

FFC LOGISTICS tutvustus, 04.2013

Tere,

Soovime teile tutvustada meie ettevõtte pakutavaid teenuseid: mida ja kuidas me teeme, milliseid teenuseid pakume ja millistel väärtustel meie töö põhineb.

1

FFC Logistics OÜ on Eestis asuv maanteevedudele spetsialiseerunud ekspedeerimisettevõtte. Töötame järgmistel marsruutidel:

EE / LV / RU > < Euroopa*: FR / D / NL / B / IT / ES / FI / SE / LV / LT / EE / HU / CZ
harvemini*: PL / BY / SLO / GR / SI / DK / UKR

EE > < RU / LV

** Riigid on toodud vedude toimumise sageduse järjekorras. Rasvases kirjas trükitud riigid kuuluvad meie prioriteetpiirkondade hulka.*

KEDA ME OTSIME. Otsime usaldusväärset ja pikaajalist partnerit koormavedude teostamiseks Eestist eeskätt Venemaale, Lätti, Leetu ja ülaloodud Euroopa riikidesse. Kvaliteetse teenuse pakkumiseks peab olema tagatud kauba regulaarne tarne. See võimaldab meil töötada kliendi jaoks välja kõige otstarbekamad marsruudid ja pakkuda transporditeenuseid, mis vastavad täpselt meie klientide vajadustele nii mahu, tüübi kui ka ajagraafiku osas, luues nende ettevõtte jaoks lisaväärtust. Ühtlasi annavad regulaarselt toimuvad veod meile võimaluse kliendi transpordivajaduste paremaks tundmaõppimiseks, mistõttu saame neile pakkuda hästi läbimõeldud teenust võimalikult optimaalsetel tingimustel. Hindame kõrgelt oma klientide vastutustundlikku suhtumist ja pikaajalist koostöösoovi.

MEIE MISSIOONIKS on aidata klientidel saavutada nende transpordiga seotud eesmärgid, tagades võimalikult sujuva ekspedeerimisteenuse osutamise minimaalsete kontrollivahendite juures. Meie koostöö peaks pakkuma teie ettevõttele uusi võimalusi tegevuse laiendamiseks. Oleme orienteeritud probleemide lahendamisele ega jäta teid nende ilmnemisel üksi. Meie soov on kasvada koos oma klientidega, mitte nende arvelt. Lühidalt, meie eesmärk ei ole mitte klientidega iga hinna eest konkureerimine, vaid nende nõudmistele vastava teenuse osutamine.

MEIE PÕHITEGEVUSEKS on standardsete täistreileri vedude pakkumine (poolhaagise pikkus 13,6 m, küljele/taha/peale laadimisega, kõrgus 2,7-2,9 m, maksimaalne kaal 24 t). Püsiklientidele pakume ka osakoormate transporti. Meil on usalduslik ja pikaajaline koostöö paljude vedajatega, kes on valmis teie kaupa transportima, järgides kõiki asjakohaseid nõudeid. Hea

koostöö aluseks on kindlasti ka vedajatega sõlmitud maksekokkulepped: tasume vedajatele 0-7 päeva jooksul peale kauba kohaletoometamist. Kõik meie vedajad on sõlminud CMR kindlustuse. Lisaks on meil kehtiv ERGO Kindlustusega sõlmitud ekspedeerija vastutuskindlustuse leping. Oleme spetsialiseerunud puittoodete transpordile. Puit moodustab tervelt 90% meie Venemaalt, Eestist ja Lätist Euroopasse eksporditavast kaubast. Meie igakuine ekspordimaht Venemaalt Eestisse on umbes 120-200 veoautotäit kaupa täiendavate vedude lisamise võimalusega. Kuna vaid 10% nendest veoautodest liigub kaubaga tagasi Venemaale (või Ukrainasse, Kasahstani või Valgevenesse), näeme siin head võimalust teie ettevõttega koostöö alustamiseks.

Iga kliendiga tegeleb eraldi kliendihaldur või kliendihaldurid. Selline tööjaotus, kus kliendihaldur saab lähtuda oma varasemast kogemusest konkreetse kliendiga, võimaldab meil pakkuda teenust, mis vastab kõige paremini meie klientide vajadustele. Oleme valmis koos oma klientidega õppima, kasvama ja arenema.

TEENUS JA HIND. Ehkki teenuste pakkumine konkurentsivõimeliste hindadega on kahtlemata oluline, pöörame suurt rõhku teenuse kvaliteedile (mahtudest ja tähtaegadest kinnipidamine, kommunikatsioon, probleemide lahendamine). Oleme mõistnud, et sageli tähendab 50-100 eurone sääst odavamalt hetkel kättesaadavalt transporditeenuselt tunduvalt suuremat ebakindlust võrreldes pisut kallima teenusega, millega kaasneb kauba õigeaegne peale- ja mahalaadimine ning kättetoimetamine, veoautodele ettenähtud mahtudest kinnipidamine ja üldiselt kõrge transpordiprotsessi juhtimise kvaliteedi tagamine.

PARTNERITE VALIK. Meie eesmärk ei ole kontakteeruda kõigi ettevõtetega. Samuti ei korralda me laiaulatuslikke reklaamikampaaniaid, kuna eelistame ise valida välja võimalikud kliendid või juhendada meile antud soovitudest.

HINDADEGA SPEKULEERIMINE JA DUMPING. Me ei spekulēeri klientidele pakkumisi tehes oma teenuste hindadega. Meie fikseeritud kasumimarginaal marsruudi kohta on +/- 30% ning juhul, kui meie pakutavate ekspedeerimisteenuste hind ka muutub, siis toimub see kooskõlas turusituatsiooniga. Samuti ei kasuta me hinnapakumiste tegemisel dumpingu strateegiat.

Oleme hea meelega valmis alustama teie ettevõttega koostööd. Selleks ootame ülevaadet teie transpordivajadustest, et seejärel teha teile meiepoolne hinnapakumine.

Allpool on tagasiside meie partneritelt ja klientidelt:

*Koostöö sujub. **O**alen rahul. Ekspedeerijate kohta olete te kõige tublimad, kiire reageerimine ja igatine toetus meile. **K**kaubad on õigeaegselt kohal. **T**ieiega on lihtne koostööd teha. **J**ätkan väga hea meelega koostööd **t**ieiega. **J**just **teiega** **S**inuga toimib kõik väga hästi.*

Ivika Viljasaar, AS Palmako

Kogemus koostööst on meeldiv. Positiivne, mis teistest koostööpartneritest kohati isegi eristab, on see, et pakute erinevaid operatiivseid alternatiive juhul, kui mingi varajasem plaan ei realiseeru. On tunda soovi koos töötada. See loob positiivse koostöö-õhkonna. Meeldiv.

Toomas Jänes, Tapa Mill OÜ

Teeme ettevõttega FFC Logistics koostööd alates möödunud aastast. Ettevõttes töötavad spetsialistid, eeskätt Elena, on täpsed ja tegutsevad operatiivselt. Tunneme, et meie transpordivajadused on täies mahus kaetud ning teenuseid osutatakse õigeaegselt ja tõrgeteta, mis oluliselt lihtsustab meie tööd. Ka teenuste hinnakiri üllatas meid heas mõttes. Transporditeenuste osutamise jälgimine on korraldatud operatiivselt ja info asukohtade kohta laekub õigeaegselt. Senise koostööga on kaasnenud ainult positiivsed emotsioonid. Kuna meil on konkreetne vajadus puittoodete transpordi järele, siis loodame ettevõttega FFC Logistics tulevikus veelgi tihedamat koostööd teha.

ООО "ЛДК № 2" Vytegra, Evgenija Smirnova

FFC Logistics tarnib meile rohkem kui ühe veoautotäie kaupa päevas suunal Baltikumist Prantsusmaale. Olles neid oma vajadustest teavitanud, võime alati olla kindlad kiires reageerimises, mis puudutab teenuse hinda, kauba pealelaadimise ja hinnangulist kauba kättetoimetamise kuupäeva. Samuti oleme rahul võimalusega saada infot teel oleva veoauto asukoha ja teenuse osutamise protsessi kulgemise kohta. Meie koostöö on seni sujunud suurepäraselt ja ka meeskond on äärmiselt meeldiv!

Benoit, ADIBOIS S.A.S. (Prantsusmaa)

2. osa

Teenused:

1. Ekspedeerimisteenus marsruudil EE / LV / RU >< Euroopa (peamiselt standardised täistreileri veod)
2. Tollivormistusteenused: import, eksport, TIR-veod, transiit, tollilao- ja terminaliteenused.
3. 6000m² avatud laopinda

Kokkuvõte:

1. Ettevõtte asutamisaasta: 2009 (ekspedeerimiskogemus alates 2008. aastast, tolliteenuste osutamine alates 1997. aastast)
2. Ettevõttes töötavaid spetsialiste: 8
3. 2012. aasta käive: 2,35 miljonit eurot
4. Keskmine kasutatud veoautode arv kuus 2012. aastal: 230
5. Tasumata maksed (vedajatele), mille tasumise tähtaeg on ületanud 21 päeva: puuduvad
6. Tasumata maksud: puuduvad
7. Tasumata maksed (klientidelt), mille tasumise tähtaeg on ületanud 70 päeva: 2000 eurot

Meie konkurentsieelised ja väärtused:

1. Väljamaksete tegemine vedajatele: 0-7 päeva jooksul alates kauba kohaletoimetamisest (ettemaksete tegemise võimalusega pikaajalistele partneritele)
2. Sissetulevate maksete perioodi osas läbirääkimise võimalus 7-60 päeva ulatuses
3. Pidev kommunikatsioon ja tagasiside andmine (kogu oluline info jõuab koheselt kolleegide ja klientideni)
4. Alati valmis päringutele vastama (juhul, kui üks kliendihalduritest on hõivatud, asendab teda tema kolleeg)
5. Kiire vastamine päringutele ja kohene probleemidega tegelemine (vastavalt kliendiga kokkulepitud tähtaegadele)
6. Tõhusad andmebaasid, mis sisaldavad infot vedajate kohta või muud kliendile olulist infot
7. Pidev järelevalve kauba peale- ja mahalaadimise ning transiitvedude tähtaegade üle
8. Detailidele orienteeritus
9. Valmisolek pikaajaliseks koostööks
10. Soov saavutada suurepäraseid tulemusi
11. Ausus
12. Korrektsus finantsasjades
13. Süsteemne lähenemine

3. osa: Meie igapäevatöös kasutatavad praktikad:

1. **MAKSED.** Läbirääkimise võimalus 30-60 päeva ulatuses.
2. **KONSOLIDEERITUD ARVED.** Nt iganädalaste arvete ja CRM saatelehtede edastamine meili teel.
3. **LAITMATU TÖÖKORRALDUS** - ei ühtegi puuduvat dokumenti!

4. **KAHEKORDNE KONTROLL.** Teie päringuga on koheselt valmis tegelema vähemalt kaks meie kliendihaldurit (juhuks, kui üks neist on hõivatud). Erakorralistel juhtudel või liiga kaua viibinud teenuste puhul pakume võimalust olukorra arutamiseks ettevõtte juhiga. Probleemid lahendatakse üldjuhul 0-24 tunni jooksul; juhul, kui see ei ole võimalik, lepitakse teiega kokku konkreetsetes tähtjajas.
5. **RAPORTEERIMINE.** Vajadusel saadame teile meievahelise koostöö kohta raporteid ja statistikat.
6. **VEDAJAD.** Meil on andmebaas usaldusväärsetest vedajatest. Kuna teie ettevõtte asub meie peamiste klientidega samas piirkonnas, saame teile teenuste osutamisel kasutada olemasolevaid ja juba järeleproovitud vedajaid. Ka meie tööjõudlus on suurenenud sedavõrd, et saame nüüd pakkuda teenuseid uutele klientidele. Samuti ei tegele me üksnes ekspordiga Balti riikidesse, vaid ka marsruutidel FI, SE, DE, IT, FR, BE, NL jne. NB: vahel võib osutuda keeruliseks leida veokeid Prantsusmaa vedude jaoks. Sellistel juhtudel oleme kokkuleppel klientidega toimetanud koorma kõigepealt Läti ja andnud selle seal üle teisele, Prantsusmaa kaubavedudele spetsialiseerunud vedajale. Meil on umbes 50 vedajat, kes töötavad marsruudil Venemaa-Läti ja 35 vedajat Läti-Prantsusmaa marsruudi jaoks.
7. **VEOKITE ASENDAMINE.** Juhul, kui viivitus ei ole võimalik, siis asendame puuduvad või hilinevad veokid – see on osa meie tööst. Halvima võimaliku stsenaariumi korral teavitame teid esimesel võimalusel vajadusest anda tellimus üle mõnele teisele ekspedeerijale.
8. **PROAKTIIVNE LÄHENEMINE.** See tähendab pidevat kommunikatsiooni kauba saajatega juhul, kui see aitab meil meie kliente paremini teenindada (näiteks olukorras, kui kaup tuleb tingimata kätte toimetada 10. jaanuaril 2012. aastal, kuid jõuame kauba saajaga kokkuleppele 3. jaanuari kuupäeval, mis on parem lahendus nii teile, kliendile kui ka vedajale). Samuti võime leppida kokku kauba mahalaadimises väljaspool tavapäraseid töötunde. Tegeleme aktiivselt probleemide lahendamise Venemaa piiril ja tolliteenuseid puudutavate küsimustega, tehes koostööd riiklike transpordiametite, fütokontrolli kuuluvate kaupade osas jne (lubatud kaalu ületamine, kaalu erinevused CRM saatelehtedel märgitu ja kauba tegeliku kaalu vahel, kaalu jagunemine veoauto telgedel vahel, pakendamine ja kinnitusrihmad jne).
9. **EESTI KLIENDID.** Teeme koostööd enam kui 40 puidutööstusettevõttega (import ja/või eksport, tollivormistuse teenused). Meie klientideks on näiteks Stora Enso, Palmako, Tapa Mill, Technomar & Adrem, Dold, Toftan, Imprest, Teamwood, Peetri Puit, Rait, Viljandi Uks ja Aken, Puidukoda, Finlaid, Benito Puit, Tene

Kaubandus ja Lasita Maja. Vajadusel võite neilt uurida, kuidas nad on seni meie teenusega rahule jäänud ☺.

10. KOGEMUS. Eriti oluliseks peame oma koostöökogemust selliste suurettevõtetega nagu Mayr-Melnhof Holz Austria (keskmiselt 25 veokit nädalas), Metsa Svir (2013. aasta esimeses kvartalis 15 veokit nädalas), LDK No2 (Vytegra), Sodruzhestvo (Nebolchi), Severnyj les (Makhsatiha, kõvapuitkiudplaadid), Stora Enso (Nebolchi RU, Eesti, Läti) – kõik siin nimetud ettevõtted on meie püsikliendid.
11. KINDLUSTUS. Kõik meie vedajad on sõlminud CRM kindlustuse. Lisaks on meil kehtiv ERGO Kindlustusega sõlmitud ekspedeerija vastutuskindlustusleping summas kuni 60 000 eurot veoki kohta.
12. TOLLIVORMISTUSTEENUSED: import, eksport, TIR-veod, transiit, tollilao- ja terminaliteenused. Enamik meie Eestisse saabuvaid veokeid vormistatakse meie teise ettevõtte Vipodeklarant poolt (alates 1997. aastast). Võimalus saada ekspedeerimis- ja tollivormistusteened (sisenemisdeklaratsioonid, impordi ja transiidiga seotud deklaratsioonid) ühest ja samast kohast annab meie klientidele suurema kontrolli nende kaubavoo üle.

Täname, et leidsite aega meie teenustega tutvumiseks. Püüdsime tagada, et teieni jõuaks ainult kõige asjakohasem info meie teenuste kohta.

Jääme ootama teie tagasisidet ja kommentaare.
Parimate soovidega

FFC Logistics meeskond ja
Daniil Starodubtsev (ettevõtte juht), Bathi Ülikooli (UK) ärijuhtimise
bakalaureus (lõpetanud kiitusega)