



# 17. Ostujuhtimise Aastakonverents 2021

## Ostujuht kui kulujuht

20.10.2021

Nordic Hotel Forum, Viru väljak 3

Juba üle 140 osaleja - vaata nimekirja. Muutustega seisavad silmitsi kõik valdkonnad ja nende seas ka ostujuhtimine, aga milliseid muutusi võtavad ostujuhid kaasa koroonakriisist? Milliseid arenguid koroonakriis on ostujuhtimises kiirendanud?

Tänavusel ostujuhtimise aastakonverentsil räägime sellest, mida tervise- ja tarnekriis ostujuhtidele õpetas ning kuidas jõuda alternatiivsete tarnijateni. Fookuses on ka innovatsioon: küsime, kas kriis on näidanud, et ostujuhtimise automatiseerimine vajab senisest kiiremat käiku? Arutleme, milline on uutemoodi ostmine ja kuidas mitte osta nii, nagu ostsite viis aastat tagasi. Päeva viimase plokis räägime aga kuludest ning küsime, kas ostujuhi aega on võimalik targemini ära kasutada, ehk kas ostujuhil võiks olla veel mõni roll ettevõttes? Kas ostujuht võiks olla näiteks kulujuht ja pühenduda senisest enam prognoosimisele?

Tule kuulama, mida soovivad teised ostujuhtimise eksperdid ja praktikud!

**Sihtgrupp:** erinevate valdkondade ostu-, hanke-, lao-, logistika- ja tarneahelajuhid, tootmisjuhid; tööstus-, kaubandus- ja logistikaettevõtete juhtkond - tegevjuhid, arendusjuhid, finantsjuhid jpt.

**NB! Saab osaleda nii saalis kui üle veebi - osalejatele on konverents järelvaadatav.**

**Seoses COVID-19 viiruse leviku ja vabariigi valitsuse poolt kehtestatud piirangutega ürituste korraldamisel, kontrollime sissepääsul COVID-19 tervisetõendit või teisi osalema lubavaid dokumente. Palume kohale tulla ajavaruga. Lisainfo on ära toodud ka osalemistingimustes.**

Lisainfo:

Konverentsi programmijuht **Anu Soomets**, [anu.soomets@aripaev.ee](mailto:anu.soomets@aripaev.ee); +372 516 4397

Konverentsil oma toodete ja teenuste esitlemisest huvitatud ettevõtetel palume kirjutada e-mailile [sponsor@aripaev.ee](mailto:sponsor@aripaev.ee).

## PROGRAMM

20.10.2021

08:30 - 09:15 ○ Registreerimine ja hommikukohv

09:15 - 09:25 ○ Moderaatori avasõnad



**Kertily Golubeva** hanke- ja tarneahela juhtimise ekspert ning koolitaja, TalTechi ja Tallinna Majanduskooli õppejõud

09:24 - 11:00 ○ **1. SESSIOON - Mida õpetas koroonakriis ostujuhtidele?**

09:25 - 10:00 ○ **(Tarne)kriisist õpitud: Kuidas juhtida ostutööd kodukontoris?**



## **Virve Jõgeva** Glamoxi juhatuse esimees ja Keila tehase juht

**INSPIRATSIOONI LUGU:** Mullu lahvatanud koroonakriisi viis lühikese ajaga kodukontoritesse paljud kontoritöötajad. Läksid kõik, kes vähegi said. Ostujuhid nende seas. Kuidas kohandada ostutööd kodukontori jaoks ja kuidas ostutööd kodust tõhusalt juhtida? Kuidas teha seda nõnda, et püsiks motivatsioon ja kõrvalised asjad ei segaks? Räägime ka sellest, milline oli koostöö ostuosakonna ja teiste osakondade kolleegidega ning kas ja kui palju aega kodukontoris aga raisku läks ja mis sellist ebaefektiivsust põhjustas. Kodus töötamiseks vajame kindlasti head eeltööd ehk toimivaid protsesse ja täpseid andmeid, mis on tegelikult aluseks ka ostutöö automatiseerimisel. Kas kodukontor ja kriisikogemus oli tõuge, mis näitasid, et ostutöö vajab innovatsiooni ja automatiseerimist?

10:00 - 10:30

## ○ **Tarneturg ja riskid: Kuidas jõuda alternatiivsete tarnijateni ja maandada riske?**



### **Julian Raun** Incap Estonia ostu- ja hankejuht

Tervisekriisiga, mis kontoritöötajad kodudesse viis, tuli kaasa ka tarnekriis, mis sundis ostujuhte senisest enam oma töös alternatiivsete tarnijate poole vaatama. Kui tavapärane oli olukord, kus sama tellimusega tuli pöörduda kahe või kolme tarnija poole? Kuidas üldse arendada suhteid uute tarnijatega, kui kohtuda eriti ei saa ja kõigil on raske? Kuidas uusi või alternatiivseid tarnijaid leida ja kuidas käis tarneturu kaardistamine raskel ajal? Miks oleks mõistlik kasutada nii Euroopa kui Aasia tarnijaid? Milline on tarnijatega suhtlemine tulevikus?

10:30 - 11:00

## ○ **Tehnoloogia ja innovatsioon jõuab ostujuhtimisse: Kuidas meeskond "tööpimedusest" välja juhtida?**



### **Birgit Linnamäe** ettevõtja, juhtimisstrateeg, koolitaja, Kodasema tegevjuht

Kui ostuosakonda hakkab jõudma innovatsioon ja automatiseerimine, tuleb ka meeskonnal arvestada muutustega. Sugugi mitte kõik meeskonnaliikmed ei võta uuendusi avasüli vastu ja paljudele sobibki pigem vana ja tuttav rutiin. See vana ja tuttav rutiin on aga "tööpimedus", millest tuleks meeskond välja juhtida. Selleks tuleks meeskond kõigepealt juhtida muudatustesse ehk n-ö kummituppa ja seejärel seal edukalt välja. Kuidas see kõik käib? Kuidas tuua meeskond muudatustest tugevamana välja? Kuidas leida üles meeskonnaliikmete initsiatiivikus ja veenda ümber need, kes muudatusi avasüli ei tervita? Kuidas innovatsioon skeptikutele "maha müüa", et vastutõtjatest saaks pooldajad? Kriis näitas, et automatiseerimine ja innovatsioon jõuab ka ostujuhtimisse. Samas näitas kriis ka, et kindlat retsepti probleemide lahendamiseks ei ole. Kuidas toimida, kui seni kehtinud praktikad äkki enam ei tööta ja kõik tundub muutuvat korraga? Valmistagem oma meeskond selleks ette!

11:00 - 11:30

## ○ **Kohvipaus**

11:29 - 13:30

## ○ **2. SESSIOON - Kuidas teistmoodi osta?**

11:30 - 12:00

## ○ **Kuidas mitte osta nii, nagu ostsime 5 aastat tagasi?**



### **Nele Nedaškovskaja** Stockmanni kosmeetikaosakonna kategooriajuht

Ostu- ja hankejuhtide tänapäevane töö ja tehnoloogiline innovatsioon. Võidab see, kes suudab kõige rohkem arveid valmis teha ja välja saata? Ilmselt mitte. Kui me ei taha osta nii, nagu ostsime 5 aastat tagasi, peame mõistma, et vajame ka ostujuhtimisse innovatsiooni ja ka automaatseid lahendusi. Milline on tänapäevane

hankimine ja ostmine? Mis on ostu- ja hankejuhtimise tööprotsessides muutunud, ehk millist innovatsioonirännakut teeb valdkond? Ja milline on valdkonna tehnoloogiline innovatsioon? Millised on noorte ostuainimete ootused tööle?

12:00 - 12:30

## ○ Baltika näide: kuidas tehisintellekti abil varusid juhtida?



**Brigitta Kippak** Baltika COO ja juhatuse liige

Ettekandes tuleb juttu Baltika teekonnast tehisintellekti juurutamisel. Tehisintellekt aitab ettevõttel juhtida kõikide poodide varusid ehk tagada, et õige kogus kaupa oleks õiges kohas. Räägime lahti ettevõtte kogemuse, miks otsustati kasutusele võtta tehisintellekt, milline on olnud selle juurutus ja reaalne kasu ning kui palju on see aidanud kulusid säästa. Ühtlasi on juttu sellest, et viimased kaks aastat on tehisintellekti kasutamine otsuste tegemisel olnud pandeemia ja saneerimise tõttu pigem väljakutse, kuid nüüd on ka selles valdkonnas ees ootamas uus algus. Ettekandes kuuleme, kuidas tehisintellekti pandeemia ajal kasutati ja mida uus algus täpsemalt tähendab.

12:30 - 13:00

## ○ Tasub teada: Kuidas esimene automaatne lahendus andmetele tuginedes ära teha?



**Kea Karja** Softwerki ärianalüütik



**Marko Kajandu** Thermory ostudirektor

Kuidas hakata samm-sammult ostuosakonna rutiinset käsitööd vähendama? Kuidas erinevates andmeallikates olevatest infokildudest tervikpilt automaatselt ette saada? Alustada tuleb hetkeolukorra kaardistamisest. Peame saama tervikliku ülevaate kõikidest otsustest, mida meie organisatsioon hetkel andmetele tuginedes vastu võtab ning millisel kujul on see info otsustajatele kättesaadav. Ettekandes räägime, kuidas jõuda olukorra kaardistusest realselt toimiva lahenduseni. Millised on automatiseerimise võidud? Millele tuleks lahenduse loomise protsessi käigus erilist tähelepanu pöörata?

13:00 - 13:40

## ○ ARUTELU: Milline on uus ostmine ja kuidas innovatsioon ostuosakonda tuua?



**Virve Jõgeva** Glamoxi juhatuse esimees ja Keila tehase juht



**Nele Nedaškovskaja** Stockmanni kosmeetikaosakonna kategooriajuht



**Heleri Kirss** Telia Baltikumi operatiivse ostujuhtimise üksuse juht



**Tarmo Saidla** Procurement Flow tegevjuht ja kaasasutaja

Kui päeva esimeses pooles rääkisime innovatsioonist, selle vajalikkusest ja konkreetsetest lahendustest, siis vahearutelus räägime sellest, kuidas ettevõtte oma ostuosakonda innovatsiooniks ette valmistavad. Kas seda üldse tehakse ja kui tehakse, siis kuidas? Vahearutelus võtame kokku, milline on see uus ostmine ja kuidas innovatsioon ikkagi ostuosakonda tuua. Millist arengut näevad ostujuhid oma osakonnas tulevikus - milliseid tegevusi saaks automatiseerida ja milliseid lahendusi oleks vaja? Milliseid ettevalmistusi see nõuab inimestelt ja kuidas oma meeskonda motiveerida uusi lahendusi vastu võtma? Millised on noorte ostuainimete ootused tööle? Milliste investeeringutega peaks arvestama?

Kui päeva esimeses pooles rääkisime suhtlusest tarnijatega, siis päeva teises poole vaatame ka teist poolt ehk nõudluse poolt ning lahkame varude ja kulude juhtimise poolt. Kui esimeses plögis rääkisime sellest, kuidas ostu- ja hankejuhid kriisiajal oma tööd korraldasid ning tarnijatega suhtlesid, siis aruteluringis küsime lisaks, kuidas nägi välja teine pool ehk nõudluse juhtimine ning kulude juhtimine.

13:40 - 14:30 ○ **Lõuna**

14:29 - 16:55 ○ **3. SESSIOON - Kulude juhtimine**

14:30 - 15:00 ○ **Ostujuht kui kulujuht**



**Tarmo Saidla** Procurement Flow tegevjuht ja kaasasutaja

Nagu 2. sessioonis rääkisime, aitaks korduvate liigutuste automatiseerimine vabastada ostujuhi aega ning ta saaks tegeleda millegi sisulisemaga kui pelgalt tellimuste saatmine või arvetega tegelemine. Kui hangete korraldamises on kõik täpselt kokku lepitud ja paigas, peaks kogu süsteem töötama sujuvalt ja ostujuht saaks tegeleda vaid kõrvalekalletega? Kuidas saaksime ostujuhi aega targemini kasutada? Kas ostujuht saaks pühenduda prognoosimisele ja varude juhtimisele ning juhtida paremini nii direct- ja indirect-kulusid?

15:00 - 15:30 ○ **Kogemus: Milline on finantsjuhtimise roll ettevõtte ostu- ja hanketegevuses?**



**Ethel Aav** Operaili raamatupidamisosakonna juht

Ettekandes analüüsisime ostuosakonna ja finantsosakonna koostööd kulude juhtimisel. Kas ostuosakonnal võiks olla siin suurem roll ja vastutus?

15:30 - 16:00 ○ **Avaliku sektori näide: Kuidas ostab ja juhib kulusid kaitsevägi?**



**Eerika Riks** Riigi Kaitseinvesteeringute Keskuse hanke- ja ostubüroo juht

Milline on hanke ja ostu roll avalikus sektoris ning kuidas seda tööd juhitakse? Milline roll on hankel ja milline ostul? Kuidas toimib koostöö tarnijatega? Kui palju mõeldakse innovatsioonile?

16:00 - 16:45 ○ **ARUTELU: Kas turg on push või pull?**



**Kertily Golubeva** hanke- ja tarneahela juhtimise ekspert ning koolitaja, TalTechi ja Tallinna Majanduskooli õppejõud



**Erik Hollas** tarneahela juht



**Kristy Valgma-Antsmäe** Ensto Grupi tarnijate kvaliteedijuht



**Katrin Riisalu** Selveri ostudirektor



## Hannes Laaser hanke- ja tarneahelajuhtimise ekspert ning konsultant

Lõpuarutelus võtame päeva kokku ning uurime, milline on praegune turuolukord. Küsime, kas tarneahelates on tunda pigem pushi või pulli ning millal on oodata järgmisi muutusi? Kui palju saame teha ennustusi ja kui palju peame elama hetkes? Milline on tänapäevane ostu- ja hankejuhtimine ning kuidas üles ehitada kaasaegne strateegia? Kuidas tuleks ostu- ja hankejuhtimise strateegiat teha täna? Mida teha ja mida mitte?

16:45 - 16:55 ○ Päeva kokkuvõte ja lõpetamine

## TOETAJAD

# SOFTWERK



## LISAINFO

### Osalemise tingimused

Palume teatada mitteamisest kirjalikult vähemalt 10 tööpäeva enne ürituse toimumist aadressil [registreerimine@aripaev.ee](mailto:registreerimine@aripaev.ee). Sellisel juhul tagastame laekunud osalustasu või tühistame veel tasumata arve.

Kui teatate mitteamisest 5-9 tööpäeva enne konverentsi kuulub tasumisele 50% arvest.

Kui teatate mitteamisest hiljem või unustate teatada, osalustasu ei tagastata ja tasumisele kuulub 100% arvest.

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

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

**Veebiseminari materjalide ja sisu kopeerimine, salvestamine, reprodutseerimine või levitamine on ilma AS Äripäeva kirjaliku nõusolekuta keelatud.**

### Reklaam

Kui soovite tutvustada oma ettevõtet konverentsil, siis võtke ühendust [sponsor@aripaev.ee](mailto:sponsor@aripaev.ee) või 667 0105.

### COVID-19

#### 1. Osalema pääsevad

- inimesed, kes on teinud kuni 48 tundi enne ürituse algust antigeeni kiirtesti või kuni 72 tundi varem PCR-testi ning saanud negatiivse tulemuse;
- inimesed, kes on viimase 12 kuu jooksul läbinud COVID-19 vastu vaktsineerimise kuuri ja kel on viimasest süstist olenevalt tootjast möödas 7-15 päeva, et oleks saavutatud maksimaalne kaitse;
- inimesed, kes on viimase aasta jooksul COVID-19 haiguse läbi põdenud ja saanud hiljem ühe doosi vaktsiini;
- inimesed, kes on COVID-19 haiguse läbi põdenud pärast esimese vaktsiinidoosi saamist;
- inimesed, kes on COVID-19 haiguse läbi põdenud ja terveks tunnistatud mitte rohkem, kui kuus kuud tagasi, ja pole veel saanud üht vaktsiinidoosi.

Kuidas saada COVID tõend/pass?

- Immuniseerimist, läbipõdemist või negatiivset testi tõendava COVID tõendi saab luua Eesti patsiendiportaalis [digilugu.ee](https://digilugu.ee)

- Üks mugavamatest moodustest on COVID tõendi ekraanipilt sisse skännida [covidpass.eu](https://covidpass.eu) kaudu ja salvestada see otse mobiiltelefonis Walletisse.

## **2. Üritusel osalemise tingimused**

- Osalemiseks on vajalik Covid-19 tõendi või negatiivse kiirtesti tõendi olemasolu.
- Tõendit ja isikusamasust kontrollitakse enne üritusele sisenemist.
- Covid 19 tõend on digilugu.ee kodulehel saadaval vaksineerimiskuuri läbinud, COVID-19 haiguse läbi põdenud või negatiivse testitulemusega inimestel.
- Covid-19 tõend on kas digitaalsel kujul või väljatrükina paberil.
- Enne ürituse algust peavad kõik haiguse läbi põdenud või vaksineeritud inimesed esitama korraldajale vastava tõendi.
- Kui osaleja oma nakkusohutust ei tõenda, siis ei saa ta üritusel või tegevuses osaleda.

## **3. PCR-test või antigeeni kiirtest**

- Juhul, kui osalejal ei ole COVID-19 tõendit, siis üritusel või tegevuses osalemiseks saab ka kehtiva antigeeni kiirtesti või PCR-testi alusel.
- Üritusel või tegevuses osalemiseks peab testitulemus olema negatiivne.
- o PCR-test peab olema tehtud kuni 72 tundi enne ürituse algust.
  - o Antigeenitest peab olema tehtud kuni 48 tundi enne ürituse algust.
  - o Ajapiirangut hakatakse lugema üritusele saabumise ajast.