



Vabariigi aastapäeva eel andis president Toomas Hendrik Ilves O'Brockile teenetemärgi. Tema jaoks oli see oluline tunnustus. "Alati on väga mõnus, kui keegi patsutab sulle õlale, et tubli töö. Loomulikult, kui tunnustus tuleb presidendilt, siis on veel mõnusam. Aga ma ei tee neid asju au pärast, ma tahangi oma kogukonnale tagasi anda."

Molycorp Silmetis end tõestanud David O'Brock-Kaljuvee hindab Eesti kultuuri ja loodust ning on rahul, et tema lapsed saavad siin üles kasvada.

TEKST KADRI PÖLENDIK

FOTOD MEELI KÜTTIM, ANDRAS KRALLA, VEIKO TÖKMAN, ANDRES HAABU, ERAKOGU

Kohtume David O'Brockiga Molycorp Silmeti kontoris Sillamäel jaanuari lõpus, kui on veel sügav talv. Kontoris pakutakse kohvi, David ise joob aga suurest, Mendelejevi tabeliga kaetud kruusist teed. Ta ütleb, et eelistabki pigem teed juua. Kruusi, millel on keemilised elemendid, kinkis O'Brockile abikaasa, et ta saaks selgeks teema, millega oma igapäevatöös kokku puutub.

TUNDMATUNA SILLAMÄELE ETTEVÕTTE JUHIKS

Oma tööd võtab O'Brock tõsiselt. Kaheksa aasta jooksul Molycorp Silmetis on ta ära õppinud eesti ja vene keele, vähemalt sellisel määral, et saab tehases igaühega vabalt suhelda. Keemiat õpib ta siiani. Oma ettevõtte, töötajate ja kogukonnast hoolib ta väga palju. Lausa nii palju, et lükkas tagasi võimaluse asuda Molycorpi korporatsiooni müügidirektoriks. Ta leidis, et on grupile kõige kasulik just siis, kui hoiab Sillamäe tehase silma peal.

Kui O'Brock 1999. aastal Silmetisse kutsuti, oli algus raske. Tema uuenduslikke ideid ettevõtte müügi parandamiseks ei tahetud kuulda võtta. Kahe aastaga suutis ta end tõestada ja kui teda 2001. aastal Viru Keemia Gruppi kutsuti, läks ta Silmetist rahuliku südamega, sest ettevõttel läks hästi.

Kuus aastat hiljem oli ta Silmetis tagasi, olukord oli läinud taas keeruliseks.

2010. aastal hakkas ettevõtte tollane omanik Tiit Vähi otsima uut strateegilist investorit. O'Brocki abiga leiti neli firmat, kellest Vähi otsustas ameeriklaste Molycorpi kasuks. Kuigi ostuhuviliste seas oli ka finantsinvestoreid, kellelt oleks rohkem raha tulnud, ei olnud Vähi nende kaasamisega nõus. "Ta ei pannud oma higi ja verd kümme aastat siia selleks, et firma oleks paari aasta pärast pankrotis," selgitab O'Brock Vähi otsust.

Nelja kuuga sai tehing Molycorpiga tehtud, kuid kaks nädalat enne allkirjastamist otsustas Silmeti üks osanik Austrias, et tahab samuti oma osaluse Molycorpile müüa. Algasid uued kõnelused, mis olid O'Brocki jaoks üsna pingelised.

"Mina ei uskunud, kuni olin juristide kabinetis ja kõik osapooled olid seal alla kirjutamas, et see juhtub. Ja see toimus esimesel aprillil," naerab O'Brock ja jätkab läbi naeru: "Märtsi viimasel päeval ma mõtlesin küll, et päris hea nali tuleb homme, kui ma olen seal kabinetis üksi ja nad helistavad ja ütlevad mulle, et "aprill!" Nii aga ei juhtunud ja David O'Brockist sai 2011. aasta 1. aprillil Molycorp Silmeti juht.

EESTIS TÖÖTAJAILE NARKOTESTE EI TEHTA

Esimene aasta nii-öelda uues ettevõttes oli keeruline, O'Brock meenutab, et töötas end sel ajal sisuliselt diplomaadiks kolme kultuuri vahel. "Ameeriklased ei saanud näiteks aru, miks ei tohi Eestis nõuda, et inimesed teeksid enne tööleminekut narkotesti. Pidin neile selgitama, et siin lihtsalt ei tohi nii teha." Ta räägib, et Ameerikas on see tavaline, et töötajatele tehakse juhuslikke teste nagu sportlastelegi.

"Tuligi neile selgitada, et see, mida inimene teeb kodus, ei ole tööle nende asi, kuni nad ei ole tööle tulles millegi mõju all. Siin Ida-Virumaal on suurim probleem alkohol. Kui inimene on tööle tulles joores, siis on see ohtlik mitte ainult neile, vaid ka... (otsib õiget eestikeelset sõna, ütleb vene keeles 'sotrudniki') töökaaslastele."

Samas tõdeb ta, et tegelikult on vene ja ameerika kultuur paljuski sarnased. Mõlemad on suurriigid, eneseuhkus on ka päris suur ja tuleb osata inimesi töötgemisel nii mõjutada, et nad tunneksid end hästi, kui nad oma tööd teevad.

TÖÖREISID HEA VÕIMALUS KULTUURE UURIDA

Kahetsusega tunnistab David, et ei jõua väga palju trenni teha. Ainsad vabad hetked selleks on tööreisidel, kus võib tekkida hommikul hotellis aega käia jõusaalis või teha linnas pikem jalutuskäik. Kuigi ka tööreisidel pole tal eriti palju vaba aega. Ta toob näiteks Aasia kliendid, kes alati planeerivad kõik seal veedetud päevad hommikust õhtuni ära.

Reisida Davidile meeldib. Ta naudib uute kultuuride tundmaõppimist, sest see on väga oluline osa müügitööst ja samal ajal väga hariv. "Mulle meeldib uurida nende religiooni, ajalugu... Seda on väga huvitav vaadata, kuidas kõik on kuidagi seotud.

Näiteks ma olin Ukrainas ühes vanas mungakloostri. Uurisid põnevusega sealsete ikoonide sümbolismi, sest vanasti tähendas iga asi midagi. Kui vaadata neid maalinguid seal, ja siis käia ringi Aasias, näed täpselt samu sümboleid näiteks budismis. Aga budism on ju palju vanem kui kristlus – kust see seotus tuli? Seda on minu jaoks väga huvitav uurida."

O'Brocki nõrkus kultuuride tundmaõppimise vastu tähendab ka seda, et tema pikaajasetel äri-

Tegelikult on vene ja ameerika kultuur paljuski sarnased.