KÕIK

2019

1 (3), hind **6,20 €**

Eesti Ettevõtjale

Eesti kapitalil tegutseva ettevõtte poolt valmistatud

pealisehitustega veokid pakuvad teenust

siin ja sealpool piiri!

KONECRANES®
Lifting Businesses™

Uus Standard
Uus Generatsioon

S-seeria kraana

www.konecranes.ee

Sisukord

LAENUINTRESS, lk 4—5
Laenuintress ei pruugi olla laenu puhul ainus kulu

ÄRIRISKIDE VÄHENDAMINE, lk 6—7
Kuidas vähendada oma ettevõtte (äri)riske ja motiveerida töötajaid?

KÜBERTURVALISUS, lk 8—9
Ettevõtete küberturvalisus ei ole iseenesest mõistetav

15 AASTAT ÕIGUSTURUL, lk 11
Advokaadibürool HansaLaw täitus tänavu 15 aastat Eesti õigusturul

PEALISEHITUSTEGA VEOKID, lk 13—14
Eesti kapitalil tegutseva ettevõtte poolt valmistatud pealisehitustega veokid pakuvad teenust siin ja sealpool piiri

FAKTOORING, lk 16
Pika tähtajaga arvete puhul aitab faktooring

APPLE, lk 19
Apple – sinu ettevõtte eduloo taustajõud

APPLE BUSINESS MANAGER, lk 20
Ettevõtte tehnikapargi haldamine on Apple Business Manageri abil kiire ja turvaline

KORISTAMINE, lk 22
Kas koristamine on ettevõttele tulu või kulu?

VALGUSTIPOSTIDE JALANDID, lk 25—26
Eesti ainus valgustipostide jalandite tootja VMT Betoon konkurentsi ei pelga

SUURE-JAANI TÖÖSTUSPARK, lk 29—30
Miks valida ettevõtte asukohaks Suure-Jaani tööstuspark?

ELUSTAMISAPARAAT, lk 33
Väike ja lihtne AED päästab elusid!

KÕIK Eesti Ettevõtjale

Väljaande koostas Siris.

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

Toimetaja Gerli Ramler
Keeletoimetaja Triin Truuvert
Küljendaja Vallo Hallik
Projektijuht Harri Ots

Väljaandja Siris OÜ
Trükk AS Pajo

Siris.

Kas olete juba oma Standard Booksi Meriti vastu vahetanud?

Kui veel pole, siis soovitame seda teha. Aasta lõpp on vahetuseks parim aeg.

Vaadake, mis on Merit Aktiva ja Merit Palga eelised! Kui need on Teie jaoks tähtsad, siis olete oodatud meie tarkvaraga põhjalikumalt tutvuma.

merit.ee

- Meriti tarkvara on lihtsam kasutada. See säästab aega.
- Meritiga on Teie käsutuses rohkem automaatikat. Täisautomaatsed otseühendused Swedbanki, SEB Panga ja LHV Pangaga.
- Meritis ei ole vaja firmade lisamise eest midagi juurde maksta.
- Vajadusel saate abi Eesti parimalt klienditoelt.
- Meriti tarkvara on täielikult veebipõhine ning kasutatav igal pool nii arvuti kui mobiiltelefoniga. Midagi ei ole vaja enda arvutisse installeerida. Raamatupidamisbüroodel on lihtne oma klientidega tööd jagada.
- Meriti tarkvara hind on palju soodsam. Standard Booksi kõige populaarsem pakett maksab 99 eurot kuus, Merit Aktiva Pro paketi hind on 24 eurot kuus ja Premium paketil 32 eurot kuus.

Helistage 617 7111 ja küsige lisa
või leppige kokku tarkvara demo.

Merit aktiva Merit palk

Müük ja klienditeenindus
Tel 617 7111
merit@merit.ee

Tasuta klienditugi
Tel 776 9333
klienditugi@merit.ee

Laenuintress ei pruugi olla laenu puhul ainus kulu

Enamik ettevõtteid jõuab oma tegevuse käigus ühel hetkel olukorda, kus edasine areng vajab lisakapitali. Laenupakkujaid on turul mitmeid, kuid oluline on kõrvutada omavahel kogukulusid ja vaadata neile otsa pikemas plaanis, annab nõu Finora Capitali juhatuse esimees Andrus Alber.

„Alates koostöö algusest 2017. aastal oleme kaasanud Finora Capitali nelja projekti. Kõik projektid on olnud väga erineva iseloomuga ja vajanud erilist lähenemist. Sellist koostööd olemegi oodanud ja julgeme ka teistele soovitada. Kokkuvõtlikult võiks kirjeldada Finora Capitali järgmiselt:

väga läbipaistev, kiire, lahendusi pakkuv ja selgelt ennast väljendav ettevõtmine.“

Kristjan Relvik
OÜ Gaznet

„Väga tähtis on jälgida krediidi kogukulu. Kuigi laenuintress on ühel finantsasutusel teistest soodsam, võivad tehingu kõrvalkulud olla eri laenupakkujate juures väga erinevad. Näiteks lisandub lepingu sõlmimise tasu, kuutasu, riskitasu või kohustus edaspidi kõiki arveid faktoorida,“ selgitab Alber. „Lisaks intressile ja muudele kuludele on oluline ka aeg, mis kulub laenuotsuse tegemiseks. Kui suurtel pankadel võib see venida mitme kuu pikkuseks, siis pisemad finantsasutused teevad otsuse kiiresti, tundide kuni mõne päevaga.“

Harilikult on kõige madalamad intressid pankadel ja pangatoode ongi väga hea, kui ettevõtja vajab lihtsat, standardset laenu. Samas, kui laenuga seotud asjaolud on keerulisemad, venib ka asjaajamine. Näiteks, kui pereettevõte soovib võtta äri laiendamiseks laenu oma kodu tagatisel, siis pangas suunatakse ta tõenäoliselt eraisikute osakonnast äripanganduse poole. Äripanganduses võidakse aga leida, et tagatis koduna tähendab eraisiku teenust, ja nii ongi lahendust raske leida.

Finora Capital on märksa paindlikum. „Klienti ei huvita, mis on konkreetse laenutoote nimi. Tema vajab raha. Pisemad laenuettevõtted on suurtest pankadest paindlikumad ja kliendi soovil võib kombineerida ka mitu pangatoodet: tagatisega laenu, tagatiseta laenu, muud garantiid, faktooringu. Äri spetsiifika ja keskkonnamuutuste põhjal saame aidata kliente ka keerulisemates olukordades,“ ütleb Alber. „Jah, meie intressitase on pankadest kõrgem, sest meil pole võimalik majandada nullintressiga hoiustega, kuid krediidi kogukulu ei pruugi olla meie kliendile palju kallim. Samas on meie lahendused kiired ja vastavad kliendi paindlikele vajadustele.“

LISAKS LAENUTEENUSTELE SAAB ABI KA LEETU LAIENEMISEL

Käendusega laenu annab Finora Capital alates 5000 eurost, kõige tüüpilisem on 25 000–30 000 euro suurune laen. Hüpoteeklaenude ja faktooringu puhul võivad arved olla ka

„Kuna osutame peamiselt transporditeenuseid, on kiire rahavoog meie jaoks väga oluline. Finora Capital on meid selles väga palju aidanud – suhtlus nendega on alati operatiivne, raha laekub kiiresti, ülevaateid saadetakse korralikult ja kõik on korrektne. Oleme kasutanud mitme ettevõtte faktooringuteenuseid ning Finora Capital on neist kõige parem.“

Eiko Pitka
OÜ Perlanegra

sadades tuhandetes eurodes. Ettevõttel on kliente igast valdkonnast alates tööstusest, ehitusest, jae- ja hulgikaubandusest kuni toitlustamise ja klassikalise pereettevõtluseni. Finora Capital pakub oma teenuseid kõigile ettevõtetele üle Eesti ning aitab kohalikke firmasid ka Leetu laienemisel, kus tegeletakse samuti laenutegevuse ja faktooringuga.

„Üldiselt on meie kliendid väikeettevõtjad, kuid faktooringu- ja pöördfaktooringuteenuseid kasutavad ka suured partneritest ettevõtted," ütleb Alber, lisades, et laenu saab umbes 30–40% taotlejatest. Laenu ei anta peamiselt põhjusel, kui klient ei tea täpselt, milleks ta laenu vajab, kui tal on maksehäired, pooleli kohtuvaidlused või ta soovib kaasata omakapitali, mille pakkumisega Finora Capital ei tegele.

Laenu taotleda on väga lihtne. Kõigepealt tuleb täita kodulehel taotlus või saata oma soov e-kirjaga. Seejärel küsivad haldurid lisainfot, uuritakse tausta ning edasine menetluskiirus sõltub juba taotlejast. Väiksemate summade kohta tehakse otsused ööpäevaga, suuremate ehk sadadesse tuhandetesse ulatuvate summade puhul nädala jooksul. Kõiki lepinguid saab sõlmida digitaalselt, notari juurde on vaja minna vaid hüpoteegi seadmisel.

Laenamisega kaasnevad vahel paraku ka raskused ja võib juhtuda, et ettevõte ei suuda laenumakset ettenähtud ajal tasuda. Alber toonitab, et nii nagu eraisikutel, nii on ka ettevõtete puhul oluline võtta laenuhalduriga probleemide korral kohe ühendust. „Laenuhaldurid saavad pikendada laenuperioodi, pakkuda maksepuhkust või anda laenu juurde. Kõige keerulisem on, kui püütakse peitu pugeda ja nõuded on juba inkassofirmas. Mida kiiremini ja avatumalt suhelda, seda lihtsam on lahendust leida!"

Lisaks igapäevasele laenutegevusele on Finora Capitali meeskond võtnud enda südame asjaks kliente finantsiliselt harida. „Püüame tutvustada ettevõtjatele erifinantstooteid, selgitades neile näiteks, mis on faktooring või pöördfaktooring. Kui faktooringuga anname ettevõtetele võimaluse saada raha klientidelt kiiremini kätte, siis pöördfaktooring sobib neile, kes soovivad olla müüjate suhtes kiiremad. Meie maksame ettevõtte eest ära tema arved ja ettevõte tasub meile teise, pikema tähtajaga graafiku alusel," selgitab Alber.

„Oleme kahe ettevõttega – Verston Ehitus ja Haart Ehitus – teinud Finora Capitaliga koostööd juba enam kui pool aastat. Peamiselt on nad aidanud meil anda eri garantiisid: pakkumis-, täitmis- ja garantiiaja garantiid. Finora Capital pakub lahendusi väga operatiivselt, samuti mõeldakse alati kaasa sobivaima lahenduse leidmiseks. Kiirus garantiide väljastamisel ja otsustamisel on muljetavaldav. Hind on täiesti võrreldav universaalpankadega ja vahel isegi soodsam."

Jarmo Liiver
OÜ Verston Ehitus, OÜ Haart Ehitus

ROHKEM INFOT:

www.finoracapital.eu
tel +372 658 1300
e-post info@finoracapital.eu

FINORA
SINU ESIMENE KREDIIDIANDJA
PERSONAALNE JA MOBIILNE

Esimene krediidiandja tegevusloa omanik Eestis

Kuidas vähendada oma ettevõtte (äri)riske ja motiveerida töötajaid?

Paljud ettevõtjad on harjunud kindlustama oma vara – autod, tootmishooned, tehnika. Mõnikord ka ohu vastu, kui äritehing ei peaks minema nii hästi ja tegevuse käigus saavad kahju kolmandad isikud. Märksa vähem mõeldakse aga inimeste kindlustamisele, ehkki töötajad on just need, kelle abita on ettevõtjatel peaaegu võimatu eesmärke täita.

Tänapäeval on uut töötajat leida või töötajate motivatsiooni hoida järjest keerulisem ja kallim. Compensa Elukindlustus tuleb ettevõtjatele appi kahel moel:

- aitab ettevõtjal kanda töötaja asenduskulud, kui temaga peaks juhtuma õnnetus, ta peaks raskelt haigestuma või koguni surema;
- aitab luua motivatsioonipaketi, mis oleks töötajale huvipakkuv ja ettevõtjale kasulik.

Tihti loobutakse töötajate kindlustamisest, sest arvatakse, et elukindlustus on kallis, või kardetakse kõrget erisoodustusmaksu. Tegelikult saab korraliku kaitsega elukindlustuse sama hinnaga või isegi odavamalt kui kohustusliku liikluskindlustuse. Erisoodustuse puhul on võtmeküsimus, kas ettevõtja soovib märkida kindlustuslepingusse hüvitise saajaks ettevõtte või töötaja. Kui hüvitise saaja on ettevõte, saab ettevõte kasutada saadud summat enda kulude katmiseks, nt asendustöötajale tasu maksmiseks. Sellisel juhul on kindlustusmakse ettevõtte kulu ja erisoodustust tasuma ei pea. Kui aga hüvitise saaja on töötaja, tuleb kindlustusmaksetelt tasuda erisoodustusmaksu.

Kõige levinum on töötaja kindlustamine puhuks, kui ta satub õnnetusjuhtumisse. Keegi meist ei ole kaitstud tillukese eksimuse eest, millel võivad olla rasked tagajärjed. Compensa Elukindlustus pakub kaitset kogu aeg ja üle maailma – nii on kaetud peale töötraumade ka täbarate tagajärgedega õnnetused kodus või puhkusel viibides. Kuigi enim kindlustatakse tööõnnetuste kartuses, on mõttekas katta ka töövälisel ajal toimunud õnnetused. Ettevõtte jaoks on tulemus sama – vigastatud töötaja ei saa tööülesandeid täita. Õnnetusjuhtumikindlustus aitab ettevõtet, kui töötaja hukkub õnnetuses, saab püsiva puude või vajab pikaajalist ravi.

Kuigi esmapilgul tundub töötajate kindlustamine ettevõttele lisakohustus, sest „minuga ju ei juhtu“, näitavad faktid ilmekalt, et parem karta, kui kahetseda.

2018. aastal registreeriti 5134 tööõnnetust, millest 9 lõppes surmaga.

- metallitööstuses – 514 juhtumit
- kaubanduses – 507 juhtumit
- ehituses – 438 juhtumit
- puidutööstuses – 417 juhtumit
- veonduses (logistikas), laonduses – 403 juhtumit
- riigikaitses – 381 juhtumit
- avalikus halduses – 337 juhtumit
- tervishoius – 327 juhtumit
- halduses, abitegevuses – 316 juhtumit
- toiduainetööstuses – 240 juhtumit

Allikas: Tööinspektsioon

Allikas: Tööinspektsioon

Compensa Elukindlustus pakub lahendust ka puhuks, kui töötaja peaks raskelt haigestuma või haiguse tagajärjel surema. Kõikehõlmav elukindlustus pakub õnnetusjuhtumikindlustusest märksa laiemat kaitset, ent on ka kallim, mistõttu tehakse see eelkõige ettevõtte võtmetöötajatele ja hädavajalikele spetsialistidele. Elukindlustuskaitse kehtib nii õnnetusest kui ka haigusest tingitud surmajuhtumite, sh enesetappude korral. Lisaks on võimalik valida juurde kindlustuskate juhuks, kui töötajat tabab mõni raske haigus nagu infarkt, insult, vähk vms. Eesti Statistikaameti andmeil diagnoositakse igal tööpäeval neljal tööealisel inimesel pahaloomuline kasvaja. Arusaadavalt keskenduvad need inimesed töö asemel enda ravimisele ja kindlustushüvitisest, mis makstakse välja täies mahus kohe pärast diagnoosi saamist, on ettevõttele suur abi nii asendustöötaja leidmisel kui ka haigestunud töötaja toetamisel.

> **Compensa Elukindlustus aitab ettevõtjal kanda töötaja asendamisega seotud kulud, kui temaga peaks juhtuma õnnetus, ta peaks raskelt haigestuma või koguni surema**

Peale elu- ja õnnetusjuhtumikindlustuse kombinatsioonide pakub Compensa Elukindlustus lahendusi ettevõtte töötajate motivatsioonipaketi loomiseks. Kui ettevõte soovib toetada oma töötajaid ootamatuste korral, saab vormistada ülaltoodud elu- või õnnetusjuhtumikindlustuse lepingud otse töötaja kasuks – siis maksame kindlustushüvitise välja otse töötajale. Kindlustusmaksetelt tuleb sel juhul tasuda erisoodustusmaksu.

Tihti räägitakse motivatsioonipaketi raames tööandjapensionist, kus ettevõtja tasub kindlustusmakseid töötaja sõlmitud kolmanda samba lepingusse. Paraku peab siis arvestama, et ettevõttel ei ole selle lepingu puhul mingit sõnaõigust, samuti tuleb kohe tasuda sotsiaalmaks. Selleks, et ettevõttel oleks kindlustuslepingu üle otsustusõigus ja võimalus tööjõumakse ajatada, soovitame nn kuldseid käeraudu. Selleks saab ettevõte sõlmida Compensaga meelepärase kogumiskindlustuse lepingu, kuhu teeb töötajaga kokku lepitud mahus kindlustusmakseid. Lepingu ja sinna kogunenud vara n-ö omanik on ettevõte. Kui töötaja on täitnud sõlmitud kokkulepped, nt viinud lõpule kokkulepitud projekti, annab ettevõte kindlustuslepingu töötajale üle. Kui kokkulepped ei toimi või töötaja lahkub ettevõttest, jääb kindlustusleping koos sinna kogunenud summaga ettevõttele. Lisaks kontrolli säilimisele annab see variant ettevõttele võimaluse ajatada tööjõumakse, sest maksud tuleb tasuda alles siis, kui leping antakse töötajale üle.

> **Compensa Elukindlustus aitab uua motivatsioonipaketi, mis oleks töötajale huvipakkuv ja ettevõtjale kasulik**

Kõik ettevõtted on erinevad ja nii erinevad ka neile sobivaimad kindlustuslahendused. Seetõttu soovitame kõigepealt pidada nõu Compensa Elukindlustuse nõustajaga, et selgitada koos välja, mis on teie ettevõtte jaoks kõige kasulikum lahendus.

KÜSIGE LISAINFOT COMPENSA ELUKINDLUSTUSE NÕUSTAJALT

TELEFONIL 610 3000 JA TUTVUGE TINGIMUSTEGA VEEBILEHEL

WWW.COMPENSALIFE.EE.

COMPENSA
VIENNA INSURANCE GROUP

Foto: iStock.com/gilaxia

Ettevõtete küberturvalisus ei ole iseenesest mõistetav

Ekslik on arvata, et küberohud kimbutavad suurettevõtteid rohkem kui keskmise või väikese suurusega firmasid. Tõsi, suurettevõtete puhul on ahvatlus justkui suurem. Mida vähem peab aga kriminaalse hõlptulu nimel pingutama, seda kergem ka küberkurjategijatele. Mida küberturvalisuse puhul silmas pidada ja miks seda alahinnata ei tohiks, kirjutab Telia Eesti andmekeskuste ja turvalahenduste grupi juht Margus Danil.

E-mail, koduleht, pilvelahendused, mobiilseadmed, arvutid ja serverid – mida rohkem on ettevõttes kasutusel erinevaid võrgulahendusi, seda rohkem on ka võimalusi ründamiseks. Kui ettevõttes on lisaks tavapärastele seadmetele kasutusel ka tootmis- või tööstusseadmed, olgu selleks automaattreipink, suruõhusüsteem, generaatorsüsteem, tootmisrobot või mistahes muu oluline lüli tootmisahelas, tuleb ka nende küberohutuse peale mõelda.

Ainult seadmete ja perimeetri kaitsmisest ettevõtte IT infrastruktuuris ei piisa. Seda sellepärast, et ka küberkurjategijad saavad iga kogemusega targemaks ning ründed on üha nutikamad ja nende läbiviimiseks mõeldud tehnilised vahendid üha kurjemad. See tähendab seda, et keskenduda tuleb üha rohkematele aspektidele nii ründe ennetamise seisukohast kui ka tegevuste vaatest rünnaku ajal ja pärast seda. Oht koosneb peamiselt väga kiirelt kasvavast ja omavahel ühenduses olevate seadmete arvust, nii kasvavatest andmemahtudest kui ka ründajate ja rünnete pidevast arengust ja valmisolekust selleks. Viimane ongi võtmesõna küberohuga hakkamasaamisel – nutikate küberlahenduste ja usaldusväärse partneri kaasabil on ohtude minimeerimine igati võimalik.

> **Nutikate küberlahenduste ja usaldusväärse partneri kaasabil on ohtude minimeerimin igati võimalik**

KÜBERKURITEGEVUSEST ON SAANUD UUS MAJANDUSHARU

Aastaks 2020 on maailmas hinnanguliselt 50 miljardit ühendatud seadet. Oluline on teadvustada, et umbkaudu 85% rünnakutest jäävad märkamatuks mitme nädala jooksul ja kuni 54% küberkuritegudest jäävad avastamata mitme kuu jooksul. See, mismoodi ettevõtet rünnatakse, on teatud mõttes ennustamatu – ründevektor sõltub nii ettevõtte tegevusalast, kasutatavatest seadmetest ja kübertugevusest kui ka kurjategijate otsusest. Küsimus on pigem selles, millal see toimub ja kui hästi on ettevõte selleks valmistunud.

Alustame aga algusest, miks on küberkuritegevus niivõrd ahvatlev. Eri allikate hinnangul on küberkuritegevuse kui tööstusharu maht umbkaudu 450 miljardit ameerika dollarit. Rahaline mõju on aga enam kui 2,1 triljonit ameerika dollarit, kuivõrd rünnakute mõju on mitmetahuline – tegevuse seiskumise tõttu langeb käive, kahjustada saavad kliendisuhted (ja seetõttu sageli ka katkevad), vähenevad uued ärivõimalused ja kasvavad kulud. Täiendavate turvalahenduste järkjärguline lisamine ei vähenda rünnete edukust ja vaja on lahendusi, mis tagavad kaitse igas ründe faasis. Head kaitsesüsteemid on alati ajakohased – kui mistahes maailmanurgas on toimunud rünne, mis

ei vasta seni tuntud mustrile, peavad vastutavad isikud küberlahendusi kohe kaasajastama. Ikka selleks, et ründeid edukalt blokeerida ja võimalikku kahju minimeerida.

Üha rohkem võrgustunud maailmas ei jää ka Eesti puutumata. Kuna küberkurjategijaid tabatakse harva, on keeruline öelda, kui palju langetakse kodumaiste ja kui palju välismaiste pättide ohvriks, kuid võib-olla polegi see kahjude tekkimisel enam tähtis. Riigi Infosüsteemi Ameti statistika põhjal võib öelda, et pelgalt tegevjuhi petuskeemi kaudu ja meilivestluste kaaperdamisest alanud finantspettuste tagajärjel said Eesti väike- ja keskmise suurusega ettevõtted 2018. aastal vähemalt 600 000 eurot kahju. Kaotatud raha või varastatud andmete tagasisaamise lootus on aga õhkõrn.

ETTEVÕTTEID KIMBUTAVAD ERINEVAD OHUD

Lisaks petukirjadele ja e-maili süsteemi sissehäkkimisele on levinud ka muud ründed. Küberrünnete maastikul toimus üks suuremaid arenguid 2017. aastal. Tekkisid võrgupõhised lunavaravormid, mille aktiveerimiseks polnud enam vaja inimest. Kusjuures, mõne kuritegeliku organisatsiooni jaoks ei ole ründe eesmärgiks lunaraha saamine, vaid süsteemide ja andmete halvamine või hävitamine. Näiteks WannaCry ja Nyetya lunavaraprogrammid tekitasid palju pahandust ja andsid aimu sellest, mis suunas on küberkuritegevuse areng liikumas. Samas ei tähenda uued lunavaravormid seda, et kaitse nende vastu oleks ilmvõimatu – mida rohkem kasutavad organisatsioonid küberturvalisuse parimaid praktikaid nagu tarkvara paikamine ja võrkude segmenteerimine, seda hõlpsam on ennetada rünnakuid või tegutseda kriisiolukorras.

Oluline on teada, et andmete krüpteerimine aitab suurendada turvalisust, kuid paradoksaalsel kombel aitab see ka küberkurjategijaid. Nimelt, krüpteerimine annab ka küberkurjategijatele aega tegutseda enne, kui nad avastatakse. Lisaks vähendab krüpteerimine andmete läbipaistvust. Paljud ettevõtted on seetõttu kasutusele võtnud masinõppe- ja tehisintellektipõhised lahendused, mis tuvastavad ründeid krüpteeritud andmemahus esinevate anomaaliate põhjal.

KAITSMA PEAB KA TÖÖSTUSSEADMEID, MITTE AINULT ARVUTEID

Tööstusseadmete juhtsüsteemid on nende seadmete südameks. Kuna need on ühendatud teiste elektrooniliste süsteemidega, moodustavad need kergelt haavatavate seadmete ökosüsteemi, mida paljud häkkerid soovivad rünnata. Selleks kasutatakse ära süsteemide teadaolevaid nõrkuseid, aga tulevikurünnete ettevalmistamiseks töötatakse pidevalt välja ka uusi tehnoloogiaid.

Erinevate allikate hinnangul on tööstussektor kolmas enim rünnatud majandussektor maailmas. Tavaliselt on tööstusseadmete juhtsüsteemide ründed seotud nõrgalt kaitstud IT-seadmetega ettevõtte võrgus. Tarkvarauuendused ja turvapaigad on küberturvalisuse tagamiseks miinimum; kõrgema turvalisuse tagamiseks tuleks võimalusel isoleerida tööstusseadmed IT-seadmete võrkudest ja keelata otseühendused nende vahel. Turvalisust suurendavad ka USB-mälupulkade ja DVD-meedia kasutuse keelamine.

Mistahes turvalahendustest pole aga kasu, kui terve süsteemi kõige nõrgemaks lüliks osutub ikkagi inimene. Ükskõik kui eraldatud on tootmissüsteemid internetist, piisab tehniku pahavaraga nakatunud arvuti kasvõi hetkelisest ühendamisest võrku, et tekitada sündmusteahel, mis lõpeb terve süsteemi halvamisega või andmete süstemaatilise lekkimisega. Näiteks laialdaselt kasutusel olevad SCADA süsteemid kasutavad tihti vananenud operatsioonisüsteeme. Häkkeritele on see paraku üsna lihtne saak. Küberturvalisuse seisukohalt tähendab see seda, et nutikate praktikate juurutamisel on jätkuvalt oluline töötajate koolitamine, nende teadmiste värskendamine ja vajadusel ka turvaõiguste segmenteerimine tööülesannete lõikes.

> **Mistahes turvalahendustest pole kasu, kui terve süsteemi kõige nõrgemaks lüliks osutub ikkagi inimene.**

MARGUS DANIL
Telia Eesti AS
Andmekeskuste ja turvalahenduste grupi juht

myfitness.ee

HOOLITSE TÖÖTAJATE TERVISE EEST!

TOETA NENDE SPORTIMIST MYFITNESSIS.

MIKS MYFITNESS:

- LIHTNE ARVELDUSSÜSTEEM
- LAI KLUBIVÕRGUSTIK (20 KLUBI ÜLE EESTI)
- AVARAD TREENINGSTUUDIOD
- JÕUSAAL / RÜHMATREENINGUD
- BASSEINID / SPA-ALAD
- MASSAAŽ / FÜSIOTERAAPIA

myfitness
world class gym & studios

Advokaadibürool HansaLaw täitus tänavu 15 aastat Eesti õigusturul

MEIE ADVOKAADID JA BÜROO KUULUVAD EESTI ABSOLUUTSESSE PAREMIKKU

Advokaadibüroo HansaLaw alustas 2004. aastal kolme inimesega. 40 000 kroonise osakapitali eest ostsime arvutid ja mõne kasutatud laua. Sama aasta hilissügisel oli aga põhjust avada pudel vahuveini, sest teenitud oli esimene miljon krooni. Käivet mõistagi, mitte kasumit.
HansaLaw sai juba esimesel aastal märgi maha kui klientide poolt hinnatud esindaja maksu- ja kohtuvaidlustes. Nii mõnigi algusaastate klientidest on meie juures praeguseni. Aastate jooksul kogunenud tarkus väljendub tõdemusena, et advokaadiäri väärtuse määravad büroo kliendid ja töötajad. Väärtustame ja hoiame oma kliente, samuti oma töötajaid.
Hetkel töötab advokaadibüroos 11 inimest. Järjepidevust büroo loomisest praeguseni on kandnud selle asutajaid, vandeadvokaat ja juhtpartner Vahur Kivistik. The Legal 500, kes jälgib ja hindab advokaadibüroosid üle maailma, on andnud meie büroole viimased viis aastat järjest kõrgeima rahvusvahelise reitingu maksuvaidlustes ja soovitab meie teenust ka õigusvaidlustes. Eestis on pälvinud maksuvaidlustes kõrgeima reitingu igal aastal *ca* 5 bürood. Büroo neljast partnerist kaks, Vahur Kivistik ja Gerly Kask, kuuluvad värske uuringu järgi Eesti saja mõjukaima advokaadi hulka. Teadmiseks, riigis tegutseb praegu ligi tuhat advokaati.
Büroode reastamisel kasutatakse tavaliselt käibenumbreid. Oleme viimased aastad stabiilselt kasvanud ja positsioneerume riigi büroodest esimese kümne protsendi hulka. Meie 2019. aasta käive on kujunemas 750 000 euro kanti.

ÕIGUSNÕUSTAMINE JA VAIDLUSED

Pakume oma äriklientidele õigusnõustamist enamikus küsimustes, mis võivad äriühingul aja jooksul tekkida. Olgu selleks lepingute koostamine, õiguskonflikti kohtueelne lahendamine läbirääkimistel, võlgnikuga korrektse maksekokkuleppe ettevalmistamine või ka esindamine kohtuvaidlustes.

Meie õigusvaidluste meeskonda iseloomustab ühtaegu pikaajaline kogemus (vandeadvokaadid Vahur Kivistik ja Andres Past) ning nooremate advokaatide suur töövõime ja tegutsemistahe (vandeadvokaadid Gerly Kask ja Janar Urres). Eestis pole palju büroosid, kus tegutseb kaks õigusteaduste doktorit – meil on nendeks vandeadvokaat Mario Rosentau ja nõunikuna professor Mart Susi. Sestap on meil väga hea ülevaade nii Eesti kui ka Euroopa õigusturust, mis muutub üha keerulisemaks. Meie meeskond töötab eesti, inglise, vene ja soome keeles.

EHITUSVAIDLUSED

Viimastel aastatel on meie töös suurenenud ehitusvaidluste osakaal. Teeme koostööd tipptasemel ehituseksp ertidega ning assisteerime kliente ehitusvaidluste kohtueelsel ja kohtulikul lahendamisel.

Advokaadibüroo HansaLaw OÜ
Gonsiori 7, 10117, Tallinn

tel +372 660 3800
e-post hansalaw@hansalaw.ee
www.hansalaw.ee

HansaLaw
ADVOKAADIBÜROO

GERLY KASK
VANDEADVOKAAT / PARTNER

ANDRES PAST
VANDEADVOKAAT / PARTNER

JANAR URRES
VANDEADVOKAAT / PARTNER

VAHUR KIVISTIK
VANDEADVOKAAT / JUHTIV PARTNER

Mill Tõlkebüroo pakub **professionaalset** tõlketeenust ning **laitmatut** klienditeenindust.

Tavatõlked, kodulehtede tõlked, IT-alased tõlked, juriidilised-, notariaalsed- ja vandetõlked.

*

Tõlked enam kui **100 keelesuunal:** küsi **Sulle vajaliku keelekombinatsiooni** kohta. Mugav büroo asukoht **Tallinna südalinnas Narva mnt 7B** Radisson Park Hotelli kõrval.

Mõistlikud hinnad.

Soovid tõlget tellida?

Helista 666 0043 või 5349 4992

Info@mill.ee

Mill Tõlkebüroo | Narva mnt 7B-514, Zenith Ärimaja
sissepääs Z (sisehoovis)
Avatud: E-N **9.30-16.00**, R **9.30-15.00**

Kohtumiseni!

www.mill.ee

Eesti kapitalil tegutseva ettevõtte poolt valmistatud pealisehitustega veokid pakuvad teenust siin ja sealpool piiri

Veoautodele spetsiaalseid pealisehitusi valmistav OÜ Pro Lift on ettevõte, mis rajaneb Eesti kapitalil ja kelle suurel kogemuste pagasil põhinevat toodangut hinnatakse koduturu kõrval ka Soomes, Rootsis, Norras, Lätis ja Venemaal.

„Meie põhieesmärk on ehitada klientidele vajaduspõhiseid pealisehitusi, olgu tegu tõsteseadmete, madel- või kallurkastide, korvtõstukite, rasketehnika veomasinate või teehooldusautodega. Oleme teinud pealisehitustöid enam kui 1000 autole ja meie kliendibaas laieneb pidevalt," ütleb ligi 20 aastat tegutsenud ettevõtte asutaja ja tegevjuht Raido Välk.

Ettevõtte loomise idee sai alguse Raido isa vajadusest leida oma firma veoki pealisehitusele varuosi. „See vajadus viis meid Taani ettevõtteni HMF, hüdrotõstukite tootjani, kelle kaudu suunati meid edasi HMF-i ametliku maaletooja juurde Soomes," meenutab Välk, kuidas varuosade ostmine Soome maaletoojalt andis tõuke luua oma ettevõte.

2000. aastal tegevust alustanud Pro Lift loodigi alguses Soome ettevõtjatega kahasse, kuid alates 2016. aastast põhineb ettevõte ainult Eesti kapitalil. 13 aastat tagasi loodi eraldi ettevõte ka Lätti, kus valmistatakse sõidukitele pealisehitusi Pro Lift SIA nime all. 2008. aasta lõpus valmis Pro Liftil Tallinna külje all Loo alevikus 1250-ruutmeetrine tootmishoone. Pärast kolmeaastast vaagimist otsustati, et 2020. aastal valmib tootmis- ja büroohoone laiendus, mille tulemusel suureneb hoone pindala kaks korda. Hetkel töötab Loo tootmishoones 20 ja Riia ettevõttes 8 inimest. Laienduse puhul vajab ettevõte lähiajal uusi töötajaid lukksepast insenerini.

Ettevõttel on kogemusi aastakümnete jagu, lukksepp-koostajast tegevjuhini. Seepärast teatakse täpselt, milliste tehniliste parameetritega alusautodele on kõige parem ehitada sobivat pealisehitust ja paigaldada lisavarustust (eri otstarbega tõsteseadmed, sahad, puisturid jne). Kogu pealisehituse projekt, tugevusarvutused ja insenertehnilised lahendused tehakse ettevõttes. Enamik pealisehitusi joonestatakse koos alusautoga 3D-mudelis ning klientidel on võimalik nendega enne tootmist tutvuda, et teha vajaduse korral muudatusi.

Kõige parema tulemuse saab juhul, kui konsulteerida enne sõiduki ostmist Pro Lifti spetsialistidega. „Teadlik klient pöördub kõigepealt meie poole ja konsulteerib enne auto ostmist. Kuulame tema mõtteid ja soove, milleks tal sõidukit tarvis on ja kuidas ta plaanib seda kasutada, mille põhjal pakume parima pealisehituse lahenduse," selgitab Välk.

> **Oleme teinud pealisehitustöid enam kui 1000 autole**

Tema sõnul on juhtunud, et ettevõte on ostnud enne konsulteerimist alusauto, mis ei sobi soovitud pealisehituse eripäradega. „Meie eesmärk on, et klient saaks osutada Pro Liftis ehitatud sõidukitega professionaalset ja kvaliteetset teenust. Me ei soovi, et klient teeks otstarbetu väljamineku ja kahetseks oma ostu."

Pro Lift poolt ehitatud esimene auto

KONKURENTS ON TIHE, AGA KOGEMUS ANNAB SUURE EELISE

Pro Lifti kliendid on väga erinevatest sektoritest – eraisikust ettevõtjatest riiklike asutusteni ning tööstus-, metsandus- ja põllumajandusettevõtetest lennujaamade ja kommunaalfirmadeni. Kõigil Pro Liftis toodetud sõidukitel on täidetud nii Maanteeameti kui ka auto ja tõsteseadmete tootja kehtestatud tehnilised nõuded, k.a Euroopa Liidu masinaohutusdirektiivid.

Võrdluseks võib tuua ka elektriliinide hooldusautod, teehooldusautod ja sihtotstarbelise transporttehnika, samuti kaitsejõudude ja päästeameti sõidukite projekteerimise, ehituse ja hoolduse. Raido Välk nendib, et õige on toetuda mitmele ärisektorile – kui ühel neist peaks minema kehvasti, toetavad teised ettevõtte tegevust edasi.

Ta lisab, et Pro Lifti eelis on professionaalsus ja pikaajaline kogemus. „Muidugi on meil omajagu konkurente, aga neil puudub meie kogemus. Meie kliendid on harjunud, et oleme olemas. Kui kliendil on sõidukiga probleeme, üritame leida alati kiire lahenduse, et klient ei kannataks. Pro Lifti eesmärk pole lihtsalt toode maha müüa, vaid seista kliendi kõrval esimesest kontaktist kuni auto kasutusea lõpuni."

www.prolift.ee

KOOSTÖÖPARTNERITE ARVAMUS PRO LIFTI TEGEVJUHI KOHTA

„Raidolt oleme tellinud kõigi oma uute tõstukautode ehitusi alates 2004. aastast. Oleme jäänud Pro Liftile truuks, kuna tööd tehakse kvaliteetselt, hingega, ning nad teavad, mida teevad. Kui midagi peakski viltu minema, julgeb Raido seda alati tunnistada ja parandab vea. Ta on väga vastutulelik, temaga pole kunagi pidanud vaidlema ning kõik küsimused lahendatakse kiiresti. Kuna osad meie tõstukid ei ole enam esimeses nooruses, on meie jaoks väga oluline ka järelteenindus. Pealisehituste valdkonnas Pro Liftile Eestis vastast pole!"

Marek Aljand
OÜ Sintravella

„Meid seob Raidoga üle kümne aasta pikkune koostöö, mis seisneb meie igapäevatöös ühistele klientidele terviklahenduste pakkumises. Raidot iseloomustab visadus ja pühendumus, mida pealisehituse ärivaldkond tiheda konkurentsi ja ülesannete rohkuse tõttu kindlasti nõuab. Aastate jooksul on ta ettevõtte arengusse tublisti panustanud, tänu millele on tal eelis mitme konkurendi ees – peaasjalikult laia tooteportfelli, kvaliteedi ja tootlikkuse poolest. Ärisuhetes on Raido otsekohene ja konkreetne. Selge on see, et ka igapäevaäris ilmneb erinevaid tõrkeid, kuid nendele püüab ta alati leida lahenduse. Seejuures on talle oluline, et ühine klient ei kannataks ja saaks alati soovitud tulemuse."

Tarmo Allemann
AS Scania Eesti

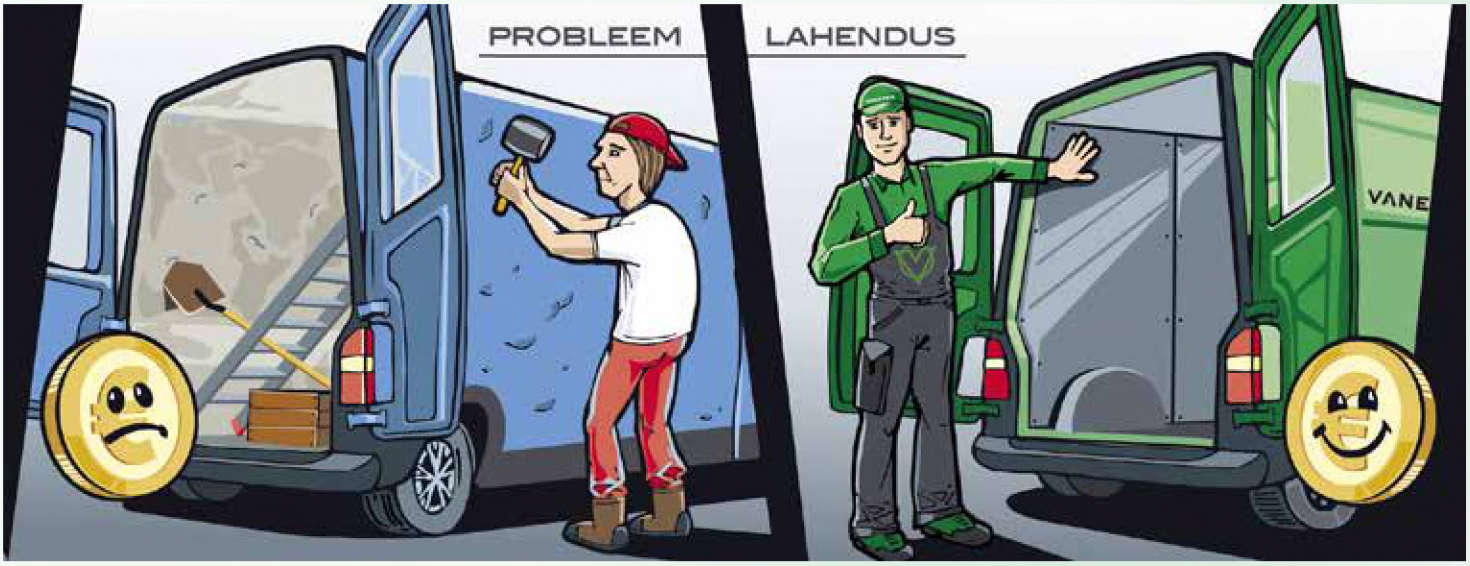
„Külastasin Raido pisikest kontorit esimest korda 2003. või 2004. aastal. Mulle avaldas muljet tema energia. Meie ühine teekond on olnud pikk. Huvitav on olnud vaadata Eesti riigi arengut, ja eriti seda, kuidas Raido on arendanud koos oma professionaalse kollektiiviga Pro Lifti.

Oleme koostööga väga rahul. Raidoga on meeldiv töötada, me saame teineteise äridest hästi aru. Arvestades Eesti suurust, on Raido paigaldanud oma meeskonnaga palju suuri HMF-i hüdrotõstukeid, populaarsed on ka HMF-i keskmise suurusega hüdrotõstukid. Raidol on head teadmised turgudest ning see on koos HMF-i laia valikuga kindel alus Pro Lifti jätkuvale kasvule."

Jørgen Nielsen
HMF Group A/S

VANEREX

Vineerist riiulisüsteemid ja sisekatted kaubikutele



Vanerex OÜ
Veemeistri tee 7, Haage, Tartumaa
tel 5650 9995

vanerex@vanerex.ee
FB: www.facebook.com/vanerex

www.vanerex.ee

Pika tähtajaga arvete puhul aitab faktooring

Kui ettevõttel on piisavalt vaba raha, ei valmista pika maksetähtajaga arvete järel ootamine raskusi. Kui aga finantse napib, projekte on mitu või avaneb ootamatult võimalus uue projektiga alustada, võib tekkida probleeme likviidsusega. Lahenduseks on faktooring, mille abil saab ettevõte tehtud töö või tarnitud kauba eest raha kohe kätte, enne kokkulepitud makseperioodi lõppu.

Intrum Estonia 2019. aasta makseraporti andmeil on Eestis keskmine arvete maksetähtaeg 16 päeva, mis on 34-päevase Euroopa keskmisega võrreldes üks lühemaid. „Siiski pole kõikidel ettevõtjatel nii hästi läinud ning sektorist, tihedast konkurentsist või muudest teguritest tingituna seistakse silmitsi pikemate maksetähtaegadega," nendib Priit Tomson müügiarvete rahastamisega tegelevast ettevõttest Investly.

Ta lisab, et Investly klientide keskmine makseperiood on 2019. aastal 53 päeva, mediaanis 45 päeva. Kui tuua näide ehitussektorist, siis ettevõttele tähendab see lausa 75-päevast perioodi, mida tuleb finantseerida omavahenditest. Ettevõtja ostab materjalid, teeb töö ja maksab kuu lõpus töötajatele palgad. Kuu lõpus saab tehtud tööd akteerida ja esitada arve, kuid raha selle eest laekub alles 45 päeva pärast.

Üks võimalus pikkadele makseperioodidele vastu tulla on kasutada faktooringut, mis aitab ettevõtetel arvete eest raha kiiremini kätte saada. Vabanenud raha saab kohe äritegevusse tagasi suunata, täiendades laovarusid või võttes vastu uusi projekte. Samuti annab see võimaluse küsida tarnijatelt soodustust arve kohese tasumise korral. Faktooringu kasutamise eeldus on kindlasti makseperioodiga arvete väljastamine, sest ettemaksuarveid rahastada ei saa.

ARVETE RAHASTAMISE TEENUS PARANDAB ETTEVÕTETE KONKURENTSIVÕIMET

Tänu arvete rahastamisele kasutavad paljud faktooringu kliendid Tomsoni sõnul senise ettemaksu või kohese tasumise asemel pikemat makseperioodi. „See parandab omakorda konkurentsivõimet, sest tihti on kliendid nõus isegi natuke rohkem maksma, kui seda saab teha hiljem," nendib ta, lisades, et faktooringut peaks kasutama iga ettevõtja, kes sellest kasu saab. „Olgu selleks võimalus müügitulu või konkurentsivõimet suurendada, rahavoogusid ühtlustada, likviidsust parandada või lihtsalt meelerahu, et kõik maksud ja palgad saavad õigel ajal tasutud."

Liisinguliidu andmeil oli 2018. aastal Eesti koondfaktooringportfell 380 miljonit eurot. Faktooringu käive oli 3655 miljonit eurot ehk 7% enam kui 2017. aastal. „Kusjuures viimastel aastatel on faktooring muutunud kättesaadavamaks ka väike- ja keskmise suurusega ettevõtetele. Varem on olnud tegu peamiselt suurklientidele mõeldud finantsteenusega," ütleb Tomson.

Investly kliendid on põhiliselt väike- ja keskmise suurusega Eesti ettevõtted. Väiksemad aastakäibed jäävad alla 100 000 euro, suurimate klientide omad ulatuvad kümnetesse miljonitesse.

Üks Investly kliente on eritellimusel valmistatud mööbli tootja Sealteck. Ettevõtte tegevjuht Ranno Hurt tõdeb, et rahavoogude ühtlustamiseks soovivad ärikliendid tihti vähemalt 30-päevaseid maksetähtaegu, mis pikenevad eksportides veelgi. Samal ajal tuleb töötlevas tööstuses katta jooksvad kulud – tooraine, tootmine ja palgamaksed nõuavad ettevõttelt vabu vahendeid. Tuttava soovitusel jõuti alternatiivina arvete rahastamise ehk arvete müügini, tänu millele on Sealteckil võimalik saavutada arvete müügist vabanenud käibevahenditega kindlaid äriga seotud eesmärke.

„Oleme tasunud vabanenud käibevahenditega jooksvad kulud ja tööjõumaksud," selgitab Hurt. „Olen soovitanud arvete müüki ka teistele koostööpartneritele, kel on arvatavasti sama vajadus, ning teen seda edaspidigi."

VAJADUSPÕHINE TEENUS VÕIMALDAB RAHASTADA KA AINULT VALITUD ARVEID

Investly peamine eelis on paindlikkus, asjaajamise kiirus ja vähene bürokraatia. Faktooringu lepingu sõlmimisel pole kohustust rahastada kindla ostja või kindlas mahus arveid. Teenus on vajaduspõhine ehk klient saab ise valida, millist arvet ta soovib rahastada ja millal. Soovi korral võib rahastada kõiki arveid.

Kõige tavapärasem tagatis lepingu sõlmimisel on Tomsoni sõnul ettevõtte omaniku käendus. See annab Investlyle kindluse, et probleemide korral säilib ettevõtte omanikul huvi koostööks ja lahenduse leidmiseks. „Meie eesmärk ei ole otseselt maandada äririski või ostja krediidiriski, küll aga võimaldab faktooring ettevõtjal oma raha ettevõttesse kiiremini tagasi suunata. Krediidiriski maandamiseks on olemas näiteks krediidikindlustused. Omalt poolt teeme kliendi ostjale ka tausta- ja krediidianalüüsi, mis võib anda kliendile olulist infot nende partneri kohta."

Investly pakub ka piiriülest faktooringut. „Ekspordifaktooring ei erine väga tavapärasest faktooringust. Peamine erinevus on ehk välisettevõtte kohta piisava info hankimine, et teha positiivne krediidiotsus. Kui Euroopa ettevõtetega on see lihtne, siis muu maailmaga võib see osutuda keerulisemaks," sõnab Tomson.

Investly pakub oma teenust iga valdkonna ettevõttele alates tootmisest ja ehitusest kuni logistika ja kaubanduseni. Praeguseks on Investly hoidnud ettevõtetele kokku 997 aastat ootamist ja rahastanud umbes 44 miljoni euro väärtuses arveid.

www.investly.ee

Kellele on mõeldud Investly faktooringuteenus?
Sinu ettevõte: registreeritud Eestis
Sinu müügiarve: makseperiood 15-180 päeva
Sinu arve tasuja: soovitatavalt 3a tegutsenud ja vähemalt 500 000 eurose käibega ettevõte Eestis või välismaal

Resort Hotel & Spa
ESTONIA

The Estonian Way of Working...

SEMINAR & SPA

KÕIK HINNAS pakett 79€ inimene

ESTONIA Resort Hotel & Spa**** | A. H. Tammsaare pst 4a/6, Pärnu

Telli kohe: e-post events@spaestonia.ee | tel 372 440 1018

www.spaestonia.ee/resort

Päikeseelektrijaamade:
Konsultatsioon
Projekteerimine
Müük
Tasuvusarvutused
Paigaldamine
Hooldus
Küsi pakkumist oma majale!
ENERGOGEN
PÄIKESEPANEELIDE TERVIKLAHENDUSED
www.energogen.ee | info@energogen.ee
+372 5303 7734 | Punane 73, Tallinn

Apple – sinu ettevõtte eduloo taustajõud

Kuigi Apple'i tooted võivad esimese hooga tunduda kallimad kui teiste tootjate seadmed, annab nende kasutamine ettevõttele tegelikult kokkuhoiu. Põhjus on lihtne – Apple teeb vaid esindusklassi tooteid, et kliendid oleksid oma Maciga võimalikult rahul ja see töötaks murevabalt. Nii saab vähendada riski, et odavamalt ostetud arvuti tuleb hiljem ümber vahetada. Lisaks on Apple'i mudelivalikust märksa kergem ülevaadet saada. Lähemalt räägib OÜ Valge Klaar Apple'i ärikliendi müügijuht Martin Muttik.

IMELIHTNE SEADISTAMINE

Maci arvutit on väga lihtne seadistada ning selles on juba olemas põhiprogrammid e-kirjade, tekstitöötluse ja presentatsioonide tegemiseks, videote ja piltide töötlemiseks jne. Teistel tootjatel seda tihti ei ole või siis on prooviversioonid, mille pikendamiseks tuleb mõne aja pärast siiski maksta. Samuti ei vaja Mac üle võrgu ühilduvate seadmete puhul eri draiverite installimist ja seadistamist. Kõik toimib sujuvalt ja probleemideta.

KÕIK TARKVARAUUENDUSED ON TASUTA

Üldjuhul väljastab Apple suuremaid tarkvarauuendusi korra aastas. Vahepeal aga jätkatakse tööd, et muuta operatsioonisüsteemid paremaks ja turvalisemaks, väljastades selle käigus väiksemaid uuendusi. Kõik uuendused on alati tasuta, neid on lihtne alla laadida ja paigaldada. Uuenduste tugi on näiteks isegi viis aastat vanadel seadmetel, mis tähendab, et ka vanemad seadmed saavad kõige kaasaegsema operatsioonisüsteemi koos viimaste turvauuendustega.

UNUSTAGE VIIRUSETÕRJE, SELLEKS PUUDUB VAJADUS!

Kindlasti on ka Apple'i maailmas pahavara liikumas, kuid seda kindlasti vähem kui teiste operatsioonisüsteemide puhul. Maci tarkvara on üles ehitatud nii, et programmid ei pääse süsteemi faile kahjustama. Peale selle reageerib Apple erinevatele turvalisuse muredele väga kiirelt ja väljastab uuenduse, mis parandab nõrgad kohad. Seetõttu ei vaja Maci seadmed kulukaid viirusetõrjeid. Lisaks on Maci operatsioonisüsteemi sisse ehitatud Gatekeeper ja tulemüür, mis vähendavad pahavara jõudmist seadmesse.

PILVETEENUS ICLOUD JAGAB INFOT ERI SEADMETE VAHEL

Lisaväärtusena saavad kõik Apple'i seadmed tänu iCloudi pilveteenusele omavahel kenasti läbi. Apple'i seadmete vahel on võimalik infot sünkroniseerida, olgu selleks siis pildid, kontaktid või märkmed. Alustades ühes seadmes märkmete või presentatsiooni tegemist, on võimalik seda hõlpsasti jätkata hoopis teises seadmes. Kõik vajalik on kättesaadav kõikides Apple'i seadmetes. Tähtsaid toiminguid on võimalik jätkata ka kontorist ja arvutist eemal olles, kasutades näiteks iPadi või iPhone'i. Apple mõistab, et sinu aeg on kallis.

MIKS HOIAB APPLE HEAD JÄRELTURUHINDA?

Kuna seadmed on kõrge kvaliteediga ja Apple optimeerib tarkvara ise riistvara järgi, kestab murevaba koostöö üldjuhul aastaid. Näeme praegugi Maci arvuteid, mis on ligi 10 aastat vanad ning mida kasutajad ei raatsi uuemate vastu välja vahetada, sest seade toimib endiselt kenasti. Kui ettevõte on fikseerinud seadmete elutsükliks 3–4 aastat, saab ära kasutada arvutite suurepärast jääkväärtust. Müües kasutatud seadmed meile tagasi, on võimalik soetada uued arvutid palju soodsamalt. Seadmete jääkväärtust mõjutab ka Apple'i tugev ja hinnatud kaubamärk.

KASUTAJAMUGAVUS KAALUB HINNA ÜLES

Üks peamisi põhjuseid Macide eelistamisel on nende kasutuslihtsus ja mugavus. Kõik on intuitiivne ja toimib kohe pakendist välja võttes ilma suurema aja- ja rahalise lisakuluta. Igapäevatöös arvutitega ei ole vaja tegeleda pidevalt probleemidega ega muretseda seadmete haldamise ja turvalisuse pärast. Nii operatsioonisüsteemi omadused kui ka Apple Business Manager lisavad arvutitele turvalisust ja funktsionaalsust. Samuti ei saa jätta mainimata seadmete esinduslikku välimust ja kvaliteeti!

www.valgeklaar.ee

Ettevõtte tehnikapargi haldamine on Apple Business Manageri abil kiire ja turvaline

Olgu teie ettevõttes Apple'i seadmeid 10 või 1000, neid hallata on lihtsam kui kunagi varem! Apple Business Manager võimaldab toimetada iPhone'i, iPadi, Maci või Apple TV seadmed kasutajale eelseadistatuna.

„IT-meeskonnal on väga mugav hallata Apple'i seadmeid neid reaalselt nägemata ehk kaugteel," nendib OÜ Valge Klaar tehniline konsultant Vallo Teppe. Seadmed seotakse ettevõttega juba ostuhetkel ning samal ajal, kui seade on alles kulleri käes, on võimalik määrata eelistatud seadistusi.

Apple annab valitud edasimüüjatele nagu Valge Klaar õiguse uusi seadmeid firma kontoga siduda. Selleks peab ettevõte esmalt looma omale konto Apple Business Manageri veebilehel business.apple.com. Saades Apple'ilt eraldi identifikaatori (Organisation ID), saab uued seadmed kohe ostuhetkel ettevõttega siduda ja need on paari tunni jooksul ettevõtte halduslahenduses näha.

Kui kasutaja seadme karbist välja võtab ja käivitab, luuakse seadme aktiveerimisel ühendus ettevõtte MDM-ga (inglise *mobile device management solution*) ehk mobiilseadmete halduslahendusega, et laadida seadmesse paroolid, turvareeglid, e-posti seaded ja vajalikud rakendused. Kui on vaja midagi lisada või muuta, ei pea kasutaja viima oma seadet spetsiaalselt IT-osakonda seadistamiseks. Peale ettevõtte paigaldatud programmide saab kasutaja ka oma Apple ID-ga sisse logida, et lisada seadmesse harjumuspäraseid programme.

Samas jääb seadme haldajaks omanik ehk ettevõte. Kui seade peaks kaotsi minema või see varastatakse, saab Macis või iOS seadmes olnud kogu informatsiooni distantsilt kustutada, vajaduse korral ka taastada. Samas ei tasu kasutajatel karta, et kogu nende info on ettevõtte IT-osakonnale näha. Ettevõtte info ning kasutaja isiklikud ja teistele nähtamatud failid on määratletud eraldi. Kui aga töötaja peaks ettevõttest lahkuma, puhastamata seadmeid oma andmetest, saab MDM kaudu seadme algseaded taastada ja aktiveerimiskoodi nullida.

„Põhiline võit ettevõttele ongi märksa parem kontroll oma seadmete ja tarkvara üle, väga kiire ja lihtne seadistamine ning programmide juurutamine. Apple Business Manageri kaudu saab osta ettevõtte kontole rakendusi ja neid MDM-i keskkonna kaudu jagada. Näiteks, kui üks töötaja ei vaja enam mõnda programmi, saab litsentsi lihtsalt teisele üle anda," räägib Teppe.

Tänu Apple Business Manageri ja MDM-i koostööle annab ärilahendus võimaluse optimeerida IT-osakonna tööd ja kulusid, sest ära jääb hulk käsitööd tehnika seadistamisel. Seadistusprotsessid nõudsid seni väga palju aega, kuid uus teenus liidab Apple'i tehnika ettevõttega ja annab võimaluse käivitada seadmeid n-ö avamata. See suurendab turvalisust, vähendades andmetega seotud riske. Apple Business Manager sobib kõigile ettevõtetele ja organisatsioonidele, kelle seadmepark koosneb enamasti Apple'i toodetest.

Valge Klaari kliendihaldurid ja sertifitseeritud tehnikud aitavad valida just sinu ettevõtte jaoks sobivad lahendused!

www.valgeklaar.ee

Apple Business Manager on veebikeskkond IT-meeskonnale, kus on võimalik:

- **AUTOMATISEERIDA SEADMETE HALDUSKESKKONDA SUUNAMINE**
- **PROGRAMMIDE HULGIOST**
- **HALLATA ETTEVÕTTE ABM KASUTAJATE ROLLE**

AUSESTAR
Reklaamkingitused

- Pastapliiatsid
- Kruusid, termosed
- USB mälupulgad
- Fototrükiga tooted
- Kontoritarbed
- Vaba aeg ja sport
- Reklaamrõivad
- Vihmavarjud

Las kingitused räägivad Teie eest !

www.ausestar.ee

AUSESTAR
Reklaamkingitused

Kas koristamine on ettevõttele tulu või kulu?

Ühest küljest võib ärihoone ruumide ja hoone ümbruse korrashoid tunduda kuluna, teisalt on see ettevõtte visiitkaart klientidele ja külastajatele. Vähemalt sama tähtis on pakkuda mugavat, puhast ja tervislikku töökeskkonda ka oma töötajatele.

„Õnneks on ettevõtjad hakanud aasta-aastalt paremini mõistma, et oma meeskonna tervise nimel tasub pingutada," ütleb kinnisvara hooldamisega tegeleva OÜ Eesti Haldus müügijuht Lauri Kogermann. „Enda ümber soovitakse näha korras ja puhtaid tööruume, mis hoiavad ära traumasid, tagavad parema õhu ega süvenda allergiaid. Samuti pakuvad esteetilised ruumid silmailu ja neis on hea töötada."

Üks osa haldusettevõtte tööülesannetest on igapäevane kontorite ja olmeruumide puhastus, teine tähtis aspekt on eripuhastustööd. Näiteks keemiline pesu puhastab vaibad sügavuti sinna kogunenud allergiat tekitavast tolmust ja vähendab staatilist elektrit. Põrandate süvapesu ja vahatamine võtab välja pragudesse pugenud prügiosakesed, uuendab pindu silmanähtavalt ja pikendab põrandakatte eluiga. Hea puhastusteenindaja pöörab kliendi tähelepanu ka sellistele veidi peidus olevatele probleemidele nagu pidevast liigniiskusest tekkivad hallituskahjud või pealtnäha toimiv, ent tegelikult läbitilkuv kohvimasin.

Eesti Haldus pakub hoolduskoristust ja eripuhastustöid näiteks 24-7fitnessi ööpäev läbi avatud spordiklubidele. Klubide juhi Andrus Murumetsa sõnul on koostöö ladus: „Saame probleemid kiirelt lahendatud ja tulemus on hea. Eriti tänan töödejuhatajat Svetlanat, kellega saame kõik ülesanded kiirelt lahendatud."

Juba enam kui neli aastat Eesti Halduse teenuseid kasutanud TTÜ üliõpilasküla juht Helen Nukk lisab: „Eesti Halduse spetsialistid teevad alati kvaliteetset tööd ja pakuvad tasemel teenust. Näiteks kestab korra aastas Academic Hostelis tehtav põrandate vahatustööde kaitse uue eripuhastustööde perioodini. Kõikide tööde kvaliteeti, alustades suurpuhastusest kuni aknapesuni, kontrollib juht isiklikult, seetõttu saavad kõik tööd tehtud tõrgeteta ja igapäevast majutustööd segamata. Kiire, professionaalne ja positiivne teenindus on kindlalt tagatud!"

> **Eesti Halduse spetsialistid teevad alati kvaliteetset tööd ja pakuvad tasemel teenust**
>
> TTÜ ÜLIÕPILASKÜLA

KUIDAS VALIDA PUHASTUSTEENUSE PAKKUJAT?

Puhastusteenuse pakkuja valikul peab olema hoolikas, sest tegu on meeskonnaga, kes pääseb otseselt ligi ettevõtte ja seal töötavate inimeste varale ning võib-olla ka konfidentsiaalsele infole. „Kindlasti peaks tegema taustakontrolli – uurima, kui kaua ja mis sektoris on ettevõte turul tegutsenud, kes on tema soovitajad ja kuidas nad teenusega rahul on," annab Kogermann nõu. „Oluline on ka tunnustatud kvaliteedi- ja keskkonnajuhtimissüsteemi järgi tegutsemine. Meie näiteks oleme juurutanud ISO standardid, mis tähendab, et kogu töö ettevõttes on põhjalikult läbi mõeldud. See tagab meie klientidele usaldusväärse ja kvaliteetse tulemuse."

Hinnapakkumiste puhul peab Kogermanni sõnul oskama näha laiemat pilti. „Koristusteenust võib pakkuda ka üksnes mopi ja ämbriga, aga see on kaugel kiirest ja kvaliteetsest kompleksteenusest.

Eesti halduse müügijuhi Lauri Kogermanni (pildil) sõnul on tähtis pakkuda teenust nii, et klient saaks puhastes ruumides muretult oma tööle pühenduda.

Samuti on oluline ettevõtte suutlikkus reageerida kiiresti eriolukordadele. Kui kliendil on majas uputus või muu hädaolukord, peab lepingupartner olema valmis probleemi ruttu lahendama," toob Kogermann näiteid heast koostööst. Lisaks on tähtis, et puhastusteenindaja märkaks pisiasju, mis aitavad hoida kliendi kinnisvara väärtust. Näiteks, kui vaha on põrandalt kulunud, on alati soodsam seda uue kihiga viimistleda, kui et vahetada kogu kate välja. „See on elementaarne heaperemehelik käitumine," on Kogermann veendunud.

Koristuse eest vastutavad töötajad peavad pakkuma teenust nii, et nende kliendid saaksid teha samal ajal segamatult oma tööd. Klient peab tundma, et ta on alati puhtas keskkonnas, kus prügikast on tühjendatud, tolm võetud ja tualettpaber omal kohal. „Oleme võtnud eesmärgiks seda tunnet oma klientidele iga päev pakkuda ja senise tagasiside põhjal on see meil ka õnnestunud. Seega pakub meie koristamine klientidele selgelt ennekõike tulu ja rahulolu," tunneb Kogermann heameelt.

www.eestihaldus.ee

Milliseid teenuseid pakub Eesti Haldus?

Enam kui 10 aastat tegutsenud Eesti Haldus pakub teenust kolmes suures valdkonnas:

- **igapäevane kontorite, toitlustus-, kaubandus-, tootmis- ja tööstuspindade hoolduskoristus**
- **eripuhastustööd nagu suurpuhastused, kõrghoonete aknapesu, põrandate puhastamine ja õlitamine, pehme mööbli ja vaipkatete keemiline puhastus ning remondijärgne koristus**
- **välikorrashoid nagu haljastus, niitmine, kojameheteenused, mehhaniseeritud lumekoristus ja katuste puhastus**

Ettevõte tegutseb Harjumaal ja Lääne-Virumaal, kuid eritöid tehakse üle Eesti.

Eesti Kinnisvara Haldajate ja Hooldajate Liitu (EKHHL) kuuluv ettevõte tegutseb kvaliteedi juhtimise standardi ISO 9001 ja keskkonnajuhtimise standardi ISO 14001 alusel.
Eesti Haldusel on kõrgeim AAA krediidireiting.
Ettevõte on Äripäeva Gasell 2019 ja 2020.

Sixt – autorent sinu ettevõttele.

sixt.ee/ettevottele

SIXT autorent

LAADUR

TÕSTUKID I LAADIMISTEHNIKA I KORVTÕSTUKID I LISASEADMED

RIIULISÜSTEEMID I ARHIIVIRIIULID I KORRUSLAOD I TÖÖSTUSMÖÖBEL

Tallinn I Tartu I Pärnu I Jõhvi I Kuressaare

6 053 600

laadur.ee

Eesti ainus valgustipostide jalandite tootja VMT Betoon konkurentsi ei pelga

Viljandimaal tegutsev raudbetoonelementide tootja AS VMT Betoon valmistab peale muude toodete ainsana Eestis valgustipostide jalandeid. Kuigi turul liigub palju imporditud kaupa, hinnatakse VMT Betooni inseneride töö tulemusena sündinud kvaliteetset omatoodet kõrgelt.

„Valgustiposti jaland on tegelikult spetsiifiline toode, mida koduperenaised iga päev ei kasuta. See tähendab, et spetsiifiline peab olema ka nende müügivõrgustik. Meie edasimüüjad on elektrikaupade hulgimüügifirmad nagu SLO Eesti, Esvika, Viru Elektrikaubandus, Harju Elekter jt," tutvustab VMT Betooni juhatuse liige Loit Kivistik.

Postijalandite tootmis- ja müügimahud on Kivistiku sõnul praegu üsna stabiilsed, pigem vähehaaval kasvamas. „Suuri hüppeid ei julge prognoosida, sest äri sõltub ju otseselt teede ja tänavate rekonstrueerimisest. Tänavu aga oleme tootnud ja müünud ligi 5000 valgustiposti jalandit, kusjuures tooteportfellis on hetkel 7 erineva suuruse ja kaaluga jalandit."

> **AS VMT Betoon valmistab ainsana Eestis valgustipostide jalandeid**

Kuigi turul ollakse ainus tootja, ei tähenda see konkurentsi puudust. Eesti turule suruvad end väga jõuliselt ka Läti ja Soome tooted. VMT Betoon ise on keskendunud seni ainult siseturule,

kuid Kivistiku hinnangul ei saa olla kindel, mida tulevik toob. „Kui naabrid meie turul väga laiutavad, eks siis tuleb meil minna nende koduturule," muigab ta.

> **Kui naabrid meie turul väga laiutavad, eks siis tuleb meil minna nende koduturule**
>
> Loit Kivistik

MIS TEEB TOOTE ERILISEKS?

Valgustipostide jalandid sündisid VMT Betooni kontserni inseneride mõttetöö tulemusel. Kuigi esialgu võib tunduda, et suures plaanis ei erine nende toode palju konkurentide omadest, on üksikasjades omajagu erinevusi. Seega peensusi vaadates on tegu täiesti erilise tootega.

„Nagu paljude raudbetoontoodete puhul, nii on ka jalanditel betoonisegu eri parameetrite paika saamine üks suuremaid keerukusi. Jalandi valmistamiseks kasutame muldkuiva betoonisegu ning valamise ja tihendamise järel vabastame kohe vormi, et teha uut toodet. Jalandit vormist välja võttes selgub, kas betoonisegu oli piisavalt jäik ja kas saime toote, mis vastab lubatud mõõtmetele. Tehniliselt öeldes tuleb väga täpselt jälgida vesitsementteguri paikapidavust," kirjeldab Kivistik toote valmistamist. Jalandite hinnad on tarbijale sõltuvalt suurusest 30–130 eurot.

VMT Betoon on Eesti mõistes universaalne ettevõte, kes on tegelenud kaubabetooni ja raudbetoonelementide valmistamisega juba üle 25 aasta. Ettevõte valmistab valmiselementidest vundamendidetaile, sokli- ja seinapaneele, vahelae koorikpaneele, poste ja talasid. Eestis ollakse turuliider liiklusmärkide ja valgustipostide vundamendi tootmisel, mille jaoks on välja töötatud eraldi tootesarjad LMA ja VPA. Tootmistehnoloogia võimaldab valmistada elemente pikkusega kuni 16 meetrit, laiusega kuni 4 meetrit ning kogukaaluga kuni 15 tonni.

VMT Betooni kliendid on kõik Eesti ehitus- ja taristufirmad, samuti on ettevõtte betoonelemendid jõudnud Soome ja Rootsi turule. Muide, tegu on ainsa Eesti ettevõttega, kes on müünud betooni ka Ameerikasse. Eestis on kasutatud VMT Betoonist pärit elemente näiteks Eesti Rahva Muuseumi, Lasnamäe uue tervisekeskuse ja väga paljude tööstushoonete ehitamisel.

VMT Betoonis töötab hetkel 15 inimest. Ettevõtte tootmis-, lao- ja kontoripinna suurus on 4000 m².

www.vmt.ee

Üheskoos haridusse panustades!

Täienduskeskus korraldab koolitusi üle Eesti.
Vaata koolituskalendrit meie kodulehelt www.taienduskeskus.ee
ning vali vajalik koolitus sobivas asukohas.

Kontakt: info@taienduskeskus.ee
+372 509 4137
TK Täienduskeskus OÜ
on Eesti Töötukassa
koolituskaardi koostööpartner

Valik koolitusi:

- **Esmaabikoolitus**
- **Tööohutuskoolitus**
- **Psühhosotsiaalsed ohutegurid. Nende hindamine ja toetavad tegevused.**
- **Tuletöö tegemise koolitus**
- **Tuleohutuse eest vastutava isiku koolitus**
- **Kemikaaliohutuse koolitus**
- **Tõstukijuhi koolitus**
- **Troppija koolitus**
- **Maastjuhitava alla ja üle 5-tonnise sild-, pukk-, konsoolkraanajuhi koolitus**
- **Tellingutel töötamise koolitus**
- **Ehitusobjekti koordinaatori koolitus**
- **Toiduhügieeni koolitus**
- **Abiõpetajatele ning toidujagajatele suunatud toiduhügieeni koolitus**
- **Hooldustöötajate täiendõppe koolitus**
- **Kiirgusohutuse spetsialisti esmakoolitus**
- **Kiirgusohutuse spetsialisti täiendkoolitus**
- **Kogu meie koolituskalendriga saab tutvuda www.taienduskeskus.ee**

Miks valida Täienduskeskus?

- Meie koolitajad on praktikud. Kõigi koolitusteemade koolitajad on oma ala spetsialistid.
- Meie koolitajate koolituste läbiviimise kogemus ulatub aastakümnetesse.
- Korraldame koolitusi eesti ja vene keeles.
- Peame lugu täiskasvanute elukestvast õppest.
- Arvestame iga õppija eripärasid ning püüame vastu tulla õppija erisoovidele.
- Hindame kõrgelt koostööd ja partnerlust oma klientidega.

TK Täienduskeskus OÜ korraldab lisaks avalikele koolitustele asutusesiseseid koolitusi. Kui Teie ettevõttel tekib koolitusvajadus, siis heameelega aitame kokku panna sobiva koolituskava, mis vastaks Teie ettevõtte vajadustele, ootustele ja soovidele. Selleks võtke meiega ühendust.

Kontakt: +372 509 4137
info@taienduskeskus.ee

LINNAMEHE
PUHKEKESKUS

20 minutit sõitu
Pärnu kesklinnast Rakvere poole

Suur peosaal, seminariruum, saun, puhkeruum, neli neljakohalist ja viis kahekohalist tuba, igas toas oma vannituba, hommiku- ja õhtusöögi hinnad kokkuleppel

www.linnamehe.ee
+372 524 1371

Parimad kohad tööliste majutamiseks Pärnumaal - al. 15€ in.

Peamajas on üheksa kahekohalist numbrituba, kõikides tubades on miniköök koos vajalike toidu- ja jooginõudega ning tualettruum duššiga.

www.viisnurgapuhkemajad.ee
+372 5557 5831

VIISNURGA PUHKEMAJAD
20 minutit sõitu
Pärnu kesklinnast Ikla poole

Miks valida ettevõtte asukohaks Suure-Jaani tööstuspark?

Sageli põrkuvad ettevõtjad uut tööstus-, tootmis-, lao- või ärihoonet planeerides tülikate probleemidega nagu ruumipuudus, kinnistu ummikuterohke asukoht või keerukas asjaajamine kohaliku omavalitsusega. Suure-Jaani tööstuspark, mida arendatakse Põhja-Sakala valda, pakub võimalust omandada kinnistu logistiliselt suurepärases kohas, kus vallavalitsus tagab ettevõtjatele kiire ja korrektse asjaajamise.

Suure-Jaani tööstuspargi lähedal tegutseva Eesti ühe suurema saeveski OÜ Combimill Sakala juhatuse liige Aimar Kreevald nendib, et senised kaheksa aastat tegutsemist on näidanud, et Suure-Jaani ettevõtluskeskkond ja tehniline infrastruktuur on aasta-aastalt paranenud. „Valla tegutsemine selles suunas sisendab usku, et Suure-Jaani ümbruses on ruumi mitmele heale ettevõtmisele. Miks mitte ka mõnele teenusele, mida praegu mõnest muust piirkonnast sisse ostame?“ leiab Kreevald.

Profiilliistude tootja OÜ Eesti Hööveliist juhataja Andrus Rooksi sõnul on olud ja elukeskkond Suure-Jaani kandis aastatega märgatavalt edenenud ning igati konkurentsivõimelised teiste Eesti piirkondadega. Ta lisab: „Kohaliku omavalitsuse toetus, asjaajamise efektiivsus ja professionaalsus – need on siin 5+!“

Euroopa Liit
Euroopa
Regionaalarengu Fond

Eesti
tuleviku heaks

Põhja-Sakala valla arendusspetsialist Erki Heinaste kinnitab ettevõtjate sõnu: „Teeme omalt poolt kõik, et väärtustada ajalooliselt tugeva piirkonna arengut ning soodsa ettevõtluskeskkonna loomist ja hoidmist. Tagame ettevõtjatele kiire ja korrektse asjaajamise ja igakülgse infovahetuse.“ Suure-Jaani tööstuspargi oluline eelis on logistiline asukoht, kus on tihe transpordiühendus keskuste ja elamupiirkondadega, heas korras tugiteede võrgustik ning vahetu lähedus

suurematele maanteedele. Maakonnakeskusesse Viljandisse on sealt vaid 24 km, Pärnusse 80 km, Tartusse 100 km ja Tallinnasse 140 km. 16 ha suurune tööstuspark pakub ettevõtetele vajaliku infrastruktuuriga varustatud 16 tootmis- ja 4 ärimaakrunti, kus on olemas kõik tarvilik tootmise alustamiseks või laiendamiseks, logistikakeskuse loomiseks või ärihoone rajamiseks, sh liitumiste valmidus.

Tööjõuprobleeme aitavad lahendada Olustvere teeninduskool ja Viljandi Kutseõppekeskus

Põhja-Sakala vallas elab pisut üle 8000 inimese. Vallas on kaks linna (Võhma ja Suure-Jaani), kaks alevikku (Olustvere ja Kõpu) ning 70 küla. „Inimeste arv meie vallas on piisav, et varustada siin tegevust alustavaid ettevõtteid tööjõuga. Samuti asuvad vahetus läheduses Olustvere Teenindus- ja Maamajanduskool ning Viljandi Kutseõppekeskus, kust on potentsiaalne leida noort kvalifitseeritud tööjõudu," nendib Heinaste. Ta lisab, et kava järgi tegutseb 2030. aastaks tööstuspargis vähemalt 15 ettevõtet, kes on loonud ligi 200 töökohta.

Projekti „Suure-Jaani tööstuspargi arendamine" eesmärk on suurendada ettevõtlusaktiivsust ja töökohtade arvu nii Põhja-Sakala vallas kui ka Viljandimaal laiemalt. Projekti toetab Euroopa Regionaalarengu Fond.

Suure-Jaani lähedal tegutsevad sellised edukad ettevõtted nagu OÜ Combimill Sakala, OÜ VinCom, OÜ Eesti Höövelliist jt. Piirkonnas on suurepärane looduskeskkond elamiseks, heas korras taristu, tugevad kogukonnad ja head tingimused vaba aja veetmiseks. Suure-Jaanis asub 2019. aasta märtsis vallavalitsuse eestvedamisel valminud Tervisekoda, kuhu on koondatud veekeskus ja perearstikeskus. Samuti politsei, kiirabi, apteek jm.

SUURE-JAANI TERVISEKODA

Kui teil tekkis huvi ja küsimusi kruntide või järgmise enampakkumise kohta, võtke ühendust:

Erki Heinaste
Põhja-Sakala Vallavalitsus
arendusspetsialist
tel 5190 0865
e-post erki.heinaste@pohja-sakala.ee

Lisateave pakutavate kruntide, müügiinfo ja detailplaneeringu kohta:

https://toostusala.suure-jaani.ee/

- CUMMINS JA KUBOTA DIISELMOOTORITE VARUOSAD, HOOLDUS, REMONT
- CUMMINS DIISELGENERAATORID
- ATLAS COPCO PORTATIIVSED GENERAATORID JA VALGUSTORNID
- SIEL UPSID

TAGAME TULEVIKU!

balticindustrial.com

Baltic Industrial 10

Töökoht ohutumaks AED elustamisaparaadiga

Eestis sureb südame äkksurma umbes **2000-3000 inimest aastas.** Kui infarkti puhul jõutakse inimese elustamiseni esimese **kahe minutiga,** on ellujäämistõenäosus **80%.** Edasi kukub tõenäosus iga minutiga 10% ehk juba 10 minuti pärast on elustamine vähetõenäoline. **Aita päästa elu,** muretse oma ettevõttesse **AED aparaat.**

- **Selgete instruktsioonidega – ei vaja meditsiinilist väljaõpet**
- **Töötab häälkäskluste ja visuaalsete juhistega**
- **Ohutu kasutada**

elusta.ee

Pärnu mnt. 139 E/2, Tallinn | info@medivar.eu | medivar.eu | 6 60 60 70

Väike ja lihtne AED päästab elusid!

Eestis tabab südame äkksurm aastas tuhandeid inimesi, kellest poolte elu võinuks päästa õigeaegne elustamine. Kuni kiirabi saabumiseni on kõige kiirem, ohutum ja tulemusrikkam elustada automaatse kehavälise defibrillaatori ehk AED-ga (inglise *automated external defibrillator*). Seda võib kasutada ka eerihariduseta inimene, sest aparaat juhendab kasutajat hääl- ja visuaaljuhiste abil.

Terviseinfo.ee andmeil registreeritakse Eestis südame- ja veresoonkonnahaigusi veidi üle 80 000 uue juhu aastas. Kui vaadata peamisi surmapõhjuseid, siis ligi 8000 ehk pooled surmad Eestis on tingitud südame- ja veresoonkonnahaigustest. Kardioloog Margus Viigimaa on öelnud, et liikuda on vaja igas vanuses inimestel, selleks et ennetada haigusi, suurendada töövõimet ja saavutada hea enesetunne. Eriti juhib ta tähelepanu istumisele, millest on saanud „uus suitsetamine", rõhutades selle kahjulikkust südamele.

„Paraku tabab südame äkksurm aina nooremaid inimesi. Kogu selle kurva info ja statistika kõrval on aga heameel tõdeda, et tööandjad pööravad üha enam tähelepanu oma kalleimale varale ehk töötajate tervisele. Seda nii sportimist võimaldades ja tervislikke eluviise populariseerides kui ka esmaabiseadmetesse investeerides, nagu näiteks AED-sse," räägib Lauri Russak meditsiinitehnika müügi ettevõttest Medivar. „Kuigi peaaegu iga Eesti inimene teab kedagi, kes on saanud infarkti, ei osata sageli AED-d hinnata enne, kui see on juhtunud enda või lähedasega."

ELUSTAMISAPARAAT EI EELDA MEDITSIINIHARIDUST

AED ülesanne on panna infarkti saanud inimese süda mõne minuti jooksul uuesti tööle. Selleks on aga vaja, et inimesed tema kõrval oskaksid seadet kasutada. Russak nendib, et see on väga lihtne, ja kõneleb kasutajate suurimast hirmust: „Sageli küsitakse, kuidas ma saan aru, kas tal ikka süda seiskus ja kas tohib anda elektrišokki. Tegelikult on seade varustatud sensoritega, mis analüüsivad teadvuseta inimese olukorda, ning see toimib vaid siis, kui süda on tõesti seiskunud. Seepärast ei tasu karta. Hullem on hoopis see, kui haige heaks ei tehta midagi!"

Seadme komplekti kuulub žilett, et raseerida meeste rind kahest kohast (elektrilaeng võib kõrvetada karvu ja nahka). Samuti on komplektis käärid, et vabastada inimene elustamist segavatest rihmadest või tööriietest, ja elustamismask. Tänapäeval ei soovitata ilma maskita kunstlikku hingamist teha. Maskis liigub õhk vaid ühtepidi ja see on elustaja jaoks ohutu.

„Kui ettevõte soetab endale AED, korraldame töötajatele loomulikult ka koolituse. Samas usun, et seda oskavad kasutada ka need inimesed, kes näevad elustamisaparaati esimest korda, sest see on tõesti lihtne ja loogiline. Kui kaas avada, hakkab seade kohe eesti keeles juhiseid jagama ja näitab piltidena, kuhu tuleb asetada elektroodid," ütleb Russak.

Kui infarkti puhul jõutakse inimese elustamiseni esimese kahe minutiga, on ellujäämistõenäosus 80%. Edasi langeb tõenäosus iga minutiga 10% ehk juba 10 minuti pärast on elustamine juba vähetõenäoline."

INFARKTI PUHUL ON 10 MINUTIT LIIGA PIKK AEG

Suuremas osas Euroopas, USA-s, Austraalias ja Uus-Meremaal on AED-d olemas igal pool avalikes kohtades nagu kinodes, teatrites, kaubandus- ja veekeskustes, koolides, transpordisõlmedes ning isegi tänavatel. Eestis need aparaadid kahjuks nii levinud ei ole. Russak nendib, et tema on näinud noore, 25-aastase töökaaslase elu päästmist AED-ga. „Mees sai infarkti, talle pandi külge elektroodid ja piisas vaid ühest elektrišokist. Selleks ajaks, kui kiirabi saabus, oli mees juba teadvusel ja viidi haiglasse uuringutele."

Ta lisab, et muret teebki inimeste teadmatus. Sageli arvatakse, et kutsume kiirabi ja küll nemad tegutsevad. Lähtudes aga statistikast, on infarkti saanud inimese ellujäämistõenäosus 80%, kui teda elustatakse esimese kahe minuti jooksul. Edasi langeb tõenäosus iga minutiga 10% ehk juba 10 minuti pärast on elustamine vähetõenäoline. Kiirabi aga jõuabki enamasti kohale veidi rohkem kui 10 minutiga. Sealjuures ajusurm ehk olukord, kus aju ei saa piisavalt hapnikku, võib tekkida infarkti puhul juba 3–5 minutiga. Seega, isegi kui kiirabi saab inimese südame tööle, võib juhtuda, et aju on saanud selleks ajaks juba püsiva tugeva kahjustuse.

„Meie igapäevaelus on palju stressifaktoreid, meie eluviisid pole kõige tervislikumad ning see paigutab meid Euroopas südamehaiguste osas esiritta. Loodetavasti saab AED meil kunagi samamoodi kohustuslikuks, nagu seda on suitsualarm ja tulekustuti," nendib Russak. „Alustades samm-sammult, jõuame lõpuks sinnani, kus kõik oskavad elektrišokiga ligimese elu päästa ega karda seda teha! Kahjuks tabab südame äkksurm tihtipeale inimesi, kel pole olnud varem kaebusi. Seega on keeruline prognoosida, millal ja kes võib ühel hetkel vajada elustamist."

OLE VALMIS PÄÄSTMA ELU, SOETA ETTEVÕTTESSE AED!

Iga inimese elu on tähtis ja AED on hea võimalus näidata oma töötajatele, et te hoolite neist! Meie spetsialist on alati valmis tulema teie juurde ja rääkima lähemalt, mis on AED, miks see on vajalik ja kuidas saab teie ettevõte olla valmis südame äkksurma korral tegutsema.

LAURI RUSSAK

tel +372 5565 8670
e-post *lauri@medivar.eu*

Rohkem infot: *www.elusta.ee*

TERVISETESTID.ee

Mis on ühist mäel, Muhamedil ja sinu töötajate tervisel?

Ühel päeval märkad, et su meeskonnaliikmel on vist halb päev – ta on väsinud ja tujust ära. Kuu või paar hiljem avastad, et halva päeva asemel on juba hirmutavalt pikk periood. Töötaja on väsinud, hilineb ülesannete täitmisega või võtab sageli nö tervisepäevi välja. Depressioon? Ei, ei pruugi olla.

Delikaatsel terviseteemal pole kerge rääkida ning sundida töötajat minema lihtsamaidki vereanalüüse tegema võib olla lausa võimatu. Seega – kui Muhamed ei lähe mäe juurde, tuleb lasta mäel enda juurde tulla. Toome analüüside tegemise võimaluse sulle firmasse kohale ja korraldame ettevõttesisese testimispäeva. Meie litsentseeritud meeskond teeb sinu töötajatele kiirtestid, mille vastused saab inimene teada kohe. Kas on puudu D-vitamiinist? Kas on tegemist on liiga madala hemoglobiiniga, mis põhjustab vaevusi ligi 30% naistest? Kas kolesterool ja vererõhk on ikka normi piires? Kas on korras kilpnääre, maks või meestel eesnääre?

Parim tööandja on see, kes töötajatest hoolib. Lihtne testimispäev ettevõttes aitab parandada töötajate tervist ja tõsta motivatsiooni. Sina võta kohe meiega ühendust, meie korraldame kõik ülejäänu.

Küsi personaalset pakkumist
info@tervisetestid.ee,
telefonil 660 4742
või otse kodulehe kaudu:
https://tervisetestid.ee/firmadele

Autoliising ettevõttele

- Personaalne haldur
- Kiire vastus taotlusele
- Intress alates 2,49%
- Sissemakse alates 0%

Tutvu tingimustega
citadele.ee/leasing

Rohkem võimalusi

Citadele

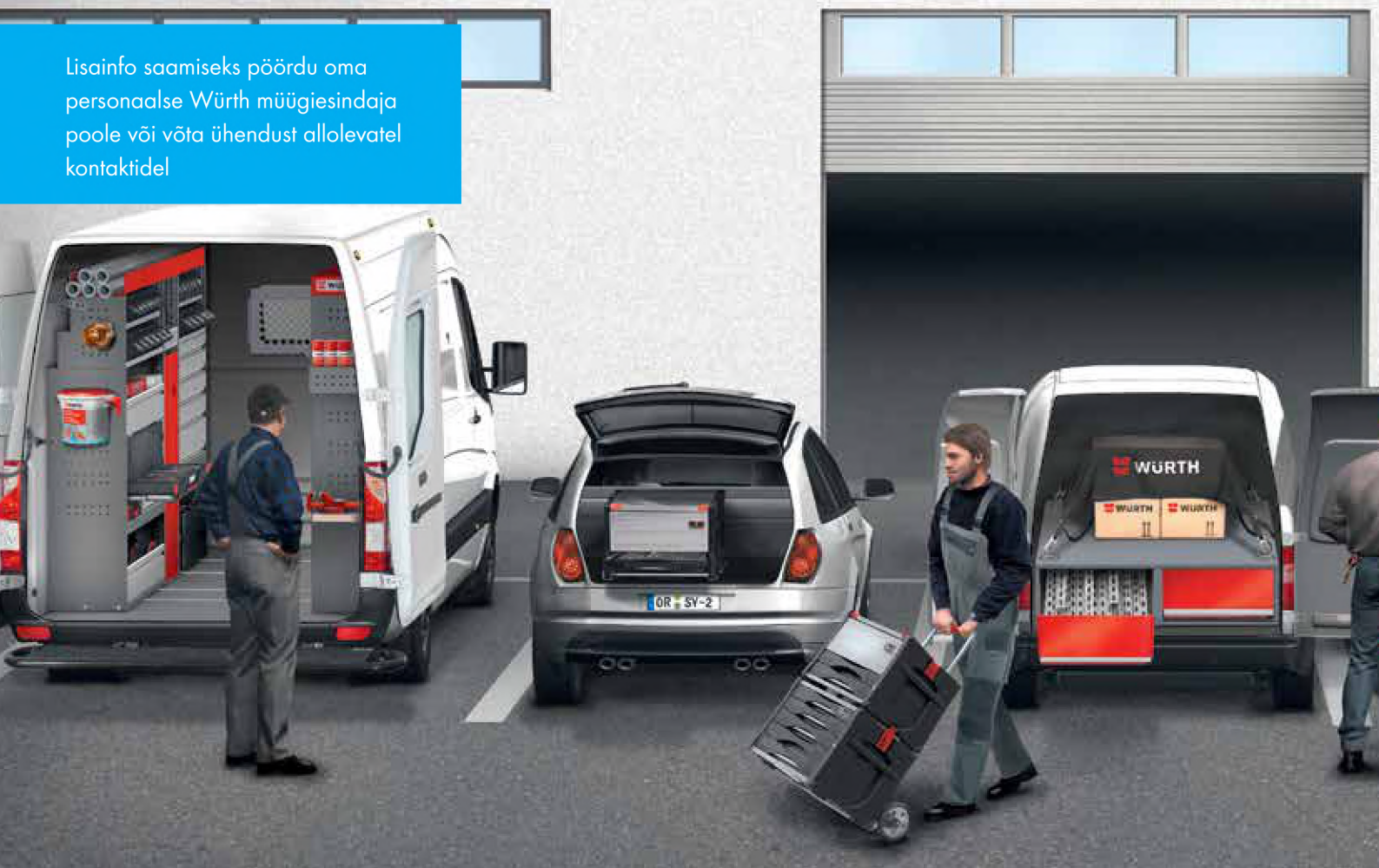
WÜRTH

RIIULISÜSTEEMID TARBESÕIDUKITESSE

ORSY mobil

- ✓ Tarbesõidukite sisustus- ja riiulilahendused vastavalt kliendi soovile
- ✓ Margi- ja mudelipõhine 3D lahenduste disainimine
- ✓ Läbitud kokkupõrketestid
- ✓ Suur valik lisatarvikuid

Lisainfo saamiseks pöördu oma personaalse Würth müügiesindaja poole või võta ühendust allolevatel kontaktidel



Würth AS · Vana-Tartu mnt 85, Rae vald 75312 Harjumaa · Tel 6511 222
orsymobil@wuerth.ee · telli@wuerth.ee · www.wuerth.ee