

Äripäev

Logistika

AUTOTRANSPOORDIETTEVÕTETE TOP

september 2013 | nr 7(70)

Maailma usaldusväärseim kaubik.

Uus Mercedes-Benz Sprinter.

Mercedes-Benz Sprinter on alati olnud usaldusväärseuse võrdkuju, kaubik, mis peab vastu ka väga suurte läbisõitude juures.

Uus Mercedes-Benz Sprinter jätkab seda traditsiooni ning pakub lisaks ülimalt turvalisust - juhiabisüsteemide valikut,

mis on külluslikum kui ühelgi konkurentidest. Sprinteri turvavarustuse hulka kuuluvad külgtuule-assistent,

pimenurga-assistent, kokkupõrke vältimise süsteem, kaugtule-assistent ning sõiduraja-assistent.

BLUE EFFICIENCY

UUS SPRINTER OÜ MAAILMA
USALDUSVÄÄRSEIM
WWW.SILBERAUTO.EE



Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

Keskmine kütusekulu alates 7,5 l - 10,1 l, CO₂-emissioon alates 195 - 263 g/km. Andmed kehtivad 3,5 t täismassiga autode kohta (heitnorm Euro VI).

SILBERAUTO

Mercedes-Benz peaesindus Eestis AS Silberauto www.silberauto.ee: Tallinn, Järvevana tee 11, tel 5333 7613 Maardu, Fosforiidi 16, tel 5333 7744 Tartu, Ringtee 61, tel 5309 7548 Pärnu, Riia mnt 231a, tel 502 4186 Kuressaare, Tallinna 82b, tel 5333 7794 Jõhvi, Jaama 42a, tel 5333 7735 Viljandi, Pargi 3b, tel 5333 7846 Rakvere, Haljala tee 1, tel 5333 7871 www.mercedes-benz.ee

SISUJUHT

4-11 Portree: lipsuta juht Hannes Saarpuu



12-13 Surve mõtestatud sisseostmiseks kasvab

14 Ostujuhtimise ärianalüüs

16-19 Võrdselt soodsad hinnad

20-23 Uus terminal tõi kasvu

24 Uudis

26 Õlileksikon

28-31 Efektiivsed on edukad

32-37 Autotranspordi TOP

38 Võitja panustab koostööle

Logistika

Toimetaja: Mariliis Pinn,

tel 667 0111, e-post: mariliis.pinn@aripaev.ee

Reklaami projektijuht: Kirk-Marius Kukumägi,
tel 667 0069, e-post: kirk-marius.kukumagi@aripaev.ee
ftp.aripaev.ee/incoming/Rekl

Kujundaja: Estel Eli, estel.elii@aripaev.ee

Fototoimetaja: Raul Mee, raul.mee@aripaev.ee

Äripäev

Peatoimetaja: Meelis Mandel

Väljaandja: AS Äripäev

Pärnu mnt 105, 19094 Tallinn
telefon: (372) 667 0195, (372) 667 0222

Toimetus:

e-post: aripaev@aripaev.ee

tel: (372) 667 0111

Reklaamiosakond:

e-post: reklaam@aripaev.ee

tel: (372) 667 0105

Tellimine ja levi:

e-post: register@aripaev.ee

tel: (372) 667 0099

Tellimine internetis:

www.aripaev.ee/tellimine

Äripäeva tellija eelised - ostukeskkond privileeg.aripaev.ee ja soodsaim võimalus soetada Äripäeva raamatuklubi raamatuid.

Äripäev veebis: www.aripaev.ee

Trükk AS Kroonpress

Toimetus võtab endale õiguse kirju ja kaastöid vajaduse korral lühendada. Toimetus kaastöid ei tagasta. Kõik ajalehes Äripäev ja tema lisa- des avaldatud artiklid, fotod, teabegraafika (sh päevakajalised, majanduslikud, poliitilised või religioossed teemad) on autoriõigusega kaits- tud teosed ning nende reprodutseerimine, levitamine ning edastamine mis tahes kujul on ilma Asi Äripäev kirjaliku nõusolekuta keelatud. Kaebuste korral ajalehe sisu kohta võite pöörduda Pressinõukogusse, pn@eal.ee või tel (372) 646 3363.

JUHTKIRI

Osta targalt, arenda nutikalt ja edu saabub

Kes senti ei korja, see eurot kokku ei saa. Kõlab loogiliselt. Igal ettevõttel on vaja paberi, telefone, kütust ja veel 1000+n piasja, mis ei tundu olulised. Raamatupidamist lähemalt uurides võib välja tulla, et tugiteenustele kulub pea pool teenitud rahast.

Seda on palju, eriti kui vaadata, et tänapäeval pole suurt vahet 1.99 eurot maksval koopiapaberil ja 4.99 eurot maksval paberil. Kütuse kvaliteet on paika pandud täpsete normidega, sideoperaatorid levivad ühtlaselt hästi jne. Viimane aeg vabaneda puuklepingutest ning saadavad tasud ja kaupade hinnad üle vaadata.

Samas on iga leping isesugune ja nende võrdlemine täiskohaga töö. Maa- ilmas on tekkinud seetõttu nn sisseos- tuagentuurid, kes otsivad parimad pak- kumised välja ja koos ostes saavad isegi väikesed ettevõtted parema hinna. Üks selline agentuur tegutseb juba ka Eestis, ja nii hästi, et suured ettevõtted on nende klientideks hakanud.

Säästa või hoopis juurde teenida. Kui raha on vähe, siis on lisaks säästmise- le võimalik seda ka juurde teenida. Nii on näiteks käesoleva Logistika persoon Hannes Saarpuu asunud uusi turge val- lutama ja viinud bussireisimise siht- grupini, keda tavapäraselt pigem bus- sisõitjatena ei kujutleta, nimelt ärireisi- jad. Tõesti – buss on lühikestel vahemaa- del kiirem kui lennuk, samas Luxi bus- sid on ka oluliselt mugavamad kui tava- lised liinibussid ja ise reisides saab tööd teha, mitte rooli keerata.

Efektiivsus on ka edukate autove- dajate mantra, selgub tänavusest TOPi võitjate ülevaatest. Parimad leiavad vii- se, kuidas tehnikat uuendada ja seda mõistlikumalt kasutada. Konkurents on karm, mitte ainult Eestis, vaid üle ilma.

Hästi korraldatud logistikaston kasu aastakümneteks, häid projekte on hea kopeerida ka teistes linnades, nagu sel- gub Logistikateo ajaloonurgast. Muide – ostime uusi tegusid!

MARILIIS PINN
Logistika toimetaja



”
**Hästi kor-
raldatud
logistika
toob edu
aastaküm-
neteks.**



LAORIIULID OSTA AJ-st!



Meilt leiad lahendused oma projektidele!

Oleme valmis abistama suuremate projektide elluviimisel. Tänu oma tootmisüksustele suudame pakkuda ka erilahendusi. Meie spetsialistid teavad, kuidas Teie saavutaksite maksimaalse tulemuse, kasutades efektiivseid lahendusi.

Helistage meile numbril **6000 270** või külastage meie kodulehte www.ajtooted.ee

AVASTAMISRÕÕMU PAKUB AJ TOOTED AS

P E R S O O N



Bussifirmale Lux Express Estonia uue hingamise andnud juht Hannes Saarpuu hindab oma töös rahvusvahelist mõõdet ja on rahul, kui näeb noorte kolleegide edenemist ning meeskonda sulandumist.

Hannes maa

TEA TARUSTE
kaasautor



Tallinna Tehnikaülikoolis majandust õppinud Hannes Saarpuu alustas oma töökarjääri 20aastasena Estonian Airis. IT spetsialistist sai aasta pärast osakonnajuhataja, aastaid juhtis ta lennufirma marketingi ja liinivõrgu pla-

neerimist. “Lahkusin Estonian Airist 2006. aastal. Sage juhtide vahetus ja iga poole aasta järel muutuvad visioonid muutsid olukorra üsna skisofreeniliseks ja aeg oli edasi liikuda.”

Saarpuu töölaud Lux Expressi kontoris paikneb avatud ruumis otse meeskonna keskel. 15aastase juhikogemusega mees tunnistab, et formaalsustele ta liialt rõhku ei pane ja lipsu kanda ei armasta. “Oleme läinud seda teed, et meil pole juhti ega juhitavaid, vaid meeskond, kel on ühine visioon. Kõik panustavad vastavalt oma oskustele ja suutlikkusele. Need, kel koge-

VIIMASEL aastal on Lux Express eesotsas juhi Hannes Saarpuuga ette võtnud ambitsioonika laienemise. FOTOD:

ERIK PROZES

MAASTIKUTÖSTUKID

KAHVLTÖSTUKID

VIRNASTAJAD

KÄRUD

Eesti suurim kahveltöstukite valik

FORKLIFT.EE

TALLINN
53434946
53040810

JÕHVI
54004436

PÄRNU
5029762

TARTU
5090770
53083083



LE
ress.eu

WARSAW

BERLIN

First
5 tickets

3€

only online

Saarpuu – lipsuta ilmavallutaja

musi ja teadmisi rohkem, püüavad teisi toetada. Juhhi staatus oli mulle oluline võib-olla 10 aastat tagasi, enam mitte. Minu kui juhi jaoks on väljakutse ja tunnustus see, kui noored inimesed arenevad, suudavad rohkem panustada ja seda ka ise naudivad,” rääkis ta oma juhtimis-põhimõtetest.

Poliitiliselt mittekorrektne meeskond. Lux Expressi administratiivmeeskonda kuulub paarkümmend töötajat, kogu grupis kokku on ametis pea 250 inimest. Saarpuu sõnul on ette-

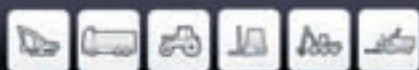
võtte struktuur viidud võimalikult “õhukeseks”. Iga inimene teab oma rolli, teab, mida temalt oodatakse ja teeb seda. “Ma ei pea õigeks, et keegi peab töötajat pidevalt suunama ja järelevalvet tegema... Meie filosoofia on, et kõik vastutavad oma üksuse või protsessi eest. Aga raske on leida vajalike isiksuseomadustega inimesi, kes sellise süsteemiga sobituksid ja kes tahaksid ise otsustada,” rääkis ta.

“Me pole poliitiliselt korrektsed. Meie suhtlus on vaba ja avatud. Meie puhul pole tegemist traditsioonilise sisekliimaga ettevõttega – põõ-

”**Ma ei pea õigeks, et keegi peab töötajat pidevalt suunama ja valvama.**

Hannes Saarpuu

Osta ja müü masinaid maailma suurimas rasketehnika portaalis!



MASCUS

rame ehk teistest enam tähelepanu personaalsele kontaktile inimeste vahel,” tunnistas Saarpuu. “Tõeline koostöö saab alguse usaldusest. Ja kirg peab olema! See mõtlemine, et me teeme ühist asja, vallutame maailma, mitte ei nokitse oma tööloigu kallal,” lisas ta.

Uutmoodi värbamine. Poolteist aasta tagasi muutis ettevõtte oma värbamispoliitikat just seetõttu, et leida inimesi, kes haakuksid firma eesmärkide ja sisekliimaga. “Tööstluse käigus on võimatu aru saada, kas vajalik isiksuseomaduste komplekt on tööleprõgijal olemas. Inimene võib olla pädev, kompetentne, positiivne, aga reaalses keskkonnas ikkagi ei sobi meeskonda,” arutles juht.

Nüüd otsitakse töötajaid peamiselt ülikoolilidest. “Võtame *trainee*-lepinguga tööle viimase kursuse tudengeid. Nad ei tule konkreetsesse rolli, ent neil on võimalus end tõestada ja näiteks kaks noort liikusid üsna kiirelt osakonnajuhatajaks,” tõi ta näite.

Saarpuu väitel ongi tööturul kõige raskem leida sobivate isiksuseomadustega inimesi, ja see kehtib ka bussijuhtide kohta. “Ma usun, et meil on tööl regiooni ühed paremad bussijuhid, aga ka ootused neile on suured. Bussijuht ei ole lihtsalt bussi juht, roolikeeraja, vaid eelkõige klienditeenindaja,” sõnas ta.

Kirglikkus, vaimustus, soov maailma vallutada kiirgub Saarpuu jutust: olgu siis kõne all Rail Baltica projekt, meeskonna loomine või Lux Expressi ärimudel ja tulevikuplaanid. “Lux Express Estonian on tütarettevõtte Lätis, Leedus, Poolas, Soomes ja Venemaal. Jah, maailma vallutamise soov on täiesti olemas. Võib-olla on asi selles, et alustasin lennufirmas, mis on 100% rahvusvaheline. Minu arvates ei tohiks mitte ühegi ettevõtte ambitsioonid piirduda “kõvaks tegijaks” olemisega Eestis – idee ja visioon võiksid olla laiemad. Meie jaoks on äri Poolas sama oluline teema kui äri Eestis,” sõnas ta. Lux Expressi puhul on ettevõtte rahvusvaheline mõde väga oluliseks motivaatoriks ka meeskonnale.

Juhitöö suurima õppetunni sai Saarpuu eel-

Ä Kes on kes Hannes Saarpuu

SÜNDINUD: Viljandis 3. jaanuaril 1978

HARIDUS: TTÜ majandus 2000

TÖÖKOGEMUS: 1998–2006 Estonian Air Alates 2006 AS Lux Express Estonia juhataja

KEELED: inglise, vene

HOBID: mootorrattasõit, jooksmine, suusatamine, rulluisutamine

Ä Pane tähele Lux Expressi tunnuslause

“E-MAIL IS THE ENEMY!”

ÄRA istu laua taga, ära loe ega saada e-kirju, ära kirjuta raporteid ega täida tabeleid! Mine sinna, kus toimub reaalne elu – kus on meie inimesed ja kus on kliendid. Vaid seal saad aru, mis tegelikult toimub ja kus on probleemid. Suhtle inimestega, eelistatult näost näkku, ja kui see pole võimalik, siis telefoni teel. Aga ära kirjuta e-kirju! Nende kaudu ei teki ühiseid arusaamu ega koostööd.

HANNESAARPUU: “Viimase aasta jooksul olen ise saatnud keskmiselt 5-10 e-kirja päevas, nendest paljud ühe-lauselised kinnitused või mingid teadete edastused. Seda on 4-5 korda vähem kui mõni aasta tagasi.”

misel aastal, mil toimus palju muutusi ning aasta kujunes märksa teistsuguseks, kui algul eeldati. “Raskused olid seotud ettevõtte kiire arenguga, kus võtsime hoogsalt ette uusi projekte ja arendusi. Leidsime end olukorrast, kus fookus põhikliendile hakkas kaduma ja uute projektidega ei saanud ka hakkama. Kui arendusi on ühel hetkel liiga palju, on see ohtlik,” hoiatas ta. “Jõudsin järeldusele, et juhi roll on olla suunanäitaja ja teistele kindlustunde andja, mitte see, kes rind ees läheb ja tulemuse teeb. Tulemuse teeb meeskond.”

Vallutab maailma. Mullu võttis Lux Express ette rongiprojekti, sisenes Saksamaa turule ja laienes Poolas. Mõju avaldas ka konkurentsi situatsiooni muutumine. Näiteks kahekordistus mullu ettevõtte ühel põhiliinil 3–4 kuuga pakutavate istekohtade arv. “Tallinna–Peterburi liinil hakkasid reisijaid vedama kaks konkureerivat bussifirmat, tuli rong ja Estonian Air oma uue lennuplaaniga. Vallutada uusi turge ja võidelda samaaegselt koha eest vanadel turgudel, on tohutult ressursimahukas. Tagantjärei tarkusena – oleks võinud oma plaanidega konservatiivsem olla,” mõtiskles Saarpuu. Õppetunni võtab ta enda jaoks nii: tea alati täpselt, millist väärtust sa kliendile pakud ja mille eest ta sulle maksab. Ärimudel olgu selge lisaks juhtkonnale ka kogu organisatsioonile – vaid nii saab ootamatute muutuste tulles protsesse ohjata.

Saarpuu, kes hindab inimestes kirge ja põlemist, soovi midagi ära teha, võrdsustab oma tööalase edu võidutunnega. “See väike igapäevane võidutunne, mille võib anda üks positiivne kliendikirj või head müüginumbrid nädala lõpus. Olen äri mõtestanud enda jaoks kui mängu. Mitte pelgalt äritegemise, aga ka ettevõtte kontekstis, kus positsioonist sõltumata on sul roll. Edu ei saa mõõta rahas ega positsioonis. Oluline on eesmärk ja see, kui usud sellesse, mida teed ning saad oma oskusi rakendada. Kui teed oma asja hästi, tuleb ka raha. Tuleb püüelda mitte rahanumbrini, vaid kuidas oma asja hästi teha,” kõlas tema kredo.

Ä Kommenteer Ärritav tegevjuht

HUGO OSULA
transpordiettevõtja



Hannes Saarpuu on äärmiselt sihikindel, eesmärgile pühendunud, struktuurse mõtlemisega inimene.

Ja mis väga oluline: ta on aus enese ja ka teiste suhtes. Va-

hel seesugune sirgjoonelisus ja ausus ei meeldi kõigile ja on ka mind ärritanud. Aga pikaajalise usalduse võitmiseks on see ainus õige käitumisviis, ehkki ausus, otsekohesus, oma selgete põhimõtete järgi käimine pole alati ka talle endale lihtne. Eks ta minugi usaldust hakkas võitma siis, kui pea seitsme aasta eest Lux Expressi etteotsa asus. On inimesi, kes oskavad väga

hästi CV-sid kirjutada, aga tegelik pilt inimesest kujuneb kauem kui pool aastat.

Inimese tegelikku sisu näitavad keerulised olukorrad ning nendest väljatulek. Hannes on ka kriisilähedasi olukordi pidanud lahendama ja seeläbi ennast tõestanud. Selleks, et agressiivsel turul, nagu bussiaari seda kindlasti on, edukas olla, peab olema selge nägemus pikaajali-

sest arengust. Tuleb arvestada keskkonnaga, kus tegutseme; finantseerimisotsustega; rahvusvahelises äris ka iga riigi poliitilise taustaga.

Omanik saab koostööd teha vaid sellise tegevjuhiga, keda tunneb ja kellest lugu peab, ning hea juht saab olla edukas, kui aktsepteerib oma tööandjat. Ja meil Hannesega on selline tunne, et oleme vastastikku hea meeskond.



KINDLUSTUSE
NUMBER ON

 1526

Tutvu kindlustustingimustega www.rsa.ee, vajadusel pea nõu RSA kindlustusnõustajaga.
RSA on Codan Forsikring A/S Eesti filiaali kaubamärk Eestis. Codan Forsikring A/S on Taani
kahjukindlustusselts, mis kuulub rahvusvahelisse RSA gruppi.



MEESKONNA keskel on Saarpuu meelest juhi õige koht, et plaanid viia ellu ühtse tiimina.

Suunamuutus agressiivses bussiaris

2006. aastal, mil Hannes Saarpuu Lux Express Estonia juhi ametisse astus, oli ettevõtte tema sõnul huvitavas seisus. “Põhiäriks olid Lääne-Euroopasse Eurolines’i kaubamärgi all suundunud pikad liinid. Tollal oli regiooni sisenenud hulk odavlennufirmasid, mis bussifirma ärimudelit närisid. Äri, mida 10 aastat oli aetud, oli kahanemas ja jätkusuutlikkus küsitav,” meenutas ta algusaegu.

2007. läksid ümberkorraldused jõuliselt käima: tehti uus tootekontseptsioon, tulid uued Lux Express bussid, ümber vaadati senine liinivõrk. “Bussisõit oli tookord klientide jaoks vajaduspõhine ja pa-

hatihti negatiivse varjundiga. Klientidel ei olnud alternatiive, toonane toode, mis oli suunatud pigem noorele, kulu efektiivsust otsivale kliendile, maksejõulisele ja tööasjus liikuvale inimesele eriti ei sobinudki. Leidsime, et Tallinna–Riia, Riia–Vilniuse marsruutidel võiks buss edukalt konkureerida nii lennuki kui ka autoga,” rääkis Saarpuu.

Uued sihtrühmad. Lääne-Euroopas oli ühistranspordi osakaal 20%, Baltimail alla 5% ning see andis kinnitust, et uus turg on perspektiivikas, kui pakkuda kvaliteetset teenust ja toodet ka tööasjus sõitjale. 2007. aasta novembris

45

bussi on Lux Expressil, 2007. aastal oli ettevõttel 70 busi, sellest hoolimata on läbitud kilomeetrite arv oluliselt kasvanud

alustas Tallinna–Riia liini, millega reisijate arv kahekordistus aastaga. Uue kaubamärgi Lux Express all sõitvad bussid olid varasemast suurema ridade vahega, varustatud internetiühenduse ja elektripistikutega. “Kasv tuli kiiresti, see andis julgust edasi minna. Turud on siiski erinevad: Eestis läks uus

ärimudel edukalt käima, Lätis pisut raskemalt. Leedus oli aga busi ja ühistranspordi maine väga madal ning turu kasv võttis paar aastat aega,” märkis Saarpuu.

Aasta-aastalt jäi üha vähemaks Eurolines busse ja lisandus Lux Express busse. Euroopasse viivaid pikki liine hakati



SPARtransa

+372 622 58 75

ee@e100.eu

www.e100logistics.eu

E100Garanti eelised:

- Teenus laieneb Valgevene Vabariigi, Kasahstani Vabariigi ja Vene Föderatsiooni territooriumile (kuni Kesk-, Loode-, Lõuna-, Volga, Uurali, Siberi ja Kaug-Ida tollivalitsusteni) **välja arvatud** Põhja-Kaukaasia tollivalitsus.
- E100Grant katab kuni **100 000** eurot tollimakseid (Arnet 60 000 eurot).
- Minimaalne dokumendipakett.
- Aja kokkuhoid piiride ületamisel.
- Vedaja vastutuse CRM-kindlustuse poliis

E100Garant katab kuni 100 000 eurot tollimakseid

Firma E100, tuginedes aastatepikkustele t öökogemustele kaubavedude valdkonnas, pakub oma klientidele uut teenust – **E100Grant**.

Juba on teada, et alates 2013. aasta detsembrist hakkavad kehtima piirangud Carnet TIR märkmike suhtes.

E100Garant – see on väljapääs inimestele, kes soovivad vedada kaupu Venemaale, ilma et nende äri midagi kaotaks.



kärpima 2007, viimased neist suleti 2009. Bussitranspordi optimaalne vahemik on 200–500 km. Võrreldes autoga on Saarpuu sõnul eelis see, et sõitja aeg ei kulu roolikeeramisele. Lennuk aga on näiteks Tallinna–Riia liinil täiesti konkurentsivõimetu – kulu istekoha kohta 10 korda suurem.

“Meile pakuvad huvi kõik tõmbekeskuste vahelised liinid, mille pikkus 200–500 km. Riik ei ole primaarne, oleme piire pidevalt laiendanud,” rääkis Saarpuu.

Poolasse läks Lux Express kolm aastat tagasi katsetama, nüüd tegutsetakse seal jõuliselt kohaliku kontori ja töötajatega. Tänavu taastatakse ettevõtet Soomes.

“Kui vaadata Euroopa ühistranspordi maastikku, siis seal on toimumas päris suured muudatused. Näiteks oli Saksamaa turg aastaid regulaaribussiliiklusele suletud. Eelmi-

”**Tallinna–Riia, Riia–Vilniuse marsruuditel võiks buss konkureerida nii lennuki kui ka autoga.**

Selgitas Hannes Saarpuu

sest aastast on turg täielikult liberaliseerunud ja kõik, kes tahavad, võivad seal erinevate linnade vahel oma liine ehitada ja toodet arendada. Soome turg on avanemas. Me usume, et meie ärimudel on universaalne ning see võiks toimida igal pool, kus demograafilised eeldused on olemas,” on Saarpuu lootusrikas.

Protestiks piletist loobumine. Lux Expressi olulisim turg on praegu Läti, mis konkurentide ja bürokraatia poolest pole just lihtne turg. Saarpuu lisas, et Lätis võttis riik viis aastat tagasi bussiliikluse korraldamise enda õlule, ent see on viinud olukorrani, kus näiteks Riia–Liepāja ja Riia–Daugavpilsis vahel kvaliteetne ühistransport puudub. Protesti märgiks sõidutab Lux Express augusti lõpust kuu aja jooksul reisijaid marsruudil Riia–Liepāja tasuta. “Potentsiaali

on meeletult, ent turule tulla pole võimalik. Ka Leedus on ühistranspordil arenguruumi. Kui praegu käib Tallinna–Tartu vahel ligi 50 bussi päevas, siis Vilniuse–Klaipeda vahel liigub 15 bussi,” märkis ta.

2007. aastal oli ettevõtetel neli remonditöökoda, nüüd ostetakse remonditeenus sisse. Kuue aasta jooksul on jõuliselt kahandatud bussiparki. 2007 oli bussifirmal 70 bussi, nüüd 45. Uute busside läbisõit on kahekordistunud.

“Et inimene valiks bussi, peab see olema mugav. Hea buss on kallis ja et investeringukulu madalam oleks, peab buss tublisti “tööd tegema”. Meil on busse, mis teenivad reisijaid 19 tundi ööpäevas, sõidavad läbi 450 000 km aastas ja ega enam efektiivsemaks minna saagi,” selgitas Saarpuu. Nüüd saab kasv tulla uute turgudelt ja tihedamast graafikust.

foilpoint ● **Carrier**
TRANSICOLD

YOU CARRY WE CARE

- Külmsaadmed haagistele, veokitele, konteineritele ja kaubikutele
- Külmsaadmete ja kliima-seadmete remont, hooldus ja varuosad
- Tagaluuktõstukite remont, hooldus ja varuosad
- ATP testlabor

Sinikivi tee 1,
Lehmja küla,
Rae vald
tel 660 4901
www.foilpoint.ee

AS Auto Jõhvi

alates 1963 a.

- **Siseriiklikud ja rahvusvahelised transportteenused veoautodega**
(vaid isotermitised ja külmikfurgoonid)
- **Veoautode ja haagiste hooldus ja remont**
(teostame IVECO ja IRISBUS garantiiremonti, hooldust ja diagnostikat IVECO ametliku esindajana AS IV Pluss alldiilerlepingu alusel. Muudele veokitele teostame garantiiväliseid hooldus- ja remonttöid)
- **GARANTIIREMONT**
(Teostame IVECO ja IRISBUS garantiiremonti, hooldust ja diagnostikat IVECO ametliku esindajana AS IV Pluss alldiilerlepingu alusel)
- **TEHNOHOOLDUS**
- **VEERMIKU JA PIDURITE KONTROLL, REMONT JA SILDADE GEOMEETRIA KONTROLLIMINE/REGULEERIMINE**
- **MOOTORITE JA AGREGAATIDE REMONT**
- **REHVIDE MONTAAZ, TASAKAALUSTAMINE JA REMONT**
 - Sõidukite tehnoulevaatus
(kõik sõiduki- ja ülevaatusliigid k.a. rahvusvaheline ja ADR)
 - Kasutatud sõidukite müük

KONTAKTID
e- mail: avo@autojohvi.ee
e- mail: vello@autojohvi.ee
üldine e- mail: info@autojohvi.ee

www.autojohvi.ee

Ülevaatuspunkti juhataja +372 506 8535
Töökoja juhataja +372 510 8236
Fax +372 335 6431

Positiivne emotsioon. Täituvus on bussides lennukitega võrreldes märksa madalam, ent samas on kulud istekohtadele kordades väiksemad. Ühtegi liini uisapäisa kinni ei panda ka viletsama täituvus korral, kuna see vähendab paindlikkust reisijatele ning kahan-dab usaldusväärust. Saarpuu rääkis, et Lux Expressi jaoks on oluline pakkuda kliendile mugavaid lisateenuseid. "Me küll müüme transporditeenust, ent inimese jaoks on oluline hea emotsioon ja just seetõttu teeme kõik, et reis oleks mõnus. Üritame tuua lahendusi, nagu taksoteenus, mis ei eelda meilt igapäevast administreerimist, aga muudab reisisimise paindlikumaks. Mõne aasta eest hakkasime ööbussides pakkuma müügiks tekke ja patju. Müüme neid sadades iga kuu, ent eesmärk pole kasumi teenimine, vaid positiivne emotsioon," toi ta näite.

Ä Kommentaar

Lux Expressil Eestis konkurente pole

NEEME TAMMIS
Hansabuss ASI juhatuse esimees



Lux Express on väga jõuliselt rahvusvaheliste liinide temaatikat ajanud. Eesti bussiettevõtete hulgas neil selles osas sisuliselt konkurente ei ole, kui mitte arvestada Läti kaubamärgi Ecolines all tegutsevat Ecolines Estonia't. Meie otsustasime sel kevadel, et rahvusvahelistele liinidele enam ei panusta ning suuname strateegilised investeeringud meie jaoks märksa suurema potentsiaaliga Hansabussi tellimusveo, Iveco tarbesõidukite müügi ja teeninduse ning Hansarendi autorendi valdkonda. Tõe-

näoliselt Rail Baltica ikkagi tuleb ning rongiliiklus muutub kommertsbussiliinidele suureks konkurendiks. Riigi rahaga on raske konkureerida. Mõistan Lux Expressi valikuid – nad on teinud suuri investeeringuid rahvusvaheliste bussiliinide avamiseks ning peavad edasi võitlema.

Eraldi teema on bussiliiklus Eesti-sisestel kommertsliinidel, kus bussiettevõtete vahel konkurents ja turule pääsemise võimalus puudub. Paradoksaalne, et kui Lux Express teeb Lätis tugevat lobitööd, et seadusi muuta ja liiniturgu avada, siis Eestis on siseturul monopol Sebel, mis kuulub Lux Ekspressiga samale omanikule – teistel on siin Sebe jaoks soodsate seadusete tõttu põhimõtteliselt võimatu löögile pääseda.



Lux Expressi on teinud suuri investeeringuid rahvusvaheliste bussiliinide avamiseks ning peavad edasi võitlema.

TOYOTA TRAIGO⁸⁰

muudab Traigo tootevaliku täielikuks.



TOOTLIKUM, TURVALISEM JA ENERGIASÄÄSTLIKUM KUI KUNAGI VAREM.

TOYOTA | Site

Jälgi kogu oma Traigo töstukiparki Toyota IT lahenduse abil.

Toyota Material Handling Baltic Eesti filiaal
Tartu mnt. 43/1, Tallin 10128; Tel.: +372 606 6020; info@ee.toyota-industries.eu

TOYOTA

MATERIAL HANDLING BALTIC

www.toyota-forklifts.ee



Kus häda kõige suurem, seal äriteenuste sisseostmine abiks



9. oktoobril juba üheksandat korda korraldatava Ostujuhtimise aastakonverentsi teemaks on äriteenuste sisseostmine ehk outsourcing. Läbi aastate on konverents valmistanud osalejaid ette lähituleviku trendimuutusteks.

Äriteenuste sisseostmine on mitte ainult ostujuhtimist, vaid ettevõtlust teravikuna üha tugevamalt mõjutav nähtus. Seda eelkõige ebakindlatest turutingimustest tulenevalt. Majandus on taas jahtumas ning surve püsikulude alandamisele suur. Samas klientide ootused üha kasvavad ja konkurents terav-

ILLIMAR PAUL
Sensei juhataja, Ostujuhtimise Aastakonverentsi peakorraldaja



Rõõmustav on juhtide jõudmine äratundmisele, et äriteenuste sisseostmisel on rohkem ühist ostujuhtimise kui poodlemisega.

neb. Kvalifitseeritud tööjõudu napib ning jaht piiratud hulgale talentidele viib tööjõukulud lakke.

Tagajärjena on hakanud lahti rulluma arengustenaarium, mis vormib suuresti ka Eesti homset ettevõtlusmudelit.

Kulud alla. Püsikulude alandamise surve ajendab üha enam otsima äriteenuste sisseostmise võimalusi isetegevuse asemel. Lisaks harjumuspärase tugiteenuste sisseostmisele kasvab strateegiliste protsesside *outsourcing'* soov. Seal muutuvad aga paraku reeglid. Kui näiteks kon-

tori puhastusteenuse pakkuja valikuga on seni hakka saanud sekretär, siis IKT hanke läbiviimine ei pruugi enam vastata tema kvalifikatsioonile. Logistika-, tootmis- või ostujuhtimise protsesside sisseostmisest rääkimata.

Rõõmustav on juhtide jõudmine äratundmisele, et äriteenuste sisseostmisel on rohkem ühist kaupade ja materjalide ostujuhtimise kui poodlemisega. See tähendab, et ostujuhtide mänguväljak avardub ning muutub mitmekihilisemaks.

Kui näiteks osteti varem vaid toorainet ja toodeti ise, siis uues situatsioonis haka-

KAARHALL.EE

**PVC HALLID
KAARHALLID**

Tentest Trade OÜ | www.kaarhall.ee | info@kaarhall.ee | tel 669 1828

NOVAFOREST

Veoautode remondi teenused

Novaforest OÜ, Betooni 11 D
Tel 513 5468, 511 5778

www.novaforest.ee

OÜ MIIL

KONTEINERVEOD

- Merekonteinerite transport
- Kasutatud konteinerite müük

e-post info@miil.ee | info@miil.lv | Tel 50 40 658
50 55 559

www.miil.lv | www.miil.ee



2012. a konverents tõi Teletorni huvilisi tutvuma LEAGILE tarneahela juhtimis-süsteemiga, tänava keskendutakse ostujuhtimisele.

Ä Pane tähele
9. ostujuhtimise aastakonverents 2013, Äriteenuste sisseostmine

09.10.2013 Hotell Euroopa, Tallinn

- 08.30** Registreerumine ja hommikukohv
- 09.00** *Outsourcing*: tugiteenustest ostujuhtimiseni - Heiki Rits, Outsourcing Partner juhatause liige
- 09.45** Sisseostetavate teenuste soorituse mõõtmine: teenindustasemed, hinnamonitoring, boonussüsteem - Tarmo Künnapuu, DHL Global Forwarding müügijuht
- 10.30** Kohvipaus
- 11.00** Tarnijariskide realiseerumise kompenseerimine riskijuhtimise võimekusega - Kristo Timberg, KPMG ärinõustaja
- 11.45** Varude juhtimise *outsourcing* - Katrin Riisalu, Statoil Eesti hankejuhtimise valdkonna juht
- 12.30** Lõuna
- 13.30** Tootmise sisseostmine - Jakob Saks, Rabaconda juhatause liige
- 14.00** Tootmise sisseostmise töötuba: Rabaconda kaasus
- 15.00** Kohvipaus
- 15.20** Logistika sisseostmine - Uku Peerna, vabakutseline logistikajuht
- 16.05** Diskussioonipaneel: Kui koostöökokkulepped ei pea ja

suhe ei toimi. Raskete tarnijasuhete diagnostika ja tegutsemisviisid
16.50 Päeva kokkuvõte - moderaator Illimar Paul, Sensei juhataja
17.00 Konverentsi lõpp

OSAVÕTUTASUD

Ühe osaleja tasu, kui ühest firmast osaleb vähemalt neli inimest - 250 eurot
 Ühe osaleja tasu, kui ühest firmast osaleb vähemalt kaks inimest - 300 eurot
 Ühe osaleja tasu - 350 eurot
 Kõigile hindadele lisandub käibemaks 20%.
 Osavõtutasu sisaldab: osalemist konverentsil, konverentsi e-materjale, lõunasööki ja kohvipause, võimalust jagada oma turundusmaterjale.

REGISTREERIMISE TÄHTAEG:

kuni 2. oktoobrini 2013 või kuni kohtade täitumiseni. Konverentsi korraldavad Sensei ja Äripäev.

Detailne programmi kirjeldus ja registreerumine kodulehel www.sensei.ee

takse sisse ostma tooraine sisseostmise pluss tootmise pluss tarnimise teenust. Sellise sammu astumine ilma komistamata eeldab väga kompetentset ja tarneahelate juhtimises kindlalt kodus olevat ostujuhti. Paraku on selliseid ostujuhte turul limiteeritud hulk ning jaht nende peadele on juba käimas.

Uued teenused turul. Samas otsustab turu kogumahu mõistes arvestatav osa ettevõttest kulude alandamise eesmärgil loobuda nendest keskastme juhtidest, kelle juhivad protsessid on kas automatiseeritud või sisse oste-

tud. Niisugused otsused langetakse kahjuks sageli sellise surve all ja enne lõikamist pole üheksa korda mõõtmiseks lihtsalt aega.

Tulemusena satub väljavisatava pesuvee ämbrisse paratamatult ka nii mõnigi väga tugev ostujuht. Seega on ühelt poolt kasvav ostujuhtide defitsiit ning teisalt väikese hulga kompetentsete ning samas ettevõtlike ostujuhtide ajutine vakantsus loonud soodsa pinnase täiesti uue teenustemajanduse valdkonna tekkeks. Eestis on aeg küps professionaalsete ostujuhtimise agentuuride turuletulekuks.



**Rohkem,
 kui oskate
 oodata**

KÖGEL

AUTOHAAGIS BALTI OÜ

tiit@koegel.ee, telefon 50 19491
 arne@koegel.ee, telefon 51 08411

www.koegel.com

Äriteenuste sisseostmise analüüsi ABC. Uued tuuled tarneaahela efektiivsemaks muutmises

Logistika põhitõdedest tulenevalt on igas inimeses peidus suuremal või vähemal määral logistik. Langetame pidevalt kaalutud otsuseid, kuidas õiged asjad ja inimesed saaksid õigeks ajaks optimaalsete kulutustega õigetes kohtadesse toimetatud.

Selles veendumiseks tasub jälgida näiteks ühe hommikutunni vältel oma tegevusi, mille eesmärgiks on kas või õigeks ajaks tööle jõudmine, ja nende tegevuste järjestust.

Reeglina on meie tegevused standardised, kuid aeg-ajalt esineb ootamatuid olukordi, mis nõuavad lahendamiseks rutiini raamidest väljamurdmist. Näiteks takso eelistamist tasuta ühistranspordile sisseostmise korral.

Minnes spetsiifilisemaks ja sukeldudes logistikasse kui ärivaldkonda, vajame lisaks intuitsioonile ka mõnevõrra spetsiifilisi teadmisi, oskusi ja kogemusi, et tekiks tarkus õigete otsuste langetamiseks. Igale otsusele järgneva tegevuse tagajärg on alati rahaliselt mõõdetav.

Otsusta, milliseid teenuseid on mõttekas sisse osta. Alustada on soovitatav oma äriprotsesside ABC-analüüsist, jõudmaks selgusele, millised neist on ärikriitilised (A), millised abiprotsessid (B) ja millised klassifitseeruvad tugiteenustena (C).

Tehes lisaks sama tehnikat kasutades läbi töökohtade ning personali analüüsid ja kandes tulemused ühele graafikule, saame huvitava pildi teenustest, mille sisseostmist tasub isetegemise jätkamise asemel tõsiselt kaaluda.

Kui turvalisim on alustada tugiteenuste (C) sisseostmisega kas täismahus või osaliselt, siis eelkirjeldatud ristanalüüsi tulemused võivad viidata ka abiprotsesside või isegi mõne ärikriitiliste funktsiooni *outsourcing* u vajadusele, hinnates sealjuures tulemuste eeldatavat mõju kogu ärile, efektiivsusele ning kvaliteedile.

Toon selgituseks põgusa võrdluse jae- ning netikaubanduse varude juhtimise vahel. Tundub loogilisena, et igal korralikul jaemüügi-ettevõttel on oma ladu. Küsimusele miks? saame tavaliselt vastuse, et see on normaalne ja ärritunud kommentaari, et mis küsimus see üldse on!?

UKU PEERNA
vabakutseline logistikajuht



„Igale otsusele järgneva tegevuse tagajärg on alati rahaliselt mõõdetav.“

Asjatult seisev finantsressurs. Minu tõlgenduse kohaselt on ladu objekt, millesse on külmutatud kapital, vahest võetud ettevõttele ka täiendav laenukohustus, millega kaasnevad pidevad püsikulud, ning kus raha seisab iga sekundiga oma väärtust kaotavate tootvarude all.

Oma ladu on seega koht, mis toodab kulusid ja vähendab kasumit. Koht, kuhu on mugav peita ostuvead ning kuhu kuhjub kogu tarneaahela ebakompetentsuse kontsentratsioon. Ja seda tavaliselt väga suures mahus. Tundub kohutav? Miskipärast on paljud ettevõtted sellele vaatamata lao ülevalpidamisega jätkuvalt rahul.

Operatiivsed uued veebipõhised lahendused. Netikaubandus on oma olemuselt operatiivsem, turustades tarnija laoiseisu ja kasseerides tasu toote eest sisse enne tarnet. Kaup toimetatakse ostjale otse tarnijalt.

Transpordikulud toote kohta on küll kohati kosmilised, ent logistika põhireeglilik on mitte üksikute kuartiklitega tegelemine, vaid kogukulude optimeerimine.

Nende kahe näite vahelises konkurentsiosutub jaekaubanduse ees võitjaks netikaubandus, kelle kogukulud on kokku madalamad.

Samas on jaekaupmehel võimalus oma konkurentsipositsiooni parandamiseks, loobudes oma laost ja delegerides oma minimaalsete ja maksimaalsete varude juhtimise kompetentsele logistikaettevõttele. Varude täiendamine korraldatakse siis vastavalt tegelelikele müükidele operatiivselt läbi EDI (*electronic data interchange* ehk elektroonilise infovahetuse) liidest.

Ostes kogu ettevõtte logistika teenusena sisse, delegerib kaupmees ka vastutuse võimalike vigade ning kahjustuste eest teenusepakkujale. Samas tuleb arvestada, et äriteenuste sisseostmine eeldab mõttemaailma suurt muutust, detailset tegevuste analüüsi, tahet koostöök, kannatust ning partnerite mõistmist.

Ä Tasub teada

Uku Peerna peab logistika sisseostmise teemalise ettekande 9. oktoobril Tallinnas **OSTUJUHTIMISE AASTAKONVERENTSIL 2013.**

120 Aastat Innovatsiooni

5598



Nr.1
Euroopas

Koos.Meiega.Tulevikku.

Muutke oma kurss eduteele.

Ametlik esindus Eestis: Schmitz Cargobull
Eesti OÜ Taevavärava tee 9A, Rae vald
Lehmja küla – **just more.**

SCHMITZ
CARGOBULL 

The Trailer Company.

www.cargobull.ee

Lisa Info:
info@cargobull.ee



Ühisostud pakuvad ettevõtetele soodsaid lahendusi

Side, kütus, elekter ja bürootarbed on asjad, mida vajavad pea kõik ettevõtted. Nende ostmine võib tunduda lihtne, kuid näiteks sidepakettide võrdlemine on tegelikult päris keeruline, kuna eri operaatorite arved koosnevad erinevatest ridadest.

MARILIIS PINN
kaasaautor



Tugiteenuste kokkuhoid ühes valdkonnas võib ettevõtetele tunduda marginaalne, kõikide valdkondade peale kokku võib kulu- de võimalik sääst juba märkimisväärne olla. “Koos finantsjuhtimise ja IT valdkonnaga moodustavad tugiteenuste kulud – sõltuvalt ettevõtte suurusest ja tegevusvaldkonnast – ku- ni kolmandiku firma kulukomponentidest!” toob välja Outsourcing Partner OÜ juhatuse liige Heiki Rits. Ühishangetega on võimalik oluli- selt soodsamaid pakkumisi saada.

Umbes 97% ettevõtetest on väikesed või kes- mise suurusega firmad, kes üksi turul teenust ja kaupa soetades ei suuda üldjuhul saada pa- rimat hinda ja tingimusi. “Outsourcing Partne- ri algne eesmärk oli, et ka keskmised ja väike-



» **Lisaväärtuseks pakutaksegi klientidele ka tüüplepingutest paremaid tingimusi.**

Outsourcing Partner OÜ juhatuse liige Heiki Rits

FOTO: ERIK PROZES

sed ettevõtteid tunneksid end tarnijate ees suurena ning et nendega arvestatakse,” ütles Rits.

Ühisostuga saadakse aga nii häid pakkumisi, et ka suured ettevõtteid on nüüd nendega liitunud. See ei tähenda siiski, et väikefirmad taplaanile jääks.

Outsourcing Partneri eesmärk on pakkuda kompaktset tugiteenuste sisseostu. Rits sõnul on nad teinud korraliku eeltöö, et nende pakutavad hinnad ning tingimused oleks turu soodsamad. “Lisaväärtuseks pakutaksegi klientidele ka tüüplepingutest (loe: luubiga vaatamise lepingud) paremaid lepingutingimusi,” ütles Rits.

Rits toob välja, et enamik ettevõtteid on liiga väikesed ka selleks, et palgata täisajaga pädev ostujuht, IT-spetsialist või finantsjuht. “Raske on leida häid spetsialiste ja kui kellegi leiad, on oluline talle tööd pakkuda. Ja alati on hirm, et keegi ostab ta üle. Vaadates ka Eesti ettevõtluse struktuuri, on tugiteenuste sisseostmine igati õigustatud,” ütleb Rits.

Väikesed on suurtega võrdsed. Outsourcing Partner ei diskrimineeri suuruse järgi kedagi. Vahendatud teenuste hinnad ja tingimused on samad, sõltumata sellest, kas ettevõttel on vaja kütust ühele autole või 70-le. “Meie ei kaup-

Ä Mis on mis Outsourcing Partner ehk OSP

OSP pakub avalikule ja ka erasektorile põhitegevust toetavaid teenuseid. OSP korraldab erasektori-le ühisoste ja hankeid, mille idee on, et kliendid saavad OSP-lt mitte teenust ega kaupa, vaid nad vahendavad parima teenuse ja kauba.

Ühishangetel on konsolideeritud mahtude suurim eelis, et mahuefekti ja hanke professionaalse korraldusega tagatakse erinevate kaupade ja teenuste soodsamad sisseostuhinnad ja parimad lepingutingimused.

Ühishangetes arvestatakse iga kliendi vajadustega, koondades need terviklikuks hankeks.

STILL

KVALITEETNE SAKSA LAOTEHNIKA

Müük, rent, hooldus ja varuosad



KONEKESKO

www.konekesko.ee

Jüri Masinakeskus
Põrguvälja tee 3a, Pildiküla
75308 Rae vald, Harjumaa

Müük/rent, mob 512 6682
tarmo.saks@kesko.ee

Hooldus, mob 507 0648
mati.trei@kesko.ee

Varuosad, tel 605 9166
erkki.kukkk@kesko.ee

le. Meie tingimused on teada ja nendega me te-
gutsame,” ütleb Rits.

Kui keegi soovib Outsourcing Partneri ühis-
ostudega liituda, on juhendid selleks kodule-
hel. Soovi korral istutakse kliendiga maha ja sel-
gitatakse, millised on konkreetse kliendi sääs-
tuvõimalused, ja arvutatakse välja konkreetset
numbrid. “Eri teenustel on säästu määr erinev,
kuid sides on kokkuhoid alates 40% kuni mitu
korda,” tõi ta välja.

Kliendile on liitumine ühisostu tulemus-
tega tasuta, tasuda tuleb vaid ostetud teenus-
te eest tarnijale. Liituda saab kõikide praegu-
seks korraldatud ühisostude tulemustega, aga
ka näiteks osaga neist. Võib osta ka natuke siit
ja natuke seal. “Üldiselt on meie hinnad pare-
mad,” ütleb Rits.

Võrdlused eri alustel. Sageli võrreldakse õu-
nu apelsinidega ehk kahe tooneri võrdluses
tundub ettevõtte praegune tooner soodsam,
kuid lähemal vaatlusel selgub, et ühega saab
teha 2500 koopiat, teisega 7500 ehk ei osata
kõigile olulistele detailidele tähelepanu pöö-
rata. Eriti keeruline on võrrelda mobiilipa-
kette, kütuse hindu, erinevaid sõidukeid ja
ka bürootarvete maailmas on palju andmeid,
mida analüüsida.

“Meie juurde on sattunud kliente, kes on tee-
nusepakkuja juures juba 20 aastat nn kuld-
kliendi staatuses, kuid samas pakutava teenuse
hinnad pole kordagi muutunud,” tõi näite Rits.

“Tarnijatelt tuleb osata küsida ja siis saab ka
õige ning võrreldava toote rahuldava lõpptu-
lemusega,” ütleb sisseostuläbirääkimistes ko-
genud Rits ja lubab, et nende lepingutes kruts-
keid pole, hinnad on läbipaistvad ja alati otsi-
takse soodsamaid lahendusi nii hindadele kui
ka muudele tingimustele.

Ä Kommenteer Väikestest summadest tuleb kokku suur vahe

ANU EHALA
OU Mapri juhiabi

**Meie koostöö Outsourcing
Partner OÜga algas, kui ot-
sisime soodsama hinnaga
kütust.**

Esiialgu suhtlesime oma-
vahel e-kirja teel ja siis saime
kokku ning meile tehti täp-
ne hinnavõrdlus, kuidas kok-
ku hoida.

Loomulikult on keeruline
usaldada oma andmeid teise-
le ettevõttele, teadmata, mi-
da nendega peale hakatakse.
Soovitused muutsid selle liht-
samaks.

Usalduse võitmiseks on ka
väga oluline meeldiv kliendi-
teenindus ja kuidas kliendiga
suheldakse. Seni on kõik väga
korrektned olnud.

Alguses liitusime ainult
kütuse ühisostuga, kuid hil-
jem ühinesime ka bürootar-
vete ühisostuga, kuna ette-
võttes kulub kohvi palju.

Täpset kokkuhoitud sum-
mat ei oska kohe öelda, kuid
paberi ja kohvi arveid vaada-
tes on näha, et iga paki pealt
on paar eurot kokku hoitud.
See teeb lõpuks kokku arves-
tatava summa.

Ä Pane tähele Outsourcing

ALLHANGE - ettevõtte põhite-
gevusega otseselt seotud ja
põhitegevust toetavate tee-
nuste/toodete sisseostmine.

TUGITEENUSED - teenused või
tooted, mis on vajalikud (nt
raamatupidamine on seadu-
sega kohustuslik) põhitegevu-
se toetamiseks.

Sisse võib osta:
**FINANTSJUHTIMINE/RAAMA-
TUPIDAMINE**

IT-TUGI

IT TEHNIKA

SÕIDUKID

KÜTUS JA TANKLATEENUSED

SIDETEENUSED

PUHASTUSTEENUS

KINDLUSTUSTEENUS

TURVATEENUS

BÜROOTARBED

BÜROOTEHNIKA

MÖÖBEL JA SISUTUS

PANGA- JA LIISINGUTEENUS

**JOOGIVESI (KOOS SEADMETE-
GA)**

ELEKTRIENERGIA

Kokku 40-50 põhivaldkonda



**Usalduse
võitmi-
seks on
oluline
meeldiv
teenin-
dus ja
soovitu-
sed.**

GARMIN®

Veoauto navid Garminilt
Uuri lähemalt www.jakari.ee



Eestikeelne
menüü ja
hääljuhendamine

**GPS
navigaatorid**

Garmin seadmete ametlik maaletooja **Jakari Marine OÜ**
Regati pst 1, 11911 Tallinn • tel 639 8993 • www.jakari.ee

JONEX TRANSPORT

Jonex Transport OÜ

- Rahvusvaheline autotransport ja logistika
- Veokite ja haagiste remont ja hooldus
- Haagise rent

Aiandi tee 4, Paikuse alev, Pärnumaa
Tel 50 18 898, 52 22 694, 443 7211
Faks 4436820
jonex@hot.ee

Ä Tasub teada Sisseostu- võimalused:

KONKREETSETE teenuste sisseostmine sh IT teenused, raamatupidamine ja finantsjuhtimine, õigusabi, (riigi)hangetega seotud teenused jne (Need on valdkonnad - raamatupidamine ja finantsjuhtimine ning IT teenused - kus kliendid ootavad igapäevtöös stabiilsust, kindlat kvaliteeti, samas ka paindlikkust ja operatiivset tegutsemist)

TUGITEENUSE juhtimine (klientdispetsiifilise põhitegevust toetava tegevuse ülevõtmine ning erinevate tugiteenustega seotud projektide juhtimine)

ÜHIS- JA ÜKSIKOSTUDE korraldamine, kus arvestatakse iga kliendi personaalsete vajadustega, koondades need teravliikuks hankeks (erasektoris ainulaadne ja unikaalne Eestis v.a grupiettevõtetes)

Ä Tasub teada Hinnaanalüüs näitab olulist kokkuhoidu

Ühisostu tulemusel on Outsourcing Partner saavutanud oma klientidele mahuefekti pealt märkimisväärse hinnavõidu: näiteks koopiapaberi (A3 ja A4) allahindluse -45% ning toonerite/kassettide hindadelt on võimalik säästa üle 50%.

BÜROOTARBED:

HINNAVÕRDLUSEKS tasub raamatupidamisest välja võtta 15-20 toodet, mis teeb teile summaarselt põhiosa kulusid (20/80), ja nende toodete hindu ühisostu hindadega võrrelda.

HINNAGARANTII ehk siis põhiostukorvi 200 tootele garanteeritakse ühisostuga liitujatele vajadusel konkurentide pakutava sama tootega võrreldes parem hind.

KÕIK tooted saab kätte ühest kohast ning sõltuvalt mahust ja asukohast on kõikidele OSP klientidele kaupade kättetoimetamine tasuta.

KÜTUS:

KÜTUSTELE E95 ja DK kehtib hinnakombinatsioon baashind + 2,5 s/l kohta, kusjuures on tagatud minimaalne allahindlus kehtivast postihinnast

-5 s/l. Kütuse ostmisel kehtib see hind, mis on kliendile tankimisel soodsam.

KOMBINEERITUD hind garanteerib kliendile, et ühisostuga liitujal on tankla sees hinnavad minimaalsed ehk siis baashinnast kõrgemat hinda üheski tanklas ei saa olla (tavaliselt on tanklaketi sees hinnavad sõltuvalt tankla asukohast kuni 9 senti). Seega võit võib olla kuni poole suurem kui ühisostuga ühinenud klientidele garanteeritud 5 s/l kohta.

SIDE:

KULUPÕHISED head hinnad. **LISAVÄÄRTUSED** nagu regulaarne hinnaseire jms.

NÄIDE "ülioodsast äripaketist" vs ühisostu hinnad:

Ettevõttele (kokku 7 mobiiltelefoni) pakuti n-ö miinimumarve paketti hinnaga 7,99 eurot kuus (sisaldab 1000minutit jms).

Analüüs näitas, et kokku räägiti 7 numbriga 2100 min/kuus ja maksimumi - 7000 min - ei suudetud ära kasutada. Lisaks selgus, et tegemist on n-ö krediidiga, mille summa iga toiminguga järel väheneb. St kui klient saab 1

SMSi ja ei ole ühtegi minutit rääkinud, ei ole tal 1000 minutit järgi vaid see SMS hind läheb maha sellest 7,99 euroist ja seega ka kõneminutite arv väheneb kogu aeg. Ka siis, kui ta helistab välismaale, räägib välismaal, saadab MMSi, parigib mobiilselt jne - summa väheneb ja kõnede maht väheneb.

Pakett sisaldab ka piiratud andmemahuga mobiilset interneti, isegi kui klient seda ei soovi. Näites toodud firma 7 telefonist kasutavad vaid 2 numbrit mobiilset interneti. Kokku seega 1 kuu arve 55,93 (7 mobiili × 7,99 eurot). Lisanduvad kõned välismaale.

ÜHISOSTU hinnakirja oleks sama kliendi sideteenus oluliselt odavam.

NÄITES toodud kliendi mahuga (1750 minutit riigisiseseid kõnesid) oleks summaks 17,50 eurot ja mobiilse interneti kallima paketi (piiranguteta pakett) hinnaks kokku 15,88 eurot.

Ühisostu tingimustel oleksid näites toodud firma puhul (7 numbrit) riigisiseseid teenused seega kokku 17,50 + 15,80 = 33,30 eurot Lisanduvad kõned välismaale.

40

protsenti vähemalt on keskmine kokkuhoid sideteenustelt võrreldes mobiilipaketiga.

Säästmise valem?

EFEKTIIVSUS ÷ KONTROLL =

KOKKUHOID

[SeeMe GPS täislahendus autoparkidele]

SeeMe

OSKANDO OÜ

TALLINN: 6829 500

TARTU: 766 8990

seeme.eu



Terminali laiendus oli tolle aja innovaatilisim samm

SCHENKERI tegevjuht Janek Saareoks toob välja, et kuigi ladu on lihtne pind, tuleb see korralikult rajada. FOTOD: RAUL MEE

WILLENBROCK BALTIC

Linde Material Handling

Linde

**UUED JA KASUTATUD TÕSTUKID,
TÕSTUKITE RENT** www.willenbrock.ee

Tartu mnt 173/3 Peetri küla, Rae vald, 75312 Harjumaa

Marek Ploom, uute tõstukite ja rendi projektijuht, tel 53 491 868, marek.ploom@willenbrock.ee

Jaan Viita, kasutatud tõstukite projektijuht, tel 51 55 890, jaan.viita@willenbrock.ee

Konkursi "Logistikategu 2002" võitis Schenker tol ajal unikaalse kaubakäsitlusterminaliga.

LIIS KONOVALOV
kaasautor

ASi Schenker tegevdirektor Janek Saareoks leidis, et tegu sai alguse praktilisest vajadusest. "Kaubamaht oli kasvanud ja eluga sammu pidamiseks oli uus terminal vältimatu areng," ütles ta.

Projekti eesmärk oli saada lisapindu kasvanud veostemahue töötlemiseks, saavutada tööviljakuse tõus, vähendada oluliselt vigade arvu ning luua märkimisväärselt paremad töötingimused. Saareoks lisab, et lisaks tähendas kaubaterminali projekt suurt sisemist motivatsiooni kogu kollektiivile, andes neile mõista, et Schenker on innovatiivne ja plaanib turul pika aega tegutseda.

Kõik need eesmärgid saavutati. Terminali pind kasvas kolm korda, terminali tööliste arv kasvas 20%, kuid käsitlevate veoste maht 50%, teenindustase paranes, kuna uus terminal on

Kindlasti soovime veel aktiivsemalt ka laologistika turul oma turuosa kasvatada.

Janek Saareoks, Schenker

Loe Logistikast

Logistikategija rubriik vaatab, mis on saanud kõikidest varasematest aasta logistikateo konkursi võitjatest. Järges ootavad Eesti Logistikaklaster, DPD Eesti, SmartPOST, Magnum Logistics, A. Le Coq, Lex-trans/Autologistika, Siilamäe Sadam ja DFDS Transport (praegune DSV).

avatud kauem – tööaeg on 6 tundi ööpäevas pikem. Ka võimaldas suurem pind kaupu paremini sorteerida, mis tagas vigade arvu vähenemise ja laadimise kiiruse tõusu. Tunduvalt paranesid terminali tööliste töötingimused, kuna uues terminalis toimus laadimine praktiliselt ainult ruumis sees.

Ehituse projekteerimine algas olemasolevate terminalidega tutvumisega. Koos projekteerijatega külastati Soomes kümnekonda terminali ja sealst saadud teadmisi võeti projekti koostamisel arvesse.

Uus terminal ehitati seega kõrgeid efektiivsus- ja kvaliteedinõudeid järgides. 1,8 miljonit eurot maksnud hoone moodustas koos vana rekonstrueeritud terminaliga ühtse 4000 ruutmeetri suuruse kompleksi, kus loodi tingimused auto-, lennu- ja konteinerisaadetiste käsitlemiseks.

Innovatsioon tõi konkurentsieelise. Saareoks sõnab, et kuigi terminalid ja laod on lihtsad ehitised, on nad samas väga haavatavad. "Elulise, kriitilise tähtsusega on põrand, seinad, katus, ukseid – kehv põrand võib tekitada väga suuri kulutusi hiljem tõstukipargi hooldamisel ja kui ehitus ise pole energiasäästlik, siis efektiivset ja kvaliteetset äri teha ei saa," ütleb Saareoks

TimoCom Transpordiharu tulevik!

Veoste ja transpordi börs



Otsite vaba veost või transpordivahendit? Proovige meid tasuta ja ilma mingite kohustusteta! Iga päev kuni 300 000 kehtivat veose ja transpordivahendi pakkumist 85 000 kasutajalt kogu Euroopas!

Meid usaldavad:

- AG Logistik OÜ – „Transpordi börs TimoCom aitab tõsta töö efektiivsust.“
- Elke Transport OÜ – „TimoCom – ideaalne vahend, et laiendada oma välispartnerite ringi!“
- Kauritel OÜ – „TimoCom aitab Teile uusi kliente ja alltöövõtjaid leida. Kasutage TimoCom!“

Lisateavet TC Truck & Cargo® ja teiste firma TimoCom toodete kohta saate, helistades telefonil +48 67 352 59 45.

www.timocom.ee

LOGISTIKATEGU

ja lisab võidu toonud terminali kiituseks, et kui kõik on õigesti projekteeritud ja ehitatud, siis kestab üks ladu või terminal aastakümneid.

Saareoks leiab, et kaubaterminalide arendamine on selgelt loonud Schenkerile konkurentsieelise ja praegu on nad üks paremini välja arenenud jaotusvõrguga logistikaettevõtteid turul, kes suudab kaupu kõikidesse geograafilistesse punktidesse toimetada. "Tol ajal oli see kindlasti üks innovatiivsematest ja julgematest sammudest logistikasektoris, seda näitas ka ju paljude tunnustus Logistikateo konkurssil," nendib ta võitu meenutades.

Kasvav turuosa. Loodud lahendused teenivad Schenkerit edukalt edasi ja aja jooksul on klientide parema teenindamise huvides ehitatud analoogsed terminalid ka Tartusse ja Jõhvi.

Edasise arengu suhtes on Schenkeris laual teemad, kuidas oma ladude taristut paremini korraldada ja edasi arendada. "Kindlasti soovime veel aktiivsemalt ka laologistika turul oma turuosa kasvatada," sõnab Saareoks ning lisab, et teine oluline arendustöö käib loomulikult tarkvararindel. "IT-süsteem on nagu inimese vereringe – see peab toimima, et organism elus püsiks," ütleb Saareoks tulevikku silmas pidades.



50

protsenti kasvas uue terminaliga Schenkeri käideldavate veoste maht.

ENNE uue terminali rajamist käidi mitmel pool kogemusi kogumas.

ROOSE&SON

transport



**VEO- JA TÖSTETEENUSED
EHITUSVEOD
MULTILIFTTEENUSED
KALLURVEOD
JAHUTUSVEOD
KONTEINERITE RENT**

Tellimine tel 56 490 113, info@rooseon.ee, www.rooseon.ee

PakiAutoKeskus

**UUED ja KASUTATUD
VARUOSAD
HOOLDUS ja REMONT**



Ostame kaubikuid ja väikebusse

Keila, tel 678 2345, 514 0276

www.pakiautokeskus.ee

Ä Tasub teada Algas konkurss "Aasta logistikategu 2013"

Väljakujunenud traditsiooni kohaselt valitakse igal sügisel aasta parim logistikasaavutus. Tänavu juba 12. korda toimuva konkursi "Aasta logistikategu" eesmärk on tunnustada oma tööle pühendunud logistikajuhtide saavutatud edu organisatsioonile püstitatud eesmärkideni jõudmisel. Varasematel aastatel on suure auhinna pälvinud EVR Cargo, Eesti Logistikaklaster, DPD Eesti, SmartPOST, Magnum Logistics, A Le Coq, Lextrans/Autologistika, Sillamäe Sadam, DFDS Transport (praegune DSV Transport), Schenker ja Telema.

Kutsume konkursil osalema kõiki Eesti logistikaprofessionaale ning palume saata oma aasta logistikateo lühitutvustus, vastates küsimusele:

"Milline oli 2012/2013. aastal ellu kutsutud ja rakendatud logistiline parendus, mis kasvas teie ettevõtte efektiivsust, käivet, kasumit, tarnekindlust, varude ringlemiskii- rust, klientide rahulolu, optimeeris tegevust ja aitas säästa kulusid?"

Logistikateenuste pakujate ning transpordifirmade puhul võib konkursile esitada parenduse, mis on kasvanud ettevõtte klientide vastavaid näitajaid. Võistlustöö kirjelduse palume koostada lakoonilises vormis ning see peab kindlasti andma vastused küsimustele: **MIS** oli logistikateo eesmärk? **MILLINE** oli logistikateo protsess? **MILLISED** on tänaseks selgunud tulemused? Aasta logistikateo maksimaal-

selt sajast sõnast koosnevat tutvustust ootame hiljemalt 10. oktoobriks e-postiaadressidele tanel.raig@aripaev.ee või sensei@sensei.ee Kõigi kandideerivate logistikategude seast valib žürii välja kuni 10 finalistit. Žürii koosseisu kuuluvad logistikaajakirjanikud ning PROLOGi juhatuse liikmed. Finaali pääsevad töid tutvustatakse Äripäeva transpordirubriigi, Äripäeva kuukirjades Logistika ning Transport ja Logistika, samuti Äripäeva veebiväljaandes.

Finaliste hindab hääletamisel nii žürii kui ka Eesti logistikaavalikkus. Sealjuures on žürii otsusel 50% ning avalikkuse hinnangutel 50% osakaal. Võitja selgub kaalutud häälte summeerimisel. Punktide võrdse jagunemi-

se korral saab määravaks žürii otsus.

Kolme võidutöö esitlemine ja autasustamise tseremoonia toimub 13. novembril Tallinnas toimuva 15. Logistika aasta-konverentsil. See kuupäev tasub oma kalendrisse juba varakult kirja panna!

KONKURSI AASTA LOGISTIKATEGU 2013 KALENDER

LOGISTIKATEO ESITAMISE TÄHTAEG: 10.10.2012.

LOGISTIKATEO MAKSIMAALNE MAHT: 100 sõna

LOGISTIKATEGU SAATA AADRESSILE: tanel.raig@aripaev.ee / sensei@sensei.ee

FINALISTIDE VÄLJAKUULUTAMINE: 22.10.2013. Äripäeva logistikarubriigis

AASTA LOGISTIKATEGU 2013 VÕITJA SELGUB: 13.11.2013. Logistika aastakonverentsil

MANN LINES

MANN LINES MULTOMODAL KONTEINERLIIN:
ROTTERDAM - BREMERHAVEN - RIGA - GDYNIA - ROTTERDAM
2 LAEVA LIINIL, IGA 5 PÄEVA TAGANT RIIA SADAMAS.

Rotterdam, Bremerhaven, Hamburg, Riga, Kaliningrad, Gdynia

Bremerhaven, Kaliningrad, Riga, Gdynia, Rotterdam

Kaliningrad, Hamburg, Bremerhaven

Broneerimine ja lisainfo:
Mann Lines OÜ

tel 679 1450
 faks 679 1455

Rae põik 10
 76806, Paldiski

mannlines@mannlines.ee
www.mannlines.com

IX OSTUJUHTIMISE

AASTAKONVERENTS

2013

ÄRITEENUSTE SISSEOSTMINE

9. oktoober

Hotell Euroopa

Paadi 5, Tallinn

Konverents ettevõtte tippjuhtidele ja ostujuhtidele kuidas osta sisse strateegilisi teenuseid – logistika, tootmine, ostujuhtimine

Outsourcing: tugiteenustest ostujuhtimiseni
HEIKI RITS, Outsourcing Partner juhatuse liige

Sisseostetavate teenuste soorituse mõõtmine: teenindustasemed, hinnamonitooring, boonussüsteem
TARMO KÜNNAPUU, DHL Global Forwarding müügijuht

Tarnijariskide realiseerumise kompenseerimine riskijuhtimise võimekusega
KRISTO TIMBERG, KPMG ärinõustaja

Varude juhtimise outsourcing
KATRIN RIISALU, Statoil Eesti hankejuhtimise valdkonna juht

Tootmise sisseostmine
JAKOB SAKS, Rabaconda juhatuse liige

Tootmise sisseostmise töötuba:
Rabaconda kaasus

Logistika sisseostmine
UKU PEERNA, vabakutseline logistikajuht

Diskussioonipaneel:
Kui koostöökokkulepped ei pea ja suhe ei toimi. Raskete tarnijasuhete diagnostika ja tegutsemisviisid.



Äripäev

Ühe osaleja tasu, kui ühest firmast osaleb vähemalt neli inimest - 250 eurot (km-ga 300 eurot).
Ühe osaleja tasu, kui ühest firmast osaleb vähemalt kaks inimest - 300 eurot (km-ga 360 eurot).
Ühe osaleja tasu - 350 eurot (käibemaksuga 420 eurot).
Lisainfo ja registreerimine telefonil 513 4004 või www.seminar.aripaev.ee



FORMULA EGO



BLIZZARD



EGO 9



PEGASUS



SIRIO



CENTAURUS



ROLFO KESKKONNASÄSTLIKUD TRANSPORDILAHENDUSED

Maanteetranspordi osakaal tänapäevases sõiduautode ja transpordivahendite logistilises tarneahelas kasvab jätkuvalt. Sellest tulenevalt esitavad autotootjad logistikutele ja vedajatele järjest suuremaid nõudmisi CO² emissiooni vähendamiseks. Vedajatel suureneb pidevalt vajadus efektiivsuse tõstmise ja kütuse kokkuhoiu järele, et tagada veoteenuse kasumlikkus.

ROLFO jaoks pakub see väljakutse võimalust oma tooteid veelgi efektiivsemaks arendada. Kogu ROLFO tootevalik on nüüdsest saadaval "ELECTRIC POWER-PACK" paketiaga. Selle lahendusega on võimalik kogu peale- ja mahalaadimise aja vältel hoida veoki mootor väljalülitatud, tagades nii vedajale maksimaalse kütusekokkuhoiu kui ka keskkonnasäästlikkuse.

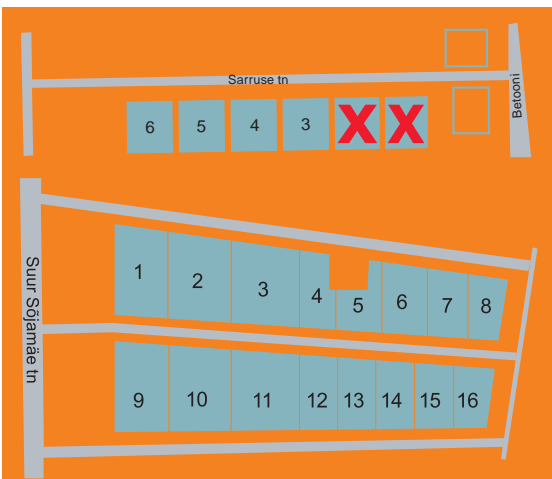
AUTOTRANSPORT OÜ

tänab kõiki oma kliente ja partnereid
10. aastapäeva puhul!

Autotransport OÜ, Pärnu mnt 232, 11314 Tallinn
tel 6 727 626, e-post info@autotransport.eu
www.autotransport.eu / www.rolfo.com



Müüa tootmis- ja ärikinnistud Tallinnas Lasnamäel



- kinnistud asuvad Sarruse ja Suur-Sõjamäe tänaval
- detailplaneering kehtestatud
- **rajatud iga kinnistu piirini:**
 - vee- ja kanalisatsiooni trassid
 - elektri- ja sidevõrgud
 - gaasitrassid
 - sõidu- ja kõnniteed ning mahaõidud kinnistutele

- kinnistute suurused 2500–5100m²
- kinnistuid ja ehitusõigust saab liita
- 80% tootmispind ja 20% äripind
- lubatud täisehitus 50%, max kõrgus 22m
- kesklinn ja põhimaanteed 10-minutilise autosõidu kaugusel
- logistiliselt soodne asukoht



BETOONI TÖÖSTUSPARK JA SUUR-SÕJAMÄE TÖÖSTUSPARK

Lisainfo: www.ltp.ee

e-post: info@ltp.ee

Suur-Sõjamäe 10a, Tallinn

tel 50 230 77

Värske õli analüüs

ANNA MURASHINA
Addinol Lube Oil OU tehnikadirektor

Enne müügile jõudmist läbib õli väga pika teekonna, mis algab koostise väljatöötamisest ja lõpeb valmistoote arvukate katsetega. Õlitootja teeb tingimata laboratoorsed, stendi- ja käituskatsed, mille tulemuste põhjal määratakse õli füüsikalisi-keemilised näitajad ning hinnatakse välja lastava toodangu kvaliteeti.

10

on õlianalüüsi olulisi parameetreid.

Ä Tasub teada

ANALÜÜSIDA ON MÕTET:

SUURI õlikoguseid, mida tarnitakse tsisternide või konteineritega;

UUTE masinate või seadmete esmasel täitmisel õliga;

KALLITE õlide kasutamisel.

ANALÜÜSIGA VÄHENDATE ÜLE-ARUSEID RISKE:

SAATE kinnituse, et õli on kvaliteetne.

ÕLIST võidakse avastada mustust. Värske õli ei pruugi olla puhas. Villimisel, transportimisel või seadme täitmisel õliga võib olla õlisse sattunud nt mustust või niiskust. Esineda võib ka segunemist teist sorti õlidega, kui tsisterni või villimiseseadet pole enne uuesti täitmist piisavalt loputatud.

ANALÜÜSIGA kontrollitakse manuste komplekti töövõimet. Kaasaegsed määrdained sisaldavad kompleksete manuste kombinatsioo-

ni. Ladustamine ja transport (ekstreemsed temperatuurikõikumised) võivad kahjustada manuste komplekti töövõimet. Sellele viitavad vaht ja õli emulgeerumine.

ÕLIANALÜÜS tõestab, et tegite kõik õigesti ega riskeeri masina- või seadmetootja garantii kaotamisega.

ERITI tähtis on, et värske õli proovi analüüse saab hiljem võrrelda edaspidiste õliproovidega. See on väärtuslik abivahend võrdlevate analüüside tulemuste hindamiseks.

VÕTKE PROOV ÕIGESTI:

PROOV tuleks võtta täitmisvoolikust pärast ca 1 liitri nn loputusõli väljalaskmist või Oelchecki pumbaga õlipaagist. Tsisternis tarnitud õli puhul vältige proovi võtmist kohe väljavoolavast õlinrest.

KASUTAGE üksnes kuivi ja puhtaid proovitopse.

PÜÜDKe võtta representatiivne õliproov, s.t proov, mis peeldaks õli tegelikku seisundit. Õli ostmisel vaatides veeretage vaati ning võtke proov võimalikult vaadi keskelt.

MÄRKIGE üles vaatide partii-number ja muud andmed.

TÄHTSAIMAD VÄÄRTUSED

Värske õli analüüsiväärtused on aluseks kõikidele edasistele analüüsidele.

VISKOOSUST 40 °C ja 100 °C juures, viskoossusindeksit;

MANUSTE sisaldust;

LÄHTUVALT metallide sisaldusest segunemist võõra õliga;

FT-IR spektri võrdlust,

PUHTUSKLASSI vastavalt standardile ISO 4406;

VEE sisaldust;

AN (happearvu) või **BN** (leelisarvu);

VEE separeerimisvõimet;

ÕHU separeerimisvõimet;

VAHUTAVUST.



UNIBOX OÜ Kalesi, Aruküla 75201, Harjumaa
tel 603 4477; 50 64 132 | Faks 603 4471
info@unibox.ee, www.unibox.ee



Unibox on Harjumaal Kalesil asuv puit- ja vineertaar valmistav ning pakendamisega tegelev ettevõtte.

Meie töötajatel on antud valdkonnas üle kümneaastane töökogemus ja me oleme valmistanud kaste nii Rootsi, Taani, Hollandi, Soome kui ka Saksamaa ettevõtetele. Tootmises kasutame ainult kvaliteetseid ja ökoloogiliselt puhtaid materjale ning kogu meie toodang vastab Euroopa standarditele ja Euroopa keskkonnakaitsenõuetele, mida kinnitab ka vastav sertifikaat. Meie toodangut võib prügitootlus-seadmetes ohutult ladustada ja põletada.







**RENAULT MASTER
PACK CLIM L3H2 2,3 dCi**
SOODUSHIND: € 21 590.-
HINNAVÕIT: € 5 400.-
KUUMAKSE: 251.-*

Varustus: ABS, CD-Raadio, kliimaseade, el. aknad,
 el. reguleeritavad soojendusega küljepeeglid,
 tagumised parkimisandurid, püsikiiruse hoidja,
 kandevõime kuni 1 585 kg.
 Keskmine kütusekulu 7,8 l/100km,
 CO₂ emissioon 203 g/km.

**RENAULT TRAFIC
PACK CLIM L1H1 2,0 dCi**
SOODUSHIND: € 17 270.-
HINNAVÕIT: € 4 320.-
KUUMAKSE: 200.-*

Varustus: ABS, CD-Raadio, kliimaseade, el. aknad,
 el. reguleeritavad soojendusega küljepeeglid,
 kandevõime kuni 1 100 kg.
 Keskmine kütusekulu 7,4 l/100km,
 CO₂ emissioon 195 g/km.



**RENAULT KANGOO
EXPRESS COMFORT 1,6 16V**
SOODUSHIND: € 10 990.-
HINNAVÕIT: € 2 700.-
KUUMAKSE: 128.-*

Varustus: ABS, CD-Raadio, kliimaseade, parempoolne
 lükanduks, kaubaruumi põrandakate,
 kandevõime kuni 650 kg.
 Keskmine kütusekulu 7,9 l/100km,
 CO₂ emissioon 187 g/km.



**ABC MOTORSIS KÕIK
RENAULT TARBESÕIDUKID -20%**



RENAULT
Liising **RENAULT**
PRO+

DRIVE THE CHANGE



* Finantsteenuse pakkuja on Nordea Finance Estonia AS. Tutvu finantseerimise tingimustega ja küsi lisainfot sõidukite müüjalt. Liisingu näidispakkumised on kalkuleeritud järgmistel tingimustel - sissemakse 10%, liisingiperiood 60 kuud, jääkväärtus 25% (läbisõidupiirang 30 000 km/aastas), intress 1.96%, lepingutasu 190€. Hinnad sisaldavad käibemaksu. Pakkumine kehtib kuni kaup jahtub. Pildid on illustratiivsed.

Renault soovib 

 **ABC Motors**
10 AASTAT - IGA AUTOOSTU ALGUS

TALLINN: ABC MOTORS AS - PALDISKI MNT. 105, TEL: 674 7700; **PÄRNU:** PEREAUTO OÜ - TALLINNA MNT. 82, TEL: 447 7300; **HAAPSALU:** TRADILO OÜ - TALLINNA MNT. 73, TEL: 473 1383; **RAKVERE:** WIRU AUTO OÜ - KREUTZWALDI 5B, TEL 329 5560; **VILJANDI:** RAEI AUTOKESKUS OÜ - TALLINNA MNT. 97, TEL 433 0987.



EFEKTIIVSUS
ja kvaliteet
on Simeon
Transpordi
juhi Guido
Leppiku
meelest
märksõnad,
mis tagavad
edu. FOTO:
ANDRAS KRALLA

AUTOTRANSPOORDIETTEVÖTETE TOP

Otsides stabiilsust

Uuem tehnika, selle efektiivsem kasutamine, head suhted klientidega ja tegus meeskond on märksõnad, mille võib välja tuua Äripäeva vedajate TOPi edukamate ettevõtete kohta. Ettevõtted ise hindavad kõige rohkem stabiilsust, kuid transporditurg on olemuselt pigem ebastabiilne ja valmis tuleb olla kiireks kohanemiseks.

JOOSEP LAIK
kaasautor





E D E T A B E L

11 kohalt teiseks kerkinud Herentes ASI juht Rein Aav usub, et ettevõtte edukus seisneb mõttelaadis, kus kombineeritakse erinevaid väärtushinnanguid. “Eelkõige on meie edu seotud usaldusväärsete ja pikaajaliste kliendisuhetega, mis tähendab, et kui meie klientidel läheb hästi, läheb ka meil hästi,” selgitas ta. “Oleme üheskoos läbi elanud erinevaid turusituatsioone ja seda peamiselt tänu kohanemisvõimele. Nimelt püüame oma otsuseid langetada vastavalt olukorrale ning alati olla valmis muudatusteks.” Seega võib öelda, et ettevõtte kliendibaas on üheks peamiseks edukuse mõõdupuuks.

Eduka kliendibaasi aga aitavad üles ehitada ettevõtte töötajad, keda Aav peab oma organisatsiooni liikumapanevaks jõuks. “Nende igapäevane panus ettevõtte tulevikku on meie suurim väärtus ning oleme seisukohal, et meie töötajate teadmiste, kogemuste ja oskuste kogumaht annab kokku meie ettevõtte väärtuse. Lisaks oleme koos oma meeskonnaga loonud ka uudsed ettevõttesisesed süsteemid, mille abil suutsime parandada aruandlust ja selle läbi ümber vaadata peamised kulud,” rääkis ta.

Üldiselt on Herentes alati püüdnud hoolimata kõiguvast majandussituatsioonist liikuda rahuliku ja stabiilse kasvu suunas. “Arene-

UUS

SEERIA EURO 6

**Saadaval ka viimased
Euro 5 mudelid**

Tel +372 5855 2225 jaanus@skuba.ee Tel +372 503 8831 igor@skuba.ee

me üheskoos oma töötajate, klientide ja partneritega,” lisas ta.

Samas on aga ka transpordivaldkond üleüldisemalt muutunud Aava hinnangul innovatsioonile vastuvõtlikumaks ning uudsete süsteemide ehitamine aitab oluliselt kaasa kõikidele ettevõtetele. Ta toob välja näiteks Eesti ja Venemaa vahelisel piiril toimiva internetipõhise süsteemi, mis aitab kõikidel transpordiettevõtetel kiirust kasvatada.

“Mis puudutab aga väljakutseid ja probleeme, siis aastad ei ole vennad,” ütles Aav. “Eelmist aastat peame võrreldes käesoleva aastaga üsna standardseks aastaks, ent võrreldes varasemate aastatega oli justkui tegemist ärkamisajaga ehk üsna tööka perioodiga. Pöörasime suuremat tähelepanu juhtide motiveerimisele ja kütusekulule.”

Sellel aastal on Herentes peamiselt orienteeritud kvaliteedi parandamisele, tarkvara arendamisele ja masinapargi kasvatamisele.

Kiire kasumi kasv. Omecar OÜ on ettevõtte, mis tõusis Äripäeva edetabelis 76. kohalt 5. kohale. Selle juht Rein Saluri jääb tulemuse ja tähelepanu suhtes tagasihoidlikuks. Üle-eelmise aasta 28 000eurose kasumi pealt 182 000 eurose kasumini tõusnud ettevõtte ei ole tema sõnul oma

”Pingelise efektiivse koostööga ongi saavutatud väike edasimineku.

Rein Saluri, Omecar OÜ juht

1,09

korda kasvasid mulju vedajate käibed keskmiselt, kasum vähenes keskmiselt 23 000 euro võrra.

tegevuses suuri muutusi teinud, pigem on rõhutatud investeeringutele. “Muidugi on tähelepanu pööratud töö efektiivsusele, autopargi kasutamisele ja seoses sellega ka jälgitud rentaablust. Pingelise efektiivse koostööga ongi saavutatud väike edasimineku,” lausus Saluri. Praegu tuntakse ettevõttes tema sõnul põhilisel puudust asjalikest autojuhtidest.

Saluri sõnul ei olnud 2013. aasta esimese poolaasta nii edukas, kui loodeti, kuid teine poolaasta töötab tulla tema sõnul parem, millele viitavad ka ettevõtte koostööpartnerid Euroopast.

Uued üllatajad. Simeon Transport OÜ juht Guido Leppik ei näe ettevõtte tõusu 27. kohalt kaheksandale tiigrühppena. “Oma tulemustes ise erilist muudatust ei näe. Kindlasti mõjutas tulemust oluline liisingumaksete vähenemine, kuna ostsime hulga tehnikat välja,” põhjendab ta tänavust kohta. “Kui võrrelda mitte viimast kahte aastat, vaid näiteks viimast 5-6 aastat, siis võib tõdeda, et eelmise aasta 27. koht on meile rohkem tavatu kui tänavune 8. koht,” sõnas ta. 2011. aasta edetabeli tulemuse põhjuseks tõi ta mitmete uute üllatajate turule ilmumise. Eelmise aasta hea tulemuse andsid aga Leppiku sõnul paar tõsist veolepingut, mis aitasid ettevõtet

PUHASTUSVAHENDITE TOOTJA AS ESTKO TOODAB KÕRGEMAL TASEMEL AUTOPESUAINEID

Eesti pesemis- ja puhastusvahendite tootja AS ESTKO on üle 20 aasta arendanud pesuaineid autode, ühissõidukite ning transpordiveokite puhastamiseks nii seest- kui ka väljastpoolt. Täna kasutavad AS ESTKO tooteid takso- ja transpordiettevõtete kõrval näiteks bussifirma SEBE ja Jazz-autopesulad.

“Putukad, lindude väljaheidete, kleepuv õietolm ja talvine sool võivad tõsiselt kahjustada sõidukite värvipinda ja jätta sinna igaveseks inetuid plekke, kui värvipinda õigel ajal ei puhastata. Lisaks ajafaktorile on loomulikult oluline ka puhastusvahend,” selgitab ASI ESTKO juhataja Liina Kikas. “Eriti tihedalt puutuvad selliste probleemidega kokku autopesulad, aga ka transpordiettevõtted, mille sõidukid päevast päeva ringi liiguvad.”

AS ESTKO valmistab autošampoone ja vahasid, sõidukite tuuleklaasi pesuaineid, sisepesuks vajalikke puhastusvahendeid ning tooteid õliste töökodade ja garaazide puhastamiseks. Samuti ollakse alati valmis andma ekspertnõu nii uutele kui ka senistele klientidele, kellel mure seoses puhastusvahendite või pesumeetoditega.

“Näiteks meie leotuspesušampoon on ideaalne rasva, asfaldipigi ja maanteesoola eemaldamiseks autodelt, mootoritelt ja masinaosadelt. Mikrošampoon on asendamatu talvisel ajal liiklusvahendite, sõiduaudode, presentide jm pesuks õlisest, pigisest ja rasvasest mustusest. Eraldi vahend on putukajäänuste eemaldamiseks auto tuuleklaasilt, esituleklaasidelt, iluvõrelt ja kaitseraualt,” toob Liina Kikas mõned näited.

Ta lisab: “Meie põhimõtteks on kulutada loodusressursse ratsionaalselt eelkõige pakendite taaskasutamise ja transpordi tõhusa korraldamise kaudu ning kasutada materjale ja tehnoloogiaid, mis ei reosta keskkonda ega oma kahjulikku mõju inimeste tervisele. Teavitame alati meie toodete

võimalikust mõjust oma kliente ja äripartnereid.”

ASI ESTKO toodete kvaliteedist, keskkonnasõbralikkusest ning tootmise ohutusest ja puhtusest kõneleb ka asjaolu, et ettevõtte on investeerinud teadlikult sertifitseerimisse, omades täna kvaliteedijuhtimissertifikaati ISO 9001, keskkonnajuhtimissertifikaati ISO 14001 ning töötervishoiu ja -ohutuse juhtimissertifikaati OHSAS 18001.

Kindlasti tõstab integreeritud juhtimissüsteem ettevõtte usaldusväärsust – seda tõestab asjaolu, et meie klientideks on nii suuremad kui ka pisemad organisatsioonid ja äriühingud Eestis, Lätis, Leedus, Valgevenes ja Soomes,” loetleb Kikas ja lisab, et ESTKO puhul on tegemist rahvusvahelisel tasemel aktsepteeritud ettevõttega.

Uusi tooteid arendatakse vastavalt turu vajadustele ja lisaks omatoodangule pakub ESTKO koristustarvikuid ja pehmepaberi tooteid – ASI ESTKO koguvalikus on praegu üle 1000 nimetuse. AS ESTKO toodet kannavad Põhjamaade Luige (Nordic Ecolabel) ökomärgist, mis garanteerib, et tähistatud toode vastab karmidele keskkonna- ja kvaliteedinõuetele. Lisaks on valikus ka kolm toodet, mis vastavad Soome Astma- ja Allergialiidu kriteeriumidele.

Tallinna lähistel Kiili vallas asuva ASI ESTKO aastakäive aastal 2012 oli 3,2 miljonit eurot, millest umbes 25% moodustab eksport. 1991. aastal loodud ettevõttes töötab üle 30 inimese. AS ESTKO on üks suuremaid kohalikke tööandjaid, kuulub Kiili Ettevõtjate Liitu ning toetab röömuga kogukonnategemisi.



AS ESTKO, Kullerkupu 2, Kangru, Kiili vald, Harju maakond
Tel: +372 679 0310
Faks: +372 679 0301
E-post: info@estko.ee
www.estko.ee

tel tehnikat veelgi efektiivsemalt kasutada. "Just efektiivsus ja kvaliteet oleks need märksõnad, mis tagavad meile edu," kinnitas ta.

Kuigi ka tema nendib konkurentsivõimevat survet, on ta siiski 2013. aasta tulemuste suhtes optimistlik. "Kui vaadata aasta 2013 esimest poolaastat, siis võib loota ka sellelt aastalt korralikku tulemust. Müük on läinud väikest tõusuteed, samuti on efektiivsuse näitajad head. Oleme juhte palju koolitanud, mis tagab turvalisuse ja ökonoomsuse... ja nii need asjad käivad," tõdes Leppik.

Hindab stabiilsust. Miil OÜ tegevjuht Heiki Hütt näe edetabelis kolmandalt kohalt kümnele langemises traagikalt. "Miili enda tulemused läksid siiski veidi paremaks võrreldes 2011. aastaga. Nii et mingit langust ei ole. Seda ainult edetabelis, kus põhjandmed tulevad käibe ja kasumi kasvu pealt," sõnas Hütt. 2009. ja 2010. aasta tõusu tabelis põhjendab Hütt madalate võrdlusandmetega. "Eelmisel aastal vahetasime viis vedukit uute vastu, ka sel aastal jätkame tehnika uuendamist. Ootame sel aastal samu tulemusi, mis olid eelmisel aastal," lisas ta. Kuigi sama tulemuse saavutamine tähendab tema sõnul langust edetabelis, on ettevõtte jaoks oluline olla stabiilne.

Ä Metoodika

VALDKONNA TOP-IPÄÄSEMINE
Ettevõtte vastava valdkonna tegevuse osakaal käibest pidi olema vähemalt 51%. Samuti pidi ettevõtte olema tegutsenud kahel järjestikusel täismajandusaastal.

2012. aasta TOPi koostamiseks võttis Äripäev justiitsministeeriumi registrikeskusest eelmise aasta majandustulemuste põhjal valdkonna müügitulult suuremate ettevõtete andmed. Osalesid ettevõtted, kelle majandustulemused olid äriregistris andmete kogumise ajaks skaneeritud.

PINGEAA KOOSTAMINE
Ettevõtteid seati pingeritta kuue näitaja põhjal. Arvutamise aluseks võeti 2012. aasta müügitulu, müügitulu kasv

võrreldes 2011. aastaga, 2012. aasta ärikasum, kasumi kasv võrreldes 2011. aastaga, rentitaablus ja varade tootlikkus aastal 2012.

Iga näitaja põhjal reastati ettevõtted edetabelitesse, iga koht järjestuses andis kohale vastava arvu punkte. Kuue tabeli punktid liideti. Võitis vähim punkte kogunud ettevõtte.

KUI ETTEVÕTTE PUUDUB

Kui ettevõtet TOPis pole, siis polnud ettevõttel aktiivset majandustegevust kahel täielikul majandusaastal (2011-2012), ettevõtte viimase aasta või kahe viimase aasta keskmine omakapital oli negatiivne või polnud tema majandusaasta aruannet edetabeli koostamise ajal äriregistris.

Ä Loe veebist

WWW.LOGISTIKAUDISED.EE

Äripäeva logistikavaldkonna edetabelid

MANNLINES

Regulaarsed ro-ro-, saematerjali-, konteiner- ja projektveod

INGLISMAA; BENELUXI; PRANTSUSMAA, SAKSAMAA IMPORT-EKSPORT

UUS! RO-RO ÜHENDUS SANTANDER / ZEEBRUGGE - PALDISKI.

- Saematerjali transport Inglismaale
- Metsa-, ehitus- ja raskeveomasinate meretransport
- Ülemaailmne ro-ro-lüli läbi Bremerhaveni sadama Eestisse, Venemaale
- Inglismaa-Eesti kaubaveo transiitaeg kolm päeva
- Uksest ukseni transport

Broneerimine ja lisainfo:
Mann Lines OÜ

tel 679 1450
faks 679 1455

Rae põik 10
76806, Paldiski

mannlines@mannlines.ee
www.mannlines.com

Edukad autotranspordiettevõtted 2012

koht	firma nimi	tegevjuht / juhatuse liige	põhiomanikud (koos osalusprotsendiga)
1.	TWEN-TRANS OÜ	Ivan Barakov	Ivan Barakov 100%
2.	HERENTES AS	Rein Aav	Rein Aav 100%
3.	ALPTEER GRUPPOÜ	Kaimo Kaasik	Kaido Kaasik 50%, Kaimo Kaasik 50%
4.	PL Trans AS	Mihkel Saarend	Crevi Investeeringud OÜ 100%
5.	Omecar OÜ	Rein Saluri	Siim Saluri 50%, Rein Saluri 50%
6.	Elstera AS	Ivo Elster	Kalle Elster 72%, Ivo Elster 14%, Heiti Elster 14%
7.	Saue Auto AS	Urmas Mürsepp	Urmas Mürsepp 57,21%, Kalju Rohtmets 32,84%
8.	Simeon Transport OÜ	Guido Leppik	Kiitosimeon OY (Sooe) 100%
9.	Olbtar AS	Toomas Olbrei	Toomas Olbrei 100%
10.	Miil OÜ	Heiki Hütt	Heiki Hütt 100%
11.	Linford AS	Mihkel Vahe	Taivo Abram 83,08%, Mihkel Vahe 16,92%
12.	Raam Transport OÜ	Meelis Raam	Meelis Raam 66,67%, Raam Grupp 33,33%
13.	Tammex Grupp OÜ	Lauri Roosiorg	Lauri Roosiorg 100%
14.	Mullo Transport AS	Jaak Mullo	Jaak Mullo 100%
15.	Jupiter Plus AS ²	Jevgeni Sidorov	Jevgeni Sidorov 33,5%, Galina Sidorova 33%, Konstantin Medjanski 33,5%
16.	Ahren Transport Eesti AS	Eneken Maiste	Ahrens Akeri Aktiebolag 100%
17.	Autologistika OÜ	Aarne Saareväli	Starwhite Limited 100%
18.	Tantal-SP OÜ	Aleksander Volf	Pavel Fomenko 50%, Aleksander Volf 50%
19.	Auto Jõhvi AS	Kuldar Pärnamäe	Vilvo Auto AS 50%, Kuldar Pärnamäe 50%
20.	Auto Võru AS	Tõnis-Koit Pihu	Tõnis-Koit Pihu 51%, Eesti Tarbijateühistute Keskühistu TÜH 24,5%, Valjo Liivamägi 24,5%
21.	Elme Trans OÜ	Igor Berman	BLRT Grupp AS 100%
22.	Janvemar AS	Janno Krantsiveer	Janno Krantsiveer 100%
23.	Sarbus AS	Taavi Tuisk	Saaremaa Laevakompanii AS 65%, Taavi Tuisk 17%, Elme Tuisk 14,75%
24.	EST-Trans Kaubaveod AS	Reio Engman	Reio Engman 50%, Sulev Saareväli 50%
25.	N.R.TRANS	Igor Borissenko	N.R. HOLDING OÜ 100%
26.	Haugas Transport OÜ	Meelis Haugas	Veiko Haugas 50%, Meelis Haugas 50%
27.	Kauritel OÜ ²	Marko Novik	Festium Grupp OÜ 95%, Peter Linkus 5%
28.	DinoCarrier AS	Lauri Pind	Dinotrans Holding 100%
29.	Garant Trans OÜ	Igor Rabtsevitš	Igor Rabtsevitš 100%
30.	Alonewolf OÜ	Andrus Laul	Andrus Laul 33,33%, Kristo Varatu 33,33%, Marek Pommer 33,33%
31.	Finsterwalder Transport & Logistik AS	Madis Järv	FIWA AG 100%
32.	Järva Veod OÜ	Rainer Tammiste	Helgi Matsalu 50%, Vello Tammiste 50%
33.	Haanpää OÜ	Tuomo Vilho Juhani Still	Haanpää OY 100%
34.	Transporto OÜ	Mihkel Vahe	Mihkel Vahe 100%
35.	Tallinna Toiduveod AS	Antti Lepik	AB Transportgrupp AS 88,91%
36.	RW-Trans AS	Meelis Mäeuibo	EKSO AS 80,02
37.	Rain AS ²	Toomas Raud	Toomas Raud 100%
38.	KaroTrans AS	Meelis Rosenstein	Isilme OÜ 30%, Colindo OÜ 20%
39.	Expressveod OÜ	Madis Ennika	Madis Ennika 41%, Rene Liiver 41%, Janek Lillemets 10%
40.	A.Karuse AS	Allain Karuse	Allain Karuse 100%
41.	Võru Trans OÜ ²	Hanno Järv	Tõnis-Koit Pihu 100%
42.	Saare Gaas OÜ	Agu Ool	Aivo Jürisson 50%, Agu Ool 50%
43.	AC Line OÜ	Jüri Kopli	Jüri Kopli 100%
44.	Trektal AS	Herkko Krinpus	Herkko Krinpus 100%
45.	Onry OÜ	Ats Kalju	Ats Kalju 100%
46.	Applaford ES AS	Raivo Nirk	Enn Nirk 100%
47.	PN Transport AS	Heli Jakobson	Pentti Niinivirta OY 80%, Pentti Olavi Niinivirta 20%
48.	Zeigeri Veod OÜ	Tõnu Zeiger	Tõnu Zeiger 100%
49.	Viljavedaja OÜ	Janek Kõidam	Eha Puhk 100%
50.	Saimaa Servise OÜ	Tiit Viiksaar	Kuljetusliike Ilkka Huttunen OY 100%
51.	Erste Transport OÜ	Arvi Laht	Arvi Laht 50%, Leho Laht 50%
52.	ML-Transport AS	Meelis Lonn	Meelis Lonn 100%
53.	Lajos AS	Lauri Pärna	Einar Vallbaum 100%

PESOR LIINID

Pesorliinid on väisanud nii Eesti kui ka Euroopa ja Venemaa teid juba aastast 1989. Meie bussipargis on kokku 20 bussi, alates 8-kohalistest väikebussidest kuni 55-kohaliste reisibussideni.

Meilt saate tellida busse ekskursioonide ja turismireiside korraldamisel, aitame transportida teie külalisi nii tähtpäevade, erinevate ürituste raames kui ka paljudel muudel juhtudel. Samuti pakume firmadele võimalust oma töötajate igapäevaseks transportimiseks tööle ja teenindame bussi- ning marsruuttaksoliine.

Info ja tellimine:
pesorliinid@hotmail.ee

Telefon 6212 123,
555 678 00

Katusepapi 16
14012 Tallinn



www.pesorliinid.ee

käive 2012, tuh €	ärikasum 2012, tuh €	punkti- summa	koht eelmisel aastal
4 983	400	85	31
4 740	410	112	11
7 733	554	113	13
5 092	326	115	33
3 217	206	133	76
3 929	334	135	35
6 894	492	135	16
2 738	524	139	27
5 561	674	142	22
2 360	487	144	3
19 227	1 297	144	8
4 522	229	146	36
1 731	220	150	
4 206	355	152	10
9 405	284	154	55
2 731	322	159	65
9 044	1 359	165	52
1 800	211	171	
2 066	177	174	64
1 838	139	176	102
6 670	375	180	20
2 757	428	187	105
2 036	201	191	106
8 707	256	203	71
1 841	280	209	
1 880	212	210	73
8 020	572	220	2
2 894	49	224	94
1 976	327	228	14
2 641	114	234	45
4 808	94	236	101
1 700	167	237	
7 804	637	246	43
2 158	136	248	41
7 825	125	257	66
2 723	101	258	
2 838	117	261	63
4 940	78	262	87
5 538	132	262	60
3 319	150	269	37
4 049	163	272	5
1 766	207	275	24
1 733	100	275	
2 043	78	278	107
2 604	79	279	79
16 654	62	286	51
3 744	161	290	26
1 951	113	291	96
1 997	85	292	42
1 766	126	293	103
1 770	82	293	
3 040	95	298	67
8 851	102	300	25

 **Laki Auto**

AUTORADIAATORID JA ELEMENDID

- sõiduautodele
- veoautodele
- bussidele



Nissens

BEHR 
SERVICE

Laki tn 7, 10621 Tallinn Sepa tn 19, 51013 Tartu
tel 659 9700 tel 738 1892

lakiauto@lakiauto.ee, www.lakiauto.ee

E D E T A B E L

koht	firma nimi	tegevjuht / juhatuses liige	põhiomanikud (koos osalusprotsendiga)
54.	Meieri Transport AS	Oliver Kruuda	Tere AS 100%
55.	Transmix AS	Valdeko Sõõro	Valdeko Sõõro 100%
56.	E-Piim Transport OÜ	Indrek Kallion	E-Piim Tootmine AS 80%, Silder Trans OÜ 20%
57.	Sumros Grupp AS	Rainer Lepp	Helikar Haabma 60%, Rainer Lepp 40%
58.	Ne-va Trans OÜ	Jelena Netšajeva	Jelena Netšajeva 100%
59.	PVR Veod OÜ	Halvor Laomets	TREV-2 Grupp AS 100%
60.	Saku AB AS	Ole Loigu	Comex Invest OÜ 70%, Rain Ilmets 30%
61.	MNC Transport OÜ	Viktor Stanogin	Viktor Stanogin 100%
62.	Jonex Transport OÜ	Kaim Kuusk	Kaim Kuusk 50%, Kaido Killing 50%
63.	Port Trans Logistika OÜ	Aleksandr Šumeiko	Shumeiko Corporation LTD 100%
64.	Parme Trans OÜ	Juri Šiškin	ViJuS Group AS 90%, Juri Šiškin 10%
65.	RMW AS	Taivo Kuusing	Taivo Kuusing 50%, Avo Lillemäe 50%
66.	HRX AS	Tõnis Segerkrantz	Nauticor OÜ 100%
67.	R.V Ehituse ja Transpordi Grupp OÜ	Raivo Ott	Raivo Ott 100%
68.	Provintsi Transport OÜ	Rain Kaur	Rain Kaur 100%
69.	Tallept Auto AS	Kalev Kraag	Kalev Kraag 22,10%, Kalle Tamsalu 15,73%, Kristjan Kraag 14,61%, Tiit Teetamm 11,61%
70.	O.S. Transport OÜ	Oleg Solovjov	Oleg Solovjov 100%
71.	LKW Rotare AS	Eve Kaseleht	Eve Kaseleht 100%
72.	Kopra Transport OÜ	Taavi Väliison	Mihkel Peil 50%, Indrek Sepp 50%
73.	Narva Auto AS	Nikolai Burdakov	Nikolai Burdakov 41,61%, Tamara Arhipova 17,06%
74.	Star Trans OÜ	Toomas Nukk	Stjärnströms International Ab 100%
75.	Transpoint International (EST) AS	Meelis Mäe	Transpoint International (FI) OY 100%
76.	Fastek AS	Aare Rähn	Aare Rähn 100%
77.	Egesten Transport OÜ	Erkki Siirak	Erkki Siirak 100%
78.	Aave Transport OÜ	Aare Kattai	Vello Teder 50%, Aare Kattai 50%

TRANSPORDITEENUS PÕHJAMAADE JA BALTIKUMI SUUNAL

- ▶ TERMO TRANSPORT
- ▶ TOIDAUKAUPADE VEDU (ATP)
- ▶ ADR KAUPADE VEDU
- ▶ OSAKOORMATE VEDU



Puumaailm OÜ | Tel: 65 65 943 | e-mail: info@puumaailm.ee

käive 2012, tuh €	ärikasum 2012, tuh €	punkti- summa	koht eelmisel aastal
2 309	269	301	
3 512	119	304	7
1 867	83	307	57
2 910	111	313	40
3 244	93	322	75
2 842	85	324	47
2 778	79	324	21
1 849	54	325	70
1 802	95	327	54
3 541	35	329	62
11 336	90	332	78
5 478	44	337	92
3 704	3	350	99
2 045	29	362	46
1 785	53	364	
3 596	93	369	18
1 762	60	369	49
2 039	61	371	85
4 878	68	376	17
3 036	57	379	30
1 799	21	380	108
14 268	-294	387	100
2 251	34	388	68
2 826	80	395	1
3 530	-20	406	48

Yes, it's possible!

Regulaarsed täis- ja osakoormate veod

Soome
Rootsi
Norra
Taani
Poola
Inglismaa

www.greencarrier.eelfreightservices
Info@greencarrier.ee

THERMO KING

Parim lahendus!

VTA Tehnika AS
Betooni 4A Tallinn
tel 620 1425, 506 3137
info@vtatehnika.ee
www.vtatehnika.ee

EDETABEL

koht	firma nimi	tegevjuht / juhatuse liige	põhiomanikud (koos osalusprotsendiga)
79.	Hermes Auto AS	Aleksei Fjodorov	Artur Loza 100%
80.	Aviator OÜ ²	Urmet Maripuu	Urmet Maripuu 50%, Gunnar Raaga 50%
81.	KV Transport OÜ	Ülo Kägu	Ülo Kägu 44,99%, Uudo Kägu 44,99%, Vallo Kägu 10,02%
82.	Vikingmodum OÜ	Kaupo Nõmmemees	Kaupo Nõmmemees 47,62%, Raivo Nõmmemees 26,19%, Ats Nõmmemees 26,19%
83.	KMV AS	Heiki Ohu	Harju KEK AS 100%
84.	Reinsalu Auto AS ²	Andri Öun	Valdur Reinsalu 100%
85.	Realsten OÜ	Sergei Polonski	Sergei Polonski 100%
86.	T.R. Tamme Auto OÜ ²	Svetlana Sofronova	Toomas Tamm 60%, Raivo Tamm 40%
87.	Defton Transport OÜ	Margus Kiil	Markii Invest OÜ 60%, Marek Mürk 40%
88.	Astar Transport AS	Margus Metsma	Terminal Holding AG 78%, Margus Metsma 22%
89.	Merkomar OÜ	Taivo Abram	Taivo Abram 100%
90.	A.P.Kaubatrans OÜ	Peep Laumets	Andres Meus 50%, Peep Laumets 50%
91.	Tallvrie Transport OÜ	Üllar Püvi	Nols Beheer B.V. 100%
92.	Antone Transport OÜ	Tõnu Sepik	Tõnu Sepik 40%, Andres Lippmaa 35%, Eda Lippmaa 25%
93.	Linter-Transport AS	Rein Lepik	Rein Lepik 100%
94.	Tesatrans AS	Sergei Tšižov	Sergei Tšižov 100%
95.	Fameron OÜ	Indrek Andrei	Indrek Andrei 50%, Raul Randväli 50%
96.	Esterson OÜ	Boriss Niilin	Esterson Enterprises S.A. 44%, Ivanna Savchuk 18,70%, Roman Stroykov 18,63%, Igor Zakharov 18,63%
97.	Helto Auto OÜ	Toomas Sildver	Helve Sildver 100%
98.	Merlain AS	Erik Baumann	Helgi Baumann 75%, Stellastar OÜ 25%
99.	Plangi Trans OÜ	Urmas Plangi	Arvo Sarapuu 50%, Urmas Plangi 50%
100.	Hant OÜ	Lauris Leinus	Ahti Koort 33,4%, Artur Krõlov 33,3%, Lauris Leinus 33,3%

² KONSOLIDEERITUD. EDETABELI KOOSTAS JANE SUU, JANE.SUU@ARIPAEV.EE, TEL 667 0381

TÄNU TEILE!

**Hea Jetoili koostööpartner,
täname teid suurepärase koostöö eest!**

Edu teile!
Jetoil - Sinu teejuht kütusemaailmas.

JETOIL
Sinu teejuht kütusemaailmas

käive 2012, tuh €	ärikasum 2012, tuh €	punkti- summa	koht eelmisel aastal
3 511	-62	410	58
2 523	13	410	69
2 154	20	416	93
2 166	35	421	15
6 617	5	425	34
3 023	12	440	53
3 095	-680	442	86
2 507	-290	443	
1 993	6	445	28
2 125	4	451	88
1 884	-20	451	
2 251	7	452	29
2 848	-41	456	82
2 012	-43	474	90
3 561	-79	485	56
1 742	-93	496	95
2 341	-46	496	81
2 041	1	496	
2 166	-139	515	74
2 067	-59	537	32
2 842	-381	538	84
1 836	-106	552	23



**SAKU AB JUBA ÜLE 20. AASTA TEEL,
TÄNU HEADELE KOOSTÖOPARTNERITELE!**

AS SAKU AB
 PANEELI 2, 11415, TALLINN, ESTONIA
 Telefon: (+372) 60 52 370
 Fax (+372) 60 52 361
 E-mail: info@sakuab.ee
 www.sakuab.ee



USALDUSVÄÄRSELT • KIIRESTI • SOODSALT

**KAUBAVEOD 50 KG – 22 TONNI
 MIS TAHES MAAILMA PUNKTIST VENEMAALE!**

VEDU JA LAHTITOLLIMINE VENEMAAL HINNAGA KUNI 5 USD/KG!

**LAOTENUSED, TOLLIVORMISTUSED, MEREVEOD,
 ÕHUVED, EKSPRESSVED!**

WWW.EUROPIIR.EE

Hinnapäring:
 Tel +372 68 38 303
 e-post: info@europiir.ee

Võitja tahab näha enam koostööd

JOOSEP LAIK
kaasautor

Äripäeva autotranspordi topis 30 kohta tõusnud ja tänavu esikoha võtnud Twen-Trans OÜ juht Ivan Barakovi sõnul on Venemaal tegutsesjal Eesti veofirmal väga karm konkurents Vene ettevõtetega, kelle kulud on igas aspektis väiksemad ning kes võivad oma veokiparki lihtsalt liigutada läbi teiste transiivärvate nagu Soome või Poola.

“Kogu transporditaristu – laevaliinide agentuurid, ekspediitorid, automüüjad, teenindusettevõtted – peaks muutma oma suhtumist transiiti ning toetama Eesti transpordiettevõtteid nende tegevuses. Vastupidisel juhul hakkavad nad tulevikus töötama

Ä Võitja Twen-Trans

ASUTATUD: 1996

OMANIK: Ivan Barakov
100%

2012. AASTA TULEMUSED:

KÄIVE 4,9 mln eurot, kasv aastaga 1,75 korda

ÄRIKASUM 400 000 eurot, kasv aastaga 113 000 eurot

TÖÖTAJAJID: 51

TEWN-TRANSI üks uus Actros.



Taristu koostööta liigub transiit Poola või Soome.

Ivan Barakov



ainult kohalikule turule ning transiit liigub järjest enam Soome ja Poola,” sõnas Barakov. Ainult hea koostööga on tema sõnul võimalik ettevõtetel sel ja ka järgmisel aastal kasumlikult tegutseda.

Twen-Transi juhtkond usub, et võtmesõnaks järjest tiheneva konkurentsi tingimustes on efektiivsus. Seetõttu pööravad nad senisest suuremat tähelepanu kulude rangetele kontrollile.



Mokter – 21 aastat kütuseturul, eelista eestimaist!

Täname kõiki koostööpartnereid!

Küsi head hinda Jüris, Jõgeval, Sael ja Vändras!

Müügijuhhi tel 602 5511 või 56 640 961
Kadaka tee 86a, Tallinn, mokter@mokter.ee
www.mokter.ee

Veoautod
Haagised



Tel 509 4738

**RENT · OST
MÜÜK**






www.antrena.com



20
ace Logistics



-  **Autotranspordil igapäevased ühendused Euroopaga**
-  **Regulaarliinid nüüd ka Baltikumi ja Valgevene suunal**
-  **Parimad logistilised lahendused juba üle 20 aasta**
-  **Küsi pakumisi road@ace.ee või 6 401 401**

UUS VOLVO FH



Uus Volvo FH seeria sisaldab mitmeid maailmas esmakordselt kasutusse võetud uuendusi ohutumaks sõitmiseks, kiiremaks laadimiseks, väsimuse ennetamiseks ja tulemuste parandamiseks. Fookuses nii veokijuht kui ka transpordiettevõtja.

Tutvu veokiga www.volvotrucks.ee

Volvo Trucks. Driving Progress

