



# Eesti Parimad Ettevõtted

Eesti Ettevõtete  
Konkurentsivõime Edetabel 2004

Ettevõtluse Auhind 2004



enterprise estonia  
ettevõtluse arendamise sihtasutus



[www.koda.ee](http://www.koda.ee)



EESTI TÖÖANDJATE KESKLIIT  
Estonian Employers' Confederation

**Eesti Päevaleht**



# Kõik ühe katuse all



## Eesti Ehitus

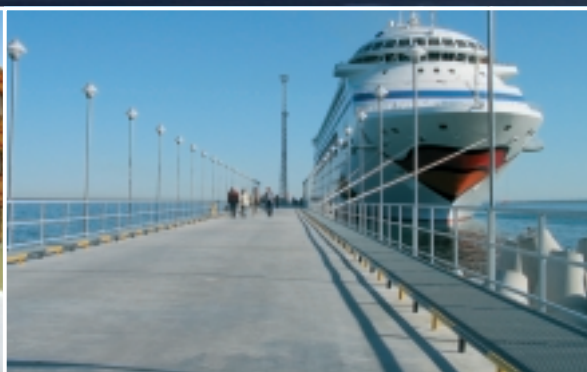
- ehitus
- renoveerimine
- rekonstrueerimine

## Linnaehitus

- ehitus
- renoveerimine
- restaureerimine

## Aspi

- teede ja raudteede ehitus ja renoveerimine



 **EESTI EHITUS**

**M**eil on hea meel esitleda selles trükises kahe üheaegselt korraldatud ettevõtluskonkursi tulemusi. Üks neist on "Eesti ettevõtete konkurentsivõime edetabel 2004", mille algatas eelmisel aastal Eesti Kaubandus-Tööstuskoda. Teine on "Ettevõtluse auhind 2004", mida viib läbi riigile kuuluv Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus.

Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus on aastaid andnud välja auhindu parimale eksportijale, välisinvestorile, piirkonna edendajale, tehnoloogia arendajale ja turismi uuendajale. Parimad ettevõtted valib välja ekspertidest koosnev žürii, kes peale finantstulemuste väärtustab ka ettevõtte juhtimist, töökorraldust ja mainet. Tänavu oli parimate väljaselgitamisel oluline ka ettevõtete rahvusvahelistumine, uute turgude hõivamine, tootearendus ja toodete lisandväärtus, konkurentsivõime ja areng väljaspool Tallinna.

Ettevõtete konkurentsivõime edetabelit koostatakse teist aastat. Kõik ettevõtted on pandud võrdlusesse finantsnäitajate alusel. Meetodika on koostanud Eesti Konjunktuuriinstituut, kes osaleb ka riikide konkurentsivõimet mõõtvates projektides ning on selle teemaatikaga ülimalt hästi kursis.

Kuigi nende kahe konkursi meetodikad on erinevad, ühendab neid üks eesmärk – tunnustada ja tuua esile parimaid ettevõtteid ning näidata kõikidele teistele, kuidas peaks tegutsema, et häid tulemusi saavutada.

Oleme väga tänulikud kõigile konkursil osalenutele. Oleme veendunud, et esimene samm konkurentsivõime kasvatamise poole on ennast teiste ettevõtetega võrrelda. Siis saab igaüks teada oma asetuse ja seada edasised sihid.

**Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus  
Eesti Kaubandus-Tööstuskoda  
Eesti Tööandjate Keskliit  
Eesti Päevaleht**

# Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2004

## Silberauto AS

konkurentsivõimelisim  
kaubandusettevõtte

ASUTAMISAASTA: 1991

JUHATUSE ESIMEES: VÄINO KALDOJA

TEGEVUSALA: KAUBANDUS

OMAKAPITALI JAOTUS: 100% EESTI

**Loe lk 25**

## Aqris Software AS

konkurentsivõimelisim  
väikekaubandusettevõtte

ASUTAMISAASTA: 2000

JUHATUSE ESIMEES: OLIVER WIHLER

TEGEVUSALA: TARKVARAARENDUS

OMAKAPITALI JAOTUS: 100% EESTI

**Loe lk 29**

## maxit Estonia AS

konkurentsivõimelisim  
keskmine tööstus- ja  
energeetikaettevõtte

ASUTAMISAASTA: 1993

JUHATUSE ESIMEES: MAGNUS HOLM

TEGEVUSALA: EHITUSMATERJALIDE

TOOTMINE JA TURUSTAMINE

OMAKAPITALI JAOTUS: 100% VÄLIS

**Loe lk 17**

## Örnplast Eesti AS

konkurentsivõimelisim väike  
tööstus- ja energeetika-  
ettevõtte

ASUTAMISAASTA: 1994

JUHATUSE ESIMEES: PEETER PAPPAL

TEGEVUSALA: PLASTMASSTOODETE

VALMISTAMINE

OMAKAPITALI JAOTUS: 100% VÄLIS

**Loe lk 21**

## Peri AS

konkurentsivõimelisim  
väike ehitusettevõtte

ASUTAMISAASTA: 2000

JUHATUSE ESIMEES: RAIVO VESIAID

TEGEVUSALA: RAKETISTE RENT

OMAKAPITALI JAOTUS: 100% VÄLIS

**Loe lk 34**



## Hansapank AS

konkurentsivõimelisim ettevõtte

ASUTAMISAASTA: 1991

JUHATUSE ESIMEES: INDREK NEIVELT

TEGEVUSALA: FINANTSVAHENDUS, PANGANDUS

OMAKAPITALI JAOTUS: 85% VÄLIS, 15% EESTI

**Loe lk 10**

## Kolomna Energy Service OÜ

konkurentsivõimelisim  
keskmine kaubandus-  
ettevõtte

ASUTAMISAASTA: 2001

JUHATUSE ESIMEES:

KONSTANTIN KOSTJUNIN

TEGEVUSALA: HULGIKAUBANDUS

OMAKAPITALI JAOTUS: 100% VÄLIS

**Loe lk 28**

## BLRT Grupp AS

konkurentsivõimelisim  
tööstus- ja energeetika-  
ettevõtte

ASUTAMISAASTA: 1996

JUHATUSE ESIMEES:

FJODOR BERMAN

TEGEVUSALA: LAEVAREMONT,

MASINAEHITUS,

OMAKAPITALI JAOTUS: 100% EESTI

**Loe lk 13**

## Ekseko AS

konkurentsivõimelisim põllu-  
ja metsamajandus-  
ettevõtte

ASUTAMISAASTA: 1992

JUHATUSE ESIMEES:

TEET SOORM

TEGEVUSALA:

SEAKASVATUS

OMA KAPITALI JAOTUS:

100% EESTI

**Loe lk 38**

## Riigi- ressursside Keskus OÜ

konkurentsivõimelisim väikette-  
nindusettevõtte

ASUTAMISAASTA: 1992

JUHATUSE ESIMEES:

TOIVO KÜLAVIIR

TEGEVUSALA:

KINNISVARA ARENDUS

OMAKAPITALI JAOTUS:

100% EESTI

**Loe lk 46**

## Merko Ehitus (kontsern) AS

konkurentsivõimelisim suur- ja  
keskmine ehitus-  
ettevõtte

ASUTAMISAASTA: 1990

JUHATUSE ESIMEES:

TÕNU TOOMIK

TEGEVUSALA: EHITUS

OMAKAPITALI JAOTUS:

86% EESTI, 14% VÄLIS

**Loe lk 32**

## Russian Estonian Rail Services AS

konkurentsivõimelisim transpordi-, side- ja logistikaettevõtte

ASUTAMISAASTA: 1992

JUHATUSE ESIMEES: ERVIN HASSELBACH

TEGEVUSALA: KAUBA RAUDTEEVEDU

OMAKAPITALI JAOTUS: 100% VÄLIS

**Loe lk 42**



# Ettevõtluse Auhind 2004

## Agris Software AS

**Tehnoloogia Arendaja 2004**

ASUTAMISAASTA: 2001

JUHATUSE ESIMEES:  
OLIVER WIHLER

TEGEVUSALA: TARKVARAARENDUS  
OMAKAPITALI JAOTUS: 100% EESTI

**Loe lk 29**

## Estonian Air AS

**Turismi Uuendaja 2004:  
suurettevõte**

ASUTAMISAASTA: 1991

JUHATUSE ESIMEES: ERKI URVA

TEGEVUSALA: LENNUTRANSPOORT

OMAKAPITALI JAOTUS: 17% EESTI,  
83% VÄLIS

**Loe lk 36**

## Pintmann Grupp OÜ

**Turismi Uuendaja 2004:  
väikeettevõte**

ASUTAMISAASTA: 1998

JUHATUSE ESIMEES: MAE PINDMAA

TEGEVUSALA: TURISMITEENUSE  
PAKKUMINE

OMAKAPITALI JAOTUS: 100% EESTI

**Loe lk 40**



## Viljandi Metall AS

**Ettevõtluse Auhind 2004 peavõitja  
Piirkonna Edendaja 2004**

ASUTAMISAASTA: 1993

JUHATUSE ESIMEES: JAAK SULG

TEGEVUSALA: METALLKONSTRUKTSIOONIDE TOOTMINE

OMAKAPITALI JAOTUS: 100% EESTI

**Loe lk 11**

## Krimelte OÜ

**Suureksportöör 2004**

ASUTAMISAASTA: 1994

JUHATUSE ESIMEES: JAAN PUUSAAG

TEGEVUSALA: MONTAAŽIVAHTUDE TOOTMINE

OMAKAPITALI JAOTUS: 51% EESTI, 49% VÄLIS

**Loe lk 15**



## Mountain Loghome OÜ

**Väike- ja keskmise suurusega  
ekspordöör 2004**

ASUTAMISAASTA: 1998

JUHATUSE ESIMEES: TARMO LEISALU

TEGEVUSALA: PALKMAJADE EHTUS JA MÜÜK

OMAKAPITALI JAOTUS: 67% EESTI, 33% VÄLIS

**Loe lk 22**



## Imavere Saeveski AS

**Välisinvestor 2004**

ASUTAMISAASTA: 1994

JUHATUSE ESIMEES: PEEDO PIHLAK

TEGEVUSALA: SAETÖÖSTUS

OMAKAPITALI JAOTUS:  
63% EESTI, 37% VÄLIS

**Loe lk 26**



## Paindlik partner

AS Schenker  
Kaabli 13, 10112 Tallinn  
[www.schenker.ee](http://www.schenker.ee)

Loomelised lahendused vastavalt Teie vajadustele!  
Kõik transpordi- ja logistikateenused kiirelt ja turvaliselt. Schenkerist.  
Tellige saadetis ja jälgige selle teekonda toolilt tõusmata - oma e-kraani ees.



## KOONDEDETEL

Kogu tabel  
adressil

## Eesti ettevõtete konkurentsivõime edetabel 2004

http://www.koda.  
ee/edetabel

Koh	2003. a koh	Ettevõte	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Tööjõukulud 1 töötaja kohta		Tootlikkus 1 töötaja kohta		Investeeringud		Omakapitali tootlikkus		% ei- mesest (0...100)
			tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	%	koht	
1	3	Hansapank AS	5 636 500	1	9	366	2 048 700	1	9	553	19 258	59	974	263	483 600	5	21	395	100,0%
2	19	Russian Estonian Rail Services AS	447 837	44	57	65	221 089	10	654	39	36 320	3	40 712	3	800 886	2	112	23	64,3%
3	7	Kolomna Energy Service OÜ	696 785	30	192	9	909 409	41	379	12 239	202	174 196	1	0	585	91	41	63,3%	
4	6	EMT AS	2 730 313	3	11	340	737 129	2	14	518	25 287	21	6 692	29	270 922	8	46	181	53,8%
5	4	AS Tallink Grupp	2 995 598	2	8	374	382 124	5	56	313	19 023	62	1 559	164	609 818	4	30	307	53,0%
6	16	Tallinna Sadam AS	960 560	20	0	488	230 787	9	47	341	17 312	85	1 370	192	922 066	1	6	564	45,1%
7	-	Sangar AS	181 328	108	3	452	5 972	162	08341	1	6 422	487	271	538	4 092	181	18	439	44,9%
8	23	BLRT Grupp AS	1 814 568	7	9	362	293 098	8	36	399	9 519	317	527	423	671 803	3	25	351	42,5%
9	5	Baltic Pulp & Paper OÜ	288 562	77	17	275	3 508	218	61	297	11 575	231	144 281	2	14 323	95	18	431	40,4%
10	15	Eesti Raudtee AS	1 737 000	8	-1	496	346 700	6	65	282	11 319	239	587	392	479 400	6	34	279	38,2%
11	-	Roni REM AS	16 504	389	10	354	1 112	387	90684	2	4 622	560	160	587	1 288	295	19	418	37,1%
12	22	Tele2 Eesti AS	1 110 660	13	35	131	385 753	4	106	182	20 343	53	7 120	27	169 246	11	85	50	36,3%
13	26	Merko Ehitus (kontsern) AS	2 707 663	4	62	57	184 473	11	87	212	20 834	45	4 353	56	40 707	36	48	168	35,4%
14	11	Elion Ettevõtted AS	2 254 486	5	-3	518	318 256	7	11	537	18 507	66	1 665	155	201 931	9	18	434	33,7%
15	-	Kemira GrowHow AS	462 086	43	37	123	14 040	91	75	243	41 109	1	35 545	5	1 047	321	59	120	31,5%
16	14	Eesti Ühispank AS	1 307 403	10	10	347	542 747	3	43	363	20 570	48	990	256	86 002	18	20	411	31,3%
17	20	Eesti Põlevkivi AS	1 820 360	6	5	418	182 040	12	32	416	11 588	229	393	474	377 229	7	14	480	30,9%
18	-	Väitasa Prügila AS	6 455	520	342	1	1 177	381	1491	19	9 686	310	615	380	3 294	198	75	71	27,7%
19	-	Siemens AS	689 725	31	61	59	43 736	36	19	487	37 445	2	12 100	14	1 272	296	36	251	26,6%
20	-	Skinest Projekt AS	425 086	48	226	4	58 860	29	107	181	5 541	529	15 182	11	1 141	309	69	87	25,8%
21	252	Reaalsüsteemide AS	27 076	309	247	3	6 510	148	410	60	12 745	187	2 083	124	0	592	95	38	25,1%
22	25	Silberauto AS	1 524 046	9	38	122	56 976	31	59	299	15 988	109	3 270	82	103 516	13	43	206	24,2%
23	29	Radiolinja Eesti AS	952 684	21	10	351	115 449	16	47	343	20 393	50	3 721	65	90 409	14	70	85	24,0%
24	-	Sõnasepp OÜ	2 948	574	133	16	243	524	326	71	8 598	350	369	486	0	607	197	1	23,9%
25	56	Paitec Elektronika OÜ	51 950	229	315	2	1 107	390	98	192	8 284	372	684	353	10 765	109	42	212	23,5%
26	-	Aqris Software AS	13 520	415	98	26	5 978	161	214	103	23 320	27	751	326	889	341	138	10	23,4%
27	-	Hansa Graanul AS	104 850	151	122	19	15 027	81	13 316	4	15 472	118	3 616	67	11 463	105	62	105	23,3%
28	-	CV Keskus OÜ	4 195	557	171	12	1 500	351	1 400	21	3 713	585	233	558	420	409	168	4	22,6%
29	500	Maru Ehitus AS	182 402	107	50	83	14 498	88	6 941	6	16 939	91	8 291	22	1 258	298	116	20	22,4%
30	-	Maru Metall AS	76 705	182	203	7	8 251	126	93	201	10 068	291	767	317	8 678	116	95	35	22,0%
31	-	Tarim AS	45 801	245	70	46	3 704	212	579	45	22 975	30	3 271	81	1 540	271	128	15	22,0%
32	-	Interconnect Product Assembly AS	53 561	226	142	14	11 205	104	8 048	5	6 805	471	341	496	1 194	305	118	19	21,7%
33	48	FKSM AS	1 038 106	17	31	148	55 170	32	78	236	25 296	20	4 325	57	74 245	22	11	508	21,7%
34	-	Plekk-Liisu OÜ	2 271	588	174	11	291	514	5 091	9	4 274	572	252	549	71	533	119	18	20,9%
35	535	K.M.T. Fassaadimeistrid OÜ	43 249	254	35	134	4 429	193	25 55	3	14 513	138	983	260	883	342	56	136	20,9%
36	-	Grundfos Pumps Eesti OÜ	24 019	328	47	90	1 520	348	136	145	22 280	34	4 804	45	411	411	130	12	20,6%
37	-	Ühisliisingu AS	373 193	57	14	305	170 028	14	72	256	24 017	24	4 391	54	7 999	124	60	112	20,5%
38	-	Kodumajatehase AS	293 012	76	34	140	49 664	33	33	412	27 308	15	1 376	190	8 542	118	79	60	20,3%
39	135	Refondra OÜ	222 332	92	96	27	42 727	39	157	124	16 714	96	4 447	53	0	590	83	53	20,0%
40	46	Estonian Air AS	885 322	25	4	440	81 411	22	108	179	20 693	47	2 865	98	4 761	161	66	95	19,6%
41	-	Mistra-Autex AS	185 265	105	45	91	7 696	132	258	83	13 236	167	1 151	225	1 600	266	158	5	19,6%
42	198	Copterline Estonia OÜ	16 788	385	34	137	720	433	656	38	20 374	52	1 049	242	267	452	143	9	19,5%
43	-	J&V OÜ	1 569	595	101	24	195	545	620	42	9 180	327	392	475	0	605	148	8	19,2%
44	-	Arlin AS	6 087	528	200	8	881	416	214	102	7 293	437	1 522	169	102	510	78	63	19,1%
45	-	Nefab Eesti AS	90 297	162	125	18	4 976	179	153	128	11 016	253	961	265	4 612	167	108	25	19,0%
46	43	Paroc AS	157 775	116	26	198	11 096	105	48	334	32 076	7	11 270	16	292	448	38	241	19,0%
47	-	Ermes Holding OÜ	44 671	248	12	330	144	565	1146	24	24 214	22	22 335	6	0	586	52	153	18,4%
48	-	TobaccoLand Eesti AS	923 076	23	8	375	6 630	147	40	383	22 241	35	18 838	8	135	497	6	561	18,3%
49	-	Semtu AS	16 482	390	28	173	2 569	267	87	210	30 021	8	8 241	23	163	486	59	123	18,2%
50	8	Tatoli AS	85 413	168	58	63	7 563	133	45	348	18 847	63	11 093	18	14 880	91	68	89	18,1%
51	37	Eesti Gaas AS	1 147 135	12	11	341	114 618	17	43	364	11 081	249	3 151	87	77 100	20	22	382	18,0%
52	-	R.T.S. Grupp OÜ	5 472	541	221	5	350	502	88	209	7 440	425	782	311	338	437	46	182	17,9%
53	27	Eesti Ehitus AS	1 076 954	14	9	361	27 220	55	73	247	16 902	92	1 991	134	42 973	32	43	204	17,8%
54	28	Holmen Mets AS	270 000	82	-3	517	880	417	45	350	32 813	5	16 875	10	950	331	10	520	17,5%
55	-	Baltic Enterprise Solutions AS	58 515	215	28	168	6 411	150	31	422	28 222	11	3 901	63	475	398	67	94	17,5%
56	33	Norma AS	999 314	18	-1	501	128 333	15	34	410	13 804	152	1 133	230	90 098	15	17	445	17,4%
57	82	KWH Pipe Eesti AS	52 127	228	22	226	3 505	219	311	75	20 381	51	6 516	32	379	421	101	31	17,3%
58	-	Saarte Investeering OÜ	33 534	282	209	6	5 012	178	717	35	2 422	607	11 178	17	11 816	102	27	331	17,3%
59	168	Linnahetus AS	223 469	90	18	265	24 440	60	53	321	23 041	29	3 192	85	758	353	80	56	17,2%
60	141	Harju Elekter AS	342 300	65	26	190	175 500	13	229	92	11 700	222	1 133	231	50 600	29	57	131	17,1%
61	-	Domina World Travel AS	57 715	218	-14	579	1 872	310	134	151	32 483	6	6 413	33	254	456	63	101	17,0%
62	-	TSM AS (kontsern)	18 930	367	92	28	3 950	206	660	37	20 455	49	1 721	148	0	594	59	121	17,0%
63	41	Tallinna Vesi AS	502 972	40	-1	502	104 500	18	29	439	15 480	117	1 433	179	168 654	12	12	502	16,8%
64	40	EE Grupp AS	1 064 611	15	6	407	18 349	71	134	148	17 358	83	1 874	140	76 695	21	16	458	16,7%
65	55	Simatron Holdus OÜ	26 021	315	127	17	1 414	358	110	176	9 085	334	5 204	41	2 198	235	74	72	16,6%
66	44	Imavere Saeveski AS	926 177	22	0	491	87 408	20	4	588	13 637	159	3 646	66	72 000	24	25	350	16,6%
67	-	V-Tempis OÜ	14 239	405	31	149	1 845	316	247	85	22 316	33	1 294	208	39	556	94	40	16,5%
68	-	TK-Team Eesti AS	26 279	313	100	25	1 521	347	2304	12	8 049	387	1 143	226	91	515	101	32	16,4%
69	24	Nissan Balti AS	373 475	56	-8	553	3 147	237	62	293	26 990	16	17 785	9	1 003	325	14	476	

algus lk 7

Koh	2003. a koht	Ettevõte	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Tööjõukulud 1 töötaja kohta		Tootlikkus 1 töötaja kohta		Investeeringud		Omakapitali tootlikkus		% esimesest (0...100)	
			tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	%	koht		
81	-	Saksa Auto AS	382 759	54	7	379	10 825	107	7	569	26 745	17	5 468	39	14 854	92	20	402	15,4%	
82	-	GNT Eesti AS	504 849	39	12	336	935	405	4	586	24 081	23	13 645	12	412	410	3	594	15,3%	
83	-	BDA Estonia OÜ	1 337	600	47	87	73	586	67	276	18 376	68	382	479	64	540	88	45	15,2%	
84	-	Henkel Makroflex AS	298 643	75	16	286	38 008	42	9	561	21 662	38	4 740	48	11 116	107	39	234	15,1%	
85	-	Smartlink OÜ	7 847	502	71	44	6 009	445	1	520	18	4 405	568	1 121	234	65	539	128	14	15,0%
86	-	Viimsi Tervis OÜ	55 984	222	114	20	20 848	65	687	36	7 289	438	359	491	9 675	112	72	77	15,1%	
87	-	Oliiken AS	338 053	67	1	476	2 707	262	29	435	9 650	311	37 561	4	120	502	19	420	15,1%	
88	-	Vilojett AS	246 410	87	35	132	6 090	159	2	601	18 670	64	5 730	37	6 699	137	51	158	15,0%	
89	-	TV3 AS	130 115	132	9	369	27 113	56	2	604	25 844	18	3 253	83	2 778	215	47	175	15,0%	
90	-	TNT Express Worldwide Eesti AS	103 796	154	28	176	28 068	50	65	284	23 876	25	2 162	118	1 332	289	45	188	14,8%	
91	-	Schöttli Keskonnatehnika AS	28 819	304	67	50	3 101	239	127	159	11 525	234	3 202	84	216	468	89	43	14,8%	
92	165	Krimelte OÜ	302 656	74	51	80	42 851	38	49	332	10 743	265	4 804	46	18 259	74	58	126	14,8%	
93	116	Syntema AS	24 760	324	26	194	1 755	324	27	449	22 818	31	2 751	101	1 429	281	63	100	14,7%	
94	103	Ramirent AS	57 928	216	35	133	10 728	108	58	304	19 818	57	1 287	209	22 366	57	61	108	14,7%	
95	-	PW Detail OÜ	5,235	543	145	13	447	479	9	552	8 472	357	436	457	1 249	299	52	150	14,6%	
96	-	Lokman AS	88 225	166	22	223	8 091	128	41	380	23 711	26	5 267	40	221	467	45	189	14,6%	
97	76	Falck Baltics AS(kontsern)	1 062 898	16	12	326	75 433	24	1	608	8 268	373	192	570	60,14	26	22	379	14,6%	
98	-	Teede Tehnokeskus AS	28 330	305	1	471	12 967	96	1	709	14	21 188	41	555	408	2 997	207	80	57	14,4%
99	181	Toode AS	107 900	149	29	160	8 000	131	11	535	13 768	153	4 691	50	3 000	206	86	48	14,2%	
100	74	Optiroc AS	345 063	64	14	312	78 033	23	18	499	17 921	75	2 634	105	27 685	50	30	303	14,3%	
101	-	MicroLink AS	894 841	24	-5	530	1 713	328	39	387	21 659	39	1 334	198	38 320	38	4	586	14,2%	
102	100	Ferdmaster OÜ	48 826	237	50	82	1 332	365	224	95	9 947	298	842	293	924	334	107	26	14,2%	
103	-	Addinol Mineralöl Marketing OÜ	101 215	157	26	186	2 920	250	84	221	27 796	13	4 049	61	2 676	219	18	428	14,2%	
104	-	Saare Martex OÜ	5 065	546	48	86	958	401	344	67	7 231	441	175	580	0	611	127	16	14,0%	
105	-	Ritta Reisid OÜ	3 133	572	81	36	157	557	516	52	7 632	411	1 044	243	18	571	95	36	14,0%	
106	-	Lisbet Tukat OÜ	8 436	492	102	23	1 998	301	139	137	6 332	490	124	605	2 895	211	89	44	14,1%	
107	-	Taure AS	116 027	144	89	31	7 418	136	291	78	10 470	275	1 658	157	3 077	205	61	109	14,0%	
108	62	Rakvere Lihakombinaat AS	1 166 344	11	-5	533	39 835	41	47	338	9 866	302	880	286	87 237	17	8	541	14,1%	
109	-	Arctic Finland House OÜ	44 327	250	65	53	7 366	137	180	112	11 870	216	1 478	174	3 228	201	77	65	13,9%	
110	54	Elektroskandia AS	238 582	89	8	370	9 234	123	70	260	23 107	28	4 502	51	1 010	324	38	245	13,8%	
111	-	Vesta King TÜ	1 653	594	42	99	346	504	1	605	3 108	600	195	569	4 104	180	149	6	13,8%	
112	511	Pulss OÜ	2 329	586	89	29	1 459	355	149	131	7 225	443	776	314	18	570	90	42	13,8%	
113	-	Nor-Est Wood AS	377 605	55	-2	507	11 537	101	13	526	14 984	129	11 443	15	0	588	51	154	13,7%	
114	-	UBS Repro OÜ	14 342	403	4	425	3 475	220	41	378	11 705	221	1 304	205	10 741	110	122	17	13,6%	
115	-	Merko Tartu AS	134 474	129	47	88	6 323	155	158	123	13 021	176	7 471	25	1 239	300	56	139	13,6%	
116	169	Saint-Gobain Sekurit Eesti AS	218 546	94	52	76	57 431	30	103	187	13 677	156	1 317	203	11 127	106	41	218	13,6%	
117	-	Mapri Projekt OÜ	32 981	286	-5	531	2 108	294	435	59	8 453	359	825	299	366	423	148	7	13,5%	
118	-	Reval Auto AS	205 505	98	27	181	12 041	98	122	162	18 474	67	3 543	71	4 580	168	44	192	13,5%	
119	380	Ideeklaas OÜ	723	609	83	35	107	579	137	143	11 903	215	723	334	14	576	65	98	13,3%	
120	-	Saare Töölaevad AS	24 846	322	109	22	2 385	276	26	456	10 162	286	994	255	1 644	263	49	162	13,3%	
121	90	Elke Auto AS	350 675	60	22	229	13 294	94	3	592	17 861	76	5 845	36	6 039	146	31	295	13,4%	
122	-	Astlanda Hotelli AS	160 227	114	7	380	15 621	77	48	335	11 575	232	709	336	812	349	105	29	13,1%	
123	-	Tene Kaubandus OÜ	36 723	272	61	60	4 681	184	353	65	8 348	366	765	320	17 974	76	85	49	13,2%	
124	52	Aspi AS	399 258	51	2	459	27 354	53	17	506	17 480	80	2 016	129	38 966	37	35	269	13,2%	
125	-	EKO Majad OÜ	13 413	416	18	271	968	399	437	58	7 581	416	1 118	235	495	594	130	13	13,1%	
126	227	SystemTest OÜ	14 488	401	55	71	1 671	335	274	81	15 937	110	763	321	78	526	60	118	13,1%	
127	-	Eesti Loto AS	174 059	110	10	355	14 242	90	3	596	17 098	87	3 284	79	21 979	58	55	141	13,1%	
128	-	Apr-Rent AS	8 084	497	18	261	375	494	183	111	20 087	55	1 011	250	6 971	132	63	103	13,0%	
129	108	Catwees OÜ	128 756	134	18	270	3 750	211	50	331	18 150	72	4 292	58	5 177	156	53	147	13,0%	
130	-	Elke Grupi AS	735 319	28	11	339	23 888	61	13	524	13 584	160	3 064	90	15 448	88	26	340	13,0%	

# Edetabeli koostamisest

Edetabelis on ettevõtted, kes Eesti Kaubandus-Tööstuskoja pöördumisele õigeaegselt reageerisid ning nõutavad andmed hiljemalt 1. juuliks 2004 esitasid. Edetabeli koostamisel võeti arvesse kaheksa statistilist näitajat:

- müügitulu 2003. aastal rahalises väärtuses;
- 2003. aasta müügitulu muutumine 2002. aasta suhtes (%-des), kusjuures käibe vähenemist väljendab % miinusemärgiga;
- puhaskasum 2003. aastal nominaalsummana (ettevõtted, kes olid 2003. aastal kahjumis, jäeti konkursist kõrvale);
- 2003. aasta puhaskasumi muutumine 2002. aasta suhtes (%-des). Ettevõtted, kes olid 2002. aastal kahjumis, nende kasumi juurdekasv leiti 2002. aasta kasumi ja 2003. aasta kahjumi liitmise teel, mis jagati 2003. aasta kasumiga. Ettevõtted, kel kasum 2003. aastal oli väiksem kui 2002. aastal, nendel

on kasumi muutumise % miinusemärgiga;

- omakapitali tootlikkus 2003. aastal (%-des), mis leiti 2003. aasta kasumi jagamisel 2003. aasta keskmise omakapitaliga;
- tööjõukulu ühe töötaja kohta kuus 2003. aastal, mis on leitud ettevõtte 2003. aasta kogu tööjõukulu jagamise teel aasta keskmise töötajate arvuga ja 12-ga;
- tootlikkus ühe töötaja kohta 2003. aastal, arvatuna müügitulu jagamise teel aasta keskmise töötajate arvuga. Ettevõtted, kes töötajate arvu ei teatanud, jäeti välja;
- investeeringud rahalises väärtuses.

Arvestusse ei läinud ettevõtted, kelle omakapitali väärtus oli kahe viimase aasta jooksul olnud miinustes.

Kõigi näitajate puhul suuremad arvvaartused (absoluutsummad, %-id) tõstsid ettevõtte konkurentsipositsiooni.

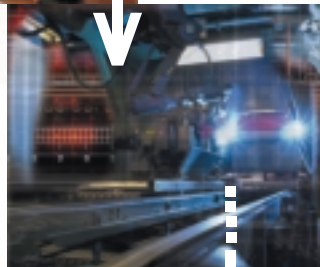
Koht edetabelis leiti iga ettevõtte kõigi kaheksa näitaja nominaalhälvete liitmise teel.

Nominaalhälvete arvutamiseks kasutati sendandmete standardimise võtet, mille kohaselt selgitati välja konkreetse ettevõtte vastava näitaja hälve ettevõtete keskmise näitaja suhtes ning arvatati (vähimruutu-d meetodil) kõigi näitajate kohta standardhälbed. See võimaldas leida iga ettevõtte kõigi näitajate kohta nominaalhälbed, mis kujutavad endast individuaalhälvete jagatist standardhälbega. Selline lähenemisviis võimaldas erinevaid näitajaid (rahalisi, %) ühismõõdistada, s.t omavahel võrrelda ja liita ning kokkuvõttes selgitada iga ettevõtte konkurentsivõime kõige edukama ettevõtte suhtes. Ettevõtted jagunesid suuruse alusel kolme gruppi. Suurte ettevõtete gruppi kuulusid ettevõtted, mille töötajate arv oli 250 või enam. Väikeste ettevõtete gruppi kuulusid ettevõtted, mille töötajate arv oli kuni 50 ja majandusaasta käive alla 30 miljoni krooni. •



**GLAMOX PAKUB TEILE  
TÄIUSLIKKE  
VALGUSTUSLAHENDUSI !!**

ENAM KUI 50 AASTANE KOGEMUS  
ON EESTIKEELSENA INTERNETIS  
VAID MÕNE KLIKI KAUGUSEL- VAATA



[www.glamox.ee](http://www.glamox.ee)

AS Glamox HE Pärnu mnt 105 Tallinn 11312  
tel. 66 52 410 faks 66 52 411

@GLAMOX

## KONKURENTSIVÕIMELISIM ETTEVÕTE

## Hansapanga ootamatult läbimurdeline aasta

Andres Eilart

**H**ansapank teeb tugevat kasumit. Lihtsasti kasvab see pidevalt. Hansapank on kõrge konkurentsivõime ja teenindusega. Hansapank on efektiivne. Hansapanga aktsia teeb järjest rekordeid. Tundus, justkui oleks kõik paigas. Tundus, justkui liiguks kõik täiesti tavapärastel edukas rütmis. Aga suurim pank hakkas järsku kliente kaotama.

Üllatuslikult võib käesolev aasta kujuneda Hansapanga jaoks üheks korralikuks proovikiviks, millele on tarvis panga majandusliku edu varjus rammu katsuda. Hansapanga selle aasta märksõnaks ongi olnud eraisikute laenuur. Katsumuse põhjused olid selles, et tarbijad pidasid Hansapanka liiga jäigaks. Konkurendid tegutsesid samal ajal laenuurul üliagressiivselt ja tõmbasid suure hulga erakliente endale. Hansapank pidi kiiresti reageerima.

Pank tegi uue katse tarbijale lähemale tulla ja ootamatult tekkinud mõnast lahti saada. Esmalt esitas Hansapank Eesti eraisikute panganduse juht Andres Liinat lahkumisavalduse. Tema asemele astus Priit Põldoja.

“See aasta ei ole olnud minu hinnangul ei Eesti panganduses ega ka Hansapank Eestis kuidagi eriti läbimurdeline,” kommenteerib Hansapanga juhatuse aseesimees ning Hansapank Eesti peadirektor Erkki Raasuke. “Suuremad muutused laenuurul toimusid vast päris eelmise aasta alguses ja Hansapank Eestis mõeldud aasta lõpus. Sel aastal oleme teinud tööd oma eesmärkide nimel.”

Eraisikute pangandus on Eestis viimase kahe aastaga arenenud väga kiiresti. Muutunud on konkurents, klientide ootused ja pakkumised. Kohati on Hansapank olnud aeglane nende muutustele reageerimisel, on Raasuke varem kullise kergitanud. “Soovime tänast olukorda muuta ja pakkuda klientidele lahendusi, mille tulemuseks oleks panga ja klientide vastastikune lojaalsus. Meil on olemas kõik vahendid, et seda teha.”

Ariko Marketing palus ühes oma uuringus klientidel nimetada kahe suurema panga – Hansapanga ja Eesti Ühispanga – iseloomujooni. Hansapanka iseloomustati sõnadega: ahne, omakasupüüdlilik ja kallid. Hansapank otsustas samadest põhjustest tingituna eluasemelaenu intresse jõuliselt alandada, et säästa turuosa ning parandada suure, kalli ja paindumatu panga mainet.

Raasuke sõnul ongi lisaks kõrgemale intressimääradele Hansapanga probleem ka üldine imago eraisikute laenuurul. “Inimesed eeldavad, et oleme kallid. Seda seetõttu, et oleme võib-olla ajalooliselt kallimad olnud,” ütles ta. See on samasugune imago nagu Stockmanni kaubamajal, mis sellel het-



Just need kaks meest – Priit Põldoja (vasakul) ja Erkki Raasuke – asusid sel aastal Hansapangas eralaenu vallas murrangut tegema. FOTO: PILLE-RIINI PREGEL

kel võib-olla päris objektiivsele tõele ei pretendeerigi.

Hansapanga Grupi juht Indrek Neivelt sekundeerib, öeldes, et tegelik ümberkorralduste põhjus oli pigem ikka klientide rahulolu kui eluasemelaenu turuosad. “Meie kõige suurem probleem on, et meie panga maine eluasemeturul on vilets,” on Neivelt öelnud.

### Kastanid tulest välja

Hansapanga turuosa Eesti eraisikute laenuurul kahanes siiski möödunud aastal viie protsendi võrra, aasta varem oli turuosa langenud neli protsenti. Jaepanganduse juhiks kerkinud Priit Põldoja pidi ja peab kastanid tulest välja tooma.

“Suuri muutusi üleöö teha ei saa, küll aga üritame edaspidi olla konkurentsivõimelisemad hinna osas,” on Raasuke märkinud. Tema sõnul on paljud kliendid Hansapangast lahkunud, sest pank pole suutnud konkurentsivõimelist laenuhinda pakkuda. “Ma ei ütleks, et me midagi revolutsioonilist teeme, tahame olla lihtsalt parimad eluasemelaenu pakkujad,” ütleb ta.

Keskmine eluasemelaenu intress Hansapangas oli pidevalt viie protsendi ringis, samas kui Nordea pakkus laenu keskmiselt 3,6 protsendiga.

Hansapank langetaski oluliselt intressi, sundides konkurente laenuuralliga kaasa mi-

nema. Eluasemelaenu baasintressiks kujunes 3,3–3,4 protsenti.

Priit Põldoja kommenteeris, et laenuurukumise strateegiat muudeti agressiivsemaks, võrreldes aastataguse strateegiaga, kui seati esikohale Eesti majanduslik tasakaal ja ei soovitud laenuurumist õhutada. Nüüd on seda strateegiat muudetud ja pank hakkab agressiivselt pakkuma eluasemelaenu.

Hansapank tegi sellega uue sammu ja näitas, et suudab ka surutud seisus olla konkurentsivõimeline. Suuremal pangal on mõneti lihtsam oma laenuurupoliitikat paindlikumaks muuta. Eriti veel Hansapanga-sugusel.

Eesti pangandussektor on suhteliselt tihedalt konkurents. Ka Hansapanga konkurendid teevad rekordkasumeid, teenivad häid hindeid teeninduse vallas. Seda enam on hinnatav Hansapanga ülekaalukas saavutus figureerida Eesti kõige konkurentsivõimelisema ettevõtte real.

Edukus mõjus pangale vahepeal uinutavalt, tõdes ka Liinat, lisades, et probleemide vältimiseks tuli end üles äratada. “Meie probleem on ebaühtlane teeninduse tase. Selles ei saa järeleandmisi teha,” ütles ta.

“Oleme loobumas senisest kliendi rahulolu indeksist kui palati keskmise temperatuuri näituste hindamisest, soovime minna personaalsemaks, saades veelgi objektiivsemat tagasisidet vahetust suhtlemisest klientidega.”

Ka see lähenemine on Hansapangale edu toonud. Selles väljaandes leiate Hansapanga prima ettevõttega ka teenindustaset puudutavas edetabelis. Sellest hoolimata, et toimus mitu lööki allapoole vööd: näiteks langes Hansapank Põhjamaade laiaulatuslikuma netirünnaku ohvriks. Tänu panga andmeturbele ning kasutatavale tehnoloogiale suudeti rünne kiiresti välja selgitada ning pangakanalite katkestus kujunes vaid paaritunniseks. •

### HANSAPANK 2003. AASTAL

müügitulu: 5636,5 mln kr  
 müügitulu kasv: 9%  
 puhaskasum: 2048,7 mln kr  
 puhaskasumi kasv: 9%  
 töötajate arv: 2614  
 investeringud: 483,6 mln kr  
 omakapitali tootlikkus: 21%

koht "Konkurentsivõime Edetabelis 2003": 3.



## ETTEVÕTLUSE AUHIND 2004

## Peaauhinna nominendid

Ettevõtluse Auhinna 2003 valis välja 10-liikeline žürii, kuhu kuulusid TÜ rektor Jaak Aaviksoo (žürii esimees), Eesti Panga president Vahur Kraft, TTÜ rektor Andres Keevallik, majandus- ja kommunikatsiooniminister Meelis Atonen, regionaalminister Jaan Ünapuu, välisminister Kristiina Ojuland, "Ettevõtluse Auhind 2003" võitja BLRT Grupi esindaja Dmitri Kuboškin ning EASI nõukodade juhid August Kull, Meelis Paavel ja Tarmo Sumberg.

Firma	müügitulu 2003 (kr)	muutus 02/03 (kr)	suhteline muutus (%)	puhaskasum 2003 (kr)	muutus 02/03 (kr)	suhteline muutus (%)	eksportkäive 2003 (kr)	muutus 02/03 (kr)	suhteline muutus (%)	töötajate arv 2003	muutus 02/03	suhteline muutus (%)	Käive töötaja kohta 2003 (kr)	muutus 02/03 (kr)	suhteline muutus (%)
Aqris Software AS	13 519 783	6 687 344	97,9	5 978 413	4 074 758	214,0	13 519 783	6 687 344	97,9	18	5	38,5	751 099	225 527	42,9
Estonian Air AS	885 322 000	30 935 000	3,6	81 411 000	42 209 000	107,7	863 703 000	25 697 000	3,1	309	-3	-1,0	2 865 120	126 700	4,6
Imavere Saeveski	926 177 000	-2 020 000	-0,2	87 408 000	3 548 000	4,2	551 222 000	-27 463 000	-4,7	254	22	9,5	3 646 366	-354 483	-8,9
Krimelte OÜ	302 656 052	102 613 658	51,3	42 851 042	14 032 754	48,7	276 413 657	97 320 381	54,3	63	17	37,0	4 804 064	455 317	10,5
Loghome OÜ	38 251 832	15 762 378	70,1	6 210 978	5 504 793	779,5	32 907 368	17 549 112	114,3	56	9	19,1	683 068	204 569	42,8
Pintmann Grupp OÜ	8 739 193	1 939 767	28,5	2 780 906	2 071 599	292,1	342 712	172 440	101,3	26	6	30,0	336 123	-3 848	-1,1
Viljandi Metall AS	156 300 000	43 000 000	38,0	20 681 000	1 499 000	7,8	67 802 754	2 147 935	3,3	164	3	1,9	953 049	249 322	35,4

Peaauhinna nominendid on iga auhinna kategooria võitjad

## ETTEVÕTLUSE AUHIND 2004: PEAUHIINNA VÕITJA, PIIRKONNA EDENDAJA 2004

## Kahe jalaga Viljandis, vaatega maailmale

## Toivo Tänavsuu

Teen katse. Uurin kõrvad lahti liikuvate inimestelt, mida nad teavad ettevõttest nimega Viljandi Metall.

"Ehitusfirma? Ei tea," ütleb üks. "Nad on vist ühe N Liidu aegse metalliettevõtte järeltulijad," arwab teine. "Miski kauniduse auhinna vist pälvisid ka, heakorrastasid oma firma ümbruse." "Esimest korda kuulen. Nime järgi on ilmselt tegemist Viljandis asuva metalliäri tegeleva ettevõttega," lausub kolmas. "Saku Metall veel ütleks midagi, aga see nimi ei ütle küll midagi, ju nad siis rohkem seal Viljandi ümber on," sõnab neljas.

Sõidan kohapeale Viljandi Metalli otsima.

Selgub, et tegemist on väga Viljandi-keskse ettevõttega – väikeste eranditega pole kunagi kasumit maakonnast välja viidud. Ette on näidata lugematul arvul kohalikke tiitleid: suurim maksumaksja, investeerija, töandja, kauneim ettevõtte, aasta toetaja jne.

Kaunis on see ettevõtte tööpoolest. Viljandis on üldiselt väga viletsas korras sõiduteed, Viljandi Metall on aga oma peakontori ette korraliku parkla rajanud. On näha, et keegi niidab muru iga paari päeva tagant, keegi istutab puid. Esmamulje fantastiline. Ja ega muidu oleks saadud ka tunnustust presidendid kodukaunistamise konkursil.

Möödunud aastal investeeriti umbes 30 miljonit krooni, osa sellest uude tsinkimistehasesse Kiiul. Toodangust läheb üle poole ekspordiks, ettevõtte maksab palka 164 inimesele ning sponseerib kohalikke silmapaistvaid talente.

Ettevõtte põhitegevusala on teraskonstruksioonide tootmine ja ette on näidata päris silmapaistev projektiportfell – Audi keskus Paldiski maanteel, Ensto tootmishallid, Statoili tanklad, jalgpallistaadion Helsingis, pargased norrakatele ning kruusilaevade si-seviimistlus. Ehk siis teisisõnu, kõik mis puudub metalli, ideest lahenduseni, nagu firma koduleheküljelt saab lugeda.



Kvalifitseeritud tööjõud on ettevõtte olulisim vara, sest ainuüksi ehitusüksuse 60–70 töölisest lahkus hiljaegse välismaale tööle kolme kuuga 15 inimest.

FOTO: PILLE-RIIN PREGEL

Toodangust ligi 60 protsenti läheb ekspordiks Soome, Rootsi ja Norrasse.

Viljandi Metalli juht Jaak Sulg, põline Viljandi mees, selgitab, mis eristab seda kolme mehe kapitalil põhinevat ettevõtet mõnest välismaalastele kuuluvast firmast. "Ühe paikkonna kapitalil töötav ettevõtte on selle paigaga väga tihedalt seotud ning teeb kaudselt kõike oma kodukoha heaks. Kapitalil pole küll rahvus, aga kapitalistil üldjuhul on," selgitab ta ja süütab sigareti.

Omanikud, kelle hulka kuulub ka Sulg, on ettevõttest kasumit välja viinud vaid viimastel aastatel ja ka seda piiratult, kuigi ettevõtte tegutseb kurikuulsast nõukogudeaegsest KEK-i süsteemist iseseisvana juba 1991. aastast. "Ei ole nii, et pumpame raha välja, kui kellelgi on uut saunakatust vaja," selgitab Sulg. •

## Piirkonna edendaja nominendid

## VILJANDI METALL AS

on stabiilne töoandja ja tuntud oma regiooni organisatsioonide ja ürituste toetaja. Ettevõtte ruumides loodi 2003. a Viljandi Ühendatud Kutsekeskkoolile keevituse õppeklass, samuti pakuti praktikavõimalusi 15 õpilasele. Koostöös teiste Viljandi ettevõtetega algatati noorte spetsialistide elamispinna projekt.

**Tegevusala:** metallitööstus

**Töötajate arv:** 164 (kasv 3)

**Müügitulu:** 156,3 mln kr

**Investeering**

**kohalikku infrastruktuuri:** 0,5 mln kr

**Investeering**

**töötajate väljaõppesse:** 0,09 mln kr

**Investeering töökeskkonda:** 0,4 mln kr

**Investeering tehnoloogiasse:** 1,5 mln kr

**Allhanked:** 52 Eesti ettevõtetelt  
summas 10,8 mln kr

## E-BETOONELEMENT AS

on sotsiaalselt aktiivne ettevõtte, kes on toetanud ja algatanud mitmeid kohalikku elu edendavaid üritusi ja ettevõtmisi, samas maksab piirkonna keskmisest kõrgemat palka, investeerib nii töötajate väljaõppesse ja töötingimuste parandamisse kui kohaliku infrastruktuuri ja tehnoloogia uuendamisse.

**Tegevusala:** raudbetoondetailide projekteerimine ja tootmine

**Töötajate arv:** 394 (kasv 5)

**Müügitulu:** 261,1 mln kr

**Investeering töötajate väljaõppesse:**

0,4 mln kr

**Investeering tehnoloogiasse:** 12 mln kr

## KALEV AS

viis 2003. aastal tootmise Tallinnast üle Harjumaale, millega tehti suur investeering Rae valla infrastruktuuri, samas investeeriti ka töötajate väljaõppesse ja sõbraleiku töökeskkonna loomisse. Kalev toetab erinevaid kultuuri- ja spordiprojekte. Prioriteediks peab ettevõtte lastega seotud ettevõtmisi. ➔

**PIIRKONNA EDENDAJA NOMINENDID**

(algus lk 11)

**Tegevusala:** kondiitritööstus**Töötajate arv:** 554 (kasv 14)**Müügitulu:** 346 mln kr**Investeering töötajate****väljaõppesse:** 0,8 mln kr**Investeering uutesse****seadmetesse:** 35 mln kr**Investeering kohaliku****infrastruktuuri:** 5,6 mln kr**PRINT BEST TRÜKIKODA ÖÜ**

on kiirelt kasvav väikeettevõtte Viljandist, mis paistab silma palga- ja koolituskulude kõrge taseme ja juhtkonna aktiivse osalemisega poolest kohaliku elu edendamisel. Oma põhitegevuses ostab ettevõtte allhankeid väiksematel trükikodadel ja kujunduse ja

käsitööga tegelevatelt väikeettevõtjatelt. 2003. aastal investeeris ettevõtte uutesse seadmetesse, tehnoloogiasse ja töökeskkonna parandamiseks kokku 24,0 miljonit krooni.

**Tegevusala:** trükiteenused**Töötajate arv:** 54 (kasv 4)**Müügitulu:** 29,4 mln kr**Investeering töötajate väljaõppesse:**

0,165 mln kr

**Investeering töökeskkonna parandamiseks:** 0,2 mln kr**Investeering seadmetesse:** 23,8 mln kr**Allhanked:** 30 Eesti ettevõtjalt,

summas 1,5 mln kr

**VEST-WOOD EESTI AS**

käivitas 2003. aasta lõpul uue paneeluste tehase. Seoses uue tehase käivitamisega ja ukse-  
lengide tootmise mahu suurenemisega

kasvas töötajate arv 245 inimese võrra. Ettevõtte investeeris kohalikkude infrastruktuuri ja seadmetesse ning toetas 2003. aastal kohalikke ettevõtmisi ning võimaldas praktikakoha 12 noorele. 2004. aasta alguses loodi Vest-Wood AS toodete turustamiseks Baltikumis oma müügiorganisatsioon. Mais alustas Rakveres tööd Baltimaade müügikontor.

**Tegevusala:** puidutöötlemine**Töötajate arv:** 554 (kasv 245) (2004 aasta 1. juuli seisuga on töötajaid ettevõttes 653)**Müügitulu:** 331,7 mln kr**Investeering****uue tehase käivitamiseks:** 12 mln kr**Investeering****töötajate väljaõppesse:** 0,65 mln kr**Investeering tööohutuse tõstmiseks:**

0,45 mln kr

**KONKURENTS**

# Mis on konkurentsivõime?

**Siim Raie,  
Aavo Kokk**

Eelmisel aastal ilmnes, et Eesti kõige konkurentsivõimelisem ettevõtte on Eesti Energia. See tekitas palju arusaamatust. "Kuidas saab Eesti Energia olla kõige konkurentsivõimelisem ettevõtte, kui ta on monopol ja ei konkureeri kellegagi?" küsivad meilt mitmed. Neil oli õigus ja ei olnud ka.

Konkurentsivõime näitab ettevõtte jätkusuutlikkust ehk seda, kui tõhusalt kasutab ettevõtte oma ressursse ja kui palju ta investeerib arendamisse. Selles tähenduses oli Eesti Energia igati hea ettevõtte, sest suuresti tänu monopoolsusele, aga ka heale juhtimisele on see firma jätkusuutlik. Samas ei toimetata Eesti Energia vabades konkurentsivõimelises oludes ja selle tõttu pole teda päris õige teiste ettevõtetega võrrelda.

Just sellel põhjusel Eesti Energia selle aasta konkursil ei osalenud.

Õieti oleme selle konkursiga alles päris alguses. Vaadake kas või seda, kui palju on muutunud konkurentsivõime mõnede ettevõtete asukoht võrreldes eelmise aastaga. Ettevõttel on kord juba selline, et mõnel aastal investeeritakse rohkem ja teisel vähem. Samamoodi võib kasum olla mõne raamatupidamisliku asjaolu tõttu ühel aastal suurem või väiksem. Me oleme seda konkursi korraldanud kaks aastat ja see on liiga lühike aeg, et seesugused hälbed taanduksid. Kuid aasta-aastalt läheb olukord paremaks ja konkurentsivõime edetabelis pääsevad etteotsa tõesti need, kes on pikaajaliselt jätkusuutlikud.

Ettevõtete konkurentsivõimet mõõtes piüame määrata ka iga ettevõtte konkurentsivõime.

Konkurentsivõime turul oleneb sellest, milline on turg, kus ettevõtte tegutses

ning milliste teiste ettevõtetega võrrelda. Ettevõtteid said oma koha nimekirjas iga ettevõtte finantsnäitaja võrdluses kõikide konkursil osalejate keskmise näitajaga. See annab võimaluse välja tuua iga Eesti ettevõtte konkurentsivõime võrreldes Eesti kõige konkurentsivõimelisema ettevõttega. Näiteks saame öelda, et SL Õhtulehe konkurentsivõime on 12,2% Hansapanga konkurentsivõimest.

Tänavu on ettevõtteid jaotatud peale üldjärjestuse ka 12 eri alamgruppi sõltuvalt tegevusalast ja suurusest. Sama ettevõtte suhtelise positsiooni meetodit kasutasime ka tööstusharude alamrühmades ja see tõi kaasa olukorra, mida peab kommenteerima. Näiteks on üldises tabelis Sangar eespool BLRT Grupist. Samas kui tööstusettevõtete allrühmas on BLRT Grupp esimene ja Sangar alles viies. Põhjus on selles, et igas rühmas kujunevad keskmised näitajad erinevaks, sest arvesse võetakse erinevad ettevõtted, keda siis omavahel võrreldakse. Me oleme igati teadlikud selle meetodi puudustest, iseärasustest ja järgmisteks aastateks leiame kindlasti viisi, kuidas meetodikat täiendada.








Konkurentsivõime võistlusel osales sellel aastal 615 ettevõtet. Eelmisel aastal oli osalejaid 535. Mõnevõrra üllatuslik oli see, et vaid 237 ettevõtet osales mõlemal aastal. Igal juhul on see hea areng – on ju konkursi ikkagi vabatahtlik ja väiksemate firmade aktiivsem osalemine on selge märk sellest, et lisaks soovile olla tabelis esimene, tõukavad meid tagant ka muud motiivid. Ettevõtete omakasu on kindlasti see, et igaüks saab teada, kuidas ta parasjagu paikneb võrdluses Eesti kõige konkurentsivõimelisema ettevõttega. Üldine kasu aga on, et niimoodi aasta-aastalt andmeid kogudes saame ülevaate ka Eesti majandusest üldiselt.

Konkurentsivõime tabel on esinduslik va-

**Konkurentsivõime****Konkurentsivõime kasv**

•• Konkurentsivõime edetabelis 2003. ja 2004. aastal osalenud firmade koondmajandusnäitajad.

MILJARDITES KROONIDES

	2002	2003	Kasv	
Käive	55,0	61,8		12%
Kasum	7,6	8,8		15%
Tööjõukulud	8,2	8,8		7%
Investeeringud	7,9	7,6		-4%
Eksport	13,9	15,9		14%
Töötajate arv (in)	58 888	59 777		2%
Omakapital	34,8	41,3		19%

Allikas: konjunktuuriinstituut

Tabelist on näha, et nende ettevõtete käive (12%) ja kasum (15%) kasvab ja saame kindlalt väita, et konkurentsivõime – ettevõtete võime genereerida tulu pikaajaliselt – on olulisel määral suurenenud. Konkurentsivõimelisimate mõneteistkümne protsendilise aastakasvu on hea orientiir ka kõigile teistele nii edetabeli koostamisel osalenud kui ka selle peale mõtlevatele ettevõtetele.

lim Eesti ettevõtteid, ja selle koondnumbreid vaadates saame aimu, kuhu ja millise tempoga Eesti majandus areneb.

Võtsime huvi pärast välja nende 237 ettevõtte koondandmed, kes osalesid konkursil mõlemal aastal. Muidugi on see spekulatiivne, sest võib-olla nad osalesid uuesti just selle tõttu, et tulemused on nii head. Kuid meie mõtte illustreerimiseks on see pisike graafik siiski sobilik – selle põhjal saab uurida ka majandust kui tervikut ning mis eriti oluline – ka erinevate majandussektorite arengut. •



## EESTI ETTEVÕTETE KONKURENTSIVÕIME EDETABEL 2004

Kogu tabel

adressil

http://www.koda.ee/  
edetabel

## Suured tööstus- ja energeetikaettevõtted

Koht	Ettevõte	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Tööjõukulud 1 töötaja kohta		Tootlikkus 1 töötaja kohta		Investeeringud		Omakapitali tootlikkus		% esimesest
		tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	%	koht	
1.	BLRT Grupp AS	1 814 568	2	9	157	293 098	1	36	152	9 519	103	527	142	671 803	1	25	132	100,0%
2.	Eesti Põlevkivi AS	1 820 360	1	5	173	182 040	2	32	157	11 588	64	393	164	377 229	2	14	184	72,6%
3.	Eesti Gaas AS	1 147 135	4	11	151	114 618	5	43	136	11 081	72	3 151	13	77 100	7	91	143	48,7%
4.	Refonda OÜ	222 332	35	96	12	42 727	14	157	50	16 714	8	4 447	7	0	229	83	20	45,8%
5.	Tallinna Laevatehase OÜ	255 615	30	-13	222	28 336	21	15	200	16 386	10	9 831	1	0	228	34	105	45,7%
6.	Imavere Saeveski AS	926 177	6	0	201	87 408	7	4	230	13 637	33	3 646	8	72 000	9	25	131	45,7%
7.	Sangar AS	181 328	42	3	188	5 972	69	108,3	1	6 422	184	271	194	4 092	92	18	166	44,3%
8.	Norma AS	999 314	5	-1	205	128 333	4	34	155	13 804	27	1 133	55	90 098	4	17	168	44,3%
9.	Tarim AS	45 801	103	70	18	3 704	86	579	16	22 975	1	3 271	12	1 540	128	128	6	43,9%
10.	Hansa Graanul AS	104 850	63	122	8	15 027	35	13,3	3	15 472	14	3 616	9	11 463	53	62	35	43,5%
11.	Harju Elekter AS	342 300	20	26	87	175 500	3	229	37	11 700	60	1 133	56	50 600	12	57	47	42,8%
12.	Henkel Makroflex AS	298 643	26	16	129	38 008	16	9	217	21 662	3	4 740	5	11 116	55	39	89	41,2%
13.	Krimelto OÜ	302 656	25	51	36	42 851	13	49	124	10 743	81	4 804	4	18 259	35	58	44	38,3%
14.	maxit Estonia AS (Optiroc AS)	345 063	19	14	142	78 033	9	18	191	17 921	5	2 634	17	27 685	23	30	117	37,2%
15.	Paitec Elektroonika OÜ	51 950	96	315	1	1 107	154	98	74	8 284	128	684	111	10 765	57	42	78	37,1%
16.	Maru Metall AS	76 705	75	203	2	8 251	54	93	81	10 068	93	767	91	8 678	61	95	13	35,7%
17.	Keila Kaabel AS	345 251	18	4	178	14 534	38	1	234	17 408	6	4 996	3	29 329	21	22	146	35,3%
18.	Sõnasepp OÜ	2 948	223	133	6	243	206	326	27	8 598	118	369	169	0	232	197	1	35,2%
19.	Roni REM AS	16 504	160	10	155	1 112	152	90,6	2	4 622	216	160	218	1 288	139	19	158	34,9%
20.	Toode AS	107 900	62	29	71	8 000	56	11	209	13 768	28	4 691	6	3 000	104	86	18	34,4%
21.	Mistra-Autex AS	185 265	40	45	41	7 696	57	258	31	13 236	38	1 151	51	1 600	124	158	4	33,6%
22.	Mikskaar AS	58 910	89	11	153	1 478	140	19	186	16 654	9	6 546	2	7 501	66	17	169	32,8%
23.	Rakvere Lihakombinaat AS	1 166 344	3	-5	210	39 835	15	47	127	9 866	97	880	80	87 237	6	8	209	32,8%
24.	Kunda Nordic Tsement AS	482 560	11	6	167	83 571	8	13	203	14 109	24	1 423	32	45 081	13	14	182	32,2%
25.	Nefab Eesti AS	90 297	67	125	7	4 976	75	153	52	11 016	73	961	64	4 612	83	108	10	31,6%
26.	Interconnect Product Assembly AS	53 561	95	142	4	11 205	44	8	4	6 805	174	341	177	1 194	143	118	9	31,4%
27.	V-Temps OÜ	14 239	169	31	65	1 845	127	247	33	22 316	2	1 294	44	39	218	94	15	31,1%
28.	Tallinna Küte AS	739 200	7	1	195	2 600	111	112	68	13 674	31	2 481	18	87 300	5	3	227	30,8%
29.	Horizon Tselluloosi ja Paberi AS	604 514	8	0	198	96 520	6	12	205	10 730	82	1 089	58	28 932	22	18	165	30,5%
30.	Saint-Gobain Sekurit Eesti AS	218 546	36	52	33	57 431	11	103	72	13 677	30	1 317	41	11 127	54	41	79	29,9%

## KONKURENTSIVÕIMELISIM SUUR TÖÖSTUS- JA ENERGEETIKAETTEVÕTE

## Nõukogude direktor - Eesti tööstur

## Aavo Kokk

Käisin umbes kuu aega tagasi Szczecini laevatehases Poolas. Suur asutus – korraga on ehitamisel kuni kümme enam kui 100 meetri pikkust laeva. Käive 350 miljonit dollarit ehk umbes 2,4 korda rohkem kui Eesti suurimal laevatehasel – BLRT Grupil.

Kunagi oli Szczecini tehas suuruselt Euroopa kolmas laevaehitaja. On teine nüüdki suur, kuid mida pole, see on kasum. Aastal 2002 läks see ettevõtte pankrotti ja pole kosunud siiani. Firma on riigi omanduses. Kui riik ei annaks laevade ehitamiseks garantiid, siis pangad sellele laevatehasele laenu ei annaks ja tehas jääks seisma. Finantseemärkidest hiilib küsimustele muidu sisukalt vastav poolakast tippjuht lihtsalt kõrvale. Olevat hoopis teisi eesmärke kui kasumit teenida – tänu sellele tehasele saavat Poolas tööd rohkem kui 100 000 inimest. Laevaehitajad ise, metallisulatajad, kaevurid jne. Igati õige, kuid sellise suhtumisega see ettevõtte jääbki kiratsema.

Meie BLRT Grupp näib Szczecini tehase kõrval üsna võimas. Eelmisel aastal kasumit ligi 300 miljonit krooni ja äri aina laieneb. Kunagi oli BLRT laevade remontimise tehas Kopli tagumises otsas. Nüüd on see suur

## BLRT GRUPP 2003

müügitulu 1814,6 mln kr  
müügitulu kasv 9%  
puhaskasum 293,1 mln kr  
puhaskasumi kasv 36%  
töötajate arv 3446  
investeeringud 671,8 mln kr  
omakapitali tootlikkus 25%  
**koht "Konkurentsivõime Edetabelis 2003": 23.**

tööstusinvestor, mis on ostnud ära veel Tallinna Meretehase ja suure Leedu laevatehase Klaipedas. Lisaks on BLRT loonud hulga tütar-ettevõtteid, mis tegutsevad üsna erinevatel aladel – suur osa nendest on seotud laevandusega, kuid BLRT remondib ka vedureid ja vaguneid, toodab tööstusgaasi, töötleb vanametalli jne. Ise nimetab firma ennast teenindusettevõtteks.

See firma on arenenud vähehaaval, nii nagu olud on lubanud. Kui nõukogude aeg taandus, kadus ka suur osa endistest klientidest. Erinevalt Poolast riik ettevõtteid Eestis ei toetanud ja BLRT pidi proovima kõi ke, mis raha sisse tõi – kui võimalik, siis remonditi laevu, kui mitte, siis tehti metalli-, elektrivõi muid töid. Nii tekkisid uued oskused ning kui piirkondlik tööstus ja transport hak-



Fjodor Berman ja tema juhitud BLRT Grupp pälvisid möödunud aastal "Ettevõtluse Auhinna 2003". FOTO: PRIIT SIMSON

kasid uuesti kosuma, kasvas vähehaaval ka BLRT turg.

Nii juhtus paljude Eesti tööstusettevõtete- ga. Ometi on BLRT nendest tänaseks suuremaid ja edukamaid. Osaliselt põhjustab seda asjaolu, et Eesti on transpordimaa ning järelikult on kasulik pakkuda oma teenuseid selles sektoris tegutsevatele ettevõtetele – neid on lihtsalt piisavalt palju. BLRT Grupp juhtus tegutsema lihtsalt õiges ärikeskonnas. Kuid kindlasti on BLRT puhul äärmiselt oluline see, kuidas firmat juhitakse.

### Vanamoodi ei kõlvanud

Fjodor Berman on seda firmat juhtinud nüüd juba 15 aastat. Tema oli ka see, kes ja- gas olude muutudes ära, et vanamoodi laevade remontimine enam ei kõlba. Raul Kalev kirjutas jaanuaris 2003 ajakirjas Director nii: "Iseseisvus tähendas kogu ettevõtte ümberpöörumist. Eesmärgiks võeti laevaehitus ja valuuta teenimine, et osta sisse moodsaid seadmeid. Parandati küll tankereid, küll reisilaevu. Soome laevade pu- titamine tõi kaasa investeeringuteks häda- vajaliku kõva valuuta. Kuid paljud "suure- le kodumaale" tehtud tööd jäid tasustama- ta ja majanduselis halvenes pidevalt.

1993. aastal oli tehases tööl vaid 800 in- mest. Lahti ei lastud vaid tavatöötajaid.

Berman sõitis eeskujusid otsides läbi pal- jud riigid ja mõistis, et Eestis tuleb ellujää-

miseks lõpetada ülipikk ja tülikas laevade lahtimonteerimine ja angaarides remonti- mine ning asendada see kiire ja paindliku kaiäärse remondiga. Ning laiendada tege- vuspõldu."

Tähtis on ka see, kuidas on BLRT Grupp organiseeritud – ühe katuse all toimetab hulk iseseisvaid, kindlale tegevusele spetsia- liseerunud ettevõtteid. Seesuguse struktuuri löid juba 1990. aastate alguses paljud nõukogudeaegsed ettevõtted. Kuid suurem osa nendest ei saanud selle süsteemi hal- damisega hakkama – kulud kasvasid kiire- mini kui tulud ning kui mõni valdkond oli- gi hea kasumiga, siis ajasid tolle üksuse töö- tajad äri kiiresti oma taskusse.

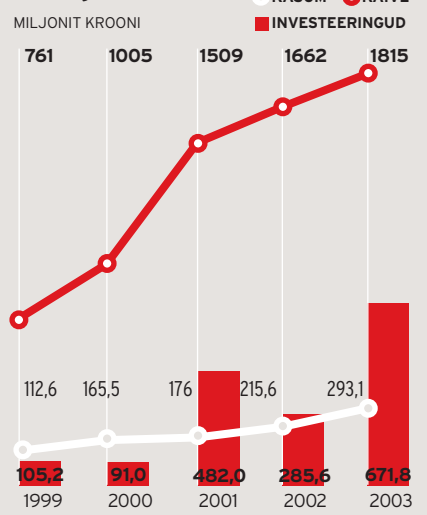
### Teistest palju nutikam

Tavaline viga oli selles, et tütar- ettevõtteid püüti juhtida mitte finantseesmärkide, vaid sisuliste korralduste abil. Turumajanduse fi- nantsasjandus oli paljudele nõukogude aja juhtidele lihtsalt võõras ning tegevuse sisu- line juhtimine nii harjumuspärane. Näib, et Berman on olnud selles osas teistest palju nutikam.

Tähelepanu tuleks pöörata ka sellele, mi- da BLRT teeb mõni aasta tagasi ostetud Klai- peda laevaremonditehases. Selle ülesehitus ja isegi tegevusalade nimekiri on äärmiselt sarnane Eesti tehasega. Selgesti on näha, et Leedus korraldatakse seda, mida Eestis on

## BLRT sära

### BLRT Grupi käive, kasum ja inves- teeringud



tehtud edukalt. Tundub lihtne ja loogiline. Ometi on väga vähesed Eesti ettevõtted suutnud luua välismaale sellise tütar- etvõtte, mis tõesti käima läheb ja käima jääb. Näib, et BLRT kuulub nende hulka. •

# E-KATEDRAAL KOOLITUSKESKUS

AMETI- JA TÄIENDKOOLITUSKURSUSED EESTI JA VENE KEELES

- TÖÖKESKKONNA OHUTUS
- ESMAABIANDJA
- LAADURIJUHT
- KRAANAJUHT, TROPPIJA
- HÜDROTÕSTUKI JUHT
- PUURMASINATE JUHT
- BETOONIPUMBA-MIKSERI KASUTAJA
- METSA RAIETÕLINE
- TULEOHUTUS
- ELEKTRIK
- KEEVITAJA
- KATLAKÄITAJA
- SOOJUSSÕLME HOOLDAJA
- EKSKAVAATORIJUHT
- RATASLAADUR-EKSKAVAATORI JUHT

**ERAIKUTELE  
TULUMAKSUSOODUSTUS 26%**

SÕPRUSE PST 182, 13424 TALLINN  
TEL/FAKS 656 1277, 5646 0866



**HESTRÖM**  
PUHASTUSTEENINDUS

Aastatega teenitud usaldus

### TEENUSED:

- HOOLDUSKORISTUS
- KOJAMEHETEENUS
- AKENDE PESU
- VAIPKATETE JA PEHME MÖÖBLI KEEMILINE PUHASTUS
- EHITUS- JA REMONDIJÄRGNE SUURPUHASTUS
- ERINEVATE PÕRANDAKATETE MASINPESU JA KAITSEVAHATAMINE
- PUITPÕRANDATE ÕLITAMINE JA HOOLDUS
- AUTODE KÄSIPESU (SEEST JA VÄLJAST)

OÜ Heström Puhastusteenindus Pronksi 3 Tallinn 10124.  
Tel 669 6696, 506 4264, e-mail: info@hpt.ee

[www.hpt.ee](http://www.hpt.ee)



## ETTEVÕTLUSE AUHIND 2004

## "Suureksportöör 2004" nominendid

Ettevõtte	Põhitegevusala	Asukoht	Töötajate arv 2003	Müügitulu 2003 (kr)	Ekspordikäive 2003 (kr)	Ekspordi suhteline kasv (%)	Omatootangu osakaal ekspordis (%)	2003 uued eksporditooted, -turud	Kvaliteedi- ja juhtimissertifikaatide olemasolu
Krimelte OÜ	montaažiavahude tootmine	Tallinn	63	302 656 052	276 413 657	54	95	Tulekindel silikoon, FireStop, tulekindel vaht; Moldaavia Venemaa, Tšehhi, Leedu, Suurbritannia	ISO 9001; ISO 14001
Ensto Ensek AS	kuumtsinkimine, tootmistehnoloogilise otstarbega toodete tootmine	Harjumaa, Keila	96	127 836 008	105 620 984	51	100		ISO 9001
Harju Elekter AS	elektriseadmete ja -materjalide tootmine ja müük	Harjumaa, Keila	302	342 300 000	161 565 000	34	100	metallkorpusega komplektalajaam; Leedu	ISO 14001; ISO 9001; ISO 9002;
Paljassaare Kalatööstus AS	kalatoodete tootmine	Tallinn	534	338 628 419	300 696 557	64	85	Fileepala spinati ja majoneesikastmega, fileepala köögiviljakattega, porgandi-maisi pulgad jpt; Türgi, Rootsi	ISO 9001
Saint-Gobain Sekurit Eesti AS	lamineeritud ja karastatud klaaside tootmine	Tartumaa, Elva	166	218 545 600	213 888 500	55	100	toodete sortimendi laiendamine	ISO 9001

## SUUREKSPORTÖÖR 2004

## Krimelte neljandat korda teelahkmel

## Toivo Tänavsuu

Euroopa üheks suuremaks montaažiavahude ja vuugihernetikute tootjaks kasvanud Krimelte kümneaastasess eksistentsi võib tinglikult mahutada neli momenti, mil firma omanikel tuli teha tõsisem valik, kuidas edasi minna.

Kuigi neljas moment on tegelikult käes või ehk kohe saabumas, tuleb juba ette tunnistada, et eelneva kolme valikuga on täpselt kümnesse pandud.

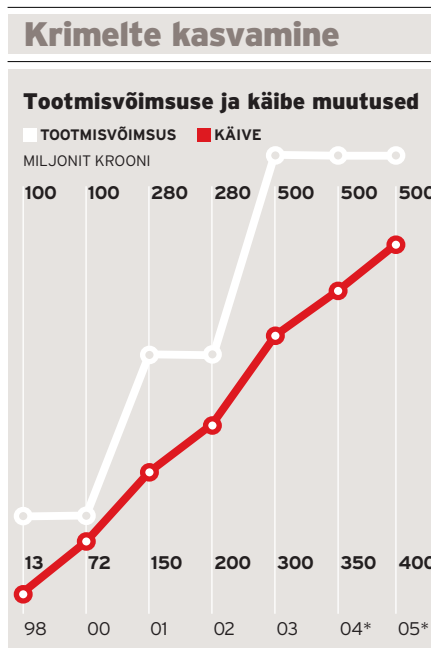
Esimene suurem otsus tuli teha 1998. aastal. Seni ehitusvahetusid vahendanud firma otsustas neid ise tootma hakata. Lääne ja ida partnerid tahtsid vahendajatest loobuda, käive oli langemas. Oma tootmise käivitamine oli ilmselge elu ja surma küsimus, mistõttu ei ole sellel pikemalt mõtet peatuda.

Teine ja kolmas otsus sündisid vastavalt 2000. ja 2002. aastal. Mõlemal korral näis kliendibaas juba nii suureks kasvanud olevat, et võis eeldada peatset tootmisega jäni jäämist. Ehk siis teisisõnu: kauba müük kasvas pöörase kiirusega tehase maksimaalse tootmisvõimsuse suunas.

## Rahulik ja vaoshoitud

Firma tegevjuht, alati vaoshoitud ja rahulik Jaan Puusaag on toonitanud, et Krimelte-sugusel tootmisettevõttel on absoluutselt mõeldamatu öelda ühel hetkel oma klientidele: sorry, kahjuks ei ole võimalik nii palju toota kui vaja. Järgmisena koputab see klient konkurendi uksele. Et seda vältida, laienes Krimelte tootmine 2001. ja 2003. aastal.

Tagantjärele mõonab Puusaag, et mõlemad laiendamised otsustati viimasel hetkel. Samas oleks võinud ka teisiti minna. Ettevõtte oleks vabalt 2000. aastal võinud otsustada ka toodangu sisseostu kasuks allhanke kor-



ras või mõne teise tehase ostmise kasuks.

Eestil on väga hea logistiline asukoht – siin on sadam, ligipääs ida ja lääne turgudele. Puusaag usub, et kui ka mingi hulk Krimelte toodangust valmistatakse kuskil mujal kui Eestis – näiteks mõnes Venemaa tehases – ei teeniks see haru kasumit. No kes see ikka ostaks *Made in Russia* sildiga tooteid? Pealegi ei ole tema sõnul Venemaa töäjõud üldsegi mitte nii odav, et pelgalt kulude kärpimiseks sinna tootmist rajada. Oskustöäjõud on seal isegi kallim kui Eestis.

Lõppude lõpuks ei olegi Krimtelte võimalik kusagil teha n-ö üles osta. Firma põhitoodeid teevad Euroopas vaid 8 tehast, kes hoiavad kontinendil ligi 90-protsendilist tu-ruosa.

Kui nimetatud kolm suurt otsust – tootmise alustamine ja kaks laienemist – tundsid veel suhteliselt lihtsad, siis neljas vajab märksa tõsisemat peamurdmist. Krimelte müügi- ja tootmisvõimsus on kasvanud nelja aastaga viis korda, 60 protsenti toodangust müüakse perspektiivikale, kuid ka riskantsele Vene turule ning ehitusfirmade jaoks eriliseks tuleviku kullaauksuks peetavates Balkani maa-ades, Rumeenias ja Bulgaarias ei ole Krimelte toodang jõuliselt esindatud. Need on faktid, mis sunnivad Krimelte omanikke mõtlema, kuidas edasi minna. Valik ei ole kerge.

Üks võimalus on Eestis tootmist laiendada, ehitada näiteks mõni tehas kusagile Tallinna lähedusse. Tõsi, seda muidugi juhul, kui praeguse tehase ümbruses ligi 6000 ruutmeetrit maad mingil põhjusel loosi minema ei peaks. Samas teab Puusaag, et tehase rajamine mujale tähendaks kulude hüppelist kasvu, 1+1 ei võrduks 2-ga.

## Suured ostuplaanid

Teise võimalusena on Krimeltes juba pikemat aega räägitud tootmisüksuse ostmisest Ida-Euroopas. Kui ka leiaks seal mõne sobiva profiiliga tootmise, peab olema tagatud kohe piisav müügi- ja tootmisvõimsus. Puusaagi sõnul on need firmad, kes nui neljaks oma lippu igasse punkti maakeral panna üritavad, omamata seal reaalselt turgu, suure tõenäosusega eos kõrbemisele määratud.

Et mitte näida firmajuhina, kes liiga kaua kõhkleb, kuni lõpuks rong on hoopis läinud, selgitab Puusaag, et otsustamist takistab kasvav tooraine nappus.

Toorme hinnad on sel aastal Puusaagi sõnul juba kallinenud ligi 70 protsenti! Kui nii edasi läheb, pidurdub tarbimine.

Millal siis neljas suur otsus tuleb? Võib-olla ei tulegi, kui head lahendust ei leia, ütles Puusaag. •

## Keskmised tööstus- ja energeetikaettevõtted

Koht	Ettevõte	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Tööjõukulud 1 töötaja kohta		Tootlikkus 1 töötaja kohta		Investeeringud		Omakapitali tootlikkus		% esimesest
		tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	%	koht	
1.	maxit Estonia AS (Optiroc AS)	345 063	4	14	78	78 033	1	18	95	17 921	4	2 634	14	27 685	6	30	61	100,0%
2.	Refonda OÜ	222 332	10	96	7	42 727	4	157	19	16 714	7	4 447	7	0	116	83	10	86,0%
3.	Henkel Makroflex AS	298 643	6	16	70	38 008	5	9	108	21 662	2	4 740	5	11 116	26	91	47	84,6%
4.	Krimelte OÜ	302 656	5	51	21	42 851	3	49	58	10 743	41	4 804	4	18 259	13	58	24	84,2%
5.	Tallinna Laevatehas OÜ	255 615	8	-13	112	28 336	7	15	97	16 386	9	9 831	1	0	115	34	54	78,5%
6.	Keila Kaabel AS	345 251	3	4	94	14 534	18	1	115	17 408	5	4 996	3	29 329	5	22	73	77,6%
7.	Hansa Graanul AS	104 850	30	122	5	15 027	16	13 316	2	15 472	11	3 616	8	11 463	24	62	19	75,6%
8.	Saint-Gobain Sekurit Eesti AS	218 546	11	52	19	57 431	2	103	33	13 677	18	1 317	28	11 127	25	41	41	70,0%
9.	Tarim AS	45 801	69	70	11	3 704	54	579	4	22 975	1	3 271	10	1 540	75	128	2	67,8%
10.	Rait AS	184 273	14	34	35	18 602	12	6	112	13 375	20	2 750	12	25 976	7	49	28	62,7%
11.	Printall AS	191 787	12	1	103	10 250	25	71	49	13 681	17	931	43	61 227	1	13	92	62,1%
12.	E-Piim Piimandusühistu	468 689	1	-1	106	14 673	17	237	11	8 176	72	2 725	13	17 436	16	39	45	60,7%
13.	Mistra-Autex AS	185 265	13	45	25	7 696	32	258	9	13 236	22	1 151	34	1 600	72	158	1	59,4%
14.	Maru Metall AS	76 705	41	203	2	8 251	29	93	38	10 068	49	767	54	8 678	30	95	6	59,3%
15.	Paitec Elektroonika OÜ	51 950	62	315	1	1 107	90	98	34	8 284	70	684	65	10 765	27	42	40	57,3%
16.	Roni REM AS	16 504	104	10	87	1 112	88	90 684	1	4 622	112	160	108	1 288	84	19	78	57,3%
17.	Liviko AS	286 087	7	18	64	28 784	6	19	90	15 338	12	2 104	18	4 501	49	27	64	56,2%
18.	Toode AS	107 900	29	29	40	8 000	31	11	103	13 768	16	4 691	6	3 000	61	86	8	54,1%
19.	Baltiklaas AS	129 528	23	24	51	19 732	11	52	57	15 534	10	2 056	19	15 399	20	47	33	52,9%
20.	Nefab Eesti AS	90 297	34	125	4	4 976	45	153	21	11 016	38	961	40	4 612	48	108	4	51,0%
21.	Interconnect Product Assembly AS	53 561	61	142	3	11 205	22	8 048	3	6 805	91	341	90	1 194	87	118	3	50,5%
22.	Stoneridge Electronics AS	357 232	2	26	47	6 638	39	42	69	10 481	45	2 275	15	13 435	22	22	74	49,5%
23.	Mikskaar AS	58 910	55	11	86	1 478	83	19	91	16 654	8	6 546	2	7 501	33	17	82	46,8%
24.	Ensto Ensek AS	127 836	24	40	30	27 500	8	97	35	12 208	30	1 332	27	2 184	69	61	21	46,2%
25.	Fortum Tartu AS	132 191	22	4	96	14 256	20	11	105	13 147	23	1 247	32	33 723	3	14	90	46,0%
26.	Balbiino AS	240 922	9	20	59	7 036	37	47	60	8 738	63	1 205	33	33 627	4	12	96	45,0%
27.	Narva Elektrivõrk AS	176 821	15	-9	110	21 568	9	13	99	11 662	35	1 734	21	18 962	12	14	89	42,3%
28.	Paekivitoodete Tehase OÜ	55 535	58	16	72	5 716	42	9	107	10 191	48	459	78	19 574	11	107	5	40,8%
29.	Tarmetec OÜ	78 131	40	65	13	10 882	23	24	84	9 450	57	535	77	22 640	8	44	37	40,4%
30.	Baltic Fibres OÜ	165 842	16	71	10	10 107	26	40	71	7 539	80	1 286	30	11 547	23	40	43	39,5%
31.	Tene Kaubandus OÜ	36 723	83	61	14	4 681	47	353	7	8 348	66	765	57	17 974	14	85	9	38,9%
32.	Arctic Finland House OÜ	44 327	72	65	12	7 366	34	180	15	11 870	32	1 478	23	3 228	60	77	13	38,8%
33.	FENESTRA AS	125 496	26	12	82	6 754	38	95	37	17 264	6	1 141	35	1 595	73	57	25	38,6%
34.	Väo Paas OÜ	44 479	71	0	104	4 041	52	31	76	14 609	14	908	46	20 644	10	60	22	37,5%
35.	Tartu Maja Betoontooted AS	138 557	19	15	74	17 193	13	57	53	12 464	27	766	55	4 738	46	53	27	37,5%
36.	Tartu Veski AS	150 672	18	49	22	2 950	63	39	73	11 739	33	3 587	9	4 212	53	9	100	37,2%
37.	UPM-Kymmene Otepää AS	124 090	27	7	90	16 711	14	13	100	9 968	51	880	50	3 569	57	81	11	36,6%
38.	Puidukoda OÜ	93 183	32	45	26	4 215	49	19	93	9 695	54	2 219	16	15 418	19	34	55	36,7%
39.	Viljandi Metall AS	156 280	17	38	32	20 682	10	8	109	9 516	56	953	41	6 622	37	29	62	36,4%
40.	Filee Lihatoostus AS	83 220	38	40	29	2 371	70	256	10	7 649	78	724	60	34 698	2	13	91	33,5%
41.	Lasbet AS	73 452	47	56	16	13 531	19	89	39	10 571	43	1 919	20	2 925	62	47	32	31,8%
43.	Bestnet AS	69 210	51	48	23	3 155	60	17	96	11 148	37	641	67	16 178	18	33	56	31,5%
44.	Fors MW AS	137 028	20	23	52	7 360	35	36	75	12 393	28	1 540	22	6 037	41	17	83	31,0%
45.	TNC-Components OÜ	75 556	45	30	39	4 110	50	43	67	8 122	74	609	69	16 957	17	56	26	30,6%
46.	Fabec Elektroonika OÜ	29 138	92	89	8	3	116	97	36	18 273	3	416	81	2 060	70	6	106	29,0%
47.	Univa AS	63 628	52	3	100	6 460	40	45	64	13 259	21	1 383	26	5 236	43	46	34	28,9%
48.	Reiden AS (kontsern)	75 425	46	26	48	15 747	15	42	68	9 876	52	811	53	8 633	31	26	65	28,2%
49.	Talot AS	103 979	31	39	31	4 833	46	49	59	12 985	25	765	56	4 166	54	23	68	27,9%
50.	Liisbet Tukat OÜ	8 436	113	102	6	1 998	73	139	24	6 332	96	124	114	0	114	89	7	26,7%
51.	Viking Window AS	75 606	44	12	81	10 049	27	20	89	11 675	34	911	45	4 037	56	38	49	26,5%
52.	Hansa Candle AS	76 549	42	7	91	10 583	24	2	114	6 930	88	758	58	9 338	29	62	20	26,3%
53.	Konesko AS	58 619	56	17	67	8 214	30	18	94	8 327	68	437	80	21 732	9	22	72	25,9%
54.	Salvest AS	88 948	35	12	84	10 015	28	5	113	7 956	75	593	71	17 640	15	23	70	25,8%
55.	Nordkalk AS	133 863	21	27	45	157	115	86	42	10 248	47	999	39	14 784	21	1	116	25,1%
56.	Tarmel AS	88 589	36	20	58	7 512	33	228	12	9 707	53	603	70	6 952	34	30	60	23,7%
57.	APL Production AS	84 026	37	19	61	3 403	57	55	55	5 982	98	3 112	11	8 382	32	15	85	23,5%
58.	Dirolex OÜ	69 554	50	12	83	7 260	36	129	29	7 083	85	669	66	6 279	39	60	23	22,9%
59.	Domotex OÜ	40 335	78	60	15	3 960	53	164	18	4 596	113	351	89	6 230	40	67	18	22,3%
60.	Ahltronix Eesti AS	71 311	49	76	9	1 506	82	142	22	8 684	64	891	48	4 935	45	8	103	21,4%
61.	Favor Metaform AS	71 842	48	14	79	925	94	7	110	11 473	36	1 140	36	6 694	36	20	76	21,1%
62.	Merinvest OÜ	42 897	74	29	42	2 723	69	222	13	7 563	79	370	86	991	92	73	14	20,4%
63.	Terg OÜ	39 698	79	55	17	2 732	68	371	6	9 054	59	575	74	822	97	39	44	20,2%
64.	Dagoplast AS	47 014	68	16	69	5 552	43	109	31	7 678	77	904	47	4 283	52	48	30	19,8%
65.	Nuia PMT AS	32 270	89	21	55	2 893	66	81	45	12 273	29	547	75	2 853	63	31	58	19,4%
66.	Napal AS	32,585	88	-31	116	3 571	56	24	85	10 641	42	1 417	25	3 566	107	67	16	19,3%
67.	Kaubi Ettevõtted AS	44 242	73	-8	109	755	101	45	63	13 047	24	2 107	17	1 298	83	20	77	19,3%
68.	Pärnu Plaaditehas AS	82 201	39	3	101	1 429	84	68	50	13 449	19	1 111	37	4 732	47	4	111	19,3%
69.	M ja P Nurst AS	41 681	76	47	24	2 943	65	107	32	8 319	69	695	63	2 412	67	37	52	19,1%
70.	Enerpoint Saare OÜ	21 921	96	34	34	3 105	61	39	72	7 329	81	238	100	944	93	73	15	19,0%
71.	Liimpuit AS	38 148	82	28	44	1 776	76	11	102	10 412	46	1 272	31	502	105	32	57	19,0%
72.	Põltsamaa Felix AS	127 200	25	13	80	6 300	41	110	30	9 598	55	877	51	900	94	8	102	18,2%
73.	Aitt AS	38 397	81	29	41	5 472	44	19	92	5 805	103	724	61	6 712	35	44	38	18,1%
74.	Suva AS	53 874	60	54	18	4 407	48	467	5	5 813	101	220	103	1 090	89	48	31	17,7%
75.	Baltec Mõõbel OÜ	48 381	65	33	36	1 929	74	37	74	10 051	50	583	73	5 509	42	18		



## KONKURENTSIVÕIMELISIM KESKMIINE TÖÖSTUSE- JA ENERGEETIKAETTEVÕTE

## Mees nagu juhtimisalane raamat

Toivo Tänavsuu

Eesti ühe suurema ehitusmaterjalide tootja maxit Estonia, endise Optiroci tegevjuht Viktor Valkiainen võiks vabalt kirjutada 10 raamatut teemal, milline peaks olema hea juht. Igatahes on tema meetodid, kuidas konkurente alistada ja töötajaid motiveerida, tõestanud oma õigsust. Seda on näha nii firma majandustulemuste järgi kui ka Valkiaineni sekretäri silmadest.

maxit Estonia kontor asub kuuekordses viilkatusega majas Peterburi teel, vanasti müüdi seal Ladasid. Maja ees seisab mahtuniversaal numbrimärkidega OPT. Küllap Valkiainenile kuuluv.

Enne kui mees ise oma juhitava firma tegemistest hakkab rääkima, võib ta tundide viisi rääkida elu- ning majandusfilosoofiast. Kui ta elaks linnas, mis ühel hetkel maata-pommitatakse, siis ei kurdaks ta, et kõik on läbi, linn on maata, vaid näeks suu-reparast võimalust linn taas üles ehitada.

Nii ei mõista ta ka neid, kes ütlevad, et elamuehitus liigub ülesmäge teosammul, Eestis ehitatakse ligi 2000 uut korterit aastas. Soomes ehitatakse 35 000 uut korterit aastas, mis tähendab talle, et potentsiaal on hiiglaslik, peaasi et eestlased ise seda oma nutulauluga lörra ei aja.

## Asjad paigas

Valkiainenil on suurem osa asju kaugemas perspektiivis paika pandud. Kuna arvatakse, et Eestil kulub Euroopa Liidu keskmise elukvaliteedini jõudmiseks 15–20 aastat, teab ta, et tööd ja leiba jätkub vähemalt selle ajani. Küsimus ongi tema jaoks vaid selles, kui kiiresti see elukvaliteedi tase saa-



Viktor Valkiainen kirjutas ise oma töötajate kollektiivlepingu, kuhu sai ka pandud seos elukalliduse tõusu ja palgatõusu vahel. FOTO: RAIGO PAJULA

## MAXIT ESTONIA (OPTIROC) 2003

müügitulu 345,1 mln kr  
müügitulu kasv 14%  
puhaskasum 78 mln kr  
puhaskasumi kasv 18%  
töötajate arv 131  
investeeringud 27,7 mln kr  
omakapitali tootlikkus 30%

koht "Konkurentsivõime Edetabelis 2003": 74.

vutatakse. Eestis oodatakse järgnevatel aastatel 5–6-protsendilist majanduskasvu aastas. Valkiainen ei mõista, miks ei võiks oodata 10-protsendilist kasvu.

"Peame inimestesse sütitama positiivset mõtlemist, siis julgevad investorid ka töö-

räägib ta. Uuel nimel on nii head kui ka vead. Ühelt poolt on maxit hästi tuntud Kesk-Euroopas ja eriti Saksamaal. Teiselt poolt ei tunta seda Eestis absoluutselt.

"Abielludes saab naine jätta oma nime, meile seda võimalust ei antud," ütleb Valkiainen tabavalt, kuid möönab siis rahustavalt, et ehitussektoris ei ole kliendid mitte tootja nime, vaid toote kaubamärgi nime osas tundlikud, Optiroci kaubamärgid Fibo, Vetoniit, Sepro jt nimemuutusega säilisid.

Optiroc alustas tegevust 1991. aastal Soome firma Lohja OY AB Eesti esindusena. Optiroci nimi võeti kasutusse omanikevahetusel 1994. aastal. 2000. aastal müüdi Optiroci tellisetootmine maailma suurimale tellisetootjale Wienerberger Baustoffindustrie AG-le. •

kohti luua, sest nad teavad, et tööd jagub," leiab Valkiainen. Pessimism on tema arvates eestlastele omane.

Ta ei usu nn Aafrika varianti abi andmisest ja võtmisest. Valkiainen annab abivajajale pigem tööriista, et saaks ise töö ära teha, mitte ei anna töö vilja. Ka ei mõista ta, kuidas saab haigla juht 200 000 krooni preemiana välja võtta, kui meditsiiniõed streigivad.

## Elu sunnib aususele

Ehitussektoris tunneb Valkiainen vaid selle majandusliku nägemise ning vastutustundega inimesi. "Siin sunnib elu aus olema, kaua petta ei saa," räägib ta.

Peame ehitama, ehitama, ehitama. Renoveerima ja veel kord ehitama – nii kõlab Valkiaineni moto.

Kõik maxit Estoniasse värvatud võivad kindlad olla, et neist tehakse pühendunud töötajad. Need on inimesed, kes ei ütle ettevõtte kohta kunagi midagi halvasti, vaid räägivad seda, mida ise usuvad.

Valkiainen jätkab juttu juhtimisfilosoofiast: "Iga inimene on võimeline tegema midagi väga hästi, see tuleb vaid üles leida. Peab nägema sära töötaja silmades ja selle sära tuhmumist." Ta räägib arendusvestlustest, aususest, väärkast palgast, mõiste "elustandardi tõus" kirjutamisest kollektiivlepingusse – kõigest ja pikalt.

"Kapitalistlikus ühiskonnas on kõigil kiire, mistõttu on väga oluline inimestega rääkida," võtab Valkiainen oma koolituse kokku. Tema laual püüab pilku tass soomekeelse kirjaga "Me hoidamme!"

Miks jõudis Optiroc 2003. aasta tulemuste põhjal nii heale kohale konkurentsivõime edetabelis? "Meil oli hea kasv, hoidsime kuld kontrolli all ja investeerisime 20–30 miljonit," ütleb Valkiainen lühidalt. •

## NIMI OPTIROC KADUS AJALUKKU

Ettevõtte nimi Optiroc kadus juulis Eestis lõplikult igavikku, kui firma sai endale uue nime maxit Estonia. Nimevahetus viidi läbi omanikkontserni 33 riigis tegutseva Heidelberg Cement Groupi nõudmisel, kes maxit Groupi nime alla koondas kõik oma ehitusmaterjalide tootvad ettevõtted.

maxit Estonia toodab suures valikus kuivseguisid (kaubamärgid Vetoniit, ABS ja Serpo) ning kergkruusa ja -plokkide (kaubamärk Fibo). Ettevõtte suurim tehase on Häädemeestel. maxit Estonial on Lätis ja Leedus tütarettevõtetest müügikontorid, Leedus lisaks Fibo plokkide tehase. Järgmisel aastal plaanitakse plokitehase rajada ka Lätis.

Nimevahetuse osas peegeldub Valkiaineni silmist vastuolulisust. "See oli meile ootamatu, kuid pidime selle ära tegema,"



# Tervise turgutuspakett, si

“Olen küsinud mõnelt tuttavalt, et miks sa tuled Viimsi SPA-sse, kui ise elad teises Tallinna ot-sas? Ja saanud vastuseks, et siin on privaatsem, puhtam ja see on meie idee ka.

Eestlased hindavad seda paika siin. Siitkandi inimesed, Viimsi elanikud võtavad mul vahel nõobist kinni ja ütlevad: Peeter, küll on hea, et sa oled teinud sellise asja. Et nad on saanud perearsti suunamise ja saavad siin kümme päeva ravi – võimaluse tervist parandada,” räägib Peeter Kukk, Viimsi SPA juht, põline viimsilane, tänane edukas ettevõtja, kes on kunagi energeetikuna töötanud lillekasvatases.

## Nii tervise kui ka vaba aja keskus

Viimsi Tervisekeskus on enam meditsiinilise suunitlusega. “Me räägime Eestis kahest suunast, üks neist on *wellness* – in-

mesed käivad ujumas, saunas, massaažis. Teiseks on taastusravi. Viimsi keskus pakub mõlemat.

Kui aga räägime Eesti Kuurortite ja Taastusravi liidust, siis sellesse liitu saavad kuuluda ainult need SPA-d, kellel on äriregistris tegevusvaldkonnaks taastusravi. Tegevuslitsentsi annab ainult sotsiaalministeerium ja see on vaid liidu liikmetel. Siin on päris karmid nõuded.”

Viimsi SPA võib põhjendatult uhkust tunda Tartu Ülikooli arstiteaduskonnas koolituse saanud heade taastusravi arstide üle. “Meil töötab nimekaid taastusravi arste, kes suudavad ka mitmes vöörkeeles suhelda. See on Viimsi positiivne pool – ka paljud välismaalased on keskuse omaks võtnud,” kõneleb juht.

Peeter Kuke sõnul oligi keskus algselt välismaalastele orienteeritud. “Viimasel ajal tuleb siia üha enam ja enam kohalikke inimesi, sest eestlased on haka-

nud palju enam tervist väärtustama.”

Viimsi Tervis on sõlminud haigekassaga lepingu ja selle pii-res pakutakse kindlustatutele taastusravi 10-päevaseid kuu-re. Selline pakett sisaldab vesi, magnet-, laserravi, ultraheli, elektriravi. Lisaks soojusravi: parafiini, savi. “Hingamisteede raviks on soolakamber, mis sobib eriti hästi meile, kes me siin niiskes ja rõskes keskkonnas sageli hingamisteede haigusi ja ka astmat põeme,” tutvustab juht keskuse võimalusi.

## Siitkandi rahva oma keskus

Ehkki Viimsi SPAs kohtab välismaalasi, kes on siin juba 6.,7., isegi 8. korda nädalasel turgutuskuuril, ei sega üks klient teist. Ümberkaudsed inimesed peavad Viimsit oma keskuseks. “Jõusaali seadmed on komplekteeritud selliselt, et nii me-

hed kui naised jõukohast tegevusele orienteeritud publikule,” sõnab juht. Puhtus ja privaatne keskus on enam väärtustatud. “Igal aastal vahetatakse lisaunade sisu ja tagatud uudsus,” kommenteerib Kukk. “Kõikjal on nalava laudu sisustatud meeste tegevuseks. – see tagab puhtust ei levi.” Taastusravi ehitamise järgselt juht, kes ise teinud rauma, ka omal ajal keskus olid puudunud liiga liikumisel. – parandasime keskus. Peeter Kukk, kes on teinud ka paljud tegevust teijärgsed ravid. Keskuse juht peab liseks, et basseini puudega inimesed, kelle ujumiseks kelle basseinis läbi fü-





# insamas Viimsis

leivad endale  
vust. Me oleme  
sust teistsuguse-  
elgitab Kukk.

atsus on järjest  
tud kategooriad.  
etame kogu lei-  
välja, et oleks  
s ja hügieen,”  
Kukk uksest sau-  
ssetassivate töö-  
t. “Basseinis ei  
mist või joomist  
uhtuse, pisikud  
usravi keskuse  
elt pidi keskuse  
gi läbi liiklust-  
nal tundma,  
jäägid ratastoo-

“Need paigad  
oheselt,” räägib  
lle sõnul toimu-  
auma- ja lõikus-  
vekeskkonnas.  
eab ühtviisi olu-  
ini pääseks nii  
ne kui ka imi-  
ist viib beebide  
isioterapeut.

## Pidev koolitus, pühendunud personal

Viimsi SPA koolitatud personaali käe all töötavad hotell, polikliinik, spordi vaba aja keskus ja iluosakonnad. “Taastusravi programm algab alati arsti vastuvõtust, kaalu- ja liikumisprogramm aga südamearsti konsultatsiooniga – tehakse südame koormustest ja vereanalüüs. Seejärel pakuvad arst ja füsioterapeut välja nädalase programmi, kuhu koostöös restoraniga valitakse ka vastav menüü.” Peeter Kuke sõnul kestab selline taastusravi vähemalt 10 päeva. Neile, kel soov end lihtsalt turgutada on mõeldud lõõgastav pakett, mida võib soovi korral võtta ka nädalavahetuseks. “Seal saab mõnusalt aega veeta ja iseendaga olla või kui soovi, tulla koos perega.”

## Bassein on lemmikpaik

Kohalikest inimestest koosnevasse püsikliendi klubisse kuulub praeguseks juba üle 800 inimese. Ujuda saab siin kasvõi varahommikuti, lisaks käia jõusaalis, saunas, aeroobikas ja võtta raviprotseduure.

Ujumisbasseinis töötavad tuntud treenerid, siin on eri rajad ujumiseks ja suplemiseks.

“Bassein on püha koht. Siin ei käida joogitops näpus ega jooda alkoholi. Me ei korralda basseinis ainsatki lõbustusüritust,” on Kukk põhimõttekindel.

Hea pool on see, et keskuses on treenerid, arstid, nõustajad kohal ka nädalavahetusel. Treeningusoovitusi jagab füsioterapeut.

Peagi on tulemas on ka uus teenus: lõunane aeroobika, mis on mõeldud ka noortele emadele, sest lapse hoidmine on korraldatud. “Paljud tahavad end

heas vormis hoida. Nüüd on võimalik väikese lapsega keskusesse tulla ja aeroobikas käia, samal ajal, kui ema võimleb, vaatab lapsi kasvataja,” tutvustab SPA juht.

## Ilukeskuse võluv vaikelu

Viimsi SPA ilukeskus võlub vaikuse ja maitseka kujundusega nagu kogu kompleks tervikuna tegelikult. Juuksur asub eraldi ruumides, et vältida sealseid hääli ja mikroolmu, mis muidu kanduksid iluravi poolele.

Ilukeskuses võib veeta kogu päeva ja võtta kõiki siinpakutavaid protseduure: näo, keha, käte ja ka eriti põhjalikku jalgade hooldust.

Ilma liialdamata on see nagu käik pühamusse – üleriided jäetakse garderoobi ja siis ollakse siin – vaikuses, rahu ja oma protseduuris.

# Väikesed tööstus- ja energeetikaettevõtted

Koht	Ettevõte	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Tööjõukulud 1 töötaja kohta		Tootlikkus 1 töötaja kohta		Investeeringud		Omakapitali tootlikkus		% esimesest
		tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	%	koht	
1.	Örnplast Eesti AS	27 791	1	66	9	4 654	2	6	80	14 286	8	1 208	10	12 346	1	39	37	100,0%
2.	Saare Fishexport OÜ	20 105	16	20	46	5 759	1	1 631	6	4 323	75	745	24	4 477	5	174	2	87,0%
3.	UBS Repro OÜ	14 342	27	4	64	3 475	3	41	58	11 705	21	1 304	8	10 741	3	91	6	83,3%
4.	TK-Team Eesti AS	26 279	3	100	5	1 521	25	2 304	4	8 049	42	1 143	12	91	59	101	7	78,4%
5.	V-Temps OÜ	14 239	28	31	24	1 845	20	247	19	22 316	1	1 294	9	39	72	94	9	68,3%
6.	Mäo Klaas AS	18 467	18	28	32	2 601	10	70	43	14 867	7	1 421	3	2 625	11	72	11	67,3%
7.	Saare Töölaevad AS	24 846	6	109	4	2 385	14	26	67	10 162	31	994	14	1 644	17	49	28	66,3%
8.	Grader Service AS	10 521	43	0	71	1 343	28	5 824	1	11 138	25	526	43	162	54	46	29	66,1%
9.	International Flagpoles AS	22 090	14	38	21	3 196	7	78	39	15 217	6	1 473	2	365	42	36	41	65,4%
10.	Argonic East AS	18 215	19	-17	78	1 189	30	16	75	12 132	17	3 312	1	1 392	21	29	48	62,7%
11.	Vesset OÜ	23 654	11	24	39	1 874	18	0	86	6 653	58	1 391	5	8 168	4	20	65	61,0%
12.	Palmsse Mehaanikakoda OÜ	24 305	7	30	27	933	36	2	85	15 674	3	1 350	6	2 386	13	25	55	57,6%
13.	Rebruk AS	23 736	10	18	48	2 524	12	65	45	15 382	4	1 396	4	313	46	10	76	56,6%
14.	Felistra AS	14 387	26	38	22	651	44	2 599	3	11 696	22	846	19	302	47	52	26	56,2%
15.	Sõnasepp OÜ	2 948	73	133	3	243	61	326	16	8 598	36	369	57	0	82	197	1	55,7%
16.	Paloma Papp AS	23 831	9	17	49	2 405	13	44	55	10 918	26	1 324	7	801	26	44	33	55,0%
17.	Same OÜ	26 655	2	42	16	2 527	11	213	23	11 543	23	606	35	866	25	37	38	54,5%
18.	SystemTest OÜ	14 488	25	55	11	1 671	22	274	18	15 937	2	763	23	78	65	60	18	53,6%
19.	Kaltsiit AS	17 330	21	13	55	3 006	8	22	69	13 638	11	578	38	3 720	7	36	40	53,5%
20.	Ermatiko OÜ	24 006	8	39	19	2 118	15	28	65	12 534	15	586	37	1 568	19	41	35	52,4%
21.	E-service AS	26 198	4	39	20	146	72	21	70	4 473	73	689	27	11 100	2	2	83	51,3%
22.	Tarfurgo OÜ	25 981	5	26	34	665	43	41	59	11 822	20	1 181	11	54	69	59	19	50,2%
23.	Triip AS	11 745	37	28	30	1 796	21	171	25	12 310	16	839	20	247	48	95	8	49,2%
24.	Estpak Plastik AS	18 197	20	30	26	3 391	4	22	68	5 783	67	910	17	504	33	66	14	48,8%
25.	Rootsi Mööbel AS	22 893	13	27	33	3 217	6	36	60	4 419	74	558	41	2 472	12	56	22	48,2%
26.	Farve AS	11 798	36	8	59	3 366	5	6	81	13 159	13	562	40	3 252	9	21	60	47,3%
27.	Brandner PCB OÜ	20 415	15	1	69	1 872	19	10	78	10 121	32	659	33	3 580	8	29	49	44,2%
28.	PW Detail OÜ	5 235	62	145	1	447	53	9	79	8 472	37	436	50	1 249	22	52	25	42,6%
29.	T-Tammer OÜ	23 033	12	-21	81	840	39	246	20	13 985	9	921	15	358	43	36	42	41,5%
30.	Aureelia Grupp OÜ	13 262	31	64	10	1 132	32	233	21	7 592	47	780	22	0	80	58	20	41,2%
31.	Temper OÜ	3 424	70	22	43	590	46	524	11	8 109	41	428	51	81	64	172	3	40,3%
32.	Elva E.P.T. AS	19 176	17	52	13	1 996	17	4	83	6 232	63	399	55	1 530	20	35	44	40,0%
33.	Põlva-Term OÜ	16 525	22	-11	74	1 524	24	59	46	15 253	5	918	16	18	74	15	72	38,8%
34.	Wallenium Grupp OÜ	16 326	23	41	17	1 625	23	3	84	6 842	56	680	29	342	44	53	23	38,7%
35.	Termox AS	12 791	33	26	35	1 180	31	563	10	9 152	34	400	54	616	30	67	13	38,3%
36.	Vesboard OÜ	11 439	39	136	2	5	86	113	31	6 594	60	477	46	2 165	14	1	85	37,4%
37.	Dale LD AS	13 130	32	12	56	1 442	26	5	82	13 965	10	505	44	1 107	23	27	50	37,2%
38.	Ideeklaas OÜ	723	85	83	6	107	75	137	30	11 903	19	723	25	14	77	65	15	36,6%
39.	Saare Martex OÜ	5 065	64	48	14	958	34	344	15	7 231	48	175	75	0	84	127	5	35,7%
40.	Astera AS	11 053	42	15	53	2 602	9	10	77	5 074	69	553	42	2 128	15	44	32	34,9%
41.	Unelm OÜ	6 046	58	7	60	854	38	17	74	12 077	18	672	31	203	51	87	10	34,7%
42.	Chemi-Pharm AS	16 239	24	23	40	583	47	51	51	13 309	12	677	30	481	36	8	79	34,6%
43.	Kehra Puutööstus OÜ	11 366	40	10	57	156	68	26	66	6 953	52	494	45	738	27	133	4	34,4%
44.	Laurits AS	2 123	78	80	7	183	66	1 972	5	2 701	84	708	26	1 100	24	17	68	33,4%
45.	Vallai AS	12 409	35	14	54	571	48	18	73	11 175	24	886	18	393	39	8	80	29,9%
46.	KT Arengu AS	11 153	41	31	23	747	41	371	14	7 122	49	266	67	92	58	60	17	29,1%
47.	Lavinton OÜ	5 964	59	29	28	821	40	95	33	9 187	33	663	32	689	28	36	39	28,9%
48.	Minix OÜ	6 982	53	20	45	442	54	736	7	8 424	38	170	76	201	52	69	12	27,8%
49.	Trewood OÜ	8 477	49	23	41	958	35	30	63	7 971	45	303	62	458	37	64	16	27,7%
50.	Tartu Metallivabrik OÜ	13 730	29	5	63	1 400	27	166	26	4 478	72	298	63	3 200	10	21	63	27,0%
51.	Astra AS	4 220	66	15	52	249	60	2 764	2	5 573	68	124	83	49	70	22	59	26,6%
52.	Karwent AS	9 012	46	19	47	683	42	53	50	5 845	66	250	69	3 996	6	27	52	25,9%
53.	Uninaks AS	13 600	30	9	58	1 200	29	20	71	6 667	57	453	48	500	34	21	62	24,5%
54.	Wood Craft OÜ	12 608	34	-20	79	2 108	16	30	64	8 008	44	263	68	0	83	36	43	24,4%
55.	Kemotex Bio OÜ	6 273	55	1	70	965	33	46	52	10 910	27	570	39	375	41	22	57	24,3%
56.	Dagü Hindersystem OÜ	5 202	63	-13	77	101	76	67	44	12 917	14	1 040	13	91	60	16	70	24,1%
57.	AL Electronic AS	5 847	60	41	18	432	56	138	29	8 120	40	1 500	79	391	40	44	31	23,0%
58.	Karja Pagariäri OÜ	8 673	48	23	42	501	49	577	9	6 475	61	271	65	149	56	27	51	21,7%
59.	Artium ITC OÜ	6 270	56	26	36	266	59	34	61	7 119	50	784	21	151	55	17	69	21,2%
60.	Ehc Teknik OÜ	2 745	75	22	44	57	81	146	28	10 168	30	686	28	84	62	15	71	20,5%
61.	Iko Dor AS	9 231	45	4	65	20	85	98	32	8 143	39	659	34	1 640	18	0	86	20,3%
62.	Englo OÜ	2 348	76	25	38	173	67	42	56	10 905	28	470	47	16	75	21	61	20,0%
63.	Welmet OÜ	11 664	38	28	31	238	62	73	42	6 868	55	307	61	327	45	11	75	19,3%
64.	Hajjala Soojus AS	7 165	52	3	68	360	58	55	49	6 895	54	597	36	593	32	13	73	17,3%
65.	Desfactory OÜ	1 300	79	30	25	150	69	58	47	6 250	62	325	60	45	71	53	24	16,8%
66.	Annuste ja KO OÜ	8 813	47	26	37	437	55	470	12	3 344	79	367	58	207	50	12	74	16,6%
67.	Gevatex OÜ	4 762	65	43	15	147	71	393	13	3 251	80	159	77	215	49	43	34	16,5%
68.	Iibis Puit AS	7 700	51	16	51	454	52	16	76	4 648	71	385	56	603	31	25	54	16,2%
69.	Räpina Paberivabrik AS	6 275	54	4	66	493	50	152	27	5 070	70	153	78	407	38	45	30	14,8%
70.	Kalla Mööbel OÜ	8 015	50	-22	82	89	79	94	34	10 900	29	401	53	72	67	2	82	13,9%
71.	Telger OÜ	825	84	17	50	100	77	74	40	7 058	51	413	52	0	81	33	46	13,8%
72.	Single Trade OÜ	6 209	57	3	67	230	64	46	53	4 135	77	148	80	66	68	58	21	12,6%
73.	Lipland OÜ	4 081	67	-26	83	483	51	587	8	3 010	82	453	49	0	79	51	27	12,4%
74.	Kivirand OÜ	9 446	44	-20	80	634	45	81	38	3 115	81	350	59	623	29	26	53	11,3%
75.	Puitrex OÜ	2 282	77	54	12	148	70	57	48	2 834	83	176	74	81	63	22	58	11,2%
76.	Iritam OÜ	946	83	67	8	50	82	41	57	2 316	85	50	85	0	86	35	45	11,0%
77.	Villero AS	956	82	7	61	884	37	19	72	6 925	53	20	86	498	35	18	66	

## KONKURENTSIVÕIMELISIM VÄIKE TÖÖSTUS- JA ENERGEETIKAETTEVÕTE

# Plastmassist koerakuutidega Vene turule

## Örnplasti omanikud kavatsevad firmat oluliselt laiendada

Toivo Tänavsuu

Tallinnast Haapsallu sõites, veidi rohkem kui kümme kilomeetrit enne sihtpunkti ümber bensiinjamaa vasakule näeb ühte pealtnäha täiesti tavalist laohoonet keset nõukogudeaegseid monstumehitisi ning maltsaväljasid. See on Örnplast Eesti tootmiskompleks, mis mühinaga umbrohuväljade arvelt aasta-aastalt endale järjest rohkem ruumi võtab.

Mis saab ühe Eesti tootmisettevõtte puhul veel tavalisemat olla kui asjaolu, et ta teeb allhanget kusagile Skandinaaviasse, on kohalikul tasandil suhteliselt oluline tööandja ning juurutab ISO kvaliteedistandardeid (NB! ettevõtte vajab kiiresti head kvaliteedijuhti) – Örnplast Eesti just selline ongi. Kuuludes Rootsi närbuva tootmisega emafirma Örnplast AB kaudu Skandinaavia tootmisettevõtete kontserni ITAB, müüb firma ligi 95 protsenti toodangust Rootsi.

Firma valmistab seest õõnsaid plasteseemeid, alates lihtsatest anumatest ja lõpetades keerulise kujuga Scania veokite õhuturude ja Volvo kahveltõstukite kütusepaakidega. Vormid annab tellija ette, ütleb ettevõtte tegevjuht Peeter Pappel. Nii jääbki üle vaid metallist vormi plastik sisse valada ja ongi toode valmis. Just keerulisema kujuga anumad ongi need, mida firma rõõmuga toodab. Kümme aastat ettevõtte tegevjuhina töötanud Pappel ei tea alati päris täpselt, kuhu need asjad pistetakse, mis tehastest väljuvad. Igasugust plastmassvärki on firma sortimendis hetkel üle 300.

### Vaja oma sortimenti

Seni suhteliselt igava tootmistegevusega firma võib välja kasvada tõeliseks innovatsioonikeskuseks. Käimas on avatud mõtlemisega disaineri otsingud, et välja kujundada päris oma tootesortimenti. Mõelda vaid, mida kõike saab plastikust rotatsioonivalu tehnoloogial põhinevalt toota. Pappel soovib sortimendis näha rohkem laiatarbekaupade, kusagil peavad ju koduperenaised oma kurgid soolata saama. Ka plastikust kanuu ei ole mingi utopia. Eriti loodab tegevjuht aga väikesadamate arengule, sest siis hakatakse Örnplastist poisid hulgi ostma.

Eesti, Baltikum, Venemaa turg, ja kui jõudu jätkub, siis ka Põhjamaad, on Örnplasti omanik firma lähituleviku arenguplaanides kronoloogiliselt paika pannud. Mõtetes tutvustatakse kaupa juba Pihkva ja Peterburi turul, reaalne elu seab aga takistusi. Nimelt pole Taebila asulast ega selle lähiumbrusest võtta ühtegi lipsuga inimest müügijuhiks. Muide, kes lihtsamale tööle et-



Örnplast Eesti tegevjuht Peeter Pappel laseb firma töötajatel uusi inimesi välja valida, jättes neile nii ka vastutuse õige valiku eest. FOTO: RAIGO PAJULA

### ÖRNPLAST EESTI 2003

müügitulu: 27,8 mln kr  
 müügitulu kasv: 66%  
 puhaskasum: 4,7 mln kr  
 puhaskasumi kasv: 6%  
 töötajate arv: 23  
 investeeringud: 12,3 mln kr  
 omakapitali tootlikkus: 39%  
**koht "Konkurentsivõime Edetabelis 2003": 142.**

tevõttesse kandideerida soovib, peab arvestama kahe asjaga – esiteks palk on ettevõttes Läänemaa keskmist arvestades hea, isegi tsehhitöölaine teenib kuus keskmiselt 9000-kroonist brutopalka. Teiseks tuleb aga arvestada sellega, et uue töötaja valivad suure tõenäosusega pärast tööd tehase saunas firma praegused töötajad, mitte tegevjuht. Viimase ülesandeks on lihtsalt ette valmistada potentsiaalsete kandidaatide nimekirja.

### Võib-olla saame tappa

Pappel räägib Venemaa turule sisenemisest lihtsalt: hakkame minema ja vaatame, mis saab, võib-olla saame algul tappa, võib-olla viivitavad alguses 8 firmat 10-st tähtaegselt arvet tasumisega, kuid need surevad nagu dinosaurused välja, sest ka Venemaal tahetakse elada nagu Euroopas.

Tulgu mis tulema peab, igatahes on Taebila firma Venemaa turule minemiseks peaae-

gu valmis. Kui varem töötati masinatega, mida Pappel viisakalt vanaks Rootsi rämpsuks pidas, siis aasta tagasi osteti 4,2 miljoni kooni eest tuttuus seade, mis hiiglaslikust teatri kostüümiladu meenutavast laoruumist pärinevatele vormidele plastikrüü sisse valabehitab. Järgmisel aastal on veel üks selline masin plaanis osta, kui kõik ikka ülesmäge läheb ning maailmaturul nõudlus plastiktoodete järele kasvab.

Igatahes kuulub rootslastest omanike ambitsioonikatesse plaanidesse tehase laiendamine juba järgmise aasta alguses ligi kolmandiku ehk 1000 ruutmeetri võrra, investeerides kokku ligi 11 miljonit krooni. Nii saab viisaka välimuse osa praegusest tühermaast ning 30 töölisele lisandub umbes 20 uut.

See ei ole aga sugugi kõik. Et viia ellu firma plaan kolmekordistada kahe aastaga oma käive peamiselt muude turgude kui Rootsi arvelt, vajab tootmine veelgi laiendamist. Selleks plaanitakse ümberkaudsete maomanikega head suhted luua.

Pappeli visioon Örnplasti tulevikust ulatub veelgi kaugemale. Miks ei võiks näiteks maailma suuremad kodumasinatootjad Eesti firmalt detaile osta. Allhanke tegemine suvalistesse kohtadesse üle maailma ning liiks paralleelselt oma toodete müük turgudele, kus koerad ei haugu plastmasskuutides ning plastmassist kuivkäimla kasutamise asemel on harjutud metsa all käima – see ongi Örnplast Eesti tulevik. •



## ETTEVÕTLUSE AUHIND 2004

## ”Väike- ja keskmise suurusega eksportöör 2004” nominendid

Ettevõtte	Põhitegevusala	Asukoht	Töötajate arv 2003	Müügitulu 2003 (kr)	Eksportikäive 2003 (kr)	Eksporti suhteline kasv (%)	Käive töötaja kohta (kr)	Eksporti osakaal käibes (%)	2003 uued - eksporttooted, turud	Kvaliteedi- ja juhtimissertifikaatide olemasolu
Bestnet AS	sõiduauto järelhaagiste tootmine ja müük	Harjumaa, Keila	108	69 209 675	54 980 950	49	640 830	79	muudatud ja uuendused tootenomenklatuuris	ISO 9001
Mountain Loghome OÜ	palkmajade ehitus ja müük	Harjumaa, Saku	56	38 251 832	32 907 368	114	683 068	86	liimkonstruktsioonis kandevkonstruktsioonid; Prantsusmaa Itaalia	Tütarfirma Ökoehituse AS ISO 9001
Peetri Puit OÜ	konstruktsioonipuidu tootmine	Põlvamaa, Põlva vald	20	28 738 122	25 515 265	319	1 436 906	89		
Tarmetec OÜ	autodetailide ja -osade tootmine	Tartu	146	78 131 260	64 000 000	89	535 146	82	lisavarustus 20-le uuele sõidukile, jahtide, kaatrite ja väikelaevade roostevabast terasest detailid; Venemaa, Norra	FMPA Saksamaa
Terg OÜ	metallkonstruktsioonide valmistamine	Harjumaa, Viimsi	69	39 698 413	37 423 157	99	575 339	94	lirimaa, Tšiili, Kanada, Austria	ISO 9001

## VÄIKE- JA KESKMISE SUURUSEGA EKSPORTÖÖR 2004

## Aafrika suusakeskus ja püüdlikud jaapanlased

## Maavärinas jäi püsti vaid küla ainus puitmaja

## Toivo Tänavsuu

Esmapilgul on Sakus paiknev firma Mountain Loghome täiesti tavaline palkmaju tootev ja turustav väikeettevõtte. Ettevõtet juhivad kaks meest, majad valmivad Tartumaal Võnnus tütarettevõtte palkmajatehases ning lähevad suuremalt jaolt ekspordiks. Töö käib.

Küllastades ettevõtte eeskujulikult heakorastatud ja haljastatud aiaga palkmaja-kontorit Sakus ning rääkides ettevõtte tegevjuhi Tarmo Leisalu ning juhatuse liikme Andres Minniga, saab kiiresti selgeks, et ettevõtte tegutseb kõike muud kui tavalises ärikeskonnas.

Puitmajade tootmine on ekspordile suunanud äri. Ainuüksi Eesti turul tegutseb selles vallas ligi sada ettevõtet, Soomes mitu korda rohkem. Tegija ei ole mitte firma, kes suudab odava maja valmis teha, vaid see, kes suudab kvaliteetselt toota palju maju lühikese tarneajaga. Tihtilugu ei osteta maja mitte sellele korra pilku heites, vaid rääkides inimestega, kes tunnevad selle maja tootjat. Maksavad renomee ja suhted.

Eestlased ja soomlased oskavad palkmaju toota ja neid Euroopa ja Aasia turgudele müüa.

## Odavaid maju oli vaja

Leisalu ja Minn, põlised Saku mehed, hakkasid puitmajadega tegelema 1990-ndate alguses, sest lähiriikides tekkis nõudlus odavamate majade järele.

“Ega meil mingit puiduvaldkonna hari-dust olnud, kaasasime teadjamaid mehi, ise lugesime raha – nii kasvasimegi vaikselt,” selgitab Minn.

Kümnendi keskpaigas müüdi palju maju Saksamaale, kuid lõpuks hakkas see turg kokku kuivama, sest eestlastest palkmajade



Andres Minn (vasakul) ja Tarmo Leisalu: “Palju meil suusakeskuste projekte lähiaastatel võiks olla? Sadu! Ei, ei, 3-4 peaks ikka piiriks jääma, rohkem lihtsalt pole suuteline tegema.” FOTO: RAUNO VOLMAR

püstitajad ei saanud sinna töölubasid. Oli vaja leida uued turud. Koduturule ei saanud loota, sest eestlased pidasid endiselt palkmaju valdavalt tuult ja vett läbi laskvateks mädanevateks kōkatsiteks. Pilgud pöörati Aasiasse. Puitmajade äris on avalik saladus, et jaapanlased armastavad Euroopas toodetud puitmaju, sest need on maavärinakindlad. Üks maavärini tegi kord maatasa terve küla, püsti jäi vaid küla ainus puitmaja. Jaapanlastele aga ei meeldi, et sellest kõva häälega räägitakse – selline on kokkulepe.

Äril Jaapanis pole midagi ühist äri-ga Euroopas, teavad Mountain Loghome mehed rääkida. “Saksa täpsus on selle kõrval kõiki-mōki, Jaapanis peab kõik punktuaalne olema,” räägib Leisalu. Jaapanlastel on kombeks Võnnu tehast külastada, enne kui nad maju tellivad. “Käivad siin, haritud puidutehnoloogid kaasas, küsivad meeletult küsimusi. Kui Saksa klient vaatab korra üle tehase ukse ja kuuleb masinate müra, ütleb “võimas!” ja kaob. Jaapanlane läheb teha-

sesse ja tema järel võid ukse kinni panna, sest ta on seal mitu päeva,” sõnab Minn ning lisab, et jaapanlastele tuleb kohe kõik oma jamad ka ära rääkida, sakslase eest saab neid äärmisel juhul varjata.

Leisalu lisab, et kui Euroopas on maksetähtaegadest mittekinnipidamine justkui sport, siis jaapanlastega seda muret pole. “Kui nad otsustavad lõpuks sinu kasuks, siis on nendega kerge äri ajada.”

Jaapanlastest ei saa ka alati aru, sest nad ei kasuta kõnes eitavaid vormi. Nii küsisid kord Leisalu ja Minn külla tulnud japsidelt, kas palkides võivad olla väikesed praod, vastuseks tuli “jah”, lõpuks tuli aga välja, et ei tohtinud ikka olla. Jaapan moodustab firma käibest 16 protsenti, majadesse arvatuna 20–25 aastat.

Mountain Loghome eksportikäive kasvas möödunud aastal 70 protsenti, mitte aga Jaapani arvel, vaid peajaslikult ühe pikaajalise lepingu tõttu Norras, mis allkirjastati 2002. Siis avastas firma oma niši

– suusakeskused, mis koosnevad kümnetest, isegi sadadest puitmajadest.

Leping Norra Vradali suusakeskuse ehitamiseks 200 kilomeetrit Oslost edelas on firma jaoks justkui kvaliteedimärk, mis tõestab potentsiaalsetele uutele klientidele, et Mountain Loghome saab hakkama. Nüüdseks on firma suusakeskusesse saatnud ja üles pannud ligi sada maja, möödunud aastal saadeti ainuüksi Norrasse 17 miljoni krooni eest maju.

“Keegi kusagil nägi meie töid ja kuna meil suuremaid jamasid pole olnud, siis hakkaski mõte idanema,” räägib Minn Norra lepingu saamisloost. Korraldati konkurss, kus Soome suuremaid palkmajade tootjaid ei löödud mitte hinna, vaid mobiilsuse ja tarbetingimustega.

### Löövad soomlasi

On vähe valdkondi, kus eestlased suudavad soomlasi konkurentsiks kvaliteedi, tarneagade jms lüüa – palkmajade äris see nii on.

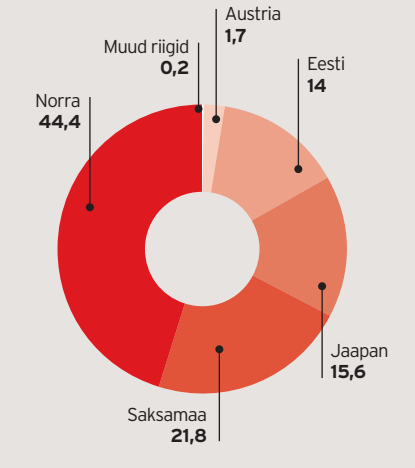
Norraga löödi hammas verele. Minn ja Leisalu üritavad nüüd oma nina toppida üle maailma erinevatesse suusakeskuste projektidesse. Juba on saadatud esimene maja Liibanoni rajatavasse suusakeskusesse. “Ega keegi ei usu, et seal lund on. Tegelikult on seal aga mõne tuhande meetri kõrgusel mitu meetrit lund,” ütles Leisalu. Ja see pole veel kõik. Mountain Loghomel on oma osa

## Mountain Loghome

### Mountain Loghome puitmajamüük

#### Riikide osakaal käibest 2003. a

PROTSENTIDES



Allikas: Mountain Loghome

ka Lõuna-Aafrika Vabariiki Malutisse suusameka rajamise plaanis. Projekti juhivad austerlased, kes esindavad maailmas sisuliselt monopoolses seisus firmat, mis paigaldab suusakeskustesse lumemasinaid, lifte jms. Leisalu ja Minn teavad, et just selliste firma-dega tulebki sõber olla. Kuid mitte ainult,

omama peab ka head toodet.

Minn lööb selja sirgeks ja ütleb: “Ekspord kasvab sel aastal 30 protsenti, järgmisel aastal 30–50 protsenti.” Leisalu vastab: “Ei, ei, ütleme et 30 protsenti kasvab ikka, me ei taha ju konkurentides kadedust tekitada.”

Minn jätkab: “Põhimõtteliselt on see täiesti jama äri, mida teeme, sellega ei tasu kellegi tegelema hakata, sest tööd on nii palju,” ja lisab siis: “Äri on tulus, kuid mis mõtet on teenida, kui pole aega kulutada.” Mõlemad muigavad.

### Suur nõudlus

Väikesel firmal on teatud kasvupiirid. Võnnu tootmisüksuses ja Saku müügiesinduses töötab kokku 56 inimest, selle meeskonnaga toodab aastas umbes 150 maja. Nõudlus on aga tunduvalt suurem.

Tänavu ostis firma uue tootmisliini. Selle käivitumisel sügisel tõuseb tootmisvõimsus 60 protsenti ning tehases hakkavad tulema palkmajad, mille on täielikult tootnud masinad, mitte inimesed, kui projekteerimise faas välja arvata. Leisalu ja Minn unistavad ka päris uuest tehastest.

Muudkui kasvaks ja kasvaks, kui oleks töölisi võtta. Kõrgemat palka otsiv kaader meelitatakse Euroopasse tööle, kus, nagu ütleb Minn, söövad lambad ja tiigrid ühel heinamaal rahus koos rohtu.

Nii ehitavadiki Saku mehed oma “palkidest kodu mägedes” – Mountain Loghomet. •



## OÜ SystemTest kui tehnoloogia arendaja

reklaam

### Kes on OÜ SystemTest ja mida ta teeb?

OÜ SystemTest on kahekümne töötajaga inseneribüroo, kes pakub klientidele automatiseerimise valdkonnas komplekset teenust printsiibil “võtmed kätte” alates projekteerimisest ja lõpetades töösserakendamisega.

OÜ SystemTest kollektiivi kuulub nii kogunud, teadusliku kraadiga, läbi tule ja vee käinud insener, ilma kellelta on pea võimatu käiku lasta keerulisi objekte, kui ka särtu ja energiat lisavaid noori insener, TTÜ magistrande.

OÜ SystemTest baseerub oma töodes Siemensi automatiseerimistehnikal. Plahvatusohtlike keskkondade puhul kasutame firma Turck interfeisitehnikat.

### Kes on OÜ SystemTest kliendid?

Meie klientideks on ettevõtted, kes soovivad oma tootmist laiendada või tehnoloogiat moderniseerida, näiteks AS Tallinna Küte, AS Eesti Gaas, AS ES Sadolin, saeveskid jt. Oma mahukamad projektid oleme realiseerinud suurte ehitusettevõtete Skanska EMV AS, AS Merko Ehitus, AS Keskkonnaehitus, AS K & H ja YIT OY alltöövõtjana inseneritehniliste rajatiste ehitamisel. Olgu siin välja öeldud edaspidiseks, et teretunud

on kõik – nii vanad kliendid uute projektidega kui ka uued kliendid oma soovidega.

### Tunnustused

Oleme osalenud alates 1998.a. iga-aastaselt automaatikafirmade konkursil, kus meid on paaril korral võitjaks tunnustatud ja ülejäänud kordadel ära märgitud.

### Näiteid teostatud tööd

2003.a. oli meile veeprojektide aasta: valmisid automaatikasüsteemid Tartu veehaardele ja Anne veetöötusjaamale, Rakvere heitveepuhastusjaamale ning katlavee ettevalmistussüsteemile Iru Elektri jaamas, projekteerisime YIT OY tellimisel automaatikasüsteemi katla vee ettevalmistuseks Peterburi Soojuselektri jaamas nr. 5. Ka varasematel aastatel on meil olnud hulganisti veeprojekte – Paides, Vändras, Pärnus, Valgas, Raplas, kuid ükski uuem realisatsioon ei korda vana, sest eesmärk on olla võimalikult innovaatiline, et püsida konkurents.

Teostatud tööd mahukamad on seotud graanulitehaste ehitustega Tõrvas (AS Hansa Graanul) ning Lätis, Mustamäe Katlamaja katelde üleviimisega ühtsele arvutijuhtimissüsteemile, andmeedastusega Karksi Gaasimõõte-

jaamast AS Eesti Gaas keskusesse Tallinnas.

Huvitava tööna olgu nimetatud Pärnu Kontserdimaja põrandate tõstmise juhtimissüsteemi.

(Vaata lisaks [www.systemtest.ee](http://www.systemtest.ee))

### Mis on edu alus?

Kõigepealt - partnerlus AS-ga Siemens ning Saksa firmaga Turck, kellelt saame värskemaid tehnilist teavet automaatikamaailmas toimuva kohta, erialast koolitust ning nõustamist üleskerkivate tehniliste probleemide lahendamisel. Oleme neile suuresti tänu võlgu oma saavutuste eest.

Teiseks – investeeringud nii ettevõtte tehnilise baasi, s.o. arendussüsteemide tark- ja riistvarasse, kui ka töötajate enesetäiendamisse, mille üheks viisiks on Euroopa automaatikanäituste külastamine, et saada arengutest silme ette tervikpilti ning eristada tänast päeva homsest.

Lõpuks – püüe luua ja säilitada ettevõttes vaba, loomingulist õhkkonda.

### SystemTest OÜ

Pirita tee 20, 10127 Tallinn Estonia

Tel: (+372) 640 5423 • Fax: (+372) 640 5422

## EESTI ETTEVÖTETE KONKURENTSIVÕIME EDETABEL 2004

## Kaubandusettevõtted

Kogu tabel

aadressil

http://www.koda.ee/  
edetabel

Koht	Ettevõtte	Müügitulu		Müügិតulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Tööjõukulud 1 töötaja kohta		Tootlikkus 1 töötaja kohta		Investeeringud		Omakapitali tootlikkus		% esimesest
		tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	%	koht	
1.	Silberauto AS	1 524 046	1	38	20	56 976	3	59	56	15 988	39	3 270	45	103 516	1	43	44	100,0%
2.	Kolonna Energy Service OÜ	696 785	5	192	2	909	87	41	71	12 239	52	174 196	1	0	118	91	8	79,4%
3.	Skinest Projekt AS	425 086	11	226	1	58 860	2	107	26	5 541	110	15 182	10	1 141	44	69	13	65,8%
4.	Siemens AS	689 725	6	61	10	43 736	4	19	96	37 445	2	12 100	12	1 272	42	36	53	57,2%
5.	Kemira GrowHow AS	462 086	9	37	21	14 040	8	75	39	41 109	1	35 545	4	1 047	46	59	21	50,8%
6.	Ermes Holding OÜ	44 671	62	12	55	144	115	1 146	2	24 214	10	22 335	5	0	119	52	29	47,2%
7.	Baltic Pulp & Paper OÜ	288 562	18	17	47	3 508	42	61	55	11 575	60	144 281	2	14 323	7	18	93	46,6%
8.	Tallinna Kaubamaja AS	579 386	7	-1	99	66 075	1	47	63	11 594	58	1 399	88	14 149	8	16	97	45,3%
9.	Aqris Software AS	13 520	95	98	5	5 978	29	214	14	23 320	13	751	105	889	53	138	1	45,2%
10.	Elke Grupi AS	735 319	4	11	60	23 888	6	13	105	13 584	47	3 064	48	15 448	3	26	73	36,6%
11.	Grundfos Pumps Eesti OÜ	24 019	78	47	14	1 520	76	136	17	22 280	17	4 804	28	411	68	130	2	36,1%
12.	Stockmann AS	981 524	2	-4	111	24 744	5	217	13	7 532	92	1 553	83	2 799	24	27	70	36,1%
13.	Tatoli AS	85 413	43	58	12	7 563	23	45	64	18 847	23	11 093	15	14 880	4	68	14	35,0%
14.	Balti Kaubad ja Teenused AS	17 901	90	111	4	1 998	66	321	7	3 729	123	2 984	50	692	54	106	4	34,2%
15.	KWH Pipe Eesti AS	52 127	57	22	37	3 505	43	311	8	20 381	22	6 516	20	379	70	101	5	34,0%
16.	Vanaema Köök OÜ	7 631	114	41	16	903	88	766	3	4 022	120	477	120	1 824	32	84	10	33,1%
17.	Taure AS	116 027	35	89	6	7 418	24	291	10	10 470	70	1 658	79	3 077	22	61	19	32,6%
18.	Tobaccoland Eesti AS	923 076	3	8	70	6 630	25	40	73	22 241	18	18 838	7	135	91	6	118	32,6%
19.	Empresso Kangad OÜ	2 410	126	-22	125	171	112	1 222	1	6 811	101	803	103	38	107	46	35	31,9%
20.	Saksa Auto AS	382 759	12	7	72	10 825	15	7	119	26 745	9	5 468	25	14 854	5	20	81	31,5%
21.	Paroc AS	157 775	29	26	30	11 096	14	48	61	32 076	4	11 270	14	292	76	38	51	31,3%
22.	Reval Auto AS	205 505	23	27	27	12 041	11	122	21	18 474	26	3 543	39	4 580	16	44	40	28,6%
23.	Semtut AS	16 482	92	28	26	2 569	54	87	34	30 021	5	8 241	17	163	88	59	23	28,2%
24.	Nittis OÜ	38 793	64	23	34	10 565	16	275	12	3 995	121	669	108	34	110	112	3	28,0%
25.	Ühendus Humana Estonia	37 567	65	175	3	2 165	62	6	120	6 661	103	442	122	50	104	53	28	27,8%
26.	Schöttli Keskkonnatehnika AS	28 819	75	67	9	3 101	46	127	19	11 525	61	3 202	46	216	82	89	9	27,6%
27.	Viljoett AS	246 410	20	35	24	6 090	28	2	127	18 670	24	5 730	23	6 699	12	51	33	27,5%
28.	Elke Auto AS	350 675	15	22	39	13 294	9	3	125	17 861	30	5 845	22	6 039	13	31	60	27,2%
29.	ÖG Elektra AS	442 246	10	12	56	4 090	37	85	35	3 680	125	760	104	34 927	2	7	116	25,8%
30.	Elektroskandia AS	238 582	21	8	68	9 234	18	70	43	23 107	14	4 502	30	1 010	47	38	52	25,4%
31.	Nor-Est Wood AS	377 605	13	-2	103	11 537	13	13	106	14 984	43	11 443	13	0	121	51	30	25,0%
32.	Nissan Balti AS	373 475	14	-8	119	3 147	45	62	54	26 990	8	17 785	8	1 003	48	14	103	24,8%
33.	Holmen Mets AS	270 000	19	-3	110	880	89	45	65	32 813	3	16 875	9	950	50	10	113	24,5%
34.	Lokman AS	88 225	42	22	35	8 091	20	41	72	23 711	12	5 267	26	221	81	45	39	24,4%
35.	Kliko OÜ	19 685	86	2	94	1 117	83	92	33	28 219	6	3 281	44	1 355	40	62	18	24,3%
36.	R KIOSK Eesti AS	328 858	17	5	84	4 502	36	76	38	4 982	115	569	116	3 909	18	94	7	24,1%
37.	Catwees OÜ	128 756	34	18	45	3 750	40	50	60	18 150	28	4 292	32	5 177	15	53	27	23,3%
38.	Maag AS	221 146	22	3	90	15 063	7	45	67	7 338	95	2 764	54	14 628	6	38	50	23,3%
39.	Syntema AS	24 760	77	26	29	1 755	71	27	90	22 818	15	2 751	55	1 429	39	63	15	23,2%
40.	Addinol Mineralöl Marketing OÜ	101 215	39	26	28	2 920	49	84	36	27 796	7	4 049	35	2 676	26	18	92	23,2%
41.	GNT Eesti AS	504 849	8	12	57	935	86	4	123	24 081	11	13 645	11	412	67	3	125	23,0%
42.	SKS Võru OÜ	46 735	61	36	23	2 536	55	110	25	11 073	66	2 596	57	105	98	77	11	22,3%
43.	Tretimber OÜ	32 725	68	80	7	2 733	52	35	76	7 183	97	6 545	19	2 609	27	60	20	22,3%
44.	Asva Eesti AS	198 561	25	5	83	10 532	17	16	101	21 719	19	8 633	16	475	63	21	80	21,3%
45.	TOP Graphic OÜ	6 043	119	59	11	1 292	80	26	91	10 258	72	2 014	67	259	79	76	12	21,1%
46.	Dunkri Kaubanduse AS	203 889	24	8	69	11 657	12	4	124	16 190	37	3 043	49	1 749	33	34	57	20,4%
47.	Japauto AS	194 208	26	1	98	12 320	10	5	121	15 381	42	3 531	40	1 210	43	41	47	20,3%
48.	Berner Eesti OÜ	20 300	85	10	62	30	123	347	5	21 387	21	2 900	52	20	115	15	101	20,1%
49.	Oiliken AS	338 053	16	1	96	2 707	53	29	83	9 650	77	37 561	3	120	95	19	88	19,7%
50.	Kodupaber AS	191 614	27	7	75	8 825	19	30	79	17 931	29	4 258	33	115	96	30	62	19,7%
51.	E.T.V.A Varuosad OÜ	32 072	70	39	18	2 432	57	66	49	13 113	49	1 604	81	139	90	57	25	19,5%
52.	Makering OÜ	29 103	74	3	91	1 855	67	29	82	9 907	76	2 646	56	970	49	98	6	19,4%
53.	A. Tammel AS	80 932	44	25	31	6 321	27	68	45	13 380	48	3 372	43	6 798	11	23	75	18,7%
54.	Anvoli Hulgemüügi OÜ	30 443	73	55	13	3 265	44	122	22	7 330	96	1 602	82	1 349	41	42	46	18,1%
55.	Friends Textile OÜ	19 653	87	4	86	3 556	41	64	51	17 321	32	1 512	86	3 183	21	46	37	17,8%
56.	Industek AS	59 053	55	10	64	2 344	58	24	92	22 653	16	2 953	51	586	59	29	65	17,5%
57.	BVT Partners OÜ	31 989	71	-6	115	2 760	51	17	100	16 259	36	6 398	21	353	72	62	17	17,4%
58.	NÖPS Tulundusühistu	21 297	83	37	22	5 380	31	15	102	7 995	87	1 775	73	7 135	10	43	42	17,4%
59.	Hals Trading AS	61 132	53	9	66	5 076	33	29	85	21 692	20	5 557	24	315	74	19	87	17,0%
60.	Valoor AS	61 043	54	24	32	1 574	74	21	94	17 081	33	3 591	38	633	56	36	54	16,9%
61.	Scanditron AS	74 753	48	19	42	5 103	32	119	23	13 972	46	1 267	92	2 192	28	23	76	16,8%
62.	HM Puidukaubandus OÜ	50 067	59	11	61	2 766	50	30	80	9 994	75	7 152	18	2 096	29	59	22	16,8%
63.	Linconia Konsult AS	109 078	36	10	63	8 009	22	8	116	15 998	38	2 058	66	427	66	29	68	16,4%
64.	Topmed AS	89 695	41	-4	113	1 781	70	125	20	10 663	69	2 893	53	225	80	58	24	16,4%
65.	Assar Lukauak AS	11 500	102	29	25	830	91	102	30	8 594	84	719	106	0	127	51	31	15,2%
66.	Skrining AS	6 426	116	-6	117	326	101	275	11	13 101	50	402	123	0	128	35	56	15,2%
67.	GD Kompressorid OÜ	22 675	80	7	73	1 620	73	11	108	16 562	35	2 061	65	128	93	46	36	15,1%
68.	Ankra Baltic OÜ	23 103	79	7	74	4 606	35	13	104	12 054	55	2 310	61	169	86	54	26	15,0%
69.	Uhtna Talutehnika AS	19 268	88	22	38	1 552	75	105	27	9 139	82	1 752	74	948	51	46	38	15,0%
70.	Ehitusmetall OÜ	4 760	122	79	8	163	113	42	70	4 591	117	595	110	213	83	31	61	14,0%
71.	Benito Puit AS	104 640	37	-2	105	2 117	63	9	113	10 734	68	20 928	6	0	120	29	69	13,8%
72.	Dio Oil Est AS	142 904	33	41	15	1 306	78	55	58	9 099	83	3 485	41	1 486	38	12	111	13,7%
73.	Malkati Kaubanduse OÜ	11 253	103	40	17	1 846	68	28	87	4 414	118	1 608	80	1 695	34	47	34	13,3%
74.	Nordic Sport Eesti AS	11 120	104	13	53	480	97	72	42	18 333	27	2 224	63	900	52	14	104	13,3%
75.	Wauter Trade OÜ	9 430	106	-2	106</													



## KONKURENTSIVÕIMELISIM KAUBANDUSETTEVÕTE

## Väino Kaldoja - Mercedesese talu peremees\*

Taivo Paju, Aavo Kokk

Nagu korralikul taluperemehel on aida-võti alati vool, nii on Silberauto juhi ja põhiomaniku Väino Kaldoja võtmekimbus peakontori kõiki ukse avav emavõti. Ning nii nagu korraliku talu rajamiseks kulub inimpõlv, nii on ta 15 aasta jooksul samm-sammult kasvatanud kunagisest Mercedesese autoteenindusest Baltikumi kõige kasumlikuma autofirma.

Silberauto tulemused olid mullu juba nagu mõnel väiksemal pangal – käive kasvas 1,6 miljardi kroonini. Kasum kahekordistus, küündides 71 miljonini. Sellise aastatulemusega on Silberauto kahtlemata Baltikumi kõige kõvem autofirma. Kaldojal on leping nii Chrysleri, Jeepi kui ka Mitsubishi müügiks.

Sisenedes Silberauto peakontoris Tallinnas, torkab kohe silma, et Mercedese uued mudelid on paigutatud korralikult ringjoonele, ninad keskpunkti sihitud. Kas selline paigutus on DaimlerChrysleri nõue? "Ei ole see mingi nõue, kõik on tehtud nii, nagu Eestis õige on!" pareerib Kaldoja häältoonil, mis ei jäta mingitki kahtlust sellest, kes majas boss on.

Eesti Ekspress luges kokku, kui palju osteti Eestis mullu enam kui miljonikrooniseid autosid. Selgus, et S-klassi Mercedeseid müüdi sama palju kui Audi 8 ja BMW 7. see-riat kokku.

Silberauto kontori kapid on täis kliendiürituste pilte. Tänavuse Motorexi eelsel laupäeval korraldas Silberauto klientidele jäärajasõidu Rummu järvel ning kohe järgmisel päeval džiiibisafari Jänedalt Viitnale. "Ei ole nii, et istud mättal ning kõik muudkui ostavad Mercedese. Isegi kalamees peab tööd tegema, õnge hoidma ja konksu vette viskama," arutleb Kaldoja.

Tema enda personaalset müügitööd on raske alahinnata. Hea tuttav rääkis, kuidas

**SILBERAUTO 2003**

müügitulu 1524 mln kr  
müügitulu kasv 38%  
puhaskasum 57 mln kr  
puhaskasumi kasv 59%  
töötajate arv: 466  
investeeringud 103,5 mln kr  
omakapitali tootlikkus 43%

**koht "Konkurentsivõime Edetabelis 2003": 25.**

Kaldoja tekitas temas kord tõelise piinlikkusetunde. Kaldoja ei käinud müügiga üldse peale. Ütles lihtsalt: "Mul on hea auto – ehk tahad paar päeva sõita? Proovi, mõtle! Kui meeldib, tellime sulle – kui ei taha osta, pole üldse probleem..." Väga raske oli ei öelda. Selliseid tuttavaid, kellele sobival hetkel delikaatselt meelde tuletada, et aeg on autot vahetada, on Kaldojal sadu.

**Klient on kuningas**

Kundest rääkides muutub Kaldoja korraga tõsiseks ning ütleb: "Ma ei valeta, et minu klient on kuningas! Ja ma lähtungi sellest! Kas see alati õnnestub, on iseasi, aga see tunne peab kliendil Silberauto süsteemis olema!" See eesmärk on tal pidevalt silme ees: ilmselt ainsa autofirma avas Silberauto äsja ümberhutatud esinduses klientide jaoks juuksurisalongi. Ning juba on välja valitud hea Saksa vein, mille künde autoga kaasa saab. Ning auto hooldusesse toonud künde saab oma isikliku klienditeenindaja, kes järgnevat aastat jooksul hakkab autol silma peal hoidma.

Ehkki Mercedese sõidautode osakaal Eesti autoturul on kõigest 2,7%, on see Euroopas kõva tulemus. Soomes, kus maksusoodustuse tõttu kasutatakse kalleid autosid taksodena, on Mercedese osakaal 3% ringis.

Kümnendikku Silberauto aktsiatest oma va endise ettevõtte tegevjuhi ja Kaldoja pikaajalise äripartneri Arno Sillati arvates on Silberauto nii kaugele jõudnud kahel põhjusel: esiteks on kogu aeg hoitud kulud nii all kui vähegi võimalik. Nii oli Mercedes Tallinnas viimaste autofirmade hulgas, kes esialgse müügisalongi asemele uue keskuse ehitas. Tänu kulude kontrollile lõpetati ka kriisiaastad 1997–98 kasumiga. Teiseks oluliseks Silberauto eeliseks oli tema sõnul partnerite ja ka töötajate õigus üksteise ideid vabalt kritiseerida, ilma et keegi solvaks.

Praegu on Kaldoja sõlminud kõige kaalukama partnerluse endise Hansa Liisingu meeskonnaga, mida vedas praegu Tallinna Sadamat juhtiv Mart Toomingas.

Ühiselt tehti võidupakkumine suurima kasutatud autodega kaupleja BRC ostuks. BRC-l on päris hästi tegutsevad harud nii Lätis kui Leedus. Ning kahtlemata on kaalumi-



**Väino Kaldojal on suurepärased personaalse müügitöö võimed, tal on palju mersuomanikest sõpru.** FOTO: EESTI EKSPRESS

sel võimalus, kuidas saaks BRC tegutseda ka Venemaal. Suhted on olemas, sest Toominga meeskond kasvatas Hansa Liisingu paari viimase aastaga Venemaa suurimaks liisingufirmaks.

Silberauto huvi polnud siin mitte ainult finantsinvesteering. "Uute autode müügi võti on vanade autode müügis!" ei varja Kaldoja. Sellele kasutatud autole, millele Eestis ostjat pole, leiab ostja mõnes teises riigis. Soomlased müüvad oma kasutatud veoautosid koguni Brasiiliasse. Kaldoja unistab isegi ajast, mil ükski auto ei tee Eestis rohkem kui kolm liisinguringi, vaid vurab igaveseks riigist välja.

**BRC on relv**

BRC on ilmselt ka üks relv Kaldoja jaoks Baltikumi haaramiseks. Leedu, kus Silberauto müüb Mercedese, Chrysleri ja Jeepi sõidukeid, andis firma käibest mullu juba kolmandiku. Sellest aastast võttis Kaldoja Eestis üle ka Mitsubishi müügi.

"Väikesel turul ei ole võimalik raha teenida, investeerida lõputult müüki ja tehnoloogiasse," arutleb Kaldoja. "Eestis müüakse aastast 15 000 uut autot, Soomes 146 000!"

Silberauto peakontoris on töötajatele mõeldud solaarium ning keeltekool. Kaldoja selgitab, et elu ise surub sellise hoolitsuse peale. Elutempo on hüperboolina kasvanud, suhtlusel pole enam ajalisi ega geograafilisi piire.

Ilmselt on tera tõtt selles, kui öelda, et Väino Kaldoja ei ole Silberautos lihtsalt juht. Ta on tõesti nagu suure talu tubli peremees. Hea peremehena hoolitseb ta oma sulaste eest, aga nõuab neilt ka kõvasti tööd. Talu tahab pidamist. •

\* Lühendatult; täismahus artikkel ilmub juhitimisajakirja Director aprillinumbris. Taivo Paju on Directori peatoimetaja, Aavo Kokk on ajakirja üks asutajatest.

**SILBERAUTO ETTEVÕTETE GRUPP**

Silberauto on mitut riiki hõlmav grupp, mille tütarfirmad on seni jagunenud peamiselt kahe ettevõtte, Silberauto ja Silbergrupi vahel. Et kontserni restruktureerimisel, ei avalda ettevõtte täpset aktsiate jaotust.

AS Silberauto (emaettevõtte) tütar-ettevõteteks on AS Silberauto Järve, AS Silberauto Maardu, OÜ Silberauto Ülemiste, AS Silberauto Pärnu, AS Silberauto Tartu, AS Pargi Autokeskus, OÜ MB Saare, AS Keila Autokeskus, Evisio Grupp (liisingufirma), AS Silwi Autoehitus, OÜ Balmoral, Daimler Chrysler AG Mercedes-Benz peaesindus Leedu (Silberauto UAB) ning müügikeskused Vilniuses, Klaipedas, Šiauliais ja Kaunases.

## ETTEVÕTLUSE UHIND 2004

## "Välisinvestor 2004" nominendid

Ettevõtte	Omakapital dets 2003 (kr)	Põhivarade muutus 2003 (kr)	Töötajate arv 2003	Uute töökohtade arv	Müügitulu 2003 (kr)	Puhas- kasum 2003	Ekspordikäive (kr)
Galvex Estonia OÜ	487 372 000	60 608 000	122	83	377 788 000	280 449 000	369 269 000
Imavere Saeveski AS	395 633 000	72 000 000	254	22	926 177 000	87 408 000	551 222 000
Norma AS	791 533 000	42 552 000	882	-164	999 314 000	128 333 000	982 390 000
Saint-Gobain Sekurit Eesti AS	169 817 300	11 127 200	166	31	218 545 600	57 430 800	213 888 500
Vest-Wood Eesti AS	44 928 000	40 857	554	245	247 211 000	14 810 000	216 086 000

## VÄLISINVESTOR 2004

## Imavere saeveski on Stora Enso vääriskivi regioonis

## Toivo Tänavsuu

**37** aastat metsanduses tegutsenud soomlane Seppo Vainio juhib Skandinaavia metsanduskontserni Stora Enso Timberi tegevust Baltikumis. Imaveres asub maailmas suuruselt kolmas kontsernile kuuluv saeveski, mille arendamisse on küll palju investeeritud, kuid see on alles algus.

**Seppo Vainio, Stora Enso ostis Eesti suurima metsatööstuse Sylvesteri 2003. aasta veebruaris. Kuidas olete rahul olnud siinsel turul saavutatuga, kas teie plaanid on täitunud?**

Oleme väga rahul. Kõik, millest mõtlesime siinsel turul enne ostutehingut, oleme ära teinud.

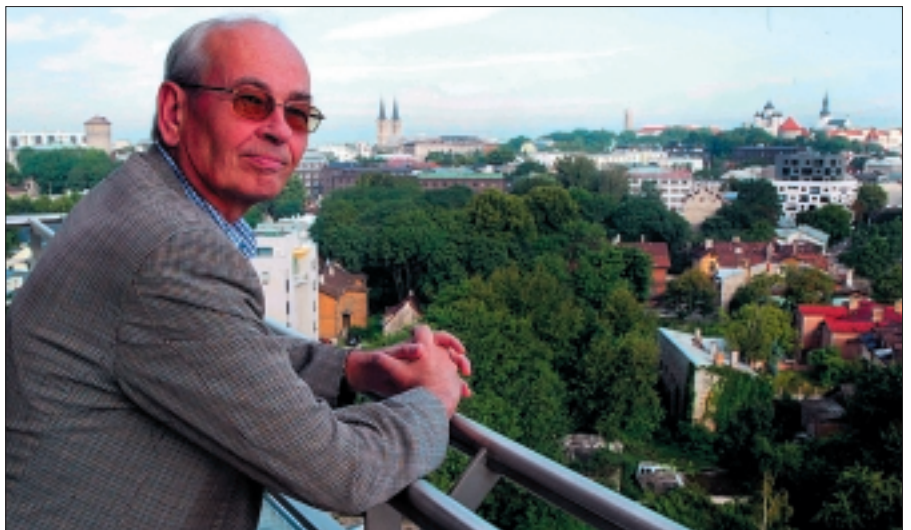
**Millest te enne tehingut mõtlesite?**

Sylvesteri ost oli osa Stora Enso strateegiast, mis hõlmas Läänemere-äärseid riike. Siin on ligipääs toormaterjalile, mis annab hea võimaluse puidu vääristamiseks. Stora Enso strateegiasse kuuluvadki soodne majanduskeskkond, puidu vääristamine ja kompetentsed töötajad – need on kolm kõige olulisemat asja.

**Stora Enso tegutseb 40 riigis viiel mandril. Milline roll on süsteemis Eesti või siis näiteks Baltikumi üksustel?**

(mõtleb kaua) Baltikumi üksustel on oluline roll meie toorme hanketegevuses, lähedal olevalt Venemaa turult saame varuda puitu konkurentsivõimelise hinnaga. Meie tegevust siin saab iseloomustada sõnadega tähendusrikas ja kiiresti arenev, kuid kui vaadata meie rolli Stora Enso kontsernis, siis pole see märkimisväärne. Imavere saeveski on küll Baltikumi suurim, kuid see ei tähenda, et me seda eelisarendaksime ja teistele saeveskitele tähelepanu ei pööraks.

**Kas võib öelda, et Baltimaad on Stora Ensole justkui transiidikana-**



StoraEnso käive Baltikumis on kontserni mõistes märkamatu, kuid kui numbreid mitte vaadata, on sinne tegevus tähendusrikas ja kiiresti arenev, leiab Seppo Vainio.

FOTO: RAIGO PAJULA

**liks Venemaa ja lääne vahel?**

Mitte päris. Baltikumis kasutatakse küll teatud määral Venemaa toorpuitu, kuid näiteks Soomes on selle osakaal palju suurem. Baltikumis kasutame 15–20 protsendi ulatuses Venemaa puitu.

**Eestisse investeerijad hindavad siinset soodsat maksukeskkonda. Mis on Stora Enso jaoks siin veel oluline?**

Meie tegevus on toorme kättesaadavusest. Eesti on selles mõttes soodsa asukohaga. Siin on hästi üles töötatud saeveskid ja võimekad inimesed. See on koht, kus saame edukalt puitu vääristada.

**Sylvesteri ärimudelil oli kesksel kohal saetööstus, toodeti lihtsalt materjali. Stora Enso Timber on aga suuremat rõhku pööranud toodangu järelvääristamisele, kus enam ei toodeta pelgalt saelauda, vaid ka akna- ja ukse detaile, hõõveldatud materjali jms. Miks see on nii?**

Puidu vääristamine on maailmas suund,

kuhu liigub turg ja millele ka meie edaspidi kontsenteerume.

Varem tegi näiteks aknatootja ise komponendid valmis, et siis need aknaks kokku panna, nüüd teeme meie neile komponendid, et nemad saaksid kontsenteeruda akende tootmisele. See protsess on Soomes juba näiteks 15 aastat kestnud.

Maailma puidutööstus liigub selgelt selles suunas, et konkreetsetesse piirkondadesse koondatakse kokku sae- ja komponenditööstused, kes nii koos opereerivad. Nii on see ka Imaveres, kus saame oma komponenditootmise kaudu saetööstust paremini planeerida.

**EAS valis Imavere saeveski aasta välisinvestoriks 2004. Mida see tunnus Stora Ensole tähendab?**

See on loomuliku arengu tulemus. See tuleneb asjaolust, et 50 aastat kestnud nõukogude aja järel oli 1990. aastatest alates taas võimalik Eestis midagi tegema hakata. Pii-sab vaid Tallinnas pisut ringi vaadata, et mõista, asjad arenevad siin väga kiiresti. •



## IMAVERE SAEVESKI EILE JA TÄNA

Stora Enso Timber AS-i tütarettevõtte Imavere saeveski on Baltikumi suurim saeveski, mis loodi Sylvesteri poolt 1995. aastal. 1999. aastal käivitati saeveskis esimene komponendi tootmise liin ning 2001. aastal hõõveldamise liin. 2003. aastal avati komponendiliini teine järk ning järgmisel aastal käivitub liimpuittalade tehas, mis hakkab tootma talasid peaaesjalikult Jaapani turule.

Täna on 80 protsenti saeveski toodangust toormaterjali töötlemine ning 20 protsenti komponentide tootmine akna- ja uksetehastele.

Stora Enso Timber sai Imavere saeveski omanikuks 2003. aasta kevadel. Kui 1995. aastal oli firma tootmisvõimsus 47 000 tihumeetrit aastas, siis käesoleval aastal on see number kasvanud 400 000 tihumeetritini.

Imavere töötleb 15–20 protsendi ulatuses Venemaa puitu, ülejäänud toore saadakse Eestist. Toodangust müüakse Eesti turule 35 protsenti, ülejäänud mujale Euroopasse ning Aasiasse.

Stora Enso Timberi heaks töötab Baltikumis 1109 inimest, neist 230 Imavere saeveskis. Stora Enso Timberile kuuluvad lisaks Imavere saeveskile Eestis veel Näpi, Paikuse ja Sauga saeveski, lisaks Viljandi liimpuidutehas. Leedus on ettevõttel Alytuse ja Lätis Launkalne saeveski.

Ettevõttel on kokku 25 saeveskit ja 22 järeltöötlemistehast Euroopas. Imavere saeveski on suuruselt kolmas Austria Ybbsi ja Soome Honkalahti järel.

Imavere saeveski teenis möödunud aastal 926,2 miljoni krooni käibe juures 87,4 miljonit krooni kasumit.

Stora Enso kontserni ligi 191 miljardi kroonisest käibest möödunud aastal moodustas 11 protsenti puidutoodete tootmine. Sellest omakorda 12 protsenti toodeti Eestis. •



## Nüüd ka Tartust ohutumalt koju!


- puhas ja läikiv auto on kaasliiklejatele paremini nähtav.
- puhtad ja kuldunud klaasid tagavad parema nähtavuse.
- autosalongist eemaldatud prügi ja tolm ei sega enam ohutut juhtimist.

JAZZis saab lisaks puhtale autole:

- kvaliteetse balansseeringuga turvalised Goodyear rehvid.
- lisada klaasipesu- või muu autole vajalik vedelik.
- väljavahetada rikkis pilm või kulumud klaasipuhastaja.
- ning lisaks kustutada jano ja sõda üks korralik kohutäis.

Oodatud lahendused Teile ja Teie autole!

Tartus Turu tn 32, Tirsil Hülgi vastas  
Tallinnas Paldiski mnt.580, Merimetsa Selveri kõrval.

 639 JAZZ  
2000





## EESTI ETTEVÕTETE KONKURENTSIVÕIME EDETABEL 2004

Kogu tabel

adressil

[http://www.koda.ee/](http://www.koda.ee/edetabel)

edetabel

## Keskmised kaubandusettevõtted

Koht	Ettevõte	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Tööjõukulud 1 töötaja kohta		Tootlikkus 1 töötaja kohta		Investeeringud		Omakapitali tootlikkus		% esimesest
		tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	%	koht	
1.	Kolomna Energy Service OÜ	696 785	3	192	2	909	60	41	34	12 239	36	174 196	1	0	66	91	3	100,0%
2.	Skinest Projekt AS	425 086	7	226	1	58 860	1	107	12	5 541	66	15 182	10	1 141	30	69	5	93,0%
3.	Siemens AS	689 725	4	61	6	43 736	2	19	48	37 445	2	12 100	12	1 272	28	36	26	81,1%
4.	Kemira GrowHow AS	462 086	6	37	12	14 040	5	75	15	41 109	1	35 545	4	1 047	32	59	10	68,3%
5.	Ermes Holding OÜ	44 671	57	12	34	144	69	1,146	1	24 214	8	22 335	5	0	67	52	16	67,3%
6.	Baltic Pulp & Paper OÜ	288 562	13	17	31	3 508	32	61	22	11 575	40	144 281	2	14 323	5	18	55	64,0%
7.	Elke Grupi AS	735 319	2	11	37	23 888	3	13	53	13 584	33	3 064	39	15 448	1	26	40	62,8%
8.	Tatoli AS	85 413	38	58	7	7 563	20	45	28	18 847	17	11 093	15	14 880	2	68	6	56,2%
9.	Saksa Auto AS	382 759	8	7	46	10 825	12	7	62	26 745	7	5 468	24	14 854	3	20	47	51,6%
10.	KWH Pipe Eesti AS	52 127	52	22	24	3 505	33	311	2	20 381	16	6 516	19	379	45	101	2	46,0%
11.	Taure AS	116 027	30	89	4	7 418	21	291	3	10 470	46	1 658	54	3 077	15	61	8	44,4%
12.	Tobaccoland Eesti AS	923 076	1	8	44	6 630	22	40	36	22 241	13	18 838	7	135	57	6	66	41,9%
13.	Maag AS	221 146	17	3	53	15 063	4	45	31	7 338	59	2 764	43	14 628	4	38	23	40,4%
14.	Reval Auto AS	205 505	18	27	15	12 041	8	122	7	18 474	19	3 543	34	4 580	12	44	20	39,4%
15.	Viljoett AS	246 410	15	35	14	6 090	25	2	69	18 670	18	5 730	22	6 699	8	51	18	38,6%
16.	Nittis OÜ	38 793	59	23	21	10 565	13	275	4	3 995	68	669	66	34	63	112	1	38,2%
17.	Paroc AS	157 775	24	26	17	11 096	11	48	26	32 076	4	11 270	14	292	49	38	24	38,1%
18.	Elke Auto AS	350 675	11	22	25	13 294	6	3	68	17 861	22	5 845	21	6 039	9	31	31	38,1%
19.	Elektroskandia AS	238 582	16	8	42	9 234	15	70	16	23 107	11	4 502	27	1 010	33	38	25	31,2%
20.	Catwees OÜ	128 756	29	18	30	3 750	31	50	25	18 150	20	4 292	28	5 177	11	53	14	31,2%
21.	Nor-Est Wood AS	377 605	9	-2	59	11 537	10	13	54	14 984	29	11 443	13	0	69	51	17	30,8%
22.	Ühendus Humana Estonia	37 567	60	175	3	2 165	49	6	63	6 661	63	442	68	50	61	53	15	30,4%
23.	Nissan Balti AS	373 475	10	-8	68	3 147	35	62	21	26 990	6	17 785	8	1 003	34	14	59	28,9%
24.	Lokman AS	88 225	37	-22	22	8 091	17	41	35	23 711	10	5 267	25	221	53	45	19	28,1%
25.	Holmen Mets AS	270 000	14	-3	61	880	61	45	29	32 813	3	16 875	9	950	35	10	63	27,3%
26.	Addinol Mineralöl Marketing OÜ	101 215	34	26	16	2 920	38	84	14	27 796	5	4 049	30	2 676	18	18	54	27,1%
27.	SKS Võru OÜ	46 735	56	36	13	2 536	43	110	11	11 073	43	2 596	44	105	60	77	4	26,3%
28.	Tretimber OÜ	32 725	63	80	5	2 733	41	35	38	7 183	61	6 545	18	2 609	19	60	9	26,2%
29.	GNT Eesti AS	504 849	5	12	35	935	59	4	66	24 081	9	13 645	11	412	44	3	69	25,4%
30.	A. Tammel AS	80 932	39	25	18	6 321	24	68	18	13 380	34	3 372	38	6 798	7	23	42	24,7%
31.	Dunkri Kaubanduse AS	203 889	19	8	43	11 657	9	4	67	16 190	25	3 043	40	1 749	23	34	28	24,2%
32.	Japauto AS	194 208	21	1	56	12 320	7	5	64	15 381	28	3 531	35	1 210	29	41	22	24,0%
33.	Asva Eesti AS	198 561	20	5	50	10 532	14	16	52	21 719	14	8 633	16	475	41	21	46	23,4%
34.	Kodupaber AS	191 614	22	7	47	8 825	16	30	40	17 931	21	4 258	29	115	59	30	32	21,3%
35.	E.T.V.A Varuosad OÜ	32 072	65	39	10	2 432	45	66	20	13 113	35	1 604	55	139	56	57	13	20,8%

## KONKURENTSIVÕIMELISIM KESKMINE KAUBANDUSETTEVÕTE

## Firma varustab kahe mandri diiselledureid varuosadega

## Anti Ronk

Kolomna Energy Service on firma, mis tänu ülikirele käibekasvule on jõudnud konkurentsivõime edetabelis kaubandusettevõtete tippu. Nelja aasta vana ettevõtte saavutas eelmisel aastal 697 miljoni krooni suuruse käibe, kasumiks märjiti peaaegu miljon krooni.

Firma elatub Venemaal toodetud veduritele ja diiselmootoritele varuosade muretsemisest ja kohale toimetamisest, omades Kolomna tehase esindamise ainuõigust ligi kümnes riigis.

Tallinnas asuv ettevõtte esindab Moskvas umbes 100 kilomeetrit eemal Kolomna linnas tegutsevat veduritehast. Tehas on tegutsenud üle 140 aasta ja üle 100 aasta on seal ehitatud ka diiselmootoreid.

Kolomna Energy Service'i juht Konstantin Kostjunin ütles, et Kolomna tehase Venemaal anuke, mis ehitab võimsaid diiselmootoreid ja varuosi veduritele. Kõige rohkem vajavad neid just viimase 30–40 aasta jook-

## KOLOMNA ENERGY SERVICE 2003

müügitulu 696,8 mln kr  
müügitulu kasv 192%  
puhaskasum 0,9 mln kr  
puhaskasumi kasv 41%  
töötajate arv 4  
investeeringud –  
omakapitali tootlikkus 91%  
**koht "Konkurentsivõime Edetabelis 2003": 7.**

sul ehitatud vedurid. Tegutsemisaja jooksul on tehases ehitatud kümneid tuhandeid vedureid ja diiselmootoreid.

Firma ülesandeks on varuosade muretsemine Baltikumis, Euroopa riikides ja Mongoolias asuvatele veduritele ja mootoritele. Peale vedurite on Kolomnas toodetud diiselmootoreid paigaldatud ka laevadele, diiselselektrijaamadele, naftapuurtornidele ja suurtele kaevanduses kasutatavatele masinatele.

Tehases valmistatakse 11 eri tüüpi mootoreid võimsusega 350 kuni 5300 kW. Eelmise sajandi 80-ndate keskel valmis tehases eksperimendi korras ka 6000-hobujuline mootor, millega saavutati katsetustel vedurite kiiruse maailmarekord – 271 kilomeetrit tunnis.

Peale endise N Liidu riikide on viimase 40 aasta jooksul vedureid ja diiselmootoreid eksporditud Saksamaale, Ungarisse, Tšehhi, Prantsusmaale, Süüriasse, Egiptusesse, Mongooliasse, Vietnami, Iraani, Pakistani ja mujale.

Kostjunini sõnul oli algus firmale väga raske, sest raudteeturget on igas riigis küllaltki suletud. Tavaliselt on see riigi käes ja ühel eraettevõttel on sellele turule väga raske pääseda.

Kui algusaastal oli eesmärk varustada varuosadega Eestis sõitvaid vedureid, siis Eesti Raudtee juhtide monopoolse suhtumise tõttu tuli otsida turgu mujal.

Selleks, et organiseerida rongiettevõtete varustamist vajalike varuosadega, ei ole

Kostjunini sõnul vaja suurt kollektiivi, vaid peaga mõtlemaid mehi, kes tunnevad hästi diiselmootoreid ja logistikat. Lisaks peavad nad olema ka head suhtlejad.

Eelmisel aastal kolmekordistati käive tänu sellele, et peale varustamise vahendas ettevõtte kümneid kasutatud vedureid. Mitu aastat pakub firma ka vedurite moderniseerimise teenust. Moderniseerimine toimub tehasest ja depoos, kellega firmal on lepingulised suhted. Nõudlus selle teenuse järele on väga suur ja tänaseks on sõlmitud lepingud 10 kahesektsiooniliste vedurite moderniseerimiseks Leedu ja Turkmeenia raudtee jaoks. Firma on ka vedurite varustaja Mongoolia vedurite moderniseerimise programmis.

Tänu vanade vedurite moderniseerimise kasulikkusele tuleb järjest rohkem juurde uusi kliente. Lihtne aritmeetika. Kui täiesti uus Venemaal valmistatud vedur maksab ligi 38 miljonit krooni, siis 20–30-aastase veduri uuendamine maksab ligi 5 miljonit krooni.

Moderniseerimise käigus remonditakse veduri kere, mootor ja veeremi osa. Pärast uuendamist sõidavad vedurid veel vähemalt 20 aastat. Tänu sellele pikeneb hooldusre-



**Kolomna Energy Service'i direktor Konstantin Kostjunin peab sidet kahe mandri vedurimeestega.** FOTO: PILLE-RIINI PREGEL

mondi vaheline läbisõit kahekordseks – 400 000 kilomeetrit. Samuti suureneb veduri veojõud, vähenevad toksiliste gaaside eraldumine, kütuse- ja õlikulu.

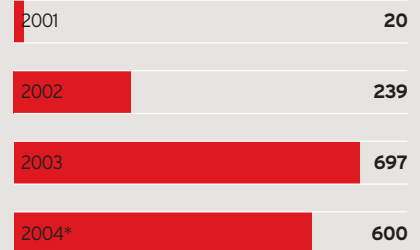
Väga suurt huvi tuntakse ligi 20 aasta vanuste vedurite uuendamise ja veduritele uute mootorite paigaldamise vastu Saksamaal.

## Kaubandusfirma kasv

### Kolomna Energy Service'i käive

■ MÜÜGITULU

MILJONIT KROONI



Allikas: Kolomna Energy Service OÜ; \*-seitsme kuu tulemused

Seal läbi viidud katsetuste käigus selgus, et uus kaheteistkümmesilindriga diiselmootor on Saksamaal toodetud mootoritest töökindlam ja ökonoomsem. Samuti vastas see kõigile Euroopa keskkonna ohutuse nõuetele. Pärast katsetusi telliti tehasest 140 sellist mootorit. •

## ETTEVÕTLUSE AUHIND 2004

# ”Tehnoloogia Arendaja 2004” nominendid

Ettevõtte	Asutatud	Põhitegevusala	Eesti kapital %	Müügitulu 2003 (kr)	Puhaskasum 2003 (kr)	Investeeringud 2002	Investeeringud 2002	Töötajaid 2003	Käive töötaja kohta (kr)	Ekspordikäive 2003 (kr)	Märkused
Aqris Software AS	2000	Tarkvaraarendus	100	13 519 783	5 978 413	416 591	888 566	18	751 099	13 519 783	Litsentsi müümine
Artec Group OÜ	2002	Elektronikatoodete disain/tootmine	100	12 048 688	16 969 205	0	420 240	1	12 048 688	11 624 897	Grupis töötajaid 25
Elvior OÜ	1992	Tarkvaraarendus	100	7 933 588	2 795 217	0	0	10	793 359	7 933 588	
Smartlink OÜ	2000	Infotehnoloogia lahendused, süsteemi arendus	100	7 847 000	609 340	55 000	65 000	7	1 121 000	1 033 000	
Tallinna Piima-tööstuse AS	1994	Piima- ja mahlatoodete tootmine ja müük	100	574 943 000	27 803 000	44 921 000	13 538 000	266	2 161 440	9 469 000	

## TEHNOLOOGIA ARENDAJA 2004 • KONKURENTSIVÕIMELISIM VÄIKE KAUBANDUSETTEVÕTE

# Ettevõtte, mis mõtleb

### Toivo Tänavsuu

Nad ei erine kõigist Eesti tehnoloogia-firmadest kategooriliselt, nad on tegevemas täielikult eksporditurule orienteeritud valdkonnas.

Nad ei tunne siseturgu ega tahagi seda tunda, keskendudes globaalsele turule – nii peaksid kõik Eesti tehnoloogiaettevõtted tegetsema. Peale selle on neil nišitoode, mida Eesti kompetentsiga on otstarbekas hallata, samas on sellel nišitootel globaalne turg, mida selle firma omanikud tunnetavad. Nii kirjeldab Aqris Software fenomeni IT-guru Linna Viik.

Aqris Software on firma, kus töötab 28 oma ala parimat IT-spetsialisti peajasjalikult Eestist, kuid meeskonnas on ka üks austraallane, ameeriklane ja hispaanlane. Ettevõtte

juhivad Sander Mägi ja šveitslane Oliver Wihler.

Peajasjalikult on ettevõttel kaks tegevussuunda ning üks väga oluline pikaajaline klient, mis annab üle poole ettevõtte 13,5 miljoni kroonise käibest.

Üks suund on otsast lõpuni oma toode – RefactorIT – seesama, mida Viik nišitooteks pidas. Tavainimesele ei saa selle toote olemus ka siis selgeks, kui talle sellest päev otsa rääkida, arvutiprogrammeerijate maailmas on asi aga tuttav java-lahenduste efektiivsemaks tegeva vahendina. Pilt oleks selgem, kui sõnaraamat annaks selgituse sõnale *refactoring*, seda ta aga ei tee.

Wihler, sirge seljaga šveitslane, kes on kiiresti eesti keele ära õppinud, ütleb vaid, et tavainimene RefactorIT-ga kokku ei puutu, tegemist on tarkvara arendamise vahendi-

ga ning toode moodustab firma käibest umbes viiendiku. Ju siis ei ole mõtet selgitada, niikuinii aru ei saaks.

Wihler tuli Eestisse elama üheksakümne aasta lõpus, sest tal sai villand Londonis elamisest ja ta tahtis end Eestis tehnoloogiaavaldas rakendada. “Londonis maksin oma korteri rendiks poole oma palgast, Tallinnas sain parema korteri ja kulutan sellele vaid kuuendiku palgast,” märgib ta Eestis elamise eelist. Londoniga võrreldes pakkus Tallinn Wihlerile paremat elustandardit, lisaks soodsat IT-keskkonda. Talv, tõsi, on tema jaoks siin natuke pikk.

Aqris Software, mitte segamini ajada USA põllumajandustarkvara tootjaga Aqris Software, teine tegevussuund – arvutialased konsultatsiooniteenused – annab lõviosa firma käibest.

Kellele meeldivad muusikakanalid MTV ning VIVA, ilmselt teavad, et seal jooksevad tihedalt reklaamid, kus ZED-i nimeline Soome firma pakub mobiiltelefoni helinaid, logosid, mänge jms, mida SMS lühisõnumiga on võimalik tellida. Aqris Software hoolitseb oma suurkliendi ZED-i tarkvara töökindluse eest, mis ei ole sugugi kõiki-mõiki ülesanne, sest ZED-i teenuseid kasutab 160 miljonit mobiiliomanikku üle maailma. Firma haare SMS-meelelahutuse ja infoteenuste vallas ulatub Soomest ja Saksamaast Filipiinideni.

Ka Soome internetimängude arendaja Sulake on Aqris Software üks kliente. Sulake pakub noortele meelelahutust kümnes riigis oma tootega Habbo

(www.habbohotel.com).

Tihedam koostöö endise TeliaSonera tütarfirma ZED-iga algas 2002. aasta lõpus ning tõi Aqris Software maailmakaardile. Wihleri kõrval firma teine omanik Sander Mägi ütleb tabavalt: "Nüüd teatakse meid kui keeruliste asjade kindla peale ära tegijat."

Eesti firma on spetsialiseerunud suure töökoormusega tarkvarale. Kui MTV näitab ZED-i reklaami, saadetakse ühe hetkega üüratu kogus SMS-e korraga. Süsteem ei tohi jupsima hakata, nagu Eesti Eurovisiooni lauluvõistluse eelvooruhääletamisprotsessi ajal, kus Elion ei suutnud kõiki kõnesid teenindada.



Sander Mägi (vasakul) ja Oliver Wihler on hea palga ja meeldiva töökeskkonnaga koondanud enda ümber professionaalse IT-meeskonna.

FOTO: RAIGO PAJULA

Koostöö ZED-i ja Aqris Software vahel on sümbioosne. Üks mõtleb välja uusi teenuslahendusi, mida oleks võimalik kasumlikult turustada, teine hoolitseb uute teenuste tehnilise poole eest.

Korraga on töös mitu projekti. Inimestele lähevad peale ikka needsamad helinad ja logod, suhtlemine ning jututoad – ZED selles maailmas tegutsebki. "Tegelikult on kõik teostatav, küsimus on ajas ja selles, kas see on ka praktiline," selgitab Mägi

tarkvaraarenduse telgitaguseid. Aqris on alates loomisest 2000. aastal teinud Eestis vaid ühe väikese projekti. Regiole. Eesti firmadega käib tugev konkurents töötajate pärast.

Firma meeskond koosneb kooli lõpetanud ning juba varem IT-erialal töötanud inimestest, kes kontorist nina arvutis "aretavad". Just seda terminit kasutavad paljud IT-spetsialistid ja programmeerijad, kui peavad oma tööd lühidalt iseloomustama. •

EESTI ETTEVÕTETE KONKURENTSIVÕIME EDETABEL 2004

# Väikesed kaubandusettevõtted

Kogu tabel  
aadressil

<http://www.koda.ee/edetabel>

Koht	Ettevõte	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Tööjõukulud 1 töötaja kohta		Tootlikkus 1 töötaja kohta		Investeeringud		Omakapitali tootlikkus		% esimesest
		tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	%	koht	
1.	Aqris Software AS	13 520	21	98	2	5 978	1	214	9	23 320	3	751	37	889	11	138	1	100,0%
2.	NÖPS Tulundusühistu	21 297	10	37	9	5 380	2	15	45	7 995	30	1 775	21	7 135	1	43	21	90,0%
3.	Grundfos Pumps Eesti OÜ	24 019	5	47	6	1 520	16	136	12	22 280	5	4 804	2	411	17	91	2	89,0%
4.	Semtu AS	16 482	19	28	11	2 569	7	87	20	30 021	1	8 241	1	163	26	59	11	88,6%
5.	Schöttli Keskkonnatehnika AS	28 819	2	67	4	3 101	6	127	13	11 525	19	3 202	7	216	22	89	5	79,7%
6.	Balti Kaubad ja Teenused AS	17 901	17	111	1	1 998	10	321	6	3 729	51	2 984	9	692	12	106	3	78,8%
7.	Syntema AS	24 760	4	26	12	1 755	13	27	41	22 818	4	2 751	11	1 429	7	63	8	70,3%
8.	Kliko OÜ	19 685	13	2	38	1 117	22	92	19	28 219	2	3 281	6	1 355	8	62	10	67,2%
9.	Friends Textile OÜ	19 653	14	4	33	3 556	5	64	28	17 321	10	1 512	27	3 183	3	46	18	66,5%
10.	Making OÜ	29 103	1	3	35	1 855	11	29	36	9 907	25	2 646	12	970	9	98	4	62,4%
11.	Vanaema Köök OÜ	7 631	40	41	7	903	23	766	2	4 022	49	477	48	1 824	4	84	6	58,4%
12.	Ancra Baltic OÜ	23 103	6	7	26	4 606	3	13	47	12 054	17	2 310	13	169	25	54	12	58,4%
13.	Berner Eesti OÜ	20 300	12	10	22	30	49	347	4	21 387	6	2 900	10	20	44	15	40	50,9%
14.	A.I.R. Sport Projekt OÜ	17 551	18	4	32	2 337	8	20	43	10 808	22	4 388	4	21	43	38	25	48,7%
15.	GD Kompressorid OÜ	22 675	7	7	25	1 620	14	11	48	16 562	12	2 061	16	128	29	46	17	48,1%
16.	Wauter Trade OÜ	9 430	32	-2	42	299	35	67	25	18 611	7	4 715	3	1 585	6	20	33	46,8%
17.	TOP Graphic OÜ	6 043	45	59	5	1 292	19	26	42	10 258	23	2 014	17	259	21	76	7	45,3%
18.	Excellent Grupp AS	18 123	16	6	27	3 824	4	14	46	6 119	38	2 014	18	121	30	43	22	43,8%
19.	Malkati Kaubanduse OÜ	11 253	29	40	8	1 846	12	28	39	4 414	47	1 608	25	1 695	5	47	15	42,9%
20.	Uhtna Talutehnika AS	19 268	15	22	13	1 552	15	105	14	9 139	28	1 752	22	0	47	46	19	42,7%
21.	Nikander ja Wiinikka Eesti AS	16 291	20	10	23	199	39	73	23	16 797	11	4 073	5	0	48	16	39	41,9%
22.	Taifun Kaubandus AS	13 310	23	-3	45	218	37	64	27	11 202	20	1 901	19	3 773	2	13	43	41,5%
23.	Empresso Kangad OÜ	2 410	52	-22	51	171	40	1 222	1	6 811	36	803	36	38	39	46	16	41,3%
24.	Technobalt Eesti AS	21 316	9	17	17	364	29	34	34	17 439	9	1 523	26	187	24	18	35	39,1%
25.	Nordic Sport Eesti AS	11 120	30	13	20	480	28	72	24	18 333	8	2 224	15	900	10	14	41	38,5%
26.	Agrotarve AS	26 707	3	-2	41	1 373	17	293	7	5 961	39	593	41	538	14	16	38	38,4%
27.	Hore OÜ	20 578	11	17	16	1 263	20	3	53	4 763	45	980	34	0	52	51	14	33,5%
28.	Assar Lukuauk AS	11 500	28	29	10	830	24	102	16	8 594	29	719	38	0	53	51	13	32,5%
29.	Marval OÜ	8 959	37	16	19	1 120	21	52	31	3 702	52	2 240	14	434	16	38	24	29,2%
30.	Flint Kaubandus OÜ	13 338	22	2	37	2 000	9	0	54	6 968	34	1 482	28	0	51	20	32	26,8%
31.	Ehitusmetall OÜ	4 760	48	79	3	163	41	42	32	4 591	46	595	39	213	23	31	28	26,7%
32.	Uniplast OÜ	10 053	31	6	28	1 306	18	18	44	5 875	41	1 675	23	494	15	30	29	26,7%
33.	Kopli Puiduterminali OÜ	12 395	26	-17	50	281	36	29	37	11 153	21	3 099	8	57	36	18	34	26,0%
34.	Sektoron AS	12 870	25	6	29	692	26	137	11	7 374	33	990	33	110	31	22	31	25,2%
35.	Skrining AS	6 426	42	-6	46	326	32	275	8	13 101	14	402	50	0	54	35	27	24,9%





Aqris Software on kliendikeskne, Java tehnoloogiale keskendunud ettevõtte, mis on loodud professionaalsete, ideede elluviimisele pühendunud tarkvaraarendajate poolt. Me rakendame ennast tõestanud avatud tehnoloogiaid, milledega on võimalik saavutada parim ja efektiivseim tulemus. Taolise kire avatuse suhtes tasakaalustab edukalt meie inseneride kogemus tarkvaratööstuses parima kvaliteediga süsteemideni jõudmine, parimate väärtuste pakkumine kliendile, investeringute kaitse ning valikuvabaduse säilitamine pikemas perspektiivis.

Meil on põhjalikud kogemused Java tehnoloogia rakendamisel. Aqris pakub agiilset lähenemist projektide elluviimisele. Agiilsete meetodite abil on tagatud äritegevusele eluolulise tarkvara uute versioonide varajane ja sage väljalase. Me omame pikaajalist kogemust agiilseid meetodeid kasutades kiiresti arendada ja rakendada süsteeme, mis aitavad suurtel ettevõtetel realiseerida olulisi ärilisi väärtusi.

Aqris arendab muuhulgas ka tarkvara programmeerimisvahendeid ning on hinnatud Java-arendaja vajadustele pühendatud RefactorIT-i looja.

#### **PÕHITEGEVUSED:**

- tarkvaraarendus
- automaatsete testimissüsteemide arendus

#### **VAKANTSSED TÖÖKOHAD:**

- **3 vanem Java programmeerijat**
- **1 noorem Java programmeerija**
- **1 testimisekspert**
- **1 tehniline kirjutaja.**

**Parim soovib töötada vaid koos parimatega  
saada oma CV aadressile [cv@aqris.com](mailto:cv@aqris.com)**

#### **Aqris Software AS**

Rävala pst 5

10143 Tallinn

Tel +372 6309 175

Fax +372 6309 180

e-mail: [info@aqris.com](mailto:info@aqris.com)

# Suured ja keskmised ehitusettevõtted

Koht	Ettevõtte	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Tööjõukulud 1 töötaja kohta		Tootlikkus 1 töötaja kohta		Investeeringud		Omakapitali tootlikkus		% esimesest
		tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	%	koht	
1.	Merko Ehitus (kontsern) AS	2 707 663	1	62	3	184 473	1	87	13	20 834	5	4 353	5	40 707	5	48	13	100,0%
2.	FKSM AS	1 038 106	4	31	12	55 170	2	78	15	25 296	3	4 325	6	74 245	2	11	33	65,0%
3.	Maru Ehitus AS	182 402	14	50	6	14 498	10	6 941	2	16 939	10	8 291	2	1 258	20	91	2	60,8%
4.	K.M.T. Fassaadimeistrid OÜ	43 249	30	35	8	4 429	26	25 58	1	14 513	13	983	23	883	25	56	9	51,8%
5.	Kodumajatehase AS	293 012	11	34	10	49 664	3	33	29	27 308	2	1 376	19	8 542	12	79	6	48,7%
6.	Koger&Partnerid AS	440 385	6	-12	33	10 586	13	77	16	28 325	1	12 953	1	130	32	10	35	46,0%
7.	EE Grupp AS	1 064 611	3	6	22	18 349	9	134	10	17 358	9	1 874	14	76 695	1	16	29	45,6%
8.	Eesti Ehitus AS	1 076 954	2	9	21	27 220	6	73	17	16 902	11	1 991	13	42 973	4	43	14	43,7%
9.	Linnaehitus AS	223 469	13	18	16	24 440	8	53	22	23 041	4	3 192	7	758	27	80	5	39,7%
10.	Merko Tartu AS	134 474	17	47	7	6 323	18	158	9	13 021	17	7 471	3	1 239	21	56	10	38,4%
11.	Aspi AS	399 258	7	2	27	27 354	5	17	32	17 480	8	2 016	12	38 966	6	35	17	34,5%
12.	Ferdmaster OÜ	48 826	27	50	5	1 332	34	224	8	9 947	23	842	24	924	23	107	3	30,1%
13.	Teede REV-2 AS	550 653	5	5	23	25 170	7	46	25	9 839	25	985	22	50 417	3	25	23	29,5%
14.	Tref AS	279 084	12	28	13	31 615	4	15	33	10 489	22	2 147	10	19 878	9	33	18	29,1%
15.	Eston Ehitus AS	118 793	18	69	2	8 640	14	365	6	8 937	30	1 697	15	257	30	49	12	28,3%
16.	Mountain Lohome OÜ	38 252	31	70	1	6 211	19	780	3	5 399	36	683	31	1 183	22	79	7	27,5%
17.	Aru Grupp AS	69 488	22	52	4	6 389	17	44	26	9 877	24	519	33	23 843	8	35	16	25,8%
18.	Eesti Esm AS	46 627	28	34	9	5 210	22	85	14	7 230	33	471	34	5 583	14	97	4	24,4%
19.	Mapri Projekt OÜ	32 981	34	-5	30	2 108	31	435	5	8 453	31	825	26	366	29	148	1	24,3%
20.	Ehitusfirma Rand & Tuulberg AS	366 535	8	13	19	5 756	21	67	18	9 731	26	4 760	4	10 150	11	22	26	23,9%
21.	Talter AS	347 851	9	-19	35	13 437	11	36	28	15 086	12	1 512	17	37 541	7	15	31	22,2%
22.	TRV Kliima AS	37 957	33	26	14	1 360	33	60	20	19 274	6	1 406	18	162	31	23	25	21,8%
23.	Kandur AS	79 757	19	18	17	5 060	23	38	27	18 001	7	1 156	20	824	26	26	22	20,3%
24.	Hanken OÜ	38 142	32	13	20	3 224	27	134	11	12 171	19	578	32	77	34	72	8	19,5%
25.	Facio Ehituse AS	302 700	10	15	18	7 467	15	0	36	5 764	35	3 186	8	16 150	10	10	34	17,5%
26.	Dvs Ehituse AS	68 140	23	32	11	48	36	96	12	12 923	18	2 621	9	94	33	1	36	17,3%
27.	Terrat AS	72 814	21	3	25	7 165	16	233	7	11 716	20	728	29	6 647	13	49	11	16,8%
28.	K&H AS	159 152	16	25	15	6 039	20	24	31	9 092	28	1 545	16	2 309	15	21	27	16,0%
29.	Amhold AS	32 429	35	-6	31	4 600	24	0	35	14 131	14	2 027	11	57	35	37	15	15,2%
30.	Siemens Electroservices AS	174 037	15	1	28	11 318	12	28	30	13 181	16	691	30	1 887	16	31	19	15,2%
31.	ELWO AS	60 637	25	5	24	1 798	32	535	4	11 599	21	787	27	1 478	19	23	24	11,8%
32.	Savi AS	64 652	24	-4	29	4 433	25	56	21	13 368	15	770	28	1 816	17	15	30	10,5%
33.	Valmap Grupp AS	24 064	36	3	26	2 368	30	6	34	7 507	32	313	36	1 750	18	27	20	7,1%
34.	Paide Mek AS	77 767	20	-17	34	2 838	28	53	23	9 550	27	827	25	390	28	26	21	6,1%
35.	Irest Ehitusjuhtimise AS	52 196	26	-6	32	547	35	47	24	9 055	29	1 135	21	0	36	13	32	5,9%
36.	Impost TÜ	44 974	29	-24	36	2 384	29	66	19	5 877	34	420	35	890	24	18	28	0,0%

## KONKURENTSIVÕIMELISIM SUUR JA KESKINE EHTUSETTEVÕTE

# Merko püüdis Riias kuldkala

## Merko Ehituse Läti tütarettevõtte Merks ehitab Riiga 470 miljoni kroonise jäähalli

Vallo Toomet

Merko Ehituse Läti tütarettevõtte SIA Merks võttis 2004. aasta juuni alguses Riias üle suurprojekti, kus liigutakse lätlaste rahvusliku uhkuse, jäähoki mängumaale. Lätlaste soov korraldada 2006. aastal jäähoki maailmeistrivõistlused (MM) on tänaseks jõudnud olukorda, kus Merko Ehituse Läti tütarettevõtte SIA Merks peab tagama ligikaudu 470 miljonit krooni maksva ja jäähoki olukorras ligikaudu 11 500 pealtvaatajat mahutava halli ehituse. Lätlaste firmalt SIA Multihalle, kellel need kohustused enne lasusid, osteti üles leping Riia linnavalitsuse ja kohaliku jäähokiliiduga. Sellega kaasnes hoonestusõigus ligikaudu 30 hektarile maale Riia kesklinna läheduses, kus tulevane hall hakkab paiknema.

Meie Saku suurhalliga võrreldes on tege mist kaks korda suurema ehitisega.

Selle aasta alguses selgus, et SIA Multi-

halle ei ole suutnud oma kohustusi täita. Oli vaid palju selgusetust, skandaale ja suured võlad. Tekkis reaalne oht, et jäähoki suurritus võetakse Lätilt ära. Rootslased olid ühel hetkel juba *stand-by* seisundis.

### Lätlastel probleemid

Rahvusvahelise Jäähokiliidu surve pani Läti kohalikud entusiastid kukalt kratsima: midagi oli vaja ette võtta. Multihalle pöördus Merksi kui kinnisvaraarendaja poole.

“Meie kasuks rääkis see, et Multihalle üritas kohale tuua investoreid nii Euroopast kui ka mujalt maailmast, kuid need jooksid liiva,” ütleb SIA Merks, Merko Ehituse AS Läti tütarettevõtte, nõukogu esimees Algerd Andruškevičius. “Kuid nende kaasvara pakus meile palju suuremat huvi. Läbirääkimiste käigus jõudisime kokkuleppele, et võtame neilt üle teatud lepingud. Multihalle’l oli sõlmitud Riia linnaga hoonestusõiguse leping väga suurele maa-alale kesklinna läheduses. Mingi osa kulub halli ehituseks ja

ülejäänud on vaba maa.” Merks oli lepingule Multihallega juba väga lähedal, kui äkki ilmusid areenile Läti juhtivad ehitusfirmad, kes olid moodustanud konsortsiumi. Ja püüdsid ennast asetada Merksi kohale. Kõigest hoolimata sõlmiti ikkagi kolmepoolne leping Riia linna, Multihalle ja Merksi vahel.

Merksi eeliseks lepingute ülevõtmisel oli tugev seljatagune Merko Ehituse kontserni näol. Kui lätlaste ehituskonsortsiumis dikteerisid pangad tingimusi oma huvidest lähtudes, siis eestlased suutsid ehitusfirmana anda garantiid ja finantsvõimenduse, mis jättis pangad otsekohe partneri rolli, kellega tehakse koostööd.

Merks on alustanud ettevalmistustöödega ja 2006. aasta aprilli alguses peab Riia kesklinna läheduses olema valmis üks Põhja-Euroopa suurimaid halle, kus jäähoki maailmeistrivõistlused saaks toimuda.

“Ega meil kerge olnud,” kommenteerib Algerd Andruškevičius. Meie Läti firma maine

on ikka selline, et ega ta Läti firma päriselt ei ole. Ja veel, eestlastega kui heade naabritega on asjaajamises ikka väike kadeduseokas hinges. "Tänaseks on nõndanimetatud naabrikadedus asendunud konstruktiivse koostööga kõigi asjaosalistega, kes on otseselt või kaudselt seotud halli projekteerimis- ja ehitusprotsessiga ning MM-i korraldamisega."

Merko kontserni jaoks on tegemist arvestatava investeerimisprojektiga. Merks küll ehitab halli valmis, kuid ei soovi selle opereerimisega tegeleda. Eesmärk on hall müüa. Ka on juba võrreldud hindu teiste Euroopa samalaadsete hallidega, näiteks Soome ja Saksamaa ehituse hinnatase on ühe külastaja kohta kordades kõrgem.

Merko on Riiale, Läti jäähokiföderatsioonile ja rahvusvahelisele jäähokiföderatsioonile esitanud referentsid, mis kinnitavad ettevõtte finantsvõimalusi. Lisaks on "panti" pandud ka firma maine. See oli ka edu pant, hindavad mehed. "Näiteks Läti ehitajate konsortsiumi puhul hakkas esimest viiulit mängima pank. Meie puhul linn ja jäähokiföderatsioon räägivad meiega, nende puhul räägiti pangaga," lisab Algerd Andrushevitsus.

### Kontseptsioon on paigas

"Kontseptsiooni on paika pannud jäähokiliidu nõudmised," selgitab halli

### MERKO KONTSERN 2003

müügitulu 2707,6 mln kr  
müügitulu kasv 62%  
puhaskasum 184,5 mln kr  
puhaskasumi kasv 87%  
töötajate arv 622  
investeeringud 40,7 mln kr  
omakapitali tootlikkus 48%  
**koht "Konkurentsivõime Edetabelis 2003": 26**

ehituse projektijuht Riho Remmel. "Elkõige lähtume sellest, et esimesel tasandil on väljak ja pealtvaatajate tribüünid, siis loozid ja seejärel taas pealtvaatajatele ülemised tribüünid. Peale selle restoranid, baarid ja muu sinna juurde käiv. Hall peab saavutama multifunktsionaalse olemuse, eriti spordi suhtes, et seal oleks võimalik korraldada võimalikult palju võistlusi, muidugi ka kontserte ja näitusi. Tegemist on ovaaliga, võrdluseks on Saku suurhall hobuserauakujuline. Kui kontserdi puhul võtame ühe otsa ära, siis tähendab see ka kontserdikülastajate arvu kusuagil 10 000, mida siis seisukohtadega võib suurendada. Kui palju selliseid suurüritusi on võimalik Riias korraldada? Oleme ürituste toimumise osas optimistlikud, arvestades Riia suurust ja tema osatähtsust regioonis.

Merks on lõpetamas Läti iseseisvusaja esi-

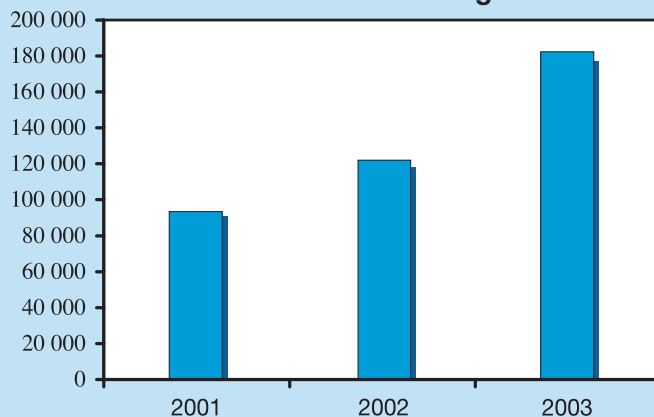
mese kõrghoone – 26-korruselise Hansabankase peahoone ehitamist. "Eks paljudel võib täna Lätis tunduda ka ülekohtune, et Merks ehitab selle kõrghoone ja taas on nende käes üks suur ehitusobjekt." Siit ka Riho Remmeli arvates kaks ohtu: bürokraatia seonduvad ja tehnilised. Merks on kui kolmainus: ehitaja, tellija ja ürituse tehniline korraldaja. "Püüame selle perioodi ära lõpetada ehk tekitada tellija, ka jäähokiföderatsioon peaks oma saabastesse astuma. Kogu infra, televisioon on põhimõtteliselt sama, kui meil oli Eurovisioon. Jäähoki MM-i pileтите müük algab kuni kümme kuud enne MM-i.

### Puudub tugev partner

"See, et meil puudub selle objekti puhul tugev partner tellija näol, raskendab mingil määral meie tegevust," kinnitab ka Algerd Andrushevitsus. "Läti jäähokiföderatsioon ei ole ka kogemustega partner, kellega saaks rääkida läbi korraldusliku poole osas. Jäähoki MM-i korraldamise eest vastutab organisatsioonikomitee. Hall ei saa ju suhelda rahvusvahelise jäähokiföderatsiooniga."

Merksis on vastutus. Merko Ehitus aitab. Teist varianti ei ole. Ja nagu alati on vastaseks karastunud bürokraadid. Samas on tuntav tugev toetus ja vajalik abi Riia linnavalitsuselt ja Läti valitsuselt kogu projekti edendamisel. •

### AS Maru Ehitus müügi käive:



### AS Maru Ehitus

Valdeku 132  
11216 Tallinn  
Telefon 650 8800  
Faks 650 8801  
e-post: info@maru.ee  
www.maru.ee



### AS Maru Ehitus suuremad ehitusobjektid:

Ehitus Service kauplus	Peterburi tee 64 Tallinn	8000 m <sup>2</sup>	2002
Baltic Fibres laohoone	Tallinna tn 25 Haljala	2400 m <sup>2</sup>	2002
PKC Eesti AS Keila tehase laiendus	Paldiski mnt 31 Keila	4424 m <sup>2</sup>	2003
Valga Gomab Mööbel lakkimistsehh	J. Kuperjanovi 79 Valga	7916 m <sup>2</sup>	2003
Technomar & Adrem AS laohoone-kontor	Vana-Narva mnt 22 Tallinn	5065 m <sup>2</sup>	2003
ASVA metalliladu ja büroo	Männiku tee 140 Saku vald	6162 m <sup>2</sup>	2003
Muuga CT soojustamata viihall	Veose tn 16 Maardu	4000 m <sup>2</sup>	2003
AS Printall trükikoda	Peterburi tee 64A Tallinn	13 000 m <sup>2</sup>	2004
Galv-Eesti tsinkimistehas	Kiiu Kuusalu vald	5000 m <sup>2</sup>	2004



## Väikesed ehitusettevõtted

Koht	Ettevõtte	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Tööjõukulud 1 töötaja kohta		Tootlikkus 1 töötaja kohta		Investeeringud		Omakapitali tootlikkus		% esimesest
		tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	%	koht	
1.	Peri AS	27 893	1	25	13	10 011	1	9	33	29 473	1	1 992	2	23 869	1	35	19	100,0%
2.	TSM AS (kontsern)	18 930	7	92	3	3 950	2	660	3	20 455	3	1 721	4	0	34	59	8	61,8%
3.	Refteh OÜ	20 014	6	80	5	612	16	1 442	1	12 460	9	1 334	6	752	8	91	17	53,5%
4.	Balrock OÜ	20 415	5	30	10	2 520	4	62	21	15 298	5	888	12	751	9	78	4	42,1%
5.	EKO Majad OÜ	13 413	14	18	17	968	10	437	5	7 581	21	1 118	9	495	12	130	1	40,1%
6.	Arlin AS	6 087	27	200	2	881	14	214	8	7 293	24	1 522	5	102	26	78	3	39,7%
7.	Hüdroehitus AS	14 210	12	-19	35	5	35	71	18	13 028	6	7 105	1	45	30	1	35	36,6%
8.	Sovek AS	23 903	3	13	18	780	15	198	10	10 880	11	797	13	65	29	74	5	35,0%
9.	Teleekspert AS	25 570	2	-18	33	1 691	6	210	9	9 747	17	1 023	10	1 070	7	43	13	32,1%
10.	Tõrva Elekter AS	12 406	16	56	7	2 973	3	86	16	4 746	32	954	11	2 075	4	70	7	31,9%
11.	R.T.S. Grupp OÜ	5 472	29	221	1	350	23	88	15	7 440	23	782	14	338	19	46	12	30,3%
12.	Estkonsult OÜ	12 161	18	33	9	1 691	5	92	13	12 793	7	434	26	0	33	71	6	29,3%
13.	Sado Kaubaohv AS	21 138	4	19	16	1 675	7	15	31	4 717	33	622	20	4 013	2	35	18	25,8%
14.	Terg E&M OÜ	17 306	9	24	14	898	12	25	28	10 094	14	541	22	455	13	47	10	23,8%
15.	Movek Grupp OÜ	13 774	13	-8	29	1 222	9	26	27	12 745	8	1 722	3	439	15	26	22	23,1%
16.	Telora-E AS	11 977	20	5	22	385	20	89	14	21 126	2	705	16	88	27	11	28	22,1%
17.	Merilyni Grupp AS	14 661	10	5	21	950	11	31	26	10 224	13	1 128	8	351	18	40	16	21,9%
18.	Melkan AS	6 964	26	7	19	1 490	8	227	7	7 237	25	268	31	420	16	80	2	21,7%
19.	Piperec OÜ	10 152	22	70	6	284	24	20	30	7 885	20	725	15	2 501	3	33	21	20,3%
20.	Nuia Melior AS	2 735	33	-8	28	207	27	1 205	2	4 913	31	144	35	10	32	35	20	18,1%
21.	Mendali OÜ	18 240	8	-11	32	155	29	59	22	9 963	16	1 303	7	602	10	7	32	16,8%
22.	Debreata OÜ	11 268	21	6	20	375	21	9	32	7 923	19	704	17	305	21	51	9	16,1%
23.	Arhitektuuribüroo Studio - 3 OÜ	2 578	34	19	15	359	22	1	35	15 306	4	644	19	70	28	42	15	15,5%
24.	Elif AS	12 477	15	-4	25	121	31	336	6	10 056	15	693	18	454	14	7	31	15,0%
25.	Vändra Tare AS	12 252	17	30	11	494	17	160	11	4 045	34	272	30	174	24	42	14	14,8%
26.	Seve Ehituse AS	9 764	23	88	4	236	26	67	20	3 976	35	444	25	318	20	21	25	13,5%
27.	Kemehh OÜ	3 516	32	36	8	392	19	520	4	5 820	29	185	34	227	23	20	26	12,0%
28.	Geometria OÜ	5 652	28	-3	24	185	28	78	17	10 754	12	257	32	139	25	46	11	11,9%
29.	Kek Elekter AS	14 328	11	0	23	244	25	38	25	7 532	22	462	24	499	11	8	29	9,9%
30.	Leva AS	4 852	30	26	12	429	18	22	29	6 740	27	539	23	234	22	23	24	7,6%
31.	Mateko OÜ	8 973	24	-19	34	886	13	39	24	6 935	26	204	33	1 430	5	17	27	7,4%
32.	Suja Ehitus OÜ	12 153	19	-10	31	18	33	9	34	8 326	18	419	28	1 326	6	1	34	6,9%
33.	Stik-Elekter AS	8 251	25	-4	26	131	30	45	23	6 152	28	434	27	393	17	24	23	6,5%
34.	Nordico AS	1 746	35	-7	27	17	34	70	19	12 177	10	582	21	0	35	5	33	4,2%
35.	SPV AS	4 429	31	-9	30	48	32	114	12	5 336	30	295	29	13	31	8	30	0,0%

## KONKURENTSIVÕIMELISIM VÄIKE EHTUSETTEVÕTE

## Peri täitis lünga ehitusturul

## Firma käsi on mängus olnud enamiku suuremate betoonehitiste juures

## Toivo Tänavsuu

Idamast ja aadamast on Eestis ehitustel kasutatud kodukootud meetodeid. Näiteks kui on vaja olnud valada mõni vundament või betoonsein, on klopsitud kokku servatud laudadest vormid.

Olgu vahemärkuseks öeldud, et sõna "vorm" sai siin pisut valesti kasutatud, kui gi asjatundmatule inimesele lööb see sõna kõige lihtsamini pähe. Õigem oleks kasutada sõna raketis.

Ühesõnaga, vormidele on valatud betoon sisse – väga lihtne, väga odav, sovetlik, aga töötab. Vahel on tulnud betooni uuesti valada, sest isetehtud vormid ei ole vastu pidanud, kuid sellest pole midagi. Mis valesti, see uuesti. Kodukootud meetodid täna enam ei tööta, nad on lihtsalt ajast maha jäänud.

1990-ndate teisest poolest läks suuremaks ehitamiseks – laenuintressid olid langenud, inimesed hakkasid oma vanu magalakortereid uute majade ja uute korterite vastu va-

hetama, ettevõtted laienesid, nõudsid uusi büroohooneid ja ladusid.

Eesti suurima ehitustehnika rendiga tegeleva ettevõtte Ehitustööriist kliendid hakkasid betoonvormide vastu elavamalt huvi tundma 1997. aastal. Nüüdseks on AS Ehitustööriista tütarfirmast välja kasvanud Peri AS, 43 riigis tegutsevale Saksa kontsernile Peri GmbH kuuluv üksus, mis tegeleb raketiste ja tellingute rendiga.

Tänassilma tehnoparki äsja uhiuutesse ruumidesse kolinud ettevõtte juht Raivo Ve-

siad, kelle töölaual on tass kirjaga "The Boss", selgitab, kuidas ettevõtte ehitusbuumi ajal jalad alla sai.

"Meie käsi on olnud mängus pea kõikide suuremate betoonehitiste juures, mis alates 1997. aastast on Eestis kerkinud. Üksnes Ühispaniga peahoone andsime käest – jäime seal lihtsalt rongist maha," räägib ta ettevõtte kuldsest ajastust.

2000. aastast Ehitustööriista eraldiseisva üksuse ostis Peri kontsern, mille peakorter asub Lõuna-Saksamaal Weissenhornis, 2002. aastal. Enne seda tegeldi Peri kaubamärgi vahendamiseiga.

Eesti firma osteti kontserni poolt tüüpilist strateegiat kasutades – kõigepealt annab kontsern firmale esindusõiguse ning kui see on jätkusuutlik, teeb firma ostuks pakkumise.

Peri Saksa tehase ajalugu on aastakümneid pikk. Firma raketisi kasutatakse üle maailma. Muu hulgas on nende abil valminud maailma kõrgeim maja – 460 meetri kõrgune pilvelõhkuja Kuala Lumpu-

## PERI 2003

müügitulu 27,9 mln kr

müügitulu kasv 25%

puhaskasum 10 mln kr

puhaskasumi kasv 9%

töötajate arv 14

investeeringud 23,9 mln kr

omakapitali tootlikkus 35%

koht "Konkurentsivõime Edetabelis 2003": 107.

ris, lisaks lugematul arvul muid ehitisi – pilvelõhkujaid, tammisid, sildu, tunneleid jne. Eestis on suurim projekt seni Viru keskus. Just raketisetehase tütarettvõttena tegutsemine ongi Perile Eesti turul konkurentide ees eelise andnud, sest ühe kindla toodanguga tegeledes on lihtsam pakkuda ladusat ja terviklikku teenust.

Vesiaid ei mäleta aastat, mil Peri oleks Eestis vähem kui 20 protsenti oma käivet kasvatanud. Üllataval kombel loetleb ta aga firma kliente kahe käe sõrmedel – rohkem lihtsalt pole ettevõtteid, kes betoonitöödega tegelevad.

Need aga jaotavad peaaegu kogu turu. Mis nii viga tegutseda ja kasvada? Peri tehas Saksas on maailma suurim inventaarsete raketiste tootja, need on raketised, mida saab liigutada ehitusplatsilt ehitusplatsile, kasutada nii seinade kui ka lagede valamisel ning panna kokku üks-kaks-kolm nagu Lego.

### Koolitus algab

Päris lapsemäng raketiste kokkupanek siiski pole, sest nagu igal alal võib ka siin vigu teha, mida hiljem keeruline ja kulukas parandada. Et koolitada kliente ja partnereid raketistega heaperemehelikult ja säästlikult ümber käima ning pakkuda ehitusala tudengitele midagi enam kui teooria, kuidas ehitada hea maja, ongi Peri hoone tehnoargis saanud teise korruse. Seal algavad sellest



**“Oleme seni madalat profiili hoidnud, inimesed näevad küll, et ehitatakse, kuid ei saa aru, kuidas ehitatakse,” ütles Raivo Vesiaid. FOTO: RAUNO VOLMAR**

sügisest koolitused, näidiste hallis on võimalik käega katsuda, mis on raketis. Raketiste paigaldamine on ehitusel tunduvalt suurem ja vastutusrikkam töö kui betoneerimine.

Tudengeid on Perisse oodata mitmest koolist, näiteks kõrgemast tehnikakoolist, tehnikaülikoolist jm.

Raketiste rendihind moodustab vähem

kui kümnendiku kogu betoonkarkassi hinnast. Suuremate ehitiste betoonkeha hind küündib aga saja miljoni kroonini.

Kuidas edukalt ja kindlalt tõusuvees firma oma töotajaid laiskuse ja rutiini küüsi sattumisest hoiab? Vesiaid ütleb vaid ühte: “Töötulemus avaldub kogu meeskonna sissetulekutes.”•



**EHITUSTÖÖDE PEATÖÖVÕTT,  
PROJEKTEERIMINE JA  
PROJEKTIJUHTIMINE.**

**AS Maru Ehitus**  
Valdeku 132  
11216 Tallinn  
Telefon 650 8800  
Faks 650 8801  
e-post: info@maru.ee  
www.maru.ee




**kui kvaliteet on tähtis,  
aga aega on vähe!?**

- Betoonirakiste rent ja müük
- Teras- ja alumiiniumtellingute rent ja müük
- Vineeri rent ja müük
- Tehnilised konsultatsioonid, lahendused ja teostusjoonised
- Koolitused ja seminarid raketise- ja betoonitöödeks (toimumisaeg vastavalt kliendi vajadusele)
- Raketiste ja tellingute püsiväljapanek 300m<sup>2</sup> pinnal

**... tule ja muuda oma elu lihtsamaks ...**

AS PERI, Valdmäe 8, Tännassilma Tehnopark,  
Saku vald, tel 677 1100  
peri@peri.ee, www.peri.ee

## ETTEVÕTLUSE AUHIND 2004

## “Turismi uuendaja 2004: suurettevõte” nominendid

2003	Estonian Air AS		Tallink Grupp AS		Pühajärve Puhkekodu AS		Viimsi Tervis OÜ		Narva-Jõesuu Sanatoorium AS	
		2003/2002		2003/2002		2003/2002		2003/2002		2003/2002
Müügitulud (tuh kr)	885 322,0	4%	2 996 323,0	7%	20 092,7	75%	55 983,6	114%	10 483,0	13%
sissetulevast turismist	585 409,0	20%	2 996 323,0	7%	9 440,0	121%	41 144,0	137%	4989,4	333%
siseturismist	xx	xx	xx	xx	10 652,7	47%	14 839,6	69%	5 177,9	2%
Puhaskasum (tuh kr)	81 411,0	108%	381 777,0	55%	2 130,8	481%	20 848,2	687%	699,2	-25%
Investeeringud (tuh kr)										
mat.põhivarasse	4 761,0	-65%	609 821,0	-76%	31 243,1	407%	9675,1	-83%	3124,0	-53%
turundusse	15 100,0	8%	260 951,0	15%	975,3	55%	2095,1	76%	261,7	215%
töötajate koolitusse	4 337,0	-13%	2 802,0	2%	145,0	71%	154,5	-4%	105,2	138%
Teenindatud turistide arv										
siseturiste	xx	xx	xx	xx	12098	48%	982	101%	3506	21%
välituriste	101 500	7%	2 340 000	-5%	4988	26%	21 238	162%	3098	68%
Püsikliendiprogramm	jah		jah		jah		jah		ei	
Püsikliendide %	18%		25%		43%		6%		36%	

xx – info puudub või antud kategoorias käive puudus.

## TURISMI UUENDAJA 2004: SUURETTEVÕTE

# Estonian Air näitas, et ka odavamalt on võimalik lennata

Estonian Airi ühikukulud on võrreldaval tasandil odavlennufirmaga EasyJet

## Raigo Neudorf

Läinud aastal alustas Eesti suurim lennukompanii AS Estonian Air oma uue strateegia elluviimist ning muutis oluliselt ärimudelit. Klientidele avaldus see vast kõige enam selles, et muutus ettevõtte hinnastruktuur.

Muutused olid tingitud mitmest asjaolust – arvestada tuli Euroopa Liiduga kaasnevat “avatud taevast” ehk konkurentsi tihene-mist, üldiste suundadega maailma lennunduses, samuti ettevõtte sooviga kasvada ja areneda.

Estonian Airi presidendi Erki Urva sõnul tekkis ettevõtte vajadus oma lennukid senisest enam täis saada. “Sellest tulenevalt muutsime hinnastruktuuri. Pole saladus, et me tegime seda, mida ka mujal Euroopas tehakse ja mida ka *low-cost carrier*-id (odavlennufirmad) teevad oma hinnastruktuuri osas, ehk läksime üle ühesuunapõhiste hindadele,” selgitab Urva. Nimetatud muutus võimaldab tema sõnul pakkuda piletihindu poole võrra või isegi enam soodsamalt.

## Hinnad alla, nõudlus üles

Kogu asja tagamaa peitub majandusloogikas – mida rohkem hindasid alla lasta, seda enam nõudlus kasvab. “Eks me siis proovisime seda. On liine, mille puhul see väga hästi toimus, on liine, mille puhul see nii hästi ei toimunud,” ütleb Urva.

Teisalt võttis lennufirma vaatluse alla lendudel pakutavad teenused. Selgus, et inimesed eelistavad odavamat piletihinda pardateenuste suuremale hulgale. Ettevõttes tehti teenuste optimeerimine, mille tulemuse-



See on erakordne, kuidas Baltikumis lennundus areneb, ütles Estonian Airi president Erki Urva. FOTO: RAUNO VOLMAR

na jagati pardateenused kolme kategooriasse, sõltuvalt sellest, kui pikk on lennuaj.

Lühidalt tähendab see, et lühematel lendudel pakutakse pardateenuseid kõige vähem, pikematel on teenuseid (söögid, joogid, ajakirjandus) rohkem.

Terve rea uute meetmete rakendamine on loonud olukorra, kus Estonian Airi ühikukulud on võrreldaval tasandil odavlennufirmaga EasyJet. Tuntud *low-coster*-ile Ryanairile jäädakse veel alla, aga kulude kärpimise suunas on kavas edasi liikuda. “Tahame olla konkurentsivõimelised,” põhjendab Urva.

Samas ei tähenda eelnimetatu, et Estonian Airi saaks panna tihte patta odavlennufirmadega.

“Me pakume teenuseid ja selle võrra on meie hinnad kallimad, kui puhtalt *low-cost carrier*-idel. Kui võrdleme end Ryanairiga, siis on selge, et nende hindasid me taga ei ajagi. Me ei lenda külalennuväljadele, vaid peamistele lennuväljadele ning pakume endiselt ja jätkuvalt ümberistumise võimalusi koostöös teiste lennufirmadega. Me pakume endiselt kahe klassi teenust ja kõiki teisi mugavu-



si, alustades pardatoitlustusest ja ajalehtedest,” selgitab Urva.

Estonian Airi mahud on võrreldes eelmise aastaga kasvanud 65 protsenti. Samas ei väljenda see otseselt reisijate arvu kasvu – mõõtühikuks on ASK, ehk *Available Seat Kilometer*. “Meie selle aasta eelarveline ASK võrreldes eelmise aastaga on 65 protsenti suurem.”

Samas näitab reisijate arvu kasv ilusaid numbreid – selle aasta juulis oli ettevõttel reisijaid 44 protsenti enam kui läinud aastal samal ajal. Üks põhjus on asjaolu, et lennufirma on mahtu juurde saanud: kui eelmisel aastal lennati kolme Boeinguga ning ühe Fokkeriga, siis selle aasta maist lennatakse viie Boeinguga. Mõnevõrra on muutunud ka Boeingute istekohtade arv – äriklasi arvel on juurde tulnud turistiklassi istekohti.

Kokkuvõttes on lennukite keskmine täitumus samal tasemel mis eelmisel aastal, kuidgi istekohti on palju rohkem, ütleb Urva.

### EL-i positiivne mõju

Euroopa Liidu laienemisel on Estonian Airile Urva sõnul valdavalt positiivne mõju. Konkurents küll tiheneb, sest nüüd on suvalistel lennufirmadel võimalik igal hetkel hakata Eestisse lendama, kuid Estonian Airi presidendi sõnul ollakse selleks valmis.

“Me ei keskendu ju ainult Eesti turule. Eesti turu osatähtsus meie tuludest on 40

protsenti. Ülejäänud tuleb väljastpoolt Eestit.” Aasta varem oli Eesti turuosa 33 protsenti. Turuosa kasvas tänu sellele, et Estonian Air avas uusi liine.

Sel aastal alustas taas Tallinna lendamist Lufthansa, uue tulijana avastas Eesti enda jaoks Itaalia lennukompanii Volare. “Kindlasti tuleb lisa,” ütleb Urva veendunult. Näiteks soovib lõunanaabrite lennufirma Air Baltic hakata Estonian Airiga konkureerima Vilniuse liinil. “Loomulikult meile meeldiks olla üksinda liinil, teisest küljest annab see klientidele paindlikumad reisimisvõimalused.”

Tallinnast Milaanosse lendab juba väga edukalt odavlennufirma Volareweb, peagi alustab siit lendamist ka Easyjet.

Augusti teisel poolel teatasid mitmed rahvusvahelised lennukompaniid (SAS, Finnair, Lufthansa jt), et kallinenud kütuse tõttu tõstetakse lennupiletite hindu. Siis ei osanud Urva veel öelda, kuidas talitab Estonian Air. “Me kaalume seda asja,” ütles ta. “Räägitakse, et kütuse hind võib minna nii üles kui ka alla, kuid mina usun pigem neid analüütikuid, kes ütlevad, et ta alla enam ei lähegi.”

Augusti keskel lendas Estonian Air 13 eri sihtkohta. 1. septembril lisandus uue sihtkohtana Göteborg, 8. septembril oli avalend Brüsselisse ja oktoobri lõpus hakatakse lendama Iirimaa pealinna Dublinisse. Kokku seega 16 sihtkohta selle aasta lõpuks. •

### BALTI RIIGID KASVAVAD EUROOPAS KÕIGE KIIREMINI

Kolme Balti riigi pealinna lennujaamasid läbivate reisijate arvu kasv on Estonian Airi presidendi Erki Urva sõnul midagi täiesti uut. Midagi sellist, mida ühelgi teisel Euroopa lennuväljal pole välja käia.

“See on erakordne, mis Baltikumis toimub. See, et me räägime kolmest riigist – piirkonnast, kus elab kümme miljonit elanikku ning kus on sellised kasvud,” märgib Urva.

Selle aasta seitsme kuuga on Vilniuse lennujaama reisijate arv kasvanud 32,5 protsenti, Riias 38,5 ning Tallinnas 38 protsenti. Põhjus ei peitu seejuures üksnes turu kasvus, vaid ka hinnastruktuuri muutuses.

Sellist möllu ning reisijate arvu kasvu, nagu see on olnud Riia lennujaamas, siiski Eestis oodata pole. Nimelt on lõunanaabrite juures istekohtade arv aastaga kasvanud 240 protsenti. •



## PAKUME ORIGINALSEID LAHENDUSI SEMINARIDE, KONFERENTSIDE JA FIRMAÜRITUSTE KORRALDAMISEKS VÕRUMAAL!



KÜSI PAKKUMIST: TAAVI KARU (TAAVI@KUBIJA.EE, 78 66 000, 52 90 894)  
PINTMANN GRUPP (KUBIJA HOTELL, HAANJAMEHE TALU, HAANJA PUHKE- JA SUUSAKESKUS)

## Põllu- ja metsamajandusettevõtted

Koht	Ettevõtte	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Tööjõukulud 1 töötaja kohta		Tootlikkus 1 töötaja kohta		Investeeringud		Omakapitali tootlikkus		% esimesest
		tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	%	koht	
1.	Ekseko AS	203 659	1	-2	9	17 693	1	36	8	8 410	5	1,066	2	29 275	1	16	6	100,0%
2.	Linda Nektar AS	5 884	11	26	3	606	8	218	1	8 429	4	654	6	274	12	16	7	46,4%
3.	Lumira MTG OÜ	17 038	4	83	1	843	7	25	10	8 904	2	774	5	8 117	2	91	8	46,4%
4.	Balti Karusnahk AS	31 909	2	-8	10	5 068	2	24	11	11 185	1	550	7	915	9	29	3	44,8%
5.	Orgita Põld OÜ	7 511	9	55	2	1 865	5	134	2	5 786	10	313	8	6 346	3	29	2	41,3%
6.	Sanlind OÜ	8 798	7	14	5	2 745	4	25	9	4 938	12	1 257	1	4 252	4	42	1	40,0%
7.	Voore Farm OÜ	10 501	6	1	8	1 176	6	43	7	7 718	6	875	3	2 476	8	20	5	29,0%
8.	Kallaste Kalur AS	19 200	3	9	6	3 073	3	72	4	6 311	9	167	10	4 008	5	25	4	23,9%
9.	Kindlus AS	15 462	5	16	4	576	9	51	5	7 367	8	309	9	3 975	6	3	11	14,6%
10.	Ühistu Tartu Viljasalv	7 623	8	-31	11	561	10	17	12	7 527	7	847	4	748	11	4	9	8,3%
11.	Aaspere Agro OÜ	6 776	10	4	7	54	12	130	3	5 314	11	146	11	765	10	1	12	4,3%
12.	Männiku Piim OÜ	479	12	-41	12	465	11	43	6	8 453	3	30	12	3 314	7	4	10	0,0%

## KONKURENTSIVÕIMELISIM PÕLLU- JA METSAMAJANDUSETTEVÕTE

## Eksekol on hiigelkogus "puhast kulda"

## Sõnnikust saaks joogivett ja telliseid

## Toivo Tänavsuu

Viiratsis asuvas seafarmis Ekseko on säilinud rasketest aegadest ja keerulistest probleemidest hoolimata peale suurtootmise ka hea huumorimeel.

Esmapilgul ei ole seakasvatamises ju midagi koomilist. Rakvere Lihakombinaadi tütarettevõttena Soome HK Ruokatalo kontserni kuuluv firma on Eesti ja lähiregiooni suurim seafarm, andes silmad ette ka suurte põllumajandusmaade, Taani ja Saksamaa farmidele. Sel aastal on "bilansis" ligi 100 000 siga, suur osa neist kasvab firma sovetlikus stiilis tootmiskompleksis Viiratsis, mis meenutab hiiglaslikku betoonmonstrumit. Ülejäänud nuumatakse mõnekümnes farmis n-ö allhankena. Kokku kuulub firmale enam kui kolmandik Eesti rōngassabadeist.

Nii mõnigi leiab sellise suurfarmi eluolu pigem kombinaatlikult traagilise olevat. Ekseko juhtidele on aga pōrssakari lemmikloomade eest, mistōttu käivad nad vahel sigade selgi sügamas ning neile lugusid elust pajatamas.

Kui Ekseko juhatause esimees Teet Soorm ja arendusdirektor Andres Veide kord pensionile jäävad, on neil suurepärase võimalus jätkata Sulev Nōmmiku stiilis ekraanikoomikutena, pajatades siis aga mitte Uduverest, vaid Eksekost.

## Mida teete sõnnikuga?

Eriti palju nalja hakkab saama siis, kui meestelt küsida, mida te teete sõnnikuga? Praegu rändab ligi 120 000 tonni Ekseko sõnnikut aastast põldudele üle Eesti. See toimub laotusteenuse nime all (sõnnik antakse tasuta ära, kuid küsitakse raha selle põllule laotamise eest), mis on firmale küll lihtsam, kuid kindlasti mitte kõige tulusam la-

## EKSEKO 2003

müügitulu 203,7 mln kr  
müügitulu kasv -2%  
puhaskasum 17,7 mln kr  
puhaskasumi kasv 36%  
tōtōtajate arv 191  
investeeringud 29,3 mln kr  
omakapitali tootlikkus 16%  
**koht "Konkurentsivõime Edetabelis 2003": -**

hendus. Mida aeg edasi, seda selgemaks on saanud, et sõnnik – see on ressurss, puhas kuld, mis on vāärt midagi enam. Seal, kus tootmisega pōimub teadus, on ka palju teadjamehi-asjapulkasid ümber. Eksekot külastavad tihedalt väliskonsultandid ja majandusteadlased, kellest igatühel on oma tark teooria, mida sõnnikuga teha tuleks ja saaks.

"Mōnikord jääb mulje, et peaksime siia kosmodroomi pūsti panema ja sõnniku kuule saatma," alustab Veide juttu konsultantidest. "Kuid kes selle kinni maksaks? Ka puskarit ja kurat teab veel mida pidavat sellest saama," jätkab ta.

Ekseko sōōklas aeg-ajalt sealihašnitslit lõunaks sōōv Soorm teab rāākida, et taanlased olevat suutnud seasōōnnikust puhast vett teha. "Gaasid sisse ja pudelisse," leiab ta, kuid kahtleb siis, kas keegi seda vett jooks.

On veel üks vōimalus, millel on isegi ökooloogiline mõte ning mille tasuvust on uuritud – eksportida sõnnik tankeritega Saudi Araabiasse, kus pinnases on lāmmastiku ja fosfori nappus. Siin tekib aga taas küsimus, kes selle kinni maksaks?

Veide jätkab, et kord käis tehases üks erudeeritud Vene akadeemik, kellel oli täiesti tōsine teooria, kuidas sõnnikust telliseid te-

ha. Nimelt soovitas ta sõnniku segada vāāvelhappe ja pōlevkivituhaga, mida on Eestis küllalt. Tulemuseks on musta vāarvi telliskivid, neid saaks müüa Skanskale vōi Merkolle. "Erudiit tegi veel õnnestunud katse ka, valas pasa pange, segas muud asjad juurde ja pask enam pangest vālja ei tulnud," jutustab Veide, kuid toob taas reaalsusse – sellistest tellistest mingit Cheopsi pūramiidi ei lao, veelgi enam, see oleks looduslik tupik, mitte aine ringkāik looduses. Veidi tōsisematest sõnnikuprojektidest rāākides on Ekseko vahelduva eduga proovinud sõnnikust komposti teha. Paraku ei ole Veide hinnangul veel Eesti iluaianduse turg piisavalt māāral arenenud, et selline tootmine āra tasuks.

## Sōnnikust elekter

Kosmodroomi rajamise ideega vōrreldes peab ta aga vāga perspektiivikaks ūhte sel aastal tōsisemalt tōsse haaratud mōtet – hakata sõnnikust elektrit tootma. Julgust annab projekti suhtes ka asjaolu, et selle on kindlalt oma tōōportfelli vōtnud Eesti Energia. Just elektritōtja rahaga kāib hetkel tōsisem analūüs, mida, kuidas ja kas ūldse oleks mōtet teha. Analūüsiga tegeleb Taani konsultatsioonifirma Energy Consulting Network. Idealis vōiks Ekseko sõnniku juba 2005. aasta sūgisest elektriks muuta. Veide ei hakka keerutama ning ūtleb otse vālja, et kui see projekt mingil kujul realiseeruma peaks, on kōik asjaosalised ausammast vāärt. Tehnoloogiliselt ei ole vaja mingisugust jalgratast leiutada. Taanis, kus on 12 miljonit siga, tōtōtavad sarnased biogaasi projektid juba ammu.

Soorm hindab vōtmekūsimuseks projekti tasuvust – bioelektri tootmise alginvesteering ei tohi tulla Laste vorsti hinnale krooni otsa panemise arvel ega sea seljast, vaid



elektrimüügist. Majandusministeeriumi kehtestatud hinnad, millega Eesti Energia peab loodusliku elektrienergia kokku ostma (76 senti kWh) on tema sõnul aga liialt madalad, et seda piisava tasuvusega projektiks saaks pidada.

”Elektri hind – see on selline poliitiline teema, mille üle puudub meil igasugune võim,” tunnistab Soorm ning lisab, et hetkel tuleb konstateerida fakti, et ühegi seakasvataja raha pole projekti võimalik panna. Kurvastusega tõdeb Soorm, et näiteks Saksamaal oleks säärase projekti puhul kohe kopp maasse löödud, sest riik oskab hinnata keskonnateadlikku majandamist.

Veide kui projekti Ekseko-poolne peaideoloog leiab, et olenevalt seadmetest tuleks sõnnikust elektri tootmisse investeerida 30–150 miljonit krooni, investering peaks ära tasuma 5–15 aastaga. Sissetulekut saaks mitte ainult elektrimüügist, vaid võimalik on toota ka väetisi.

### Ekseko tarbib rohkem

Sõnnikust toodetava elektri kogus jääks alla elektri hulga, mida Ekseko tarbib, mistõttu ei oleks projekti käivitamine Veide hinnangul mingi ”Talvapälee vallutamine” energiaturul.

Kui võrrelda sõnniku hulka, mida saaks Eestis bioelektri tootmiseks suunata, sellega, mis Taanis juba praegu kilovatt-tundideks töödeldakse, siis voolaks Taanis justkui



Tere, meie oleme lahedad pörsad. Peagi võtame keskse rolli elektritootmises.

FOTO: EKSEKO

Niiluse sõnnikujõgi reaktorist läbi.

Sellest hoolimata oleks elektritootmise käivitamine Viiratsis teataval määral pretendent. Ka varem on Eestis katsetatud sõnnikust elektri tootmist näiteks Linnamäel, kuid projekt on tänaseks soikunud.

Ka vähendaks elektritootmine sõnnikuhaisu vallas. Tegelikult on see müüt, et peaaugaltakult Rakvere Lihakombinaati lihaga varustava Ekseko tunneb kaugelt juba haisu

järgi ära. Kuivematel päevadel on ettevõtte hiiglaslikul mitmekümnehektarilisel tehase territooriumil lõhn sama meeldiv kui sügaval metsas Pärnu kandis. Vihmastel päevadel lööb aga lehk (mida Ekseko töötajad peenelt aroomiks nimetavad) ninna küll ning kohalikud elanikud on selle vastu erinevate meetoditega ka protestinud. Hais – see olevat Soormi sõnul üldse emotsionaalne mõiste. •

# Teie kauba kiirtee Euroopasse

EE Trans on Frans Maas Network'i liige.  
Nüüd rohkem kui 200 tugipunkti üle Euroopa.



since 1890  
FRANS MAAS GROUP

**EE TRANS**

EE Trans OÜ  
Peterburi tee 49  
11415 Tallinn, Eesti  
Tel: (0) 605 3030

[www.eetrans.ee](http://www.eetrans.ee)



## ETTEVÕTLUSE AUHIND 2004

## “Turismi uuendaja 2004: väikeettevõte” nominendid

2003	Estintour OÜ		Kuldne Notsu OÜ		FIE Irje Karjus Veetka Talu		Hansa Hotell-Tartu OÜ		Pintmann Grupp OÜ	
		2003/2002		2003/2002		2003/2002		2003/2002		2003/2002
Müügitulu (tuh kr)	8681,0	-3%	9874,6	28%	169,0	59%	1407,4	xx	8 739,2	29%
sissetulevast turismist	5208,6	4%	x	x	165,0	58%	745,9	xx	3 427,7	101%
siseturismist	3 472,4	-5%	x	x	4,0	100%	661,5	xx	8 396,5	27%
Puhaskasum (tuh kr)	826,8	172%	2 235,8	159%	10,2	-80%	220,7	xx	2 780,9	292%
Investeeringud (tuh kr)										
mat põhivarasse	231,9	480%	104,6	-92%	109,5	655%	46,2	xx	704,5	-75%
turunudusse	300,0	15%	296,1	22%	4,7	-19%	103,7	xx	245,2	19%
töötajate koolitusse	10,0	0%	5,5	-27%	0	-100%	0	xx	247,6	1348%
Teenindatud turistide arv										
siseturiste	xx	xx	x	x	7500	150%	1582	xx	5 233	20%
välituriste	3000	20%	x	x	300	20%	1766	xx	6 309	25%
Püsikliendiprogramm	jah		jah		jah		ei		jah	
Püsiklientide %	30%		30%		30%		5%		20%	

x - ankeedi täitnud ettevõtja vastavaid andmeid ei esitanud. xx - vastav info puudub või vastavas kategoorias käive puudus.

## TURISMI UUENDAJA 2004: VÄIKEETTEVÕTE

## Alar Siku klaasist sviit hotelli katusel

## Toivo Tänavsuu

Kas teate, mis ühendab Vabadussõja kangelast kindralmajor Ernst Põdderit, operetistaari Väino Puurat ning olümpiavõitjat Erki Noolt. Minge Võrru, külastage kaunita järvede keskel asuvat Kubija hotelli ja saate teada.

Nende ja väga paljude teiste inimeste pildid on hotelli baari seinal. Hotelli haldava Pintmann Grupi omanik, endine vorstitööstur Aigar Pindmaa ning tema abikaasa Mae Pindmaa räägivad teile, et need inimesed on kõik kuulsad võrulased. Nad võivad igaühe kohta rääkida mitu lugu ja et selle tähelepanu osaliseks saada, ei pea te ise olema mõni kuulsus, vaid võite olla tavaline Kubijal jalgu puhkav turist.

Aigar Pindmaa ehitas sisuliselt nullist Eesti üheks suuremaks lihatööstuseks Wõro Kommerts, enne kui oli selle tegevjuhi kohalt sunnitud lahkuma ja oma osaluse selles müüma.

Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuses arvatakse Pintmann Grupist nii: investeeris jõuliselt töötajate koolitusse, põhivaradesse, tootearendusse, arendas välja uusi ja huvitavaid tooteid Eesti äärealal, samas näitas häid majandustulemusi.

Aigari ja Mae edu peitub nende visioonis. Nad oskavad ambitsioonikalt mõelda, kõrgeid sihte seada, samas ei lähe neile korda mitte ainult nende enese arvamusi. Kui neil lööb pähe mõte, peab see koguma piisava hulga mõttekaaslast, enne kui reaalsuseks saab.

Pintmann Grupile kuulub lisaks 1980-ndatel nõukogude nomenklatuuri tarbeks ehitatud Kubija hotellile Haanjamehe talu – 13 kilomeetrit Võru kesklinnast Haanja pool paiknev vanade aitade kompleks. Lisaks haldab firma Haanja suusakeskust ning avab peatselt söögikoha Munamäe tippu viiva trepi juures.

Pindmaad näitavad lahkelt turismirajatisi



Aigar ja Mae Pindmaa on kohaliku elu patrioodid. FOTO: TOIVO TÄNAVSSUU

ning räägivad avatult oma plaanidest. Näiteks soovivad nad ehitada Munamäe kõrvale uhe tervisekeskuse nimega Puhkav Jalg. Sellest peaks saama kogu pere lõõgastuskeskus, mille sisu peegeldab Võrumaa kultuuri.

“Saksa lambakoer setu sugemetega,” kirjeldab Aigar uue, eeldatavalt 2006. aastal avatava tervisekeskuse kontseptsiooni.

Ta jätkab: “Miks mitte rajada golfirada – see on aga alles mõtte tasemel.” Ning lisab hetk hiljem: “Ma ei näe ühtegi põhjust, miks Haanjas ei võiks korraldada 2010. aastal suusatamise maailmakarika etappi.”

Pindmaad on Noole head sõbrad, see peegeldub ka nende suhtumises äritegevusse. “Iga koht pärast esikohta on võidu kaotus,” ütleb Aigar. Ta näitab Kubija hotellis uhkusega Noole Sydney olümpiavõistlustel jalas olnud susse, mis on klaaskappi paigutatud. Olümpiavõitjal on hotellis nimeline sviit, allkorrusel on Noole poolt hotellile kingitud energiakapsel, mille ta olümpiavõidu eest kingituseks sai. Nool olevat lubanud ka oma katkise teiba tuua, äkki unustas ära?

Aigaril küpseb idee teha hotelli katusele

klaasist seintega Alar Siku sviit, kuhu pääseb rõdult mägironija kombel üles ronides.

Aigar ja Mae on kohaliku elu patrioodid. Nad püüavad tõestada, et Võrumaal on ärimehi, kes tulevad oma asjadega ise kenasti toime, kaasates kohalikke inimesi, kohaliku potentsiaali ja traditsioone.

Hotelli peamine atraktsioon on nn unehoiukeskus – sellise nime on sellele arstikabinetti meenutavale ruumile andnud, üllatus-üllatus, Eesti Energia juht Gunnar Okk. Aigar meenutab, et kord sattusid 76 toaga hotelli kokku kaks rivaalitsevat seltskonda – Lõuna-Eesti rallil osalejad ning mootorkade mootorratturite kokkutulekul osalejad. Samal ajal puhkas hotellis ka Okk, kes hommikul oma toast alla tulles ütles esimeste sõnadena: “Teil on siin ikka tõeline unehoiukeskus!” Tal oli hea uni.

Keskus on meditsiiniharidusega Mae hallata. Ta võib tunde rääkida sellest, et umbes 60 protsendil inimestest on unehäired ning vilets uni kahjustab tervist. Unehoiukeskuses saavad kõik oma une kvaliteeti hinnata ning vajadusel ravi. •

## BLRT Grupp

Tööstuskontsern, millesse kuulub 50 tütarfirmat Eestis, Lätis, Leedus ja Kaliningradis (Venemaa) ning kus töötab 3500 inimest. Kontserni põhitegevusalad on:

- laevaremont
- laevaehitus
- metallkonstruktsioonide valmistamine
- masinaehitus
- raudteeveeremi remont ja renoveerimine
- metallide müük
- vanametalli töötlemine
- tööstusgaaside tootmine ja müük
- sadamateenused

Kontserni kuulub laevatehas Tallinnas ning Leedu suurim laevatehas Klaipėdas. Kontserni kõige kiiremini arenev tegevussuund on laevaehitus, mis tänavu annab juba ligi 15 protsenti kogukäibest. Meie lipukiri on: Kõrge kvaliteet. Lühikesed tähtajad. Mõistlikud hinnad.

Kopli 103, 11712 Tallinn • tel. 610 2408, faks 610 2999, e-post: bsr@bsr.ee • www.bsr.ee



**BLRT**  
G R U P P

# Puhata ja mängida!?

**Roostal võite mõlemat – ja nüüd rohkem kui eales varem.**

**Meie uus meelelahutuskeskus bowlingu, suure tantsusaali ja baariga on avatud.**

**Tulge koos pere või kolleegidega!**

**Tuksi küla, Noarootsi vald, 91202 Läänemaa  
Tel 47 97 230 ja 52 56 699, www.roosta.ee**



**ROOSTA PUHKEKÜLA**

*...paik, kus kohtuvad ideed ja võimalused!*



# Transpordi-, side- ja logistikaettevõtted

Koht	Ettevõte	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Tööjõukulud 1 töötaja kohta		Tootlikkus 1 töötaja kohta		Investeeringud		Omakapitali tootlikkus		% esimesest
		tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	%	koht	
1.	Russian Estonian Rail Services AS	447 837	11	57	1	221 089	7	654	2	36 320	1	40 712	1	800 886	2	112	2	100,0%
2.	EMT AS	2 730 313	2	11	26	737 129	1	14	39	25 287	3	6 692	4	270 922	5	46	13	58,0%
3.	Tele2 Eesti AS	1 110 660	5	35	5	385 753	2	106	11	20 343	9	7 120	3	169 246	7	85	3	50,1%
4.	AS Tallink Grupp	2 995 598	1	8	32	382 124	3	56	21	19 023	11	1 559	17	609 818	3	30	25	49,3%
5.	Copterline Estonia OÜ	16 788	34	34	6	720	34	656	1	20 374	8	1 049	27	267	42	143	1	49,2%
6.	Tallinna Sadam AS	960 560	6	0	40	230 787	6	47	23	17 312	15	1 370	21	922 066	1	6	44	35,7%
7.	Eesti Raudtee AS	1 737 000	4	-1	41	346 700	4	65	15	11 319	27	587	36	479 400	4	34	22	35,3%
8.	Elion Ettevõtte AS	2 254 486	3	-3	43	318 256	5	11	41	18 507	12	1 665	15	201 931	6	18	34	32,7%
9.	Radlolinja Eesti AS	952 684	7	10	30	115 449	8	47	24	20 393	7	3 721	6	90 409	8	70	5	31,6%
10.	EE Trans OÜ	111 356	15	26	13	4 294	17	170	6	20 903	5	3 592	7	226	43	75	4	30,3%
11.	Estonian Air AS	885 322	8	4	35	81 411	9	108	10	20 693	6	2 865	8	4 761	20	66	6	28,4%
12.	TNT Express Worldwide Eesti AS	1 037 796	16	28	12	28 068	12	65	16	23 876	4	2 162	11	1 332	33	45	14	25,8%
13.	Põlva Mehtrans AS	6 255	43	13	23	500	38	489	3	4 960	40	298	43	2 065	29	61	7	23,9%
14.	Transiitveod AS	85 793	19	41	4	2 086	21	6	44	12 894	22	2 768	9	2 915	24	56	9	23,3%
15.	A. Karuse AS	49 522	21	41	3	1 557	26	328	4	3 434	45	1 100	26	5 120	18	23	31	21,4%
16.	Lennuliiklusteeninduse AS	142 024	14	2	39	29 988	11	43	26	35 561	2	1 340	22	7 641	12	13	36	21,2%
17.	Est-Trans Kaubaveod AS	50 112	20	30	8	6 389	14	56	19	12 382	24	795	30	8 998	10	56	10	20,7%
18.	Renewo AS	17 496	32	29	9	1 979	22	147	7	14 732	19	795	29	0	47	33	23	20,6%
19.	Eesti Tehojakelo AS	16 902	33	30	7	1 825	24	70	14	16 880	16	704	32	7 639	13	34	21	20,2%
20.	Estrefransservice AS	91 028	18	11	27	4 115	18	30	34	16 740	17	7 586	2	10	45	39	18	20,1%
21.	ASS - Transport OÜ	14 006	36	28	11	1 186	30	2	46	18 155	13	2 001	12	0	46	39	17	20,0%
22.	Viru Net OÜ	2 442	46	44	2	401	39	53	22	4 885	41	271	45	1 001	36	47	12	18,3%
23.	Schenker AS	430 737	12	8	31	42 147	10	13	40	16 496	18	2 198	10	4 624	21	36	20	18,1%
24.	ERTS Valga Vaba Terminaal	6 322	42	28	10	1 108	31	58	18	11 029	29	301	42	837	37	44	15	17,6%
25.	Cargo Handling AS	11 864	38	19	18	1 727	25	40	28	11 772	26	494	37	1 410	32	56	11	17,4%
26.	S-Marten AS	711 342	9	3	37	5 885	15	3	45	11 196	28	6 028	5	1 961	30	28	26	16,3%
27.	Kaubaekspress AS	20 326	30	18	19	232	42	21	36	14 525	20	1 452	18	624	39	28	27	15,1%
28.	SP Transit Eesti AS	218 467	13	20	16	3 360	20	16	38	12 484	23	1 707	14	7 444	14	11	40	13,9%
29.	Järva-Jaani Auto OÜ	5 451	44	10	29	199	44	118	9	7 266	36	1 779	31	340	41	10	16	13,6%
30.	Tallvrie Transport OÜ	10 867	39	11	28	224	43	37	29	17 538	14	1 132	25	686	38	9	41	12,8%
31.	Sebe AS	101 600	17	12	25	1 256	27	144	8	8 296	32	293	44	7 310	15	13	38	12,0%
32.	CHR. Jensen Eesti AS	8 017	40	-3	44	969	32	34	31	19 104	10	472	39	1 533	31	20	33	11,7%
33.	Klemet AS	38 519	24	-30	47	3 429	19	243	5	8 784	31	1 376	20	5 528	16	58	8	11,6%
34.	Vilastra OÜ	1 346	47	20	17	361	40	33	32	3 170	47	673	33	561	40	38	19	11,4%
35.	Keila Trans AS	13 287	37	12	24	627	37	56	20	7 120	37	664	34	2 761	25	25	29	10,7%
36.	Onry OÜ	25 418	28	18	20	1 209	28	11	42	6 597	39	1 589	16	2 143	28	22	32	10,7%
37.	Transhermes OÜ	7 475	41	14	22	189	46	36	30	10 165	30	1 246	23	1 118	35	13	37	10,8%
38.	Viru Trans AS	31 284	27	21	15	798	33	63	17	3 789	43	1 840	13	60	44	13	39	10,3%
39.	Eesti Post AS	621 558	10	4	36	23 809	13	30	33	7 594	34	1 51	47	32 338	9	9	42	10,2%
40.	Hert-Transport AS	33 151	25	16	21	1 203	29	20	37	3 499	44	1 381	19	4 387	22	30	24	10,2%
41.	Bussireisid OÜ	25 369	29	6	33	627	36	21	35	7 961	33	379	40	3 806	23	25	28	8,9%
42.	Jupiter Plus AS	43 500	22	21	14	280	41	45	25	3 389	46	1 176	24	4 773	19	5	45	8,6%
43.	Air Livonia AS	3 130	45	-8	45	656	35	42	27	14 351	21	209	46	2 241	27	15	35	8,0%
44.	Förmann NT AS	42 828	23	2	38	4 951	16	2	47	6 927	38	630	35	2 364	26	23	30	7,3%
45.	Tallinna Toiduveod AS	33 030	26	4	34	1 870	23	73	12	7 365	35	315	41	8 148	11	0	47	6,6%
46.	NBI Ekspeditsiooni AS	15 727	35	-1	42	198	45	9	43	12 308	25	477	38	1 291	34	3	46	6,4%
47.	Lakuun AS	18,137	31	-28	46	133	47	72	13	4 600	42	1 008	28	5 333	17	7	43	0,0%

## KONKURENTSIVÕIMELISIM TRANSPORDI-, SIDE- JA LOGISTIKAETTEVÕTE

# Jukose kriis toob äikesepilved vaguniäri kohale

### Toivo Tänavsuu

Möödunudaastane ligi 60-protsendiline käibe ja hiilgav kuuekordne kasumi kasv tõid Russian Estonian Rail Service'ile (RERS) teist korda järjest konkurentsivõimelisima transpordi- ja sideettevõtte tiitli.

Märkimisväärne tulemus saavutati Venemaa ebakindlal turul, kus aga kõigele vaatamata voolab paljude ettevõtete tegevusele mõtte andev nafta.

Venemaa naftatransiidiks tsisternvaguneid rentiva RERS-i juht Ervin Hasselbach ütles aasta tagasi peaaegu hiilgavalt prohveticult: "Venemaal võib kõike juhtuda, kuid ta elab naftast, mistõttu ei saa seda

### RUSSIAN ESTONIAN RAIL SERVICES 2003

müügitulu: 447,8 mln kr

müügitulu kasv: 57%

puhaskasum: 221,1 mln kr

puhaskasumi kasv: 654%

töötajate arv: 11

investeeringud: 800,9 mln kr

omakapitali tootlikkus: 112%

koht "Konkurentsivõime Edetabelis 2003": 19.

kraani kinni panna. Iseküsimus on, kes selle kraani juures tegutseb."

Tänaseks kontrollib Vene valitsus suurel

määral naftakompaniidid Jukos ja Sibneft-RERS-i suurkliente. Ja kuidas see juba aastaid kestnud jama seal firma majandustulemusi mõjutanud on? Eriti vist mitte?

Tõsi, otselepingut RERS-il Jukosega pole, kuid kui viimane peakski tootmise seiskama, mis on väga ebatõenäoline, paisatakse turule väga suur hulk kasutult seisvaid tsisternvaguneid. See tekitab aga renditurul hinnalanguse, mis Hasselbachi sõnul ongi juba viimased pool aastat aset leidnud.

RERS-i juht selgitab, et firma hiilgavad tulemused pärinevad 2002. ja 2003. aastast, Jukose probleemid hakkasid tekkima 2003. aasta keskel, mil tsisterniäri oli tõusuteel. Tõsisemad raskused tekkisid Jukosel aga alles sel aastal.





**Ervin Hasselbachi sõnul on RERS-ile tekkinud ka Eestis konkurente, sest sinne vagunipark on viimasel aastal oluliselt suurenenud.** FOTO: RAIGO PAJULA

”Kui juba niisugust giganti nagu Jukos on võimalik põlvili panna, siis meiesuguse firmaga on asi hoopis lihtne,” räägib Hasselbach ja viitab sellele, et Venemaa raudteevõimud tõlgendasid hiljuti välisresidende vagunite Venemaal kasutamise korda meelevaldselt. See tõstab Vene ettevõtetele Eesti, Ukraina või mõne teise välisriigi tsisternide rendi omahinda.

Venelastel on kodumaalt vaguneid rendida mugavam. Sellest olukorrast välja tulemiseks näeb Hasselbach siiski võimalust teeninduse kvaliteedi ja hinnaga mängides.

Vagunipargi 2310 tsisterniga soetas RERS 2002. aasta lõpus ja 2003. aastal, investeerides hiiglasliku 800 miljonit krooni. Just omanike õigeaegset investeerimisotsust peab Hasselbach firma kiire arengu algatajaks. ”Raudteevagunid nõuavad esimestel aastatel väga vähe kulutusi võrreldes sisetulekutega, mis nendega turult saada võib,” räägib ta.

RERS-i omanik on Soomes Finnish Rus-

sian Rail Services, mille kontrollpakk kuulub hollandlastele.

Palju on räägitud sellest, et Venemaal valmivad sadamad ja naftajuhtmed, kuid kindlalt mahte ära tõmbavad. See ei teegi Hasselbachi väga murelikuks, kuna ta on täiesti veendunud, et Baltikumi sadamaid kasutatakse transiidiks ka edaspidi.

Ta usub, et Venemaa naftaeksport jätkab kasvu olenevalt naftasaaduste vajadusest maailmas ning sellest, kui keerukaks muutuvad naftatarned araabiamaaadest. ”Tegelikult ei ole ju ka Eestit läbivates mahtudes mingit langust ilmnenud, esineb küll perioodilisi hälbeid, kuid dünaamika näitab kasvu,” selgitab Hasselbach.

Et Venemaal ellu jääda, tuleb tema sõnul oma äri kindlustada, kasutades selleks ettevõtte paindlikku reageerimist turu vajadustele, laiendades pakutavate teenuste sortimenti. ”Tööd tuleb rohkem teha, et konkurentsipüsida,” on tema kuldne lause. •

## RERS – HANSAPANGA KÕRGEPALGALISE EKSPORTÖÖRI ERIAUHINNA LAUREAAT

### Indrek Neivelt, Hansapanga Grupi juhatuse esimees:

On teada, et meie majanduse suurimaks kitsaskohaks on eksport. Eksport küll kasvab, aga samas kasvab ka import ning kaubanduspuudujääk pigem suureneb kui väheneb. Majanduse stabiilseks arenguks on vaja tugevat ekspordisektorit, sest ainult välismaalt laenu võttes või välismaalastele oma varandust müües kaua majandada ei saa.



Kahjuks on selline mõtteviis meil vähe levinud, mistõttu soovib Hansapank anda oma panuse eksporditööride tähtsuse teadvustamisele meie ühiskonnas ning ekspordi suurendamisele.

Eripreemia väljaandmisel reastame eksporditööre keskmise palga, mitte ekspordi mahtude järgi. Sellega soovime teadvustada ühiskonnas neid ettevõtteid, kes lisavad enim lisaväärtust ühe töötaja kohta. Riigi konkurentsivõime seisukohalt on ennekõike tähtis omada ”kallist ekspordile suunatud töökohta”.

RERS oli kõrgeima tööjõukuluga ettevõtte, kes ekspordis teenuseid või kaupu rohkem kui ühe miljoni euro eest.

Loodusseadusi arvestades peab eksporditööride palgatase tulevikus ainult kasvama. Palgad Eestis endiselt tõusevad ning ettevõtjad peavad konkurentsipüsimeks oma toodangut pidevalt arendama. •

Kerge ja vaevatu viis  
nautida head kohvi  
Sulle sobival ajal.

Küsi pakkumist  
kohvi-, kuumaõogi- ja joogiveeautomaatidele  
tel. 6140835 või e-maililt [info@ee.selecta.com](mailto:info@ee.selecta.com)



## ETTEVÕTLUS

# Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus seisab uute väljakutsete lävel

Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (EAS) loodi 2000. aastal eesmärgiga tõsta ettevõtlusaktiivsust ja edendada elu regioonides. Seejuures olid ja on erilise tähelepanu all piirkonnad, kus on madal tööhõive. EAS-i loomine tekitas avalikkuses palju kriitikat ja diskussiooni, kas sellist organisatsiooni on üldse vaja, kuigi sääraseid asutusi leidub peaaegu kõigis arenenud riikides, näiteks Finpro Soomes, Enterprise Ireland Iirimaaal jpt. Tänapäev statistika näitab, et EAS-i toel on loodud üle 5200 uue töökohta ja toetatud projekte 650 miljoni krooni ulatuses. Lisaks on EAS kaasa aidanud mitme välisinvesteeringutel põhineva projekti realiseerumisele, suurimad nendest Galvex Estonia OÜ ja Estonian Cell AS.

Eesti eksportööride ja välismaiste investooride toetamiseks töötavad EAS'i esindused Helsingis, Stockholmis, Londonis, Hamburgis, Moskvast ja Peterburis.

## EAS-i toel on loodud üle 5200 uue töökohta ja toetatud projekte 650 miljoni krooni ulatuses.

EAS-i kui esimesena Eestis akrediteeritud rakendusüksuse kaudu eraldatakse Euroopa Liidu tõukefondide toetusi järgmistele eesmärkide täitmiseks: ettevõtluse ja kohaliku elukeskkonna parendamine, uute ettevõtete ja tegutsevate ettevõtete konkurentsivõime toetamine. Nende eesmärkide reaalne väljund on 13 toetusprogrammi.

Oma projektidele on toetust saanud Tartu

üliskool, Noarootsi vald, AS Volta, Usesoft AS, Thulema AS, Orto AS, AS Silmet Grupp, AS Kalev, Kiviõli Keemiatööstus, lastekohvik Kolm Pörsakest, Tervix OÜ (astelpajuõli tootmine), Rõuge talusepikoda, Salutaguse Pärmitahas, Kullametsa Viburada, Urissaare Saetööstus, Mobi Solutions OÜ, Hansahotell Tartu OÜ, Estintour OÜ, FIE Irje Karjus (Metsamoori Perepark), Pühajärve Puhkekodu AS. Need on mõned positiivsed näited ettevõtjate ning EAS-i vahelisest koostööst.

EAS-i töö tulemuslikkusest hoolimata leidub veel piisavalt arenguruumi nii klienditeeninduse kui ka bürokraatia optimeerimise vallas. Esimesed konkreetsete sammud on juba astunud.

Eesti kõigis maakondades toimib arenduskeskuste võrgustik (MAK), millest on toetusetaotlejale praktiline kasu: klient ei pea enam oma projektidega Eesti teisest otsast pealinna sõitma, vaid teda nõustab MAK-i

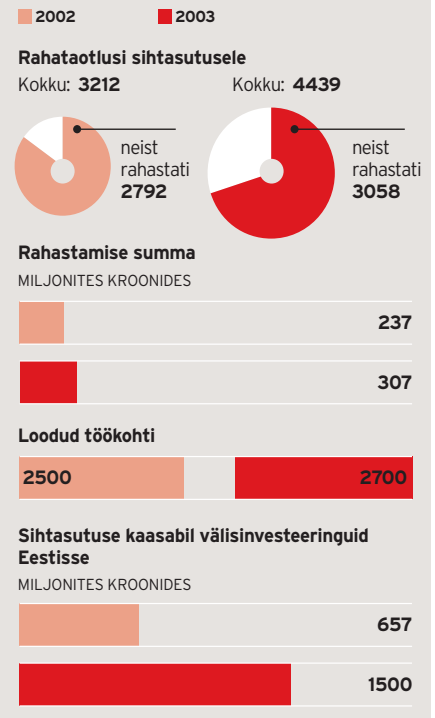
konsultant tasuta oma kodukohas. Klienditeeninduse parandamiseks koolitab EAS pidevalt oma konsultante. Oluliselt on vähendatud ka taotluste menetlemise aega, et toetada ettevõtjate plaanide kiiremat elluviimist.

Oma ideede projektiks vormistamine on ettevõtja jaoks oluline samm. EAS-i eesmärk on olla sellel teel avaliku ja erasektori vaheliseks hästitoimivaks ühenduslüliks. •

## EAS

### EAS-i roll Eesti majanduses

•• Sihtasutuse toetused, nende abil loodud töökohtad ja vahendatud välisinvesteeringud 2002. ja 2003.



Allikas: EAS



## SAVI AS

### Kontaktandmed:

Aida tn 1, Pärnu 80010

Telefon: 447 7700

Faks: 447 7710

E-mail: info@savias.ee

Internet: www.estpak.ee/~savi

Asutamisaasta: 1992

Aktiivkapital: 2 000 000 kr

Aastakäive 2003. aastal:  
65 000 000 kr

## Tegevusalad:

- ÜLDEHITUSTÖÖD
- VAIALUSTE RAJAMINE
- BETOONI JA BETOONTOODETE VALMISTAMINE JA PAIGALDUS
- METALLITÖÖD
- SANITAARTEHNILISED TÖÖD
- KINNISVARAARENDAUS, RENDIPINNAD





Koht	Ettevõte	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Tööjõukulud 1 töötaja kohta		Tootlikkus 1 töötaja kohta		Investeeringud		Omakapitali tootlikkus		% esimesest
		tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	%	koht	
19.	Kärdla Veevärk AS	2 715	54	76	9	143	58	171	23	8 496	38	388	45	21 592	1	2	70	38,5%
20.	Kuldne Notsu OÜ	9 875	21	28	21	2 236	11	159	25	9 123	33	449	41	105	41	111	7	37,3%
21.	J&V OÜ	1 569	62	101	6	195	54	620	12	9 180	32	392	44	0	66	148	3	37,1%
22.	Pintmann Grupp OÜ	8 739	26	29	20	2 781	9	292	16	7 336	47	336	49	704	21	102	8	36,3%
23.	Eventech OÜ	12 006	15	14	33	1 975	15	34	56	11 045	24	1 091	11	4 645	6	31	40	35,7%
24.	Selecta Eesti OÜ	8 087	30	36	17	1 047	28	27	60	14 116	15	1 155	9	2 658	10	54	27	35,5%
25.	Kala Rtuudus OÜ	9 189	23	15	32	1 001	29	33	57	15 495	11	919	15	391	29	70	23	34,5%
26.	Kuma AS	20 982	7	10	37	1 503	21	71	41	10 835	25	525	34	2 018	13	21	51	33,5%
27.	Võru Vesi AS	8 863	24	-1	51	432	38	54	51	9 626	30	317	54	15 546	4	5	68	31,2%
28.	EA Reng AS	13 174	13	22	26	491	34	66	45	17 034	6	573	29	631	22	26	46	30,8%
29.	BDA Estonia OÜ	1 337	66	47	13	73	65	67	44	18 376	4	382	47	64	53	88	12	30,7%
30.	Maardu Vesi AS	13 632	12	1	49	2 024	14	1 058	8	7 846	44	413	42	3 341	8	8	62	30,7%
31.	Koopia Kolm AS	12 763	14	26	23	1 353	25	191	21	10 085	28	511	35	1 081	19	49	31	30,6%
32.	Pulss OÜ	2 329	56	89	7	1 459	23	149	27	7 225	49	776	18	18	58	90	11	30,5%
33.	Skat-Keskus OÜ	10 527	19	36	18	1 610	18	63	47	8 774	36	619	24	1 086	18	60	25	30,5%
34.	Fontes PMP AS	10 531	18	-1	52	394	40	155	26	20 833	2	479	38	-293	70	31	39	30,2%
35.	Ritta Reisid OÜ	3 133	53	81	8	157	57	516	14	7 632	45	1 044	12	18	59	95	9	30,0%
36.	Hiteh Autoteenindus OÜ	13 971	11	-22	68	211	51	131	30	12 669	23	537	33	79	46	84	14	29,2%
37.	Inbio OÜ	3 299	52	54	11	332	46	785	9	8 972	35	550	32	16	60	79	15	27,1%
38.	Vesta King TÜ	1 653	61	42	14	346	44	1	69	3 108	65	195	64	4 104	7	149	2	26,9%
39.	Eesti Veevärk AS	5 100	41	-54	70	4 129	4	22	62	14 065	16	510	36	45	56	22	48	26,5%
40.	Uikala Prügila AS	5 546	40	24	25	3 049	7	12	65	4 288	60	555	30	0	62	77	16	26,4%
41.	Observer Eesti OÜ	3 355	50	-6	56	609	32	0	70	12 802	19	240	60	79	45	115	6	26,3%
42.	AK Süsteemid OÜ	7 511	35	16	31	187	55	221	18	14 990	12	939	14	86	43	35	38	25,7%
43.	Paide Vesi AS	8 119	29	4	42	1 589	19	20	63	10 109	27	677	22	1 761	14	35	37	24,8%
44.	Tartu Näitused AS	7 578	34	9	38	598	33	46	53	16 036	9	631	23	1 761	15	12	58	24,5%
45.	Anovela Kinnisvara OÜ	2 093	58	-34	69	1 879	17	1 684	3	7 488	46	698	20	1 290	16	30	42	23,2%
46.	Estintour OÜ	8 459	27	3	46	786	30	105	34	4 139	62	1 208	8	232	34	71	22	21,4%
47.	MRP Ärigrupp OÜ	3 345	51	-16	66	2 302	10	70	42	4 896	56	334	50	618	23	76	17	19,3%
48.	Promenum OÜ	9 631	22	13	34	482	36	215	19	5 588	54	401	43	231	35	60	26	19,2%
49.	EBS Juhitiskoolituse Keskus OÜ	11 930	16	-5	55	116	61	93	35	12 796	20	746	19	98	42	4	69	19,0%
50.	AMC Amaris AS	1 519	64	17	30	454	37	3	67	15 528	10	608	26	31	57	22	50	18,3%

## KONKURENTSIVÕIMELISIM VÄIKE TEENINDUSETTEVÕTE

## Palun kustuta lahkudes tuli

## Toivo Tänavsuu

Edukast ettevõttest nimega Riigiresursside Keskus ehk RRK kuuldes valub paljudel adrenaliin verre. Tundub olevat mingi monopoolses seisus riigifirma, mis hoiab riigi vilja-, ravimite jms tagavarasid ning saab selle eest igal aastal maksumaksjatelt kena summa raha. Selgub, et see pole enam kaugeltki nii.

Kirjeldatud tunnustelevastava riigifirma oli tegemist kuni 1999. aastani, mil RRK erastati.

Ettevõtte tegevjuht Toivo Külaviir räägib, et nimi ei ole äritegevust seganud. Otse vastupidi. Nimi köidab tähelepanu, mis ei ole sugugi halb.

Riigiettevõtte äärmiselt ebaefektiivselt tegutsenud süsteemist on oskusliku planeerimistegevuse ning investeeringute juhtimise kaudu saanud tänaseks kiivalt kulupid kontrolli all hoidev edukas erafirma. Kokkuhoid on firmas A ja O, millele viitab ka silt ettevõtte kontori seinal: "Palun kustuta lahkudes tuli."

Firma kontori asukoht ja selle endised asukohad annavad märku orienteeritusest kulude kokkuhoiule. Algselt asuti Põllu tänaval Nõmmel, siis koliti endisesse ametiühingute majja, mida enam pole. Nüüdseks asutakse Tallinna kesklinnas Rävla



2003. aasta oli RRK jaoks uue etapi algus. "Hakkasime tegema aktiivset müügitööd," ütles Toivo Külaviir. FOTO: RAIGO PAJULA

puiestee 8, selle maja C korpuse 11. korrusel, mida ei olegi nii kerge leida.

Firma praegused omanikud ostsid riigilt 1999. aastal firma 60 miljoni krooniga, saades selle eest muu hulgas 80 000 ruutmeetrit vanu ja amortiseerunud laohooneid Tallinnas ja Tapal, mis trööstitu seisukorra tõttu lausa karjusid investeeringute järele. Kavald investorid teadsid, et odavalt renoveeritud vana laohoone ei jää teenuse kvaliteedi poolest alla kallilt ehitatud uuele. Tugevatel raudbetoonkarkassidel põhinevate va-

nade ladude renoveerimine on tegelikult kuni neli korda odavam samaväärsete uute ladude ehitamisest.

## Teenib raha tagasi

RRK on erastamisest alates investeerinud laokomplekside arendamisse veel 90 miljonit krooni ning teenib nüüd seda raha juba jõudsalt tagasi. "Nüüdseks on esimesed pangalaenu makstud ning investeeringud teenima hakanud," rõõmustab ka Külaviir.

Ettevõttele kuulub Eestis ligi 800 000

ruutmeetrist laopinnast ligi viiendik. Suurematest laokompleksidest Liiva Keskus, laod Vana-Narva mnt ääres Maardus ning laokompleks Tapal. RRK on tänaseks Eesti suurim ladude omanik ja logistikaparkide arendaja. Külaviir vaatab ettevõtte bilanssi ja üllatub isegi: "Bilansimaht 163 miljonit! Kas tõesti juba nii palju? Alles oli 100." Kui 1997. aastal töötas riigiettevõttes 50 inimest, siis täna on RRK-s põhikohaga vaid kolm töötajat. Samas on laopind firma bilansis kasvanud ligi kaks korda. RRK ise tegeleb strateegilise planeerimisega, turunduse ja investee-

ringute juhtimisega. Ehitustegevus, laoteenused, kinnisvarahaldus, transporditeenused ja muud toetavad funktsioonid ostetakse sisse allhankena."

Tulevikuprognosid on Külaviiril optimistlikud. Läänest itta suunduva kaubatransiidri äri Venemaaga ei ole veel õieti hoogu sisse saanudki. Selle elavnes kasvab nõudlus laopindade järele. Lisaks jätkavad välisfirmad oma tegevuse Eestisse kolimist, vajades laopindu. Kasvavale nõudlusele viidates plaanib firma ligi 30 000 ruutmeetrit päris uue ja spetsiifilise laopinna ehitamist. •

### RRK 2003

müügitulu 26 mln kr  
müügitulu kasv 26%  
puhaskasum 5 mln kr  
puhaskasumi kasv 4%  
töötajate arv 3  
investeeringud 18,5 mln kr  
omakapitali tootlikkus 8%  
**koht "Konkurentsivõime Edetabelis 2003": -**

## NOORED ETTEVÕTLUSES

# Kui õpilasfirmast saab päris firma

Toivo Tänavsuu

Üks minu tuttav ütles mulle kord õpilasfirmade kohta nii: "Rebivad, kleebivad kodus mingid imelikud asjad kokku, müüvad need sugulastele ja tuttavatele, teenivad jäätiseraha, saavad õppeaasta lõpuks oma hinde ja lagunevad laiali. Mõttetu." Ma ei uskunud teda.

Õpilasfirmadega ja majanduse õpetamisega alustati Eesti koolides 1992. aastal. Täna on igas kolmandas koolis majandusõpetus ning viimastel aastatel on tegutsenud ligi sada õpilasfirmat.

Tegemist on ettevõttega, mis erineb n-õ päris ettevõttest piiratud turu, lihtsustatud kapitali kogumise viisi ja väiksema riski poolest. Õpilasfirma ei maksa makse ega ole äriregistris arvel. Need luuakse sügisel ning nad lõpetavad järgmiseks suveks tegevuse, sest lihtsalt kooliaasta saab läbi. Mõned aga jätkavad tegevust pärisfirma staatuses.

1990-ndate lõpus moodustas Pärnu Raeküla gümnaasiumi toonane õpilane Karoli Hindriks õpilasfirma, mis tänaseks on kasvanud ligi miljonikroonise aastakäibega äriühinguks. Hindriks on Eesti koolide majandusõpet koordineeriva Junior Achievementi Eesti arengufondi maskott.

"Vaatasin oma seljakoti küljes karvast karu ja mõtlesin, et see võiks helkida. Toode tundus hea ja inimeste reaktsioon oli positiivne," meenutab oma hiilgava helkuriäri püsti pannud Hindriks õpilasfirma aegu. Pehmetest pildiga helkuritest sai tema toode, mille ta patenteeris ning mida juba õpilasfirma aegadel müüs kuus mitmekümne tuhande krooni eest.

Mis on vaja õpilasfirmal päris firmaks sirgumiseks? "Eelkõige tahet," ütles firmaomanik Hindriks. "Tahe paneb kõik teised mootorid tööle. Ka toode on oluline ja usk sellesse." Hindriksi firma Heatuju Maaletooja tellib helkurid allhankena Tallinnas Pärnu maanteel asuvast sussivabrikust, pildid trükitakse peale Haapsalus. Äri on tulus, sest möödunud aastal teeniti 100 000 krooni kasumit.



**Särav Karoli Hindriks müüb pehmeid helkureid ettevõtetele, organisatsioonidele ja erakondadele.** FOTO: PILLE-RIIN PREGEL

Juba järgmisel aastal soovib Hindriks kolmandiku helkuritest müüa Portugali ja Saksamaa turgudele. Tänavu läheb väike osa Portugali.

Eestis ei ole õpilasfirmadest päris-ettevõtlusse siirdumist uuritud, kuid näiteks Rootsisis on kinnitust leidnud fakt, et õpilasfirmadega tegelenud lähevad viis korda tõenäolisemalt ettevõtlusse vanuses 20–30 aastat kui need, kes pole kooliajal firmamängu mänginud.

### Aina uued ettevõtted

Eestis tekivad aina uued ettevõtted, mis on õpilasfirma taustaga. Näiteks on loodud osauhing Realister, mis toodab ja müüb kaustikuid, mille kaantele on trükitud matemaatika-, füüsika- ja keemiavalemid. "Tu-

### ETTEVÕTTED ON HAKANUD ÕPILASFIRMASID TOETAMA

Junior Achievementi Eesti arengufondi direktor Epp Vodja näeb firmade huvi kasvu õpilasfirmade tegevuse toetamiseks. Paratamatult peavad viimased leidma partnereid, kes aitaksid neil oma tooteid valmis teha.

"Majandusõppe programm saigi alguse USA-s just seetõttu, et tootmisettevõtete juhid kurtsid, et töötajatel on väga nigel arusaamine majanduselust. Euroopas on ettevõtlusõpe ajendatud sellest, et siin on paaniline hirm tööpuuduse ees," räägib Vodja.

Arengufond on sihtasutus, mille tegevus toetub suurel määral sponsoralusele. Õpilasfirmade hirmkalleid reise Euroopasse võistlustele ning arengufondi tegevust on rahastanud teiste hulgas IBM Eesti, Eesti Ühispank, Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, haridus- ja teadusministerium jpt.

• Loe õpilasfirmade tegevusest lähemalt [www.ja.ee](http://www.ja.ee)

levikus on plaanis vallutada Eesti turg," räägib firma tegevjuht Sten Saar.

Sel aastal Malta õpilasfirmade konkursil teise koha saavutanud Tsirguliina kooli R@i nimeline firma saab peagi samuti ilmselt äriühingu staatuse. Õpilasfirma leidis geniaalse lahenduse, kuidas tööd arvutiga lõbusamaks teha – arvutihiir sai päris hiire väljanägemise. Sel suvel kooli lõpetanud õpilased saavutasid R@-iga 22 000-kroonise käibe ja 8000-kroonise kasumi. Nüüd on nende tootest huvitatud näiteks Estonian Air, kes tahab arvutihiiri müüa oma *tax-free* poodides.

Kõikidest õpilasfirmadest äriühinguid ei saa. Küll aga on koolis firma juhtimist proovinud noored võimekamad ka palgalistel töödel pärast kooli lõpetamist. •

## EESTI MAJANDUS

# Kas tinutamine on kõrgtehnoloogiline tootmine või mitte?

Villu Zirnask

Erakapital on investeerinud rohkem osavaid näppe kui ideid täis päid nõudvatesse tegevustesse sellepärast, et Eesti uurimis- ja arendustegevuse potentsiaal on vilets. Riikliku riskikapitali fondi loomine potentsiaali suurt ei parandaks.

“Valitsus räägib, et Eestis tuleb arendada teadmispõhist kõrgtehnoloogilist tootmist. Aga mis see on? Kas tinutamine, mida välismaalt sisse toodud detailidest arvuteid ja telefone kokku pannes tehakse?” ironiseeris üks tunnustatud põllumees Eesti kõrgtehnoloogiliste saavutuste üle.

Üsikuid teadmispõhiselt kõrgtehnoloogilisi saavutusi, millega kiidelda, Eestil tegelikult ikkagi on – näiteks kuulsad failijagamistarkvara Kazaa juured ulatuvad Eesti programmeerijate juurde. Kommertsedu mõttes lootustandvam internetitefon Skype pärineb samuti Eestist.

Riskikapitalist Steve Jürvetson, kes peale Skype'i on seotud ka Eesti Geenivaramuga, ütleb koguni, et ta ei näe ühtegi põhjust, miks Tallinn ei võiks saada Euroopa mõistes kuulsaks tehnoloogiaarenduse linnaks.

Kuulsaks? Miks ka mitte. Eesti kuulsaks tegemiseks pole tingimata vaja suurt kõrgtehnoloogilist ettevõtet, piisab ka mõnekümneliikmelisest tiimist, mille toode vallutab maailma. Aga kardetavasti jääks see “15 minutit kuulsust” tüüpi nähtuseks. Pidevalt pildil püsimeks oleks vaja geniaalsete programmeerijate ja teadustöötajate armeed, aga seda Eestis ei ole ja väheusutav, et ka tuleb.

## Lihne põhjus - raha

Üks põhjus – kuigi mitte põhiline – on raha. Sellest on palju räägitud, et Eestis suunatakse teadus- ja arendustegevusse vähe raha. Eesti teadus- ja arendustegevuse riikliku strateegia järgi peaks vastavad kulutused 2006. aastaks jõudma 1,5 protsendini SKT-st, mis jääb ikkagi veel peaaegu veerandi võrra alla EL-i keskmisele, rääkimata Soomest ja Rootsist, kus R&D kulutused võrduvad ligikaudu 4 protsendiga SKT-st. Märkitud strateegia järgi tuleks riiklike investeringute abil esmalt saavutada erakapitali suurem tulek arendustegevusse, pärast mida jääks riigi põhifunktsiooniks teaduse finantseerimine.

Samas tekib küsimus, miks on erakapital Eestis seni investeerinud rohkem osavaid näppe, kui ideid täis päid nõudvatesse tegevustesse? Näiteks Hiina on suhtelistelt hariduskulutustelt ja rahva keskmiselt haridustasemelt selgelt mahajäänud maa kui Ees-

ti. Aga vaatame Nokia tööpakkumisi internetis ja mis me näeme?

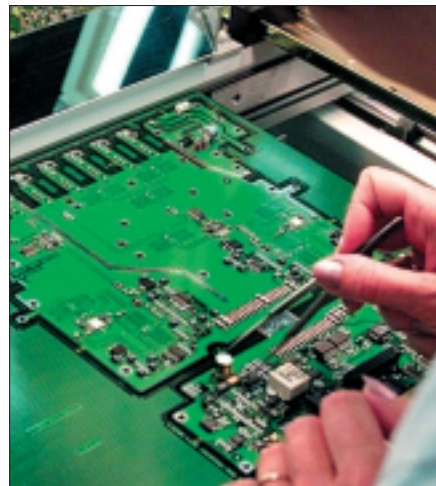
18. augusti seisuga oli Nokial Eestis tööd pakkuda ühele inimesele – müügi ja turunduse alal. Hiinas oli vakantseid kohti loomulikult rohkem (suurem maa ju), aga märkimist väärib see, et pakkumisel oli ka 30 ametikohta uurimis- ja arendustööde valdkondades (üldse oli Nokial neis valdkondades vakantseid kohti 150, lisaks Hiinale Soomes 41 ja USA-s 46, Ungaris 2).

Kui Eestis oleks kõva uurimis- ja arendustegevuse potentsiaal, siis oleks Nokia või mõni muu rahvusvaheline korporatsioon siinsesse teadmispõhisesse majandusse juba investeerinud ja kergitanud R&D kulutuste suhet SKT-sse. Aga potentsiaali pole, sest nagu IT-guru Linnar Viik kaebas (EPL, 05.08.04) – viimasel kolmel aastal on suuremate ülikoolide infotehnoloogia erialadele esitatud avalduste arv kahanenud keskmiselt 20% aastas, samas on sotsiaalvaldkonna avalduste arv kasvanud 25% aastas.

## Pole vaid Eesti mure

Õnneks või õnnetuseks pole see ainult Eesti mure. Isegi ameeriklased kardavad oma Silicon Valley tuleviku pärast, sest sealne tehnoloogiaarendus sõltub järjest kasvaval määral immigrantidest. Bakalaureusekraadiga USA inseneridest ja teadlastest on välismaal sündinud 17% (1990. aastate algul 11%), magistrakraadiga inseneridest ja teadlastest 29% (1990. algul 19%) ning doktorikraadi omanikest koguni 38% (1990. algul 24%). Kui talentide sissevool jätkub, on kõik OK, aga kas jätkub, kui terrorismikartus on USA õppe- ja tööviisa saamise tülikamaks muutunud, ning Bangalore, Šanghai jms paikade areng kodumaale jäämise Aasia talentidele järjest vastuvõetavamaks valikuks muudab?

Nokia ja USA näiteid vaadates tundub, et Eesti innovatsioonipoliitika rõhub praegu rohkem pealisehituse kui vundamenti tugevdamisele. Võib-olla aitaks Eestisse riskikapitali investeringutega tegeleva Arengufondi loomine kaasa sellele, et viie aasta pärast on Eesti parimate ettevõtete nimekirjas teadmispõhiselt kõrgtehnoloogilistel ettevõtetel praegusest silmatorkavam osa. Aga progress on äärmiselt kaheldav, kui 1) Eestis ei hakata lasteaiast saadik jõuliselt edendama ja populariseerima laste matemaatika ja loodusteaduste alaste teadmiste omandamist ja 2) Eesti ei muutu maaks, kuhu tehnoloogiaalal andekatel välismaalastel – olgu nad pärit siis Indiast, Hiinast, Venemaalt või mujalt – oleks hõlbus ja meeldiv elama ja tööle asuda. •



Kas tinutamine on kõrgtehnoloogiline tootmine? Foto Elcoteqi tehastest Tallinnas. FOTO: MARKO MUMM

## R&D (arenduskulud)

### Kulutused teadus- ja arendustegevusele

#### R&D kulutused sisemaisest koguproduktist (SKP) 2001

PROTSENTIDES

Rootsi	4,27
Soome	3,49
Jaapan	3,06
USA	2,80
Saksamaa	2,50
Prantsusmaa	2,20
Holland	1,94
EL25	1,93
Suurbritannia	1,84
Sloveenia	1,57
Tšehhi	1,30
Iirimaa	1,17
Ungari	0,95
Eesti	0,79
Portugali	0,77
Leedu	0,69
Poola	0,65
Läti	0,44

Allikas: Euroopa Komisjon



# Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2004

## Estonian Companies' Competitiveness Ranking

Möödunud aastal Eesti Kaubandus-Tööstuskoja poolt algatatud "Eesti ettevõtete konkurentsivõime edetabelis" osales käesoleval aastal 704 äriühingut, kellest 615 tunnustati kvalifitseerunuks. Osalejaid oli peaaegu viiendiku võrra enam kui möödunud aastal. Mitmekvalifitseerumise enam korduvad põhjused olid: äriühingute majandustegevus lühem kui kaks aastat (23 korral), 2003. aastal oli firma kahjumis (34) ning omakapital miinuses (17). Nagu eelmiselgi aastal, oli enim osalejaid kaubanduse ja tööstuse valdkonnas, vastavalt 129 ja 236 ettevõtet.

2004. aasta kõige konkurentsivõimelisemaks ettevõtteks osutus Hansapank AS. Üldvõitjale lisaks selgitati välja võitjad kuues tegevusharus: kaubanduses, tööstuses, ehituses, transpordis ja logistikas ning teeninduses. Üldvõitjale lisaks tunnustati 12 alamkategorია võitjaid (suured, keskmised ja väikesed ettevõtted). 2003. aasta alamkategorია võitjatest suutsid kolm ettevõtet (Hansapank AS, Merko Ehitus AS ja Russian Estonian Rail Services AS) oma positsiooni 2004. aastal säilitada. Ühel või teisel põhjusel ei osalenud eelmise aasta võitjatest Eesti Energia AS, Kesko Food AS ja Nordea Finance Estonia AS.

Konkurentsivõime edetabeli võitjate keskmine vanus on kümme aastat, samas on kolm äriühingut asutatud aastatel 2000 ja 2001. Edetabeli parimate ettevõtete omakapital jaotub peaaegu pooleks Eesti ja väliskapitali vahel, mis on hea märk ja näitab, et ka Eesti ettevõtted suudavad olla konkurentsivõimelised.

Kaubanduskoja arvates on "Eesti ettevõtete konkurentsivõime edetabel" leidnud ettevõtjate hulgas tunnustust ja heakskiitu, millest kõneleb ka suurenev osalejate arv. Samas leiame, et edetabeli metoodika parendamine on protsessi loomulik osa ja vajalik tegevus, mille juures ootame osalejate/ettevõtjate arvamusi ja ettepanekuid. Lõpetuseks on hea tõdeda, et enamik (13-st 11) edetabeli nii üld- kui ka alamkategoriate võitjatest on kaubanduskoja liikmes-ettevõtted.

This year 704 commercial organizations participated in the Estonian Companies Competitiveness Ranking of which was initiated last year by the Estonian Chamber of Commerce and Industry — 615 of these organizations qualified.

This year there were nearly one fifth more participants than last year. The most frequent reasons for not qualifying were: economic activity of the commercial organizations had been under two years (23 cases), the year 2003 ended in a loss for the company (34) and equity capital was negative (17). As with last year, this year also had the majority of participants from the field of commerce and industry, 129 and 236 respectively.

The most competitive company of the year 2004 was Hansapank Inc. In addition to the main winner, other winners were named in six lines of business; commerce, industry, construction, transport, logistics and service. In addition to the main winner 12 winners of lower categories were recognized (large, medium and small companies). Three of the winners in lower categories last year (Hansapank Inc., Merko Ehitus Inc. and Russian Estonian Rail Services Inc.) were able to retain their position this year. For different reasons some of last year's winners did not participate this year: Eesti Energia Inc., Kesko Food Inc. and Nordea Finance Estonia Inc.

The average age of company of those in the Estonian Companies Competitiveness Ranking of is 10 years, although three of the companies were established in 2000 and 2001. The equity capital of the best companies is almost equally divided between Estonian and foreign capital, which is a good sign and shows that Estonian companies can also be competitive.

The Chamber of Commerce believes that the Competitiveness Ranking for Estonian Companies has found recognition and approval among business people, which also speaks for the growing number of participants. At the same time it is understood that improving the methodology of the Ranking is a natural and necessary process, whereby we are expecting the input and ideas of the participants / entrepreneurs. Finally, it is good to acknowledge that most of the winners (11 out of 13) both in the main and lower categories, are member companies of the Estonian Chamber of Commerce and Industry.

## Первенство ЭСТОНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО КОНКУРЕНТО- СПОСОБНОСТИ 2004

В организуемом с прошлого года по инициативе Эстонской Торгово-промышленной палаты первенстве эстонских предприятий по конкурентоспособности участвовало в этом году 704 коммерческих объединения, из которых 615 прошли квалификацию. Претендентов было на пятую часть больше, чем в прошлом году. Более частыми причинами отказа в квалификации были: срок хозяйственной деятельности менее двух лет (23 случая), в 2003 году фирма была в убытке (34 случая), отрицательный собственный капитал (17 случаев). Как и в прошлом году, больше всего претендентов было из торговли и промышленности, соответственно 129 и 236 предприятий. Конкурентоспособнейшим предприятием оказался Hansapank AS. Кроме общего победителя были выяснены победители по шести отраслям: по торговле, промышленности, строительству, транспорту и логистике и по обслуживанию. Признание заслужили также победители по 12 подкатегориям (крупные, средние и малые предприятия). Из победителей по подкатегориям три предприятия смогли сохранить свою позицию также в 2004 году (Hansapank AS, Merko Ehitus AS и Russian Estonian Rail Services AS). По разным причинам из победителей предыдущего года в конкурсе не участвовали Eesti Energia AS, Kesko Food AS и Nordea Finance Estonia AS. Средний возраст победителей первенства десять лет, в то же время три коммерческого объединения основаны в 2000 и 2001 годах. Собственный капитал лучших предприятий в таблице первенства распределяется почти поровну между эстонским и иностранным капиталом, что является хорошим показателем и свидетельствует о конкурентоспособности также эстонских предприятий. По мнению Торговой палаты таблица первенства эстонских предприятий по конкурентоспособности заслужила признание и одобрение среди предпринимателей. Об этом свидетельствует рост числа претендентов. При этом мы находим, что совершенствование методики составления таблицы является естественным и необходимым процессом, для чего ждем мнения и предложения участников/предпринимателей. В завершение приятно отметить, что большинство победителей, общий и по подкатегориям (11 из 13-ти), являются членами Торговой палаты.

## Ettevõtlike Auhind 2004 Entrepreneurship Award 2004

**E**ttevõtlike Arendamise Sihtasutus (EAS) korraldab juba neljandat aastat konkurssi "Ettevõtlike auhind", jagades tunnustust parimatele ettevõtjatele. Nende aastate jooksul on paljud muutunud. Kasvanud on ettevõtjate aktiivsus ja teadlikkus ärietiikast – Eestile omast ülimalt dünaamilist ettevõtlust täiendavad nüüd euroopalikud väärtushinnangud. Ka konkurss "Ettevõtlike auhind 2004" pole muudatus-test puutumata jäänud: seekordsel konkursil osalevate ettevõtjate arv on lisaks loodi juurde ka 7. auhinnakategooria – "Turismi uuendaja 2004 väikeettevõtte", mis annab võimaluse ka väiksematel ettevõtjatel tunnustust pälvida ning ennast võrdluses teistega paremini positsioneerida. Nominendid selgitasid välja EAS-i nõukojad, kuhu kuuluvad Eesti tuntud ettevõtjad ja oma ala eksperdid ministeeriumidest ning erialaliitudest.

Konkurentsituatsioonid kõige enam osalevate ettevõtjate laekus väikeeksportööri kategoorias, mis näitab, et ettevõtjad loovad ja tihendavad suhteid avatud Euroopaga järjest julgemalt. Ka piirkonna edendaja kategoorias oli sel aastal osalejaid enam kui kunagi varem, sest majanduslikult edukaid ettevõtjaid, kes osalevad aktiivselt elu edendamisel regioonides, on üha rohkem.

Üks Eesti riigi prioriteetidest on teadmistepõhise majanduse tugevdamine. Seda ideed kannab endas ka ettevõtlike auhinna tehnoloogia arendaja kategooria, mis tunnustab ettevõtteid, kelle tegevus toetub innovatsioonil põhinevatele tehnoloogiatele.

Ent mitte ainult nominendid ega võitjad, vaid kõik konkursil osalenud on väärikad ettevõtteid, kes on oma valdkonnas teiste eeskujuks ja kujundavad arvamust terves ettevõtluskeskkonnas.

Kõrgeima riikliku tunnustuse "Ettevõtlike auhind 2004" konkursi patroon on Eesti Vabariigi president Arnold Rüütel. Sünnimälestuse piduliku auhinnagalaga, mis peetakse 8. septembril Estonia kontserdisaalis. Seal autasustatakse edukamaid ning kuulutatakse välja võitjad.

**F**or the fourth year in a row, Enterprise Estonia (EAS) is holding a competition to acknowledge the best and brightest entrepreneurs with the Entrepreneurship Award. Much has changed in those four years. Entrepreneurial proactiveness and knowledge of business ethics has grown. Estonia's characteristically very dynamic entrepreneurial spirit has been influenced by European values. The Entrepreneurship Award competition did not go unaffected by these changes – this year the event drew a record number of entrants and a seventh award category was added, "Tourism Innovator 2004: small enterprise," which gives smaller companies the chance to get recognition and position themselves better in comparison with others. The nominees were chosen by the Enterprise Estonia agencies, made up by well-known Estonian business people and experts from ministries and agencies.

The most entry applications came from the small exporter category, showing that business people are creating and consolidating relations with Europe more boldly as time goes on. There were more entries in the regional promoter category than ever before, since there are more and more economically successful entrepreneurs who take part in furthering regional life.

One of Estonia's state priorities is strengthening information-based economy. This idea is built into the technology developer category, which recognizes companies whose activities draw on innovation-based technologies.

Yet not only the nominees and winners but rather all participants are worthy companies who are role models for others in their field and form opinions of the entire business environment.

The patron of Entrepreneurship Award 2004 is the President of Estonia Arnold Rüütel. The event will culminate in a gala award ceremony taking place on 8 September in the Estonia Concert Hall.

## Награда предпринимателям 2004

Целевой фонд развития предпринимательства (ЦФРП) уже четвертый год проводит конкурс "Награда предпринимателям", выражая таким образом признание лучшим. Многие изменились за эти годы. Возросла активность предпринимателей и их познания в этике бизнеса свойственное Эстонии чрезвычайно динамичное предпринимательство теперь обогатилось европейскими ценностными критериями. Не обошли изменения и конкурс "Награда предпринимателям 2004": на этот раз в нем участвовало рекордное количество предпринимателей. Добавилась и седьмая категория "Малое предприятие, способствующее развитию туризма", дающая шанс мелким предпринимателям заслужить признание и лучше позиционировать себя по сравнению с другими. Номинанты были определены палатой ЦФРП, в которые входят известные эстонские предприниматели и эксперты из министерств и отраслевых союзов. Вне конкуренции была категория мелких экспортеров именно в ней поступило наибольшее количество анкет для участия в конкурсе. Это показывает, что предприниматели все смелее налаживают и упрочивают отношения с открытой Европой. Гораздо больше, чем когда-либо раньше, в этом году участников в категории "Предприятие, способствующее развитию округа", а это значит, что все больше становится добившихся экономических успехов предпринимателей, активно участвующих в повышении уровня жизни в своих регионах. Один из государственных приоритетов Эстонии укрепление экономики на основе знаний. Эту идею несет в себе и категория "Предприятие, развивающее технологию", в которой получают признание предприятия, деятельность которых опирается на инновационные технологии. Однако признания достойны не только номинанты и лауреаты, но все участники конкурса, являющиеся примером в своих отраслях и формирующие мнение в предпринимательской среде в целом. Патроном конкурса "Награда предпринимателям 2004" высшего признания государства является президент Эстонской Республики Арнольд Рюйтель. Кульминацией конкурса станет торжественное вручение наград, которое состоится 8 сентября в концертном зале "Эстония". Там будут объявлены победители и награждены предприниматели, добившиеся наибольших успехов.

### Esimest korda avaldame väljaande **Eesti Edukad Ettevõtted 2004**

ka ingliskeelsena. See ilmub oktoobri keskel ning jõuab EASi, Välisministeeriumi ja Eesti Kaubandus-Tööstuskoja abil välisinvestoriteni. Trükist levitatakse ka Eesti välisesindustes ja messidel.

Info & reklaam Artur Jurin, tel 680 4517, artur.jurin@epl.ee

**Eesti Päevaleht**





Hotellis on neli erineva suurusega konverentsisaali, mis on varustatud nüüdisaegse tehnikaga. Pakume kolme erinevat tootepaketti.



Külastajatel on võimalus lõõgastuda kolmes erinevas saunas, ujuda sisebasseinis ja kasutada jõusaali. Samuti on võimalik rentida jalgrattaid ja motorollereid.



Vaikus ja rahu ning peatumine ajaloolises hoones aitavad kaasa teie konverentsi suurepärasele läbiviimisele. Hotellis on 28 tuba, sealhulgas 3 sviiti. Kõikides tubades on: dušš ja tualett, minibaar, miniseif, püksipress, TV, telefon, hommikumantel, föön, elektriliselt seadistatavad voodid.

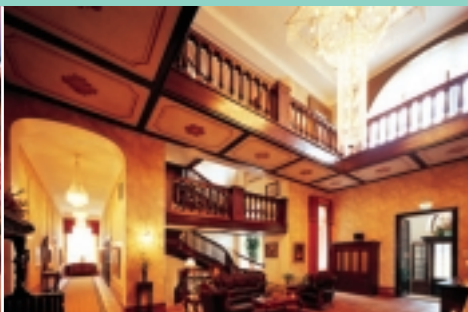


# KALWI MÕISA HOTELL

Meie *à la carte* restoran mahutab kuni 100 inimest, kõrvalruumides on võimalus väiksema seltskonnaga privaatset einestada. Aitame korraldada tähtpäevi, pulmi, sünnipäevapidustusi.

Pakume erinevaid ööbimispakette ja nädalavahetustel kohvi-koogilauda. Helistage meile ja küsige endale sobivaim variant.

Puhake ja nautige kohvi kaunis kaminasaalis, kus saate välja valida menüü oma peoks või õhtusöögiks. Stiilne kaminasaal on sobiv koht konverentsi lõpetamiseks.



Kalwi Mõis AS, Kalvi küla, Aseri vald, 43401 Ida-Virumaa  
Tel 339 5300, faks 339 5301 • e-post: [kalwihotell@kalwimois.ee](mailto:kalwihotell@kalwimois.ee), [www.kalvi-hotel.com](http://www.kalvi-hotel.com)



# Probleemi lahendamine seisneb lahendajate leidmises

/Murphy seadus/



**aktiva**finants

võlanõuete ostmine

Tallinna büroo: 681 44 18

[info@aktivafinants.ee](mailto:info@aktivafinants.ee)  
[www.aktivafinants.ee](http://www.aktivafinants.ee)



**Julianus**inkasso

inkassoteenused

Tallinna büroo: 681 44 00

Jõhvi büroo: 33 700 52

Tartu büroo: 7 377 520

[inkasso@julianus.ee](mailto:inkasso@julianus.ee)  
[www.julianus.ee](http://www.julianus.ee)