

Äripäev

Juhtimine

KOOLITUSFIRMADE TOP

september 2015 | nr 8 (120)

Eesti Koolitus- ja
Konverentsikeskus



Eesti Ettevõtete Jõulupidu



*Viktoria Peokeskus
18.detsember 19.00*

*Eda-Ines Etti, Karl-Erik Taukar,
Liisi Koiksoni Band, Karl Madis, Piret Krumm,
Katariina Tamm, Mart Müürisepp, Jõuluvana*

Osalemistasu 98€+km/in, minimaalne tellimus on 8 kohta. Hind sisaldab täielikku meelelahutusprogrammi ja toitlustust,
vt lisainfot www.ettevotetejoulupidu.ee

Täpsustavad küsimused ja laudade broneerimine: eneken@eestikonverentsikeskus.ee, tel +372 5855 7878.



Apple ärikläss

Liitu kohe
ja naudi eeliseid!

ValgeKlaar

Tartu mnt. 50A valgeklaar.ee



Authorized Reseller

SISUJUHT

5 Uued juhid



6-12 Ebaaus konkurents koolitusturul

16-23 Koolitusfirmade TOP

26-32 Hanno Jarvet: Enesehinna peab kõigele vastu pidama

34-40 Infouputus tapab otsustusvõime

42-43 Viisuse tõrje - miks ja kuidas?

46 Enne kui olukord paraneb, on asjade internet kui teadete põrgu

54 Uued raamatud

Juhtimine

Toimetaja: Urve Vilks, tel 667 0340, e-post: urve.vilks@aripaev.ee
Reklaami projektijuht: Carlo Rebane, tel 667 0072, e-post: carlo.rebane@aripaev.ee
 ftp.aripaev.ee/incoming/Rekl
Kujundaja: Ivar Kuldver, ivar.kuldver@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

Toimetust võtab endale õiguse kirju ja kaastoid vajaduse korral lühendada. Toimetust kaastoid ei tagasta. Kõik ajalehes Äripäev ja tema lisades avaldatud artiklid, fotod, teabegraafika (sh päevakajalised, majanduslikul, poliitilisel või religioosel teemal) on autoriõigusega kaitstud teosed ning nende reprodutseerimine, levitamine ning edastamine mis tahes kujul on ilma ASi Äripäev kirjaliku nõusolekuta keelatud. Kaebuste korral ajalehe sisu kohta võite pöörduda Pressinõukogusse, pn@eal.ee või tel (372) 646 3363.

JUHTKIRI

Klient saab jalgadega turu paremaks hääletada

Koolitusturul valitseb ebaaus konkurents, kurdavad koolitusettevõtted.

Aastaid on räägitud sellest, et nagu paljudegi teiste teenuste puhul tasuks kliendil eelistada sertifitseeritud ja tunnustatud tegijaid ja igaüks ei sobi koolitajaks, pole olukord koolituste vallas sellest hoolimata palju paremaks muutunud.

Turul toimub lausa selliseid kurioosumeid, et uus turule tulija tõstab enda omaks konkurendi koolitusplaani või võetakse üle endise tööandja kliendinimekirja. Ettevõtted, kes pole kõige tugevamad ise väärtust looma, tekivad ja kaovad ning ujuvad uue nime all taas turule. Tuuleveskitega võidelda aga ei näe koolitajad ise põhjust, kuna tulemust nägemata võtaks see liiga palju aega ja jõudu.

Tulemuse kohta arvet ei peeta. Lisaks ei hinda nõrgemad teenusepakkujad koolituse tulemusi ega selle läbiviijat. Mis tähendab, et õpe küll toimub, aga puudub aimus selle tulemuste kohta. Ka tulevasel kliendil puudub võimalus enne koolitaja palkamist uurida, mida üldse pakutakse.

Klient peaks ise sellised firmad turult välja sööma, loodavad koolitajad. Üheks õlekõrreks selles on 1. juulist muutunud täiskasvanute koolituse seadus, mis pakub paremaid võimalusi kvaliteetsete koolituse valimiseks ja seab koolitusasutusele senisest enam nõudeid informatsiooni avalikustamiseks.

Koolituse sisu peab peegeldama õppijale, millised on koolituse edukas läbimise korral tema uued teadmised ja oskused, ning saadav tunnistus andma teavet, mida inimene teab ja oskab.

Esialgu on aga koolitajate enda sõnul ebaselge, kuidas järelevalve toimub, ehkki seadus kohustab täiendkoolituse pakkujat läbi mõtlema ja avalikustama kvaliteedi tagamise korra.

URVE VILKS
 Juhtimise toimetaja



”Nõrgemad teenusepakkujad ei hinda koolituse tulemusi ega selle läbiviijat.

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

Maanteeamet sai uue pealiku

Maanteeameti uueks peadirektoriks sai Priit Sauk.

Tema kasuks rääkis minister Kristen Michali sõnul tema töökogemus ja otsusekindlus senistel töökohtadel. "Saukil on väga hea kogemustepagas erasektori ettevõtete juhtimisest, mis sobib ka maanteeameti seatud eesmärkide elluviimiseks. Soovin ameti uuele juhile edu ning kogu maan-

teeameti personalile head uut tööhoogu," märkis ta.

Sauk on mitmekesise kogemusega juht, kes viimastel aastatel vedanud ehitusettevõtet SRV Ehituse AS. Tal on juhtimiskogemus ka ettevõtetest Teede REV2, YIT Ehitus, Koger ja Partnerid ning Tartu Majaja. Sauk on lõpetanud Tallinna Tehnikaülikooli ehitusteaduskonna ehitusinseneri erialal.



↑ **PRIIT Sauk.**

"Loodan oma kogemustele tuginedes aidata kaasa ametis viimastel aastatel alustatud muudatuste elluviimise jätkumisele," märkis Sauk.

Kaldoja vahetas Lumani välja

Eesti Energia erakorraline aktsionäride koosolek määras uueks nõukogu liikmeks Väino Kaldoja ning kutsus nõukogust tagasi Toomas Lumani.

Eesti Energia nõukogusse kuuluvad nõukogu esimees Erkki Raasuke ning liikmed Meelis Virkebau, Danel Tuusis, Randel Länts, Märt Vooglaid, Peep Siitam ja Väino Kaldoja.

Kaldoja on Silberauto juhatuse esimees, lisaks on ta on Kaubandus-Tööstuskoja juhatuse liige, Eesti Suurettevõtete Assotsiatsiooni juhatuse esimees.

Mikk Danpoweri juhatuse liikmeks

Harri Mikk asus juhtima Danpoweri grupi äri- ja arendustegevust Balti riikides.

"Danpower Gruppe hindab kõrgelt Eesti läbipaistvat ja usaldusväärset ettevõtluskliimat ning sellest julgustatuna soovime oma tegevust nii Ees-

tis, Lätis kui ka Leedus laiendada," ütles Danpower Gruppe juhatuse liige Sven Schmieder. See on Miku sõnul üks väheseid energiaettevõtteid, mis otsib ja leiab võimalusi investeerida soojuse ja elektri tootmisse.

Harri Mikk on varem muu hulgas töötanud Eesti Energia juhatuse liikmena, kus juhtis põlevkivi kaevandamise ja põlevkiviõli tootmise ärivaldkonda. Enne seda oli ta president Lennart Meri sisepoliitiline nõunik.



Baieri kelder

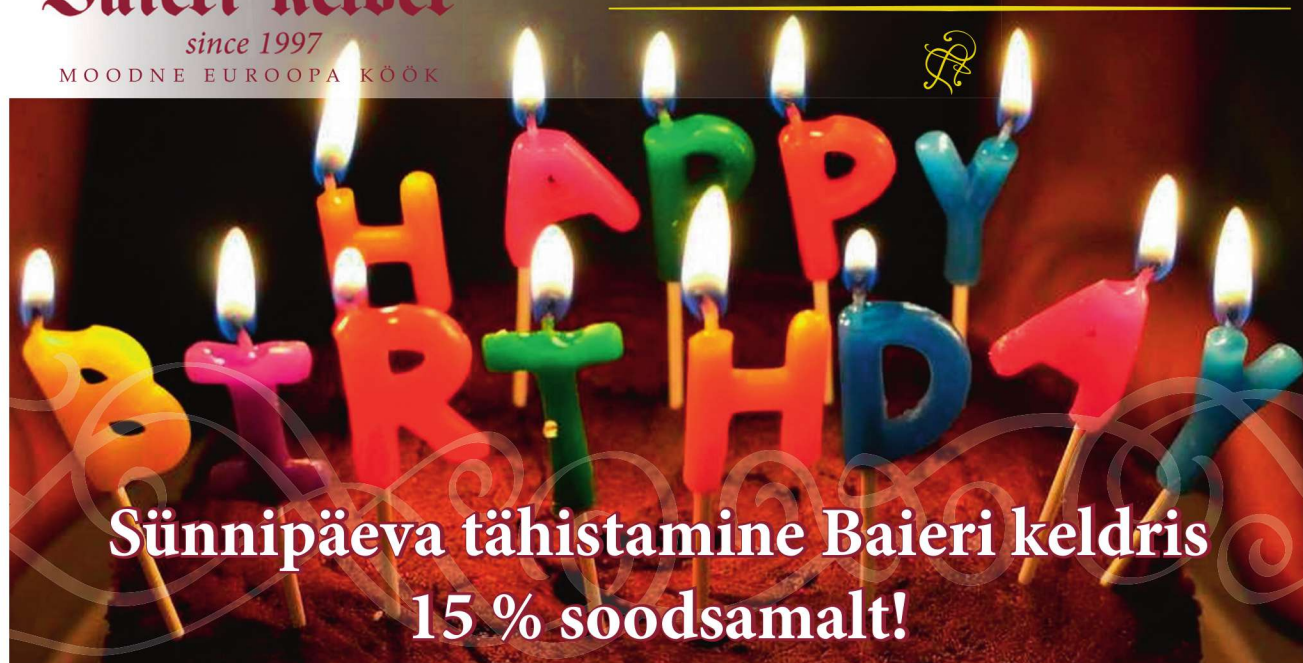
since 1997

MOODNE EUROOPA KÖÖK

Pakkumiste saamine ja ruumide broneerimise lisainfo

telefonil +372 640 0047, +372 521 1930 või

manager@baierikelder.ee * www.baierikelder.ee



Sünnipäeva tähistamine Baieri keldris

15 % soodsamalt!

E D E T A B E L

Äripäev TOP

Ettevõtete tunnustamist toetab
Pohjola

Ä Loe veebist

www.aripaev.ee/TOP

Kõik Äripäeva edetabelid töödeldaval kujul

www.infopank.ee

Äripäeva TOPide andmed kogub ja töötleb Äripäeva Infopank. Andmeid saab töödeldaval kujul osta.

2,4

**miljonit eurot teenisid
2014. aastal 101 TOPis
olevat koolitusfirmat. Seda
oli 0,7 miljonit vähem, kui
teeniti 2013. aastal.**



Ebaaus konkurents koolitusturul



KOOLITUSFIRMA Addenda juht Virve Roosimägi soovib ettevõtjal valida kogemusega koostööpartner, kelle abil saab koostada vajadusest lähtuva koolitusplaani.

FOTO: EIKO KINK

Koolitusturul toimub kummalisi asju. Koolitaja võib leida enda koolituskava alles turule saabunud konkurendi pakkumisest. Toimub ideede üksteiselt üle võtmisi ning lausa kogu infopanga kaaperdamisi endistelt tööandjatelt. Ebaausad konkurendid peaksid turult välja pressima tarbijad, usuvad koolitajad.

Ä URVE VILK
urve.vilk@aripaev.ee



Koolitusfirmade edetabelis 12.–13. kohta jagava MTÜ Ulata Käsi tegevjuhi Anu Schultsi sõnul on nende klientidest üle poole töötukassa kliendid, kes saavad lapsehoidja algkoolituse. Lapsehoidja kutsekoolituse korraldava ettevõtte ülejäänud õppuriteks on juba lapsehoidmisega tegelevate firmade töötajad või FIED,

Ä 1.–2. koht **Addenda OÜ**

Tegevjuht: Virve Roosimägi
Asutatud: 2002
Omanikud: Kristina Paal 50%,
Virve Roosimägi 50%
Töötajate arv 2014: 5

Ä 12.–13. koht **MTÜ Ulata Käsi**

Tegevjuht: Anu Schults
Asutatud: 2009
Töötajate arv 2014: 11

Excellence Koolitus- ja Arenduskeskus Professionaalne partner koolitus- ja arendustegevustes

Excellence Koolitus- ja Arenduskeskus on spetsialiseerunud organisatsioonide koolitus- ja arendustegevuste juhtimisele, haldamisele, administreerimisele ja koordineerimisele.

Paindlik ja usaldusväärne partner organisatsioonidele, kes vajavad kiiret, süsteemset ja tulemuslikku teostust:

- Koolitusturu ülevaate koostamisel vastavalt valdkonnale ja personali vajadustele
- Koolituseelarve koostamisel, jälgimisel, raporteerimisel
- Koolitusvajaduste väljaselgitamisel
- Koolitusgruppide komplekteerimisel
- Koolitustele registreerimisel
- Koolituskutsete saatmisel
- Koolituspakkumiste võtmisel
- Koolitusarvete vahendamisel
- Koolitusprogrammide väljatöötamisel
- Koolituskohtade broneerimisel
- Koolituste sujuvuse tagamisel
- Koolitusstrateegia väljatöötamisel
- Koolitus- ja arenduspartneritega suhtlemisel
- Koolitus- ja arendustegevusega seotud konsultatsioonidel

Professionaalse teenuse tellimine organisatsiooni tagab:

- Ressursside kokkuhoiu
- Personali süsteemse arengu
- Parimad eksperdid
- Põhjalikud ja eesmärgistatud koolitus- ja arendustegevused
- Eesmärgipärasuse ja tulemuslikkuse
- Võimaluse ettevõtte personalil keskenduda oma põhitegevusele

Võtke meiega julgelt ühendust ja leiame parima lahenduse!

Telefon 648 7000 | e-post info@excellence.ee www.excellence.ee





HEA KEELEÕPPE HUVILINE!
TULE värskenda oma keeleoskust
TEA Keeltekoolis!

Tutvu üldkursuste kavaga
meie kodulehel [**www.tea.ee**](http://www.tea.ee)

TELLI FIRMASISENE KEELEKURSUS

ÜLLATUSHINNAGA!

TEA TEEB TARGAKS!

• araabia • eesti • heebrea • hiina • hispaania • horvaatia • inglise • itaalia • jaapani • kreeka • leedu • läti • norra • poola • portugali • prantsuse • rootsi • rumeenia • saksa • slovaki • soome • tšehhi • türgi • ungari • vene

TEA Keeltekool • Tammsaare Ärikeskuse III korrus, Tammsaare tee 47
tel 626 3113, 523 1119 • kool@tea.eu • www.tea.ee

kes sellega leiba teenivad ja täiendkoolitustel osalevad.

Schults on Eestis korraldavate hange- te tingimustega rahul. "Ei saa kurta. Korraldajad on professionaalid ja meie vas- tame ka tingimustele, oleme tugevad te- gijad," ütleb ta.

Möödunud aastal ei pidanud ettevõte teelikult ühelgi hankel osalema – tegevuse tagas olemasolev töötukassa koolituskaart.

Kui tänu sellele täituvad algkursu- se kohad, siis täiendkoolitusele tulevad need, kes lapsehoidjana töötades kooli- tusel viimati viis aastat tagasi käisid. "Tol ajal oli koolitus poole lühem ja ka teema- sid oli palju vähem" märgib Schults. "Viie aasta jooksul on sisu ja nõudmised palju muutunud. Algkoolitus on pikk –120 au- ditoorset ja 80 praktilist, kokku 120 tun- di. Ülevaade antakse meditsiinist, psüh- holoogiast ja seadusandlusest."

TOPis esimest-teist kohta jagava OÜ Addenda tegevjuhi Virve Roosimäe sõnul ei toeta meie seadusandlus õiglast kon- kurentsi. "Endine koolitusloa taotlemine on andnud ainult eelise eraisikust osale- nutele, kus on võimalik täienduskooli- tusel osalenutel saada tagasi tulumaksu. Mitmed avalikke koolitusi korraldavad institutsioonid ei määra koolitusele õig- last hinda, kuna kasutavad näiteks riigi- le kuuluvaid koolitusruume, mida pak- kumistel hinnas ei arvestata," räägib ta.

Omad "Faciod" on ka koolitusturul. Ka koolitusfirmad kaovad ja tekivad siis jälle uue nime all. "Meie pole võimelised nen- dega näiteks töötukassa hangetel konku- reerima, mis siis, et meil on kogemused ja teadmised olemas," märgib Roosimägi. Tema sõnul pakutakse ebareaalset hin- da, millega ei saa ettevõtte minimaalseid asjugi pakkuda. "Teen parem vabatahtli- kuna tasuta tööd, andes koolis tunde või õpetades tasuta seminaridel," märgib ta.

Roosimäe sõnul pole üllatus näha ise- enda koostatud kavasid n-ö alles turu- le saabunud koolitust pakkuva ettevõtte koolituspakkumistel, esineb ideede üks- teiselt üle võtmist ning lausa kogu info- panga kaaperdamist endiselt tööandjalt. "Sellega on mõttetu võidelda, kuna see on liiga pikk protsess. Tegu on siinkohal eeti- liste teemadega ja kindlasti ei tohi me se- da tolereerida, seega sellist tüüpi ettevõt- taid peaksid turult välja pressima teenuse tarbijad ise," ütleb ta.

Taolised ettevõtjad ei võta vastutust ka koolituse tulemuse eest – nad ei testi ka- vasisid ega hinda lektoreid, mistõttu ei ol- da pikas perspektiivis tõsiseltvõetavaks partneriks. "Aga eks eestlaslik tagasihoid-

”

Eksport on koolitusette- võtte jaoks igati arendav ning võimal- dab suure- mat kasumit teenida.

Addenda OÜ tegevjuht Virve Roosimägi

Eksport täiendab oskusi ja käivet

Virve Roosimägi soovitab Eesti kapitalil põhinevatel koolitusfirmadel mõelda roh- kem ekspordile. "Seda läbi et- tevõtete endi kompetentside, mida me võime laias maail- mas juba julgelt jagada." Näi- teks Holland müüb sadama- ehituse valdkonnas aastaküm- neid kompetentse ning kooli- tusfirmad aitavad koolitada sihtriikide spetsialiste.

Roosimägi toob näiteks ka Eesti e-teenuste sektori ja Ida- Euroopa riikide arendamist ELi teemadel, millega ettevõ- te ise kunagi alustas. "Eksport on koolitusettevõtte jaoks igati

arendav ning võimaldab suu- remat kasumit teenida," mär- gib ta.

Hea aeg koolitamiseks on tema sõnul majandussurutise aeg, kui on reaalselt aega sel- lega tegeleda. Suurimate krii- side ajal sünnib innovatsioon, sest on vaja mõelda ellujäämi- sele. "Meil kipub olema vastu- pidi – nii kui tuleb majandus- langus, lõpetab osa ettevõt- teid koolitamise üldse ära," üt- leb Roosimägi, kes on enda sõ- nul omandanud oskuse muu- ta kiiresti strateegiat ning õp- pinud kulusid vajadusel opti- meerima.

Klient leiab hea koolitaja ise üles

Tubli koolitaja eraldi reklaa- mi ei vaja, sest suust suhu lii- kuva kiituse põhjal leiavad kliendid ta ise üles.

Edetabelis 25.–26. kohal oleva täiskasvanute täiendus- koolitust pakkuva OÜ Rõõmu- kiir omaniku Marge Vellesalu- Muriku sõnul jõuavad klien- did temani soovitude kaudu. Ettevõtja, kes alustas tegevust 2009. aastal, pakub koolitu- si ja konsultatsioone müügi-, juhtimis-, meeskonna- ja seda ratsioononi- ja enesearengu tee- madel.

Vellesalu-Murik töötab en- da sõnul üksi. Ja reklaami ei vaja. "Ma ei vaja reklaami ega taha üldse pildil olla," märgib ta. "Teen rätsepatööd ja seda reaalset, mitte ainult pabe- ril. Arvestan iga ettevõtte va- jadustega."

Vellesalu-Murik lisab, et on töös ülipõhjalik. Tänu sel- lele kliente jagub. "Mind otsi- takse näiteks Facebookist üles. Inimesed liiguvad ja info lii- gub, personalijuhid suhtlevad näiteks konverentsidel omava- hel ja vahetavad infot, kes on

Ä 25.–26. koht OÜ Rõõmukiir

Tegevjuht: Marge Vellesalu- Murik

Asutatud: 2009

Omanik: Marge Vellesalu- Murik

Töötajate arv 2014: 1

ettevõttes koolitamas käinud ja kuidas rahule jäänud," kir- jeldab ta.

Tema sõnul jõuab temani sageli inimesi, kes ütlevad, et neile on teda soovitatud. "Töö räägib enda eest. Minu kooli- tused on järgmise aasta veeb- ruarini välja müüdnud."

Firma kirjutab majandus- aasta aruandes, et pikaajali- sed koostöölepingud on sõl- mitud ettevõtetega Silberauto ja Statoil Fuel&Retail Eesti, mis tagab stabiilsuse ettevõtte ma- jandustegevuses.

Klientideks on mitmed tei- sedki ettevõtted nagu Baltika, B&B Tools, Estravel, Rahva Raa- mat, Prisma Peremarket jt.



TULE KONTORIST VÄLJA
- KORRALDA KOOSOLEK
MEREL!

Hind al
30€
reisija

Lisainfo ja broneerimine
tel 666 3944

VIKING LINE

vikingline.ee



likkus ei too kõiki neid probleeme tõsiselt välja, sest teiselt poolt me innustame iga kodanikku hakkama ettevõtjaks.”

Roosimäe sõnul toimub meil liialt vähe ka koolitustulemuste hindamist. Tunnustatud ettevõtetel ja koolitusfirmadel on olemas vastavalt valdkonnale hindamissüsteemid, mis võimaldavad aru saada, mis muutus pärast koolitust inimese isiklikus arengus või organisatsiooni vaates. “Tuleb hinnata, kuidas teadmisi omandati, kui palju neid ellu rakendatakse ja millised meetodid täna paremini töötavad.”

Solgitakse turgu. Ettevõtted, mis pole nõuetele vastamise osas kusagil kirjas, osalevad siiski odava hinnaga hangetel ja solgivad turgu, räägib Roosimägi. Ehkki selle aasta 1. juulist muutus täiskasvanute koolituse seadus, on tema sõnul täna veel ebaselge, kuidas järelevalve toimub, kui näiteks seadus kohustab täiendkoolitusasutuse pidajat läbi mõtlema ja avalikustama kvaliteedi tagamise kohustuse. “Meie ise hindame lektoreid ja eksperte soovitusindeksi alusel, mis võib olla avalik ja kõigile nähtav ka koolitusettevõtete veebilehtedel.”

Roosimägi soovib ettevõtjal valida pikaajalise kogemusega koolituspartnerid, kelle kaasabil saab koostada vajadus-est lähtuvad koolitusplaanid. “Ühepäevased koolitused sobivad teemadel, kus uue info maht ei ületa inimese bioloogilisi vastuvõtmise võimekusi. Ühepäevane koolitus võib olla töötajale motiveeriv aga lisaks peab arvestama, kas töötaja saab saadud teadmist rakendada enda töös või isiklikus arengus.”

Koolitusteemad muutuvad Roosimäe sõnul spetsiifilisemaks, majandusolukord sunnib ettevõtteid valida tulemuspõhiseid koolitusi, et need aitaksid organisatsiooni arengule kaasa.

Mitmed Eesti erialaliidud on kehtestanud punktisüsteeme, näiteks ei saa insenerid töötada ilma vastava kvalifikatsioonita, nad täiendavad ennast iga-aastaselt erialakoolitustel, mille kvaliteeti näitavad Inseneride Liidu poolt väljastatavad täiendõppepunktid. “Selline süsteem peab kanduma ka teistele erialadele, mis võimaldab täiendkoolituste turul teha teatavaid korrektsioone,” märgib Roosimägi.

Hinnad tõusevad Euroopa tasemele. Koolitushinnad on kasvanud ja ilmselt tõusevad veel teatud aja jooksul, seni kui ni saavutame Euroopa keskmise hinna, mis on üle 300 euro päev ühe osaleja kohta, usub Roosimägi.



Eestlaslik tagasihoidlikkus ei too kõiki neid probleeme tõsiselt välja, sest me innustame iga kodanikku hakkama ettevõtjaks.

Virve Roosimägi

Veebis saab õppida autoelektroonika uusimaid lahendusi

Koolitusfirmade edetabeli 11. kohalt leiame autoelektroonika virtuaalõppekeskkonda arendava ettevõtte OÜ HMV-Systems Baltic.

Ettevõtte põhitegevuseks on kaasaegsete autode elektrooniliste süsteemide ehitust, tööpõhimõtet ja diagnoosimist tutvustavate arvutiprogrammide loomine, virtuaalõppekeskkonna ProDiags haldamine ja täiustamine.

Ettevõtte põhiklientideks on autoeriala kutseõppeasutuste õpetajad ja vähemalt paariaastast töökogemust omavad autodagnostikud, kellele tutvustatakse kõige uuemaid elektroonilisi süsteeme ja nende diagnoosimise võimalusi.

Ettevõtte kirjutab majandusaasta aruandes, et virtuaalõppekeskkonna võimalikeks klientideks on autoeriala kutseõppeasutused, kellest möödunud aasta lõpuks oli 80% firma kliendid. “Rõõm on tõdeda, et isegi majandussurutise tingimustes on meie klientid jäänud alles,” tunnistatakse aruandes.

Ettevõtte juhatuse liikme Virgo Tiitsu sõnul keskendutakse autoelektroonikale. “Et õpilane saaks veebist kätte teadmise, mis autoelektroonikaõppes vaja. Vähe teksti, palju pilte ja võimalus autosid mõõta,” rääkis Tiitsu, kelle sõnul õpilane saab mängides asjad läbi teha.

Kuna õppeasutused ei jõua hankida kogu uut kulukat elektroonikat, on see hea võimalus uuega kursis olemiseks. “Tegeleme sellega pidevalt ja lisame kõik uue, mis turul,” ütleb ta. “Kuna teeme autofirmadele elektroonikaalaseid koolitusi, saame tootjalt info uuenduste kohta,” lisab Tiitsu. Tema sõnul ei asen-

Ä 11. koht

HMV-Systems Baltic OÜ

Tegevjuht: Virgo Tiitsu

Asutatud: 2007

Omanikud: Virgo Tiitsu 40%, Arto Antti Olavi Aalto 15%, Rudi Fridolin Steiner 15%, Matti Juhani Vatanen 15%, Jan Kristofer Fröberg 15%

Töötajate arv 2014: 2

da virtuaalprogramm kindlasti koolis õppimist, küll aga vabastab see õpilased konspektteerimisest kuluvast ajast. “Et õpetaja loeb ja õpilane kirjutab. Selle aja võib kulutada millelegi targemale.”

Virtuaalprogrammis saab õpilastele anda ka iseseisvat tööd, seal on võimalik teha kontrolltöid ja eksameid. “Õpetaja ei pea sel juhul tööde kontrollimisele aega raiskama, vaid ühe hiireklikiga on õpilase tulemus käes, lisaks kõrval võrdlus ka riigi keskmisega.”

Tulevikuplaanides on majandusaasta aruande järgi ettevõtte põhirõhk Soomet, Eestit, Lätit, Leedut ja Poolat hõlmava ühise virtuaalse õppekeskkonna käivitamisest ning laienemisvõimalusel ka teistesse riikidesse. Lähiaastatel loodetakse laiendada oma tegevust Lätis, Leedus ja Poolas. “Hetkel oleme müünud mainitud riikidesse üksikuid programme ja testreid. Läti oleme müünud ka esimesed virtuaalõppe kasutajalitsentsid. Kui hetkel on Läti turul maksujõuliste klientide leidmine väga raske, loodame siiski jätkata programmide tõlkimist ja majandusolukorra paranemisel oma virtuaalõppe turuosa laiendamist,” seisab aruandes.

Viimasel ajal räägitakse aina sagedamini Läti ettevõtluskeskkonna maksueelistest Eesti ees. Millised need täpsemalt on ja kuidas saaks Eesti ettevõtja neid rakendada?
Neile ja paljudele teistele teemaga seotud küsimustele saad vastuse,
kui Tuled ühepäevasele koolitusele.

SOODNE LÄTI MAKSUKESKKOND EESTI ETTEVÕTJATELE. VALDUSFIRMADE PARADIIS LÄTI.

Koolitajaks on jurist Siim Kuusik,
kes aidanud asutada Eestis ja Lätis kokku
juba üle 600 erineva äriühingu.

**Koolitus toimub 22.10.2015 Tartus ja
12.11.2015 Tallinnas.**

Sihtgrupp: ettevõtjad ja ettevõtluskonsultandid.



Vaata ka teisi rahvusvahelisele koostööle suunatud koolitusi:

- **Soome raamatupidamine algajatele.**
15.10.15 - 16.10.15 Tallinnas.
- **Müügikool. Kuidas pidada rahvusvahelisi läbirääkimisi?**
25.11.15 - 26.11.15 Tartus ja 10.12.15 - 11.12.15 Tallinnas.
- **Soome majandusaasta aruanne ja aastadeklaratsioonid.**
16.12.15 Tallinnas.

**Täpsem info ja registreerimine: koolitus@reiting.ee
Tel 733 3690, 652 5982**

Vaata veel koolitusi: www.reiting.ee

Leia meid facebookis:  **reitingkoolitus**

Numbriliselt eesmärgilt liikunud tähelepanu inimesele

Kui varem tegelesid ettevõtte pigem plaanide ja tulemustega, siis nüüd on koolitajate sõnul hakatud rohkem mõistma, et tulemuse saab ainult tänu inimestele ja rohkem tasub panustada juhtide eestvedamisokskuse arendamisse.

Koolitusfirmade TOPi seitsmenda koha ettevõtte OÜ JAKTA Koolitus põhitegevuseks on koolitus- ja konsultatsiooni-teenuste müümine ning osutamine äriühingutele ja avalikule sektorile. Ettevõtte möödunud aasta peamine koolitusvaldkond oli majandusaasta aruande järgi kliendisuhete arendamisega seonduv: sisekliendile juhtimine, koostöö ja meeskonnatöö ning väliskliendile teenindus ja müük. Aruandes on kirjas, et 2014. tegevusaasta peamine ülesanne oli kliendisuhete kinnistamine olemasolevate klientidega, eelnevalt läbiviidud projektide arendamine ja uute klientide võitmine. "See ka õnnestus. Aasta jooksul tegime klientide juurde 43 visiiti, mille tulemusel koostasime 33 pakumist, millest kaotati kaheksa, ülejäänud kinnitati. Koolitused toimusid aasta jooksul 12 kliendiga."

Ettevõtte juhatuse liikme Joonas Aruvälja sõnul tagavad edu inimesed ja hea metoodika. Tema sõnul on saadud tööd ka tänu hangetele. "Tahame tööd hästi teha ja teeme tööd südamega," rääkis Aruväli.

Hinnad on võrreldes möödunud aastaga samaks jäänud või veidi kasvanud.

Aruvälja sõnul on aktuaalsed kõik müügiga seotud koolitused. "Müük on ettevõtete jaoks A ja O."

Palju on koostöö arendamisele suunatud koolitusi. Ning juhtimiskoolitusi, mis puudutavad inimeste eestvedamist. Aruvälja sõnul on meil eestvedamisokskuse järele ol-

Ä 7. koht OÜ JAKTA Koolitus

Tegevjuht: Joonas Aruväli
Asutatud: 2012
Omanikud: Kristel Taal 50%, Joonas Aruväli 50%
Töötajate arv 2014: 2

Ä 9. koht OÜ DVSP Consulting

Tegevjuht: Signe Poska
Asutatud: 2005
Omanikud: Signe Poska



↑ DVSP Consultingi juhi Signe Poska sõnul mõistavad juhid varasemast rohkem eestvedamisokskuse vajalikkust.

FOTO: TERJE LEPP

nud alati vajadus, ent nüüd on sellest aru saadud. "Kui varem ei tegeletud nii palju inimesega, vaid rohkem plaanide ja numbritega, siis nüüd mõistetakse rohkem, et tegelikult tuleb tulemus tänu inimestele."

Juhiks ei saa aga õppida, nendib Aruväli. Kui inimesel pole eestvedamisokskust üldse kaasa sündinud, saab muidugi asja siluda, aga kui edutamisoskus on organisatsioonis valessti tehtud, see organisatsiooni mõjutamata ei jäta. "On ju teada, et näiteks müügi-juhiks valitakse inimene sage-

li heade müügitulemuste põhjal, ehkki peaks lähtuma hoopis juhtimisega seonduvatest aspektidest. Selle tulemusel jääb organisatsioon ilma nii väga heast müügimehest kui kaotab ka hea juhi."

TOPi üheksandal kohal oleva OÜ DVSP Consultingi juhi Signe Poska sõnul koolitatakse neil eri taseme juhte – nii keskastme- kui ka tippjuhte. Ettevõtte majandusaasta aruandes on kirjas, et peamisteks klientideks olid Eesti ettevõtted ning peamisteks koostööpartneriteks Invicta, Implement Inscape, EBS jt.

"Ettevõtte planeerib 2015. aastal oluliselt suurendada nii käivet kui ka kasumit läbi uute klientide leidmise nii Eestis kui ka teistes riikides," on aruandes kirjas. Poska sõnul anavad tööd nii püsikliendid kui ka uued kliendid, kes juurde tulevad. "Koostöö on paljudes pikaajaline, aga tuleb ka uusi," märgib ta.

Küsimusele, kuidas kliente leita, vastab Poska: "Teeme oma tööd hästi ja kliendid tulevad ise, kui huvi on."

Hinnad olenevad tema sõnul kliendist ja temaga sõlmitud vastastikustest kokkulepetest. "Aga üldiselt ei saa öelda, et oleks suurt hinnamuutust varasemaga võrreldes toimunud," märgib Poska.

Koolitusfirma spetsiifika ei luba pikki plaani ega eelarveid teha, ettevõtte koolituskalendris on täis paari järgmise kuu koolitused, koolitusplaan on olemas kevadeni ning selle abil jälgitakse, et käive ei langeks.

Juhtimiskoolitusi pakkuva ettevõtte juhi sõnul on viimasel aja uuemaks teemaks liidrioskuste arendamise õpe, mida küsivad eldkõige tippjuhid. "Tundub, et see on teatud ettevõtete puhul kriitiliseks teemaks. Just tippjuhtkonnale," tunnistab Poska.

Ä Pane tähele Täiskasvanute koolitusseadusel rangemad reeglid

1. juulist muutus täiskasvanute koolituse seadus, mis pakub paremaid võimalusi kvaliteetsete teadmiste omandamiseks kogu elu vältel, muudab koolitusturu läbipaistvamaks ning kehtestab kvaliteedi tõstmiseks nõuded õppekavale ja koolituse tunnustele.

Võimaldamaks täiskasvanutel koolitusturul paremaid valikuid teha, seatakse koolitusasutustele nõue senisest enam informatsiooni avalikustada, sealhulgas tuleb oma koduleheküljel esitada info koolitustest, koolitajatest, õppekavadest ja õppekorraldusest.

Koolituse kvaliteedi parandamiseks kehtestatakse täienduskoolituse standard, millega seatakse nõuded täienduskoolituse õppekavale ja väljastatavatele dokumentidele. Koolituse sisu peab peegeldama õppijale, millised on koolituse eduka läbimise korral tema uued teadmised ja oskused ning saadav tunnistus andma teavet, mida inimene teab ja oskab.

Mitmed muudatused puudutavad nõudeid eesti keele kursuste pakkujatele ning keeleinspektsiooni järelevalveõigust eesti keele kursuste kvaliteedi üle.

ALLIKAS: HARIDUS- JA TEADUSMINISTEERIUMI AVALIKE SUHETE OSAKONNA JUHT TARMU KURM
PORTAALIS SEKRETAAR.EE

Äri- ja erasündmused lennujaamas

Äriruum

Tallinna Lennujaama äriruum sobib ideaalselt nii koosolekute, nõupidamiste, ärikohtumiste, koolituste kui ka ettekannete pidamiseks. Ruumis, mille vaade avaneb lennuväljale, on sobilik korraldada ka mitmeid erinevaid pidulikke vastuvõtte kuni 30 inimesele. See sobib suurepäraselt isegi mesinädalatele suunduva pruutpaari ärasaatmiseks!

Saal

Tallinna Lennujaama saal sobib hästi pressikonverentsi, vastuvõtu- või hüvastijätubanketi korraldamiseks ning presentatsioonideks. Saalis on 30 istekohta.

Äriruumi rent:
24 €
1 tund

Saali rent:
20 €
1 tund

168 €
1 päev
(8 tundi)

Hind sisaldab:

- dataprojektorit;
- ekraani;
- pabertahvli ja kirjatarkust;
- interneti püsiühendust ja WiFi ühendust;
- tasuta parkimist üheks päevaks kuni kolmele autole.

Lisatasu eest on võimalik tellida jooke, suupisteid, kohvi ja sooja sööki.

116 €
1 päev
(8 tundi)

Business Express

Tallinna lennujaam
väärtustab Teie aega
ja privaatsust.

Neile, kel on tähtis reisi tulemus ja sujuvus, pakub Tallinna Lennujaam isiklikku lähenemist – mõistliku hinnaga VIP-teenust reisijatele, kes ei vaja erilist luksust, vaid tõhusust ning privaatsust.

Teenuses sisaldub **privaatne julgestuskontroll** VIP-kompleksis, saatmine lähteväravani ning garanteeritud eelisjärjekord piiril. Lisatasu eest on võimalik parkida VIP-parklas.

Öösel (22:00 – 6:00), nädalavahetusel
või tellides teenuse vähem kui
24-tunnise etteatamisega
lisandub hinnale 20%.

Hind:
40 €
reisija

grupina reisides
iga järgnev reisija 20 €
(näiteks 4 reisijat
100 €)

Tingimused:

- Lubatud ainult käsipagas.
- Eelnevalt peab olema lennule registreeritud.
- VIP-ruumides peab kohal olema hiljemalt 30 minutit enne väljalendu. Hilisema saabumise puhul vastutab lennule jõudmise eest klient.
- Grupiks loetakse grupiliikmete koos saabumist VIP-ruumidesse.

Lisainfo ja broneerimine:

e-post: vip@tll.aero
tel: 605 8541

TALLINNA LENNUJAAM



Koolitusfirmade TOP aastal 2014

koht firma nimi	tegevjuht	põhiomanikud (koos osalusprotsendiga)
1.-2. Tallinna Mäenedzeride Kool OÜ	Helle Kelder	Helle Kelder 50%, Vladimir Tarassov 50%
1.-2. Addenda OÜ	Virve Roosimägi	Kristina Paal 50%, Virve Roosimägi 50%
3. PerCapita OÜ	Martin Roger Dungay	Erge Heido-Dungay 51%, Martin Roger Dungay 49%
4. Juunika Koolitus OÜ	Juunika Sellik	Juunika Sellik 100%
5. EBS Juhtimiskoolituse Keskus OÜ	Tõnu Küttmaa	EBS Education OÜ 100%
6. Retro Velvet OÜ	Hanno Jarvet	Hanno Jarvet 100%
7. JAKTA Koolitus OÜ	Joonas Aruväli	Kristel Taal 50%, Joonas Aruväli 50%
8. Holistika Instituut OÜ	Marina Paula Eberth	Marina Paula Eberth 52,11%, Katariina Liisa Martens 23,94%
9. DVSP Consulting OÜ	Signe Poska	Signe Poska 100%
10. Creative Intelligence Group OÜ	Ott Ojams	Ott Ojams 50%, Hedvig Evert 50%
11. HMY-Systems Baltic OÜ	Virgo Tiitsu	V. Tiitsu 40%, A. A. O. Aalto 15%, R. F. Steiner 15%, M. J. Vatanen 15%, J. K.
12.-13. Ulata Käsi MTÜ	Anu Schults	
12.-13. MSCA AS	Roman Verigin	Tanel Hinno 52,10%, Roman Verigin 33,61%, Agur Sakkarias 13,45%
14. Keelepisik OÜ	Katrin Taumann	Katrin Taumann, Riina Runno, Helge Kušner, Karin Kark (kõik 25%)
15. Konfera OÜ	Marju Velga	Marju Velga 50%, Teeli Rimmelg 50%
16. Meta-Profit OÜ	Aleksander Kotšubei	Aleksander Kotšubei 100%
17. ATLASNET OÜ	Sergei Redki	S. Redki 51%, N. Grigorjeva 20%, Revel Group OÜ 10%, K. Kiviselg 10%
18. Excellence Koolitus- ja Arenduskeskus OÜ	Annika Allikas	Annika Allikas 100%
19. Ametikoolitus OÜ	Lenno Pöder	Lenno Pöder 100%
20. Stokmann Koolitused OÜ	Andrus Stokmann	Andrus Stokmann 100%
21. Edunet OÜ	Kristjan Sakk	Kristjan Sakk 100%
22. Eesti Koolitus- ja Konverentsikeskus OÜ	Ragne Talv	Ragne Talv 90%, Toomas Laasik 10%

Preismann Koolitus 

AKTUAALSET MEDITSIINIÕIGUSES:

PATSIENDI TEAVITAMINE, NÕUSOLEK JA TERVISHOIUTEENUSE
DOKUMENTEERIMINE. TERVISHOIUTEENUSE OSUTAJA (SH ARSTI)
VASTUTUSKINDLUSTUS

14. oktoober 2015.a Tallinnas | *Ingeri Luik-Tamme ja Alar Urm*

Osavõtutasu: 120 €+km

PRAKTILIST HALDUSKOHTUMENETLUSES

4. november 2015.a Tallinnas | *Virgo Saarmets*

Osavõtutasu: 119€+km

PANKROTIÕIGUS:

PROBLEEMID JA LAHENDUSED

26. november 2015. a Tallinnas | *Paul Varul*

Osavõtutasu: 129 €+km

Info ja registreerimine

tel 646 0002 | koolitus@preismann.ee | www.preismann.ee

Pilve-Aktivaga on raamatupidamise tegemine uskumatult lihtne

Merit Aktiva sobib nii ettevõtjale kui raamatupidajale.

Pilvetechnoloogia võimaldab teha mõnusat
koostööd ning vaadata andmeid
igal pool ja igal seadmel, olgu selleks lauaarvuti,
telefon või tahvelarvuti.

Tee endale veebilehel merit.ee
Aktiva kasutajakonto ja proovi!

Võid võita stiilse iPad Air 2 tahvli

Merit *aktiva*
merit.ee

Müük ja klienditeenindus
Tel 617 7111
merit@merit.ee

Tasuta klienditugi
Tel 776 9333
klienditugi@merit.ee

Ä Metoodika

	käive 2014, €	ärikasum 2014, €	punkti- summa	koht eelmisel aastal
	487 658	323 861	54	1.
	611 959	117 934	54	67.
	204 534	74 798	76	28.
	361 581	59 226	84	
	709 894	43 705	109	27.
	97 274	58 467	111	
	109 623	48 112	116	
	240 349	60 118	120	24.
	124 512	66 091	123	54.
	90 519	45 088	131	
Fröberg 15%	114 444	24 978	142	
	103 173	109 517	144	
	1 413 335	121 340	144	4.
	205 151	67 694	145	26.
	162 855	76 372	152	10.
	201 715	22 507	159	50.
	149 613	19 907	163	
	190 498	25 343	166	21.
	136 205	22 785	168	
	127 930	16 063	172	
	124 641	56 047	174	
	324 380	17 441	184	46.

Valdkonna TOPi pääsemine.

Ettevõtte vastava valdkonna tegevuse osakaal käibest pidi olema vähemalt 51%. Samuti pidi ettevõtte olema tegutsenud kahel järjestikusel täismajandusaastal.

2014. aasta TOPi koostamiseks võttis Äripäev justiitsministeeriumi registrikeskusest 2014. 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 2014. aasta müügitulu,

müügitulu kasv võrreldes 2013. aastaga, 2014. aasta ärikasum, kasumi kasv võrreldes 2013. aastaga, rentaablus ja varade tootlikkus aastal 2014.

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

Kui ettevõtte puudub. Kui ettevõtet TOPis pole, siis polnud ettevõttel aktiivset majandustegevust kahel täielikul majandusaastal (2013–2014), ettevõtte viimase aasta või kahe viimase aasta keskmine omakapital oli negatiivne või polnud tema majandusaasta aruannet edetabeli koostamise ajal äriregistris.

¹ MAJANDUSAASTA ERINEB KALENDRIAASTAST, ² KONSOLIDEERITUD, ³ KONSOLIDEERIMATA.

ANDMED KOGUS JA TOIMETAS ÕILME MURU, OILME.MURU@ARIPAEEV.EE



MEIE VÄÄRTUSED:

- ✓ SÜSTEEMSUS
- ✓ INNOVAATILISUS
- ✓ PERSONAALSUS
- ✓ KIRG

JULGE ÕPPIDA JA KOGEDA!

MEIST:

AETERNUM KOOLITUS JA KONSULTATSIOONID OÜ ON PSÜHHOLOOGILISI KOOLITUS- JA KONSULTATSIOONITEENUSEID PAKKUV ETTEVÕTE.

MEIE KLIENDID ON ERINEVAD EESTI AVALIKUS, ERA- JA KOLMANDAS SEKTORIS TEGUTSEVAD ORGANISATSIOONID.

LÄHENEME IGALE SIHTGRUPILE NENDE ETTEVÕTTE SPETSIIFIKAST LÄHTUDES.



MEIE KOOLITAJAD:

SIGNE VALSBERG
KARNELIIA PRESS
KATI TIKENBERG

TEL 652 0009, 56 266 334,
E-POST: KOOLITUS@AETERNUM.EE
TALLINN, EHITAJATE TEE 110

AETERNUM KOOLITUS JA KONSULTATSIOONID OÜ

WWW.FACEBOOK.COM/AETERNUMKOOLITUS

WWW.AETERNUM.EE

E D E T A B E L

koht firma nimi	tegevjuht	põhiomanikud (koos osalusprotsendiga)
23. Kustutaja OÜ	Veiko Kopp	Lembit Liiker 37%, Veiko Kopp 37%, Jaak Laanisto 26%
24. Zirkel OÜ1	Mats Soomre	Mats Soomre 100%
25.-26. Rõõmukiir OÜ	Marge Vellesalu-Murik	Marge Vellesalu-Murik 100%
25.-26. Eesti Täiskasvanute Koolitajate Assotsiatsioon Andras MTÜ	Ene Käpp	38 juriidilist isikut, 11 füüsilist isikut
27.-28. E-Katedraal Koolituskeskus OÜ	Meelis Rattas	Erich Rattas 100%
27.-28. Self-II OÜ	Vahur Murutar	Karin Hango 50%, Vahur Murutar 50%
29. Sisecosmos OÜ	Kaido Pajumaa	Kaido Pajumaa 100%
30.-31. Mitteldorf OÜ	Paul Kesküla	Paul Kesküla 100%
30.-31. Iluteeninduse Koolitus OÜ	Aimar Karu	Aimar Karu 100%
32. ET Infokeskuse AS	Kea Siidirätsep	Rakennustietosäätiö RTS 69,2%, Eesti Ehitusteabe F MTÜ 30,8%
33. Gaasikasutuskoolituse OÜ	Ljudmilla Kurnitskaja	Ljudmilla Kurnitskaja 100%
34. Mindsweeper OÜ	Raimo Ülavere	Raimo Ülavere 100%
35.-37. Duende OÜ	Tiina Drui	Tiina Drui 100%
35.-37. BCS Koolitus AS	Ants Sild	Baltic Computer Systems AS 100%
35.-37. Keeltekoollikool OÜ	Liidia Kobzeva	Liidia Kobzeva 100%
38. Laesson & Partnerid OÜ	Tuulikki Laesson	Tuulikki Laesson 100%
39. RMP Eesti OÜ	Karin Ungro	Triin Omel 50%, Karin Ungro 50%
40. Krautmani Massaaži- ja Loodusteraapiate Kool OÜ	Alar Krautman	Kristel Krautman 50%, Alar Krautman 50%
41. Kaasik Koolitus OÜ	Ülle Kaasik	Ülle Kaasik 100%
42. Eterna Koolituskeskus OÜ	Andrey Yakubov	Andrey Yakubov 100%
43. Indriel Marketing OÜ	Karin Kiviste	Karin Kiviste 100%
44.-46. TOC Strategic Solutions OÜ	Jelena Fedurko	Oded Cohen 50%, Jelena Fedurko 50%
44.-46. Generum OÜ	Ene Lepasaar	Ene Lepasaar 100%
44.-46. Kardis OÜ	Timur Skorjak	Vladimir Vaingort 50%, Timur Skorjak 50%
47. Teadmine ja Tarkus OÜ1	Katrin Langa	Katrin Langa 100%
48. Reiting PR OÜ	Külliki Kiviste	Külliki Kiviste 50%, Marju Tuul 25%, Anneli Zirkel 25%
49. LogoServ OÜ	Ervin Laanvee	Ervin Laanvee 50%, Raivo Vokk 50%



katedraal
koolituskeskus

**KUTSE- JA TÄIENDUSÕPPEKURSUSED
EESTI JA VENE KEELES**

E-Katedraal Koolituskeskus

Mustamäe tee 5, III korrus
10616 Tallinn
tel 656 1277
mob 502 8656
faks 656 5509
info@e-katedraal.ee

**KORRALDAME KURSUSI KA ETTEVÕTTES KOHAPEAL KÕIKJAL ÜLE EESTI
VÄLJASTAME RAHVUSVAHELISED TUNNISTUSED**

- Töökeskkonna spetsialist, volinik, nõukogu liige
- Esmaabiandja
- Tuleohutus tuleohutuse eest vastutavale isikule
- Tuleohutus tuletõõtegijale
- Ehitusplatsi töötervishoiu ja tööohutuse koordinaator
- Tellingutel töötamine ja nende paigaldus
- Tõstukijuht (tõstukid, laadurid, vinnastajad, kärud)
- Ekskavaatori ja laadur-ekskavaatori juht
- Käär-, poom-, teleskoop- ja masttõstuki käitaja
- Hüdro- ja teleskoopõstuki juht
(tõstuk varustatud korvi, konksu, kahvli, greiferi või kopaga)
- Hüdro- ja teleskoopõstuki kasutamise järelevalvataja
- Troppija ja signaliseeriija
- Kraanaajuht (liikurnool-, sild-, pukk-, tornkraana)
- Kraanade kasutamise järelevalvataja
- Elektri alg- ja täiendusõpe
- Elektriõhutus
- Keevitaja alg- ja täiendusõpe koos sertifitseerimisega
- Katlakäitaja
- Soojussõlme hooldaja
- Kaablipaigaldaja

www.e-katedraal.ee

käive 2014, €	ärikasum 2014, €	punkti- summa	koht eelmisel aastal
590 386	203 940	192	32.
123 011	35 151	200	47.
97 948	37 439	202	36.
224 455	5 516	202	
460 873	87 413	203	6.
230 002	67 801	203	13.
75 327	35 749	204	
247 273	59 568	206	18.
163 894	13 986	206	83.
169 624	8 150	209	69.
161 047	33 695	212	23.
74 474	23 899	214	65.
101 185	62 549	216	7.
684 599	64 527	216	17.
81 316	22 180	216	
280 284	4 958	217	
171 465	14 876	218	40.
163 961	24 579	220	39.
79 214	21 840	222	
275 027	3 813	223	56.
157 734	9 381	224	
122 246	28 590	226	
117 712	24 704	226	29.
282 317	15 214	226	37.
142 581	45 773	228	16.
710 433	7 072	233	74.
154 751	9 721	235	86.

Ä Kalender

Veebruar

Gaselli TOP
Dividendide TOP

Märts

Parimat palka maksvate
firmade TOP
Parimat palka teenivate juhtide
TOP

Mai

Investorite TOP
Pere- ja töötajasõbralike
firmade TOP
Börsifirmade juhtide palkade
TOP

Juuli

Advokaadibüroode käibe TOP

August

Joogitööstuse TOP
Toidutööstuse TOP

September

Kinnisvara haldus- ja korras-
hoiufirmade TOP
Turunduse TOP
Ehitusmaterjalitootjate TOP
Ekspedeerimisfirmade-
agenteerijate TOP
Ekspordikäibe kasvatajate TOP
Müügikäibe kasvatajate TOP
Kommunaalmajandus- ja

jäätmekäitlusfirmade TOP
Koolitusettevõtete TOP
Rikaste TOP

Oktoober

15 maakonna pingerida ja
maakondade TOP
IT TOP
Telekomi TOP
Jaekaubanduse TOP
Hulgikaubanduse TOP
Elektroonikatööstuse TOP
Kinnisvarabüroode TOP
Masina- ja metallitööstuse TOP
Taristuehitusfirmade TOP

November

Kinnisvarafirmade TOP
Puidutööstuse TOP
Põllumajandustootjate TOP
Keemiatööstuse TOP
Ehitusettevõtete TOP
Autotranspordifirmade TOP
Eesti Edukamate Ettevõtete
TOP100 ehk käibe TOP500
Ärikonsultatsioonifirmade TOP

Detsember

Mööblitööstuse TOP
Kirjastuste TOP
Trükitööstuse TOP
Tööstuste TOP

Villa AMMENDE



LUXURY ART NOUVEAU HOTEL

SELLE SÜGISE MOESPIKKER - STIILSED ÄRIKOHTUMISED PÄRNUS VILLA AMMENDES!

Teie hindamatute ärisuhete edenemiseks aitame kaasa meie.
Villa Ammende unikaalsetes saalides on ärikohtumiste ja konverentside õnnestumine garanteeritud.

RIKKALIK PAKETTIDE VALIK.



Võtke julgelt ühendust ja küsige lisa! Teie päeva õnnestumise eest hoolitseb müügijuht Kersti Ilves
Mob. 56 260 365, tel. 44 73 888, email: kersti.ilves@ammende.ee

Villa Ammende Mere pst. 7, Pärnu
+372 44 73 888, sale@ammende.ee, www.ammende.ee

E D E T A B E L

koht firma nimi	tegevjuht	põhiomanikud (koos osalusprotsendiga)
50. Autojuhi Koolitus OÜ	Katrin Valdma	Edgar Künnapu 100%
51.-52. Implement Consulting Group OÜ	Ekke Sööt	Inscape Baltic OÜ 75%, Implement MP AB 25%
51.-52. Kersti Võlu Koolituskeskus OÜ	Veera Sibrik	Kersti Võlu 100%
53. Fortis Koolitus OÜ	Aleksandra Krutšinina	Aleksandra Krutšinina 60%, Olga Kozlova 39,20%
54. Meinson Konsultatsioonid OÜ	Olga Meinson	Olga Meinson 100%
55. Otsuseotsija MTÜ	Sergei Belavin	
56. Selge Pilt OÜ	Kristjan Otsmann	Eneli Erilaid 50%, Kristjan Otsmann 50%
57. Aeternum Koolitus ja Konsultatsioonid OÜ	Karneliia Press	Signe Valsberg 40%, Kati Tikenberg 30%, Karneliia Press 30%
58. Puhastusekspert OÜ	Helge Alt	Helge Alt 50%, Ivar Alt 50%
59. Association of Estonian Engineering and Welding Industries MTÜ	Anton Stark	
60. Gelmett Consult OÜ	Maria Levitina	Maria Levitina 100%
61. Auditron OÜ	Arvo Kübarsepp	Milla Mägi 50%, Arvo Kübarsepp 50%
62. FCG Invicta OÜ	Kadri Arula	FCG Finnish Consulting Group OY 100%
63.-64. Change Management OÜ	Mart Varjun	Arvi Heinloo 50%, Mart Varjun 50%
63.-64. Sugesto OÜ	Monika Veisson	Monika Veisson 80%, Õnne Kankainen 10%, Sirje Nurk 10%
65. Merlecons ja Ko OÜ	Tarmo Salumaa	Merlecons OÜ 50%, Tarmo Salumaa 50%
66. Hispaania Maja OÜ	Silvia Pärman	Manuel Neftali Peral Joris 100%
67.-68. Atlanto Arendus OÜ	Inno Joonas	Inno Joonas 100%
67.-68. Preismann Koolitus OÜ	Kalle Preismann	Kalle Preismann 100%
69. Keeltemaja MTÜ1	Janne Öngo-Oengo	
70. Meeskonnatreeningute Agentuur OÜ	Donald-Aik Sild	Allan Sombri 33,33%, Donald-Aik Sild 33,33%, Margus Tammaru 33,33%
71. Insafety OÜ	Juri Frischer	Juri Frischer 100%
72. Studio Lingua OÜ	Martina Pöldvere	Martina Pöldvere 100%
73. ERE Koolituse OÜ	Elina Siibek	Mart Raik 50%, Elina Siibek 50%
74. SOK Promstandart OÜ	Jurijs Pavlovs	Uus Kinnisvara OÜ 100%
75. Estonian Euromanagement Institute OÜ	Marju Unt	Emajõe Disain OÜ 50%, Marju Unt 50%



TOOSIKANNU PUHKEKESKUS

Suurepärane koht tulemuslike seminaride ja koolituspäevade läbiviimiseks!

Mis oleks veel parem kui korraldada Toosikannul töökas seminaripäev, harjutada kätt lasketiirus, päikseloojangul vaadata tõtt metsloomadega ning lõpetada sisutihe päev kosutava saunaõhtuga?

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

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

KÜSI PAKKUMIST

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



käive 2014, €	ärikasum 2014, €	punkti- summa	koht eelmisel aastal
168 056	4 065	239	
411 557	40 020	240	2.
309 972	15 014	240	73.
105 206	4 500	245	
78 088	30 189	247	31.
248 414	19 183	251	
99 329	35 266	253	42.
221 437	9 018	256	30.
504 745	56 855	264	34.
189 814	-8 839	269	
210 256	20 038	272	38.
117 498	20 667	275	9.
623 300	7 678	279	
82 312	7 448	280	
190 061	4 296	280	60.
94 165	4 212	284	87.
112 262	2 729	291	
343 909	-9 497	293	70.
74 606	12 353	293	72.
376 600	10 057	294	
344 066	8 957	295	19.
149 545	2 084	296	
72 448	64	298	
85 129	6 312	306	
168 099	62	316	
92 925	6 264	318	63.

	
JUHILE versioon 2.0	
UUS! Juhtimisotsuste strateegiline varaait	11.-13.11
IS1 IT äriprotsesside kaardistamine	18.12
IS2 IKT arendustootluse koostamine	24.-25.11
IS3 Infosüsteemide arhitektuur	01.-02.12
ISX Paindlik tarkvaraprojekt	06.10
IS4 Tarkvaraarenduse kvaliteedijuhtimine	13.-14.10
IT hankeprojektide juhtimine	19.-20.11
3D printimine tuleb, ole valmis!	
AutoCAD baaskoolitus	09.-10.09
Autodesk Inventor baaskoolitus	09.-10.09
AutoCAD edasijõudnutele	11.09
Revit LT baaskoolitus	23.-25.09
Telli ettevõttesisene koolitus kõikjale Eestis	
	
www.akoolitus.ee/koolitused arvutikool@akoolitus.ee 6177344	



EBS
Juhtimiskoolituse
Keskus



EBS Juhtimiskoolituse Keskus kutsub osalema arenguprogrammides!

Tervishoiu valdkonna juhi arenguprogramm alustab 06.10.2015

Teeninduse juhtimise arenguprogramm alustab 08.10.2015

UUS Innovatsiooni meistriklass alustab 08.10.2015

Finantsidest mittefinantsistile alustab 13.10.2015

Projektijuhtimise meistriklass alustab 10.11.2015

Tulemusüksuse juhi arenguprogramm alustab 24.11.2015

Coaching Skills Certificate toimub 10.-11.12.2015

Juura mittejuristile arenguprogramm alustab 14.01.2016

Liidri arenguprogramm alustab 27.01.2016

Programmide toimumise koht: EBS Juhtimiskoolituse Keskus, Lauteri 3, Tallinn.

Lisainfo ja programmidesse registreerumine telefonil 665 1323 või koolitus@ebs.ee

www.ebs.ee/juhtimiskoolitus

E D E T A B E L

koht	firma nimi	tegevjuht	põhiomanikud (koos osalusprotsendiga)
76.	Eesti Juristide Liit MTÜ	Krista Paal	
77.	Sky Laser Advertising Group OÜ	Robert Hirvi	Sky Laser OÜ 100%
78.	TEA Keeleõpetus AS	Kristi Kiilman	Kalev Tomingas 100%
79.-80.	Loomo OÜ	Kadri Kõiv	Kadri Kõiv 97,44%
79.-80.	DISCUS OÜ	Katrin Männi	Katrin Männi 100%
81.	Tartu Rahvaülikool SA	Maire Breede	
82.	Vaata Maailma SA	Kristi Kivilo	
83.	Fast Track Education OÜ	Peeter Pärtel	Peeter Pärtel OÜ 100%
84.	Emajõe Keeltekeskus OÜ	Signe Laigu	Signe Laigu 100%
85.	Tugi- ja Koolituskeskus Usaldus MTÜ	Marika Juuse	
86.	AT Treeningud OÜ	Aira Tammemäe	Aira Tammemäe 100%
87.	MARISSETT OÜ	Tõnis Jakob	Tõnis Jakob 100%
88.	HR Consulting OÜ	Mare Pork	Mare Pork 100%
89.	Seeder Konsultatsioonid OÜ	Janno Seeder	Janno Seeder 50%, Siret Seeder 50%
90.	Multilingua Keelekeskus OÜ*	Malle Nei	Olga Kolehmainen 40%; Peeter Nei, Malle Nei (ühisomand)
91.	EMI EWT Ida-Lääne Koolituse AS	Tiit Tammemägi	Tiit Tammemägi 75,49%, Piia Rüütel 12,99%
92.	Turundusproff OÜ	Anu-Mall Naarits	Anu-Mall Naarits 100%
93.	Annely Sootsi Koolitus OÜ	Annely Soots	Annely Soots 100%
94.	IT Koolituskeskuse OÜ	Martin Palm	
95.	Dinski OÜ	Alina Zapadinskaja	Alina Zapadinskaja 100%
96.	Ohutuseksperit OÜ	Tiina Kuuben-Leitmäe	Urmas Leitmäe 100%
97.	Tallinna Arvutikool OÜ	Arvo Saat	Arvo Saat 100%
98.	Ehitajate Koolituskeskus OÜ	Leonid Polupanov	L. Polupanov 36,92%, G. Izrailovitš 32,31%, O. Kuzin 15,38%, I. Jegorova 12,5%
99.	KOO-MET OÜ	Kaia Lõun	Jaanus Halling, Peep Tänav, Kaia Lõun, Jüri Riives (kõik 25%)
100.	International Language Services OÜ1	Phillip J. K. Marsdale	Phillip John Kershaw Marsdale 90%, Kadri Agarmaa 10%
101.	Intelligentne Grupp OÜ	Eike Tõnismäe	Eike Tõnismäe 100%

**Eesti suurim
koolituste
andmebaas**

www.koolitused.ee

www.facebook.com/Koolitused.ee

Seminaripakett
al. 25€
inimene

KUBIJA®
HOTELL-LOODUSSPAA

**OTSID INSPIRATSIOONI?
HÄID MÕTTEID?
TULE KUBIJALE!**

www.kubija.ee | www.unekliinik.ee | www.haanjamehetalu.ee

Kubija hotell-loodusspaa | Männiku 43A, Võru | Tel +37250 45 745 | info@kubija.ee

käive 2014, €	ärikasum 2014, €	punkti- summa	koht eelmisel aastal
92 193	-7 089	322	
129 980	4 856	333	12.
320 936	1 094	339	51.
84 302	-4 533	340	
135 809	6 477	340	43.
431 853	-25 590	341	
212 141	-9	343	
106 762	-9 681	348	
131 422	717	350	
157 376	2 267	351	
85 420	1 643	356	22.
76 573	995	362	
111 966	-2 596	367	75.
118 019	-4 328	369	52.
261 599	-25 426	372	77.
187 921	-9 705	373	41.
350 675	-64 142	387	58.
194 965	-8 413	390	5.
705 883	-48 088	391	3.
76 889	617	392	85.
89 173	-19 967	400	81.
158 161	-19 993	406	53.
147 398	-10 235	419	57.
72 657	-3 845	428	48.
148 530	-39 202	435	80.
150 995	-40 756	451	15.



Jäned Mõis OÜ

- * koolitusruumid 10- 200 osalejale
- * majutus kuni 120-le külalisele
- * restoran 300 kohaga
- * spa, saunad, terviserajad



Jäned Mõis OÜ tel 384 9750

www.janedaturism.ee

Eesti Rahvusvahelise
Iluteeninduse Erakooli
õppesalongis
kõik iluteenused
SOODSATE HINDADEGA!

OKTOOBRIKU PAKKUMISED

- Maniküür+geellakk 13 eur
- Pediküür+geellakk 17 eur
- Parafiinihooldus 5 eur

OOTAME TEID MESSILE "ILU SÕNUM 2015 SÜGIS" 9.-11.10.2015 MESSI ÕPPESALONGI

- Geellakkimine 3 eur
- Küünte lakkimine 1 eur
- Kuiv maniküür 5 eur
- Soengud 5 eur
- Lisaks erinevad
expresshooldused
naistele ja meestele
- Meeste juukselõikus masinaga 5 eur



EESTI ILUTEENINDUSE ERAKOOL

Jätub vastuvõtt iluteeninduse erialadele.
Erialadega on võimalik tutvuda jooksvalt meie
praktikakeskuses Lootsi 10 (2. korrus), Tallinn.
Paljusid erialasid on nüüd võimalik õppida
kaugõppes põhitoed katkestamata.



www.iluteeninduskool.ee

Koolituse tulemuslikkus sõltub juhist. Vali koolitus targalt

SIGRID MÕISAVALD
ASI IIZI Kindlustusmaakler personalijuht



Koolituse tulemuslikkus baseerub suures osas juhtkonna toetusel, seega on juhtidel oluline mõista koolituse kasu ettevõtte tulemuslikkusele ja konkurentsivõimele.

Ä Pane tähele Vead, mida tasub vältida

Juht ei aruta töötajaga läbi koolitusvajadust ega kuula töötaja arvamust.

Töötajale ei selgitata, miks ta koolitusele saadeti, mida ta peaks seal tähele panema, kuidas ta õpitut rakendama hakkab või kuidas ta omandatud teadmisi oma töös kasutada saab.

Tüüpikoolituste sisseostmine, arvestamata ettevõtte spetsiifilisi vajadusi.

Valitakse koolitus odavast hinnast lähtudes, ei võeta võrdluseks erinevaid pakumisi ega analüüsita sisu.

Jäetakse küsimata tagasiside töötajatelt. Tagasiside on oluline sisend ka jätkukoolitusteks.

Juht ei ole valmis looma tingimusi õpitu ellu rakendamiseks.

Ä Samm-sammult Kuidas edukalt koolitust planeerida

1. Kuidas koolitustest maksimaalselt kasu saada? Oluline on lähtuda töötajate ja organisatsiooni reaalsest vajadusest, millest arusaamiseks saab kasutada arenguvestlustelt ja juhtide hindamiselt saadud infot ning motivatsiooniuringu tulemusi. Arenguvestlusel panevad juhid oma töötajatega paika eesmärgid ja väljundid, mis lähtuvad organisatsiooni üldstrateegiast tulenevatest osakonna eesmärkidest, seejärel vaadatakse üle, milliseid lisaoskusi on töötajatel vaja nende eesmärkide täitmiseks.

Kui koolitus korraldatakse oletustest lähtudes – juht arvab, et mingit koolitust on vaja, kuid pole seda töötajatega läbi arutanud –, ei pruugi koolitusele kulutatud raha minna õigesse kohta.

Koolituste alla võivad kuuluda ka näiteks motivatsiooni- või suhtlemiskoolitus, mis otseselt ei ole seotud konkreetse tööalase oskusega, ent toetavad edukat töösooritust. Iga koolituse vajalikkuse kinnitab töötaja otsene juht, kes jälgib ka koos personalijuhiga oma osakonna koolituseelarvet.

2. Mida arvesse võtta koolituse planeerimisel? Esmalt tasuks mõelda, kas antud probleemi saab üldse koolitusega lahendada. Võib-olla on töötajal tööstress või isikliku elu pärast tekkinud motivatsioonikriis ja pelgalt koolitus ei aita.

Lisaks tasub analüüsida, kas tingimata on vaja koolitust või saab vajalikud teadmised töötajani viia läbi juhendamise töökojal, läbi delegeerimise, konsulteerimise, rotatsiooni, töö rikas-

tamise iseseisva õppe kaudu või hoopis mõnel muul viisil.

3. Kuidas koolitusfirmat valida? Kui koolitust vajavad üksikud inimesed organisatsioonis, saab nad saata avatud koolitusele. Kui koolitust vajab üle kaheksa inimese, tasub sisse osta grupikoolitus, mille puhul on lisaväärtuseks saadavate teadmiste kõrval ka töötajate ühtekuuluvustunde parandamine. Sisseostetud koolituste puhul tasub küsida pakumisi erinevalt koolitajatelt, kohtuda neist mõnega silmast silma ja tutvuda lähemalt ning selgitada omi ootusi. Kui koolitus on kokku lepitud, tasub osalejaid vähemalt kaks nädalat selle toimumisest ette teatada, et oleks võimalik oma aega planeerida ja tööülesanded vajadusel kellelegi edasi delegeerida.

4. Kuidas saavutada õpitu igapäevast töösesse rakendamist? Oluline on kaasata töötaja koolituse planeerimise protsessi ning tema arvamusega arvestada. Kui inimene saab oma sõna sekka öelda, on tal ka suurem motivatsioon koolitusel aktiivselt osaleda. Vahetu juhi ülesanne on enne koolitust töötajale selgitada, kuidas koolitus haakub tema igapäevase tööga, mis tööloikes tal koolitusest kasu on, millist praktilist väärtust koolitus annab ning mida tuleks tal koolituse käigus kõige enam tähele panna. Pärast koolitust tasub juhil korraldada töö nii, et töötaja saaks võimalikult suurel määral enda õpitut teadmisi praktikasse rakendada ja seeläbi oma teadmisi kinnistada. Kui see jääb tege- mata, pole võimalik õpitut iga-

päevaselt kasutada. Oluline on ka koolituse ülesehitus. Koolitus, kus saab asju ise läbi proovida ja praktiseerida, on üldjuhul tulusam.

5. Kuidas hinnata koolituse tulemuslikkust? Koolituse tulemuslikkuse hindamise kriteeriumid tuleks koostöös koolitajaga panna paika planeerimisperioodil. Tähtis on kirjeldada koolituse mõõdetav väljund, mis näitab, kas koolituse eesmärgid on saavutatud või mitte. Näiteks, kui tegu on klienditeeninduskoolitusega, võib hindamise kriteeriumiks olla paranenud tulemused testklientidega või juhtide puhul juhtimiskoolitust läbides paranenud tulemused juhtide hindamisel. Ettevõtte tasandil saab koolituse mõju mõõta näiteks kvaliteedi paranemise või kliendirahulolu kaudu.

Esialgne seis peab enne koolitust olema sel juhul fikseeritud, et oleks võrdlusalus. Arvestada tuleb sellega, et koolituse mõju mõõtmine võib olla raskesti teostatav, kuna ettevõttes toimuvad järjepidevalt ka teised protsessid, mis võivad koolituse tulemuslikkust mõjutada. Kasutame pärast koolitust tihti tagasiside küsimustikke, mis loovad hea ülevaate, kuidas töötajad koolitust hindasid ja sellega rahule jäid. Tagasiside küsimisel on oluline eelnevalt läbi mõelda küsimused ning teha kindlaks, kas need küsimused ikka annavad edasiviivat infot. Näiteks ei pruugi kõigi küsimuste küsimine punktiskaalal üks kuni viis anda infot selle kohta, mida edaspidi võiks teha teisiti või milliseid teemasid jätkukoolitusel käsitleda soovitakse.



Resort Hotel & Spa
ESTONIA

Nüüd avatud!



Ole esimeste seas, kes uhiuues **ESTONIA Resort Hotel & Spa KONVERENTSIKESKUSES** oma töiseid eesmärgi seab! Meie juures lõpevad tegusad tööpäevad rutiinimurdva ihu ja hinge kosutamisega uues spaa- ja saunakeskuses.

Hinnas sisaldub:

- 1 öö majutus kaheses standardtoas koos buffet hommikusöögiga
- Seminariruumi kasutamine kuni 8h, gruppidele alates 44 inimest suure saali kasutamine kuni 8h
- Energiapaus KERGE AMPS - kohv, tee, kõrvitsamesi, maitsevesi, tatrajahust mustikamuffin
- 3-käiguline lõunasöök restoranis NOOT
- spaa- ja saunakeskuse piiramatult ajaga külastus

Pakkumine kehtib gruppidele alates 10 inimest saabumiseks pühapäevast neljapäevani ja seminariruumi kasutamiseks esmaspäevast reedeni.

**RUTIINIMURDJA PAKETI
hind alates 69 eur/in**

Info ja broneerimine:

events@spaestonia.ee
+372 447 6905
www.spaestonia.ee



HANNO JARVET:

Enesehinnang peab kõigele vastu pidama

**Ettevõtetel kiirelt
käivet ja kasumlikkust
kasvatada aitava
Hanno Jarveti sõnul
on ühemehefirmadena
tegutseval nõustajal
mitmeid eeliseid,
sest tema tegevus on
paindlik ja kiire.**

 **URVE VILK**
urve.vilk@aripaev.ee



Hanno Jarveti sõnul mõjutavad samas väikefirmat ka kõige väiksemad vead, millega peab oskama toime tulla, nii et enesehinnang ei kannataks ja ettevõtja läbi ei põleks. Küsimustele vastab Hanno Jarvet.

Kuidas koolitusvaldkonda sattusite?
Tuttavad, kes koolitusega tegelesid, kutsu-

sid mindki. Tegin algul koos kolleegidega põhitöö kõrvalt, hiljem üksinda.

Kas ühemehefirmadena on suurte ettevõtetega raske konkureerida? Ühemehefirmal on palju eeliseid. Nad on palju paindlikumad, alati räägib juht juhiga. Pole mingeid viivitusi ega möödarääkimisi, mul on klienti sama palju vaja kui kliendil mind. Lisaks ei pea klient koolitama vahetuvaid inimesi, et neile oma äri selgeks õpetada.

Kas tavaline koolitus kui selline võib tulevikus kaduda? Koolitus on töövahend nagu kruvikeerajagi, aga see on tulemu-



P E R S O O N

Ä Kes on kes

Hanno Jarvet

Sündinud: 22.08.1977

Haridus:

Stockholmi Saksa Kool
EBSi ja Hogeschool NOVI to-
peldiplomiga IT juhtimise ja
rahvusvahelise ärijuhtimise alal

Töökogemus:

2006– Retro Velvet OÜ kon-
sultant

Ühiskondlik tegevus: Kaitse-
liidu, Eesti Reservohvitseride
Kogu, Eesti Noortekojade ja Alan
Weissi ülemaailmse mentor-
kogukonna liige.

Ä Mis on mis

Retro Velvet OÜ

Tegevus: konsultatsiooni- ja
koolitusteenused Eestis ja Lätis

Asutamisaasta: 2006

Omanik: Hanno Jarvet

Töötajaid: 1

6.

**kohal on Retro Velvet
OÜ koolitusfirmade
2014. aasta TOPis.**

← **HANNO** Jarveti nõustamisele
eelneb kokkulepe kliendiga, mis
määrab muu hulgas mõõdikud,
mis näitavad, kas eesmärk saab
täidetud. FOTOD: TERJE LEPP

se parandamiseks kõige ebaefektiivsem viis. Käive ja kasumlikkus on mõõdetavad asjad. Kui mõtlen oma projektidele, siis poole aasta jooksul on koolitusi toimunud ehk kaks korda üheksakümne minutit.

Koolitus kui selline on Eestis levinud sõna, aga see eeldab, et oskustes ja teadmistes on mingi puudujääk ja kui inimene ka relvaähvardusel ei suuda midagi teha, siis on talle vaja koolitust. Kui inimene oskab asja teha, aga tulemusi ei tule, siis on asi milleski muus. Need on põhiasjad, millega ma vaeva näen.

Kui eraldad inimese tema tavakeskkonnast ja üritad talle midagi külge poo-

kida, siis keskkonna teisendamine on pärast tagasi minnes päris keeruline, sest pole teada, kas õpitut on üldse võimalik rakendada. Külma dušiga üle laskmine võib hästi mõjuda, aga kõik teavad, et sellest otseselt midagi ei muutu.

Mis igapäevaselt Teie töölaual on? Minu töö eelduseks on, et mul on eesmärgistatud kokkulepe, mis näitab, mis minu tööga soovitakse saavutada ja millised on mõõdikud, mis näitavad, kas eesmärk on täidetud.

Pärast kokkuleppe saavutamist toimub individuaalne töö tellijaga või tema alluvatega, sõltuvalt projekti eripärast.

Kui on isiku või juhi isiklik nõustamine, siis toimub töö ainult temaga, enamjaolt teeme aga tööd meeskonnaga.

Milliste ettevõtete probleemidega peamiselt kokku puutute? Tüüpilised aspektid on käibe kasv, müügi arendamine ja juhtimine – millised peaksid olema süsteemid ja mõõdikud, mis ütlevad, kas müügifunktsioon on efektiivsem kui eile. Süsteemi üles seadmine ja aru saamine, kus on puudus oskustest ja kus mildestki muust.

Ettevõtetele on aina suurem surve efektiivsusele, vähemaga peab saavutama rohkem, kõik suuremad firmad on pidanud



750 aastat Tallinna äriteeste juhtimiskultuuri!

Hansa Liidu liikmena on Tallinnas peetud au sees häid äripidamise tavasid juba sajandeid.

Olde Hansa maja Vana turu nurgal omab suurt rolli hansaegsel kauplemisel ja Tallinna kasvamisel jõukaks linnaks. Just siin tegid kohalikud ja ülemere kaupmehed omavahelisi tehinguid ja leppisid kokku kaubavahetuse tingimustes.

Loo äriedu meie enda ajaloost!

Tule, loo oma äriedu neis samades ruumides, mis kunagi Tallinna jõukaks tegid! Siin nuputatud ideed, kinnitatud kokkulepped, sõlmitud partnerlus ja loodud usaldusväärsus ning mulje jäävad püsima.



Olde Hansas saab pidada seminare, koosolekuid, koolitusi ja muid üritusi.

- ✦ Sellisel kombel, nagu tegid seda meie esivanemad, pidades au sees vanu äripidamise tarkusi ja tavasid. Erilise õhustiku loovad ametimeeste valimine ja kindlate tegevuste järgimine. Sobib eriti hästi uute ideede loomiseks, kokkuvõtete tegemiseks ja tähistamiseks
- ✦ tänapäevasel moel, kasutades tipptasemel tehnikat. Sobib hästi koolitamiseks ja seminarideks.

Lisaks saab kokku leppida seminari, kus tutvustatakse Olde Hansa äriedu saladusi: püsiva ja ühtse meeskonna arendamine ning elamusliku teenuse loomine.



Olde Hansa

Tallinna keskagegne Restoran ja Kraamipood




 lde Hansa restoran ootab
 Teid lõunaks ja õhtuks,
 üksi ja mitmekesi,
 ametlikel ja pidulikel puhkudel,
 sööma ja jooma.

Tulge, teretame Teid rõõmuga!

Olde Hansa

Tallinna keskagegne Restoran ja Kraamipoo

Vana turg 1, Tallinn;

Ph.: +372 627 9020;

E-mail: reserve@oldehansa.ee;

www.oldehansa.ee

P E R S O O N

kliendile lähemale minema ja passiivsest kassiirist kliendile lähedasemaks muutuma. Kui juht ütleb, et mõelge loovalt ja lähenege kliendile individuaalselt ning tuvastage tema vajadused, siis sellest jääb väheks. Lisaks peab tekkima läbipaistvus ootustes ja mõõdikud, mis annavad selgust ja kindlust, kas asjad muutuvad.

Teiseks tootearenduse efektiivsusega seonduv. Kui äri ja IT räägivad üskteisest mööda või oleks protsesse võimalik kiirendada ja parandada, siis kuidas panna tootearendus paremini tööle, nii et tooted jõuaksid kiiremini turule, mõistetakse paremini kliendi vajadusi ja osataks kvaliteeti hoida.

Puutun kokku ka juhtimiskvaliteedi tõstmisega, mis väljendub kliendi või töötajate rahulolus.

Milliseid vigu kliendid kõige rohkem teevad? Ei eristata sümptomit ja põhjust. Hakatakse tegelema sümptomite lappimisega, valatakse masinasse kogu aeg õli juurde, aga targem oleks käia regulaarselt ennetavas hoolduses ja kanda õli kaasas, kui pidev hooldus on tehtud.

Näiteks kui inimesed pole juhiga ra-



Võõrkeeltekeskus

PÄRNU MNT 88 TALLINN

Kursused:

- Inglise keel
- Prantsuse keel
- Saksa keel
- Hispaania keel
- Itaalia keel
- Vene keel
- Rootsi keel
- Soome keel
- Taani keel
- Norra keel
- Jaapani keel
- Hiina keel
- Eesti keel



Lisainfo:

kursused septembrist maini, võimalik liituda aasta ringi; individuaalõpe; firmasisene koolitus

tel 646 0080 GSM 501 9320,
info@keeltekkool.ee, www.keeltekkool.ee



hul, siis arvatakse, et talle on vaja juhendamist, et asi läheks paremaks. Kuigi mõned inimesed kaebavad, ei saa olla kindel, et asi on juhis. Töös on alati kaks aspekt. Projektsioon, et kui oled rahulolematu, peab ka keegi teine olema. Ja üle kandumine – kui inimene ei saanud tagasisidet, mida lootis, on töökeskkond vilets, kliendid pole rahul ja inimene kanaldab selle edasi – kuna ülemus on kõrval, on järelikult tema süüdi.

Teiseks ei mõisteta strateegiat – mis see on ja kuidas seda ellu viia. Kui peaksime muutuma kliendi jaoks tarnijast partneriks, siis millist käitumist see meilt eeldab ja millised rollid peavad ettevõttes olema.

Eestvedamises pole õiged inimesed tihti võtnud õiget rolli. Inimesed, kes on muudatuse eestvedamise ees, ei saa aru enda eeskuju rollist või ei käitu eeskujuna. Töötajad jälgivad väga täpselt, keda edutatakse ja mis tüüpi käitumisega edutatud on. Seda kuulatakse palju rohkem kui loengut, mis on väärtused ja missioon ning kuidas peaks käituma.

Milliseid trende võib koolitus- ja nõustamisturul märgata? Toimub veelgi suurem eristumine ehk helgemad kipuvad kaugemale eest ära. On ettevõtted, mis on globaalsena sündinud ja kus töötajatel pole vaja inglise keele kursusi järeleaitamiseks. Ja on teised, kes on madalamate ambitsioonidega.

Niistumine jätkub. Kui teed maailma muutvat toodet, mida keegi pole enne teinud, on keeruline leida kedagi, kellelt midagi üle võtta. Meil on noored professionaalid, kellel on rohkem ühist noorte kol-

leegidega teistes riikides kui oma kaasmaalastest eakaaslastega.

Arendamine muutub veel rohkem hetkel vajaliku oskuse kiireks omandamiseks. Seda hetkel, kui on vaja ja sellises mahus, mida on tarvis. Vajadusi ei ole võimalik alati planeerida. Suureneb "hetkel kui tahan, nii palju kui vajan" õppe osakaal. On ju sellised keskkonnad nagu Corsera ja Udemy ning odavamast otsast YouTube, kus on väljas palju koolitusi. Enam ei vaata keegi õpetust manuaalist, vaid Google tütleb meile õige vastuse. Turg kasvab ja selles osas on suur nišš avanemas.

Kui varem oli standardiseerimise objektiks diplom, siis täna vaadatakse pigem, kas inimesel on olemas teatud kompetents ja läbitud vajalikud kursused.

Kuidas kliendid Teieni jõuavad? Juhid ei guugelda ega vaata brošüüre, vaid küsivad soovitusi kolleegidelt, et kellega nemad on töötanud. Kõige paremini töötavad seega soovitusel.

Kuidas soovitude pall veerema saada?

Kõige parem viis soovitude saamiseks on teha head tööd. Kui see on tehtud, on vaja neid aktiivselt küsida. Mina teen seda nii, et juba pakkumise kirjutamise faasis, kui oleme kokkuleppe saavutanud, et hakame koostööd tegema, ütlen ma, et mõne aja pärast, kui on näha, kui hästi koostöö sujub, hakkam ma soovitusi küsima – kes võiks olla need, kellele võiks sarnane väärtus kasulik olla. Ja siis küsingi. Jäiga enesekindlusega. Et oleks win-win olukord: kliendi sõbral läheb tänu sellele paremini ja minul ka.



Ettevõtjana, eriti kui tegu on ühemehefirmaga, on juhul kui midagi untsu läheb, kahtlusaluste nimekiri väga lühike.

Hanno Jarvet



Tervita sügist Roosta Puhkekülas

Ideaalne koht sügisseminariks
asub Roostal.

Uuri lisa: www.roosta.ee



roosta@roosta.ee | tel 525 6699

Te tegutsete ka Lätis ja Rootsis, kuidas ekspordini jõudsite ja millega seal tegelete? Samuti tänu soovitustele. Teemad on siinsetega sarnased. Igas ettevõttes on kolm aspekti: inimesed, protsessid ja sisu. Sisu osas ma ei ole kliendist targem, küll aga aitan ma inimeste ja protsesside puhul juhtimise eestvedamise arendamise ja efektiivsuse kasvuga.

Kas rootslasel eelarvamusi pole eestlastest konsultandi suhtes? Ei saa öelda, et minu viis aastat Rootsis elamist või sealne keskharidus tuleks mulle selles osas väga kasuks.

Mind ennast ja klienti huvitab eelkõige see, milline on kasu, mida ma pakun. Kui esimese vestluse käigus ei teki nii palju väärtust, et klient näeks põhjust järgmiseks kohtumiseks, siis ei võidagi nende südameid.

Kui suure osa käibest eksport moodustab? Üle poole.

Kuna Eestis on näiteks finantsvahendustevõtted, kelle arendus on üle kolme riigi, on keeruline midagi teha, ilma et naaberriiki satuks, mis on minu jaoks positiivne, kuna toob võrrandisse järgmise muutuja.

Mis on Lätis teistmoodi kui meil? Kui võrrelda Balti riike, siis lätlased on oma otustamisprotsessi järgi ideaalsed pereetevõtteks, leedukad on kuldse püramiidi mudel, kus keegi peab olema tipus ja keegi allpool ning Eesti esindab õlitatud bürokraatiat, kui võtta aluseks Ofstedi viis dimensiooni. Erinevusi on muidugi tarvis arvesse võtta, juhul kui pead suuremas ettevõttes asju edasi viima.

Meenub, et Lätis oli mul esimesel vestlusel kriitiliseks edufaktoriks, et oli vaja teha suur muudatus 150 arendusega seotud inimesega ettevõttes ja öeldi, et lätlast ei saa selleks võtta, vaid on vaja kedagi kaugemalt, keda ollakse nõus 30 sekundit kuulama, kui ta oma imeliku aktsendiga räägib. See on uks, kust ma saan sisse minna ja edasi inimesi kuulama panna.

Eestis on väike- ja keskmise suurusega ettevõtted, kes pole nõustamise osas kõige kergemad kliendid. Võrreldes suurettevõtetega pole nad sama ratsionaalsed ja neil on raskem kapitali kaasata. Küll on võimalik teha mõlemapoolselt kasulikku äri.

Kas hinnad sektoris on viimasel ajal muutunud? Üldiselt mitte.

Hinna tõstmine sama vana teenuse eest pole kliendi suhtes eetilise. Ai-



↑ **HANNO** Jarvet peab enda sõnul tugevuseks suure pildi nägemise oskust ja kärsitust.

Ä Kommenteer Hanno oskab puude taga metsa näha

KRISTIIINA KÕIV
JCDcaux' tegevjuht

Hanno näeb üldist pilti, mis on meid palju aidanud. Eriti kuna meil on väike organisatsioon ja pole palju juhte, kes omavahel saaksid asju arutada. Ta suudab üldistada, ilma detailidesse takerdumata.

Hanno saab aru ärilisest vaatest, et on vaja käivet kasvatada ja millised tulemused on eesmärgiks. Ja aitab selleks õige suuna leida.

Kuna ta on organisatsioonist väljastpoolt, pole talle takistuseks suhtumine, et "nii on alati tehtud", vaid ta on aidanud meil protsesse kiirendada.

Hanno silmaring on väga lai, ta on palju lugenud ja uuega kursis, seetõttu suudab ta meie jaoks paralleelse tömme ka teiste sektorite ja ettevõtete kogemustega.

nus viis hinda tõsta, on pakkuda suuremat väärtust.

Kasvatasite möödunud aastal käivet üle kahe korra, mis oli selle taga? Eelmine aastal ei läinud sugugi nii hästi, kui oleksin tahtnud. Aga selle taga on hea nõustamine ja pikaajaline investering enda kompetentsi, mis peabki hakkama ühel hetkel ära tasuma. Alla 300 000 eurose käibega ettevõtte puhul miks mitte ei võiks käibekasvuks olla 50% aastas.

Ka mentoril on vaja mentorit? Minu mentoriks on maailmas enim teenustest raamatuid kirjutanud Alan Weiss, olen tema mentorkogukonna liige ja käin läbi kolleegidega üle maailma.

Kui varem torkasin asju tehes terava pliiatsiga silma, siin nüüd tean, et tark on pliiats käest ära panna ja teisiti läheneda. Vanasti ma arvasin, et minu sihtrühmaks on koostis- ja personalijuhid ning teised tugiteenuste eestvedajad. Ning ma pean selles konkureerima seitsme teisega, samas kui tulemus peale seda ei muutu. Seda rallit edasi sõita polnud mõtet. Praegu on minu partneriteks inimesed, kellel on vastutus eesmärkide eest – juhid ja omanikud – ehk inimesed, kelle rollis investeringute tasu on kõrgem.

Kuidas selle aasta majandustulemustega võib rahule jääda? Käibenumbrist rääkides loodan paremat, põhjust lakke hüpata veel pole. Küll aga olen saanud tegeleda huvitavate projektidega ja teinud asju, mida ma varem teinud pole, selles osas on nüüd palju rohkem ette näidata.

Millistest isikuomadustest igapäevatoos enam kasu lõikate? Suure pildi nägemisest, kärsitusest ja teadlikust minadioloogist ehk enesehinnanguga toimetulemise oskusest. Ettevõtjana, eriti kui tegu on ühemehefirmaga, on juhul kui midagi untsu läheb, kahtlusaluste nimekiri väga lühike. Kõik mõõnad on tuntavad – kui suures ettevõttes teed väikese vea ja läheb paarkümme või paarsada tuhat viltu, ei juhtu suurt midagi. Väikefirmas see nii pole. Peab oskama sellega toime tulla, et enesehinnang ei kannataks, ilma selle ta põleb kiiresti läbi.

Kas on mõni nõrgem joon, mida võiks veel arendada? Tähtis, aga minu puhul mitte väga tugev, on enesedistsipliin. Kuna nõustamine on ennekõike turundusäri, on kõige targem tegeleda strateegiliste, mitte taktikaliste asjadega. Täna alustatud raamat annab tulevikus tulemusi.



Ära aja oma sõpru hulluks...
Pidu saab lihtsalt pidada Lauluväljakul!



Lauluväljak

Meie projektijuhid aitavad Sind: korralda@luluvaljak.ee

Ä Raamat
Korrastatud
mõistus

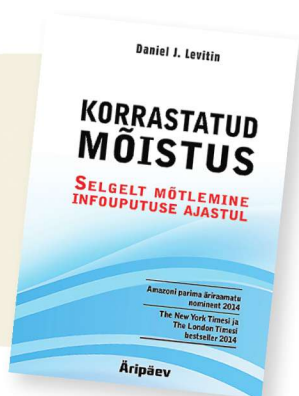
Selgelt mõtlemine info-
 uputuse ajastul

Autor: Daniel J. Levitin

Tõlkija: Triin Olvet

Lehekülgi: 592

raamatupood.aripeev.ee



Infouputus tapab otsustusvõime

Ajul on võime töödelda informatsiooni, mida inimene vastu võtab, kuid sel on oma hind: meil võib esineda raskusi triviaalse eristamisel tähtsast ja kogu infotöötlus mõjub väsitavalt.

Ä URVE VILK
 urve.vilk@aripeev.ee



Meie aju oleks nagu konfigureeritud langetama konkreetse arvu otsuseid päevas, ja kui oleme selle piiri ületanud, ei suuda me teha enam ühtegi otsust, ükskõik kui olulised need poleks.

“Iga staatuseuuendus, mida te Facebookist loete, iga säuts või tekstisõnum, mille te sõbralt saate, konkureerib teie aju ressursside kasutamise pärast tähtsamate küsimustega, näiteks kas investeerida oma säästusid aktsiatesse või võlakirjadesse, kuhu te jätsite oma passi või kuidas oleks kõige parem otsida lepitust lähedase sõbraga, kellega te äsja tülli läksite, kirjutab Daniel J. Levitin Äripäeva raamatuklubis välja antud raamatus “Korrastatud mõistus. Selgelt mõtlemine info-
 uputuse ajastul”.

matuklubis välja antud raamatus “Korrastatud mõistus. Selgelt mõtlemine info-
 uputuse ajastul”.

Meie aju rünnatakse. Meie aju on hõivatud kui kunagi varem. “Meid rünnatakse faktide, pseudofaktide, tühja plära ja kuulujuttudega, mis kõik esitlevad end informatsioonina,” kirjutab Levitan. Püüda välja mõelda, mida sellest on tarvis teada ja mida võib ignoreerida, on kurnav ning samal ajal teeme me veel palju muudki. Lõpptulemusena on meie püüdlusest leida kalendris aega kõigi ettevõtmiste jaoks saanud tohutu katsumus.

Hiljutine uuring näitab, et inimestel, kel paluti langetada hulk mõttetu otsuseid – näiteks kas kirjutada kuul- või viltotsaga pliiatsiga –, täheldati järgmiste otsuste puhul viletsamat impulsiivsuse kontrolli ja suuremat otsustusvõimetust. Meie aju oleks nagu konfigureeritud lan-

”Hiljutine uuring näitab, et inimestel, kel paluti langetada hulk mõttetu otsuseid, täheldati järgmiste otsuste puhul suuremat otsustusvõimetust.

Daniel J. Levitan



ILLUSTRATSIOON: ANTI VEERMAA



getama konkreetse arvu otsuseid päevas, ja kui oleme selle piiri ületanud, ei suuda me neid teha enam ühtegi, ükskõik kui olulised need poleks. Uuema neuroteaduse ühe kõige kasulikuma avastuse võib kokku võtta nii: ajus otsustamisega tegelev võrgustik prioriteete ei tunne.

Meid on tabanud infouputus. Tänapäeval tabab meid enneolematu infohulk ja iga inimene tekitab rohkem informatsiooni kui kunagi varem inimkonna ajaloos.

Endine Boeingu teadlane ja New York Timesi kaasautor Dennis Overbye on kirjutanud, et informatsioonivoog sisaldab üha rohkem ja rohkem infot meie elust – kus me poodleme ja mida ostame ning isegi kus me parajasti oleme –, majandusest, arvutute seni tundmata organismide genoomidest, loendamatuid tähti täis galaktikatest, Singapuri liiklusummikutest ja Marsi ilmast. “See informatsioon

pöörleb üha kiiremini ja kiiremini läbi üha suuremate ja suuremate arvutite igaühe sõrmeotsteni, mille vahel hoitaval seadmetel on suurem töötlusvõimsus kui Apollo missiooni juhtimiskeskusel,” kirjutab Levitin.

Vabal ajal, jättes töö arvestusest välja, töötleb igaüks meist 34 gigabaiti infot ehk 100 000 sõna päevas. Maaailma 21 274 telejaama toodavad iga päev 85 000 tundi originaalsaateid, meie ise vaatame keskmiselt viis tundi telesaateid päevas, mis võrdub 20 gigabaidi audio- ja videokujutistega. Siinjuures ei tule kõne alla YouTube, kuhu laaditakse igas tunnis üles 6000 tundi videoid. Ja arvutimängud, mis tarvitavad rohkem baite kui kogu ülejäänud meediumid kokku.

Eelmine sugupõlv on näinud tarbijate ees seisvate valikute plahvatuslikku laienemist. 1976. aastal pakkus keskmine toidupood 9000 eri toodet, nüüdseks on

toodete hulk paisunud 40 000 kanti, kuid keskmine inimene täidab 80–85 protsenti oma vajadustest vaid 150 eri toote abil.

Ignoreerimine väsitab. See tähendab, et meil on vaja ignoreerida 39 850 toodet. Ja see on kõigest toidupood. Kogu sellel ignoreerimisel ja otsustamisel on oma hind. Neuroteadlased on avastanud, et ebaproduktiivsus ning pürgimistungi kadumine võivad tuleneda otsusteuputusest, kirjutab Levitin. “Kuigi enamikule meist ei tekita palumise peale otsuste tähtsuse järjekorda seadmine probleemi, ei saa aju sellega automaatselt hakkama.”

Ajul on võime töödelda informatsiooni, mida inimene vastu võtab, kuid sel on oma hind: meil võib esineda raskusi triviaalse eristamisel tähtsast ja kogu info-töötlus mõjub väsitavalt. Neuronid on elavad, ainevahetusega rakud; nad vajavad ellujäämiseks hapnikku ja glükoosi,

MEREÕHK TEEB MÕTTED VABAKS!

Lase värskel meretuulel ja avaral merevaatel peast rutiin
välja puhuda ning **tule oma meeskonnaga Eckerö
laevale koosolekut pidama!**

Laevas püsib seltskond mõnusalt koos ning maitsvad
hõrgutised annavad jõudu ja energiat. Nii on kõik eeldused
edukaks ja tulemusrikkaks nõupidamiseks olemas!



eckeroonline.ee

ECKERÖ  **LINE**
MÕNUSALT TALLINNAST HELSINGISSE



PÄEVAKAVA

11.30 pääs laevale
11.40 võileibadega kohvipaus päeva alustuseks
12.00 - 13.30 nõupidamine
13.30 kohvipaus puuvilljadega
13.45 - 15.30 nõupidamine
15.30 rikkalik söök rootsi lauas
18.00 laev saabub Tallinnasse

PAKETI HIND

alates **49€** inimese kohta,
 hinnas sisaldub kruis Tallinnast Helsingisse
 (ilma maaleminekuta Helsingis).
Lisainformatsioon reisibüroodest üle Eesti,
 telefonil **900 1500**
 (hind 80 senti/kõne + operaatoritasu)
 või e-maililt **groups@eckeroline.ee**



eckeroline.ee

ECKERÖLINE
 MÕNUSALT TALLINNAST HELSINGISSE

ja kui nad on kõvasti tööd rüganud, tunneme me väsimust.

Teadliku mõistuse töötlusvõimsust on hinnatud 120 bitile sekundis. See ribalaius või aken määrab, kui kiiresti saab liikuda selline informatsioon, millele me suudame korraga teadlikku tähelepanu pöörata. Samal ajal kui suur hulk informatsiooni, mis jääb allapoole teadvuse läve, avaldab mõju sellele, mida me tunneme ja milliseks meie elu kujuneb, tuleb millegi kogemusena salvestamiseks pöörata sellele teadlikku tähelepanu.

Teeme kümne inimese töö. 30 aastat tagasi broneerisid meie lennuki- ja rongipileteid reisibüroode agendid, müüjad aitasid poodides leida seda, mida me otsisime, ning professionaalsed masinakirjutajad või sekretärid kirjutasiid hõivatud ini-

meste eest nende kirju, kirjutab Levitan. Praegu teeme me enamiku neist asjadest ise. Infoajastu on kuhjanud suure hulga tööd, mida varem tegid inimesed, keda me võiksime nimetada infospetsialistideks, meie endi turjale. "Me teeme kümne inimese tööd, püüdes samal ajal hakama saada isikliku elu, perekonna, sõprade, karjääri, hobide ja lemmiktelesaadetega. Pole ime, et mõnikord läheb üks mälu teisega sassi, suunates meid õigesse kohta, ent valel päeval, või pannes unustama midagi niivõrd lihtsat nagu see, kuhu me torkasime prillid või telekapuldi," kirjutab ta.

Iga päev kaotavad miljonid meie seast võtmeid, juhilube, rahakotte või paberitükke telefoninumbritega. Me unustame ka tähtsaid asju, nagu oma postkasti salasõna ja pangakaardi PIN-kood.

34

gigabaiti infot ehk 100 000 sõna töötleb inimene igapäevaselt lisaks tööstele tegevustele.

Edukad inimesed palkavad ajule tähelepanufiltri

Suurfirmade juhid, tipp-poliitikud, hellitatud filmitähed ja teised, kelle aeg ja tähelepanu on eriti väärtuslikud, hoiavad enda läheduses töötajaid, kes toimivad tõhusate ajupikendustena. Nad kopeerivad ja puhastavad aju otsmikusagara eesosa ehk prefrontaalse tähelepanufiltri funktsioone.

Tähelepanu on esmatähts mentaalne ressurss, mis määrab, milliste keskkonnaaspektidega me tegeleme. Enamasti teevad mitu automaatset, teadvustamata protsessi korrektsed valikuid, otsustades, mida lasta läbi meie teadvusesse.

Selleks jälgivad miljonid neuronid pidevalt keskkonda, et valida välja kõige olulisemad asjad, millele keskenduda. "Need neuronid on kollektiivne tähelepanufilter. Nad töötavad suuresti taustal, väljaspool meie teadvust. Sellepärast suurem osa meie igapäevase elu tajukildudest üldse ei registreerugi ning te ei mäleta pärast mitme tunni pikust kiirteel autoroolis istumist möödavihihisenud maastikust suurt midagi," kirjutab Levitan, kelle sõnul tähelepanusüsteem kaitseb meid sel-

„Meil pööratab peas mõtete karussell.

le registreerimise eest, sest ei pea seda oluliseks. Teadvuseväline filter otsustab selle üle, mida teadvusesse lubada.

Tähelepanufilter on üks evolutsiooni suurimaid saavutusi. Kogu tähelepanufiltri hierarhiat ja kõiki eelistustegureid pole veel välja selgitatud, kuid selle kohta teatakse juba üsna palju. Kui nüüdisinimese eellased lahkusid puude varjust uusi toiduallikaid otsima, leidsid nad küll hiigelsuure valiku uusi toitumisvõimalusi, kuid seadsid end samal ajal hulga kiskjate sihtmärgiks.

Valvsus ja tähelepanelikkus ähvardavate helide ja visuaalsete vihjete suhtes võimaldas neil ellu jääda

Tähelepanu tegi meist edukaima liigi. Enamiku bioloogiliste näitajate poolest on inimene kõige edukam liik, keda meie planeedil on nähtud. Meil on õnnestunud ellu jääda peaaegu igasuguses klii-

mas, mida planeet on pakunud (siiani) ning inimese populatsiooni juurdekasv ületab kõigi teiste tuntud organismide oma. Inimesed on edu eest suuresti tänu võlgu oma kognitiivsele võimekusele,aju suutlikkusele informatsiooni paindlikult hallata. Kuid inimaju arenes palju lihtsamas maailmas, kus inimeseni jõudis märksa vähem informatsiooni. Tänapäeval ummistuvad tähelepanufiltrid hõlpsasti. Edukad inimesed – või need, kes saavad seda endale lubada – palkavad vahekihi, kelle töö on tähelepanufiltri koormuse leevendamise.

Terve hulga üliedukate isikute igapäevaste segajatega tegeldakse nende eest, võimaldades neil pühendada kogu tähelepanu sellele, mis iganes neil parajasti käsil on. Nad näivad üleni hetkes elavat. "Töötajad tegelevad kirjavahetusega, lisavad kalendrisse kohtumisi ja katkestavad neid kohtumisi, kui ees ootab mõni tähtsam, ning aitavad päeva planeerida maksimaalse tõhususega," kirjutab Levitan. Tänu sellele on nende isikute arved õigel ajal makstud, nende autod viiakse hooldusesse, kui tarvis, nei-

le antakse märku lähenevatest sündmustest ja kohtumistest.

Kui mure ei pure, viibid hetkes. Levitan on oma teadlastöö jooksul kohtunud kuberneri, valitsusliikmete, muusikastaaride ja Fortune 500 ettevõtete juhtidega. Nende oskused ja saavutused on erinevad, kuid nende kui grupi puhul on üks asjaolu märkimisväärselt sarnane. "Olen korraldaval olnud rabatud, kui vabastavalt mõjub neile võimalus loobuda muresemast selle pärast, kas nad peaksid parasjagu viibima ehk mõnes teises kohas või rääkima kellegi teiega. Nad võtavad elu rahulikult, vaatavad otse silma, lõdvestuvad ja toepoolest viibivad kohal selle inimese juures, kellega nad vestlevad, sest välised tähelepanu filtrid on nende eest juba kindlaks määratud," kirjutab ta.

"Meil teistel pööratab peas aga mõtete karussell, hävitades igasugused pürgimused rahu poole ja takistades viibimast siin ja praegu. Kas ma keerasin pliidi välja? Mida ma lõunaks süüa teen? Millal mul on vaja ära minna, et õigeaks ajaks jõuda?" toob Levitan näiteks.

ra | Rahva Raamat
SUURIM RAAMATUMÜÜJA



Nutikas ettevõtja!?

.....

Rahva Raamatu äriклиendile

**kõik raamatud
kuni 15. oktoobrini
10% soodsamad!**

.....

Soodustuse saamiseks e-poest või kauplusest kasuta salasõna “nutikas”.



www.rahvaraamat.ee, tel 618 0028

Me mäletame asju valesti ja keeldume seda ise tunnistamast, võttes ebatäpsusi tõe pähe

Mälu on ekslik, kuid mitte niivõrd säilitamise, kuivõrd meenutamise piirangute tõttu, kirjutab Levitin. Mõned neuroteadlased on veendunud, et peaaegu iga teadvuselamus on kusagil ajus tallel, keeruline on vaid selle ülesleidmine ja uuesti esile kutsumine.

Me kiindume liialt lugudesse. Mõnikord on esilekerkiv informatsioon ebatäielik, moonutatud või eksitav. Sageli meenuvad värvikad lood, mis on seotud väga piiratud ja ebatõenäoliste asjaolude kogumiga, kuid kaaluvad üles statistilise informatsiooni, mis põhineb suurel hulgal tähelepanekutel ja oleks tunduvalt täpsem, aitamaks meil langetada põhjendatud otsuseid ravivõtete, investeringute või sotsiaalses maailmas liikuvate inimeste usaldusväärsuse kohta. Sedalaadi kiindumus lugudesse on kõigest üks paljudest



Asi pole ainult selles, et me mäletame asju valesti, vaid me isegi ei tea, et me mäletame neid valesti, väites kangekaelselt, et ebatäpsused on tõde.

inimaju iseloomulikest tunnusjoontest.

Kognitiivsed psühholoogid on viimase 20 aasta jooksul esitanud hunnikute kaupade töendeid mälu ebausaldusväärsuse kohta. Ja et asja veelgi hullemaks teha, näitame me üles vapustavat enesekindlust paljude meenutuste suhtes, mis osutuvad hiljem ekslikuks. “Asi pole ainult selles, et me mäletame asju valesti (mis on iseenestest piisavalt halb), vaid me isegi ei tea, et me mäletame neid valesti,

väites kangekaelselt, et ebatäpsused on tegelikult tõde,” kirjutab Levitin.

Suur hulk asju, millest oleme kunagi mõelnud või mida kogenud, on endiselt kusagil alles. Assotsiatiivne ligipääs tähendab, et mõtteile pääseb semantiliste või tajuaassotsiatsioonide kaudu ligi mitmeti: mälestuse võivad vallandada sellega seostuvad sõnad, üldmõisted, lõhn, vana laul või foto või isegi pealtnäha juhuslikud neuronalsed impulsid, mis vanad mõtted teadvusesse kergitavad.

Aju töötab eri süsteemide segapudruna. Võtmeks korraldatud mõistuse juurde on tunnistamine, et iseseisvalt ei korralda mõistus asju just sel moel, nagu ehk tahaksime. “Mõistus on ette seadistatud, ja kuigi see on määratult paindlik, rajaneb see süsteemil, mis arenes välja sadade tuhandete

aastate jooksul, tulemaks toime tänapäevases nii laadi kui ka hulga poolest erineva informatsiooniga,” ütleb Levitin.

Aju ei ole korraldatud sel moel, nagu võiks sisse seada kodukontori või vannitoa ravimikapi. Ei saa lihtsalt pista asju kõikjale, kuhu pähe tuleb. Aju arhitektuur on korrapäratu ja katkendlik ning hõlmab tervet hulka süsteeme, millest igaühel on nii-öelda omaette mõistus. Evolutsioon ei projekteeri asju ega ehita süsteeme – see fikseerib süsteemid, mis ajalooliselt kannavad endas ellujäämise eelist ja kui esile kerkib parem moodus, võtab selle omaks. Ajus ei ole kõikehõlmavat võimsat planeerijat, mis kavandab süsteeme nii, et need võiksid harmooniliselt koos töötada. Aju on ehitatud eri süsteemide segapudruna ning iga süsteem lahendab konkreetset kohastumuslikku probleemi.

Parima otsuse langetamiseks vajalike plusside ja miinuste kaalumiseks pole õnnelikul inimesel aega

Iga päev seisavad meie ees tosinad otsused, millest enamikku me iseloomustaksime kui ebaolulisi või tähtsusetuid: kas panna jalga kõigepealt vasaku või parema jala sokk, kas sõita tööle bussi või metrooga, mida süüa, millisesse poodi minna. Enamik meist on toimetulekuks omandanud strateegia, mida kutsutakse rahuldavaks lahenduseks (inglise keeles *satisficing*) – selle termini mõtles välja Nobeli preemia laureaat Herbert Simon, üks organisatsiooniteooria ja infotööluse valdkonna rajajaid. Simon tahtis leida sõna, mis kirjeldaks mitte parima võimaluse, vaid piisavalt hea lahenduse leidmist. Asjade puhul, mis ei



Õnnelikud pole need, kellel on rohkem. Vaid need, kes rõõmustavad selle üle, mis neil juba olemas on.

ole kriitilise tähtsusega, teeme me valiku, mis meid rahuldab ja mida võib pidada küllaldatakse. Pole vaja teada, kas keemilise puhastuse firma on kõige parem, piisab, kui teame, et see on piisavalt hea.

See aitab hakkama saada, kui ei ole aega proovida järele kõiki keemilisi puhastusi. Rahuldav lahendus on üks pro-

duktiivse käitumise alustala; see on valdav siis, kui me ei raiska aega ebaolulistele otsustele, kui me ei raiska aega, püüdes leida paremaid variante, mis ei too märkimisväärsed muutusi meie õnne või rahulolu tasemesse.

Rõõmusta olemasoleva üle. Sotsiaalpsühholoogilised uurimistulemused on näidanud, et õnnelikud inimesed pole need, kellel on rohkem. Pigem on õnnelikud need inimesed, kes rõõmustavad selle üle, mis neil juba olemas on. “Õnnelikud inimesed kasutavad rahuldavat lahendust kogu aeg, isegi kui nad seda ei tea,” kirjutab Levitin. “Esmapilgul võib paista, nagu oleks

Warren Buffett rahuldava lahenduse omaks võtnud lausa äärmuslikul kujul – ühe maailma rikkaima mehena elab ta Omahas, ühe kvartali kaugusel kiirteest, tagasihoidlikus majas, kus ta on elanud juba viimased viiskümmend aastat. Kord ütles ta raadio- ja telesaadete intervjuueerijale, et oma nädalapikkuse New Yorgi viisi tarvis oli ta ostanud hominikusöögiks galloni piima ja karbi Oreo küpsiseid,” selgitab Levitin.

Kuid Buffett ei laienda rahuldavat lahendust oma investeerimisstrateegiatele; rahuldav lahendus on vahend selleks, et mitte raisata aega nende asjade peale, mis ei seisa nimekirjas kõige kõrgemal.

Reklaami lennujaamas! Miks?



Otsustamispirukas 2015

Tallinna Lennujaama läbib aastas üle 2 miljoni reisija.
Kõik nad võiksid olla Sinu kliendid.
Meil on palju erinevaid reklaampindu ja võimalusi erilahendusteks.



Küsi lisa: advertising@tll.aero

The best antivirus software for Windows Home User

Tested operating systems in your selection: [Windows 8](#) | [Windows 7](#) | [Windows Vista](#) | [Windows XP](#)

Windows 8/8.1	June 2015	Name	Protection	Performance	Usability
June 2015		AhnLab AhnLab V3 Internet Security 9.0	★★★★★	★★★★★	★★★★★
February 2015		Avast Avast Free AntiVirus 2015	★★★★★	★★★★★	★★★★★
October 2014		AVG AVG Internet Security 2015	★★★★★	★★★★★	★★★★★
April 2014		Avira Avira Antivirus Pro 2015	★★★★★	★★★★★	★★★★★
December 2013		Bitdefender Bitdefender Internet Security 2015	★★★★★	★★★★★	★★★★★
February 2013		BullGuard BullGuard Internet Security 15.0 & 15.1	★★★★★	★★★★★	★★★★★
		Check Point ZoneAlarm Extreme Security 13.4	★★★★★	★★★★★	★★★★★
		Comodo Comodo Internet Security Premium 8.2	★★★★★	★★★★★	★★★★★
		ESET ESET Smart Security 8.0	★★★★★	★★★★★	★★★★★
		F-Secure F-Secure Internet Security 2015	★★★★★	★★★★★	★★★★★
		G Data G Data InternetSecurity 2015	★★★★★	★★★★★	★★★★★
		K7 K7 Computing Total Security 14.2	★★★★★	★★★★★	★★★★★
		Kaspersky Lab Kaspersky Lab Internet Security 2015	★★★★★	★★★★★	★★★★★
		McAfee McAfee Internet Security 2015	★★★★★	★★★★★	★★★★★
		MicroWorld eScan Internet Security Suite 14.0	★★★★★	★★★★★	★★★★★
		Norman Norman Security Suite Pro 11.0	★★★★★	★★★★★	★★★★★
		Norton Norton Norton Security 2015	★★★★★	★★★★★	★★★★★
		Panda Panda Security Free Antivirus 15.1	★★★★★	★★★★★	★★★★★
		Quick Heal Quick Heal Total Security 16.0	★★★★★	★★★★★	★★★★★
		ThreatTrack ThreatTrack VIPRE Internet Security 2015	★★★★★	★★★★★	★★★★★
		Trend Micro Trend Micro Internet Security 2015	★★★★★	★★★★★	★★★★★
		Microsoft Microsoft Windows Defender 4.7	★★★★★	★★★★★	★★★★★

VIIRUSETÕRJE valikul tasub esimesena üle vaadata, milliseid tulemusi ekspertide testides need saanud on.

Viirusetõrje: miks ja kuidas?

Viirusetõrje vali korralik ja uuenda seda pidevalt, sest muidu võib arvuti hakata ebameeldivusi korda saatma.

KRISTJAN KARMO
sõltumatu IT-konsultant



Kui alles mõni aasta tagasi oli võimalik küberrünnakuid ja muid turvaintsidente eristada, lugeda ükshaaval, siis praegu on tegemist pigem katkematu vooga. Tööriistad, mis võimaldavad kellegi teise arvutit pahatahtlike kavatsustega üle võtta, on muutunud järjest kättesaadavamaks ja tõhusamaks.

Olukord on lausa nii hull, et enne uue arvuti internetti ühendamist peab kindlasti veenduma viimaste turvauuenduste, tulemüüri ja viirusetõrje olemasolus ja töökindluses. Vastasel juhul võib juh-

tuda, et sa ei kasuta oma arvutit üksi – raal võib süütumal juhul kaevandada kellegi kolmanda jaoks bitcoine, osaleda omaniku teadmata suuremõõtmelises küberrünnakutes või siis otsustavad kurjamid ühel hetkel kõik su olulised failid lukku panna ja võtme eest lunaraha nõudma hakata.

NB! Mitte ükski viirusetõrje, tulemüür ega muu rakendus ei suuda pakuda 100% kaitset pahavara ja küberrünnakute vastu! Hooletu arvutikasutaja on väga lihtne ohver.

Viirusetõrjet valides eelista tuntud kaubamärke, vaata testitulemusi ja proovi ka oma arvutis järele. Ja alles siis uuri hinnalipikut. Aga ennekõike soovitatakse selle kõige juures kasutada spetsialisti abi ja olla üleüldiselt arvutit kasutades valvas. Edu!

Ä Samm-sammult

Kuidas leida endale sobivaim viirusetõrje lahendus?

0. Leia pädev IT-inimene kõike alljärgnevat tegema.

Jah, arvutid võiksid ennast ise kaitsta. Tõepoolest, turvalisust on tarkvaraarenduses järjest rohkem väärtustama hakatud – paraku mitte piisavalt. Mida aeg edasi, seda suuremaks ja keerukamaks lähevad süsteemid ja seda raskem on kõiki võimalikke auke ära lappida. Igatahes, nagu vanasti oli pea igal eestlasel mõni soomlane ära kodustatud, tasuks praegu kaaluda mõne IT-spetsialistiga heade suhete hoidmist. Ma ei pea siinkohal silmas sinu 13aastast õepoega, kes arvutimängus nimega Minecraft imetegusid teeb.

1. Eelista tuntud nimesid. "Välidi odavaid koopiaid!" Antud juhul ei ole hind üldse küsimus, aga selle juurde jõuame tagasi punktis 4. Seda tähtsam on aga koopiade vältimine. Üks väga populaarne nipp, millega iga sugune pahavara end sinu arvutisse sokutab, on viirusetõrje imiteerimine. Loed rahulikult uudiseid, kui ühel hetkel kargab uus aken lahti. Viimane teatab, et su arvutis on kümme viirust ja kui sa kohe just nende viirusetõrjet ei osta, on kõik väga-väga pahasti. Ometi ei näe see üldse sinu arvuti viirusetõrje moodi välja. Jah, selle vältimuse äratundmine on oluline. Tegelikult ei ole mitte keegi mitte kunagi üldse su arvutisse viirusetõrjet paigaldanudki. Küll aga, kui sa säärase teate õnge lähed ja midagi paigaldama tõmmad, oled sa tõenäoliselt avasüli vastu võtnud mõne üsna ebamugava viiruse või muu pahavara. Seega pead olema kurss põhiliste viirusetõrje-tootjatega. Õnneks või kahjuks on neid omajagu.

2. Võrdle testitulemusi. Kuidas jõuda sellele, mis just sulle parimat kaitset pakub? Head kohad alustamiseks ja sobivad ka eelmainitud tuntud nimede leidmi-

seks on näiteks Saksamaa AV-TEST (www.av-test.org) ja Austria AV-Comparatives (www.av-comparatives.org). Tegemist on iseseisvate laboritega, mis testivad erinevaid turul olevaid tooteid ja koostavad neist pingerid. Võrreldakse näiteks seda, mitu protsenti suudab üks või teine toode testi aluseks olevatest viirustest leida või kõrvaldada ning kui palju on seejuures valepositiivseid tulemusi, st viiruse pähe raporteeritakse midagi, mis ei olegi tegelikult viirus.

Viiruste leidmine on kõige alus. Kui viirusetõrje viirust isegi ei leia, mille vastu ta sind siis kaitses, ta suudab? Päti leidmisest üksi on aga vähe abi, kui su turvamees kurjamit territooriumilt kõrvaldada ei suuda ja tal rahu edasi toimetada laseb. Valepositiivsete arv tuleks aga hoida võimalikult madalal, et sina kui kasutaja viiruste vastu hoiatavate teadete suhtes üksikõikseks ei muutuks. Vastasel juhul on viirusetõrje nagu see poiss, kes pidevalt "HUNTI" karjus ja keda lõpuks keegi ei kuulanud.

3. Testi ise. Miks peaks ise testima, kui eksperdid juba niigi testinud on? Tõsi ta on, eelmises punktis toodud testitulemuste põhjal võiks ju endale ka kohe parima välja valida. Paraku on arvutid erinevad, kasutusharjumustest rääkimata. Nii siis tasuks valida nt 3-5 lemmikut, mida ükskhaaval just sinu igapäevakeskkonnas katsetada. Riideid ostes tasub ju neidki selga proovida, mitte lihtsalt numbreid usaldada?

Levivad jutud sellest, kuidas üks või teine viirusetõrje kipub arvuti aeglaseks muutma. Muudabki. Ideaalis võiks arvata, et mida tõhusam tõrje ehk võimekus viiruseid leida ja kõrvaldada, seda rohkem see arvutit kurnab. Päril nii see ei ole – mõni tootja võib suuta väiksema ressursikuluga viiruseid ikkagi paremini leida. Ühtviisi oluline on ka

kasutusmugavus. Kui palju su "küberkaitsja" sind tülitab? Kas tema küsimused või teated on arusaadavad? Või siis ei meeldi sulle hoopiski ta välimus. Ka see on oluline, sest edaspidi hakkate te päris palju aega koos veetma. Viirusetõrje on natuke nagu bassimees rokkansambelis: kui ta liialt esile tükib, teeb ta midagi valesti. Aga jällegi, maitse asi. Võib-olla sulle just meeldiks pidevalt teateid saada, et viimase veerandtunni jooksul ühtegi viirust ei leitud?

4. Tasuline või tasuta, selles on küsimus.

Viimase punktina vaatame rahakotti. Mõned arvavad, et tasuta häid asju ei saa. Või et tasuta toote/teenuse puhul oled hoopis sina see, keda müüakse. Omamoodi on see õige – näiteks annavad tasuta versioonid tootjatele võimaluse oma kasutajajumalate ja seeläbi usaldust potentsiaalsete suurklientide silmis hõlpsasti kasvatada.

Sageli ei piirdu tasuta versioonid ainult viirusetõrjega: muuhulgas võid kaasa saada näiteks ka tulemüüri, rämpsiposti-filtri ja nuhkvaratõrje. Siinkohal tasub endalt ja IT-spetsialistilt küsida, kas seda kõike on tingimata vaja. Võib-olla on sul mingid pakutavad komponendid juba olemas ja nende vahetamine põhjustaks ainult ebamugavusi. Samas, kui hind tundub vastuvõetav ka ainult viirusetõrje eest, ei tasu "raiskuda laenu" osa pärast muretseda. Hinnastamine on enamasti aastapõhine, aastase litsentsi hinnad algavad 30 eurost. Mitmele arvutile korraga ostes pakutakse üldjuhul ka soodustusi.

Ä Loe veebist

Viirusetõrjeprogrammide võrdlevad testid.

www.av-test.org

www.av-comparatives.org

99 NB! Mitte ükski viirusetõrje, tulemüüri ega muu rakendus ei suuda pakkuda 100% kaitset pahavara ja küberrünnakute vastu! Hooletu arvutikasutaja on väga lihtne ohver.



töölle • koju



ISKU
SINCE 1928

SINCE 1928

ISKU

Tallinn
Pärnu mnt. 139f, Tallinn 11317
Avatud E-R 10-19; L 10-16; P 11-16

Telefon: 655 6055
e-post: isku@isku.ee



www.facebook.com/isku.ee
www.isku.ee

Enne kui olukord paraneb, on asjade internet kui teadete põrgu

CATHERINE CLIFFORD
Entrepreneur

Asjade internet (Internet of Things - IoT) on praegu vaid futuristlike tehnikainimeste pärusmaa, nende, kes teevad Google Glassiga pilte, kasutavad Nest'i, et kodus temperatuuri reguleerida jne.

Kümne aasta pärast on kõik teisiti, kui asjade internet on McKinsey & Company ennustuse kohaselt 3,9–11,1 triljoni dollari suurune äri.

Kuigi asjade internetil on potentsiaali, võib keeruline olla selle igapäevaseks muutmise. Ready Set Rocketi tehnoloogiadirektor Gareth Price küsis tänavusel New

Yorgis toimunud Northside Innovation Festivalil oma kuulajatelt, paljud neist kannavad nutiseadmeid. Telefonid ei lugenud. Käsi tõusis vähe. See on näide, et kui ka maailma võrgustatuma linna olulisemal tehnoloogiakonverentsil pole palju nutiseadmete kandjaid, siis need ei ole veel massidesse jõudnud.

Takistuseks on see, et iga seade nõuab oma erinevat operatsioonisüsteemi. McKinsey raporti kohaselt umbes pool asjade interneti väärtusest on, et seadmed suudaksid kasutada ühiseid platvorme. On mõeldamatu hallata tosinaid nutirakendu-

”

Asjade interneti loojad soovivad, et me veedaksime vähem aega aheldatutena IT-seadmete külge.

si ja teateid. Kindlasti läheb hullemaks enne, kui paremaks. Price maalis meile tulevikku, kus 10–15 eri seadet saadavad meile pidevalt erinevaid teateid ja me peame kõiki käsitsi välja lülitama.

Lisaks sellele, et asjade interneti tarkvara peab parem olema, peab selle riist-

vara olema paremini integreeritud linnade taristuga, et seadmed ühenduksid märkamatu võrguga.

Kantavate nutiseamete tootja Bionolux juht Jocelyn Riseberg Scheirer sõnas samal konverentsil, et me peame arhitekte ja linnaplaneerijaid utsitama arvutikastidest väljuma, et nad hakkaksid mõtlema pidevast ühendusest meie ümber. Nii vastuoluline, kui see ka ei tundu, soovivad asjade interneti loojad, et me veedaksime vähem aega aheldatutena IT-seadmete külge. See tähendab, et ka inimesed oleks rohkem teineteisega ühenduses.



**Äripäeva
Akadeemia**

ÄRIPÄEVA JUHTIMISKOOL

Kuus peamist juhtimise valdkonda kogenud juhile

Info ja registreerimine
telefonil **667 0282**,
renate.steinberg@aripaev.ee
või koduleheküljel
akadeemia.aripaev.ee

Äripäev



Koolitajad:

**Kaupo Saue, Mare Pork, Jaano Inno, Jari Kukkonen,
Janek Mäggi, Hille Luht-Pihelgas, Andres Liinat**

**6-päevane koolitus,
26.11.2015 - 15.03.2016
Koolituse hind 2599€ + km**



ÕPETAJATE MAJA

KORRALDA JÄRGMINE SÜNDMUS VANALINNA SÜDAMES!

Kui igapäevased toimetused takistavad keskendumist, siis muutke oma elu lihtsamaks ja mitmekülgsemaks, lihtsalt tulge Õpetajate Majja!

KOOLITUS-, KONFERENSI- ja PEORUUMID

Maja külaliste kasutuses on 9 ruumi 28–267 m², mis oma ajaloolise sisekujunduse ja tänapäevaste võimaluste abil loovad siin toimuvatele sündmustele erilise meeleolu. Võimalik on rentida ka kogu maja. Olemas on tehnilised vahendid sündmuse edukaks korraldamiseks.

FIRMA TÄHTPÄEVAD, JÕULU- ja AASTAVAHETUSPEOD

Korraldame sündmusi pakkudes terviklikke, külaliste soove ja võimalusi arvestavaid lahendusi. Ühendada saab omavahel meeleoluka koolituse, firma-, laste- ja miks mitte ka koguperepeo. Kas poleks tore veeta mõned tunnid kogu perega metsaelanike jõulupeol suures võlumetsas?

MEELEOLUKAD ja HARIVAD KOOLITUSED FIRMADELE ja SÕPRUSKONDADELE

- Vanalinnamäng "Sajandeid põnev"
- Grilling akvaariumis
- Sushi valmistamine kodusel viisil
- Jaapani kodused toidud
- Jaapani teetseremoonia
- Šampanjakoolitus
- Veinimaitsemise kunst koos juustudega
- Kokteilikoolitus

- Šokolaadi ja trühvite valmistamine
- Leiva valmistamise koolitus
- Talgikivist esemete valmistamine
- Keraamika töötuba
- Klaasikunsti töötuba
- Akrüül-kollaažmaal
- Maal ja grafitipliiats – Hiina kollaaž
- Salongiõhtu "Meigi eri"

- Häälekoolitus
- Kontorijooga
- Laste sünnipäevapidu "Meigi ABC"
- Jõulupärgade ja -kinkide meisterdamine
- Jõulueelne õhtu koos meisterfloristi ja -kokaga jpm
- Laste- ja kogupere pidu "Metsaelanike jõulupidu" Suures Võlumetsas

HUVIKURSUSED

- 01.10 Mälu tugevdamise ABC
- 05.10 Aiakujundaja ABC algajatele
- 05.10 Sisekujundaja ABC algajatele
- 06.10 Kodukujundaja ABC algajatele
- 06.10 Köögivilja ja maitsetaimede avamaal ning katmikalal
- 07.10 Budistlik meditatsioon I, kaastunde arendamine
- 07.10 Häälekursus – Heli ja kõla. Sõna ja vägi
- 07.10 Sisekujundusprojektid arvutis

- 08.10 Taro – tõlgendamine ja ennustamine
- 12.10 Tekstiilid interjööris – praktiline töötuba
- 13.10 Meigikooli Meistriklass
- 15.10 PhotoShopi kursus
- 19.10 Ärksameelse inimese kursus
- 22.10 Näitlejameisterlikkuse kursus
- 29.10 Kristallimaagia praktiline õpituba
- 02.11 Joogakursuse 2. aste
- 09.11 Kristallimaagia õpituba

- 10.11 Psühholoogiakursus – psühhoterapeudiks iseendale
- 12.11 Pingetest vabastamise kursus
- 16.11 Psühholoogiakursus – Avalik esinemine
- 18.11 Psühholoogiakursus – Paarisuhte karid
- 18.11 Budistlik meditatsioon II, kaastunde arendamine
- 25.11 Portselanehete valmistamine
- 09.12 Akrüül-kollaažmaali kursus

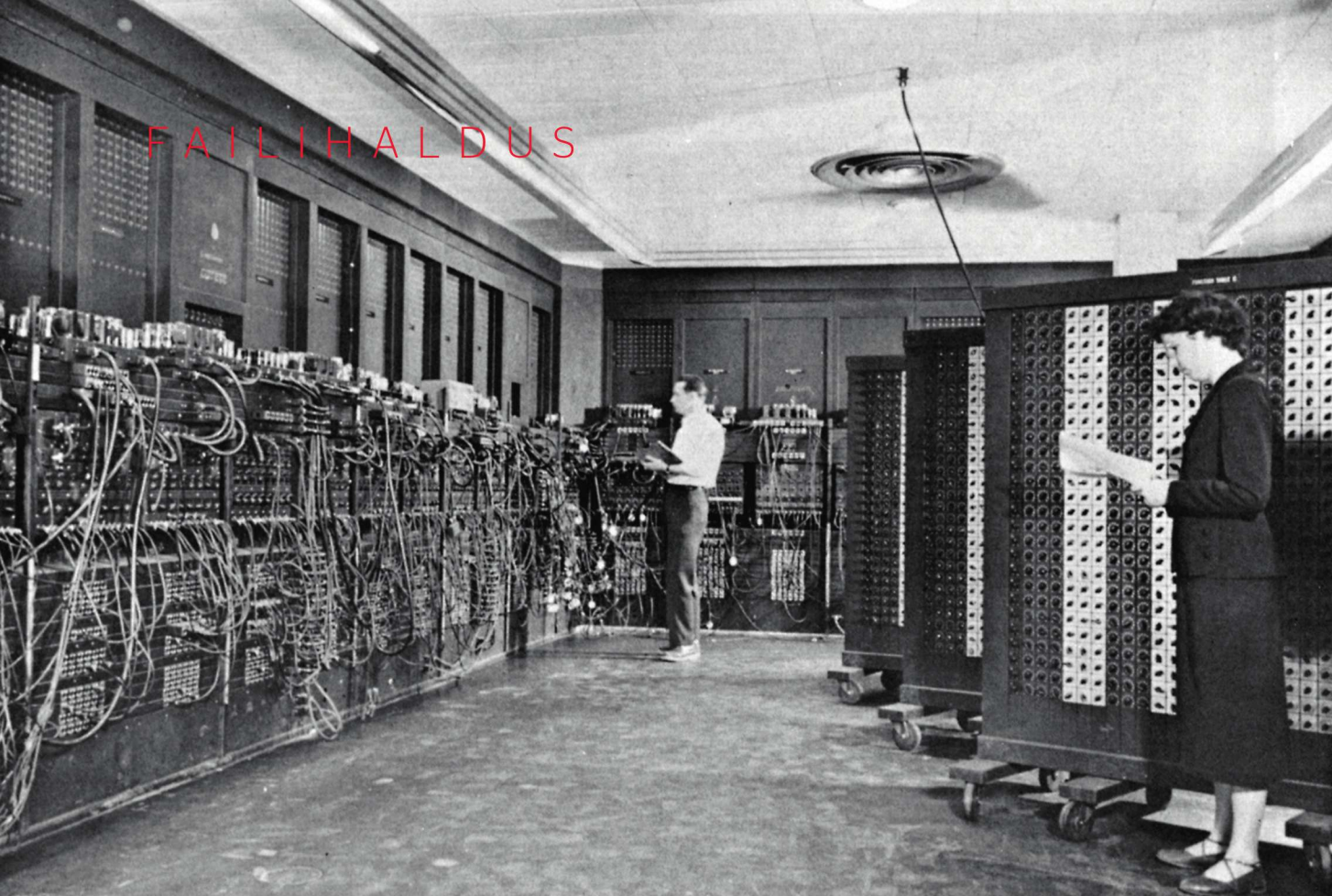
Uus kursuste hooaeg algab jaanuaris 2016, kavas ca 30 kursust.



Sajandeid noor

www.opetajatemaja.ee

Info: tel 615 5161 • info@opetajatemaja.ee • Raekoja plats 14, Tallinn



↑ **ENIAC** on tänaseks ajalugu, kriitiliselt tuleks vaadata ka teisi IT-lahendusi ja vajadusel neid välja vahetada. FOTO: WIKIPEDIA

Saadame FTP teenitud puhkusele

Paljud ettevõtted kasutavad failide liigutamisel ja hoidmisel endiselt FTPd, kuid tänaseks on välja mõeldud palju paremaid lahendusi.

MARILIIS PINN
kaasautor



Kas teate, et FTP ehk File Transfer Protocol oli suureks uuenduseks aastal 1985?

Paljud selle hädad tulevadki sellest, et algne protokoll on juba 30 aastat vana ja meenutage, milline oli internet toona: failid olid väiksemad, kasutajaid vähem, internetiühendus kindlast kaabli- ja raalist raali.

Algselt võimaldas FTP protokoll luua mitmel kliendil ühendus tsentraalse serveri masinaga. Niimoodi oli võimalik ühel kasutajal, kelle enda ribalaius võis olla väike, fail üles laadida suurema ribalaiu-

sega serverisse, nii et see oleks kiiresti kättesaadav paljudele.

Juba siis oli sellega probleeme, sest FTP lubas illegaalse materjali levitajatele ka teataval määral anonüümsust: sageli laaditi failid üles suurte firmade serveritesse, mille omanikud olid sageli täiesti teadmatud, et nad faile edastavad. Selle võimaldamiseks kasutati turvaauke või lihtsalt FTP serveri piirangute puudumist ehk halvasti seadistatud FTP on turvarisk olnud algusest peale.

Niisiis, et oma FTP üles seada on sul vaja kesket serverit. Üks võimalus on osta server riistvaralisel kujul kontoris, tänapäeval sobib selleks ka lauamasin. Võib rentida ka virtuaalse serveri.

Lisaks on vaja seadistada sinna FTP. Kui tahad, et see oleks turvaline, tuleb igale kasutajale eraldi kontod ja salasõnad te-

ha. Salasõnata FTPsid on kergem kuritarvitada, ka üks üldine salasõna pole väga turvaline. Lisaks erinevad FTP-kliendid ehk programmid, millega faile üles alla laadida jne.

Kasutajana võib see lõpuks päris frustreriv olla, kelle FTPs on *active-mode*, kelle *passive-mode*. Kus on salasõna, kus ei ole. Lisaks võib olla näiteks mobiilsest internetist liikudes probleeme ühenduse hoidmisega ja suurte failide üles laadimisega. Lisaks on FTP-l raskusi täp- tähtedega.

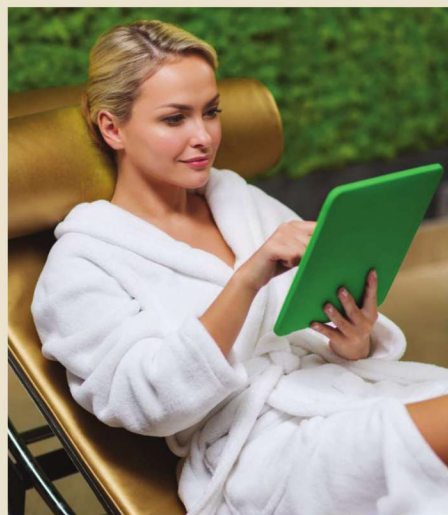
Tõsi, seda 30aastast protokoll on pütitud ja täiustatud, aga sinna kõrvale on tulnud palju mugavamaid lihtsamaid andmete jagamise ja säilitamise viise.

Kõigepealt tuleb välja mõelda, mida sul vaja on ja vastavalt sellele lahendus leida. Täna on turul väga mitmeid teenu-

KONVERENTSISAAL TASUTA VIIMSI VÕI SAAREMAAL

Kui tellid konverentsist osavõtjale majutuse või kohvipausid, lõunasöögi ning konverentsijärgse lõõgastuse SPA18 + saunakeskuses!

Kehtib uutele broneeringutele kuni 2015. a lõpuni.



Sobivaima lahenduse leidmiseks palun võtke meiega julgesti ühendust.

Tallinn Viimsi SPA
e-post kai.jesse@spatallinn.ee
tel 6061020

Tallinn Viimsi SPA

Grand Rose SPA Hotell
e-post mario@grandrose.ee
tel 6667010



Ä Mis on mis FTP

FTP (lahti kirjutatult *file transfer protocol*) on andmeside-protokoll, mis mõeldud failide edastamiseks TCP/IP ühenduse kaudu.

IETF (*internet engineering task force*) kohaselt peaks FTP:

- toetama failide jagamist arvutite vahel;
- populariseerima kaugel asuvate arvutite kaudset või otsest kasutust;
- peitma kasutaja eest erinevate failisüsteemide eripärad;
- edastama andmeid efektiivselt ja usaldusväärselt.

FTP on klient-server protokoll, mis tähendab seda, et failide vahetus toimub kahe arvuti vahel, millest üks on serveri, teine kliendi rollis: selleks, et andmevahetus saaks toimuda, peab üks osapool (klient) võtma tei-

sega (server) ühendust. FTP ühendus käib üle kahe pordi: 20 on failide edastamiseks, 21 muuks suhtluseks. FTPd kasutavad mitmed rakendused, tuntum neist samanimeline UNIX käsura programm.

FTP ajalugu

FTP areng algas aastal 1971, kui MIT (Massachusetts Institute of Technology) arvutivõrkude uurimisrühma teadlane Abhay Bhushan kirjeldas RCF 114-s failiedastusprotokolli eesmärgi ja tööpõhimõtteid. Aastatega on lisandunud muutusi.

1985 – RFC 959 – esimene FTP eesmärgi ja kasutust kirjeldav dokument. Selles on kirjeldatud enamik FTP käsku ning üldine kasutamise spetsiifika.

1994 – RFC 1579 – tulemüüri-sõbralik FTP. Kirjeldatakse muudatuse FTP protokollis kasutata-

vate programmide töös, et ei tekiks tõrkeid, kui andmevahetus käib läbi tulemüüri.

1997 – RFC 2228 – FTP turvalisemaks muutmise. Spetsifikatsiooni lisatakse käsud, mille abil saab muuta suhtlust turvalisemaks.

1998 – RFC 2428 – laiendused IPv6 ja NATs jaoks. Tehakse muudatused, et FTP protokoll töötaaks nii IPv4 kui ka IPv6 protokollidega.

1999 – RFC 2640 – erinevate tähe märkide kodeeringute toe lisamine. Kirjeldatakse kuidas internatsionaliseerida FTP protokollis, et tehtavad muudatused töötaaks ka eelmisi FTP protokolle kasutatavate rakendustepuhul.

2007 – RFC 3659 – erinevate FTP lisade standardiseerimine.

Kasutus tänapäeval

Failide edastus FTP abil täna-

päeval on paljuski erinev võrreldes algse versiooniga. FTP alguses spetsifikatsioonis ei olnud meetodit andmete krüpteeritud kujul edastamiseks. Kuna aga tehnoloogia arenedes selline vajadus tekkis, võeti kasutusele SFTP ja FTPS.

SFTP (ehk SSH *file transfer protocol*) pakkub andmeedastust üle igasuguse usaldusväärse andmevoo. Tavaliselt kasutatakse SFTP protokollis koos SSH 2.0 protokolliga. SFTP on mõeldud kasutamiseks ka muude protokollidega. SSH on protokoll andmete edastamiseks kahe arvuti võrgu abil turvaliselt ühendatud seadme vahel.

FTPS on FTP laiendus, mis lubab andmeid edastada üle TLS (*transport layer security*) ja SSL (*secure sockets layer*) krüptograafilise protokollide.

ALLIKAS: KARL POTISEPA REFERAAT

seppakujaid väga erinevate lahenduste ja hindadega. Sarnaseid teenuseid on mitmeid, kuid igal tootel on erinevused. Võib juhtuda, et parimaks osutub hoopis kombinatsioon mitmest teenusest. Näiteks arhiiv pilves, samas operatiivselt faile jagada mõne muu veebilehe vahendusel.

Arhiiv. Kõige lihtsam on tänapäeval varukoopia teha ilmselt välisele kõvaketale, mille hinnad algavad juba 35 eurost. Sobib hästi, kui internetiühendus on väga vilets. Probleeme on aga, kui tahad infot kellegiga jagada.

Selleks sobib aga näiteks pilveteenus. Amazon tegi kevadel avalikuks uue Cloud Drive Unlimited Everythingi paketi, mis jätab ka teiste parimad kaugele maha. Nimelt 59,99 dollari eest saad piiramatult oma andmeid nende pilves, millel on omakorda varukoopiad, säilitada. Sellel on ka 3 kuu pikkune tasuta prooviperiood. Dropboxis on võimalik kasutada 1TB mahtu, 100 dollari eest aastas. Google Drive pakub samuti 1TB mahtu, kuid 120 dollari eest aastas, Apple'i iCloud küsib 1TB eest suisa 240 dollarit aastas. Teenusepakkujaid on teisi.

Kui on vaja mõnda faili jagada, siis saab seda teha mugavalt meiliga linke saates.

Koostöö. Kui on vaja, et mitu inimest saaks korraga failidee ligi ja neid töödel-

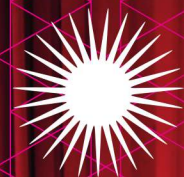
„Võib juhtuda, et parimaks osutub hoopis kombinatsioon mitmest teenusest. Näiteks arhiiv pilves, samas operatiivselt faile jagada mõne muu veebilehe vahendusel.“

da, siis selleks sobib hästi Dropbox või Google Drive. Dropox pakub alguses 1 GB tasuta mahtu, mida saab sõprade kasutama kutsumisega kasvatada, Google Drive annab 15 GB tasuta mahtu. Ka Microsofti OneDrive annab 15 GB tasuta mahtu. Sarnaseid teenuseid on veel. Kuid kõigis on mugav kaustadele kasutajaid lisada, vajadusel kustutada. Kasutaja peab meeles pidama ainult ühte salasõna. Kaustadel on liidesed, mis sujuvalt integreerivad need arvutisse ja lõpuks töötad nagu tavalise kaustaga. Ka suurte failide sünkroniseerimise probleeme on vähem ka mobiilse internetiga. Nende loomisel juba teati, et inimesed liiguvad ringi ja jagavad just suuri faile.

Ajutised lahendused. Sul on üks suur fail, mis on vaja üks kord saata koostööpartnerile, kellega igapäevaselt pole faile vaja jagada. Kasuta WeTransferi või File Dropperit – laadi fail üles ja saada link soovitud inimesele. File Dropperisse saab üles laadida kuni 5 GB faile ja need seisavad seal kuni 30 päeva, WeTransferi tasuta pakettis on faili maksimumsuurus 2GB ja säilimine kaks nädalat, pikemaks ajaks ja suuremaid faile saab loomulikult üles laadida tasu eest. Sarnaseid teenusepakkujaid on veel.

Loomulikult võib väiksemaid faile saata meiliga, Skype'iga jne.

T R Ü K I K E S K U S



KOLM LÕVI

www.kolmlovi.ee • info@trykikeskus.ee • 658 0210, 5332 6911

TULE EESTI
TÕLKEBÜROODE LIIDU
AASTAKONVERENTSILE

27. oktoobril

Nordic Hotel Forumi
konverentsikeskuses

TÕLKETÖÖSTUS – SEEST VÄLJA JA VÄLJAST SISSE

Konverentsi eesmärk on elavdada
suhtlust tõlkevaldkonnas
tegutsejate vahel, jagada
kogemusi ning leida selle kaudu
häid lahendusi, kuidas parandada
tõlkevaliteeti ja -teenuse mainet

Osalema on oodatud eri tausta ja kogemusega tõlkevaldkonna inimesed:

- suured ja väikesed keeleteenuste pakkujad,
- tulevased tõlkeeksperdid ning
- haridusala esindajad,
- ettevõtjad ja turundusinimesed, kes
tõlkimisega otse või kaudselt kokku
puutuvad.



Konverentsi koduleht
ja registreerumine:
www.etbl.ee/konverents

Esinejad:

**Richard
Brooks**

Suurbritannia

**Danilo
Monaco**

Soome

**Miklós
Ban**

Ungari

**Snežana
Kondrašova**

Läti

**Merit
Altrov**

Eesti

**Andres
Kuusik**

Eesti

Seekordse konverentsi fookuses on tõlketööstuse uued arengusuunad ja nendega kohanemine, meeskonna ja suhtluse loomine ning hoidmine.

Keskendumine vastutuse andmisele ja inimeste oskuslikumale juhtimisele. Lisaks loome diskussioone ja lõpetame päeva heade mõtetega restoranis Pegasus.



EESTI
TÕLKEBÜROODE
LIIT

Küsimused ja kontakt:
konverents@etbl.ee
Eesti Tõlkebüroode Liit

Ettevõtte ettevõttes või ühtne tervik?

KARINE VARBLANE
OU Infovara konsultant

Teel sotsialismist kapitalismi oleme hakanud kasumlikkust otsima igas tulu teenivas osakonnas. Tihti on igal üksusel oma äriplaani eraldi kulu ja tulueelarvega ning eesmärk lõpetada aasta positiivsete rahavoogudega. Osakondade vahel on jagatud ka osa tootearenduse, üldadministratiivsetest ja toetavate üksuste kuludest. Selle tulemusena oleks nagu iga suurema ettevõtte sees palju pisikesi ettevõtteid, mis peavad kasumlikud olema eelkõige oma üksuse raames.

Selline lähenemine ei pruugi aga olla ettevõtte kui terviku sisukohast kõige parem viis üldise kasumlikkuse tõstmisel. Silmapaistlik on



Oluline on jälgida, et erinevate üksuste eesmärgid ei töötaks vastu organisatsiooni kui terviku eesmärkidele.

kadunud osakondadevaheline koostöö ettevõtte kasumi maksimeerimisel, mis võib tähendada ka ühes tuluüksuses negatiivset või null-tulemit, et teisel üksusel oleks võimalik arvestatavalt rohkem tulu teenida.

Võtame näiteks automüügi valdkonna. Automüüjal on kasutatud ja uute autode müügi osakond ja mõlemal on oma eelarve ja kasumieesmärgid. Kui ostja soovib en-

ne uue auto soetamist võimalikult lihtsalt ära müüa oma vana auto, siis kasutatud autode osakond soovib pakkuda kliendile madalaima ostuhinna, et teenida vana auto edasimüügil maksimaalset kasumit.

Kirjeldan juhtumit elust enesest, kus tähelepanuta jäeti kliendi käitumisloogika. Potentsiaalne ostja oli välja valinud uue auto ja rahul ka pakutava hinnaga. Nüüd oli vaja ära anda vaid vana auto enam-vähem turuhinnaga. Vana auto eest pakkus aga ettevõtte 31% madalamat hinda, kui oli auto tegelik turuväärtus. Seetõttu otsustas klient müüa auto hoopis vahendaja abiga, et saada turuhinda. Kuna vahendajale läks 5%, oli kliendi võit vana auto müü-

gilt vahendaja abiga 26%. Kuna ostja ei saanud mõistlikult hinnaga autot automüüjale tagastada, loobus ta ka uue auto ostust sellest ettevõttest.

Võtmesõnaks koostöö. Koostöös oleksid kaks osakonda saanud tavapärase marginaali uue auto müügil ja liisaks väikese marginaali vana auto müügil. Igal juhul ei oleks antud tehingu tulemus olnud mõlema üksuse jaoks negatiivne. Selliseid näiteid võib leida paljudest ettevõtte-dest, mistõttu julgustan tulema tuluüksuste jälgimisest tagasi organisatsiooni kui terviku tasandile. Oluline on jälgida, et erinevate üksuste eesmärgid ei töötaks vastu organisatsiooni kui terviku eesmärkidele.



ONYCOR

**Kas teie varba- või sõrmeküüs on traumast kahjustatud?
Kas soovite ergutada küünte kasvu või soodustada tallanaha elastsust?**

Onycor sisaldab tõmmiseid järgmistest looduslikest komponentidest: agaav, sirel, pune, valge sinep, Cayenne'i pipar, kadakas, lisaks taruvaik ja etüülalkohol.

Küünekahjustuste ja/või -kasvu kiirendamiseks tilgutage mõned tilgad küüne alla ja vällile. Liigsarvestunud tallanaha pehmendamiseks või jalanaha hoolduseks hõõruge jalanahale piisav kogus 2–3 minuti jooksul pärast jalgade pesemist ja kuivatamist.



PAPS-20

**Kas tunnete, et olete oma lihastele või liigestele liiga teinud?
Või häirivad teid nahamarrastused ja -kriimustused?
Ehk on teid hammustanud mõni putukas?**

Paps-20 koosneb looduslikest preparaatidest: agaav, sirel, taruvaik ning etüülalkohol. Ülitundlikkuse korral üksikkomponentide suhtes tuleb pidada nõu arstiga.

Kandke PAPS-20 õhukese kihina vastavale kehapiirkonnale kuiva naha peale, soovitatavalt 3–4 korda päevas.



Lisainfo: www.massuno.ee

Küsi Massuno loodustooteid apteekidest. Apteeker annab ka teavet, millises apteegis toodet parajasti saadaval on.



Ekke Lainsalu Kuidas jõuda müügis tippu?

Müügitöö on üks raskemaid ameteid. Et jõuda müügis tippu, on vaja osata teha asju teistest erinevalt. Kuidas leida uusi kliente, teha edukat telefonimüüki, kaitsta oma hinda, võita pakkumisi ja lõpetada tehinguid? Sellest raamatust leiad vastused oma kõige põletavamatele müügiküsimustele.

Kirjastus: Müügitreeningute Keskus
Lehekülgi: 272
Hind: 29,70 €



Garrett Sutton Eduka äriplaani koostamine. Kuidas koostada äriplaani, mis äratav investoris soovi seda lugeda ja ka sellesse investeerida?

Raamat õpetab, kuidas investoreid ligi meelitada, äriplaani tugevusi ja nõrkusi kindlaks teha, konkurentsiga toime tulla ning aidab rahandusest aru saada.

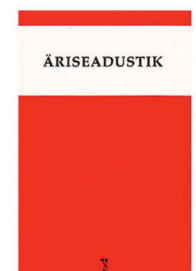
Kirjastus: Sinisukk
Lehekülgi: 256
Hind: 14,19 €



Richard Alan Krieger Tsivilisatsiooni tarkused. Ideaalne elu

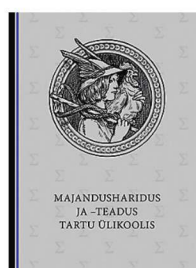
Raamatusse on kogutud rohkem kui 4000 tarka ja mõtlemapanevat, teemade kaupajärjestatud mõttetera, mis aitavad rikastada kirjutajate ja kõnepidajate, tegelikult igaühe keelt, kes soovib teisi juhtida või veenda. Samuti annavad need inspiratsiooni, mis juhatab meid elus edasi.

Kirjastus: Ersen
Lehekülgi: 336
Hind: 21,65 €



Äriseadustik. Seisuga 20.august 2015

Märksõnaline sisujuht.
Kirjastus: Juura
Lehekülgi: 231
Hind: 23,15 €



Majandusharidus ja -teadus Tartu ülikoolis

Toimetanud Jüri Sepp
Raamatus antakse mitmekülgne ülevaade majandusteaduste õpetamisest Tartus alates ülikooli loomisest 1632. aastal. Raamat on liigendatud kuude ossa: Rootsi aeg, Saksa ülikool Venemaal, Eesti ülikool, nõukogude aeg, uus Eesti aeg ning Intervjuud dekaanide ja vilistlastega.

Kirjastus: Eesti Ülikoolide Kirjastus
Lehekülgi: 528
Hind: 24,00 €



Kriisid kapitalismis ja kunstis

Artiklikogumik Eesti majanduse visioonist, euro võlakriisi arengutest, tuleviku Eesti tööturust, ettevõtete sotsiaalsest vastutusest, loomemajandusest ja vastutustundlikust ettevõtlusest, millel arutlevate ettekannete autorid on Priit Perens, Robert Kitt, Ardo Hansson, Mihkel Serivinski, Raul Eamets, Eva Leemet, Mihkel Tombak, Merle Rihma, Velda Buldas ja Ruve Šank.

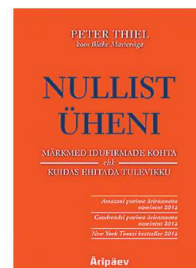
Kirjastus: SE&JS, SA Metsaülikool
Lehekülgi: 240
Hind: 16,00 €



Petri Parvinen Müügipsühholoogia. Nii meile müüakse

Professor Petri Parvinen on kogunud ja analüüsinud müügi-praktikaid nii tööstus-, teenindus- kui ka start-up-ettevõtetes ning toob parimad näited ja uued teadusuuringud nüüd ka Eesti müügirahva ette.

Kirjastus: Äripäev
Lehekülgi: 253
Hind: 29,00 €



Peter Thiel Nullist üheni. Märkmeid idufirmade kohta ehk kuidas ehitada tulevikku

Peter Thiel, legendaarne ettevõtja ja investor, PayPali asutaja ja paljude teiste üliedukate ettevõtete käimalükkaja jagab kogemusi, kuidas leida võimalus uute asjadeni jõuda.

Kirjastus: Äripäev
Lehekülgi: 224
Hind: 38,50 €



www.colonna.ee

Tartu mnt 14, Tallinn Tel: +372 646 1004



**UUSARENDUS
LASNAMÄE
VEEREL
LIIKURI TN. 41
III ETAPP MÜÜGIS**



www.liikuri41.ee

**VIIMASED,
KOLMEKORRUSELISED,
HEA PLANEERINGUGA
JA HUBASED
PEREKORTERID
TOHU 1 JA TOHU 3
PIRITA-KOSEL,
MAARJAMÄEL.**



www.tohu.ee



Müügikorraldus: Colonna Kinnisvara OÜ

Müügiinfo: www.liikuri41.ee, www.tohu.ee ja www.colonna.ee

Martin Sillandi, martin@colonna.ee, +372 511 9962



Põlva Tarbijate Ühistu

AASTAST 1932

OTSIME ÜÜRNIKKE

PROJEKTEERITAVASSE PÕLVA MAKSIMARKETI KAUBANDUSKESKUSESSE PÕLVA LINNAS RINGTEE- JAAMA TÄNAVA RISTMIKUL.



Keskuse
eeldatav
valmimise aeg
on 2017. aasta
II poolaasta.

Võimaluse korral
ruumide suurus
ja jaotus vastavalt
üürniku soovile.

Küsimusi ja sooviavaldusi koos üüripinna orienteeruva suurusega
ootame hiljemalt 14. oktoobriks 2015 e-posti aadressil sekretar@pty.ee.