



Itella Estonia: sinu usaldusväärne äripartner

Itella on DDB Brand Capitali 2021. aasta uuringu andmetel eelistatuim logistikabränd eestlaste seas. Smartposti sinised ja valged pakikapid ja sõbralikud kullerid on enamikule tuttavad, ent ettevõtjate seas teatakse Itellat kui usaldusväärset täisteenuse osutajat.



Soome Posti Gruppi kuuluv Itella on üks regiooni suurimaid logistikaettevõtteid, mis suudab äriklientidele pakkuda kiiret ja mugavat täisteenust esimesest viimase miilini. Valikus on maantee-, mere- ja lennutransport ning laologistika täisteenus, mida „viimasel miilil“ toetavad kuller- ja ekspressveod ning kõigile tuttavad pakiautomaadid.

Itella Estonia müügi- ja laologistika direktor Erich Jeerik sõnab, et täisteenuse puhul tavaline lõppkasutaja, kellele pakk automaati või kulleriga uksele tuuakse, ei näegi „suurt pilti“ ehk e-ostu teekonna keerukust: „Tavainimene teabki „viimase miili“ lahendusi, pakikappe ja kullereid ja seda, et me toimetame pakid kiiresti ja tervelt kohale. Meie jaoks on oluline sama sujuvalt ära teha ka „esimene miil“ ehk korraldada transport ja lao logistika – ladu seob omavahel teekonna kaks otsa ja laoga seotud teenuste valikut laiendada jõudsalt, ja muidugi aitame oma klientidel kasvada.“

Itellaga lepingut sõlmides saab ettevõtja hakata vallutama mitte üksnes koduturu Eestis, vaid panna jala maha kõikides riikides, kus Itella tegutseb. Pole ime, et e-kaubandus on viimaste aastatega plahvatuslikult kasvanud.

Ka seitsme maa ja mere tagant jõuab kaup Itella lattu

„Tänu logistikavõrgustikule saame kaubad toimetada kiiresti Eestisse piltlikult ka seitsme maa ja mere tagant,“ räägib Erich Jeerik. „Ladudes saame pakkuda laia valikut teenuseid, mis äriettevõtte jaoks on eluliselt tähtsad kulude optimeerimise, aja kokkuhoiu ja teenuse kvaliteedi osas.“

Itella Eestil on Tallinna ümbruses kolm ladu ja kaasaegne sorteerimiskeskus Laagris. Maanteeveokeskuse terminal koos lisaladudega on Jüris. Koos klienditeenindusega töötab logistikas paarsada inimest.

„Kõige lihtsam laoteenus on ladustamine: kliendi kaup tuleb meile alustel sisse, need pannakse riiulisse, on seal kuni edasitoimetamiseni. Laonduses on hoiustamine aga kõige passiivsem osa tegevustest,“ selgitab müügi- ja laologistika direktor.

Ettevõtte on näiteks võimalik tellida Itellalt kauba ümberpakendamine tootja pakendist oma bränditud pakendisse. „Lihtsaim variant on, et lattu saabunud kaup pakitakse ümber müüja logodega pakendisse: saame kauba brändida, panna vajalikud lisad, ja välja läheb juba konkreetse nimetusega kaup.“

Lisaks pakume võimalust pakendada säästvalt, kasutades olemasolevaid kaste – see on muutunud trendiks, sest müüja saab nii näidata oma keskkonateadlikku suhtumist,“ toob Jeerik näite kauba pakkimisest.

„Karpi panemine on lihtne töö, aga meil on võimalusi tohutult. Näiteks saame komplekteerida eri tarnijatelt tulnud osadest vajaliku toote, konfigurereida sihtturule vastavaks, installeerida ja uuendada vajalikku tarkvara. Saame ümber seadistada telefonid ja tahvelarvutid jne. Tekstiilikaupade jaoks on meil tööstuslik õmblusmasin: sisse tuleb üks toode, välja saadetakse mitme brändi alt. See vähendab laovarude hulka ja muudab sinise müüja jaoks protsessi kiiremaks,“ räägib ta veel erinevatest võimalustest.

E-kaubanduse ajastu paratamatu kaasnähe on tagastatavad kaubad. Itella saab ka sellega kaasnevad mured kaubitseja õlgadelt ära tõsta. Tagastuse tulevad kaubad kontrollitakse müügikõlblikkuse osas üle: kas esines rike, kasutusviga või tagastus. „Elektroonikat testivad meil tehnikud, kes defekteerivad toote ja kui see sobib müügiks, taastavad tehase seaded, puhastavad, kerivad kaablid jne. Kompleksuse taastamise järel saame pakendada toote nii, et oleks aru saada, et seda on juba lühidalt kasutatud. Itella üheks suureks suunaks on tagastatavatele toodetele uue elu andmine,“ kirjeldab Jeerik veel ühte tavalist tööprotsessi laologistikas.

Et tagada jätkusuutlikkust, on Itella juba pikemat aega tegelenud pakke materjali maksimaalse taaskasutusega, jäätmete sorteerimisega ümbertöötlemiseks, vahetanud valgustuse oma ladudes LED-valgustuse vastu, liikudes süstemaatiliselt süsinikuneutraalsuse saavutamise suunas 2030. aastaks.

Kliendi vajadustele kohanduv teenus

Erich Jeerik selgitab, et kõige tähtsam on klientidega suhtlemine, nende vajaduste mõistmine, vettpidav prognoos ja selle pinnalt koostööplaani loomine. Millised on ootused, mis juhtub, kui need ei täitu või vastupidi, saavad ületatud?

„Näiteks on kliendi vajadus päevas paarsada seadet käidelda, aga ühel hetkel on see number 20 000 – üllatusi juhtub. Me saame selleks valmistu-

da. Mida varem info muutustest meieni jõuab, seda kiiremini saame reageerida, õpetada inimesi välja, leida vajalikku ressursi.“

„Selle näite puhul ei käitle me loomulikult 20 000 seadet ühe päevaga paarisaja asemel, aga teeme seda võimalikult kiiresti. Kaasame näiteks tööampsajaid, kes saavad teha lihtsamaid asju, ja rakendame spetsialiste seal, kus neid vaja. See on omaette kunst, väljakutsetega tegeleda, ja pean ütlemale, et üks parimaid osi selles töös,“ kinnitab Jeerik.

Kaasaegne ettevõtja saab Itellat koostööpartneriks valides keskenduda põhilisele ehk areneda, turundada jms.

„Laologistika on valdkond, kus ettevõtja annab meile hallata personali-, mahu- ja muud riskid. See säästab aega ja ressursi, sest pole vaja palgata eraldi logistika- ja töstukijuhte.“

Sul on idee? Tule Itellasse

Kuigi konkurents on laologistika segmendis tihe, on Itella oma teenused arendanud tasemele, kus põhimõtteliselt igale moodsale äriideele suudetakse pakkuda kindel seljatagune. Loomulikult eeldab see, et idee on hästi läbi mõeldud ja ka toimiv – siis võib oodata suurepärase tulemuse.

