

IT ja telekomid TOP

19. oktoober 2017 | Eriväljaanne

SINU SEKTORI TÄIELIK TURUÜLEVAADE

Rohkete arvnäitajate ja illustreerivate graafikutega varustatud ülevaade on kaheosaline:

Turg

- Ettevõtted, kes teenivad sektoris müügitulu põhi- või lisategevusalana
- Turu iseloomustus, peamised muutused ja trendid
- Viimase 3 aasta summaarne turumaht koos keskmiste näitajatega
- Turu suurimad kasvajakahanejad, maksumaksjad ja tööandjad

Sektori TOP või vabal valikul ettevõtted

- Suurimad ettevõtted, kes reaalselt valdkonnas tegutsevad
- Ettevõtete kasumi ja müügitulu jaotus (sh eksport)
- Sinu firma 3 aasta finantsnäitajate, suhtarvude võrdlus valimiga
- Valimi ettevõtete finantsnäitajad ja suhtarvud
- Tegelikud kasusaajad
- Edukad Eesti Ettevõtted ja parimate ettevõtete reitingud (A, AA, AAA)

Tellimisinfo 665 9600 või turuylevaade@creditinfo.ee





▲ Firma ITM Trade OÜ Tallinna kontoris on täna töötajaid kokku 50. Aastal 2009 oli see arv veel 5. Lisaks on ettevõtte veel ka suur kontor Vilniuses ning palju töötajaid välisriikides. FOTO: ITM TRADE

Õnn kasvada kümnekordseks

Äripäeva IT TOPis mullu teise koha pälvinud ITM Trade on tänavu oma arenguruumi realiseerinud ja istub tipus, naeratus suul. Ettevõtte juht Sergei Astafjev peab suurimaks edu märgiks, et Eestis on töötajate arv suudetud kasvatada kümme korda suuremaks.

MARIS MEIESSAAR
maris.meiessaar@aripaev.ee

Esimest korda 2015. aastal Äripäeva TOPi jõudnud ITM Trade'i hüüdlause "We Create IT Magic" ehk meie loome IT-maagiast taga on Tallinnas ja Vilniuses tegutsev programmeerimisfirma, mille kodulehelt ei vaata vastu ühegi patsiga poissi, vaid tõesti ainult erksad värvid ja puhas rõõm.

ITMi multitalendid lubavad laitmatult kas või interneti täis kirjutada – teha valmis veebid-äpid, kirjutada valmis brändistrateegia, luua turundus- ja reklaamikampaaniaid ning veebipoed, aga ka ehitada ettevõtte kaitseks intranetid-tulemüürid.

2002. aastal tegevust alustanud ettevõtte omanikud on võrdselt Aleksandr Kostin ja Sergei Astafjev, kellest viimane ettevõtet igapäevaselt ka juhib ning kelle käe all on valminud 300 edukat projekti enam kui 35 riigis. Vilniuse ja Tallinna kontorite peale on ITMis töötajaid kokku 100.

Hommikuse tennisetrenni vahepeal leidis juhatuse liige Sergei Astafjev ka aega vastata Äripäeva küsimustele.

Mis on IT-sektori suurimad mured-rõõmud? IT-valdkond areneb ja laieneb kiiresti, seega projektide elluviimisel tuleb arvesse võtta mitmeid faktoreid, mis võivad seda mõjutada. Projektide käsitlemine vajab õigeaegset reageerimist, riskide ettenägemist, ülesannete täpset ülessättimist ja läbimõeldud rakendamist. Meie töö on väga tempokas ja väljakutseline, kui inimesed suhtuvad oma töösse kirega ei ole ükski väljakutse mureks, vaid just suureks rõõmuks.

Kuidas kliente hoiate ja leiate? Meie individuaalne suhtumine igasse klienti ja projek-

» Meie töö on väga tempokas ja väljakutseline, kui inimesed suhtuvad oma töösse kirega ei ole ükski väljakutse mureks, vaid just suureks rõõmuks.

ITM Trade'i osanik ja juhatuse liige Sergei Astafjev

MIS ON MIS ITM Trade OÜ

Asutatud 2009

Omanikud ja juhid Aleksandr Kostin ja Sergei Astafjev

Käive mullu 4,5 mln eurot,

kasvas aastaga 46%

Ärikasum mullu 2,57 mln eurot,

kasvas aastaga 82%

Töötajaid mullu 33, praegu 50

ti on meie edu saladus. Oskame kiiresti reageerida klientide vajadustele ja leida optimaalse lahenduse, mis katab konkreetseid nõudmisi. Selline suhtumine tõesti loob ja aitab säilitada tugevaid ärisuhteid. Uute klientidega saame kokku rahvusvahelistel näitustel ja konverentsidel, samas palju uusi kliente saame tänu olemasolevate klientide soovistele.

Mida peate enda suurimaks saavutuseks? Suurimaks saavutuseks on ettevõtte stabiilne kasv, töötajate arvu suurendamine, kaasaegsete töötingimuste loomine ning erinevate motivatsioonüsteemide kasutamine. Meil on uus, ergonomiline ja ülifunktsionaalne töökeskkond. Kõik on pisiasjadeni läbi mõeldud, et tagada mõnus inspireeriv töötatmosfäär, mis julgustab ja innustab inimesi produktiivsele tööle.

Mis on suurimad probleemid, mis lahendust vajavad? Püüame ennetada probleeme ja tavaliselt leiame kiirelt lahenduse igale raskele olukorrale. Seoses kiire arenguga teki-

vad raskused kvalifitseeritud IT-alaste pädevustega tööjõu leidmisel, hetkel üheks lahenduseks on spetsialistide värbamine välismaalt.

Kuidas töötajaid hoiate ja leiate? Mis tempos kasvate? Töötajate arv kasvab meil pidevalt, püüame leida kvalifitseeritud töötajaid nii kohalikul tööturul, kui ka värbame inimesi lähiriikidest. Näiteks, praegu on meie töötajate üldarv Tallinnas 50, aastal 2009 oli 5, ning täna on meil palju spetsialiste välismaalt.

Kui võrdlete ettevõtte algusaegu ja praegust, siis mis muutus silma hakkab? Täna saame hakkama erineva raskustasemega IT-projektidega ja meie teenuste nimekiri on märkimisväärselt laienenud, mille üle oleme väga uhked.

Nagu ka enne olen maininud töötajaid on samuti 10 korda rohkem kui varem, mis vihjab projektide ja klientide arvu suurenemisele.

Millisena näete ITM-i viie või kümne aasta pärast? Kuhu ja kuidas plaanite kasvatada-laiendada? Meil on plaanis viia meie teenused ja realiseeritud IT-protsessid kõrgtasemele, et meie kliendid saaksid saavutada suurepäraseid tulemusi IT-, finants- ja turundus valdkonnas. Samas laiendada ärisuhteid välismaa partneritega, et esindada Eestit rahvusvahelisel tasandil!

Olen väga rahul meie saavutustega ja olen kindel, et ka edaspidi jätkame liikumist õiges suunas ja toome oma panuse IT-valdkonna arengusse!

Kiire tegutsemine pööras kahjumi kasumiks

AALI LILLEORG
aali.lilleorg@aripaev.ee

2016. aasta algul vaatasid Icefire OÜ juhid sügavalt enda sisse. Aasta 2015 oli ettevõtte 13. tegutsemisaasta ning see lõpetati esimesel korda ajaloos miinuses.

Järgneb intervjuu Icefire OÜ juhatuse liikme Vilve Venega.



» **Kui aasta oli möödunud ilma olulise edasiliikumiseta, võtsime vastu otsuse mitte jätkata.**

▲ **Icefire OÜ juhatuse liige Vilve Vene**

Mis siis juhtus 2015. aastal? Seoses pingetega ühes projektis lahkusid meilt inimesed, keda me väga oleksime tahtnud hoida. Selleks, et keerulisest olukorrast välja tulla, oli vaja muuta paljusid asju: korraldasime ümber oma ettevõtte juhtimise, tõime tagasi fookuse finantssektorile, panustasime ekspordi arendamisele, vähendasime riigihangete osakaalu. Riigihangete osas võtsime vastu otsuse, et osaleme ainult nendes hangetes, kus meil on tugev sisuline teadmine.

Sisemised töökorraldused väärtustame tiime ja tiimitööd. Rõhk on oma inimeste oskuste-teadmiste arendamisel. Võiks öelda, et edu tõi transformatsioon, sest muudatusi oli nii palju. Me viisime oma äri uuele tasemele. Kui olukord on keeruline, siis ei tohi otsustega venitada.

2016 oli Icefire'ile edukas aasta. Mis selle edu tõi? 2017 on ka väga hea aasta. Finantsvaldkonna infotehnoloogiliste lahenduste pakkujana oleme saavutanud teatud tuntuks juba ka väljaspool Eestit, meid teatakse ja meie poole pöörduakse. Organisatsiooni-na oleme tugevamad kui kunagi varem. Huvitav töö motiveerib inimesi ja ka vahepeal lahkunud töötajad on hakanud tagasi tulema. Tööjõu seisukohalt on turuolukord aga endiselt väga keeruline. Meie jaoks on suur õnnestumine, et 80% meie suvepraktikantidest on osutunud väga andekateks noorteks ja jäänud meile tööle.

Meie arvates on hästi oluline, et arendajad saavad aru ärist, mille jaoks nad lahendusi loovad ning analüütikud teavad, mida tehnoloogia võimaldab. Nii on arendustiimil võimalik rääkida üht ja sama keelt nii omavahel kui ka kliendiga. Kogu agiilne arendus põhineb ju sellel, et mõeldakse koos, milline võiks loodav teenus välja nä-

ha ja kuidas seda parimal viisil saavutada, keegi ei ütle enam täpselt ette, mida on vaja teha ja kuidas. Usume, et tihe igapäevane koostöö kliendi ja arendustiimi vahel on hästi oluline faktor, miks mõned projektid on edukad ja teised mitte.

Mida olete selleks teinud, et arendajad oleksid äriga väga põhjalikult kursis? Meie organisatsioon on hästi lameda struktuuriga ja tiimid töötavad tihedalt koos nii omavahel kui kliendiga. Üritame võimaluse korral juba kokku töötanud tiime mitte lõhkuda, kui üks projekt lõppeb.

Sisemised koolitused ja teadmiste jagamine on siinkohal väga olulised. Tee me pankadele ja fintech'idele äriliselt keerukaid süsteeme, siin on väga oluline, et arendajad mõistaksid, kuidas konkreetne finantsala toode või teenus toimib, milliste regulatsioonidega tuleb arvestada jne. Meil on ettevõttes inimesed, kellel on sel alal väga tugev aastatepikkune kogemus, kes orienteeruvad tehnoloogiates ja tunnevad äri, nemed koolitavad ka nooremaid. Mida enam on teadmine jagatud, seda edukamad on projektid.

Kuidas kommenteerite SKAIS2 projekti? Miks nii läks? SKAIS2 ei ole IT-projekti, absoluutselt mitte. SKAIS2 on transformatsioon sotsiaalsfääris, sellega sooviti muuta kogu meie sotsiaalsfääri toimimist. Kõik algab sellest, kuidas inimesed hakkavad tööle, kuidas tarbivad teenuseid, millised on protsessid, milline on toetav seadusandlus jne.

Nii suure muudatuse korral on palju erinevaid faktoreid, mis õnnestumist mõjutavad. Vajaka võib jääda oskusi või ressursse või ei ole organisatsioon valmis nii ulatuslikuks muutusteks. SKAIS2-s oli palju selliseid faktoreid, mistõttu see projekt ei olekski saanud sellisel kujul kunagi õnnestuda.

SKAIS2 projektis sai meile suhteliselt rutu selgeks, et vajaliku valmisoleku tekitamiseks on pikk tee minna. Avaldasime väga ausalt oma arvamuse selle kohta, mis tuleks teha enne, kui projektiga jätkata. Leidmise, et antud konkreetset ajahetkel tarkvara arendusega jätkamine oleks olnud rii-

gi raha raiskamine, meie jaoks oli see ebaeetiline ja me ei olnud nõus selles osalema.

Tarkvara on võimaldaja. Tehnoloogia võimaldab saavutada teatud eesmärgid, mitte ei saavuta neid eesmärgid ise. Seda peab alati mees pidama. Õnneks on täna kõik osapooled jõudnud arusaamisele, et sellisel kujul SKAIS2 ei saa õnnestuda. Usun, et võetakse vastu arukad otsused, kuidas jätkata.

Kuidas jõuda eduka eksportimiseni? Enamik ettevõtteid soovivad väiksest Eestist eksportida, sest selles on võimalus kasvuks. Oleme otsinud oma kohta, katsetanud erinevaid võimalusi ja täna keskendunud finantssektorile, kus on meil kõige suuremad teadmised ja kogemused. Võimaluse loob ka see, et hetkel toimuvad kogu maailmas finantssektoris suured muutused, fintechide tulek ja pankade avanemine PSD2 tulekuga sunnib traditsioonilisi panku ja finantsettevõtteid oma äri ümber korraldama, enast muutma. Meie näeme oma ekspordivõimalust mõlemal poolel, nii traditsioonilise panganduse transformatsioonis kui ka fintech'idega koostöös. Hetkel on meie kliendid ja potentsiaalsed kliendid Soomes, Saksamaal ja Rootsis.

Oleme katsetanud ka Eesti e-teenuste ekspordiga, mõned aastad tagasi tekkis mõte, et loodud maksuameti lahendus on hea ja miks mitte seda eksportida. Kandas Quebeci maksuameti lahendust tutvustades saime väga hea tagasiside, huvi oli suur. Ka oli meil toetus Kanada saatkonnast ja meie maksuameti tollaegse juhi Marek Helmi poolt. Ühesõnaga, tundus nagu väga potentsiaalne ekspordivõimalus. Samas saime suhteliselt varsti aru, et avalikus sektoris on müügi- ja hankeprotsess väga pikk ja nõuab ekspordijalt suurt majanduslikku võimekust, mida saab endale lubada ainult väga suur ettevõtte. Kui aasta oli möödunud ilma olulise edasiliikumiseta, võtsime vastu otsuse mitte jätkata. Arvan, et on väga oluline teha kindel õigeaegne otsus, isegi kui see osutub hiljem valeks.

Rääkige lähemalt hangete läbiviimise kogemusest. Maksu- ja tolliameti hangete ette-

valmistuse kohta on öelda ainult kiidusõnu. Maksuameti hanked on väga sisulised, osatakse lahendust, on olemas selge visioon, kuhu hanke tulemusena soovitakse jõuda. Hindan seetõttu väga maksuameti võimekust, nende hangetes on alati sisul oluline tähtsus, nad ei otsi lihtsalt arendusressurssi.

Kui vaadata maksuameti olemust, siis on see nagu suur masin, mis hoiab ja arvestab raha ning nõudeid. Sarnasusi pangas toimuvaga on palju. Icefire'i juurkompetentsid asuvad aga just pangandusvaldkonnas. Kui kunagi maksuameti suures transformatsiooniprotsessis osalesime, viisime palju panganduse põhimõtteid maksuametisse. Meie tugevus on nendes teadmistes, mis on meie inimestes ja nende koostöös. Kui maksuamet hangiks ainult arendusressurssi ilma sisulise lahendusega, siis ei oleks nende hangetes nii edukad.

Me ei osale riigihangetes, kus soovitakse leida arendusressurssi odavaima tunnihinna alusel. Meie ettevõtte kultuur on hästi koostoitimise tiimid, kes töötavad eesmärgiga midagi konkreetset valmis teha ja sellega kliendile kasu tuua. Ressursihangetes peab olema hankijal endal väga tugev sisuline juhtimine, vastasel juhul on keeruline saavutada eesmärgid.

Hangete ettevalmistamisel tuleks mõelda sellele, milline on organisatsiooni võimekus ja kui suuri asju saab ette võtta. Kui organisatsioon ei ole piisavalt valmis, siis saab mõelda, kuidas neid muutusi teha väiksemate sammudega. SKAISi näitel püüti teha kõike korraga, aga kindlasti ei olnud selleks valmisolekut.

2016. aastal vaatasime oma äristrateegia üle. Enne seda osalesime aktiivselt riigihangetel ja avaliku sektori osakaal meie tuludest kasvas juba 70 protsendini. Võtsime vastu otsuse, et maksimaalselt võib riigihangete osa olla 50%.

Mida toob 2018. aasta? Plaanides on olulisel kohal kasvatada ekspordi finantssektoris. Jälgime tehnoloogiate arenguid ja otsime kohti, kus nende rakendamine tooks kasu meie klientidele. Olulised märksõnad on kindlasti masinõpe, blockchain, IoT.

Cybernetica otsib kliente üle maailma

AALI LILLEORG
aali.lilleorg@aripaev.ee

Cybernetica ASi oli möödunud majandusaasta ka põhitegevuse osas läbi aegade edukamaid, aga 1,35 miljoni euro eest müüdi ka ettevõtte navigatsioonisüsteemide osakond Kanada börsiettevõttele Carmanah.

Ettevõtte eesmärgiks on ekspordi kasvatada ja hetkel muutmisel oleva strateegia järgi muudetakse ettevõtte rahvusvaheliseks, rääkis intervjuus ITuudistele ettevõtte juhatuse liige Oliver Väärtnõu.

Ekspord kasvab Eesti turust kiiremini

2016. aasta oli Cybernetica jaoks läbi aegade üks edukamaid, seda nii käibe kui ka kasumi poolest. Inimeste arvus kasvasime 20%, aga kasvas ka tootlikkus.

“Mul on hea meel, et ekspord kasvab kiiremini, kui Eesti suunal tehtavad asjad,” kommenteeris Väärtnõu. Ta loetles ka põnevaid välisprojekte: Koostöös USA valitsusega tegime projekti Ladina-Ameerikasse, Namiibiasse tarnisime enda koostöövõimestiku toote Unified eXchange Platform, alustasime teise DARPA projektiga ning püstitasime rekordi raadiosidelahenduste müügiga, eelkõige Indoneesiasse.

Väärtnõu rääkis, et 2016. aastal lõpus müüs tema juhitud ettevõtte 1,35 miljoni euro eest navigatsioonisüsteemide osakonna Kanada börsiettevõttele Carmanah. “Otsustasime selle ära müüa, sest meie põhiäri on ikka IT, missioonikriitilised info lahendused ja raadioside lahendused. Merenavigatsioon, mis on seotud poide ja tuletornide tootmisega ei ole see, kus on Cybernetica tugev on. See oli strateegiliselt oluline otsus,” kommenteeris Väärtnõu. Kohandati ka juhtimist – kolmeliikmelisest juhatusest sai kaheliikmeline. 2018. aasta suur plaan on müügi võimekuse kasv

“Kasvatame kindlasti oma müügi võimekust, et oma lahendusi eksportida. Hakkasime arendama võrgustikku inimestest, kes on meie sihtturgudel. Täna on meil esindaja Inglismaal. Plaan on leida esindajad või edasimüüjad kõigil suurematel turgudel,” rääkis Väärtnõu.

“Rahvusvahelistumine on kindlasti üks oluline teema ja see on ka märksõna firmas sees. Oleme siia maani olnud eesti keelse ja Eesti ettevõtte,” ütles Väärtnõu. Cybernetica kodulehel on tema sõnul näiteks ka mitmeid huvitavaid sõnastikke.

“Me hoiame Eesti IT ja in-

foturbe kultuuri, aga me näeme, et ettevõtte kasvaks ja arenemiseks peame ka sisemiselt muutuma rahvusvahelisemaks,” märkis Väärtnõu.

Ta tõdes, et Cyberneticas siiski on välismaalasi tööl, aga võiks olla rohkem. Uute töötajate leidmisega ollakse hädas, sest arendajaid ja analüütikuid ehk tugevate IT kompetentsidega inimesi on Eestis väga raske leida. “Näen isegi seda, et tuleb Eestist väljaspool arendustiimi luua,” lisas ta.

Rahvusvahelistumine on kultuuri küsimus

“Soovime oma lahendusi rohkem eksportida, et oleksime Eesti turust vähem sõltuvad. Kasv saab tulla ekspordist. Kriitilistel turgudel, nagu Inglismaa või Ameerika tahame kohapeal olla, tahame, et meid tuntakse ja see aitab meie ärile kaasa,” lisas ta.

Teine osa rahvusvahelistumisest on tema sõnul firma sisenemise kultuuri küsimus ja vastavalt hetkel uuendamisel olevale strateegiale on kavas firma sees ka üle minna inglise töökeele peale ning algust on plaan teha juba selle aasta lõpust. Aasta pärast on soov olla inglisekeelse ettevõtte.

Kolmas dimensioon on see,



» **Näen isegi seda, et pean looma arendustiimi Eestist väljaspool**

▲ **Cybernetica ASi juhatuse liige Oliver Väärtnõu**

et ekspordi nähakse eelkõige oma toodetele. “Oma teenuse pakkumisega me väga palju rahvusvaheliseks ei lähe,” lisas ta. Plaan on kasvatada müüki nendega: Smart-ID alustehnoloogia, raadioside lahendused, UXP toode, Sharemind ja mõningad krüptokonsultatsioonid. “Hea ja turvalise tarkvara arendamine, mida teeme Eestis, ei ole meil võib-olla esimeseks fookuseks ekspordil,” märkis ta.

Olulisemad aspektid ekspordi alustamisel

Avatus ja teadlikkus kohalikust keskkonnast tuleb kasuks. Ilm-

selgelt ei ole Väärtnõu sõnul mõtet kohe panna esimese suure hooga suuri panuseid, igas suure asja algus on üks väike samm. Alguseks võiks enda ettevõtet kohapeal tutvustada ja siis võivad sealt hakata tekkida väga suured asjad.

Erinevates tehnoloogiates ja valdkondades on Cybernetical müük erinevalt üles ehitatud. See sõltub toote spetsiifikast ja kellele seda müüakse. “Kui võtame näiteks UXP tehnoloogia, siis seda müüme täna eelkõige riikidele. Tehnoloogiat tutvustame erinevatel foorumitel. Eelistame koos töötada kohaliku partneriga, kellega koos selles riigis seda hakata pakkuma ja niimoodi see projekti elluviimiseni jõuab,” märkis ta.

Kui võtta näiteks Sharemind tehnoloogia, siis on Cybernetical ära kaardistatud mõned turud, mis on huvitavad, eelkõ-

ge finantssektoris. “Me leiame suured finantsteenuste pakkujad ja nende integraatorid ning läheneme läbi nende finantsteenuste pakkujatele, st läbi partnerluse. Näeme seda, et oleme liiga väikesed, et ise kuskil kohapeal olla ja müük üksi ära teha on väga keeruline,” selgitas Väärtnõu.

Kas innovatsioon või transformatsioon?

“Cybernetica teeb kindlasti innovatsiooni ja kõikide tootete puhul võtame eelduseks, et nad peavad olema teistmoodi ja paremad. Minul Cybernetica juhina on see suurim väljakutse, kuidas leida uusi ja piisavalt huvitavaid projekte sellele seltskonnale, kes meil majas on, nende väga tarkadele inimestele,” tõdes Väärtnõu. Ta lisas, et tema õnneks leiavad ka töötajad ise huvitavaid lahendusi, näiteks kui hakati looma maksu- ja tolliameti infosüsteemi, siis löid Cybernetica inimesed ise programmeerimiskeele, milles neid teha.

Cybernetica ei tee Väärtnõu sõnul tavalisi ja triviaalseid asju. “Tahame teha midagi uut, mis muudab maailma või seda konkreetset ökosüsteemi, kuhu me selle asja püsti paneme,” kommenteeris Väärtnõu.

Edukad IT- ja arvutifirmad 2016. aastal

koht	firma nimi	punkte	käive, €	ärikasum, €	koht mullu	juhatus	põhiomanikud, koos osalusprotsendiga
1.	ITM Trade OÜ	90	4 512 001	2 574 432	2	Aleksandr Kostin, Sergei Astafjev	Sergei AStafjev 50%, Aleksandr Kostin 50%
2.	Icefire OÜ	98	6 002 496	1 010 574	96	Jan Lakspere, Jüri Kirme, Vilve Vene, Rivo Uiibo	Heiki Kübbar 24,93%, Vilve Vene 24,93%, Jan Lakspere 14,71%, Liivi Kompus 24,93%
3.	Cybernetica AS	102	8 165 313	2 509 280	28	Oliver Väärtnõu, Rein Haavel	Cybersec Technologies OÜ 100%
4.	Modirum OÜ	129	2 056 751	1 331 316	100	Jari Sakari Heikkinen	Jari Sakari Heikkinen 100%
5.	Starship Technologies OÜ	133	6 954 552	598 631		Ahti Heinla, Allan Martinson	Meme Limited 100%
6.	Ridango AS	136	7 949 722	1 351 485	8	Erki Lipre, Argo Verk, Kristjan Niinemaa	Poohtech AS 42,5%, Andmelogistika OÜ 42,5%
7.	One Point OÜ	160	1 563 248	565 899		Anti Kodar, William Zycinsky Iii	Zycinsky Holding OÜ 100%
8.	Twilio Estonia OÜ	167	4 286 440	329 626		Ott Kaukver, Karyn Smith	Twilio Inc, 100%
9.	Passware OÜ	168	1 262 112	320 045		Igor Raikhelgauz	Magrat Management OÜ 100%
10.	Codeborne	176	3 820 000	1 954 000	4	Aho Augasmägi, Toomas Talts, Anton Keks, Erik Jõgi	Erik Jõgi 16,25%, Aho Augasmägi 16,25%, Loogika OÜ 16,25%, Anton Keks 16,25%
11.	Fox3D Entertainment OÜ	180	2 383 834	430 236		Deniss Lis	Deniss Lis 100%
12.	Trinidad Consulting OÜ	181	2 414 329	402 444	36	Marko Leppik, Hegle Sarapuu, Ander Tenno	Ander Tenno 50,38%, Hegle Sarapuu 21%
13.	Nixor Ee AS	181	4 392 846	472 635		Elgar Ojakõiv, Imre Reinson	Nixor Ad AS 100%
14.	Neotech Development OÜ	182	1 992 733	329 769	46	Marina Ljovina	Valery Yanov 51%, Marina Ljovina 24,5%
15.	Concise Systems OÜ	190	2 106 542	304 202	34	Markko Abel, Raiko Tigane	Markko Abel 83%
16.	Proact Estonia AS	196	5 484 000	540 000	39	Karel Kannel	Proact It Group AB 85%
17.	Nortal AS	197	42 786 000	4 931 000	14	Priit Alamäe, Oleg Švaikovski, Andre Krull, Neringa Narbutienė	Nortal Group AS 100%
18.	Proekspert AS	197	9 784 022	1 092 214	18	Marko Sverdlík, Ilmar Pralla	Proekspert Group AS 100%
19.	Vaimo OÜ	197	3 094 822	331 339		Wilko Nienhaus, Brendan Thomas Peo, David Holender	Icommerce Nordic AB 100%
20.	Digitalrockets OÜ	198	1 597 716	513 483		Igor Matsyborko, Volodymyr Vorobiov	Anatolii Vorobiov 100%
21.	BCS Itera	201	3 305 812	411 297	51	Erko Tamuri	Agur Jõgi 10,84%, Erko Tamuri 34,08%, Kersti Saarma 28,89%
22.	Brightspark OÜ	203	1 518 060	544 412	15	Kari Maripuu, Markko Legonkov, Jevgenia Arno	Rounddot OÜ 40%, M-Meedia 60%
23.	Ecofleet Eesti OÜ	204	3 394 011	477 604	54	Jaanus Truu	Ecofleet Holding OÜ 97,32%
24.	Zone Media OÜ	205	3 375 177	695 866	32	Ardi Jürgens, Martti Varik	Andorian Ventures OÜ 20%, Vive Invest OÜ 20%, Das Mega Invest OÜ 20%, Waffa OÜ 20%, Makai Invest OÜ 13%
25.	Fastvps Eesti OÜ	207	5 758 093	1 427 719	5	Anna Chernova, Pavel Gavrilin	Pavel Gavrilin 100%
26.	Santa Monica Networks AS	207	12 179 406	1 046 219	29	Margus Vaino, Hannes Perkmann	Elisa Oyj 100%
27.	Telema AS	210	2 146 262	752 893	17	Hele Hammer	Mart Mägi 12%, Veersoo 28%, Einberi OÜ 57%
28.	Defendec OÜ	210	2 164 442	318 351		Tauri Tuubel, Jaanus Tamm	IOT Holding OÜ 100%
29.	Skype Technologies OÜ	211	35 677 937	3 232 712	50	Andrus Järg, Benjamin O. Orndorff	Skype Technologies Sa 100%
30.	Sona Systems OÜ	212	1 361 988	1 066 076	16	Justin Rohan Fidler	Justin Rohan Fidler 100%
31.	FOB Solutions OÜ	213	1 726 240	239 889		Gert Soome, Raigo Õunapuu, Priit Oja	Syntax Investments, Rendia OÜ, Uk-Qa OÜ, Inkami, Isobyte, Trilena Games OÜ, Disainiweeb OÜ, Wildcard Investments OÜ, kõik 12,5%
32.	Derivco Estonia OÜ	216	3 913 832	337 449	20	Indrek Juhani, Julia Saburova	Uniondale Limited 100%
33.	Mobi Solutions	216	32 552 883	809 536	91	Silja Mikli, Rain Rannu, Veljo Otsason, Lauri Kinkar, Linnar Viik, Veiko Raime	Linnar Viik 10%, Janek Pello 14,5%, Veljo Otsason 18,5%, Good Times Company OÜ 21,5%, Veiko Raime 21,5%
34.	Datacatering OÜ	224	1 646 361	448 780	25	Ranno Saarmann, Janek Palo, Kristjan Värton	Ranno Saarmann 33%, Janek Palo 33%, Kristjan Värton 34%
35.	VPOS OÜ	226	1 734 114	544 547	44	Jari Sakari Heikkinen	Jari Sakari Heikkinen 100%
36.	Bonell Systems OÜ	232	1 316 027	518 561	57	Ain Lausmaa, Epp Mihkels	Cynope OÜ 41,67%, Lavigo OÜ 58,33%
37.	Profit Software OÜ	236	2 425 579	386 733	56	Ilkka Antti Juhani Starck	Profit Software Oy 100%
38.	Stallion	238	3 141 461	335 698	63	Randel Min	Randel Min 60%, RMFI Technologies 34%
39.	Baltic Computer Systems AS	248	2 153 881	238 170	85	Ants Sild, Liis Sild	Sild & Partners OÜ 100%
40.	Mooncascade OÜ	248	3 277 044	344 807	7	Asko Seeba, Ahti Liin, Indrek Ulst	Mc Founders OÜ 100%
41.	Fujitsu Estonia AS	250	12 038 454	705 041	31	Harri Pekka Lehtimäki, Marek Sokk, Seppo Mikkonen	Fujitsu Services Holding Bv 100%
42.	Merit Tarkvara	254	1 672 697	435 918	41	Andres Kert	Andres Kert 50%, Kaja Kert 50%
43.	Uptime OÜ	254	4 891 961	597 809	12	Eero Tohver, Raimo Seero	ET & Ko Konsultatsioonid OÜ 90,01%
44.	Apteekide Infotehnoloogia OÜ	256	4 187 789	2 103 649	9	Siim Uibokand	Siim Uibokand 100%
45.	Baltic Hospitality & Retail Systems OÜ	263	2 034 910	119 956	98	Joanne Vaughan, Katrin Vellesalu	Joanne Vaughan 100%
46.	Playtech Estonia	266	29 041 132	1 023 302	30	Lauri Kikerpill, Rain Kivisik	Playtech (CYPROS) Limited 100 %
47.	Guardtime AS	267	3 907 373	148 332	76	Martin Ruubel	Guardtime Holdings Pte,Ltd 100%
48.	Ignite OÜ	270	1 498 416	76 113	89	Dea Oja, Marit Alaväli	Marit Alaväli 10%, Dea Oja 90%
49.	Kühne + Nagel AS	282	29 167 000	735 000		Anti Anton, Claudio Richardson	Kuehne & Nagel Investment Ab 100%
50.	Hireright Estonia AS	283	4 516 811	378 606		Aleksandr Rudenko, Dmitri Šved	Hireright Inc 100%
51.	Datafox OÜ	294	3 003 904	129 572	43	Mati Raidma, Marko Külaots, Risto Kiilberg	Mati Raidma 25,02%, Marko Külaots 25,02%, Risto Kiilberg 25,02%, Kristjan Ok 14,97%
52.	Columbus Eesti AS	295	6 385 053	329 454	61	Ivo Suursoo	Columbus It Partner A S 51%, Nordic Investments OÜ 32%, Arne Kaasik 17%
53.	Finestmedia AS	302	2 785 363	167 147	73	Priit Penjam	Finance Group International Finland Oy 60,04%, PTR Management OÜ 39,35%
54.	Symantec Estonia OÜ	305	10 120 419	524 734	53	Eunice Jeeyoon Kim, Donald Anthony Blach, Norman Masanobu Osumi	Altiris Inc. 100%
55.	Modirum Mdpay OÜ	316	6 639 278	268 242	27	Jari Sakari Heikkinen	Cejestra OÜ 23,04%, Cloud Computing OÜ 76,96%
56.	Ordi	319	9 608 490	219 415	81	Tiit Tiigimägi, Marge Reiljan, Sulev Sisask	Sulev Sisask 95,76%
57.	Swedbank Support OÜ	321	14 420 081	513 421	68	Tarvi Raasuke	Swedbank AS 100%
58.	Cone Center OÜ	330	1 258 985	109 731		Dmitry Lipodat, Alena Vilnichuk	Dmitry Lipodat 15,02%
59.	Videob	332	5 327 146	186 475	62	Rain Kivisik	Video B Holdings Limited 100%
60.	Industry62 OÜ	334	4 476 453	398 468	13	Andrus Altrov	Primigenius OÜ 100%
61.	Ekspress Digital OÜ	334	2 025 118	61 640	86	Artur Rahkema, Andrus Leevik, Arto Savolainen	Ekspress Grupp AS 100%
62.	ADM Interactive OÜ	335	2 570 556	212 663	22	Riho Pihelpuu, Janno Bremann	Holdco Investments OÜ 86,50 %
63.	Elid Card AS	343	2 700 896	77 687	88	Enn Lakspere	Enn Lakspere 50%, Andres Kaukver 50%
64.	Datel AS	346	8 223 211	67 817	60	Volle Vint, Urmas Kölli, Üllar Pauklin	Advokaadibüroo Aavo Aadli OÜ 16,67%, Üllar Pauklin 18,76%, VMC Invest 18,74%, Urmas Kölli 27,09%, Andres Teder 18,74%
65.	Zeroturnaround AS	347	20 140 718	-384 713		Evgueni Kabanov, Toomas Römer, Jevgeni Kabanov	Zeroturnaround INC 100%
66.	IBM Eesti OÜ	349	1 423 864	135 134	75	Krzysztof Mieczyslaw Bulaszewski, Rima Valentukeviciene	IBM International Group B.V, 100%
67.	Iglu OÜ	360	2 850 224	222 738	23	Kristjan Aiaste	Kristjan Aiaste 100%
68.	Iteration OÜ	360	1 211 888	64 286		Ainar Nurk, Joosep Truu	Angulus OÜ 10%, Arbitfinance Eesti OÜ 10%, Joosep Truu 15%, Energy Service Tallinn OÜ 65%
69.	MS Ärisüsteemid OÜ	364	1 371 887	107 896	37	Taavi Mängel	Mart Kink 33,33%, Koit Parts 33,33%, Taavi Mängel 33,33%
70.	Almic OÜ	390	1 435 598	65 240	49	Alar Anton, Mihkel Ney	Mihkel Ney 44,72%, Alar Anton 44,72%
71.	CGI Eesti AS	392	8 631 044	81 718	78	Avo Kask	Logica Aktiebolag 100%
72.	PLM Group Eesti OÜ	394	1 317 604	92 521	47	Jan Olov Lundström, Jess G. Frandsen, Silva Lill	PLM Group Aps 100%
73.	Datagate OÜ	405	3 379 913	19 054	67	Denis Berdega, Natalia Ivanova	Natalja Ivanova 30%, Denis Berdega 51%, Anatoli Kudrjašov 13%
74.	Aktors OÜ	406	4 871 386	233 414	33	Rein Jagor, Aleksander Reitsakas, Toomas Uudisaru, Üllar Kask	Trillian Infosüsteemid OÜ 20%, Aruvaru Süsteemid OÜ 10%, Kalev Kaasiku 10%, Oleg Prokofjev 10%, Raigo Linna 10%, Rein Jagor 10%, Enteliant OÜ 10%, Helernet 10%, Toomas Uudisaru 10%

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



Kiirelt kasvav Derivco Estonia lööb... õhkkonnaga!

Rahvusvahelise tarkvaraettevõtte Derivco Eesti haru on end sisse seadnud Tallinnas reisisadama ja vanalinna vahele kerkinud uhiuues ärimajas ning on viimastel aastatel silma paistnud kiire kasvu poolest.

Millised on aga ettevõtte igapäevased röömud ja mured, räägib Minu Karjäärile Derivco Estonia OÜ .NET-i arendaja Meelis Talvis.

Peamised röömud ja peamised mured on meil, nagu igal tarkvaraettevõtte, seotud ikka inimestega – Eestis töötab meil praegu 112 inimest, enamasti arendajad, lisaks testijaid, kujundajaid, disainereid... aga kuna me oleme kiirelt kasvav ettevõtte, on meil pidevalt inimesi ja ruumi juurde vaja. Tegelikult oleme me juba selleski, alles 2016. aasta alguses valminud majas jõudnud korralikult laieneda!

Eesti riigi seisukohalt on see ju samas aga väga rõõmustav olukord – loome pidevalt juurde uusi töökohti, ja otsime meeskonda uusi spetsialiste.

Uute inimeste otsimine on vist üsna lootusetu tegevus, vabu IT-spetsialiste täna ju ei leia?

Enamasti lisanduvad meeskonda ikkagi kohalikud, aga tõesti, senior-taseme arendajaid ei ole Eestis väga lihtne leida. Seetõttu vaatame kogemusega arendaja puhul igale poole ümber maailma, juba täna on meil siin kümnest rahvusest inimesi. Hiljuti hakkasime ka praktikante vastu võtma. Meie põhiline eesmärk on neid võimalikult heal tasemel õpetada ja neile tähelepanu pöörata, et praktika lõppeks edukalt ja saaksime neile võimalusel tööd pakkuda.

Derivco julgeb värvata ka vähese kogemusega kandidaate, nagu minu puhul – tegin proovitööd ja mulle anti võimalus – kõik sõltub tööle kandideerija enda aktiivsusest ja huvist positsiooni vastu.

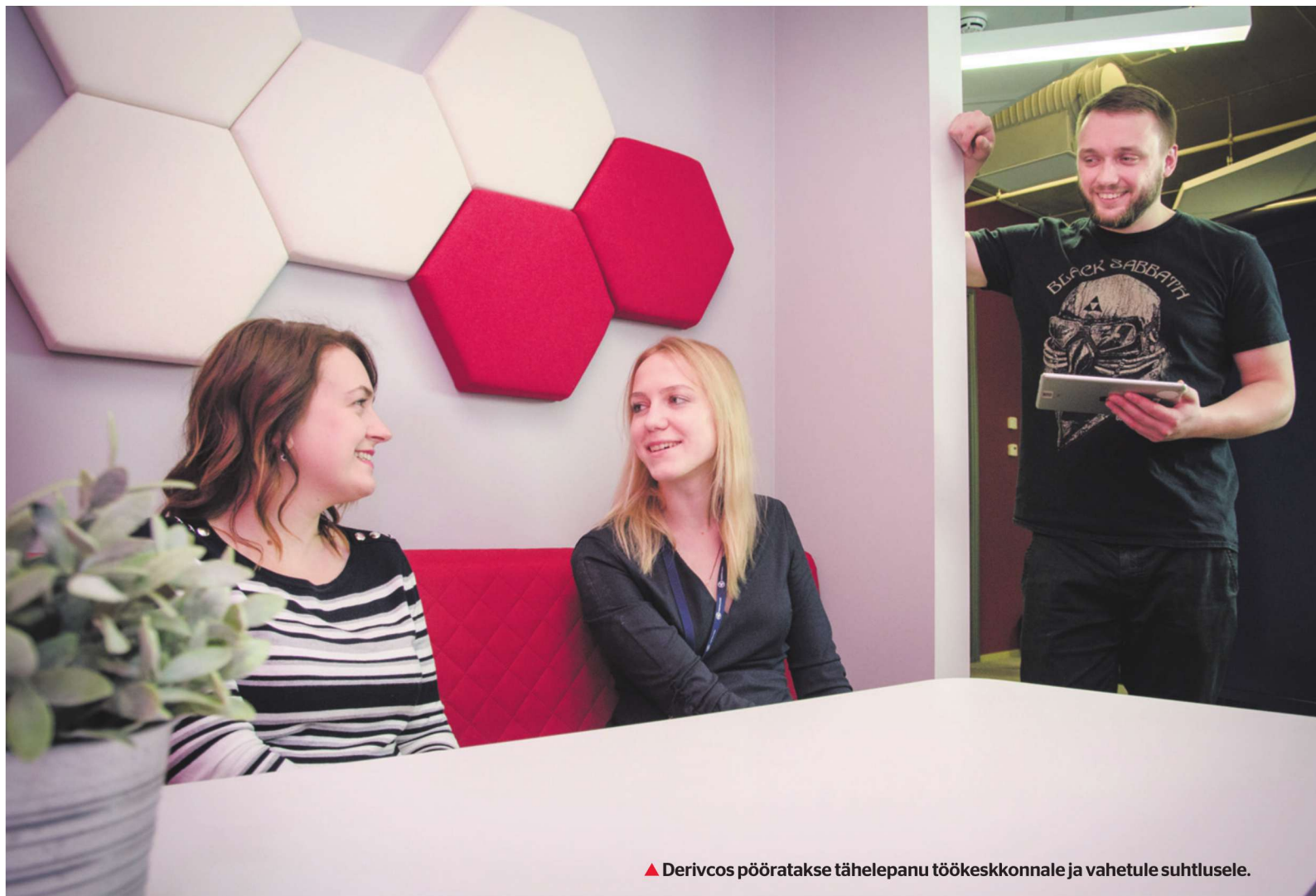
» **Derivco julgeb värvata ka vähese kogemusega kandidaate, kõik sõltub tööle kandideerija enda aktiivsusest ja huvist positsiooni vastu.**

Sulle anti võimalus, kuhu sa tänaseks jõudnud oled?

Alustasin siin tööd 2015. aastal juunior-arendajana, aga tänaseks on mul juba rohkem kogemust ja kõrgem arendaja tase ning kuulun meeskonda, mis tegeleb innovatiivsete ja põnevate toodete arendamise ning turule toomisega. Uudsete toodete, mängude tegemisel on vähem etteantud standardeid, kuid selle võrra on vastutus ka suurem ja kvaliteet on väga oluline. Pean oma arengut märgatavaks, aga sellega ma veel ei piirdu – alustasin näiteks septembris taas TTÜs õpinguid.

Kuidas Sa tarkvaraale üldse sattusid?

Esimest korda puutusin kokku tarkvaraarendusega keskkoolis –



▲ Derivcos pööratakse tähelepanu töökeskonnale ja vahetule suhtlusele.

ühes meediatunnis juhtusime klassivennaga kahekesi olema ja siis õpetaja näitas meile hoopis arendamist! Nii ma hakkasingi html-i kasutades veebilehti tegema. Kahjuks tulid edaspidi teised ka tundi ja õpetaja arendamist ei puutunud...

Pärast keskkooli käisin kaitsevâes ka ära, olin suurtükipataljoni laskeandmete arvutaja ja side-meis haubitsale. Seejärel läksin TTÜsse tehnilist füüsikat õppima. Peale esimest semestrit sain aru, et see pole siiski mulle ja tulin ära... Otsustasin siis hoopis veidi elu üle järele mõelda. Üks sõber käis IT-Kolledžis ja tutvustas mullegi seda kooli. Kuna see oli mulle juba keskkoolis väga meeldima hakanud, siis nii ma IT-süsteemide arendamist õppima asusingi.

Kolmandal õppeaastal otsustasin kooli kõrvalt tööle minna, kuna mul aga mingit erilist töökoogemust polnud ja kool oli ka veel pooleli, siis oli töö leidmine keeruline... kuni siis Derivcost kutsuti mind vestlusele ja Julia (Saburova, ettevõtte juht – toim) nägi minus potentsiaali ja andis proovitööd. Nii ma siia sattusingi.

Ja kooli lõpetasid ka ära?

Jah, ikka. Derivco toetab tööd kõrvalt koolis käimist.

Mis ma tegelikult tahtsin küsida, et kuna töö kõrvalt koolis käimine tähendab tihti peale ebakorrapäraseid tööpäevi, siis... et kui karm kord

teil siin on, kas peate täpselt üheksast täpselt viieni kontoris olema?

Põhiline on, et töö saab tehtud! Minu tööpäev algab küll hiljemalt 9.15 hommikul, aga kui tuled varem, lähed ka varem ära, peaasi, et asjad efektiivselt tehtud saavad. Paindlikkus on oluline. Mina käisin mingil ajal näiteks lõunal hoopis trennis. Ja veel üks asi – siin ei olda üldiselt ületundide usku, inimesed peavad puhkama ka.

Kas te peate kontoris käima või saate tööd teha ka kodust?

Enamiku ajast töötame jah siin kontoris, sest esiteks tegeleme üpris konfidentsiaalse informatsiooni niga ja teiseks on päris palju vaja suhelda ka partnerite ja teiste Derivco kontoritega ning siin on seda lihtsalt mugavam teha.

Teisalt, kontoritööd on päris palju ka tiimitööle kaasa aidanud – kõik meie meeskonnad suhtlevad pidevalt omavahel, näost näkku ja reaalaajas! Nii on seenioridel lihtsam nooremaid juhendada ja muudki küsimused saavad kiirema vastuse.

Muide, kas see mängude tegemine üksluiseks ei lähe, kuidas te töötajatele vaheldust pakute?

Ettevõtte eesmärk ei ole ju tegelikult sinu tööd huvitavaks teha, see on osalt ka töötaja enda probleem, kui ta ei näe põnevust ega taha protsesse paremaks muuta. Ma ise vaatan küll kogu aeg laiemat pilgu

ga meeskonnatööd, et kuidas asju veel efektiivsemalt teha!

Pealegi, iga mäng on siiski erinev, teatud rutiin seal muidugi on, aga *feature*'id on igas mängus siiski erinevad ja need pakuvad kindlasti arendajatele väljakutseid.

Ja see vaheldus võib olla ju ka tööülesannete vahel – meil on kõigil töötajatel ligipääs *online*-kursustele, mille läbimist eeldatakse osaliselt tööajast. Kuna me tegeleme ka mängude arendamisega, on meil alati ka kõige uuemad tehnikavidinad olemas – meil on uued Playstationid, mida puhkepausidel mängida, ja näiteks VR on meil ka olemas. Väga populaarne on ka lauajalgspall, mida mängitakse tihti, toimuvad ka kontoriülesed turniirid.

Lisaks korraldatakse meil päris mitmeid ettevõttesisesi üritusi, mõned meie töötajad osalevad suurematel spordisündmustel ja siis need julgemad ja edevamad, kes tahavad oma hobist või tööst rääkida, saavad seda teha *knowledge sharing*'u üritusel... ja muidugi on meil olemas ka traditsioonilised suve- ja talvepäevad, samuti tähistame toodete *live*'i minekut, meeskonnad saavad endale ise huvitavaid üritusi korraldada ja meil on ka töötajatele igal neljapäeval tordid või puuviljad...

Tordid ja puuviljad?!

Jah, igal neljapäeval on kontori köökides koogid või puuviljad, see

on juba aastaid nii olnud. Väiksest magusa või vitamiini ergutusest ei ütle keegi ära. Lisaks on pidevalt saadaval ka snäkid ja joogid.

Niisiis, sa oled siin rahul?

Jah, oskan siinset head töökeskonda väärtustada küll! Ma usun, et huvitavat tööd ja boonuseid võivad ka teised tarkvaraettevõtted pakkuda, aga siinne õhkkond on tohutult hea ja kodune – meil ei ole ei rivaliteeti ega tagarääkimist, see teeb tööle tulemise ja siin olemise väga lihtsaks – kõik kolleegid on toetavad ja arendavad!

MIS ON MIS

Derivco Estonia on...

osa rahvusvahelisest tarkvaraarendusfirmast, kus töötab 2000 inimest ning mille peakontor asub Durbanis Lõuna-Aafrika Vabariigis. Ettevõtte toodab *online*-kasiinomänge ühele maailma suurimale internetihäartmängude pakkujale Microgaming. Derivcol on kontorid ka Rootsis, Austrias, Hongkongis ja Inglismaal, kus on neid lausa kaks – Ipswichis ja Mani saarel. **112 inimesest koosnev meeskond, kuhu kuuluvad tarkvaraarendajad, disainerid, testijad, projektijuhid jt, on 90% pärit Eestist.** Ettevõttes on töötajaid ka mujalt – Leedust, Egiptusest, Kanadast, Brasiiliast, Lõuna-Aafrikast, Itaaliast, Belgiast jne.



koht	firma nimi	punkte	käive, €	ärikasum, €	koht mullu	juhatus	põhiomanikud, koos osalusprotsendiga
75.	Raintree Estonia	409	1 990 800	-82 533	101	Priit Pärgmäe	Priit Pärgmäe 10%, Siim Suisalu 10%, Richard Vance Welty 70%
76.	Tieto Estonia AS	411	11 726 179	-44 904	1	Anneli Heinsoo	Tieto Oyj 100%
77.	Astro Baltics OÜ	412	1 332 188	40 659	87	Taimar Kallari	Erik Jõeveer 55 %, Taimar Kallari 45 %
78.	Axinom Eesti	414	3 407 005	69 484	24	Oleg Knut, Sergei Gussev	Axinom Holding OÜ 100%
79.	Bytelife Solutions OÜ	420	8 268 672	139 575	10	Janek Gridin, Kristjan Pöldre	Kaido Kibin 14,54%, Janek Gridin 41,4%, Kristjan Gildemann 14,57%, Ain Pariis 19,49%
80.	Goswift OÜ	423	1 692 824	57 933	72	Kristina Kallaste, Hannes Plinte, Madis Sassiad	Marius Kutatelaze 10%, Marko Aid 30%, Madis Sassiad 17,49%, Hannes Plinte 27,49%, Ontime Partners OÜ 15,02%
81.	Titanium Systems	426	1 597 944	131 746	45	Indrek Uiibo	TS Holding OÜ 100%
82.	Excellent Business Solutions Eesti AS	432	2 711 924	78 546	71	Lenno Oja, Sven Karuse, Tõnu Schilf	Lillela OÜ 28,57%, Sven Karuse 32,86%, Janno Oja 28,57%
83.	SK ID Solutions AS	432	4 872 760	45 256	70	Kalev Pihl	Telia Eesti AS 50%, Seb Pank AS 25%, Swedbank AS 25%
84.	IGame Estonia OÜ	433	1 489 773	66 013	65	Martin Kähr, Graham Nigel Ray	Igame Holding Limited 100%, 24 Invest Ltd 100%
85.	Primend OÜ	440	1 823 356	14 133		Toomas Möttus, Aleksei Räim	Rene Kaalo 16,67%, Aleksei Räim 16,67%, Jaan Feldmann 16,67%, Tõnis Tikerpää 16,67%, Toomas Möttus 16,67%
86.	Usesoft AS	451	1 329 220	-1120	97	Erik Uiibo	Alar Elmäe 33,33%, Urmas Siitan 33,33%, Erik Uiibo 33,33%
87.	Linn Systems OÜ	455	1 526 333	16 410	80	Jegor Possaškov	Linn Systems Ltd 100%
88.	Security Software OÜ	458	1 529 331	15 259	66	Rita Käit-Vares	Rita Käit-Vares 17%, Ronnie Jaanhold 17%, Martin Hiir 17%, Bauland OÜ 24,5%, Lillela OÜ 24,5%
89.	MI Novator OÜ	458	2 118 793	10 911	92	Andres Pajula, Aivar Paalberg	Andres Pajula 59,86%, Aivar Paalberg 40,14%
90.	Alphagis OÜ	464	1 301 115	63 016	35	Aivo Vard	Aivo Vard 12,5%, HNIT-Baltic UAB 87,5%
91.	Cleveron AS	471	3 257 792	-201 502	93	Arno Kütt	Tera Ventures I Usaldusfond Uü 14,82%, Sibbo Invest OÜ 14,95%, Arno Kütt 35,27%, Peep Kuld 16,74%
92.	Wisercat Software OÜ	473	1 353 967	35 092	38	Ilija Lavrov, Anatoli Derõšev	Wisercat 40%, Vitali Belenki 40%, Ad Töökoda OÜ 15%
93.	Markitekt OÜ	475	1 515 071	-23 915	77	Viljo Vabrit, Peep Laja	Viljo Vabrit 20%
94.	Alpha Crc Estonia OÜ	478	2 046 937	-147 242	99	Anton Iljin, Peter Nash	Alpha Calligraphic Research Cambridge Limited 100%
95.	Majandustarkvara OÜ	485	1 589 623	-188 063		Kristjan Hiiemaa	Erply Limited 100%
96.	EDS Systems OÜ	490	1 201 608	-47 555	102	Tiit Roosileht	Tiit Roosileht 100%
97.	Net Group OÜ	494	3 738 826	-27 423	11	Jaan Feldmann, Priit Kongo, Sven Peekmann	Jaan Feldmann 33,9%, Priit Kongo 51,55%
98.	Creative Mobile OÜ	497	5 746 421	-358 353	19	Vladimir Funtikov, Serhiy Slyeptsov, Sergei Panfilov	Sergei Panfilov 25%, Irina Panfilova 25%, Vladimir Funtikov 42,02%, Viktoria Pikat 32,98%, Serhiy Slyeptsov 32,98%
99.	Fieldforce Mobile Solutions OÜ	517	1 213 947	18 095	79	Timo Esko Engström	Nickelback OÜ 50%
100.	Firstunited OÜ	528	1 440 749	9 148		Oleg Tarakanov	Mikhail Lenzhen 100%
101.	Andmevara AS	564	1 962 923	-103 776	26	Andrus Kõre	Esindajakonto: SEB Bankas AB 100%
102.	Reach-U AS	565	2 139 140	-313 313	90	Teet Jagomägi	Fabian Holding 100%

METOODIKA

Valdkonna TOPi pääsemine

Vastava valdkonna tegevuse osakaal ettevõtte käibest pidi olema vähemalt 51%. Äripäev võttis äriregistrist eelmise aasta majandustulemuste põhjal valdkonna müügitulult suuremate ettevõtete andmed. Osalesid ettevõtted, kelle majandustulemused olid äriregistris andmete kogumise ajaks sisestatud ja ettevõtte tegutsenud kahel viimasel majandusaastal.

Pingerea koostamine

Ettevõtted seati valdkonna pingeritta kuue näitaja põhjal: 2016. aasta müügitulu, müügitulu kasv võrreldes 2015. aastaga, 2016. aasta ärikasum, kasumi kasv võrreldes 2015. aastaga, rentaablus ja varade tootlikkus aastal 2016. Iga näitaja põhjal reastati ettevõtted edetabelitesse, iga koht järjestuses andis kohale vastava arvu punkte. Kuue tabeli punktid liideti. Võitis vähim punkte kogunud ettevõtte.

Kui ettevõtte puudub

Kui ettevõtet TOPis pole, siis kas ei olnud ettevõtetel aktiivset majandustegevust kahel täielikul majandusaastal (2015-2016), ettevõtte viimase või kahe viimase aasta keskmine omakapital oli negatiivne või edetabeli koostamise ajal puudus äriregistris majandusaasta aruanne, ettevõtte oli kustutatud, likvideerimisel või pankrotis või siis on ettevõttel EMTA andmetel suured maksuvõlad. Emaetevõtte andmete

konsolideerides tütarfirmad samas edetabelis osaleda ei saa.

TOPi andmeid on võimalik osta

Äripäeva TOPid koostatakse Äripäeva Infopangas. Kui soovite osta endale TOPi andmefaili koos ettevõtete kontaktandmetega, siis kirjutage oma soov e-posti aadressile: info@infopank.ee



INTERLEX
MEDIA & TRANSLATIONS

Interlexi tõlkebüroo -
sinu ettevõtte tõlkeosakond

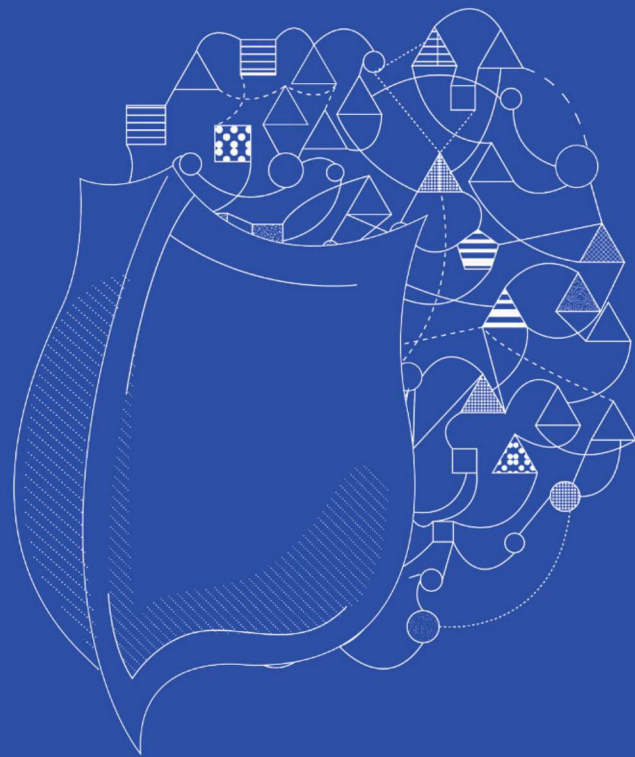
20 aastat kogemust õigus-, turundus- ja tehnoloogiavaldkonnas

info@interlex.ee www.interlex.ee +372 63 09 660

Edukad telekomifirmad 2016. aastal

koht	firma nimi	punkte	käive, €	ärikasum, €	koht mullu	juhatas	põhiomanikud, koos osalusprotsendiga
1.	Telexchange System OÜ	50	4 775 771	188 569	34	Oleg Savanovich	Oleg Savanovich 100%
2.	Messente Communications OÜ	56	2 559 926	317 004	17	Lauri Kinkar	Mobi Solutions 79%
3.	Elisa Eesti AS	64	99 333 000	21 514 000	4	Andrus Hiiepuu, Kaija Teemägi, Jüri Teemant, Merike Mumme, Sami Jussi Seppänen, Toomas Polli	Elisa Oyj 100%
4.	Wide Media OÜ	68	616 432	105 951	22	Pert Lomp, Risto Rosimannus	Xpert Media 50%, Rosimannus Holding Company OÜ 50%
5.	Fortumo	76	26 522 080	877 858	43	Gerri Kodres, Martin Koppel	Fortumo Holdings Inc 100%
6.	Tele2 Eesti AS	77	73 013 094	4 206 511	24	Kristina Toms, Taivo Kendla, Argo Virkebau, Ervīns Kampāns, Kristjan Seema	Tele2 Sverige AB 100%
7.	Novametro OÜ	78	3 973 819	28 823		Anna Overchuk	Anna Overchuk 100%
8.	STV AS	82	13 703 082	1 695 914	16	Aleksei Trivoženko, Dmitri Kuzmin	Rvd Holdings OÜ 100%
9.	AA-SAT Professional OÜ	85	1 013 713	73 864	36	Karmo Poom	Karmo Poom 100%
10.	Telia Eesti AS	87	295 787 000	36 986 000	1	Dan Olov Strömberg, Holger Haljand, Kadir Kale, Tarmo Kärсна	Teliasonera AB 100%
11.	Starman AS	89	38 936 000	6 271 000	2	Andrus Hiiepuu, Kaija Teemägi, Merike Mumme, Jüri Teemant, Sami Jussi Seppänen, Toomas Polli	Elisa Oyj 100%
12.	3KGroup OÜ	90	773 822	51 545	28	Toomas Kadarpiк, Rolf Niclas Berg	Oy NB-Invest AB 57,5%, Toomas Kadarpiк 42,5%
13.	Telset AS	92	1 583 548	474 943	9	Viktor Gaidušin, Tatjana Volikovskaja	Viktor Gaidušin 91%
14.	Infonet AS	95	1 954 984	258 447	14	Andrei Leškin	Andrei Leškin 100%
15.	Levira AS	96	10 615 191	531 522		Tiit Tammiste, Indrek Lepp, Aare Siimon	Rahandusministeerium 51 %, Telediffusion De France S.A, 49%
16.	Loginet Solutions OÜ	97	668 802	140 500	8	Konstantin Roomet	Konstantin Roomet 100%
17.	Wavecom AS	97	501 753	79 165	21	Marika Pensa	Alam-Pedja Investeeringud 50%, Telecom Consulting OÜ 50%
18.	Skylive Telecom AS	98	721 370	149 174	3	Hardi Haring	Harles Meriste 33,33%, Hardi Haring 33,33%, Tanel Hark 33,33%
19.	Vvp Group AS	98	641 558	83 325	50	Sofia Kapatšenja	Vasily Sibirtsev 100%
20.	Esteria.Ee OÜ	98	1 021 029	24 603	32	Konstantins Ozerovs, Jevgenijs Kulakovs	Jevgenijs Kulakovs 50%, Konstantins Ozerovs 50%
21.	Viasat AS	99	36 927 742	337 206	42	Evaldas Tylas, Johan Marcus Sandberg	MTG Broadcasting AB 100%
22.	Metrotec OÜ	104	791 962	97 795	20	Allan Kiik	Allan Kiik 74,5%
23.	Sonictest OÜ	117	505 669	133 438		Imre Kuus	Imre Kuus 100%
24.	Uus Programm	117	602 402	72 152	13	Dmitri Varfolomejev, Eeri Räsса	Eeri Räsса 51,19%, Dmitri Varfolomejev 48,81%
25.	Nord Connect OÜ	123	12 856 812	109 402	7	Raimonds Pelna, Dmitri Kargin	Dmitri Kargin 10%, Swedbank AS Clients 90%
26.	Geosoft OÜ	137	820 127	39 708	11	Šarunas Prokopimas, Hugo Toll	Hugo Toll 15%, UAB GeoNovus 85%
27.	Citic Telecom Cpc Estonia OÜ	146	4 404 994	-514 181	39	Wai Chung Ho, Christopher Green, Bing Chi Li	Linx Telecommunications B.V, 100 %
28.	Võrguvara AS	147	4 378 052	58 756	10		Jüri Reitsakas 100%
29.	Gonetwerk OÜ	154	1 300 935	-39 301	35	Siim Valdmets	Go Group AS 100%
30.	RSTA AS	157	578 680	29 237	33	Fjodor Sossenkov, Andrei Kondratjuk	Andrei Kondratjuk 50%, Fjodor Sossenkov 50%
31.	Retn Baltic AS	160	2 012 859	-358 869	15	Leonid Shuralev, Julia Školjar, Andrei Kuznetcov	Retn Capital Ltd 100%
32.	Radiocom Baltic OÜ	162	1 268 014	-145 120	37	Tarmo Tõlp, Kaupo Keskküla	Vhf Communication 10%, Tarmo Tõlp 90%
33.	Levikom Eesti OÜ	162	2 642 465	-572 465		Toomas Peek, Meelis Krämann, Peep Põldsamm	Unitcom Holding OÜ 100%, Levikom Holding OÜ 100%
34.	Top Connect OÜ	168	20 153 694	-842 409	27	Max Rivshin, Vladislav Sobolev, Anthony Rivshin	Space Holding OÜ 100%
35.	Kernel	185	647 539	-48 107	41	Raivo Laats	Raivo Laats 50%, Priit Truusalu 50%
36.	Bamboo Group OÜ	185	2 098 889	-409 595	31	Hendrik Hindov, Uladzislau Herchykau, Vladislav Yevteyev	Yauheni Dzemyachenka 38,5%, Vladislav Yevteyev 22,75%, Uladzislau Herchykau 38,75%

FOCUS [IT] INFORMATION SECURITY



- Küberturvalisuse hindamine, testimine ja auditeerimine
- Küberturbealane nõustamine, sh isikuandmete kaitse ja GDPR-nõuetele vastavus
- Turbealased koolitused, sh infoturbe alused juhile ja kasutajale, GDPR
- Infoturbemeeskond teenusena - CISO as a service

Saada kiri ja küsi pakkumist! | focusit@focusit.ee | www.focusit.ee

Telekomi TOPi võitis esimest korda e-resident



◀ **Telexchange System**
OÜ Rootsis elav omanik
Oleg Savanovich on
peamised kliendid leidnud
Venemaalt, Usbekista-
nist, Laosest ja Ukrainast.
Samuti on sõlmitud üle
100 lepingu Euroopa ja
Venemaa partneritega.

FOTO: ERAKOGU

Kümme aastat Eestis tegutsenud ning hiljuti e-residendiks hakanud Oleg Savanovich kiidab Eesti ärikliimat, kuid pangaarve avamine on välismaalastele aastatega keerulisemaks tehtud.

MARIS MEIESSAAR
maris.meiessaar@aripaev.ee

Kui möödunud aasta telekommunikatsiooni TOPis troonisid sellised nimed nagu Telia ja Starman ehk nähtused, millega kokku puutudes pikka sissejuhatust teha polegi vaja teha, siis tänava on pilt muutunud. Esimeselt kohtalt leiab hoopis ettevõtetele VoIP ehk internetitelefonide teenust pakkuva Telexchange System OÜ, mis mullu oli 34. kohal.

Ehk siis kui ettevõtte saab isu täis Skype'i pidevast kokkujooksimisest või jääb selle jõudlusest väheks, siis leidub seltskond, kes teatepulga meeleldi enda kätte haarab ja sideprobleemidele rätsepalahenduse välja nuputab. Täna on Telexchange System OÜ, mis mullu oli 34. kohal. Ehk siis kui ettevõtte saab isu täis Skype'i pidevast kokkujooksimisest või jääb selle jõudlusest väheks, siis leidub seltskond, kes teatepulga meeleldi enda kätte haarab ja sideprobleemidele rätsepalahenduse välja nuputab. Täna on Telexchange System OÜ, mis mullu oli 34. kohal.

Kuid kui helistada Telexchange'i Tallinnas Tuukri tänaval asuvasse kontorisse, vastab telefonile rootsikeelne automaat ja kodulehtki on saadaval ainult inglise keeles.

Ettevõtte ainuomanik, Venemaalt Vollogda oblastist pärit Oleg Savanovich tunnistab, et Eestis on firmal palgal ainult raamatupidaja ja ta ise on e-resident. Nimelt kinnitab firmajuht oma elukohaks Lõuna-Rootsis asuva 8000 elanikuga Sölvesborgi väikelinna, kust postitab sotsiaalmeediasse kaunite öites õunapuude pilte.

Küsimusele, kuidas sai meditsiiniharidusega Savanovich telekomi ja IT-asjatundja vastas ta, et tema kodulinna Tšerepovetsis polnud tal muud võimalust.

» Mu firma on olnud SEB klient 10 aastat ja täna sulgesid nad meie arve, sest ma ei ole Eesti elanik. Me oleme telekomiettevõtte, ma olen e-resident ja meil on Eesti partnerid...

Oleg Savanovich

MIS ON MIS Telexchange System OÜ

Asutatud 2007
Omanik ja juht Oleg Savanovich
Käive mullu 4,8 mln eurot, kasvas aastaga 2,4 korda
Ärikasum mullu 188 569 eurot, aasta varem 8167 eurot

“Ma sündisin 1970. aastal ja Nõukogude Venemaal pidid lastest saama töölisel ning kui said halbu hindeid - nagu mina - siis ei lubatud meil ühe kaheksa klassi koolis käia. Nii et ainus võimalus kodulinna haridusteed jätkata oli meditsiini kool,” selgitab Savanovich ja lisab, et sellele vaatamata oli IT teda alati huvitanud. “Programmeerima õppisin 17-aastasena ja sain isegi kodulinna haiglas programmeerijaks tööle. Nii IT kui ka inglise keele tegin ise endale selgeks, seega saan öelda, et olen self-made man,” meenutab ta. Savanovich töötas hiljem peileristustestidega ja lõi Tšerepovetsis 2003. aastal esimese internetitelefoniteenuse. “Pakkusime kõnekaarditeenust, kuni Venemaa telekomi järelevalveasutus selle 2008. aastal ära keelas, kuid sellest polnud hullu, sest selleks ajaks oli mul juba Eestis äri püsti.”

Esimene reis Venemaalt Tallinna 2007

Savanovich alustas ettevõtlusega Tallinnas kümme aastat tagasi, 2007. aastal konsultantide soovitusel. “See, kui lihtsalt see käis, oli üllatav,” sõnas ta ja lisas, et mäletab siiani oma esimest Tallinna-reisi 2007.

aasta novembris. “Vananlinn jättis mulle sügava mulje ja tulla autoga üle piiri Venemaalt Eestisse ja näha, kuidas sinu ümber on asjad teisiti, on alati suur kontrast. Pärast Narva piiri on näha, kuidas vanemad inimesed sõidavad korras ja puhastes küladest jalgratastel...”

Savanovich lisab, et toona sai ta ühe päevaga käidud notari juures ja avas SEB-s ja Swedbankis arve. “Mu Venemaa passiga võttis see ainult 20 minutit,” kiitis ta, kuid nentis kohe, et tänaseks on asjaolud muutunud.

“Mu firma on olnud SEB klient 10 aastat ja täna sulgesid nad meie arve, sest ma ei ole Eesti elanik. Me oleme telekomiettevõtte, ma olen e-resident ja meil on Eesti partnerid. Kas Eesti valitsus ja pangad ei taha, et välismaalased Eestisse investeeriks?” andis ta tänava juunis SEB panga kodulehele kaudu pangale tagasisidet.

Kuue aasta eest kolis Venemaalt ära

Muus osas jätkub tal Eesti ärikliimale vaid kiidusõnu. “Eestis ettevõtte juhtimine on täiesti tülin- ja bürokraatiline. Meil on äri ka Venemaal ja iga kord, kui puutume seal kokku järelevalveasutustega ja pankadega, mõtlen sellele, kui lihtne ja tõhus oleks sama asja teha Eestis.” Savanovich sõnul on Eesti juures kõige tähtsam see, et saad keskenduda äri- ja elada oma elu stressivabalt, samas kui Venemaal on alati pinget üleväl. “Selline meelestu stress mõjutab elu suurel määral ja lühendab seda. Sellepärast tuligi kuus aastat tagasi Venemaalt ära ja elan nüüd õnnelikult Euroopa Liidus.”

E-residendiks sai ettevõtte juht alles hiljuti, 2016. aastal selleks, et oleks lihtsam

suhelda Eesti ametkondadega nagu näiteks äriregister. “Suurim takistus selle juures on, et see staatus ei aita üldse pangaarvet avada,” kurdab ta ja selgitab, et pidi mais pärast seda, kui SEB ta konto sulges, Tallinna külastama, et uut kontot avada ning kogu protsess kujunes väga tülikaks. Savanovich sõnul LHV isegi ei vastanud tema palvele ja DNB teller oli talle otse öelnud, et alla 10 miljoni käibega ettevõtteid pank kliendiks ei võta. Telexchange System oma “kõigest” 4 775 771 eurose käibega sellest lastist üle ei saanud. “Pärast kuu aega kestnud ootamist saime heakskiidu Tallinna Äripangalt. 2007. aastaga võrreldes on muutus drastiline,” nentis pettunud Savanovich.

Õnnelik Eesti ettevõtte

Mis aga puutub telekomisektoris, siis on vaid 10 töötajaga – kes kõik töötavad distantsilt –, Telexchange Systemil suured ambitsioonid. “Telekomiturul suurim muutus on praegu see, et inimesed kasutavad aina vähem ja vähem traditsioonilist telefoni ja kaugekõnesid ja kogu kõneliiklus käib läbi andmeside - me kõik kasutame tavaliste mobiiltelefonide asemel ju Facetime'i, WhatsAppi, Skype'i ja nii edasi. Siiski pole alati võimalik tasuta teenustega läbi ajada ja seega otsime oma kohta sellel turul. Oleme siiski õnnelikud, et oleme Eesti ettevõtte ja viie aasta pärast loodame pakkuda teenust kõikjal üle maailma asuvatele klientidele,” räägib Savanovich.

10 töötajaga ettevõtte kodulehelt leiab praegu koguni neli töopakumist, nii et protsentuaalselt vaadates on seegi tubli kasvu märk.

Eesmärk miljard sõnumit aastas

AALI LILLEORG
aali.lilleorg@aripaev.ee

Äripäeva telekomi ettevõtte edetabelis II koha saavutanud sõnumiplatvormi arendaja järgmiseks suuremaks teetähiseks on läbi Messente liikuvate sõnumite aastaseks koguarvaks 1 miljard, rääkis Messente Communications OÜ juhatuse liige Lauri Kinkar.

Messentet arendades on Kinkari sõnul püütud teha hästi kolme asja. Esitaks saada strateegilises plaanis aru, millistesse kanalitesse on tulevikus suundumas kommunikatsioon ja filtreerida enda jaoks välja need trendid millega kaasa minna ning need millistega mitte. Teiseks teenindada olemasolevaid kliente võimalikult hästi, saades aru, mille jaoks ja millistes olukordades nad kommunikatsioonitööriistu kasutavad.

Ning viimase, aga selgelt kõige olulisema punktina – on ehitatud üles väga hästi toimiv ja lihtvõrd müügiotsustuste koos müügitüübiga, kes seda ellu viib.

Trendid, millega kaasa liikuda

Messente tänane müügi ülesehitus Kinkari hinnangul teatud mõttes kõige selle loogiline tulem, mida ettevõtte asutajad on viimase 15 aasta jooksul õppinud mobiilivaldkonnas rahvusvahelist müüki tehes.

Hetkel laual olevatest suurtest teemadest toob Kinkar too-

MIS ON MIS Messente Communications OÜ

Arendab Messente sõnumite hulgisaatmise platvormi, mis aitab saata ajakriitilisi tekstisõnumeid kõigisse maailma mobiilioperaatorite võrkudesse.

Asutatud 2013

Omanikud Mobi Solutions OÜ 79%, Messente Communications 7%, Lauri Kinkar 6%, Märcis Jurison % ja Jaanus Rõõmus 3%.

Kliendid pangad, lennufirmad, logistikaettevõtted, online marketplace'id ehk ettevõtted, kes tegutsevad paljudel turgudel ning kelle teenuse protsessi osaks on aja- ning ärikriitiliste sõnumite saatmine.

Käive 2016. aastal 2,6 mln eurot, kasvas aastaga 87%

Ärikasum 2016. aastal 317 004 eurot, kasvas aastaga 2,4 korda

Töötajaid 9

„Mul õnnestus „valimas käia“ umbes selle ajaga kui lapsed hambaid pesid.

Messente Communications OÜ juhatuse liige Lauri Kinkar



▲ Messente meeskond iga kahe kuu tagant toimuval regulaasel väljasõidukoosolekul arutamas olulisi tootearendusega seotud küsimusi. FOTO: LAURI KINKAR

tearenduse poolelt välja paar trendi, mis väärivad kaasa liikumist. Esmalt online turvalisus – valdkond, mille ümber Messente on arendanud välja kasutajate autentimislahenduse, mille vundamendiks on ettevõtte võimekus üle maailma PIN koodi sekunditega kohale saata. Teiseks uute kanalite kasutuselevõtt ehk mobiilioperaatorid 2.0 (Viber, WhatsApp, Facebook messenger jms).

Ettevõtte üldise arengu poolelt töötab müügitüüpi selle nimel, et igal aastal kahe-kolmekordistada sõnumiliiklust, mis läbi Messente liigub. Järgmine suurem teetähis sellel teel on saata miljard sõnumit aastas. 2018. aastal on plaanis nende kahe uue valdkonna äriplane realiseerimine ning müügieesmärkide täitmine ongi peamine, mida uuel aastal tehakse.

Eesti digitaliseerumisele

vaatab Kinkar enda sõnul loomulikult hästi: „See, et mul õnnestus kiirelt „valimas käia“ enne lastele unejutu lugemist, umbes selle ajaga kui nad hambaid pesid, on endiselt maagiline kogemus maailma mõistes.“ Ta mõelnab, et Eesti oma väiksusega ja teatavas mõttes ka ajaloo- ja riik startis üheksakümendatel üsna puhtalt lehelt ja kasutajakeskse interneti sünni ajastul, on ka maailma mõistes

olnud unikaalselt soodus pinnas e-riigi kiireks arenguks.

Järgmiseks väljakutseks lisaks e-residentsusega seonduvale võiks Kinkari sõnul olla kõrgu e-riigi kasutajaliideste käesolevasse sajandisse toomine. „Ja ma pole selles osas sugugi pessimistlik – e-maanteeamet koos oma teenuseprotsessidega on juba minu subjektiivsel hinnangul peaaegu täpselt selline nagu see olema peaks,“ sõnas ta.

Konkurendi tegevust saab ka lihtsamalt jälgida

Äripäeva infopank

Kogu info ettevõtetest ja nende juhtidest

www.infopank.ee

Sami Seppänen: rock'n'rolli esimesi takte on juba kuulda

Elisa kolm ettevõtet ja inimesed on täna keset suuri muutusi. Uue terviku loomine on selles firmas kõigile põnevam ja huvitavam väljakutse, kui seda on olnud ükski varasem.

AALI LILLEORG
aali.lilleorg@aripaev.ee

Elisa on juhi Sami Seppäneni sõnul väga paindlik, kiiresti kohanev ja arenev ettevõtte, kus suudetakse väga lühikese ajaga teha kiirelt vajalikke suunamuutusi ning seda ka optimaalse ressursiga, see neid eristabki. "Tunnen, et ees ootab üks vägev rock'n'roll ja juba täna on esimesi takte kuulda," ütles Seppänen. Järgneb intervjuu Elisa Eesti juhi Sami Seppäneniga

Mis tõi majandusliku edu aastal 2016? Täna on meie strateegia täiesti teistsugune, kui see oli aasta eest. Kui anda hinnang varasemale, siis pea igal aastal ajavahemikus 2008-2016 on Elisa olnud oma valdkonna kõige kiiremini kasvav ettevõtte. Samal ajal oleme parandanud jätkuvalt ka efektiivsust. Vanasti ütlesid edu sõnastavad mõttemallid, et ettevõtte saab kas kasvada või parandada oma kasumlikkust. Elisa tahab nii ühte kui ka teist ehk mõlemat korraga ning see ongi meie edu võti.

Oleme saanud turuliidriks pea kõikides erakliendi toodetes ning seda positsiooni oleme järjest hoidnud ja kasvatanud. 2016. aasta oligi selle strateegia ja teekonna üks parimaid aastaid ning selle töö vilju oleme lõiganud veel ka 2017. aastal.

Nüüd loome juba uut strateegilist tervikut. Erakliendi jaoks oleme nüüd telekommunikatsiooni ja – tahan rõhutada – ka meelelahutusettevõtte.

Ärikliendi segmendis avab Santa Monica Networksiga liitumine varasemast oluliselt parema võimaluse pakkuda ettevõtetele ja avalikule sektorile võrgu-, turva- ja IT-teenuseid. Käesolev, 2017. aasta on vaheaasta, mis kuulub uue terviku loomisele ning 2018. aasta kohta kasutaksin sõna let's rock'n'roll – ehk täiskäik edasi.

Kuidas on läinud ettevõtete ühendamine? Väga hästi. Tegemist on loogilise ja väärtust loova ühinemisega, sest kokku tulid kolm ettevõtet: Elisa, Starman, Santa Monica Networks. Kõik pakuvad täiesti erinevaid teenuseid. Kõik inimesed ning ettevõtetes pakutavad teenused ja tooted, on meie äärmiselt vajalikud. Kolmekesi koos moodustame perfektse terviku.

Tänu sellele, et täiendame üksteist, pole meil vajadust ka inimeste arvu koomale tõmmata. Inimeste arv ei ole vähenenud. Loomulikult on olnud erinevaid liikumisi ja neid tuleb veelgi, mis on aga 1000 töötajaga ettevõtte puhul normaalne ja nii see peabki olema. Pean mõistlikuks, et ligikaudu 5–10% inimestest aasta jooksul vahetub, kas liigub ettevõtte sees, vahetades üksust, tööülesandeid või liikudes edasi teise ettevõttesse.

Kuna meil ei ole olnud personali vähendamise eesmärki on kogu protsessi läbi viimine olnud emotsionaalselt positiivne ja innukas. Inimesed on tahtmist täis ja soovivad muutuseid kiiresti ellu viia.

Kui palju inimesi on ettevõtete liitmisel pidanud lahkuma? Lahkujaid on olnud minimaalselt ja nendeski on lõviosa lahkunud omal soovil.

Kas oli ka selliseid lahkumisi, millest on kahju? Tegelikult ei ole. Siiski on inimestest alati emotsionaalselt raske loobuda, kuid ühe lahkumine avab alati teistele uusi võimalusi ja võimaldab ettevõttel uueneda.

Millised on olnud õppetunnid? Nii kummaline kui see ka ei ole, siis meil ei ole olnud ühtegi suurt ebaõnnestumist. Võib-olla tuleneb see ka sellest, et oleme harjunud väljakutsetega ratsionaalselt tegelema ning õppinud neid keerama võimalusteks. Muidugi on tõsi, et uue ettevõtte loomisel ei jõua me hetkel veel ära teha absoluutselt kõiki häid asju, mida saaksime ja tahaksime. Kuid see tähendab, et valime headest asjadest parimad ja teeme need järjest ära.

Väga palju on positiivset sünergiat, erinevaid arenguvõimalusi ja häid plaane, mida ellu viia. Kõike lihtsalt korraga ei jõua. Ühinemisel on õppimine toimunud live'is ehk reaalsetel töödel tehes. Keegi meist ei omanud varasemat kogemust 1000 inimesega tervikliku organisatsiooni loomisel. Samuti pole meil varasemat kogemust TV, interneti ja mobiililärirde koos turundamisel.

Teeme kõik seda esimest korda ja õpime läbi selle, et meie ees olev põld on täiesti uus. Oleme nagu lapsed, pooltel meist olid siimaani ainult punased ja pooltel sinised legod. Nüüd on meil nii punased kui ka sinised legod ning oleme veel värve juurde loonud. Ja see on äge, innustab ja arendab inimesi parimal võimalikul viisil.

Elisa töötajate motiveerimise kohta on kuulda kiidusõnu. Millest see tuleb? Selle taga on tahe olla kõige konkurentsivõimelisem ettevõtte töötajaturul. Lähtume sellest, et andekad inimesed näevad ettevõttes isikliku arengu võimalusi. Elisa kultuuris on pikaajaline fookus olnud inimestele arengu võimaldamisel. Kui sa lood sellised tingimused, siis saad ka häid inimesi. Ilma heade inimesteta seevastu suurepärase ettevõtte ei loo. Seepärast peab sul olema tõmbetugevusi, millega suurepärase inimesed enda juurde tuua. Ja alles siis, kui suudad pakkuda neile arenguvõimalust, saad luua suurepärase ettevõtte.

Teine ja minu isiklik lemmikpõhimõte meie ettevõtte kultuuris on see, et me ei karista kedagi ebaõnnestumise eest. Meie kultuuri keskseks osaks on inimeste julgus olla erimeelt ja üritada teha teismoodi – see on kõige-kõige tähtsam. Julgustame inimesi proovima uut moodi lähenemisi ning see töötab. Elisa eduka arengu taga on paljuski juhid, kes on pidanud ka ise arenema ja usaldama oma inimesi erinevates kohtades ja olukordades omakorda valikuid tegema ja otsuseid vastu võtma. Selle saavutamiseks rõhume väga palju enda inimeste



MIS ON MIS Elisa Eesti AS

Asutatud 1994

Kuulub Elisa OYJ kontserni

Käive mullu 99,3 mln €, kasvas aastaga 4%

Ärikasum mullu 21,5 mln €, kasvas aastaga 12%.

Töötajaid mullu 589

”Oleme nagu lapsed, pooltel meist olid siimaani ainult punased ja pooltel sinised legod. Nüüd on meil nii punased kui ka sinised legod ning oleme veel värve juurde loonud.

Elisa Eesti juht Sami Seppänen Elisa, Starmani ja Santa Monica Networks ühinemisest

koolitamisele. Üks tegur on ka kindlasti ettevõtte jätkusuutlikkus ja uuenevusvõime. Me poleks olnud 135 aastat “elus” ja edukad kui me poleks suutnud pidevalt muutuda ja uueneda. Kuna meie tegevus Eestis on veel pisut lühem kui 25 aastat, võime nimetada ennast Elisa kontserni üheks start-upiks.

Mis te teete selleks, et inimesi motiveerida? Meil on 10–15 aastat olnud printsibiina sõnastatud e-Elisa – see tuleneb sõnast *excellence* Elisa ja selle põhimõtte eesmärgiks on tagada, et kogu töö ja protsessid oleksid kvaliteetsed.

Alguses oli see ennekõike protsessikeskne, aga tänaseks on protsessid muutunud juba töövahendiks ning meie fookus on juhtimise kvaliteedil. Jätkuvalt on eesmärgiks ja meie tegevuse aluseks kliendi poolt tuntav ja tunnetatav teenuse kvaliteet. Siin on näha vanade põhimõtete purunemist. Vanasti arvati, et efektiivsus ja kvaliteet on üksteise vastandid. Meie filosoofia on see,

et efektiivsus eeldab kvaliteetseid protsesse ja vastupidi. Lihtsad, efektiivsed ja hästi läbi mõeldud protsessid on selgelt parim viis, kuidas parandada kliendi kasutuskogemust ja tõsta ettevõtte kasumlikkust.

Kui veel tagasi tulla selle juurde, miks aastad 2008-2016 meile nii edukad olid, siis üheks põhjuseks on nn silotornide ehk üksikute oma rida ajavate kinniste vertikaalstruktuuride tekkimise vältimine. Me oleme näinud ja ise läbi kogenud, et suudame konkurentsivõimet kasvatada, kui suur osa ettevõttest suudab “joosta” üheaegselt sama eesmärgi suunas. Selgelt on näha, et turu juhtiva rolli on toonud võimekus kiiresti muutuda, mis ei jäta teistele muud võimalust, kui vaid reageerida.

Olles täna Eesti mastaabis suurettevõtte, suudame ennast sellegipoolest vajadusel kiiresti pöörata ning see on konkurentsieelis, mida on võimatu kopeerida. See võimekus omakorda tekib vaid juhul, kui on antud õigus vastutada ja on olemas usaldus. Elisas saavad inimesed võtta vastutuse, teha valikuid ja otsuseid ning nad ei pea kartma, et vahepeal eksime. See ongi faktor, mis garanteerib kiiruse. Otsused ei liigu ülevalt alla, vaid neid tehakse seal, kus neid vaja on. See on väga oluline osa meie kultuurist, mis on ka väga edukaks osutunud.

Kuidas muutus ühinemistega juhtimisstruktuur? Juhtimistasandeid ühinemisel juurde ei ole tekkinud. Elisa oli üldiselt Euroopas üks esimesi ettevõtteid oma tegevusalal, kes tegi struktuuri klientidest lähtuvalt. Väga klassikaline on telekomiaaris olnud ettevõtte jaotus kahe põhitreenuse: mobiil- ja fiksvõrgu vahel. Meil on seevastu juba 15 aastat olnud vaade, kus jaotus on era- ja äriklient. Ehk teisisõnu meie tegevus lähtub kliendist, mitte tehnoloogiast.

Kliendist lähtuva struktuuri ülesehitus on esimene samm nn positiivse alandlikkuse kultuuri suunas. Sa pead igal sammul aru saama, et kliendi ja ettevõtte kasu tulevad enne sinu enda kasu. Selle mentaliteedi mõju näeb väga kiiresti ka ettevõtte tulemustes. Ning inimesed, kes mõistavad selle lähenemise eeliseid, saavad ka ise sellest kasu.

Innovatsiooniks ei saa nimetada lihtsalt uut tehnoloogiat või suurte tähtedega kirjutatud lühendit.

◀ Sami Seppäneni sõnul on ettevõttes praegu väga palju positiivset sünergia, erinevaid arenguvõimalusi ja häid plaane, mida ellu viia. Kõike lihtsalt kiiresti ja korruga ei jõua.

FOTO: ANDRAS KRALLA

Muutus tähendab võimet loobuda

Sami Seppänen, mis on innovatsioon? Elisa jaoks on innovatsioon see, kui suudame luua toote või teenuse, mis lihtsustab või muudab paremaks paljude ettevõtete ja inimeste elu. Eesmärk on viia teenused ja tooted massidesse.

Innovatsiooniks ei saa nimetada lihtsalt uut tehnoloogiat või suurte tähtedega kirjutatud lühendit. Tehnoloogia annab platvormi ja loob eelduse, et saaks sündida suurem edasimineku. Samas on nii mõnedki innovaatilised lahendused tehtud ilma, et oleks valmis olnud konkreetset tehnoloogilist platvormi. Need on loodud tänu teistsugusele mõtlemisele või vanade asjade ära jätmisele. Loen innovatsiooniks seda, kui on olemas tõestus, et lahendus läheb korda tuhandetele ja on majanduslikult jätkusuutlik. Enne seda saame seda nimetada vaid huvitavaks ideeks.

Mis on transformatsioon? See on muutus ja elu, mida elame. Mida see praktikas tähendab? Kõige rohkem tähendab muutus võimet loobuda – peab olema suutlikkus panna kinni ja lõpetada teatud protsessid-tegevused-tooted. Ükski ettevõtte ei jõua ja ei saagi kunagi teha kõike. See tähendab, et sul peab olema võimekus millestki loobuda. Elisal on häid näiteid selles osas, kus uue toote loomiseks on vaja kaks vana sulgeda.

Kas digitaalne transformatsioon

või digitaalne innovatsioon? Innovatsiooni taga on "hullumoodi" rasket tööd ning see tuleb ära teha enne kui algne idee saab realiseeruda, selle elluviimine õnnestub ning sellega lüüakse reaalselt ka läbi.

Sõna digitaalne transformatsioon sobib hästi Eestit iseloomustama. Kui vaatame Eestit tervikuna, siis oleme kindlasti üks digitaalsemaid riike ja rahvaid maailmas.

Millist transformatsiooni Eesti vajab? Eesti eeliseks digitaliseerumises on hiline stardipositsioon. Eesti alustas süsteemide välja arendamist alles 1991. aastal. Põhjamaad startisid "sada aastat varem" ning see tähendab, et neil on aastakümnetega kogunenud taagana tohutu erinevate infosüsteemide rägastik, mis tänase seisuga on saanud arengut pidurdavaks ja mida on kallisk hallata. Praegu on näiteks mõned Põhjamaade suurpangad uuendamas revolutsiooniliselt oma tootmisplatvorme ehk sulgemas suurt hulka vanu süsteeme, et uued ja kaasaegsemad käiku võtta.

Mõne aasta eest hakkasime rääkima sellest, et juba nüüd peame hakkama Eestis uuendama 10–15 aastat vanu süsteeme. Esmapilgul ei pruugi see mõistlikuna tunduda, sest hetkel nendega probleeme veel pole. Kuid 20 aasta pärast tekitavad need juba palju väljakutseid. Seega – kui me täna ei astu samme nende reformimiseks, siis 10 aasta

pärast on seda kolm korda keerulisem teha. Ehk oleks kasulik samm-sammult jätkuvalt uuendada oma süsteeme, mitte teha suuri muudatusi 10–20 aastase intervalliga. Seda on muidugi lihtne öelda, kuid oluliselt keerulisem ellu viia.

Tahan öelda seda, et Eesti ei vaja mitte ainult uuele keskendumist, vaid täna tuleb hakata juba ka vanu süsteeme kaasaajastama. Meie IT-hüpe on olnud kiire arengu aluseks, kuid peame hakkama arvestama sellega, et kolmandik või neljandik ressursist läheb vanade infosüsteemide ja nendega seotud protsesside likvideerimisele. Hetkel, kui süsteemid töötavad, võib see tunduda rumala tegevusena, kuid pikas perspektiivis on see mitte ainult kasulik, vaid ka vajalik. Riik peab suutma vaadata teemasid pikas perspektiivis. Samas poliitikutele muidugi ei meeldi sellele keskenduda, sest vanade süsteemide uuendamine pole ju seksikas, kuna sa ei saa midagi uut avada ega linti läbi lõigata.

Ka telekommunikatsiooni tootmisplatvormides on toimumas muutused. Meie järgmise põlvkonna võrgud põhinevad SDN-loogikal, kus suurem osa riistvarast asendatakse tarkvaraga (SDN – *software design networks*). Seega ka võrgud digitaliseeruvad ning varasemaga võrreldes kasvab paindlikkus ja võimekus kiiresti võrkude kapasiteeti ja funktsionaalsust muuta vajadusest lähtuvalt.

7. novembril
kell 10–14

UUE ANDMEKAITSE-MÄÄRUSEGA KOOSKÕLA SAAVUTAMINE 25. maiks 2018



ESINEVAD

advokaadibüroo
TRINITI partner
ja vandeadvokaat
KARMEN TURK

advokaadibüroo
TRINITI advokaat
MAARJA PILD

Nortali tehnoloogia
analüütik
GUSTAV POOLA

Nortali
andmekaitse
valdkonna juht
ARTUR ASSOR

- Ülevaade GDPRist – saamislugu, taust, motivatsioon
- GDPRi põhimõttelised muudatused ja mida need tähendavad infosüsteemidele
- 10 sammu valmisoleku saavutamiseks: konkreetsete töövõtete ja töövahendite näited

MIKS OSALEDA?

- Räägime uutest tehnilistest nõuetest kõrvuti juriidilise vaatega.
- Selgitame kuidas protsessiga alustada ja koostada realistliku tegevusplaani.
- Näitame töövahendeid ja töövõtteid, mis aitavad tegevusplaani ellu viia.
- Jagame konkreetseid soovitusi.

OSALEMISTASU

229 €
(km-ga 274,80 €)

INFO JA
REGISTREERIMINE
www.ituudised.ee
aali@ituudised.ee
tel 505 3172

ITuudised.ee

Nortal TRINITI Aripäev

MARK HORSTMAN

klubi hind
30,50
tavahind 38,50

TÕHUS
JUHT

Äripäev

Äripäeva raamatuklubi

pood.aripaev.ee/raamatud

Kellele usaldada ettevõtte andmeid?

Väga kõrge tasemega infoturbe saavutamiseks tuleb väga paljud tööprotsessid firma või asutuse jaoks ümber teha. Selle teadmise peab arvestama juba protsessi alguses.

AALI LILLEORG
aali.lilleorg@aripaev.ee
MERIT PÄRNPUU
merit.parnpuu@aripaev.ee



▲ LHV infoturbe juht Tiit Hallas ütles, et hea praktika on see, et infoturbejuht istub juhtorgani kõrval ja osaleb otsustamises.

◀ Juhtimistreener Hede Kerstin Luik toonitas, et plaan töötab siis, kui oled selle ka läbi mänginud, et vajalikud skeemid salvestuks. FOTOD: AALI LILLEORG

Pannes info

Et infoturbejuht saaks oma tegevuse eest vastutada, peab talle andma otsustusõigusi ja nii mängib peale erialaste oskuste suurt rolli ka inimese usaldusväärsus, märkis LHV infoturbe juht Tiit Hallas.

Hallase sõnul on mõistlik enne värbamist hakkamist veenduda, et infoturbejuht saab igas suhtes usaldada. Ta ei toeta tegevusi, kui infoturbejuhile antakse vastutus ilma otsustusõigusega, sest sedasi saa olla piisavalt motiveeritud. "Keegi ei taha vastutada asjade eest, mida teine inimene otsustab," tähendas Hallas.

Alternatiiv on kasutada konsultanti

Kui asutuse struktuur või eesmärk on sellised, et juhtkond tahab alati ise otsustada ja ka vastutada, siis on Hallase sõnul mõistlik infoturbejuhi palkamise asemel kasutada hoopis konsultandi teenust. Sel juhul

Secu
SOFTWARE
TEEME MAAILMA T...
WWW.SECU...

Infoturbe se

See teenus aitab

- 1. Saada terviklikult pildi ettevõtte turbeolukorrast, mis on eriti abiks IT- ja riskijuhtidele
- 2. On igapäevane abivahend süsteemide ja andmebaasidele
- 3. Efektivsemalt mõelda ja kiiresti reageerida kriisidele

TEENUSE PÕHIVÄÄRTUSED

- 1. Ärискide maandamine
- 2. Turvalisuse suurendamine
- 3. ...
- 4. ...

Kriisiolukorras aitab enda seisundi juhtimise oskus

Aeg-ajalt ikka juhtub kriisi, ütles ITuudised.ee Infoturbe konverentsil esinenud juhtimistreener Hede Kerstin Luik ja tõi välja mõned võtted sellega toimetulekuks.

Kriisiks valmistumisel on kaks osa – sisuline ja emotsionaalne. Sisuline ettevalmistus tähendab, et oled läbi mõelnud võimalikud ohud, teinud hea kriisiplaani ning selged kokkulepped rollide ja tegutsemisviiside osas.

Plaan töötab, kui oled selle ka läbi mänginud ja harjutanud, et vajalikud skeemid salvestuks.

Õpitud käitumised kipuvad ununema

Emotsionaalne ettevalmistus on samavõrd oluline ja eelkõige tähendab, et kriisiolukorraga parimaks toimetulekuks õpid oma seisundit juhtima. Et õpitut ka kriisiolukorras kasutada, tuleb treenida ka need oskused tugevaks.

TASUB TEADA

Mentaalse ebamugavuse ilmingud

Ärevus, mis tuleb ebakindlusest.
Rahulolematus, mis tuleb enda võrdlemisest teistega.
Enesekriitika ja eneses kahtlemine.

Mõned võtted kriisiolukorras toimetulekuks

1. Hakka mõtlema oma tähelepanust kui projektoriikiirest või mingist fookusest.
2. Teadvusta endale, et saad juhtida seda, kuhu oma tähelepanu suunad.
3. Lihtne nipp on näiteks aknast välja vaatamine, väljahingamine, vaateleja positsiooni liikumine. Veel parem on mõttes võtta lahvastaja roll.
4. Teadvusta endale, et suur osa sellest, mille ümber me mõtled tiirlema kipuvad, on lihtsalt ajaraisk.

ALLIKAS: JUHTIMISTREENER HEDE KERSTIN LUIK

Pinge all kipuvad õpitud käitumised ununema – seega on teadlik treening eriti vajalik. Seisundi juhtimise aluseks on arusaam, et mida meel usub, seda keha väljendab. Kujutletud olukorrad loovad sarnaseid kehalisi reaktsioone nagu tegelikud. Seega meie kujutus suudab meie toimetulekut ja efektiivsust tõsta või langetada. Ja kriisiolukorras muutub see eriti oluliseks.

"Sellest, kuidas ma mõtlen, sõltub see kuidas ma end tunnen ja kuidas teisi mõjutan, samuti see kuidas kriisiolukorras toime tulen," selgitas Luik.

Ära jää kinni negatiivsetesse tunnetesse

Hea seisundi segajaid on kaht liiki. Esmalt füüsiline ebamugavus, nagu külm või palav, janu või nälga, õhupuudus ruumis, kus oled – seda saad enamasti ennetada, märgata ja parandada.

Teiseks mentaalne ebamugavus, näiteks ebakindlusest tulenev ärevus, rahulolematust, mis tuleb enda võrdlemisest teistega, enesekriitika ja eneses kahtlemine.

Nendest lahtisaamiseks tasub neutraliseerida negatiivsus, öeldes endale, et ebamugavus, ärevus jms on normaalne, me kõik kogeme seda ja püüdes mitte anda hinnangut oma tunnete üle.

Teise sammuna tuleks Luige sõnul oma mõtetes ketrav negatiivse tooniga lugu "ringi kirjutada", otsustades valida konstruktiivsema selgituse. Juba ainuüksi otsus vaadata olukorda teisiti vähendab stressitaset.

Kokkuvõttes soovib Luik märgata, mis on potentsiaalsed kriisiolukorrad, valmistada nii kriisi plaani kui ka enda seisundi juhtimise osas ja kõige olulisemaks peab ta treeningut.

Alustada võiks ebamugavusega toimetuleku treenimisest.

turbejuhile vastutuse, peab laskma tal ka otsustada

annab konsultant lihtsalt nõu ja nimetab ära kitsaskohad, mida juhtkond edaspidi silmas peaks hoidma. Ja alles seejärel saab ettevõtte otsustada, kas ta aktsepteerib neid või mitte.

“Ei ole vaja võtta endale tööle n-ö infoturbejuhist tankisti, kes hakkab vastutama millegi eest, mida ta otsustada ei saa,” rõhutas Hallas. “Hea praktika on see, et infoturbejuht istub juhtorgani kõrval ja osaleb samuti otsustamises, sest temagi on juht, kellel on kompetents olemas.”

Ära maksa üksnes palka, vaid lase inimesel ka tööd teha!

Hallas nimetas oma ettekandes neli tüüpilist probleemi, millega ta on oma töökarjääri jooksul ikka ja jälle kokku puutunud.

Näiteks üheks veaks peab ta kinni jäämist vanadesse tegevusmustritesse. Samas aga midagi muutmata uut ja paremat tulemust ei saavuta. Ennekoike

„Ei ole vaja võtta endale tööle n-ö infoturbejuhist tankisti, kes hakkab vastutama millegi eest, mida ta otsustada ei saa.“

LHV infoturbe juht
Tiit Hallas

peaks Hallase sõnul selle kõrva taha panema asutuse juhtkond, kes on tööprotsessid paika pannud ja oma äri harjunud juba mingit viisi ajama ega taha tegevusmustreid muuta.

Samuti ei piisa Hallase sõnul infoturbejuhile vaid palga maksmisest, vaid tal tuleb lasta oma tööd teha.

“Kui infoturbejuhil tekibki häid mõtteid, kuidas teha asju teisiti, siis tihtipeale neid ei kuulata,” rääkis Hallas. “Õeldakse, et meil on asjad paigas ja sina mine ja kaitse nüüd neid andmeid seal nurgas. Las meie teeme oma äri edasi, sina ei tea sellest midagi.”

Turvalisuse hind on mugavusest loobumise

Väga paljud tööprotsessid eeldavad infoturbe puhul ümber tegemist ja sellega peavad ettevõtted juba alguses arvestama. Näiteks finantssektori ja telekommunikatsioonisektori jaoks on riskidega

arvestamine loomupärane osa tööst, sest nad puutuvad andmetega iga päev kokku.

Hallas märkis, et kuni ettevõtte ei ole nõus turvalisuse huvides mugavusest loobuma, siis tulebki riske aktsepteerida.

“Kui töötajatel lubatakse minna oma isiklikest seadmetest ettevõtte sisevõrku, siis ei maksa üllatuda, kui ühel hetkel ka mõni pahalane või kolleegi perekonnaliige sinna satub ja mingi jama kokku keerab.”

Sellepärast tuleb alati kogu protsessi vaadata ühtse tervikuna, mitte vaid ühe detaili - infoturbe aspektist.

“Kui infoturbe juht ütleb, et võrk on ebaturvaline ja see tuleks teha paremaks, aga juhtkond vastab, et nemad tahavad kodus mugavalt meili lugeda, siis tuleb riskidega arvestada,” kommenteeris ta.

“Või siis aru saada, et infoturvet ei ole äkki nende jaoks mõeldud.”

PANE TÄHELE Infoturbejuhi värbamine

Esmalt sõnasta eesmärk. Paljud ettevõtted ei oska enda jaoks ära põhjendada, milleks neil infoturvet üldse vaja on – infoturbejuht võetakse lihtsalt tööle ja päris täpselt ei tea keegi, miks teda vaja läheb. Põhjenduseks tuuakse, et teistel on ja konverentsil samuti räägitakse tema vajalikkusest, ja et me siis võtsime ka. Kui infoturbejuht tuleb esimesel päeval tööle, siis hakatakse tema käest küsima, et mis sa meil ikkagi tegema hakkad ja kuidas meie andmed hõlpsalt paremini kaitstud on. Sellistel puhkudel on probleem selles, et juhtkond ei ole enda jaoks sõnastanud, milline on infoturbe strateegia ja kuhu tahetakse sellega jõuda. Samuti ei teata seda, et mis siis lõpuks kaitsmist vajab ja mis on eesmärk.

Leia nutikas inimene, kes näeb probleeme ja teab lahendusi. Kõige parem on see, kui ettevõtte saab nutika infoturbejuhi, kes tuleb ja nimetab ettevõtte probleeme, mis on temale väljastpoolt tulles silma jäänud. Keegi, kes kirjeldab täpselt ära, mida võiks tema arvates muuta ja mis on need asjad, mis selle tulemusel paremaks muutuvad.

Lase infoturbejuhil oma ideid rakendada. Rumal lugu on see, kui talle öeldakse, et need on head mõtted küll, aga mine ja mõtle neid seal edasi, sest meile on praegu äärmiselt eesmärk olulisem. Turvalisuseküsimuste juurde tulla tagasi tavaliselt tagasi alles siis, kui valitseb järgmine ähvardus.

ALLIKAS: TIIT HALLAS

Kütt: andmete kogumist tasub vältida

Ametiasutused võiksid andmeid mitte koguda ja küsida neid vajadusel teiste asutuste käest, leiab Cybernetica arhitekt Andres Kütt.

Küti sõnul tasub andmete kogumist vältida, sest siis ei teki riske andmete lekkimiseks. Samuti teeb andmete mittekogumine töö lihtsamaks ja odavamaks.

“Minu kõige suurem hirm on see, et kogu raha valamisega, kaasa arvatud Euroopa raha valamisega sellesse valdkonda juhtub lõpuks see, et udu destilleerimine läheb nii efektiivseks ja heaks, et andmekaitse võime ära unustada. Sest mis nendest andmetest ikka kaitsa, kui suudame hingeõhu pealt ennustada, kui palju keegi kaalub ja kui palju ta kellegagi viimase kuu jooksul suhelnud on,” rääkis Kütt.

Andmekaitse ei ole infokaitse

Suve keskpaigas Eesti e-riigi peaarhitekti ametikohalt lahkunud Kütt rõhutas, et andmeid võib kaitsa kui palju tahes, kuid see ei tähenda veel, et kliendi kohta käiv informatsioon kaitsitud oleks.

“Tegemist on andmekaitse nõuetega ja infokaitse on hoopis midagi muud.”

Kütt soovib kliendi eest hoolt kanda ka siis, kui andmekaitseregulatsioon seda otseselt ei nõua. “Kui olete andmekaitse direktiivis täitnud kõiki nõudeid, siis ei tähenda see kohe, et klientide ja äripartnerite kohta käiv informatsioon ei leki,” märkis Kütt.

“Mina teie asemel kaitsesin oma klienti, mitte ei täidaks regulatsiooni, ehkki regulatsiooni on ka vaja täita,” lisas ta. Ja soovitas saalisviibijatel mitte luua endale illusiooni, et ainult andmekaitsest piisab, sest tege-

„Mina teie asemel kaitsesin oma klienti, mitte ei täidaks regulatsiooni.“

Andres Kütt

lema peab ka infokaitsega, ehkki see on keeruline.

Kas ikka peab kõike koguma?

Andmete salvestamine on riskide mõttes kallim ja läheb aina kallimaks, jätkas Kütt. Kallis peab see olema selleks, et inimesed saaksid aru, et kõiki andmeid ei ole mõtet koguda. “Kui te andmeid ka kogute, siis on alati risk, et keegi jalutab nendega minema.”

Kütt pani ette, et äkki on odavam seda udu lihtsalt destilleerida. Ta soovib endalt küsida, et äkki ei olegi vaja inimese kohta midagi peale telefoninumbri teada. Sest aadressi saab avalikest andmetest välja uurida. Ka selle, kus inimene liigub ja siis toimetada sellele vastavalt. “Miks pidada andmebaasi, kui saab andmed suure tõenäosusega avalikest andmetest kätte. Võib-olla saab otsused ära teha ka teadmata, kus inimene elab vms,” kommenteeris Kütt.

Kütt tõi näiteks britid, kes kasutasid Brexiti ajal andmete mikroselekteerimist. “Kedagi ei huvitanud see, kes klaviatuuri taga istus. Neid huvitas vaid see, et kes iganes seal arvuti taga istus, oli tema käitumise järgi võimalik tuvastada, kas tal võiks olla põhjust valima minna või vastupidi – kas teda peab valima suunama. Mis ta nimi on või kus ta elab, ei huvitanud mitte kedagi. Neid huvitas käitumine ja selle pealt tehti otsused.”



Klassikalise parooli aeg on läbi

Zone.ee infoturbe evangelist Peeter Marvet rääkis, et klassikaline parooli-keerukuse reegel ei täida enam turvalisuse eesmärki ja palju mõistlikum on valida endale pikk, ent meelde jääv parool.

Marvet tõi näiteks parooli “zebra saagis lampi”, mis ei sisalda viiteid saidile ega kasutaja enda andmetele. Ta soovitas parooli turvalisust kontrollida Dropboxi arendajate loodud teek zxcvbn, mis oskab tuvastada nii levinud salasõnad, klahvide järgnevuse kui ka kasutaja andmed.

Samuti oskab sait anda parooli keerukusele hinde ja annab kasutajale nõu, kuidas muuta paroole turvalisemaks.

„Suurtähega algav ja numbriga lõppev sõna on äärmiselt levinud meetod isegi juhtkondade vahel, kuid ühtki reeglit parooli valikule pole kehtestatud.“

Peeter Marvet

“Suvel avastasime Zone.ee-s hulga meilikontosid, mille paroolid olid Hiina IP-aadressidelt pärinevate üliaeglaste jõuründe (slow rate brute force attack) kujul ära arvatud,” rääkis Marvet. Kasutajatega suheldes said nad teada, et kõigil neil oli parool väga lihtsasti aadressist tuletatav: näiteks “kasutajanimi1”, “Kasutajanimi123”, “Kasutajanimi!” vms, jätkas ta.

Probleemiks on Marveti sõnul oma aja ära elanud mõistlikuna tunduv reegel, et vähemalt kaheksa tähemärki peab sisaldama suur- ja väiketähti ning numbrit.

“Ühe Eestis tegutsenud kesk-konna mitmekümne tuhande kasutaja paroole analüüsid

ilmnes, et suurtähega algav ja numbriga lõppev sõna on äärmiselt levinud meetod isegi juhtkondade vahel, kuid ühtki reeglit parooli valikule pole kehtestatud,” kommenteeris infoturbe evangelist inimeste paroolimustrit.

Enamgi veel – 30 sagedasema parooli hulgas oli seitse otseselt seotud saidi nimega ja kõigest paroolidest 15 protsenti olid sellised levinud paroolid nagu “Parool123”, sõnad “kalamaja”, “musirull”, “maasikas”, “lammas” ja eesnimed.

Kuue protsendi paroolide puhul oli olemas seos kasutaja enda eesnimega, aga leidis ka selliseid, mis viitasid kas inimese telefoninumbri või isikukoodile.

KOMMENTAAR

Otsustamine on juhi töö

HEDE-KERSTIN LUIK
Juhtimistreener**Kriisi ajal muutuvad otsustamise julgus ja vastutuse võtmine eriti olulisteks.**

Otsustamine on peatähtis nii juhtide kui ka paljude spetsialistide töös. Mistahes juhtimisotsus sisaldab endas eba-kindlust ehk riski. Mida vähem on otsustajal kindlustunnet, seda suurem on kiatus otsustamist edasi lükata. Mida enesekindlam on otsustaja, seda suurem on risk eksida.

Otsustamist saab jagada kaheks: kaalutlev ja vaistlik. Kaalutleval otsustamisel püüdleb mõtetegevus terviku poole ja selle märksõnadeks on süsteemsus ja suhteliselt aeglane tempo, kus kõigepealt tuvastatakse alternatiivid ja seejärel määratakse otsustuskriteeriumid. Lõpuks arvestatakse iga kriteeriumi eraldi, hinnatakse alternatiive ning summeeritakse kaalutud alternatiivide väärtused (Shah ja Oppenheimer, 2008).

Vaistlikul otsustamisel seevastu kulgeb teabe töötlemine ja hindamine kiiresti ning sageli paralleelselt. Seetõttu esmapilgul puudub vaistlikul otsustamisel korrasatus ja vähemalt osalt toimub see teadvustamata. Aset leiab kogemuslike mustrite (teadvustamata) rakendamine (arvatavalt) tuttavale olukorrale. Kiirus on vaistliku otsustamise peamine eelis kaalutletud otsustamise ees.

Eeldatakse, et vaistliku otsustamise puhul on otsuse kvaliteet parem. Tegelikult võib vaist juhtimisotsuste puhul olla nii abiks kui takistuseks. Vaist annab parimaid tulemusi, kui otsustajal on pikaajaline kogemus. Kui otsustaja on algaja, siis on mõistlik kaalutlemine.

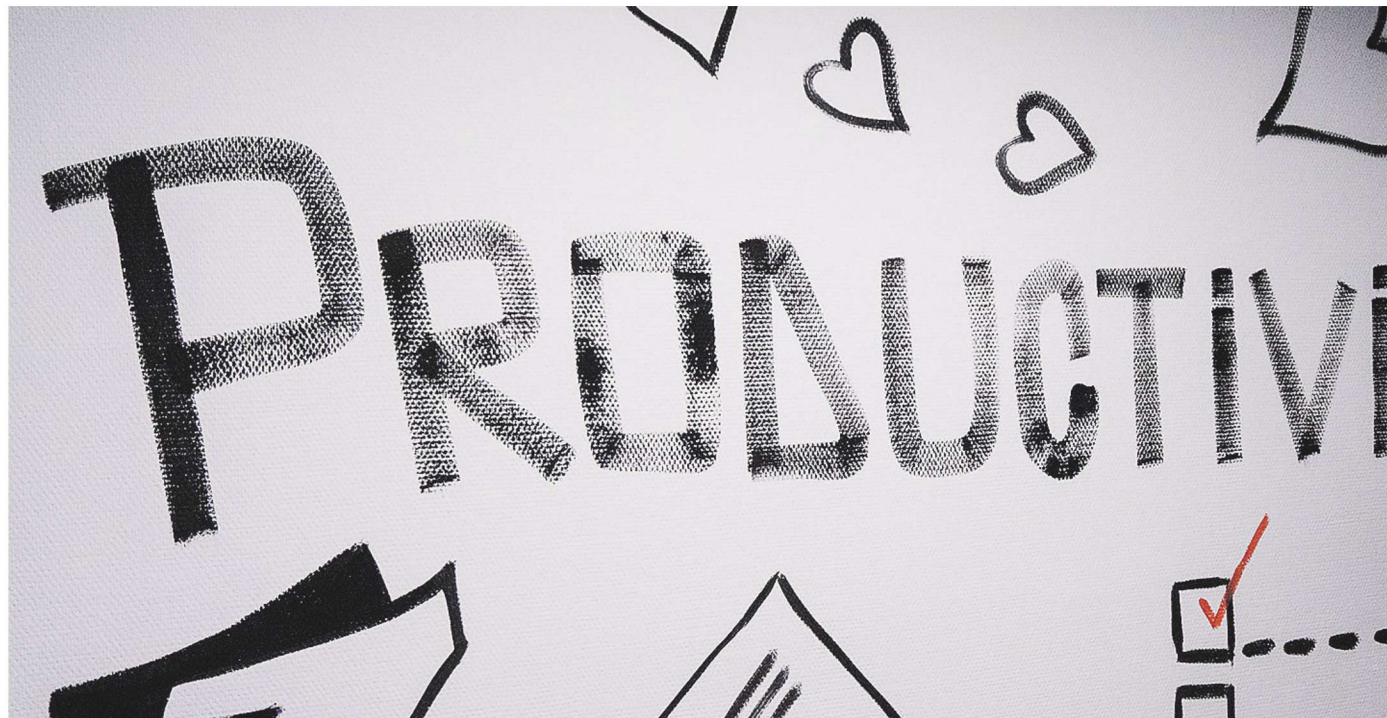
Mõned aastad tagasi tehtud uuring Eestis näitas, et ligi kolmandik Eesti juhte on paindlikkusest kaugel ja on vältivad otsustajad. Nad usaldavad sageli teiste arvamust ning vabastavad ennast nii kaalutleva kui ka vaistliku otsustamise koormast. Vältival otsustajal on aga suur oht langeda grupimõtlemise lõksu, samuti iseloomustab sellist inimest sageli inertsus ning tahtmatus võtta otsuste eest vastutust. Mida väiksem on kindlustunne otsustamisel, seda halvemini viiakse seda ka ellu.

Kriiside paremaks juhtimiseks on oluline ennetav analüüs, ohuolukordade teadvustamine ning läbimängitud kriisiplaan, kus asjaosalised teavad oma rolle ja tegevusmustrid on kokku lepitud. Siis saab päris kriisis teha paremaid otsuseid ja otsustada kiiremini.

17%

542 miljoni euroni kasvas mullu IT TOPis osalenud 102 ettevõtte kogukäive aasta varasemaga võrreldes. Koondärikasum kasvas aastaga 22%, 45 miljoni euroni.

ILLUSTRATSIOON: UNSPLASH.COM



JUHTKIRI

Kogu maailm jälgib digivärki Eestis ja Eestist

IKT TOPi võitjate edulugudest joonistuvad välja strateegilised, kiired ja kindlad otsustamised.

Eesti digitaalse arengu osas tunnevad ettevõtjad head meelt, kuid on tähelepanekuid ka selle kohta, mis on halvamaks muutunud ja arendamist vajaks. On aeg hooga edasi minna.

Küberriskidest tulvil eufoorilisel infoajastul tasub tähele panna Andres Küti soovitus, et andmete kogumist tasub vältida. See kõlab üsna üllatavalt ajal, mil räägitakse nii palju suurandmete analüütikast ja kuidas sellega oma äri edendada.

Kütt rõhutab ka klientide infokaitsemise vajadust ja ütleb, et andmekaitsest ainult ei piisa. Ta soovib kliendi eest hoolt kanda ka siis kui andmekaitse seda ei nõua.

Digitaalne transformatsioon sobib Eestit iseloomustama, leiavad ettevõtjad. Eesti on üks digitaalsemaid riike maailmas, kuid arenguruumi on ja muutmise vajadusi tasub tähele panna ning selle edasisele arengule igati kaasa aidata.

Telekomi TOPi võitjale meeldib suurepärase Eesti ärikliima, kuid ta on häiritud Eesti pankades toimuvast. Jah, ta on pärit Venemaalt, elab Rootsis, on Eesti e-re-

„Olles üle elanud firma ajaloo kõige karmima aasta, on ettevõtte võtnud vastu julgeid ja kiireid otsuseid.“

sident, ettevõtte on Eesti partnerid, kuid ta ei ole enam äkki Eesti pankadele sobiv klient. Kuhu suured muudatused meid viivad ja mida me riigina tahame?

Messente Communications on ettevõtte, mis arendab teenust, mida kasutatakse läbi erinevate operaatorite ligi 200 riigis. Sami Seppänen jätkab Elisa kiiret kasvatamist koos kasumlikkuse kasvatamisega. Käes on kolmest ettevõttest strateegilise terviku loomine ja lisaks telekommunikatsioonile liikumine meelelahutusvaldkonda. Inimeste oskuste ja teadmiste arendamise olulisust ettevõtte arengu võtmetegurina rõhutab ka valusast kogemusest edukalt väljunud finantsvaldkonna lahen-

dustele keskendunud ettevõtte Icefire. Olles üle elanud ettevõtte ajaloo kõige karmima aasta, on ettevõtte võtnud vastu julgeid ja kiireid otsuseid ning vähendanud riigihangete osakaalu. Õigeaegne otsustamine on siinkohal oluline märksõna.

Olukord tööjõuturul ei ole puudutamata jätnud ka auväärses ajaloo Eesti IT ja infoturbe kultuuri hoidnud Cyberneticat. Praegu ollakse olukorras, kus ettevõtte rahvusvahelistub nii ekspordi edendamise kui ka ettevõtte sisemise kultuuri ja töökeele osas. Uute töötajate leidmisega ollakse hädas, ühe võimalusena nähakse arendustiimi loomist väljaspool Eestit.

Rahandusministri eriesindaja ELi eelarve küsimustes Märt Kivine on öelnud, et seda, kuidas me Euroopas digitaalset turgu korraldame, jälgib ja järgib kogu maailm. Eesti võttis otsusega keskenduda eesistumisel digi-asjadele endale suure vastutuse.

Kui eesistumise suur töö läbi saab, siis on Sikkuti sõnul paras aeg Eesti riigi jaoks sihid üle vaadata ja hooga edasi minna.

REPLIIK

Teeme e-Eesti alustalad tugevamaks

Eesti riigi jaoks on 2018 sihtide ülevaatuse aeg, sest suure tööna on Euroopa Liidu eesistumine just saanud selja taha ja liisaks oleme jõunud täpselt poole peale 2020 arengukavade elluviimisega.

Seega on paras aeg üle käia, mis töötab ja mis ei tööta, mida uut on vaja plaanidesse lisada või teisiti teha. Seda eriti infoühiskonna, sh e-riigi arendamise ja küberjulgeoleku valdkondades. Teeme seda kindlasti IKT-sektori ja teiste osaliste ühises arutelus.

Samuti on kavas mitmeid konkreetseid töid, mis on juba käivitunud. 1) e-teenuste ringi-

SIIM SIKKUT
majandus- ja kommunikatsiooniministeeriumi
side ja riigi infosüsteemide
asekantsler



„Tahame hakata rohkem uudsete tehnoloogiate katseprojekte tegema, et tehnoloogia arengust kiiremini ka Eestis kasu saada.“

ehitamine nii, et nad on nähtamatud, proaktiivsed ja toimivad terviklikult elusündmuste ümber. 2) andmepõhise otsustamise ja analüütika kasutamise edendamine avalikus sektoris. 3) kestlikkus – riigi IKT-juhtimise, hankimise ja rahastuse korraldamine, et oleks tagatud e-riigi lahenduste toimimine ja pidev edasiareng. 4) rohkem uudsete tehnoloogiate katseprojekte, et tehnoloogia arengust saaks kiiremini ka Eestis kasu.

Lisaks käivitab MKM esmakordselt IKT-sektori arengu toetamiseks eriprogrammi, mille raames tahame käi-

vitada digipöörde Eesti tööstuses ja ka ehitussektoris. Samuti tuua 2000 IT-spetsist välis-talenti Eesti tehnoloogia-ettevõttesse ning jätkata ka e-residentsuse programmi laiendamist, mis on end kasvuprojektina tõestanud. Sinna kõrval on valitsus otsustanud suunata rahalisi vahendeid ka kiire interneti paremaks kättesaadavuseks ehk nn viimase miili programmi, mis on järgmisel aastal samuti tulekul.

Siht on see, et takkajärgi 2018. aastale tagasi vaadates saaksime öelda, et tegime e-Eesti alustalad tugevamaks ja lähme muudkui hooga edasi.

IT ja telekomi TOP

Toimetaja: Annika Kald, tel 667 0111, e-post: toimetajad@aripaev.ee
Reklaami projektijuht: Rain Jüriso, tel 667 0077, e-post: rain.juriso@aripaev.ee
Kujundaja: Margit Toovere, OU Kujundusvabrik

Äripäev

Peatoimetaja: Meelis Mandel
Väljaandja: AS Äripäev
Pärnu mnt 105, 19094 Tallinn
telefon: (372) 667 0195, (372) 667 0222
Toimetus: e-post: aripaev@aripaev.ee
tel: (372) 667 0111
Reklaamiosakond: e-post: reklaam@aripaev.ee

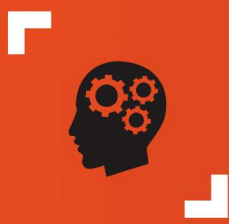
tel: (372) 667 0105
Tellimine ja levi: e-post: register@aripaev.ee
tel: (372) 667 0099
Tellimine internetis: www.aripaev.ee/tellimine

Äripäeva tellija eelised – ostukeskkond privileeg.aripaev.ee ja soodsaim võimalus soetada Äripäeva raamatuklubi raamatuid. Äripäev veebis: www.aripaev.ee
Trükk AS Kroonpress
Toimetus võtab endale õiguse kirju ja kaastöid vajaduse korral lühendada. Toimetus kaastöid ei tagasta. Kõik ajalehes Äripäev ja tema lisades avaldatud artiklid, fotod, teabegraafika (sh päevakajalised, majanduslikul, poliitilisel või religioosel teemal) on autoriõigusega kaitstud teosed ning nende reprodutseerimine, levitamine ning edastamine mis tahes kujul on ilma ASI Äripäev kirjaliku nõusolekuta keelatud. Kaebuste korral ajalehe sisu kohta võite pöörduda Pressinõukogusse, pn@eal.ee või tel (372) 646 3363.

DATAFOX

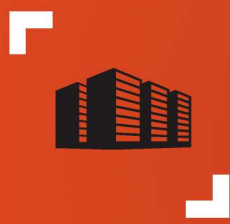
Vastutame kogu Sinu äri IT eest

IT TEENUSED



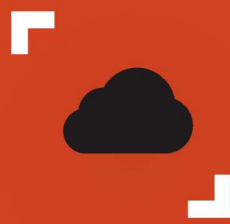
IT haldus ja tugi,
et kõik toimiks

IT LAHENDUSED



Integreerime riist- ja tark-
vara töökindlaks tervikuks

PILV



Datafoxi
Pilvekantor

TURVALISUS



Maandame äriske
ja kaitseme andmeid

KOMMUNIKATSIOON



Sidelahendused
efektiivseks mees-
konnatööks

Datafox keskendub valdkonnale, milles oleme tõelised spetsialistid – pakume erinevaid IT teenuseid ja lahendusi tagades, et kõikide ärisüsteemide ja kasutajate töö on kiire ning turvaline.

Koos Datafoxiga on Sinu äril kindlustatud alati:



ÄRIKLASSI MEILI- JA KALENDRITEENUS, MIS HOIAB MEESKONNA TÖÖD SÜNKROONIS



ÜHINE FAILISALVESTUSRUUM JA DOKUMENDIHALDUS, MIS HÖLBUSTAB KOOSTÖÖD



EDUKAD KOOSOLEKUD JA TELEFONIKÕNED SÕLTUMATA SEADMEST JA ASUKOHAST



LÖPPKASUTAJAST LÄHTUV ANDMEKAITSE



PILVESERVERID – KODU SINU ÄRITARKVARALE



IT HALDUS JA TEHNILINE TUGI

Oma IT on meie kätte usaldanud juba mitmed edukad Eesti ettevõtted ja riigiasutused. Võta meiega ühendust ja räägime ka Sinu äri toetavast ITst lähemalt!

Asume Tammsaare Ärikeskuses
A. H. Tammsaare tee 47
11316 Tallinn, Harjumaa
info@datafox.ee
+372 623 0150
www.datafox.ee



TASUTA ARVUTIKOOLITUS tööstussektorile

KUTSU KOOLITAJA ETTEVÖTTESSE VÕITULE TÖÖTAJATEGA KOOLITUSELE

Koolitused toimuvad:

- + tööstussektori töötajatele*
- + eesti ja vene keeles
- + üle kogu Eesti
- + tasuta



Registreeri ja küsi lisainfot: **618 1727** ja **www.digiabc.ee**



Euroopa Liit
Euroopa Sotsiaalfond



Eesti
tuleviku heaks



MAJANDUS- JA
KOMMUNIKATSIOONI-
MINISTEERIUM



KOOLITUS
www.koolitus.ee



TÖÖANDJAD

Projekti rahastatakse Euroopa Sotsiaalfondi toetuskeemist „Digitaalse kirjaoskuse suurendamine“.

*Eesti majanduse tegevusalad (EMTAK) C – töötlev tööstus