

Remigijus Šimašius

Vilniaus miesto meras

Romualdas Juknevičius

VG TU Automobilių transporto
katedros lektorius

Antanas Juknevičius

Lenktynininkas

Generalinis partneris



Partneriai:



FLEET MOBILITY
EXEX*

KAIP VALDYTI
MOBILIAS KOMANDAS?

2016 m. vasario 24 d.

Viešbučio
„Radisson Blu Hotel Lietuva“
konferencijų centre, Vilniuje

Vitas Lobpreisas

„Scania“ pardavimo
sistemų projektų
vadovas

Justas Nekrošius

„Moller Baltic Import“
Baltijos šalių pardavimų
vadovas

Žaneta Fomova

„JCDecaux Lietuva“
direktorė

Paulius Skamarakas

„AGA“ rinkodaros ir
pardavimų direktorius

Niranjan Thiyagarajan

„Frost & Sullivan“
konsultacijų direktorius

Virginijus Švelnia

„Omnitel“ automobilių
parko vadovas



Mielas dalyvi,

Sveikinu atvykus į „Fleet Mobility EXEX“ forumą, kuris Lietuvoje rengiamas jau trečią kartą. Šįkart forume tyrinėsime, kaip pagerinti kompanijos mobiliųjų komandų ir automobilių parkų rezultatyvumą. Kartu diskutuosime bei sužinosime kaip:

- organizuoti pardavimo, klientų aptarnavimo ar logistikos mobiliųjų komandų darbą;
- pagerinti kompanijos mobiliųjų komandų ir automobilių parkų rezultatyvumą;
- pagerinti automobilių parko, kuriuo naudojasi mobiliosios komandos, efektyvumą.

Forume pateiksime vietinius ir užsienio pavyzdžius. Kviečiu aktyviai bendrauti ir susipažinti su kitais forumo svečiais. Linkiu, kad šiandienos pažintys būtų Jums vertingos ateityje.

Organizatorių vardu linkiu Jums puikaus forumo!

Greta Urman
Confent LLC

.....
Įrašykite čia savo vardą. Tai padės medžiagai grįžti į Jūsų rankas, jei kartais vienas kitą pamesite.

Generalinis partneris



Partneriai:



9.00 Registracija ir lengvi pusryčiai

9.30 APLINKA

Diskusija: Vilnius aktyviam miesto gyvenimui

Remigijus Šimašius, Vilniaus miesto meras



10.00 Kaip atrodys automobiliai ir miesto keliai po penkiasdešimties metų?

Romualdas Juknevičius, VGTU Automobilių transporto katedros lektorius



10.30 NUOTOLINIS VALDYMAS

Diskusija: Dakaro ralis iš arti

Antanas Juknevičius, lenktynininkas



11.00 Pertrauka

11.30 TECHNOLOGIJOS

Kokia telemetrinių sprendimų nauda mobiliosioms komandoms?

Vitas Lobpreisas, „Scania“ pardavimo sistemų projektų vadovas



12.00 RAIDA

Kaip vystosi automobilių pramonė ir kaip ši raida veikia automobilių parkus?

Justas Nekrošius, „Moller Baltic Import“ Baltijos šalių pardavimų vadovas



12.30 Pietūs

13.15 PATIRTIS

Diskusija: kaip pasiekti maksimalius jūsų mobilių komandų rezultatus?

Žaneta Fomova, „JCDecaux Lietuva“ direktorė

Paulius Skamarakas, „AGA“ Rinkodaros ir pardavimų direktorius

Virginijus Švelnia, „Omnitel“ automobilių parko vadovas



14.00 ATEITIS

Kaip ateityje mobilumas lems darbo rezultatus?

Niranjan Thiyagarajan, „Frost & Sullivan“ konsultacijų direktorius



15.45 Metų automobilių parko apdovanojimas

15.00 Forumo pabaiga



Lined writing area for notes, consisting of horizontal blue dotted lines.

Diskusija: Vilnius aktyviam miesto gyvenimui

Remigijus Šimašius, Vilniaus miesto meras

Lined writing area for notes, consisting of horizontal blue dotted lines.

Kaip atrodys automobiliai ir miesto keliai po penkiasdešimties metų?

Romualdas Juknevičius, VGTU Automobilių transporto katedros lektorius

Romualdas supažindina mus su prognozėmis kaip atrodys automobiliai ir miesto keliai po penkiasdešimties metų. Teiraujamės jo kokios mažiau aplinką teršiančios degalų rūšys įvykdys proveržį rinkoje.

Kaip atrodys automobiliai ir miesto keliai po penkiasdešimties metų?

ES siekia, kad iki 2050 m. ES miestuose neliktų vidaus degimo varikliams (VDV) varomų transporto priemonių. Reikės pakeisti 275 mln. automobilių į aplinką tausojančius automobilius, taip pat užtikrinti jų jėgainėms būtinų alternatyvių degalų arba energijos tiekimą, jų remonto ir priežiūros sistemą. Artimiausių 20 m. laikotarpiu kištukiniai hibridiniai automobiliai turėtų užimti dominuojantį vaidmenį ir tai būtų labiausiai tikėtina alternatyva šių dienų automobiliams, nes elektros energijos baterijos vis dar riboja vartotojų geidžiamą įveikti atstumą ir jų poreikį laisvai judėti. 2035 m. (pagal atsargesnį scenarijų – 2050 m.) apie 40% transporto priemonių turėtų būti

hibridinės kištukinės-benzininės, 30% hibridinės kištukinės-dyzelinės ir 30% elektrinės. Taigi išliks nors ir sumažėjęs poreikis naudoti dyzeliną, benziną ir kitas iškastinio kuro atmainas, tuo pačiu išliks ir šiltnamio dujų sklaida atmosferoje. Įgyvendinus sukurtas VDV šiluminių procesų tobulinimo technologijas, įmanoma sumažinti šiltnamio dujų sklaidą ir pasiekti 2015 m. Paryžiaus klimato kaitos konferencijos tikslą, kad vidutinė temperatūra Žemėje nepakiltų daugiau kaip 1,5°C.

Po pereinamojo hibridinių automobilių laikotarpio turėtų galutinai įsivyrėti elektromobiliai ir vandenilio degalų elementų (angl. *fuel cell*) jėgainės naudojančios automobiliai. Elektromobiliams reikalinga energija



galėtų būti talpinama ne tik *Li-Ion* baterijose, bet ir superkondensatoriuose. Šią technologiją jau pradeda įsivairinti kai kurių Europos miestų elektrobūsai.

Bevieliu-indukciniu būdu pakraunami elektrobūsai turėtų būti vis plačiau naudojami viešajame mieste ir priemiesčių transporte. Jų plėtros dėka išsivystytų energijos tiekimo infrastruktūra, kuri padėtų lengviau įsitvirtinti ir elektromobiliams su indukcinio energijos perdavimo-krovimo technologijų

t.y. pačių elektromobilių. Juos pardavėjai gali ne patiekti, o pasiūlyti nesutinka tiek mokėti. Todėl bet kokie Vyriausybės žingsniai, rodantys palankumą alternatyviai ir aplinką tausojančiai energijai, įtikins vartotojus, kad pati Vyriausybė tiki ir pasitiki tokios energijos ateitimi bei siekia išsaugoti aplinką ateities kartoms. Tačiau kaip pasitikėti EK sprendimais, kai ji pati tik pasiūlusi nuo 2017 m. rugsėjo automobilių taršą matuoti ne laboratorijose, o realiomis kelio sąlygomis, čia pat yra priverčiama padidinti buvusią NOx taršos ribą nuo 80 mg/km iki 168

Reikės pakeisti 275 mln. automobilių į aplinką tausojančius automobilius, taip pat užtikrinti jų jėgainėms būtinų alternatyvių degalų arba energijos tiekimą, jų remonto ir priežiūros sistemą.

pažangos tempo priklausys elektromobilių proveržio momentas. Nors įspūdingi baterijų krovimo laiko mažinimo ir jų talpumo didinimo pasiekimai gali nulemti ir ankstesnį elektromobilių su baterijomis proveržį.

Kokia Vyriausybės politika ir nutarimai turėtų įtakos mobilumui artimiausioje ateityje?

Lietuvoje šiuo metu mažiau aplinką teršiančių hibridinių ir netaršių elektromobilių plėtrai trūksta tik vartotojų,

mg/km. Suprask, EK manė, kad visi automobiliais važinėja laboratorijose ir džiaugėsi taršos mažinimo pasiekimais, paremtais fiktyviais duomenimis. Realų, o ne fiktyvių rodiklių siekimas yra susijęs su vartojimo įpročių revizavimu ir atsigręžimu į moralines vertybes.

Kokios mažiau aplinką teršiančios degalų rūšys įvykdys proveržį rinkoje?

Lietuvoje suslėgtos gamtinės dujos (SGD) galėjo ir gal dar galėtų suvaidinti svaresnį vaidmenį siekiant

sumažinti aplinkos užterštumą. Tačiau dėl nepalankios mokesčių politikos ir dėl to neišvystytos infrastruktūros, SGD proveržis sunkiai įmanomas net ir trumpalaikėje perspektyvoje. Vandeniis taps patrauklia energetine žaliava, galinčia įvykdyti proveržį tada, kai bus atpiginta jo gamyba, sukurta palanki tiekimo infrastruktūra ir vartotojai bus užtikrinti jos saugumu. Labiausiai tikėtinas scenarijus – saulės ir vėjo jėgainės, vietiniai atsinaujinantys energijos išteklių, decentralizuotas energetikos ūkis ir sumaniu paskirstymo tinklu aprūpintos indukcinės krovimo stotelės turėtų sukelti elektromobilių proveržį.

Koks mobiliojo ryšio bendrovių vaidmuo darnaus transporto priemonių vystymuisi?

Mobilus ryšio bendrovės, kaip ir kiti ūkio subjektai, disponuojantys stambiais automobilių parkais, galėtų patys būti suinteresuoti naudoti aplinką tausojančias transporto priemones ir kai kurių atsisakyti. Svarbus mobiliojo ryšio bendrovių vaidmuo yra įdiegti automobilių kelių ir vandens transporto valdymo sistemas (ERTMS) ir pasaulinę palydovinės navigacijos sistemą (*Galileo*). Šios priemonės priskiriamos tiems kriterijams, pagal kuriuos vertinama, ar pavyko 60% sumažinti išmetamųjų teršalų rodiklį.

Naujasis *Passat GTE*



Dviejų variklių jėga

Naujasis *Passat GTE* hibridas – tai dvi jėgos, sujungtos į vieną: benzininio variklio galia ir elektrinio variklio našumas.



Volkswagen

Dakaro ralis iš arti

Antanas Juknevičius, lenktynininkas

Jau dešimtajame Dakare startavęs Antanas Juknevičius yra bene didžiausią patirtį dykumų raliuose sukaupęs Lietuvos sportininkas. Antanas yra ne tik talentingas lenktynininkas, tačiau ir „Astana“ dykumų ralio komandos vadovas bei Kazachstano valstybės patarėjas automobilių sporto klausimais. Kalbamės apie pasiruošimą Dakaro raliui, apie mobilias komandas, kurios aptarnauja lenktynininkus, teirujamės, ko Lietuvos įmonių vadovai galėtų pasimokyti iš Dakaro ralio.

Kaip ruošiamasi Dakaro lenktynėms?

Yra du keliai. Pirmas – kai viskas yra nuomojama. Tokiu principu veikiančios komandos užsidirba parduodamos savo paslaugas: logistiką, techninių ir lenktyninių automobilių parko priežiūrą, vairavimą ralio metu.

Kitos komandos investuoja pačios. Anksčiau neturėjome galimybių turėti savo infrastruktūros, tad tekdavo viską nuomotis, o dabar esame sukūrę savo parką. Kol kas jis kuklus – tai vienas sunkvežimis ir lenktyninis automobilis. Mūsų sunkvežimis – dirbtuvės ant ratų – yra itin mobilus, paruoštas važiuoti bekelėje ir gali mus aptarnauti

sudėtingiausiuose kelio ruožuose. Jame yra absoliučiai viskas kas ir moderniausiame servise. Mes patys projektuojame šio sunkvežimio išorę, vidų, įrangos išdėstymą ir patys paruošiame jį varžyboms.

Kokios mobiliosios komandos aptarnauja lenktynininkus?

Mes, lenktynininkai, orientuojamės tik į savo automobilį ir vairavimą. Kad jis važiuotų iš taško A į tašką B, kiekvieną dieną turime jį atitinkamai aptarnauti – tam turime mobilų techninį palaikymą. Mūsų komanda yra labai nedidelė ir kompaktiška, dideles komandas sudaro



40 ar net 50 žmonių.

Savo masažuotojų ar virėjų komandos nesivežame. Pavyzdžiui, „X-raid Team“ ar „Overdrive“ komandos vežasi visą virtuvę, gerą virtuvės šefą, kuris gamina pusryčius, pietus ir vakarienę kiekvienoje stovykloje. Šefas subalansuoja mitybą, kad lenktynininkai be reikalo nešvaistytų energijos, kiekvienam pagal poreikį gamina veganiškus, vegetariškus, su daugiau mėsos ar kalorijų patiekalus. Ta pati „X-raid Team“ komanda šiemet vežėsi keturis masažuotojus, kad

kadru, reikia važiuoti giliai į dykumą, o ten daug pavojų: gali ilgam užstrigti kopose, nugarmėti į properšą, užmigti prie vairo ir nuvažiuoti nuo neasfaltuoto kelio kalnuose. Šiais metais ir mes turėjome savo žiniasklaidos komandą, jos žurnalistus vežiojo patyrę Lietuvos bekelės varžybų sportininkai Rokas Danilevičius ir Darius Motiejūnas. Organizatoriai kas rytą būna paruošę 6–7 lokacijas, kuriose privažiuojama iki trasos ir matomi gražūs vaizdai. Norintiems pagauti unikalių kadru tenka įveikti ir trečdajį pačios

Dakare visai komandai reikia sugebėti priimti greitus ir teisingus sprendimus, o tam reikia itin gero pasiruošimo lenktynėms ir susikalbėjimo su komanda.

spėtų išmasažuoti visus, nes komanda didelė – 12 lenktyninių ekipažų, 24 žmonės. Kartais reikia padėti ir aktyviausiems mechanikams, tam reikia ir specialaus transporto: prailginto autobusiuko su visa įranga ir masažinėmis lovomis.

Žiniasklaidos komandos taip pat turi turėti labai gerai paruoštą automobilį, kuris galėtų važiuoti bekele arba net Dakaro trasa. Vairavimas Dakare – labai atsakingas dalykas ir pavojingoje aplinkoje klaidų geriau nedaryti. Jei ieškoma gerų

Dakaro trasos. Trasos maršrutas slepiamas iki paskutinės minutės, tam iš anksto nepasiruoši, todėl žurnalistų komandoje pats svarbiausias turi būti vairuotojas – aš pats esu dirbęs šį darbą su „Astanos“ komanda.

Be vairavimo ir automobilio valdymo sunkumų, žurnalistų komanda turi operatyviai perduoti medžiagą į Lietuvą, o tai ne ką menkesnis iššūkis, kai mobilaus ryšio nėra – jo ieškoma net lipant į stulpus ir kalnus. Žurnalistų komanda keliasi anksčiausiai ir gulasi vėliausiai: ji turi

išvažiuoti gerokai prieš lenktynininkus, kad spėtų pasiruošti visą fotografavimo ir vaizdo įrangą ir sutikti lenktynininkus su blykstėmis. Pravažiavus lenktynininkams, komanda lekia link finišo per bekeles, kalnus, upes, serpantinus, kad finiše spėtų paimti interviu ar sulauktų komentaro po lenktynininkų dienos greičio ruožo.

Su mobiliąja technine komanda ryšys palaikomas kiekvieną dieną. Mes po kiekvieno greičio ruožo susitikdavome tos dienos stovykloje ir pirmiausia nesiblaškydami su technikais aptardavome dienos įvykius: į ką trenkėmės, kokie buvo mūsų pastebėjimai, kas dirbo neidealiai, kur ir ką kliudėme ir panašiai. Jie pasidarydavo darbų sąrašą, o mes palikdavome automobilį jų priežiūrai.

Turėjome tris mechanikus, didelės komandos turi po kelis techninius ekipažus. Turint kelis sunkvežimius galima geriau organizuoti logistiką ir būti jau įsikūrusiems stovykloje, kai ekipažai atvyksta po dienos ruožo. Kai stipresnės komandos jau tvarkosi automobilius, kuklesnės komandos dar turi įsikurti.

Kai mašina sugenda trasoje, gedimą turi pašalinti pats. Kai reikia pakeisti detalę, komandos vadovas susisiekiama su visais automobiliais, gauna jų GPS koordinates ir priima sprendimą, kuris automobilis (techninis sunkvežimis, žurnalistų komanda ar kelios palaikymo komandos) gali greičiausiai paimti detalę iš mechaniko ir pristatyti į tašką, kuriame lenktyninis automobilis yra sugedęs.

Kas svarbu ruošiantis raliui?

Pirmieji namų darbai – paruošti automobilį. Prieš kiekvienas varžybas automobilis visas iki varžtų pažeriamas ant žemės, atliekamas jo dalių rentgenas ir jis iš naujo sumontuojamas. Pats neprisukęs varžto negali pasitikėti technika.

Toliau svarbu suformuoti atsarginių dalių komplekto, vadinamojo *Zipo*, sąrašą. Tai atsakingas darbas, reikalaujantis nemenkų žinių: paėmus per daug papildomų dalių lenktynėse gali jų nepanaudoti, o vieta sunkvežimyje bus užimta ir pinigai išaldyti. Žinoma, ne visada pavyksta idealiai nuspėti poreikį, tenka trūkstantis dalis pirkti ir trasoje už ženkliai didesnę kainą. Tačiau pažįstant automobilį ir vairavimo sąlygas galima daugmaž teisingai apskaičiuoti poreikį. Labai svarbus ir bendravimas su kitomis komandomis – taip galima surinkti daugiau informacijos apie mūsų tipo automobilių gedimus, detalių pajėgumus. Šiais metais *Zipą* buvome labai gerai suformavę.

Svarbu ir ergonomiškai bei tiksliai susidėti įrangą. Visada turime tiek dalių, kad jų pakaktų dar vienam automobiliui sumontuoti. Sunkvežimis turi savo talpą, tad svarbu viską susidėti teisingai ir turėti sandėliavimo sąrašus. Turime atsakingą žmogų, kuris vienintelis gali paimti atsargines dalis iš sistemos, jis tikrina atsarginių dalių sunkvežimyje likučius, kas

vakarą atlieka inventorizaciją. Kitos komandos lenktynėse turi žmogų tik šioms pareigoms.

Kaip vyksta komandos pasiruošimas?

Technika nėra vienintelis dalykas, nulemiantis sėkmę Dakare. Itin svarbus ir ekipažo pasiruošimas, bendravimas, susikalbėjimas ir tai, kad visi dalyviai būtų maksimaliai susikoncentravę į komandos tikslus.

Aš daug ką žinau, bet mano atsakomybė – sėdėti prie vairo ir kuo greičiau nuvažiuoti iš taško A į tašką B. Tad vairuodamas negaliu vadovauti komandai, tik grįžęs iš trasos aptarti įvykius ir patarti.

Komandos vadovas varžybose yra svarbiausias, jį rasti nėra lengva užduotis – varžybos vyksta kartą per metus, patirtis kaupiasi lėtai. Vadovas turi žinoti kuo gyvena mechanikai, lenktynininkai, visi komandos nariai, jis turi būti iki kaulų persismelkęs automobilių sportu, jam viskas turi būti įdomu, jis turi labai greitai mąstyti, suprasti visus procesus, kad tinkamai deleguotų užduotis. Vien gerų vadybinių įgūdžių čia nepakanka. Neturėdamas specifinės Dakaro ralio patirties ir žinių, net ir geriausias Lietuvos vadybininkas ar vadovas nesugebės suvaldyti komandos ekstremaliose situacijose.

Komandos vadovas ištisą dieną sėdi prie pulto stebėdamas ekipažo lokaciją ir negali atsitraukti nė minutės. Jei mato, kad automobilis sustoja –

iškart reaguoja, išsiaiškina situaciją ir priima sprendimą: kaip bus siunčiama detalė arba suteikiamas patarimas lenktynininkams, kaip tvarkyti automobilį. Būna gedimų, kur ir mechanikams reikia pagalvoti: tuomet inžinieriai sušaukia konsiliumą ir pateikia sprendimą.

Šiomet mūsų komandos vadovu tapo Edvardas Duoba – puikus strategas, turintis gerus organizacinius gebėjimus. Be to, jis žino ir pažįsta tikrąjį Dakarą, visus jo sunkumus ir iššūkius išbandė savo kailiu ir akimis.

Kokia turi būti Dakaro ralyje dalyvaujanti komanda? Kas ją vienija?

Visus vienija bendra idėja, didžiulis noras važiuoti į Dakaro ralį, visi vienaip ar kitaip yra šio renginio fanatai. Mūsų komandą motyvuoja tikrai ne pinigai, nes atlyginimų mokėti negalėtume. Tačiau kai komanda idėjinė, joje visada yra daug ryškių individų ir asmenybių. Todėl atsiranda daug nuomonių ir aršus savosios gynimas. Kiekvienas mūsų komandos narys – nuo vadovo iki mechaniko bei fotografo – stiprių charakterių žmonės. Tad ir čia reikia balanso ir komandą papildyti vykdytojais tam, kad galėtume greičiau priimti konstruktyvius sprendimus.

Ką darytumėte kitaip? Kaip pagerintumėte rezultatus?

Nepakanka turėti gero lenktyninio automobilio ir puikios komandos, reikia

ir tinkamų resursų. Būtų idealu turėti du techninius automobilius, kurie vienas kitą keistų stovyklose. Dabar labai rizikuojame turėdami vieną: visas techninis palaikymas yra jame, jei jis sugestų, mums Dakaro lenktynės taip pat baigtųsi. Tad beveličiau riziką išdalinti į du techninius automobilius ir optimizuoti techninius darbus.

Kitos komandos net trasoje turi automobilį, kuris prireikęs gali padėti komandai. Jis užregistruojamas kaip lenktyninis, važiuoja lėčiau ir yra komandos dalis. Vien tokio automobilio turėjimas kainuoja 150 tūkstančių eurų.

Pagal Lietuvos galimybes dabar mūsų su Benediktu pasiekti rezultatai labai geri. Jei su panašaus lygio komandomis būtume važiavę prieš penkerius metus, tikrai būtume pasiekę dešimtuką. Tačiau kiekvienais metais lenktyniauti vis sunkiau, nes technika gerėja, daugėja labai gerų bei garsių lenktynininkų.




Konkurencija itin stipri, o svarbiausia – nelygiaverčiai komandų pajėgumai.

Ko Lietuvos automobilių parkų vadovai galėtų pasimokyti iš Dakaro?

Situacijos gan skirtingos, nors ir Lietuvoje vadovai vargsta savo „verslo dakaruose“. Mums lenktynėse svarbu įveikti konkretų kelio ruožą per tam tikrą laiką, tam reikia itin greitos reakcijos kiekvienoje situacijoje. Reikia spręsti ne tik lenktyninio automobilio bėdas, bet ir palaikymo komandos transporto gedimus. Pavyzdžiui, šiais metais teko pirkti ir tralais į kalną Bolivijoje vežti pakaitinį variklį vienam iš palaikymo komandos automobilių. Visa tai reikia daryti ne ką lėčiau, nes be komandos nesugebėsi finišuoti. Dakare visai komandai reikia sugebėti priimti greitus ir teisingus sprendimus, o tam reikia itin gero pasiruošimo lenktynėms ir susikalbėjimo su komanda.



Automobilių rezervacija - dalinimasis automobiliu „carsharing“

-  Optimizuokite automobilių parką ir sumažinkite išlaidas
-  Efektyviau išnaudokite turimus automobilius
-  Aiški automobilių parko naudojimo apžvalga

Kaip telemetriniai sprendimai leidžia valdyti mobiliąsias komandas?

Vitas Lobpreisas, „Scania“ pardavimo sistemų projektų vadovas

Teiraujamės kaip „Scania“ mobiliose komandose įdarbinamos technologijos. Būdamas pardavimo sistemų projektų vadovas „Scania“ kompanijoje, Vitas Lobpreisas aktyviai naudoja telemetrinius ir ICT sprendimus didinant „Scania“ Centrinės Europos pardavimo komandų produktyvumą. Klausiamo, kaip viskas prasidėjo ir kokį kelią teko nueiti.

Kalbant apie galimybę panaudoti telemetrinius sprendimus valdant mobiliąsias komandas, pirmą reakciją dažnai būna neigiama – darbuotojai supranta tai kaip jų veiklos ir buvimo vietos sekimą. Žinoma, šio principo įdiegimas turi vienokių ar kitokių iššūkių. Ši idėja buvo nepriimtina „Scania“ principams. Todėl mes pažūrėjome į situaciją kitu kampu – įvertinome, kaip sistema gali padėti pardavimo komandoms.

2006–2013 m. ekonominės krizės laikotarpiu mūsų kompanijos pardavimų apimtys reikšmingai krito, visa rinka stagnavo. Nevykdant proaktyvių pardavimų reikėjo apsiriboti rinka, kurioje pardavimai dar vyko – aptarnavimo ir pakaitinių dalių pardavimo. Todėl 2012 m. pagrindinis klausimas buvo: kaip

mums sugrąžinti pardavimus ir efektyviau išnaudoti savo dirbtuves? Jei sunkvežimių sumažėja nuo 2 500 iki 1 500 – tai reikšminga dalis, kuri verčia imtis veiksmų.

Pirmoji idėja buvo prašyti gamyklos paramos rinkai atsikovoti (tai visai nebūdinga „Scania“ strategijai). Kita idėja, prie kurios linkome labiau, buvo koncentruotis į efektyvų pardavimų valdymą – tai reiškė visos rinkos padengimą, padidintą vizitų kiekį ir pagerintą jų kokybę. Kokybė šiuo atveju – puikus pasiruošimas vizitui: pardavėjas turi žinoti kliento poreikius, iššūkius, su kuriais jis susiduria, ir pateikti jam tinkamus ir tikslius sprendimus. Ši strategija vedė link telemetrijos sprendimo.

Tačiau pristatę šią idėją pardavėjams tikėdamiesi, kad jie padidins vizitų skaičių



ir išlaikys ar pagerins vizitų kokybę, dažniausiai nesulaukiame garsių ovacijų. Jie dažniausiai atsikerta laiko stoka ir teigia, kad jau dabar dirba pilnu pajėgumu.

Įvesdami šią strategiją pasinaudojome darbo laiko analize: ištisą mėnesį dirbome su daugiau nei 30 mūsų pardavimo komandos darbuotojų, rinkome dienos veiklos ataskaitas, analizavome kokią veiklą darbuotojai vykdė, kokią vertę kūrė, kur jie tą veiklą vykdė, kokias sistemas naudojo ir kokio tipo pasiūlymus teikdavo. Galiausiai supratome, kad reikia atsisakyti vidutinę

Atlikta analizė kėlė naujų klausimų: kaip teisingai pasirinkti klientus? Kaip nukreipti pardavėją iki kliento biuro? Kaip efektyviai paruošti pardavėją susitikimui? Svarstėme kaip išgauti duomenis iš įvairių sistemų ir pateikti juos lengvai skaitomu būdu. Jei susitikimas nukeliamas, o pardavėjas pakeliui nukreipiamas pas naują klientą, kaip užtikrinti jo pasirengimą susitikimui? Tvarkydami duomenis ir kurdami sistemą omenyje turėjome esminį dalyką – neperkrauti pardavėjų informacija. Norėjome, kad pardavėjai

Atlikta analizė kėlė naujų klausimų: kaip teisingai pasirinkti klientus? Kaip nukreipti pardavėją iki kliento biuro? Kaip efektyviai paruošti pardavėją susitikimui?

ar mažą vertę generuojančios veiklos ir panaudoti šį laiką aukštos vertės veiklai – išoriniams susitikimams su klientais.

Situaciją įvertinome ir iš kitos perspektyvos: jei norime, kad pardavėjas kuo dažniau susitiktų su klientu ir kuo daugiau laiko praleistų ieškodamas naujų klientų, pardavėjas turi turėti galimybę dirbti per nuotolį (pvz., paruošti pasiūlymą kelyje). O „Scania“ kompanijoje pardavėjai turi turėti prieigas prie daugybės sistemų. Tad turėjome galvoti kaip integruoti naują sistemą į mūsų esamą infrastruktūrą.

ieškotų priežasčių, kodėl klientai turėtų pirkti, kur toliau tas priežastis galėtume paversti į sandorius. Rasti galimybių klientams – mūsų darbas.

Mes taip pat norėjome gauti atgalinį ryšį iškart po susitikimo. Iki pokyčio mūsų pardavėjai ištisą savaitę lankydavo klientus, o savaitės pabaigoje prisėdė biure pildyti ataskaitų klientų lojalumo (CRM) sistemoje bandydavo atsimiti detales. Tai nebuvo labai efektyvu, tad norėjome, kad jie pildytų CRM sistemą iškart po susitikimo ir užtikrintų aukščiausią

galimą informacijos kokybę.

Ieškojome partnerio, kuris padėtų mums suvaldyti šiuos iššūkius ir atsitiktinai radome „Ecofleet“ sprendimą. Tuo metu jų sprendimas atitiko 60–70% mūsų poreikių, sistemą turėjome prisitaikyti. Mums buvo svarbu, kad su „Ecofleet“ sprendimu pardavėjai galėtų išmaniai planuoti susitikimus su klientais.

„Ecofleet“ talpina klientų duomenų bazę, leidžia pildyti CRM sistemą bei pateikia reikiamą informaciją iš skirtingų sistemų. Programa internete padeda planuoti klientų apsilankymus ir iš karto sinchronizuoja informaciją į mobiliąją programėlę. Pardavėjui belieka sėsti į automobilį, peržiūrėti dienotvarkę ir paprašyti sistemos nurodyti kelionės maršrutą, o po susitikimo užpildyti CRM sistemą reikiama informacija ir duomenimis.

Pasitaiko atvejų, kai klientas nukelia susitikimą dėl tam tikrų priežasčių. Prieš įdiegiant „Ecofleet“ sistemą, pardavėjas turėdavo grįžti į biurą, kad sutartų susitikimą su kitu klientu. Tai tikrai nesisiejo su nauja „Scania“ strategija, tad įvedėme funkcionalumą, žemėlapyje nurodantį kitus arti esančius klientus.

„Ecofleet“ taip pat pristatė telemetrinius sprendimus vadovams. Vadovai gali analizuoti įvairią informaciją, įvertinti maršrutus ir veiklos intensyvumą, analizuoti automobilio judėjimą ir pan. Šiuo metu tobuliname dar kelis funkcionalumus: norime turėti galimybę

palyginti pardavėjo buvimo vietą su kliento biuro adresu, kai susitikimas su klientu baigiamas. Tai padėtų vadovams lengviau ir efektyviau stebėti pardavėjų judėjimą ir patvirtinti klientų duomenų bazėje įvestos informacijos tinkamumą. Kitas funkcionalumas – be interneto ryšio veikianti programėlė, kuri labai vertinga tais atvejais, kai pardavėjas neturi galimybės prisijungti prie interneto ryšio.

Palyginę 2014 ir 2015 metų rezultatus matome pardavimų ir rinkos dalies augimą. Šie rezultatai, žinoma, veikiami kelių faktorių kombinacijos. Turime puikų „Euro6“ produktą, kuris gan stipriai veikia pardavimus, tačiau taip pat padidinome aplankytų klientų kiekį, tai virto didesniais pardavimais ir rinkos dalimi. Be telemetrinio sprendimo tokių rezultatų nebūtume pasiekę.

Ateityje planuojame dar labiau išnaudoti „Ecofleet“ sistemą, tobulinsime vadovams skirtus funkcionalumus. Šiuo metu diegiame sprendimus techniniams darbuotojams, aptarnaujantiems klientus kelyje, kai įvyksta incidentas ir jie pasinaudoja mūsų „Scania pagalba“ paslauga. Tai padės atrinkti tinkamą įrangą ir transportą bei geriau aptarnauti klientą atvykus į įvykio vietą.

Žinoma, turime kalbėti ir apie tai, kaip į šią naują sistemą ir veiklą reagavo pardavimo komandos. Žmonėms visada rūpi pardavėjų reakcijos ir noras naudoti naujas sistemas. Džiaugiamės,

kad „Scania“ kompanijoje visi priprato prie naujos sistemos. Mūsų pardavėjų komanda yra nepriklausomas padalinys, kuris didžiąją savo laiko dalį praleidžia kelyje. „Ecofleet“ dalinai padėjo pakeisti pardavimo žaidimo taisykles, o

priešiškus apmokymų metu nebuvo toks ženklus, kaip tikėjomės. Stebėjimo sistema gali būti išjungiamą atostogų ar laisvalaikio metu, tačiau realybėje mažai kas bekreipia į tai dėmesį – pardavėjai pamatė teigiamą šios sistemos pusę.

Nauja galia Jūsų verslui.



Naujasis Caddy. Naujasis Multivan.



Volkswagen

Caddy, 2,0 l TDI 75 kW galios variklio degalų sąnaudos (l/100 km): mieste 5,2, užmiestyje 3,9, mišrios 4,4.

CO₂ emisija (g/km): mišri 114. Efektyvumo klasė: A.

Transporter T6, 2,0 l TDI 75 kW galios variklio degalų sąnaudos (l/100 km): mieste 6,5, užmiestyje 5,0, mišrios 5,5.

CO₂ emisija (g/km): mišri 145. Efektyvumo klasė: A.

Kaip vystosi automobilių pramonė ir kaip ši raida veikia automobilių parkus?

Justas Nekrošius, „Moller Baltic Import“ Baltijos šalių pardavimų vadovas

Kalbiname Justą apie tai, ko automobilių „Moller Baltic Import“ regiono pardavimo vadovą. Ko automobilių parkų valdytojai gali tikėtis artimiausioje ateityje? Kokias tendencijas mato automobilių gamintojas ir kokias „Moller Baltic Import“ kaip automobilių pardavėjas?

Kaip keičiasi automobilių naudotojai?

Urbanizacija, koncentracija didmiesčiuose, didėjantis gyvenimo tempas lemia ir įmonės motyvacinės sistemos koncepciją. Šiandien automobilis vis dažniau atlieka ne tik verslui būtiną transportavimo ir reprezentavimo funkciją. Anksčiau automobilių parkuose vyraudavo sedano tipo (reprezentatyvūs) automobiliai, o šiandien Lietuvoje matome tendenciją rinktis universalso tipo automobilius. 2014 m. 35% įmonių parkų sudarė universalso klasės automobiliai, dabar – 40%. Estijoje šio tipo automobilių dalis siekia jau 60%, o Vokietijos įmonių automobilių parkuose net 90% automobilių yra universalso tipo. Ši tendencija atspindi ir korporatyvinių klientų poreikių kaitą. Vis labiau

atsižvelgiama į vairuojančio darbuotojo gyvenimo būdą ir su juo susijusį mobilumo poreikį. Darbuotojai nori atlikti ženkliai daugiau darbų per tą patį laiką, turi greitai reaguoti ir veikti. Tam reikia patogaus automobilio, kurį darbuotojai galėtų naudoti ir laisvalaikui, ir šeimos poreikiams.

Vartotojai tampa išmanesni ir pageidauja technologinių naujovių. Pastebėjome tendenciją, kad automobilių parkus formuojantys vadovai plečia automobilių atrankos kriterijų sąrašą. Anksčiau automobilių parkuose dominavo bazinės komplektacijos automobiliai (įskaitant kondicionierių, įprastą nuolatinio nuolatinio greičio palaikymo sistemą ir pan.). Šiandien lengvai pasiekiami visa reikiama informacija apie tokias



automobilizmo inovacijas kaip adaptyvi nuolatinio greičio palaikymo sistema, eismo juostos išlaikymo asistentas „Lane Assist“, važiavimo spūstyje asistentas „Traffic Jam Assist“. Todėl sprendimo priėmėjai labiau „pasikaustę“ ir žino, ko jų valdomiems automobilių parkams reikia, kad mobilios komandos dirbtų sklandžiau, o pats parkas būtų eksploatuojamas efektyviai.

Matome tendenciją, kad automobilių parkai atnaujinami įtraukiant technologines naujoves, kurios didina

greičio palaikymo sistemoje. Vadovai, priimančys sprendimus dėl darbuotojų transporto, supranta, kad ši pagalbinė sistema mažina darbuotojų kelionės nuovargį ir leidžia išlikti efektyviems pardavimų, derybų ar mokymų metu.

Informacijos prieinamumas įvairiomis medijos priemonėmis ir kanalais leidžia sprendimų priėmėjams per kelias minutes sužinoti automobilio specifikacijas, jas iš karto palyginti, sužinoti kitų vartotojų atsiliepimus apie technologines naujoves bei greičiau ir

Matome tendenciją, kad automobilių parkai atnaujinami įtraukiant technologines naujoves, kurios didina efektyvumą.

efektyvumą. Pavyzdžiui, „Volkswagen Passat“ galimi 1 100 lm (liumenu) „LED-high“ žibintai yra dvigubai efektyvesni už įprastus žibintus. Jie taip pat saugesni, taupesni ir ilgaamžiškesni, o tai turi įtakos bendriesiems automobilio kaštams. Beje, „Volkswagen Passat“ yra vienas pirmųjų pasaulyje, kuriame LED žibintus galima keisti ne visus iš karto, bet segmentais, automobilių parkų valdytojams tai leidžia sutaupyti.

Kitas pavyzdys – automatinis atstumo reguliavimas nuolatinio

išmaniau priimti sprendimus.

Kaip „Volkswagen“ gamintojas reaguoja į kintančius vartotojų poreikius?

Gamintojas kurdamas naujus automobilius ar pristatydamas esamų modelių atnaujinimus atsižvelgia į besikeičiančius vartotojų poreikius, siūlo naujus komplektacijos paketus.

Šiuo metu ypatingai tobulinamos navigacinės ir medijos sistemos.

Anksčiau šios sistemos laikytos prabangos įranga, šiandien,

technologijoms atpigus, gamintojai gali pasiūlyti ženkliai išmanesnių sprendimų. Pavyzdžiui, paskutinis „Volkswagen“ medijos sistemų atnaujimas pagerino ekrano jautrumą, pagreitino kelionės maršruto skaičiavimą, sistema veikia 2.5 karto greičiau.

Medijos sistemos labiau integruotos su mobiliųjų telefonų įranga. Gerėja ne tik garso ir mikrofonų kokybė: sistema padidintame automobilio ekrane leidžia rašyti žinutes, perskaityti laiškus, peržiūrėti vaizdo įrašus ar naršyti interneto paieškos sistemoje. Vartotojai aktyviai renkasi šias papildomas technologines priemones savo automobilių komplektacijose.

Šviežiausia naujiena „Volkswagen“ modelių gamoje, kuria labai intensyviai domisi automobilių parkų vadovai, rinkoje šiais metais pristatomas „Passat GTE“, kuris yra sportinio (Golf GTI) ir elektrinio modelio derinys. Tikiu, kad tai kitas etapas, kai parkuose pradės dingti sakinio galas.

Kaip „Moller Baltic Import“ atsižvelgdamas į kintančius pirkėjų poreikius koreguoja pardavimų strategiją?

Kadangi mūsų klientai vis išmanesni, turime atitinkamai paruošti ir mūsų pardavėjų komandas. Jie turi turėti didesnį žinių bagažą, kad galėtų atsižvelgti į

naujus korporatyvinių klientų poreikius, pasiūlyti įvairių efektyvių sprendimų.

Formuodami savo pardavimų tinklą, kuriame specialias komandas tik korporatyviniams klientams, kurios itin dėmesingai analizuoja įmonių poreikius ir gali pasiūlyti reikiamus sprendimus.

Skatiname pačių pardavėjų žingeidumą ir domėjimąsi, o patys dėkoti pačių technologinių naujovių galime juos apmokyti efektyviau. Anksčiau jie turėdavo skaityti ilgas instrukcijas, šiandien visa pristatomoji ir edukacinė medžiaga pateikiama interaktyviai.

Šiais metais savo korporatyviniams klientams pristatėme naujieną – automobilių konfigūratorių. Dabar įmonės, sukongūravusios savo automobilius, gali juos apžiūrėti iš visų pusių, palyginti vienus ir kitus ratlankius, įvertinti ar automobilio dažai atitinka korporatyvinę spalvą, galima projektuoti ir firminius lipdukus ant kėbulo. Konfigūratoriaus dėka matome kokie žmonių poreikiai, tai leidžia mums, kaip pardavėjams, geriau formuoti sandėlį. Taip korporatyvinis klientas įsigydamas norimą automobilį sutaupo laiko, nes mūsų analizė leidžia nuspėti ateities poreikius.

PASINAUDOKITE VEIKLOS NUOMA IR PASLAUGŲ PAKETĄ GAUKITE NEMOKAMAI

Išskirtinis patogumas ir jokių papildomų rūpesčių – išbandykite automobilio veiklos nuomą ir paslaugų paketo privalumais galėsite naudotis nemokamai visą sutarties laikotarpį. Paslaugų paketą sudaro:

- draudžiamųjų įvykių tvarkymas;
- sąskaitų administravimas;
- oro uosto automobilių statymo aikštelės išlaidų administravimas;
- pagalba vairuotojui kelyje;
- *Statoil Routex* degalų kortelė.

Netinkamas finansinių įsipareigojimų vykdymas didina Jūsų finansavimosi kaštus ir gali neigiamai įtakoti Jūsų kredito istoriją, o jei sutartis bus nutraukta Jums ją iš esmės pažeidus, gali būti pradėtas priverstinis skolos išieškojimas.

Pasiūlymas
galioja pasirašius naują
veiklos nuomos sutartį
iki 2016-05-31.



Kaip pasiekti maksimalius mobilių komandų rezultatus?

Žaneta Fomova, „JCDecaux Lietuva“ direktorė

Ši kompanija yra didžiausia lauko reklamos bendrovė pasaulyje. Kompanija pristato reklamas gatvės statiniuose, skyduose bei ant transporto priemonių. Su Žaneta diskutuojame kaip užtikrinti paslaugos kokybę valdant mobilias komandas. „JCDecaux“ yra ir pasaulio automatinės dviračių nuomos sistemos rinkos lyderė. Tad klausiamo, kaip prigijo dviračiai Vilniuje ir kokias galimybes ši dviračių sistema gali suteikti įmonėms.

Kaip valdomos mobiliosios komandos jūsų kompanijoje? Kokie technologiniai sprendimai naudojami jų efektyvumui didinti?

Mūsų reklamos tinklas valdomas šešiuose Lietuvos miestuose. Turime savo mobiliąsias technikų komandas Vilniuje ir Kaune, o kitus miestus aptarnauja subrangovų komandos. Tačiau visi:

- turi laikytis saugumo standartų,
- turi laikytis iškabinimo terminų ir reklamos iškabinimo grafikų,
- turi laiku plauti statinius, stebėti statinių būklę ir šalinti gedimus;
- turi teikti greitą ir operatyvų grįžtamąjį ryšį: kaip, kada reklama

iškabinta, kaip atrodo pati konstrukcija (ar švari, tvarkinga); kaip stendas ir reklama atrodo po audrų, liūčių, pūgų.

Visa tai lemia mūsų įmonės paslaugų kokybę ir klientų pasitikėjimą mumis. Valdant mūsų mobilias komandas svarbu iškomunikuoti labai aiškias ir struktūruotas taisykles: per kiek laiko jos turi informuoti mus, o mes klientą.

Nuo kitų metų įdiegsime sistemą, prieinamą mobiliaisiais telefonais. Tai speciali programa, leidžianti susieti reklamos iškabinimo sąrašus – grafikus, registruoti gaunamą spaudą iš spaustuvių, automatiškai sudaryti reklamos iškabinimo



maršrutus technikams, fiksuoti atliktų iškabinimų laiką ir vaizdą bei vykdyti kitas funkcijas, susijusias su mūsų reklamos statinių aptarnavimu. Ji leis mums operatyviau planuoti ir vykdyti darbus, taupyti automobilių kurą ir mūsų klientams pasiekti lauko reklamos monitoringą realiu laiku. Taip išvengsime laiko, per kurį ataskaitos surenkamos, apdorojamos ir patalpinamos į sistemą, gaišimo, tokiu būdu kelsime paslaugos kokybę ir išlaikysime klientų pasitikėjimą.

Ši sistema leis įmonei sumažinti ir

optimizuojant maršrutus, dirbant pačiame nutolusiame objekte.

Todėl tikimės, kad su įdiegta programa viskas vyks greičiau, mobiliau, efektyviau ir kokybiškiau

Miesto mobilumo tendencijos – dviračių sistema

„Cyclocity“ sistema veikia 27 šalyse. Dviračiai Vilniuje tikrai labai intensyviai ir aktyviai naudojami. Statistika - kiek kartų vienas dviratis panaudojamas per dieną – rodo, kad vartojimo intensyvumu lenkiame

migruoja darbo reikalais po miestą. Taip pat iš Žirmūnų, Antakalnio, Naujamiesčio važiuoja rytais į centrą dirbti, mokytis, pramogauti. Vakare judėjimas vyksta atgal.

Turime dvi mobiliąsias dviračių technikų komandas, kurios gauna informaciją apie dviračių punktų užimtumus, gedimus ir, reaguodami į tai, reguliuoja dviračių kiekį, šalina gedimus. Informaciją jie mato mobilioje programėlėje – tokia sistema mums leidžia subalansuoti dviračių

paskirstymą mieste ir teikti kokybišką paslaugą.

Žinoma, jaučiamas poreikis plėtrai: verslui šis projektas labai įdomus, turime daugybę prašymų įkurti dviračių stovus. Ypatingą poreikį jaučia verslo centruose įsikūrusios įmonės ir jų darbuotojai. Tačiau pats projektas nėra pelningas, todėl mums šią infrastruktūrą reikia vystyti kartu su savivaldybe bei verslo atstovais. Vilnius nėra išskirtinis – toks modelis taikomas visose šalyse ir jis laikomas socialiniu projektu.

Taip išvengsime laiko, per kurį ataskaitos surenkamos, apdorojamos ir patalpinamos į sistemą, gaišimo, tokiu būdu kelsime paslaugos kokybę ir išlaikysime klientų pasitikėjimą.

fiksuotus kaštus. Turime apie 30 techninės operacinės komandos darbuotojų. Šia programa galėsime efektyviau valdyti darbus, nes turėsime galimybę analizuoti darbo laiko sąnaudas (kiek laiko užtrunka iškabinti reklamą, nuplauti statinį ir pan.). Darbuotojas nebegalės tuščiai švaistyti laiko, nes viskas bus fiksuojama realiu laiku internete.

Žinoma, dabar darbuotojų automobiliai aprūpinti GPS sistema, kontroliuojame jų kuro ir bendrąsias laiko sąnaudas. Bet matome galimybių efektyvumui didinti

Skandinavijos ir didžiąją dalį Europos miestų: pirmoje vietoje – Dublinas, antroje – trečioje – Liubliana ir Vilnius.

Paryžiuje tokio tipo dviračių yra 23 000, o naudotojų – 500 000 per dieną. Vilnius turi apie 8 000 naudotojų, o dviračių – 320. Vienu dviračiu per dieną pasinaudojama 6-8 kartus.

Dabar dviračių tinklas išplėtotas Vilniaus senamiestyje, centre, šiek tiek Antakalnyje ir Žirmūnuose. Matome tendenciją, kad žmonės į miesto centrą atvažiuoja automobiliais, juos pasistato, sėda ant dviračio ir atvyksta į darbą ar

Kaip pasiekti maksimalius mobilių komandų rezultatus?

Paulius Skamarakas, „AGA“ Rinkodaros ir pardavimų direktorius

Kompanija siūlo platų pramoninių ir specialiųjų dujų produktų asortimentą ir techninę pagalbą. Su Pauliumi diskutuojame apie priemones, kurias įmonė taiko siekdama užtikrinti savo įmonės efektyvumą valdant mobilias komandas. Teirujamės ir apie ateities automobilių kurą.

Mobiliosios komandos

Lietuvoje dirba 13 vadybininkų komanda, aktyviai važinėjanti po Lietuvą, planuojanti savo savaitės vizitus ir dienos užduotis. Pardavimus esame suskirstę į segmentus ir regionus, turime vadybininkus Vilniuje, Kaune ir Klaipėdoje.

Mūsų vadybininkai kelyje jau dabar praleidžia gan daug laiko, todėl norėdami plėsti klientų bazę nuo Vilniaus pakankamai nutolusiuose regionuose, turėsime pergalvoti mobiliųjų komandų struktūrą įmonėje. Taip padėsime vadybininkams skirti daugiau laiko pasiruošimui, bendravimui su klientu ir jo aptarnavimui, o ne eikvoti laiką kelyje.

Vadybininkai darbus kontroliuoja naudodamiesi mobiliaisiais įrenginiais: dauguma informacijos pasiekama telefonu, reikiama reklaminė medžiaga – iš vidinio debesies. Ateityje daugiau dėmesio skirsime CRM sistemai – duomenų apie klientą pildymui ir prieigai. Ši sistema padės mums kaupti duomenis realiu laiku (vizitų ataskaitos ir pan.) bei išanalizavus klientų poreikius greičiau pateikti tinkamus sprendimus ar produktus.

Turime dar vieną mobilią – techninio aptarnavimo – komandą, kurią sudaro trys mobilūs darbuotojai, vairuojantys specialius mikroautobusus su visa



reikiama techninio aptarnavimo įranga ir mobiliomis dirbtuvėmis. Jie aptarnauja mūsų kriogeninius indus visoje Lietuvoje. Šios komandos mobilumas itin intensyvus, todėl matuojame kiekvienai funkcijai praleistą laiką, pvz., kiek laiko praleidžiama kelyje, kiek laiko praleidžiama kelyje, montuojant įrengimus, atliekant standartinį aptarnavimą.

Parko valdymas

Mūsų automobilių parko vaidmuo – leisti atlikti užduotis be sustojimų.

prie ALD automobilių parkų valdymo sprendimo. Automobilius nuomojamės, o visa jų priežiūra atiduodama trečiajai šaliai. Kaštų prasme šis sprendimas gal kiek brangesnis, bet laiko prasme padeda vadybininkų laiką koncentruoti tiesioginiam darbui, kuris generuoja įmonei pajamas.

Ekologija

Mūsų motininė kompanija „Linde“ puoselėja ekologijos idėją, tad ir visa „AGA“ grupė turi aiškiai nustatytą kompanijos automobilių politiką: kokio

Atsakingo vairavimo principai ne tik ekologiški, saugūs, bet ir efektyvūs.

Automobilis mūsų kompanijoje pirmiausia – veikianti darbo priemonė, kuri užtikrina saugią kelionę iš vieno taško į kitą. Formuojant įmonės parką, darbuotojai gali pasirinkti automobilio markę (pvz., VW arba TOYOTA). Patys automobiliai suskirstyti į skirtus aukščiausio lygio vadovams, vidurinėsios grandies vadovams (TOYOTA AVENSIS ir VW PASSAT) bei vadybininkams (TOYOTA AURIS ar TOYOTA CAROLA, VW GOLF ar VW JETTA).

Prieš dvejus metus perėjome

tipo automobilius perkame (jie neturėtų būti sportiniai, SUV), nustatyta CO2 norma („AGA“ kompanija siekia ne daugiau 130–140 g CO2), visiems darbuotojams vedami eko vairavimo mokymai.

Sauga

Sauga mūsų kompanijoje itin svarbi, tai pirmasis kriterijus renkantis automobilius. Mūsų automobilių politika nustato, kad kompanijos automobiliai būtų su ksenoniniais žibintais. Tai iš pirmo žvilgsnio atrodo paprastas dalykas, branginantis bazinį modelį, bet

visos įmonių grupės patirtis rodo, kad automobiliai, kurie naudoja konkrečiai šiuos žibintus, rečiau patiria autoįvykius.

Kompanijos automobilių politika draudžia darbuotojams vairuojant kalbėti mobiliaisiais telefonais. Laisvų rankų įranga yra tik pagalba atsiliepti, atsiliepęs vairuotojas privalo sustoti, jei nori tęsti pokalbį.

Jei vadybininkas važiuoja į kitą Lietuvos kraštą (3-4 val. kelio atkarpa), jis turi pailsėti ir grįžti jau kitą dieną. Tai didina saugumą bei užtikrina kokybišką darbingumą.

Taip pat darbuotojams vedame saugaus vairavimo mokymus.

Efektyvumas

Darbuotojams, nuvažiuojantiems daugiau nei 25000 km per metus, skiriame automobilius su dyzeliniu varikliu. Prie šios ridos jau apsimoka turėti būtent šio tipo variklių automobilius, įvertinant, kad dyzelinių automobilių įsigijimo ir priežiūros kainos kiek aukštesnės.

Eko ir saugaus eismo mokymai iš tiesų didina efektyvumą. Anksčiau diskutuodavome apie „tilpimą“ į kuro normas. Taikydamas eko vairavimo principus, darbuotojas sunaudoja mažiau kuro. Per paskutinius metus nebuvo ir nei vieno autoįvykio. Tad atsakingo vairavimo

principai ne tik ekologiški, saugūs, bet ir efektyvūs.

Ateityje būtų idealu turėti išvystytą „Rail Baltica“ traukinių liniją. Kartu su geru WiFi interneto tinklu ir iš debesijos pasiekiamais duomenimis galima būtų efektyviau išnaudoti laiką, skirtą vairavimui – ypač kai reikia keliauti per kelias šalis.

Alternatyvus kuras

Kalbant apie ateitį taip pat norėtųsi paminėti alternatyvaus kuro galimybes. mūsų motininė kompanija „Linde“ yra viena iš eksperimento partnerių, kuri Miuncheno regione (Vokietija) vysto vandenilio kolonėlių tinklą. Jie bendradarbiauja su didžiausiais automobilių gamintojais, kurie tiki vandenilio energija. Jau dabar sukurti saugūs bakai tokio tipo kurui. Pernai atidarėme pirmą „AGA“ vardo vandenilio kolonėlę Stokholme.

Alternatyvūs kurai vystomi skirtingais paraleliniais keliais. Elektra yra geras sprendimas, tačiau ateityje atsiras didesnis kuro rūšių pasirinkimas. Pavyzdžiui, LNG (*liquid natural gas*) ekologinės dujos skverbiasi per laivininkystės pramonę, bus įdomu stebėti, ar ši kuro rūšis pasieks ir automobilių pramonę. Jau minėtas vandenilis bus dar viena kuro alternatyva.



Užduočių valdymas

Patogi užduočių perdavimo tarp biuro ir mobilių darbuotojų priemonė: siųskite užduotis iš savo kompiuterio į darbuotojų išmaniuosius telefonus ir matykite jų vykdymą realiu laiku.



Veikia kompiuteriuose, planšetiniuose kompiuteriuose bei išmaniuosiuose telefonuose su Android bei iOS.

Kaip pasiekti maksimalius mobilių komandų rezultatus?

Virginijus Švelnia, „Omnitel“ automobilių parko vadovas

UAB „Omnitel“ – pažangius mobiliojo ryšio sprendimus teikianti įmonė. Virginijus – įmonės automobilių parko vadovas. Teiraujamės jo kaip buvo atnaujinta kompanijos automobilių valdymo sistema, kokią įtaką ji padarė įmonės efektyvumui. Virginijus dalinasi naujausiais įgyvendintais projektais ir ateities planais.

Kaip automobilių parkų vadovai padeda įmonėms pasiekti geriausių rezultatų?

Esame į klientus orientuota kompanija, teikianti aukščiausio lygio paslaugas ir aptarnavimą. To paties požiūrio laikomės ir dirbdami su vidiniais klientais. Kiekvienas ieškome būdų prisidėti prie geresnio įmonės klientų aptarnavimo ir geresnių rezultatų.

„Omnitel“ parkas nėra didelis – apie 90 automobilių. Parką skirstome į dvi dalis: viena skirta vadybininkams, kurie aptarnauja klientus, kita dalis – bendro naudojimo automobiliai, kuriuos darbuotojai dalinasi atlikdami užduotis.

Anksčiau automobilių apskaita mūsų parke buvo vykdoma kelionių lapais, kuriuos kiekvienas darbuotojas mėnesio

gale privalėjo užpildyti. Darbuotojai buvo atsakingi už teisingų duomenų apie ridą ir degalų likutį pateikimą.

Kontrolę ir analizę galima atlikti turint informaciją, kai ji vedama ir kaupiama vienoje sistemoje. O sistemos padeda suteikti atgalinį ryšį automobilių vairuotojams ir jų vadovams bei atsižvelgti į tai planuojant darbinės užduotis. Be abejo, jos taip pat padeda tinkamu laiku imtis veiksmų kontroliuojant sąnaudas.

Prieš kelerius metus įvertinome galimus transporto kontrolės ir valdymo sprendimus. Siekdami padėti įmonei mažinti išlaidas ir didinti efektyvumą, nukreipėme pastangas į automobilių parko ir darbo optimizavimą ir įdiegėme telemetrijos valdymo

sprendimą, kuris leido efektyviau kontroliuoti automobilių ūkį. Telemetrijos sistema automatiškai užpildo kelionės žurnalus. Vadybininkams nebereikia pildyti kelionės lapų, taip sutaupėme administracinio darbo laiko. Taip pat tapo lengviau sekti kuro normas, organizuoti automobilio techninį aptarnavimą, kuomet automobilio rida žinoma realiu laiku.

Įvedus pakitimus sumažėjo mūsų automobilių parko rida ir maždaug 20% perkamų degalų kiekis: nuo anksčiau pirktų 12 tonų per mėnesį iki maždaug 9 tonų.

ir vadovams – jie turi galimybę analizuoti vadybininkų kelionių duomenis, stebėti kaip dažnai vadybininkai lanko klientus (klientų duomenys sukelti į sistemą), ar darbas efektyvus. Vadovams siunčiamos ataskaitos apie jų darbuotojų suvartotą kurą, nuvažiuotus kilometrus, aplankytus klientus – tai leidžia užtikrinti, kad įmonės automobiliai būtų naudojami maksimaliai efektyviai.

Kokią automobilių parkų ateitį matote kaip mobiliųjų technologijų kompanijos atstovas?

Įvedus pakitimus sumažėjo mūsų automobilių parko rida ir maždaug 20% perkamų degalų kiekis: nuo anksčiau pirktų 12 tonų per mėnesį iki maždaug 9 tonų.

Įspūdingi kuro normų pokyčiai didžia dalimi priklausė ir nuo vairuotojų sąmoningumo. Skatinome juos atsakingai ir saugiai vairuoti, vedėme eko vairavimo kursus. Darbuotojams mokymai labai patiko, o įmonei svarbu, kad pasiekėme ekonominį efektą. Atsakingo vairuotojų elgesio skatinimas yra nuolatinis procesas, su jais svarbu reguliariai komunikuoti.

Telemetrija ne tik padėjo taupyti laiką pildant ir apskaitant kelionės lapus, ugdyti darbuotojų sąmoningumą, tausoti įmonės automobilius bei įmonės kaštus. Šis technologinis sprendimas tapo pagalba

Ateitį matau automobilių dalijimosi (*car sharing arba kitaip car pooling*) sistemoje, kai automobilis nėra priskiriamas konkrečiam darbuotojui ar padaliniui ir bet kuris įmonės darbuotojas pagal poreikį gali rezervuoti automobilį iš bendro automobilių parko darbo tikslams. Darbuotojų mobilumo poreikiai skiriasi: vieni važinėja intensyviau, kiti mažiau ir galėtų dalintis savo automobiliu. Tokia sistema ne tik mažintų įmonės kaštus, bet būtų ir socialiai atsakinga: padėtų spręsti spūsčių problemas ir prisidėtų prie užterštumo mažinimo.

Darbuotojams tereiktų įsijungti programėlę išmaniajame telefone, rezervuoti automobilį, per programėlę jį atsirakinti ir važiuoti. Šiuo metu kaip tik diegiame tokią programėlę, tad netrukus galėsime pasidalinti pasiektais rezultatais.

Ar automobilių parkų vadovams būtų daugiau darbo ar kitų iššūkių įdiegus šią sistemą?

Tikrai ne: mažėtų parko automobilių skaičius, turėtume daugiau duomenų, kuriuos galėtume analizuoti vienoje sistemoje. Didžiausias iššūkis būtų nustatyti naujus darbo principus.

Kaip ateityje mobilumas lems darbo rezultatus?

Niranjan Thiyagarajan, „Frost & Sullivan“ konsultacijų direktorius

Niranjan Thiyagarajan kompanijos „Frost & Sullivan“ konsultacijų direktorius, daugiau nei dešimtmetį konsultuoja automobilių industrijos kompanijas el. mobilumo tema. Jis jau ketverius metus iš eilės išrenkamas kompanijos „Frost & Sullivan“ geriausiu metų konsultantu. Teiraujamės Niranjan kaip ateityje mobilumas keis automobilius bei įmonės veiklos principus.

Mobilumo sąvokoje telpa daug reikšmių. Kaip ją traktuoja konsultacijų kompanija „Frost & Sullivan“?

„Frost & Sullivan“ mobilumą mato ne kaip atskirą mechanizmą, o kaip plačios ekosistemos dalį. Didėjant spaudimui miestuose riboti transporto kiekį ir mažinti aplinkos taršą, keliavimas automobiliais tampa vis labiau ribojamas. Tad kelionė iš taško A į tašką B turėtų sujungti kelis maršrutus ir transporto priemones (automobilius, traukinius, dviračius ir pan.).

Kas šiandien daro įtaką mobilumui, kokias matote tendencijas vertinant darbo ir laisvalaikio mobilumą?

Viena esminių tendencijų – technologijų įtaka mobilumui. Technologijos įgalina analizuoti duomenis, o automobilių parkų vadovams leidžia priimti kokybiškesnius sprendimus. Šiandien korporatyviniai klientai darbuotojų mobilumo poreikį pradėjo vertinti kitaip. Kalbant apie bendruosius mobilumo kaštus, automobilių parkų vadovams nebepakanka atrinkti tinkamų automobilių ir juos efektyviai prižiūrėti. Kompanijos jau analizuoja kaip sumažinti kelionės kaštus ir trukmę.

Remiantis šiais pokyčiais, kompanijos pradėjo taikyti įvairesnes koncepcijas savo mobilumo platformose. Dalijimasis



automobiliais – viena iš koncepcijų, kuri vis dar pakankamai nauja valdant korporacijų mobilumo poreikius. Vis dar daug skaičiuojama, ar tikrai kaštai mažėja, kai kompanijos automobiliais dalijasi darbuotojai ar net viešojo aplinka.

Pokyčius dažnai lemia kintantys vartotojų poreikiai. Kaip rinką veikia mobiliosios (pardavėjų, klientų aptarnavimo, logistikos) komandos? Kas keičiasi jų kasdiniame darbe įvertinus Jūsų minėtas tendencijas?

Žinoti kaip skaidrumas paveiks jūsų pardavėjus ar logistikos komandų žmones. Pardavėjams tai suteiks galimybę siūlyti geresnę paslaugą klientams, o logistikos komandoms teks griežtesnę kontrolę – pristatymų laikas bus matomas specialioje platformoje. Logistikos darbuotojams tai papildoma kontrolė, kuri gali sukelti nepasitenkinimą, nes kiekviena smulkiausia klaida bus matoma sistemoje. Klientų aptarnavimo komandoms nebeliks erdvės interpretacijoms – prastovų laikas turėtų sumažėti iki nulio.

Augant dalijimuisi automobiliais, automobilių gamintojai jau numato automobilių pardavimų mažėjimą. Nuosavybė taps mažiau svarbi, o galimybės pasinaudoti populiarumas augs.

Minėjau pokyčius, susijusius su bendraisiais mobilumo kaštais. Svarbu suprasti kaip jie apskaičiuojami: šis metodas reikalauja itin didelio skaidrumo tam, kad kompanijos rastų tas sritis, kurias galima patobulinti. Negalint užtikrinti skaidrumo, kompanijoms sunku vystyti mobilumo strategiją, kuri leistų pasiekti rezultatų mažinant bendruosius įmonės kaštus arba gerinant vartotojų patirtį.

Žinoma, skaidrumas gali turėti teigiamos ir neigiamos įtakos. Svarbu

Prognozavimas suteiks galimybių iš anksto numatyti galimus nesklaidumus, o duomenų analizės leis pasiruošti efektyvius ir greitus būdus juos suvaldyti.

Apibendrinant galima teigti, kad veiklos efektyvumo lūkesčiai yra išaugę keleriopai. Kompanijos privalo dar efektyviau naudoti savo turimus resursus: nuvažiuoti daugiau kilometrų vienam litrui degalų, atlikti daugiau darbų per pamainą, pristatyti prekę dar greičiau ir tiksliau. Yra daugybė galimybių tobulėti, tačiau tam reikia turėti reikiamą

įrangą, žinoti kaip naudoti turimus duomenis išgaunant iš jų analizės vertę, o svarbiausia būti pasiruošusiems keisti nusistovėjusias nuostatas ir kultūrą savo darbinėje aplinkoje.

Technologijos vis labiau skverbiasi į mūsų gyvenimus. Kokių technologinių naujovių galėtume tikėtis įvertinus dabartinį mobilumo lygį ir augančius lūkesčius?

Visi išvardinti pokyčiai paremti duomenų analize. Didelių duomenų analizė – tai vienas iš madingų terminų, kurį girdime vis dažniau. Apie šiuos duomenis girdėsime dar dažniau ir jų vertė bus aiškesnė.

Didieji duomenys leidžia pasiūlyti kelis verslo valdymo modelius. Dauguma verslų koncentruojasi į kaštų mažinimą, o ne pajamų auginimą. Būtent šiuo atveju reikia įdarbinti didžiuosius duomenis, kad būtų rasti sprendimai kaštams sumažinti ar naujiems pajamų šaltiniams rasti.

Šiandien kompanijoms turėti ir matyti duomenis realiu laiku yra tiesiog būtinybė. Duomenys realiu laiku leidžia įmonėms tikrinti savo veiklą ir darbuotojams dirbti efektyviau. Kaupti duomenis vėlesnei analizei yra lygiai taip pat svarbu kaip ir juos nagrinėti realiu laiku. Turėti skirtingų laikotarpių duomenis, kuriuos galima analizuoti – tai vertingas įmonės turtas.

Pasitelkus technologijas reikia išgauti duomenis ir juos paversti naudinga informacija.

Tarkim, debesijos technologijos leidžia greičiau pasiekti duomenis visame pasaulyje ir sutaupyti neinvestuojant į techninę įrangą.

Automobiliai šiandien taip pat vystosi itin greitai. Korporatyvinio lizingo paslaugų rinka itin sparčiai auga ir sudaro kone pusę automobilių pardavimų. Bet kaip verslo modelis pasikeis po 10–15 metų? Populiarėjant automobilių dalijimuisi, automobilių gamintojai numato pardavimų mažėjimą. Mažės nuosavybės vertė, vis labiau augs galimybės pasinaudoti vertė.

„Uber“ – didžiausia taksi kompanija pasaulyje, neturinti turto. Jie neturi nei automobilių, nei didelių ofisų. Analogiškai veikia ir „Alibaba.com“ – didžiausia pasaulio prekyvietė. Tai pavyzdžiai, parodantys kaip kompanijos išaugo ir veikia beveik be nuosavo turto virtualiose erdvėse. Tad įmonės turėtų kitaip galvoti apie investicijas į turtą, mažinti fiksuotus kaštus ir būti lankstesni kintamuose kaštuose.

Kaip tai veikia automobilių valdymo srityje?

Automobilių parkų vadovų vaidmuo jau pasikeitė kardinaliai. Tikimasi, kad automobilių parkų vadovai turi stiprias IT žinias – šiai rolei reikia automobilių parkų valdymo ir IT žinių kompetencijų samplaikos. Kad tinkamai atliktų savo pareigas, jie turi žinoti į kokią IT technologiją reikia ir verta investuoti.

Kompanijos vadovams norint išlaikyti konkurencinį privalumą svarbu kreipti dėmesį į šios srities investicijas.

Automobilių gamintojai ateityje gali patys tapti automobilių parkų valdytojais. Žinoma, kalbame apie tolimą ateitį (po 15–20 metų), bet svarbu tai turėti omenyje dėl sparčiai besivystančių technologijų, pvz., autonominių automobilių.

Didžiosios tendencijos pirmiausia įsitvirtina megapoliuose ir didžiosiose rinkose. Ar šios tendencijos tinkamos ir mažesnėms rinkoms – tokioms kaip Lietuvos?

Mažesniems miestams (kur mažiau paveldo ir gyventojų) tai puiki galimybė. Jiems ženkliai lengviau tapti išmaniaisiais miestais. Tarkime, Londonas turi per daug paveldo, kuris išsikerojęs po miestą (senos metro, kelių eismo reguliavimo, kelių sistemos). Šis miestas beveik per aktyvus įdiegti išmaniąsias technologijas.

Mažesni miestai turi puikias galimybes rasti geresnių sprendimų išmaniosioms technologijoms išbandyti. Birminghamas Jungtinėje Karalystėje – vienas iš kelių miestų, leidęs autonominių automobilių testavimus. Talinas, Ryga ir Vilnius turi puikias galimybes tokiems bandymams. Jums tereikia pristatyti savo miestus kaip išmaniausius ir žaliausius miestus pasaulyje.

„F&S“ kompanija nuolatos konsultuoja įmones, kurios sprendžia mobilumo klausimus ir jau yra nusprendusios tobulėti. Ar galėtumėte pasidalinti kuria nors sėkmės istorija?

Gamintojai jau prisiima atsakomybę už mobilumo inovacijas, investuoja į tam tikrus sprendimus. BMW neseniai pristatė savo „i3“ modelį su dideliu mobilumo paketu (*ChargeNow, DriveNow, ParkNow* ir pan.), jų sąsaja su „Alphabet“ leidžia lengvai įsijungti į dalijimosi automobiliais sistemą. BMW pristatyta kryptis labai inovatyvi, jie palaipsniui pristato naujas paslaugas, nebeapsiriboja tik automobilių gamyba ir pardavimu.

Irgamintojai ieško naujų verslo modelių tam, kad išlaikytų savo rinkas. Jiems pavojų kelia Silicio slėnio tipo bendrovės. Matysime naujus prekių ženklus, mobilumo ekosistemos tipus, kurie nebus paremti automobiliais. BMW sistema pristato kortelę, kuri leidžia vartotojui ją papildyti, išsinuotuoti, dalintis ir pan. Tai taps jūsų mobilumo pasirinkimu, nes turės platų tinklą, pripildytą įvairiomis transporto priemonėmis bei modeliais. Tai siejasi su mano pirmu teiginiu: korporacijos šiandien analizuoja bendruosius mobilumo kaštus ir siekdami didesnio skaidrumo nori dirbti su vienu tiekėju.

Blank page with horizontal dotted lines for writing.

Blank page with horizontal dotted lines for writing.

Partneriai



Kiekvienas bendrovės veiksmas turi aišką tikslą. Tai liečia ir autoparko valdymą. Jums, kaip svarbiam klientui, „Volkswagen“ siūlo plačią sprendimų gamą, pagrįstą ne tik individualiu požiūriu, bet ir plačiu modelių asortimentu. „Volkswagen“ rekomenduoja ir išskirtinius techninio aptarnavimo sprendimus, kuriuos teikia tiek pilnojo ciklo serviso atstovai, tiek asmeniniai serviso partneriai. Didžiojamės galėdami visiems Baltijos šalių klientams pasiūlyti VIENINGĄ paslaugų standartą, vienodai aukštą visose trijose Baltijos valstybėse – Lietuvoje, Latvijoje ir Estijoje bei apimančią naujų automobilių pardavimą, popardaviminio aptarnavimo sprendimus ir originalių atsarginių dalių bei priedų tiekimą Jūsų automobiliams. Mes siūlome visus Jūsų verslo mobilumo poreikius bei automobilių parko reikalavimus atitinkantį prekių bei paslaugų asortimentą! „Volkswagen“ – visuomet optimalus sprendimas.

www.volkswagen.lt



„Ecofleet“ yra tarptautinė bendrovė, kurianti programinę įrangą ir teikianti GPS technologija pagrįstus transporto kontrolės ir valdymo sprendimus. Mūsų pastangos nukreiptos į automobilių parko valdymą, elektroninius kelionių lapus ir buvimo vietos kontrolę.

„Ecofleet“ transporto kontrolės ir valdymo sprendimas yra vienas pirmaujančių Skandinavijoje, Baltijos šalyse ir Rytų Europoje, o iš viso naudojamas daugiau kaip 22-jose pasaulio šalyse ir virš 60000 transporto priemonių.

Turime ilgametę patirtį, teikiame platų kasdienių paslaugų pasirinkimą, tačiau taip pat siūlome individualiems poreikiams pritaikytus sprendimus. Mūsų išskirtinumas – profesionalus požiūris į paslaugas ir orientacija į verslo partnerystę.

„Ecofleet“ optimizuoja Jūsų darbus bei suprantamai pateikia svarbiausią informaciją ir statistiką. Rūpinamės, kad kasdienė Jūsų veikla būtų kokybiška, saugi ir efektyvi, bei turime daug vertingos patirties, kuria norėtume pasidalinti.

www.ecofleet.lt



Greiti ir lankstūs automobilių finansavimo bei parko valdymo sprendimai „Swedbank lizingas“.

Jūsų kompanijai reikalinga viena transporto priemonė ar net visas automobilių parkas?

Vienas didžiausių Lietuvoje lizingo ir automobilių parko valdytojų „Swedbank lizingas“ gali tapti Jūsų partneriu. Išsirinkite tinkamiausią iš mūsų siūlomų automobilių finansavimo būdų savo įmonei: lizingą arba veiklos nuomą su parko valdymo paslaugomis.

www.swedbank.lt