



**EY Eesti Aasta
Ettevõtja**

Mis teeb ühest ettevõttest meistriteose?

Loe lähemalt EY Eesti Aasta
Ettevõtja 2024 finalistide kohta.

2024



Mida parem küsimus. Seda parem vastus.
Seda paremini maailm toimib.

NÄIDATES KLASSI

aastast 1886

Auto muutub, sest me defineerime seda pidevalt ümber. Täna pakub täiselektriline Mercedes palju enam kui transporti punktist A punkti B. Tänu tipptehnoloogiale on see turvaline ruum, mobiilne kontor, personaalne juhiabi, kodukino ja mugavustsoon. Kõik ühes.

www.mercedes-benz.ee



Mercedes-Benz



Kärt Siilats: ettevõtjate kannatusvõime ja kogutud puhvrid hakkavad otsa saama

Iga uue erasektori töökoha loojat või olemasoleva hoidjat tuleks igal võimalikul viisil aidata ja tunnustada, kinnitab EY aasta ettevõtja 2024 žürii liige, ettevõtja Kärt Siilats.

Kaja Koovit

Olete konkursi žüriis esimest korda. Milliste ootustega osalesite ja kas need ootused täitusid?

Ootasin, et näen huvitavaid ja edukaid Eesti firmasid, mis muidu võib-olla silma ei jääks, ning sisukat debatti toredate žüriiliikmetega teistelt elualadelt. Need ootused said kuhjaga täidetud.

Millised olid üllatused?

Väga meeldiv üllatus oli näha mitut tugevat ettevõtet väljastpoolt Tallinna. Samuti seda, et põllumajanduse ja reaalse tehnoloogilise tootmisega on Eestis endiselt võimalik üles ehitada korralikke ettevõtteid, millel on originaalne omatoodang ja tugev turundus, mitte allhange.

Oli ka positiivselt üllatav näha, kui tugevalt Eesti firmade tooted Ukrainas sõja võitmisesse panustavad.

Kas ettevõtjate valik peegeldab majanduse trende?

Esmajoones pigem geopoliitilisi kui majanduse trende. Aga muidugi vaatasime ka majanduse hetkeolukorra nurga alt – võib-olla pisut konservatiivsemalt ja rohkem kasumlikkusele rõhku pannes kui enne, samas kasvuvõimalusi unustamata. Samuti hindasime jätkusuutlikkust ka keskkonna ja ühiskondliku heaolu perspektiivist.

Kuidas suudavad ettevõtjad muutunud keskkonnaga kohaneda?

Ettevõtjad on üldiselt riskijulge rahvas ning seega kohanemisevõimelised ja ebakindlusega harjunud. Viimasel ajal on eri liiki kriise ikka väga tihedalt järjest olnud, eks kannatusvõime hakkab ka mõnel katkema ja parematel aegadel kogutud puhvrid otsa saama. Praegu tuleks iga uue erasektori töökoha loojat või olemasoleva hoidjat igal võimalikul viisil aidata ja tunnustada, sest see on ka vahend, et riiki võimalikult õhukesena hoida.



EY aasta ettevõtja žürii uus liige Kärt Siilats.

Foto: erakogu

Eestis on endiselt võimalik üles ehitada korralikke ettevõtteid, millel on originaalne omatoodang ja tugev turundus, mitte allhange.

Mida ootavad ettevõtjad riigilt, et kindlamalt ja turvalisemalt majandust edasi viia?

Ootavadki kindlust ja turvalisust – stabiilset ja ennustatavat maksekeskkonda ja head kommunikatsiooni selle ümber. Toetust tegevusaladele, mille tegevust riik on mingitel põhjustel piiranud. Haritud tööjõudu, pindlikku tööjõupoliitikat ja mõistlikul määral tegevuse reguleerimist, et bürokraatia ei saaks liigseks takistuseks uute ettevõtete loomisele või olemasolevate müügitgevusele.

Isiklikult ootan ka (mitte ida suunas) eksportivate ettevõtete suuremat tunnustamist ja veel rohkem riiklikul tasemel aitamist, sest pikas perspektiivis on see ainuke asi, mis toob riiki uut raha sisse – ülejäänud on olemasoleva kohapeal ühest taskust teise liigutamine.

Milline on ettevõtluse väljavaade Eestis?

Pikas perspektiivis endiselt positiivne, isegi kui järgmised paar aastat tulevad keerulised, kuna oleme avatud majandus, mida ülejäänud maailma raskused mõjutavad. Aga eestlased on ettevõtlik ja nutikas rahvas ning viimase aja start-up-sektori edu näitab ära, et oleme ka globaalse digitaalse müügi ilusasti ära õppinud ja enda kasuks tööle pannud. Ettevõtluskeskkond on meil endiselt üks maailma parimaid, nii et kui selles ei tule drastilisi muutusi, siis peaks kõik üldiselt tõusvas joones jätkuma. ■

Ettevõtjad vajavad sitkust ja riigilt reegliselgust



Foto: Heiki Laan

Pessimist ütleb, et hullemaks minna ei saa, kuid ettevõtja ütleb, et «saab ikka, aga siin võib olla peidus võimalusi». Väljakutsetest ei tule puudu mitte kellelgi, aga ettevõtlik inimene eristub teistest sellega, et suudab need väljakutsed võimalusteks pöörata. Juba aastast 2008 toimuva EY Eesti aasta ettevõtja konkursi finalistid kinnitavad järjekordselt, et Eestis jagub põnevaid ja edukaid ettevõtjaid. Me ei pea kartma, et räägime neist liiga palju, sest just ettevõtjad võtavad riski ja panevad mõnikord kõik mängu, kuid nende loodud töökohtadest, toodetest ja pakutavatest teenustest saab otseselt kasu kogu ühiskond. Sageli võtame pakutavaid kaupu ja teenuseid enesestmõistetavana ega süvene sellesse, millist riski ja võitlust on nõudnud see, et meil võiks olla üks või teine kohalik ja usaldusväärne toode või teenus. Eestis jagub sitkeid ettevõtjaid, kes teevad maailma parimaid tooteid ning muudavad elu paremaks ja mugavamaks.

KIIRETE MUUTUSTE AEG

EY värskes geopoliitiliste riskide uurin-gus tõdetakse, et 2024. aasta tuleb volatiilne ja ebastabiilne. Kes sellest üllatuks? Kui lähemalt vaadata, siis üks trend, mis uuringust selgelt välja

joonistub, on maailma muutumine multipolaarseks, millega käivad kaasas katsed riikide piire ümber joonistada ja mõjuvõimu ümber mängida. Need protsessid toimuvad paljuski üle meie peade, kuid globaalsete tarneahelate muutumine ja AI võidukäik annavad siiski uusi võimalusi. Juba alates pandeemiast on hakatud mõtlema, kuidas saada tarneahelaid lühemaks ja tuua tootmist tarbijale lähemale. Need muutused koos ESG-st tulenevate arengutega annavad Eesti ettevõtjatele võimalusi pakkuda oma kaupu ja teenuseid Euroopas – kallimalt, kui neid suudetakse pakkuda näiteks Aasias.

Tehisintellekti puhul on oht, et suured masinad on suurte tegijate käes mõnel teisel kontinendil, kuid järjest rohkem Eesti inimesi näeb siingi võimalusi. Seda kinnitab ka hiljutine EY uuring, millest selgus, et 27 protsenti Eesti elanikest on mõnda AI tehnoloogiat juba kasutanud. Samas, nii nagu arvuti või nutitelefonid kasutamise oskused ei ole ühiskonnas ühtlased, on ka AI puhul olnud kõige rohkem katsetajaid Eestis 18–29-aastaste hulgas ning pigem on kasutajad keskmise või suurema sissetulekuga. AI-ga seotud globaalne trend sel aastal on valitsuste püüd seda valdkonda ühest küljest küll soodustada, kuid teisest küljest reguleerida, et maandada uue tehnoloogiaga kaasnevaid riske.

HINGAMISRUUMI KÕIGILE

Ka kohalikul tasandil on olnud palju poliitilist kemplemist. Ettevõtjad soovivad ikka ja alati, et reeglid oleks selged, ühetaolised ning prognoositavad. Ehkki keskkond muutub ning ka riigil on vajadus muuta reegleid ja seadusi, siis selle käigus ei tohiks minna kaduma suur pilt ja ühiskondlik sidusus. Targad valitsejad suudavad luua keskkonna, kus saavad edukalt toimetada nii mitmes kriisis karastunud ettevõtjad kui ka need, kes alles astuvad oma värske ideedega mängu. Püüame siis hoida ärikeskkonda jätkuvalt sellisena, et Eesti saaks olla uute äride kasvulava ja suure mõjuga ettevõtjate kodu.

Ranno Tingas

AS Ernst & Young Baltic partner

EY Eesti aasta ettevõtja laureaadid:

Kristjan Maruste
Kõu Mobility, 2023

Kuldar Väärsi
Milrem AS, 2022

Priit Kallas
Iglucraft OÜ, 2021

Kaarel Kotkas
Veriff, 2020

Tõnis Kaasik
Ecometal AS, 2019

Martin ja Markus Villig
Bolt, 2018

Arno Kütt ja Peep Kuld
Cleveron AS, 2017

Jevgeni Kabanov
ZeroTurnaround AS, 2015

Jüri Raidla
Advokaadibüroo Ellex Raidla, 2014

Peeter ja Priit Rebane
BDG Holdings OÜ, 2013

Ruth Oltjer
Chemi-Pharm AS, 2012

Priit Alamäe ja Taavi Kotka
Nortal AS, 2011

Peter Hunt, Wendre AS, 2010

Indrek Sepp, Pristis AS, 2009

Jaan Puusaag, Krimelte OÜ, 2008

Ettevõtja elutööpreemia võitjad:

Tiit Kõuhkna
Direct Consulting AS, 2023

Mati Nurs
M ja P NURST AS, 2022

Enn Veskimägi
Standard AS, 2021

Illimar Toom
Toom Tekstiil, 2020

Jüri Kraft
Sangar AS, 2019

Enn Kunila
NG Investeeringud OÜ, 2018

Mati Vetevool
M.V.Wool, 2017

Tiit Vähi
Silmet Grupp AS, 2015

Enn Meri
OÜ Merinvest, 2014

Madis Habakuk
Estonian Business School, 2013

Endel Palla
AS Harju Elekter, 2012

Raul-Roman Tavast
Roman Tavast OÜ, 2011

Ülo Pärnits
Ülemiste City AS, 2010



Ahrens
Investing
ERITELLIMUSMÖÖBEL



Eritellimusmööbel
projektist
paigalduseni
aastast 2003

www.ahrens.ee

Mullusel võitjal oli kiire aasta

Eelmine EY aasta ettevõtja Kõu Mobility Groupi juht **Kristjan Maruste (35)** rääkis, et oli raske aasta, ning märkis, et poliitikud võiksid rohkem mõelda, kus ja mida räägitakse.

Romet Kreek

E-tõukerattaid ja e-rattaid pakkuvale Kõule avaldas läinud aastal kohalikust majanduslangusest rohkem mõju pikem trend, mis on seotud rohkem jalgrattasektori kui riigi makromajandusega. Kui koroonaajal oli sektor jõulises kasvus, siis jõudis külmenemine sinna kohale varem kui laiemasse majandusse. Covidi ajal ei saanud inimesed reisida ning ühistransporti mugavalt kasutada. Inimestel oli raha ja nad tahtsid midagi majast väljas teha – osteti pööraselt jalgrattaid. Pandeemia lõppedes tuli kiire jähnenemine.

«Meile jõudis jähnenemine kohale juba 2022. aasta teises pooles, 2023. aastal on see püsivalt kestnud,» ütleb Maruste. «See on kindlasti tugevalt mõjutanud väljavaa-teid kogu sektoris ja pannud tulevikuväljavaateid kahandama.»

RAHASTAMISEL TULI OOTAMATU TAGASILÖÖK

Et rahale on tekkinud hind, on see mõjutanud iduettevõtjaid. Mõnikord aga võib tagasilöökk tulla täiesti ootamatust kohast.

«Meil oli Taani fondiga rahakaasamisel leping valmis ja vaid allkirjad puudu, kuid siis tuli raske moment,» meenutab Maruste. «Päris viimasel minutil tõmbas fond pidurit. Nad olid investeerinud Eurorasse, kus käis kriminaaluurimine. Nad olid kaasanud 40 miljonit eurot ja kuulutati välja pankrot. Kuna fond oli investeerinud ettevõttesse, mis – nagu selgus – oli kahtlane äri, siis Eestiga nad enam tegemist teha ei tahtnud. Meil kukkus tehing viimasel hetkel ära ja läks väga kiireks, et leida uus rahastamisvõimalus.»

Kapitali kaasamine pole läinud raske-maks üksnes Eestis, see probleem on globaalne. Kuigi riskikapitali proovib näidata,



Ettevõtjal Kristjan Marustel on suured ootused. Elektrilised tõukerattad on tulnud tänavatele selleks, et jääda. Väljaspool Hiinat toodetakse neid vaid Tallinnas Kõu Mobility tehases.

Foto: Sander Ilvest

«Meile jõudis jähnenemine kohale juba 2022. aasta teises pooles ja 2023. aastal on see püsivalt kestnud.»

et on teadlik ja tark mängija, siis tegelikult on ta vaid karjaloom.

«Riskikapitali käitub sedasi, kuidas teised teevad,» räägib Maruste. «Kord tekib ülevõimendus, kuna kõigil on tunne, et nad jäävad millestki ilma või hiljaks ja valitseb raha üleküllus. Kui midagi juhtub, siis tõmbavad kõik korraga pidurit. Reageerimine võiks olla pigem kontratsükliisem, kuid kahjuks see nii pole.»

Kõu juhi sõnul pole parem lugu ka Eesti riskikapitalifondidega, kus suur osa rahast on tulnud Euroopa Liidu meetmete raames. Ettevõtja Indrek Kasela ütleb, et kui on raske aeg, siis just nemad peaksid

investeerima, sest riik on neile andnud mandaadi aidata ettevõtteid, aga nad tõmbavad sellel ajal tegevust kõvasti koomale. Erakapitali vallas võiks juhtimises olla rohkem iduettevõtluse kogemusega inimesi, kes saavad sellest ärist paremini aru.

«Minu arust on natukene kurb, et kui kusagil käib pauk, siis kõik jooksevad üheskoos eemale,» räägib ta. «Võiks professionaalsemalt sisusse süveneda. Needsamad investorid osalesid rahakaasamistes. Kuidas saavad ettevõtted olla mõni kuu hiljem viis kuni kümme korda vähem väärt? Vabandage, teie ju hindasite investeerides selliste väärtuste juures ettevõtet. Kas tegite siis varem valesid otsuseid?»

TORE, KUI KEEGI MÄRKAB JA TUNNUSTAB

Aasta ettevõtjaks saamine pole märgatavalt ega otseselt äri mõju avaldanud, kuid Monaco üleilmse skaalaga ürituselt

KÕU MOBILITY GROUP

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
käive	4308	55 824	417 574	3 633 858	12 230 158	6 680 336	8 587 744	24 626 931	27 271 425	
töötajate arv	7	12	16	34	60	80	119	197	322	225

Allikas: ettevõtte



EESTI
KAUBANDUS-
TÖÖSTUSKODA

SUURIM MÕJUTA JA EESTI ETTEVÕTLUSES

3500 LIIGET

ESINDAME JA KAITSEME
EESTI ETTEVÕTETE HUVE

VIIME KOKKU EESTI JA
VÄLISRIIKIDE ETTEVÕTJAD

LIITU KODA.EE



sai Maruste väärt kontakte, millest võib tema sõnul midagi areneda.

«Ettevõtluses ei saa vahepeal puhata,» lausub ta. «On hästi tore, kui keegi märkab ja ettevõtte saab tunnustatud. See pole ühe inimese, vaid kogu ettevõtte töötajate töö tulemus.»

Varasemas intervjuus välja öeldud börsiplaani kohta lausub Maruste, et see on pigem tehniline konstruktsioon, kus on laias vaates kaks äärmust – kas minna börsile ja olla ise äris edasi või kõik maha müüa.

«Kui investorid tahavad väljuda, siis meie müüa ei taha, seega oleks meile sobivam börsikäik,» räägib ta. «Tahame ettevõtet pikalt ehitada ja hoida oma nahka tules. Mingeid tõsisemaid börsiplaane praegu pole, kuid meie vaade on filosoofiliselt kindlasti pigem börsi kui müümise poolel.»

Alanud aastast loodab Maruste rahulikumat aega, kuna konarlik rahastamine õnnestus ning nüüd saavad inimesed rahulikult teha oma tööd, kasvatada äri, luua väärtust ja uusi tooteid. On vundamendi ladumise aasta.

SÕJAGA HIRMUTAMINE ON ÜLETANUD PIIRID

Täiesti vastutustundetuks peab Maruste sõjaga hirmutamist.

«Nii poliitikutelt kui ka spetsialistidelt kuuleb neid jutte väga palju,» lausub ta. «Inimesed ei saa absoluutselt aru, kui palju see mõjutab meie väliskaubandust – partnerid kardavad, et varsti tuleb sõda, ega julge su toodet osta.»

«Ukraina sõja alguses olid Ameerika äripartnerid valmis meiega kohtuma, kuid mitte lendama Tallinna, nagu kokku lepitud, sest nad kartsid, et Tallinn on Venemaa-le liiga lähedal. Pidime nendega kohtuma Amsterdamis, mis oli täiesti jabur. Kui on valida partnereid Venemaa piiri äärest või mujalt, siis otsused kipuvad minema vähem riskantsemate valikute suunas ja seda olenemata sellest, mida meie siin arvame.»

Maruste sõnul on sõjaga hirmutamisel teistpidi mõju Eesti inimestele vaimses mõttes. «Miks me ei räägi, et tänu Soome NATOsse astumisele on NATOl meie piirkonnas tohutu ülekaal? Me ei peaks NATO võimekusi ära unustama. Saan aru, et hirmutamise mõte on panna Läänt rohkem Ukrainat toetama, aga seda peaks ehk tegema diplomaatilistes kanalites, mitte meedias.»

«Ausalt öelda mõjub see ka kohalikele inimestele väga halvasti,» räägib ta. «Mu väikesed lapsed mängivad sõjamänge. Kogu aeg räägitakse Putinist. Nad näevad ja kuulevad igal pool sõda. Valitsuse sõnumid mõjutavad välisinvesteeringuid ja



Kõu Mobility Groupil on ettevõtte juhi Kristjan Maruste hinnangul käes pisut pilvisemad ajad.

Foto: Mihkel Maripuu

«Natuke igav on, muidu läheb kihvtilt, aga tahaks vägevamalt toimetada.»

väliskaubandust, seal on sõnal väga suur mõju. Minu arvates on sõja tõenäosus kaduvväike.»

VARSTI ON OODATA OLULISI UUDISEID

Kõu Mobility Groupi ettevõtete teemal võib umbes kuu aja pärast oodata uudiseid, kuid nendest ei saa Maruste veel rääkida, sest grupi üks ettevõtte on võlakirjadega Tallinna börsi alternatiivturul ja teine Funderbeamis.

Ampleri saneerimisel tehakse kõvasti tööd. Toode on tugev, kuid igapäevarealsuses on pilt ettevõttes juhi sõnul tunduvalt süngem, kui nad oskasid arvata.

Sellel, et mitmel grupi ettevõttel on isegi 2022. aasta aruanded äriregistrile esitamata, on mitmeid põhjuseid.

«Ampleri puhul tuli rahvusvahelist äri raamatupidamises parandada ja see võttis väga palju aega,» räägib ta. «Comodules läks audiitoriga natuke kehvasti, sattusime ise valesse järjekorda.»

PLAAN: IGAL AASTAL UUS TURG UUE VÕLAKIRJA-PAKKUMISEGA

Tuule puhul kasvas eelmisel hooajal nii sõitjate arv kui ka sõitjate baas, kuid päris sedasi pole läinud, kui kunagi loodeti. Tallinnas ja Riias läheb hästi.

«Kui tegime Tuule võlakirja, siis oli plaan, et teeme iga aasta võlakirja ja siis laieneme igal aastal lisaks ühte riiki,» lausub Maruste. «Kuna raha hind muutus

nii tohutult, siis on Tuule laienemine n-ö ootel. Natuke igav on, muidu läheb kihvtilt, aga tahaks vägevamalt toimetada.»

Bolti vastu on raske konkureerida, kuid neil seisab tänavapildis liiga palju tõukse. «Ehk tuleks linnas e-tõukerataste arvu piirata,» näeb ettevõtja lahendust. «Muidugi on odavam hoida rohkem tõukse tänaval kui laos, mille eest tuleb maksta renti.»

IGAL POOL EUROOPAS POLE SELLIST TALVE NAGU MEIL

Äikese e-tõukerataste renditeenuse ärimudel on end tõestanud. Pakutakse täisrenditeenust, mis tähendab nii tasuta sõiduki remonti, hooldust kui ka transporti. Tõuksidel on GPS-kaitse, mis parandab nende varguskindlust.

«Eestis mõeldakse, et kes see ikka talvel tõuksiga sõidab,» räägib ta. «Aga Euroopas pole hooajalisus üldse nii terav kui siin. Väga suures osas Euroopas pole sellist talve nagu meil. Otsime praegu finantspartneriks pank, kes aitaks äri finantseerida, kuid sellest ei saa enne rääkida, kui on kokku lepitud.»

Comodule on väärikas eas tegelane, kellele oli 2023. aasta kasumlik. Kallimad rattad on ühendatud ettevõtte pakutavasse sõidukite internetti. Kui kõik läheksid selle peale, oleks Maruste sõnul lihtsam.

Ühe huvitava muutusena toob ettevõtte juht välja, et Hollandis leppisid kindlustusettevõtted kokku, et nad ei kindlusta kallimaid kaubarattaid, kui need ei kasuta ühendatavuse tehnoloogiat. Kindlustatakse rattaid, kus on Kõu tehnoloogia sees.

Comodule võrku on ühendatud 650 000 sõidukit. Varastatud rataste kättesaamise määr ulatub 80 protsendini juhtumitest.

SINU TOETUS AITAB UKRAINAL VÕITA!

Riigikaitse Edendamise Sihtasutus koos Eesti Kaubandus-Tööstuskoja, Kaitseministeeriumi ja Eesti Reservohvitseride Koguga kogub annetusi, et toetada varustuse ning meditsiinivahendite ostmist ja saatmist sõjakoldeesse. Sihtasutus ei maksa rahalisi toetusi ning teeb koostööd Ukraina poolelt ainult hinnatud usaldusväärsete partneritega.

Talvisel ajal kogume annetusi, et toetada Ukraina Rahvuskaarti

- esmaabikomplektidega;
- öövaatlusseadmetega;
 - akujaamadega;
 - sooja pesuga;
 - droonidega.

Tegemist on vahenditega, mis suurendavad oluliselt Ukraina üksuste ellujäämisvõimalusi pimedal ning külmal ajal. Lahingväljale saadetava varustuse ostame ja komplekteerime Eestis koos vabatahtlikega.



ANNETADA SAAD:

Pangaülekandega

Makse saaja:

RIIGIKAITSE EDENDAMISE SA

Swedbank: EE162200221078603616

Selgitus: Toetus Ukrainale

Helistades annetustelefonidele

900 1380 - 10 €

900 2380 - 25 €

900 3380 - 50 €

Füüsiliste isikute annetustelt tagastab riik järgmise aasta tuludeklaratsiooni alusel tulumaksu, kui märgite ülekande selgitusse ka isikukoodi.

www.riigikaitse.ee



EESTI
RESERVOHVITSERIDE
KOGU



EESTI
KAUBANDUS-
TÖÖSTUSKODA

RIIGIKAITSE
EDENDAMISE SA



KAITSEMINISTEERIUM

DefSecIntel muudab maailma paremaks ja ohutumaks paigaks

Sõda Ukrainas on toonud kasvuedetabelite etteotsa kaitsetööstusettevõtte, kellest laiem avalikkus suurt ei tea. Nii on ka DefSecInteliga, kelle kasum on kerkinud viie aastaga 130 korda.

Brigitta Lees

«**S**ee, et meist midagi ei teata, ei ole juhuslik,» ütleb OÜ DefSecIntel Solutions asutaja ja tegevjuht **Jaanus Tamm** (45). «Oleme sektoris ja tegutseme kohtades, kus ei ole vaja liiga palju kaagutada ega tähelepanu tõmmata.»

DefSecIntel Solutions on 2018. aastal asutatud kaitsetööstusettevõtte, mille põhifookus on automatiseeritud seiresüsteemide loomisel kaitsevaldkonna lõppkasutajatele.

«Aitame piirivalvel, politseil ja sõjaväel teostada füüsilist maastiku- ja rannikuvalve või luureseiret võimalikult lihtsalt ja efektiivselt,» selgitab Tamm.

Selle lihtsuse ja efektiivsuse on ettevõtte saavutanud kahel moel. Esiteks kasutavad nad masinõppealgoritme, sest arvutid suudavad töödelda palju rohkem pilte kui inimene. Samas on inimene täpsem kui arvuti.

Teiseks integreerivad nad erinevaid tehnoloogiad kokku viisil, mis annab lõppkasutajale suurimat väärtust. Nende kõige populaarsem toode on mobiilne seireplatvorm, mille saab haakida pikapi tahale, transportida sobivasse kohta ja panna seal poole tunniga püsti. Seadmel on 20-meetrine mast, mille otsas olev kaamera näeb kuni 20 kilomeetri kaugusele. Seireplatvormilt saab välja saata droone, mis suudavad teostada seiret kuni seitsme kilomeetri raadiuses.

Lisaks sellele on olemas džiibi kasti paigaldatavad kaamerad, mida saab kasutada väga kiireteks missioonideks piiri peal või sõjas. Nende seadmete eripära on see, et neid saab kasutada liikumise pealt ja suurel kiirusel.

Lisaks neile arendab DefSecIntel koos partneritega droonitõrje integreeritud lahendust. Nad osalevad neljas Euroopa kaitsefondi projektis, kus arendatakse tuleviku kaitsevaldkonna teenuseid ja süsteeme, ning löövad kaasa projektides, mis on seotud tehisintellekti, masinnägemise ja seireteemaga. Nende arendustiimis töötab ka doktorikraadiga inimesi.



Kaitsetööstusettevõtte DefSecIntel Solutions juhatuse liige Jaanus Tamm. Taustal seireseadet Surveilspire.

Foto: Mihkel Maripuu

OÜ DEFSECINTEL SOLUTIONS

	2018	2019	2020	2021	2022	31.10.2023*
Müügitulu €	80 000	116 625	166 160	316 420	6 945 674	14 948 531
Kasum €	29 119	-24 752	67 908	-57 154	2 035 513	3 797 669
Jaanus Tamme osaluse suurus %						50,12%
Töötajate arv	1	5	8	8	6	32**

* 31.10.2023 numbrid on auditeerimata

** 30.11.2023 seisuga on ettevõttes 35 töötajat, lisaks otsitakse veel täiendavalt 28 positsioonile inimesi

Allikas: ettevõtte

DefSecIntel osaleb neljas Euroopa kaitsefondi projektis, kus arendatakse tuleviku kaitsevaldkonna teenuseid ja süsteeme. Nemad löövad kaasa projektides, mis on seotud tehisintellekti, masinnägemise ja seireteemaga.

SÕDA KASVATAS NÕUDLUST

DefSecIntel on väga aktiivne Ukrainas. Koostöös Saksa kaitsetööstusettevõttega Rheinmetall tarnitakse oma tooteid ukrainlastele, et viimased saaks teha erinevat seiret ja vaadata, mis rinde lähedal või piiril toimub.

«Meie kaamerate eelis on see, et need ei kiirga mitte midagi,» selgitab Tamm. «Kui toimetad drooni õhku, siis see kiirgab ikka mingit raadiosidet, kuid meie platvormid seda ei tee.»

Lahendused on kaabliga ega kasuta vahendussidet. Kaamera ise on passiivne seade, mis ei saada kiirgust välja.

Hästens 2000T® Bed

Tutvu oma unistuste voodiga
lähimas Hästensi salongis.

HASTENS.COM



Hästens 
since 1852

Photography Simon Procter

VEPSÄLÄINEN

VEPSÄLÄINEN BEDROOM | Pärnu mnt. 158/1, 11317 Tallinn | tallinn@vepsalainen.com | Tel: +372 600 9904

Radar saadab välja raadiolaineid, kaamera on nagu silm, mis võtab lihtsalt pilti vastu.

DefSecIntelis töötab üle 40 inimese, aasta lõpuks on see arv ilmselt kahekordistunud. Ettevõtte on hoolduskeskus ka Ukrainas, kus töötab 20 inimest. Enamus ajalisest ressursist kulub ja toodangust läheb Ukraina suunas.

«See on paljude asjaolude kokkulangemise tulemus. Kui 2018. aastal firma asutasime, oli eesmärk hakata aitamise Euroopa piirivalvureid, et nad saaksid teostada efektiivsemat piiriseiret,» räägib Tamm. «Meie tooted on suured ja rasked, mida ei pane nädalavahetusega kokku. Nende arendamiseks kulub aega. Ühe toote arendamiseks kulus füüsiliseks valmimiseks keskel läbi kolm aastat, enne kui toode sai kliendile kasutamiseks sobivaks.»

Kui algas Venemaa täiemahuline kallaletung Ukrainasse, peatas DefSecIntel kõik oma ostud, kuna nad ei teadnud, mida see kaasa toob ning kas ka näiteks Eesti piirile on vaja paigutada kaameraid, ehitada aeda või hoopis saata sõdureid. Vajadus nende toodangu järele tuli Ukrainast ja need seadmed, mis olid kavandatud Euroopa piirivalvele, läksid ukrainlastele.

«Kasv kiirenes kindlasti Ukraina sõja tõttu, kuid meie tooted on mõeldud rahuaaja tsiviilkasutuseks,» ütleb Tamm. «Sõja ajal piirivalvurid meilt enam ei ostnud, kuid ukrainlastel oli meie tooteid vaja – üks kliendisegment asendus lihtsalt teisega.»

Need mobiilsed seadmed on mõeldud kasutamiseks piirialadel kohtades, kus ei saada või ei taheta ehitada suuri müüre, näiteks sohu või kõrbesse. Nende kõige suurem eelis on see, et need ei vaja kõrvale operaatorit, vaid töötavad automaatselt ja autonoomselt.

Veebruari alguses oli DefSecIntel väljas Lähis-Ida kaitsetööstuse messil Saudi Araabias, kus on Iisraeli ja Hamasi vahelise sõja tõttu nende toodete vastu huvi üles näidatud, samuti on selles piirkonnas vaja salakaubanduse kasvu pärast tugevdada piiriseiret.

«Huvi on päris palju, kuid riigisektoris võtab kõik aega, ka välismaal – ei ole päris nii, et täna tahan ja homme ostan,» tõdeb Tamm.

ESITLUSTUUR MÕÖDA EUROOPAT

Kõrgtehnoloogilised seadmed on kallid ja nende hind sõltub sellest, kui palju ja miliseid andureid neile on paigaldatud. Ühe platvormi hind võib ulatuda üle miljoni euro. Samas on seadmed üsna vastupidavad – kiviga rünnates neid juba ei purusta, kuigi Tammel on teada, et Ukrainas on nende seadmetega üht-teist ikka juhtunud.

«Kindlasti ei ole need venelastele sel-

lised sihtmärgid kui HIMARSid, samuti pole neid mõtet paigaldada kilomeeter Bahmutist, sest need ei loo seal väärtust,» teab Tamm. «Kõik, mis on suurem kui kaks ruutmeetrit, on drooni pealt hästi nähtav ja saab kohe maha võtta.»

Praegu toodab DefSecIntel kümneid seireplatvorme aastas. Lähiaastate perspektiivis näeb Jaanus Tamm toodangu kasvu kümnetelt ühikutelt sada- desse ühikutesse aastas.

Füüsilist toodet on vaja näidata, ja nii pandi kahe koroonalaine vahelisel suvel džibile järelkäru taha ning sõideti läbi 10 000 kilomeetrit, et näidata kõigile Ida-Euroopa piirivalvuritele, kuidas seade töötab. Kui Leeu-Valgevene piiril oli hübriidrünnak, siis aitasid nende seadmed seal piiri jälgida, niisamuti ka Rumeenia-Serbia piiril.

«Sellist füüsilist tööd tuleb teha, kui sul on füüsiline toode,» sõnab Tamm. «Ei piisa ainult lingi saatmisest, et vaata ise, kuidas asi käib. Inimesed tahavad katsuda ja näha, milline on võimekus.»

Tulevikus arendatakse seadmetes võimekust võtta vastu teiste seadmete pilte ja neid analüüsida, mitte ei piirdata enam oma seadmete piltidega.

Praegu toodab DefSecIntel kümneid seireplatvorme aastas. Lähiaastate perspektiivis näeb Tamm toodangu kasvu kümnetelt ühikutelt sadadesse ühikutesse aastas.

STAAŽIKAS ETTEVÕTJA

Jaanus Tamm alustas ettevõtlusega juba ülikooli ajal ning proovis kätt meditsiinitarkvaraga, peamiselt seetõttu, et tema ema on arst. Aasta aega matemaatikaõpinguid ülikoolis viis ta kokku IT valdkonnast sõpradega. Ta õppis ka pangandust enne, kui läks üle majandusse. Siis avastas ta enda jaoks *wireless sensor networks*'i ehk asjade interneti.

Tamme ja tema paari sõpra köitis see väga, kuid ainsad, kes olid toona valmis tehnoloogiaga kaasa tulema, olid piirivalvurid. Nad arendasid Eesti piirivalvuritele esimese prototüübi ja sellest saigi alguse Tamme tegevus kaitsevaldkonnas. Uusi ideid tuleb aga realiseerida uues kohas ja nii loodi DefSecIntel.

Tamm nimetab end loomult lahendus-

tele orienteeritud võimaluste otsijaks. Ta on järjekindel ja energiline ega anna kunagi alla. Seda peab ta oma karjääris võtmeteguriks.

Juhina annab Tamm alluvatele tegevusvabaduse. «Lepime kokku, mida on vaja saavutada, kuid mina ei ütle, kuidas tarkvara kirjutada või kruvikeerajat hoida. On ju nii, Paul?» küsib ta mõõdaminevalt kolleegilt. «No kui sa nii ütled,» vastab Paul.

Selleks, et firmat kasvatada, on vaja töötajaid juurde. Aasta lõpuks plaanib Tamm meeskonda kahekordistada, eriti on vaja tarkvara-, riistvara- ja mehaanikainse-nere. Kiire kasvu ajal on ettevõtete juht muutunud uute inimeste suhtes ettevaatlikuks.

«See on talupojalik suhtumine, et tasa ja targu. Mõne targa inseneri oleks võinud palgata varem. Samas, kui on kellegi suhtes kahtlus, siis pigem tuleks tegutseda varem kui hiljem. Kui on tunne, et vist võiks hakata vihma sadama, siis on mõistlik vihmavari kaasa võtta, mitte loota, et ehk ei hakka. Kõhutunne enamasti ei valeta.»

DefSecIntelis töötab koos neli-viis erinevat rahvust: enamus on küll eestlased, kuid on ka Indiast, Ukrainast, Prantsusmaalt, Saksamaalt ja Alžeerias pärit töötajaid. Ettevõtte töökeel on inglise keel, seda nii koosolekul kui ka dokumentide vormistamisel. «Kliendid on kõik välismaal ja kui tahad neile midagi saata, siis see peab olema võõramaa keeles. Topelttööd pole mõtet teha,» selgitab Tamm. ■

Žüriiliikme kommentaar

Taavi Veskimägi

Energeetika ja kaitsetööstuse ekspert



«Jaanus on ettevõtja DNA poolest. Kaitsetööstus ei ole äri ajamiseks kerge tööstusharu, sest töötada tuleb pikalt ja süsteemselt ette, et vilju maitsta. Olen tema tegemisi kaitsetööstuses näinud lähemalt ja kaugemalt viimased 15 aastat. Jaanus on töötanud sihikindlalt, trotsides sektori eripärast lähtuvat aeglast edenemist, kuid lõpuks suutnud läbi murda ja saavutada edu. Jaanuse ettevõtte on välja töötanud kõrgtehnoloogilise olukorrateadlikkuse süsteemi, mis on osutunud asendamatuks tööriistaks nii Ukraina piirivalvuritele kui ka kaitsevägele. Eesti Kaitse ja Kosmosetööstuse Liit valis Jaanuse ettevõtte DefSecIntel 2023. aasta kaitsetööstusettevõtteks.»

Teie konverentsid ja seminarid Jūrmalas koos ööbimisega

PAKKUMINE SISALDAB:

Konverentsisaal ja 2 kohvipausi

Wellness Oasis (sauna- ja
basseinikompleksi) piiramatu külastus

Lõunasöök hotelli restoranis

-50% Konverentsisaali rent koodiga **HJSPostimees2024**

Tööpäevadel, perioodiks kuni 01.05.2024

Kingituseks: tervitusjook ja piiramatu
Wellness Oasis külastus

Majutus kahekohalistes tubades

Hotel Jūrmala SPA on neljatärnihotell Jūrmala südames, kust avaneb imeline vaade merele ja linnale. Hotelli konverentsikeskus 8 erineva suurusega seminariruumiga on suurepärase koht nii 10 külalisega seminari kui ka 340 külalisega konverentside läbiviimiseks. Konverentsikeskus mahutab korraga kuni 700 külalist. Meie professionaalne meeskond hoolitseb tee ürituse eest nii, et see oleks peensusteni planeeritud ja korraldatud!



Jobbatical tüürib ükssarviku kursil

Piiriülese värbamisplatvormina alustanud Jobbatical tegi viis aastat tagasi täieliku kannapöörde ning orienteerus ümberasumisteenuse arendamisele. Ettevõtet vedavad õde-venda **Karoli ja Ronald Hindriks** usuvad, et neil on kõik eeldused haarata endale üleilmne liidripositsioon.

Brigitta Lees

Jobbatical otsis uut ärimudelit, sest kliendid vajasisid värbamisplatvormi asemel hoopis rohkem abi ühest riigist teise ümberasumisel. 2019. aastal tehti äriplaani ümber ning juba 2022. aasta näitas, et see oli õige otsus – ettevõtte aastatulu kasvas ligi kolm korda ja igakuise korduvtulukasvu puhul jõuti lausa kaheksakordse kasvuni.

«Selle taga oli sihikindlus, julge otsus ja oskuslik elluviimine,» ütleb ettevõtte tegevjuht ja esindusisik Karoli Hindriks (40). «Olen väga uhke, et saime sellega hakkama.»

Tema sõnul ei leia Euroopast teisi nii häid pivoti (kannapööre ärimudelid – toim) näiteid, küll aga võib tuua Ameerikast võrdluseks Slacki, mis alustas arvutimänguna, kuid nägi, et selle ärimudeli kasv polnud piisavalt kiire, ja kui kontol oli alles kaks miljonit dollarit, siis tehti järsk muutus. Nüüdseks on Slack 26 miljardit dollarit väärt kommunikatsiooniplatvorm. Kui palju võiks olla Jobbatical praegune väärtus, ei soovi tegevjuht avalikustada.

Sisserändajatele esitatavad nõuded ja bürokraatia on riigiti erinev ning sellele ei tundu esmapilgul mõõdetavat lahendust. Ronald Hindriks (37), kelle roll firmas on panna asjad tööle, ütleb, et mõõdetavus oli nende jaoks algusest peale esimesel kohal.

«Meil ei ole vaja programmeerijaid, et siseneda uude riiki,» selgitab ta. «Platvormil on baasprotsessid ühtsed. See on nagu lego, millest kohalikud eksperdid panevad oma riigile sobiva platvormi kokku.»

Nende peamised konkurendid on vanamoodsad agentuurid, kes tegelevad seni käsitsi iga ümberasujaga. See on väga kalline ja ajamahukas teenus. Jobbaticalis aga tegeleb immigratsioonijurist mitte kliendi, vaid platvormiga. Kliendi jaoks muudab see teenuse kordades odavamaks. «Suuremas osas riikides oleme kolm korda odavamad kui tavalise immigratsiooniteenuse pakkujad,» täpsustab Karoli.

Jobbatical on praeguseks esindatud enam kui 30 riigis, peamiselt Euroopas,



Karoli Hindriks



Ronald Hindriks

Fotod: Erlend Štaub

ÕÜ JOBBATICAL / KAROLI JA RONALD HINDRIKS

	2018	2019	2020	2021	2022
Müügitulu €	303 790	388 662	838 691	1 571 979	3 781 436
Kasum €	-2 570 374	-1 893 122	-928 880	-1 414 493	-1 879 061
Töötajate arv Eesti ühingus	33	28	25	26	27
Töötajate arv gruppis	24	39	34	54	96

Allikas: ettevõtte

«Meie platvorm on nagu lego, millest kohalikud eksperdid panevad oma riigile sobiva kokku.»

Ronald Hindriks

kuid ka Ameerika Ühendriikides ja Kanadas. Nende jaoks on kõige suuremad turud tulubaasi arvestades Saksamaa, Suurbritannia, Hispaania, Prantsusmaa ja Portugal. Klientideks on ka kiiresti kasva-

vad tehnoloogiaettevõtted ja rahvusvahelised suurkorporatsioonid, nagu näiteks Kühne + Nagel, ABB, Bolt, N26.

EESTI ON KIVIAJAS

Saksamaal võtab ainuüksi immigratsioonidokumentide täitmine üheksa tunni manuaalset tööd, Jobbatical platvormil saab seda teha ühe nupuvajutusega. Lisaks toetavad nad klienti elamiskoha ja perearsti leidmisel ning pangakonto avamisel. «Meie eesmärk on olla one stop shop, kust inimene saaks kõik uude riiki kolimiseks vajaminevad teenused ühest kohast,» kinnitab Karoli.



Investeeri iseendasse!

Alusta treeningutega Golden Clubis

www.goldenclub.ee

Ehkki Eestis on harjutud mõtlema, et oleme digiriik, siis sisserändaja jaoks digiriiki ei eksisteeri. «Nii kaua, kui sisserändajal ei ole elamisloa ja isikukoodi, ei tea tema meie digiriigist midagi ning ta peab esitama kõik dokumendid paberil,» räägib Karoli. «Sisserändaja ja migratsiooni vaates oleme Saksamaaga võrreldes kiviajas. See on märgiline, sest Saksamaal käivad asjad väga aeglaselt.»

Riigi jaoks ei ole see olnud prioriteet, kuid Karoli sõnul võiks Eesti selle asja korraldada. Praegu avaneb digiriigi hiilgus sisserändajale alles siis, kui ta saab elamisloa ja isikukoodi.

Ronaldi sõnul on nende jaoks kasutajakogemus prioriteet. Karoli võrdleb seda taksoteenusega.

«Enne Bolti ja Uberit istusid taksosse ning polnud oluline, kas masin oli määratud või juht ebaviisakas, sest keegi ei küsinud sinu arvamust. Samamoodi on ka immigratsiooniprotsessiga – inimesed visklevad advokaatide ja riigi vahel, neil on hästi raske, kuid nende arvamus ei huvita kedagi,» kirjeldab ta. «Meie küsime inimese arvamust igal sammul. Teise riiki kolimine peab olema sama lihtne kui lennureisi broneerimine. Seni on see olnud vaev, higi ja valu.»

Selle probleemi raskust on kogenud ka Jobbatical kollektiiv, kes on rahvusvaheline ja teinud läbi ümberasumise protsessi erinevatesse riikidesse. «Nad on need valud ise läbi elanud ja tahavad seda parandada, sest nad teavad, kui rõve see on,» lausub Ronald.

Ettevõttes töötab inimesi 26 eri rahvusest ja kaugtöö on nende jaoks norm. Nii on Saksa müügijuht hispaanlane, kes räägib puhtalt saksa keelt ja oli intervjuu ajal hoopis Tallinnas. Hispaania müügijuht on soomlane, kes räägib puhtalt hispaania keelt. Kõik nad on maailmas laiali. Inimesed võivad töötada seal, kus tahavad, kontorist kätka ei pea.

TURULIIDRI KOHT TERENDAB

Lähiaastad kujunevad Jobbaticalile põnevaks, sest nende valdkonnas toimuvad suured muutused ja selgub, kellest saab turuliider. Vaideldamatut esiettevõtet ei ole sündinud ja turgu hoiavad endiselt need firmad, kes teevad asju käsitsi, kuid nad on saanud aru, et turg on muutunud. Tehnoloogial põhinevad lahendused suudavad neid nii hinnalt kui ka kasutajakogemuselt tugevalt lüüa.

Karoli sõnul on Jobbatical vedajaks saamiseks valmis. «Praegune raske turulolukord annab meile võimaluse veelgi kiiremini oma positsiooni parandada, sest kliendid otsivad soodsamaid lahendusi,

mida nad muidu ei teeks,» selgitab ta. «Nüüd hakkame võtma vanadelt tegijatelt turgu ära ja meil on olemas absoluutselt kõik selleks, et asuda turuliidriks.»

Ettevõttes on peale Karoli ja Ronald Hindriksi kolmas kaasasutaja, Indiast pärit Ankur Agarwal, kes liitus vahetult enne kannapööret. «Tema taskurätile joonistatud kritseldusest sai Jobbatical praegune toode – pidasin õigeks teha temast kaasosanik,» tunnistab Karoli. «See, kuidas ta selle klotsimasina tööle pani, on absoluutselt parim turul.»

«Teadsime juba enne Jobbaticalit, et meie koostöö sujub – õe ja venna koostöö ei pruugi alati sobida.» Karoli Hindriks

Eelmisel aastal sai Jobbatical ISO 27001 sertifikaadi, mis on väga oluline suurfirmadega koostöö tegemiseks, et oleks tagatud kõigi süsteemide ja protsesside turvalisus. See avas uue ukse suurtele hangetele. Ettevõtte eesmärk on olla suurte korporatsioonide esimene valik ja katta kõik turud, kus kliendid on esindatud.

Lisaks turuliidri positsioonile unistab Karoli aktsiate esmapakkumisest (IPO). «Arvan, et kolme- kuni viieaastase perspektiiviga võiksime sinna jõuda.»

TEINETEIST TÄIENDAV TANDEM

Õe ja venna koostöö Jobbaticalit juhtimisel on teineteist täiendav. Nad on kindlad, et kui poleks ühte neist, siis ei oleks ka Jobbatical sellisel kujul.

«Paremat sünergiat on raske leida. Mina olen see, kes hea meelega seisab laual, inspireerib tiimi, istub investoritega ja räägib ajakirjanikega, kuid Ronald paneb asjad tööle. Ilma temata poleks me näiteks ISO-ni jõudnud,» tunnustab Karoli venda.

Ronald möönab, et tema vaatab maailma läbi Exceli ruudukeste ja veendub, et asjad toimiks.

Kui Karoli alustas 16-aastasena õpilasfirmas pehmete helkurite tootmist, siis Ronald töötas Ekspress Grupis tootearenduse juhina ja ehitas seal tarkvara. Enne seda töötasid nad samuti peaaegu ühes ettevõttes: Ronald Vilniuses MTV Baltikumi peakontoris ja Karoli juhtis MTV Eestit. Enne Jobbaticalit oli Karoli samuti televisioonis, ehitades üles Foxi ja National Geographic Balticut.

«Teadsime juba enne Jobbaticalit, et

meie koostöö sujub – õe ja venna koostöö ei pruugi alati sobida,» naerab Karoli.

VÕIDUJOOKS TURGUDELE

Kui käibenumbrid on ettevõtetel kordades ja kordades kasvanud, siis kasuminumbri plussi jõudmine pole praegu turu hõivamise kõrval prioriteetne, olgugi et ettevõtte on üles ehitatud selliselt, et tulevikus kasumit teenida.

«Kui me investoritelt raha tõstame, siis mitte kontole, vaid tuleviku kasvu investeerimiseks,» selgitab Karoli. Kasumipotentsiaali näitab seegi, et enne eelmist rahastusringi ja praegust kasvuspurti olid tema sõnul nii ettevõtte EBITDA (kasum enne intresse, makse ja kulumit – toim) kui ka kassavood plussis. Siis tuli 12-miljoniline rahasüst, mille nad investeerisid turu hõivamiseks.

«Investeeringu sinna, kus on kasvu, ja oleme oma rahade planeerimises väga konservatiivsed,» kinnitab Karoli. «Investorid on väga rahul sellega, mida oleme saavutanud ja mis on meie eesmärgid.»

Ronaldi sõnul on turul praegu võidujooksu aeg ning kui nad keskenduksid vaid kasumile, siis jääksid jooksust kõrvale. Ta kiidab nõukogu, mis aitab neil hoida kätt pulsil ja järgida kurssi. Nende nõukogus on ka maailma esiviisikusse kuuluv üksjarviku-tesse investeerija Union Square Ventures, mis lubab arvata, et Jobbaticalil nähakse üksjarviku potentsiaali. «Absoluutselt!» kinnitab Karoli. ■

Žüriiliikme kommentaar

Kaidi Ruusalepp
Funderbeami asutaja
ja tegevjuht



«Karoli ja Ronald on haruldane ettevõtjate paar: õde ja vend ehitamas üles ja juhtimas kümme aastat ettevõtet, mis on olnud uudse kontseptsiooniga algusest peale. Mis tahes sektoris pioneer olla tähendab seinte lõhkumist ja erakordset usku iseendasse. Selle taustal on palju segadust, riske ja pingeid, mis ettevõtjate meeskonda kas lõhub või liidab. Karolit ja Ronaldit on nende äri liitnud, ja veelgi enam, nad on Jobbaticalist teinud radikaalse ärimudeli muutusega (pivot) ühe rahvusvaheliselt tunnustatud talentide vaba liikumise platvormi. Karoli töötab väljapoole, Ronald sissepoole – koos on nad ideaalne ettevõtjate paar, alati vaatamas tulevikku ja loomas trende.»



***Suur valik
Ameerika mööblit!***

CHARMA



Charma Kodusalong
Järve Keskus, Pärnu mnt 234, 0 korrus, Tallinn
Tel 650 6136 · salong@charma.ee

www.charma.ee

Elutööpreemia laureaat Tiit Kõuhkna:

Ettevõtja Tiit Kõuhkna (81) teenis oma esimese raha kümneaastase poisikesena, kui püüdis vähki ning ema ja õde müüsid saagi Võru turul maha.

Andrus Karnau

Mullu oli Kõuhknaga seotud ettevõtete kogukäive ligi 100 miljonit eurot. Kõuhknate äride süda on praegu kalapüük ja -töötlemine, aga samuti kinnisvara nii pealinnas kui ka mujal Eestis.

«Olen poegadele öelnud, et mäetippu ei tohi kunagi jõuda, mäetippu tuleb kogu aeg ronida ja ronida,» ütleb Kõuhkna. «Edu ei ole rahakoti täitmine, vaid väärtuste loomine. Keegi peab ju väärtusi looma, et Eesti elaks ja jääks püsima.»

Kuigi Kõuhkna sattus kalapüügi ja -töötlemise ärisse vastumeelselt, siis nüüdseks on tema suuosalusega firmade käes ligi kolmandik Soome ning Eesti räime- ja kilupüügikvoodist. Väikeses Läänemere väikesest kalast on saanud suur äri, mis ulatub Ameerikasse, Austraaliasse ja Aasiasse. Nii polegi ime, et EY ettevõtluskonkursil sai Kõuhkna mullu elutööpreemia.

«Eelmine aasta läks meil korda, ninaots oli veel peal, teenisime kasumit,» märgib ettevõtja kontserni majandustulemuste kohta.

Pereäri süda on valdusfirma Direct Consulting, mille nõukogu esimees on Tiit Kõuhkna, tegevjuht keskmine poeg Toomas, nõukogus on ka abikaasa Lia ja pojatütar Saara.

LÄBILÖÖK KA SOOMES

Tänavune aasta tuleb äriliselt pingeline, sest Euroopa Liit vähendas kalapüügikvoote Läänemeres umbes 20, Botnia lahes koguni 38 protsenti. «Soomes oleme olnud väga edukad. Soome äri mõjutab kvootide vähendamine väga palju, aga kuna oleme suur kalandusgrupp, rasva on kogutud, siis meie jääme suurena ellu, aga väga raske aasta tuleb,» räägib ta.

Läänemere, Peterburist Saksamaa ja Poolani, oli mullu lubatud püüda 420 000 tonni räime ja kilu, viis-kuus aastat tagasi tohtis 650 000 tonni. Selle aasta kvoot on 334 000 tonni.



Perefirma Direct Consulting nõukogu esimees Tiit Kõuhkna hoiab uhkusega oma töölaual mullusel EY aasta ettevõtja galal saadud elutööpreemiaga kaasnevat klaasskulptuuri.

Foto: Eero Vabamägi

Kuna oleme suur kalandusgrupp, rasva on kogutud, siis meie jääme suurena ellu.

«Meie randades on kala rohkem kui kunagi varem, aga Botnia lahes hakkas vähenema. Eriti rootslased hakkasid peale ajama, et kvooti on vaja vähendada,» lisab ta.

Hiiu Kaluri grupp, kus Kõuhknatele kuulub suuosalus, laienes Soome 2010. aastal. Esmalt osteti üks traaler koos kalapüügikvoodiga ning seejärel juba uued laevad ja kalatööstused. «Kui Soome läksime, siis Yle, Helsingin Sanomat ja Iltalehti ründasid meid – mis pagan, eestlased tulevad ja hakkavad ostma kalandust üles, aga meil olid tõsised plaanid. Praegu ollakse meie tööga väga rahul,» ütleb Kõuhkna.

Hiiu Kaluri grupele koos koostööpartneritega kuulub Taivassalos väga suur tööstus, mis töötleb 20 000 tonni kala aastas, ja teine väiksem Uusikaupungis, kus jõudlus 5000 tonni. «Aga seal on ka kala sorteerimisjaam, mis müüb värsket kala Soome turule. Botnia rääm on suur, seda fileerime Taivassalos,» räägib Kõuhkna.

Eestis kuulub Hiiu Kaluri varana Kõuhknatele kolm sadamat: Veere Saare-

maal ning Lehtma ja Suursadam Hiiu maal.

Eestis on ettevõtte osalus viies tööstuses: Läätsa, Audru, Liu rannas Kajax Fishexport, Paldiskis külmhoone ning selle kõrval kalajahu- ja kalaõlitööstus, mis mullu töötles 46 000 tonni kala.

Nii Audru kalatööstus kui ka Paldiski kalajahu- ja kalaõlitööstus on ühistulises omandis. Kasumit jagatakse nii, kuidas kalurid kala toovad.

Hiiu Kaluri grupi osalusega kalatööstused said mullu töödelda kokku 85 000 tonni kala, sest oma loomuse tõid sinna ka teised ühistu liikmed.

TOODANG KÕIGILE KONTINENTIDELE

Külmutatud kala müüb ettevõtte üle kogu maailma. Ukraina on üks suurimaid ostjaid, aga müük käib ka Valgevenes, Moldovas, Rumeenias, Kasahstani. Üle ookeani laevatakse aga konteinereid külmutatud kalaga Austraaliasse, Lõuna-Koreasse, Hiinasse, Ameerika Ühendriikidesse ja Kanadasse, samuti viide Aafrika riiki.

Austraalias läheb räim tuunikala toiduks, Lõuna-Koreas kasvatatakse räimega paltust, hiinlased ostavad söögiks, panevad karpi ja teevad kilusid tomatid. Ameerikas ja Kanadas läheb räim homaaridele toiduks.

minu unistus on elada saja-aastaseks



Tiit Kõuhkna on muu metseenluse kõrval Tallinna Lastehaigla Toetusfondi nõukogu liikmena 20 aastat isiklikest vahenditest rahastanud aasta parimate preemiafondi.

Foto: Eero Vabamägi



Tiit Kõuhkna 1985. aastal Eesti NSV liha- ja piimatööstuse ministrina.

Foto: Jüri Vendelin / ETA arhiiv

Kalaõli- ja kalajahutemas müüb üle Euroopa, toodang läheb praegu punase kala ja lemmikloomade toiduks. «Aga meil on plaanis õli hakata fraktsioneerima, võtta kulda välja. Sel juhul läheks toodang juba meditsiini- ja kosmeetikatööstusele ning ka toiduainetööstusele,» kirjeldab Kõuhkna tulevikuplaane.

«Haarame kogu maailma, meie toodangust läheb 95–97 protsenti ekspordiks,» lausub ta.

Kõuhkna ettevõtete hulgas on ka kalatööstus Ukrainas Dnipro lähistel, aga see läheb sulgemisele, sest tööjõud on suuremas osas mobiliseeritud rindele.

Moskvas oli samuti kalatööstus, mis müüdi mullu ühe euroga ettevõtte juhtkonnale.

«Venemaaga ei ole meil enam mitte mingeid sidemeid.

«Mina ütlesin juba enne sõda, et peame Venemaalt ära tulema, sest ei tulnud enam seda tulu, mis oli siis, kui 20 aastat tagasi sinna läksime,» märgib Kõuhkna.

Moskva tehases oli 400 töötajat, kes kahes tootmisüksuses töötlesid krevette ning kilu-räime ja heeringat. Aastakäive oli 60 miljonit eurot. Laenatud raha said Kõuhknad enne lahkumist tagasi. «Kõik, mis oli, jäi sinna,» resümeerib ärimees.

MINISTER KUI KONTSEERNI JUHT

Nagu eespool öeldud, on Kõuhknatel koos koostööpartneritega hallata suur kinnisvaraportfell, sh äri- ja büroohooned, koolid, lasteaiad Tallinnas, logistikakeskused Rae vallas ning arendused Pärnus.

Kõuhkna töötas end üles nõukogude ajal, saades 1971. aastal Põlva piimakom-

binaadi direktoriks. Tosin aastat hiljem tuli juba Eesti NSV liha- ja piimatööstuse ministri portfell.

Nõukogude ajal oli igas rajoonis liha- ja piimakombinaat. Minister oli nagu tänapäeva mõistes kontserni juht. See oli teine aeg ja teised olud, aga nagu Kõuhkna ütleb, siis igast mehest direktorit ei saanud.

«Käisin tihti ettevõtetes ja kohtusin inimestega, aga nina ei ole ma kunagi püsti ajanud, sest rahvaga peab hästi läbi saama. Ma ei mänginud rahvameest, sest töötegitat tuleb austada.»

Venemaaga ei ole meil enam mitte mingeid sidemeid.

«Kui Eesti sai 1991. aastal vabaks, siis kohe hakkas erastamine. 1994. aastal erastime Tallinna piimatööstuse, seejärel Rakvere lihakombinaadi ja Kalevi kommivabrik,» meenutab ta.

Äritegevusse kutsus Kõuhkna endale appi poeg Toomase, kes tuligi koos sõber Oliver Kruudaga.

«Kalandusest ei teadnud ma enne Hiiu Kaluri ostmist mitte midagi, kuigi kalal olen armastanud käia. Olen vana spinningumees ja siiani armastan viskamas käia,» lausub Kõuhkna.

1999. aastal toimunud jagamise järel jäid Kruudale Tallinna piimatööstus ja Kalev, Kõuhknatele Hiiu Kalur ja osa kinnisvarast.

«Olen kogu aeg tahtnud suurelt mõelda. Minu eluunistus on, et pojad suudaks jätkata seda kõike, mida olen teinud,» märgib Kõuhkna.

Kui peale käin, et kas ta iseendale ka

Tiit Kõuhkna

Sündinud 8. juulil 1942 Viljandis.

Lõpetanud aastal 1962 Õisu toiduainetetööstuse tehnikumi tehnik-tehnoloog kvalifikatsiooniga ja aastal 1975 Eesti põllumajanduse akadeemia piimanduse insener-tehnoloogina.

Töötanud Viljandi piimatoodete kombinaadis ja Põlva piimatoodete kombinaadis töölise, inseneri ja direktorina. Aastatel 1983–1984 oli Eesti NSV liha- ja piimatööstuse ministri asetäitja, 1984–1985 Eesti NSV liha- ja piimatööstuse minister ning seejärel Eesti NSV agrotööstuskomitee esimehe I asetäitja (ministri õigustes).

Aastatel 1990–1994 oli Tallinna piimatoodete kombinaadi direktor, 1994–1996 AS-i Epeks nõukogu esimees, aastatel 1996–1999 AS-i ETFC Grupp nõukogu esimees. Aastast 1999 on ta AS-i Hiiu Kalur ja Direct Consultingu nõukogu esimees.

2014. aastal sai Eesti Kaubandus-Tööstuskoja I klassi aumärgi ja 2023. aastal EY aasta ettevõtja elutööpreemia.

midagi soovib, siis kostab ettevõtja: «Olen elu lõpusirgel, oma sõbra Voldemar Kuslapiga räägin peaaegu iga päev. Me ei räägi mitte kunagi surmast. Volli on minust viis aastat vanem, aga kui teda vaatan, siis ta on nagu igiliikur, ta paneb võib-olla sajani välja. See ongi minu unistus – elada saja-aastaseks.»

Veiko Pak: kõik algab müügist

Harjumaal Ääsmäel tegutseva Kadarbiku Köögivilja toodangust on umbes üheksa kümnendikku kasvatatud oma põldudel – kapsas, porgand, peet ja kaalikas. 2022. aastal oli Kadarbiku Köögivilja müügitulu üle viie miljoni euro.

Andrus Karnau

Köögiviljutootleb **Veiko Pak**, talumaid majandab tema noorem vend Ville. Ettevõtte juhatuses on veel venda isa Ants ning ametis on ka Veiko lapsed ja abikaasa.

Kadarbiku Köögivilja on pereettevõtte. «Pereettevõttes on eelisena bürokraatiat vähem, otsuseid saab teha kiiremini, aga miinus on see, et kui peres on ärisuhe, siis see mõjutab inimsuhteid,» ütleb juhataja Veiko Pak.

Kui temalt pärin, et kas tal noore mehe oli valida, kas hakata isa ettevõttes tööle, siis ta ütleb, et ei antud. Veiko teeb sinna juurde žesti, mis märgib raudus käsi, aga silmad on sealjuures lõbusad.

Iga äri saab kusagilt alguse. Kadarbiku talu köögiviljakasvatusele ja -töötlemisele panid vennad Veiko ja Ville alguse nii, et käisid Soomes taludes koolitusel, ühe talve põllumajanduskoolis ja kaks suve tööl. Peale kogemuse said nad näha, kuidas põhjanaabrite juures kapitalism toimib, ühtlasi teenida raha algkapitaliks.

Veiko Pakil on aasta põllumehe tiitel. «Mina olen rohkem müügimees,» iseloomustab ta tööjaotust vend Villega.

«Olin esimene Kalevipoeg, kes läks Vene passiga taluliidu vahendusel Georg Otsaga,» meenutab Veiko.

Tagasi tuldi Soomest ostetud pruugitud autoga Leningradi kaudu, sest Tallinna ja Helsingi vahel käinud Georg Otsale ei mahtunud väga palju autosid.

ÕPPINUD ETTE AIMAMA

Praegu on ettevõttel 700 hektarit maad, nii enda kui ka renditud põlde, ning tootmine Tallinna lähedal Ääsmäel. Suurte poekettide logistikakeskused on enamasti mõne kilomeetri kaugusel Tallinna äärtes. Kadarbiku Köögivilja tootmi-



Köögivilja kasvatamisele ja töötlemisele pühendunud Kadarbiku Köögivilja juhataja Veiko Pak hoiab õlal porgandikotti. Märkimisväärse osa tuntusest ongi ettevõtte saavutanud oma porgandimahla ning muude köögiviljamahlade ja smuutidega.

Foto: Tairo Lutter

OÜ KADARBIKU KÖÖGIVILJA

	2018	2019	2020	2021	2022
Müügitulu (€)	4 255 572	4 412 249	4 669 257	4 407 353	5 031 872
Kasum (€)	27 811	230 570	-100 045	21 775	-84 304
Veiko Paki osaluse suurus %					25%
Töötajate arv	66	70	66	59	60

KADARBIKU TALU OÜ

	2020*	2021	2022
Müügitulu (€)	882 038	1 488 940	1 885 315
Kasum (€)	1 541 217	62 029	244 035
Veiko Paki osaluse suurus %			50%
Töötajate arv	22	18	21

Allikas: ettevõtted

shoonete asukoht on soodne, et nende kaup jõuaks müügil mitte ainult pealinna, vaid üle kogu Eesti. Töötajaid on kahes ettevõttes peaaegu 70 – köögiviljatöötlemises 56 ja talus 12.

Veiko Pakil on aasta põllumehe tiitel. «Mina olen rohkem müügimees,» iseloomustab ta tööjaotust vennaga.

Veiko sõnul algab kõik müügist. «Hobi-na võib köögivilju kasvatada, aga tulemus tuleb pärast müüki,» räägib ta. «Praegu teeme reklaami, aga ettevõtte algusaastail

oli tunnetus, olid suhted, ja nii see müügi alustamine käis.»

Pakide ettevõttes käivadki asjad nii, et isa Ants ja poeg Ville panevad kapsad, kaalikad, peedid ja porgandid maha ning teine poeg Veiko vormistab tulemuse.

«Ettevõtluses on kõige tähtsam valmisolek – kui oled töö teinud ja ettevalmistunud, siis saad ka tulemuse,» ütleb Veiko. «Kui olla valmis, siis võimalus tuleb, ja kui kohe ei saa müüa, siis ühel hetkel saad.»

Veiko Paki ettevõttel pole poekettidega

DECOLAND

Köögitehnika salong

Salong Tallinnas Hallivanamehe tn 4 • tel 687 8204, 511 2058 • info@decoland.ee • www.decoland.ee



Tööpinna materjaliga iTOP pliidiplaat – kõige minimalistlikum ja nähtamatum disain!



PITT Cooking minimalistlikud gaasiplaadid ja Sirius tööpinnaga kaetav õhupuhastaja.



KÜPPERSBUSCH uus matt must köögitehnika sari!

FISHER & PAYKEL **norcool**
cold by nature

Sirius

Küppersbusch

Foster



S-BOX

TEMPTECH

SUBZERO

WOLF

ABK
INNOVATION

PITT
COOKING

pikki lepinguid – lepingud küll on, aga mahud täidetakse igapäevaselt. «Kui tellimus tuleb, siis täidame. Oleme kiirreageerijad ja etteaimajad.»

Kadarbiku Kõogivilja müüdava kauba toormest on üle 90 protsendi oma põldudel kasvatatud, põhitoore on ettevõtte porgand ja kapsas. Ettevõtte ostab sibulat, apelsini ja veel väikemaid vilju.

Kui ise kasvatada, siis maitse erineb aasta-aastalt, ja teha pole midagi, sest loodus määrab, kas on kuivem või märjem aasta. Saaki saab mõjutada, valides põllu ja seemne.

«Kui on märg sügis, siis porgand on vähem magus, kui kuiv aasta, siis magusam. Kõikumine ei ole suur, porgand õunana ei maitse, aga väike vahe ikka on.»

VAHENDAJATETA EI SAA

Kaugemad põllud jäävad Ääsmäelt 30 kilomeetri kaugusele, veel pikem distantis pole enam majanduslikult tasuv. Kadarbiku Kõogivilja müüb oma kaupa Maxima, Selveri, Coop'i ja Rimi poeketile. Kunagi oli ettevõtte kaheksa autojuhti, praegu aga kolm, sest logistikalaod asuvad sedavõrd lähedal. 90 protsenti müügist tulebki nende kettide vahendusel, ülejäänud viib ettevõtte otse poodi, näiteks nõudlikematesse toidupoodidesse pealinnas, Stockmanni ja Kaubamaja.

Kaubanduskettidele müümise juurde käivad ka boonused, mida ketid küsivad ettevõttele teenuste eest. Mingi protsendi peab siis tagasi maksma.

«Poode on kirutud, aga ilma nendeta võiksime oma kapsakasvatuse ja -tootmise kinni panna, sest turul ise nii palju müüki ei tee.»

Hinnast, mida tarbija poes maksab, läheb umbes pool – maksud ja juurdehindlused – tootjast mööda. Tootmisettevõttele pole probleemiks kaupmeeste juurdehindlused, vaid teenusepakkujad, keda ajakirjandus tavaliselt tähele ei pane. Kadarbiku Kõogivilja juhataja sõnul teenusepakkujatel konkurentsi napib ning nii võivad nad kergesti ja suurelt hinda tõsta.

«Meie oleme väikesed ja on vähe teenusepakkujaid, näiteks masinate hoolduseks, sellest ei räägita. Kui ajakirjanduses tuleb juttu hinnatõusust, siis esimene asi on, et inflatsiooni tõstavad toidu- ja alkoholi hinnad.»

Kitsastes niššides tegutsevatel ettevõtetel on lihtne tõsta teenuse hinda 50 protsenti või rohkem – näiteks ettevõtte, mis tegeleb traktorite hooldusega, aga ka teistes valdkondades, kus oskusteave kitsa ringi ettevõtete käes.

«Kus annab hinda tõsta, seal pannakse

täiega. Puudub tunnetus, et kuigi on võimalik, siis ei ole mõtet minna lolliks ja panna hinnaks miljon. Igauks tahab teistest kavalam olla ja siis ongi ühiskond kreenis.»

MAITSEMEELTE TEENINDAJAD

Kaks viimast aastat on toonud kaasa kiire hinnatõusu ja ka palkade kasvu. Kui palju on tõusnud tootmise omahind?

Paki sõnul on kasv olnud märgatav. «Elektri eest maksame 70 protsenti rohkem, vanasti oli leping 45 eurot megavatt-tund, praegu on 108 eurot.»

Kadarbiku Kõogivilja müüb iga päev umbes 40 erinevat artiklit, põhilised on hapukapsas, porgandimahl, pakitud porgandid, riivitud köögi- ja juurvili.

Kallinesid juba varem nimetatud teenused, aga ka mootorikütus ja väetis. Eelmise aasta saagi omahinnas sisaldus väetiste 70-protsendine hinnatõus. «Praegu on väetiste hind alla tulnud, keegi sai kasumit. Teravili maksis sügisel 30–40 protsenti vähem.»

Palgad kasvavad ettevõttes kümme protsenti aastas. «Kadarbiku Kõogivilja ei ole kuigi kasumlik, sest teha on väga pikk, põllult saagikoristus, ladustamine, tööstus ja lõpuks müük,» ütleb Veiko.

Kadarbiku Kõogivilja müüb iga päev umbes 40 erinevat artiklit, põhilised on hapukapsas, porgandimahl, pakitud porgandid, riivitud köögi- ja juurvili. Nad on püüdnud terve aasta hoida stabiilset käivet.

KONTORIS EI ISTUTA

Pereisa Ants Pak pole juba üle 20 aasta aktiivselt poegade äritegemisse sekkunud, aga mõni aasta tagasi ehitas ta Ääsmäele piiritusetehase, mille tootlikkus on neli tonni ööpäevas. Praegu tehas seisab, sest suhkrupeedist alkoholi ajada on liiga kallis. Euroopas aetakse suhkrupeedist suhkru tegemise jäägist piiritust, sel juhul on tooraine n-ö nullhinnaga võtta.

Ääsmäe piiritusetehas kavandati lootuses rajada bioetanooli tehas, et kütust toota. Kuna bioetanooli polnud enam ühtäkki vaja, sest poliitika muutus, tegid Pakid piiritusetehase. Viimane toodang tuli sealt 2015. aastal. «See oli liiga väike maht, et selle asjaga tegeleda,» ütleb Veiko.

ko. «Viimane piiritusepartii oli juba päris hea, õppisime kogu aeg.»

Mida toob 2024? «Kui poliitika ja sõjateema ei sekku, siis läheb kõik omas rütmis. Meie ettevõtte on stabiilses faasis, igal aastal investeerime, et olla jätkusuutlik. Praegu ei investeerime selleks, et käive järsult kasvaks, vaid selleks, et nina allapoole ei keeraks. Meil ei ole suur äri ja ma ei taha ära sõnuda.

Veiko Paki tütar oli 23-aastane, kui vanaisa käskis tal piiritusetehast juhtima hakata. Sai hakkama. Veiko meenutab, et kui Toomas Hendrik Ilves Kadarbiku talu külastas, siis testis ta tütre hispaania keelt. Sai ka sellega hakkama.

Veiko Pak märgib, et kontoripersonali neil peaaegu polegi. Poeg tegeleb meedia ja müügiga, tütar ostutehingute ja arendusega. Pojalapsed käivad veel lasteaias.

Ametis on ka Veiko abikaasa, kes tegeleb ettevõtte kuvandi ja tootearendusega. «Ta on eesti keele õpetajaks õppinud, 1985. aastast oleme abielus ja sellest saadik on ta pidanud siin olema,» räägib ta.

Õige pea pärast intervjuu tegemist sõitis Veiko Pak koos sõpradega suusamaratonile. Kunagine kõva suusaorienteerumise võistluskogemus lubab tal veel ka 58-aastasena rajal teistega mõõtu võtta. ■

Žüriiliikme kommentaar

Aavo Kokk

Standard, Lemeks, BFM nõukogu liige



«Mäletan Veikot 1980ndate aastate algusest, kui mõlemad tegelesime orienteerumisega, Veiko palju kõvemal tasemel kui mina. Ikka ja jälle kõitis mind toodud tema jooksubstiil – keha rohkem ettepoole kallutatud kui teistel. Sellest õhkus võidutahet. Just samasugusena näen Veiko tegevust ettevõtetel: alustas kolmel hektaril, nüüd on 700, kasvatab aastas enam kui kümme miljonit kilo söödavaid juurikaid. Suure osa paneb ta hea pakendiga pudelisse või purki ja müüb tulemuse kasuliku hinnaga. Aasta põllumees 2022! Kadarbiku talu on perefirma, kus töötab kümme perekonnaliiget. Veiko on see mees, kes ambitsioonid ja tulemusi tagava teostamise kokku paneb. Nagu orienteerumises – võidab mitte see, kes kõige kiiremini jookseb, vaid see, kes kõik kontrollpunktid kõige kiiremini läbib. Õige teevalik on sama oluline kui kiire jooksmine!»



PARANDA OMA AUTO MEIE JUURES

PESULA

VEERMIK

REHVITÖÖD

ASENDUSAUTO
VÕIMALUS

KERE- JA VÄRVITÖÖD

DIAGNOSTIKA

MOOTOR JA JÕU-
ÜLEKANNE

ASUME KAHEL AADRESSIL:

KOTKA 3A
TALLINN

+372 51 17 667

KESKUSE 4
SAUE

+372 51 352 09

WWW.ALERTAUTO.EE

 **AlertAuto**
AASTAST 1998



ALERT MARINE



TALVEHOIUSTAMINE
TALLINNAS



REMONT / HOOLDUS



KONSERVEERIMINE



POLEERIMINE



SISE-, VÄLIPESU



SÕUKRUVIDE
TAASTAMINE JA
PARANDUS



+372 52 57 666



INFO@ALERTMARINE.EE



ALERT MARINE

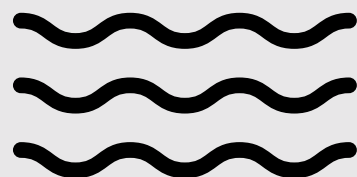
LÕUKA 18, TALLINN 13521



TRANSPORT



POLSTERDUS-
TÖÖD



WWW.ALERTMARINE.EE



Virulasest ettevõtja väiketraktor säästab pinnast

Kundas OÜ Country töökodades valmivad metsaveotraktorid on enamasti mustkollastes värvides, sest erksates toonides haaratsit ja käruposte on juhil kergem silmas pidada.

Andrus Karnau

OÜ Country asutaja ja tegevjuht **Marek Kokerov** (43) on EY ettevõtlusauhinna nominent. Tema ettevõtte on kaks põhilist kaubamärgi toodet: metsaveotraktor Kinetic ja Country metsahaagised koos tõstukiga, mille kergemad mudelid on sobilikud ka väikese traktori või ATVga vedamiseks.

Esimese hooga ei tahagi uskuda, et Eestis toodetakse väikeseid traktoreid, mida müüakse Euroopas ja Ameerikas. Kogemust on osahingul juba üksjagu – 15 aastat – ning esimesed kaheksarattaveolised traktorid said valmis 10 aastat tagasi.

Enamik detaile toodetakse Kundas, aga on ka palju ostutooteid, nagu hüdrosilindrid, hüdrojagajad, rattarummud. Traktorite mootorid, käigukastid ja reduktorid ettevõtte ostab, aga ülejäänud osad valmivad Eestis.

«Traktori isetoodevatate detailide protsent on suurem kui haagisel, sest väiketehnikale sobivad standardsed ostutooted turul puuduvad,» ütleb Kokerov. «Väiketraktor on nišitoodet, paljusid asju teevad alltöövõtjad meie jooniste põhjal. Kui selliseid masinaid luua, siis tuleb kaasata erinevaid osapooli: elektri-, hüdro- ja mehaanikainsenere.»

Kokerov on õppinud Tallinna tehnika-kõrgkoolis, seega pole insenerilahendused talle võõrad. «Mehaanika on huvitav ja kui otsisin oma toodet, siis läksin kaasa mõttega, et hakata tootma väiketraktorile metsahaagist,» lausub ta. «Sellist müügis ei olnud ja nii saigi mõttega edasi mindud.»

Esimesed aastad tegi ettevõtja seda teiste tööde kõrvalt, aga 2010. aastast sai see tema igapäevatöök. 2012. aastal tuli metsatraktori loomise mõte. «Sooime edasimüüja valikus oli ka üks Rootsis tehtav väikeklassi metsatraktor, aga ta ei olnud selle kvaliteediga rahul,» meenutab Kokerov. «Tema ütles, et kui teete sarnase toote, siis olen huvitatud edasimüügist.»

Virumaa mees võttis mõttest kinni ja 2014. aastal oli prototüüp valmis.



Marek Kokerovi demonstreeritava hüdraulilise tõstuki 670 Master kande- võime on seitse tonni.

Foto: erakogu

COUNTRY OÜ

	2018	2019	2020*	2021	2022
Müügitulu (€)	439 143	519 832	3 702 042	5 069 906	7 443 805
Kasum (€)	32 345	12 467	401 119	260 931	784 740
Marek Kokerovi osaluse suurus %			100%		
Töötajate arv	8	11	21	31	34

* Liideti kokku kaubamärgid Country ja Kinetic

Allikas: ettevõtte

Metsaveotehnika müük on nagu metsaraiegi, hooajaline. Kui sügisel suurem tegu pihta hakkab, tulevad ka tellimused haagistele ja traktoritele.

IGA MASIN KÄSITÖÖ

OÜ Country müüb oma tooteid üle Euroopa. «Meie edasimüüjate seas on nõrgemaid ja tugevamaid, eks me ise arename ja teeme uusi tooteid ning ootame, et edasimüüjad oma mahte kasvataks,» räägib Kokerov. «Müügi võrgustiku arendamine käib nagu toodetega – kui mõnel

ei tule välja, siis vahetame ta võimalusel suurema ja parema vastu.»

OÜ-l Country on edasimüüjaid 18 riigis, enamik neist asub Euroopas, aga toodang läheb ka Kanadasse. Otse müüb ettevõtte Eestis ja Lätis.

Metsaveotehnika müük on nagu metsaraiegi, hooajaline. Kui sügisel suurem tegu pihta hakkab, tulevad ka tellimused haagistele ja traktoritele. Country teeb neid õige mitmes variandis: võimsamaid professionaalidele ning lihtsamaid väiksematele metsaomanikele ja ülestöötajatele. Metsatraktori haaratsi võib asendada harvesteri peaga ning minna traktoriga metsa lõikama, kuidas tellijad soovivad.

Sellise traktori hind algab väiksema kandejõuga masinail 65 000 eurost. «Hind sõltub varustusest. Kombineeritud



KARL BILDER ON EHITUSSPETSIALISTI ESIMENE VALIK

Tarnime kõik materjalid, mida ehitusel vajad



Personaalne teenindus

Meie müügihaldurid
leiavad kiiresti sulle
parimad lahendused



Asja- tundlikkus

Tunname oma
tooteid ja osakme
sind alati nõustada



Tarne otse objektile

Pakume täisteenust
hankeprotsessist
logistikani



24/7 Ekspresskapp

Ekspresskapp
võimaldab kaubale
järgi tulla kasvõi öösel

Vaata lähemalt karlbilder.ee

**KARL
BILDER®**
teab, mida ehituses vaja

varustusega metsaveotraktorist saab pooletunnise seadistamisega teha harvesteri,» märgib Kokerov. «Meil on kolme- ja neljatonnise kandevõimega traktorid.»

Standardmasinad Countryl ei ole, iga sõiduk koostatakse ostja soovide järgi. Kombineeritud varustusega traktori hind algab 110 000 eurost.

Eestis neid palju ei sõida, rohkem leidub neid Lätis, kus on kümnekond. Traktorid lähevad põhiliselt Soome, Rootsi ja Norra, kus on tihtilugu tavaks teha metsa väiksema tehnikaga, et mitte metsa pinnast nii väga kahjustada. Kogu maailm liigub kesk-konda säästvama mõtteviisi poole ja niisamuti ka metsatöö.

«Ühes kuus toodame kolm traktorit,» ütleb Kokerov. See on märgatav kasv võrreldes tootmise algusaja, veel mõne aasta taguste mahtudega. «Ma ise ei tunne, et võiks veel rahul olla, sest sihid, kuhu tahaks mahutada ja tootevalikuga jõuda, on suuremad.»

2022. aastal toodeti Countryl ligikaudu 500 tõstukit, 400 haagist ja 30 traktorit, 2023. aastal oli käibes ja ühikutes väike langus.

HÜPLIKUD AJAD

Üle-eelmine majandusaasta oli ettevõttele raske, sest materjalide hinnad tegid järsu üleshüppe ja oli suuri probleeme nende saadavusega. Teras hind tõusis pärast sõja puhkemist Ukrainas pea neli korda.

«Mullu oli käibes langus ümmarguselt kümme protsenti, aasta lõpu poole läks jälle paremaks,» ütleb Kokerov. «Metsa ülestõtamise ajal talvel on ka tellimusi rohkem.»

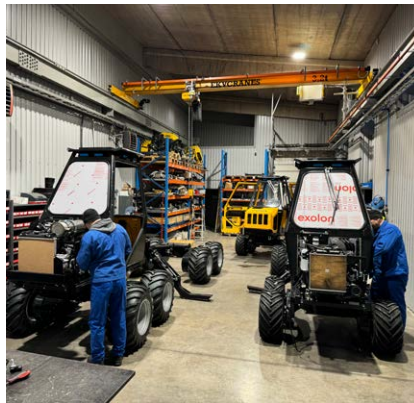
Kundas on ettevõttel neli tootmishoonet, kus ametis ligi 40 inimest. Ettevõtte eesmärk on tuua lähiajal tootmine kokku ühe katuse alla. Mullu oli kuid, mil kõigile töötajatele polnud rakendust pakkuda, aga Kokerovi sõnul tahtis ta töötajaid hoida ajaks, mil tellimused jälle tulema hakkavad.

«Hoidsime väärtuslikke töötajaid, kes suure vaevaga leitud, meeskonda ei tahtnud kergesti vähendada. Õnneks eelmise aasta lõpus tellimused taastusid,» ütleb Kokerov.

See aasta on alanud üsna hästi. «Ega keegi ei tea, mida aasta toob. Ärevust on igal pool ja masinaid nii palju lattu ei osteta, õnneks oleme leidnud uusi koostööpartnereid,» jätkab Kokerov.

Metsahaagiste tootjate vahel on konkurents tihe, tootmise tase kõrge. Eestis on tõsisemad konkurendid Fors MW ja Palmse Mehaanikakoda. Väiketraktoriga on lihtsam, sest konkurents ei ole nii tihe.

«Sellise suurusega traktorite tegijaid on Euroopas veel üks-kaks,» räägib ettevõtja. «Mis on meie konkurentsieelis? Erinevus



Kundasse on nüüdseks koondunud kogu tootmisprotsess. Seal valmistatakse masinate osad, värvitakse ja koostatakse lõpptoodang. Foto: erakogu

Mullu oli kuid, mil kõigile töötajatele polnud rakendust pakkuda, aga Marek Kokerovi sõnul tahtis ta töötajaid hoida ajaks, mil tellimused jälle tulema hakkavad.

on detailides, nagu jalgrattagagi, kui seda poes valida. Peale vaadates on jalgrattad ning metsahaagised ja -tõstukid kõik ühesugused. Seetõttu püüame oma lahendustega olla parimad.»

Eristuda aitab ka see, et ettevõtte teeb klientidele erilahendusi. «Toodete loomisel ja paremaks muutmisel võtame arvesse kõiki klientide nõuandeid ning soovitusi, et muuta tooted veelgi paremaks,» sõnab Kokerov.

«Eesti ettevõtete tingimused on üsna ühesugused, oleme teistest kallima energia- ja riik, palgatase ja ka müüdavate materjalide hinnad kipuvad tihtilugu olema kõrgemad kui lõunanaabritel. Seetõttu on ainuke võimalus muuta tootmist efektiivsemaks,» kõneleb Kokerov. «Vene metall ei ole meile kunagi konkurentsieelis olnud, sest kasutame palju eriterast, mis tuleb Saksamaalt, Soomest või Rootsist.»

Country tegevjuhi sõnul on Euroopa terasetootjad kohanenud ning valmistavad ka seda, mida varem tuli kohale toimetada Venemaalt ja Ukrainast.

Selle aasta algul toob ettevõtte välja suurema tõstuki, mille noolel pikkust 9,5 meetrit. «Valik peab olema mitmekesine, et importijad saaks rohkem müüa,» ütleb Kokerov. «Esimestel aastatel kogusime tuntust väiksemate haagiste ja tõstukite

tootmisega. Meil olid kuni viiemeetrised tõstukid ja viietonnised haagised, mis nüüdseks on kasvanud 15-tonnisteks haagisteks ja üheksameetriseks nooleks.»

Eesti on juba kaks aastat elanud majanduslanguses. «Hinnasurve on suur, tunnetame majanduslangust ja kohaneme,» lausub Kokerov. «Ostjad uurivad hindu põhjalikult, võtavad palju erinevaid pakumisi. Kasumimarginaal oli eelmisel aastal väiksem, aga ootame põnevusega, mis sel aastal majanduses juhtub.»

TUNNUSTUS TIIMILE

Kokerov on pereinimene, tal on kolm last: seitsme-, viie- ja kolmeaastane. «Tegevust jagub, on nii jonni kui ka rõõmu,» kinnitab ta. Vabal ajal käib ta nii palju kui võimalik merel kala nõudmas, kuna on kutseline rannakalur.

Kokerov märgib, et EY konkursil nomineeritud olemine on tunnustus ettevõtte meeskonnale, et pingutusi on märgatud. Konkurs aitab ka ettevõtte tuntust kasvada. «Oleme selles vallas mingis mõttes ikkagi üsna noor tegija,» arvab ta.

Nagu loo alguses juba öeldud, siis toodang värvitakse Kundas enamasti kollamustaks. Kokerovi sõnul on traktorijuhil häämaras eredavärvilist haaratsit või harvesteripead lihtsam märgata, nagu ka haagise poste. «Metsatraktorile saab tellida ka erivärvilahendust. Tihti valitakse suuremate masinatootjate värvilahendust, nagu John Deere, Ponsse või Rottne,» märgib Kokerov.

Rottne harvesterid on sinised nagu suvine taevast, John Deere'i värv on roheline, aga Ponsse toodab kollamusti masinaid. ■

Žüriiliikme kommentaar

Meelis Atonen

AS-i Tavid nõukogu liige



«Marek Kokerov on tõeline self-made man ehk lihtsa vanaaegse ettevõtja võrdkuju. Selliseid ettevõtjaid oli eelmise sajandi üheksakümnendatel jalaga segada, sel sajandil on neid raskem leida. Umbes viisteist aastat tagasi mõistis tehnilise taibuga mees, et turul on väiketraktoritele mõeldud haagiseid puudu ning nende tootjaid veel vähem, otsustas tühja koha likvideerida. Nüüdseks on ettevõtte edukas ja arenev ning selle omanikku võib julgesti kutsuda maa soolaks. Kundas on kindlasti tegu olulise ettevõtjaga, kes panustab ka kohalikku ellu.»

A still life photograph showcasing a variety of breads on a dark blue, weathered wooden table. In the upper left, a glass of water is partially visible. To its left is a piece of dark fabric with a yellow and white floral embroidery. The breads include several slices of white, airy bread, a stack of dark rye bread slices, a thick slice of dark bread, and a large, rustic loaf with a thick, flour-dusted crust. The text "Töö annab levale õige maeгу!" is printed in white in the upper right, with "MUHU PAGARID" below it.

Töö annab levale õige maeгу!

MUHU PAGARID

Teadus ja sõda viisid Ranteloni Eesti elektroonikatööstuse tippu

Laiale avalikkusele tundmatu Rantelon on tõusnud Eesti elektroonikatööstuse tippu, vallutades selle oma kõrge kasumlikkusega, mida toidab ühelt poolt teadus ja teiselt poolt sõda.

Brigitta Lees

Järgmisel aastal juba oma 30. sünnipäeva tähistav Rantelon on hea näide sellest, kuidas teadusega saab korralikku kasumit teenida. Ettevõtte on spetsialiseerunud raadiosageduslike elektroonikaseadmete väljatöötamisele ja tootmisele ning viimastel aastatel on nad kliente juurde võitnud oma droonituvastusseadmetega.

Ettevõtte juht **Karl Taklaja** kinnitab täie veendumusega, et väga odavat tööd nad tegema ei hakka. «Kõrge lisandväärtus on see, mis on meid erinevate edetabelite tippu viinud,» ütleb neli aastat tagasi ettevõttega liitunud ja kaks aastat tagasi ärijuhtimise üle võtnud mees. «Kuna oleme väga kitsale valdkonnale – raadiosidele – spetsialiseerunud, siis oleme saanud oma teraviku väga teravaks ajada.»

Tõepoolest, Rantelon pakub kõrge lisandväärtusega teenust välismaa ettevõtetele, kes tellivad neilt täisteenuse-na tootearenduse ja hiljem ka tootmise. «Arendus on väärtuslikum kui valmis asja kokkupanemine,» selgitab Taklaja. Lisaks rahvusvahelisele koostööle arendavad ja müüvad nad oma tooteid.

Ranteloni tooteportfellist üle poole moodustab tööstuselektroonika, kolmandiku julgeoleku- ja militaarelektroonika ning viiendiku side- ja telekomiseadmed. Viimaste aastate ärevad sündmused maailmas on suurendanud julgeoleku- ja militaartechnika nõudlust ning see on kasvatanud ka käibenumbreid.

Viimaste aastate ärevad sündmused maailmas on suurendanud julgeoleku- ja militaartechnika nõudlust ning see on kasvatanud ka Ranteloni käibenumbreid.



OÜ Rantelon suurosanik Karl Taklaja demonstreerib ettevõtte laos tootnädiseid.

Foto: Tairo Lutter

RANTELON OÜ

	2018	2019	2020	2021	2022
Müügitulu (€)	3 210 505	5 027 262	3 988 928	4 404 250	10 229 495
Kasum (€)	768 528	929 910	962 577	979 216	2 831 206
Töötajate arv	33	40	40	47	47
Karl Taklaja osalus (%)					50%

Allikas: ettevõtte

ÜLIKOOLI SPIN-OFF

Nõmme era- ja kortermajade vahel paiknev tootmishoone on tehnoparkidest ja tööstuspiirkondadest kaugel ning tegutseb vaikselt ja märkamatuks. Kohal on ilmselt hea aura, sest enne neid asus selles kompleksis mitmeid Eesti ettevõtlusauhindu pälvinud Chemi-Pharmi tootmine. Äripäeva elektroonikatööstusettevõtete edetabeli võitnud Rantelon kolis sinna neli aastat tagasi, kui Tallinna tehnikaülikooli niigi kitsaks jäänud ruumid remonti läksid.

Raadiosideinstituudi *spin-off*ina alustanud ettevõtte töötas aastaid ülikooli juures, pakkudes tudengitele rahateenimisvõimalust ja raadioinseneridele rakendust. Ettevõtte arendustegevuse tuumiku moodustavad praegu 20 inseneri, kes on saa-

nud hariduse enamasti tehnikaülikoolis.

Raadiosidevaldkonna spetsialiste TalTechis enam ei koolitata, mis tähendab Rantelonile üha suurenevat probleemi – kust saada tulevikus raadioinseneridele järelkasvu. Lähim koht, kus neid koolitatakse, on näiteks Tampere ülikool. Nendega teeb Rantelon ka koostööd. Koos Tampere ülikooliga võideti 2020. aastal Euroopa Kaitsefondi innovatsiooniahind. Üks Eesti raadiovaldkonna doktorant lõpetas hiljuti oma õpingud Tampere.

«Valikut meil pole, võtame, keda võtta on,» tõdeb Taklaja. Nad on pannud TalTechi tudengitele välja ka kaks 2500-eurost stipendiumi, et seeläbi motiveerida noori raadiovaldkonna aineid valima. Tootmistöölistega, keda on 40 ringis, on Taklaja

sõnul natuke lihtsam, väga häid noori töötajaid on nad viimasel ajal saanud näiteks Tallinna polütehnikumist.

VARU ON PALJU

Nüüd, kus Rantelon on kolinud uutesse ruumidesse, soetanud endale uue tootmisliini ja plaanib luua müügiosakonna, on oodata veelgi jõulisemat kasvu. Juba nähakse, et olemasolev hoone jääb kitsaks ja tuleb hakata vaatama uut maja.

Praegune asukoht Nõmme miljööväärtuslikus piirkonnas on tegelikult ka probleem ja seal kasvada ei ole võimalik. Nõmmel ei tohiks kasutada õhksoojuspumpasid, kuid nende maja seinal on neid 40. Suvel läheb uuesti ehituseks, et tehasehoone tehnoseadmeid peita ja maja linnaosa eeskirjadega vastavusse viia.

Taklaja sõnul oleks lihtsam uus hoone n-ö põllule ehitada, kuid sinna oleks raske töötajaid värvata. Kuid kasv iseenesest ei ole eesmärk. «Eesmärk on säilitada kasumlikkus ja pakkuda kõrge lisandväärtusega teenust,» räägib ta tulevikuplaanide kohta.

Rantelonil on pikaajalised strateegilised kliendid, kellest on siiani piisanud. Uus tootmisliin võimaldab tootmist kolmekordistada, mis annab juurde müügipotentiaali, mida plaanitakse uue struktuuriüksuse avamisega realiseerima hakata.

Enamasti leitaksegi kliente eelneva kliendiportfelli najal ja suured kliendid avavad ukse ka laiematele turgudele. Ranteloni inseneeria on nii tugev, et neil tekib oma klientidega sõltuvussuhe, mis võimaldab rakendada ka paindlikku hinnapoliitikat ja inflatsiooniga sammu pidada. Selliste sõltuvussuhete loomine saab toimuda ainult väga pikaajalise koostöö pinnalt. Oma kliente Rantelon hoiab ning pakub neile paindlikke lahendusi. Enamasti on ettevõtte suuteline kogu tootmistellimuse iseseisvalt täitma.

ENAMUS EKSPORTI

Valdav osa Ranteloni toodangust läheb ekspordiks peamiselt Läänemere-äärsetesse riikidesse, Soome ja Poolasse. Hiljuti võideti Leedus suur Frontexi rahastatud riigihange ning nüüd hakatakse tootma Leedu piirivalve droonituvastuse ja -segamise süsteeme.

Toodangut turustatakse üle maailma ja seda läheb nii Ameerikasse kui ka Aiasse. Näiteks Indoneesia politsei kasutab Ranteloni droonituvastussüsteeme ja droonipüsse Mandalika Circuiti ringraja kohal tiirutavate ebaseaduslike droonide mahavõtmiseks. «Ühe MotoGP nädalavahetusega võeti seal maha 46 drooni,» nimetab Taklaja konkreetseid numbreid.

Droonipüss on tegelikult raadiolaineid väljastav segaja, millele on antud püssi kuju ning mis katkestab droonide side juhtimiskeskuse ja satelliitnavigatsiooniga. Droonid muutuvad juhimatuks ja lõpuks kukuvad alla.

Indoneesia politsei kasutab Ranteloni droonituvastussüsteeme ja droonipüsse Mandalika Circuiti ringraja kohal tiirutavate ebaseaduslike droonide mahavõtmiseks.

Lisaks segajale valmistab Rantelon droonidetektoreid, mis võimaldavad märgata droone üle 10 kilomeetri raadiuses. Detektoriga tuvastatud droonid saab droonipüssiga kahjutuks teha, kui need on jõudnud kolme-nelja kilomeetri raadiusesse. Mõlemad seadmed leiavad kasutust Ukrainas.

Esimene militaartoodet loodi Eesti kaitseväge Afganistani missiooni jaoks 2002. aastal. Nendeks olid autodele paigaldatavad segajad, mida sai kasutada kauglõhatavate pommide vastu. Missioonide lõpuga kadus vajadus selle tehnika järele. Droonide tuvastamise teema tuli Rantelonis päevakorda alles kuus aastat tagasi, kui Eestist sai Euroopa Liidu eesistuja ning politsei- ja piirivalveamet tellis neilt droonituvastusseadmeid.

Peamine osa Ranteloni käibest tuleb koostööst Kanada ettevõttega EXFO, mis on seotud julgeolekuvaldkonna süsteemidega, ning Norra ettevõttega AutoStore, mille peamine tegevusvaldkond on täisautomaatsed robotite najal toimivad laosüsteemid.

ISA JÄLGEDES

Ranteloni asutas 29 aastat tagasi Tallinna tehnikaülikooli professor Andres Taklaja koos insener Priit Kinksiga. Ettevõtte edule andis tõuke koostöö USA raadio-elektroonikafirmaga MITEQ ning selle presidendi, väliseestlase Aksel Kiisiga.

Kinks on praegu ettevõtte peainsener, Andres Taklaja andis kaks aastat tagasi poeg Karlile oma osakud üle ja usaldas ka ettevõtte juhtimise tema kätte. Ettevõtte aupresidendi ametis olev 76-aastane asutaja käib ka praegu iga päev läbi, kuid ettevõtte juhtimisse ei sekku ning annab ainult nõu ja hinnanguid.

Kas isa hinnangud poja tegemistele on ka positiivsed ja kiitvad?

«Nii ja naa,» tõdeb Karl Taklaja mõtlikult. «Isa hinnangud on kindlasti ausad ja otsekohesed.»

Ettevõtlus ei olnud mantlipärija esimehe valik. Ta lõpetas 2004. aastal tehnikaülikoolis haldusjuhtimise magistrantuuri ja asus tööle avalikus sektoris, olles riigiametnik nii majandus- kui ka kaitseministeeriumis ja selle allasutustes. Siiski tundis ta, et see ei ole temale õige koht.

Karl rajas koos kolme sõbraga õlletootmise OÜ Vaat. Seal mõistis ta, et äri on see, mida ta teha tahab. Seejärel rajas ta isikliku konsultatsiooniettevõtte OÜ Conmeo, kus tegutseb senini. See ettevõtte tegeleb kaitse- ja julgeolekuvaldkonna toodete ning nendega seotud teenuste müügiga, lisaks pakub riigihangete konsultatsiooni.

Ekki Eesti elektroonikatööstusel on praegu keerulised ajad, on Ranteloni toimetulekumudel ja julgeolekuolukord, mis kasvatab nõudlust nende toodete järele, neid kriisist säästnud.

«Uusi arendusi tellitakse ja see tähendab, et vähemalt aasta pärast on uus toode tootmises,» selgitab Taklaja. «See annab kindlust, et säilitame oma ettevõtte stabiilsuse.» ■

Žüriiliikme kommentaar

Viljar Arakas
EFTEN Capital AS



Karl Taklaja on inspireeriv tegutseja, kellel on olemas kõik eduka ettevõtte

ja tähtsamad omadused: vastupidavus ning innovatsioonile ja kasvule orienteeritus. Tema teekond OÜ-s Rantelon on olnud märkimisväärne – viie aasta eest otsusega liituda ettevõttega kuni praeguse aktiivse arendusdirektori ja kaasomaniku positsioonini. Rantelon on saanud elektroonikasüsteemide valdkonnas tipptaseme tunnusmärgiks, paistes silma oma innovaatilise loomuga. Ettevõtte alustas akadeemilise spin-off'ina ning on nüüdseks üks Eesti edukamaid kõrgetehnoloogiat ettevõtteid, sillutades teed akadeemia ja tegeliku ärimaailma vahel. Olen veendunud, et Karl Taklaja esindab kõike, mida EY Eesti aasta ettevõtja 2024 konkurss ootab. Žüriiliikmena soovin talle ettevõtja teekonnal jätkuvat edu ja meelekindlust.

Usaldusväärne kvaliteet. Eesti hambaravisektor on aastate jooksul näinud mitmeid muutusi ja arenguid, kuid üks nimi on jäänud kindlaks ja tunnustatuks – Maxilla Hambakliinik. Alates asutamisest on ettevõtte pühendunud kvaliteetse hambaravi pakkumisele ja usaldusväärse klienditeeninduse tagamisele ning on tõusnud üheks juhtivaks hambaraviasutuseks Eestis.

35 aastat tipptasemel hambaravi ja klienditeenindust

35 AASTAT PÜHENDUMIST

1989. aastal alustas armsas väikelinnas Elvas ühe kabinetiga Eesti esimene erahambakliinik Maxilla. Sellest ajast saadik on ettevõtte olnud pidevas muutumises ja arengus, kohanedes uute tehnoloogiate ja parimate teadaolevate meditsiiniliste lahendustega, et tagada patsientidele parim võimalik hambaraviteenus. 35-aastane kogemus on andnud kliinikule sügava arusaama erinevate patsientide vajadustest ja ravivõimalustest ning võimekuse pakkuda tipptasemel hambaravi erinevatele inimestele.

ETTEVÕTTE ARENG

Ettevõtte areng 35 aasta jooksul on olnud märkimisväärne. Maxilla Hambakliinik on kasvanud muljetavaldavaks hambaraviketiks, mis hõlmab nüüdseks kuut kliinikut üle Eesti. Esialgselt ühest ravikabinetist on arenenud viiskümmend täisvarustusega ravikabinetti, kus patsientidel on võimalik läbida kõikvõimalikke hambaravi protseduure. Ettevõtte edu aluseks on olnud pidev pühendumine tipptasemel tehnoloogiale ja personali järjepidevale koolitamisele. Ettevõtte on aastate jooksul kasvatanud oma meeskonda, mis koosneb nüüd 180-st kogenud ja professionaalsest töötajast. See kasv on võimaldanud ettevõttel laieneda ja pakkuda kvaliteetset hambaravi rohkematele patsientidele üle Eesti, säilitades samal ajal kõrge standardi teenuste osutamisel.

Maxilla Hambakliiniku näol on tegemist täielikult Eesti erakapitalil põhineva pereettevõttega, mis on uhke oma päritolu üle, olles esimene omataoline ettevõtte Eestis. Selle asutajad nägid vajadust luua hambaraviasutus, mis pakuks teenust ka kõige nõudlikumale patsiendile, lähtudes konkreetse inimese vajadustest. Ettevõtte on alati olnud pühendunud Eesti kogukonnale ja selle ümbruskonnale, pakkudes kohalikele elanikele kättesaadavat ja patsiendipõhist hambaravi.

KVALITEETNE HAMBARAVI JA USALDUSVÄÄRNE KLIENDITEENINDUS

Kliinikus kasutatakse innovaatilisi tehnoloogiaid ja ravimeetodeid, et tagada patsientidele parimad tulemused. Lisaks pakub kliinik laia valikut teenuseid alates profülaktilistest teenustest kuni keeruliste kirurgiliste protseduurideni. Ettevõttes töötavad spetsialistid on laia pädevusega erinevate hambaraviteenuste osutamisel.

Lisaks peab ettevõtte väga oluliseks ka klienditeenindust ja seda, mis tundega patsiendid kliinikusse saavad ja sealt lahkuvad. Iga patsient on oluline, eesmärk on pakkuda igaihele personaalset lähenemist, et ravi oleks võimalikult efektiivne,

meeldiv ja mugav. Maxilla Hambakliiniku jaoks on prioriteet luua patsiendi ja kliiniku vahel usalduslik suhe.

MAJANDUSTEGEVUS

Maxilla Hambakliinik on lisaks muljetavaldavatele verstaapostidele hambaravi valdkonnas näidanud ka majanduslikult märkimisväärset kasvu oma 35-aastase tegevusaja jooksul. Alates tagasihoidlikust algusest on ettevõtte jätkuvalt laienenud ja kasvanud, saavutades ka olulisi majandustulemusi.

Ettevõtte kasv on peegeldunud nii käibes kui ka kasumis. Alates esimese kliiniku avamisest on Maxilla suutnud oma klientuuri kasvatada ja teenuste valikut mitmekesistada, mis omakorda on toonud kaasa stabiilse sissetulekute kasvu. Lisaks on ettevõtte suutnud tõhusalt juhtida oma kulusid ja ressursse, tagades seeläbi tugeva majandusliku aluse oma tegevuse jätkamiseks ja ka edaspidiseks kasvuks.

Majandusliku kasvu üheks oluliseks näitajaks on ka töötajate ja kliinikute arvu suurenemine. Kui alguses tegutses ettevõtte ühe kliiniku ja paari töötajaga, siis nüüdseks on see laienenud kuueks kliinikuks, mis pakuvad tööd enam kui 180-le inimesele. Suurem kliinikute arv võimaldab ettevõttel teenindada rohkem patsiente ning ulatuslikum teenuste valik meelitab ligi uusi kliente, kinnistades seeläbi ettevõtte positsiooni turul ja tagades edasise majanduskasvu. Oma järjepideva laienemisega ja kvalifikatsiooni suurendamisega on Maxilla andnud panuse ka Eesti tervishoiuvaldkonna üldlülisele arengule ning ühtlasi Eesti majandusele, olles enda valdkonnas üks suurimaid maksumaksjaid.

Maxilla Hambakliinikust on saanud märgiline nimi Eesti hambaravimaastikul. Pühendumine kvaliteedile ja klientide rahulolule on teinud ettevõtte usaldusväärse valiku kümnete tuhandetele patsientidele üle Eesti.

Tulevikus jätkab ettevõtte kindlasti oma missiooni pakkuda parimat võimalikku hambaravi ja teenindust, olles alati eeskujuks teistele hambaraviasutustele, tõstes seeläbi Eesti üldlist hambaravi standardit.

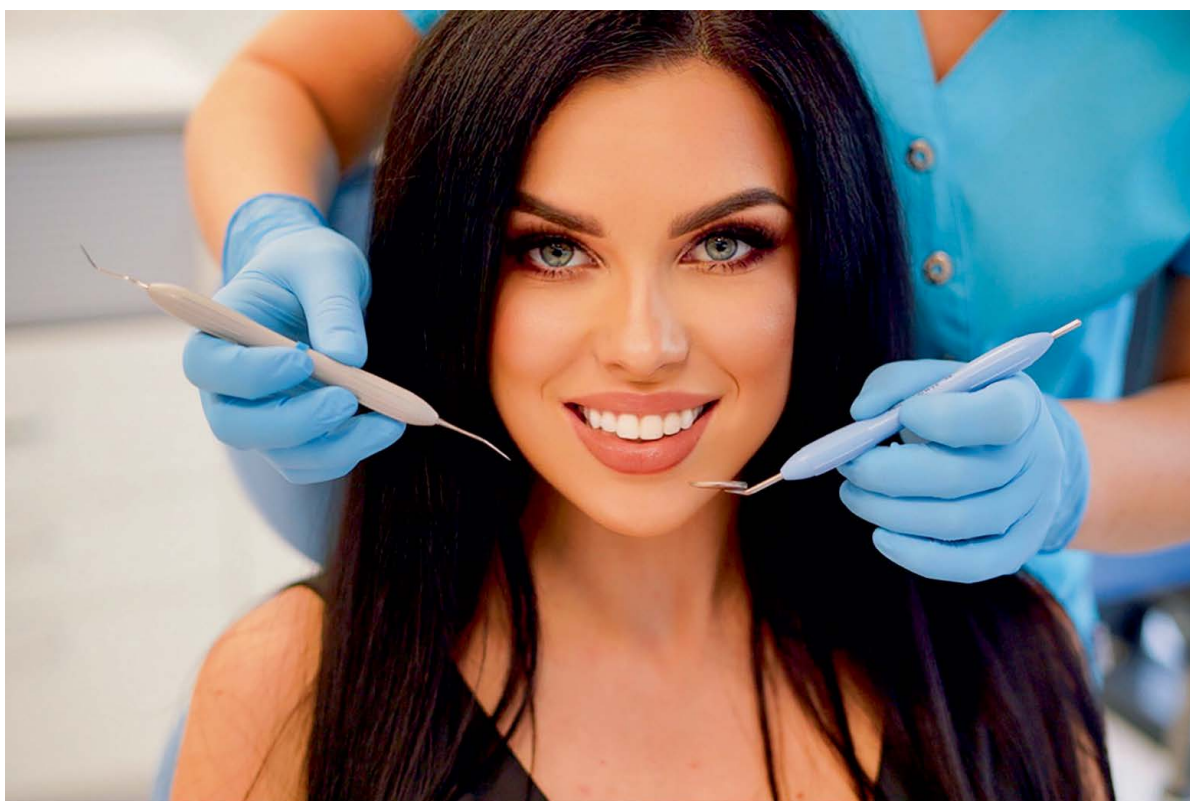
Maxilla®

H A M B A K L I I N I K

www.maxilla.ee



H A M B A K L I I N I K



TEGEVUSLOA NR L03260

Millal Sina viimati Hambaarsti juures käisid?

Soovitame hambaarsti külastada
täiskasvanutel vähemalt korra ja lastel 2 korda aastas

Maxilla Hambakliinikud on Eesti Tervisekassa lepingupartnerid

Tallinn Mustamäe

Vesipapi 2
600 7272
mustamae@maxilla.ee

Tallinn Tähesaju

Tähesaju tee 11
6 004 123
tahesaju@maxilla.ee

Tallinn Novira Plaza ärihoone

Tartu mnt 25
6 601 006
tallinn@maxilla.ee

Tallinn Rotermanni

Laeva 2
6 232 302
rotermanni@maxilla.ee

Tartu Emajõe ärikeskus

Soola 8
7 371 100
tartu@maxilla.ee

Elva

Kesk 27/1
7 356 777
elva@maxilla.ee

www.maxilla.ee

Konkursi tutvustus

Kes kujundavad homset maailma ja majandust?
Kelle visioonid, ideed ja pühendumus aitavad kaasa arengule?

EY aasta ettevõtja on üks maailma prestiižikamaid ettevõtlusauhindu. Konkurs toimub rohkem kui 60 riigis üle maailma, sealhulgas ka Eestis.

Me tunnustame Eesti aasta ettevõtja konkursi kaudu pidurdamatuid ettevõtjaid, kes aitavad luua maailma muutvat innovatsiooni ning arengut.

Eestis on aasta ettevõtjat valitud 2008. aastast. EY Eesti aasta ettevõtja konkursi eesmärk on tunnustada kirge ja tahte jõudu, mis peitub Eesti ettevõtjates, ning seda mis tahes erasektori osast, loomeetevõtetest kuni tööstusettevõtetenii.

Konkursi hindamisprotsess koosneb kolmest osast. Esimese osa moodustab põhjalik intervjuu EY esindajaga, et saada ülevaade ettevõtja kujunemisloost, ettevõttest, selle ajaloost, ärietikast, sotsiaalsest vastutusest, uuendusmeelsusest, arengust ja tulevikuplaanidest. Teises osas hinnatakse ettevõtte kolme viimase aasta majandusnäitajaid. Intervjuu ja majandusnäitajate alusel koostatakse kokkuvõtte, mille põhjal sõltumatu žürii valib lõppvooru pääsevad finalistid. Kolmandas osas kohtuvad finalistid žüriiga, pärast seda valitakse välja aasta ettevõtja laureaat.

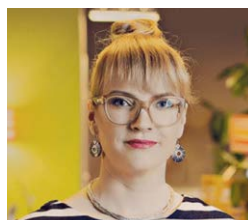
EY Eesti aasta ettevõtja žürii 2024



Aavo Kokk
Standard, Lemeks, BFM,
žüriis alates aastast 2008



Meelis Atonen
Tavid AS,
žüriis alates aastast 2013



Reet Roos
Inspired Universal McCann
OÜ, žüriis alates aastast 2015



Viljar Arakas
EfTEN Capital AS,
žüriis alates aastast 2015



Kaidi Ruusalepp
Funderbeam OÜ,
žüriis alates aastast 2017



Kärt Siilats
Co-Founder: mojo.capital,
Founding Partner:
GoBeyond Capital, Venture
Partner: Superangel
žüriis alates aastast 2023



Kristjan Maruste
Eesti aasta
ettevõtja 2023



Taavi Veskimägi
Energieetika ja kaitsetööstuse ekspert,
žüriis alates aastast 2023



Aasta ettevõtja 2023 nominendid

EY aasta ettevõtja konkurs annab sulle võimaluse:

- laiendada oma äri võrgustikku
- tutvustada oma brändi
- peegeldada oma äritegevust ekspertidega
- võrrelda ennast teiste ettevõtjatega
- lõigata kasu meediakajastusest
- saada inspiratsiooni

Ettevõtja tiitel?

- Võitja esindab Eestit EY maailma aasta ettevõtja konkursil
- Võimalus suhelda ärimaailma tippudega
- Maailma aasta ettevõtja akadeemia elu aegne liikmesus: ligipääs ülemaailmsele suhtlusvõrgustikule
- Koostöös EYga valmib ingliskeelne ülevaade ettevõtjast ja tema tegevusest
- Enda äri tutvustamine rahvusvahelisele žüriile
- Rahvusvaheline meediakajastus, näiteks Financial Times, CNBC ja teised kanalid
- Kohalik meediakajastus

Konkursil osalemiseks peab olema ettevõtte omanik või asutaja, see tähendab inimene, kes juhib, otsustab ja vastutab ning on ettevõttes tegev

Millised on nõuded ettevõttele?

- Ettevõtte on tegutsenud vähemalt kolm aastat.
- Ettevõttes töötab vähemalt kümme inimest.
- Ettevõtte aastakäive oli vähemalt kaks miljonit eurot.



EY maailma aasta ettevõtja 2023

8. juunil 2023 kogunesid maailma silmapaistvamad ettevõtjad Monacos, kus kuulutati välja EY maailma aasta ettevõtja 2023. Sel korral pärjati väärika tiitliga Taiwanist pärit **Doris Hsu**, kes on loonud ja juhib tehnoloogia tootmise ettevõtet GlobalWafers. Doris Hsu on kolmas naine, keda on konkursi 23 toimumisaasta jooksul maailma aasta ettevõtja tiitliga pärjatud.

Eestit esindas Monacos seekord Eesti aasta ettevõtja 2023 **Kristjan Maruste**, Kõu Mobility grupi asutaja, kelle loodud ettevõtete ühine eesmärk on lahendada mobiilsus- ja keskkonnaprobleeme. Kristjan Marustet ja tema abikaasat võis vabal ajal Monacos ringi sõitmas näha loomulikult elektritõuksidega, lõbusalt veedeti muu hulgas aega ka Rootsi delegatsiooniga. Galaõhtu muusikalise poole eest hoolitses Adam Lambert.



PALUME LAUDA!



Meie pikaaegsete kogemustega müügikonsultandid aitavad leida lahenduse ka kõige keerukamatele eritöödele.

Tallinn
Järve keskuse 0. korrus
jarve@unolik.ee
5191 1255

Tartu
Jõe keskus
tartu@unolik.ee
5328 5747

unolik.ee



Vabadus

liikuda
edasi



Alusta lhv.ee

Finantsteenuse pakkuja on AS LHV Pank.
Tutvu tingimustega lhv.ee ja pea nõu asjatundjaga.

LHV