



15. Ostujuhtimise Aastakonverents

Võtmetarnijad ja ostustrateegia

16.10.2019

Tallink Spa&Conference Hotel

Ostujuhtimise juubelikonverentsi teema on tarnijad ja ennekõike just võtmetarnijad. Räägime sellest, kuidas ettevõtte võtmekliendid välja selgitada ja paika panna ostustrateegia. Lisaks kuuleme, kuidas hinnata tarnijate tulemuslikkust ja milliseid mõõdikuid peaks selleks kasutama. Arutleme selle üle, kuidas saaks koostöö viia sellise tasemeni, mis tekitaks osapooltele sama ettevõttes töötamise tunde. Laval on ka palju praktilisi kogemusi erinevate ettevõtete näitel.

Konverentsil kuuleme lähemalt järgmistest teemadest:

- *Kuidas paika panna ettevõtte võtmetarnijad ja võtmetarnijate ostustrateegia?
- *Võtmetarnijate tulemuslikkuse hindamine, mõõtmine ja seire .
- *Hinnaläbirääkimiste kaks erinevat olukorda.
- *Vestluspaneel: korduma kippuvad vead tarnijasuhetes ja kuidas saavutada koostöös tase, mis tekitaks n-ö samas ettevõttes töötamise tunde?
- *Tarnijate hindamine tööstusettevõtte näitel.
- *Võtmetarnijad ja ostustrateegia tööstusettevõtte näitel.
- *Ostutellimuste automatiseerimise mõju tarnijasuhetele.
- *Kuidas kujundada ostustrateegia ülejäänud tarnijatega? Kas ja millal võiks tarnijast loobuda?
- *Kuidas leida ja suhelda välismaa võtmepartneritega?

Registreeru konverentsile allpool.

NB! Registreerimisel 3 või enam osalejat ettevõtetest arvutab süsteem automaatselt teile soodushinna 259 eurot +km osaleja kohta. Sooduspakkumine kehtib kuni 23.09.2019.

Konverentsil oma toodete ja teenuste esitlemisest huvitatud ettevõttele palume võtta ühendust konverentsi reklaamimüügi osakonnaga telefon 53026292 või e-mailil: sponsor@aripaev.ee

Konverentsi korraldab Logistikauudised.ee

Lisainfo: Hedi Meigas | Programmijuht | 538 45 159 | hedi.meigas@aripaev.ee

PROGRAMM

16.10.2018

09:00 - 09:30 ○ **Registreerimine ja hommikukohv**

09:30 - 10:15 ○ **Kuidas paika panna ettevõtte võtmetarnijad ja võtmetarnijate ostustrateegia?**

Kraljici maatriks jagab tarnijad nelja gruppi, kellest üks on kõige olulisem – need on ettevõtte võtmetarnijad, kellest sõltub palju. Ettekandes räägime, kuidas saab ettevõtte paika panna võtmetarnijad ja nendega seotud ostustrateegia. Kuidas peaks võtme- ja tavatarnijate ostustrateegia erinema või kas üldse peab? Põgusalt on juttu sellestki, kuidas tarnijaid üldse valida ja tarnijasuheteid edukalt juhtida. Räägime ka riskidest ja märkidest, mis peaks ostuainimestele punase tulena mõjuma.

10:15 - 10:45

Võtmetarnijate tulemuslikkuse hindamine, mõõtmine ja seire

Tarnijate haldamise juures on oluline ka nende tulemuslikkuse mõõtmine, hindamine ja süsteemne jälgimine. Kuidas seda efektiivselt teha ja milliseid mõõdikuid peaks kasutama?

10:45 - 11:15

○ Hinnaläbirääkimised ja sellega seonduvad väljakutsed



Hannes Laaser Glamox SPL Divisjoni hankejuht

Kui oluline on ettevalmistus ja kas lõpptulemust saab ette ennustada? Kuidas minna hinnaläbirääkimistele olukorras, kus iga osapool on vaid enda eest väljas? Ja kuidas rääkida hinnas läbi siis, kui hind on teisejärguline ja oluline on koostöös tekkiv lisandväärtus? Kuidas peaks hinnast rääkima võtmetarnijatega?

11:15 - 11:45

○ Kohvipaus

11:45 - 12:15

○ Kuidas peaks hindama (võtme)tarnijate finantstervist?



Hele Hammer Telema juhatuse esimees, finants- ja tarneahelaekspert

Tarnijate kehv finantstervis tekitab meile lisariske – suureneks tarnerisk ja tekkida võivad tarneaugud meie klientidele jne. Kas ja millisel juhul võiks võtmetarnijatesse leebemalt suhtuda?

12:15 - 13:00

○ Arutelu: korduma kippuvad vead tarnijasuhetes ja kuidas saavutada koostöös tase, mis tekitab samas ettevõttes töötamise tunde?



Kristiina Lahe Orkla Eesti kategooria juht



Peep Tomingas Eesti Tarneahelate Juhtimise Ühingu tegevjuht



Kristjan Rotenberg tarneahelaekspert ja kogunud tööstusjuht

13:00 - 14:00

○ Lõuna

14:00 - 14:30

○ Tarnijate hindamine toidutööstusettevõtte Salvest näitel



Kristo Raud Salvest ostu-ja logistikajuht

Ettekandes tuleb juttu kuidas Salvest teeb koostööd oma rohkem kui 100 partneriga ning millised on tegevused koostöö arendamiseks ja parendamiseks.

Milleks on vaja tarnijaid hinnata ning mida annab tarnijate auditeerimine? Kuidas õppida partnerite kogemustest ning rakendada seda ka ise?

14:30 - 14:55

○ Ostutellimuste automatiseerimine ning kommunikatsioon

tarnijatega



Kaido Pae Ensto Ensek AS ostuosakonna juht

Toome välja tegevused, mida ettevõtte on arendanud, et oleks võimalik automaatseid ostutellimusi laialdasemalt kasutusele võtta. Räägime sellest, mida oleme muutmas maailmas üha enam oluliseks saamas suhetes tarnijatega.

14:55 - 15:15

○ **Strateegiline partnerlus tagab tarnekindluse ja konkurentsieelise**



Kristiina Lahe Orkla Eesti kategooria juht

Ettekandes tuleb juttu sellest, milliste tegurite tõttu Orkla kakao kategoorias uuele ostustrateegiale üle läks ja kuidas uuele strateegiale üleminek end ära on tasunud. Ettekanne käsitleb terve kontserni puudutavat strateegiat.

15:15 - 15:45

○ **Kohvipaus**

15:45 - 16:15

○ **Kuidas hallata väikeseid kulutusi (tail spend) ja milliseid ostustrateegiaid rakendada n-ö vähemtähtsate tarnijate haldamiseks?**



Peep Tomingas Eesti Tarneahelate Juhtimise Ühingu tegevjuht

16:15 - 16:50

○ **Kuidas leida ja suhelda võtmepartneritega välismaal?**



Risto Rüütel Eversheds Sutherland Ots&Co partner, rahvusvahelise kaubanduse, Euroopa Liidu õiguse ja konkurentsioiguse valdkonna juht

Kogemuslik ülevaade sellest, mida välismaise äripartneri valikul, taustakontrollil ja tarnetingimuste läbirääkimistel silmas pidada, sh millised on levinuimad vead ja probleemkohad välistarnijaga suhtlemise protsessis?

16:50 - 17:00

○ **Lõpusõnad**

TOETAJAD



LISAINFO

Osalemise tingimused

Registreerudes e-poe, e-kirja või telefoni teel, saadame Teile arve emailile.

Konverentsil osalemine on nimeline, kuid saate osalejat tasuta muuta kuni konverentsi alguseni. Kui Te ei saa mingil põhjusel osaleda, palun andke sellest kindlasti teada e-posti aadressil registreerimine@aripaev.ee või telefonil 667 0099. Kui teatate oma mitteosalemisest kuni 10 päeva enne konverentsi toimumist, pakume võimalust osaleda teisel konverentsil samal hooajal või tagastame 100% tasutud maksumusest. Kui teatate vähemalt 5 tööpäeva varem, tagastame 50% maksumusest. Muul juhul kuulub arve tasumisele.

Korraldaja võib üritusel teha pilte, videoid ja helisalvestisi ning jagada neid nii osalejatega kui ka avalikes meediakanalites, samuti kasutada sarnaste ürituste turundamiseks.

Täpsemat teavet andmete kasutamise kohta leiab Äripäeva [Pritvaatsustingimustest](#).