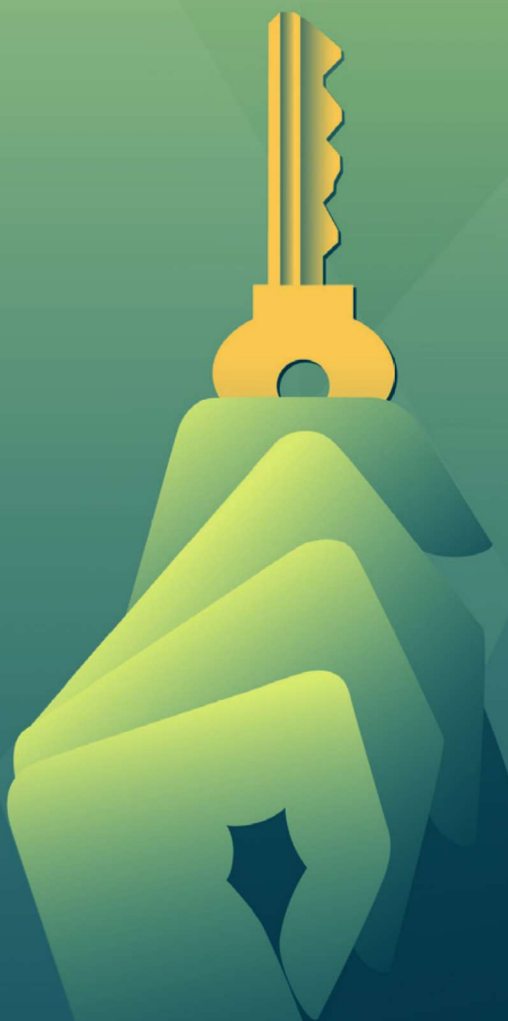


LHV mikrolaen

Avab uued võimalused
sinu ettevõttele



Kuni 29.02.2020 on
lepingutasu 0 eurot.

Lepingutasu on 0 eurot, kui kirjutad aadressile
mikrolaen@lhv.ee märksõnaga „Gasell 2020“.
Pakkumine kehtib kuni 29.02.2020

Finantsteenuse pakkuja on AS LHV Pank.
Tutvu tingimustega lhv.ee/mikrolaen ja küsi nõu meie asjatundjalt.



Mikrolaenu tagatist rahastab tööhõive ja sotsiaalse
innovatsiooni programmi (EaSI) raames Euroopa Liit.

LHV

Eesti idufirma pööras tõukerataste

“Me müüme kullapalaviku ajal labidaid!” selgitab Comodule'i asutaja ja juht Kristjan Maruste, kuidas nad kasvatasid oma käivet eelmisel aastal 4,5 korda.

KRISTEL HÄRMA
kristel.harma@aripaev.ee

Äripäev



Elektriliste tõukerataste jagamise buumi ajal teevad nemad tõukerataste tootjatele ja operaatoritele elektroonika, mis sõidukid internetti ühendab. Aprillist hakkavad nad ka ise tootma elektrilisi tõukerataid.

Maruste sõnul on nad viimastel aastatel käivet kasvatanud üldjuhul kolm korda, aga 2018. aasta viimastel kuudel tirisid tõukeratastele müüdud seadmed nende käivet järele veelgi rohkem ülespoole. “Eelmine aasta oligi meie jaoks ainult tõukerataste turu teenindamine. Me oleme tänaseks ühendanud ligikaudu 180 000 sõidukit üle maake-ra. 45 riiki, üle 60 linna. Sealt see tuli,” räägib Maruste. Tema sõnul oleksid nad saanud sellest buumist veelgi rohkem osa saada, kui neil oleks olnud elektroonika tootmiseks oma tehase. Tehase jõudsid nad avada eelmise aasta novembris.

Kuna mobiilsus ehk linnas liikumine on muutunud viimase kahe aastaga riskikapitali lemmikteemaks, liigub sinna valdkonda palju raha ning see areneb kiiresti. Seetõttu võib Maruste sõnul selles valdkonnas hakata iga hetk toimuma midagi, kus on nende tehnoloogia äärmiselt vajalik. Maruste tõdeb, et pikka strateegiat neil ei ole: nad vaatavad globaalseid trende ja pakuvad nendega sobituvaid tooteid. Nii on nad tegutsenud viis aastat.

“Proovime olla hästi paindlikud ja kõige valmis. See oli ka põhjus, miks me oma tehase ehitasime. Me ei suutnud oma tarnijatega nii kiiresti reageerida ja eks me olime ise ka natuke kobad. Aga me oleme nüüd veel paremini valmis mingiks uueks pauguks, mis võiks kuskil juhtuda.”

Buumiaasta viis Comodule'i aasta lõikes ka raamatupidamislikult kasumisse. Maruste märgib, et ühel hetkel viskasid nad nalja, et nad on ainuke kasumis mikromobiilsusettevõtte väljaspool Hiinat. “Suurema raha selles elektritõukeratta jagamismaanias on saanud endale ilmselt kõik Hiina elektritõukerattatootjad. Aga kõik operaatorid on kahjumis – neisse on pandud sadu miljoneid sisse ja kõik kaotavad raha.”

Kuidas nad idufirma juba kasumisse jõudsid? Maruste toob võrdluseks kulla-kaevajate ja labidamüüjate analoogia. “Kui on kullapalavik, kaevab osa kuld ja teised müüvad labidaid. Tihti on nii, et kui sa lõpuks kullasoonale pihta saad, saad sa juube jõukaks, aga kui sa soonele pihta ei saa, on kõik katki. Labidaid on igaühel vaja, vahet pole, kas saad soonele pihta või mitte,” räägib ta. Nii läheb neil tema sõnul hästi ka siis, kui nende kümnest kliendist on väga edukad kaks.

Lisaks on Maruste hinnangul kasumisse jõudmise taga ka see, et neil ei läinud alguses hästi ja neli aastat oli neil kogu aeg raske. “Me oleme kogu aeg peost suhu elanud ja me pole kunagi mingit suurt riskikapitali saanud. Sa harjud ära sellega ja oskadki juba olla kuluefektiivne ja optimaalne. Kui kohe algusest peale saad 10 miljonit oma pangakontole, toimetadki teistmoodi, ajadki ainult kasvu taga. Me oleme natuke teistmoodi.”

“Me oleme jõudnud ilma riskikapitalita staadiumisse, kus me enam väga pisikesed ei ole. Siis ei taha seda enam väga võtta ka.” Ta lisab, et riskikapitali on mõtet kaa-

» Me ei aja taga, et me oleksime miljard või viis või kümme miljardit väärt. Me proovime teha asja nii, et see oleks mõistlik ja mõnus ning samas see võib ka edukas olla.

► Kristjan Maruste.
FOTO: ANDRAS KRALLA



16
miljoni eu-roni kasvas Comodule'i käive 2019. aastal ja ettevõtte jõudis ka kasumini.

sata siis, kui sul on väga suur visioon, mille elluviimiseks seda raha päriselt vaja on.

Arutelusid selle üle, kuidas edasi minna, on Comodule'is palju olnud, kuid Maruste hinnangul nad praegu suurt riskikapitali taga ei aja. “Meil oli siin üks teine mõte, mis võimaldaks paljudel Eesti inimestel meie ettevõttest osa saada, aga vaatame, natuke on liiga vara veel.”

Maruste sõnul näitas “Ükssarviku” film ka neile, kes selles tsirkuses sees ei ole, mis asi see riskikapital tegelikult on. “See on ikkagi karm maailm. Kui sa selle sisse võtad, siis su ainuke võimalus on saada rohkem kui miljardi dollarilise väärtusega ettevõtteks ja iga aasta näidata mitte võib-olla kolmekordset, aga viiekordset kasvu ja sa pead kõik ainult sellesse panema.” Nii muutub tema hinnangul kasvu taga ajamine üha keerulisemaks, kui sa tahad teha asju mõtestatult ja jätkusuutlikult. “Kui su ainuke eesmärk on kasv, lõikad sa paljud nurgad sirgeks. Minu elufilosoofiaga ei lähe riskikapitali pealt sõgedalt jooksmine väga kokku.”

Maruste ütleb, et nad näevad pigem vaeva selle nimel, et nende tegemistel oleks mõ-

ju ja nad ka päriselt muudaksid linnad puhutamaks. Lisaks tahab Maruste, et kõigil, kes nende ettevõttes ühise eesmärgi nimel töötavad, oleks seal hea olla. “Me oleme natuke vist hipid. Me ei aja taga, et me oleksime miljard või viis või kümme miljardit väärt. Me proovime teha asja nii, et see oleks mõistlik ja mõnus ning samas see võib ka edukas olla. Kui ta on edukas, siis on eriti tore.”

Astuvad Hiina vastu

Aprillist hakkab Comodule tootma ka elektritõukerataid, mille viimane prototüüp on nüüd valmis. Seni ei tooda Maruste sõnul veel ükski ettevõtte maailmas elektritõukerataid mujal kui Hiinas. “Ma arvan, et me oleme endalegi märkamatuks kaotanud mingid valdkonnad täielikult ühele riigile.”

Hiina on suutnud tekitada kuvandi, justkui ei olekski võimalik elektritõukerataid mujal toota. “Kui ma ütlesin inimestele, et ma tahan hakata Eestis elektritõukerataid ehitama, küsisid kõik minu käest, kuidas see võimalik on, seda tehakse ju Hiinas. See on nii põnev, kuidas meie enda psühholoogiasse on juba sisse istutatud see, et seda ju

ei saa teha, seda tehakse Hiinas. Ma olen seda Excelis arvutanud – saab küll teha!”

Maruste sõnul teenib tema teada Hiinas elektritõukerataid tootva piirkonna tehases töötav inimene kätte rohkem raha kui Eestis töötavad inimesed. “Küsimus ei ole enam selles, et seal on odav toota. Küsimus on võimekuses ja selles, et kõik asjad on seal olemas. Nad on hästi kiired ja võimsad.”

Alguses ei võta Comodule ette suurt tootmist, kuid Maruste sõnul on juba see põnev, et nad üldse julgevad seda teha. Põhjus, miks nad elektritõukerataid Hiina asemel Eestis tootma hakkavad, on rohepesu. “Kui sa ütled, et su elektritõukerattaga linnas liikumine on roheline ja ei saasta keskkonda, aga samal ajal see toodetakse Hiinas mingites tehastes, kus sa pole kunagi käinud, kus ei kehti mingid keskkonnanormid, ja sa tegelikult absoluutselt ei tea, kas seda saab ka kuidagi taaskasutada või kui palju see kestab, siis sa tegelikult oled lihtsalt silmaklappidega kapitalist. Sa ei tee tegelikult asja, mis on päriselt hea ja õige.”

Tõukerataid hakkavad nad tootma ärikliendile ehk sõidukite jagamisteenuse

kullapalaviku enda eduks



TASUB TEADA Comodule OÜ käive plahvatas

Viis aastat tagasi asutatud Comodule on asjade internetil põhinev kommunikatsiooniplatvorm, mis on suunatud enam kui miljardile sõidukile meie ümber – need on jalgrattad (sh elektrilised jalgrattad), motorollerid ja mootorrattad.

Juhatuse liikmed: Heigo Varik, Kristjan Maruste ja Teet Praks.

Asutajad: Heigo Varik, Kaarel Mäearu, Kristjan Maruste, Teet Praks, Welix Klaas.



Comodule sai tänavu Eesti *start-up*-auhindade jagamisel aasta kiireima käibe kasvataja ja aasta riistvarafirma tunnustuse.

Kristjan Maruste esineb 13. veebruaril Äripäeva Gaselli Kongressil.

Comodule'i asutasid koos Kristjan Marustega Heigo Varik ja Teet Praks.

TULEMUSED Kolme aastaga kasvas käive üle 300 korra

2016	47 974 eurot
2017	372 759 eurot
2018	3,58 miljonit eurot
2019	16 miljonit eurot*

* prognoos

Bolt: elektrilised tõukerattad on tulnud, et jääda

Kui jälgida trende nii maailmas kui ka kohalikul tasandil, siis elektrilised tõukerattad on tulnud, et jääda, kinnitas Bolti tõukerastaste suunajuht Thomas Tammus.

Bolt alustas Eestis elektritõukerastaste jagamist möödunud suvel, kui oli enne katsetanud Pariisi ja Madridi turgu. Tammus ütles esimese hooaja põhjal, et elektrilised tõukerattad võeti vastu väga hästi. “Pärast Tallinnas alustamist nägime, kui populaarsed tõukerattad on, ning alustasime kiiresti ka mujal Baltikumis teenuse pakkumist, sest nõudlus oli sedavõrd suur.”

Tammuse sõnul võib erandiks tuua Pariisi, kus tõukerattaid lõhuti ja varastati liiga palju ning peamiselt seetõttu otustasid nad Pariisist oma tõukerastestega vähemalt mõneks ajaks taanduda.

Üldiselt oli eelmisel hooajal peamine probleem tõukerastaste vastupidavus. Järgmisel hooajal tuleb tänavatele suuremate rehvide ja vastupidavama raamiga ratas, et kohati kõrgete ääreki-

Alustasime kiiresti ka mujal Baltikumis teenuse pakkumist, sest nõudlus oli sedavõrd suur.

Bolti kõneisik Thomas Tammus

videga ja auklikel linnatänavatel oleks tõukerattaga mugavam sõita, rääkis Tammus.

Samuti peaks sellel suvel lahenduse saama palju arutelu tekitanud tõukerastaste liigitamise küsimus. Kui praegu on elektritõukeratas jalakäija abivahend, siis uue seaduse järgi saab sellest suure tõenäosusega kergliikur, millele hakkavad kehtima ka kergliikuri regulatsioonid.

Tammuse hinnangul on aga kõiki kulusid arvesse võttes tasuvam toota tõukerattaid Hiinas ja need siis sealt Euroopasse transportida. “Hiina tootmisvõimekus ja -kogemus on Euroopa omaga võrreldes märksa suurem. Küll aga saab Eestis tegeleda tootearendusega, selles suudame olla väga konkurentsivõimelised.”

mulle tundub, et me ise ei suutnud endale seda tunnistada.”

Maruste räägib, et Skype tekitas tunde, et tarkvaraga saab vallutada maailma ja kõigil tasuks õppida programmeerijaks. “Kahjuks ikkagi enamikke probleeme maailmas ainult tarkvaraga ära ei lahenda, rääkigu see Silicon Valley, mida ta tahab. Jopet on ikka selga vaja ja mingit sõidukit jalge alla ja mobiiltelefoni kätte.”

Idufirmade tehasteni jõudmine Eestis on Maruste hinnangul ka Cleveroni suur töö. “Kui Skype võttis üldiselt *start-up*’idel klaaslae pealt ära, siis Cleveron tegi hullu töö ära ja nüüd sealt hakkab tulemusi tulema. Ja ma arvan, et sealt tuleb hästi palju rohkem asju.”

Maruste näeb Eestis riistvara

Ammu oli aeg tehaseid avada

Idufirmad on hakanud järjest oma tehaseid avama ja Kristjan Maruste jaoks ei ole see üllatus.

Maruste on õppinud mehhatroonikainseneriks ja ehitanud ülikooli ajal vormeleid. “Ma tean, kui tohutu teadmus on Eestis selles valdkonnas. Peenmehaanika ja elektroonika on olnud Eestis hästi tugev. Ma olen hullult õnnelik, et see lõpuks on jõudnud uutesse ettevõttesse,” ütleb ta.

“Ja see, et meil see teadmus on, oli välismaailmale juba ammu selge,” lausub ta ja toob näiteks, et ega muidu ei oleks siia toodud Ericssoni tehas või ABB, Stoneridge, mis on kõik suured elektroonikavaldkonna tegijad. “Eks nad nägid läbi, et siin on mingi kõva potentsiaal, aga

pakkujatele, mitte lõppkliendile. Kui võrrelda Eestis toodetava elektritõukeratta hind Hiina omadega, usub Maruste, et nemad võiksid pakkuda hiinlastest toodet mitu korda odavamalt. Maruste selgitab, et selles valdkonnas määrab asja väärtuse kilomeetri hind ehk kui palju suudab sõiduk oma eluea jooksul kilomeetreid läbida. “Selles võrdluses soovime olla mitu korda paremad kui tänased tooted.”

Maruste sõnul ehitavad nemad oma tõukeratta taaskasutatud terasest ning nad on kõik läbi arvutanud ja läbi mõelnud, et see oleks ka päriselt keskkonda säästev.

Lisaks motiveerib Comodule’it enda sõidukeid tootma Maruste sõnul see, et neile väga meeldib sõidukeid ehitada – kunagi ehitasid nad tudengivormeleid. “Lõpuks on elektritõukeratta ehitamine veel ägedam kui mingi elektroonika ehitamine,” märgib ta.

Maruste ütleb, et kunagi võiks Comodule’i tehas olla suurem kui oli Baltika tehas. “Võib-olla teeme varsti rollereid, lõpetame autodega. Äge peab olema! Kui see toimib, siis miks mitte.”

TASUB TEADA Gaselli TOP

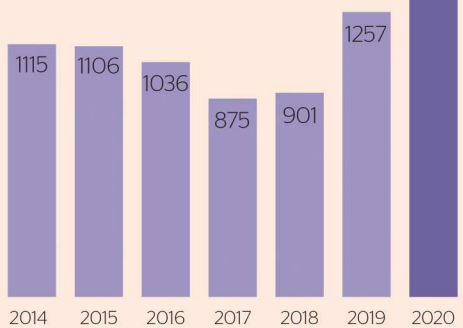
Selles erilehes räägime kiiresti kasvavatest firmadest ehk gasellidest ning oleme koostanud Eesti kiiresti kasvavate ettevõtete edetabeli.

Gaselli TOPi pääseb kiiresti kasvav ettevõtte, mis kasvatas aastatel 2016- 2018 käivet ja ärikasumit vähemalt 50% võrra. Ettevõtte peab olema tegutsenud vähemalt alates 2015. aasta 1. juulist ja tegutsema ka praegu. Koondjärjestus tekib ettevõtete kohapunktiide liitmisel müügitulu kasvu (2016 vs. 2018) ja ärikasumi kasvu tabeli (2016 vs. 2018) kohtade järgi. Ettevõttel peab olema vähemalt üks töötaja 2018. aasta lõpus.

Tabelisse pääsenud ettevõtte müügitulu oli 2018. aastaks võrreldes 2016. aastaga kasvanud vähemalt 50%, ärikasum pidi samal ajavahemikul olema kasvanud vähemalt 50%. Kuigi 2018. aasta ärikasum pidi olema suurem kui 2016. aastal, võis 2017. aasta ärikasum olla väiksem kui 2016. aastal, kuid ühelgi aastal ei tohtinud ettevõttel olla kahjumit.

Kui ettevõtet ei ole tabelis, ei vasta ta tingimustele või on ettevõttel olnud tabeli koostamise ajal maksuvõlad. Samuti võib olla, et ettevõtte majandusaastate aruandeid ei olnud andmete kogumise ajaks äriregistrisse sisestatud. Tabelisse ei arvestata tabelis osaleva konsolideeritud emaettevõtte tütarfirmasid.

ÜLEVAADE Gasellide arv püsib kasvus



1,59

miljonit eurot oli 2018. aastal gasellfirmade keskmine müügitulu. euro piiri ületas 31 ettevõtet, ühe miljoni piiri ületas 522 ettevõtet. Mediaanmüügitulu oli 710 741 eurot.

0,26

miljonit eurot oli 2018. aastal gasellfirmade keskmine ärikasum. Rohkem kui miljon eurot teenis ärikasumit 50 ettevõtet. Mediaanärikasum oli 97 821 eurot.

2,48

korda kasvas aastatel 2016-2018 keskmiselt edetabeli ettevõtjate käive. 12 ettevõtet suutis kolme aastaga oma käibe enam kui kümnekordistada.

10,8

inimest töötab keskmiselt gaselliettevõttes. Aasta varem oli see arv 9,37. Edetabelisse pääses 14 ettevõtet, kus oli 100 või enam töötajat. Ühemehefirmasid oli edetabelis 152 ja vähem kui 10 töötajaga ettevõtteid oli 954.

Gaselliliikumist toetavad





Kiiresti kasvavate firmade TOP 200

koht	nimi	müügitulu 2018	ärikasum 2018	tegevusala	põhiomanikud	asukoht	punkte
1.-2.	NV Trade OÜ	1 862 886	382 292	finantsteenused	Nikolai Degtjarenko 100%	Ida-Virumaa	19
1.-2.	Smartech Shop OÜ	964 390	122 740	arvutite müük	Ivan Belov 50%, Ruslan Galitski 50%	Tallinn	19
3.	Imex Oil Trade OÜ	5 134 283	399 138	kütuste vahendamine	Andrei Kotljarov 100%	Tallinn	22
4.	Tristore OÜ	876 971	49 519	sporditoodete- ja teenuste müük	Ain-Alar Juhanson 50%, Margus Püvi 50%	Tartu	58
5.	BHH Baltic OÜ	1 765 793	74 143	puidutööstus	Rauno Järvis 100%	Tallinn	62
6.	Tandem Kaubandus OÜ	2 228 290	611 294	kaubandus	Ike Lilleorg 50%, Marek Salukivi 50%	Läänemaa	75
7.	Energiatehnika OÜ	2 656 605	413 219	elektrimaterjalide hulgimüük	Jüri Joller 84,71%	Tallinn	80
8.	Roteh Grupp OÜ	3 017 810	479 549	ehitus	Mati Must 50%, Allan Timmermann 50%	Tallinn	82
9.	Smartvent Group OÜ	1 057 457	72 377	kliimaseadmete paigaldus	JK Varahaldus OÜ 100%	Tallinn	93
10.	Pühaste Pruulikoda OÜ	701 067	167 661	joogitööstus	Global Wine House OÜ 15%, Lauri Eidermann 28,33%, Üllar Kaljurand 28,33%, Eero Mander 28,33%	Tartu	97
11.	Smartecon OÜ	4 599 985	146 114	ehitus	Hannes Aus 50%, Magno Kure 50%	Tallinn	99
12.	Meisterviimistlus OÜ	708 117	235 800	ehitus	Aivar Varov 100%	Tallinn	100
13.	Viimsi Mets OÜ	1 910 616	232 348	metsandus	Janno Nikolajev 100%	Paide	105
14.	Y&Y Logistic Group OÜ	1 153 456	152 921	logistika	Egor Yaremenko 50%, Kirill Yashkin 50%	Harjumaa	117
15.	GS Invest OÜ	2 251 830	50 080	ehitus	Guno Sild 100%	Tallinn	119
16.	Fidoinvest OÜ	1 442 766	142 722	ürituste korraldamine	BFA Estonia OÜ 100%	Tallinn	119
17.	Project Distribution OÜ	4 873 032	92 561	ehitusmaterjalide hulgimüük	Ruslan Romaniv 100%	Tallinn	125
18.	Sta Tehniks OÜ	5 922 244	294 696	elektroonika hulgimüük	Aleksejs Rjabikins 20%, Pavels Sajadovs 80%	Tallinn	130
19.	Paneelitehas OÜ	693 965	111 288	kaubandus	MR Haldus OÜ 100%	Pärnu	137
20.	Reimerland OÜ	512 521	32 392	toitlustus	Rein Olesk 94,12%	Lääne-Virumaa	146
21.	Alro Metal OÜ	1 913 420	189 934	masinatööstus	Rome Sau 50%, Allen Luigas 50%	Tartumaa	149
22.	Pack&Fly Group OÜ	1 109 373	514 020	reisitarvikute jaemüük	Trawell CO S.P.A. 51%, Alexander Fedoseev 49%	Tallinn	150
23.	BAC Systems OÜ	1 057 829	93 006	ehitus	Valentin Tsõganov 100%	Tallinn	153
24.	Amereston OÜ	1 653 272	286 151	ehitus	Maris Raudik-Nuottanen 100%	Võrumaa	154
25.	Panamir OÜ	7 706 224	768 259	maitseainete hulgimüük	Kirill Gorlatš 59,98%, Aleksandr Viiner 40,02%	Tallinn	155
26.	Rolan Investment OÜ	907 828	816 964	finantsteenused	Tatiana Filippova 68%, Sergey Kolesnikov 32%	Tallinn	165
27.	Katuse Profid OÜ	419 351	23 190	ehitus	Kristina Peets 100%	Tallinn	167
28.	Gas Energy OÜ	3 462 100	328 167	kütuse hulgimüük	Raisan OÜ 51%, Vedelgaas Infra OÜ 49%	Tartu	171
29.	Astri Kinnisvara OÜ	2 666 082	1 416 939	kinnisvara	Eve Toots 25%, Ülo Hage 20%, TH Valdus OÜ 20%, Hannes Kirs 10%, Sander Hage 10%, Silver Hage 10%	Tartu	178
30.	Nordic Sales OÜ	7 553 383	5 423 616	kemikaalide vahendamine	Smile Holding SIA 100%	Tallinn	181
31.	Vinni Varahaldus OÜ	1 379 726	1 341 920	metsandus	Alar Kulp 100%	Lääne-Virumaa	183
32.	Renkvist OÜ	909 328	164 799	ehitus	Gabriel Koch 100%	Harjumaa	196
33.	Meiletop OÜ	514 631	132 578	ehitus	Meelis Lemsalu 100%	Tartumaa	200
34.	Altairbalt OÜ	14 942 816	1 553 755	hulgikaubandus	Sergei Merkulov 100%	Ida-Virumaa	208
35.	Derhamn OÜ	931 344	39 623	kalatööstus	Mart Vahtel 100%	Läänemaa	209
36.	Karisma Arhitektid OÜ	601 726	177 257	arhitektitegevused	Risto Parve 25%, Margit Valma 25%, Kai Süda 25%, Martin Kinks 25%	Tallinn	212
37.	Elater Invest OÜ	1 993 316	509 899	sõidukite lisaseadmete hulgimüük	Albert Hellat 100%	Harjumaa	216
38.	Allwork OÜ	835 132	316 792	toitlustus	Aivo All 100%	Tartu	218
39.	Diotech OÜ	928 521	93 306	energeetika	Mart Moora 31,29%, Siim Soplepmann 43,72%	Tartu	218
40.	Kaivuri OÜ	703 358	209 491	logistika	Tiidrik Kosula 100%	Harjumaa	229
41.	Artifex Group OÜ	876 444	205 270	ehitus	Mihhail Igonin 100%	Tallinn	234
42.	Hostech OÜ	2 973 305	116 424	puidu müük	Marina Šipunova 100%	Tallinn	250
43.	Nordast Marinen OÜ	6 047 072	510 787	laevade hooldus	Andrei Pokras 100%	Tallinn	254
44.	City Hambakliinik OÜ	811 588	94 806	meditsiin	Tauri Narits 33,32%, Helina Soopalu ja Lauri Soopalu 33,32%, Alari Veske 33,36%	Tartu	256
45.	CR Construction OÜ	1 438 345	198 452	ehitus	Rauno Järvis 100%	Tallinn	259
46.	Ilstro Ehitus OÜ	463 399	67 578	ehitus	Ilja Šubin 100%	Kohtla-Järve	259
47.	Intelligentne Grupp OÜ	488 700	155 492	koolitus	Eike Tõnismäe 100%	Tallinn	259
48.	Kristensen OÜ	900 133	78 541	hulgikaubandus	Konstantin Koreshkov 100%	Tallinn	264
49.	Tingopol OÜ	2 484 067	121 117	arvutite müük	Denis Berdega 100%	Tallinn	267
50.	Ketneri Tehnika OÜ	1 359 854	17 365	ehitusmasinate hulgimüük	Hardi Tarto 100%	Tartumaa	268
51.	Univertrans OÜ	1 821 620	878 682	kaubavedu	Andrey Grankin 49,52%, Dmitrijs Melniks 50,48%	Pärnu	275
52.	Mõisaküla Masinatehas OÜ	1 343 757	158 310	masinatööstus	Vitali Kangur 100%	Viljandimaa	276
53.	Cmc Group OÜ	1 274 075	259 021	jookide hulgimüük	Mihail Polonski 100%	Tallinn	282
54.	Trevis Ehitus OÜ	400 118	12 782	ehitus	Andrus Toom 100%	Harjumaa	289
55.	MKM Infra OÜ	2 432 697	256 581	ehitus	Mihkel Prikk 50%, Madis Prikk 50%	Pärnu	290
56.	Molenari OÜ	2 734 092	504 371	masinatööstus	Dmitrijs Muratovs 100%	Tallinn	294
57.	Imavere Energia OÜ	9 439 000	3 042 000	energeetika	Graanul Energia OÜ 100%	Tallinn	294
58.	Fausto Capital OÜ	6 732 406	25 086 310	kinnisvara	Sven Mihailov 33,33%, Kenneth Karpov 66,67%	Tartumaa	301
59.	Pauerprim OÜ	494 590	64 507	meelelahutus	Irina Evert 40%, Martin Evert 60%	Tallinn	302
60.	Freightex OÜ	1 926 144	84 053	logistika	Aleksei Merkulov 50%, Sergei Levanin 50%	Tallinn	326
61.	KMH Ehitus OÜ	441 206	127 254	ehitus	Kert Väinsalu 100%	Tartumaa	330
62.	Bauplatz OÜ	453 643	173 175	ehitus	Nikolai Azarenkov 100%	Tallinn	337
63.	Blanes OÜ	457 721	184 854	ehitus	Sergey Shevchenko 100%	Tallinn	338
64.	Standhaus Ehitus OÜ	806 432	152 955	ehitus	Heino Varikmägi 100%	Tartu	338
65.	M.T.M.Fortun OÜ	553 859	185 460	ehitusmaterjalide müük	Nadija Tkatsük 100%	Tartu	338
66.	Adoxa OÜ	637 356	78 465	jäätmekäitlus	Sergei Hanin 100%	Ida-Virumaa	340
67.	Buildnord OÜ	839 136	130 623	ehitus	Julia Mäesaar 100%	Põlvamaa	344
68.	Impernova OÜ	845 442	108 791	ehitus	Pavel Esin 100%	Harjumaa	344
69.	Profiasitek OÜ	576 849	200 923	kaubandus	Risto Repo 50%, Erkki Repo 50%	Lääne-Virumaa	352
70.	Mobipunkt OÜ	1 705 661	108 941	kaubandus	Sanders Skorik 100%	Tallinn	354
71.	Terasbeeton OÜ	3 987 391	769 836	ehitus	Marko Kokk 50%, Mart Paluvits 50%	Tallinn	357
72.	R3 Grupp OÜ	879 898	80 279	ehitus	Ragnar Rannasto 100%	Raplamaa	358
73.	Hurmi Agro OÜ	1 178 607	750 386	põllumajandus	Marek Kruusla 100%	Põlvamaa	363
74.	Kresor OÜ	1 528 155	55 299	toidukaupade müük	Viktor Malinovski 100%	Tallinn	368
75.	Harvia Estonia OÜ	1 067 916	75 735	ehitusmaterjalide tootmine	Harvia Oy 100%	Tartumaa	368
76.	Aknaproff OÜ	3 402 659	480 582	ehitusmaterjalide tootmine	Benno Keskpalu 25%, Kaiet Pogost 25%, Gennadi Jõgi 50%	Tartu	369
77.	Cromar OÜ	929 411	155 635	metallitööstus	Martin Mark 50%, Veigo Mark 50%	Lääne-Virumaa	370
78.	JPCars OÜ	975 798	82 439	sõidukite müük	Evald-Hannes Kree 50%, Jaan Kree 50%	Harjumaa	374
79.	Polytex OÜ	548 379	61 259	ehitus	Kaidar Kasak 50%, Indrek Susi 50%	Tallinn	375
80.	Forteks OÜ	1 345 987	206 077	kaubandus	Andrus Pihlakas 25%, Sven Pihlakas 25%, Margus Pihlakas 25%, Heiki Pihlakas 25%	Harjumaa	376
81.	Evikon MCI OÜ	1 071 231	82 580	mõõteseadmete tootmine	Vadim Korsakov 11,54%, Meelis Ahu 13,54%, EK Automation OÜ 74,92%	Tartu	377
82.	Cityehitus OÜ	442 137	61 568	ehitus	Kaido Otsmaa 100%	Haapsalu	377
83.	Proimplant OÜ	752 106	254 145	kaubandus	Lana Paabumets 100%	Tallinn	378
84.	RT Plaan OÜ	963 753	219 238	metsandus	Risto Toome 100%	Lääne-Virumaa	383
85.	Rautio Holding Eesti OÜ	977 097	709 543	metallitööstus	Markku Antti Rautio 65%, Pia Anneli Rautio 35%	Tallinn	386

Eesti ja Soome raamatupidamine

Maksu- ning õigusnõustamine

Usaldusväärne partner
edukale ettevõttele!

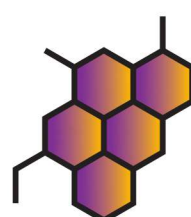
www.leinonen.eu



Leinonen Groupi 14 kontorit osutavad raamatupidamis-, haldus-, palgaarvestus- ja nõustamisteenuseid 12 Euroopa riigis.

1993. aastal alustasime äritegevusega Eestis. Praegu kuulume Baltimaade vanimate ja suurimate raamatupidamis- ettevõtete hulka koos meie Riia, Vilniuse ja Kaunase kontoritega.

Leinonen OÜ
Põhja pst 25
10415 Tallinn
contact@leinonen.ee
+372 6 117 700



LEINONEN



Kiiresti kasvavate firmade TOP 200

ALGUS LK 4

koht	nimi	müügitulu 2018	ärikasum 2018	tegevusala	põhiomanikud	asukoht	punkte
86.	Lokonit Grupp OÜ	1 489 513	29 977	puidu müük	Andrey Babkin 100%	Ida-Virumaa	386
87.	Hecada OÜ	586 885	66 473	mööteseadmete tootmine	Eero Väljaots 50%, Hester Piiliste 50%	Tallinn	391
88.	Viseven Europe OÜ	3 173 375	883 701	IT	Nataliia Andriichuk 37,50%, Roman Vasylenko 15%, Viacheslav Vasylenko 22,50%, Aventures Capital Growth Ltd 20%	Tallinn	401
89.	Forest Liiva Grupp OÜ	500 536	108 944	metsandus	Imre Poom 100%	Ida-Virumaa	404
90.	Aqua Pesulad OÜ	1 167 192	518 885	autoteenindus	Raivo Tamm 100%	Tallinn	411
91.	Värskä Laht OÜ	1 147 765	186 415	puidutööstus	Set-Fish OÜ 26,72%, Taivo Toomas 71,25%	Võrumaa	411
92.	Vinyl Plant OÜ	625 116	84 952	vinüülplaatide tootmine	Erki Pedaste 26%, Ragnar Pitsi 50%, BictorEst OÜ 24%	Tartu	414
93.	Glow OÜ	1 533 079	413 775	iluteenindus	Lana Valo 100%	Tallinn	422
94.	Rendimehed24 OÜ	933 970	407 540	ehitus	Monica Luong-Nömme 100%	Harjumaa	423
95.	IT Media Group OÜ	433 399	207 001	IT	Ilya Nikolaev 100%	Tallinn	430
96.	Lauer OÜ	2 386 904	330 135	metsandus	Lauri Uibopuu 100%	Valgamaa	437
97.	Briis OÜ	722 161	39 920	kaubavedu	Janus Tarve 100%	Tallinn	438
98.	Lepikus OÜ	475 001	297 527	põllumajandus	Kalle Külaots 100%	Lääne-Virumaa	449
99.	TTT OÜ	502 014	80 005	IT	Mart Toom 100%	Tallinn	457
100.	Elsa AP OÜ	299 453	42 928	ehitus	Aimar Roosipuu 100%	Pärnu	459
101.	Rainall Logistic OÜ	901 184	68 093	kaubavedu	Rainer Tuberik 50%, Allan Ringo 50%	Raplamaa	464
102.	Revismo OÜ	514 778	127 856	tootearendus	Mirko Arras 33%, YXX Investments OÜ 33%, Kristo Klementi 34%	Läänemaa	471
103.	Mercury Group OÜ	464 019	109 895	ehitus	Mairo Metsoja 100%	Lääne-Virumaa	474
104.	Tial OÜ	1 756 674	55 353	metallitööstus	Vitali Dmitrijev 25%, Aleksei Dmitrijev 25%, Vadim Titov 75%	Tartu	474
105.	Krabu Grupp OÜ	439 641	33 378	IT	Kirill Krabu 100%	Tallinn	481
106.	Perearst Tarmo Peda OÜ	439 078	91 192	meditsiin	Tarmo Peda 100%	Tartu	484
107.	Remet AS	15 495 441	1 461 217	ehitus	Aivar Lehtmetts 100%	Tallinn	485
108.	Stagnation OÜ	1 339 569	691 285	IT	Timmu Ründal 25%, Priit Kallas 25%, Riho Grossberg 25%, Taavi Sangel 25%	Tartu	488
109.	KRM Advisor OÜ	2 397 343	1 084 455	raamatupidamisteenused	Heli Kracht 99,44%	Tallinn	492
110.	Eleväli AS	8 632 593	828 422	ehitus	Larvo Klaos 50%, Rein Pius 50%	Viljandi	496
111.	Amrion OÜ	311 890	268 224	saadete tootmine	Riina Sildos 100%	Tallinn	496
112.	Snow & Wakeboard Solutions OÜ	765 392	97 465	masinatööstus	Tarmo Selge 50%, Martin Laurits 50%	Põlvamaa	498
113.	Forex Metal Plus OÜ	507 919	150 206	metallitööstus	Aleksei Sirotkin 50%, Sergei Borodin 50%	Kohtla-Järve	499
114.	Europe Recycling Systems OÜ	434 209	254 040	jäätmekäitlus	Sergei Kudrov 50%, Arkadi Netšeporuk 50%	Tallinn	500
115.	KPM Mets OÜ	291 757	385 954	metsandus	Peep Remmelg 100%	Jõgevamaa	502
116.	Ultimatemarket International OÜ	1 925 330	148 660	kaubandus	Kari Uolevi Rosendahl 100%	Tallinn	504
117.	Anteelia OÜ	1 107 334	327 472	ehitus	Raith Rass 100%	Tallinn	508
118.	Tolmet Eesti OÜ	8 923 992	37 860	kütuste vahendamine	Tolmets 100%	Tartu	509
119.	Digimarket OÜ	1 178 336	196 386	arvutite müük	Martin Sumendu 100%	Jõgevamaa	510
120.	Pihla Grupp OÜ	577 170	43 008	ehitus	Margus Soonik 50%, Ragnar Kaiste 50%, Ülle Kaiste 50%	Saaremaa	511
121.	Lapi MT AS	4 794 529	322 160	metallitööstus	Peeter Piirimägi 19,33%, Kalev Piirimägi 19,35%, Andrus Vare 38,68%	Võrumaa	511
122.	Rentline OÜ	4 999 082	11 099	sõidukite müük	Topauto AS 100%	Tallinn	512
123.	Läänemere Hambakliinik OÜ	4 838 571	691 053	meditsiin	Mihhail Bötšinski 50%, Konstantin Loginov 50%	Tallinn	513
124.	Andi Mööbel OÜ	1 342 639	178 384	mööblitööstus	Andrei Kottel 100%	Tallinn	514
125.	Nordic Beauty OÜ	1 238 398	53 734	IT	Fred Luhamaa 100%	Tartu	515
126.	Meavor OÜ	824 862	46 456	sõidukite lisaseadmete hulgimüük	Raul Orav 100%	Viljandi	519
127.	VSV Betoon OÜ	1 197 453	132 164	ehitus	Veiko Palanen 100%	Viljandi	520
128.	Riveeto OÜ	2 404 212	512 574	masinatööstus	Valdo Sepp 100%	Harjumaa	524
129.	Hansa Diesel OÜ	643 284	85 080	sõidukite lisaseadmete hulgimüük	Igor Filippov 100%	Tallinn	525
130.	Starwind Estonia OÜ	1 380 851	312 267	IT	Starwind Software Ld 100%	Tallinn	526
131.	Ehitusfirma Fidele OÜ	5 297 289	77 258	ehitus	Fidele OÜ 100%	Tallinn	528
132.	Optimist Digital OÜ	645 968	166 362	IT	Optimist Group OÜ 40%, Allan Tatter 24%, Olari Tõnison 36%	Tallinn	528
133.	Baltic Bulktrans OÜ	919 414	161 116	kaubavedu	Profive OÜ 75%	Tallinn	529
134.	Noy OÜ	404 864	111 150	kinnisvara	Georgi Mahmurov 100%	Tallinn	530
135.	3 Selli OÜ	887 727	297 739	kaubandus	Aivar Lindmetts 33%, Tiit Toomits 33%, Tanel Kolk 34%	Tallinn	533
136.	Vabitec OÜ	2 722 959	79 182	metallide hulgimüük	Andrei Vunš 25%, Igor Baburin 25%, Ruslan Ulko 25%, Vadim Ulko 25%	Tallinn	534
137.	Solidago Trans OÜ	3 715 638	26 711	logistika	Viktor Volovik 100%	Tallinn	536
138.	RMK-Invest OÜ	726 830	21 312	metallitööstus	Madis Maiste 33,32%, Rünno Hiietam 33,32%, Rasmus Himma 33,36%	Harjumaa	536
139.	Tartu Mööblikoda OÜ	460 751	43 303	mööblitööstus	Tiit Remsel 50%, Triin Radala 50%	Tartumaa	536
140.	Elektrikeskus OÜ	3 473 218	147 036	ehitus	Arvo Teder 45%, Toomas Lellep 55%	Viljandi	537
141.	KP Projekt OÜ	294 129	16 224	ehitus	Indrek Pajo 100%	Harjumaa	537
142.	Nordgrip OÜ	300 918	48 059	ehitus	Mihkel Randmaa 100%	Harjumaa	545
143.	Kapra Vanametall OÜ	364 293	48 062	jäätmekäitlus	Martin Saar 50%, H.S Property Holding OÜ 50%	Saaremaa	546
144.	Astel Modular OÜ	15 059 878	1 049 292	puidutööstus	Astel OÜ 85%, Kaidu Kontkar 15%	Tartumaa	550
145.	Velma Mööbel OÜ	4 209 510	633 461	mööblitööstus	Urmas Kont 22%, Ahto Roodla 22%, Veljo Kiigemägi 18%, Heli Kiigemägi 18%, Mati Klimov 11%	Tartu	551
146.	Rotermanni Hambakliinik OÜ	1 359 505	66 651	meditsiin	Kristo Ivanov 58%, Pille Soom 40%	Tallinn	556
147.	Mikatek OÜ	2 746 833	259 647	elektroonika hulgimüük	Karina Juzova 100%	Tallinn	557
148.	Arctica Solutions OÜ	1 530 905	287 078	tööstusseadmete hulgimüük	Petro Kodi 10%, Toomas Pellinen 10%, Elena Parviainen 80%	Tallinn	560
149.	Gemer Grupp OÜ	370 057	17 741	kosmeetika müük	Merilyn Veldi 50%, Gretel Pappel 50%	Tallinn	560
150.	Traperii OÜ	1 361 357	475 348	metsandus	Jürgen Raid 100%	Tallinn	561
151.	B.Est Solutions Estonia OÜ	575 500	164 567	IT	AZWEST OÜ 50%, Jana Krimpe 25%, Robert Adigazalov 25%	Tallinn	562
152.	Abc Ventilatsioon OÜ	1 041 823	86 178	ehitus	Randel Rikas 100%	Tallinn	563
153.	Marcellus OÜ	697 620	112 034	ehitus	Tõnu Kalvik 33,32%, Margus Rattasepp 33,32%, Margus Mägedi 33,36%	Rakvere	564
154.	Resys OÜ	545 627	95 840	IT	Mikko Juhani Mannonen 45%, RESYS OÜ 13%, Olev Mutso 10%, Villu Vaimets 10%, Tomi Petteri Pakarinen 10%	Tallinn	564
155.	Artworks Production OÜ	248 863	47 620	kunstialane loometegevus	Armin Kohlman 100%	Tallinn	564
156.	Electromatix OÜ	319 187	23 260	ehitus	Kristi Tõlp 50%, Viljar Tõlp 50%	Tallinn	569
157.	Unitop OÜ	1 045 388	33 531	reisibüroode tegevus	Eldat Pensa 49%, Gul Sara Koskela 49%	Tallinn	570
158.	Auto Lüliti OÜ	454 366	42 398	mootorsõidukite hooldus ja remont	Simo Teesalu 50%, Meelis Järv 50%	Pärnu maakond	572
159.	Aknasepad OÜ	1 221 731	216 992	ehitus	Rando Hunt 100%	Pärnu	573
160.	Rv-Elekter OÜ	793 200	49 633	ehitus	Roman Antonov 100%	Tallinn	579
161.	Loquiz OÜ	441 065	70 892	arvutimängude kirjastamine	Eric Hints 40%, SKUUV OÜ 19,75%, Alar Linna 15,63%, Andres Kukk 15,63%, TIIMITÖÖ OÜ 15,63%	Tallinn	584
162.	Eesti Haldus OÜ	1 114 235	65 248	hoonete üldpuhastus	E&E INVESTEEERING OÜ 100%	Tallinn	585
163.	Roohouse Ehitus OÜ	838 205	25 514	ehitus	Janek Roosmann 100%	Viljandi	586
164.	Meds&P AS	2 309 108	691 537	kaubandus	Dmitri Krõlenkov 100%	Tallinn	588
165.	Sr Construction OÜ	1 760 951	364 478	kaubandus	Silver Rosenfeldt 100%	Rapla maakond	592
166.	Meremõõdukuskeskus OÜ	394 343	134 242	veondus ja laondus	Harald Lindeberg 33,33%, Peeter Ude 66,67%	Tallinn	593
167.	Neotech Development OÜ	8 788 273	1 530 373	IT	Valery Yanov 95%		594
168.	Sardent OÜ	338 798	64 697	tervishoid	Liina Kaar 50%, Sven Peeters 50%	Saaremaa	596
169.	Valtrans OÜ	587 278	50 241	transport	Ilona Dorogan 100%	Rakvere	601
170.	Pirita Perearstikeskus OÜ	1 281 628	197 831	meditsiin	Mirjam Türkson 33,33%, Aili Tabri 33,33%, Kaja Arbeiter 33,33%	Tallinn	604
171.	Frogest OÜ	1 178 517	28 621	kaubandus	Elena Fedorova 10%, Taras Potapov 10%, Eduard Mehhanikov 10%, Tetyana Fromzel 23,36%, Jelena Nikonova 23,36%, Andrei Faizullin 23,28%	Tallinn	604

Kiiresti kasvavate firmade TOP 200

koht	nimi	müügitulu 2018	arikasum 2018	tegevusala	põhiomanikud	asukoht	punkte
172.	Rovex OÜ	364 024	234 702	tootmine	Madis Visnap 50%, Tõnis Visnap 50%		614
173.	Vot&Sun OÜ	1 229 065	35 415	ehitus	Margus Tamberg 100%	Rapla	615
174.	Kivt Hooldus OÜ	391 508	148 422	haldus	Igor Kurašov 100%		616
175.	Sargomets OÜ	1 593 387	508 980	metsandus	Argo Silm 100%	Rakvere	616
176.	Enska Ehitus OÜ	1 927 571	93 974	ehitus	Ilja Jevlanov 50%, Darja Karpova 50%, Sergei Karpov 50%		619
177.	Cancun OÜ	951 246	65 533	ehitus	Jekaterina Levai		629
178.	Miodelia OÜ	1 283 532	134 351	tootmine	Taisto-Taimo Kängsepp 100%	Võru maakond	629
179.	Dynomax OÜ	476 346	183 581	tootmine	Maksim Zolotarjov 100%	Harjumaa	629
180.	Lihula Kaubahoov OÜ	223 338	52 159	toitlustus	Kaupo Kivi 100%	Tallinn	633
181.	Svi Expert OÜ	1 137 467	49 356	ehitus	Igor Peterson 100%	Tallinn	635
182.	Mai Baltics Advisory OÜ	673 321	466 544	nõustamine	Lauri Isotamm 50%, Heikki Källu 50%	Tallinn	636
183.	Tp Katus OÜ	477 000	125 000	ehitus	Tiit Paalberg 100%	Tallinn	646
184.	Lipson Invest OÜ	561 893	155 239	ehitus	Pille Lipson 100%	Harjumaa	648
185.	Wineco OÜ	635 520	41 892	ehitus	PUIBO OÜ 100%	Tallinn	651
186.	Kaarland OÜ	1 172 613	196 760	metsandus	Girt Kaarepere 20%, Rene Kaarepere 80%	Jõgeva maakond	652
187.	Kindlad Partnerid OÜ	646 670	76 584	ehitus	Varmo Kaskema 100%	Tartu	655
188.	Arvel Auto OÜ	315 548	27 154	transport	Arvi Laanmäe 100%	Valga maakond	656
189.	Telli Toit OÜ	4 031 996	101 105	kaubandus	Raiki Reinsoo 50%, Priit Pärli 50%		657
190.	Vertmar OÜ	1 219 338	20 758	ehitus	Rain Nurmik 100%	Pärnu	658
191.	Slv Ehitus OÜ	3 902 660	61 121	ehitus	Ivo Liivat 33,32%, Kalmer Varov 33,32%, Jaak Sillaots 33,36%	Tartu	666
192.	Rs Shipping OÜ	778 831	484 857	merendus	Roman Setško 100%	Tallinn	666
193.	Repforce OÜ	1 221 829	77 286	kaubandus	Tanel Siimon 33,33%, Roman Kogan 33,33%, Camirosa OÜ 33,33%		667
194.	Radiaal OÜ	260 097	46 394	ehitus	Iljana Šipilova 100%	Ida-Virumaa	671
195.	Jib Consult OÜ	927 177	44 370	ehitus	Kerli Allas 100%	Harjumaa	672
196.	Fesma Alu OÜ	2 172 184	141 270	ehitus	Udo Maidre 100%	Raplamaa	673
197.	Villu Mööbel OÜ	303 772	7923	tootmine	Villu Laurik 100%	Tallinn	676
198.	Marecon Trans OÜ	261 807	28 003	transport	Vjatšeslav Sokolov 100%	Tallinn	677
199.	Berrymush OÜ	338 527	43 858	kaubandus	Toomas Trommel 100%	Võrumaa	679
200.	Tester Invest OÜ	886 231	33 410	teenindus	Meelis Havi 100%	Lääne-Virumaa	680

Vaata Gaselli TOPi Äripäeva veebis, kus on kirjas kõik 1375 edetabelisse pääsenud ettevõtet.

ST Nordhall – tugeva karkassiga kaarhall

Elva lähedal tegutsev OÜ Termet toodab PVC-kattega kaarhalle, ettevõtte seni suurimasse, 12 x 60meetrisse halli mahub talvekorterisse näiteks tosin kombaini.

„Meie kaarhallid on eelkõige mõeldud külmaks laohooneks,“ rääkis Termeti omanik ja tegevjuht Margus Griffel ning lisas, et põhiturg on neil Soomes. „Eestis on meil peamised kliendid põllumehed, kes hoiustavad kaarhallis põllutehnikat, aga ka näiteks heina või on kaarhalli sisustanud kasvõi lambalaudaks. Väiksemaid kaarhalle kasutatakse paatide, autosuvilate jms hoidmiseks.“

Eelmisel aastal müüs ettevõtte Soome 130 ja Eestisse 19 halli. Griffeli andmeil oli mullu müüdud hallide kogupindala ligi 15 000 ruutmeetrit. Seega saaks Termetis toodetud kaarhallidega katta veidi enam kui kaks A. Le Coq Arena jalgpallistaadioni suurust ala. Hallide edasimüüjaks Soomes on Landtek Finland Oy, edukas koostöö on kestnud viis aastat.

Termet toodab Nordhalli nimelisi kaarhalle, kõik mudelid on firmas endas välja töötatud. „Eestis tehakse PVC-kaarhalle vähe, enamik tootjaid toodab viilkatusega PVC-halle,“ lausub Griffel. „Eestis küll müüakse PVC-kaarhalle, aga need on sisse toodud Leedust või Hiinast. Meie halli karkass on tugevam. Teeme Soome turule halle, mille katuse ruutmeeter peab arvutuslikult taluma kuni 2,7 tonni raskust lumekoormust. Tegelikult kaarhall ei hoiagi lund peal, lumi libiseb lihtsalt alla.“

Nordhalli kaarhall ei vaja vundamenti, kerghoone ankurdatakse vaiadega maa sisse. Oleneb halli suurusest, kulub selle paigaldamisele kaks-kolm päeva. PVC-kate peab vastu 25 aastat. Nordhalli ruutmeetri keskmine hind jääb 64 euro kanti, näiteks



kaarhall mõõtmetes 10 x 20 x 3 meetrit maksab ilma käibemaksuta 12 390 eurot. Nordhalli mudelite laiused on 4, 6, 8, 10 ja 12 meetrit ning valmimas on 16 meetri laiuse kaarhalli tööjoonised. Halli pikus, kõrgus, uste asukohad, PVC-katte värv on kliendi otsustada. „Me ei tee masstootangut, oleme paindlikud, tuleme kliendile vastu ja teeme n-ö rätsepaülikonda,“ rõhutas Griffel. „Oleme kaarhallile isegi rattad alla pannud, sest klient soovis, et halli saaks asfaltplatsil nihutada sinna, kuhu vaja.“

Termeti käive on viimastel aastatel püsinud ühe miljoni euro piires. Griffel mõõnis, et praegusel rendipinnal nad toodangu mahtu oluliselt tõsta ei saa. „Kuna siin pole laienemisruumi, plaanime ehitada uue tootmishoone,“ sõnas ta. „Kruntselleks on Elva linna veerel soetatud ja loodetavasti hakkame veel tänavu ehitama.“

▲ Nordhalli kaarhallid sobivad külmaks laohooneks. Foto: OÜ Termet

MIS ON MIS OÜ Termet

- * Asutatud 29.05.2009.
- * Omanik ja tegevjuht Margus Griffel.
- * Toodab PVC-kattega kaarhalle. Eesti turul müüakse neid Nordhalli ja Soome turul Landtekhalli nime all.
- * 2019. aastal müüs Soome 130 ja koduturule 19 kaarhalli.
- * 6 töötajat.
- * 2018. aastal oli käive 0,96 miljonit eurot ja kasum 0,15 miljonit eurot.
- * Gaselli TOP: 1228. koht (2019), 36. koht (2018).
- * Alates 2016. aastast vastab tootmine EN 1090-1 standardile ja tooted kannavad CE-märgistust.

= Nordhalli tooted on oma hinda väärt =

KOMMENTAAR Erki Oidermaa, OÜ Oidermaa Talu Seemnekeskus omanik ja juht

Meie pere on OÜ-lt Termet ostnud kaks PVC-kattega Nordhalli. Kolm aastat tagasi soetatud 12 x 27meetrist halli kasutame kombainikuurina. Eelmise aasta suvel panime üles 12 x 60meetrise kaarhalli. Lühiajal käivitame seal küttepude tootmise. See hall sai seetõttu ka tavalisest kõrgem tellitud. Ostsime PVC-kattega hallid, sest hind paneb asja paika – ruutmeetri hind on odavam kui plekkhallil. Meie valik langes Nordhalli mudelite peale, kuna nende karkass on korralik ja tugev, need on tehtud vastavalt meie kliimale. Meeldib ka see, et Nordhalli karkassi metalldetailid on nii seest kui ka väljast tsingitud. Täistsingitud tooted peavad kaua vastu. Ja loomulikult sai valikul oluliseks ka see, et tegu on Eesti tootega. Et tegu on tugeva tootega, tõestab kasvõi see, et suur torm, mis meie kandist vana aasta lõpus üle käis, ei teinud kummalegi kaarhallile midagi liiga. * 6 töötajat. * 2018. aastal oli käive 0,96 miljonit eurot ja kasum 0,15 miljonit eurot. * Gaselli TOP: 1228. koht (2019), 36. koht (2018). * Alates 2016. aastast vastab tootmine EN 1090-1 standardile ja tooted kannavad CE-märgistust.



Õllepruulija ja šašlõkimeister tõusid gasellide sekka

Gasellide edetabeli esitsas on õlletootja ja teises pooles šašlõkimeister, kes mõlemad leiavad, et kui asi endale meeldib ja on mõnus teha, peabki hästi minema.

VIIVIKA RÕUK
viivika.rouk@aripaev.ee

Äripäev



10

töötajat oli 2018. aastal Põhjala Cateringi nime all tegutsedas Cuce-Camp OÜs.

Gaselli TOPis kõrgele 10. kohale kasvanud Pühaste Pruulikoda kaasas hiljuti ühisraha halduse kaudu investoritelt üle poole miljoni euro. Täpsemalt andsid üle 640 uue investori ettevõttele 555 600 eurot. Pruulikoja tegevjuht Üllar Kaljurand ütleb, et see raha ja uute investorite hulk andis neile tugeva motivatsiooni edasi kasvada.

Gaselli TOPi jõudis Pühaste aga selle põhjal, kuidas neil õnnestus kasvada 2019. aastani. Kaljurand märkis, et eks alustaval ettevõttel on ikka natuke lihtsam müügi kasvu leida, sest kogu koduturg ja maailm on alles lahti. Pühaste senise kasvu taga on tema meelest mõistagi hea toode, aga ka julgus uskuda sellesse tootesse ning investeerida kohe tootmismahu suurendamisse.

Tema meelest tuli Pühastele kasuks ka arusaam, et Eestis on pruulikodasid juba omajagu ja see siin on liiga väike turg, et suur äri üles ehitada. Seepärast alustasid nad kohe aktiivselt uute turgude otsimisega. "Usk oma tootesse, julgus ja ka natuke õnne – nii see meil õnnestus," ütles ta.

Ettevõttel lõppes just edukas raha kaa-

„Inimene võib osta sinu toodet kümme korda ja olla sellega rahul, kuid kui ta pettub selles 11. korral, siis suure tõenäosusega ta ei ole enam sinu klient.

Hogg Investi omanik ja tegevjuht Gagik Sahradyan

samise voor. Kaljurand loetles, et ees on uue villimistehhi ehitus, osta tuleb uued seadmed, teha uued tooted ja leida uued turud. Kaljuranna sõnul paneb 640 uue investori usaldus neid veel enam pingutama. "Ja tundma, et teeme vist õiget asja, kui nii paljudele meie tegemised korda lähevad. See on hea tunne," ütles ta.

Suurimatest takistustest äri tegemise juures tõi ta esile igapäevase bürokraatia – alkoholiregister ja erinevad auditid võtavad palju aega ning mõnikord jääb nende toimingute mõte talle arusaamatuks. Töötajate leidmine ja hoidmine ei ole Pühaste jaoks aga probleem. "Oleme atraktiivne ja hea tööandja," oli Kaljurand rahul.

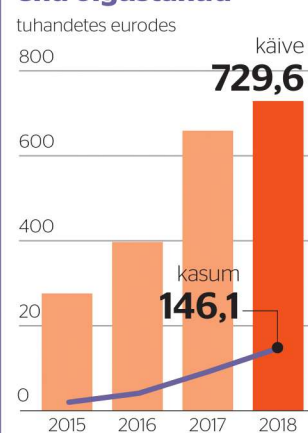
Šašlõkiäri läheb järjest paremini

Gaselli edetabeli väärilist kasvu näitas ka HOGG Invest OÜ, mis jõudis edetabelis 1375. kohale. Ettevõtte täitis täpselt viimaseks kõik vajalikud tingimused, et gaselli kvalifitseeruda. Tegemist on Eestis tegutsuva armeenlaste pereetevõttega, mille eesmärk on toota parima kvaliteediga šašlõkimarinaade. Nende tooteid leiab kõikidest suurematest kauplustest ja müük läheb selgelt tõusvas joones, kuigi 13 tegutses aastat jooksul ei ole neil olnud ühtegi reklaami ega tootekampaaniat, ütles HOGG Invest OÜ üks juht Aram Sahradyan.

MIS ON MIS Cuce-Camp OÜ

Juhatusel liikmed ja omanikud on Anti Laksper ja Jüri Laksper

TULEMUSED Investeeringud on end õigustanud

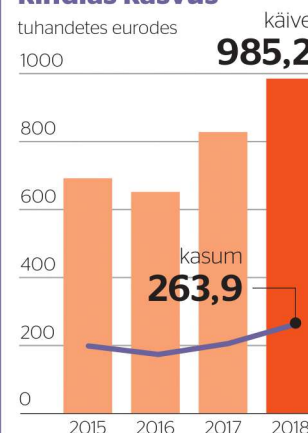


ALLIKAS: ÄRIPÄEVA INFOPANK

MIS ON MIS Hogg Invest OÜ

Omanik ja tegevjuht Gagik Sahradyan

TULEMUSED Šašlõkiäri püsib kindlas kasvus



ALLIKAS: ÄRIPÄEVA INFOPANK

Sahradyan ütles, et ettevõtte käive on jätkuvalt kasvanud ja eelmise aasta oli rekord. "Selle üle tunneme väga head meelt," ütles ta ja avaldas lootust, et 2020. aasta tuleb veel parem. Sel aastal on neil plaanis avada Keilas esimene päris oma kohvik-pood.

Sahradyan ütles, et nii õnnestumiste kui ka takistuste taga äris on enamasti inimesed. "Erimeelsused inimeste vahel on tavalised, kuid ärimaailmas võib see oma ettevõtte arendamisel osutada suureks takistuseks. Partneritega kompromissile jõudmine võib vahel olla suur väljakutse, eriti siis, kui partnerite hulk on piiratud. Just oma partneritega heade suhete hoidmine ja nendega kompromisside leidmine on väga oluline osa ärist ning üks järjepidevuse aluseid," ütles ta.

Vahel valmistavad väikeettevõtjale muret toidutoodete automaattellimused kaupluste poolt. Šašlõki müük on tema sõnul väga erinevatest teguritest – milline on ilm, kas on pühad, kas on kuu algus või lõpp jne. Arvuti ei oska selliste teguritega arvestada ning see põhjustab mahakandmist või tühje lette perioodil, kus nõudlus on väga suur.

Sahradyan leidis, et gaselli TOPi jõudsid nad siiski tänu oma toodetele. "Kõige tähtsam tegur on toodetele kõige kõrgema, 100protsendilise kvaliteedi tagamine ning selle hoidmine. 95 protsenti ei piisa. Inimene võib osta sinu toodet kümme korda ja olla sellega rahul, kuid kui ta petub selles 11. korral, siis suure tõenäosusega ta ei ole enam sinu klient," ütles ta.

Sahradyan ütles, et neil on väike kollektiiv ja nad on nagu perekond. Kui nad uusi töötajaid võtavad, küsivad nad alati ka kollektiivi arvamust. Tema sõnul on töötajate leidmine suur probleem. "Vahel venib töötajate leidmine väga pika aja peale ja seetõttu on ülesannetega toime tulemine raskendatud. See omakorda tekitab töötajates ja ka minus suurt väsimust ja stressi," tunnistas ta. Oma töötajate eest tuleb aga hoolitseda, pani ta teistele ettevõtjatele südamele. "Tuleb tekitada keskkond, kuhu inimesed tahavad tulla. Ja oma töötajaid tuleb usaldada, kuna ilma nendeta on võimatu edukat äri ehitada ja ajada," lausus ta.

Kõrge palgaga töötajad löid äri käima

Cuce-Camp OÜ, mis on vast kõige enam tuntud Põhjala Cateringi brändi alt, jõudis

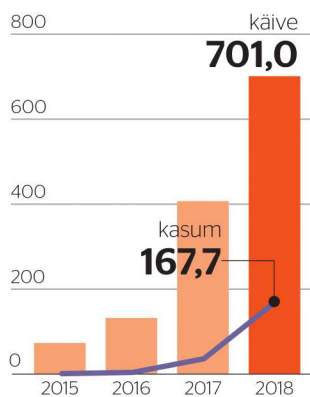
MIS ON MIS Pühaste Pruulikoda OÜ

Juhatusse kuuluvad Üllar Kaljurand, Lauri Eidermann ja Eero Mander

Omanikud on Üllar Kaljurand, Lauri Eidermann ja Eero Mander ning ettevõtete kaudu Arvo Kask ja Andres Villomann

TULEMUSED Julgus välisturule minna löi käibe kasvama

tuhandetes eurodes



ALLIKAS: ÄRIPAIVA INFOPANK

640

**investorit usaldas kokku
üle poole miljoni euro
Pühaste Pruulikoja kätte.**

▲ **“Usk oma toot-
tesse, julgus ja ka
natuke õnne,” nii
kirjeldab Pühaste
Pruulikoja tegev-
juht Üllar Kaljurand
ettevõtte edu va-
lemit. FOTO: PÜHASTE
PRUULIKODA**

Gaselli TOPis 790. kohale. Ettevõtte korraldab peamiselt sündmusi ning pakub seal meelelahutust ja toitlustust. Tegevjuht Jüri Laksperi sõnul viisid ettevõtte edetabelisse investeeringud hoonetesse ja seadmetesse.

Investeeringute kõrval ei tohi tema sõnul unustada, et kuludel tuleb iga päev teravalt silm peale hoida. Laksperi sõnul on toitlustamise sektoris paljud tublid tegijad sattunud finantsraskustesse ja pea iga aasta lõpetab keegi põhitegijatest kas pankrotis või on üleval suur maksuvõlg. “Eeldan, et eelkõige on see tingitud valedest finantsotsustest. Tellimusi broneeritakse tihti 6–12 kuud ette ja ei osata ette näha kõiki kõrvalkulusid, palgasurvet ja tarnijate hinnatõuse,” rääkis ta. Laksperi soovitas omahinda tihedalt analüüsida ja tarnijatega läbi rääkida.

Laksperi sõnul aitas neid kasvuni ka otse suurendada meeskonda, aga värvata ainult tipptegijaid. Nüüd on Põhjala Cateringi tiimis mitu Michelin tärni ja rahvusvahelise viie täрни hotelli kogemusega peaja vanemkokka. “Soovitan värbamisel olla kõigil julgemad, tuua talente tagasi koju ja olla konkurents julgelt rahvusvahelisel tööturul. Et selliseid inimesi kaasata ja pidevalt motiveerida, eeldab väga häid töötingimusi ja teatud palgataseme võimaldamist,” ütles Laksperi. Tema sõnul saadetakse nüüd neile CVsid ise, mis siis, et nad pole ammu kuskil töökuulutust avaldanud.

Kui kokkadega on hea seis, siis probleem on teenindava personali ehk kelneritega. “Millegipärast suhtutakse Eestis sellesse ametisse jätkuvalt kui töökohta, mida tehakse seni, kuni leitakse päris töö,” ütles ta. Tema sõnul võib kelneritöö olla väga põnev ja ka töötasu on catering'i-sektoris kõrgem restoranide omast. “Sama suhtumine on inimestel teenindustöösse ka Põhjamaades ja näiteks Suurbritannias. Hea on olukord riikides nagu Itaalia, Prantsusmaa, Hispaania, kus tihti on võimalik näha ka 80aastaseid vanahärrasid, kellel teenindustase nii suhtluses kui tehniliselt on tipptasemel ja nende amet nende uhkus,” rääkis ta.

Laksperi on rahul, et ettevõtte on saanud teostada suuri huvitavaid projekte, mis on tekitanud nende vastu huvi ka naabermaadest. 2019. aasta oli tema sõnul taas suur investeermise aasta ehk kogu tulu läks tagasi ettevõttesse. 2020. aastast ootavad nad põnevaid uusi kliente ja väljakutseid.

Kehtna salatiga võib gaselliks kasvada

VIIVIKA RÕUK
viivika.rouk@aripaev.ee

Kehtna vallas salatit kasvatava Ahtima OÜ juhatuse liige Mihkel Rõuk jääb tagasihoidlikuks ja ütleb, et ettevõtte kasv oleks võinud olla oluliselt kiirem, mis siis, et nad jõudsid gaselli TOPi.

“Alustasime alles mõni aasta tagasi ja on loomulik, et suhtarvude võrdluses on esimestel aastatel kiiret kasvu kergem näidata,” märkis ta. “Kuna Eesti majandusel on viimastel aastatel üsna hästi läinud, siis on kasvanud ka meie hulgiklientide ärimahud, mis omakorda võimaldab meil tootmismahut kasvatada,” selgitas ta.

Rõuk avaldas tänu heale

meeskonnale ning Eesti tarbijatele, kes tervislikult toituvad ja tahavad rohelist salatit süüa. Muret valmistab Rõugule aga Eesti panganduses toimuv. Tema sõnul vähendab pankade lahkumine Eestist konkurentsi, mis paratamatult tähendab halvemaid finantseerimisvõimalusi Eesti ettevõtetele.

“Kuigi raha hind Euroopas on rekordmadal ja Eesti ettevõtetel läheb väga hästi, on ettevõtete finantseerimistingimused oluliselt halvemad kui mõni aasta tagasi. Kiire palgakasv ja arenguplaanide kallimad finantseerimiskulud makstakse kinni ettevõtete kasumi arvel, mis omakorda pärsib tule-

vikus oluliselt Eesti majanduse konkurentsivõimet,” kardab ta.

Märkimisväärne probleem on tema meelest ka tööjõuga ja teatud sektorid ilma võõrtööjõuta enam Eestis ei toimiks. “Õnneks ei ole Ahtima jaoks heade töötajate leidmine siiani probleemiks olnud,” lausub ta. “Asume peamistest tõmbe-keskustest veidi eemal ning pakume töötajatele oma piirkonnas keskmisest paremaid töö- ja palgatingimusi.”

Enamik uutest töötajatest on soovitatud olemasolevate töötajate poolt.

Ahtima kiire kasv jätkus tema sõnul ka 2019. aastal, kui käive kerkis kuni 20% ja ärika-

TASUB TEADA Ahtima OÜ

Gaselli TOPis 254. koha.

Omanikud ja juhatuse liikmed Erki Vall ja Mihkel Rõuk.

Aastal 2016 oli ettevõtte käive 384 485 eurot ja ärikasum 29 988 eurot.

Aastal 2018 oli ettevõtte käive juba 888 591 eurot ja ärikasum 240 036 eurot.

sum kasvas üle 50%. Sel aastal on nad juba teinud investeeringuid tootmismahu suurendamiseks, millest loodavad ka 2020. aastaks vähemalt samas suurusjärgus käibe ja kasumi kasvu.

enne

KESPRI ARHIIV

KORRASTAB, HOIAB JA KAITSEB

> Asjaajamisteenus

> Arhiveerimis- ehk korra-
stamisteenus

> Säilitamisteenus

> Hävitamisteenus

> Kolimisteenus

KESPRI ARHIIV

DOCUMENT MANAGEMENT

Katusepapi 20, 11412 Tallinn

tel +372 6050263, fax +372 6050261, info@kespri.ee

pärast



Rantanen: Eesti ettevõtjad on edukamad kui soomlased!

Anssi Rantanen töötas kolm aastat Google'is ja teab tänu sellele, kuidas tegutsevad maailma kiiresti kasvavad firmad. Nüüd jagab ta oma kogemust Euroopa esimeses kasvuakadeemias.

JEKATERINA MOLOTKOVA
jekaterina.molotkova@aripaev.ee

Äripäev



Kasvuakadeemia Growth Tribe'i Soome tegevjuht Anssi Rantanen teab ka Eesti ettevõtjaid, näiteks kasutas ta Londonis elades palju Transferwise'i teenuseid ja tooteid. "Ka sellised Eesti ettevõtted nagu Bolt ja Pipe-drive on mulle tuttavad. Üks inimene, kellega olen suhelnud ja keda ma saan mainida, on Sten Tamkivi," rääkis ta. Tema sõnul on Eestis väga palju edukaid firmasid. "On selge, et eestlased on väga head ettevõtjad. Ütleksin isegi, et edukamad kui soomlased."

Rantanen on märganud, et paljudel suurtel ettevõtetel puudub võime võtta. "100 000 töötajaga Google võtab riski ja pooldab ettevõtlikkust. Seal oli pidev õppimine kultuurile omane, samas kui enamikul teistel ettevõtetel pole sarnaseid väärtusi," rääkis Rantanen.

Kui rääkida Skandinaavia ettevõtetest, siis milline on suurim edulugu, mida olete aidanud saavutada? Selleks ettevõtteks võiks olla Visma Solutions. See on suur ettevõte, kus töötab umbes 250 töötajat.

See ettevõte korraldab 2020. aastal tervelt tuhat nn eksperimenti. Mina ja meie meeskond oleme selles arengus osalenud. Näiteks mõõdunud aastal viisid nad läbi sada eksperimenti ja sel aastal juba tuhat. Seda on tõesti palju. Nende eksperimentide all ma mõtlen, et nad katsetavad, kuidas nad saaksid asju paremini, tõhusamalt teha turunduses, müügis, tootearenduses ja klienditeeninduses. Nad katsetavad pidevalt, kuidas rohkem kasvada ja muuta oma tooteid ja teenuseid efektiivsemaks. Katsetamine on protsess, mille eesmärk on pidevalt parandada seda, mida te teete.

Mida peaksid Soome laienevad Eesti ettevõtted silmas pidama? Kui me räägime uuele turule sisenemisest, siis sõltub palju konkreetsest turust või sektorist ja sellest, mis tüüpi ettevõttega on tegemist. Pole täht-

tis, kas see on *fintech* või idufirma, sest ükskõik mis turule laienemisel, olgu Soome või Hiinasse, peate esiteks õppima turgu väga hästi tundma. Peate õppima tundma konkurente, tarbijate psühholoogiat ja inimesi, kellega hakkate tulevikus koos töötama.

Teil peab olema täpne ettekujutus sellest, kellele te hakkate oma toodet või teenust müüma või kelle valite oma partneriks. See on protsess, mis aitab rahvusvahelisel laienemisel edukas olla.

Peate tegema endale selgeks, mis on teie jaoks parim viis sellele turule sisenemiseks ja tegema selleks süsteemset uurimistööd.

Millised on kõige sagedasemad vead, mida ettevõtjad teie arvates teevad? See sõltub sellest, millises staadiumis ettevõte on. Kui me räägime ettevõtetest, mis on varajases staadiumis ja alustavad näiteks 5–10 töötajaga, siis on sageli viga selles, et nad ei tea tegelikult, kas turg nende toodet vajab, või ei leia tootele õiget turgu. Olen näinud paljusid ettevõtjaid, kellel on juba varakult selge nägemus sellest, millist probleemi nad soovivad lahendada, kuid nad ei ole avatud ega kuula tagasisidet. See ei võimalda neil kohandada seda, mida nad teevad, tegelike vajadustega.

See puudutab ka ettevõtte innovatsiooni. Sageli on innovatsioon midagi, mis on suunatud ülalt alla ja ei ole probleemipõhine ega piisavalt eksperimentaalne. See ei võimalda kontrollida ja testida hüpoteesi, mis tiimil või asutajal toote kohta on. Kõige tavalisem viga on see, et tiimi või asutaja ideed ei kontrollita ega testita piisavalt.

Kuidas rakendada innovaatilist mõtlemist pika ajalooga ja pärandiga ettevõttes? See protsess peab toimuma samm-sammult, see ei saa juhtuda üleöö. Tavaliselt on tegevuse alguses pilootprojekt või kava, mis võimaldab eksperimenteerida ja jätab tegijale rohkem vabadust. See ei ole traditsiooniline ülalt alla suunatud meetod, vaid dünaamilisem, aktiivsem, eksperimentaalsem ja hüpoteesipõhine tegevus. Kui piloot on olnud edukas ja heaks kiidetud, saab seda laiendada teistele organisatsiooni osadele.



Me räägime mõtteviisi muutumisest ja kultuurimuutustest ning selle toimumine võtab palju aega.

Innovaatiline mõtlemine seisneb mõtteviisi muutmises ja enne kui selle saab muuta tööprotsessi osaks, kulub palju aastaid. Innovatsioon ja eksperimenteerimine peab olema ettevõttes pidev tegevus.

Paljud suuremad ettevõtted lahendavad oma innovatsioonivajaduse sellega, et ostavad üle väiksemaid innovaatilisi ettevõtteid või alustavad nendega partnerlust. Siin on ettevõtetel mitu võimalust: võib näiteks investeerida alustavatesse innovaatilisse ettevõtetesse või alustada koostööd sellise ettevõttega või siis asutada ise innovaatiline idufirma. Paljud, eriti suuremad ettevõtted kasutavad kõiki neid võimalusi ühekorraga, ja see on hea viis seda teha. Kõigil kolmel variandil on oma plussid ja miinused.

Kas ebaõnnestumine on lõpp või uus võimalus? Absoluutselt uus võimalus, aga selle edukus sõltub ettevõtte juhtide oskustest ja võimalustest. Klassikaline näide on Netflix, mis alguses müüs ja laenutas DVD-sid posti teel ja oli raskustes. 1990ndate alguses oli ka Apple peaaegu pankrotis. Isegi Lego oli aastatel 2002–2003 pankrotieelses seisus. On palju ettevõtteid, kes on peaaegu pankrotti läinud ja peavad end uuesti leiu-tama ning on ka sellega hakkama saanud.

Kas see tähendab ka ärimudeli täielikku muutmist? See sõltub ettevõttest. Apple'i lugu erineb Lego loost, kuid enamasti on selle protsessi keskmes ettevõtte ärikultuuri ja äri filosoofia radikaalne muutus.

Kas raskustes ettevõte vajab alati uut juhti või saab ka olemasolev juhtkond sellega hakkama? See sõltub, sest sageli on ärikultuuri muutmisel ettevõttes rida juhte, kes ei suuda uue mõtteviisiga, uue paradigma kohaneda. Selliste ärikultuuri ümberkorraldamisel võib sageli olla vaja välja vahetada 10–20 protsenti ettevõtte juhtkonnast. Küsimus on ärikultuuri muutumises, see on põhiline. Sõltuvalt olukorrast võite vajada uusi juhte või uut ärimudelit. Kõik

sõltub konkreetsest olukorrast, ühtset valemit siin anda ei ole võimalik.

Kas tegevjuht peaks keskenduma töötajatele/tiimile või tootele? See sõltub sellest, kui suurest või mis tüüpi ärist me räägime. Ma olen näinud palju suurepäraseid juhte, kes on olnud väga orienteeritud kas tulemustele või inimestele, nii et siin pole õiget või valet vastust. Minu arvates on parim lahendus, kui töötajatele ja tiimidele antakse vabadus eksperimenteerida, katsetada uusi asju ja ise välja mõelda uudseid ideid probleemide lahendamiseks.

Tulemused on olulised, kuid palju olulisem on maksimaalselt ära kasutada töötajate loovust.

Kui see õnnestub, siis tulevad ka tulemused. Tulemused tulevad siis, kui me juhime inimesi õigesti ja oleme avatud kõigele uuele, püüame teha asju uut moodi.

Millised on teie jaoks ettevõtete kasvufaasid? Kõige parem näitaja ettevõtete arengu faasi kohta on see, kas ettevõte on leidnud toote, mis on turule sobiv: ettevõte võib olla alles otsimas sobivat toodet või tahab kontrollida toote sobivust või siis on tal juba turule sobiv toode olemas.

Toote otsimisel on oluline tagada optimaalne protsess ja leida lahendus, kuidas tekitada innovatsioonis mastaabiefekt. Suuresti see ongi ettevõtete innovatsiooni küsimus. Kui olete uuendusmeelne ettevõtja ja teil on hüpotees, mille abil saate teenuse või toote uuele turule viia, on oluline osata hinnata, millal teie toode on turule optimaalne.

Millised on peamised väljakutsed ettevõtte maine kujundamisel? Arvan, et see protsess algab sellest, et kõik ettevõtte töötajad peavad jagama ettevõtte väärtusi.

Kui teil on 10 000 töötajat, siis hea ettevõtte maine loomiseks on äärmiselt oluline, et kõik tunnetavad, et ettevõtte väärtused on ka nende väärtused. See on väga suur väljakutse. See on ka ärikultuuri küsimus, mis samuti mõjutab ettevõtte maine kujundamist.

2,5
aastat töötas
Anssi Rantanen
Google'i marke-
tingiosakonnas
lirimaal pärast
magistriõpin-
gute lõpetamist
Londoni Impe-
rial College'is.



On palju ettevõtteid, kes on peaaegu pankrotti läinud ja peavad end uuesti leiutama ning on ka sellega hakkama saanud.

◀ **Anssi Rantanen**

FOTO: NORDICBUSINESSFORUM

PANE TÄHELE

Gaselli Kongress

Anssi Rantanen esines Gaselli Kongressil, kus rääkis kasvumõttest ja -kultuurist ning sellest, kuidas ettevõtteid saaksid oma kasvu süstematiseerida.

Gaselli liikumist toetavad LHV ja TalTechi majandusteaduskond.



Töökeskkonna Haldus OÜ

Töökeskkonna Haldus OÜ
Õismäe tee 179,
13517 Tallinn
GSM 553 2238; 654 1050
info@tkhaldus.ee

Terve ja koolitatud töötaja on investeering ettevõtte edusse!

Töökeskkonna Haldus OÜ (tegevusluba 199982) pakub töötervishoiu ja tööohutuse valdkonna teenuseid ja koolitusi, mille kvaliteedi tagavad pikaajaste kogemuste ja teadmistega praktikud. Ootame koostööle ettevõtteid, kes hoolivad koolitatud töötajast.

Korraldame ettevõtete-/asutustesiseseid eesti-, vene- ja ingliskeelseid koolitusi, mille programm koostatakse vastavalt tellija vajadustele ja eesmärkidele.

Töökeskkonna Haldus OÜ teostab järgmisi teenuseid:

- Töökeskkonna riskianalüüs ja kirjalik tegevuskava tervise-riskide vähendamiseks
- Tööohutus- ja töötervishoiualase dokumentatsiooni vormistamine
- Töökeskkonnaspetsialisti teenus
- Töötervishoiu- ja tööohutusalased koolitused
- Töötajate tervisekontroll
- Terviklahendus töötervishoiu ja tööohutuse teenuse jaoks
- Tervisekontroll tervisetõendi vormistamiseks

Töökeskkonna Haldus OÜ on Eesti Töötukassa koostööpartner

Töökeskkonna Haldus OÜ arstikeskuses KÜÜDORFI TÖÖTERTVISHOID teeme erinevaid tervisekontrole

- Tervisekontroll ettevõtete/asutuste töötajatele
- Mootorsõidukijuhi tervisetõend
- Toidukäitleja tervisetõend
- Haridustöötaja tervisetõend
- Hooldus- ja sotsiaaltöötaja tervisetõend
- Ilu- ja isikuteenuseid osutava töötaja tervisetõend
- Meremehe tervisetõend
- Väikelaevajuhi tervisetõend
- Töötervishoiuarsti otsus välismaal töötamiseks (nt ehitaja, keevitaja, elektrik, asbestitöötaja, kõrgtööd)



Tervisekontrolli teostab töötervishoiuarst
dr Annika Kүүdõrf
Õismäe tee 179, 13517 Tallinn
registratuur@tkhaldus.ee
GSM 5693 1828; 661 6812

Esmaabikoolitus Eesti Punase Risti ainekava mahus 16 ak h, hind 75 €

02.-03.03.2020 vene keel
16.-17.03.2020 eesti keel
20.-21.04.2020 eesti keel
04.-05.05.2020 vene keel

Esmaabiandjate täiendkoolitus 8 ak h, hind 55 €

03.03.2020 vene keel
17.03.2020 eesti keel
21.04.2020 eesti keel
05.05.2020 vene keel

Tuletõde tegemise koolitus 6 ak h, hind 75 €

23.03.2020 vene keel
24.03.2020 eesti keel
15.04.2020 vene keel
16.04.2020 eesti keel

Evakuatsiooni ja tuleohutuse eest vastutava isiku koolitus 8 ak h, hind 90 €

23.03.2020 vene keel
24.03.2020 eesti keel
15.04.2020 vene keel
16.04.2020 eesti keel

Töökeskkonnaspetsialistide, -volinike ja nõukogu liikmete koolitus, 24 ak h, hind 155 €

26.-28.02.2020 eesti keel *SOODUSHIND 150 €*
04.-06.03.2020 vene keel
25.-27.03.2020 eesti keel
22.-24.04.2020 eesti keel

Töökeskkonnaspetsialistide, -volinike ja nõukogu liikmete täiendkoolitus, 8 ak h, hind 90 €

28.02.2020 eesti keel *SOODUSHIND 85 €*
06.03.2020 vene keel
27.03.2020 eesti keel
24.04.2020 eesti keel

Töötukijuhhi koolitus (teooria) 8 ak h, hind 97 €

18.02.2020 vene keel *SOODUSHIND 92 €*
19.02.2020 eesti keel *SOODUSHIND 92 €*
18.03.2020 vene keel
19.03.2020 eesti keel

Töötukijuhhi koolitus (pädevustunnistuse omandamine) 16 ak.h, hind 155 €

18.02 ja 20.02.2020 vene keel *SOODUSHIND 150 €*
19.02 ja 20.02.2020 eesti keel *SOODUSHIND 150 €*
18.03 ja 20.03.2020 vene keel
19.03 ja 20.03.2020 eesti keel

Troopija (sild-, pukk-, torn-, autokraanad, telfrid) 8 ak tundi, hind 93 €

06.05.2020 eesti keel
07.05.2020 vene keel

Ehitusplatsi töötervishoiu ja tööohutuse koordinaatori koolitus 8 ak h, hind 87 €

21.02.2020 eesti keel *SOODUSHIND 80 €*
25.02.2020 vene keel *SOODUSHIND 80 €*
13.03.2020 eesti keel
17.04.2020 vene keel

Lisainfo: www.tkhaldus.ee



„Joondun selle järgi, mida mängib raadio või millist muusikat mängitakse klubides. Pean sellega arvestama, see on minu töö ja selle tööga proovin raha teenida.

◀ Sven Lõhmus
FOTO: ANDRAS KRALLA

Sven Lõhmus oskab soovitada ettevõtja hiti valemit

Eestis on võimalik täitsa korralikult muusikaga ära elada, ütleb Gaselli Kongressi esineja, helilooja ja muusik Sven Lõhmus. Selleks tuleb teha õigeid otsuseid, palju tööd ja muusikat, mille järele on vajadus.

JEKATERINA MOLOTKOVA
jekaterina.molotkova@aripaev.ee

Äripäev



Sven Lõhmus teab muidugi, milline on hitt, kuid ühtset valemit hiti tegemiseks on tema sõnul väga raske leida, muusikapalad ei ole tänapäeval lihtsalt laulud või instrumentaalteosed, vaid ikkagi oskusliku ajastuse, läbimõtlemise ja katsetamise tulemus. „Kui sa tahad, et sinu laulust saaks korralik hitt, mis on edukas, artistile kasulik ja tema reitingut turul tõstab, siis peab hästi paljude aspektidega arvestama,” ütles ta.

Lõhmus oskab ka ettevõtjatele pisut nõu anda, kuidas teha toode, millest saab hitt. „Ükspuha, mida sa toodad või mille peale sa oled tulnud või mida leiutanud – igaüks peab arendama sellist toodet, milles on midagi teistmoodi ja midagi kasulikku, maailmaparandamist või rohemõtlemist. Muusikas on seda samuti. Kõige olulisem asi on ikkagi ajastus: õigel ajal õigetele inimestele

MIS ON MIS Moonwalk OÜ

Sven Lõhmuse ja tema äripartneri Tambet Mumma ettevõtte tegeleb kontsertide lavastamise ja esitamisega, muusikalise loometegevusega.

Ettevõtte käive oli 2018. aastal 118 849 eurot, aasta varem 251 586 eurot.

Kasum oli eelmisel aastal 5610 eurot ja aasta varem 7524 eurot.

õiges kohas pakkuda õiget ja muusikat, mille järele on vajadust,” tõi ta paralleeli, millest võiks kõik ettevõtjad õppida.

Lõhmus teeb reeglina sellist muusikat, mis inimestele meeldib. „Tänu sellele, et mulle meeldib popmuusika, mida tarbib väga suur kuulajaskond, on see töö olnud edukas,” leiab ta. Samas tuleb tal muidugi teha kompromisse selle vahel, mis läheb peale, ja teisalt, mis on talle kui kogenud heliloojale kvaliteetne ja äge, aga võib-olla ei toimiks pophitina. „Kui ma teen oma igapäe-

vast tööd – muusikat – ja valmistan mõnele artistile lugu, siis ma kindlasti pean arvestama tema eripäradega, tema sõnumiga, tema *statement*’iga, ma ei tohi mõelda enda peale. Arvestan ka seda, et see lugu oleks võimalikult popp ja hea,” rääkis Lõhmus ja tunnistas, et sellega võib ta kaotada ennast kui heliloojat. „Tõde on see, et peabki tege-ma mingite parameetrite järgi lugusid. Sellist muusikat, nagu sa ise tahad teha, tihti-peale teha ei saa, ja selleks tuleb teha mingi eraldi projekt või kuskil mujal ennast välja elada. Kui mingi muu eluvaldkonna äritoo-de näiteks võib olla konservatiivne ja kvali-teetne, siis ka disainer tahaks vahel panna hullu ja mässata ideedega. Selleks on siiski teised kohad olemas,” arvas ta.

Lõhmus on teinud ka niisugust muusikat, mis on päris palju erinev sellest, mida tavapäraselt teeb. „See on olnud elamus ja pigem sahtlisse tehtud. Ühel päeval ma prooviks seda muusikat avalikustada,” ütles ta.

Lõhmus rääkis, et teeb natuke tänamatut tööd. „Ma ei saa oma fantaasiaid väga palju muusikaliselt välja elada. Popmuusikal on omad reeglid ja kindel liin. Joondun selle järgi, mida mängib raadio või millist muusikat mängitakse klubides. Pean sellega arvestama, see on minu töö ja selle tööga proovin raha teenida. Kui ma ei teeniks sellega raha, võiks ma teha ükstapuha misugust hullust või lollust, mida iganes mõte pähe toob. Ja kindlasti mõni kriitik ütleks, et vau, see on täiega äge.”

Eestis muusikat tehes väga rikkaks saada pole tema sõnul siiski võimalik. Samas pole tema teenitu ka kommiraha, tunnistas ta. „Ma arvan, et kes teeb õiged otsused ja korraldab oma elu korralikult, kes on ise professionaalne muusik ja esineb palju, siis Eestis on võimalik täitsa korralikult muusikaga ära elada. Aga tõde on see, et meid on vähe ja seda muusikatarbijat on ka segmendina nii vähe. Kui me vaatame, palju meil on noori, palju meil on keskealisi ja vanu inimesi, siis saame kogu töö teada, kellele me seda muusikat teeme,” ütles ta.

Ta ei ole kokku lõõnud, milline laul on talle kõige rohkem sisse toonud. „Ma arvan, et võib-olla need lood, mis on kõige popimad olnud või mis on kõige rohkem kuulatud, võib-olla need ka, mis on osalenud Eurovisioonil. Aga ma ei oskagi öelda,” märkis ta.

Muusika levib maailmas kiiresti ja muusikuna peab Lõhmus teadma, kust tulevad trendid. „Mina eelkõige jälgin kõige suuremaid – Ameerikat eelkõige ja siis muidugi ka Euroopat, eelkõige Inglismaad. Ameerikast need trendid tihti peale algavad ja sealt võetakse šnitti selleks, mida tehakse ka Euroopas.”

Kogu popmuusika ei sõltu tema sõnul tänapäeval geograafilisest piirkonnast. „Kas või suhteliselt väike riik Rootsi on maailma mõistes olnud üks edukamaid popmuusikariike üldse läbi aegade. Muusika ei tunne geograafilisi piire. Meil on ikka samad võimalused, mis kõigil teistel,” leidis ta.



AS PARMET TÄNAB OMA TÖÖTAJAJD JA KOOSTÖÖPARTNEREID



Pildil: Delta Tartu. Arhitekt 11 OÜ / Ilmar Truverk, Sander Aas, Sander Paljak, Kristjan Lind ja Joanna Kordemets

PARMET®

METALLFASSAADIDE TÄISLAHENDUSED

Parmet AS | www.parmet.ee | parmet@parmet.ee | +372 766 0044
Tehvandi põik 3, 67403 Otepää | Valukoja 8/1, 11415 Tallinn (Öpiku maja)



Maakondade kiired kasvajad

Harjumaa

koht	nimi	müügitulu	ärikasum	tegevusala	koht TOPis
1.	Smartech Shop OÜ	9 64 390	122 740	IT	1.-2.
2.	Imex Oil Trade OÜ	5 134 283	399 138	tööstuskemikaalide vahendamine	3.
3.	Bhh Baltic OÜ	1 765 793	74 143	kaubandus	5.
4.	Energiatehnika OÜ	2 656 605	413 219	kaubandus	7.
5.	Roteh Grupp OÜ	3 017 810	479 549	ehitus	8.
6.	Smartvent Group OÜ	1 057 457	72 377	ehitus	9.
7.	Smartecon OÜ	4 599 985	146 114	elektriinstallatsioon	11.
8.	Meisterviimistlus OÜ	708 117	235 800	ehitus	12.
9.	Y&Y Logistic Group OÜ	1 153 456	152 921	transport	14.
10.	Gs Invest OÜ	2 251 830	50 080	ärinõustamine	15.
11.	Fidoinvest OÜ	1 442 766	142 722	messide korraldamine	16.
12.	Project Distribution OÜ	4 873 032	92 561	kaubandus	17.
13.	Sta Tehniks OÜ	5 922 244	294 696	kaubandus	18.
14.	Pack&Fly Group OÜ	1 109 373	514 020	infoalane tegevus	22.
15.	Bac Systems OÜ	1 057 829	93 006	ehitus	23.

Hiiumaa

koht	nimi	müügitulu	ärikasum	tegevusala	koht TOPis
1.	ERJ Teenused OÜ	489 631	1095	ehitus	340.
2.	Nordisk Group OÜ	975 090	40 130	ehitus	372.
3.	Kõriku Puit OÜ	333 914	120 415	ehitus	818.
4.	Dagosan OÜ	624 820	210 39	ehitus	1190.
5.	Aurelicom OÜ	1 587 961	142 839	transport	1215.
6.	Hmpk OÜ	11 144 430	724 727	metsandus	1228.

Ida-Virumaa

koht	nimi	müügitulu	ärikasum	tegevusala	koht TOPis
1.	NV Trade OÜ	1 862 886	382 292	finantsteenused	1.-2.
2.	Altairbalt OÜ	14 942 816	1 553 755	kaubandus	34.
3.	Ilstro Ehitus OÜ	463 399	67 578	ehitus	46.
4.	Adoxa OÜ	637 356	78 465	tavajäätmete kogumine	66.
5.	Lokonit Grupp OÜ	1 489 513	29 977	kaubandus	86.
6.	Forest Liiva Grupp OÜ	500 536	108 944	metsandus	89.
7.	Forex Metal Plus OÜ	507 919	150 206	metalltoodete tootmine	113.
8.	Radiaal OÜ	260 097	46 394	ehitus	194.
9.	Tarkmert OÜ	366 785	16 003	transport	203.
10.	Portlif Grupp OÜ	1 909 645	328 026	naftatoodete tootmine	204.
11.	Tervisekeskus OÜ	331 824	33 172	üldarstiabi osutamine	221.
12.	L.A. Trans OÜ	235 100	30 690	transport	238.
13.	Blg Components OÜ	928 812	388 517	kaubandus	245.
14.	S.A.Cito OÜ	436 135	242 299	rentimine	258.
15.	Riverstar Met OÜ	711 394	10 959	ehitus	260.

Jõgevamaa

koht	nimi	müügitulu	ärikasum	tegevusala	koht TOPis
1.	Kpm Mets OÜ	291 757	385 954	metsandus	115.
2.	Digimarket OÜ	1 178 336	196 386	kaubandus	119.
3.	Kaarland OÜ	1172 613	196 760	metsandus	186.
4.	Redang OÜ	274 684	179 545	transport	318.
5.	Savarmu Puit OÜ	389 551	42 080	puittaara ja puitluste tootmine	325.
6.	Taumar Palkmajad OÜ	291 655	35 096	saematerjali tootmine	414.
7.	Dmg Ehitus OÜ	1 575 922	49 202	ehitus	430.
8.	Karela OÜ	485 762	25 548	ehitus	478.
9.	Parika Mt OÜ	665 187	162 962	metsandus	555.
10.	Kaevax OÜ	1 454 524	262 946	ehitus	569.
11.	Merineitsi OÜ	444 015	60 810	rentimine	633.
12.	Est-Skog OÜ	485 154	38 957	metsandus	648.
13.	Vikbisnis OÜ	186 318	22 528	ehitus	660.
14.	Ponte OÜ	710 741	135 575	rentimine	678.
15.	Setukad OÜ	412 947	54 669	transport	686.

Järvamaa

koht	nimi	müügitulu	ärikasum	tegevusala	koht TOPis
1.	Viimsi Mets OÜ	1 910 616	232 348	metsandus	13.
2.	Rekmar Ehitused OÜ	324 147	442 08	ehitus	206.
3.	Reme Grupp OÜ	4 362 119	1 763 270	ehitus	383.
4.	Silvanus-Metsatööstus OÜ	1 845 500	1 147 578	metsandus	400.
5.	Mati Hõbemägi OÜ	239 695	75 885	majutus	436.
6.	Loojangu OÜ	353 021	38 261	transport	449.
7.	Metropol Group OÜ	1 670 813	242 871	ehitus	561.
8.	Treegeri Kohviku OÜ	175 519	12 123	toitlustus	604.
9.	Geoforce OÜ	1 826 280	236 141	kaevandamine	616.
10.	Joekopp OÜ	397 305	47 260	ehitus	715.
11.	Kore Invest OÜ	705 957	51 218	teenindus	720.
12.	Sirloin OÜ	271 503	27 344	liha- ja linnulihatoodete tootmine	733.
13.	Square Saunahaus OÜ	708 791	38 266	kaubandus	775.
14.	Natural AS	12 265 747	401 041	saematerjali tootmine	859.
15.	Woodhammer OÜ	191 895	3380	köögimööbli tootmine	867.

Läänemaa

koht	nimi	müügitulu	ärikasum	tegevusala	koht TOPis
1.	Tandem Kaubandus OÜ	2 228 290	611 294	peakontorite tegevus	6.
2.	Derhamn OÜ	931 344	39 623	kala töötlemine ja säilitamine	35.
3.	Cityehitus OÜ	442 137	615 68	ehitus	82.
4.	Revismo OÜ	514 778	127 856	disainerite tegevus	102.
5.	Ehto OÜ	3 100 650	143 851	ehitus	426.
6.	Haapsalu Alumiinium OÜ	837 523	82 140	ehitus	572.
7.	Resteh OÜ	1 290 040	82 944	ehitus	730.
8.	Kirs Metal OÜ	330 957	72 707	ehitus	857.
9.	Ostentrans OÜ	720 147	49 243	transport	906.
10.	Navix OÜ	1 884 722	228 139	plasttoodete tootmine	965.
11.	Läänemaa Veoautokeskus OÜ	3 801 973	196 894	kaubandus	1073.
12.	Rikanor OÜ	240 430	52 808	ehitus	1087.
13.	Estec Service OÜ	209 118	58 293	mootorsõidukite hooldus	1220.

Lääne-Virumaa

koht	nimi	müügitulu	ärikasum	tegevusala	koht TOPis
1.	Reimerland OÜ	512 521	32 392	toitlustus	20.
2.	Vinni Varahaldus OÜ	1 379 726	1 341 920	metsandus	31.
3.	Profiasitek OÜ	576 849	200 923	kaubandus	69.
4.	Cromar OÜ	929 411	155 635	metallkonstruktsioonide tootmine	77.
5.	Rt Plaan OÜ	963 753	219 238	metsandus	84.
6.	Lepikus OÜ	475 001	297 527	karjakasvatus	98.
7.	Mercury Group OÜ	464 019	109 895	ehitus	103.
8.	Marcellus OÜ	697 620	112 034	ehitus	153.
9.	Valtrans OÜ	587 278	50 241	transport	169.
10.	Sargomets OÜ	1 593 387	508 980	metsandus	175.
11.	Tester Invest OÜ	886 231	33 410	teenindus	200.
12.	Northwest Representative OÜ	1 479 846	143 721	kaubandus	212.
13.	Uudeküla Ehitus OÜ	699 804	31 698	ehitus	242.
14.	Abc1 OÜ	413 130	41 013	kaubandus	292.
15.	R&P Santehnik OÜ	256 662	51 189	ehitus	317.

Põlvamaa

koht	nimi	müügitulu	ärikasum	tegevusala	koht TOPis
1.	Buildnord OÜ	839 136	130 623	ehitus	67.
2.	Hurmi Agro OÜ	1 178 607	750 386	karjakasvatus	73.
3.	Snow & Wakeboard Solutions OÜ	765 392	97 465	erimasinate tootmine	112.
4.	Ahja Teenus OÜ	1 155 158	613 367	põllumajandus	202.
5.	Orticaria Group OÜ	299 294	34 695	ehitus	241.
6.	Weidenberg OÜ	398 143	56 483	projekteerimine	306.
7.	Saviukumaja OÜ	822 585	65 734	kaubandus	323.
8.	Ttl Veod OÜ	382 626	27 115	transport	369.
9.	Eston-V OÜ	657 003	25 820	ehitus	387.
10.	Kanniku OÜ	2 226 206	337 139	transport	447.
11.	Ris Ehitus AS	1 587 467	187 120	ehitus	461.
12.	Saven OÜ	747 605	164 204	ehitus	558.
13.	Valmer Puit OÜ	425 369	5293	puitehitiste tootmine	690.
14.	Mx Arendus OÜ	225 144	15 290	metsandus	721.
15.	Ecosauna Project OÜ	1 478 507	129 687	puitehitiste tootmine	731.

Pärnumaa

koht	nimi	müügitulu	ärikasum	tegevusala	koht TOPis
1.	Paneelitehas OÜ	693 965	111 288	kaubandus	19.
2.	Univertrans OÜ	1 821 620	878 682	transport	51.
3.	Mkm Infra OÜ	2 432 697	256 581	ehitus	55.
4.	Elsa Ap OÜ	299 453	42 928	ehitus	100.
5.	Auto Lüliti OÜ	454 366	42 398	mootorsõidukite hooldus	158.
6.	Aknasepad OÜ	1 221 731	216 992	insener-tehniline tegevus	159.
7.	Vertmar OÜ	1 219 338	20 758	ehitus	190.
8.	Rivoco OÜ	366 664	92 134	ehitus	219.
9.	Kihnu Veeteed AS	5 323 471	236 607	transport	231.
10.	Helares Consult OÜ	580 523	71 145	tootmine	240.
11.	Sundriver OÜ	302 226	23 717	transport	264.
12.	Kirolux OÜ	955 684	208 691	metallitöötlus	267.
13.	Roostalu Ehitus OÜ	393 141	122 235	tööhõive	268.
14.	Anneever OÜ	288 201	5901	kaubandus	269.
15.	Jl Hooldus OÜ	407 907	39 255	mootorsõidukite hooldus	283.

Raplamaa

koht	nimi	müügitulu	ärikasum	tegevusala	koht TOPis
1.	R3 Grupp OÜ	879 898	80 279	ehitus	72.
2.	Rainall Logistic OÜ	901 184	68 093	transport	101.
3.	Sr Construction OÜ	1 760 951	364 478	kaubandus	165.
4.	Vot&Sun OÜ	1 229 065	35 415	ehitus	173.
5.	Fesma Alu OÜ	2 172 184	141 270	metallkonstruktsioonide tootmine	196.
6.	Quick Service OÜ	494 870	45 212	transport	214.
7.	Otto Ehitab OÜ	439 162	4344	ehitus	215.
8.	Starelement OÜ	1 312 188	97 821	ehitus	248.
9.	Ahtima OÜ	888 591	240 036	põllumajandus	254.
10.	Melli Auto OÜ	1 497 389	356 485	metsandus	286.
11.	Ohp OÜ	365 050	28 609	kaubandus	420.
12.	Planimeks OÜ	606 530	37 024	ehitus	453.
13.	Haldja Hambaravi OÜ	741 925	35 939	hambaravi osutamine	475.
14.	Taital Trans OÜ	1 025 916	39 030	transport	533.
15.	Pajaka Puit OÜ	2 484 793	151 131	metsandus	622.

Saaremaa

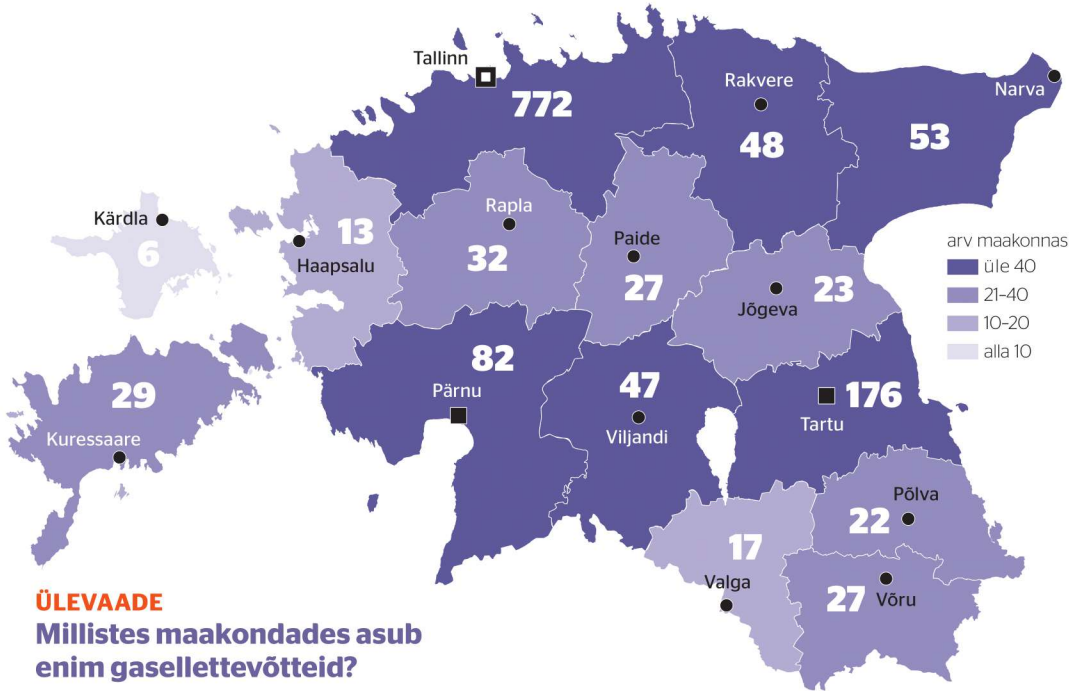
koht	nimi	müügitulu	ärikasum	tegevusala	koht TOPis
1.	Pihla Grupp OÜ	577 170	43 008	ehitus	120.
2.	Kapra Vanametall OÜ	364 293	48 062	kaubandus	143.
3.	Sardent OÜ	338 798	64 697	hambaravi osutamine	168.
4.	Annilog OÜ	887 636	128 986	transport	208.
5.	Hansa24 Group OÜ	3 580 605	189 397	kaubandus	227.
6.	Eesti Infra OÜ	358 281	99 020	ehitus	244.
7.	Vaholder OÜ	518 928	20 101	ehitus	249.
8.	Horizons OÜ	873 828	167 277	ehitus	252.
9.	Arens Torutööd OÜ	991 140	98 128	ehitus	310.
10.	Bestandem OÜ	176 117	11 180	ehitus	581.
11.	Swedox Transport OÜ	382 076	25 584	transport	590.
12.	Arensburg OÜ	4 369 278	397 475	toitlustus	603.
13.	Sv Torutööd OÜ	2 356 177	470 429	ehitus	655.
14.	Hammarprodukter OÜ	485 857	56 067	plasttoodete tootmine	692.
15.	Õsel Consulting OÜ	451 498	164 737	insener-tehniline projekteerimine	792.

Tartumaa

koht	nimi	müügitulu	ärikasum	tegevusala	koht TOPis
1.	Tristore OÜ	876 971	49 519	tööhõive	4.
2.	Pühaste Pruulikoda OÜ	701 067	167 661	õlletootmine	10.
3.	Alro Metal OÜ	1 913 420	189 934	haagiste tootmine	21.
4.	Gas Energy OÜ	3 462 100	328 167	kaubandus	28.
5.	Astri Kinnisvara OÜ	2 666 082	1416 939	rentimine	29.
6.	Meiletop OÜ	514 631	132 578	ehitus	33.
7.	Allwork OÜ	835 132	316 792	toitlustus	38.
8.	Diotech OÜ	928 521	93 306	teadus- ja arendustegevus	39.
9.	City Hambakliinik OÜ	811 588	94 806	hambaravi osutamine	44.
10.	Ketneri Tehnika OÜ	1 359 854	17 365	kaubandus	50.
11.	Fausto Capital OÜ	6 732 406	25 086 310	rentimine	58.
12.	Kmh Ehitus OÜ	441 206	127 254	ehitus	61.
13.	Standhaus Ehitus OÜ	806 432	152 955	ehitus	64.
14.	M.T.M.Fortun OÜ	553 859	185 460	kaubandus	65.
15.	Harvia Estonia OÜ	1 067 916	75 735	plastist ehitustoodete tootmine	75.

Valgamaa

koht	nimi	müügitulu	ärikasum	tegevusala	koht TOPis
1.	Lauer OÜ	2 386 904	330 135	metsandus	96.
2.	Arvel Auto OÜ	315 548	27 154	transport	188.
3.	Dammix Mets OÜ	5 340 552	1 777 873	metsandus	335.
4.	Valmap Grupp AS	5 570 590	350 528	ehitus	337.
5.	Chipmill OÜ	1 353 276	98 925	puidutöötlemissaaduste tootmine	363.
6.	A.K.Montage OÜ	1 139 357	174 197	ehitus	409.
7.	Raial Invest OÜ	5 046 378	1 601 939	rentimine	431.
8.	Linnu Talu OÜ	2 291 874	676 209	linnukasvatus	517.
9.	J.T.Metsad OÜ	556 218	62 422	metsandus	559.
10.	Artful OÜ	1 038 897	32 197	transport	738.
11.	Jaanikese Jahinduse OÜ	1 354 549	121 547	kaubandus	904.
12.	Sarapiku OÜ	400 596	85 325	ehitus	928.
13.	Parmet AS	5 523 326	738 463	ehitus	975.
14.	Sapronen OÜ	1 066 781	96 398	puittaara ja puitluste tootmine	1150.
15.	Welg Varuosad OÜ	1 200 899	50 125	kaubandus	1186.



ÜLEVAADE
Millistes maakondades asub
enim gasellettevõtteid?

Viljandimaa

koht	nimi	müügitulu	ärikasum	tegevusala	koht TOPis
1.	Mõisaküla Masinatehas OÜ	1 343 757	158 310	tösteseadmete tootmine	52.
2.	Eleväli AS	8 632 593	828 422	ehitus	110.
3.	Meavor OÜ	824 862	46 456	kaubandus	126.
4.	Vsv Betoon OÜ	1 197 453	132 164	ehitus	127.
5.	Elektrikeskus OÜ	347 3218	147 036	ehitus	140.
6.	Roohouse Ehitus OÜ	838 205	25 514	ehitus	163.
7.	Rovex OÜ	364 024	234 702	saematerjali tootmine	172.
8.	Curo Viljandi OÜ	444 909	17 159	tööstuslike masinate paigaldus	213.
9.	Vikinghaus OÜ	814 298	487 303	rentimine	216.
10.	U Plant OÜ	1 517 113	183 394	kaubandus	298.
11.	Viihall OÜ	459 908	35 584	ehitus	315.
12.	E&A Ehitus Ja Kaubandus OÜ	242 172	59 055	ehitus	333.
13.	Roger Puit AS	13 255 822	19 926 189	metsandus	354.
14.	Ameron Ehitus OÜ	753 425	32 928	ehitus	360.
15.	Msa Elekter OÜ	431 185	13 827	ehitus	386.

Võrumaa

koht	nimi	müügitulu	ärikasum	tegevusala	koht TOPis
1.	Amereston OÜ	1 653 272	28 6151	ehitus	24.
2.	Värsk Laht OÜ	1 147 765	186 415	küttepuid tootmine	91.
3.	Lapi Mt AS	4 794 529	322 160	metallkonstruktsioonide tootmine	121.
4.	Miodelia OÜ	1 283 532	134 351	valmissööda tootmine	178.
5.	Berrymush OÜ	338 527	43 858	kaubandus	199.
6.	Messum Grupp OÜ	332 341	63 559	metsandus	205.
7.	Laikum OÜ	3 396 220	162 315	metsandus	256.
8.	Illu Köide OÜ	400 887	46 006	ehitus	288.
9.	Splitwood Group OÜ	507 468	74 741	küttepuid tootmine	291.
10.	Fenomen OÜ	605 640	43 448	metsandus	302.
11.	Vorano OÜ	266 056	8174	ehitus	350.
12.	Lamitex Grupp OÜ	579 297	50 242	klaastoodete tootmine	352.
13.	Perearst Helgi Luik OÜ	307 673	51 135	üldarstiabi osutamine	448.
14.	Service OÜ	348 883	70 170	masinate ja seadmete remont	491.
15.	Estelaxe OÜ	3 681 916	373 946	plasttoodete tootmine	515.

GROLLS

TÖÖRIIETE JA ISIKUKAITSEVAHENDITE SPETSIALIST

Kvaliteetsete
tööriiete tootja!

Nüüd ka
Mustamäel,
Laki 30

www.grolls.ee

A part of the multi-specialist

swedol

Björnkäder

NYTELLO

UNIVERN

Gesto
WORKWEAR

Grolls Lasnamäe Peterburi tee 75, Tallinn 60 70 160 info@grolls.ee

Grolls Mustamäe Laki 30, Tallinn 60 70 155 mustamae@grolls.ee



Käibe kasvatajate TOP 150

Käibe kasv aastatel 2016–2018, kordades

koht	ettevõte	käibe kasv	tegevusala	koht üldtabelis	koht	ettevõte	käibe kasv	tegevusala	koht üldtabelis
1.	Imex Oil Trade OÜ	35,1	kütuste vahendamine	3.	76.	Euro Gulf OÜ	4,3	ehitus	374.
2.	Project Distribution OÜ	33,3	ehitusmaterjalide hulgimüük	17.	77.	Freightex OÜ	4,3	logistika	60.
3.	Solidago Trans OÜ	28,6	logistika	137.	78.	Nemix It Eesti OÜ	4,3	kaubandus	257.
4.	Panamir OÜ	24,3	maitseainete hulgimüük	25.	79.	Värska Vara OÜ	4,3	ehitus	727.
5.	Gas Energy OÜ	22,9	kütuse hulgimüük	28.	80.	Saviukumaja OÜ	4,3	teenindus	323.
6.	NV Trade OÜ	14,8	finantsteenused	1-2.	81.	Alro Metal OÜ	4,3	masinatööstus	21.
7.	Seitse Teed OÜ	13,9	IT	586.	82.	Kaivuri OÜ	4,3	logistika	40.
8.	Smartecon OÜ	13,0	ehitus	11.	83.	Annilog OÜ	4,3	ehitus	208.
9.	Y&Y Logistic Group OÜ	11,3	logistika	14.	84.	Sigmasystems OÜ	4,3	kaubandus	201.
10.	Nordic Sales OÜ	11,1	kemikaalide vahendamine	30.	85.	Auto Lüliiti OÜ	4,2	masinatööstus	158.
11.	Rotermanni Hambakliinik OÜ	10,5	meditsiin	146.	86.	Easykut OÜ	4,2	põllumajandus	289.
12.	Nordic Beauty OÜ	10,0	IT	125.	87.	Toxinvent OÜ	4,2	kaubavedu	537.
13.	Estrak Invest OÜ	9,6	ehitus	307.	88.	Wineco OÜ	4,2	ehitus	185.
14.	Nordeo E AS	9,4	metallitööstus	346.	89.	Broadline OÜ	4,2	tööjõu rent	309.
15.	Energiatehnika OÜ	8,9	elektrimaterjalide hulgimüük	7.	90.	Astri Kinnisvara OÜ	4,2	kinnisvara	29.
16.	Altairbalt OÜ	8,6	hulgikaubandus	34.	91.	It Media Group OÜ	4,1	IT	95.
17.	Smartech Shop OÜ	8,6	arvutite müük	1-2.	92.	Lauer OÜ	4,1	metsandus	96.
18.	Mobipunkt OÜ	8,5	kaubandus	70.	93.	Rentline OÜ	4,1	sõidukite müük	122.
19.	Tingopol OÜ	8,5	arvutite müük	49.	94.	Nordast Marinen OÜ	4,1	laevad hooldus	43.
20.	Elater Invest OÜ	8,1	sõidukite lisaseadmete hulgimüük	37.	95.	Catapult Labs OÜ	4,1	ehitus	226.
21.	Tristore OÜ	7,9	sporditoodete müük	4.	96.	Rolan Investment OÜ	4,1	finantsteenused	26.
22.	Solrod OÜ	7,8	ehitus	236.	97.	Artifex Group OÜ	4,1	ehitus	41.
23.	Vormsi Ehitusmeistrid OÜ	7,7	kaubandus	295.	98.	Oil Solutions OÜ	4,0	ehitus	565.
24.	Terasbetoon OÜ	7,5	ehitus	71.	99.	Vaholder OÜ	4,0	kinnisvara	249.
25.	Teca Projekt OÜ	7,4	ehitus	274.	100.	Jib Consult OÜ	4,0	toidukaupade hulgimüük	195.
26.	Luminord OÜ	6,9	maaparandus	571.	101.	Pauerprim OÜ	4,0	meelelahutus	59.
27.	Siv Ehitus OÜ	6,9	kaubandus	191.	102.	Plasmapro OÜ	4,0	IT	752.
28.	Meisterviimistlus OÜ	6,7	ehitus	12.	103.	Revspeed OÜ	4,0	hulgikaubandus	422.
29.	Roteh Grupp OÜ	6,7	ehitus	8.	104.	Revismo OÜ	4,0	tootearendus	102.
30.	Converto Force Solutions OÜ	6,6	inkassoteenus	394.	105.	Marcellus OÜ	3,9	IT	153.
31.	Tesron Ehitus OÜ	6,4	IT	211.	106.	Pack&Fly Group OÜ	3,9	reisitarvikute jaemüük	22.
32.	Allwork OÜ	6,4	toitlustus	38.	107.	U Plant OÜ	3,9	ehitus	298.
33.	Bac Systems OÜ	6,4	ehitus	23.	108.	Krm Advisor OÜ	3,9	raamatupidamisteenused	109.
34.	R3 Grupp OÜ	6,3	ehitus	72.	109.	Tester Invest OÜ	3,9	logistika	200.
35.	Viimsi Mets OÜ	6,2	metsandus	13.	110.	Karisma Arhitektid OÜ	3,9	arhitektitegevused	36.
36.	Hostech OÜ	6,1	puidu müük	42.	111.	Derhamn OÜ	3,9	kalatööstus	35.
37.	Kruustar OÜ	6,0	sõidukite rent	366.	112.	Blanes OÜ	3,9	ehitus	63.
38.	Paneelitehas OÜ	6,0	kaubandus	19.	113.	Strongfloor OÜ	3,9	majutus	576.
39.	Tandem Kaubandus OÜ	6,0	kaubandus	6.	114.	Klarberg OÜ	3,9	ehitus	225.
40.	Baltic Bulktrans OÜ	6,0	kaubavedu	133.	115.	Byggmaster OÜ	3,9	kaubandus	229.
41.	Riveeto OÜ	5,9	masinatööstus	128.	116.	Fidoinvest OÜ	3,9	ürituste korraldamine	16.
42.	BHH Baltic OÜ	5,9	puidutööstus	5.	117.	Pttrans OÜ	3,9	sõidukite müük	301.
43.	Cancun OÜ	5,8	metsandus	177.	118.	Katuse Profid OÜ	3,9	ehitus	27.
44.	Werbung OÜ	5,8	õigusteenused	652.	119.	Kristensen OÜ	3,8	hulgikaubandus	48.
45.	Möödistaja OÜ	5,8	metsandus	224.	120.	Datan OÜ	3,8	ehitusmaterjalide hulgimüük	705.
46.	Buildnord OÜ	5,7	ehitus	67.	121.	STA Tehniks OÜ	3,8	elektroonika hulgimüük	18.
47.	Amereston OÜ	5,7	ehitus	24.	122.	Starwind Estonia OÜ	3,8	IT	130.
48.	Pirita Perearstikeskus OÜ	5,6	meditsiin	170.	123.	Eetp OÜ	3,8	energeetika	539.
49.	B.Est Solutions Estonia OÜ	5,5	IT	151.	124.	Rautio Holding Eesti OÜ	3,8	metallitööstus	85.
50.	Kihnu Veeteed AS	5,5	ehitus	231.	125.	Orako OÜ	3,8	ehitus	347.
51.	Ehitusfirma Fidele OÜ	5,4	ehitus	131.	126.	Eesti Metsameister OÜ	3,7	metsandus	673.
52.	Smartvent Group OÜ	5,4	kliimaseadmete paigaldus	9.	127.	Rendimehed24 OÜ	3,7	ehitus	94.
53.	Hansa24 Group OÜ	5,3	logistika	227.	128.	Ettevõtlusfinantseerimise OÜ	3,7	finantsteenused	308.
54.	Pühaste Pruulikoda OÜ	5,3	joogitööstus	10.	129.	Svi Expert OÜ	3,7	ehitus	181.
55.	Vabitec OÜ	5,3	metallide hulgimüük	136.	130.	Avaring OÜ	3,7	IT	666.
56.	Polytex OÜ	5,3	ehitus	79.	131.	Mkm Infra OÜ	3,7	ehitus	55.
57.	VSV Betoone OÜ	5,2	ehitus	127.	132.	Diotech OÜ	3,7	energeetika	39.
58.	UltimateMarket International OÜ	5,1	kaubandus	116.	133.	Vinni Varahaldus OÜ	3,7	metsandus	31.
59.	Unitop OÜ	5,1	loometegevus	157.	134.	Renkvist OÜ	3,7	ehitus	32.
60.	Proimplant OÜ	5,0	kaubandus	83.	135.	Rainall Logistic OÜ	3,6	kaubavedu	101.
61.	RT Plaan OÜ	4,9	metsandus	84.	136.	Fausto Capital OÜ	3,6	kinnisvara	58.
62.	Ambroosius OÜ	4,8	ehitus	480.	137.	Resys OÜ	3,6	IT	154.
63.	Taital Trans OÜ	4,8	büroohaldus	533.	138.	Reimerland OÜ	3,6	toitlustus	20.
64.	Raial Invest OÜ	4,7	metallitööstus	431.	139.	Eksora Sv OÜ	3,6	ehitus	564.
65.	Astel Modular OÜ	4,6	puidutööstus	144.	140.	Ilstro Ehitus OÜ	3,6	ehitus	46.
66.	Abc Ventilatsioon OÜ	4,6	ehitus	152.	141.	Altertech Eu OÜ	3,6	toitlustus	259.
67.	Quick Service OÜ	4,5	rauakaupade hulgimüük	214.	142.	Meiletop OÜ	3,6	ehitus	33.
68.	Cromar OÜ	4,5	metallitööstus	77.	143.	Mercury Group OÜ	3,6	ehitus	103.
69.	CR Construction OÜ	4,5	ehitus	45.	144.	Standhaus Ehitus OÜ	3,6	ehitus	64.
70.	Aqua Pesulad OÜ	4,5	autoteenindus	90.	145.	Hurmi Agro OÜ	3,6	põllumajandus	73.
71.	RS Shipping OÜ	4,5	ehitus	192.	146.	Evikon Mci OÜ	3,6	mööteseadmete tootmine	81.
72.	GS Invest OÜ	4,5	ehitus	15.	147.	Kauren Grupp OÜ	3,6	ehitus	513.
73.	Stroicom OÜ	4,5	heli- ja videoseadmete müük	457.	148.	Cmc Group OÜ	3,6	jookide hulgimüük	53.
74.	Neotech Development OÜ	4,4	puidu müük	167.	149.	Aktiva Finants OÜ	3,5	inkassoteenus	392.
75.	Kore Invest OÜ	4,3	liha müük	720.	150.	Scandinor OÜ	3,5	ehitus	523.



Äripäev

Ehitusuudised.ee

Värsked uudised ehitus- ja kinnisvarasektorist



Äripäev

Tööstusuudised.ee

Sisuturundus on oma kauba, teenuse, firma tutvustamine huvitavate lugude jutustamise kaudu. ST teenib alati tellija turunduslikke eesmärgi.



Pluss on parem kui miinus

Arhitektuuribüroo Pluss on alates asutamisest 2002. aastal projekteerinud enam kui miljon ruutmeetrit ühiskondlikke hooneid, kortermaju ja eramuid, nii uusehitisi kui ka renoveeritavaid ja restaureeritavaid hooneid. Käibe järgi oma sektori tipus oleva firma eduks võib lugeda stabiilsust ja ambitsioonikust.

„Meil on ambitsioon olla tugev kõiges – loomingulistes konkursivõitluses, tehnilistes oskustes, professionaalsuses. Oleme alati uuendustele avatud ja arengutega kaasas,“ ütleb arhitektuuribüroo juht Katrin Ventsel, kelle kogemused ja teadmised ettevõtet peaaegu kaks aastakümnet edukalt tüüritud on.

Mis on Plussi edu saladus?

Ühtne ja tugev kogemustega meeskond. Võimekus juhtida projekteerimist, võtta peaprojekterija vastutus ka suurte ja keerukate objektide puhul. Hea arhitekt väärrib head meeskonda.

Kuidas firma oma nime sai?

Juba alguses, kui ettevõtte 2002. aastal viie partneri poolt loodud sai, oli meie motoks „Pluss on parem kui miinus“. Soovisime leida nime, mis oleks lihtne ja positiivne, kuid samas ka rahvusvaheliselt mõistetav.

Milline on olnud teie tiimi jaoks põnevaim ja väljakutseterohkeim töö?

Töid ükshaaval välja tuua on keeruline, sest iga objekt on olnud selline, kuhu oleme püüdnud just sellel ajahetkel maksimumi. Plussi kõige väiksem objekt on olnud seitsmeruutmeetrine klaassaun, mis jõudis Barcelonas arhitektuurifestivalil finaali. Üks suurimaid objekte on olnud 100 000 m² kaubakeskuse projekteerimine, mis pälvis 2013 aastal 1. koha Tekla BIMsight rahvusvahelise mudelprojekteerimise konkursil.

Kas Plussi stiil on osaleda võimalikult paljudel konkurssidel või haarata pakkumistest, mis ise uksele koputavad?

On kutsutud ja on avalikud konkursid. Loomulikult oleme väga huvitatud osalemisest avalikel konkurssidel, kuid tegelikkuses jõuame seda teha palju vähem, kui sooviksime. Peamiselt osaleme kutsutud konkurssidel.

Olla kutsutud ja valitud on muidugi tugev näitaja, samas võivad avalikud konkursid olla arhitektidele loominguliselt väga põnevad ning suure osalejate arvuga. Üks viimaseid avalikke konkursse, mille võitisime, oli Rail Baltica Pärnu terminali hoone ja selle lähiümbruse kavandamine. Tegemine oli rahvusvahelise võistlusega, kus töid hindas rahvusvaheline žürii. Võistlusele esitati 31 nõuetele vastavat tööd. Selline võit on väga magus.

Mis nippidega arhitektuurimaailmas silma jääda ja mida teha selleks, et eristuda?

Kõikidel arhitektidel ja isegi kõikidel arhitektide büroodel on oma loominguline käekiri. Oma tellijatele saame ikkagi silma jääda kvaliteetset teenust pakkudes. Eelmise aasta üks tunnustusi meeskonnale oli meie pikaajalise ja professionaalse koostööpartneri AS Merko poolt antud „Aasta koostööpartner 2019“ auhind.

Mida teha, et oma nägu ja käekiri ei kaoks?

Firma nägu ja käekirja hoiab meeskonna tuumik, suurte kogemustega vastutavad spetsialistid. Arhitektide bürood juhtides peab arvesse võtma arhitekti isiklikku ambitsiooni, et sädet ei kustuks.

Millised objektid teie silma särama panevad?

Väljakutse ei sõltu objekti suuruselt, vaid sellest, kuidas sa suudad tellijale anda parima lahenduse. Väljakutse on leida projektile õige meeskond, väljakutse on teostada korrektne ja professionaalne projekt. Silma panebki särama see, kui me seda suudame.



„Arhitekt on kapten, kuid ta pole üks. Arhitekt töötab efektiivselt, kui ta saab keskenduda loomingule. See ongi arhitektide büroo juhtimise saladus. Protsessi juhtimine ei tohi arhitektilt juhi rolli ära võtta. Loomingu eest vastutab arhitekt, see on tema õigus ja kohustus.“

Arhitektuuribüroo Pluss juht
Katrin Ventsel

Teie tiimis on arhekte ja projekteerijaid väga erinevas vanuses. Kuidas mõjub see, kui ühes ruumis ühe objekti kallal on tegutsemas korraga mitu põlvkonda?

Erinevate põlvkondade koos töötamine on firma tugevus. Oleme alati avatud noortele, võtame neid praktikale, anname võimaluse, sest kuidas muidu need „õiged“ üles leiaksime, kes meie meeskonda sobivad.

Me pole kunagi püüdnud teistelt firmadelt töötajaid üle osta, vaid inimesed ise välja koolitada.

Kui pardal on koos sedavõrd palju andekaid loojaid, siis kelle peab olema kaptenimüts?

Arhitekt on kapten, kuid ta pole üks. Arhitekt töötab efektiivselt, kui ta saab keskenduda loomingule. See ongi arhitektide büroo juhtimise saladus. Protsessi juhtimine ei tohi arhitektilt juhi rolli ära võtta. Loomingu eest vastutab arhitekt, see on tema õigus ja kohustus.

Meenub Teile ehk mõne objektiga lugu, mis alaliseks meelde jääb?

Meenub Tartu kiriku ehitamise lugu ja räägin selle nii, nagu mina seda mäletan. Ehitus käis. Nagu ikka on ehituse ajal suured pinged: ajagraafikud, tähtjad, maksumused. Arhitekt oli valinud torniosa kõrval oleva madala hoone katusematerjaliks kergelt sätestatava pruuni pleki. Ehitaja soov oli see asendada tavalise pruuni plekiga, tuues põhjenduseks, et seda ju keegi ei näe ja materjali saaks ka kiiresti kohale tellida. Veel enne, kui arhitekt jõudis midagi vastata, teatas kirikuõpetaja: „Kuidas keegi ei näe!“ Jumal ju näeb!“

Sellised asjad õpetavad meid kõiki oma töösse vastutusega suhtuma.





Kasumi kasvatajate TOP 150

Ärikasumi kasv aastatel 2016–2018, kordades

koht	ettevõtte	käibe kasv	tegevusala	koht üldtabelis	koht	ettevõtte	käibe kasv	tegevusala	koht üldtabelis
1.	Univertrans OÜ	3571,9	kaubavedu	51.	76.	Rõduklaasid OÜ	34,8	metallitööstus	583.
2.	Smartech Shop OÜ	610,7	arvutite müük	1.-2.	77.	Paemetsa OÜ	34,7	põllumajandus	570.
3.	Fidoinvest OÜ	467,9	ürituste korraldamine	16.	78.	Ketneri Tehnika OÜ	34,5	ehitusmasinate hulgimüük	50.
4.	Rael OÜ	415,6	ehitus	619.	79.	Intelligentne Grupp OÜ	34,0	koolitus	47.
5.	Kmh Ehitus OÜ	299,4	ehitus	61.	80.	Upstream OÜ	33,9	kaubanus	526.
6.	Eesti Termotehnika AS	168,7	kaubavedu	371.	81.	Aknaproff OÜ	33,7	ehitusmaterjalide tootmine	76.
7.	Lihula Kaubahoov OÜ	160,0	põllumajandus	180.	82.	Tippkvaliteet Construction OÜ	32,7	ehitus	234.
8.	Reimerland OÜ	151,4	toitlustus	20.	83.	RV-Elekter OÜ	32,7	ehitus	160.
9.	Sta Tehniks OÜ	148,5	elektroonika hulgimüük	18.	84.	Solid Metal OÜ	31,9	metallitööstus	398.
10.	Portlif Grupp OÜ	144,2	põllumajandus	204.	85.	Lamitex Grupp OÜ	31,8	klaasi tootmine	352.
11.	Opus Online OÜ	122,0	ehitus	246.	86.	Diotech OÜ	31,8	energeetika	39.
12.	Allraitis OÜ	119,7	ehitus	662.	87.	Enska Ehitus OÜ	31,6	ehitus	176.
13.	NV Trade OÜ	118,7	finantsteenused	1.-2.	88.	Astri Kinnisvara OÜ	31,4	kinnisvara	29.
14.	Velma Mööbel OÜ	117,9	mööblitööstus	145.	89.	Tervisekeskus OÜ	31,4	meditsiin	221.
15.	Viihall OÜ	116,3	ehitus	315.	90.	Ralgetor OÜ	31,1	puidu müük	696.
16.	Potwis Logistics OÜ	112,0	kaubandus	271.	91.	Smartecon OÜ	29,8	ehitus	11.
17.	Mõisaküla Masinatehas OÜ	111,4	masinatööstus	52.	92.	Restan Partner OÜ	29,7	kaubavedu	324.
18.	Abc1 OÜ	108,5	ehitus	292.	93.	Istera Trade Group OÜ	28,7	hulgikaubandus	642.
19.	Holmerk OÜ	100,6	ehitus	345.	94.	Reartek OÜ	28,6	logistika	483.
20.	Bhh Baltic OÜ	100,3	puidutööstus	5.	95.	BS/2 Estonia OÜ	28,6	IT	300.
21.	Imex Oil Trade OÜ	100,2	kütuste vahendamine	3.	96.	Jpcars OÜ	27,5	sõidukite müük	78.
22.	Alusehitus OÜ	93,4	koolitus	512.	97.	Melker Baltik OÜ	27,4	masinate hulgimüük	218.
23.	Bestbeans OÜ	89,6	IT	704.	98.	Derhamn OÜ	26,6	kalatööstus	35.
24.	Ramien Ehitus OÜ	87,1	kaubavedu	272.	99.	Paneelitehas OÜ	26,0	kaubandus	19.
25.	Renslip OÜ	86,8	maaparandus	251.	100.	Krylvi OÜ	25,8	toitlustus	334.
26.	Mööbliexpert Grupp OÜ	85,6	toitlustus	606.	101.	Formcenter OÜ	25,6	ehitus	459.
27.	Altaan OÜ	84,1	ehitus	508.	102.	Karisma Arhitektid OÜ	25,6	arhitektitegevused	36.
28.	Adoxa OÜ	81,7	jäätmekäitlus	66.	103.	Rootsi Profiil Ifp OÜ	25,2	ehitusmaterjalide müük	361.
29.	Nordgrip OÜ	81,3	ehitus	142.	104.	Bio Mobitek OÜ	25,1	metallitööstus	424.
30.	Aribase OÜ	73,1	puhastusteenus	358.	105.	SK ID Solutions AS	24,7	IT	584.
31.	Lokonit Grupp OÜ	70,2	puidu müük	86.	106.	Forex Metal Plus OÜ	24,3	metallitööstus	113.
32.	Profiasitek OÜ	66,6	kaubandus	69.	107.	Amereston OÜ	24,0	ehitus	24.
33.	Garant Sport OÜ	66,6	turvateenus	355.	108.	Y&Y Logistic Group OÜ	23,5	logistika	14.
34.	Impernova OÜ	66,4	ehitus	68.	109.	Artworks Production OÜ	23,4	loometegevus	155.
35.	Frogest OÜ	62,5	kaubavedu	171.	110.	Just Print OÜ	23,2	trükitööstus	220.
36.	Tandem Kaubandus OÜ	61,5	kaubandus	6.	111.	Molenari OÜ	23,0	masinatööstus	56.
37.	Tristore OÜ	59,9	sporditoodete- ja teenuste müük	4.	112.	Cuba Films OÜ	23,0	loometegevus	322.
38.	Addenda OÜ	59,5	kaubandus	528.	113.	HP Autotrans OÜ	22,7	kaubavedu	261.
39.	Harvia Estonia OÜ	58,1	ehitusmaterjalide tootmine	75.	114.	Bestandem OÜ	22,7	ehitus	581.
40.	Telli Toit OÜ	55,4	ehitus	189.	115.	Arles OÜ	22,6	ehitus	610.
41.	Smartvent Group OÜ	54,3	kliimaseadmete paigaldus	9.	116.	Valmap Grupp AS	22,5	ehitus	337.
42.	Estcommerz Group OÜ	53,6	metallide hulgimüük	593.	117.	Optimist Digital OÜ	21,8	IT	132.
43.	Pühaste Pruulikoda OÜ	53,3	joogitööstus	10.	118.	Dieselland OÜ	21,6	masinatööstus	687.
44.	Pack&Fly Group OÜ	52,6	reisitarvikute müük	22.	119.	Ilstro Ehitus OÜ	21,5	ehitus	46.
45.	Haapsalu Alumiinium OÜ	52,2	põllumajandus	572.	120.	Bac Systems OÜ	21,1	ehitus	23.
46.	Briis OÜ	51,8	kaubavedu	97.	121.	Sargomets OÜ	21,0	metsandus	175.
47.	GS Invest OÜ	50,2	ehitus	15.	122.	Eesti Haldus OÜ	20,9	puhastusteenus	162.
48.	Digimarket OÜ	48,3	arvutite müük	119.	123.	Project Distribution OÜ	20,6	ehitusmaterjalide hulgimüük	17.
49.	Katuse Profid OÜ	47,4	ehitus	27.	124.	Elsa Ap OÜ	19,9	ehitus	100.
50.	Vinni Varahaldus OÜ	47,0	metsandus	31.	125.	Majatrolla OÜ	19,8	ehitus	694.
51.	Hansa Diesel OÜ	46,8	sõidukite lisaseadmete hulgimüük	129.	126.	Kresor OÜ	19,7	toidukaupad müük	74.
52.	Bauplatz OÜ	46,5	ehitus	62.	127.	Vinyl Plant OÜ	19,5	vinüülplaatide tootmine	92.
53.	Roteh Grupp OÜ	45,9	ehitus	8.	128.	Klinger Baltic OÜ	19,3	masinate hulgimüük	479.
54.	Marecon Trans OÜ	45,0	metallitööstus	198.	129.	Waytrans OÜ	19,3	logistika	319.
55.	Rohe Invest OÜ	44,8	trükitööstus	222.	130.	Trevis Ehitus OÜ	19,3	ehitus	54.
56.	Anteelia OÜ	44,5	ehitus	117.	131.	Vilant Ehitus OÜ	19,2	ehitus	284.
57.	Snow & Wakeboard Solutions OÜ	44,5	masinatööstus	112.	132.	Raian OÜ	19,2	ehitus	432.
58.	Meiletop OÜ	44,3	ehitus	33.	133.	Europe Recycling Systems OÜ	19,2	jäätmekäitlus	114.
59.	Lakorda Holding OÜ	43,9	tootmine	484.	134.	Cmc Group OÜ	19,0	jookide hulgimüük	53.
60.	Adr Carriers OÜ	43,9	ehitus	468.	135.	Curo Viljandi OÜ	18,9	masinatööstus	213.
61.	Uksepartner OÜ	43,8	ehitus	717.	136.	Tume Hall OÜ	18,7	mööblitööstus	329.
62.	Renkvist OÜ	39,9	ehitus	32.	137.	Artifex Group OÜ	18,6	ehitus	41.
63.	City Hambakliinik OÜ	39,8	meditsiin	44.	138.	Marvic Transport OÜ	18,5	kaubavedu	239.
64.	Inseneribüroo Pluss OÜ	39,0	ehitus	255.	139.	Interdisp Trade OÜ	18,4	keemiatoodete hulgimüük	388.
65.	Energiatehnika OÜ	38,9	elektrimaterjalide hulgimüük	7.	140.	Rautio Eesti OÜ	18,4	ehitus	795.
66.	Imavere Energia OÜ	38,5	energeetika	57.	141.	Istrek OÜ	17,9	metallitööstus	304.
67.	Auna Ehitus OÜ	38,4	ehitus	577.	142.	KPM Mets OÜ	17,9	metsandus	115.
68.	Alro Metal OÜ	37,8	masinatööstus	21.	143.	Prowints OÜ	17,8	toidukaupade müük	362.
69.	Rolan Investment OÜ	37,7	finantsteenused	26.	144.	Illu Kõide OÜ	17,8	ehitus	288.
70.	Viimsi Mets OÜ	37,5	metsandus	13.	145.	Kristensen OÜ	17,7	hulgikaubandus	48.
71.	A.M Classic Design OÜ	36,5	ehitus	276.	146.	Virudent OÜ	17,5	meditsiin	674.
72.	Meisterviimistlus OÜ	36,4	ehitus	12.	147.	Kaivuri OÜ	17,5	logistika	40.
73.	Lea Kuldmäe Hambaravi OÜ	36,4	meditsiin	736.	148.	Bauest OÜ	17,2	ehitus	525.
74.	Rubex OÜ	36,4	kaubandus	275.	149.	Loomahooldus OÜ	16,9	veterinaaria	629.
75.	KI Trade OÜ	35,2	tootedisain	595.	150.	VT Raamatupidamisbüroo OÜ	16,8	raamatupidamisteenused	759.

best marketing
www.bestmarketing.ee

Värsked müügiuudised
Best Sales
www.bestsales.ee



◀ Interstudio omaniku Piret Gussi sõnul on ettevõtlus tore, aga sobib ainult neile, kes suudavad võtta vastutust.

FOTO: LIIS TREIMANN

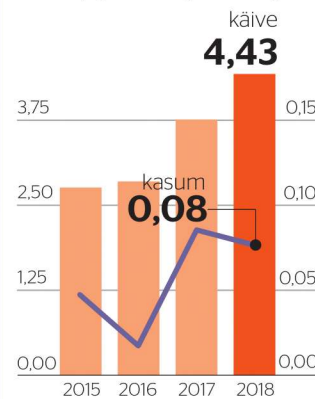
9

töötajaga Interstudio põhiturg on Eesti, aga 12 protsenti müügist läks Lätti, vähem ka Leetu, Prantsusmaale ja Soome.

TULEMUSED Käive hoiab kasvutrendi

miljonites eurodes
Floorin AS

Omanik ja juhatuse liige Arvi Mägin

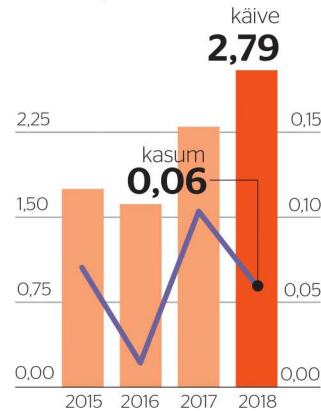


ALLIKAS: INFOPANK

Käive tõusis lendu

miljonites eurodes
Interstudio OÜ

Omanikud ja juhatuse liikmed
Piret Guss ja Guido Park



Vaiksem aasta ei tohi hirmutada

VIIVIKA RÕUK
viivika.rouk@aripaev.ee

Varem gaselli kombel käivet kasvatanud Floorin ja Interstudio nägid eelmisel aastal pisut rahulikumat kasvu, kuid teavad, et seepärast ei pea veel muret tundma.

Põrandatele keskenduva Floorin Asi tegevjuht Arvi Mägin on ettevõttega turul olnud 26 aastat ja eelmine majanduskriis andis talle mitu head õppetundi.

Värske gaselliedetabel arvestab kasvu aastani 2018 ja nende tulemuste pinnalt on Floorin 987. kohal. Eelmisel aastal kasvas Floorin küll üle 15 protsendi, aga Mägini sõnul oli seda plaanitust pisut vähem.

Mägin näeb äritegevuse suuri takistusi Eestis ehitusturust, eriti valmistas talle meelehärmi, et riik tellijana ei suuda tulla välja odavaima pakkuja hinnalöksust, samas kui peaks maksuraha eest ehitades tegelikult näitama eeskujut ja looma keskkonnasäästlikke ja uudseid kinnisvaralahendusi. "Sageli jääb kasutamata kaasaegse Eesti arhitektuuri ja sisearhitektuuri potentsiaal, kuigi teadmised ja ressursid Euroopa Liidu raha toel on hästi ehitamiseks olemas. Olukord küll paraneb, kuid väga aeglaselt," ütles ta.

Teiseks on tema meelest ehitusturul paigast ära lubaduse ja lunastuse tasakaal ning pakutud ehitushinnaga ei ole sageli projekti järgi võimalik hoonet või rajatist valmis ehitada. "Tellijate 'ärarääkimine' käivitub kohe pärast ehituslepingu sõlmimist. Mida paremini oskab ehitaja tellijale musta valgeks rääkida, arhitekti projektist mõõda minna, seda parem võimalus kasumiks või selle kasvaks. Seda kehvem aga tegelikult ehitus, lisaks kõrgemad kasutuskulud tellijale," tunnistab ta.

Mis puudutab eelmise aasta loodetust väiksemat kasvu, siis selle loodab Mägin tänavu tagasi teha. Tema soov on turuosa suurendada ja leida uusi turge.

Mägin ütles, et on üle elanud ühe majanduskriisi ja sai sealt lihtsad, kuid paikapida-

vad õppetunnid. Näiteks: ettevõtte tooted ja teenused peavad aitama klientidel paremini elada. "Siis nad hakkavad sinu ettevõtte soovitajaks," märkis ta. Teiseks on oluline julgus püstitada ambitsioonikaid eesmärgi ja siis nende nimel töötada. Sealjuures ei tohi unustada meeskonda – Mägini sõnul tuleb aidata neil eesmärkide saavutamise võimalusi näha ja teoks teha. Kolmandaks ei tohi tema sõnul karta probleeme, sest need tulevad niikuinii.

Floorin on 25 aastaga toonud Eesti turule suure hulga põrandalahendusi ning viimistlenud tuhandeid ruutmeetreid põrandaid. Ettevõtte tegutseb ka keraamiliste plaatide, dekoratiivvärvide jms vallas.

Gaselli TOPi jõudnud Interstudio omanik Piret Guss tunnistab, et ettevõtte on olnud nii sujuvamaid kui ka raskemaid aegu. "Ka nutmine ei ole võõras, aga see suunab jälle selgusele," ütles ta ja lisas, et õnneks on paremaid aegu olnud rohkem. "See annab jõudu, et, pea püsti, edasi liikuda," ütles ta.

Värskes gaselliedetabelis oli tema ettevõtte 809. kohal. Interstudio põhitegevus on siseviimistlusmaterjalide ning fassaadikatete ja projektimüük ning sellel alal on tegutsenud juba ligi 15 aastat. Gussi sõnul aitab väikeettevõtjat edasi järjekindlus, töökus ja oskus õppida tarkadelt inimestelt. Sellistega on tal enda sõnul olnud õnne oma töös kokku puutuda.

2019. aasta oli Interstudio jaoks tema sõnul paras katsumus ja tuli palju plaane ümber teha, et konkurentsis püsida. Guss ütles, et üles-alla kõikumine on tegelikult iga tegevuse juures loomulik.

Suurimate takistustena nimetab ta ebakindlat majandusolukorda, väikest turgu ja seda, kui koostööpartnerid satuvad raskustesse. Töötajate leidmine ei ole tema jaoks ületamatu probleem. "Üle osta või üle maksta ei ole väga suurt mõtet – praktika on näidanud, et see ei toimi. Inimene on loomult laisk. Kui ta ei ole motiveeritud ühes kohas, siis miks ta peaks seda olema teises kohas?"



Mill Tõlkebüroo pakub **professionaalset** tõlke teenust ning **laitmatut** klienditeenindust.

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



Küsi **Sulle vajaliku keelekombinatsiooni** kohta - meie **saame** kindlasti aidata. 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

Alusta ja tee teistmoodi!

Edukaks saab siis, kui ühel päeval lihtsalt pihta hakata ja teha midagi väga hästi ja teistmoodi, teavad gasellfirmade juhid.

VÄINU ROZENTAL
vainu.rozentala@aripaev.ee

Äripäev



Paljude gasellettevõtjatega rääkinud ajakirjanik Väinu Rozental pani kokku 170 äritarkust, mida ettevõtjad temaga aastate jooksul olid jaganud. Äripäeva veebist leiab need kõik üles, gaselli erilehes avaldame väikese valiku. Selles loos on kirjas, kuidas leida parim idee ja siis julgus asi päriselt ära teha.

Julge hakata ettevõtjaks. Paljud hindavad stabiilsust ja ei julge seetõttu ettevõtlusega kaasnevaid riske võtta. Mina soovitsin küll, et kellel vähegi võimalik, hakaku ettevõtjaks, sest hiljem võid sa kahju tunda asjatult elatud aastate pärast. Sa kas hakkad tegelema ettevõtlusega, võtad riske ja jõuad kuhugi või jääd elu lõpuni kottile istuma.

Meelis Koitmäe, Tallinna logistikafirma OÜ Aerogistica juht ja omanik

Liigne tarkus ei tule kasuks. Enne ettevõtjaks asumist ei tasu koguda liiga palju teoreetilisi teadmisi. Mida targem oled, seda enam pelgad riske võtta, seda rohkem hakkad ohte tajuma ja see võib pärsida otsuste tegemisel. Isegi sedavõrd, et kardad oma ettevõtmise läbikukkumist juba eos ning ei julgegi ettevõtlusega alustada.

Jüri Epler ja Janis Lorenz, ASI Epler & Lorenz (nüüd juba endised) omanikud

Vii äriidee ellu. Inimene, kes peab plaani ettevõtlusega alustada, ei tohi jääda lõpmatult mõtlema, mida ja kuidas ta kõike teha kavatseb. Nii heietades ei jõua kusagile. Kui on hästi läbi mõeldud idee, siis võta end kokku ja hakka peale, tee asi ära. Tuleb leida endas tahtmist ja sihikindlust, et äriidee ellu viia.

Liina Kikas, Harjumaa firma, koristuskeemia tootja ASI Estko tegevjuht ja üks omanikest

Käi lahtiste silmadega ringi. Raha vedeleb igal pool meie ümber maas. Tuleb osata rahale otsa vaadata ja üles korjata.

Toomas Sein, Põlvamaa firma, pödrasamblikust pärgi ja lihavõttepühade kaunistusi tootva OÜ Mosolem juht ja omanik

Asu tegutsema. Ära kaua oma ideed marineeri, tee asi ära. Ma mõtlesin vähemalt pool aastat, mis ja kus ja kuidas, sest kahtlusest näris. Toetavate ja julgustavate sõprade olemasolu on boonus.

Viire Vahtra, Võru firma, bussireiside korraldaja OÜ Loodusreisid juht ja omanik

Oled ettevõtja või ärimees? Kõigepealt pead vastama endale, miks sa tahad olla ettevõtja ja mitte ärimees. Minu meelest on ettevõtlus ja äritsemine täiesti erinevad asjad. Kui tahad ainult raha teenida, hakka ärimehes ja ära ettevõtluse peale üldse mõtle. Osta odavalt ja müü kallilt. Head teenust või head toodet ei ole võimalik välja töötada nii, et kogu aeg on vaid kulumbrid ja oodatavad tulunumbrid silme ees. Siis ei tule ei kvaliteetset teenust ega toodet. Nende tekkimiseks tuleb teinekord isegi peale maksta.

Aarne Rohtvee, Järvamaa kaevandusfirma OÜ Geoforce juht ja kaasomanik



” Kui on hästi läbi mõeldud idee, siis võta end kokku ja hakka peale, tee asi ära.

◀ Liina Kikas

Ninakust vähemaks. Kui sa oma vanas töökohas olid tegija, siis ära arva, et kui sa firma teed, oled samasugune tegija. Meie oleme omal nahal tunda saanud, mida tähendab, kui ühtäkki ei ole enam endist toetussüsteemi, referentse, võimalusi jpm. Oma bränd tuleb ikka ise välja töötada. Ja kindlasti ei tasu ettevõtet asutada näiteks kohe pärast ülikooli. Palju mõistlikum on enne palgatöötajana kogeda, kuidas edukas ettevõtte tegutseb, ja mitte hakata seda ise välja mõtlema.

Ander Tenno, Tallinna IT-firma, kasutajakogemust pakkuva OÜ Trinidad Consulting (nüüd OÜ Trinidad Wiseman) tegevjuht ja suuromanik, **Hegle Sarapuu,** juhatuse liige ja üks omanikest

Ettevõtlus on eneseteostus. Kui vähegi võimalik, hakka ettevõtjaks, sest ettevõtlus on suurepärane eneseteostusprojekt. Sa pead endale tõestama, et suudad ära teha midagi oma kätega nullist peale ja midagi sellist, millest on kellelegi kasu. Kõige tähtsam – seda tehes saad uusi teadmisi. Ja tagatipuks raha ka.

Tõnis Tobre, Tartu tarkvaraarendusfirma OÜ BitWeb juht ja omanik

Ära hakka põllumeheks. Nii kaua, kui Eesti Vabariigi valitsus ei pea põllumeest vajalikuks, pole mõtet alustada ei piima- ega lihatootmisega. Asi pole madalates hindades, need on maas, sest pole turgu. Eesti talunikud soovivad võrdset kohtlemist teiste riikide põllumeestega, kes saavad asukohariigilt toetust. Kui oli Euroopa Liidu poolne kohustus, Eesti riik toetas, ja kui Euroopa Liit andis riikidele võimaluse toetada, siis Eesti enam ei toeta.

Uudo Mesi, Ida-Virumaa piimakarjakasvataja OÜ Mesiviss juht ja omanik

Proovima peab. Kui ei proovi, ei saa kunagi teada, kas sulle sobib ettevõtja elu või mitte. Me võtsime ikka tükk aega hoogu ja kaalusime, kas riskime või ei riski. Oma firma loomisest on põhiline hirm mugavustsoonist välja tulla. Lõpuks otsustasime, et tuleb riskida, ja me ei kahetse oma otsust.

Rauno Näppi, Tallinna firma geodeetilisi töid teostava OÜ Ankord tegevjuht ja kaasomanik, **Ott Kütt,** kaasomanik

Kasuta sirkiloogikat. Võta atlas, pane sirkli teravik oma asukohale ja tee 500 kilomeetri raadiusega ring. Vaata, millised ettevõtted sinu valdkonnas ringi jäävad, ning analüüsi, kui kiiresti sa saad konkurentidega võrdseks või neist paremaks. Kui otsid uut valdkonda, tee 1000 kilomeetri raadiusega ring. Vaata, kellega sa võiksid kunagi rinda pista, ning asu uut ettevõtet tegema.

Andrus Ilumets, Hiiumaa saeveski OÜ Lehtma Saeveski juht ja omanik

Viimistle tööprotsesse. Kui lased tööprotsessidel omavoolu minna, ei tule lõpptulemus selline, nagu soovid. Tööprotsess sõltub miljonist nüansist. Sa pead kogu protsessi üksipulgi üle vaatama, kus ja kuidas

teha. Selle käigus selgub ka, mida tuleks muuta, ja järgmise ringiga tuleb muutmist vajavad asjad juba teistmoodi teha. See on pidev protsess ja paljuskäib see katse-eksimuse meetodil, sest tahes tahtmata kõike ette ei näe.

Riho Nõmmoja, Tartu firma, väärismetallist ehte valmistaja OÜ Kullassepp Karl juht ja omanik

Ole teistest samm ees. Kui sa tahad pakkuda masinateenust, peab sul olema tipptasemel tehnika. Et olla turul konkurents, peab sinu masinapark olema alati teistest veidi parem. Kui sul on kvaliteetsed masinad, on tunduvalt lihtsam teenust müüa. Miks peaks klient masinateenust ostma, kui ta ei saa head teenust?

Rainer Palmsaar, Järvamaa firma, põllumajanduslikku masinateenust pakkuva OÜ Impeerium juht ja omanik

Jooksuga edasi. Kui sa tahad olla edukas, pead sa jooksma ja ennast kogu aeg tõestama. Ei ole võimalik kõndida ehk n-ö rahulikult mõelda. Ettevõtja, kes tahab kogu aeg edasi liikuda, võiks lähtuda raamatus “Alice Imedemaal” kirja pandud tõdemusest maakera pöörlemise kohta: kui sa seisad, siis sa lähed tagasi, kui sa kõnnid, siis sa seisad, ja kui sa tahad edasi liikuda, siis sa pead jooksma.

Vahur Pindma, Järvamaa firma, termotöödeldud puitu tootva OÜ Thermoarena juht ja omanik

Eristu konkurentidest. Tuleb leida viis, kuidas teistest eristuda, ja oma erisus kõigile arusaadavaks teha. Meie kui väikefirma erinevus seisneb selles, et teeme turule tooteid, mida suuremad ettevõtted ei ole huvitatud tegema või ei saa tootmise eripära tõttu teha. Kuna meie tootmine pole automatiseeritud, teenindame kliente, kellel on eritingimused lehise profiili või kvaliteedi puhul.

Marek Hirtentreu, Ida-Virumaa firma, siberi lehise saematerjali töötleva OÜ Wellmax Baltic tegevjuht

Pane kirja väärtused. Kui kõik kollektiivi liikmed mõistavad väärtuseid samamoodi, siis asi sujub. Oleme rakendanud kvaliteedi juhtimise süsteemi ISO, aga ISO ei vii meie eest väärtuseid ellu. Rõhutan, et meie esimene väärtus on mõista lapsevanemat ja olla talle toeks, sest nii tekib usaldus.

Liina Lokko, Valgamaa firma, sotsiaalset rehabilitatsiooni- ja laste tugiteenust osutava OÜ Otepää Rehabilitatsioonikeskus (nüüd OÜ Varajase Kaasamise Keskus) juht ja omanik

Paku parimat lahendust. Uue masinaga on lihtne, see töötab laitmatult, ole mees ja müü. Kasutatud masinat on raskem müüa. Sa pead väga hästi klienti tundma ja oskama pakkuda parimat lahendust. Seepärast oleme kogu aeg suurendanud ka varuosade laoseisu. Igale laos oleval jupil on mingi väärtus, asi võib kolm või viis aastat seista, aga kunagi keegi ikka tuleb ja tahab seda, sest tal on seda vaja.

Indrek Reisenbuk, Ida-Virumaa firma, kasu-



tatud metsatehnika ja varuosade müüja OÜ MFO juhatuse liige ja kaasosanik

Ära tegele korraga mitme asjaga. Jää oma liistude juurde, ära tegele mitme asjaga kuidagimoodi. Näiteks osutas üks tuttav mees kraanateenust ja kui ta nägi, et tellimusi on vähe, läks metsa langetama. Kui keegi helistas talle kraana tellimise asjus, ütles ta, et oi, ma praegu ei saa küll tulla, sest olen metsas. Aga mina olen alati startivalmis. Ükskõik mis valdkonnas tegutsed, arenda ennast ja saa parimaks. Sest siis oled sa nõutud, oled esimene, kellele helistatakse ja teenust küsitakse.

Alar Palmar, Lääne-Virumaa firma, kraanateenust osutava OÜ Kadrina Kraana juhatuse liige ja omanik

Võrdle ennast konkurentidega. Võrdlus ei tähenda majandustulemuste võrdlemist, vaid vaata, kes su konkurendid on. Püüa nendega kokku trehvatada, püüa teada saada, kuidas nad tegutsevad ja mismoodi on oma asjad korraldanud. Seejärel mõtle, kas sinul on asjad paremini või halvemini sõidetud. Nii saad paremini aru, kus sa võrreldes konkurentidega tegelikult oled. See annab hästi palju enesekindlust ja julgust juurde. Samas rõhutan, et mitte mingil juhul ei tohi konkurentidesse suhtuda üleolevalt.

Enno Rõõs, Järvamaa firma, ventilatsioonisüsteeme paigaldava ASI Comfort AE juht ja põhiomanik

Ära tooda perifeerias. Tooda seal, kus elab rohkem inimesi, tooda linnas või linna lähedal. Selles mõttes asume meie küll täiesti vales kohas. Kui on mingit tihendit või muud juppi vaja, pean kas Põlvasse või Võrru sõitma, ja kui neis linnades otsitavat pole, tuleb Tartusse sõita. Teine asi see, et Võrka asub piiri lähedal. Meil on 180 kraadi võimalikust varumispiirkonnast ära lõigatud, sest Venemaalt me puitu varuda ei saa.

Taivo Toomas, Võrumaa firma, kaminapuu- de tootja OÜ Värskä Laht tegevjuht ja põhiomanik



„Tooda seal, kus elab rohkem inimesi, tooda linnas või linna lähedal. Selles mõttes asume meie küll täiesti vales kohas.“

◀ Taivo Toomas ei soovita toota perifeerias. FOTOD: VÄINU ROZENTAL

PANE TÄHELE

170 äritarkust ilmusid Äripäeva veebis

Äripäevas on viie aasta jooksul ilmunud sada inspireerivat artiklit, milles kiiresti kasvavate ettevõtete ehk gasellfirmade juhid on muu hulgas välja toonud kolm nõuannet, mida ettevõtluses silmas pidada. Oleme need näpunäited süstematiseerinud teemade kaupa ja iga teema puhul välja noppinud kümme soovitus.

Leiad need Äripäeva veebist. Gaselliliikumist toetavad LHV ja TalTechi majandusteaduskond.

ST Puhastusproff loob kvaliteeti töötajat väärtustades

Sisuturundus

Eesti erakapitalil põhinev puhastusteenuseid pakkuv ettevõtte Puhastusproff OÜ on turul tegutsenud 2002. aastast. Kiire kasv sai tõelise hoo sisse aga 2015. aastal, mil Allan Ronimois ettevõtte omanikuks sai ning ümberkorraldusi looma asus.

Lisaks teenindusosakonnale loodi vajalikud tugiteenused, mis nõudsid julgeid ja kiireid otsuseid, riske ning investeringuid. Täna võib öelda, et toonased otsused tasusid end ära. Puhastusproffi töötajate arv on kasvanud vähem kui viie aastaga 50-lt 420-ni ja käive 0,5 miljonilt 6,6 miljonini.

Edu alus on motiveeritud töötaja

Allan Ronimois sõnul ei saa ükski firma olla edukas, kui seal pole motiveeritud ja hoiatud töötajaid. Sama lugupidavalt, kui suhtutakse klientidesse, suhtutakse ka oma inimestesse. „Ainult nii on võimalik head ja kvaliteetset teenust pakkuda,“ usub ta. Puhastusproffi moto „Väärtustades töötajat loome kvaliteeti“ haakub öelduga suurepäraselt.

Et endine omanik ja asutaja Rein Ronimois oli „vundamendiks“ loonud igati toimiva baasettevõtte, oli suuremate plaanide tegemine ning elluviimine mõnevõrra lihtsam. 2015. aasta sügisel, mil Allan Ronimois ettevõtte ohjad haaras, kutsus ta endaga koos pardale mitmeid inimesi, kellega ta varasematel aastatel puhastusäris tegutsedes koostööd teinud oli, juhte ja spetsialiste, kelle käekirja ja suhtumist töösse ta juba tundis ja hindas. „Uskusin neisse ja nemad uskusid minusse. Koos asusime tegutsema ja koos oleme kasvanud“ sõnab ta.

Mõistmine ja usaldus lasi ettevõttel kasvada

Suurte plaanide elluviimiseks vajalik tuumik-tiim koos, tuli investeerida teeninda-

„Oleme alati pakkunud firmasisest arenemist. Kui näeme, et inimeses on potentsiaali ja huvi, oleme teda suunanud ja julgustanud võtma vastu uusi väljakutseid. Meie eesmärk on areneda nii ettevõtte, ettevõtjana kui ka pakkuda seda kõike oma inimestele, tänu kellele võime töiste tulemuste üle uhkust tunda.“



▲ Puhastusproff OÜ juhataja Allan Ronimois. Foto: Egert Kamenik

vasse personali, kelle abil unistused reaalsuseks saaks. „Oluline oli, et meie inimeste koostöö sujus, et jaguks mõistmist, toetust ja püstitatud eesmärgid oleksid ühised ja saavutatavad. Vaja oli võita usaldus nii pankade kui võlausaldajate poolt ja leida vajalikud tagatised,“ meenutab Ronimois.

2015. aastal alustades tegutses ettevõtte ainult Tallinnas. Üsna ruttu laieneti aga üle Eesti. Täna on Puhastusproffil esindused ka Narvas, Tartus, Kundas ja Riias. „Jõuame oma töödega kõikjale ehk kaugus ei ole takistuseks. Baltikumi esimene uut tüüpi täisautomaatne robot, mis oma töös inimkäte abi ei vaja, vurab ringi näiteks Riia lennujaamas,“ ütleb ettevõtte juht.

Omasid hinnatakse

Neid, kes firmaga liitunud on, hoitakse väga ja motiveeritakse heade töötingimustega. Allan Ronimois pole juht, kes puhas-

tusteenindust vaid eemalt näinud, vaid on ka ise reaalset seda tööd teinud ning kärib praegugi vajadusel käised üles. Ta teab seega täpselt, mida see töö endast kujutab. „Ajad, mil Pipi pesupulbriga põrandaid pesti, on õnneks lõplikult möödas. Samas on tänasel teenindajal vaja oma töös suuremaid teadmisi ja pühendumust. Ta peab tundma erinevaid aineid, materjale, puhastusmeetodeid, tööergonoomikat jne. Teenindaja peab kliendiga suhtlema ja olema on ettevõtte esindaja väljaspool kontorit,“ sõnab Ronimois.

Et oskused täieneksid ja vaheldust jagu, korraldatakse lisaks sisekoolitustele oma töötajatele koolitusi ka koostööpartnerite juures, muu hulgas Järvamaa Kutsehariduskeskuses, kus 2019. aastal läbiti ühtekokku 23 400 akadeemilist tundi. „Oleme alati pakkunud firmasisest arenemist. Kui näeme, et inimeses on potent-

MIS ON MIS

Kes on Puhastusproff?

Puhastusproff OÜ pakub erinevaid kinnisvara korrashoiuteenuseid äriklientidele. „Tegemele siseruumide heakorrateenusega, koristame kinnistute väliterritooriumeid, pakume eripuhastustöid, mis on vajalikud ehitise esteetilise välimuse säilitamiseks. Lisaks on võimalik küsida haldus-, hooldus- ja tugiteenuste pakkumust. Oleme Eesti Kinnisvara Korrashoiu Liidu (EKKL) liige alates 2003. aastast. Ettevõtte on sertifitseeritud kinnisvara hoolduse*** klassi sertifikaadiga, omab kvaliteedijuhtimissüsteemi ISO 9001:2015 ning keskkonjajuhtimissüsteemi ISO 14001:2015 sertifikaate. Puhastusproff pälvis 2018. aastal aasta korrashoidja aunimetuse, 2019. aastal jõudis Äripäeva Kinnisvarahooldajate TOPis viiendale kohale ja ettevõtte väljastati ka gaselli ettevõtte diplomi.“

siaali ja huvi, oleme teda suunanud ja julgustanud võtma vastu uusi väljakutseid. Meie eesmärk on areneda nii ettevõtte, ettevõtjana kui ka pakkuda seda kõike oma inimestele, tänu kellele võime töiste tulemuste üle uhkust tunda. Minu meeskond on nagu hästi häälestatud orkester, mille iga pill on erinev, kuid mis õigesti juhtides väga ilusasti kokku kõlab,“ ütleb Allan Ronimois.





Hoia oma meeskonda

Ainult eduka meeskonnaga saab teha head tööd ja luua klientidega suhted, mis kestavad aastakümneid, teavad Eesti gasellfirmade juhid.

VÄINU ROZENTAL
vainu.rozental@aripaev.ee

Äripäev



Paljude gasellettevõtjatega rääkinud ajakirjanik Väinu Rozental pani kokku 170 äritarkust, mida ettevõtjad temaga aastate jooksul olid jaganud. Äripäeva veebist leiab need kõik üles, gaselli erilehes avaldame väikese valiku.

Selles loos on kirjas, kuidas panna kokku hea meeskond ja kuidas hoida kliente.

Kuula töolist. Meie kuulame alati oma töömeeste jutud ära ja arutame nendega kõik probleemid läbi. Nii palju kui võimalik, arvestame tööliste soovidega. Näiteks ei koonerda me tööriistade ja töökaitsevahenditega. Kui töömees ütleb, et jalad lõdvad õhtul tuld, siis järelikult on tegu viletsate jalatsitega, ning muretseme kvaliteetsemad. Kui töömees on töövahendite ja töötingimustega rahul, on ka tema töö tulemuslikum.

Aares ja Ain Fjodorov. Valgamaa firma, puittreppide ja grillmajade tootja OÜ Aarain Furniture omanikud

Otsi töötajaid tutvusringkonnast. Olen kõik töötajad leidnud tuttava või tuttava tuttava kaudu. Kui küsid tuttava käest, kas ta teab kedagi, kes teaks kedagi soovitada, siis üldjuhul soovitataksegi neid, kes ongi head. Sest soovitaja võtab soovitatava ees justkui moraalse vastutuse. Samas tuleks alati lähtuda sellest, et isegi kui kolleeg on su hea sõber, siis töö ja eraelu on kaks asja ja need tuleb lahus hoida. Päeval teeme koos tööd kui kolleegid ja õhtul pubis olut juues oleme sõbrad.

Varmo Savimägi. Tartumaa firma, puidust katuseferme tootva OÜ AMV Grupp juht ja omanik

Hoia töötajaid. Kui sa hoiad töötajaid, siis

Kui töömees on töövahendite ja töötingimustega rahul, on ka tema töö tulemuslikum.

Aares ja Ain Fjodorov
FOTOD: VÄINU ROZENTAL



töötajad hoiavad sind. Ja seda on tööandjal väga vaja. See on tugi, millele toetuda. Kui sa üksinda rabeled ja vehkled, siis ükskord kaob jaks ära.

Heli Sillaots. Raplamaa firma, sisustustekstiile õmbleva OÜ Traageldaja juht ja omanik

Võta kiiresti inimesed palgale. Olen kuulnud, et paljud alustavad ettevõtjad on enne töötajate palkamist üritanud koguda rahalist puhvrit, et oleks kindlustunne töötaja(te)le palga maksmisel. Pigem soovitaks võimalikult kiiresti palgata inimesed, sest nemad saavad pühendada sada protsenti tööajast raha teenimisele. Firma juhul kulub päris palju aega muude tegevuste peale, mis otseselt käivet ei tekita.

Meelis Ainsoo. Põlva projekteerimisfirma OÜ Kulgur Projekt juht ja omanik

Koonda sarnaste väärtustega inimesi. Heas pundis saab igasugune töö tehtud. Paljudes ettevõtetes on töötajad ja meeskonnaliikmed juhi sarnased. See ongi sarnaste väärtustega inimeste kogum, mis ettevõtet edasi viib. Meil oli suur proovikivi aastaid tagasi tulekahju, mis puhkes ülakorrusel asuvas ettevõttes, ning ujutas

meid kustutusveega üle. Meie inimesed tulid südaööl kohale kaup ja masinaid päästma ning olid ettevõttel abis põlengu järgsel keerulisel poolaastal. Kriis ühendas meid veelgi enam.

Tiit Toppel ja Ants-Aarne Viirmaa. Tallinna trükifirma OÜ Joon juhataste liikmed ja omanikud

Suhtu töötajasse kui partnerisse. Ei tohi olla suhtumist, et üks on miljonär ja teine kerjus. Juht peaks oskama mõelda samamoodi nagu mõtleb töötaja. Ole tark töötajatele selgitama, et sisuliselt ei maksa sinna talle palka, vaid kõigile maksab tegelikult toodangu ostja. Seega kogu kollektiiv peab tegutsema selle nimel, et klient ostaks toodangut.

Vahur Pindma. Järvamaa firma, termotöödeldud puitu tootva OÜ Thermoarena juht ja omanik

Ära pelga tarku alluvaid. Kaasa meeskonda endast targemad inimesed. Siis on sul, kellelt vajadusel nõu küsida, ja kes suudavad välja pakkuda uudseid lahendusi. Meie töötajad on kõik metsanduse haridusega, kaks kolleegi õpivad doktorantuuris.

PANE TÄHELE 170 äritarkust ilmusid Äripäeva veebis

Äripäevas on viie aasta jooksul ilmunud sada inspireerivat artiklit, milles kiiresti kasvavate ettevõtete ehk gasellfirmade juhid on muu hulgas välja toonud kolm nõuannet, mida ettevõtluses silmas pidada. Oleme need näpunäited süstematiseerinud teemade kaupa ja iga teema puhul välja noppinud kümme soovitusi.

Leiad need Äripäeva veebist. Gaselliliikumist toetavad LHV ja TalTechi majandusteaduskond.

Ove Mengel. Viljandimaa firma, metsamaa kiuendusprojekte koostava OÜ Laanekraav juht ja põhiomanik

Määra vastutaja. Väikesed ettevõtted alustavad tavaliselt ühe-kahe inimesega, ent eduka tegutsemisega jõuavad kunagi vajaduseni palgata lisatööjõudu. Enne seda tuleks teha mõttepaus, et luua ettevõtte igapäevases tegevuses süsteem ja kehtestada reeglid. Vastasel juhul tekib olukord, kus kõik tegelevad kõigega. Tulu selline tegevus ei too, mingil hetkel võivad hakata hoopis veada sisse lipsama. Sest puudub vastutaja, kes mingi teema või valdkonnaga tegeleb.

Liina Kikas. Harjumaa firma, koristuskeemia tootja ASI Estko tegevjuht ja üks omanikest

Eelista noori. Kui on võimalik töötajaid valida, siis vali nooremaid. Sellel on ka teatud regionaalpoliitiline tähtsus. Maalt lahkuvad ju eelkõige noored, seega kui noortel on tööd, jäävad nad elama kodupaika. Meie oleme hulgaliselt noori tööle võtnud.

Taivo Toomas. Võrumaa firma, kaminapuude tootja OÜ Värskä Laht juht ja põhiomanik

Ilma kliendita ei ole sind olemas

Kliendisuhetel on väga tähtsad. Raha toovad sisse kliendid. Eriti olulised on kliendisuhetel põllumajanduses, kuna seal kliente väga juurde ei teki, pigem kaob neid ära. Vanu kliente on väga vaja, siis teeme sõidu ära kas või öösel. Klient teab, et oleme talle kindel partner.

Ülle ja Tõnu Mikita. Jõgevamaa transpordifirma OÜ T.Y.M. (nüüd OÜ Kiired Kiirveod) omanikud

Alati vasta telefonile ja meile. Probleemidele proovi leida kohe lahendus. Ma vastan telefonikõnedele ka õhtul ja nädalavahetusel. Meil on kliente, kes ei saa päevasel ajal suhelda, nendega suhtlen ma neile vabal ajal. Samuti vastan meile alati kiiresti, kirjutan kasvõi OK, mis annab inimesele teada, et olen kirja kätte saanud ja tegelen tema probleemiga.

Kaino Traumann. Saaremaa firma, Soomes ehitustööd tegeva OÜ Trajali juht ja omanik

Ära ütle ial, et ei saa. Meie firma moto on, et kui kuidagi ei saa, siis kuidagi ikka saab. Püüame alati klienti aidata ja oleme mingi lahendusvariandi ka alati leidnud. Kui kliendil on väga vaja, siis teeme sõidu ära kas või öösel. Klient teab, et oleme talle kindel partner.

Ülle ja Tõnu Mikita. Jõgevamaa transpordifirma OÜ T.Y.M. (nüüd OÜ Kiired Kiirveod) omanikud

Ära nõrrita tellijat. Pigem kuluta toote valmistamisele aega rohkem ja tee kvaliteetne toode – kunagi hakkab see sulle tagasi teenima. Meil on palju kliente, kes on tulnud mõne aja möödudes jälle meie juurde. Ütleb, et nüüd ta ehitab järgmist maja ja soovib trepid tellida taas meilt. Samas ei lase me oma toodete hinda liiga odavaks, me ei soovigi võistelda konkurentidega, kes teevad odavamalt. Töö kiitku tegijat.

Aares ja Ain Fjodorov. Valga-

maa firma, puittreppide ja grillmajade tootja OÜ Aarain Furniture omanikud

Kuula klienti. Sa pead aru saama, et klient on kuningas, kellel on raha. Tema tuleb sinu juurde tellimusega ja mõistlik on temaga mitte hakata jaurama, et meie nii ei tee ja naa ei tee. Tule kliendile vastu ja tee nii, nagu ta soovib. Kui ta tahab saada mullakoorma kasvuhoo taha, siis proovimegi selle sinna panna, ja ta tellib meilt järgmisel aasta taas mullakoorma.

Erlend Kotkas. Läänemaa turba tootmisfirma OÜ Skywind juht ja omanik

Töö kiidab tegijat. Firma ajalugu muudab elu lihtsamaks ehk et parim reklaam on rahulolev klient. Just rahul olevate klientide baas on see, mis taastoodab tööd. Näiteks saime Saaremaal lisaobjekti tänu sellele,

et ehitaja, kellega olime varem koostööd teinud signalisatsioon- ja sidesüsteemide osas, soovitas meid tellijale.

Anton Teras. Saaremaa firma, turva- ja telekommunikatsiooni paigaldava OÜ Installatsiooni Kompanii juht ja põhiomanik

Tee võimatu teoks. Vahel on olukordi, kui tuleb eelkõige endale ja mitte niivõrd kliendile tõestada, et suudad teha võimatuid asju. Näiteks jooksid Tartu koostootmisjaamas suure reduktori laagrid kinni. Me tegime reduktori järgmise päeva õhtuks korda, mõni võtab ainuüksi reduktorit lahti terve päeva. Uued laagrid saadeti Tartusse hommikul eralennukiga Soomest, kõik jooksis nagu kellavärk.

Margus Pärn. Tartu firma, tööstusseadmete diagnoosimise ja remondiga tegeleva Tartu firma OÜ MadeMans Service juht ja omanik



Probleemidele proovi leida kohe lahendus. Ma vastan telefonikõnedele ka õhtul ja nädalavahetusel.

Kaino Traumann

Ole kliendile ekspert. Kliendiga tuleb osata suhelda, mitte suhtuda temasse kui lolli klienti. Enamik kliente tunneb ennast nagu üliõhikuna, sageli nad ütlevadki, et kas ta võib lolla küsimusi esitada. Sa pead laskuma kliendi tasemele, kuulama ta mure ära ja andma soovitusi. Sa pead kliendi jaoks olema ekspert ja leidma alati lahenduse.

Oliver Lillma. Harjumaa firma, fotokaupu müüva ja fototehnikat remontiva OÜ Fosgrafe juht ja kaasomanik

Ära põlga väiketellijat. Kõige olulisem on suhelda kliendiga viisakalt. Kuna suurel konkurendil pole aega või viitsimist väikeste tellijatega tegeleda, oleme üksjagu väiketellijaid endale saanud.

Peeter Differt. Pärnumaa firma, betooni tootva OÜ Nurmet tegevjuht, Illar Roots, juhataste liige ja kaasosanik

Sisuturundus on oma kauba, teenuse, firma tutvustamine huvitavate lugude jutustamise kaudu. ST teenib alati tellija turunduslikke eesmärgi.



Lumav aitab e-äridel kasvada

Kolmandat aastat järjest Gaselliette-võtete TOPi jõudnud Lumav Commerce pakub e-äridele tehnilise lahenduse loomist Magento ja Akeneo platvormidel ning digiäri strateegilist konsultatsiooni. „Tee spetsialiseerumiseni oli pikk,“ ütles tegevjuht Silver Kallas. „Alustasime kümme aastat tagasi üldse majandustarkvara konsultatsiooniga, siis tulid kodulehed, äpid, e-õppe süsteemid ning isegi finantsinfosüsteemid. Vahepeal tundus, et teeme kõike IT-valdkonnas, mida uksest sisse astuv klient soovis.“

Lõplik otsus e-äridele fookustada toimus siis, kui hakati arendama Wordpressi kodulehtedele e-poodi. Mõningate projektidega sai selgeks, et see on sobilikum pigem lihtsamatele e-poodidele ning avastati Magento tarkvara. Viimane on pikema õppimiskurviga ning seetõttu ka ka raskem arendada kui Wordpressi; siiski on Magento eelistatavam tarkvara TOP 1000 suurimate e-äride hulgas juba kuuendat aastat järjest.

E-kaubanduse ülikiire kasv (E-kaubanduse Liidu andmetel 2019. aastal 26%) ja kaubanduse liikumine e-kanalitesse tähendab, et nii kasvamiseks kui ka ellujäämiseks on vajalik tugev digitaalne kohalolek. E-äridesse targalt investeeritud raha on suure tasuvusega ning hetkel ei viita ükski trend selle langusele.

Toimiv paarisrakend

Kuus aastat tagasi võttis Silver partnerina pardale endise klassivenna Reaalkoolist, Margus Otsa, kes hakkas vastutama ettevõtte äriksuvi kiirendamise eest. „Võib norida, et oleme kõik „valesti“ teinud: teinud äri koos parima sõbraga ja jaotanud osaluse 50 : 50,“ naeris Margus. „Samas tundub, et paarisrakend sel kujul on hästi

toiminud, kuna kummalgi koostööst väljapääsu ei ole,“ lisab Silver.

Siiani ei ole väliseid investeerijaid kaasatud. See on andnud otsustusvabaduse ja paindlikkuse, kuid mõnel juhul vähendanud turvalisust. „Mõni aasta tagasi oli meil lühiajaliselt vaja juurde käibevaradeid ning julgust kokku võttes läksin emalt ühte summat laenuks paluma. Ta hõiskas algul rõõmust, et näe poeg hakkab abielluma,“ meenutab Margus ettevõtte raskemaid hetki.

Olulisemaks nurgakiviks hea partnerluse toimumiseks peavad ettevõtjad jagatud väärtuseid. „Meie kahe puhul võiks öelda, et oleme mõlemad ise kõrge tööetika ning hoolivad,“ ütles Silver. Varasematel aastatel ei olnud harvad juhud, kus töötatud sai peaaegu 16 tundi päevas ning naised käisid mehi töölt ära toomas. See-eest oma palgalistelt töötajatelt seda ei oodata – tööaeg on 7,5 tundi.

Kiire kasv

E-kaubanduse väga kiire kasvu tõttu ei ole võimalik seisma jääda. Silveri sõnul peab e-äri arendamist vaatama kui võidujooksuna, kus pead pidevalt monitoorima konkurente ning oma käitumist korrigeerima. Kiiresti kasvavate ettevõtetega töötamine seab ka arendajatele teistsugused nõudmised, st oluline osa tööst moodustab õppimine ja infootsimine. Kaupmeestest klientide huvi uute lahenduste vastu on suur.

Magento on alates 2018. aastast valinud Lumavi ka enda partneriks. Esimese ja hetkel ainukese Eesti kapitalil partner-ettevõtteks annab see uute tehnoloogiate ja turundusvõimalustega kursishoidmiseks ainulaadse võimaluse.

Margus lisab: „Huvitav suund millel tulevikus silma peal hoida, on B2B, mille



▲ Lumav Commerce OÜ tegevjuht Silver Kallas (vasakul) ja äriarendusjuht Margus Ots (paremal).

lahenduste loomine on kindlasti ka meie ettevõttes üks prioriteete. Mõnedel juhtudel ei ole see enam mugavus, vaid juba hügieenifaktor äriklientidega suhte hoidmisel.“

Lumavi klientideks on mitmed tuntud e-pood nagu Loverte, Weekendshoes, Decora, Aatrium Sisustuskaubamaja, Goldtime, Büroomaailm jpt.

Soovitused e-äridele

Lumavi edukuse aluseks on see, et nende klientide e-ärid on edukad. Silver Kallas märgib: „Enne tehnilise lahenduse loomist tuleb teha äriplane lähteülesanne. Selleks on oluline kaasata inimene,

kes on enne realselt edukat e-äri teinud ning meil on vastav kompetents ka majas olemas.“

„Olles aastate jooksul näinud kõrvalt paarisaja e-äri toimimist, sooviks anda edasi kaks nõuannet. Esiteks – enne e-poe ehitamist tee ärianalüüs, mitte ära hakka kohe arendama. Piisab kasvõi ühest Exceli tabelist. Teiseks – niipalju kui konkurents lubab, tee faas I võimalikult lihtne, lükates võimalikult palju arendusi teise faasi. Niiviisi saad juba katsetada loodavat lahenduse pealt ning teenida ka tulu. E-pood mis on veel arenduses, ei too raha sisse,“ lõpetab Margus.

Lisainfo: lumav.ee

TRADEHOUSE

KOOLITUSKESKUS | Training Center

Tellides märksõnaga **“ÄRIPÄEV”**, kehtib kõikidele uutele klientidele konverentsiruumide soodustus **-20%** ning lisaks pakume **TASUTA** konverentsikeskuse heli- ja valgustehnikat*

Mahagon
konverentsisaal 150 m²

100 €/h | 550 €/8h
Hind nädalavahetusel: 115 €/h | 630 €/8h

Plaatina
auditoorne klass 53 m²

30 €/h | 200 €/8h
Hind nädalavahetusel: 35 €/h | 230 €/8h

Black Box
fotostuudio 60 m²

30 €/h | 200 €/8h
Hind nädalavahetusel: 35 €/h | 230 €/8h

*Ei sisalda majavälisest tõlke-, heli- ja valgustehnikat!

tradehouse.ee/ruumid

koolitus@tradehouse.ee

+372 6056440

Peterburi tee 47/1 | Tallinn



Armasta oma tööd, aga mitte ainult seda

» Kui plaanid ettevõtjaks hakata, tegele alaga, mida põhjalikult tunnend, sest sa pead oskama klienti nõustada.

◀ **Olavi Kold**
FOTO: ANDRAS KRALLA

Sind saadab edu, kui naudid oma tööd, kuid samas ei tohi unustada puhata, teavad gasellfirmade juhid.

VÄINU ROZENTAL
vainu.rozental@aripaev.ee

Äripäev



Paljude gasellettevõtjatega rääkinud ajakirjanik Väinu Rozental pani kokku 170 äritarkust, mida ettevõtjad temaga aastate jooksul olid jaganud. Äripäeva veebist leiab need kõik üles, gaselli erilehes avaldame väikese valiku.

Selles loos on kirjas, kuidas saada aru, et tegutsed õiges valdkonnas, aga kuidas siis ka meele pidada, et töö alla ei ole mõtet end mätta.

Tunneta liblikaid kõhus. Ettevõtjal peab sees miski heas mõttes keerama ehk tegele asjaga, mis paneb liblikad kõhus lendama. Sageli kasvab ettevõtlus hobist välja, minu ettevõtte kasvas välja tänu sellele, et programmeerimine on mu hobi. Olen õnnelik inimene – saan hobi ja töö ühendada. Olen vaimselt rikas, sest saan teha seda, mida ma teha tahan.

Tõnis Tobre, Tartu tarkvaraarendusfirma OÜ BitWeb juht ja omanik

Ole jäägitult pühendunud. Parim väetis maale on taluperemehe jalajälg – pere-mehe käib kogu aeg vaatamas, mis ja kuidas on maast üles tärnunud. Ka tootlustuses on vajalik peremehe pidev kohalolek – sa pead kogu aeg toite ise maitsma, sa pead olema kõigega kursis. Toitlustuses ei saa olla edukas mingi teise äri kõrvalt: et sul on mitu ehitusobjekti ja siis veel ka väike kõrts, kus hea sõpradega õhtul viina visata. Selline kõrtsipidamine ei lähe läbi.

Jaan Koort, Põlva toitlustusfirma OÜ Britney juht ja omanik

Tegele sellega, mis meeldib. Muidugi, sa võid mingil hetkel natuke tüdinenud olla igast asjast, aga kui see asi sulle meeldib ja see on su hingesees, siis jätk. Ma poleks suutnud loomaarstina tegutseda, kui see oleks mulle vastukarva. Oleksin sellisel juhul eriala vahetanud – veterinaarina võiksin vabalt töötada mõnes piiripunktis, toitlustusettevõttes või riigiametis.

Piia Vilu, Viljandi firma, väikeloomadele veterinaarravi osutava OÜ Viljandi Kliinika tegevjuht

Ole asjatundja. Kui plaanid ettevõtjaks hakata, tegele alaga, mida põhjalikult tunnend, sest sa pead oskama klienti nõustada. Lihtsalt ärimaailma õnne proovima minna ei tasu. Sa võid küll näha, et kuskil on turuaug ja proovida läbi lüüa, aga mina ei usu selle ettevõtmise edusse.

Olavi Kold, Raplamaa firma, metallkonstruktsioone tootva OÜ Kaiu EKO Metall juht ja kaasomanik

Süüvi valdkond. Ma ei kujuta ette, et peaksin müüma midagi sellist, mis mind ei huvita. Ma ei mäleta hommikuid, mil ma ei taha tööle minna. Peab olema fanatism ja loominguline huvi valdkonna vastu, et minna süvitsi. Tehnikamaailm areneb iga päevaga üha kiiremini. Peab ennast pidevalt kursis hoidma, et valida sellest metsikust infost ja tootevalikust pärlid välja.

Oliver Lillma, Harjumaa firma, fotokaupu müüva ja fototehnikat remontiva OÜ Fosgrafe juht ja kaasomanik

Utsita ennast. Eneseuustamine pole mõnus, ent see on vajalik. On küllalt olnud juhuseid, kui ma pool tundi enne tööpäeva lõppu mõtlen, et aitab tänaseks, teen selle kõne või tegelen selle asjaga homme. See on vale suhtumine. Pigem küsi endalt, miks mitte kohe praegu võtta asi käsile. Hakka kohe tegutsema, sest aeg töötab meie kahjuks. Aega tuleb võimalikult efektiivselt kasutada.

Mihkel Kangur, Saaremaa firma, ahjutarvikuid tootva OÜ Põlmer juht ja põhiomanik

Oska puhata. Alustava ettevõtte juhile või omanikule on ka laupäev ja pühapäev sageli tööpäevad. Kui sa võtad asja südamega, oled oma mõtetes kogu aeg töö juures. Kui ma olen nädalavahetusel Eestis, suhtlen iga päev Soomes objektidel töötavate meestega. Mõnan, et mul endal on puhkamisega probleeme. Vähemalt korra aastas püüan siiski perega pikal reisil käia, et end täielikult välja lülitada. Ületöötamine ruineerib tervist.

Kaino Traumann, Saaremaa firma, Soomes ehitustööd tegeva OÜ Trajali juht ja omanik

Oska lõõgastuda. Varem tundus mulle, et 16-tunnised tööpäevad ongi lõõgastumine. Mõtlen vaid, sa tegeled 16 tundi programmeerimisega ehk oma hobiga ja ülejäänud 8 tundi magad. Jube hea elu ju! Nüüd olen aru saanud, kui oluline on enast välja puhata, sest firmajuhina on vastutus suurenenud. Kui on tarvis olla mingil koosolekul väga asjalik, siis ei ole võimalik, et sa seal haigutad. Lõõgastumine tähendab ka seda, et ei tohi üle muretseda. Võta kõike tähtselt, elu on lahe. Kõige tähtsam on elada oma elu ja tegeleda vahelduseks erinevate asjadega.

Tõnis Tobre, Tartu tarkvaraarendusfirma OÜ BitWeb juht ja omanik

Võta aeg maha. Olen eluaeg tööhull olnud. Varem töötasin kõvasti plastitehas ja pärast tööpäeva läksin garaaži autot putitama. See aitas tööstressi maandada. Urbans Garage'is on aga hobi ja töö sama. Kui tahad edukas olla, pead hullumoodi tööd rabama. Mingi aeg tundsin, et töötan liiga palju, nüüd olen püüdnud tagasi tõmmata, näiteks loobusin selle aast alguses tegevjuhi kohast. Minu suurim hobi on nüüd koos lastega legodega mängida.

Mikael Urban Eriksson, Tartumaa firma, Porsche autosid restaureeriva OÜ Urbans Garage juhataja esimees ja põhiomanik

Oluline on pere toetus. Kui sa teed oma firma, siis kodused peavad toetama sinu tegevust. Totter on olukord, kui naise käest küsitakse, millega tema mees tegeleb, vas-

PANE TÄHELE 170 äritarkust ilmusid Äripäeva veebis

Äripäevas on viie aasta jooksul ilmunud sada inspireerivat artiklit, milles kiiresti kasvavate ettevõtete ehk gasellfirmade juhid on muu hulgas välja toonud kolm nõuannet, mida ettevõtluses silmas pidada. Oleme need näpunäited süstematiseerinud teemade kaupa ja iga teema puhul välja noppinud kümme soovitusi.

Gaselliliikumist toetavad LHV ja TalTechi majandusteaduskond
äripäev.ee

tab ta, et ei tea. Kui peres on kõik korras, läheb ka ettevõtlus paremini.

Ado Tuuga, Rapla reklaami- ja kujundusfirma OÜ Adograaf juht ja omanik, **Kaarel Tuuga** ja **Indrek Tuuga,** osakonnajuhatajad

Õpi keeli. Keeleoskus on üks eeldus, kuidas saada endale uusi kliente ja uusi tutvusi. Soome keel on mulle aastate jooksul külge jäänud. Suur pluss on vene keele oskus. Olen Valgevene koostööpartnerite juures käinud koos paljude Soome tootmisettevõtete juhtidega. Üks asi on suhelda läbi tõlgi, aga kui istud valgevenelastega ärilõuna või õhtusöögi lauas ja saad nendega suhelda otse, ilma tõlgita, on see hoopis midagi muud.

Jaan Halliste, Jõgevamaa firma, töö- ja vormirõivade tootva ja tööriistade rentiva OÜ Ponte juht ja omanik

Mängi golfi. Ettevõtja peab olema sotsiaalselt aktiivne. Üks parimaid suhtlusvorme on golfimäng – selle kaudu tulevad kontaktid ja saab tööd. Kui läksin õppima TTÜsse, soovitasid sõbrad hakata laulma meeskooris, ja koori kaudu jõudsin noori aktiivseid mehi koondavasse klubisse Round Table. Tänu TTÜ, meeskoori, Round Table'i ning golfarite seltskonnale on firma saanud mitu tellimust.

Kimmo Liivak, Harjumaa firma, liikluskorraldamisega tegeleva OÜ KiirWarren.KL juht ja kaasomanik

Rendipinnad Tallinnas

Vääna 13

SUURE VÄLIPLATSIGA
MULTIFUNKTSIONAALNE ÄRIHOONE NÕMMEL

UUS!

Hind al 6.90 €/m²LAO-, TOOTMISE- VÕI
KAUPLUSEPIND

750 m²

PAIKNEMINE I-KORRUSEL

BÜROOPIND
ERALDI MAJAS

310 m²

PAIKNEMINE I, II JA III- KORRUSEL

Multifunktsionaalne äripind mille planeeringut saab muuta

Eraldi sissepääs, sissepääs tänavalt,
parkimine tasuta. Sanruum: saun,
tsentraalne vesi, ventilatsioon.

Küte ja ventilatsioon: õhksoojuspump,
kombineeritud küte, tsentraalgaas
Side ja turvalisus: Internet,
valvesüsteem paigaldatud
Ümbrus: teed heas seisukorras

Laos kõrgus katusefermi alla: 4,20 m
Tõstanduks: 3,75 m
Kütteliik: õhksoojuspump
Paiknemine: I-korrusel

Kütteliik: õhksoojuspump
Ventilatsioon: soojusvahetiga
sundventilatsioon.

1530 m² hoov

Lisaks lao- ja büroopinnale jääb
üürniku kasutusse 1530 m²
aiaga piiratud hooviala.

Kinnistul videovalve.

Säästlikud lahendused, soodne asukoht ja tasuta parkimine

Maja ventilatsiooni ja küttesüsteemi
juhib Targa Maja lahendus. energia-
efektiivsed LED valgustid. Paigaldatud
turvasüsteem koos turvakaameratega.
Elektrivõimsus 3x125A.

Kinnistul on olemas gaasitrassiga
liitumine. Kütteliik: õhksoojuspump.
Venilatsioon: soojusvahetiga sundventi-
latsioon. Valgusreklaami võimalus maja
fassaadil. Parkimine maja ees, kus on
saadaval 10 tasuta autokohta.

VÕIMALIK ÜÜRIDA KA
OSA PAKUTAVAST PINNAST

KÜSI PAKKUMIST!

Aivar Vilbo

Telefon 503 6651. aivar.vilbo@remax.ee

Peeter Toomsoo

Telefon 56 214 900. peeter@autoone.ee



Väikeettevõtja saab tööst puhata, kui tahab, aga vastutusest puhata ei saa, eriti kui on rahalised kohustused, teab gasellfirma juht.

VÄINU ROZENTAL
vainu.rozentall@aripaev.ee

Äripäev



Järvamaa kaevandusfirma OÜ Geoforce juht ja kaasomanik Aarne Rohtvee rääkis 2015. aastal, et väikeettevõtjal on vastutus oma tööliste ees, et nad õigel kuupäeval saaksid palga. "Sul on vastutus riigi ees, et õigeks kuupäevaks oleksid riigimaksud makstud. Sul on vastutus investorite ees – on need siis pangad või sõbrad," rääkis ta.

Äripäev on viie aasta jooksul ilmunud sada inspireerivat gasellilugu, milles ettevõtete juhid on muu hulgas iseloomustanud oma ettevõtte tegevust vanasõna kaudu. Oleme vanasõnad Äripäeva veebis süstematiseerinud teemade kaupa ja iga teema kohta välja noppinud kümme tarkust. Gaselli erilehes avaldame neist väikese osa, mis aitavad rahaga paremini ümber käia.

Kuidas külvad, nõnda lõikad. Selles ongi ju äri kinni, et kuidas külvad ja väetad, nii ka tulemuse saad. Nii nagu sa asju organiseerinud ja korraldanud oled, vastavalt sellele ka tagasi saad. Väga oluline on valida õiged töötajad ja panustada suhetesse koostööpartneritega. Väetamise all mõtlen peamiselt seda, kas oled piisavalt raha ettevõttesse investeerinud. Muidugi, sinu külvatud võivad tabada ka sinust mittesõltuvad ikaldused, aga kui sa üldse ei külv, siis ei saa kindla peale mitte midagi tagasi. **Toomas Sein**, Põlvamaa firma, põdrasamblikust pärgi ja lihavõttepühade kaunistusi tootva OÜ Mosolem juht ja omanik

Kauple kui juut, maksa kui saks. Sa võid kaubelda hinna üle, aga kui läheb maksmiseks, tuleb arved ära maksta õigel ajal ehk nii, nagu on kokku lepitud. Maksa kui saks tähendab seda, et arved on maks-

tud korrektselt. Fimade vahel kauplemine hinna üle on tavaline, ent järjest enam kaupleb ostja ka poes leti taga. Masuga tuli see komme külge. Masu ajal turgutati müüki allahindlustega ja inimesed harjusid ära, et nii peab kogu aeg olema. Eks mõni kaupmees teeb trikke ka – tõstab hinna algul üles ja siis laseb alla. Ostjale jääbki vale mulje, et ta sai justkui allahinnatult kauba.

Riho Nõmmoja, Tartu firma, väärismetallist ehte valmistaja OÜ Kullassepp Karl juht ja omanik

Enne künnä, siis külv. Meie ettevõtte on tasapisi arenenud, meil on seni kogu aeg olnud justkui selline kündmis- ja külvamisperiood. Peame selle all silmas tootmise laiendamist, aga ka müügistrateegiat. Algu annime kliendile kas või veidi odavamalt, et saavutada püsiv suhe, ja hiljem üritame kasu lõigata. Muidugi ei lajasta me talle hiljem kirvehinnaga selga, sest vastasel juhul võtaks ta toote kelleltki teiselt. Klient peab veenduma, et meiega pole probleeme – meie toode on kvaliteetne, tärned õigeaegsed.

Aares ja Ain Fjodorov, Valgamaa firma, puit-treppide ja grillmajade tootja OÜ Aarain Furniture

Raha kadund – vähe kadund, tervis kadund – palju kadund, au kadund – kõik kadund. Raha ei ole minu jaoks oluline, ma ei ole kunagi raha taga ajanud. Olulised on sidemed ja suhted ning minu enda suhtumine. 2009. aastal peatasin oma ettevõtte OÜ Arvald Auto tegevuse, sest firma tollane tegevjuht tegi mulle külma. Kolm aastat likvideerisin võlgu, mida oli kokku 2,5 miljonit krooni. Oleksin võinud Arvald Auto pankrotti lasta, aga ma ei lasknud. See on minu firma, mulle on oluline, et mu nimi oleks puhast koostööpartnerite ees. **Valdur Vahtre**, Harjumaa firma, ürituste ja elamusreiside korraldaja OÜ Arvald Grupp juht ja omanik

musreiside korraldaja OÜ Arvald Grupp juht ja omanik

Häda ajal on kopikas kallim, kui rikkal ajal rubla. Masu aastatel me just niimoodi käitusimegi, et võtsime iga hinna eest tööd sisse. Meie jaoks oli kõige olulisem, et oleks tööd ja oleks võimalik edasi areneda, muidu me ei oleks vee peale jäänudki. Eesmärk oli kallutada klient enda poole, ükskõik, mis hinnaga. Kliendile meeldib hea teenindus. Auto peab olema korras, töömees korrektselt riides ja viisakas. Kõige olulisem – kliendi asjad peavad sujuvalt, kiirelt ja tervelt jõudma ühest kohast teise. **Anton Bazõlev**, Tallinna kolimisfirma OÜ Ad-duco juht ja omanik

Julge hundi rind on rasvane. Ettevõtjal peab olema julgust riski võtta ehk nagu öeldakse: "Jänesed kaarte ei mängi". Kui sa julged tipptasemel tehnikat osta või liisida, teenid tulevikus kasumit. Olen võtnud suuri riske, sest tehnika on kallid. Kui sa aga kallist tehnikat ei osta või ei liisi, ega siis midagi ei tule ka. On kaks varianti: kas ostad ja teed või ei osta ja ei tee. Ja muidugi peab sul olema turuniis, kus tegutseda. **Rainer Palmsaar**, Järvamaa firma, põllumajanduslikku masinateenust pakkuva OÜ Impeerium juht ja omanik

Ära osta seda, mida sul vaja on, vaid osta seda, millest sa läbi ei saa. Selle järgi olen rasketel aegadel elanud ja käitunud. Kui on aga head ajad, siis võib teinekord osta ka seda, mida hing igatseb. Samas ei tohi rasketel aegadel mitte mingil juhul kokku hoida esmavajaliku pealt. Mõned piimafarmerid on hoidnud mineraalide või loomasöödaga kokku. Aga see on nagu lumepall ja tulemus on masendav. Mida vähem loomadele süüa annad, seda vähem toodangut saad. **Uudo Mesi**, Ida-Virumaa piimakarjakasvataja OÜ Mesiviss juht ja omanik

Iga algus on raske. Hakkasime tegelema valdkonnaga, millega me polnud varem kokku puutunud. Tootmisvahendite soetamiseks võetud viieaastased laenud satustid aega, kui majandus hakkas kukkuma. Iga kuu pidime pangale 10 000 eu-

99 Firma tegevjuht tegi mulle külma. Kolm aastat likvideerisin võlgu, mida oli kokku 2,5 miljonit krooni.

▲ **Valdur Vahtre**
FOTO: ANDRES HAABU

rot tagasi maksuma, samal ajal käive kuivas kokku, sest rahva ostujõud vähenes. Saime siiski hakkama, ehkki kerge meil ei olnud. Üritasime kulusid kokku hoida, pikendasime laenulepinguid, palusime maksupuhkust. Tagantjärele võib öelda, et õnneks said investeeringud tootmisvõimsustesse raskel ajal tehtud. Kui majanduselu ilusamaks läks, olime kohe valmis mahtusid vastavalt turu vajadusele kasvatama. **Toomas Ollissaar** ja **Andres Joosing**, Tartumaa firma, kartuli ja juurvilja koormisega tegeleva OÜ Juurviljaalit juhatuse liikmed ja omanikud

Parem müüa kui osta. Meie teenistus tuleb kaupa müües. Et oleks, mida müüa, tuleb kogu aeg muretseda sisseostu eest. Oleme riske võtnud, et kasvatada müüdavate metsamasinate hulka, samuti oleme kogu aeg suurendanud varuosade laoseisu. Tänapäeval on kõigil kiire, kellelgi ei ole aega oodata. Tihti ostetakse kasutatud asi, sest uue jupi tellimise aeg võib olla kuni kolm päeva, aga metsas ei saa seisakuid lubada, metsamasin peab kogu aeg töötama. **Indrek Reisenbuk**, Ida-Virumaa firma, kasutatud metsatehnika ja varuosade müüja OÜ MFO juhatuse liige ja kaasosanik

Laenuleib ja laastutuli ei kesta kaua. Nii ütles juba Ülesoo vanaperemees oma pojale Oskar Lutsu raamatus "Suvi", kui noor Toots tegi isaga juttu järjekordsest rahalaenamisest. Vanamees kartis, et üha juurde laenates läheb koht viimati haamri alla. Mina olen püüdnud laenu deta elada nii palju kui võimalik. Ma ei tea, miks mul selline põhimõte on. Võib-olla on mul kartus, et kui midagi juhtub, siis pole mul enam midagi. Olen selline roti-tüüpi inimene ja võib-olla tänu sellele elas ettevõtte masu üle. Loomulikult on firma arendamiseks raha vaja ja oleme ka võtnud laenu. Praegu laenukohustusi ei ole. Ma ei ole isegi autosid liisingusse võtnud, kõik firma 17 autot on välja ostetud. Olen püüdnud kõik vajamineva soetada omavahendite eest. Ja ma ei investeerin kunagi üle, investeerin vaid mingi kindla osa kasumist. **Enno Rõõs**, Järvamaa firma, ventilatsioonisüsteeme paigaldava ASI Comfort AE juht ja põhi-omanik

ILLUSTRATSIOON: ANTI VEERMAA

JUHTKIRI

Tee tööd, küll siis tuleb käibe kasv

Kiiresti kasvavate ettevõtete hulk kasvas juba kolmandat aastat umbes saja võrra. Mis saab edasi, kui majandus peaks jahtuma, seda gasellid ei tea – tööd on vaja teha, mis sa siin ikka prognoosid.

Natuke ikkagi tahaks prognoosida. Gaselli edetabel võtab viimasena arvesse 2018. aastat ja seega saime ettevõtjate telt küsida, kuidas neil läks mullu ja mida ootavad alanud aastalt.

Kui kuulata, mida räägivad ehitusfirmad, võib arvata, et järgmisel aastal on gasele vähem. Tänavuses edetabelis oli Eesti 15st maakonnast koguni kümnes kõige rohkem gaselle just ehitusfirmade seas. 2019. aastal aga tundsid nad tugevat tellimuste vähenemist, turg tervikuna rahunes võrreldes viimaste aastatega ning ka nemad ise ei kasvatanud enam nii palju käivet. Mõne ehitusfirma jaoks oli see üldse esimene aasta kogu tegutsemisaja jooksul, kus käive kahanes, mitte ei kasvanud. Alanud aastal ei pea enamik ehitusfirmadest suurt kasvuplaani, pigem panevad nad end valmis väikeseks languseks.

Teisalt: kui kuulata IT-firmasid, siis on kõik hästi ja kogu maailm on valla. Ainus

probleem paistab olema tööjõud, kuid enam mitte selle nurga alt, kuidas seda leida, vaid kuidas parimaid inimesi enda juures hoida.

Palju suurem mure töötajate pärast on tööstusfirmadel, eriti kui äri satub tegutsema suurest linnast pisut väljas – siis pole vaat et üldse lootust häid töötajaid leida. Mitmed gasellidest töösturid jagasid uudiseid paljude eurode investeerimisest uutesse seadmetesse, süsteemidesse ja tootmisliinidesse, millelt nad loodavad uut kasvujõudu.

Mõni väiksem tööstusfirma rääkis, et 2019. aasta teine pool oli väga raske, tellimused kukkusid ära, kuid kuna sellele eelnes mitu aastat kasvu, ei ole praegu veel midagi hullu. Võib-olla oligi seda hinge-tõmbepausi vaja, et kiire tõblemise asemel korra rahulikult mõelda, kuidas äri targalt edasi kasvatada.

Agas mis neist suurtest tööstustest ja IT-

firmadest, suurem osa gasellidest on ju väikesed firmad. Keskmises gasellettevõttes töötab umbes 11 inimest (mediaan on 6 inimest) ja ühemehefirmasid on üle 150. Nende väikefirmade omanike töökus ja edasipüüdlikkus paneb tött-õelda muretsema, aga ka uhkust tundma.

Ükskõik, kas sa kasvatad Kehtnas lehtsalatit müügiks, põõrasid äriks oma armastuse Itaalia toidu või kaunite ehte vastu, kui sa teed seda südamest ja oskad ka kliendid leida, läheb sul hästi. Nii ütlesid gasellid, kui küsisime nende käest kiire kasvu nippi.

Väikeettevõtjad rabelevad hommikust õhtuni, teinekord on nutuvõre ka ümber suu, aga tahtmine on meelestu. Pärast mitu äriomanikku ütles, et vabalt saaks juba praegu teha poole vähem või üldse mitte tööd, aga kohe üldse ei õnnestu see plaan, sest töö lihtsalt maitseb nii hästi. Eks nii see käive lõpuks kasvab ka.

ÜKS KÜSIMUS

Millised on teie kiire kasvu kolm nippi?

KARL LUMI

OÜ Inpello üks omanik, edetabelis 567. kohal

Kiire kasvu parim nipp: teha iga päev ära kõik vajalik ja lisaks vähemalt üks asi, mis suurendab ettevõtte väärtust.

Kõik päevad tuleb efektiivselt ära planeerida, nii et kunagi ei istuks ummikus. Tuleb käia poes, kui pole järjekordasid, ja teha sporti ajal, kui treeningsaal on tühi. See säästab palju aega ja vähendab oluliselt stressi ja tööd jõuab ka rohkem teha. Kiiret kasvu aitab tagada ka see, kui investeerida kõik teenitud kasum tagasi ettevõttesse.

MADIS TAGO

Boardic Eesti OÜ tegevjuht, edetabelis 1135. kohal

Paindlikud tarneajad ja paindlikud kliendid. Oleme vastavalt vajadusele suutnud tarneaegu lühendada ning seeläbi teeninud plusspunkte klientide silmis. Samas on kliendid ka meile vastu tulnud, kui meil on olnud vaja tarneaegu pikendada.

Meil on väga head töötajad, kes on võimalusel teinud pikema vahetusi, mille tulemusel on tulnud rohkem toodangut.

Meil on suurepärased välisomanikud, kes on teinud kiirelt olulisi otsuseid, mis on aidanud meil efektiivsemalt töötada.

MARTIN VÄHEJAUS

Barem OÜ üks omanik, edetabelis 1018. kohal

Turundustegevus, kaubamärgi ja võtmeisikute tuntus. Oleme algusest peale väga palju panustanud oma kuvandile ja samas loonud isiklike suhteid võimalike klientidega.

Teenindus, sest see on kõigi kliendisuhte alus. "Klient peab saama oma küsimustele vastused kiiresti ja täpselt.

Hea toode. Meie põhitoode on kangaga kaetud puusärk. See valmib peamiselt käsitööna, seega on kvaliteedi jälgimine ning arendamine pidev protsess. Oleme suutnud lihvida oma tooted oma klientidele sobivaks ja vastuvõetavaks.

KAIRE VÜHNER

Ülemiste Raamatupidamisbüroo OÜ omanik, edetabelis 636. kohal

Äritarkvara vahetus ja uued tööprotsessid. Läksime üle pilvepõhistele tarkvaradele ja loobusime paberdokumentidest. Oleme võimelised teenindama suurema ja keerulisema tegevusega kliente.

Õigete töötajate leidmine ja motiveerimine. Kasutame personaliotsingu teenuseid, et leida õige kvalifikatsiooniga töötajaid. Oluline on ka töötajate pidev koolitamine ja arendamine. Turundus. Kui varem ei olnud vaja klientide leidmiseks suurt midagi teha, kliendid jõudsid meieni ise, siis nüüd on konkurents raamatupidamisteenusel turul läinud nii tihedaks, et tuleb tegeleda ka turundusega.

1375

ettevõtet on tänavuses Gaselli TOPis. Vaata kogu edetabelit Äripäeva veebist. aripaev.ee/gasell

KOMMENTAAR

Kolmandiku võrra vähem tööd? Unista edasi

KARL-ERIK JOANDI
Horizons OÜ juht ja omanik,
Gaselli TOPis 252. kohal

2018. aasta oli igas mõttes kolmimandikune ning lubasin endale, et 2019. aastal teen tööd kolmandiku võrra vähem. Arvasin, et olen enda ootuste tippu jõudnud.

Kümnendi lõpp näitas, et tegin hoopis kolmandiku võrra rohkem tööd. Seda tänu ootamatule Hollywoodi külaskäigule ning oma tugevale meeskonnale.

Ehk on nüüd aeg öelda, et teen sel aastal kolmandiku võrra vähem tööd, kui tegin möödunud aastal? Endale tu-

» Aga tööle on raske ei öelda. See on nagu viski – tahan mekkida ja tunda selle kõiki nüansse.

leb ju ka elada. Aga tööle on raske ei öelda.

See on nagu viski – tahan mekkida ja tunda selle kõiki nüansse. Kui see viski ei maitse nii hästi, tuleb vaadata midagi muud.

Töövõidud on aga magusad ja nende tähistamine kollektiivselt, nähes sõna kolleegide silmis – see on hindamatu!

Minu ettevõtte tegutseb

meelelahutusmaastikul ja lühike hooaeg tekitab omajagu stressi. Kogu aasta vaba aja üritused toimuvad kolmel suvekuul ja talvine periood on vaikne. See seab ka firmajuhi raske valiku ette: kas hoida head personali talvel või tuleb nad koondada. Uue hooaja alguses aga ei pruugi nii head meeskonda enam kokku saada. Inimesed soovivad ikka püsivat tööd ning regulaarset sissetulekut.

Lisaks on minu ettevõttes töö suur miinus kaootiline töögraafik. Rutiinsele inimesele see ei sobi. Pealegi on töö mõneti loova sisuga, aga ini-

mesed ei julge ise otsuseid langetada ja tegutseda.

Uute töötajate leidmine on probleem. Koolis igat ametit õppida ei saa ja väljaope toimub kohapeal – õpid iga projektiga. Samuti peab uus inimene haakuma firma kultuuriruumi ning põhipersonaliga. Kahe inimese omavaheline hõõrdumine kandub nagu katk kogu personalile üle ja viib üldise moraali ja töötahete alla. Praegu on meeskond koostööaldis ja tubli.

Mõned on vanad kolleegid, kes soovisid koos minuga jätkata ja midagi uut ühiselt üles ehitada.

tel: (372) 667 0105

Tellimine ja levi:
e-post: register@aripaev.ee
tel: (372) 667 0099

Tellimine internetis:
www.aripaev.ee/tellimine
Äripäev veebis: aripaev.ee
Äripäeva tooted ja teenused:
pood.aripaev.ee
Äripäeva raadio: aripaev.ee/raadio

Trükk AS Kroonpress

Toimetust võtab endale õiguse kirju ja kaastoid vajaduse korral lühendada. Toimetust kaastoid ei tagasta. Kõik ajalehes Äripäev ja tema lisades avaldatud artiklid, fotod, teabegraafika (sh päevakajalised, majanduslikud, poliitilised või religioos- sel teemal) on autoriõigusega kaitstud teosed ning nende reproduitseerimine, levitamine ning edastamine mis tahes kujul on ilma ASI Äripäev kirjaliku nõusolekuta keelatud. Kaebuste korral ajalehe sisu kohta võlts pöörduda Pressiohukogusse, prn@eall.ee või tel (372) 646 3363.

Gaselli TOP

Toimetaja: Viivika Rõuk,
tel 667 0111,
e-post: viivika.rouk@aripaev.ee
Reklaami projektijuht:
Rain Jüristo, tel 518 2875,
e-post: rain.juristo@aripaev.ee
ftp.aripaev.ee/incoming/Rekl
Kujundaja: Holger Vaga,
e-post: holger.vaga@aripaev.ee

Äripäev

Peatoimetaja: Meelis Mandel
Väljaandja: AS Äripäev
Vana-Lõuna 39/1, 19094 Tallinn
telefon:
(372) 667 0195, (372) 667 0222
Toimetust:
e-post: aripaev@aripaev.ee
tel: (372) 667 0111
Reklaamiosakond:
e-post: reklaam@aripaev.ee

TÖÖELU

Tööheaolu tegurid

Kuulutaja

Liik #185. Kuulutajal on uhke rüht. Ja ta on uhke - oma uute teadmiste üle istuva eluviisi kahjulikkusest. Kuid terve päev jalgadel ei ole tervislikum lahendus. Seetõttu loodame, et ta avastab peagi kontorimööbli, mis aitab hoida keha liikumises. Varieeruv kehaasend on tööheaolu alus.

Kõrguses
reguleeritav
laud Modulus
530.-

Ilma km-ta

Parem enesetunne igasse tööpäeva - loe lisaks
ajtooted.ee või helista 6000 270.



ajtooted.ee