

Äripäev

Juhtimine

november 2014 | nr 10 (112)



UNIVERSITÀ *del* CAFFÈ

Estonia

TULE KOOLITA ENNAST PÕHJAMAADE ESIMESES KOHVIÜLIKOO LIS

Õpi Kohviülikoolis:

- kohviekspordiks
- valmistama *täiuslikku* cappuccinot
- valmistama erinevate retseptide järgi *mõnusaid* kohvikokteile

Tule, koolita ennast ja oma töötajaid, et parandada kohvi valmistamise kvaliteeti!

Asume Tallinnas, Mõisa 4, I korrusel
www.davincifood.ee
Telefon 681 0001

enne

www.kespri.ee

KESPRI ARHIIV KORRASTAB, HOIAB JA KAITSEB

- > Asjaajamisteenus
- > Arhiveerimis- ehk korraastamisteenus
- > Säilitamisteenus
- > Hävitamisteenus
- > Kolimisteenus

KESPRI ARHIIV

DOCUMENT MANAGEMENT

Katusepapi 20 / Pallasti 1, Tallinn 11412
tel +372 6050263, fax +372 6050261, info@kespri.ee

pärast

SISUJUHT

4-9 Kaido Kaare: juht on eeskujuks



10-16 Kuidas värvata välismaalast?

18-23 Keda valida müügijuhi kohale?

24-27 Ärinõustajad muudavad fookust

28-31 Suurimaks kasvajaks õigusabi pakkujad

34-41 Ärikonsultatsiooni-firmade TOP

42-44 Bürootöö: sarnaste teenuste hinnavahe mitmekordne

46-47 Nutikad lahendused

Juhtimine

Toimetaja: Urve Viik,
tel 667 0340, e-post: urve.viik@aripaev.ee

Reklaami projektijuht: Merit Saribekjan,
tel 667 0012, e-post: merit.saribekjan@aripaev.ee
ftp.aripaev.ee/incoming/Rekl

Kujundaja: Margit Randmäe, margit.randmae@aripaev.ee
Fototoimetaja: Raul Mee, raul.mee@aripaev.ee

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 lisa- des avaldatud artiklid, fotod, teabegraafika (sh päevakajalised, majanduslikud, poliitilised või religioossed teemad) on autoriõigusega kaits- tud 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.

JUHTKIRI

Talendile rohkem tähelepanu

Talendiotsing muutub tööturul iga aastaga aina olulisemaks aspektiks. Küsimus, kuidas häid inimesi leida ja hoida, ei ole mitte ainult IT-sektori probleem, ehk seal on see eriti aktuaalne, vaid ka teiste valdkondade prioriteet. Tööstusettevõtetest on näiteks sahatootja Meiren Engineering tunnistanud, et on olnud sunnitud tellimustest loobuma, kuna tööturul ei jätku piisavalt oskuslikke töökäsi.

IT-firmad on teadlikud tõsiasiast, et nad jagavad omavahel Eesti turul olevat 20 000 spetsialisti, mistõttu ei vaadata ettevõtete vahel liikujaid kurja pilguga, vaid tänasel päeval, mil kõige enam motiveerib inimest huvitav töö, mitte inimesed, kellega koos tegutsetakse, ega ruumid, kus tööd tehakse, peetakse isenesest mõistetavaks, et töötajad liiguvad ühest ettevõttest teise, sõltuvalt sellest, millist tööprotsessi parasjagu praktiseerida soovitakse ja kus seda parim teha on. Pealegi on liikumine kasulik mõlemale poolele, nii töötajale kui ka ettevõttele, sest lahkunud töötaja võib mõne aja möödudes targema ja kogenumana tööandja juurde naasta.

Lisaks saame kuukirjast lugeda, et aktiivselt on IT-ettevõtted alustanud ka välismaalt värbamist – Eesti turul tegijaid nii ehk naa napib, ent mujalt neid siia tuua on üsna lihtne.

Mis saab aga talentidest, kes leitud?

Äripäeva raamatuklubis välja antud raamatus "Täiuslik müügi jõud" kirjutab Derek Gatehouse, et liiga palju kesken- dutakse organisatsioonides nõrgemate töötajate toetusele, unustades ära andekamad ja võimekamad meeskonnaliikmed. Abivajajaid ei tohi muidugi ilma toetuseta jätta, ent justnagu meie kooli- süsteemiski on õpetaja tihti sunnitud tegelema pigem mahajäänute järjeleai- tamisega, mitte andekate arendamise- ga, kipub sama tendents segama ka töö- elu. Parimalt töötajalt oodatakse küll head tulemust, temale pööratav tähele- panu jääb aga väiksemaks kui kehvema tulemusega vaeva nägeva kolleegi oma.

URVE VILK
Juhtimise toimetaja



„**Liiga palju kesken- dutakse organisat- sioonides nõrgemate töötajate toetusele.**“

Kaido Kaare: juht on eeskujuks

Kalevi ja Põltsamaa Felixi juht Kaido Kaare peab juhi ülesandeks olla eeskujuks nii oma töötajatele kui ka klientidele. Kui vaja, ei ütle ta ka ettevõtte toodete esitlemisest ära.

Ä URVE VILK
urve.vilk@aripaev.ee



Kas mäletate esimest omateenitud raha? Esimese palga saime kolhoosi kartulipõllul töötades. Peale seda tuli suurem sissetulek juba suvisest õpilasmalevast.

Miks valisite edasiõppimiseks majanduse eriala? Üks variant oli merekool ja merendus. Kuna ajad muutusid, tundus teiseks majandus ja ettevõtlus väga huvitava ja perspektiivse alana. Tegin mõlemad eksamid ära ja sain mõlemal erialal sisse. Otsustasin siiski majanduse kasuks, kuna tundus, et perspektiivi selle puhul midagi ise ära teha oli rohkem.

Juhtimine



Merendus võib olla küll põnev, aga võimalusi ise midagi ära teha on vähem.

Kas see oli tagantjärele hinnates õige otsus, mere järele igatsust pole? Olen merega seotud, mul on mõned alused ja käin kalal, nii et merd taga ei igatse.

Mida soovitate noortel edasiõppimisotsust tehes tähele panna? Tähele tasuks panna, kuidas erinevad erialad võivad ajas areneda. Kuna täna liigub palju protsesse digitaalmaailma, on see tulevikus põnev ja väljakutseid pak-

kuv valdkond. Usun, et areneb ka meditsiin ehk kõik tervishoiuga seonduv.

Tasuks läbi mõelda, milline on tulevikus valdkond, mida kaalutakse õppima minna. Mõtlesin ka ise valikut tehes ette nii palju kui oskasin, et majandus on tulevikus suuremate võimalustega kui merendus.

Ma ei soovita lihtsalt proovida, kuhu sisse saab, see ei ole jätkusuutlik ja sageli ei jääda sellele erialale tööle, mis on juhuslikult valitud.

Tulevikku on ju keeruline ette näha? On asju, mida ei oska ette arvata, aga üldiseid trende

**” Kui mees-
konnas ei teki
sünergiaid ega
ühtses suunas
liikumist, on
raske juhtida.**



on võimalik ette näha. Ka ettevõtted mõtlevad trende ja suundi ette pikemalt kui 2–3 aastat – kuhu valdkond liigub, on võimalik ette näha.

Mis sai peale ülikooli? Olin müügimees Eestis ja Lätis firmas Braun, mille peakontor asus Moskvast. See oli huvitav väljakutse, kuna tegu oli rahvusvahelise meeskonnaga ning palju oli pingutamist ning välismaist seltskonda.

Siis tekkis võimalus kandideerida Shelli, mis oli tol ajal loomas Eestis jaemüügivõrku. Minu esimeseks tökohaks oli planeerija amet – arendasin kütusetanklate turge Eestis, otsides uusi krunte ja ehitades uusi tanklaid. Ostsime ära Eesti Kütuse, mille ketti juhtisin kaks aastat – liikusin planeerija kohalt edasi jaeketi juhatajaks. Siis tehti ettepanek minna sama protsessi juhtima Poolas, kus osteti Texaco jaamad, mis oli vaja Shelli poolt üle võtta. Olin seal aasta, seejärel tegin sama projekti Kreekas, peale mida mulle pakuti tööd Euroopa statistikaarengu üksuses, mis tegi Euroopas ja erinevates riikides Shelli jaemüügistrateegia arenguanalüüse. Olin Rootsis, Kreekas, Iirimaa, Türgis ja Norras, iga riigis 6–8 kuud. See oli põnev töö, nägin erinevaid rahvusvahelisi protsesse ja väljakutseid, see andis karastust, et pole lahendamatu probleeme.

Kui meie kaksikud hakkasid vanemaks saama, otsustasime perega Eestisse tagasi tulla, et lapsed saaksid siin kooli minna. Siis asusin tööle hoopis teise valdkonda – lihatööstusesse tol-

Ä Kes on kes **Kaido Kaare**

SÜNDINUD: 29.11.1972

HARIDUSKÄIK:

2005–2007 EBS, strateegiline juhtimine, EMBA
1996 TTÜ majandus
1991 Kuressaare 1. KK

AMETIKÄIK:

2013– Asi Põltsmaa Felix juhatuse esimees
2010– Asi Kalev juhatuse esimees
2008–2010 Asi Atria Eesti peadirektor
2004–2008 Asi Wõro Kommerts juhatuse esimees
2001–2004 Shell Europe Oil Products Retaili Strategy & Portfolio Departmenti jaemüügi strateegia juht
2000–2001 Shell Hellas AE (Ateena, Kreeka) jaekaubanduse integratsiooni nõunik
1999–2000 Shell Polska Retaili integratsioonijuht
1997–1999 Asi Shell Eesti kütuste jaemüügivõrgu juht, juhatuse liige

lase nimega Wõro Kommerts. Kui see osteti Atria poolt ära, tehti mulle ettepanek asuda juhtima uut ettevõtet, mis tekkis Wõro, Valga ja Atria lihatööstuse ühendamisel.

Ja siis tulev Kalev? 2010. aastal ostis Norra kontsern Orkla ära kõik Kalevi aktsiad ja suvel korraldati tegevjuhi konkurss, kus mul soovitati osaleda. Kui lihatööstus polnud äri, mida pidevalt jälgitakse, siis Kalevi kui rahvusliku uhkuse näol on tegemistest ettevõttega, millest kõik midagi arvavad.

Sama juhtkonna juhtida, kus olen, on täna lisaks Kalevile veel Põltsamaa Felix ja Taffeli näksiäri. Müüme ka maitseaineid.

Kuidas mitmes eri linnas paiknevate ettevõtete juhtimine igapäevaselt välja näeb? Algul oli Põltsamaal vaja rohkem olla, aga praegu käin seal kord nädalas. Juhtkonnas on seitse inimest. Turundussektor on erinev, aga ülejäänud ühised. Osa inimesi on Tallinnas ja teised Põltsamaal, liigume kogu aeg. Vahetame infot, millised on kulude kokkuhoiu võimalused, osame teatud tooret koos jne.

Täna on see minu teada ainus ettevõtte Eestis, kus erineva valdkonna ettevõtted on ühe juhtkonna alla kokku toodud. See on unikaalne mudel omaniku poolt põhjendusega, et Eesti on nii väike, et pole vaja ühe omaniku erinevaid ettevõtteid juhtida kahe erineva juhtimiskultuuri abil.



Mis oli noore juhi töös Teie jaoks üllatavat või keerulist? Inimsuhted. Kui meeskonnas ei teki sünergiaid ega ühtses suunas liikumist ja koostööd, on raske juhtida. Mida suurem on kogemus, seda rohkem hakkad aru saama, kuidas ja miks suhted tekivad. Siis oskad probleeme ka lihtsamalt lahendada ja pingeid maandada.

Rahvusvahelisse struktuuri oli raske sisse hüpata ja aru saada kogu valitsevast rahvusvahelisest bürokraatiast – oli palju erinevaid manuaale ja reeglilikke. Meil sellist asja pole, sellega tuli harjuda.

Üheks väljakutseks oli ka asukoht, kui töötasin Võrus või Valgas, siis selleks, et olla esmaspäeval kell üheksa kohal, pidin Tallinnast startima juba kell kuus. Distsantsilt juhtimine ei tööta, ise peab kohal olema ja näost näku suhtlema.

Kuidas noore juhina ennast kehtestada? Pead olema töökas, suutma palju ise ära teha ja seda ka teistele näitama. Shellis oli näiteks palju mahukat tööd, mis tuli ära teha tähtjaks. Tuli teha nii kaua, kuni valmis sai, ei saanud nii, et töö-

**” Kui liha-
tööstus pol-
nud äri, mida
pidevalt jäl-
gitakse, siis
Kalevi kui
rahvusliku
uhkuse näol
on tegemist
ettevõttega,
millest kõik
midagi arva-
vad.**

KAIDO Kaare pole enda sõnul ei soolase ega magusa inimene, vaid armastab mõlemat.

FOTO: EIKO KINK

B2B

Eesti esimene
business to business
mediaagentuur.

- MEEDIAPLANEERIMINE
- KAMPAANIAD
- KODULEHED
- ANALÜÜTIKA
- REKLAAMKINGITUSED

Kogemus
enam kui 400 B2B
kampaaniaga!

www.b2b.ee

tad kaheksast viieni ja siis lähed koju. Alguses tuleb rohkem pingutada.

Teiseks peab teisi kuulama ja inimestega arvestama, näitama isiklikku eeskuju. Teatud probleemide lahendamiseks tuli lihatööstuses ise käised üles käärida ja asjad ära teha, kui seda ei tee, siis vaadatakse, et teed suuri sõnu, aga midagi tehtud ei saa.

Nii et hea juht näitab igal juhul eeskuju? Pead teed näitama, et kliendid usuksid ja töötajad näeksid, et juht on tööst huvitatud. Kui vaja, esitled ka toodet, mitte nii, et juht on kaugel kontoris ja juhib sealt.

Mis Teil täna tööle tulles silma sarama paneb? Silma paneb sarama see, kui meeskonnal on õnnestunud tulemused.

Kui palju häirib kriitika ja negatiivne tagasiside - varem räägiti palju, et kommid on väiksed ja paberid ei avane? Siiaamaani saadetakse tagasisidet, et kommid on väiksemaks läinud ja paber ei tule lahti, see on igivana teema. Komme olen proovinud mina avada ja lapsed ka ning ükski komm pole veel paberisse jäänud. Paberi mõte on see, et komm oleks värske

Ä Kommenteer **Hoolimata kaugusest** **asjadega kursis**

KATRIN VILDE,
ASI Põitsamaa Felix kvaliteedijuht

Kaido on avatud inimene.

Laia silmaringiga, mis juhile vajalik. Tunneb huvi töötajate käekõigu vastu ja julgustab töötajaid. Annab tegevusele omapoolseid hinnanguid.

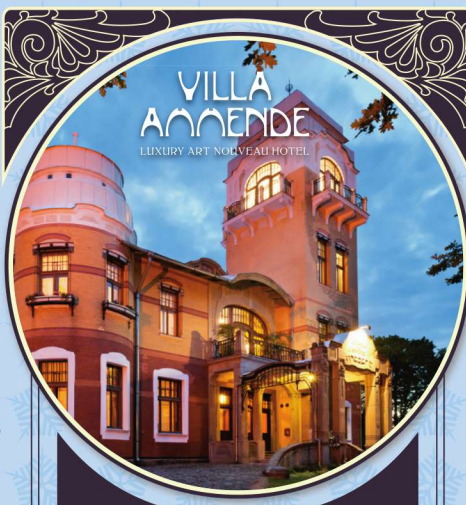
Eks see on ka juhile paras väljakutse – juhtida igapäevaselt kahte eri paigus asuvat ettevõtet. Aga ta saab sellega hästi hakkama. Pidevalt kohal oleva juhi puudumine ei takista tööd, on ju olemas sidevahendid: e-kirjad ja telefon. Siseveebist saab alati vaadata, kus juht parasjagu viibib ja kust teda leda. Kaido hoiab ennast kursis sellega, kuidas asjad laabuvad, millised on probleemid ja kuidas neid lahendatakse. Tunneb alati huvi ja on asjade käiguga kursis.

ja seisaks kauem. Aga meile tuleb ka positiivset tagasisidet.

Ma tulin Kalevisse transrasvhape kriisi haripunktis, kui Evelin Ilves arvas meililistis midagi Kalevi toodete kohta. Püüdsin probleemi ära kasutada. Kalev oli selle küsimusega juba varem tegelenud ja plaanis oli transrasvhapetelt üle minna, aga see on aeganõudev protsess. Tegime seda kiiremini kui plaanis ja pöörasime olukorra enda kasuks, öeldes, et me muutume nende vabaks. Eks kriitikat tuleb siiaamaani, me pole ilmeksimatud. Aga eksimustest tuleb õppida ja edasi minna.

Milline juht Te olete? Olen rahulik, vahel võib-olla ka emotsionaalne. Mul ei ole vajadust ise esile pürgida, pean oluliseks luua meeskonnas võimalused hea tulemuse saavutamiseks. Juhina olen kaasav ja kuulav, mitte autokraat. Olen saarlasena visa ja järjekindel, kergesti alla ei anna, aga ei lähe ka üle laipade.

Millised omadused Teid juhina enim on aidanud ja milliseid sooviksite parandada? Mu ema oli Saaremaal pikka aega lihakaupluse juhataja, sealt sain võib-olla organiseerimise ja juhtimise pisiku.



VILLA AMMENDE
LUXURY ART NOUVEAU HOTEL

Soovime kaunist jõulukuud ja säravat aastavahetust oma praegustele ja uutele klientidele!

Toio Villa Ammende

jõulupeod, aastakoosolekud, arikohtumised.
Kõik Villa Ammendes Pärnus!

Tel. +372 44 73 888, e-post: sale@ammende.ee
www.ammende.ee, Mere pst. 7, 80034 Pärnu

Jänerda Mõis OÜ

Seminarikorralduse täislahendused

- *Ruumid 10- 200-le osalejale
- *Majutus kuni 120 inimesele
- *Rikkalik menüüde valik

Korralda oma ettevõtte jõulupidu
Musta Täku Tallis

- *Kuni 300 kohta lauas
- *Tõeline jõulumenüü
- *Aitame muusika ja õhtujuhi valikul

detsembris
tööpäevadel supersoodne
majutus:
15 € / in

OÜ Jänerda Mõis tel. 3849750
janedaturism.ee

Juhil peab olema oskust lugeda ridade vahelt. Minu põhimõte on olla proaktiivne ja teha ettepanekuid, mitte oodata, mida omanikud või aktsionärid käsivad teha.

Milline on teid enim mõjutanud eksimus või kogemus? Inimeste värbamisel olen mõnikord pidanud takkajärele tõdema, et valik oli vale ja oleks võinud teistmoodi valida. Inimsuhted on keerulised ja pole võimalik inimest lõpuni läbi näha. Seda saab vältida, kui õppida kandidaati rohkem tundma.

Kuidas häid inimesi üles leida? See on väga keeruline, ega nad ei torma sinu ettevõttesse ja nad ei tule ka siis, kui sina neid vajad. Nii et peab silmad lahti hoidma, et õigel ajal ise läheneda.

Olen näinud rahvusvahelise ettevõtte konvermeeritudil värbamist ja see ei õigusta ennast. On vajalik heade inimeste kaardistamine – me ju teame, kes meie vallas on head tegijad. Kui neil silm peal hoida, on õigel hetkel võimalik neile helistada ja enda juurde kutsuda.

Eestis on teatud mõttes põlvkondade vahetus, vanemad juhid astuvad kõrvale ja noorem generatsioon tuleb peale. Noored on digimaailmas palju ära teinud, nad mõtleavad ja käitu-

vad teistmoodi. Noored teevad palju ja energiliselt ning vanem põlvkond jääb kohati vanasse kinni. On huvitav leida uusi talente ja neile väljakutseid esitada.

Kas on mõni küsimus, mida tööintervjuul kindlasti küsita? Annan inimesele võimaluse särada ja ennast heast küljest näidata, küsides senise karjääri suurimat saavutust. Kõigil on mõni edulugu rääkida, aga meie probleem on, et püütakse olla tagasihoidlikud ja ennast mitte eksponeerida. Muijal maailmas minnakse tööintervjuule ennast müüma.

Ka ebaõnnestumistest ei taheta rääkida, aga tuleks välja tuua, mis valesti läks ja mida sellest õpiti. Intervjuu on lühike, nii et ega täit pilti ei saa, aga midagi kindlasti. Huvitavad on ka need küsimused, mis avavad, mida teatakse kunstist või milline on inimese muusikaline maitse.

Kuidas Te lõõgastute ja kas juht leiab selleks üldse aega? Lõõgastuma peab, muidu satud varem või hiljem lõksu, et asjad hakkavad kuhjuma. Käin merel, talvel suusatan. Mulle meeldib igasugune tegevus vabas õhus, näiteks mida saab suvilas teha. Meil on ka kaks valget lam-bakoera, ka nendega tegelemine võtab oma aja.

„Olen saarlasena visa ja järjekindel, kergesti alla ei anna, aga ei lähe ka üle laipade.“

Hotell L'Ermitage****
Tallinna kesklinnas, vanalinna külje all, sobib suurepäraselt puhkuseks või tõiseks peatuseks.

2014 aasta alguses avatud uus moderne konverentsiruum kuni 70-le inimesele

Uus ja värske restoran Cafe Katze

122 hubast ja õdusat numbrituba, sealhulgas avarad äriklasi ja superior klasi toad ning sviidid

Küsi pakkumist ka seminarile, koolitusele või jõulupeole

L'ERMITAGE HOTEL
Toompuiestee 19, Tallinn 10137 • Tel: 6996 400
reservations@ermitagehotel.ee
www.ermitagehotel.ee

ÄRA KULUTA RAHA EDEVUSELE, VAID OMA TEGEVUSELE

Kasutatud kontori- ja muu profimööbel

35€ (sisaldab km)

35€ (sisaldab km)

45€ (sisaldab km)

E-N 10-17 R 10-18
Tähetorni 21j, Tallinn
Tel 552 6608

www.Apunks.ee

Kuidas värvata välismaalast?

Kuidas leida oma ettevõttesse rahvusvahelise taustaga spetsialiste ning mida arvesse võtta, et välismaalase tööleasumine Eestis oleks sujuv ja kõigile osapooltele meeldiv protsess? Oma kogemusi jagavad IT- ja tarkvaraarendusfirmad.

TEA TARUSTE
kaasautor



Vajaliku töötaja leidmiseks kasutavad ettevõtted kõikvõimalikke vahendeid ja võimalusi. Värbamine võib toimuda erinevate portaalide ja otsingufirmade kaudu, kaasatakse ettevõtte teistes riikides asuvate personaliosa-



PLAYTECH
Eesti juhi
Kaari Sim-
soni sõnul
palgatakse
välismaa-
lasi sellise
kogemusega
ametikohta-
dele, mida
Eestist ei
leia. FOTO:
ANDRES HAABU

kondade abi ja küsitakse olemasolevate tööta-
jate soovitusi.

Maaailma juhtivatele mänguoperaatorite-
le tarkvaratooteid ja nendega seotud tervik-
lahendusi pakkuvas OÜs Playtech Eesti on vä-
lismaalasi aastate jooksul värvatud päris pal-
ju. Praegu on ettevõtte Tallinna ja Tartu üksus-
tes tööle üle 650 töötaja, nende hulgas ka 44 vä-
lismaalast 18 riigist. "Oleme välismaalasi pal-
ganud nendele ametikohtadele, mis eeldavad
sellist kogemust, mida Eesti tööjõuturul oli-



**Meie karjäärilehele
jõuab üha rohkem
uudistajaid ka väl-
jastpoolt Eestit.**

OÜ Fortumo personalijuht
Piret Saag

jatel pole. Kasutame töötajate leidmiseks väga
erinevaid kanaleid, alates portaalides kuulu-
tamisest ja lõpetades oma töötajate soovitus-
tega," rääkis Playtech Eesti OÜ juht Kaari Sim-
son. Otsepakkumisi neile, kes sarnastes firma-
des töötavad, teevad siiski pigem ettevõtte vä-
lismaised HR-partnerid.

Päris palju välismaalasi on Playtech'i tee leid-
nud ka ise, kandideerides nn kohalikele posit-
sioonidele veebilehe kaudu, kus tööpakkumi-
sed on üleval ka inglise keeles.

LinkedIn ja GitHub. Microsoft kasutab tööta-
jate leidmiseks portaale, kus spetsialistid käi-
vad teadmisi vahetamas. Edukaks värbamis-
kanaliks on kujunenud ka oma töötajate soo-
vitused ning selle toimimiseks on loodud eraldi
soovitusprogramm, mis soosib uute kollee-
gide leidmist. Microsoft Estonia OÜ personali-
juhi Merle Liisu Lindma sõnul jõutakse vajali-
ke inimesteni reeglina läbi rutiinse sihtotsingu,
mille käigus nendega kontakteerutakse. "Meie
värbajad tegelevad aktiivselt talentide kaardis-
tamisega ja seda üle maailma. Soovime olla sih-
trühmale võimalikult lähedal ja seega osaleme
erialastel konverentsidel ja korraldame neid ka
ise," selgitas Lindma.

120 töötajaga rahvusvahelises tarkvaraette-
võttes AS Proekspert eraldi välismaalaste vä-
rbamiskampaaniaid ei tehta. "Teeme kõiki neid
tegevusi, mis lasevad meil tööandajana õigete
inimeste jaoks õiges valguses särada. Magnetiks
väga eriline ettevõttekultuur ja personalifilo-
soofia, mis tegijaid ligi tõmbab," rääkis Proeks-
perdi tööõnnespetsialist Tiina Saar-Veelmaa.

Koostööd tehakse ka ülikoolidega, lisaks
käiakse erialastel messidel. "Meil on hästi lä-
bimõeldud värbamisprotsess alates töökuu-
lutusest kuni uue töötaja sisseelamisprotses-
sini ning Eesti üks parimaid värbamisspet-
sialiste Kristel Kraag," loetles Tiina Saar-Veel-
maa. Lisaks rakendatakse soovituspreemiat,
sest paljud töötajad tulevadki läbi soovi-
tuste, lisas ta.

Rahvusvaheliselt mobiilmakseid pakkuva
OÜ Fortumo peakontori ehk Eesti kontori töö-
tajatest on 12% välismaalased. Fortumol on kon-
torid ka Hiinas, Indias ja USAs, globaalsest töö-
tajastkonnast moodustavad välismaalased 34%.

Sõna levitatakse kontaktvõrgustikus. Töö-
tajaid otsitakse huvipakkuvate sihtriikide eri-
nevate portaalide kaudu ning levitatakse sõna
oma kontaktvõrgustikus. "Oleme ise huvitava-
te kandidaatidega otse ühendunud ning meie
karjäärilehele jõuab üha rohkem uudistajaid
ka väljastpoolt Eestit. Tore, et meid leiavad jär-
jest enam üles inimesed, kellel on eelnev töö-
kogemus rahvusvahelises mobiilmaksete äris
ning kes soovivad oma karjääri just Fortumos
jätkata," rõõmustas Fortumo OÜ personalijuht
Piret Saag.



Elamislubade taotlemine värbamist ei takista

Lepingute sõlmimisel välismaalasest töötajaga mingeid eriklausleid ettevõtteid ei rakenda. Töölepingud sõlmitakse Eesti töölepingu seadusest lähtuvalt ning vaid palga puhul tuleb jälgida välismaalaste seaduses toodud miinimumnõudeid. "Lepingu sõlmimine toimub üldises korras, mõistagi välismaalasele arusaadavas keeles, milleks meil on inglise keel," selgitas Fortumo OÜ personalijuht Piret Saag. Tema sõnul tuleb arvestada siiski teatavate välismaalaste seadusest tulenevate lisanõuetega, näiteks politsei- ja piirivalveametite teavitamine muudatustest töösuhtes.

Lühiajalise töötamise registreerimine käib kiirelt, Fortumo on hakkama saanud ühe päevaga. Ka elamislubade saamine on Saagi sõnul võtnud vähem aega kui lubatud kaks kuud. "Kogu töötajate ümberkolimisega seotud paberimajanduse pool on seni äärmis-

1-2

kuud kulub elamisloa saamiseks.

selt ladusalt sujunud ja PPA-le jagub siin vaid kiidusõnu," lisas ta. Esmakordselt tippspetsialisti väljastpoolt palgates tasub Saagi sõnul siiski aega varuda. "Info on küll veebist kättesaadav, kuid mitte kõige paremini liigendatud," märkis ta. Kui üks kord on info selle kohta, milliseid dokumente on vaja ning millised on etapid vajalike lubade taotlemiseks läbi töötatud, tasub endale edaspidiseks teha kontrollnimekirja koos dokumendinäidistega, siis on järgmiste töötajatega asjaajamine kordades efektiivsem.

Leebem seadus. Playtech Eesti OÜ juht Kaari Simson on rahul aasta eest vastu võetud seadusemuudatusega, mis lihtsustas välismaalase töölevõtmise protsessi. "Elamisloa võib saada kahe nädalaga, maksimaalselt on selle saamiseks kulunud pool aastat. Ent see ei ole enam nii oluline, sest ini-

mene saab tööd alustada põhimõtteliselt kohe ning elamisloa puudumine ei ole tööle asumisel takistuseks," rääkis ta. Tema sõnul toimib praegune süsteem juba päris hästi ja riik jätkab selle protsessi parendamist: vaadatakse üle, millised dokumendid on tõesti vajalikud.

Microsoft Estonia OÜ personalijuhi Merle Liisu Lindma sõnul sõltub elamisloa saamise aeg kandidaadi enda aktiivsusest. "Meil on kogemus, et kui kandidaat vajalikud dokumendid õigeaegselt edastab, saab asjad korda paari kuuga. Kui kandidaadil on viisa Eestisse olemas, saab ta Microsoftis tööd alustada samal päeval kui Eestisse jõuab," märkis ta.

Proekspert on siiani võtnud tööle inimesi, kes on Eestis perekonna või õpingutega seoses ning neil on elamisloa enamasti juba tehtud. Välismaalaste lepingute puhul konsulteeritakse vajadusel ekspertidega.



**Ä Tasub teada
8 võimalust
leidmaks
välismaiseid
töötajaid**

1. Firma **KODULEHT**, kus töökuulutused üleval ka inglise keeles
2. Erialased **PORTAALID**
3. **PERSONALIOTSINGU-FIRMAD** sihtriigis
4. Kontserni teistes riikides asuvate **ÜKSUSTE** personaliosakonnad
5. Otsepakkumised
6. Oma töötajate **SOOVI-TUSED**
7. Erialased konverentsid ja **MESSID**
8. Kootöö **ÜLIKOOLIDEGA**

”

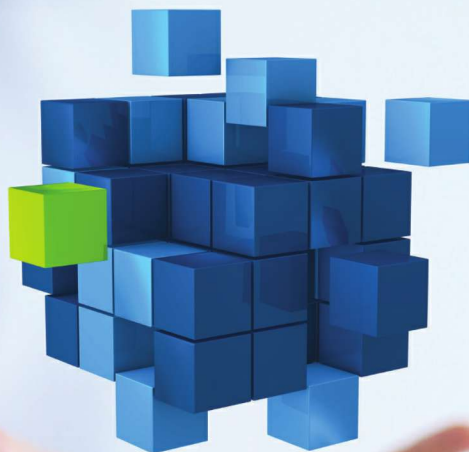
Kui kandidaadil on viisa Eestisse olemas, saab ta Microsoftis tööd alustada samal päeval, kui Eestisse jõuab.

OÜ Microsoft Estonia personalijuht Merle Liisu Lindma

PLAYTECHIS töötab Eestis 44 välismaalast 18 riigist.

**Kõige
sobilikumad
mudelid!**

Loome klots-klotsi haaval väärtust!



www.efta.ee



EFTA

Eesti Finantsteenuste Agentuur

Human Resources

MICROSOFTIS on personali-juhi Merle Liisu Lindma sõnul välja töötatud tugisüsteem, mis lahendab kõik Eestisse kolimisega seotud küsimused. FOTO:

MEELI KÜTTIM

Välistöötaja vajab saabudes infopaketti

Teisest riigist ja kultuuriruumist tulijad vajavad selgitusi ja infot ka nendes valdkondades, mis siinolijaile iseenesest mõistetavad tunduvad.

“Erinevalt kohalikest kandidaatidest jagame väljastpoolt Eestit tulijatele taustainformatsiooni sihtkohamaa kohta. Microsoftis on välja töötatud tugev tugisüsteem, mis katab üldjuhul kõik võimalikud, mitte ainult kolimisega seotud küsimused. Teeme kõik, et kandidaadi ootused sihtkohamaa, ettevõtte, töö ja kolimise osas oleksid adekvaatsed juba värbamisprotsessi alguses – see aitab hilisemaid pettumusi vältida,” rääkis Lindma.

Värbamisprotsessi üks osa on kandidaadi lennutamine vestlusele sihtkohamaale, mis võimaldab tal kohapeal tutvuda riigi, kontori ja meeskonnaga. “Sageli tullakse visiidile kogu perega. Võimalusel viime potentsiaalse töötaja kokku samast riigist meil töötavate inimestega, et nad võiksid omavahel kogemusi jagada,” lisas personalijuht.

Seadused selgeks. Lindma sõnul on tähtis, et välistöötaja mõistaks Eesti riigi toimimise põhialuseid, sh põhi-seadust ning saaks aru, kuhu ja miks ta elama asub. Töötajat tutvustatakse töölepingu-, maksu-, välismaalaste seaduse ja muude oluliste seadusandlike aktidega, samuti on vajalik teada töötervishoiu, sotsiaalkindlustuse akte ning tavaid.

“Kindlasti tuleb arvestada töösiasjaga, et Eesti on väga arenenud riik oma e-teenustega ning uue tulija jaoks võib see olla utoopiline, kui lihtne on siin pangakontot avada, makse deklareerida, piletit osta ja parkida,” selgitas Lindma.

Tema sõnul soovitakse, et

töötajad sulanduksid kultuuriliselt: tutvustaks Eesti ajaloo- ja haridussüsteemi ja perekonnatraditsioone. Kandidaatidele on koostatud brošüür, kus tutvustatakse Eesti eripärasid ning toimimist e-riigina.

Ülevaade kultuurilistest eripäradest. Simson rõhutas, et välismaalastele on vaja teha väga põhjalik selgitustöö meie maksu- ja ravikindlustussüsteemi toimimise kohta, ent vähem oluline pole ka info jagamine kohaliku kultuuri ja kliima eripäradest. “Pakume kõigile välismaalastele koolitust Eesti kultuurist. Paljud on sageli positiivselt üllatunud, kui läänelik on meie sinne töö- ja elukeskkond, seda nii Tartus kui ka Tallinnas. Samas on olnud olukordi, kus mõni töötaja on Tartust Tallinnasse kolinnud, kuna tema jaoks on Tartu harjumatu vaikne linn,” tõi Simson näiteks.

Saag peab samuti oluliseks väljapoole töökeskkonda jääva eluolu tutvustamist välistöötajale. Värbamisprotsessis aga kandidaatidel vahet ei tehta. “Kõigi potentsiaalsete töötajate puhul on oluline, et nad saaksid väga selgelt aru, mida konkreetne roll endast kujutab, kuhu Fortumo üldse liikumas on ja kuidas tema panustada saaks. Teisalt tuleb meil protsessi käigus veenduda, et tegemist on õige inimesega,” märkis ta.



Uue tulija jaoks võib olla utoopiline, kui lihtne on siin pangakontot avada ja makse deklareerida.

Microsofti personalijuht Merle Liisu Lindma

TEHNOVÕRKUDE- JA RAJATISTEGA SEOTUD ASJAÕIGUSLIKKE PROBLEEME: KINNISOMANDI KITSENDUSED, SERVITUUDID, SUNDVALDUS, TALUMISKOHUSTUS

26. november 2014. a Tallinnas | Priidu Pärna

Osavõtutasu: 120 € + km

TSIVIILKOHTUMENETLUSE AKTUAALSEID PROBLEEME

04. detsember 2014. A Tallinnas | Tambet Tampuu

Osavõtutasu: 125 € + km

PRAKTILIST VÄÄRTEOMENETLUSES

03. detsember 2014. A Tallinnas | Sten Lind

Osavõtutasu: 119 € + km

Info ja registreerimine
tel 646 0002, koolitus@preismann.ee
www.preismann.ee

Preismann Koolitus



Korraldage jõulupidu Vihula Mõisas!

Lisainfo ja tellimine:

tel: 326 4100

e-mail: info@vihulamanor.com

www.vihulamanor.com



Vihula Manor
Country Club & Spa

by Unique Hotels



Abiks on sisseelamiskava ja -sõber

Välismaalastest töötajad vajavad Eestis tööd alustades ettevõtetelt enam tähelepanu ja toetust kui kohalikud. Saar-Veelma hinnangul eriti juhul, kui kogu ettevõtte töökeeleks pole inglise keel. Simsoni sõnul on inimesed erinevad ning mõned pered vajavad toetust ka pärast sisseelamisperioodi. "Meie töökeeleks on inglise keel, aga väljaspool kontorit on lihtsam saada hakkama neil, kes räägivad nii inglise kui ka vene keelt," rääkis ta.

"Igasugune kolimine on keeruline protsess, ent iseäranis keerukas on koos perega kolida teise kultuuri, riiki ja keskkonda," märkis Simson. Tema sõnul ei ole Eestis kombeks välja tüürida tervet maja ja näiteks Tartus on olnud väga raske leida kogu perele elamispiinda, mis vastaks tulijate standarditele.

Koos perega Eestisse tulekul tekib alati ka küsimus, mida abikaasa tegema hakkab. "Proovime ka ses osas lahendusi välja pakkuda. Lastega on mõnevõrra lihtsamaks läinud, sest nii Tallinnas kui ka Tartus on viimastel aastatel lisandunud uusi võimalusi nii inglise



Välismaalase jaoks on keeruline meie haigekassa- ja maksusüsteem.

Proeksperti tööõnnespetsialist Tiina Saar-Veelmaa

keelsete koolide kui ka lasteaiakohtade osas," lisas ta.

A ja O teatmik. Fortumo personalijuhi sõnul on paljud asutused toonud olulise teabe välismaalastele küll eraldi välja, ent sellegipoolest on info killustatult laiali. Seetõttu on töötajate vajadusi silmas pidades koostanud ettevõtte praktilist infot sisaldava A ja O teatmiku. "Oleme sinna näiteks pannud ka info perearstide kohta, kes oskavad inglise ja/või vene keeles suhelda. Aitame töötajatel ka pangas ja PPAs asju ajada ning näitame kätte head ostukohad ja muud vajalikud paigad," loetles Saag.

Abistatakse ka elukoha otsingul, nõu ja jõuga ollakse

toeks töötaja abikaasa töötamisel.

Paraku ei pruugi alati kõik tõrgeteta sujuda. Saag toob näite ebameeldivast üllatusest, mis tabas ameeriklasest töötajat, kes soovis Swedbankis konto avada. "Temalt küsiti selle eest 200 eurot ning loomulikult ta seal kontot ei avanud. Olime tõsiselt hämmingus, et mõnes pangas on tänapäeval sellised tingimused," märkis ta nõrdinult.

Pankade puhul meenub talle ühe teise ettevõtte kogemus, kelle välismaalasest tippspetsialist SEBs kontot avada soovis. Vajalik info polnud panga kodulehelt leitav ja ka telefoni teel ei saadud nõuete kohta selgeid vastuseid. Vastuste saamiseks suunati inimene pangakontoris, ent sellest külastusest kujunes üks ebameeldiv inimese jooksumine. Olukord lahenes alles siis, kui ettevõtte juht kolmandal korral ise panka kaasa läks, viisakast ja rahulikust tingimuste selgitamisest oli asi paraku kaugel. Saag soovib välismaalt tulnule kohaliku inimese asjaajamisel abistamiseks kaasa saata.

Lindma arvates on välis-

töötaja toetamine eelkõige väärtuste küsimus, mille puhul kogu ettevõtte ja seal töötavad inimesed saavad tuge anda, olles hoolivad, abivalmid ja tolerantid. "Tuleb mõista, et kõik, mis meile on tavapärane, võib väljastpoolt tulijale olla uus – kasvõi Soome saun," tõi ta näiteks.

Välismaalastele on loodud eraldi suhtluskeskkond Skype'is, kus nad saavad üksteiselt parimaid praktikaid küsida. Igale välistöötajale on määratud "sõber", kes aitab tal toime tulla mitte üksnes tööülesannetega, vaid ka igapäevase elukorraldusega. Pakutakse tasuta eesti keele õpet ning korraldatakse välismaalaste kogukonnale ja nende peredele erinevaid üritusi.

Kohanetakse latusalt. Saar-Veelmaa sõnul on välistöötajad kohanenud eluga Eestis üsna latusalt ning tööandja pole pidanud nende elu korraldama. "Välismaalase jaoks on keeruline meie haigekassa ja maksusüsteem – eks tuleb nende suhtes tähelepanelikum olla ja tunda huvi, kas töötaja on perearsti leidnud ning tulud deklareerinud."

Kommentaär

Microsoftis välistöötajate aitamiseks töö eraldi inimene

MERLE LIISU LINDMA,
Microsoft Estonia personalijuht

Kohanemine uues riigis algab ja sõltub eelkõige inimesest endast, tema suhtumisest ja meelestatusest. Mõistlik inimene teab, et igas riigis on oma iseärasused ja nii ka Eestis. Uusi välistöötajaid aitame ise ning kasutame ka välist abi. Tundub, et Eestis on välismaalasel keeruline aru saada näiteks meditsiinisüsteemist ja puhkuste loogikast. Samuti võib lõunapoolsetest riikidest tulijate jaoks olla üllatav, et nad peavad arvestama

sellega, kas nende uus elukoht ka sooja peab.

Meie riigiasutustel on väga korralikud kodulehed, kus info tavaliselt kolmes keeles. Tavaelus ja klienditeeninduses on keeleoskuses siiski veel arenguruumi. Sisseelamisprotsessi saaks sujuvamaks muuta näiteks isikukoodi kiirkorras taotlemise võimaluse loomise – see on vajalik töötaja registreerimiseks töötamise registris. Näiteks Harju maakonnast selle jaoks väljastatav ankeet on eestikeelne ja ka teenindajad räägi-

vad valdavalt eesti keeles. Ilma kõrvalise abita on eesti keelt mittekõneleval inimesel hakkama saamine väga keeruline.

Eestisse ümberasumisel on oluline ka abikaasa või partneri toetus, kellel tuleb sageli oma tööst ja karjäärist loobuda ning sihtkohariigis esialgu koduseks jääda. On oluline, millised tingimused me loome töötaja perele. Ka lastele kooli leidmine võib osutuda Eestis probleemiliseks, ehkki Euroopa kool on olukorda palju leevendanud.

Kolimisprotsessidega on meil pikaajaline kogemus, sest välismaalasi hakkasime ettevõttesse värbama üsna ettevõtte algusaegadest alates. Ettevõtete vajadused ja ka võimalused on erinevad. Meil on eraldi inimene, kelle tööülesannete hulka kuulub tegelemine elamislubade taotlemise ja uuendamise, aitamine elamiskohtade leidmisel ja haldamisel, abistamine lasteaiakoha ja kooli leidmisega ning kõige muuga, mis välismaalasest töötajal ja tema perel igapäevaelus ette võib tulla.



1 päev – energia kogu eluks!

Tervisestpakatav päev Sinu töökollektiivile MyFitnessi spordiklubis

Veeda enda kollektiiviga **unikaalne tervisepäev!**

MyFitness pakub võimalust korraldada enda töökollektiivile hariv tervisepäev, **mis koosneb:**

- toitumisoostaja kaasahaaravast ja põnevast loengust;
- energiast pakatavast rühmatreeningust;
- võimalusest mõõta enda kehakoostist;
- nõuannetest, kuidas püsida kogu tööpäeva jooksul värske ja aktiivne.

Need on vaid mõned küsimused, millele leiate tervisepäeval **vastused:**

- Milline treen alandaks Minu kaalu?
- Kas valida rühmatreen või jõusaal?
- Miks ma tahan kohvi-küpsist, mitte vett-porgandit?
- Mis toit on „päris toit“?

Garanteerime Sinu töötajate hea tuju ning edaspidise oskuse olla tööl produktiivsemad ja rõõmsameelsemad!

Lisaks pakume **soodsamaid treenimisvõimalusi ettevõtetele!**

Täpsem info:

Elina Keva

Müügi- ja teenindusjuht

elina.keva@myfitness.ee

myfitness
world class gym & studios

myfitness.ee



Keda valida müügijuhi kohale?

Asjatundlikkuse poolest ei pea müügijuht olema meeskonna parim müügitöötaja - on tavaline, et müüjad oma müügijuhi tulemusi löövad -, aga ta peab tundma oma tegevusvaldkonda ja enamikul juhtudest peab tal olema ette näidata edukas müügitöötaja kogemus samas valdkonnas.



Ä URVE VILK
urve.vilk@anipaev.ee



Levinud on eeldus, et suurepärasest müügitöötajast saab suurepärase müügijuht. See ei pruugi tõsi olla, aga ei pruugi olla ka vale.

Derek Gatehouse kirjutab raamatus "Täiuslik müügijõud", et müügijuhi värbamine või edutamine on samasugune protsess nagu müügitöötaja värbaminegi. Kui kandidaadil on tarvilikud anded olemas, saab ta hästi hakkama. Kui tippmüügitöötajal juhtub olema müügijuhi andeid – mida aeg-ajalt esineb –, on ta ametikohale sobiv kandidaat.

Viga, mida Gatehouse on näinud üsna sage- li tehtavat, on eeldamine, et tippmüügitöötaja võib lihtsalt õpetada kõigile teistele, kuidas te-

ma moodi toimida –, seda ei juhtu kunagi. Kõige paremad müügijuhid on osalt müügitöötajad ja osalt korrapidajad, osalt sõbrad, osalt ülemused, osalt koolitajad, osalt mentorid ja osalt psühholoogid. "Nad on samal ajal nii austatud kolleegid kui ka kõige naha ja karvadega meeskonnaliikmed. Nad juhivad näidete varal ega aja meeskonnale kunagi hirmu peale," kirjutab Gatehouse.

Massiliselt on levinud valearusaam müügijuhi tööülesannetest ja vastutusalast – liiga paljud juhid seovad selle ametikohaga ebarealistlikke oskusi ja ootusi. Müügijuhi töös on lihtsalt eelnevalt kokkulepitud tulemused müügimeeskonnast välja pigistada ja neid edasi arendada, kirjutab Gatehouse. Selleks on vaja oma müügitöötajate austust, tegevusvaldkonna tundmist ja kogemust ning loomumaiseid juhiandeid, mitte palju rohkemat.

Tippmüügijuhid asetavad oma rühma liikmed alati endast kõrgemale, usub Gatehouse. "Nad teavad, et nende töö seisneb oma inimeste tulemuslikkuse parandamises ja mitte ise säramises. Nad pole inimesed, kes ainult enda mõtteid heaks peavad vaid seetõttu, et nemad on ju "ülemused". Vastupidi, nad vaatavad ringi, otsides võimalust avada ka kiitust meeskonnaliikmete ja mitte enda heade mõtete ja jõupingutuste eest."

Tippmüügijuhid kannavad oma inimeste eest siiralt hoolt ning saavad tihti paljudega neist sõbraks. Nad seisavad oma inimeste eest. Tippmüügijuhid on autorile rääkinud, et nad ei mõtle endast kui müügitöötaja ülemusest, vaid nad peavad ennast pigem suunajaks või treeneriks, pakkudes müügitöötajate kõike edu saavutamiseks vajalikku. Hea müügijuht sobitub ideaalselt juhtkonna ja müügitöötajate vahele, ning on sealjuures mõlemale täiesti lojaalne. Müüjad teavad, et nende müügijuht vastutab tulemuste eest sama palju kui emad, ja et ta võitleb oma meeskonna eest juhtkonnaga viimse veretilgani, kui selleks on põhjust, aga ta kaitseb sama kirglikult ja juhtkonnas, kui õigus on nende poolel. "Tippmüügijuhid jagavad ühtviisi nii kiitust kui laimust, ning kui neil on laimamiseks põhjust, võetakse see vastu ilma kibestumiseta. Kuigi nad ei pruugi seda tingimata välja näidata, on nad peaaegu alati kogu hingega oma tööle pühendunud ning ootavad ka oma meeskonnalt saajaprotsendilist panust. Nad pole alati suurepäraseid kõnemehed, aga kes innustavad vägesid lahingusse," kirjutab Gatehouse.

Tippmüügijuhid teevad tööd oma inimeste nimel. Asjatundlikkuse poolest ei pea müügijuht olema meeskonna parim müügitöötaja – on tavaline, et müüjad oma müügijuhi tulemusi loovad –, aga ta peab tundma oma tegevusvaldkonda ja enamikul juhtudest peab tal olema ette näidata edukas müügitöötaja

”Kuigi nad ei pruugi seda välja näidata, on nad peaaegu alati kogu hingega oma tööle pühendunud.

Derek Gatehouse

Ä Pane tähele
Heade müügijuhtide kohta öeldakse järgmist:

“Ta astub meie eest välja.”

“Ta pole isekas. Parim mõte on parim – ükskõik, kes selle peale tuli.”

“Ta vaatas mulle otsa ja palus vabandust, et oli eksinud. Minu austus tema vastu kasvas sel päeval tunduvalt.”

“Tundusin endale teistest aeglasemana, ma lihtsalt ei saanud pihta. Aga tema ei tekitanud minus kunagi sellist tunnet. Ta istus koos minuga maha ja võttis nii palju aega, kui oli vaja.”

“Ma usaldan teda täielikult. Kui ta ütleb, et peaksin midagi tegema – isegi kui ma nõus ei ole –, siis ma teen seda. Ma tean, et ta mõtleb minu huvides.”

“Ta laenas mulle kord isegi raha... ütles ise, et ma sellest kellelegi ei räägiks.”

“Jaah, ta võttis mu sel päeval korralikult läbi. Aga tal oli selleks täielikult õigus... Ja ta tegi seda õigesti... omavahel. Ja siis oli sellega asi ühel pool – tagasi tööle.”

ALLIKAS: DEREK GATEHOUSE

kogemus samas valdkonnas. Seegi pole vajalik, et müügijuht oleks andekas koolitaja, kirjutab Gatehouse, kuigi see tuleb kasuks. "Koolitust saab alati väljastpoolt tellida. Müügijuht peab aga aru saama koolitusmaterjalist, osalema koolitussessioonidel ja iga päev oma sõnade järgi tegutsema."

Müügijuht on tema sõnul justkui spordimeeskonna treener, kes peab tulemusi saavutama samamoodi kui mängijad. Kes kannab vastutust ja keskendub suuremale pildile: võitmisele. Sellest vaatenurgast tuleb ego harva esile. "Müügijuht on valmis igal ajal mängu hüppama. Ta teeb kõike südamega ja hoolitseb mängijate eest siiralt. Ta suudab kiita ja noomida võrdse kergusega."

”

Müügijuht on valmis igal ajal mängu hüppama. Ta teeb kõike südamega ja hoolitseb mängijate eest siiralt. Ta suudab kiita ja noomida võrdse kergusega.

Derek Gatehouse



**Eesti suurim
koolituste andmebaas**

www.koolitused.ee

www.facebook.com/Koolitused.ee



Müügijuht on müügi-meeskonna treener

Müügimeeskond on nagu iga teine meeskond. Spordimeeskondi kokku pannes alustatakse iga positsiooni jaoks parimate talentide otsimisega. Neid tasustatakse hästi. Oodatavad tulemused on selged. Treening toimub pidevalt. Aga treener on kõige võti. Müügijuht ongi see treener, kirjutab Gatehouse. "Ta peab kõike õigel rajal hoidma ja see võib mõnikord üsna raske olla. Õige müügijuht suudab harmooniat alal hoida."

Müügijuht toetab tema hinnangul oma müügiinimesi täielikult ning aitab neil areneda, igapäev oma moel. Tulemusel põhinev juhtimine on juhi ja iga müügitöötaja vaheline kokkulepe. Müü-

gitöötaja on andnud nõusoleku, et suudab saavutada tulemuse X, kui firma annab talle Y koguses vahendeid ja toetust. Kui ta tulemuse X saavutab, pole vajadust jälgida, kuidas ta seda tegi. Hoolimata sellest, kui loogiline selline asjade korraldus paistab, järgivad seda vähesed firmad. Kui tulemus on saavutatud, on müügijuhi esmane töö tehtud ja ta peaks tegelema meeskonna edasiarendamisega. Need on asjad, mida maailmas parimad müügijuhid kõikidest teistest erinevalt teevad, selgus Gallupi uuringust, mis küsitles rohkem kui 80 000 müügijuhti. Sünnipärased müügijuhid ja sporditreenerid mõistavad seda vaistlikult.

TOOSIKANNU PUHKEKESKUS



JÕULUPEOD HUBASES TOOSIKANNU PUHKEKESKUSES!

Teie päralt on avarad ruumid, mugav majutus, suurepärase toidlustus ning mitmekesine valik vaba aja veetmise võimalusi.

- SAUNAD
- LASKETIIR
- HOBUSED LOOMAPARK
- ATV- JA MOOTORSAANIMATKAD
- ULUKISAFARID



Tel 56 935 465 • Jõeküla küla
Käru vald • 79218 • Raplamaa
info@toosikannu.ee
www.toosikannu.ee

Ä Pane tähele Müügijuhi 6 annet:

Empaatiavõime
Diplomaatilisus
Juhivõimed
Meeldivus
Alandlikkus ning isekuse puudumine
Kartmatus

Ä Tasub teada

6 sammu ettevõtte täiusliku müügijõu ülesehitamiseks

1. TEHKE SELGEKS, MIL- LINE IO MÜÜGIANDE JÄRJEKORD KEHTIB

TEIE MÜÜGITÖÖ PUHUL. Poo-
le miljoni dollari eest insene-
ritarkvara müümine ajakirja
Fortune 500 edukama ette-
võtte tegevjuhtidele nõuab
hoopis teistsugust annete-
komplekti kui kontoritarvete
müümine keskmisele ostja-
le või auto müümine jalgpall-
liemmedele.

Tipptasemel müügi-
jõu ülesehitamise esimene
samm on õppida ära tööee-
tika, suhtlus- ja mõjutamis-
talentide keel, nii et saaksi-
te ametisse võtta just sellise
annetekoguga inimese, mi-
da teie firma müügitoöks
vaja on.

2. JAOTAGE MÜÜGI- TÖÖ ETAPID ANDE JÄRGI.

Paljud fir-
mad asetavad oma müü-
jad liiga paljudesse rollides-
se. Tippmüügitiimid on sel-
geks õppinud, et nende ande-
kamad müügitootajad võivad
küll teistest paremaid tulemu-
si saavutada, aga seda ainult
müügitoote etappides.

3. VÄRVAKE ERI MÜÜ- GIROLLIDE JAOKS SOBIVAD INIMESED,

**KASUTADES SELLEKS AN-
DEL PÕHINEVAT VÄRBAMIS-
PROTSESSI.** Kui olete kind-
laks määranud iga müügi-
etapi jaoks vajalikud annete-
komplektid, on vaja interv-
jueerimisprotsessi, mille abil
näha kandidaatide vastus-
test kaugemale.

Andel põhinev värba-
misprotsess on intervjuue-
rimismeetod, mis on loo-
dud spetsiaalselt selleks, et
teha kindlaks selliste loo-
mupäraste annete olemas-
olu – või puudumine –, mi-
da te soovite töötajas nä-
ha.

4. LOOGE ÜLDINE MO- TIVATSIOON KOOS TÄIUSLIKU PALGA-

SKEEMI JA NORMIDEGA. Kui
iga müügitoote rolli jaoks
on valitud õiged talendid,
on juhi järgmine ülesan-
ne luua sellised sooritu-
seks vajalikud tingimused,
mida peetakse müügiini-
mesi kõige rohkem moti-
veerivaks.

5. VIIGE REGULAAR- SELT LÄBI MÜÜGI- KÄITUMISE KOOLI-

TUSI. Mõelge läbi, millisel ju-
hul peaks koolitus olema pi-
gem vabatahtlik ja mitte ko-
hustuslik ning millisel juhul
on koolitus tarbetu ja müü-
gitootaja võiks sellest vaba-
neda.

6. JUHTIGE JA AREN- DAGE OMA MEES- KONDA, KASUTA-

**DES TULEMUSEL PÕHINE-
VAT JUHTIMIST.** Kui täius-
lik meeskond on kokku pan-
dud ja tegutseb ideaal-
set sooritust soodustava-
tes tingimustes, on juhi vii-
maseks sammuks aru saa-
da, mida täpselt peaks juhti-
ma ja tagant tõukama ning
mida mitte ja kes seda tege-
ma peaks.

Maailma parimad müü-
gijuhid lihvivad tulemust,
mitte tegevusi, ning neil on
oma müügitootajatega vä-
ga eriline suhe.

ALLIKAS: DEREK GATEHOUSE

it uudised
www.ituudised.ee

Miks tellida ituudised.ee uudiskiri?

- Korra nädalas kõik olulised IKT-valdkonna uudised tasuta ühes e-kirjas
- Arvamuslood, blogid ja intervjuud Eesti ja muu maailma IKT-sektori tegijatelt
- Värsked tööpakkumised • Elmüügi erihinna pakkumised kõikidele Äripäeva IKT-valdkonna seminaridele, koolitustele, klubidele ja konverentsidele.

Liituda saab:

www.ituudised.ee/uudiskiri

Ä Tasub teada
Õpi parimatelt müügijuhtidelt:

1. RÕHUGE TULEMUSTELE, JUHTIGE TEGEVUSI

Parimad müügijuhid tegelevad probleemidega, mis mõjutavad ülejäänud rühma või klienti, kuid nad saavad seejuures aru, et neil ilmselt ei ole palju edu selle käitumise korrigeerimisel. Sellepärast on oluline enne normide paika panemist selgelt mõista, milised on iga ametikoha esma-, teise- ja kolmandajärgulised tegevused. Tuleb langetada otsus, milliseid asju peab sooritama teatud standardi kohaselt ja milliste puhul on lubatud pisut inimliku leebust. Oleks suurepärase, kui kõik tipptegijad oleksid korralikud, täpsed ja hästi hoolitsetud, aga see ei ole lihtsalt realistlik. Juhtkonna asi on teha ühemõtteliselt selgeks, mida nõutakse ja mida juhitakse.

2. ARENDAGE TUGEVSU, MITTE NÕRKUSI

Kui müügitöötajal on probleeme tehingu sõlmimisega, koolitatakse teda paremini tehinguid sõlmima. Kui potentsiaalsete klientide otsimine on nõrk, antakse rohkem koolitust. See tundub

olevat toetav, justkui oleks koolitamata jätmine müügitöötaja suhtes ebaõiglane. Uusi oskusi ja uusi teadmisi on võimalik omandada, kuid andeid mitte, ning kehvad tulemused on peaaegu alati märk sellest, et tööks vajalikke andeid pole. Seega on koolitus kõige sagedamini täiesti tarbetu, isegi juhul, kui see toetav tundub.

3. PÜHENDAGE ROHKEM AEGA OMA PARIMATELE TÖÖTAJATELE

Rohkem aega tasub veeta koos tipptegijatega, mitte nendega, kes on omade-ga hädas. Need, kes abi vajavad, saavad abi. Muutuma peab aga suhtumine parimatesse töötajatesse, kes tavaliselt omapäi jäetakse. Kui kulutada ressursse nõrgemate töötajate peale, ei ole edene-mine kaugeltki selline kui samade ressursside rakendamisel tipptegijatele. Lõpetage tipptegijate eiramine. Vaa-dake, mida nad tahta võivad. Küsige, mida te saate teha, et nende eelistatud lähenemist ja stiili veelgi edasi arendada. Kaasake neid rohkem ja nad oskavad seda hinnata.

Meeskonna tasustamine on keeruline

Paljudel puhkudel on meeskonnatöö vältimatu.

Aga see ei tähenda ilmtingimata seda, et peate tasustama meeskonda kui tervikut. Kui ühe meeskonda kuuluva müügitöötaja tulemused on teiste omast mär-gataval paremad, aga ta teenib nendega sama palju, töö-taks see vastu kõigele sellele, mida olete üles ehitada püüdnud, kirjutab Gatehouse, kelle sõnul peaks iga hinna eest vältima olukorda, kus ühe inimese tulemused mõjutavad teise palka.

Paljud müügijuhid on auto-rile rääkinud, et maksavad niimoodi palka selleks, et tugeva-mad tiimiliikmed õhutaksid nõrgemaid tagant. Kuid teiste tagant õhutamine ei ole müügitöötaja ülesanne, see on müü-gijuhi kohustus. Töö võib rüh-mades toimuda, kuid maksuma peab igaühele tema töö järgi.

Kas müügitöötaja võib müü-gijuhist rohkem teenida?

Kui asjassepuutuv müügitöötaja on tipptegija, siis kindlasti. Kui müügitöötaja oma tööd hästi teeb, peaks ta hästi teeni-

ma. Aga pole tavatu või vale, et müügitöötaja teenib tippmüügitöötajast vähem. Kui müügitöötaja teeb oma tööd hästi, kuid enamik müügitöötajaid teenib müügitöötajast rohkem, on midagi viltu.

Müügitöötaja esmane ülesanne on tagada, et müügitöötaja annaks endast parima. Müügitöötaja palgasekeem on koostatud müügitöötaja omaga sarnaselt – see põhineb tulemustel. “Kui müügitöötaja teeb oma tööd hästi, peaks ta sama head palka koos nendega. Ta peaks teenima keskmisest müügitöötajast rohkem, kuid mitte tingimata samapalju kui tipptegijad,” kirjutab Gatehouse.



Müügitöötaja peaks teenima keskmisest müügitöötajast rohkem, kuid mitte tingimata samapalju kui tipptegijad.

Derek Gatehouse

TÄIENDAN ENAST

TTÜ MAJANDUSTEADUSKONNAS

Raamatupidaja-finantsist
1-aastane koolituskursus algab
23. jaanuaril 2015

- Raamatupidamisarvestus
- Maksundus
- Juhtimis- ja kuluarvestus
- Finantsaruandluse analüüs
- Ettevõtte finantsjuhtimine
- Tööeasandlus ja töötasuarvestus

Pearaamatupidaja-finantsjuht
1-aastane koolituskursus algab
31. jaanuaril 2015

- Finantsarvestus ja -aruandlus
- Kontserniarvestus
- Kuluarvestus
- Maksundus
- Finantsaruandluse analüüs

Kursustele registreerumine
kuni
16. jaanuarini

Lisainfo
ttu.ee/taendusopijale

TEADMISTE KAUDU
EDUKAKS!

Akadeemia tee 3, Tallinn 12618
Info tel: 620 4006, 620 4005
ta@ttu.ee | www.majandus.ttu.ee

TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL
MAJANDUSTEADUSKOND

ÜLEVAADE

REDGATE
CAPITAL



Ärinõustajad
muudavad
fookust

Pidevalt muutuv majanduskeskkond sunnib ärikonsultatsiooni-ettevõtteid ajaga kaasas käima ning korrigeerima oma tegevuse fookust ning laiendama teenuste ulatust. Nii on valdusfirma Redgate Capital suunanud oma fookuse üha enam lähiregiooni, audiitorfirma Ernst & Young aga võtnud suuna pakkuda rohkem erinevaid nõustamisteenuseid.

TEA TARUSTE
kaasautor



Kui möödunud aastal troonis ärikonsultatsioonifirmade TOPi tipus advokaadibüroo, siis tänavu on kaks esimest positsiooni hõivanud investeerimise ja finantsnõustamise tegelevad ettevõtted. Esikohal on mullune kolmas – Askembla Asset Management OÜ ja teisel Redgate Capital AS, kes paistis silma suuri kasumi kasvuga ja kellele tõi edu just erakapitalifondi Askembla portfelli ettevõtete müük.

Redgate'i grupp, mille omanikeks on Veikko Maripuu, Mart Altvee ja Aare Tammemäe, tegutseb kahes valdkonnas: investeerimispan­danduse ehk ettevõtete rahanduse nõustamise valdkonnas (st kapitali kaasamise ning ettevõtete ülevõtmiste ja müügitehingute nõustamine) ning investeerimis- ja valdusettevõtete juhtimise valdkonnas.

Möödunud aasta lõpetas Redgate Capital ligi 1,8 miljoni euro suuruse käibe juures enam kui poolemiljonilise kasumiga. Ettevõtte asutaja ja ühe omaniku Veikko Maripuu sõnul silutas eelmise aasta finantstulemusi eelkõige investeerimispan­danduse ehk nõustamisäri edukas tegevus, kust Redgate sai enamiku tuludest. Nõustati olulisi M&A ehk ettevõtete ülevõtmiste ja müügitehinguid ning asuti senisest suunatumalt tegutsema võlakirjaemissioonide nõustajana. Möödunud aasta viimases kvartalis lõpetati edukalt kuue ettevõtte müügitehing ja mitmete võlakirjaemissioonide nõustamine. Enamik edukaid M&A tehingute nõustamisi oli seotud erakapitalifondi Askembla portfelli ettevõtete müügiga.

Nõustamine tasandab majandustsüklitest tulenevaid kõikumisi. Ettevõtte nõustamisvaldkonna juht Aare Tammemäe nentis, et M&A aktiivsus on aastate lõikes väga erinev ning eelmise aasta edu ei garanteeri tingimata järgnevate aastate head tulemust. “Sel aastal on M&A tegevus pisut taandunud ja et osaliselt tasandada majandustsüklitest tulenevaid kõikumisi, on Redgate nõustamismeeskond olnud juba aastaid aktiivne Eesti ettevõtete võlakirjade emissioonide nõustajana – nõustame täna olulise osa Eesti võlakirjade emitente,” rääkis ta.

Tammemäe lisas, et aina rohkem küsitakse nõuandeid kapitali kaasamise valdkonnas,

eelkõige võlakirjade ja omakapitali kohta. “Hea meel on tõdeda, et omakapitali pakkujate ring Eestis on mitmekesistunud ning ka võlakirjade abil saavad paljud keskmise suurusega Eesti ettevõtted täna oma kasvuvajadused ära rahuldada,” rõõmustas ta. Maripuu sõnul on ja jäävad klientide ootused ettevõtete omandamisel, müügil ja kapitali kaasamisel ikka samaks: “Peamine on, et tehing saaks tehtud võimalikult soodsatel tingimustel ja et tehingutest ei jääks paistma traagelniite ehk probleeme tulevikuks. Selle eest selles valdkonnas makstakse.”

Eelmisel aastal alustati muudatustega firma struktuuris ja tegevusfookuse seadmisel. “Need muutused sisaldavad esiteks Ida-Euroopa-suunalise varahalduse tegevuse lõpetamist, mille viisime lõpule eelmisel aastal, ning teiseks nõustamise ja investeringute äri selgemat eristamist, millega jätkame lähitulevikus,” selgitas Maripuu. Investeringute alal on tegevus suunanud täielikult lähiregiooni, peamiselt Eestisse, tagasihoidlik pilk on suunatud ka Läti ja Leetu, ettevõtte endi poolt aktiivselt juhitud ettevõtetesse ja projektidesse. Maripuu sõnul on tegevus juba andnud tulemusi. Alates eelmisest aastast on Redgate'i juhtimise alla lisandunud viis uut ettevõtet.

Eesti investeerimiskliimal pole Maripuu arvates võrreldes kaugemate piirkondadega häda midagi: “Samas tundub, et peale mõningat joovastust eelmisel aastal on ootused mõnevõrra tagasihoidlikumad ja pilk realistlikum kui varem.”

Juurde võidetud uusi kliente. Edetabeli esikümnesse tõusnud Ernst & Young Baltic AS pakub teenuseid neljas valdkonnas: audit-, maksu- ja tehingunõustamine ning ärikonsultatsioon. Mullu kasvatas TOPi audiitorfirmade hulgas suurima käibega ettevõtte nii müügitulu kui ka kasumit. Ettevõtte partneri Ivar Kiigemägi sõnul on kasvule kaasa aidanud mitu tegurit: “Üle poole meie tulust tuleb auditeerimisest ning meil õnnestus jätkata koostööd seniste klientidega ja võita juurde ka uusi. Üritame alati tegutseda kliendisõbralikult ja paindlikult, mis aitab klientide hoidmisele ja võitmisele kaasa. Meie inimesed on teinud head järjepidevat tööd, sest uute projektide saamine on pikaajaline protsess. Lisaks oleme saanud kliente tänu EY-võrgustikule.”

Suur osa teenustest on konsultatsioon: nõustatakse tehinguid, tehakse hindamisi, IT-, maksu- ja juhtimiskonsultatsioone. Kiigemägi mär-

REDGATE'i grupi omanikud Veikko Maripuu, Mart Altvee ja Aare Tammemäe.

FOTO: MEELI KÜTTIM

kis, et jõudsalt on kasvanud raamatupidamis-teenuse osakond ja üha enam on ka pettuste ennetamise projekte. “Kuna Eesti turg on piiratud, kasutame võimalusel ära ka teenuste ekspordi võimalused. Näiteks on meie kliendiks Maailmapank – käime Kasahstanis nõustamas seadusloomega seotud protsesse,” rääkis ta.

Eestis on tänavu uueks teemaks 1000euroste arvete deklareerimine – ettevõtte IT-inimesed aitavad kontrollida, kas maksuameti süsteemid on muutusteks käibemaksudeklaratsioonide esitamisel valmis ja turvalised. Mäetööstuse ettevõtetel aidatakse tõestada, et kiiretel maksumuudatustel on kahjulik mõju piirkonna majandusele.

Ettevõtte edasine suund on pakkuda rohkem erinevaid nõustamisteenuseid. “Näeme, et sage li on kliendi huvides saada ühest kohast rohkem teenuseid. Auditi puhul on tegemist seadusega peale pandud kohustusega ja paljud kliendid ei näe veel võimalust audiitori kogemusi oma äritegevuses ära kasutada. Meie soovime seda lisandväärtust pakkuda,” rääkis Kiigemägi.

Ebamõistlikult tihe konkurents. Konkurents audititurul on tema hinnangul kohati ebamõistlikult tihe, ent see on edasiviiv jõud. Audititurgu on ees ootamas muutused, kui ELis vas-



Kuna Eesti turg on piiratud, kasutame võimalusel ära ka teenuste ekspordi võimalused.

Ernst & Young Baltic ASi partner Ivar Kiigemägi

tuvõetud direktiive hakatakse Eesti seadustesse sisse kirjutama. Kiigemägi sõnul on turul üsnäna turbulentset aegade ning ebaselgust ja kindlustust on juurde tulnud. “Samas arvestame ka sel aastal kasvuga ning meie majandusaasta neli esimest kuud annavad põhjust optimismiks. Ettevõtjad leiavad meid üles ja usun, et üheks põhjuseks on meie igal aastal toimuv aasta ettevõtja valimine – näitame välja, et Eesti ettevõt- luskeskkond on meie jaoks tähtis.”

Audiitorbüroo RKT OÜ, mis turul alates 1999. aastast, on keskendunud aastaaruannete ja auditite tegemisele ning konsultatsiooni- äris laiemaid sihte ei sea. Ettevõtte omaniku ja tegevjuhi Roland Kaurovi sõnul on aga mõnevõrra muutumas teenuste struktuur.

Hinnad viimastel aastatel stabiilsed. “2015. aasta algusest peavad kõik ettevõtted, kes tegelevad pakendite käitlemisega, tegema pakendi- auditit, mis on kohustuslik juba päris väikestest käitlemiskogustest,” märkis ta. Palju ettevõtteid ei pruugi seda veel teadagi. Kahtlemata toob uus kohustus lisatööd nii ettevõtetele kui ka audiitorfirmadele.” Möödunud aasta majandustulemustega jäi Kaurov rahule ning tema hinnangul on nii konkurents kui ka hinnatase viimasel paaril aastal üsnäna stabiilne olnud.



www.baribal.ee


Baribal

PILJARDIKLUBI

TARTU - Riia 4
Tel. 730 6970
tartu@baribal.ee
T-L 12 - 03
P, E 12 - 00

TALLINN - Tartu mnt. 63
Tel. 680 7630
info@baribal.ee
E-N 12 - 02
R-L 12 - 03
P 12 - 00

SG BILLIARD



www.piljard.ee

Ä Kommenteer Raamatupidamis- teenuste turg konsolideerub

MART NÕMPER,
Rõdi & Partneri vandeauditor, juhatuse liige

Sarnaselt teiste valdkondadega on ka raamatupidamisteenuste turul viimastel aastatel toimunud konsolideerumine. Meiegi oleme läbi teinud kaks ühinemisprotsessi. 2013. aastal liitsime endaga Eesti Finants-teenuste Agentuuri Tallinna üksuse, mis läbi meie käive ja muud näitajad pea 66% ulatuses kasvasid. Kasvunumbrid on seotud suures osas ühinemistinguga ning sel aastal nii suurt kasvu ei tule.

See, et suuremad teenusepakkujad üha kasvavad, on klientide poolne nõudlus. Kliendi kvaliteetseks teenindamiseks on raamatupidamisettevõttes vaja rohkem kompetentsi, kui seda ühe-

kahe inimese büroos on. Tehnoloogilise poole pealt on suurimaks muutuseks olnud raamatupidamise muutumine paberivabaks. Viimaste aastate jooksul on lümpall veerema hakanud ja seda enam ei pidurda. Infovahetus tehingupartnerite, raamatupidajate ja klientide vahel muutub täiselektroniliseks. See pole pelgalt e-kirjaga PDF-arvete saatmine, vaid erinevad tarkvaraprogrammid hakkavad järjest rohkem omavahel otse suhtlema. Paberivaba raamatupidamine ei tähenda, et inimeste asemele tulevad arvutid, ent kindlasti on vaja tulevikus vähem sisestajaid, kes teevad madala lisandväärtusega käsitööd.

Konkurents raamatupidamisteenuste turul on alates majanduskriisist läinud järjest teravamaks. Sellesse

ärivaldkonda on lihtne siseneda, kuna pole vaja litsentse ega suurt kapitali. Piisab, kui sul on teadmised, arvuti ja tarkvara, praktikas piisab kahjuks sageli kahest viimasest.

Raamatupidamisteenuste hindade osas pole järske muutusi olnud. Kui aga riigil on näiteks plaan lühendada majandusaasta aruannete esitamise tähtaega kuult kuult viie või nelja kuu peale, kaasneb sellega aastaaruannete koostamisel hinnatõus, kuna lühema ajaga samas mahu töö tegemiseks on vaja palgata lisatööjõudu või teha pikemaajalisi tööpäevi.

Klientidel tuleb kinni maksta ka täiendav raporteerimiskohustus, mis seotud 1000euroste arvete deklaratsioonimisega – kui tõuseb töömaht, tõuseb ka teenuse hind.

Advokaadibüroode hinnad tõusul

ANTON SIGAL,
advokaadibüroo Red partner ja juhatuse liige

Konsultatsiooniärid kasvavad ikka peamiselt ainult ühel jõul: kes teeb head tööd, saab tööd juurde. Eriti on see nii Eestis, kus turg on väike, suurimad kliendid suhtlevad omavahel ning info liigub kiiresti. Oleme seniste tulemustega rahul ja näeme ka head kasvupotentiaali. Ühtegi konkreetset kasvualdkonda ei saa välja tuua: uusi ülesandeid tuleb juurde nii tehingunõustamises kui ka kohtuvaidlustes.

Turg on mõnevõrra stabiliseerunud, uusi huvitavaid tegijaid pole aasta jooksul turule tulnud. Paremate büroode tunnihinnad on viimastel aastatel oluliselt kasvanud ning ilmselt see tendents ka jätkub.



KOOLITUS

www.koolitus.ee

Koolitused uue kvaliteediga

IT Koolitus on juhtiv info- ja kommunikatsioonitehnoloogia ning IT projektijuhtimise koolitusteenuse pakkuja Baltikumis.

Meie teenused Sinu arengu toetamiseks:

- koolitused IT spetsialistidele (Microsoft, Oracle, Linux)
- koolitused arvutikasutajatele (MS Office, LibreOffice, Adobe)
- koolitused IT juhtidele ja projektijuhtidele (ITIL, PRINCE2, Scrum, TOGAF)
- koolitused arendajatele ja programmeerijatele
- koolitused küberturvalisuse spetsialistidele (CEH)
- konsultatsioonid (e-õpe, meetodikad, juhtimine)
- sertifitseerimine (Prometric, Pearson VUE, EPSO, Kryterion ja ECDL)
- arvutioskuste testimine ja analüüs
- eritarkvara arendusprojektides koolituste väljatöötamine ja läbiviimine ning kasutusjuhendite loomine
- nõustamine IT arendustes (SharePoint, Exchange, SQL jm)



Teeme sinust tegija

Võta meiega ühendust:

www.koolitus.ee

kursus@koolitus.ee

IT Koolituskeskuse OÜ
Lõõtsa 8, Tallinn, 11415
üldtelefon: 6 181 720



Suurimaks kasvajaks õigusabi pakkujad

28

TEA TARUSTE
kaasaautor

Ärikonsultatsioonifirmade TOPi nelja valdkonna - konsultatsioon, õigusabi, auditeerimine ja raamatupidamine - firmadest jõudis esikümnesse enim õigusabi pakkuvaid ettevõtteid. Suurima hüppe edetabelis tegi võrreldes möödunud aasta TOPiga advokaadibüroo LEXTAL, kes tõusis 69. positsioonilt 5. kohale. Raamatupidamisfirmadest oli parim UHY Grow OÜ, mis jäi koondtabelis 26ndaks.

LEXTAL lõpetas 2013. aasta 1,9 miljoni suuruse käibe juures enam kui poole miljoni eurose ärikasumiga. "Kasvu taga on meie väärtused, hästitoimiv meeskond ja õnnelikud kliendid, kes meid usaldavad," selgitas Ants Prümmel, kes asus LEXTALI tegevjuhi ametisse septembris. Advokaadibüroo on esindatud Eestis, Lätis ja Leedus, tööl on 40 advokaati ja juristi, kes võimalised klientidega suhtlema 12 erinevas keeles. "Oleme täisteenus pakkuv büroo, mis pa-

Juhtimine



**LEXTALI
tegevjuhi
Ants Prüm-
meli sõnul
ootab klient
konkreetselt
lahendust,
mitte lohise-
vat analüüsi.**

FOTO: MEELI
KÜTTIM

kub õigusabi kõikides valdkondades, mis klienti huvitavad. Meil on kogu Baltikumi kattev võrgustik ja oskusteave, lahendusi pakume rätsepatööna,” selgitas Prümmel, kes peab peamis- teks eelisteks dünaamilisust, kiirust, konkurentsivõimelist hinda ja rahvusvahelist koostööd. “Oleme *one-stop-shop*, kust klient saab lahendused erinevates valdkondades.”

Prümmel rõhutas, et ettevõtte edukuse pan- diks on meeskonnatöö, sisemiste protsesside ülesehitamine ja pidev analüüsimine. “Meie meeskond on üles ehitatud valdkonnapõhi- selt. Baltikumi ülene ülesehitus võimaldab vä- hendada kulusid ja pakkuda ühesuguse kvali- teediga lahendusi erinevates riikides tegutse- vatele kontsernidele.”

Prümmeli sõnul analüüsitakse järjepide- valt tööprotsesse, klientide rahulolu, tegevus- te kulu- ja tuluefektiivsust. Pidev õppimine ja meeskonna arendamine on see, mis aitab kas-

vada. “Klientidele tuleb pakkuda igakülgset ärinõustamist ja selleks peab advokaat tund- ma oma klientide äritegevust süvitsi. Et olla ta- semel ja edasi minna, tuleb üha kiiremini joos- ta,” nentis tegevjuht.

Rahulolematus viib edasi. Positiivseks rahul- olematuseks on Prümmeli arvates alati põhjust. Sel aastal on LEXTAL pööranud enam tähele- panu õigusnõustamise metoodilisemale lähe- nemisele. Õigusturul on konkurents tihe ning see järjest kasvab, seetõttu on advokaadibüroo jaoks oluline arendada oma teenuseid, eristu- da ja pöörata tähelepanu ka enda turundami- sele. “Kui varasemalt on arvatud, et piisav on ol- la hea õigusnõustaja, siis nüüd on keeruline se- da müügiargumendina kasutada. Hea kvalitee- diga õigusnõustuse andmine on endastmõiste- tavaks eelduseks. Võtmeküsimus on selles, kui- das eristuda,” rääkis ta.

Prümmel lisas, et ettevõtte ei paku unikaal- set õigusteenust, vaid ollakse osa konsultat- siooniärist, alludes üldjoontes samale loogika- le ja reeglitele kui mistahes konsultatsiooniäri. “Tegelemine organisatsiooni arendamisega on justkui sisekaemus, mis võtab osa energiat lü- hiperspektiivis küll põhitegevuselt vähemaks, ent on pikas perspektiivis jätkusuutlikkuse väl- timatuks eeltingimuseks. Seega on aja nõudeks rõhu asetumine advokaadi konsultatsioonitee- nustele ja see nõuab advokaadilt väga head tu- rutunnetust ärisektoris,” jätkas Prümmel.

Büroo tegevusvaldkondadest on tõusutren- dis infotehnoloogia ja e-teenused. “IP ja IT õi- guse küsimustes oleme nõustanud kliente üle seitsme aasta. Meie advokaadid on esindanud kliente IT lahenduste riigihangetel, tarkvarala- henduste müügi ja litsentsilepingute sõlmimi- sel, e-teenuste osutamisel tekkinud IP ja IT kü- simustes ning õigusvaidlustes,” märkis Prüm- mel.” Sünergia on tekkinud Eesti *start-up* maa- ilmaga ja tihe koostöö Technopoli Startup In- kubaatoriga, nõustatud on paljusid iduettevõt- teid intellektuaalomandi kaitsmisel ja äritege- vuse alustamisel.

Prümmeli sõnul on IT-valdkonnas tulemas põnevaid pöördeid, samuti areneb e-kaubanduse valdkond, mida nõustatakse ka andme- kaitse küsimustes.

Kliendid üha teadlikumad. Prümmeli sõnul ei soovi kliendid pikki lohisevaid analüüse, vaid konkreetset lahendust: “Klient soovib, et ad- vokaadibüroo oleks ihu ja hingega tema äris- se kaasatud ja meile see sobib, sest just nii on koostöö tulemuslik.”

Hinnastamise osas on tema sõnal tendent- siks, et hinna määrab väärtus, mitte aeg. Kliend- did soovivad ette teada, kui palju ja mille eest nad maksavad ning advokaadibüroo peab os- kama hinnata ja eelarvestada teenuse maksu- must.”

”
**Oleme
one-stop-
shop,
kust
klient
saab
lahendu-
sed eri-
nevates
valdkon-
dades.
LEXTALI te-
gevjuht Ants
Prümmel**

Prümmel lisas, et kliendid muutuvad üha teadlikumaks ja ka ise üritatakse teadlikkuse kasvule kaasa aidata – tark ja teadlikke valikuid langetav klient on parim võimalikest. Seetõttu on advokaadibüroo töö oluliseks osaks ka advokaatide osalemine ekspertidena ja esinajatena konverentsidel ja seminaridel, erialaste trükiste väljaandmine ja osalemine heategevusüritustel.

Raamatupidamine paberivabaks. Raamatupidamisteenuseid pakkuva UHY Grow OÜ kerkis edetabelis 81. kohalt 26ndaks, olles raamatupidamisteenuste kategoorias möödunud aasta majandustulemuste põhjal esimene.

Ettevõtte on Grow kaubamärgi all tegutsenud alates 2000. aastast, tollal oli ärinimeks Grow Finance. Nüüd kuulub firma UHY rahvusvahelisse gruppi. “Mulluste tulemustega olemine rahul ja loodame, et kasv tuleb ka sel aastal. Meie klientide hulgas on ettevõtteid väga erinevatest valdkondadest, nii väikesed kui suuri. Eesti turg on piiratud ja mingit selektsiooni pole mõtete teha,” rääkis juhatuse liige Ulvi Tallo.

Kasvule andis hoogu juurde laienemine ja meeskonna töö efektiivsemaks muutmine. “Raamatupidamises on meeskonnatöö tähtis, kuna teadmisi, mida jagada, on rikkalikult.

Ä Tasub teada Advokaadibüroo peamiseks reklaamiks on töövõidud

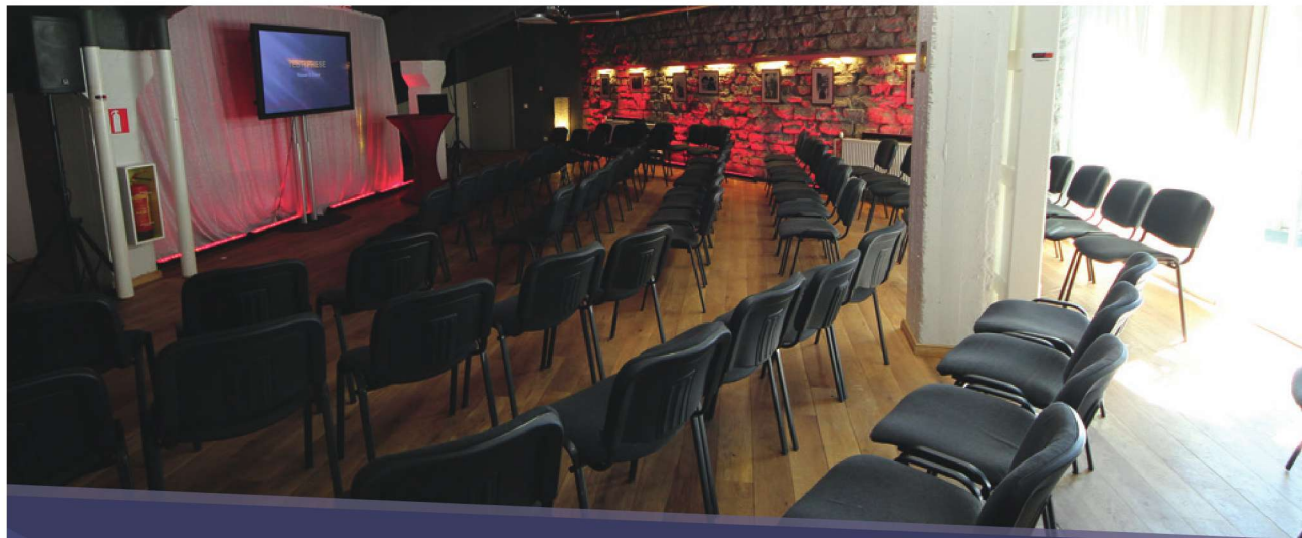
LEXTALI porfellis on Yana Toomi sõnavabaduse lahend, teedeühendusfirma Lemminkäineni õigeksmõistmine suukelmuse süüdistuses (süüdistusest täieliku loobumise teel), maadevahetuse protsessis edukas kaitse ja oma kliendi õigeks mõistmise saavutamine, ASI Suva saneerimine, väikeaktsionäride esindamine vaidluses SEB pangaga aktsiate eest makstava õiglase hüvitise saamiseks, Aasa Global ASI nõustamine 15 miljoni euro suuruse investeeringulaenu kaasmisel, Ekspress Grupi, Tallinna linnavalitsuse, rahvusvaheliste ettevõtete nõustamine jne.

Üritame olla turul esimesed, kes uusi võimalusi rakendavad ja programme kasutusele võtavad. Olime ühed esimestest, kes täielikult paberivaba raamatupidamist hakkasid tegema,” lisas Tallo, kes näeb ettevõtte peamise missioonina praegu e-arvelduse edendamist.

Tema sõnul on e-arvelduse võimalused olemas, aga neid ei kasutata veel piisavalt. “Ma ei pea siin silmas e-arve keskusi, kuhu saadetakse paberarve või PDF-dokument, vaid e-arvete vahetamist ettevõtete vahel,” märkis ta.

“Neid ettevõtteid on praegu ehk mõni protsent, aga perspektiivis võiks see olla peamine arvete käsitlemise viis, mis muudab arveldamise kiiremaks ja efektiivsemaks ning aitab raha kokku hoida,” selgitas ta.

Arenguruumi ka tehnilistes aspektides. “Eesti on e-riigina maailmas esirinnas, aga raamatupidamise info vahetamise osas veel mitte,” ütles Tallo, kellele rahvusvahelisse gruppi kuulumine on andnud ülevaate erinevatest lahendustest maailmas. Näiteks Inglismaal kasutatakse märksa enam e-lahendusi. “Kui pangad kaasa tuleksid, võiks meilgi teha maksekorraldused otse raamatupidamisprogrammist, mitte ei vahetataks faile. Aga usun, et see on aja küsimus, mil see võimalus tekib,” selgitas ta.



Tallinna Lauluväljak pakub 10 siseruumi ja 5 väliala, et korraldada:

- Konverentse
- Koosolekuid
- Gala- õhtusööke
- Firmapidusid

Suuremate ürituste raames saab ruume ühendada ning luua avar multifunktsionaalne toimumispaik 10-500 osalejaga sündmusele.
Broneeri ruumid siit: www.lauluväljak.ee



Ä Taust
Advokaadibüroo
LEX TAL OÜ
V KOHT
TEENUS: õigusabi
TEGEVJUHT: Ants Prümmel
OMANIKUD: U. Ustav
 22,44%, A. Karu 22,44%,
 Ü. Talviste 22,44%, Advokaadibüroo LEX TAL OÜ 4%
MÜÜGITULU 2013 (eurodes): 1 868 770
ÄRIKASUM 2013 (eurodes): 531 379

Brain Team suurim käibe kasvataja

Suurima käibe kasvuga paistab ärikonsultatsioonifirmade TOPi silma juhtimisagentuur Brain Team.

Käibekasvu TOPi esinumber on konsultatsioonifirma Brainteam OÜ, kelle käibe kasv 2013.aastal eelneva aastaga võrreldes kolmekordseks. "Viimastel aastatel on tulemused üha paremad olnud ja see aasta tuleb ilmselt veelgi edukam. Küllap on käibekasvu taga eelkõige meie professionaalse taseme tõus. Me müüme ju oma pädevust ja teadmisi," rääkis juhtimisagentuuri tegevjuht Marko Pavlov.

Tema sõnul olnuks käibekasv 20–30 protsenti suuremgi, kui paljudes valdkondade poleks ära kadunud EASi tugi.

"Lähtuvalt sellest vähenes ka ettevõtete huvi teenuste kasutamise vastu ja hinnad langevad," märkis ta.

BrainTeami teenuste portfellis on organisatsiooni struktuuri kujundamine, müük, motivatsioonisüsteemide loomine, sisekontroll, finantsplaneerimise korraldus ja ISO süsteemide juurutamine.

Pavlovi sõnul on nõustamisvaldkondadest tõusutrendis juhtimissüsteemide juurutamine: "Oleme endale hästi selgeks teinud teema, kuidas ettevõtte saab oma protsessi paremini juhtida ja seeläbi tulemuslikumalt tegutseda."

Olenevalt käimasolevate projektide arvust on ettevõtte meeskonda ka suurendanud,

”

Viimastel aastatel on tulemused üha paremad olnud ja see aasta tuleb ilmselt veelgi edukam.

OÜ BrainTeam tegevjuht Marko Pavlov

enamasti võetakse tööjõudu lisaks projektipõhiselt. Tõusutrendis on ka tootmisettevõtete efektiivsuse teema. "Eestis on praegu see probleem, et toodame ja oleme tublid, aga liiga palju inimtunde pannakse ühe toote väärtusesse," rääkis Pavlov.

Parim valik raamatupidamiseks ja töötajate haldamiseks



Üle 1000€ arvete deklareerimine

Firmaautode käibemaks



Tulekul uued TSD vormid



Töötamise register

... ja aega jääb ülegi!!

Taavi Tarkvara OÜ / Turu Plats 5-17, Tallinn
 www.taavi.ee, info@taavi.ee / tel 6 800 855, 56 800 855

Mida teete konkurentidega võrreldes teisiti, et kiiremini kasvada?

ARDO OJASALU
ASI IMG Konsultant tegevjuht

Oleme üle võtnud teisi ettevõtteid, neid endaga liites, seega oleme kasvanud ühinemiste kaudu. Läti ja Leedu tasemel oleme leidnud uusi koostööpartnereid. Lätis ja Leedus on meie eesmärgiks saavutada sama, mis oleme saavutanud Eestis – Läti ja Leedu on Eestist erinevad, kuna seal saavad edukalt toimida kohalikud inimesed.

Meie eesmärk on olla tasakaalus ettevõtte, mis pakub omanikele head tootlust. Sealjuures innustame välisraha maaletoomist. Paljud ettevõtted vaatavad Baltikumi ühtse tervikliku regioonina. Mida suuremaks kasvame, seda paremat kvaliteeti saame pakku- da ka oma klientidele.

Täna oleme Baltikumis kolme suurima ettevõtte hulgas, meie edu põhineb kodumaisel kapitalil. Loomulikult soovime ka, et meie töötajad oleksid rahul, keskmine tööstaaž meie ettevõttes on üksteist aastat. Ja soovime muidugi ka seda, et kliendid oleksid samuti meie teenustega rahul.

VEIKO HINTSOV
ASI Deloitte Audit Eesti tegevjuht

Mitte kiirem kasv, vaid meie kvaliteet on parem. Meie valdkonnas on oluline leida teenuseid, mida kliendid vajavad. Oma teenusteportfelli täiendamine on see, millega me tegeleme. Kasv peab toimuma koos kvaliteedi tõstmisega ja kasv on oluline jätkusuutlikkuse tagamiseks.

”

Kasv peab toimuma koos kvaliteedi kasvamisega.

Veiko Hintsov, ASI Deloitte Audit Eesti tegevjuht

TARMO ROOTEMAN
OU United Partners Advisory tegevjuht

Proovime kaardistada konkurentide poolt tehtavat ning seda pidevalt analüüsida. Mõtleme, mis on klientide vajadused ning mis on neile oluline ja milliseid lahendusi konkurendid veel ei paku. Oluline on teha konkurentidest erinevaid pakkumisi. Kasvu tuleb saavutada, see on oluline.

Otsime ka noori talente, kes aitaksid leida uusi koostöövõimalusi ja kes oma noorusliku uljuse, töökuuse ning saavutustahetega tooksid juurde uusi momente ning kellel oleks soovi ja tahtmist ise kasvada. Juba see genereerib uusi võimalusi. Kui tiim vananeb, võib see kasvu vähendada. Kasv võib tulla ka tänu naaberturgude. Baltikumi võetakse tavaliselt ühe turuna, leiame, et see turg on veel kujunemisjärgus, siin on veel potentsiaali. Kindlasti on potentsiaali ka Soome, Rootsi, Norra, Venemaa ja Poola turul, kus on meie partnerid.

Alati tuleb hinnata meie tänases madala intressiga keskkonnas valitsevaid riske. Praegu on hea aeg tulevikku vaatamiseks. Investeeringuteks pole sugugi halb aeg, seda räägime ka oma klientidele.

SANDER KALLASMAA
OU Baker Tilly Baltics tegevjuht

Võrreldes lähikonkurentidega püsime hästi konkurents. Auditeerimise seisukohalt pakume kliendile personaalsemat ja kvaliteetsemat teenust, mis mõjutab ka kasvu, me ei paku ainult tehnilist abi, vaid ka teenindust ning kliendiga suhtlemist. See on *business-to-business* teenus ning selgelt inimestevaheline äri.

MART NÕMPER
OU Rodi & Partner juhatuse liige

Auditi poole pealt me pole turust kiiremini kasvanud, kuid raamatupidamise teenustel on meil küll kiire kasv olnud, mis ületab enamikku meie konkurente. Oleme en-

daga liitnud teisi Eesti kapitalil põhinevaid raamatupidamisteenuseid osutavaid ettevõtteid. Võimaluse korral liigume ühinemiste suunas edasi. Lisaks oleme sellest aastast esinud ka Soomes, Eesti peamise kaubanduspartneri juures.

Mida me veel konkurentidest võib-olla erinevalt teeme, on suund efektiivsele paberivabale raamatupidamisele. Minimeerime käsitööd ja kasutame maksimaalselt tarkvaralahendusi, mis viib inimfaktorist põhjustatud vigade tekke miinimumini. Oleme selles osas üks pioneeri-dest omas valdkonnas. Arendustegevus, milleks kahtlemata üleminek paberivabale raamatupidamiselt on, nõuab lisaressursse, mida väiksematel raamatupidamisbüroodel ei pruugi olla. Lisaks eristume selgelt turul ka selle poolest, et lisaks raamatupidajatele on meil tööl advokaadid, maksukonsultandid, audiitorid ja tõlgid, mistõttu saab meie majast vastused erinevatele küsimustele.

EVE FILONENKO
OU HLB Expertus KLF juhatuse liige

Pakume kvaliteetsset teenust, meie eripära on, et me suhtleme kliendiga vahe- tult. Klientide usaldust tuleb võita personaalsuse kaudu. Kui meie töö on stabiilne, oleme sellega täiesti rahul.

KALLE LAHE
OU Auditorfirma Klea tegevjuht

Me teeme võimalikult head tööd ning kasvame eelkõige tänu teenuste kvaliteedi tõstmisele. Põhiküsimus on, kas turg on kasvanud. Teenuste hinnad pole praegu kasvutendentsis.

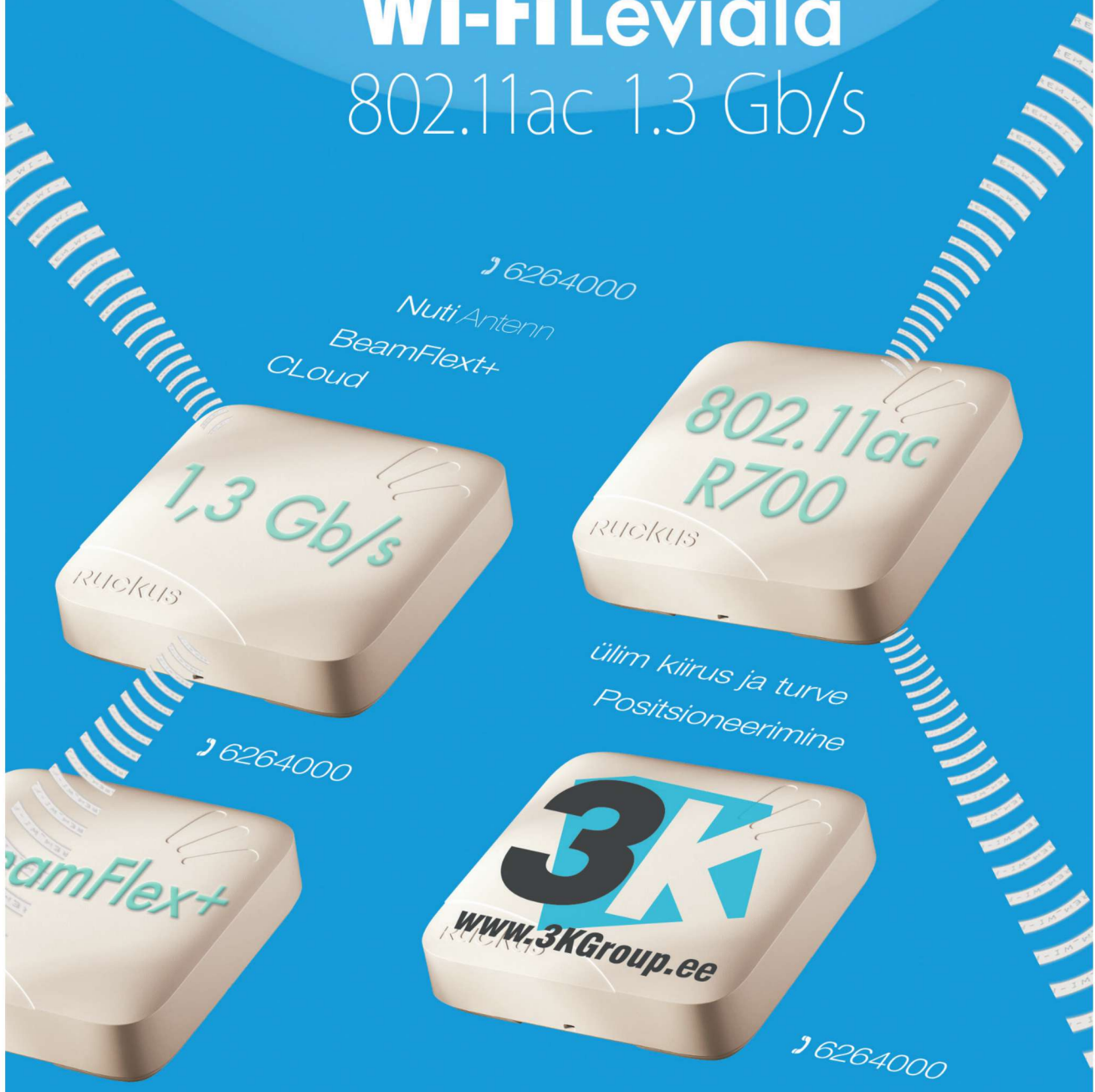
ENNO LEPVALTS
OU Vesilir juhatuse liige

Ainuke asi, mis toimib, on püüda oma tööd efektiivsemalt teha läbi tarkvara uuendamise. Tegemist on hästi konkurentsitiheda turuga. Kasv on suhteline mõis- te, oleneb, kes mida mõõdab.

Ruckus®

<http://blog.3kgroup.ee>

HÄIREVABA
Wi-Fi Leviala
802.11ac 1.3 Gb/s



Ärikonsultatsioonifirmade TOP aastal

koht	firma nimi	tegevjuht / juhatuse liige	põhiomanikud (koos osalusprotsendiga)
1.	ASKEMBLA ASSET MANAGEMENT OÜ	C. R. Kurpatow	Christoffer Robert Kurpatow 100%
2.	REDGATE CAPITAL AS²	Veikko Maripuu	Neva Capital OÜ 67%
3.	ADVOKAADIBÜROO RED OÜ	Anton Sigal	Ermo Kosk 33,33%, Anton Sigal 33,33%, Gerli Kilusk 33,33%
4.	Raidla Lejins & Norcous Advokaadibüroo OÜ	Jüri Raidla	S. Papp 15,38%, J. Raidla 15,38%, R. Paron 15,38%, T. Vaher 15,38%, J. Ikla 15,38%, A. Nõmper 15,38%
5.	Advokaadibüroo LEXTAL OÜ	Ants Prümmel	U. Ustav 22,44%, A. Karu 22,44%, Ü. Talviste 22,44%, Advokaadibüroo LEXTAL OÜ 4%
6.	Advokaadibüroo Glikman, Alvin & Partnerid OÜ ^{1,6}	Leon Glikman	L. Glikman 21,88%, A. Alvin 21,85%, T. Tamme 21,85%, M. Hagström 21,88%
7.-8.	Advokaadibüroo SORAINEN AS ²	Toomas Prangli	Aku Johannes Sorainen 96,25%
7.-8.	Advokaadibüroo Tark Grunte Sutkiene AS	Aare Tark	A. Tark 28,33%, E. Kergandberg 18,89%, H. Vallikivi 18,89%, R. Vahimets 18,89%
9.	Balti Turu Teeninduse OÜ	Arnis Celminš	Arnis Celminš 100%
10.	Ernst & Young Baltic AS ¹	Ivar Kiigemägi	Ernst & Young Europe LLP 83,33%, Baltic Network OÜ 16,67%
11.	PricewaterhouseCoopers AS ^{1,2*}	Ago Vilu	Ago Vilu 53,66%, PricewaterhouseCoopers Eastern Europe BV 24,39%, Tiit Raimla 19,51%
12.	ZOZO Invest OÜ	Zohra Eliasson	Zohra Eliasson 100%
13.	Gage Partners OÜ	Peter Gage Morris	Peter Gage Morris 100%
14.	Advokaadibüroo Lillo & Lõhmus OÜ	Andrus Lillo	Karina Lõhmus-Ein 50%, Andrus Lillo 50%
15.	Advokaadibüroo VARUL AS	Paul Varul	P. Varul 26,67%, Advokaadibüroo VARUL AS 20%, M. Tamme 13,33%, A. Mailend 13,33%, L. Tolstov 13,33%, H. Pikmets 13,33%
16.	Audiitorbüroo RKT OÜ	Roland Kaurov	Roland Kaurov 100%
17.	KPMG Baltics OÜ ^{1,2}	Andris Jegers	A. Root, KPMG CEE Holdings Limited, A. Jegers, T. Epner (kõik 25%)
18.	RWT Investeeringute OÜ	Oliver Vainola	PUHDAS Holding OÜ 100%
19.	Advokaadibüroo FORT OÜ ⁶	Kuldar-Jaan Torokoff	Kuldar-Jaan Torokoff 100%
20.	I.S. Audiitorteenuste OÜ	Irina Somova	Irina Somova 100%
21.	Advokaadibüroo Aivar Pilv AS	Aivar Pilv	Aivar Pilv 81%
22.	Hyde & Associates OÜ	C. S. N. B. Hyde	Christian Shelley Noel Bourbonnais Hyde 100%
23.	Assertum Audit OÜ ¹	Tarmo Ader	E. Asumets, T. Lindmäe, S. Tšistjakov, K. Teder, M. Palmipuu, T. Ader (kõik 16,7%)
24.-25.	BDO Eesti AS ^{1,2}	Sulev Luiga	Jaak Annus 35%, Sulev Luiga 25%, Mai Ever 20%
24.-25.	Advokaadibüroo Küllike Namm OÜ	Küllike Namm	Küllike Namm 89,98%, Katrina Juhkami 10,02%
26.	UHY Grow OÜ	Ulvi Tallo	Askendo OÜ 50%, Grow Finance OÜ 50%
27.	Rödl & Partner OÜ	Mart Nõmper	Rödl International GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft 80%, Grenman OÜ 10%, M. Nõmper 10%
28.-29.	Advokaadibüroo Pohla & Hallmägi OÜ	Asko Pohla	Asko Pohla 42%, Jüri Ploom 24%, Toivo Viilup 24%, Martin Männik 10%
28.-29.	KRM Advisor OÜ	Argos Kracht	NordCap Invest LLC 100%
30.	Advokaadibüroo Lentsius & CASUS OÜ	Margus Lentsius	Margus Lentsius 64,97%, Kaspar Lind 30,02%
31.	Audiitorbüroo Fides OÜ	Andrus Siibak	V. Kübar 33,35%, A. Siibak 24,55%, T. Alajõe 17,50%, E. Ruusamäe 12,30%, A. Kollo 12,30%
32.	Alden Audit OÜ	Aksella Laisaar	Aksella Laisaar 75%, Silvia Eigo 25%
33.	Nordic CF Advisory OÜ	Jako Kruuse	Jako Kruuse 33,46%, Alar Voitka 33,46%, Margo Peetsalu 33,08%
34.	Advokaadibüroo Borenien OÜ ¹	Sten Luiga	S. Luiga 21,65%, S.-J. Mody 20,78%, P. Kutman 13,42%, M. Hääl 12,47%, P. Pahapill 11,69%, A. Taro 10,39%
35.-36.	Advokaadibüroo Entsik & Partnerid OÜ	Eerik Entsik	Eerik Entsik 69,98%, Marko Mehilane 20%, Tarmo Friedenthal 10,02%
35.-36.	Business Advisor OÜ	Daniel Lumi	Saams Investments OÜ 33,33%, Snegovik OÜ 33,33%, Certus Invest OÜ 33,33%
37.	Excedea OÜ	Martin Robert Seppälä	Kameli Invest OÜ 47,50%, Wolverine Capital OÜ 47,50%
38.	Advokaadibüroo Hansa Law Offices OÜ	Vahur Kivistik	Vahur Kivistik 87,91%

2013

müügitulu 2013, €	ärikasum 2013, €	punkti- summa	koht eelmisel aastal
852 000	968 307	38	3.
1 188 183	506 750	56	
1 190 605	618 306	62	
5 793 057	3 198 863	67	1.
1 868 770	531 379	71	69.
3 000 182	510 991	92	
7 943 255	1 902 854	94	25.
3 141 842	783 183	94	50.
351 890	267 723	104	
6 499 287	872 092	105	11.
7 964 000	1 306 000	113	5.
276 716	260 597	115	
289 922	137 483	131	22.
536 702	181 945	132	53.
2 890 721	289 058	145	51.
493 922	189 777	149	9.
4 160 762	579 697	151	15.
893 619	456 144	153	
614 407	259 917	154	
262 230	175 937	159	14.
1 370 028	312 209	162	43.
550 260	109 938	165	
568 063	100 225	176	31.
1 252 580	100 654	179	56.
488 682	109 061	179	57.
461 079	66 440	181	81.
975 911	71 667	182	29.
1 031 955	560 535	184	8.
395 273	76 915	184	
462 006	192 991	188	34.
275 240	95 098	194	58.
130 246	60 700	195	
192 024	59 035	204	
3 284 622	820 985	209	
794 976	109 921	210	66.
367 180	62 481	210	83.
592 905	108 949	214	52.
661 203	165 569	215	48.



www.viimsikino.ee

KINGITUSEKS IGALE KONVERENTSIL OSALEJALE – HOMMIKUVÕIMLEMISE ASESEL VIRGASTAV 5D-KINO KÜLASTUS

- 4 tipp tehnoloogiaga varustatud kino- ja konverentsisaali (teatristiilis 134, 110, 86 ja 80 kohta)
- AQUA saal 115 m² (klapptoolidega kuni 80 kohta)
- Polarise saal 41 m² (ümarlaud 17 kohta)

Viimsi KINO ja KONVERENTSİKESKUS

“Päev nagu puhkus – iga tööandja uhkus”

IGAS HINNAKLASSIS NING IGALE MAITSELE:

- Konverentsid, seminarid, koolitused
 - Pidulikud banketid, stiilsed firmapeod
 - Motivatsiooni- ja tervisepäev koos tervisekontrolliga
- Seminaripaketid alates 29 €

SUURIM TEENUSTE VALIK

- Tasuta parkimine
- Konverentsiklientide lastele tasuta lastehoid lastekeskuses Rõõmupisik
- UUS toitlustus ja catering – 170 kohaline stiilipuhas inglise pubi Black Rose
- VIIMSI SPA spaa- ja saunakeskus ning UUS SPA 18 + ainult täiskasvanutele
- Viimsi SPA Spordiklubi
- Ilu- ja tervisekeskus



Lisainfo ja broneerimine:
e-post info@spatallinn.ee
telefon 606 1020

Ärikonsultatsioonifirmade TOP aastal 2013

39.	BrainTeam OÜ	Marko Pavlov	QL Investeeringud OÜ 80%, Marko Pavlov 20%
40.	Advokaadibüroo Arvisto & Partnerid OÜ	Margus Arvisto	Margus Arvisto 100%
41.-42.	Advokaadibüroo TRINITY OÜ1	Villu Otsmann	E. Vabamets 23%, T. Ruus 23%, T. Tamme 23%, V. Otsmann 23%
41.-42.	Tuokko OÜ	Arja J Vironmäki	Yrjö Tuokko Oy 100%
43.	Unifed OÜ	Ülle Kukk	Jüri Vips 67%, Ülle Kukk 33%
44.	Grow Audit OÜ	Alar Heinaste	Aare Olander 50%, Alar Heinaste 50%
45.	Advokaadibüroo Concordia OÜ	Ott Saame	Ott Saame 33,33%, Senny Pello 33,33%, Monika Mägi 33,33%
46.	Grant Thornton Rimes OÜ1,3*	Mati Nõmmiste	M. Nõmmiste 26,67%, E. Veinberg 26,67%, Rimes Valduse OÜ 19,39%, R. Koni 9,09%, J. Greenbaum 9,09%, A. Kangust 9,09%
47.	PKF Estonia OÜ1	Rein Ruusalu	Rein Ruusalu 80%, Örne Laiakask 10%, Anneli Marjapuu 10%
48.	Auditiorteenuse OÜ1	Kersti Soodla	Kersti Soodla 100%
49.	Advokaadibüroo Sirel & Partnerid OÜ	Jüri Sirel	Jüri Sirel 75%, Janne Kuusk 12,50%, Alo Pormeister 12,50%
50.	FM Capital Consulting AS	Dmitry Lamikhov	Dmitry Lamikhov 100%
51.	Advokaadibüroo GLIMSTEDT OÜ	Indrek Leppik	Indrek Leppik, Moonika Kukke, Priit Lätt, Marko Tiiman (kõik 25%)
52.	Global Ports Advisory Eesti OÜ	Vladimir Mironov	Global Ports Advisory Group AB 100%
53.	Advokaadibüroo LAWIN AS	Peeter Lepik	P. Lepik 23,75%, L. Linsi 23,75%, M. Simovart 23,75%, T. Luhaäär 23,75%
54.	Pallas & Partnerid OÜ	Helari Pallas	HP Investments OÜ 100%
55.-56.	Baltic Independent Group OÜ	Natalja Larsson	Natalja Larsson 100%
55.-56.	Advokaadibüroo Laus & Partnerid OÜ	Raivo Laus	R. Laus 47,25%, M. Kiisa 22,75%, J. Väli 10%, V. Särgava 10%, K. Aavik 10%
57.	Tawest Auditiorteenused OÜ	Rein Volt	Rein Volt 75%, Tawest Raamatupidamisteenused OÜ 25%
58.	CH Konsultatsioonid OÜ	Christer Haimi	Christer Haimi 100%
59.-60.	LIBAU OÜ	Oksana Sivokobilska	Oksana Sivokobilska 100%

Tea mis toimub ehitusturul!



www.ehitusuudised.net

TURUNDUSNIMEKIRJAD
Äripäeva infopank

Kiire. Täpne. Efektiivne.

turundusnimekirjad.ee

EHITUSETTEVÖTETE TOP

115 000
otsustajat

80 000
ettevõtet

109
ettevõtet

Nimekirja maksumus
66,35 €
(lisandub käibemaks)

Osta nimekiri

Andmebaas sisaldab:

juhi nimi, käive, käibe kasv, ettevõtte kontaktandmeid, kasumi kasv, rentaablus, varade tootlikkus, põhiomanikud, töötajate arv, müügitulu, ärikasum, bilansimaht.

Turundusnimekirjad.ee tel 6670 007, e-post turundusnimekirjad@aripaev.ee

Metoodika

551 348	36 010	216	85.
419 377	133 633	218	40.
947 483	239 043	220	10.
558 835	71 576	220	27.
513 349	70 359	221	73.
164 235	68 238	222	38.
704 656	80 692	223	82.
2 909 333	266 879	232	21.
437 477	100 821	235	36.
212 340	99 739	243	23.
681 971	108 674	253	12.
385 253	97 959	255	7.
1 336 333	108 872	256	13.
310 260	33 329	257	79.
2 662 538	237 696	265	16.
264 481	55 553	268	59.
228 575	59 022	269	
639 910	33 320	269	80.
136 433	61 154	271	35.
333 677	17 847	274	63.
298 520	293 562	275	

VALDKONNA TOP-I PÄÄSEMINE
Ettevõtte vastava valdkonna tegevuse osakaal käibest pidi olema vähemalt 51%. Samuti pidi ettevõtte olema tegutsenud kahel järjestikusel täismajandusaastal.

2013. aasta TOPi koostamiseks võttis Äripäev justiitsministeeriumi registrikeskusest eelmise aasta majandustulemuste põhjal valdkonna müügitulult suuremate ettevõtete andmed. Osalesid ettevõtted, kelle majandustulemused olid äriregistris andmete kogumise ajaks skaneeritud.

PINGEREA KOOSTAMINE
Ettevõtted seati pingeritta kuue näitaja põhjal. Arvutamise aluseks võeti 2013. aasta müügitulu, müügitulu kasv võrreldes 2012. aastaga, 2013. aasta ärikasum, kasumi kasv võrreldes 2012. aastaga ja rentatulus ja varade tootlikkus

aastal 2013. Iga näitaja põhjal reastati ettevõtted edetabelitesse, iga koht järjestuses andis kohale vastava arvu punkte. Kuue tabeli punktid liideti. Võitis vähim punkte kogunud ettevõtte.

KUI ETTEVÕTE PUUDUB
Kui ettevõtet TOPis pole, siis polnud ettevõttel aktiivset majandustegevust kahel täielikul majandusaastal (2012–2013), ettevõtte viimase aasta või kahe viimase aasta keskmine omakapital oli negatiivne või polnud tema majandusaasta aruannet edetabeli koostamise ajal äriregistris.

Loe veebist



WWW.ARIPAEV.EE/TOPI
Äripäeva edetabelid

Vaata ka uut „Saurusesafari“ filmi!
AHHA 4D elamuskinos
Lõunakeskuses

Ahhaa, dinosaurused vallutavad Tartu!

Elusuures mõirgavad dinosaurused
Alates 14. novembrist Teaduskeskuses AHHA!

Haridus- ja Teadusministeerium

TARTU ÜLICOOL

AGA

HARIBO

RAKVERE

Teaduskeskus
AHHA

NATURAL HISTORY MUSEUM

Ärikonsultatsioonifirmade TOP aastal 2013

59.-60.	Pro-Marketing & iTools OÜ	Francesco Olcelli	Maria Elena Olcelli 50%, Francesco Olcelli 50%
61.	Aaberg Konsultatsioonid OÜ	Enn Peil	Club Holding OÜ 100%
62.	Larsen CS OÜ	Leonid Agejev	Leonid Agejev 50%, Marina Saaremägi 25%, Aleksei Saaremägi 25%
63.	Villems & Partnerid OÜ1	Toomas Villems	Tiina Maalinn 50%, Toomas Villems 50%
64.	Maksims OÜ	Alla Švedova	Alla Švedova 100%
65.	TJO Konsultatsioonid OÜ	Tauno-Jussi Onoper	Kristel Onoper 50%, Tauno-Jussi Onoper 50%
66.	AVL Audiitorteenuste OÜ	Vadim Latuta	Vadim Latuta 90%, Valery Latuta 10%
67.	Maria Mägi Advokaadibüroo OÜ	Maria Mägi-Rohtmets	Maria Mägi-Rohtmets 70,99%, Tarvo Lindma 21%
68.	Kaupmehe Raamatupidajad OÜ	Mati Sokk	Kaupmehe Varahaldus OÜ 100%
69.	LAVENTRA OÜ	Karin Soorm	Eduard Grigorjev 50%, Karin Soorm 50%
70.-71.	1Office Eesti OÜ	Terje Tampere	1Office Group OÜ 100%
70.-71.	Allika Audiitor OÜ	Eve Antsu	Eve Antsu 100%
72.-73.	Finance Management OÜ	Anti Kesamaa	Anti Kesamaa 100%
72.-73.	Audiitorbüroo ELSS AS	Enn Leppik	Enn Leppik 52,50%, Evald Veldemann 37,50%
74.	AR Tähelend OÜ	Anu Allikvee	Raimo Allikvee 50%, Anu Allikvee 50%
75.	Finance Plus OÜ	Eili Mändul	Nordic Way OÜ 50%, Cervisia OÜ 50%
76.	Vallaste ja Partnerid OÜ	Vello Vallaste	Vello Vallaste 52%, Anne Nuut 30%, Kristi Viiding 10%
77.	HLB Expertus KLF OÜ	Arvo Lepik	Arvo Lepik 33,33%, Ene-Riika Koger 33,33%, Eve Filonenko 33,33%
78.-79.	Vesiir OÜ	Enno Lepvalts	Eero Käärrik 50%, Enno Lepvalts 50%
78.-79.	Punamoon OÜ	Nadežda Bodrenkova	Anna Jevtuhh 50%, Jekaterina Bodrenkova 50%
80.	Deloitte Advisory AS	Veiko Hintsov	Deloitte Central Europe Holdings Limited 100%
81.	ECOVIS Stella Audiitorbüroo OÜ1	Stella Zdobnõh	Stella Zdobnõh 92,50%
82.	Baltic TL Logistic OÜ	Aleksandr Ždanov	Aleksandr Ždanov 100%
83.	KL Partners OÜ	Ksenia Lukkanen	Ksenia Lukkanen 100%

**Mis ühendab
Eesti konkurentsivõimelisemaid
ettevõtteid?**

**Kindlasti hulgaliselt
õigesti langetatud
otsuseid.**

790 673	25 237	275	4.
199 956	37 349	278	77.
307 096	17 924	284	68.
279 929	52 403	288	45.
203 918	26 117	298	
292 181	37 080	301	89.
116 681	70 649	302	42.
762 912	16 923	305	87.
299 986	22 176	309	99.
368 974	9 753	310	
263 944	7 730	314	
152 297	19 677	314	71.
250 975	4 921	322	
332 537	36 408	322	46.
340 641	37 321	324	62.
220 878	9 965	330	60.
357 031	-14 265	336	92.
170 782	6 801	337	
472 389	-37 709	342	91.
209 759	15 740	342	61.
1 073 297	-81 086	345	28.
133 104	1 345	350	
398 285	-418	351	41.
122 995	23 134	357	67.

20%

oli keskmine TOPi konsultatsioonifirma rentaablus 2013. aastal.

Olulise tähtsusega nende seas on personaliga seotud otsused. Üle 80% Eesti konkurentsivõimelisematest firmadest on värbamisel kasutanud CV-Online'i abi (2013. aasta statistika järgi).

Meie kirk on aidata Teil leida sobivaimad töötajad, kes aitavad Teil edu saavutada ja seda hoida.

Võtke meiega ühendust ja leiame Teie jaoks parimad lahendused - töökuulutuse ülespanemisest kuni terve värbamisprotsessi läbiviimiseni.

Miks valida just CV-Online?

- 75% CV-Online'i kaudu tööd otsivatest inimestest omavad kutse- või kõrgharidust
- 2/3 CV-Online'i kaudu tööd otsivatest inimestest on töötanud juhi või spetsialistina
- Süveneme individuaalselt iga kliendi vajadustesse ja pakume välja just Teie jaoks sobivaimad lahendused

Eripakkumine


www.cv.ee/kve
www.cv.ee

Parimad tööandjad
Parimad tööotsijad



Ärikonsultatsioonifirmade TOP aastal 2013

84.	Financial Services OÜ	Mirjam-Mari Marastu	Office Services Group OÜ 100%
85.	BF Regens OÜ ³	Jan Raudsepp	Jan Raudsepp 75,41%, Kätlin Saag 24,59%
86.-87.	GIAB Eesti OÜ	Jaanus Mikk	Gabrielsson Invest Aktiebolag 100%
86.-87.	Megaram OÜ	Sulev Metsalu	Sulev Metsalu 100%
88.	Daigemar OÜ	Daisy Tõll	Daisy Tõll 100%
89.-90.	Rödl & Partner Audit OÜ	Mart Nõmper	Rödl International GmbH WIRTSC 90%, Mart Nõmper 10%
89.-90.	Audiitorfirma Klea OÜ	Kalle Lahe	Kalle Lahe 100%
91.	GILD IB OÜ	Heikki Källu	L. Isotamm 25%, Baltic New Media OÜ 25%, Kombain & Ko. OÜ 25%, H. Källu 25%
92.	Amello Raamatupidamis-teenused OÜ	Tanel Hark	Amello Grupp OÜ 80%, Tanel Hark 20%
93.	MAQS Law Firm Advokaadibüroo OÜ	Karolina E. A. Ullman	S. Roode, V. Toomere, K. Sarap, R. Kaldvee, T. Kullerkupp, K. E. A. Ullman (kõik 16,67%)
94.	United Partners Advisory OÜ	Tarmo Rooteman	United Partners Group OÜ 100%
95.	Deloitte Audit Eesti AS	Veiko Hintsov	Veiko Hintsov 75%, Deloitte Advisory AS 25%
96.	Baker Tilly Baltics OÜ ¹	Sander Kallasmaa	E. Oru, K. Vetevoog, Nova Sententia OÜ, T. Prükk, S. Kallasmaa (kõik 20%)
97.	IMG Konsultant AS ¹	Ardo Ojasalu	IMG Äriteenused OÜ 100%
98.	Bell Moore S OÜ	Svetlana Hohlova	Maksim Hohlov 90%, Irina Teljakova 10%
99.	Tradehit OÜ ¹	Andres Olljum	Tradehit OY 100%
100.	E-Audit OÜ ¹	Ellen Tohvri	Ellen Tohvri 100%

¹ MAJANDUSAASTA ERINEB KALENDRIAASTAST

ANDMED KOGUS JA TÖÖTLES ÕILME MURU, 6670120, OILME.MURU@ARIPAEV.EE

² KONSOLIDEERITUD³ KONSOLIDEERIMATA⁶ 2012. A MAJANDUSNÄITAJAD ON KORRIGEERITUD KALENDRIAASTALE VASTAVAKS^{*} FIRMA ESITATUD MAJANDUSNÄITAJAD

haldusuudised.ee toimetaja
Juuli Laanemets



**Olge igapäevaselt kursis
ettevõtte haldamisega
seotud teemadega!**

- Lugege haldusuudised.ee uudiseid.
- Liituge tasuta kord nädalas ilmuva uudiskirjaga.

Palju võimalusi Äripäeva teemaveebis:

haldusuudised.ee

235 166	37 576	366	
486 720	-164 360	369	98.
166 085	-19 374	371	96.
205 531	5 299	371	76.
491 472	-248	377	
365 563	41	379	75.
234 144	4 926	379	88.
219 545	37 104	381	
252 395	1 604	382	72.
950 066	5 633	384	37.
302 550	16 063	387	44.
1 417 476	-278 970	402	86.
221 349	-3 348	409	78.
275 202	4 224	420	26.
278 465	2 176	428	
196 845	-15 516	441	
132 061	-5 421	452	97.

933

tuhat eurot oli keskmiselt tabelis olevate ettevõtete käibe keskmine.

200

tuhat eurot oli keskmiselt tabelis olevate ettevõtete kasumi keskmine.

KUKU **ÄRATAJA**

tööpäeviti 6-10

Kristi KOOL **Erki BERENDS**

Rohke DEBELAKK **Timo TARVE**

järeikuulamine - www.kuku.ee

Tallinn 100,7 MHz, Tartu 100,2 MHz, Viljandi 100,8 MHz, Paide 100,5 MHz, Haapsalu 100,9 MHz, Otepää 102,4 MHz, Pärnu 89,9 MHz, Kärdla 100,4 MHz, Kuressaare 100,6 MHz, Virumaa 99,6 MHz

Sarnaste teenuste hindade vahe võib olla mitmeteistkordne

Tänapäeval on vähe ettevõtteid, kes saavad täielikult läbi internetiühendusest. Kuidas valida ettevõttele sobiv teenus? Mõtle välja, millised on täpsed vajadused ja tutvu kõigi pakkumistega, ka kodukliendile suunatud, sest sarnaste teenuste hinnavahe võib olla mitmeteistkordne.

MARILIIS PINN
kaasautor

Eesti Telekomil internetilahenduste grupi teenuste juht Andres Peets selgitas, et internetiteenuse tellimine algab kõik konkreetse ärikliendi vajadustest ja ootustest: esiteks, milleks klient soovib püsiihendust kontoril kasutada, ja teiseks, millised on tema ootused internetiteenuse saamisel.

“Võtame näiteks väikeettevõtte, kus on paar-kolm püsitöökohta ja vaja saada ligi väiksemahulistele e-kirjadele, teha pangaülekandeid ja surfata internetis. Sellisel juhul katab ettevõtte vajadusi kaasaegse fiiberoptilise võrgus pakutav internetiühendus nii alla- kui ka üleslaadimiskiirusega 20 Mbit/s,” tõi Peets näite.

Juhul kui ettevõtte on töötajate arvult suurem ja ta pakub oma lõppklientidele teenuseid või tooteid interneti kaudu ehk püsiihendus on ettevõtte jaoks kriitilise ja strateegilise tähtsusega, on mõistlik võtta ülikiire internetiühendus alla- ja üleslaadimiskiirusega alates 100 Mbit/s.

“Üha rohkem kliente hindavad täna püsiihenduse kvaliteeti ja võimekust probleemide korral kiiresti reageerida. Sisuliselt võrdub riikeline internetiühendus saamata jäänud tulu-ga. Sellistel puhkudel anname alates 100 Mbit/s internetiühendusest kaasa garantii ootamatu-

20

Mbit/s võiks vähemalt olla ettevõtte interneti üles- ja alla-laadimiskiirus.

te rikete lahendamisaja osas, mis võimaldab minimeerida tekkida võivat majanduskahju,” rääkis Peets.

Paljud ettevõtted kasutavad ka majasiseseid või -väliseid IT lahendusi. “Klientid ootavad, et internetiühendus aitaks neid teenuseid märkamatu ja probleemivabalt kasutada. Seega on oluline mõista, mis tüüpi IP-aadresse on vaja,” tõi Peets välja, millele teenust valides tähelepanu juhtida.

Nõuded internetiteenusele sõltuvad konkreetse ettevõtte iseärasustest ja vajadustest. “Üldistatult on internetiühenduse toimimiseks alati vaja ruuterit. Lisaks tasub tähelepanu pöörata kontorisisesele võrgutaristule. Kui kontori- või ärimajasisene võrk on amortiseerunud, ei pruugi tellitud kiire internetiühendus kliendini jõuda. Soovituslikult võiks kontorisiseselt olla kasutusel vähemalt CAT5-tüüpi kaabeldus,” soovitas Peets.

Teenusepakkuja saab kindlasti kliente aidata ja sisevõrku ajakohastada. Samuti on mõistlik vaadata, kui moodne on kasutatav arvutipark.

Eesti Telekomil pakub fiiberoptilises võrgus internetikiiruseid kuni 500 Mbit/s. “Loomulikult sõltub kliendile pakutud kiirus sellest, kas antud aadressil on vastav võrguvõimekus olemas. Et üha kasvavaid ootusi katta, on Eesti Telekom investerinud optilise võrgu väljaehitamisse,” lisas ta.

Internetiühendusega koos pakutakse VoIP-tehnoloogial töötavat lauatelefoni. “Kuivõrd ka koneside toimib üle sama internetiühenduse, oleme korraldanud nii, et kõne töötab probleemideta ka siis, kui parasjagu keegi teine kolleegidest kasutab internetti mahukate andme-





BÜROOTOÖ

INTERNETITEENUSE pakkuja valikus peab vaatama nii teenuse kiirust kui ka hinda.

failide alla- või üleslaadimiseks," lisas Peets. Alates 100 Mbit/s pakub Eesti Telekom internetiühendusega koos standardsest lubadusest paremat teenusgarantiid ehk nii interneti kui kõneside rikkeid lahendatakse tööpäeva sees 8 tunni jooksul.

Vaata liitumistasusid. Elisa suureks eristuvuseks interneti püsiühenduse pakkumisel on see, et nad ei võta kliendilt liitumise ning ühenduse loomise eest eraldi tasu. "Eestis olemegi ainus operaator, kes ei kasseeri kaabliinterneti ühenduse loomise eest liitumistasu," ütles Elisa juhatuse liige Jüri Teemant.

Kaabelinterneti teenust pakub Elisa kiire optilise kaabli kaudu ärikliendile Tallinnas, Tartus, Pärnus, Narvas ja Jõhvis ning lisaks veel Sakus, Saue.

Elisa pakub ärikliendile ka võimalust luua püsiühendus raadiolinki kaudu. Ühendus luuakse üle õhu, kuid tagatud on interneti püsiühenduse stabiilsus. Raadiolinki kaudu pakub Elisa internetiühendust igal pool Eestis, kus on läheduses Elisa tugijaam. Personaalse raadiolink-ühenduse puhul ulatuvad nii alla kui ka üleslaadimiskiirused 50 Mbit/s. Raadiolink-teenuse puhul on maksimaalne ühenduse kiirus sümmeetriline kuni 700Mbit/s.

"Suurematele ettevõtetele soovitame eelistada



kaabel- või raadiolingi ühendust. Taolise kontoriühenduse puhul on kiirused garanteeritud ning ei esine kiiruste kõikumisi. Ühendus tuleb ettevõtte soetada nii, et mida rohkem on kasutajaid, seda kiirem ühendus tuleb võtta. Igale kasutajale võiks olla reserveeritud ligi 2 Mbit/s allalaadimist ning 300 Kbit/s üleslaadimist,” rääkis Teemant.

Ühele 10 töötajaga ettevõttele sobib 20 Mbit/s allalaadimisega ja 10 Mbit/s üleslaadimisega DSL-tehnoloogial põhinev ühendus.

Väikefirmale sobib mobiilne internet. Väiksemate ettevõtete puhul sobib kontorisse väga hästi ka mobiilse interneti lahendus, mida pakuvad kõik turul tegutsevad operaatorid. Eri operaatorite levi kvaliteet sõltub täna veel pisut teenuse tarbimise kohast, kuid need on sarnased.

Tele2 tootedirektor Katrin Aron: “Mobiilne internet kontoris sobib väikestele ja keskmise suurusega ettevõtetele. Mobiilne internet on jagatud resurss ja seega suurtele ettevõtetele või kelle äri sõltub internetist, rohkem tasub kindlasti kaabliga interneti kasutada.”

Aron tõi välja, et mobiilse interneti kiiruste puhul näiteks telefonis on Eestis pakutavad miinimumkiirused 1–2 megabitti sekundis, millega saab esmavajalikud toimingud nagu e-kirjade lugemine, meediatarbimine jne ära teha.

“Juba täna on näiteks Elisa 4G LTE võrk praktiliselt üle kogu Eesti kättesaadav ning katvuse ja kiiruste osas ületab uus teenus oluliselt 3G interneti võimekust ja võimalusi. Seega tasub kaaluda ka internetiühenduse loomist kontoris 4G LTE võrgu baasil. Seda enam, et täna pakume kontoris statsionaarset internetilahendust 4G ruuteril,” lisas Teemant.

Kui osa ettevõtte töötajaid soovib liikuvat 4G internetilahendust, siis selle võimaluse saab luua üle taskuruuteri. “Eeliseks on see, et internet on kliendiga kaasas sõltumata asukohast. Paketeerimise loogika osas saab Elisast valida nii ettevõtte üleste kui ka igale töötajale mõeldud individuaalsete pakettide vahel. Viimase puhul pakume lahendusi, kus kindla kuutasu eest saab klient kasutada piiramatult interneti, kõne ja sõnumeid,” soovitas Teemant paindlikke lahendusi.

Teemant tõi välja, et väga kiires tempos vaheneb fikstefonide ehk lauatelefonide kasutamise osakaal. “Lauatelefoni asemel kasutavad ettevõtted kõnesidevahendina üha enam mobiiltelefoni. Elisal on siin lahendusena ärikliendile pakkuda Elisa Ringi teenus, mis seob laua- ja mobiiltelefonid ühtseks tervikuks. See tähendab, et lauatelefoninumber on töötajaga alati kaasas kogu kontori ulatuses ning ka väljaspool kontorit,” rääkis Teemant.

“Lisaks on Elisa Ringi teenuses olemas ettevõtteülene kõnepostkasti teenus, võimalus luua



Mobiilne internet kontoris sobib väikestele ja keskmise suurusega ettevõtetele.

Tele2 tootedirektor Katrin Aron

kõnegruppe, teha konverentskõnesid, seada kõnelele prioriteetsusastmeid jne,” lisas ta.

Vaata ka kodulahendusi. Starman pakub hetkel Eesti kõige kiiremat koduinterneti kiirusega 400 Mbit/s ja see on ettevõtte kommunikatsioonijuhi Kristi Reilandi sõnul hea lahendus kodukontorile. “400 Mbit/s internet rahuldab ka kõige nõudlikuma kasutaja vajadused. Sobib suuremahuliste failide, piltide ning videote alla- ja üleslaadimiseks, kusjuures samal ajal veebilehtede avanemise kiirus ei vähene. See kiirus annab võimaluse kasutada interneti mitme toiminguga jaoks ja ka mitmes seadmes korraga. Professionaalseks kasutuseks mõeldud pakett kõigile neile, kelle jaoks on tähtsal kohal kvaliteet ja kiirus ning ajal on kulla hind,” lisas ta.

Eesti Telekom pakub nii äri kui ka kodukliendile 300/300 Mbit/sek üles- ja allalaadimiskiirusega ühendust, ärikliendile pakutakse ka kuini 500/500 Mbit/sek kiirust. Tasub tutvuda mõlema teenusega, sest hinnavahe on 18kordne. Samas teenuse erinevused kindlasti nii suuri hinnakäare ei õigusta. Kui ettevõtte puudub vajadus staatilise IP vahemiku järele ja veebis pakutav pole ärikriitiline, siis tasub mõelda erakliendi teenuse peale.

Ä Üks küsimus

Eesti Telekomil internetiühendus 300/300 Mbit/sek erakliendile on 33 eurot kuus, ärikliendil sama kiirus ja väga sarnane pakett aga 495 eurot + km. Miks peaks ettevõtja eelistama ärikliendi paketti?

ANDRES PEETS,
Eesti Telekomil internetilahenduste grupi teenuste juht

Kui erakliendi teenus ja kliendi juures taristu on tüüpiliselt standardne ning pole seotud äririskidega, siis äriklientidel on enamasti erisugused ja spetsiifilised vajadused, mis vajavad meiepoolset mahukamat eeltööd, et äriklient saaks keskenduda vaid oma põhitööle.

Erinevus tulenebki tehnilistest lahendustest, et olemasolevad ning tüüpiliselt ärikriitilised IT-teenused ja -rakendused töötaksid probleemideta ja internetiühendus oleks kõige kvaliteetsemal tasemel, ning pakutavast teenusgarantiist. Näiteks soovivad mitmed kliendid oma töökohale või sisevõrgus asuvatele serveritele kaugelt ligi

pääseda. Siin pakume klientidele koos internetiühendusega ühe kuni mitme vahemikuga avaliku staatilise IP-aadressi lisateenust.

Rolli mängib hinnaerinevuses ka see, et äriklientidele internetiühenduste loomine on kulukam just keerulise võrgutaristu tõttu – üpris tihti teeme ise täiendavaid investeeeringuid, kuna kliendid asuvad suurel territooriumil või ärimajade sisene võrk on amortiseerunud.

Eestis on väga palju ettevõtteid ja inimesi, kes elavad ja töötavad samal aadressil – ehk tegemist on kodukontoritega. Neile klientidele pakume kodukontori lahendust, kus äriklient saab enda nimele võtta interneti- ja kõneside teenuse ja eraklient enda nimele 0 € hinnaga NutiTV.

Bränd on kaitstud?

Registreeri oma äri ja valdkonna nimega vajalikud domeenid enne, kui keegi teine teeb seda Sinu eest.

Mis riigid on sihiks võetud?

.EE (Eesti)	.AT (Austria)	Rahvusvahelised:
.LV (Läti)	.BE (Belgia)	.EU
.LT (Leedu)	.CH (Šveits)	.COM
.RU (Venemaa)	.NL (Holland)	.NET
.FI (Soome)	.CZ (Tšehhi)	.ORG
.SE (Rootsi)	.FR (Prantsusmaa)	.INFO
.DK (Taani)	.IT (Itaalia)	.ASIA
.CO.NO (Norra)	.LU (Luksemburg)	.ME
.DE (Saksamaa)	.HU (Ungari)	.IN
.CO.UK (Inglismaa)	.RO (Rumeenia)	.CO
.PL (Poola)	.SK (Slovakkia)	.IO
.ES (Hispaania)	.HK (Hong Kong)	ja paljud teised.

Mis valdkonnas tegutsed?

.MARKETING (Äri)	.GALLERY (Meelelahutus)
.GURU (Äri)	.BIKE (Meelelahutus)
.HOUSE (Äri)	.PHOTO(S) (Meelelahutus)
.CLOTHING (Poed ja söögikohad)	.INSTITUTE (Mittetulundus)
.COFFEE (Poed ja söögikohad)	.CAREERS (Inimesed)
.SHOES (Poed ja söögikohad)	.SEXY (Täiskasvanutele)
.KITCHEN (Muud)	ja sajad teised.



veebimajutus.ee

Valikus 200 domeeni | Haldame 20 000 domeeni | Eestis 2. positsioon | 15 a. kogemust

Pindi Kinnisvara arendab oma rakendusi. Telefon on muutunud maaklerile võimsaks töövahendiks

KARIN KARNER,
kaasautor

Nutikad lahendused, mis muudavad töö Pindi Kinnisvaras kiiremaks ja paindlikumaks, on olnud hinnas juba mitu aastat, täna saab aga Pindi maakler või hindaja kogu töö ära teha vaid nutitelefoni kasutades.

“Paar aastat tagasi oli see veel mõeldamatu, et töötaja saab kõik tööülesanded ära teha nutitelefoni. Täna oleme jõudnud sinna, et see võiks olla veel lihtsam või veidi teistmoodi, aga mitte keegi ei kahtle selles, kas kogu töö on võimalik ära teha nutitelefoni,” rääkis Pindi Kinnisvara ASI juhatuse liige Rein Pütsepp.

2012. aastal pärjati Pindi Kinnisvara ka Mobiilse Töökeskkonna auhinnaga. “Alustasime sellest, et varustasime poolt Pindi maakleritest tahvelarvutitega, milles olid tehnilised lahendused, et maakler saaks väljaspool kontorit kõigele vajalikule ligi,” selgitas juhatuse liige. Ta lisas, et sellest ajast peale on kasutatavat süsteemi pidevalt täiustatud.

Pütsepa sõnul tähendab nutiseadmete abil töö tegemine seda, et tööd saab tänu seadmetele teha ka siis, kui kontorist eemal olles tekib 15 või 20 minutit vaba aega ning kergema nakkushaiguse korral saab tööd teha kodus.

Kliendile paistab see kõik välja kiirusena: “Süsteemid tõstavad kliendi jaoks kiirust. Kui mõni konkurent töötab täna veel Wordi ja Exceliga, siis on tema mobiilsus nullilähedane,” sõnas Pütsepp ja selgitas: “Täna ei pea enam korteri ekspert hinnangut ootama kolm päeva, vaid tüüpkorteri puhul saab selle kätte juba samal päeval.” Kliendi jaoks on kõik aga väga mugav, kuna hindamisakt rändab Pindi hindajate käest kohe pärast hinnangu kinnitamist digitaalsel kujul ka pank. Sama kiirelt ja lihtsalt käib kuulutuse lisamine Eestits tegutsevatesse kinnisvaraportalidesse. Pindi nutiarvutid sünkroniseerivad oma andmeid portaali registritega ning info jõuab sisestamise järel hetkega kõikidesse portalidesse, kuhu Pindi Kinnisvara kuulutust üles panna soovib. Lisaks on firmas kasutusel ka kliendihaldusbaasid ning ajajuhtimiskeskonnad, mis muudavad seda kasutavate inimeste töö oluliselt efektiivsemaks.

Pindi Kinnisvara juhatuse liikme sõnul on hulk uuendusi parajasti arendus- ja testimisfaasis. “Kui paari aasta eest ootasime tahvelarvutite ja nutitelefoni tulekut, et saaks oma juba valmis arendatud süsteemi rakendada, siis meie tehni-



100

tuhat eurot umbes oli hindamiseks vajaliku kolmanda põlvkonna andmebaasi investering Pindi Kinnisvaras.

lise valmisoleku taha ei jääna enam midagi.” Ta selgitas, et isegi kui kõikidel töötajatel on olemas mobiil-ID, ei ole seda alati kõikidel klientidel ning seetõttu ootab Pindi veel mõne uuendusega, enne kui selle kasutusse võtab.

Ka ettevõtte juhtimine on Pütsepa sõnul tänu nutirakenduste kasutamisele muutunud inimeste keskmeks, sest juht ei pea enam ise tegelema erinevate andmete kogumise või töötlemisega, kuna kogu info on jooksvalt olemas. Tänu sellele saab juht keskenduda enam inimeste, mitte protsesside juhtimisele.

Ä Mis on mis Pindi Kinnisvara

1995. aastal asutatud Pindi Kinnisvaral on täna suurim kontortite võrk ehk kontor 18 linnas.

Ettevõtte tegevus hõlmab nelja põhiteenusgruppi: vahendusteenus, hindamisteenus, korrashoiuteenus ja kindlustus. Firms töötab üle 200 inimese. Ettevõtte kuulub Realia Group OÜ-le.

Pindi Kinnisvara teenindab aastas 9000 klienti, kellest ligi 6000 on hindamisteenust, 1000 vahendusteenust ja üle 2000 haldusteenuseid kasutavad kliendid. Nende abiga on müüdud või üürile antud üle 150 000 m² uut või renoveeritud äripinda. Pindi Kinnisvara andmebaasis on püsivalt üle 3000 kinnisvarapakkumise üle Eesti ehk umbes 10% koguturust.

2010. aasta Turu-uuringute ASI poolt läbi viidud tuntus-uuringu järgi on Pindi Kinnisvara Eestis kinnisvarafirmade seas tuntuselt teine kaudamärk.

Mobiilne Töökeskond 2012 konkursi võitja

Mobiilse Töökeskonna Otustajafoorumi raames korraldati konkurss Mobiilne Töökeskond 2012, eesmärgiga leida Eesti parimaid praktikaid mobiilsete töökeskondade loomisel ja tunnustada mobiilsete töökeskondade rajajaid.

Konkursi võitis Pindi Kinnisvara ASi mobiilse maakleri rakendus, mida kasutavad kõik ettevõtte 130 kinnisvarakonsultanti.

Pindi Kinnisvara ASi juhatuse liikme Rein Pütsepa sõnul oli investeringu tasuvusaeg vaid paar kuud.

Žürii liige Jüri Kriisemann EMTst hindas konkursi võitnud tööd kui hästi läbimõeldud rakendust. "Pindi Kinnis-

vara lahendus töötab mitmel platvormil ja on igati läbimõeldud lahendus," kommenteeris Kriisemann võitja lahendust.

Žürii liige Tiit Parts SAPst täiendas: "Projekt on välja toodud kindel rahaline mõõde ja ettevõtte on õnnestunud mõõdetavalt tõsta oma töö efektiivsust. Samuti on rakendus väga lühikese tasuvusajaga."

ALLIKAS: EESTI TELEKOM



Gaselli liikumist toetab LHV

Kõik asjad saab mugavalt korda ajada mobiilis, nagu näitab Pindi kinnisvaramaakler Jaak Eller. FOTO: KKL

Telli uus

Ekspordi käsiraamat

Tutvu käsiraamatuga:
kasiraamat.aripaev.ee/eksport

Äripäeva käsiraamatud

- Uuenevad
- Praktilised
- Usaldusväärsed



Ilmub novembris

Äripäev

Tellimisinfo telefonil 667 0099

Äripäeva käsiraamat



Tartu mnt 14, Tallinn Tel: +372 646 1004



JUUNIS 2015 VALMIVAD KAHEKORRUSELISED, HEA PLANEERINGUGA JA HUBASED PEREKORTERID TOHU 2 JA TOHU 4 PIRITA-KOSEL, MAARJAMÄEL.

Kahekorruselised ja kuni 9 korteriga, nurgaakendega kortermajad asuvad vaikselt, rohelistes valdavalt eramutega hoonestatud piirkonnas. Iga korteri juurde kuulub rõdu või terrass koos roheline alaga.

Müügis olevad 1-, 2-, 3- ja 4-toalised perekorterite elutuba ja köögiala on suure ja avara aknapinnaga ning teineteisest osaliselt eraldatud.

Arhitekt Janno Põldme projekteeritud korterelamud on pika kasutusea ja hea heliisolatsiooniga. Korterite siseviimistluses on kasutatud kvaliteetseid viimistlusmaterjale. Iga korteri juurde kuulub panipaik soklikorrusel ning juurde on võimalik osta parkimiskoht maja kõrval. Igal kortermajal on autonoomne gaasikatlama, mis koos korraliku fassaadisoojustusega tagab madalad küttekulud.



Müügikorraldus: Colonna Kinnisvara OÜ
Müügiinfo: www.tohu.ee ja www.colonna.ee
Martin Sillandi, martin@colonna.ee, +372 511 9962

