

Ühisostudega saavutatud tulemused – hinnad ja tingimused – on turu parimad?!

Kuna eelmise nädala Äripäeva nr 180 (5074) ilmunud artikkel – “Kulud kontrolli alla ühisostuga” – tekitas suurt huvi erasektori firmade seas seoses ühisostudega, siis otsustasime natukene detailsemalt uurida, kes, kas ja kuidas saab ühisostudega täpsemalt liituda ning millised on hinnad ja tingimused.

Intervjuu tegime Outsourcing Partner (OSP) juhi Heiki Ritsiga

Mida kujutavad endast ühisostud, mis valdkondades ühisoste läbi viiakse ning miks on see unikaalne?

OSP puhul viiakse ühisostud läbi eelkõige ettevõtete põhitegevust toetavate tugiteenuste valdkondades, mida kõik ettevõtted ühel või teisel kujul ning mahus vajavad. Ühisostude puhul arvestatakse iga kliendi personaalsete vajadustega, koondades need terviklikuks hankeks. Liitumine on hanke tulemustega klientidele tasuta ning saavutatud hinnad ja tingimused kehtivad kõikidele sõltumata ettevõtete suurusest, tegevusvaldkonnast või asukohast.

Ühisostude unikaalsus on sisse kirjutatud Eesti firmade struktuuri. Nimelt on Eestis ~97% erasektori ettevõtetest väikese või keskmise suurusega ettevõtted. Koondades mahud ja tööjõu(kulud), suudetakse mahuefektiga saavutada turul teenustele ja toodetele parim tulemus. Seega võib pidada unikaalseks ka seda, et erasektoris on võimalik koostöö.

Miks olete kasulikud klientidele? Kasutades OSP pakutavat teenust on ettevõtetel võimalus oma vabaneud ressursse kasutada põhitegevusega seotud valdkonna arendamiseks ning keskenduda oma konkurentsieelistele. Majanduslik kasu *outsourcing*’ust saadakse peamiselt finants- ja ajaresursside kokkuhoiust ning professionaalsemast ja kvaliteetsemast teenusest. Eeliseks on loomulikult ka see, et ettevõtte ise ei pea põhitegevust toetavate valdkondade arengute/muudatustega/innovatsioonisooniga pidevalt kursis olema ja kogu nende probleemide juhtimisega tegelema.

OSP eesmärk on, et ka keskmised ja väikesed ettevõtted tunneksid end tarnijate ees suurtena ning et nendega arvestatakse. Kuna seniste ühisostude (side, mootorikütus, bürooarustus, elektrienergia jms) tulemused on olnud väga head, siis aina rohkem ühinevad meiega ka suured ettevõtted.

Kuna OSPga on võimalus liituda ainult siis, kui tekib sääst (kliendi tänased hinnad vs. ühisostu hinnad), siis puudub ka klientidel igasugune risk.

Palju ja kes on OSP kliendid ning millised on siis ühisostude tulemused?

OSP klientideks (ühishangete puhul) on erinevate suurustega ja tegevusvaldkondadega ettevõtted ning kliendibaas suureneb igapäevaselt (info klientide tegevusvaldkondadest kodulehel). Meie kliendibaas on tõestuseks sellele, et ühishangetes osalemisest võivad nii suured kui ka väikesed ettevõtted. Seda enam, et ühisostu saavutatud hinnad ja tingimused kehtivad kõikidele meie klientidele.

Sünnikohal mõned näited valdkonniti:

Mootorikütuses kehtib meie klientidele kombineeritud hinnaskaem, st mootorikütustele kehtib hinnakombinatsioon baashind + 2,5 s/l kohta, kusjuures on tagatud minimaalne allahindlus kehtivast postihinnast 5,5 s/l (kütuse ostmisel kehtib see hind, mis on kliendile tankimisel soodsam). Analüüsisides 2013. a tegelikku soodustust OSP klientidele, kujunes see tänu kombineeritud hinnakujundusele 7,6 s/l kohta (~1,20 krooni). Oluline on lisada, et sellise kombineeritud hinna juures ei saa tanklates meie klientidele kunagi n-õ posti-hinnad olla erinevad (kõikide teistel jaekettidel erinevad need aga ilma kombineeritud hinnakujunduseta kuni 9 senti).

Mootorikütuse ühisostuga osutus välja valituks Lukoil Eesti tanklakett.

Bürootarvete valdkonnas kehtib OSP klientidele hinnagarantii, mis tegelikult juba garanteerib kokkuhoiu. Seega tegelikult ei olegi OSP ühishanke tingimustest (sh hinnagarantii) lähtuvalt mingit võrdlusmomenti vaja tekitada, sest Orient Kontorikaubad AS (ühisostu koostööpartner) on kohustatud parimat hinda pakkuma! Pigem on kliendile vaja hinnavõrdlust selleks, et juhlul kui on mingi toote/teenuse hind kallim kui kliendil seni, siis oskaksite sellele tootele tellides juba nõudagi hinnagarantiiid. Kusjuures mida väiksemad mahud (mitte ainult bürooarustus), seda kallimad on reeglina klientidel kehtivad hinnad, aga kuna OSP korraldatud ühisostu hinnad ja tingimused on kõikidele samasugused, siis on võit klientidele veelgi suurem.

Sidevaldkonnas – sh mobiil-, andme- ja tavatelefonisid – on ühisostu koostööpartneriks valitud Elisa Eesti. Lisaks väga atraktiivsetele ühikuhindadele (nt kõnehinnaks max 0,01 eur/min olenemata võrgust ja operaatorist; SMSi hind 0,02 eurot, aga ka väga soodsad ja läbimõeldud andme-

sidepaketid mobiiltelefonidele koos hindadega, nt piiramatut mahuga 3,5 eurot jne, jne) pakume ka muudele sideteenuste arvetel olevatele ridadele hinnasoodustusi ja lahendusi. Seda enam, et kõneminutilise ühikuhinnad moodustavad väga väikese osa kogu sideteenuste arvest. Paljud read, nt kuumaksed, grupisisesed kõned, numbrite vahetus/liitumised, kõnepostid, konverentskõne, jne, jne, on meie klientidele tasuta! Sidevaldkonnas on väga oluline teha hinnavõrdlus koos kliendi vajaduste kaardistamisega (eriti suurte firmade puhul) ja seda siis soovitatavalt spetsialisti poolt, sest tihti jäävad mittespetsialistina nägemata alternatiivsed lahendused, mis omakorda tagavad tihti märkimisväärse kokkuhoiu. Lisaväärtuse-na tegeleb sideoperaator regulaarselt hinnaseirega.

Kuidas on võimalik ühisostudega liituda?

Kutsume kõiki ettevõtjaid meiega kontakteeruma ja tutvuma koduleheküljega www.osp.ee. Aga alati oleme valmis ka kõiki kliente külastama ja võõrustama. Ning jätkuva huvi korral jagame lisainfot (sh juhised ja juhendid). Juhendites on lisaks protseduuridele ka detailne ülevaade kõikidest tingimustest, selgitame näidiste abil, millisel kujul klientidele vajadusel hinnavõrdluse teeme ning kindlasti jagame ka infot julgustamaks kliente meie ühisostudes parimateks osutunud tarnijatega liituma (sh ja mitte ainult kõik, mis seotud teenuse valdkondadega, kattuvusega Eestis ja mujal). Lihtsamalt öeldes, ühisostu pole võimalik võita tarnijal, kellel on kehv infrastruktuur või kes pakub mittevaliteetset teenust/kaupa. Seega hirmude, et äkki on võimalik nii suurt soodustust pakkuda kehvema teenuse/toote arvel, ei pea kohe kuidagi paika. Selle kinnituseks on ka meie tänased lojaalsed kliendid.

Kõige paremini olekski OSP tegevus kokku võtta ühe OSP suurima kliendi ASi Schenker tegevjuhi suu läbi: “Ei soovi, kui asjaajamist on palju, lihtsam on, kui kõik saab ühest kohast, keegi on eeltöö ostate näol ära teinud ning võimalus veel säästa.”

Seega julgustame kõiki ettevõtteid ühisostu hindasid võrdlema ning sobiva lahenduse korral ka ühisostu tulemustega liituma ning seläbi omakorda kuludelt säästma. Eriti just tänases majandussituatsioonis, kus prognoositud tulud tihti ei täitu.

