 250 000 eurot, neid on lihtsam hooldada ja üleval pidada ning neil on pikk kasutusiga. Seetõttu on selle autoklassi populaarsus kõvasti tõusnud.

FIA on näinud oma arengukavas ette, et võistlussõiduki hind peab langema, sest muidu jääb ala kõlapind väikeseks. M-Sport on müünud kaheksakümmend R5 võistlussõi-



dukid, turule on tulnud ka Citroën, Peugeot ja Škoda.

Oma ettevõtte elus hoidmiseks piisab meile kahest kliendist, kellel on korralik üleilmne ralliprogramm. Äritegevusele lisaks on meie missiooniks aidata andekaid Eesti võidusõitjaid Eestist välja.

Kuidas sellist mobiilset tiimi juhitakse?

Võistlused jagunevad Euroopa- ja kaugsündmusteks. Euroopa võistlustel toetame sõitjaid kogu hooldeti-

Milline on hoolduse ja mehaanikute roll?

Meil on tööl neli mehaanikut, kuid rallide ajal kasutame lisaks ka vabakutselisi mehaanikuid. Hoolduse roll on ülioluline, sest ralliauto on tavaautoga võrreldes täiesti erinev loom. Toon mõned ilmekad näited. Mootori ressurss on 1700 kilomeeterit, käigukasti eluiga on 2000 kilomeetrit, pooltelgede ja kardaani eluiga on samuti 2000 kilomeetrit. Piduri supporteid peab hooldama iga 400 kilomeetri tagant. Siit nähtub hästi, kui palju see

Võistlusauto väärtus langeb õige hooldamise puhul vaid 10% aastas.

miga ja kohal on meie hooldeveok. Austraaliasse aga on veokit ja kogu tiimi raske saata. Kaugemate rallide puhul rendime seadmeid koha pealt või kasutame M-Spordi varustust, mis ringleb konteinerites pidevalt mööda maailma. Autosid saadame rallidele lennutranspordiga. Kogu aeg peab optimeerima, sest selle ala juures on iga asi väga kallis. Kõik peab olema väga dünaamiline. Peame olema võimelised poole päevaga asjad kokku pakkima ja rallile sõitma. Sestap on ka meie suur auto poolenisti laos eest, me ei pea sealt asju välja pakkima. Logistikakoordinaator planeerib ja korraldab kogu meie inimeste ja varustuse liikumise.

auto hoolt vajab. Seda tööd saavad teha vaid väga heade oskustega ja pühendunud inimesed.

Mehaanikute teine oluline roll on nende töö võistlusel. Amordi vahetus peab toimuma kolme minutiga, roolilati vahetus seitsme-kaheksa minutiga, käigukast vahetatakse 20 minutiga. Autovõidusõidul töötav mehaanik peab olema väga loominguine, et suuta raske avarii teinud autole lühikese aja jooksul ja käepäraste vahenditega elu sisse puhuda.

Kõik meie autod on kindlustatud. Kindlustused on sõitja- ja autopõhised. See maandab nii meie kui ka võidusõitja riske, kes ei pea kohale ilmuma pangagarantiiga. Võidusõitja

Vestlusring: Millised on mobiilsete tiimide ja autoparkide juhtimise praktikad?

Maiken Haarde, kinnistuspetsialist, ABB

Koos uurime, kuidas sõidukeid hangitakse, kuidas autopargi kulusid arvutatakse, milliseid lahendusi tööprotsesside lihtsustamiseks kasutatakse, millised on kogemused alternatiivsete kütustega ning kas ja kuidas töötajate mobiilsuse mõiste ettevõtete jaoks oluline on.





Funktsionaalsus. Innovatiivsus. Turvalisus. Volkswagen tarbeautod.

Nii mitmekülgne, kui on igapäevased vajadused ärimaailmas, on ka Volkswagen tarbeautode valik. Tahame olla Teie ustav äritegevuspartner. Validesendale sobiva mudeli Volkswageni tarbeautode laiaast valikust: Caddy, Caddy Maxi, Transporter, Multivan, Caravelle, Amarok või Crafter, võite alati kindel olla selle usaldusväärsuses ja kvaliteedis.

Pärast läbitud kilomeetreid veendute, et igal Volkswagen tarbeauto mudelil on väga mugav ja ergonomiline töökeskkond.

Meie poolt pakutavate mudelite ja varustuse valik on väga mitmekesine, samas püüame ka iga kliendi individuaalseid soove ja vajadusi rahuldada.

Oleme valmis Teid aitama ja teostama iga Teie soovi ja unistust. Baltimaade Volkswagen tarbeautode diilerid on teie käsutuses.



Autopargi juhtimisest töötajate mobiilsuse juhtimiseni - kas reaalne tulevik või ilus muinasjutt?

Janos Kis, European Procurement Manager - Fleet, Coca- Cola Enterprises

Jutuks tuleb, kuidas tänapäeva töötajate mobiilsusvajadused muutuvad ning kuidas juhtivad ettevõtted sellele reageerivad. Coca-Cola Euroopa hankejuht Janos Kis jagab oma kogemusi sõidukite hankimisest ja haldamisest ning tutvustab autopargi juhtimise värskeid trende. Janos juhib Coca-Cola autoparki 2002. aastast ja tal on hea ülevaade nii Lääne- kui ka Ida-Euroopa praktikatest.

[Kuidas on autopargi kasutaja keskmine profiil Euroopas muutumas ja kuidas see mõjutab autopargi juhtimist?](#)

Ilmselgelt saab see alguse demograafilistest muutustest. Linnastumine on tugev trend, mis kasvatab linnades elava elanikkonna osakaalu ning toob kaasa liiklusummikuid ja vähem parkimiskohti. Linnad võtavad olukorra leevendamiseks kasutusele uusi piiravaid määrusi, näiteks lubades linna vaid kaasaegseid, vähem saastavaid autosid. See muutus suurendab nõudlust innovatiivsete lahenduste järele, nagu auto ja ühistranspordi kombinatsiooni võimaldamist töötajatele. Elanikkond vananeb ja sellega kaasneb teatav

nõudlus selliste auto lisaseadmete järele, millega me varem arvestanud ei ole. Autosse sisenemine peab olema mugavam, küsitakse ka juhtimisabi-vahendite järele, nagu automaatne käiguvahetus jms. Siiski ei mõjuta see autopoliitikat seni veel kuigi palju. Töötajate mugavus, ohutus ja heaolu on oluline kõikidele tööandjatele: autodele paigaldatakse lisaseadmeid, mis aitavad neid aspekte tagada.

Teiseks otseseks autopoliitika mõjutajaks on noorem põlvkond. Neil on oma nõudmised, mis erinevad täiesti sellest, mida oleme siiani tundnud. Mõned ei tunneta isegi vajadust auto järele ning on täiesti rahul ühistranspordi kasutamisega. Ülalmai-



nitud muutused ja trendid nõuavad autopoliitika läbivaatamist. Autoparkide juhid peaksid tõsiselt kaaluma alternatiivseid võimalusi.

Võttes arvesse kõiki neid uusi trende ja sidudes need varasematega, siis millised on täna suurettevõtete autoparkide korraldamise põhimõtted?

Põhiline on mitte tormata üht ja õiget lahendust otsima, vaid enne hoolikalt uurida erinevate turgude võimalusi. Me ei saa kasutada üht, kõikidele sobivat lahendust, kuna erinevused on vahel märkimisväärsed. Infrastruktuure tuleb hoolikalt uurida. Ettevõtte enda olukorra läbivaatamine on sama tähtis. See hõlmab osapoolte, tippjuhtide ja paljude muude vajaduste küsitlemist. Kogutud andmete põhjal tuleks luua ettevõtte profiil, mis määrab ettevõtte valmiduse erinevateks alternatiivseteks lahendusteks. Lõpptulemus töötatakse välja konkreetse ettevõtte jaoks.

Paljudel ettevõtetel on siiani raskesti TCO (total cost of ownership) põhimõtete rakendamisega oma autoparkide hindamisel. Samas on TCM (total cost of mobility) juba muutumas uueks hitiks. Mida arvate sellisest arengust?

Kui vaadata TCO põhimõtteid, siis neis sisaldub kõik antud autoga (ostetud või liisitud) seotu. Tuntud kogukulu komponendid on muidugi kütusekulu, hooldus, kindlustus jne. Aga TCOs on ka komponente, mis on pigem vähem

läbipaistvad, näiteks tööjõukulu, kui rääkida autoparki kasutusest. Ettevõtetel on raskusi oma autoparki juhtimisega seotud kulude määratlemisega. Autoparki juhi kulud on lihtsasti leitavad, kuid tavaliselt on inimesi kaasatud ka kaudselt – raamatupidajad, personalitöötajad ja nii edasi – mis teeb TCO määramise raskeks. See on eriti silmatorkav Ida-Euroopas, kus paljud ettevõtted alles hakkavad võrdlema oma vanu lahendusi uuematega.

TCM muudab olukorra veelgi keerulisemaks. Te näete juba vaeva TCOga ja nüüd peate katma ka sellised lisaelemendid, nagu reisikulud, töötajate hüvitised, autojagamine – see muudab kogu asja peaaegu võimatuks väikestele ettevõtetele, kellel pole ressursi sellise aruandlusega tegeleda. Andmehaldus ja andmete konsolideerimine on siinkohal ülitähtis!

On ettevõtteid, kellele meeldib väga täisteenusega liising ja on ettevõtteid, kes allhangivad teenu-seid nii palju, kui võimalik. Milline on teie arvates ettevõtte liigi ja autoparki liigi vaheline seos? Mis kellele kõige paremini sobib?

Ma tõesti ei soovitaks kellelegi korraldada autoparki haldust täiel määral ettevõttesiseselt. Varem mainitud andmete keerukus muudab selle raskeks. Muidugi, kui rikas ettevõtte opereerib viie kuni kümne autoga ja ei soovi kulutada raha pangaintressi-

dele, siis on ostmine võibolla mõistlik. Sellise suuruse juures on autopargi manuaalne haldamine võimalik, kuid tavaliselt eeldab see valmisolekut ja lisaaega ettevõtte omanikult, kuna tõenäoliselt ei saa sellisele väikesele pargile lubada erilisi ressursse. Väikestel ettevõtetel on kindlasti kasu liisingettevõtte pakutavast finantseerimisest või professionaalsest haldusest. Liisimine vabastab ettevõtte sularaha, mis võimaldab sissetulevat

des ei ole tööjõud nii kallis (veel) ja inimestesse investeerimine tundub siiani ahvatleva võimalusena. Soovitan kaaluda - tööjõukulu Ida-Euroopas, kaasaarvatud Balti riikides on tasapisi kasvamas, kuid kindlasti jõuab see Lääne-Euroopa riikide tasemeni. Teisalt, autopargi juhtimiseks ei ole vaja ainult inimesi, vaid ka tehnoloogiat. Investeering mõlemasse annab tõenäolise pika-pika tasuvusaja.

Peame silmas pidama seda, kuidas toime tulla üha kasvava keerukusega. See tuleneb töötajate muutuvatest nõudmistest, tohutust andmehulgast ja uutest tehnoloogilistest lahendustest.

raha mujale suunata ja kasutada seda arenduses.

Sama kehtib samuti keskmise suurusega ettevõtetele, kellele ka võib liisimine kasulik olla. Kui autopargis on juba 200-300 sõidukit, siis muutub selle haldamine järjest keerulisemaks. Ettevõttel tekib küsimus, kas investeerida raha administratiivtöötajatesse või alternatiivina allhankida teenust mõnelt selle valdkonna ettevõtelt. Kõrgete tööjõukulude tõttu Lääne-Euroopas on allhange seal endiselt trend erinevalt Ida-Euroopast, kus odavam tööjõud muudab selle otsuse keerulisemaks. Baltimaa-

Kõigele muule lisaks on ka sellised aspektid nagu paindlikkus ja innovatsioon - liisingfirmad suudavad kombineerida peeneid lahendusi, kui ettevõtte otsib endale midagi erilisemat. Lääne-Euroopas on trend, et suuremad ettevõtted saavad endale lubada ostmist ja nad ehk ei soovi, et nende autosid finantseeriks kolmas osapool. Kuid tegevuse keerukuse tõttu allhangitakse endiselt autopargi juhtimist. Mina ei tea pea ühtegi Lääne-Euroopa ettevõtet, kes ise juhiks oma autoparki. Ärge saage valesti aru, ma ei väida, et ise oma autopargi juhtimine oleks halb ja liisimine on parim

lahendus, tahan lihtsalt öelda, et kõiki ülalloodud faktoreid tuleb hoolikalt hinnata enne, kui investeerida oma raha autoparki ja selle juhtimisse.

Mis on peamised valdkonnad, kus IT saab aidata autoparkide juhtimisel? Kas see nõuab autoparkide juhtidelt uusi oskusi?

Peame vahet tegema kahel asjal: kuidas registreerida andmeid ja kuidas andmeid esitada. Mõlemad on võrdselt tähtsad. Näiteks kuluandmete registreerimises on meil vaja kontrollida sissetulevaid arveid ja need sisse kanda. See on muutumas väga keerukaks ja meil on tõenäoliselt vaja ettevõttesisest süsteemi selle ülesande jaoks. Väikefirma vaevalt et saab endale sellist lahendust võimaldada, nad pigem kasutavad selleks erinevaid Exceli tabeleid. On ütlematagi selge, et selline lahendus ei ole professionaalne ning et sellel on tõsisid puudusi. Kui autoparki juht ostab autoparki juhtimise tarkvara, siis tal on ikkagi vaja selle kasutamiseks oskusi ja raha.

Professionaalse autoparki juhtimise süsteemi teenindavad professionaalid ja autoparki juhtidel on lihtsalt mugav toimuvat vaadata Webis või ka nutitelephi kaudu. Usaldusväärsete andmete sisestamine süsteemi on raskeim osa. Keegi peab neid andmeid sisestama ja lisaks vajab süsteem kalleid liideseid ettevõtte oma ERP (ettevõtte ressursside planeerimise) süsteemiga.

Autoparki tehniliste andmete nagu kilometraaž, kütusekulu, järsu pidurdamise registreerimine on see koht, kus telemaatika mängu tuleb. Telemaatika on suurepärane juhu, kui oleme 100% kindlad, et suudame andmeid hallata. Musta kasti paigaldamine autodesse on vaid ajutine lahendus. Vaja on ka usaldusväärset süsteemi, et musta kasti talletatud andmeid kuvada. Isegi saja autoga parkil voolab massiliselt andmeid sisse, mis ilma vastavate oskusteta ja süsteemideta võib viia andmete ülekujumiseni ja suur pilt kaob ära. See tõttu soovitan kõigil osta süsteem, see seadistada ja autoparki juht saab ainult asja- ja ajakohase informatsiooni, nõ suure pildi. Mõistagi on algandmete väljaotsimise (data mining) funktsioon alati vajadusel olemas.

Mida arvate autode kasutamisest motivatsioonivõttena organisatsioonis? Maksude seisukohast on siiski küllalt odav niimoodi parimaid inimesi tööle meelitada. Kas see kehtib ka muutuvas demograafilises olukorras?

Veider küll, kuid nõudlus heade firmaautode järele on endiselt olemas. Usun, et nii jääb see veel mõneks ajaks. Teatud muutusi tekib seoses sellega, milliseid autosid tahetakse, siinkohal tekib järjest rohkem ka erimääruisi, kuid üldiselt on firmaauto töötajatele siiski ahvatlev võimalus. Mõned ettevõtted pakuvad selle asemel lisakom-

pensatsiooni. Kui töötajale ei meeldi firma pakutavate autode valik, siis ta kasutab antud raha oma isikliku sõiduki ostuks. Mõnede riikide maksumiseaduste tõttu võib lisakompensatsioon firma autopoliitikaga üldse mitte sobida.

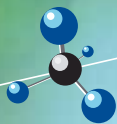
2000. aastate algusest on valitused, eeskätt Euroopa Liit hakanud rohkem keskenduma CO2 emissiooni vähendamisele. On loodud uusi autode maksustamise skeme ja alandatud keskkonnasõbralike autode maksumäärasid. See protsess hoogustus kriisi ajal. See trend on autopoliitika maastikku küllaltki palju muutnud, väiksema mootoriga autod ja väiksema CO2 emissiooniga autod on asunud esirinda. Töötaja hüvitis mitterahalise maksena on tavaliselt seotud sõiduki CO2 emissiooniga, sestap nõuavad töötajad uusimaid autosid või viimasel ajal hübriide ja elektrautosid. Kui ettevõtte eesmär-

gid, sh CO2 jalajälje vähendamine on vastavuses töötajate isiklike/rahaliste huvidega kaasaegsete autode osas, siis on ju kõik väga hästi!

Mis on peamised autoparke ja mobiilsuse juhtimist suunavad trendid Euroopas?

Autotootjad loovad uusi tehnoloogiaid, mis on varasematest palju enam arenenud. Nad võtavad arvesse madala emissiooni aspekti, mis on hea keskkonnale, töötajatele ja ettevõtetele. See on suur ja positiivne trend!

Nagu juba paaril korral viitasin – me peame silmas pidama seda, kuidas toime tulla üha kasvava keerukusega. See tuleneb töötajate tasapisi muutuvatest nõudmistest, tohutust andmehulgast ja uutest alternatiivsetest lahendustest. Seetõttu on tehnoloogial järjest suurem osakaal, nii et autoparkide juhid peavad seda mõistma ja sellega toime tulema.



Teie autopark
maagaasil -
kaasaegsem,
energiasäästlikum,
soodsam

Tallinn

Suur-Sõjamäe 56A
Vinkli 2A, Mustamäe

Narva

Tallinna mnt 81

€/kg

0.009

Pärnu

Pärlimõisa tee 29

Tartu

Tähe 135E



CO₂ emissioonitase
kolmandiku võrra väiksem

maa
gaas

EESTI GAAS

www.gaas.ee

Partnerid



Ettevõtte igal tegevusel on eesmärk.

Erandiks pole ka autopargi majandamine ja sõiduvõimalis hoidmine. Teile kui suurkliendile pakub Volkswagen ulatuslikku lahenduste valikut, avarat mudeligammat, individuaalselt sobitatud tooteid ja kliendi-identiteeti. Volkswagen pakub tarbijatele ideaalselt jaotatud täisteenindusega diilerite ning hoolduspartnerite võrku. Meil on hea meel pakkuda oma klientidele – Eestis, Lätis ja Leedus – ühtset lahendust, mis hõlmab nii uute autode müüki kui müügijärgseid tegevusi, teie autodele sobivaid varuosi ja lisaseadmeid. Nii ulatuslik tootevalik ja esinduslik klienditeenindusvõrk rahuldab teie autopargi vajadused, ükskõik kui äärmuslikud need ka poleks! Volkswageni avar tootevalik aitab teie autopargil püsida edukursil.



ALD Automotive on autoparkide täisteenusliisingule spetsialiseerunud Société Générale Grupi tütaretevõtte. ALD Automotive kuulub Euroopa juhtivate autoparkide haldamisega tegelevate ettev ttete hulka hallates üle 1 000 000 sõiduki 37 riigis 4 kontinendil. Baltikumis on ALD Automotive tegutsenud alates 2005. aastast ning on Baltikumi turuliider hallates üle 3300 sõiduki. ALD Automotive eesmärk on pakkuda oma klientidele Baltikumis ühtseid autopargi juhtimise lahendusi tagades kliendile personaalse, professionaalse ja kohalikke olusid arvestava teeninduse nii Eestis, Lätis kui Leedus. Tuginedes oma kohalikule ja rahusvahelisele kogemusele t otab ALD Automotive välja koost os klientidega iga ettevõtte eesmärke ja vajadusi toetava autopargi juhtimise lahenduse alates autopargi poliitika kujundamisest kuni autokasutajate igapäevase toe korraldamiseni seades esikohale professionaalse ja kvaliteetse klienditeeninduse.



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 telemaatika-teenuste ees on kasutajad pidanud n gusat ja intuitiivset kasutajaliidest ning rohket ning igapäevaselt t ienevat funktsionaalsust, mis on ennast tõestanud nii paari sõidukiga väike-ettevõttes kui ka tuhande autoga suurfirmades. Kasutusv imalusi lisab uus nutilahendus Ecofleet Mobile, mis võimaldab jagada t ok ske t otajale ja jälgida nende täitmist, kasutades nii t oaega efektiivsemalt ning tõstes t ooprotsesside läbipaistvust.



Aktiaselts Eesti Gaas on suurim maagaasi m uja Eestis. Viis aastat tagasi hakkas Eesti Gaas arendama surugaasi (CNG) autotanklaid. Maagaasi kasutamine puhta ja kulus astliku autokütusena on kiiresti arenev valdkond. Seda arengut toetab üha laienev surugaasi autode valik. Esimene kaasaegne surugaasitankla avati 2009. aastal Tallinnas Suur-Sõjamäel. Hetkel on Eestis viis tanklat: Tartus, Pärnus, Narvas ja kaks Tallinnas. Kõigis neis on võimalik tankida nii sõiduautosid kui ka suuri veokeid ja busse. Eesti Gaasi eesmärk on teha surugaasi kasutamine tarbijatele kättesaadavamaks ja mugavamaks – ehitada nii uusi avalikke tanklaid kui ka eratanklaid üksikutele klientidele.