



Kolme aastaga viis korda suuremaks

Autor: Kärt Blumberg

Kiiresti arenev OÜ Logistika Pluss on suutnud kolme aastaga kasvatada oma mahtu üle viie korra ning laiened peagi hulgemüügisektorisse, alustades Eestis koostööd esmalt Maximaga.

Värske plaani järgi hakkab kaupade maaletoomise ja müügi tegelema vastloodud tütarfirma OÜ LPD, kaupade ladustamine ja laialivedu jääb Logistika Plussi hooleks. Olgugi et tehing töötab tulla hea, on Maxima tuntud ka nõudliku kliendina, kes ootab koostööpartneritelt suurt täpsust.

Logistika Plussi see ei heiduta. Aastatega on ettevõtte suutnud tänu korrastatud protsessidele ja IT-lahendusele kliendi kaebuste osakaalu langetada alla 0,05 protsendi komplekteeritud ridade kohta. Eestis loetakse aktsepteeritavaks juba 0,25 protsenti.

“Klientide jaoks on see aga väga tähtis. Kõik, kes tulevad, küsivad reklaamatsioonide kohta,” rõhutab ettevõtte tegevjuht Toomas Orutar. See on ka üks suuri asju, mille üle Orutar tõeliselt rahuldust tunneb ning mis on nii mõnedki kliendid nende juurde üle meelitanud.

Majandustarkvaraga uuele tasemele

Veidi alla nelja aasta tagasi Elcoteqi tooteliini juhi kohalt Logistika Plussi tulnud mehe ülesandeks oli viia ettevõtte täiesti uuele arengutasemele. Visiooni seisukohast olid võtmetähtsusega majandustarkvara kasutuselevõtt ning töökorralduse tõhustamine, et oleks võimalik juhtida varasemast mitu korda suuremaid kaubamahte. Samuti soovisid nad tollal hakata pakkuma enda jaoks uut tavalao-ning jaotusveo teenust. Aktsiisi- ja tolliladu olid olemas juba varasemast ajast.

See oli ka AS-i BCS Itera juhataja Erko Tamuri pilgu läbi esimeseks murranguliseks momendiks ettevõtte arengus. Nii teadis veel kolm ja pool aastat tagasi iga laomees Logistika Plussis, kust lao nurgast mingi veini mingit aastakäiku peab otsima. Kogu info oli töötajate peas. Nüüd on kõik nagu öö ja päev. Ainuüksi oma suurimale kliendile Valiorile kuulub ligi 2500 ruutmeetrit üle üheksa meetri kõrgust laopinda. Mälu järgi ei suudaks enam ükski töötaja kõigi kaupade asupaiga kohta ammendavat vastust anda, seda teeb arvuti.

“Kui räägime praegu efektiivsusest, siis on töömaht pigem suurenenud, aga inimeste arv vähenenud,” selgitab Orutar, kelle sõnul on nende töötajate arv langenud nelja aastaga 126 inimeselt 54 inimesele. Koondamisi ei ole nad seejuures pidanud läbi viima, sest vajaduse vähenemine tööjõu järele oli juba prognoositud ning personaliga olid sõlmitud tähtajalised töölepingud.

“Masu on meid vastupidiselt õpetanud ja pannud mõtlema, kuidas efektiivsemalt tegutseda,” rõõmustab Orutar, rõhutades, et ettevõtte on nende aastate jooksul investeerinud järjekindlalt nii tööprotsessidesse (näiteks juurutanud Jaapanist pärit töömeetodi 5S) kui ka infotehnoloogiasse. Julge otsus on end ära tasunud ja ettevõtte on suutnud keerulise aja kiuste vastuvoolu purjetada.

Investeeringud teenivad tagasi

“Järgmine aasta on meie jaoks pöördepunkt nii käibe kui ka kasumi poolelt vaadates,” on mees üsna kindel. Seda laseb loota ka asjaolu, et investeeritud kuus miljonit krooni on hakanud end vaikselt tagasi teenima.

Oma valdustes liigub Orutar tähtsalt ja enesekindlalt. Temast õhkub rahulolu saavutatuga. “Meil on viis boksi, igauks 2500 ruutmeetrit,” osutab ta käega üle lao viibates sissejuhatavalt. “Siin on Värska vesi, Setumaal toodetud, kuid kõik käib läbi meie lao. Nad ise ei pea üldse logistikaga oma pead vaevama. Meie täidame kõik nende klientide tellimused,” selgitab Orutar teenuste loogikat.

Kõigil klientide toodetel on laos oma aadress ning see võimaldab jälgida nende säilimistähtaegu ja kaupu väljastada vastavalt kliendi soovile. Näiteks tahavad suured kaubaketid, nagu ETK ja RIMI, et neile saadetud kaupadel oleks ees veel kaks kolmandikku säilimisajast, seda vastupidiselt üldlevinud tavale väljastada laost kaupu *first-in-first-out*-põhimõttel. Nii suurte kaubakoguste korral võimaldab tööd mõistliku ajakuluga ja täpselt teha vaid tarkvara, mille abil leiab laotööline soovitud kaubad hõlpsasti üles.

Ka tellimusi saavad kliendid esitada automaatselt. Kliendil tuleb tellimus lihtsalt oma firma andmebaasi sisestada ja sellest piisab – andmebaas on Logistika Plussi lahendusega liidestatud ning kõik soovid ja vajadused jõuavad *online*-kiirusel lattu.

Valmimas on uued arendused

Suur osa lao tegevustest ongi Logistika Plussis majandustarkvara poolt fikseeritav, juhitud ja kontrollitav. Programmi on pidevalt arendatud ja tegevusi automatiseeritud ning see on Tamuri meelest olnud teine oluline arenguetapp firma jaoks.

Näiteks valmib ettevõtte hiljemalt novembri alguseks käsiterminali esimene etapp. See tähendab, et kui uus kaup tuleb lattu, siis skannitakse toode kaasaskantava seadmega sisse ning programm arvutab ise välja, kuhu laoriilule kaup tuleb viia. Enne pidi laohoidja autojuhilt saadud paberi järgi ise kõik üle kontrollima ja andmed programmi sisestama. Ka inventuuri on sellise lahendusega imelihtne teha: käi vaid riuli juurest riuli juurde ja skanni tooted sisse. Seejärel printi välja aruandlus.

Eriahendused nõuavad tähelepanu

Tõeliseks pähkliks osutus ettevõttes aktsiisi- ja tollilao arendamine, kuna aktsiisikeskusele ning maksu- ja tolliametile esitatav aruandlus on väga keeruline ja seadustega peenelt reguleeritud. “Kuna me ei paku stampteenust, vaid erinevaid keerulisi lahendusi, siis eks olime jännis nii meie kui ka arendaja,” meenutab Orutar. Arendajal puudus inimene, kes



Elcoteqi tooteliini juhi kohalt logistikafirmat Logistika Pluss juhtima tulnud Toomas Orutar on majandustarkvara abiga viinud ettevõtte uuele tasemele.

“Masu on meid õpetanud ja pannud mõtlema, kuidas efektiivsemalt tegutseda.”

tundnuks põhjalikult aktsiisi- ja tollimaksu seadust, ning nemad ise ei osanud alati kõike küsida. Mure oli aga selles, et kui kuskil programmis läks midagi valesti, siis viga aina süvenes ja ajas valeks kogu aruandluse.

Nüüdseks on need probleemid õnneks ületatud ning ametkonnad on ettevõtte kvaliteeti aktsepteerinud. “Tänaseks on meil ikka väga hea asi,” rõõmustab ka Orutar, kes pürgib üha uuemate sihtide poole, suutmata tehtut pikemat aega imetlema jääda ning käed rüpes istuda.

“Kui eesmärk on käes, siis hakkab vaatama, kuidas veelgi enamat saavutada,” kõlab üks mehe kreedosid, mida ta ettevõttelegi üle kannab. Ühtlasi on sellest ajendatud ka firma soov jätta oma jalajälg hulgimüügisektorisse, alustuseks koostöö näol Maximaga.

Siit jõuame ka ettevõtte kolmanda tähtsa arenguetapini – laienemine uutesse valdkondadesse. Kuna tarkvaraplatvorm on väga hea liidestatavusega, pole siingi probleeme. Müügi jaoks vajalike täienduste sissevõtmine kestab BCS Itera esindaja sõnul ligikaudu kuu aega ning on ettevõtte jaoks rahaliselt soodne. Nii peaski Logistika Pluss sukelduma uutesse tegevustesse juba hiljemalt novembrist.

OÜ Logistika Pluss

Logistikakeskus valmis septembris 2006

Laopinna suurus: 12 600 m²

Lao kõrgus: 9,3 m

Käibe kasv:

2005. aasta käive 6 mln krooni;

2008. aasta käive üle 36 mln krooni.

Logistika Plussi kasvu toetav majandustarkvara:

- laohalduse juhtimise lahendus:
 - kaupade vastuvõtt, ladustamine, noppimine, komplekteerimine ja lähetamine,
 - veoringide juhtimine,
 - adresseerimissüsteem,
 - töökorralduste prioriteetsuse juhtimine;
- käsiterminalide lahendus (kauba vastuvõtt ja ladustamine);
- laoteenuste haldamise lahendus kõikides ladudes (laotegevuste ja laomahtude arvuline analüüs);
- reklamatsioonide haldus;
- tolliterminali lahendus;
- peenkauba lahendus;
- aktsiisilahendus;
- tollilahendus;
- töötlemislaos lahendus;
- pandipakendite lahendus;
- omanikuvahetuse lahendus;
- hulgimüügilahendus;
- raamatupidamis- ja finantslahendus;
- elektroonilised andmeliidesed klientide tellimuste haldamiseks.

KOMMENTAAR

Erko Tamuri, AS-i BCS Itera juhataja

“Logistika Plussi edu trump on hea fookuseerumine oma valdkonnas ja IT-lahenduse usaldamine oma ärihuve silmas pidades. Nad on ennast sellele toel arendanud ja saavad ka uusi teenuseid selle pealt operatiivselt pakkuda.

Kui kolm ja pool aastat tagasi IT-partnerina Logistika Plussiga käed löime, ei olnud neil isegi seda logistikakeskust, kus nad praegu oma äritegevust korraldavad. Nende visioon oli julge, eriti kuna toetusid selles tugevalt IT-lahendusele.

Tollal pakkusid nad ainult aktsiisi- ja tollilao teenust ja ettevõtte tervikuna kasutas selleks erinevaid lahendusi.

Laohalduslahendust neil üldse ei olnud.

Kuna ettevõtte kuulub kontserni, on ka teised sidus- ja tütar-ettevõtted majandustarkvara platvormi oma äri huvides kasutama hakanud.

Platvorm on usaldusväärne. Kui on uus äriidee, siis on võimalik seda märkimisväärselt väiksemate kuludega ellu rakendada.”