

Head mõtted tegudes



Noorelt ettevõtjaks

7 edulugu Tartumaalt / vol 2

TEENUSED ALUSTAVALE ETTEVÕTJALE

Konsultatsiooniteenus (tasuta)

- Ettevõtluse vormid, äriühingute asutamine ja registreerimine
- Äriplaani koostamine
- Maksud ja aruandlus ettevõtluses
- Raamatupidamine ja finantsplaneerimine
- Turundus ja müük
- Väikeettevõtte juhtimine ja tegevuse planeerimine
- Stardiprogrammi alane nõustamine
- Erinevate finantseerimisvõimaluste tingimused

Informatsiooniteenus (tasuta)

- Ettevõtluse tugisüsteemi erinevate meetmete, struktuurifondide, regionaalse arengu programmide ja teiste organisatsioonide poolt ettevõtjatele pakutavate teenuste kohta
- Info vahendamine ettevõtluskonsultantide ja nende teenuste kohta

Koolituskursuste korraldamine

Ettevõtte asutamisdokumentide koostamine (põhikiri, asutamisleping või -otsus, muud vajalikud dokumendid); vajadusel notariaja registreerimine. Tasuline kompleksteenustus

Äriplaanide ja finantsproгноoside koostamine (hind kokkuleppeline)

TEENUSED TEGUTSEVALE ETTEVÕTJALE

Konsultatsiooniteenus (kuni 2 h tasuta)

- Erinevate finantseerimisvõimaluste tingimused
- Ettevõtte arendusplaanide seostamine ettevõtluse tugiprogrammidega
- Potentsiaalsete taotlejate nõustamine toetustaotluste ettevalmistamisel

Informatsiooniteenus (tasuta)

- Ettevõtluse tugisüsteemi erinevate meetmete, struktuurifondide, regionaalse arengu programmide ja teiste organisatsioonide poolt ettevõtjatele pakutavate teenuste kohta
- Info vahendamine ettevõtluskonsultantide ja nende teenuste kohta

Koolituskursuste korraldamine

Äriplaanide ja finantsproгноoside koostamine (hind kokkuleppeline)



Taaskord on meil heameel pakkuda Sulle põnevat lugemist ja õpetlikke näpunäiteid Tartumaa alustavatelt ettevõtjatelt. Käesolev kogumik on järjekorras juba teine.

Aastaga sünnib miljoneid uusi ja huvitavaid ideid, millest paljud ka ettevõtluse abil ellu viiakse. Küll erinevate valikute kaudu ja erinevate rahaliste vahendite abil. Kuid hea ja toimiva äriidee realiseerimiseks ei olegi alati esmatähtis suur rahakott, vaid pigem nutikus, läbimõeldud tegutsemine, tarkus, oskus kaasata teadajaid ja avatud koostöö.

Kui Sul on julgust ja tahet realiseerida oma unistused, teadmised ja oskused Sinule sobival viisil, siis Ettevõtjana tegutsemine on kindlasti üks suuremaid väljakutseid. Pakkudes samaaegselt nii pilvepealset paradiisi kui põrgukatla kuumust.

Lahtiste silmadega ringi vaadates võime märgata enda ümber palju kasutamata võimalusi, sealhulgas lausa ka „prügikastis vedelemas“. Selle tõestuseks on näiteks OÜ Greniuse edulugu kasutatud pakendite taaskasutusse võtmisest uudes, noortepärases ja trendikas vormis. Esimese sammu astumiseks läks vaja loovust, avatust, fantaasiat ja julgust. Edu tuli juba läbi põhjaliku turu-uurimise, õigete valikute tegemise ja rahvusvahelise koostöö.

Koostöö tähtsust ettevõtluses ei tohi alahinnata, sest me ei tea kõike, me ei oska kõike ja me ei jõua kõikjale. Abi ja tuge võivad pakkuda Sulle lähedased ja sõbrad, ühinemine erinevate ettevõtjate võrgustikega, osalemine koolitustel või mentorprogrammides, konsultandid Tartu Ärinõuandlast jm.

7 edulugu on küll kirjas meie kogumikus, kuid samahästi võiks siin olla 70 lugu ja rohkemgi, sest uusi ettevõtteid lisandub Tartumaal aastaga üle 800.

Meie edulugude kangelaste jaoks on ettevõtlus kujunenud nii elustiilik kui äritegemiseks.

Edukate klubi ootab uusi liikmeid. Seega... kui Sina tead midagi, mida teised veel ei tea, siis ...julget pealehakkamist!

Kohtumiseni,

*Piret Arusaar
SA Tartu Ärinõuandla juhataja*

Õbluke tütarlaps sammumas hommikul piki Rüütli tänavat, mõlemas käes suured kohvrid ja korvid kaubaga, kaenla all komps, endal silmad säramas ja suu naerul. Igal hommikul Rüütli tänava käsitööpoe välimüüjana kolis ta kauba Küüni tänavale, kauples seal päev läbi rõõmsalt ning mis alles jäi, see tuli õhtul jälle poodi tagasi tassida. Aga Tairile meeldis. Meeldis suhelda erinevate inimestega ja selle käigus müüa, ja inimestele meeldis tema käest osta.

Sellised olid Tairi Leisi hommikud kaheksa aastat tagasi. Et see oli just käsitööpood, kus Tairile tööd pakuti, oli juhus. See valdkond on aga jäänud talle omaseks siiani, aastateks.

Aeg läks. Tairi töötas müüjana, hiljem lõi oma firma. Oli paremaid ja halvemaid aegu, kuni ühel päeval, 2003.aastal, ähvardati rendileping üles öelda. See tähendas, et pood tuleb armsaks saanud keldripinnal kinni panna. Oli vaja midagi otsustada. Tairi otsustas jätkata Raekoja platsil.

Hetkel vabu ruume polnud. Finantsiliselt liialt kulukas, aga tol hetkel ainus lahendus ruume leida, oli EVA kosmeetikapoe ost. Tehing sai tehtud. Kosmeetikaosast jäid vaid eksklusiivlohnad. Põhieesmärk oli siiski käsitöö, suveniiride ja kunstiga kauplemine. Järgnesid kiired ümberkorraldused, remont poes ja kaupluse avamine.

Tairi hakkas oma firmat üles töötama. Noorukese omaniku rõõmus ja vahetu olek ning tütarlapselik käitumine andsid alguses hoopis tagasiõogi. Äripartneritel oli raske usaldada nii noort poeomanikku. Võttis aega, kuni tekkis maine.

Kogu tegevus toimus ülikooliõpingute kõrvalt. Eelmisel kevadel said lõpuks õpingud läbi. Äratundmisrõõmu pakkusid kõrvalainena võetud majandusainete loengud. Need olid huvitavad ja

kasulikud. Neis ühines teooria ja ettevõtlusest saadud praktiline kogemus.

Poodi tehes ei ole olnud erilisi väljatöötatud strateegiaid ega arenguplaane. Kõike on Tairi ise püüdnud teha. Ise müüja, ise koristaja, kauba vastuvõtja, kujundaja, käsitöömeistrite nõuandja ja koolitaja, puhkuste andja – kõik ise. 90 tundi nädalas tööl, teistelt väga palju ei nõudnud, ülesandeid eriti ei delegeerinud.

„Kas see ei tekita läbipõlemist?“ Selle peale vastab Tairi, et oli selline periood, kus kassaaparaadi klõps tekitas okserefleksi. Sellest on ta õppinud – nüüd ta reglementeerib, delegeerib kohustusi ja vastutust.

Tänaseks on Tairi kauplusel hea maine. Korduvalt on Tairi oma käsitööpoe esindanud linna rahvusvahelistel Hansapäevadel. Kord Saksamaal andis Tairi särava intervjuu sealsele riigitelevisionile, tutvustades Tartut ja Eestit. Nüüdki veel satub poodi sakslasi, kes seda kuulnuna-näinuna nimeliselt Tairit otsivad ja poest ostavad.

Hetkel läheb hästi, kuid ärevaks teeb see, et konkurente on tekkinud palju.

Paljuski on see kui liikmapanev jõud tema jaoks. See tekitab pinget, hoiab vormis, sunnib tegema teistest veel paremini. Sunnib mõtlema ja arenema. Ise ta leiab, et viimase aasta jooksul on areng olnud kiirem, kui kogu tegevusaja jooksul kokku.

Ettevõtjaks olemisel võlub Tairit võimalus olla iseenda peremees. Teisalt on see tohutu eneseteostus, rõõm ja rahuldus oma tööst.

Alustajal soovitab ta teha kindlaid otsuseid. Ei tohi karta ja kahelda. Peab olema julgust riskida ja proovida.

„Kõik läheb elus nii nagu tahad, kui asjad ükskord ometi juba ära otsustad. Vali oma suund ja hakka liikuma!“ arwab nooruke ettevõtja.



Esimesed kokkupuuted ettevõtlusega tekkisid 2003. aastal MTÜ Anni Mängumaa asutajaliikmena. Kodanikualgatuse korras avatud laste mängutuba sai üsna kiiresti populaarseks nii laste kui ka nende vanemate hulgas. Mängutoas said lapsed aega veeta hommikul kümnest õhtul kuueni. Nädalavahetustel korraldasime lastele pidusid. Järjest rohkem hakkasime projektikorras oma tegevusi laiendama. Korraldasime lastele linnalaagreid ja suurettevõtete lasteüritusi.

Tänaseks oleme kolunud uutesse rendiruumidesse, mille suurus 240 m². Teeme aktiivset koostööd teiste samalaadsete MTÜ-de ja ka äriettevõtetega, hanke korras pakume teenust Tartu Linnavalitsuse Sotsiaalabi osakonnale.

Omandatud kogemus mittetulussektoris andis tõi lüüa äriühing. Arvestades olukorda, kus lastaiakohtade puudus on väga suur, otsustasime asutada eralasteaia. Kõige raskemaks osutus vastavate ruumide leidmine. Ettevalmistust kinnistu hankimiseks ja koolitusloa taotlemiseks alustasime 2006. aasta alguses. Tammelinna leidis atraktiivne vaikselt ja kauni ümbrusega kinnistu, vajaliku suurusega õueala ja ilusa majaga, milles ei olnud vaja teha suuri ümberehitisi.

Kuna eralasteaia loomine eeldab suurt investeringut, siis alustasime esmajärjekorras labirääkimisi pangaga. Pank oli peale äriplaaniga tutvumist lahkelt nõus äri alustamist finantseerima. Omavahendite leidmine mitmemiljoniliste investeringute puhul on kindlasti üks keerulisemaid. Alustaval ettevõtjal enamasti ei ole oma pangakontol sadu tuhandeid kroone. Kuid takistused said ületatud ja tegevus käivitus kiiresti.

Omamoodi keeruline oli personali leidmine, sest vajalikud inimesed peavad vastama kvalifikatsiooninormidele. Õige samm

oli koheselt lasteaia juhataja palkamine, sest ettevõtjana üksi rabades ja dokumente ette valmistades, oleks kõik võtnud oluliselt rohkem aega.

Ettevõtte alustas täiemahulist tööd tänava 1.septembril, ehk siis avasime lasteaia. Kõik kohad on välja müüdnud. Majas töötab täiskohaga kuus inimest, nendele lisaks veel lisateenuseid pakuvad FIE-d.



Hetkel on põhiliseks igapäevase tööprotsessi käivitamine. Tahame pakkuda kvaliteetset hoiu- ja alusharidusteenust. Tulevikuks on pandud siht saavutada ka rehabilitatsiooniasutusele vajalikud nõuded, sest juba praegu oleme oma asutuses väga konkreetse rõhu pannud erivajadustega laste integreerimisele.

Tänu headele sidemetele erinevate MTÜ-dega, püüame olla heaks partneriks erinevates, puuetega lastele ja nende peredele suunatud projektides, pakudes oma ruume ja vahendeid laste arendamiseks.

Meie puhul on edu toonud eelnev kogemus mittetulussektoris tegutsedes, töövõime suhtlemine, pidev õppimine ja enesetäiendus. Kuuludes rahvusvahelisse edukate noorte naiste ühendusse Ladies Circle, on avanenud võimalus suhelda väga paljude erinevate elualade esindajatega. Igast sellisest isiklikust kontaktist on võimalik õppida ja areneda.

Soovitused alustajale: omandage kogemusi väikestes projektides osalemisega, sest siis on kergem asuda suurte investeringute ja kogemust nõudvate projektide juurde. Tehke võimalikult palju tööd ka vabatahtlikkuse alusel.

Suhelge inimestega – on meeldivaid ja ebameeldivaid kogemusi, omamoodi kasulikud kõik!

Neli noort meest, kellel õpingud pooleli erinevates kõrgkoolides – doktori-, magistri-, bakalaureuseõppes, kes omavahel sugulased, tegid otsuse asutada firma. Kõigil olemas kogemus ja/või haridus ehitusvaldkonnast.

Tegijad räägivad:

Äriidee tekkis seoses arenduspiirkonnaga Ülenurmel. Kuna seal läheb müüki 160 eramukrunti, siis tekkis mõte hakata pakkuma nn. „võtmed kätte” terviklahendust, kusjuures määravaks saaks hind ja valmimise kiirus. Tasaelementmajad täidavad mõlemad tingimused.

Planeerimisega tegime algust suvel 2005. Käivitusprotsessil kaasasime konsultandi, kes oli abiks ettevõtte loomisel ja tegevuse planeerimisel. Töötajate värbamine toimus isiklike kontaktide kaudu. Piiratud rahaliste ressursside tõttu ei olnud võimalust ettevõttele hoonet soetada, seega pidime leidma tootmistevõimeks rendipinna. See osutus üsnagi keerukaks ettevõtmiseks, sest tegevusvaldkond seab tootmishoonele kindlad tingimused. Otsingud on andnud tulemust ja hetkel planeerime hoone tootmisvalmidusse viimist.

Alustamist finantseeriti omavahenditest ja EAS-i poolt saadud starditoetusega. Stardiabi taotlemise protsessi oli kaasatud konsultant, kelle abiga saavutati positiivne tulemus.

Edu on toonud juhtivtöötajate varasemad kogemused, ambitsioonid ja töökus. Organisatsioonis töötavad inimesed tegutsevad protseduurireeglite järgi, igaüks omas vastutusvaldkonnas, see tagab ettevõtte efektiivse ja stabiilse toimimise.

Oleme jaotanud ettevõtte tegevuse etappideks, määratledes lühiajalised (1-3 aastat), keskpikad (3-5 aastat) ning pikaajalised eesmärgid (5-10 aastat). Praeguses, esimeses etapis, tegeleme tootmishoone soetamisega, seejärel alustame renoveerimist, et ehitada välja puitkarkassmajade tehase I järk. Investeeringute osalist finantseerimist taotleme pangalt.



Teise etapi eesmärgiks on tootmistevõime edukas käivitamine, ettevõtte tegevuse muutmise stabiilseks ja kasumlikuks, tootes peamiselt koduturule. Võimaluse korral alustatakse ka katselise ekspordiga. Kolmandas etapis on ettevõtte eesmärgiks siseneda välisriikidele ja alustada ettevalmistusi puitkarkassmajade tehase II järku väljaehitamiseks.

Toodangu mahu ja müügi suurenemist ootame tänaste plaanide kohaselt kevadel 2007, mil plaanime tootmise üle viia tehasesse praeguse ehitusplatsi-tootmise asemel. Täna on firmas 12 töötajat, oleme juurde võtnud ka oskustöölisi. Pikemas perspektiivis plaanime alustada tootmist Põhjamaades. Loodame mõne aasta pärast olla Põhjamaades tuntud ja tunnustatud kaubamärk, omades ekspordi osakaalu kuni 85%.



Kuidas alustada ja edukas olla? Äriidee tekkimisel tuleks leida vastused küsimustele: Mida? Kuidas? Kellele? Kui vastused on leitud, tuleks leida selles valdkonnas tegutsemiseks pädevad isikud ja oma veendumustele kindlaks jäädes ettevõtte loomisega algust teha. Selleks on majanduslik mikroliima Eestis väga soodne: loodud on erinevaid koolitus- ja konsultatsiooniettevõtteid, mis lihtsustavad ja aitavad alustavate ettevõtete loomist ja aitavad kaasa ka tegevusele. On olemas mitmeid erinevaid toetusi soodustamiseks ettevõtete alustamist ja tegutsemist ning pangad on finantseerimist huvitatud.

Et edukas olla, tuleb olla valmis teadmiste pagasi täiendamiseks ja kompromissideks.

Toomas Pikk

Esimene suur tünn tehti valmis aastavahetuse eel mitmed aastad tagasi. Kolmel noorel mehel tekkis mõte uut aastat vastu võtta kumblustünnis. Suure tünni pilt leiti juhuslikult internetist, kas USA või Kanada leheküljelt.

Hiiumaalt pärit noormees Tambet Leenurm õppis sel ajal kunstikoolis mööblerialal, Meelis Michelson ja Priit Jagomägi kompanjonideks, ja nii see läks.

Esimene tünn sai valmis siiski veidi peale aastavahetust, aga kui see tuletoorjede poos vett täis lasti ja tuletõrjajate silme all esimene kumblus tehti, oli selge, et sündinud oli vaieldamatu naudinguhitt.

Tartu Tünnitehas OÜ registreeriti 2002. aastal ning selle tingiski vajadus tulla põranda alt välja. Et aamissepatõde idee oli juba ammu varem idanenud ning esimesed töödki keldrinurgas valmis tehtud, tuli asjade loogilise jätkuna luua juriidiline keha katuseks. Nii saigi artellist OÜ. Kohe selgus ka, et keegi osanikest ei olnud eelneva tudengipõlve jooksul märkimisväärseid sääste kogunud ja nii oli laenamise kõrval EAS stardiabi suur abi. Edaspidi on hakkama saadud oma teenituga, kuigi otstarbekas oleks nii mõneski valdkonnas teha arenguhüpe, mille sooritamiseks jääb omavahenditest väheks. Selleks oleme hoidnud silma peal erinevatel toetusmeetmetel ja plaanime võimalusel neid kasutada.

Alustuseks otsisime tünnide tootmiseks tasuta tootmispinda, edasi läks tegevus juba rendipindadele. Lisatööjõudu on aegade jooksul vähe kasutatatud.

Esimene valminud suur tünn liikus ühelt ürituselt teisele, olles esimesel aastal käigus peaaegu igal nädalavahetusel. Suusatamise MK-etappidel Otepääl oli tünn rahvusvahelises telepildis vaheldumisi suusatajatega. Reklaam missugune. Aga see ei



olnud tegijate planeeritud turundusstrateegia ega raklaamikampaania. Tähtsam oli hoopis tünnis kumblemise ja sellega kaasas käiva elustiili propageerimine.

Kuid ekspordi osakaal on algusest peale olnud firmas valdav: ligikaudu 2/3 toodangust läheb piiri taha. Ekspord on massitöö, mis annab mahtu, Eesti turg on arenev sektor. Siin on lihtsam eriprojekte teha ja katsetada. See meeldib. Rutiinse töö tegemiseks kasutame allhanget.

Elustiiliettevõtteks võibki Tünnitehast nimetada. Tegijaid ühendab ennekõike sarnane mõtteviis ja maailmavaade, ühised huvid ja arusaamad. Kui kellelgi tekivad uued huvid ja väljakutsed, siis astutakse kõrvale. Väikese töötajate arvuga pere(de)firmana on võimalik ainult nii elus püsida – täielikult pühendudes.

Äriidee oli lihtne – isiklik kuumaveeallikas kõigepealt endale ja sõpradele ning seejärel kõikidele eestlastele ja kaugemalegi. Tõsi, sellest ideest oleme tänaseks küll väga kaugele arenenud. Tootevalikus on lisaks erinevatele kumblustünnidele

nende lisavarustus ja tünniahjud dušikabiinid, vannid ja valamud, vannitoa- ja köögimööbel, vaadid viskile ja silmailuks, istutuspotid aeda, aga ka kumblustünnide rent erinevatel üritustel.

Tulevik on meie nägemuses ikka väike nišifirma, mille suurim väärtus on töötajate teadmiste ja oskuste baasil loodud usaldusväärne kuvand. Pühendunult oma tööd tehes on kindel nii klientide kui ka iseenese rahulolu tehtuga. See on ka soovitus kõikidele sarnaselt alustada soovijatele – pühenduge oma alale. Täielikult.

Meelis Michelson

Oma alguse sai Mobi rühmatööst ühes Tartu Ülikooli loengus, kus oli koos erinevate teaduskondade tudengeid. Ülesandeks oli: mõelda välja oma firma ja viia sellega ellu üks projekt. Rühmadesse jagamine käis pooljuhuslikult.

Mobi Solutions OÜ asutati aastal 2000 viie tollase Tartu Ülikooli tudengi poolt. Peagi liitus Mobiga ka endine peaministri nõunik ja arvukate innovaatiliste projektide algataja Linnar Viik.

2001. aastal Elton Johni kontserdil pakkus Mobi kontserdi korraldajatele välja tehnilise lahenduse, kuidas kümned tuhanded mobiiliomanikud saaksid lühisõnumeid saates SMS-mängus osaleda.

Sellega roodi turule maailmas ainulaadne, Äripäevalt aasta innovatiivseima idee auhinna võitnud üritus-SMS-teenused, mille abil saab konverentsidel, kontsertidel ja ööklubides lühisõnumi abil arvamust avaldada, hääletada ja hinnata.

Uusi teenuseid tuli ridamisi: alustati mobiilsete lisaväärtusteenuste pakumise ning lühisõnumite vahendajana teistele teenusepakujatele ja sisutootjatele. Arendati välja SMS-gateway ning alustati m-turunduse teenuste pakumise. Lisandusid SMS-maksed, mobiilse bussipileti pilootprojekt Tallinnas koos Regioga, igaihe M-äri. 2003. a. alustati aktiivsemalt oma toodete ja teenuste turustamist väljaspool Eestit, käivitati mobiilsete rakenduste arenduse ärisuund.

Esimesena Eestis asuti põhjalikumalt tegelema m-valitsemise temaatikaga. Järgmisel aastal käivitati koostöös Tartu Linnavalitsusega M-Tartu projekt.

Täna on Mobi heaks m-partneriks enam kui 60-le ettevõttele, riigiasutusele ja organisatsioonile nii Eestis kui välismaal. Nii kaugele on Mobi jõudnud tänu mitmete heade asjade kokkulangevusele - tegevusala, mis meeldib ning hea meeskond, mis on



foto Raivo Tasso/Maaleht

püsinud. Suuresti ka tänu sellele, et algusaastatel jätkus tahtmist edasi pingutada.

Pikaajalisi arenguplaane pole Mobi teinud. Konkreetseid eesmärgid seatakse tavaliselt aastaks. Küll on paika pandud firma põhi-väärtused, lühidalt ja selgelt. Nendega arvestatakse ja neid järgitakse. Nii lihtne see ongi.

Alguses tehti ise, tehakse ka praegu. Alates 2002. aastast on firmasse võetud töötajaid, tänaseks kokku viisteist.

Rain Rannu (partner, juhatuse liige, turundus- ja äriarendusjuht) mõtteid ettevõtjaks saamisest:

„Kui me Mobiga alustasime, olime ülikooli kolmandal kursusel ja ei teadnud ettevõtlusest suurt midagi. Tegime mõned teenused, mis meile põnevad tundusid ning avastasime, et need meeldivad ka teistele – meie müük kasvas kiiresti.

Aga me ei teeninud raha. Kaks esimest tegutsemisaastat ei saanud omanikud sentigi. Alles kolmandal aastal leidsime, et võime endale palga maksmist lubada ja alles neljandal aastal teenisime kasumit.

Kas me oleksime vastu pidanud (ja mitte tööle läinud) ka siis, kui me ei oleks olnud üliõpilased, vaid teinud ettevõtte peale kooli lõpetamist ja mõneaastast töötamist?

Võibolla, aga see oleks olnud palju raskem. Sest kui Sa oled kooli lõpetanud, mõned aastad heas firmas töötanud, hea palgaga harjunud, sul on võib-olla maja- või korterilaen, autoliising, võib-olla isegi pere. Sa oled oma elustandardiga harjunud ning siis Sa tõenäoliselt ei julge eriti ettevõtlusega riskida, sest ebaõnnestumise hind on kõrge.

Noorena, õpilase või üliõpilasena on lihtsam, sest siis ei ole mitte midagi kaotada. Iga aastaga muutub alustamine raskemaks. Miks siis oodata?”

OÜ Greniuse äriideeks on taaskasutatud materjalidest erinevate aksessuaaride valmistamine. Peamiseks toormaterjaliks on kõikvõimalikud pakendid ning vastupidavast PVC-materjalist välireklaamplakatid. Teisisõnu - kasutatud piima-, mahla- ja kohvipakkidest tehakse pinaleid ja PVC-postritest ilusaid ja huvitavaid raha- ja käekotte. Tavaelus olmeprügiks nimetatav on firmale väärt toormaterjaliks.

Greniuse mitteametlikuks alguseks saab lugeda 2004. aasta novembrit, mil Reigo Ginter ja Vanessa de Barros Viana Macarico alustasid tetrapakkidest rahakottide valmistamist ja müüki Portugali moe- ja keskkonnalaatadel.

Et mõlemad olime tudengid ja kõike tegime ise, olid alustuseks tootmismahud suhteliselt väikesed. Samas test-turustamise seisukohalt kindlustus kiiresti arusaam, et nõudlus ületab pakumise selles nišis mitmekordselt. Seega otsustasime oma ettevõtmist edasi arendada ja ka ärilist poolt rohkem organiseerida. Portugalis tegutsesime Vanessa Macarico Portugali FIE alt. Peale 2004-2005 aastal õppimise kõrvalt põlve otsas nokitsemist kolisime ettevõtmine Eestisse.

OÜ Grenius kanti Eesti äriregistrisse 2006. aasta veebruaris ning täna on püsti pandud korralikult funktsioneeriv tootmisüksus. Lisandunud on kaks uut osanikku.

Kõige esimese raha investeerisime me oma säästudest. Kui selgus, et sellest ei piisa ettevõtte kiireks arenguks, taotlesime starditoetust Ettevõtluse Arendamise Sihtasutusest. Koostöös Tartu Äriõuandlaga valmis korralik äriplaan, mille põhjal meile ka stardiabi eraldati. Kui esmapilgul võib tunduda pea 20-leheküljelise dokumendi koostamine ajaraikamisena, siis tegelikult aitab äriplaan kirjutamine ka endal paremini selgeks mõelda, millist strateegiat ettevõtte arenguks kasutada.

Seoses töömahu hüppelise kasvuga oleme kaasanud oma ettevõttesse müügijuhiks Aive Villota ning äriinglina firmaga liitunud Hollandi ärimehed professor Siemon Smid, kes abistab meid ka rahvusvahelise müügiõrgustiku arendamisel. Aprillist 2006 töötab meil ka pikaajalise staaziga õmblejanna Ene Koskor.

Hetkeseisuga on võimalik meie toodangut osta 15 poest viies riigis. Jõuluhooajaks 2006 on planeeritud müügiõrgustiku kogusuuruseks juba 32 poodi. Nii kaugele oleme jõudnud kindlasti tänu omaenda aktiivsusele.

Siiani on suurem osa tegevusest toimunud käigult improviseerides. Ettevõtte kasvades tuleb paratamatult aga järjest rohkem tähelepanu pöörata ka süstemaatilisele planeerimisele. Praegu on esmaseks eesmärgiks tootmisüksuse jätkusuutliku struktuuri loomine, mis võimaldaks selle tulevikus kellelegi teisele hallata anda. See jätkaks endale rohkem aega turundusega tegelemiseks.

Ettevõtlusega alustades tuleb arvestada, et keegi sulle ette ei ütle, mida sa täpselt tegema pead

- kõik tuleb endal leiutada.

Viie aasta pärast loodame olla tuntud bränd enamikel Euroopa turgudel, suurendades oma tootmisvõimsust vähemalt kümme korda. Kindlasti jätkub ka meie tootevaliku laienemine, uued kollektsioonid valmivad vähemalt kaks korda aastas.

Kuidas alustada ja edukas olla?

Kõige olulisem - vali endale ala, mis sind tõeliselt huvitab!
You dont get tired when You are running for fun!

Reigo Ginter



Äriühingu loomise idee oli suuresti seotud vajadusega luua ise endale kindel töökoht. Ilmselt mõjutas üldine majanduslik olukord ning tekkinud kinnisvara- ja ehitusbuum suuresti minu otsust. Tähtsusetu polnud ka stardiabi saamise võimalus.

2002 lõpetasin Maaülikooli diplomeeritud majandusteadlasena. Otsus, mida teha edasi, pidi veidi küpsema. Saatsin mõned CVd, kohtadele valituks ei osutunud.

Nii esitasingi 2003. aasta jaanuaris, olles töötu, Ettevõtluse Arendamise Sihtasutusele taotluse starditoetuse saamiseks, et soetada miniekskavaator ning alustada kaevetöödega. Et olen õppinud neli aastat maainseneri erialal ning lõpetanud majanduse erialal, oli otsus loogiline ja teadmisi piisavalt.

2003.a. mais registreeriti minu firma, starditoetus rahastati ning ostsin oma esimese ekskavaatori. Küll väikese, aga eesmärgiks oligi trasside kaevamine. Tegevus käivitus samal suvel. Töötasin masinal ise, tegin kaeveteid. Tööd oli lihtne leida, piisas ajalehekuulutusest, sest mehhanisme oli veel vähe. Meelde on jäänud esimene suurem töö – 1,5 km gaasitrassi. Aga teha tuli muudki – dekoratiivtiike, eramajade vundamente ja palju, palju muud.

Kõik laabus kuidagi hästi ja valutult - algaja õnn – võib selle kohta öelda. Ehkki rikkaks selle suvega ei saanud, rohkem oli ikka avastamise- ja tööõõm.

Tänaseks on sellest möödas kolm aastat. Firma on kasvanud, olen soetanud ligi kolme miljoni eest juurde tehnikat: suure ekskavaator-laaduri, veoauto. Nüüd kasutades juba panga abi, sest ettevõttel läheb hästi.

Siiski on väikefirmal raske konkurentsipüsida, sest elu sunnib kogu aeg laienema. Selleks, et endale töid saada, on üha rohkem vaja omada erinevaid mehhanisme, pakkuda kompaktsset teenust, et objektile saaks tegutseda mitmekülgselt.



Töid on tehtud üle vabariigi, ettevõttes on praegu kolm töölepinguga töötajat.

Ise mehhanismidel enam ei tööta. Muud tegemist, asjaajamist, organiseerimist, lepingute sõlmimist, iga-sugust „tulekustutamist” on palju, kuid ei planeeri ka täiendava juhi töölevõtmist. Praegu veel jõuan ja üha tihenevas konkurentsisis on hea ise kätt pulsil hoida. Kogu edu on praegu siiski rajatud meie jätkuvale majanduskasvule. Inimestel läheb hästi, pank laenab, arendaja arendab, uued majad ja korterid aina valmivad. Ehitusvaldkonnas tegutsedes tööd jätkub. Kuni see kestab, Mutimetroo OÜ-l tööpuudust karta

pole. Kui see ootamatult peaks lõppema – ka sellele olen mõelnud, siis tuleb ümber profileeruda.

Mida soovitada alustajale – peab võtma riske, tegema ise tööd, proovima, kas õnnestub, mitte kartma. Tegevusvaldkond, milles tegutseda hakata, peaks olema selline, milles ise kodus oled. Minu jaoks on ettevõtjaks olemise eeliseks maagiline sõna - vabadus.

Olulised aadressid Tartumaa ettevõtjale:

Tartu Maakohtu Registriosakond	- ettevõtete registreerimine	Kalevi 1, Tartu	Tel 7 500 502, 7 500 513 tartu.registriosakond@just.ee
Maksu- ja Tolliamet Lõuna Maksu- ja tollikeskus	- FIE registreerimine - maksudealane nõustamine - tolliinfo	Sõpruse pst. 4, Tartu	Tel 7 307 100 louna@emta.ee www.emta.ee
Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus	- ettevõtluse ja regionaalse arengu toetusmeetmed - ettevõtja infovärv AKTIVA	Liivalaia 13/15, Tallinn	Tel 6 279 400 eas@eas.ee www.eas.ee www.aktiva.ee
EAS Tartu esindus		Fortuuna 1B, Tartu	Tel 7 386 000
Tartu Teaduspark	- tehnoloogiaalane nõustamine - inkubatsiooniteenus	Riia 185, Tartu	Tel 7 383 005 info@park.tartu.ee
Tartu Ülikooli Tehnoloogiainstituut	- teadus- ja tehnoloogiaalane nõustamine - arendusprojektid	Nooruse 1, Tartu	Tel 7 374 800 info@tuit.ut.ee
EKTK Tartu esindus	- õigus- ja väliskaubandus- alane nõustamine	Lai 6, Tartu	Tel 7 442 196 tartu@koda.ee
EVEA kontaktisik Lõuna-Eestis	- kooolitus, infopäevad - ettev. alased projektid		Tel 5289 249 kaidar@evea.ee
Tartu Linnavalitsuse ettevõtlusosakond	- majandustegevuste registri registreeringud	Küüni 5, Tartu	Tel 7 361 192 evo@raad.tartu.ee
Tartumaa Tööhõiveamet		Riia 35, Tartu	Tel 7 427 155

Toetavad



TARTU MAAVALITSUS



RETSEPT EDUKA ÄRI ALUSTAMISEKS

Rockefelleri vormikook

Koostis

Põhiained

- Huvitavad ideed
- Avatus
- Riskijulgus ja pealehakkamine
- Initsiatiiv
- Enesekindlus
- Pühendumus

Lisandid oma äranägemisel ja sobivates kogustes.

- Enne valmistamise juurde asumist võta ligi mõttekaaslased ja diskuteeri elavalt.
- Mida rohkem uusi mõtteid, seda parem segu.

Valmistamine

Sega suures anumaskõik Huvitavad Ideed. Seejärel sõelu välja läbi *erialaste oskuste ja turunõudluse sõela* kõige magusamad tükid. Lisa teised põhiained ja sega kemüüset senikaua, kuni konsistents muutub meelepäraseks. Jäta segu jahedasse kohta ja lase mõnda aega kerkida.

Nüüd on paras aeg pöörduda meisterkookade poole Tartu Ärinõuandlasse. Kokkamisabi pakutakse ettevõtlusköögis täiesti tasuta.

Lisa targad nõuanded, rosinad ja pähklid Aktiva-koduleheküljelt (aktiva.ee). Vala segu küpsetuspaberiga vooderdatud ümmargusse äriplaanivormi.

Küpseta 175-kraadises ahjus.

Vormikoogi õnnestumise korral registreeri retsept Ettevõtlusalaste Retseptide Ühingus.

Kaunistuseks lisa silmad shokolaadist – avatud uuele ja uudishimulikud.

