

KÕIK

2018

2 (2), hind 6,20 €

Eesti Ettevõtjale



MILLINE ON KONTOR TÄNA?



ÜLLATAVALT PALJU™

Kõrgeim teeninduse tunnustus

ValgeKlaar



Premium Service Provider

Tartu mnt 50a

Sisukord

TÄISTEENUSRENT, lk 4

Kuidas saab ettevõtte sõidukite kasutamise pealt kulusid kokku hoida?

DOKUMENDIHALDUSTARKVARA, lk 6

Dokumendihaldustarkvara Amphora kasutajad: vana süsteem tundub mõeldamatu!

TÖLKETEENUSED, lk 9

Tõlkebüroo Mill: tõlkebüroo professionaalsust näitab lai kliendiring

IT-JUHTIMINE, lk 10–11

Juhtige oma ettevõtte IT-valdkonda, ärge laske tehnoloogial seda teha!

RAAMATUPIDAMISTARKVARA, lk 12–13

Kuludokumentide manuaalne käsitlemine võtab 79% raamatupidajate ajast. Envoice'il on lahendus!

FINANTSEERIMINE, lk 14–15

Tallinna Äripank aitab Eesti väikeetevõtetel soodsate laenude abil areneda

KONTORIRUUMI PLANEERIMINE, lk 16–17

Kuidas luua kontor, mis töötajaid tõesti toetaks ja inspireeriks?

TÖÖKESKKONNA OHUTUS, lk 19

Töökeskonna ohutus on kohustus kõikidele ettevõtetele

VÄLIMEEDIA, lk 22–23

Välireklaam avab ukсед seal, kuhu otsepost ja printreklaam ei jõua

VÄRBAMISTEHNOLLOOGIA, lk 25–26

Performia värbamistechnoloogia aitab leida igale töökohale 101% õige inimese

SEIRETEENUS, lk 28–29

Creditinfo seireteenus annab koostööpartneri tegevuse kohta kiiret ja adekvaatset infot

KAASAEGSED SIDEVAHENDID, lk 31–32

Kvaliteetsetel sidevahenditel on ettevõtte edus oluline osa

KÕIK

Eesti ettevõtjale

Väljaande koostas Siris.

Reklaamitoimetus
telefon +372 600 2560
e-post siris@siris.ee

Toimetaja Gerli Ramler
Keeletoimetaja Triin Truuvert
Projektijuht Harri Ots

Väljaandja Siris OÜ
Trükk AS Pajo

siris.



Parim valik palgaarvestuseks ja personali haldamiseks

... ja aega jääb ülegi!



Liides maksuametiga



Liides tööregistri ja haigekassaga



E-arved



Liides tootmis- ja uksestseemidega



Kuidas saab ettevõtte sõidukite kasutamise pealt kulusid kokku hoida?

Järjest enam Eesti ettevõteteid suundub teenusekesksele tarbimisele, mis võimaldab keskenduda oma põhitegevusele ning jätta kõrvaltegevused vastava valdkonna spetsialistide kanda. Tänapäeval rendivad ettevõtted ruume, seadmeid, tööjõudu ning sama praktika on laiene- mas ka autodele, kus täis- teenusrent on asendamas seniseid sõidukitega seotud tarbimisharjumusi.

SÕIDUKITEGA TEGELEMINE NÕUAB ARVATUST ROHKEM RESSURSSI

Arvestuslikult on ühe sõidukiga seotud ajakulu ligikaudu 20 töötundi aastas. Täisteenusrendi puhul hoiab teenuse-

pakkuja ise kliendi eest autode elutsükli silma peal, soetab ja ladustab rehvid, lepib kokku hooldused, tehnoulevaatused, rehvivahetused, administreerib arved ja vajadusel käsitleb sõidukikahjud. Märkimisväärne ajavõit tekib ettevõttes, kus on enam kui 10 sõidukit, ning samuti raamatupidamises, sest arvete administreerimise teeb ära rendifirma.

FIKSEERITUD KUUMAKSEGA ON LIHTNE EELARVESTADA

Täisteenusrendile spetsialiseerunud ettevõtted võtavad kliendilt riski, fikseerides kuumakse kogu perioodiks. Minimaalne pakett sisaldab sõiduki rendimakset, liiklus- ja kaskokindlustust, arvete administreerimist, korraliste tehnohoolduste maksumust ja 24h teeninduskeskuse teenust. Lisaks on võimalik juurde valida teenuseid nagu rehvivahetus, rehvide hoiustamine, lisarehvid, täiendavad kulumaterjalid, asendusauto ja too-vii teenus.

Täisteenusrendi eelised:

- Kuumaksed sisalduvad kõik sõidukiga seotud kulud.
- 24h teeninduskeskus tegeleb kõigi sõidukitega seotud toimingutega

- Asendusauto iga juhtumi korral.
- Täisteenusrendi maksed on tegevuskulu ega kajastu bilansis kohustusena.
- Vajadusel sõiduki paindlik tagastamine enne rendiperioodi lõppu.

Andrus Valma

Juhatuse esimees

Rentest sõidukite täisteenusrent

„Argumendid, miks B&B TOOLS on võtnud sõidukid Rentestist täisteenusrenti, on väga lihtsad. Esiteks tuleb see teenus kokkuvõttes soodsam ning me saame keskenduda enda põhitegevusele. Teiseks saame rahuliku südamega anda autopargi juhtimise usaldusväärsele partnerile. Rentest pingutab, et ületada pidevalt meie ootusi!“

Uno Maitus

B&B Tools Etonia AS tegevjuht, juhatuseliige

HULGI- JA PROJEKTIMÜÜK



MÖÖBEL JA SISUSTUS



Hulgi- ja projektimüük

**Toodete näidised -
tule tutvu kohapeal!**

Evelekt Hulgi OÜ

Parima teeninduse tagamiseks eelregistreeri
tel **+372 639 0636**, hulgi@evelekt.ee

Olete oodatud **tööpäevadel 9.00-16.00**

Asume **Linamäe 12, Tännasilma Tehnopark**
Saku vald 76406, Harjumaa, Eesti

Dokumendihaldustarkvara Amphora kasutajad: vana süsteem tundub mõeldamatu!

Eesti suuruselt kolmas vee-ettevõtte Järve Bio-puhastus võttis dokumendihaldustarkvara Amphora kasutusse 2018. aasta alguses. Töötajate sõnul tundub juba praegu vana lähemine dokumendihaldusele mõeldamatu, sest uus süsteem hoiab kokku tööaega ja paberikulu ning annab suure väärtusena võimaluse luua seoseid seni eraldi seisnud dokumentide vahel.

Ettevõtte tarkvaraarendaja Dmitri Danilov, klienditeenistuse juht Inge Bent ja juhiabi Anneli Lepp tõdevad, et enne Amphora kasutuselevõttu oli neil mitu registrit ja PDF-dokumentide kataloog serveris, mis on nüüdseks koondunud ühte registrisse. „Amphora registris olevate dokumentide ja kirjade vahel saab luua seoseid, algatada menetlusi ning allkirjastamiseks edastatud dokumente või vastuseid küsimustele ei pea enam Outlookist või mujalt märkmetest taga otsima. Menetlust vajavad teemad on Amphora kasutaja töölaual ootel,“ toovad nad välja plussse. „Samas ei ole programm mingi isetöötav robot, kes meie eest asju ära teeb. Kasutaja peab ikka ise andmed korrektselt sisestama ja menetluste loogikast aru saama, siis on sellest kõigile kasu. Mõne kasutaja perspektiivist võib iga dokumendi sisestamine Amphora keskkonda tunduda mõttetu lisatööna, aga ettevõtte perspektiivis on sellest ilmselgelt palju kasu!“

Kui alguses töötajad aja kokkumõeldu ei täheldanud, kuna programm oli võõras ja vajas harjumist, siis nüüd võib öelda, et registreerimise kõrvalt jääb rohkem aega muude ülesannete täitmiseks. Eriti edukalt läheb klienditeeninduses. „Tänu arendatud Amphora liidesele ei ole vaja dokumendi või kirja registreerimisel kliendiga seotud põhiandmeid sisestada. Info imporditakse tarkvara kaudu ja vajalikud andmed ilmuvad Amphoras automaatselt. See säästab töötajate aega ning annab suurima kasu Amphora paindlikest haldus- ja otsinguvõimalustest,“ selgitab Inge Bent.

Dmitri Danilov märgib, et iga-aastaste muudatuste elluviimine on keeruline protsess, eriti kui need puudutavad korraga peaaegu tervet ettevõtet. „Kõige suurem katsumus oli äriprotsesside väljaselgitamine nii, et dokumendihaldustarkvara töötaks loogiliselt ja efektiivselt ning oleks samal ajal kasutajasõbralik. Uue tööriista eesmärk ei peaks olema ainult ühtse keskkonna tekitamine, vaid ka abivahendi ja toe loomine töö paremaks korraldamiseks ja toimimiseks. Vastasel juhul muutub programmi kasutamine pigem takistavaks elemendiks, mis tekitab lisastressi.“

Peale selle tuli koolitada üksuste juhte ja spetsialiste ning aidata neil oma tööd organiseerida, võttes arvesse uusi kohustusi ja dokumendihaldussüsteemi võimalusi. Jakunavee-ettevõtte arendab majandustarkvara firmasiseselt, pidid programmeerijad arvestama Amphora integreerimisel olemasoleva majandustarkvara Dynamics NAV eripäradega.

PAINDLIK OTSINGUSÜSTEEM PÕHJALIKUST ARHIIVIST JA PRIORITEETIDE MÄÄRAMINE TÖÖS

Üle 10 aasta Amphorat kasutanud Eesti Keskkonnateenused OÜ teenindusjuht Ülle Moon kiidab, et Amphora kirjaldustarkvaraga on kliendi-

Sooduskood „Ettevõtja2019“ annab 2019. aastal 50% soodsama kuutasu!

Tutvu lähemalt aadressil www.amphora.ee

kirjad ja ka varasem kirjavahetus lihtsasti leitavad, jälgitavad ja säilitatud. „Programmi abil saame määrata vastutajad, kes kliendi kirjaga tegeleb, ja täitmise tähtajad. Me saame grupeerida kirju nende iseloomu järgi erinevatesse kataloogidesse ja anda neile prioriteedid. Samuti on võimalus jälgida programmi abil kirjade statistilisi näitajaid, et korraldada klienditeeninduse tööd efektiivsemalt.“

Mooni sõnul on keeruline hinnata aega, mida tarkvara kokku hoiab. Samas ta ei kujuta ette, kuidas oleks võimalik ilma sellise programmita klienditeeninduse tööd korraldada.

Amphora on mitmekülgne dokumendihaldustarkvara, mis sisaldab ettevõtte igapäevatoeks vajalikke, omavahel integreeritud tööriistu alates dokumentide, kirjade ja lepingute registrist, kalendrist ja ajahaldusinstrumentidest kuni digitaalallkirjastamise ja e-arvete halduseni.



Creditreform Eesti OÜ on pakkunud oma klientidele kvaliteetsset võlgade sissenõudmise teenust juba rohkem kui 15 aastat.

Meie põhiväärtused on professionaalsus, läbipaistvus, pühendumus, aktiivsus ja järjepidevus. Oleme hea meelega Teile partneriks nende protsesside haldamisel!

- Võlamenetlus nii Eestis kui välismaal
- Kohtumenetluse alustamine, jälgimine (maksekäsu kiirmenetlus/hagimenetlus)
- Aitame Teid juriidilistes küsimustes (lepingud ja esindamised)
- Anname hinnangu koostööpartnerite kohta (krediidiraportid)

Võttes meiega ühendust enne 31.03.2019a. (märksõna „Krediidiraport“) on Teil võimalus saada meie teenuseid kuni 50% soodsamalt.

Koos leiame Teile sobivaima lahenduse!

Rohkem infot meie kodulehel: www.creditreform.ee

Edukaid tehinguid soovides!

e-post: info@creditreform.ee

telefon: (+372) 682 6326


Creditreform

KORRALDAME KURSUSI ETTEVÕTETES KOHAPEAL ÜLE EESTI väljastame ka rahvusvahelisi tunnistusi

- Tõstukijuht (tõstukid, laadurid, virnastajad, kärud)
- Kraanajuht (liikurnool-, sild, pukk-, tornkraana)
- Ekskavaatorijuht
- Töökeskkonna volinik
- Esmaabiandja
- Tellingutel töötamine ja nende paigaldus
- Elektriku alg- ja täiendusõpe
- Elektriohutus
- Keevitaja alg- ja täiendusõpe koos sertifitseerimisega
- Tuletööde tegija ning tuleohutuse eest vastutaja

Meil on spetsiaalne õppeladu
tõstukijuhtide koolitamiseks ja
mitmed huvitavad praktikaettevõtted

Pakume ka rendilao teenust kaupade
ajutiseks või pikemaajaliseks hoiustamiseks
aadressil Tallinn, Mustamäe tee 5

Koolituste kuupäevad leiate meie kodulehelt www.e-katedraal.ee

Tõlkebüroo Mill: tõlkebüroo professionaalsust näitab lai kliendiring

Professionaalne tõlketöö on tulemus, mida iga klient tõlkebüroo poole pöördudes soovib. Millest sõltub tõlketöö kvaliteet ja kuidas valida usaldusväärset bürood kõneleb enam kui 80 keelesuunda tõlketeenuseid pakkuv Mill Tõlkebüroo juhatuse liige Merle Kaal.

Esimest korda tõlketeenuse pakkujat valides tasub kõigepealt uurida tõlkebüroode tausta ja paluda tagasisidet senistelt kasutajatelt, sest paraku ei ole büroode tase võrdne ja piisav eeltöö võib säästa teid hilisematest ebameeldivustest. Üks kriteerium on kindlasti tõlkijate spetsialiseeritus – hea juriidilise teksti tõlkija ei pruugi olla sugugi osav kodutehnikaterminites ja meditsiinidokumentide tõlkija võib jääda hätta merendusterminega. Seetõttu uurige alati enne töö tellimist tõlkijate spetsiifikat, et olla kindel valitud büroo suutlikkuses teie nõudmisi täita.

Mill Tõlkebüroo kliendiring on lai, teenindatakse rahvusvahelisi ja spetsiifilises valdkonnas tegutsevaid asutusi, nagu advokaadibürood, Tallinna Sadam ja Harju Maakohus, ning samal ajal ka väikeettevõtteid ja eraisikuid. Ettevõtte pakub nii suulist ja kirjalikku, notariaalset ja juriidilist kui ka tehnilist tõlget (kasutusjuhised, manuaalid), kusjuures järjest enam vajatakse

ka vandetõlgi teenuseid. Lisatöendena pakutakse keelelist korrektuuri, teksti toimetamist, küljendamist, dokumentide notariaalset kinnitamist ja apostillimist.

Tehnilise tõlke tarbeks on ettevõtetel rahvusvaheliste korporatsioonide tööeetikat ja -praktikat tundvad professionaalsed projektijuhid, kes on palgatud välisriikidest ja suhtlevad teiega inglise keeles, keskendudes vaid teie projektile ja tellimustele.

Teenusepakkujat valides tasub tähele panna, kui tõlkebüroo või tõlkija keeleliselt liiga väljapeetud või liiga argipäevane keelekasutus ärritab teid juba esimesel kokkupuutel (olgu siis telefonitsi, e-kirja teel või kohtumisel). Lai silmaring ja suurepärane keelte valdamine ei tähenda, et teile peaksid tema tõlked või muu suhtumine meeldima. Eesmärk on ikkagi leida koostööpartner pikaks ajaks! Ja kuna tõlketöö peab olema õige ja korrektne nii grammatiliselt kui ka sisuliselt, on väga hea, kui saate anda tõlkijale enne tõlketöö algust oma nõuandeid või selgitada mõne eriti spetsiifilise väljendi tähendust. Arutelu tõlkimisprotsessi jooksul ei ole halb, vaid näitab protsessi läbipaistvust.

KUIDAS HINNATA TÕLKE KVALITEETI?

Iga tõlkebüroo südameasi peaks olema kvaliteetne ja õigeks ajaks valminud tõlketeenus. Mill Tõlketeenus arvestab juba töö valmimise tähtaega kokku leppides nii kliendi soovide kui ka ettevõtte reaalse võimega, tagades nii töö üleandmise määratud ajaks. Samuti püüame teha kliendi jaoks tõlgitud dokumendi hilisema käsitlemise võimalikult mugavaks. Tõlge valmib samas formaadis, milles klient selle saatis, et valmistööd saaks kohe kasu-

tada. Materjalid, mida Mill Tõlkebüroo tõlgib, on väga erinevad alates manuaalidest, brošüüridest, käsiraamatutest, tooteinfost, turundusmaterjalidest ja artiklitest kuni lepingute, dokumentide, kodulehtede ja ettekanneteni.

Kuna iga arenev ettevõtte vaatab tulevikku, tasub koostööpartnerite valikul mõelda alati samm ette. Hea, kui teie tõlkepartner suudab pakkuda teenust mitte lihtsalt laias teenusevalikus, vaid ka võimalikult paljudes keelesuundades. Mill Tõlkebüroo pakub tõlget enam kui 80 keelesuunda, sh isegi araabia, kreeka, liivi ja juudi keelde.

Tõlketöö hind sõltub mitmest tegurist: töömahust, tõlketeenuse tüübist, keelesuunast, töö kiirusest (kiirtööd on tarifitseeritud 50% hinnalisaga). Väikseim hind on Mill Tõlkebürool ühe lehekülje puhul 12 eurot käibemaksuta. Loomulikult on suure tõlkevoolumiga klientidel võimalik sõlmida tähtajaline koostööleping fikseeritud hindadega. See aspekt on eriti oluline tehniliste tõlgete puhul, kus tõlke-mahud võivad ulatuda mõne tuhande leheküljeni kuus.

Alates 1. septembrist asub Mill Tõlkebüroo uutes tööruumides Zenithi Ärimajas, aadressil Narva mnt 7b (V korrus, tuba 514). Parkimine Ahtri tn parklas või maja ees linna parkimisalal. Olete oodatud!



www.mill.ee
www.milltranslations.com



Juhtige oma ettevõtte IT-valdkonda, ärge laske tehnoloogial seda teha!

Tehnoloogia areng loob ettevõtetele palju võimalusi juurutada uusi lahendusi, mille eesmärk on muuta protsesse efektiivsemaks ning aidata koguda rohkem ja täpsemat infot erinevate tegevuste kohta. Uute tehnoloogiate oskuslik rakendamine annab ettevõttele uue hingamise. Kuid kes ütleb, millised lahendused sobivad olemasolevasse taristusse ja on kuluefektiivsed?

Uute lahenduste juurutamine ettevõtte IT-keskkonda on keeruline ning alati ei saa ka pakkujates kindel olla. Ettevõttes peab olema keegi, kellel on ülevaade firma tehnoloogilistest lahendustest, kes arvestab nende valikul ainult ettevõtte huvidega ja seisab selle eest, et lahenduse juurutus oleks võimalikult soodne ja tõhus. Vastasel juhul ei pruugi mitme erineva lahenduse sisseseadmisel olla enam ülevaadet, kuidas need taristusse sobivad. Lisaks kipuvad siis lahenduste kulud suurenema, mis omakorda vähendab tulu, mida nende juurutamine üldse tooma pidi. Seega, et uutest lahendustest realselt kasu oleks, tuleks kaasata partner, kes oskab soovitada mõistlikke lahendusi ja neid tõhusalt juurutada.

VAID PÄDEV IT-JUHT SUUDAB ETTEVÕTTE IT-VALDKONNA EFEKTIIVSELT TÖÖLE PANNA

Ettevõttes peab olema inimene, kes teab ja tunneb ettevõtte vajadusi,

näeb IT-valdkonna tervikpilti ja suudab leida kõigi partneritega ühise keele. Kui sellist inimest pole, kasvavad planeeritud IT-projektidega tõenäoliselt ka kulutused ja nende tulem ei pruugi vastata ettevõtte ootustele.

Ka IT-valdkonnas peab olema inimene, kes võtab tervikvastutuse: aitab kogu IT-valdkonda süsteemselt ja läbimõeldult korraldada ning on piisavalt kogunud ettevõttele väärtuse loomiseks. See väärtus sünnib tänu hästi läbimõeldud ja organiseeritud IT-keskkonnale, kus tehakse otsuseid mõistlike kuludega ja ettevõtte huvides. IT-juhi puudumisel tuleb see töö töötajatel üheskoos ära teha, mis ei kipu aga erialase pädevuse ja kogemusteta eriti tulemusriikas olema.

IT-VALDKOND NÕUAB SÜSTEEMSET LÄHENEMIST

Kui ettevõtte IT-valdkonda pole juba mõnda aega süsteemselt korraldatud, on pädeval IT-juhil võimalik säästa ette-

võtte IT-kuludelt 10–20%, tõstes samal ajal selle valdkonna kvaliteeti. IT-juht vaatab ettevõtte IT-valdkonda tervikuna, optimeerib IT-lahenduste kasutamiseks vajalikku taristut ja viib selle vastavusse ettevõtte tegelike vajadustega.

Kui väiksemal ettevõttel pole mõistlik palgata täiskohaga IT-juhti, saab õigete valikute tegemiseks palgata selle inimese näiteks veerandkoormusega. IT-juhi koormus võib ajas muutuda – kui alguses on ta erinevate projektidega rohkem abiks, siis hiljem, kui kõik toimib korralikult, on tema koormus juba väiksem.

HEA IT-JUHT TUNNEB ÄRI JA PANUSTAB ETTEVÕTTE ARENGUSSE

Hea IT-juht mõistab teie ettevõtet ja olulisemaid äriprotsesse, mõtleb kaasa ja pakub erinevaid lahendusi. IT-juht on täieõiguslik koostööpartner kõigile ettevõtte juhtidele ja aitab mõelda probleemkohtadele, mille lahendamine paneks ettevõtte paremini tööle. Tal on selge ülevaade ettevõtte IT-ressurssidest, keskkonna hetkeolukorrast ja eelarvest. Samuti tegevusplaan erinevatest projektidest, mida peaks IT-keskkonna optimeerimiseks, kvaliteedi tõstmiseks või äri edendamiseks ellu viima. Hea IT-juht teab hästi ka nõrku kohti ja aitab neid likvideerida. Heal IT-juhil on üldjuhul alati rohkem mõtteid ja ettepanekuid, kui ettevõttel võimekust neid realiseerida.

IT-JUHT

- selgitab välja ettevõtte vajadused IT-valdkonnas,
- tutvustab uusi tehnoloogilisi võimalusi,
- koostab ja juhivad IT-valdkonna tegevusplaanid ja eelarvet,
- juhivad suuremaid ja väiksemaid IT-projekte,
- optimeerib ja standardiseerib IT-keskkonda,
- suhtleb ettevõtte koostööpartneritega,
- korraldab ja koordineerib IT-hankeid,
- lahendab suuremaid probleeme,
- loob ja juurutab IT-poliitikat ja eeskirju.

KAS TEIE ETTEVÕTTE IT-VALDKOND ON HÄSTI KORRALDATUD?

Ettevõtte IT-keskkond ei saa optimaalselt toimida, kui ettevõttes pole olnud juba aastaid IT-juhti ja seda valdkonda juhivad IT-partnerid, kes ajavad kitsalt oma rida. IT-juhi pilk aitab ettevõtte IT-valdkonda korraldust ja kulusid üksjagu optimeerida. Selleks et saada aru ettevõtte IT korraldamisest, mõelge ise ja esitage oma IT-partnerile järgmised küsimused:

- Kas IT-partner suudab kaasa mõelda ka äriliselt oluliste IT-projektide puhul?
- Kas IT-valdkonnas on olemas tegevusplaan erinevate projektide ja ettevõtmiste kohta?
- Kas ettevõtte juhtkonnal on ülevaade IT-valdkonna toimimisest?
- Kas on olemas arusaadav ülevaade, kuidas ettevõtte IT-keskkond on üles ehitatud?
- Kas on olemas ülevaade ettevõtte riistvaradest ja litsentseeritud tarkvaradest?
- Kas ettevõtte olulistest andmetest tehakse regulaarselt varukoopiaid?
- Kas on olemas läbimõeldud tegevusplaan juhiks, kui tuleb andmeid taastada?
- Kas on paigas reeglid, kes pääseb ligi ettevõtte tähtsatele andmetele ja kuidas?

Kui esitatud küsimustele saab vastatud kiirelt ja selgelt, on suure tõenäosusega valitud igati korralik ja oma ülesannete kõrgusel IT-partner või -juht. Kogemuse põhjal julgeksin IT-valdkonna olukorra hindamiseks kontrollida kasvõi varukoopiate olemasolu. Kui varukoopiaid tehakse regulaarselt, toimib „terve“ IT valdkond „tõenäoliselt“ rahuldavalt.

IT JUHTIMISE TEENUSE PLUSSID JA MIINUSED

IT-juht ei pea olema koosseisuline töötaja. Teda võib palgata ka teenusena, sest nii saab töömahu vajaduse järgi paika panna ja seda ka vajaduse järgi muuta. Küll aga peab palgatud IT-juhi suhtumine olema täpselt selline nagu koosseisulisel töötajal. Toimivas ja ligikaudu 30 arvutitöökohaga ettevõttes leiab IT-juht juba omajagu rakendust – alguses kindlasti ettevõtte IT korrastamise projekte juhtides ja hiljem uute lahenduste projekte juhtides.

Argumendid IT juhtimise teenuse tellimiseks:

- IT-juht vaatab ettevõtet värske pilguga ja tal on lihtne tuvastada probleemseid kohti;
- IT-juhil on kogemus paljude ettevõtetega ja teadmised erinevatest lahendustest;
- IT-juht näeb tervikpilti ja leiab kiirelt, kuidas muuta valdkond efektiivsemaks;
- IT-juht tunneb turul tegutsevaid IT-partnereid ja nende töö kvaliteeti;
- IT juhtimise teenust sisse ostes makstakse ainult IT-juhi eest;
- IT juhtimise teenuse mahtu on võimalik vajaduse järgi muuta.

Sealjuures tasub olla IT juhtimise teenust sisse ostes tähelepanelik, et IT-juht seisaks selgelt ettevõtte huvide eest, ilma et tal oleks huvi pakkuda oma firma teisi teenuseid.



telefon (+372) 508 6080
e-post info@blueit.ee

Vabaõhumuuseumi tee 1, Tallinn
www.blueit.ee

e ENVOICE

Kuludokumentide manuaalne käsitlemine võtab 79% raamatupidajate ajast. Envoice'il on lahendus!

Iga ettevõtte eesmärk on töötada kiirelt ja tõhusalt, mille üks tegur on paberivaba raamatupidamine ja korduvtegevuste kõrvaldamine. Seda kõike saab korraldada andmesisetusega Envoice'i pilvetarkvaraga, mis aitab tõhusa kuluhalduse, müügitegevuse ja digiteerimisega suurendada töö efektiivsust igas ettevõttes ja riigiasutuses.

„Senised traditsioonilised arvete saatmisviisid ei ole paraku efektiivsed. Kui arve saabub kuludokumendina paberil

või PDF-failina, käivitab see ettevõttes pika ahela. Sageli see paber kas prinditakse välja või sisestatakse programmi käsitsi, kõrvaldades sealt puudused. Tihti kipuvad niimoodi laekunud arved kaduma või on probleeme maksetähtaegade ületamisega ning lõpuks peab keegi kuludokumendi arhiveerima. See ei ole kuigi jätkusuutlik süsteem,“ räägib Envoice OÜ tootejuht Rivo Jõepere.

Ta lisab, et arveid saab käsitleda märksa lihtsamalt, kiiremini ja läbi-paistvamalt. „Esimese hooga ei pruugigi ettevõtjad mõista, et senine süsteem on justkui eelmisest sajandist ning sööb meeletus koguses raamatupidajate ja müügiinimeste kallist tööaega. Arvutage, kui palju aega kulub teil päevas keskmiselt ostuarvetega tegelemisele. Uuringute järgi kulub raamatupidajate ajast 79% andmete sisestamiseks ja kuludokumentide halduseks, mis jätab sisuliseks tööks vaid 21% tööajast. See tundub utoopiline, kuid õnneks on meil olemas lahendus pöörata see statistika teistpidi.“

Kuludokumentide digiteerimise ja menetlemise tarkvara Envoice pääs-

tab raamatupidajad pikast ja tüütust andmesisetusest, aitab vältida inimkesimustest tingitud vigu, kiirendab ettevõtte asjaajamist ning suurendab õigel ajal tasutud arvete osakaalu. Kuna tarkvara asub turvaliselt pilves, saavad ettevõtte raamatupidajad ja võtmeisikud sellele ligi igast internetiga ühendatud arvutist või nutiseadmest.

KÕIK TEENUSED MUGAVALT ÜHEST KOHAST

Envoice'i tugevus on ka see, et lahendus koondab kõik vajalikud dokumentidega seotud teenused ühte tarkvarasse. Envoice aitab vastu võtta, digiteerida ja automatiseerida kõiki ostuarvetega, sh e-arvete ja kviitungitega seotud tegevusi, pakkudes piiramatu kasutajate arvuga automaatset digiteerimist ja arvemenetlust igas suuruses organisatsioonile. Samuti pakutakse automaatseid malle kulude kinnitamiseks ja konteerimiseks koos paberivabade kuluaruannetega, peale ostuarvete saab lisada programmi kuluarvetena ka

Envoice on algatanud liikumise, millest 3% teenitud tulust antakse puude istutamiseega loodusele tagasi.

näiteks komandeeringukulud. Kõik saadetud ja vastuvõetud arved on pilvearhiivist igal hetkel kättesaadavad.

„Meie trumbiks on lihtne pilvetarkvara, mis pakub terviklikku lahendust kuludokumentide digiteerimiseks, kinnitamiseks ja haldamiseks, samuti müügiarvete koostamist ja e-arvete saatmist. Lisaks aitab programm kontrollida üksuste ja projektide eelarveid,“ loetleb Jõepere, lisades, et andmete sisestus raamatupidamistarkvarasse on minevik. Envoice edastab digiteeritud andmed otse ettevõtte raamatupidamistarkvarasse, liidestudes kõigi enamlevinud tarkvaradega, nagu Standard Books, Directo, SmartAccounts, SimplBooks, ERPLY Books, E-arveldaja, Joosep, Pmen, Verp ja Suno365.

Envoice paneb erinevad tarkvarad omavahel lihtsalt tööle ja kiirendab märgatavalt ettevõtte tööprotsesse. Väga populaarne on Jõepere sõnul võimalus ostutšekkidest mobiiltelefoniga pilt teha ja otse programmi saata, kus Envoice'i tarkvara abil vajalikud andmed välja nopitakse ja kviitungi koopia digiteeritakse. Envoice annab võimaluse tegeleda oma äri ja jälgida ettevõtte kulusid sõna otseses mõttes reaalajas mobiiltelefonist.

Envoice'i tarkvara saab kasutada eesti, soome ja inglise keeles, olenevalt ettevõtte asukohast.

www.envoice.eu

ENVOICE'I PILVETARKVARA

- ostu- ja kuludokumentide digiteerimine
- kuluhalduse moodul mobiilirakendusega
- lihtne müügiarvete ja e-arvete koostamine, saatmine ja vastuvõtt
- pilvearhiiv otsingufiltritega
- liidestused kõikide olulisemate Eesti raamatupidamistarkvaradega

ENVOICE'I TOOTED

Digiteerimine

- SmartExtract – automaatne digiteerimine
- ExactExtract – 99% täpsusega kontrollitud digiteerimine
- dokumentide edastamine kolmel lihtsal viisil: pildistamine, üleslaadimine, e-mailiga

Kuluhaldus

- kulu- ja lähetusaruannete koostamine
- ostuarvete ja kulude piiramata kasutajate arvuga kinnitusring
- kuludokumentide automaatkonteerimine, projektide/objektide lisamine
- nutikad lahendused raamatupidamise täiendamiseks automatiseerimiseks
- konteerimismallide loomine korduvkuludele
- maksefailide koostamine ja laekumiste jälgimine

Müük

- lihtne ja mugav müügiarvete koostamine
- automaatne edastamine raamatupidamistarkvarasse



Tallinna Äripank aitab Eesti väikeettevõtetel soodsate laenude abil areneda

Eesti üks vanemaid komertspanku Tallinna Äripank on suunatud eelkõige uutele ja tegutsevatele väike- ja keskmise suurusega ettevõtetele, pakkudes neile soodsatel tingimustel erinevaid laenu- ja liisingutooteid ning pangagarantiid.

„Pakume investeerimis-, arveldus-, käibekapitali- ja stardilaenu ning pangagarantiid, samuti liisinguvõimalusi auto, põllumajandustehnika,

seadmete ja muude tehnikaseadmete soetamiseks ning võimaldame lennukite kapitalirenti,“ loetleb Tallinna Äripanga laenuosakonna juhataja Aleksei Vassiljev.

Ettevõtjate jaoks on Vassiljevi sõnul hetkel kõige levinumad laenu- tooted investeerimis- ja arvelduslaenud. „Viimasel ajal on üsna suur huvi ka stardilaenude vastu, kuna suured pangad ei soovi eriti seda toodet oma klientidele pakkuda,“ räägib Vassiljev. „Liisingut kasutatakse kõige rohkem autode ja põllumajandustehnika soetamiseks, samas kasvab järjest nõudlus ka tootmis- ja tööstusseadmete ning muu tehnika sektoris.“

Laene, liisinguid ja garantiisid saavad pangalt taotleda Eesti Vabariigi registreeritud juriidilised isikud.

Eeliseks on arvelduskonto Tallinna Äripangas ja aktiivne panga teenuste kasutamine viimase kuue kuu jooksul. Laenu saamise eeldus on tagatis, mis kuulub laenu taotlejale või kolmandale isikule. Tagatise hinnanguline väärtus, mille kehtestab panga poolt tunnustatud ekspert, peab olema taotletava laenu summast suurem. Erandiks on stardilaen, kus üldjuhul piisab laenu tagatiseks laenusaaaja füüsilisest isikust omanike isiklikust käendusest.

Investeerimislaen on ette nähtud põhivara soetamiseks, renoveerimiseks või moderniseerimiseks.

Arvelduslaen ja käibekapitalilaen on mõeldud käibevahendite ajutise puudujäägi rahastamiseks või käibevahendite suurendamiseks.

Laen tagastatakse pangale standardse maksegraafiku alusel. Kliendi käibekapitali saab finantseerida ka arvelduslaenuga, mis annab kliendile võimaluse kasutada vajaduse korral panga vahendeid laenulepingus sätestatud piires.

Stardilaen väljastatakse koostöös sihtasutusega KredEx ning sobib alustavale või kuni kolm aastat tegutsenud ettevõttele investeringute ja käibevahendite rahastamiseks. Stardilaen aitab, kui ettevõtte käivitamisel on takistuseks algkapitali puudumine ning pangalaenu saamiseks puuduvad piisavad tagatised ja tegutsemisajalugu. Erinevalt tavapärasest pangalaenust nõutakse stardilaenu puhul ettevõtjalt vähem tagatisi.

Pangagarantii on panga kohustus maksta soodustatud isikule välja rahasumma garantiikirjas sätestatud ulatuses ja tingimustel. Väljamakse aluseks on soodustatud isiku kirjalik avaldus panga nimele. Pangagarantii tagab garantiitaotleja esmase kohustuse lepingukohase täitmise soodustatud isiku ees, kusjuures kohustuseks võib olla näiteks lepingu tingimuste järgimine, maksekohustus jms.

Põllumajandussektoris tegutsevate ettevõtete puhul teeb pank koostööd Maaelu Edendamise Sihtasutusega (MES), mis pakub põllumehele omapoolset käendust, kui tal pole laenu või liisingu võtmiseks piisavalt algkapitali või tagatist. Põllumajanduslaenu ja -liisingu tavapärane intressimäär on 3,5–4% aastas. Kusjuures leping sõlmitakse Tallinna Äripangas kliendiga tasuta.

MIKS EELISTADA LAENU VÕTMISEL TALLINNA ÄRIPANKA?

Laenusumma miinimumi Tallinna Äripangas põhimõtteliselt ei ole. Üldjuhul on laenu või liisingu vähim summa 300 eurot. Suurim summa on piiratud üldnormatiiviga 25% panga omavahenditest. Optimaalne laenusumma on 100 000–500 000 eurot, samas on pank valmis läbi vaatama ka projekte, mille summa ulatub 5–6 miljoni euroni. „Suuremad laenud on seotud suurema riskiga ja neid on üsna raske tagatistega katta,“ ütleb Vassiljev, kelle sõnul on panga tugevuseks personaalne lähenemine, usaldusväärsus, operatiivsus otsuste vastuvõtmisel ja teenuste mugav kättesaadavus.

Vassiljev lisab, et panka on väga oodatud nii tootmis- ja tööstusettevõtteid kui ka loomakasvatuse, põllu-

harimise ja metsandustöödega tegelevad firmad. „Meie soov on aidata edendada Eesti tööstust ja põllumajandust! Parimate lahenduste leidmiseks teeme oma klientidele alati individuaalseid pakkumisi. Meie jaoks on iga klient oluline ja me tegeleme alati kõigiga isiklikult.“

TALLINNA ÄRIPANGAST

Tallinna Äripank asutati 1991. aasta detsembris ning on praeguseks üks vanimaid Eestis tegutsevaid komertspanku ja vanim originaalnimine

säilitanud pank. Tallinna Äripanga peakontor asub Tallinna vanalinnas, lisaks on kontorid Tallinnas Estonia puisteel ja Narvas.

Tallinna Äripangas on alates selle asutamisest keskendunud Eesti väike- ja keskmiste ettevõtete, sh põllumeeste finantseerimisele. Tallinna Äripank pakub klientidele kõiki põhilisi panga- ja finantsteenuseid. Finantseerimise osas pakutakse laene, liisingut, faktooringut ja garantiisid.

www.tbb.ee



„Meie koostöö Tallinna Äripangaga on kestnud juba rohkem kui 15 aastat ehk alates 2003. aastast. Väikeettevõtjana vajasime tol ajal abi kinnisvara ostul ja Äripank oli meile hea partner. Oleme kasutanud lisaks igapäeva arveldustele laenuteenuseid ja pangagarantiid.“

Meie koostöö on sujunud väga hästi. Väikepangal on oma kliendi jaoks aega ja koostöö sujub tänu personaalsele suhtlusele väga hästi. Võin öelda, et pank on meile partneriks finantsotsuste langetamisel. Kindlasti soovitan Eesti väikeettevõtetel kasutada Äripanga teenuseid, sest suhtlus on personaalsem ja väikeettevõtte vajadusi arvestav.“

Arvo Sulg
Noor Tehnik OÜ juhatuse liige



Kuidas luua kontor, mis töötajaid tõesti toetaks ja inspireeriks?

Kuigi alles mõni aeg tagasi kuulutati parimaks kontorilahenduseks avatud planeering, selgus üsna pea, et kõikides olukordades ei pruugi see just parim variant olla. On ameteid ja tööülesandeid, kus privaatsus ja vaikus on määrava tähtsusega, mistõttu võib öelda, et praegune mood on praktilisus ja hoolivus.

„Tänapäevase kontoriruumi kujundamisel kiputi unustama, kellele seda tegelikult luuakse. Sealt jõuti arusaamani, et töötajatel on avatud kontoris ümbritseva müra tõttu raske keskenduda. Olukorda saab küll parandada helisummutavate materjalide, vaheseinte ja kõrvaklappidega, kuid alati sellest ei piisa,“ räägib kontorimööbli müüja

AJ Tooted AS-i turundusjuht Evelin Lepp, kelle hinnangul on kõige parem tugineda kontoriruumi planeerimisel ikkagi töötajatele ja nende vajadustele, et tagada tulemuslik töö.

Büroohoone sisustamisel tuleks seega süveneda ettevõttesse ja sellesse, milliseid töökohti soovitakse tegelikult luua. „Alati on hea, kui on n-ö mänguruumi – võimalus teha grupitööd ja koosolekuid ning samas oleks igal töötajal ka oma töölaud. Väike personaalne detail pildina või enda käe järgi paigutatud kontortarbed annavad hubasema tunde. Veedame tööl sama palju aega kui kodus ning ka tööl peaks olema sama hea olla kui kodus. Kui tahad pärast tööpäeva koju minna, võiks samamoodi tahta hommikul tööle tulla!“

KUIDAS SAAVUTADA AVATUD KONTORIS PRIVAATSUS?

Viimase aja populaarsed lahendused on sellised, kus töötajal on suuremas ruumis oma laud ning lisaks on kontoris privaatsed kabiinid või eraldatud nurgakesed, kus saab segamatult keskenduda. Ei puudu ka eri suuruses koosolekuruumid, et korraldada klien-

dikohtumisi või kolleegide omavahelisi arutelusid. Omaette tubadega kontor tuleb kasuks juhul, kui on tegemist tööga, mis nõuabki suurema osa ajast vaikus ja keskendumist, ning ettevõttesisesed kohtumised on sagedased. Nii on näiteks juhatajatel ja osakonnajuhtidel tihti mõistlikum kasutada oma tööruumi, et ei peaks pidevalt mitme toa vahel liikuma.

„Kindlasti peaks kontoris olema mingil määral privaatsust. On selliseid töökohti, kus omavahel suhtlemine on oluline, et info jõuaks kiiresti kõigini, kuid ka sellistes ruumides tuleks mõelda privaatsuse loomise võimalustele,“ ütleb Lepp, kelle hinnangul on väga hea lahendus vaheseinad. „Nii ei eraldata töötajaid täielikult, aga saab tagada piisavalt privaatsust, et tekiks oma tööruumi tunne. Oma tööruum loob hubasema ja kodusema tunde ning samas on lihtsam keskenduda oma ülesannetele. Nii saab ära lõigata tagaplaanil toimuva kireva tegevuse, mis silmi ja organismi väsitab.“

Enamik detaile ja täpsemad vajadused selguvad ikkagi alles töö käigus, sest iga inimene on erinev ja seetõttu on ka nõudmised töökohale erinevad.

Peale arvutite on kõige olulisemad esemed kontoris kindlasti töölaud ja tool – kõik ülejäänud tuleb juba lähtudes töö iseloomust. Sellisel juhul on Lepa sõnul hea valida mööbel, mida saab erinevate detailide ja esemetega täiendada. „Planeerides kontorit ettevõttele, kus teatakse, mida töötajad vajavad, saab juba alguses palju rohkem ära teha. Oluline on koguda kokku kõik soovid ja leida lahendus, mis sobiks nii töötajale kui ka ruumi interjööri, sest ka üldmulje peab olema meeldiv. Korrapäätus väsitab – nii nagu koduski. Kui ruum ei ole korras, ei ole seal kuigi mõnus olla!”

KAASAKE JULGELT APPI SISEARHITEKT JA KONTORISISUSTUSE SPETSIALIST!

Sisekujundaja aitab läbi mõelda nii ruumi planeeringud, ruumide asetused kui ka värvi-, materjali- ja sisustuslahendused. Samuti saab abi kontorisistuse pakkujalt, kes annab häid praktilisi lahendusi. Alati on oluline konsulteerida – see aitab vaadata asju teise nurga alt ja leida lahendusi, millele ise ei tulekski.

Iga kontori puhul on väga oluline ka valgus ja valgustus. Kui laevalgustus on hästi läbi mõeldud ja valgust jagub igale töölauale piisavalt, pole eraldi laualampe vaja. Tagasihoidliku valgustusega disainlampide puhul tuleb kindlasti mõelda laualampidele. Kui töökoht ja kogu ruum on liiga pime, väsivad silmad ja kogu organism.

„Kardinad annavad ruumile omanäolisust ja seetõttu on oluline mõelda, millist tüüpi, värvi ja materjali kardinad valida. Kangast kardinad summutavad ruumis liikuvat heli ja loovad hubase keskkonna. Samas ei sobi kangaskardinad väga suurtesse ruumidesse, sest nad koguvad endasse tolmu ja neid on keeruline hooldada,” annab Lepp nõu. „Hea valik on püstlamellkardin või paneelkardin – neid on lihtne hooldada ja mugav ette tõmata. Kõrge ruumi puhul on lahenduseks mootoriga liikuvad kardinad.”

Kardinate valikul tuleb mõelda ka sellele, kas nendega tahetakse tuua ruumi hubasust või varjata ka päikest. Mida suurem on aknapind, seda vähem soovib spetsialist kasutada sügavaid tumedaid toone, sest need teevad ruumi kitsaks ja kõledaks. Paneel- ja püstlamellkardinate puhul saab eri toonidega mängida: põhitooniks võiks valida tagasihoidlikud ja ruumiga sobituvad pastelsed toonid ning lisada värvi paari esiletõusva kardinariba või huvitava mustriaga kardina-paneeliga.

Kolm esmategurit, millest alustada kontoriruumi planeerimist:

1. Kõige tähtsam on ruumi suurus, sest see määrab väga palju. Tuleb mõelda, milleks ruumi kasutatakse – kas seal on vaid töökohad või tuleb mahutada samale pinnale ka koosolekuruum, puhkeruum, arhiiv vms. Samuti on see oluline sisustuse koha pealt, eriti kui soovitakse mahutada üsna väiksesse ruumi palju töötajaid või kappe. On olnud juhtumeid, kus kitsas koridoris asuva kapi uste avamisel ei mahtunud inimesed sellest mööduma ja parem lahendus olnuks paigaldada kapi lükanduksed.
2. Tuleb teha selgeks töötajate arv ruumis ja mida nad oma tööks vajavad. Kas osa töötajatest plaanib töötada kodukontoris, kas ettevõttel on plaan kollektiivi lähiaastatel suurendada?
3. Kas kontoris käib ka külalisi? Kui avatud planeeringuga kontor on mõeldud ka kliendikohtumiste jaoks, peab kavandama eraldi koosolekuruumi. See on oluline kõigile – kliendil on ebamugav, kui tal ei ole ruumi esitleda oma materjale, ning samuti on kaastöötajatel keeruline keskenduda samal ajal oma tööle.





www.roi.ee



**Kingituste
kuningas**
aastast 1992

Oma firma
JÕULUKINGITUSED
ja **REKLAAMTOOTED**
telli Roist!

www.roi.ee





Töökeskkonna ohutus on kohustus kõikidele ettevõtetele

Paljud ettevõtjad ei teadvusta endale ohutu töökeskkonna vajalikkust, kuigi see on samamoodi seadusega reglementeeritud nagu auto juhtimine ebakaines olekus või maksude maksmine. Nüüd on aga võimalik läbida kohustuslikud koolitused vabalt valitud ajal veebikoolitusena, hoides seeläbi kokku nii aega kui ka kulusid, mis kaasnevad tavakoolitustega.

Kuigi oma osa selles teadmatuses, mis puudutab kohustuslikke tööohutuskoolitusi, on riigi tegemata jäetud teavitustöö, ei vabasta see vastutusest. Kõik ettevõtted, kus on tööl vähemalt üks inimene, peavad tegelema töökeskkonna ohutusega, viima sellealase dokumentatsiooni seadusega vastavusse ning läbima töötervishoiu ja -ohutusalase koolituse. Sageli ei anna tööandjad endale aru, millised kulud kaasnevad lektoriga

auditooriumis peetud koolitustega. Esiteks on koolituse hind kallim, teiseks peab maksma töötajale koolitusele mineku eest keskmist töötasu koos sotsiaal- ja tulumaksuga ning tema asendajale asendustasu. Lisaks on tööandjal kohustus katta kuni kolmepäevasel koolitusel osalemise eest töötaja transpordi- ja majutuskulud. Kiire arvutuse järgi selgub, et veebipõhine koolitus on vähemalt 4-5 korda soodsam kui lektoriga koolitus. See teeb aastas ühe ettevõtte kohta märkimisväärse summa.

MIS ON VEEBIPÕHISE KOOLITUSE EELISED?

Esiteks ei kaasne sellega koolitusperioodil tööjõukulu, samuti lõuna-, majutus-, transpordi- ja elektrikulusid ega ka näiteks kulutusi kirjatarvetele. Veebipõhise koolituspaketi saab tellida endale sobilikul ajal ning töötaja saab läbida õppe asukohast ja ajast sõltumata kas korraga või osakaupa.

Veebipõhine koolituskeskkond on üles ehitatud arvestusega, et seda saavad kasutada ka väiksema arvutioskusega ja eakamad inimesed. Koolitused on nimelised, kogu infovahetus toimub e-kirja teel või veebipõhises koolitusprogrammis. Iga osaleja saab isiklikud paroolid, et siseneda koolituskeskkonda, kus on olemas materjalid, pildid ja slai-

did. Programm lõppeb interaktiivse eksamiga – selle sooritamisel saadakse diplom, mille saab välja printida. Koolitused toimuvad nii eesti kui ka vene keeles.

POLE MÕTET RISKIDA – TÖÖÕNNETUSTE TAGAJÄRJED ON ETTEVÕTJALE VÄGA KULUKAD!

Seadusega ettenähtud töötervishoiu ja –ohutusalase koolituse läbimist ning tööohutusnõuete täitmist ettevõttes kontrollib Tööinspeksioon. See, kas rikkumisele järgneb ettekirjutus või rahaträhv, sõltub olukorrast, kuid seaduse järgi on ettekirjutuse täitmiseks tavaliselt aega kuni 30 päeva. Selle aja jooksul jõuavad töötajad osaleda veebipõhisel tööohutuskoolitusel ja sooritada eksamid. Osalemine kursustel, mis toimuvad kiirel tööajal klassiruumides, võib võtta märksa rohkem aega.

„Mõelge ka tööõnnetuste peale. Kui ettevõtja on jätnud seaduse täitmata ja oma töötajad koolitamata, võivad õnnetuse puhul olla kahjunõuded inimese tervisekahjustuse eest väga suured. Parem karta kui kahetseda, parem hoolitseda oma töötajate eest, et nendega midagi ei juhtuks!“

Töökeskkonna ohutuse koolitused on kohustuslikud nii kahe töötajaga raamatupidamisettevõtetele kui ka saja ehitajaga ehitusfirmadele.

www.koolitusveeb.ee

KOHUSTUSLIK TÖÖTERVISHOIU JA -OHUTUSALANE KOOLITUS NÜÜD INTERNETIS



Vastavalt Sotsiaalministri määrusele, peab **igas** tegutsevas ettevõttes olema määratud sõltuvalt töötajate arvust, **töökeskkonna spetsialist, volinik, nõukogu liige.**

EELISED VÕRRELDES LEKTORIGA KOOLITUSEGA:

- › Vähemalt 4 korda soodsam ning ei mingeid lisakulusid
- › Mugav ja kiire
- › Ajast sõltumata (kasvõi öösel)
- › Eesti ja Vene keeles

VEOXPRESS

Transport- ja kiirkullerteenus

Pakume jaotusveo-
teenust, jaheveoteenust
ning kullerteenust
Eesti erinevatele
tootjatele ning hulgi-
firmadele. Samuti
pakume alltöövõttu
erinevatele logistika
ettevõtetele.

**Jaotusvedu,
jahevedu,
pakivedu -
Kõik meilt.**

Otsime uusi
koostöö-
partnereid.



www.veoexpress.ee



info@veoexpress.ee



501 7989



Välireklaam avab ukсед seal, kuhu otsepost ja printreklaam ei jõua

Miks on nii, et üks väli- reklaam muutub populaarseks ja sellest räägivad kõik, aga teine jääb märkamatuks isegi siht- rühmale? Väli-tingimustes reklaamiks on võimalusi väga palju ja kõik neist ei pruugi tõesti oodatud tulemusi anda. Sellest, kuidas panustada väli- meediasse nii, et see töötaks ettevõtte jaoks efektiivselt, räägib reklaamibüroo Siris. müügi- juht Risto Vanatoa.

Välimeedia pakub suurepäraselt võimalust pälvida üsna lühikese aja jooksul võimalikult paljude inimeste tähelepanu, erinedes teistest reklaamiviisidest just oma intensiivsusega. Seda ei saa välja lülitada nagu telekanalit ega kõrvale visata nagu printreklaami. Lisaks on inimesed väljaspool kodus välisele infole vastuvõtlikumad, mis annab väga hea võimaluse jõuda nii siht- rühmani kui ka nendeni, keda seni võib-olla ei peetudki silmas.

Välireklaamil on aga hea mõju ainult siis, kui see tõesti silma paistab ja meelde jääb. Populaarseimad formaadid väli-tingimustes reklaamiks on valgusvitriinid (ingl *citylight*, 1185 × 1770 mm) bussipeatustes või linnatänaval, A1 formaadis reklaamitahvlid tänavavalgustuspostide või spetsiaalselt selleks mõeldud postide küljes ning suured reklaamitahvlid (ingl *billboard*, 6000 × 3000 mm) autoga liiklejatele. Hetkel kasutatakse välireklaamide eksponeerimisel peamiselt paberit, kleebiseid ja PVC-materjale. Samas on astunud esi-

mesed sammud ka nende digitaalseks muutmiseks, et suurendada veelgi ettevõtete võimalusi oma toodete ja teenuste reklaamimisel.

Välireklaami eelis on selle meelde jääv mõju, sest sageli assotsieeruvad inimestele mingid kohad ja hooned just tänu seal ripunud reklaamidele. Lisaks kasvab reklaami mõjuala pidevalt linna elanike ja külastajate arvuga, tehes välimeediast kõige soodsama kontaktihinnaga reklaamiviisi.

Reklaamibüroo Siris. on valinud oma välireklaamivõrgustiku loomiseks teadlikult ühe kindla Eesti linna, milleks on Pärnu. Kuna aasta jooksul külastab Pärnut ligi miljon inimest, on see täpselt paraja suurusega linn, et katta taskukohase eelarvega kõik strateegilised kohad. Reklaamibüroo ei välista laienemist lähiaastatel ka teistesse Eesti linnadesse, kuid see ei toimu kiirelt. Esiteks tuleb välireklaamide paigaldamise õiguse saamiseks osaleda omavalitsuste korraldatud konkurssidel ning teiseks teha väga suuri investeeringuid. Pärnu välimee-

diavõimalustesse on Siris. investeeritud praeguseks üle poole miljoni euro.

Reklaamibüroo portfelli kuuluvad hetkel kõik Pärnu linna bussipeatused ja suurte reklaamikülgedega riietuskaabiinid Pärnu rannas. 2017. aastal paigaldati linna 55 uut bussipaviljoni ja 35 uut rannakabiini ning lisati bussipeatusesse disainposte, mis koosnevad prügikastist, A4 formaadis reklaamitahvlist ja A1 formaadis kahepoolsest reklaamitahvlist.

MILLINE KOHT SOBIB TEIE TOODETE JA TEENUSTE REKLAAMIMISEKS?

Bussipaviljonidel reklaamivad end harilikult ettevõtted, kes soovivad tabada nii autoga kui ka jalgsi liikuvaid inimesi, enamasti erakliente. Reklaamipind on ca 2,1 m² ja reklaam on hea silmapaistvuse tagamiseks valgustatud. Kuna Pärnus sõidavad bussid ainult põhitänavatel, asuvad bussipaviljonide reklaamid väga suure liiklusega tänavatel. Nii piisab Pärnus terve linna katmiseks tavaliselt 10–20 reklaamplakatist bussipaviljonidel. Kuna ettevõttel Siris on välimeediakampaaniatega aastatepikkune kogemus, annavad reklaamibüroo spetsialistid reklaamide asukoha valikul soovitusi. Valgustatud reklaam bussipeatuses on silmapaistev ja toob alati head tagasisidet.

A1 reklaamitahvlid asuvad bussipeatuses ca 2,5 m kõrgusel. Need on küll pisut väiksemad reklaamipinnad, kuid tänu sellele ka palju soodsamad. Selline lahendus sobib näiteks pikemaajalistele kampaaniatele ja püsipindadena kaupluste lähedusse. Kuna samade postide küljes on paljudes bussipeatuses ka digitaalsed bussiinfoekraanid, ei saa reklaam jääda inimestele märkamatuks.

Valikus on ka kolmas formaat bussipeatusesse – A4 kuulutustahvel. Seda kasutavad ettevõtted enamasti töökuulutuste avaldamiseks. Kuulutused lähevad soovitud perioodiks kõikidele postidele korraga, mis garanteerib, et kuulutust näevad kõik linnaliinibussiga liiklevad Pärnu inimesed.

Reklaamibüroo Siris. suvine kroonjuveel on aga Pärnu ranna riietuskaabiinid. Tegu on parima välireklaamilahendusega – eriti sellisel suvel, nagu oli aastal 2018! Inimesed viibivad rannas keskmiselt kuni kolm tundi, jõudes selle aja jooksul pähe õppida kõik silmapiiril asuvad reklaamtekstid. Pärnu randa külastab suve jooksul enam kui miljon inimest!



MÜÜT: VÄLIMEEDIA ON KALLIS

Väide, et välireklaam on kallis, ei pea sugugi alati paika. Tõenäoliselt on see müüt sündinud asjaolust, et suured välimeediafirmad on keskendunud suurklientidele ega ole huvitatud väikefirmadest, kes soovivad kasutada väiksemat reklaamimahtu. Nii on tekkinud ka väiksemates linnades tegutsevatel firmadel mulje välireklaami kõrgest hinnast, sest enamasti näevad nad välimeediapindadel ainult tuntud suuri kaubamärke, kes teevad üleriigilisi kampaaniaid.

Seevastu kohalikule tasandile spetsialiseerunud välimeediafirmad, nagu näiteks Siris., pakuvad lahendusi enamasti kõigile. Olgu kampaania eelarve suurus 100, 500 või 5000 eurot. Parima tulemuse saamiseks tasub eelarvamused kõrvale heita ja konsulteerida mõne välimeediafirma projektijuhiga, kes aitab kindlasti leida kõigile pooltele sobiva lahenduse.





Performia värbamistehnoloogia aitab leida igale töökohale 101% õige inimese

Igal juhul on tekkinud kindlasti töötajate värbamisel küsimus: kui suur on uue töötaja väärtus ettevõtte jaoks? On olemas süsteemne tehnoloogia, mis lahendab selle probleemi ja annab tootlike tööandjate käsutusse tootlikke töötajaid, aidates nii ettevõtetel kasvada ja areneda.

„Väga lihtne on pöörduda agentuuri poole ja mõelda, et me maksame neile ja las nad leiavad meile kellegi. Sellisel juhul kaotate aga kontrolli kõige tähtsama küsimuse üle oma ettevõttes, kuidas palgata oma meeskonda töötajaid, inimesi, kellest teie ettevõttele kõige enam kasu oleks. Värbamine tundub aeganõudev ja keerukas? Sugugi mitte, kui võtta selle aluseks spetsiaalne süsteemne tehnoloogia – Performia Exec-U-Test ehk isikuomaduste test, mida on kasutatud väga edukalt juba 50 aastat üle kogu maailma,“ räägib Performia OÜ värbamise tehnoloogia peaekspert Marina Ljutov.

Performia tehnoloogia aluseks on hinnata tulemusi, milleni kandi-

daat on minevikus jõudnud. Sõnad, kuidas ta saaks olla uuele tööandjale kasulik, on lihtsalt sõnad. Olulised on tema teod ja saavutused! Inimese efektiivsus ei seisne tema headuses-, hariduses, vaid „tööriistades“, mida ta kasutab erinevate probleemide lahendamiseks.

Harilikult arvestatakse tööle värbamise protsessis nelja tegurit: seni omandatud teadmisi, motivatsiooni ehk miks inimene soovib tööle asuda just selles firmas, isikuomadusi ning produktiivsust, mis näitab uue töötaja väärtust ettevõttele. Enamasti aga kipuvad värbajad arvestama kolme esimest punkti ning neljas – ometi kõige olulisem! – selgub alles hiljem, kui inimene on juba töö. Nii raisatakse

väga palju aega ja raha, teadmata, kas tegu on üldse kasuliku töötajaga.

„Meie alustame potentsiaalsete töötajate testimist just nimelt produktiivsusest, sest kui inimene ei oska tulemust tuua, pole mõtet temaga rohkem tegeleda ega uurida tema hariduse või hobide kohta,“ ütleb Marina Ljutov. „Seejärel laseme inimesel täita meie ainulaadse 200 küsimusega isiksusetesti, kust saame teada, kui hea suhtleja, kiire tegutsuja ja stabiilne ta on; kas inimene on võimeline vastutama, kas tal on olemas juhile vajalikud oskused ja kui hea planeerija ta on.“

Marina lisab, et kasutab sama tehnoloogiat endale inimesi palgates. „Meie soov on, et kõik juhid teeksid õigeid värbamisotsuseid. Seepärast pakume värbamisteenusete kõrval koolitusi, et juhid teeksid, kuidas endale efektiivselt töötajat värvata, ning osaleksid ka ise selles protsessis. Sageli oleme tähendanud, et juhtival kohal inimesed justkui pelgaksid tegeleda värbamisega, kuid uskuge – lastes teistel endale töötajaid valida, ei saa tulemusel kindel olla ning see läheb ka rahaliselt rohkem maksma,“ annab Marina nõu.

Performia tehnoloogias on kõik täpselt kirjas, mille järgi tuleks värbamisprotsess läbi viia – kuidas toimub otsimine, testimine ja intervjuerimine. See garanteerib, et kõik läheb nii, nagu oodatakse.

KUI PALJU MAKSAB ETTEVÕTTELE VALE INIMESE PALKAMINE?

Mõelge ise, kui olete võtnud tööle inimese, kes ei sobigi tegelikult sellele alale. Leiate endale agentuuri abiga meeldiva ja haritud müügiinimese, kelle kohta pole kellelgi ühtki halba sõna öelda. Poole aasta pärast selgub aga, et projektid ei liigu, juttu on rohkem kui tegusid ning ta ei ole võimeline alustatud lõpule viima. Arvutame nüüd kahjud kokku: värbamisteenusete tasu, inimese palk, maksud, koolitused poole aasta eest ja lisaks luhta läinud projektid. Kas poleks lihtsam kindla peale välja minna ja palgata kohe sobiv inimene?

Marina sõnul paneb inimene sageli tööintervjuule tulles endale justkui maski ette ja kasvatab tiivad selga. „Ta naeratab ja püüab teile igati meelega järele olla. Kuidas on nii võimalik aru

saada kandidaadi tõelistest kavatsustest ja mõista, kas ta ka tegelikult sobib seda tööd tegema? Mainitud test annabki teile täpse ettekujutuse inimesest, kes istub teie ees töövestlusel, ja sellest, mida on tema poolt oodata. Test on hea filter, mis takistab sattumast teie ettevõttesse inimesel, kes on kahepalgeline või tekitab tahtmatult oma ebasobivate iseloomuomaduste pärast probleeme.“

Hästi toimiv meeskond peab teadma ja nägema ühist eesmärki ning aitama seda saavutada. Süstematiseerides oma töökeskkonda ja värbamisprotsesse, tõuseb ka teie kui juhi otsustus- ja tegutsemisvõime. Võtke vastutus firma laienemise ja eduka arenemise eest julgelt enda peale ning looge endale õige meeskond! Saage teada, kes peitub maski taga, ja avastage see kohe.

www.performia.ee

PERFORMIA
Värbamise efektiivsed lahendused



Ürituskorraldus, majutus ja transport Eestis?



Nutikas firma tellib selle **Estravelist**

Juba 30 aastat on Estravelil oma professionaalne osakond, kes tegeleb seminaride ja konverentside korraldamisega Eesti firmadele, sealhulgas ruumide rendi, *catering*'i, osalejate majutuse, transpordi, meelelahtuse ja ekskursioonidega.

Kui sul on vajadus korraldada koolitus, konverents, kokkutulek, tiimiüritus, või lihtsalt vastu võtta külalisi kodu- või välismaalt, pöördu julgesti Estraveli poole aadressil: siseturism@estrael.ee või telefonil **626 6233**.



„Tänu meie otselepingutele ja hulgihindadele on teenus Teie firma jaoks praktiliselt alati soodsam või sama hinnaga, kui otseallikast tellides.

Piltlikult öeldes - suure töö teeme teie eest ära tasuta ning ka vastutus ja aruandlus meie poolt. Milleks võtta kogu korraldamise koormat enda peale, kui saab ka lihtsamalt?”

Malle Pottsepp, Estravel Balti tootesuuna direktor



Creditinfo seireteenus annab koostööpartneri tegevuse kohta kiiret ja adekvaatset infot

Ärikeskkond ja seal tegutsevad ettevõtted arenevad ja muutuvad pidevalt, mõnikord kahjuks ka riskide suurenemise suunas. Selleks, et olla kursis klientide ja koostööpartnerite tegevusega ning tuvastada õigel ajal võimalikud ohumärgid, on igal ettevõttel võimalik kasutada Creditinfo ainulaadset seireteenust.

Ettevõtete jälgimine ehk seireteenus seisneb nende kohta avalikes allikates, nagu äriregistris, maksehäireregistris, kohtulahendite registris ja ajakirjanduses, ilmunud teabe jälgimises. Seire on tõhus viis äripartnerite, klientide või konkurentide makseraskuste, pankrottide, ühinemisteade jms kohta info hankimiseks, sest juhtunust teavitatakse kohe e-posti teel.

„Erinevalt inimestest masin ei unusta ega jäta kliendi jaoks olulist informatsiooni märkamata. Meie seireteenuse abil on lihtne tuvastada klientide andmetes nii negatiivseid kui ka positiivseid muudatusi, nagu omanike või juhtkonna vahetusi, maksehäireid, infot meedias. Neid märke tuleb jälgida,“ ütleb Creditinfo arendusdirektor Jaanus Leemets.

Creditinfo aitab klientidel teha kiiresti ja efektiivselt arukaid otsu-

seid, kasutades selleks nii avalikke andmeallikaid, nagu riiklikud registrid ja maksuamet, meedia refereeringud, Ametlikud Teadaanded, kui ka Creditinfo siseallikaid ja -mudeleid. Näiteks arvutatakse ettevõtete reiting, mis kirjeldab ettevõtte riskitaset ehk maksehäire tekkimise tõenäosust. Lisaks annab Creditinfo soovitusi, kas ja millises suuruses oleks mõistlik ühte või teist ettevõtet krediteerida.

Kuigi üldjuhul makstakse kõik krediteeritavad summad ära tähtajaks, ei ole reaalne elu nii lihtne ja alati on maksetega hilinejaid. Maksetähtaja ületanud klientidega suhtlemiseks on Creditinfo loonud tarviliku teenuse, millega saadetakse võlgnikele automaatselt meeldetuletusi ja mis on integreeritud ettevõtte igapäevaelu. Kui võlgnevus püsib meeldetuletustest hoolimata, pakub Creditinfo



järgmise sammuna võimalust registreerida võlad automaatselt Ametlikus Maksehäireregistris, et võlausaldaja oma raha ikkagi kätte saaks.

Leemetsa sõnul on oluline, et nii alustavatel kui ka juba tegutsevatel ettevõtetel oleksid paika pandud oma sisemised reeglid ja krediitpoliitika. „Kui tegevusjuhendid on algusest peale kokku lepitud, on tulemuseks efektiivne protsess. Kui praktilised reeglid on paika pandud, aitab see ennetada muresid ja probleemide tekkimisel neid kiiresti lahendada. Oleme valmis aitama klientidel neid reegleid luua, jagades oma kogemusi ning pakkudes valmislahendusi võlgnikega tegelemiseks jm negatiivse vältimiseks, et ettevõtte saaks pühendada enda arendamisele.“

ANDMETE KOGUMISEL EELISTAGE AINULT USALDUSVÄÄRSEID ALLIKAID

Creditinfo eesmärk on aidata nii alustanud ettevõtteid kui ka pikalt turul olnud firmasid efektiivsuse kasvatamisel, klientide ja koostööpartnerite leidmisel ning välisurgudele arenemisel. Creditinfo koostöö kliendiga algab hetkest,

i CREDITINFO



kui klient asutab oma ettevõtte. „Meie eesmärk on toetada kliente kogu krediteerimise elutsükli jooksul. See tähendab, et me aitame ettevõtetel leida nutikalt sihtmärke, huvipakkuvaid turge ja põnevaid koostööpartnereid. Anname nõu, kuidas efektiivselt tegutseda, ning pakume äri kasvu ja arengut toetavaid tooteid ja teenuseid,“ selgitab Leemets.

Ettevõtete koostöö Creditinfoga algab harilikult turuülevaatest ehk detailselt analüüsist, milline on hetkeseis Eestis just tema valdkonnas – kes on suuremad tegijad, milline on ettevõtte enda positsioon turul, millised on turutrendid ja millisena hinnatakse kogu sektori potentsiaali. Järgmise sammuna aidatakse koostada ülevaade potentsiaalsetest koos-

tööpartneritest, arvestades nende suurust, majandusnäitajaid, ajalugu ja ekspordivõimalusi, mis aitab omakorda seada sihte ja strateegiat.

Väga tähtis on pöörata tähelepanu erinevatest allikatest pärit infole alates Ametlikust Maksehäireregistrist kuni äriseoste, koostööpartnerite ning ettevõtte juhtkonna ja tegelike kasusaajateni, keda analüüsitakse tegelike omandussuhete põhjal. Google on muidugi levinud ja praktiline andmete hankimise moodus, aga äriotsuste tegemisel on vajalik kasutada ennekõike usaldusväärseid allikaid – Ametlikku Maksehäireregistrist ja erinevaid ametlikke registreid.

www.creditinfo.ee

VEOXPRESS

Transport- ja kiirkullerteenus

Pakume jaotusveo-
teenust, jaheveoteenust
ning kullerteenust
Eesti erinevatele
tootjatele ning hulgi-
firmadele. Samuti
pakume alltöövõttu
erinevatele logistika
ettevõtetele.

**Jaotusvedu,
jahevedu,
pakivedu -
Kõik meilt.**

Otsime uusi
koostöö-
partnereid.



www.veoexpress.ee



info@veoexpress.ee



501 7989



Profex Sideteenuste andmeil on hetke populaarsemad tooted Samsung Gear Sport, Huawei Mate 10 Pro ja Apple iPhone 8"

Kvaliteetsetel sidevahenditel on ettevõtte edus oluline osa

Kujutage ette, et ootate tähtsat kõnet, aga telefoni aku veab alt. Või on vaja kiirelt üle vaa- data koostööpartneri pakkumine, kuid teie nutiseade ei kavatsegi saadetud faili avada. Infotehnoloogia ja digi- teenused on meie elus aina olulisemad ning seetõttu on nii aja, raha kui ka närvide säästmise nimel tähtis kasutada igapäevatoos kvaliteet- seid ja tänapäevaseid nutiseadmeid.

„Ettevõtjale on töövahendite soeta- misel oluline nii nende soodne hind kui ka teatud tasemel tehnilised para- meetrid, aga samuti personaalne teenindus ning paindlikkus saada lisavõi- malusi näiteks järelmaksuna,“ ütleb rohkem kui 10 aastat nutiseadmete jae- ja hulгимүүгига tegelenud eesti- maise ettevõtte Profex Sideteenused OÜ juhatuse liige Martin Laurik.

Ta lisab, et aina enam saavad ettevõtjad aru, et nutiseade ei ole ost kümneteks aastateks, vaid selle tööga oleneb otseselt sellest, kui kiirelt vananevad rakendused ja tark- varad ning kui vastupidav on seadme aku. Tänapäeval ei ole enam mõtet piinata end iga tunni aja tagant tele- foni laadimisega ning kulutada närve muudkui uute tarkvarade allalaadimi- sele, mis ei pruugi vana seadme säte- tega kokku minna.

„Tean, et paljude inimeste jaoks on uute seadmete otsimine ning nen- dega harjumine aja- ja vaevarikas. Selleks tuleb aga leida endale profes- sionaalne koostööpartner, kes soo- vitaks vastavalt kliendi vajadustele parima hinnaklassi ja omadustega

tooteid, tarniks need kiirelt ja paind- likult kliendini, vastaks kõigile tekki- nud küsimustele ning pakuks sead- metele garantiid ja vajadusel muidugi ka remonditeenust,“ ütleb Laurik.

Profex Sideteenused OÜ alustas tegevust aastal 2004 ning on tugeva kogemusega nutiseadmete müügi ja teenuste valdkonnas. Aasta-aastalt on klientide soovide põhjal laienda- tud tootevalikut ja teenuseid ning praeguseks suudetakse leida tänu väga suurele hulga koostööpartne- ritele üle maailma soovitud seadme- tele parim hind. Ainuüksi aastal 2017 müüs ettevõtte rohkem kui 10 000 nutiseadet.

HINNAELIS TULENEB MITMEST ASPEKTIST

Profex Sideteenused OÜ põhiline äri- tegevus on hulгимүүк, kuid teeninda- takse ka jaekliente. Peale hinnaelise toob ettevõtte sageli maailmas alles esit- letud uusi mudeleid esimeste hulgas ka Eestisse. Tootevalikusse kuuluvad nuti- telefonid, tahvelarvutid, nuti- ja spordi- kellad ning kõik sellega kaasnev.

„Meile annab hinnaeelise see, et meil pole konkreetset kauplust, mis tähendaks ühest küljest üüri-, kommunaal- ja teenindava personali kulusid ning teisalt seoks meid limiteeritud mudelivaliku külge. Praegusel ajal on n-õ vanade ja tuntud kaubamärkide kõrvale tõusnud kvaliteetseid konkurentsivõimelisi tooteid üle maailma. Näiteks võib tuua firma Huawei, millel on väga tugevad näitajad, kuid hinnaklass teiste samalaadsete kõrval palju soodsam. Nutimaailmas on aga muutused pidevad, telefonimudelid arenevad ja nende hinnad tõusevad väga kiirelt, ning seetõttu on oluline pakkuda klientidele modernset nutitehnikat,“ selgitab Laurik.

Ärikliendile pakub Profex Sideteenused OÜ personaalset lähenemist, konsultatsiooni, ükselt uksele teenindust ning järelteenindust alates toodete garantiist kuni kindlustuseni. Samuti aitavad ettevõtte spetsialistid valida kliendile vajaliku sisuteenuse ehk majandustarkvara. Kuigi suured operaatorid teevad vahest suuri allahindluseid, tähendab nende pakkumine enamasti ka kliendi sidumist lepinguga. Profexi müüdavad seadmed on võrguvabad

ja neid saab kasutada kõikides operaatori võrkudes. Peale selle ei pea soodsa hinnaga telefoni soetamiseks siduma end pikaajalise operaatori lepinguga.

„Alates sellest aastast pakume ärikliendile ka seadmete ostmiseks liisingut ja lisaks oleme väga paindlikud seadmeseotuse puhul ettevõtte ja tema töötaja vahel arvete jagamisel. Kui ettevõtte töötaja soovib osta kallimat telefoni, süle- või tahvelarvutit, kui tööandja eelarve ette näeb, saab jagada arve vastavalt kokkuleppele nende kahe vahel,“ räägib Laurik. „Selline lähenemine on kasulik mõlemale poolele: töötaja on rahul väljavalitud seadmega ning tööandja ei pea jääma tööandja varade hulka, tänu millele vabaneb viimane sellega seotud haldus- ja hoolduskuludest.“

Profex Sideteenused OÜ ei ole seega tavaline e-pood, vaid konsultatsiooni-, müügi- ja järelteenindustettevõtte, mis pakub personaalset lähenemist ning eristub teistest suure tootevaliku, parimate hindade ja vaid mõnepäevaste tarnetega.

www.profex.ee

„Meie koostöö Profex Sideteenused OÜga algas aastal 2009 ning kõik need üheksa aastat oleme teenusega väga rahul olnud. Profexi pakutud lahendused lihtsustavad meie firmasiseseid protsesse ja aitavad hoida sideteenuste pealt raha kokku. Vähetähtis pole ka nende meeldiv ja avatud suhtlemine klientidega ning loomulikult hindame kõrgelt pakutava tehnilise toe professionaalsust ja kiirust.“

Kari Arumeel

Sanitaartechnikamüüja AS FEB
müügidirektor



barona

ME E HITAME TULEVIKU TÖÖJÕU PERSONALITEENUSTE MAAILMAS

Barona Eesti pakub klientidele tööjõurenti, värbamisteenust, välismaist tööjõudu lihttööstest kuni IT spetsialistideni ja insenerideni.

WWW.BARONA.EE

DESO 5 000l

-20%

2 200€ + km
kuni 30.10.18

Diislikütuse - ja väetise mahutid

Saadaval 200l - 25 000l



UUS!
AgriMaster
25 000l



DIISLIKÜTUSE MAHUTID
200l - 9 000l

CROSSCHEM ESTONIA OÜ
www.crosschem.ee

info@crosschem.ee
(+372) 5302 7567 (EST, ENG, GER)
(+372) 5309 5180 (RUS, EST, ENG)



#äritarkvara

Kõige laiemate võimalustega äritarkvara

Üle 30 erineva mooduli - alates raamatupidamisest
kuni Sinu äri valdkonnapõhiste lahendusteni.

Raamatupidamine

Müügihaldus

Ladu, põhivara

Kliendihaldus

Kinnisvarahaldus

Hooldusteenindus



**Standard
Books**

by excellent

Võimalusterohke
äritarkvara, mida
usaldab **üle 20 000**
Eesti ettevõtte.



tutvu äritarkvaraga: www.excellent.ee

KUI TIHTI UUENDATAKSE RISKIANALÜÜSI ?

Telefon: (+372) 5691 7213

Email: margus.veide@toohutus.ee

Abiteenused OÜ

Rätsepa tee 3, 75304 Järveküla küla, Rae vald



KAROL
REISIBÜROO

Messi- ja ärireisile

www.karol.ee

Telefon: + 372 6 143 085
Faks: + 372 6 143 088

Web: www.karol.ee
E-mail: info@karol.ee

AS Karol
Narva mnt 13, 10151 Tallinn, Estonia