

*Eesti Ettevõtete
Konkurentsivõime
Edetabel*

Eesti parimad ettevõtted 2007



*Ettevõtluse
Auhind
2007*

Ettevõtluse Auhind 2007
Konkurentsivõime Edetabel 2007

September 2007



ÜHENDATUD OSKUSED

Eesti Ehitus

Linnaehitus



Mapri Projekt

Eurocon

Aspi

ehitus • renoveerimine • restaureerimine • teede ja raudteede ehitus, remont ja hooldus



Akadeemia tee 15b, 12618 Tallinn, tel: 640 0450, 640 0485, faks: 631 2229
e-mail: eestiehitus@eestiehitus.ee, www.eestiehitus.ee

Nii nagu iga turumajandus, areneb ka Eesti majandus tsükliliselt. Kiirele kasvule järgneb kasvu pidurdumine ning taas uus tõus. 16 iseseisvusaasta jooksul oleme enamasti harjunud nautima kiiret ja positiivset arengut. Viimane kriisikoolitus jääb 1990. aastate lõppu.

Eesti ettevõtete 2006. aasta majandustulemused, mille põhjal on sellesse trükisesse koondatud kahe ettevõtluskonkursi „Ettevõtluse Auhind 2007” ja „Konkurentsivõime Edetabel 2007” tulemused, jäävad vaieldamatult majanduse senise arengu kõrgkonjunktuuri perioodi. See ilmneb nii avaldatud finantsnäitajatest kui ka intervjuudest parimatega.

Kas lainehari jätkub või langeb, selgub juba järgmise aasta trükises. Seekord soovitame aga lugejail varasemast enam tähelepanu pöörata investeringute mahule, sest need, kes on kasvuaastatel investeerinud, suurendavad oma konkurentsivõimet ka stabiilsemates tingimustes.

Korraldajatena täname kõiki ettevõtluskonkurssidel osalejaid, kes juba viis aastat järjest on andnud meile võimaluse ettevõtete ja seega kogu Eesti majanduse käekäiku jälgida ning konkurente kõrvutada.



Viljar Jaamu
Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus
juhatuse esimees

Toomas Luman
Eesti Kaubandus-Tööstuskoda
juhatuse esimees

Enn Veskimägi
Eesti Töandjate Keskliit
volikogu esimees

Sisukord

Korraldajate pöördumine	3
EV peaministri pöördumine	5
Ettevõtluse Auhind 2007 – võitjad	6
Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2007 – võitjad	7
Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2007 – üldine edetabel	9
Ettevõtluse Auhind 2007 metoodikast	23
Ettevõtluse Auhind 2007 kategooriate nominendid ja võitjad	24
Ettevõtluse Auhinna ajalugu	58
Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabeli ajalugu	60
Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2007 kategooriad ja tulemused	62
Hansapanga eriauhind tugevaimale eksportöörile	106
Õpilasfirma 2007	107
Konkurss “Tunnusta ettevõtluse edendajat 2007” konkursi European Enterprise Award raames	108
Eesti Juhtimiskvaliteedi auhind 2007	110
“Majandusaasta 2006 – kõrgkonjunktuuriaasta” – Leev Kuum, Eesti Konjunktuuriinstituut	114
Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus	118
Eesti Kaubandus-Tööstuskoda	120
Eesti Tööandjate Keskliit	122
Ettevõtluskonkursside 2006 auhinnagala ülevaade	124
Kokkuvõtted	126



Lugupeetud ettevõtjad,



2006. aasta oli Eesti majandusele üliedukas – sisemajanduse kogutoodangu kasvunumbriks kujunes 11,4 protsenti; kiiresti kahanes tööpuudus, taandudes aasta viimases kvartalis 5,6 protsendini. 2006. aasta oli edukas ka ettevõtjatele, sest riigi edu saab toetuda üksnes ettevõtete edule. Uute töökohtade arvel suurenes tööhõive määr aasta jooksul 3,4 protsendipunkti võrra, ulatudes aasta lõpuks 62 protsendini. Kogu aasta jooksul sõlmiti 182 600 uut töösuhet, samal ajal kui neid lõpetati 171 600 korral. Suurenes eksport. See, et suudeti alla neelata keskmiselt 16,5-protsendiline palgatõus, annab tunnistust ettevõtete kohanemisvõimest kiiresti muutuvates oludes.

Alati ja kõikjal on kombeks avaldada lugupidamist ja tänu parimatele. Olgu nendeks nii tublid üksikisikud kõikvõimalikes valdkondades või siis edukad ettevõtted. Nii esimestele kui teistele on tänulik kogu rahvas. Kui üksikisikute puhul on avaliku tunnustuse sisuks eelkõige tänu senitehtu eest, siis ettevõtete puhul on senitehtu meelespidamisel paratamatult avansiline maik juures. Seda kindlasti ka EAS-i Ettevõtluse Auhind 2007 saanute ja Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2007 liidrite puhul, mis muidugi ei vähenda võidu väärtust. EAS-i Ettevõtluse Auhind on sisuliselt Eesti riigi kõrgeim tunnustus ettevõtetele. Möödunud aegade eduka, ent loorberitele puhkama jääva ettevõtte võitudel pole erinevalt olümpiamedalitest mingit jäävat väärtust. See ettevõtte on kaotaja juba sellepärast, et ta on seadnud löögi alla need, kellele ta on tööandjaks.

Edukas on see, kes vaatab kaugemale Eesti siseturust. Edukas on see, kelle ambitsioonid ei samastu kodutänavale orienteeruva vürtspoodniku omadega. Ehk teisisõnu tänapäevases kõnepruugis väljendatuna on edukad need, kes ei naudi üksnes siseturu nõudluse kasvu. Teisalt saab edukas olla üksnes see, kes näeb oma tulevikku

pidevas muutumises – täna edasiminekut taganud käega katsutav kaup või immateriaalne teenus ei pruugi olla homme punast krossigi väärt. Innovaatilisuse väärtustamine oma tegevuses on see, ilma milleta pole võimalik tunnustust välja teenida. Edukuse kolmandaks tingimuseks on maine, mis ei tähenda midagi muud kui usaldusväärsust. Ilma maineta on kõigil muul vaid hetkeväärtus, kui sedagi.

Eestil pole oma tänasest tootmisstruktuurist kinni hoidmise korral vähimatki lootust jõuda järele Euroopa edukaimatele, ning seda isegi siis, kui saavutatakse nende tööviljakus. Samuti ei saa Eesti ettevõtetest veel Nokia-id, kui nad teevad kõike nii, nagu teeb Nokia. Pole õigustust hoida kinni minevikust ka siis, kui sellega hoitakse ära paarisaja või isegi paarituhande paratamatult taanduva töökohta kadu. Seda muidugi üksnes ajutiselt, kuna hinnaks on oluliselt suurema arvu ja seejuures tootlikumate töökohtade loomata jäämine. Sama kehtib ka ettevõtete puhul, kes ei näe oma tulevikku pidevas muutumises. Nende asemele tulevad uued ja paremad. Vanad lihtsalt unustatakse.

Olen veendunud, et edukad ei anna oma edu käest ja vähemedukad teevad peatselt tasa oma 2006. aasta mahajäämuse. Vabariigi Valitsuse nimel soovin kõigile Eesti ettevõtetele, iseäranis neile, kes on tõstetud esile käesoleva raamatu kaante vahel, edu ja majanduses nii vajalikku õnne ka edaspidiseks!

Andrus Ansip
Eesti Vabariigi peaminister

Ettevõtluse Auhind 2007	24	Piirkonna Edendaja 2007	46
Turismi Uuendaja 2007	24	Viking Window AS	
Tallink Grupp AS (konsolideeritud)		Asutamisaasta: 1997	
Asutamisaasta: 1997		Juhatuse esimees: Ilmar Iva	
Juhatuse esimees: Enn Pant		Tegevusala: puidust uste ja	
Tegevusala: meretransport		akende tootmine	
Innovaator 2007	29	Tööstusettevõtte 2007	49
Elion Ettevõtted AS (konsolideeritud)		VKG Oil AS	
Asutamisaasta: 1993		Asutamisaasta: 1999	
Juhatuse esimees: Valdur Laid		Juhatuse esimees: Nikolai Petrovitš	
Tegevusala: telekommunikatsioon,		Tegevusala: põlevkivi ümbertöötlemine	
IT-teenused, kaabeltelevisioon			
Eksportöör 2007	35	Aasta Areneja 2007	53
Krimelte OÜ		Nova Haus Element AS (konsolideeritud)	
Asutamisaasta: 1994		Asutamisaasta: 2004	
Juhatuse esimees: Jaan Puusaag		Juhatuse esimees: Hegert Lepik,	
Tegevusala: vuugihernetikute ja		Waldemar Assmann	
ehitusvahetude tootja		Tegevusala: puitsõrestikmajade tootmine	
Välisinvestor 2007	40		
ABB AS			
Asutamisaasta: 1991			
Juhatuse esimees: Bo Henriksson			
Tegevusala: energeetika ja automaatikatehnoloogia			

Foto: Priit Simson / Eesti Päevaleht



Konkurentsivõimelisim Ettevõtte 2007	62	Konkurentsivõimelisim	84
Konkurentsivõimelisim		ehitusettevõtte 2007	
turismiettevõtte 2007		Merko Ehitus AS (konsolideeritud)	
Tallink Grupp AS		Asutamisaasta: 1990	
(konsolideeritud)		Juhatuse esimees: Tõnu Toomik	
Asutamisaasta: 1997		Tegevusala: ehitus	
Juhatuse esimees: Enn Pant			
Tegevusala: meretransport			
		Konkurentsivõimelisim	88
Konkurentsivõimelisim	63	side-, kommunikatsiooni- ja IT-ettevõtte 2007	
väike- ja keskettevõtte 2007		EMT AS (konsolideeritud)	
Betoonimeister AS		Asutamisaasta: 1991	
Asutamisaasta: 2004		Juhatuse esimees: Valdo Kalm	
Juhatuse esimees: Kalle Suitslepp		Tegevusala: telekommunikatsioon	
Tegevusala: kaubabetooni tootmine			
		Konkurentsivõimelisim	91
Konkurentsivõimelisim	69	põllu- ja metsamajandusettevõtte 2007	
jaekaubandusettevõtte 2007		Ekseko AS (konsolideeritud)	
Catwees AS (konsolideeritud)		Asutamisaasta: 1993	
Asutamisaasta: 2000		Peadirektor: Teet Soorm	
Juhatuse esimees: Margus Kangur		Tegevusala: loomakasvatus ja põllumajandus	
Tegevusala: uute ja kasutatud sõidukite müük, varuosade müük			
		Konkurentsivõimelisim	94
Konkurentsivõimelisim	72	äriteenindus- ja kinnisvaraettevõtte 2007	
hulgikaubandusettevõtte 2007		Artig KV OÜ	
Mazeikiu Nafta Trading House OÜ		Asutamisaasta: 2002	
Asutamisaasta: 2003		Juhatuse esimees: Marek Antoniak	
Juhatuse esimees: Tõnu Ääro		Tegevusala: kinnisvara arendus	
Tegevusala: hulgimüük			
		Konkurentsivõimelisim	97
Konkurentsivõimelisim	76	finantsvahendusettevõtte 2007	
tööstus- ja energetikaettevõtte 2007		Hansapank AS (konsolideeritud)	
BLRT Grupp AS (konsolideeritud)		Asutamisaasta: 1991	
Asutamisaasta: 1996		Juhatuse esimees: Erkki Raasuke	
Juhatuse esimees: Fjodor Berman		Tegevusala: pangandus	
Tegevusala: laevaehitus ja –remont			
		Konkurentsivõimelisim	100
Konkurentsivõimelisim	81	teenindusettevõtte 2007	
toiduainetööstuse ettevõtte 2007		Tallinna Vesi AS	
A. Le Coq AS		Asutamisaasta: 1997	
Asutamisaasta: 1826		Juhatuse esimees: Roch Chèroux	
Juhatuse esimees: Tarmo Noop		Tegevusala: vee- ja kanalisatsiooniteenused	
Tegevusala: õlle- karastusjookide ja lahjade alkoholsete jookide tootmine ja müük			
		Konkurentsivõimelisim	103
		transpordi- ja logistikaettevõtte 2007	
		Tallinna Sadam AS (konsolideeritud)	
		Asutamisaasta: 1992	
		Juhatuse esimees: Ain Kaljurand	
		Tegevusala: sadamate töö	



ÕLLEDE KOOREKIHT

saku

Kuld

ÕLLEDE KOOREKIHT
THE CREAM OF BEERS

Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2007

KOHT	2006. a koht	2005. a koht	ETTEVÕTE * konsolideeritud	MÜÜGITULU		MÜÜGITULU MUUTUS		PUHASKASUM		PUHASKASUMI MUUTUS		OMAKAPITALI TOOTLIKUS		TOOJÕUKULUD 1 TOOTAJA KOHTA		TOOTLIKKUS 1 TOOTAJA KOHTA		INVESTEERINGUD		% ESI-MESEST (0.. 100)
				TUH KR	KOHT	%	KOHT	TUH KR	KOHT	%	KOHT	%	KOHT	KR/KUUS	KOHT	TUH KR	KOHT	TUH KR	KOHT	
1			TALLINK GRUPP AS*	6 330 911	2	38	159	1 485 271	2	214	66	25	295	23 096	92	1 828	152	16 258 965	1	100,0%
2	1	1	HANSAPANK AS*	11 160 700	1	36	165	5 061 900	1	34	240	26	288	27 423	47	1 402	205	29 500	72	95,7%
3	2		MAZEKIJU NAFTA TRADING HOUSE OÜ	5 102 948	3	26	228	30 735	80	-15	364	56	116	80 042	1	510 295	1	97	377	95,1%
4	91	16	KAVIAL OÜ	23 794	306	36	164	5 515	210	21	271	1 088	1	14 624	234	1 586	183	100	376	51,5%
5	257	250	CATWEES OÜ*	314 100	76	121	23	94 658	32	8 640	1	156	8	23 425	90	4 487	65	89 419	28	38,2%
6	4	9	MERKO EHITUS AS*	4 414 361	4	37	163	581 738	6	33	245	43	176	34 060	15	5 109	49	86 437	29	37,4%
7			FINNLAMELLI EESTI OÜ*	40 571	259	164	10	3 136	256	3 229	8	174	5	15 218	224	1 690	168	759	290	37,0%
8	11	7	SEB EESTI ÜHISPANK AS*	2 230 325	12	30	196	1 375 392	3	49	211	26	291	29 041	36	1 473	196	53 995	40	35,4%
9		5	EMT AS*	3 487 100	8	13	316	856 370	4	21	272	55	122	28 031	44	6 892	29	274 331	9	35,0%
10	261		BCS ITERA AS*	21 388	318	81	38	2 544	278	1 160	9	163	6	27 669	46	1 337	216	231	350	34,9%
11	73	119	LINNAEHITUS AS	539 047	55	48	107	67 494	46	84	148	84	48	66 720	2	8 293	22	52 928	44	33,6%
12	29	20	SILBERAUTO AS*	4 008 394	6	46	117	217 176	18	144	96	49	148	23 431	89	6 001	38	121 426	22	32,1%
13	9		GENERAL DATACOMM INTERNATIONAL OÜ*	824 188	35	66	59	135 446	24	-30	390	19	340	38 924	5	82 419	3	79 952	30	31,4%
14			BETONIMEISTER AS	94 855	180	243	1	12 214	140	243	56	77	63	25 436	64	2 790	101	39 398	57	30,5%
15	33	21	NORDECON AS*	2 521 019	10	50	97	250 335	13	147	92	46	164	30 548	27	2 789	102	226 379	11	30,2%
16			AIRWAVE OÜ	27 191	293	147	17	6 828	195	336	38	272	3	6 012	408	1 599	180	1 793	238	30,2%
17	350		SAARE EREK AS	61 118	214	106	27	10 177	155	1 006	4	109	24	11 748	296	664	332	7 663	143	29,8%
18	7	25	TALLINNA KAUBAMAJA AS	4 239 130	5	47	108	274 666	12	199	71	25	303	13 258	265	1 758	160	43 884	54	29,5%
19	41	412	MAPRI PROJEKT OÜ	199 472	112	137	21	20 243	102	226	60	126	14	28 285	42	1 511	192	7 503	145	29,4%
20	211		NAROVA AS	16 782	340	151	15	9 325	166	1 198	5	49	146	9 103	357	409	396	14 849	105	29,2%
21			BLRT MARKETEX OÜ	294 577	82	5	365	19 502	104	28	318	455	2	16 201	193	1 270	225	8 761	136	28,5%
22		58	SBM PANK AS	63 253	207	230	2	3 486	247	194	319	2	419	38 425	7	2 530	111	1 870	234	27,8%
23	15	31	EESTI EHITUS AS*	2 503 844	11	50	98	188 073	20	100	132	56	118	26 243	54	2 875	99	116 163	23	27,8%
24			INTEREXPRESS EESTI OÜ	33 251	278	117	25	321	393	251	55	122	15	26 945	52	6 650	32	2 954	217	27,7%
25	6	12	ELION ETTEVÕTTED AS*	2 930 000	9	13	319	461 000	7	20	275	24	312	22 874	96	1 718	164	598 000	3	27,5%
26	274	39	TELORA-E AS	34 276	275	79	41	10 293	154	309	44	134	13	31 108	26	1 039	257	446	320	27,3%
27	30		MARK OIL OÜ	1 400 931	17	11	335	11 098	145	81	153	25	304	9 868	341	140 093	2		406	27,1%
28	428	405	SOVEK AS	41 302	257	29	207	3 334	250	7 006	7	99	36	19 562	137	1 291	221	775	289	26,9%
29	122		ARTIG KV OÜ	161 329	129	106	26	108 743	28	186	74	88	46	11 553	302	53 776	5	168 707	16	26,8%
30	279		UUS EHITUS RC AS	122 000	156	117	24	9 341	165	419	28	30	254	29 860	30	1 341	213	1 908	233	26,7%
31		82	ASUM II OÜ	9 624	378	2 138	6	1 849	308	356	36	61	95	8 423	372	4 812	58	48	390	26,1%
32			JALAX AS	88 892	185	68	55	12 618	137	981	3	54	127	13 617	256	689	329	10 800	119	25,9%
33			NOVA HAUS ELEMENT AS*	52 388	233	479	4	7 520	192	201	67	100	34	9 421	350	1 139	244	15 836	104	25,9%
34			ESONI OÜ	23 109	310	152	14	14 895	125	179	79	115	21						426	25,7%
35	5	11	BLRT GRUPP AS*	3 495 466	7	24	237	402 062	8	58	190	19	345	12 698	276	945	268	275 527	8	25,6%
36			EUREX CAPITAL OÜ*	18 564	331	156	13	8 056	181	323	40	117	20	10 441	325	530	367	1 360	253	25,5%
37			TARTU EHITUS AS*	91 476	183	19	282	3 964	237	890	16	105	28	15 334	220	1 759	159	505	314	25,3%
38	115	89	CELANDER EHITUS OÜ*	461 340	61	84	36	25 284	92	54	203	71	72	35 121	13	5 303	44	34 059	66	25,0%
39		105	LOODESYSTEM OÜ	39 339	266	188	9	630	370	215	65	25	305	18 242	159	1 093	251	1 191	263	24,6%
40	272		K-PRINT OÜ	17 024	338	47	111	2 001	301	631	21	62	93	24 857	70	1 001	261	9 634	129	24,5%
41			PUIT JA MOOBEL OÜ	2 575	416	82	37	654	368	1 079	13	76	64	3 742	420	429	392	1 047	275	24,4%
42	23	282	PERI AS	85 341	188	50	94	34 366	75	135	105	48	156	44 370	3	3 556	84	31 352	68	24,4%
43			SAINT-GOBAIN EHITUSTOOTED EESTI AS	287 913	84	47	112	12 755	134	266	53	80	53	31 567	24	10 663	18	1 640	244	24,4%
44			JUULIKU AIAAND OÜ	23 163	309	57	75	1 798	312	2 593	11	60	101	10 432	326	594	347	1 058	271	24,2%
45	207		SMR TEED AS	104 274	169	150	16	8 221	179	148	91	65	85	19 288	143	2 128	134	16 832	101	23,8%
46	66		TAMREX OHUTUSE OÜ	62 214	209	45	121	3 812	240	399	30	137	12	21 635	114	1 383	208	2 084	231	23,7%
47		182	MICROLINK EESTI AS	280 150	87	162	11	12 919	132	347	37	54	126	7 262	391	1 121	248	45 292	51	23,7%
48		486	ELECTRUM AS	61 393	213	30	200	3 832	239	1 388	6	53	130	14 395	238	945	267	5 292	167	23,6%
49	124	172	BALTRONIC OÜ*	193 518	114	81	39	18 886	107	217	64	101	29	23 417	91	4 300	69	4 046	191	23,5%
50	102		PALMSE MEHAANIKAKODA OÜ*	144 832	142	62	64	11 661	144	57	193	69	76	38 877	6	4 994	54	10 433	123	23,5%
51	493		STIGMAR OÜ	24 369	302	65	60	3 472	248	609	22	98	37	12 564	278	2 031	138	3 891	194	23,4%
52			ELISA EESTI AS	1 610 371	16	16	303	376 483	9	26	262	41	193	25 045	69	5 129	47	176 784	14	23,3%
53		490	LAVINTON OÜ	12 003	368	69	51	1 960	305	658	19	52	138	15 987	196	1 200	237	275	342	23,2%
54			APPLAFORD ES TRANSPORT & LOGISTICS OÜ	28 102	291	193	8	753	358	54	201	47	158	6 362	401	28 102	8	18 941	93	23,1%
55			RUUM JA MAASTIK OÜ	3 528	407	46	115	1 013	347	301	46	139	9	23 837	86	706	325	105	374	23,0%
56			FINEST GROUP AS*	53 601	231	3 271	3	6 482	197	-86	420	4	408	23 492	88	4 467	66	31 974	67	22,8%
57	321	539	SCHÖTTLI KESKKONNATEHNIKA AS	47 200	242	143	18	4 334	225	141	98	77	58	15 278	222	3 933	76	300	336	22,6%
58	61	103	VKG OIL AS	1 077 631	22	46	116	344 421	10	142	97	75	67	12 941	273	2 714	105	156 530	18	22,4%
59			LEVIEHITUS OÜ*	357 339	68	28	219	32 045	77	358	35	117	19	20 229	130	3 162	91	10 440	122	22,3%
60		3	TALLINNA SADAM AS*	1 177 953	19	4	367	595 398	5	39	231	14	369	22 622	99	2 081	136	444 900	5	22,3%
61	71	92	AMSERV GRUPI AS*	1 882 069	14	50	96	68 188	45	69	170	49	150	18 707	149	5 703	42	47 094	48	22,1%

Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2007

KOHT	2006. a koht	2005. a koht	ETTEVÕTE * konsolideeritud	MÜÜGITULU			PUHASKASUM			OMAKAPITALI TOOTLIKUS			TOOJÕUKULUD 1 TOOTAJA KOHTA		TOOTLIKKUS 1 TOOTAJA KOHTA		INVESTEERINGUD		% ESI-MESEST (0..100)	
				TUHKR	KOHT	%	TUHKR	KOHT	%	KOHT	%	KOHT	KR/KUUS	KOHT	TUHKR	KOHT	TUHKR	KOHT		
62		49	FAVOR AS	252 069	99	35	166	9 740	160	646	20	67	83	13 789	252	1 813	153	56 977	39	22,0%
63			LUMIRA VARAHALDUS OU*	14 500	353	240	5	2 815	263	-15	365	50	142	12 292	281	3 625	82	5 000	172	22,0%
64	31	18	KEMIRA GROWHOW AS	914 415	31	31	193	20 657	99	-25	380	19	339	31 240	25	38 101	6	413	324	21,8%
65			BLRT ANTIKORR OU	36 472	271	93	30	606	372	3	328	186	4	15 064	227	1 586	182	1 329	254	21,8%
66	277		KUSTUTAJA OU	5 610	396	52	91	1 263	332	141	99	118	17	27 136	50	1 870	149		412	21,6%
67	127	191	ELKE AUTO AS	763 356	38	56	79	50 790	53	78	160	53	131	26 142	55	8 981	21	6 151	156	21,6%
68			3D METALL OU	4 202	403	159	12	199	406	69	171	77	60	13 145	269	840	291	158	362	21,6%
69	365	386	SEMETRON AS*	134 503	148	61	66	20 512	100	304	45	68	81	22 072	106	2 745	103	643	299	21,4%
70	134		TALTER AS	783 618	37	59	71	48 887	55	290	49	36	221	19 505	139	2 553	110	19 504	90	21,3%
71	164		FAGEL OU*	50 832	235	18	288	2 716	271	318	42	100	33	27 232	49	2 421	117	204	354	21,2%
72		157	VESBOARD	18 070	335	39	149	1 144	337	711	18	80	55	9 306	354	488	377	1 117	269	21,2%
73	83	231	V-TEMPSI OU	31 602	283	48	104	9 181	169	45	221	60	100	37 815	9	2 431	116	290	338	21,1%
74	84	62	RAMIRENT AS	236 353	101	60	69	83 403	37	152	90	50	144	24 648	76	1 970	140	125 632	21	20,6%
75			QUATTROMED AS*	37 811	267	140	19	3 314	251	152	89	63	88	11 939	289	548	361	14 256	107	20,7%
76		374	HOBBITON OU	47 594	239	44	126	5 671	205	389	31	59	104	22 908	95	865	285	5 351	166	20,7%
77			ROVICO BÜROO OU	7 664	389	58	73	1 223	334	226	61	89	45	23 026	93	1 916	144	16	400	20,7%
78	81	159	ELKE GRUPIAS*	1 627 000	15	46	119	72 257	41	47	214	42	185	19 043	145	4 871	55	64 119	35	20,6%
79	266	275	SKS VÕRU OU	93 144	181	43	129	9 081	171	102	129	59	109	32 929	21	6 210	35	63	385	20,6%
80			RAPLA TEED OU	158 536	131	94	29	13 242	130	157	86	70	75	18 010	164	1 279	223	21 649	84	20,4%
81		387	PRIMUS EESTI OU	44 707	249	17	294	1 639	321	993	12	42	188	8 145	375	1 490	193	10	404	20,4%
82		265	TREF AS*	541 527	54	87	32	43 388	64	96	136	24	308	22 494	101	4 134	74	16 998	99	20,3%
83	216		PAG AS	29 908	286	29	209	3 021	258	468	26	112	23	12 993	272	4 273	71	885	279	20,3%
84	136	262	GRUNDFOS PUMPS EESTI OU*	49 377	237	40	143	2 298	286	128	107	57	115	33 037	20	4 489	64	78	381	20,3%
85	59	360	HENKEL MAKROFLEX AS	941 979	29	25	231	111 631	27	34	241	47	159	26 450	53	10 704	17	13 439	110	20,3%
86		19	ELME METALL OU	1 022 585	25	42	134	40 856	70	32	246	19	342	21 349	121	30 987	7	146	364	20,2%
87			RUUT EHTIUSE OU	21 135	323	85	35	1 874	307	360	33	100	35	7 788	383	1 626	176		414	20,2%
88	76	176	RUDUS EESTI AS	542 818	53	46	113	72 768	40	60	186	34	233	28 714	37	4 720	62	75 481	31	20,1%
89		449	SVENSKY KAUBANDUSE AS*	220 303	105	24	240	22 577	96	440	27	100	32	14 394	239	1 967	141	1 302	256	20,1%
90	156	90	OLYMPIC CASINO EESTI AS*	642 645	47	53	85	309 264	11	81	151	53	133	15 585	211	1 301	220	99 110	26	20,0%
91			PLASTSYS OU	8 810	384	78	42	989	349	29	327	138	10	18 989	147	881	283	200	355	19,9%
92		181	TEEDE REV-2 AS*	1 126 219	21	43	128	68 783	44	179	80	36	220	17 940	166	1 426	200	106 373	25	19,8%
93	238		VET EHTIUS GRUPP OU	24 508	301	-6	401	1 984	303	2 804	10	91	44	4 431	417	817	297	1 325	255	19,8%
94	195		SONA SYSTEMS OU	2 504	417	139	20	455	384	21	269	84	47	12 085	285	1 252	227	352	330	19,7%
95	100	305	ETP GRUPP AS*	100 995	174	32	184	27 026	88	158	84	75	66	28 358	39	918	274	1 053	273	19,7%
96	16	586	SAARTE INVESTEERING OU*	187 620	117	124	22	20 391	101	-15	367	27	279	21 561	118	1 895	146	10 002	127	19,6%
97		154	UNITED MOTORS AS*	454 868	62	37	162	18 771	108	109	126	36	223	29 561	34	3 855	77	53 522	41	19,5%
98	222	127	ASPIAS*	982 612	27	65	61	47 865	58	137	103	37	212	16 461	188	2 086	135	37 468	61	19,5%
99		67	MECRO AS	1 051 298	23	22	257	83 623	35	26	259	39	203	27 341	48	4 512	63	13 849	108	19,4%
100	26	411	BALTI EHTIUSMASIN - BALTEM AS	295 489	80	41	137	18 941	106	101	131	54	125	25 979	56	9 532	19	1 364	252	19,3%
101			MEGARAM OU	1 803	418	33	182	67	422	513	23	77	59	12 930	275	258	413	26	397	19,1%
102	10	41	E.L.L. KINNISVARA AS*	180 149	119	17	290	159 718	21	59	189	28	272	19 509	138	1 732	161	1 445 922	2	19,1%
103	104	79	LENNULIKLUUSTEENINDUSE AS	209 003	109	9	345	71 578	42	4	302	30	256	41 425	4	1 802	155	19 229	91	19,1%
104			E-PROFIIL AS	106 535	167	66	58	3 237	254	12	320	108	25	21 756	113	1 121	247	3 006	216	19,1%
105	43		VIVAREC AS	65 773	203	24	242	6 307	199	40	227	78	57	33 090	17	3 289	89	1 169	266	19,1%
106	120		EESTI KREDIIDIPANK AS	287 846	85	68	56	75 686	39	54	202	37	210	24 561	78	1 608	177	6 267	153	19,0%
107	254	320	KOMPRESSORIKESKUS OU	46 370	244	54	84	4 166	232	100	134	55	124	27 768	45	2 441	115	305	335	19,0%
108	251	245	AJ TOOTED AS	29 896	287	56	78	6 947	193	88	141	66	84	25 079	66	5 979	39	199	356	19,0%
109			UVIC AS	64 416	205	-32	421	15 509	121	1 079	2	37	218	13 299	263	716	322	35 879	63	18,9%
110	22		KPMG BALTICS AS*	122 896	155	23	249	8 257	178	84	147	94	41	28 595	38	736	315	877	281	18,9%
111			EGEEN AS*	21 189	321	35	167	678	367	61	185	44	174	35 186	12	731	317	542	309	18,8%
112	194	36	WEBMEDIA AS	91 724	182	68	54	16 143	116	78	158	70	74	22 064	107	559	356	7 470	146	18,7%
113	52	197	ABB AS	1 375 778	18	39	152	58 606	49	-16	368	24	307	21 909	110	1 954	143	160 612	17	18,6%
114	32	2	KOLOMNA ENERGY SERVICE OU	405 592	65	-38	422	2 779	265	-81	416	10	388	37 772	10	57 942	4		407	18,6%
115	385		ASPOKEM EESTI AS	99 645	177	3	373	3 652	245	223	62	30	260	29 585	32	16 607	9	700	292	18,5%
116			SWEDEST MOTEL GROUP AS	13 326	359	21	272	152	414	1 009	14	1	423	7 191	392	2 690	408	179	360	18,5%
117	174	212	ADDINOL MINERALOL MARKETING OU	146 012	139	34	170	7 556	191	64	176	24	306	33 446	16	5 215	46	4 459	182	18,4%
118	121		SEB ÜHISLISINGU AS*	643 476	46	24	246	238 869	15	4	303	25	296	25 589	60	5 107	50	4 368	185	18,4%
119			VARSKA VESI AS	49 888	236	88	31	3 773	241	281	52	41	194	12 604	277	1 247	228	3 365	206	18,4%
120			IN NOMINE OU	3 211	410	69	53	373	387	200	69	80	56	15 048	228	803	301	57	386	18,2%
121	97	133	MAXIT ESTONIA AS	669 317	44	39	150	148 282	22	30	250	26	292	22 689	98	3 781	79	39 366	58	18,0%
122			PÕLTSAMAA GRANIT OU	43 258	252	39	146	5 464	211	125	110	44	175	28 327	41	1 236	231	3 606	203	18,1%

meie lahendus on etem



— mina tunnen asja ja
pakun Sulle kõige
parema lahenduse

— mina tulen kohale ja
sean kõik korda, kui Sul on
minuga leping

— mina pean kinni oma
lubadustest ja olen
efektiivne ning tõhus

Vali Sinagi Büroomaailm oma IT-lahenduste eelistatud pakkujaks



EST Margus Ross
telefon: 600 5130
e-mail: margus.ross@byroomaailm.ee

ENG Christian B. Kaae
telefon: 600 5112
e-mail: christian.kaae@byroomaailm.ee

RUS Andrei Grentsman
telefon: 600 5133
e-mail: andrei.grentsman@byroomaailm.ee

Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2007

KOHT	2006. a koht	2005. a koht	ETTEVÕTE * konsolideeritud	MÜÜGITULU		MÜÜGITULU MUUTUS		PUHASKASUM		PUHASKASUMI MUUTUS		OMAKAPITALI TOOTLIKUS		TOOJÕUKULUD 1 TOOTAJA KOHTA		TOOTLIKKUS 1 TOOTAJA KOHTA		INVESTEERINGUD		% ESI-MESEST (0..100)
				TUHKR	KOHT	%	KOHT	TUHKR	KOHT	%	KOHT	%	KOHT	KR/KUUS	KOHT	TUHKR	KOHT	TUHKR	KOHT	
123	486		AGROVARU AS	56 240	222	69	52	1 747	317	179	78	20	337	21 809	111	2 445	113	10 197	124	17,9%
124			GILD PROFESSIONAL SERVICES AS*	59 660	217	10	336	25 177	93	-5	347	60	99	36 493	11	1 570	184	1 055	272	17,9%
125		108	PRIKE AS*	409 678	64	42	133	12 628	136	58	191	44	169	24 832	71	4 820	56	647	297	17,9%
126			ILUS HELEENE AS	3 787	406	2	378	135	415	9 407	15	21	329	6 324	402	108	423	142	366	17,9%
127	462	70	MOBI SOLUTIONS OU*	14 430	355	70	50	2 761	267	256	54	91	43	9 375	353	687	330	126	369	17,9%
128		123	VEHO EESTI AS	842 001	34	30	205	30 522	83	57	192	39	201	21 477	119	7 076	26	66 628	33	17,8%
129		189	RAUTAKESKO AS	1 156 421	20	24	247	54 459	50	79	156	52	135	17 794	167	3 362	87	8 973	132	17,8%
130	106		KAARLI HAMBAPOLUKLIINK OU	48 392	238	33	175	680	366	174	81	60	98	24 768	74	470	382	1 747	240	17,8%
131			TSM PROJEKTUJUHIMISE OU	21 183	322	-16	411	2 636	276	309	43	60	103	29 264	35	1 629	175	447	319	17,8%
132	213	148	MARU EHITUS AS	392 000	66	56	77	15 981	117	11	290	30	255	24 805	72	6 125	37	5 000	173	17,7%
133		192	NORDEA FINANCE ESTONIA AS*	199 691	111	30	201	62 773	47	24	266	17	356	32 515	22	4 341	68	607	301	17,6%
134	133	22	PROEKSPERT AS*	46 918	243	26	229	10 096	156	-1	344	60	102	33 063	18	938	270	535	310	17,7%
135	283		TALENT PLASTICS EESTI AS*	26 153	295	95	28	2 737	269	95	321	119	16	10 033	335	654	336	2 227	227	17,6%
136	226		ASSABALT AS	75 553	195	31	192	7 703	187	88	140	32	246	30 254	28	4 197	73	248	345	17,6%
137			ETS NORD AS	83 713	189	41	141	5 382	212	324	39	32	241	18 673	151	973	265	6 260	154	17,5%
138	214	150	TOODE AS	270 365	92	39	148	40 008	71	137	104	74	68	17 364	175	3 605	83	3 267	212	17,5%
139	182		PUUKESKUS AS	197 631	113	38	155	2 658	274	-13	360	25	294	29 585	33	10 979	15	781	286	17,3%
140	206	232	VALOOR AS	123 428	154	41	140	7 617	189	75	165	49	145	24 352	82	5 878	40	681	294	17,3%
141	98	47	A. LE COO AS	962 370	28	19	280	145 873	23	29	251	28	273	19 822	134	2 443	114	178 971	13	17,2%
142		324	REVAL AUTO AS	279 009	88	32	189	5 642	206	53	206	39	204	24 549	79	12 682	14	520	312	17,2%
143	304		SYSTEMAIR AS	86 225	186	33	173	9 407	164	146	94	37	214	25 065	68	4 790	59	517	313	17,3%
144		55	EUROFOTO OU	4 614	401	49	99	717	361	233	58	62	92	16 604	187	1 538	187	142	367	17,3%
145	132		UHTNA TALUTEHNIKA AS	103 858	170	78	43	5 201	216	114	121	48	154	15 710	205	2 415	119	5 760	161	17,1%
146		17	YIT EHITUS AS*	920 000	30	-18	413	43 000	66	30	249	14	368	34 346	14	4 299	70	4 437	184	17,1%
147		222	E-BETOONELEMENT AS	651 116	45	25	233	100 900	31	48	213	41	191	22 022	109	1 321	218	27 519	73	17,1%
148			PÕLTSAMAA MEIERI JUUSTUTOOSTUS OU	124 000	152	48	106	13 927	129	283	51	77	62	9 565	347	1 908	145	25 418	77	17,0%
149			ÜLEMISTE CITY AS*	41 262	258	14	315	204 981	19	3	316	63	90	24 061	85	2 172	130	155 907	19	16,9%
150			WENDRE AS	688 458	43	73	46	60 487	48	154	87	21	328	10 499	324	1 197	238	10 161	125	16,9%
151	341		EKTACO AS	23 187	308	49	100	1 712	318	82	150	45	167	24 473	80	859	286	174	361	16,9%
152	311	533	BORTER TRADE OU	5 362	399	44	123	284	399	235	57	114	22	9 137	356	1 072	255		416	16,9%
153	40	56	TALLINNA VESI AS	693 224	42	17	293	248 046	14	42	222	22	319	17 434	173	2 153	131	246 476	10	16,7%
154	185	81	BERMET MANAGEMENT AS*	172 693	122	59	72	4 192	230	68	173	38	207	20 047	132	5 079	51	9 739	128	16,7%
155		286	MAINOR AS*	241 291	100	22	263	231 125	16	116	119	76	65	12 072	287	647	338	176 137	15	16,6%
156	513		SILBETI PLOKK OU	62 000	210	40	144	8 066	180	114	122	138	11	9 758	343	376	399	51 897	46	16,6%
157	148	380	VIKING WINDOW AS	233 366	102	52	89	39 722	72	122	114	54	128	15 497	214	1 228	233	31 040	69	16,5%
158		111	MATEK OU*	189 000	115	38	157	19 000	105	217	63	58	110	15 366	219	1 340	214	10 100	126	16,6%
159	303	291	KALSIIT AS	40 268	262	46	118	10 654	150	127	108	45	166	21 254	122	1 046	256	8 422	139	16,5%
160		153	PINTAVARI EESTI OU	18 733	328	52	90	2 241	288	54	205	58	111	21 364	120	2 676	106	234	349	16,6%
161		100	NORDKALK AS	222 445	104	37	160	30 545	82	145	95	55	123	18 139	161	1 636	174	8 793	135	16,5%
162		86	IKODOR AS	37 374	269	77	44	9 062	172	158	85	51	139	12 143	284	1 699	165	3 319	209	16,5%
163	255	266	ESTRAVEL AS	110 669	163	29	206	30 169	84	45	219	56	119	25 202	65	655	334	4 178	187	16,4%
164	57		IREST EHITUSJUHTIMISE AS*	295 536	79	-3	394	25 471	91	293	48	118	18	9 561	348	3 994	75	3 317	210	16,4%
165			BLRT TRANSIT OU	17 555	336	39	151	1 066	344	22	326	159	7	12 069	288	390	398		422	16,3%
166	38	216	ARCO VARA AS*	483 586	60	2	382	217 349	17	87	143	33	236	18 623	154	1 209	235	294 375	7	16,2%
167	79	314	MERKO TARTU AS	271 154	91	13	321	16 744	112	4	305	55	121	24 683	75	12 912	13	460	317	16,2%
168	360		HAAPSAJU RESTAURATOR OU	22 099	316	73	45	2 829	262	188	72	95	39	5 080	416	884	282	93	378	16,2%
169			PRO FIKSUM OU	7 692	388	86	34	1 009	348	102	128	101	30	5 215	414	769	308	2 533	222	16,1%
170		469	TAVID AS*	53 888	230	62	65	27 245	87	116	118	42	187	16 637	186	816	298	355	328	16,1%
171		24	RUSSIAN ESTONIAN RAIL SERVICES AS	145 458	141	-48	424	103 255	30	176	317	41	198	38 133	8	13 223	12	53	388	16,2%
172	39		ECOMETAL AS	145 570	140	37	161	31 638	78	78	157	58	113	19 217	144	2 799	100	6 310	152	16,0%
173	351		RGR METALL OU*	387 998	67	58	74	43 231	65	33	242	26	285	15 249	223	10 778	16	20 547	88	15,9%
174		237	TELEGRUPP AS	77 986	193	1	388	5 243	214	139	102	40	200	28 240	43	2 228	125	840	282	15,9%
175			ESTEVE TERMINAL AS	103 148	171	20	278	15 316	122	153	88	69	77	18 719	148	921	273	19 623	89	15,8%
176			FACIO EHITUSE AS	705 460	40	12	325	31 297	79	187	73	51	141	13 981	244	3 773	80	7 231	148	15,8%
177			RHENUS REVIVAL OU	24 347	303	43	132	708	363	17	280	43	177	24 075	84	3 746	81	409	159	15,8%
178	18	30	EESTI PÕLEVKIVI AS*	1 893 962	13	3	374	120 767	26	-15	363	8	390	13 256	266	486	378	296 500	6	15,7%
179	161	194	KRIMELTE OU	758 293	39	32	187	80 616	38	37	234	39	205	15 170	225	5 124	48	9 099	130	15,7%
180	217	162	RIGRESSURSSIDE KESKUS OU*	55 325	224	22	262	103 472	29	491	24	27	278	6 123	406	2 635	109	17 860	96	15,6%
181	446	142	CV KESKUS OU	14 898	351	42	136	5 570	209	66	175	73	69					5 708	162	15,6%
182			ELSTAR OU	2 774	413	53	88	702	364	62	181	69	78	17 164	180	356	402	131	368	15,7%
183	191		COMBIFRAGT EESTI OU	65 036	204	43	131	2 221	289	4	304	35	224	24 360	81	5 003	53	117	371	15,6%

Pane oma firma raha turvalislt kasvama!

Kui edukal ettevõttel on vabu vahendeid, siis ei lase nutikas firmajuht neil niisama seista, vaid paneb kasvama. SEB Eesti Ühispanga **Lühiajaline Investeermishoius** on ainus omataoline Eestis, milles on ühendatud hoiume turvalisus ja valuutaturgude tulu.

Lühiajaline Investeermishoiume tähendab:

- võimalust teenida tähtajalisest hoiumest kõrgemat intressi;
- sajaprotsendiliselt tagatud hoiumesummat;
- sölmimis- ja hoiumiskulude puudumist;
- lühikesi tähtaegu (1-3kuud).

Mõned näited Lühiajaliste Investeermishoiume eelmistest tootlustest*

Investeermishoiume	Kestvus	Prognoositud intress**	Lõplik intress**
B7 - lukustuv EUR/USD	13.04.07 - 11.05.07	5,51%	1,00%
B8 - positiivne TRY	27.04.07 - 22.06.07	7,50%	7,50%
C5 - tugevnev CHF	22.06.07 - 20.07.07	14,40%	1,025%
C6 - lukustuv EUR/USD	20.07.07 - 17.08.07	9,72%	6,48%

* Minevikutootlused ei garanteeri sarnase tootluse kordumist tulevikus.

**Intress aasta baasil (A/360)

Vaata kindlasti ka www.seb.ee/investeermine, mis leiab sulle parimad lahendused firma raha kasvatamiseks!

SEB

EESTI ÜHISPANK

Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2007

KOHT	2006. a koht	2005. a koht	ETTEVÕTE * konsolideeritud	MÜÜGITULU			MÜÜGITULU MUUTUS			PUHASKASUM			PUHASKASUMI MUUTUS			OMAKAPITALI TOOTLIKUS		TOOJÕUKULUD 1 TOOTAJA KOHTA		TOOTLIKKUS 1 TOOTAJA KOHTA		INVESTEERINGUD		% ESI-MESEST (0..100)
				TUHKR	KOHT	%	TUHKR	KOHT	%	TUHKR	KOHT	%	KOHT	%	KOHT	KR/KUUS	KOHT	TUHKR	KOHT	TUHKR	KOHT	TUHKR	KOHT	
184	221	285	LOKSA LAEVATEHASE AS*	520 172	57	86	33	17 683	111	-27	382	8	392	15 694	208	748	314	30 453	70	15,5%				
185	356	431	DECORA AS	307 152	77	44	122	15 284	123	147	93	36	219	14 913	230	2 925	98	3 250	213	15,5%				
186		398	DESINTEGRAATOR TOOTMISE OÜ	6 042	395	57	76	1 019	346	359	34	35	226	7 749	384	355	403		9	405	15,5%			
187	160		EESTI LOOTS AS	146 691	137	-4	396	45 180	62	-5	349	32	248	33 047	19	894	279	65 543	34	15,5%				
188		53	FRELOK AS	525 925	56	5	364	33 238	76	35	239	29	262	24 793	73	6 920	27	12 045	116	15,5%				
189			E-KATUSED OÜ	4 923	400	67	57	182	411	140	100	58	112	11 513	304	615	343	280	341	15,4%				
190	176	358	LASBET AS	176 808	120	33	179	47 871	57	47	216	47	160	20 629	127	898	276	17 636	98	15,4%				
191	123		PIPELIFE EESTI AS	332 179	72	33	178	14 303	128	19	276	14	365	24 221	83	4 814	57	38 500	59	15,3%				
192	252	218	SUNOREK AS*	144 361	143	28	218	11 890	142	32	247	101	31	16 181	194	733	316	5 917	158	15,3%				
193	243	267	VÄRVIKESKUSTE GRUPP OÜ	132 475	149	30	197	8 856	173	68	172	48	151	20 798	125	2 944	97	1 710	241	15,3%				
194			OVERALL EESTI AS	188 543	116	23	254	9 803	158	46	217	82	51	18 555	156	2 299	122	72	383	15,3%				
195	192	48	TALOT AS	278 406	89	23	248	48 445	56	41	224	49	147	20 287	129	1 132	246	60 517	37	15,2%				
196	342	492	DAGOPLAST AS	113 659	161	40	145	5 171	217	320	41	26	293	11 517	303	1 722	162	13 526	109	15,2%				
197	490	521	SILBET AS	170 724	124	32	190	16 387	115	401	29	32	243	7 813	382	1 237	230	6 901	151	15,1%				
198			LASER DIAGNOSTIC INSTRUMENTS AS	21 694	317	71	49	38	424	250	340	0	425	23 590	87	904	275	3 834	197	15,2%				
199			AIK-PROJEKT OÜ	3 115	411	55	80	470	383	62	179	41	196	18 555	157	445	389	67	384	15,1%				
200			LIVIKO AS	1 000 576	26	14	314	47 513	59	1	313	25	302	17 662	171	6 254	34	52 532	45	15,0%				
201	187		ET TOREL OÜ	17 437	337	49	101	2 797	264	105	127	80	54	11 936	290	727	319	446	321	15,0%				
202			VALGEKARU OÜ	14 460	354	55	81	1 371	328	21	273	24	309	19 880	133	7 230	25		408	14,9%				
203	179		MOVEK GRUPP OÜ	29 888	288	53	86	4 226	229	126	109	44	173	13 986	243	2 299	123	10 684	120	14,9%				
204	129	457	V.V.TRAVEL AGENCY OÜ	6 820	392	63	63	294	395	199	70	62	91	6 193	404	3 410	86	152	363	14,9%				
205		118	MAAG GRUPP AS*	886 199	33	16	299	27 715	86	160	83	31	250	11 933	291	1 769	158	53 329	42	14,8%				
206	391	253	ROOTSI MOOBEL AS	70 483	198	48	102	15 551	120	133	106	59	105	11 689	297	1 602	178	24 994	78	14,8%				
207			NURMIKO HULGI OÜ	62 294	208	41	138	1 397	327	77	162	80	52	13 279	264	1 780	156	1 423	249	14,8%				
208	347		AORIS SOFTWARE AS	19 040	326	23	252	3 114	257	12	289	37	211	26 969	51	635	339	600	302	14,8%				
209	227	97	HARJU ELEKTER AS*	622 087	50	21	268	52 042	52	19	277	9	389	22 284	105	1 417	201	40 408	56	14,7%				
210		175	NEVOTEX EESTI OÜ	39 566	265	17	296	345	389	202	333	43	179	25 615	59	6 594	33	3 943	192	14,7%				
211	287	460	FORANKRA BALTIC OÜ	32 750	281	17	297	3 724	243	-17	370	26	282	29 760	31	2 519	112	3 103	214	14,7%				
212	193	235	SCHETELIG EV AS	90 237	184	6	357	9 311	167	45	218	27	280	28 352	40	3 342	88	1 064	270	14,7%				
213			HAAPSALU UKSETEHASE AS	142 182	145	33	180	16 718	113	117	117	38	206	17 523	172	769	307	22 323	82	14,6%				
214	324	303	RADEMAR OÜ	206 923	110	31	194	24 238	94	100	133	54	129	15 606	210	1 642	173	5 477	164	14,7%				
215	154	229	TALLINNA BORS AS*	54 652	227	9	341	12 791	133	-28	384	23	317	31 943	23	1 438	197	3 641	202	14,6%				
216		507	SEMUEHITUS AS	47 429	240	-39	423	25 518	90	485	25	106	26	7 948	379	516	371	3 653	201	14,5%				
217	291		AARDEMAA OÜ	100 917	175	24	241	1 259	333	381	32	38	208	8 521	370	989	263	1 182	265	14,5%				
218	275	384	NAPAL AS	107 343	166	28	213	4 964	219	61	183	53	132	18 068	162	3 834	78	1 050	274	14,4%				
219	308	316	RAGN-SELLS AS	268 430	93	32	186	29 260	85	87	142	30	253	17 170	179	1 087	253	46 059	50	14,4%				
220	78	247	DENEESTI OÜ	36 526	270	13	317	2 099	297	-20	373	73	70	22 035	108	5 218	45	4 172	188	14,4%				
221			EDELSTEIN OÜ	3 057	412	47	109	470	382	110	123	94	40	7 885	380	1 528	190	284	340	14,4%				
222	150	307	INFOTARK AS*	294 700	81	19	281	16 534	114	-9	355	20	338	25 075	67	3 007	94	5 885	159	14,2%				
223		177	EESTI LOTO AS	283 910	86	16	300	40 939	69	-1	343	49	149	19 413	141	5 794	41	3 347	207	14,2%				
224	349	160	KINDLUSTUSEST KINDLUSTUSMAAKLER OÜ	10 863	376	18	285	2 385	283	74	168	92	42	15 700	206	435	390	239	347	14,2%				
225	358	481	EXCELLENT GRUPP AS	32 818	280	34	169	11 743	143	80	154	44	171	15 526	213	8 204	23	47	391	14,2%				
226	280	164	INDOOR GROUP AS	337 828	70	23	255	30 683	81	40	225	37	213	17 683	170	5 630	43	3 901	193	14,2%				
227		88	TRIDENS AS*	636 533	48	-6	402	18 582	109	86	146	29	268	20 652	126	2 675	107	29 913	71	14,0%				
228	478		SUN TIMBER OÜ	8 934	383	-32	420	244	401	828	17	20	332	3 407	422	298	406	327	332	14,1%				
229		131	KH ENERGIA-KONSULT AS	172 302	123	8	353	50 411	54	78	159	50	143	19 030	146	1 833	151	3 681	200	13,9%				
230			CVO GROUP OÜ	24 530	300	-17	412	10 929	146	180	77	59	107	21 633	115	545	365	103	375	13,9%				
231	288	415	TEHO AS	99 793	176	61	67	8 677	174	35	238	30	258	13 576	257	1 279	224	44 533	53	13,8%				
232	103	347	ENSTO ENSEK AS	443 184	63	29	208	38 165	73	81	152	33	240	13 671	253	1 685	169	22 000	83	13,8%				
233	166	203	SCHENKER AS	586 164	51	6	359	41 861	67	22	268	16	360	21 595	116	3 037	92	9 076	131	13,8%				
234	235	424	TAASTAVA KIRURGIA KLIINIK AS	37 769	268	32	188	4 566	222	115	120	38	209	16 741	184	472	381	3 322	208	13,8%				
235		174	LUIISA TÖLKEBÜROO OÜ	22 243	314	12	328	1 805	310	-43	397	24	314	29 871	29	654	335	2 450	225	13,8%				
236	80		REGINETT OÜ	15 209	346	50	95	923	350	90	139	83	50	7 378	390	2 173	129	560	306	13,8%				
237	141	318	BALTICA AS*	899 481	32	32	185	87 376	33	20	274	34	230	8 111	376	506	374	130 400	20	13,7%				
238	265		HANSAB AS	102 207	173	20	276	9 137	170	-23	377	24	315	25 491	63	2 129	133	1 599	245	13,7%				
239	168	248	TEEDE TEHNOKEKUS AS	45 221	247	11	332	2 510	279	86	145	12	374	25 536	62	718	321	1 468	248	13,7%				
240	223	361	TARKON AS	561 976	52	52	92	18 489	110	39	232	27	277	10 334	329	1 079	254	26 353	76	13,6%				
241	90	419	REGIO AS	54 066	229	21	266	1 976	304	1	315	19	343	25 839	57	819	295	3 501	205	13,6%				
242	290		ORDI AS*	486 819	59	29	210	9 770	159	123	113	25	298	12 165	283	2 987	95	1 760	239	13,5%				
243		207	REPAL-E OÜ	40 451	261	47	110	2 134	293	35	237	33	238	15 392	218	5 056	52	528	311	13,6%				
244	204		WELLSPA OÜ*	58 071	220	30	204	10 695	149	1	314	72	71	15 467	217	1 873	148	319	333	13,5%				



Tehnoloogia loob võimalusi. Paneme need Teie heaks tööle.

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner



COLUMBUS IT

Combus IT on rahvusvaheline tehnoloogiaalase konsultatsiooni ettevõtte, kes on spetsialiseerunud ettevõtete töö operatiivsuse parandamisele majandustarkvara ning ärianalüüsi süsteemide rakendamise abil. Columbus IT-l on pikk ja laiapõhjaline kogemus Microsofti äriahenduste juurutamise ja toe alal. Loomisest alates on Columbus IT Partner juurutanud enam kui 5000 süsteemi kaubandus-, tootmis-, teenindusettevõtetele ja avaliku sektori asutustele kogu maailmas. Ettevõtte 31 kontoris üle maailma töötab üle 900 töötaja ning firma teenindab kliente 57 riigis.

Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2007

KOHT	2006. a koht	2005. a koht	ETTEVÕTE * konsolideeritud	MÜÜGITULU			MÜÜGITULU MUUTUS			PUHASKASUM			PUHASKASUMI MUUTUS			OMAKAPITALI TOOTLIKUS		TOOJÕUKULUD 1 TOOTAJA KOHTA		TOOTLIKKUS 1 TOOTAJA KOHTA		INVESTEERINGUD		% ESI-MESEST (0..100)
				TUHKR	KOHT	%	TUHKR	KOHT	%	TUHKR	KOHT	%	TUHKR	KOHT	%	KOHT	%	KOHT	KR/KUUS	KOHT	TUHKR	KOHT	TUHKR	
245	299	202	KAURITS OU	76 319	194	29	211	10 347	153	27	257	43	178	18 423	158	1 090	252	6 219	155	13,4%				
246	335	258	UPM-KYMMENE OTEPAA AS	219 235	106	27	220	46 597	60	39	229	42	189	15 582	212	1 544	185	4 847	175	13,4%				
247			GG GROUP OU	11 323	372	17	292	1 813	309	10	293	46	163	22 284	104	1 132	245	3 536	204	13,5%				
248		408	ERAHARIDUSKESKUS AS*	55 862	223	28	217	5 207	215	2	310	33	235	21 148	123	576	352	36 584	62	13,4%				
249	228	37	POLIMOOON AS	164 255	128	26	226	21 053	98	55	199	52	136	14 454	236	1 346	211	11 184	117	13,3%				
250			TAHEL-OR OU	12 229	364	73	47	1 796	313	13	287	52	137	8 933	361	679	331	439	323	13,3%				
251	445	204	PEETRI PUIT OU	53 526	232	41	139	7 751	186	75	166	63	89	10 288	331	1 338	215	10 500	121	13,2%				
252	285	353	CYBERNETICA AS	42 363	255	-21	414	3 764	242	228	59	24	310	22 854	97	498	375	450	318	13,2%				
253	296		ARHDISAIN OU	43 093	253	53	87	2 149	292	-15	366	42	183	13 877	249	4 788	60	219	351	13,2%				
254		271	SEPASELL OU	1 178	423	43	127	250	400	25	336	84	49	11 333	307	589	348	13	403	13,2%				
255	262	497	BAUHAND EESTI AS*	15 162	348	15	305	1 024	345	173	82	6	398	19 774	135	3 032	93		411	13,2%				
256		125	NORMA AS*	1 047 493	24	7	354	85 732	34	3	308	10	385	14 699	232	1 106	249	38 351	60	13,1%				
257		183	LABELPRINT OU*	68 783	200	15	309	1 128	338	55	200	18	349	22 605	100	1 678	170	16 848	100	13,1%				
258		441	CHOU OU	6 843	391	63	62	292	396	31	335	70	73	8 674	368	228	417	16	402	13,2%				
259		402	ARU GRUPP AS	168 064	126	28	212	15 200	124	40	228	37	215	15 946	198	866	284	53 224	43	13,1%				
260	484	537	MIVAR AS*	155 694	134	33	172	7 575	190	283	50	14	367	8 525	369	462	386	5 973	157	13,1%				
261	343		ESTKO AS	40 536	260	24	239	6 440	198	54	204	33	237	18 701	150	1 267	226	1 815	237	13,0%				
262	143		ANOVELA KINNISVARA OU	18 464	333	41	142	7 875	183	5	300	37	216	14 973	229	6 155	36	1 851	235	12,9%				
263		487	SELF II OU	9 113	381	43	130	2 446	281	86	144	42	182	12 406	280	828	293	777	288	13,0%				
264	231		HEA TAVA OU	3 295	409	10	339	128	418	181	76	26	289	17 767	168	549	360	46	392	12,9%				
265	157		VANDRA MP OU	97 063	179	14	313	12 724	135	60	188	41	192	18 046	163	1 387	207	12 422	115	12,9%				
266	220		LINDORFF EESTI AS	19 661	325	39	147	2 551	277	-34	393	21	326	21 009	124	756	312	837	283	12,9%				
267	282		NBI EKSPEDITSIOONI AS	30 452	285	33	181	2 011	300	139	101	27	276	13 524	258	823	294	311	334	12,8%				
268	438		NITIS OU	120 789	157	55	82	23 167	95	97	135	43	180	6 499	400	1 776	157	205	353	12,8%				
269	378		ISOGREEN AS	14 103	356	39	153	776	357	28	253	25	297	17 321	177	1 410	202	115	373	12,8%				
270	184		SAKU METALL AS*	262 683	95	13	322	15 785	118	3	306	33	239	20 058	131	922	272	418		12,8%				
271	114	382	BESTNET AS	152 760	135	27	221	7 819	184	80	155	45	168	12 938	274	1 018	259	7 953	142	12,7%				
272	310		VARVALTRANS OU*	22 594	312	22	260	3 270	253	31	248	51	140	16 922	182	807	300	3 684	199	12,7%				
273	17		DZIDRA OU	23 916	304	5	363	5 051	218	125	111	98	38	9 399	352	2 174	128	653	296	12,7%				
274	200	293	SAVI AS	116 722	159	19	283	21 254	97	-8	353	27	275	20 303	128	1 167	241	21 596	85	12,6%				
275	329		NI MOTORS OU	58 358	219	1	389	1 787	315	91	138	77	61	10 085	334	14 590	10	2 440	226	12,6%				
276	163	75	CITY MOTORS AS	271 854	90	1	384	6 818	196	-27	381	39	202	21 561	117	4 248	72	1 184	264	12,6%				
277	247	425	ESTIKO-PLASTAR AS	254 273	98	23	253	14 495	127	37	235	29	267	15 677	209	1 405	203	35 877	64	12,5%				
278	317	478	ELWO AS*	136 940	147	32	183	6 112	201	28	255	31	252	15 697	207	692	328	7 973	141	12,5%				
279	293	426	MAVES AS	12 146	365	21	265	844	355	18	279	20	334	21 763	112	506	373	921	278	12,5%				
280	397	377	ARIEKSPERDI AS	69 451	199	22	259	5 804	203	55	196	25	300	17 974	165	2 395	120	790	285	12,6%				
281		509	CHEMI-PHARM AS	21 333	319	18	284	1 914	306	125	112	21	321	17 299	178	790	304	578	303	12,5%				
282		149	ANDIMEVARA AS	33 178	279	13	318	2 765	266	15	282	21	324	22 997	94	553	357	266	343	12,5%				
283	70		FELTON OU	18 526	332	-11	406	2 910	261	27	258	106	27	15 476	216	1 323	217	700	293	12,5%				
284	232	155	AKTAPRINT AS	42 581	254	9	343	2 752	268	26	260	46	162	19 464	140	1 039	258	290	339	12,5%				
285	34	363	SKINEST RAIL AS*	633 439	49	-21	415	83 514	36	-12	359	26	287	15 997	195	14 076	11	109 662	24	12,4%				
286	416		ATLANT VII OU	40 226	263	34	171	9 551	162	110	124	61	97	8 038	377	619	342	3 848	195	12,4%				
287			EGCC AS	12 089	366	80	40	376	386	106	332	1	424	12 074	286	604	346	2 181	228	12,3%				
288		350	MOOBLIJAJA AS*	129 645	150	21	264	19 918	103	56	195	30	259	15 899	199	1 601	179	561	305	12,4%				
289	464		KEMEHH OU	3 969	404	30	202	496	379	296	47	24	313	6 856	397	248	414	122	370	12,4%				
290	140	44	RAPALA EESTI AS	146 290	138	46	114	53 273	51	6	299	59	106	7 444	389	546	364	5 055	171	12,3%				
291	450	336	LIIMPUIT AS	45 670	246	22	261	4 192	231	33	243	34	232	17 430	174	1 427	198	1 647	243	12,3%				
292	315		CENTRALPHARMA COMMUNICATIONS OU*	15 888	344	12	331	338	391	-23	376	21	330	24 595	77	757	311	547	308	12,3%				
293			KRAVER AS	8 321	386	54	83	343	390	146	334	46	165	10 811	319	520	368	2 552	220	12,2%				
294	248	85	LAMIFLEX EESTI OU	59 542	218	21	269	3 311	252	42	223	68	79	11 846	292	1 489	194	1 247	259	12,2%				
295			KLIKO OU*	23 879	305	44	124	1 293	330	9	324	48	152	11 686	298	2 985	96	1 161	267	12,2%				
296	215		LEKU METALL AS	9 358	380	16	301	525	377	200	68	19	341	13 811	251	585	350	879	280	12,2%				
297	339	319	EBELING DATA OU	25 428	298	17	295	2 023	299	61	184	59	108	13 978	245	978	264	73	382	12,2%				
298			PROFLINE AS	22 224	315	19	279	2 127	295	13	286	48	155	16 817	183	1 587	181	41	395	12,2%				
299	37		HANSABUSS AS*	85 556	187	71	48	2 093	298	-40	396	20	331	10 701	322	375	400	60 025	38	12,1%				
300	298	255	VEST-WOOD EESTI AS	510 465	58	26	224	43 740	63	16	281	35	225	10 015	337	707	324	45 210	52	12,1%				
301		511	VILJANDI METLL AS*	345 247	69	15	304	25 905	89	4	301	21	323	17 330	176	1 343	212	13 074	111	12,1%				
302	309	195	NEFAB EESTI AS	169 614	125	18	286	13 136	131	-4	345	34	231	17 763	169	1 305	219	4 439	183	12,1%				
303	142	211	TATOLI AS	182 116	118	2	379	10 382	152	0	342	28	270	19 686	136	7 403	24	4 320	186	12,1%				
304	289		ALLANDO TRAILWAYS AS	321 905	74	20	273	3 652	244	11	292	26	283	15 797	203	1 963	142	5 399	165	12,0%				
305			METECI VALDUSE OU*	175 000	121	38	158	15 600	119	21	270	3	416	11 237	308	537	366	474 700	4	12,0%				



Meie tark vara

16 AASTAT KOGEMUSI SINU KÄSUTUSES

OVERALL.EE

Tallinn Lootsi 11, 10151, tel. 630 0500 • Tartu Riia 24a, 51010, tel. 730 6700 • Pärnu Supeluse 2, 80014, tel. 443 1304
Viljandi Jakobsoni 4a, 71013, tel. 435 5044 • Rakvere Laada 8 – 48, 44310, tel. 322 3246 • Kuressaare Põik 2, 93813, tel. 453 3565

Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2007

KOHT	2006. a koht	2005. a koht	ETTEVÕTE * konsolideeritud	MÜÜGITULU			PUHASKASUM			OMAKAPITALI TOOTLIKUS			TOOJÕUKULUD 1 TOOTAJA KOHTA		TOOTLIKKUS 1 TOOTAJA KOHTA		INVESTEERINGUD		% ESI-MESEST (0..100)		
				TUHKR	KOHT	%	TUHKR	KOHT	%	TUHKR	KOHT	%	KOHT	KR/KUUS	KOHT	TUHKR	KOHT	TUHKR		KOHT	
306	212	399	PAEKIVTOODETE TEHASE OÜ	114 986	160	33	177	12 223	139	-20	374	25	299	16 352	190	858	287	20 970	87	11,9%	
307			ERGO KINDLUSTUSE AS*	820 564	36	15	306	121 270	25	-34	394	23	316	10 364	328	1 379	209	5 763	160	12,0%	
308	479		RUIXI MÕIS AS	18 370	334	45	120	4 434	223	61	182	68	80	5 711	412	633	340	1 378	251	11,9%	
309		199	NOR-EST WOOD AS*	297 462	78	-14	409	8 450	177	-25	379	26	286	22 408	102	6 918	28	8 710	138	11,8%	
310	451		SAKALA TOOSTUSAUTOMAATIKA AS	11 080	375	10	337	1 084	343	52	209	57	114	14 407	237	1 847	150		413	11,8%	
311	53	233	LEMEKS AS*	696 293	41	2	381	37 873	74	-39	395	20	335	14 635	233	1 427	199	189 000	12	11,6%	
312	165	429	TRETIMBER OÜ*	60 953	215	48	103	4 301	228	14	283	19	348	11 232	309	2 650	108	46 941	49	11,6%	
313	331		K & H AS*	226 423	103	30	203	1 788	314	-55	404	4	407	19 289	142	1 811	154	27 288	74	11,6%	
314		485	NELICO OÜ	28 622	290	23	250	2 151	291	91	137	43	181	11 374	305	818	296	1 157	268	11,6%	
315	334	276	VAHKON OÜ	1 180	422	7	356	41	423	77	163	40	199	16 307	191	295	407		423	11,6%	
316	345	433	TRANSHERMES OÜ	14 920	350	42	135	852	354	39	233	29	263	11 355	306	1 658	172	1 844	236	11,6%	
317	402	217	MERINVEST OÜ	112 356	162	27	222	7 638	188	67	174	42	184	10 553	323	570	353	777	287	11,6%	
318	359		FASHION GARDEN OÜ*	19 882	324	35	168	2 372	284	77	161	32	245	10 731	321	1 243	229		415	11,5%	
319		61	P.A TRAFFIC*	15 178	347	25	235	2 125	296	-25	378	52	134	14 008	242	1 518	191	5 098	170	11,4%	
320	340		VANDRA TARE AS	30 491	284	38	156	1 988	302	60	187	61	96	6 568	398	762	310	2 104	230	11,5%	
321		559	AUDITORBÜROO ÕNNE KURVET OÜ	835	424	33	174	181	412	110	125	33	234	9 676	344	278	410		23	398	11,4%
322		225	ENSTO ELEKTER AS	66 629	202	-8	403	2 130	294	-13	361	4	402	25 573	61	4 759	61		251	344	11,4%
323	496		FOLIE MP AS	26 811	294	23	256	4 596	221	121	115	12	379	13 052	271	1 676	171	19 117	92	11,3%	
324	325		ORU HOTELL OÜ	13 527	358	15	307	1 689	319	18	278	64	87	12 545	279	451	387		551	307	11,3%
325			MATKASPORT OÜ	15 994	343	16	302	1 686	320	51	210	44	172	13 418	260	889	281		206	352	11,3%
326	286	173	EKSEKO AS*	322 758	73	12	326	69 506	43	26	263	26	284	11 215	310	1 887	147	70 418	32	11,2%	
327	354	418	NÕO LIHTAÕSTUS AS	105 648	168	13	320	8 454	176	62	180	17	354	15 843	202	1 161	242	12 590	113	11,2%	
328	263		ENERGOREMONT AS*	256 918	97	10	338	10 586	151	52	208	28	269	13 882	248	478	379	8 839	134	11,2%	
329	240	576	KIVIRAND OÜ	11 565	370	24	245	1 176	335	24	267	55	120	11 183	312	551	359	2 174	229	11,2%	
330		370	KOOLIBRI AS*	47 274	241	4	371	2 410	282	-53	401	4	406	25 635	58	727	318		1 421	250	11,2%
331	501	510	UNIPLAST OÜ	11 376	371	13	324	2 361	285	182	75	31	251	9 676	345	2 275	124		795	284	11,2%
332	197		KENTEX EESTI OÜ*	14 993	349	31	195	307	394	-32	392	6	396	18 631	153	2 142	132		292	337	11,2%
333		126	AMMENDE VILLA CAERING OÜ	14 659	352	20	277	597	374	4	329	56	117	13 242	267	473	380		199	357	11,2%
334			STANDARD AS	212 493	108	18	287	10 808	147	2	312	20	333	15 488	215	940	269	24 545	79	11,1%	
335	234		NUJA PMT AS	56 597	221	8	352	5 642	207	6	296	26	290	18 558	155	765	309		4 672	178	11,1%
336	412	494	K.MET AS	33 505	277	21	270	3 223	255	73	169	27	274	13 116	270	465	385		3 839	196	11,1%
337	63	439	EVERDEAL EESTI AS	59 783	216	18	289	3 533	246	-8	354	48	153	13 191	268	3 517	85		145	365	11,1%
338	75		THE EURO-BALTIC SOFTWARE ALLIANCE AS	6 213	394	26	225	37	425	-86	417	2	420	22 394	103	565	355		90	379	11,0%
339		277	VARVIMEISTER OÜ	5 534	397	61	68	83	421	63	177	11	383	7 153	395	426	393		42	393	10,9%
340	313	241	MELLECO AS	97 470	178	20	274	9 262	168	40	226	41	197	10 885	316	928	271		3 754	198	10,8%
341	153	284	SAINT-GOBAIN SEKURIT EESTI AS	317 840	75	6	358	46 403	61	-63	408	22	320	17 045	181	1 543	186		8 306	140	10,8%
342	116		KEHRA PUUTOOSTUS OÜ	12 612	363	15	310	1 108	339	28	256	67	82	10 006	338	548	362		1 282	257	10,8%
343	278	200	SWIPE EESTI OÜ*	2 690	415	21	267	714	362	55	197	65	86	7 493	388	897	278			419	10,7%
344	370	50	ESRO AS	63 786	206	6	361	11 958	141	26	261	18	352	16 715	185	1 227	234		10 925	118	10,5%
345	319		RAJA K.T. OÜ*	36 230	272	9	344	5 604	208	102	130	47	161	8 878	362	1 393	206		6 997	150	10,4%
346	404	371	ORGITA PÖLD OÜ	16 380	342	26	230	5 261	213	49	212	29	265	10 297	330	546	363		12 864	112	10,3%
347			SAARTE LIINID AS	44 272	250	10	340	7 818	185	37	236	6	397	16 441	189	568	354		50 828	47	10,3%
348	468		FERREL AS	27 940	292	30	198	195	409	75	167	4	403	11 577	301	517	369		327	331	10,3%
349	377	322	ALTA EESTI AS	149 385	136	8	347	8 017	182	-53	400	10	386	18 662	152	2 046	137		4 814	176	10,2%
350	406		MOKTER AS	167 899	127	14	312	1 148	336	13	285	5	400	13 668	254	6 716	31		1 513	246	10,2%
351			ESTOVER OÜ	265 000	94	24	244	200	404	1 750	337	3	414	11 616	300	6 795	30		1 254	258	10,2%
352	333	395	FEIN-ELAST ESTONIA OÜ	67 130	201	2	380	9 417	163	11	291	25	301	15 764	204	1 236	232		18 623	94	10,1%
353	396	332	ELTEK AS	54 965	226	4	368	3 428	249	12	288	19	344	16 306	192	833	292		8 741	137	10,0%
354			SALVEST AS	137 138	146	26	227	12 448	138	8	295	16	359	11 157	313	994	262		7 421	147	10,0%
355		300	LIHULA TARBUJATE ÜHISTU*	78 173	192	22	258	2 483	280	62	178	32	242	8 247	374	1 101	250		3 033	215	10,0%
356	74	580	TERC OÜ	41 469	256	0	390	1 461	324	56	194	15	362	15 852	200	2 183	127		629	300	10,0%
357	131	557	TELEEKSPERT AS*	23 671	307	-3	395	752	359	83	149	15	364	15 960	197	845	290		563	304	10,0%
358	328	219	ARTIUM ITC OÜ*	16 573	341	24	243	1 438	326	-16	369	29	264	12 254	282	1 184	239		236	348	10,0%
359	477		PERE LEIB TOOTMINE AS	215 340	107	50	93	893	352	-68	411	3	417	10 018	336	516	370		63 314	36	10,0%
360		541	REAALSUSTEEMID AS	15 493	345	24	236	1 363	329	-27	383	10	387	15 109	226	1 291	222		355	329	9,9%
361		376	AURE OÜ	8 432	385	12	329	1 804	311	26	264	47	157	10 205	332	1 405	204		116	372	9,9%
362		491	R KIOSK EESTI AS	332 347	71	9	346	8 671	175	45	220	44	170	7 016	396	612	345		7 187	149	9,9%
363	432	422	PT MIKRO AS	124 014	151	12	327	4 116	233	55	198	21	327	11 038	315	1 722	163		5 572	163	9,9%
364		512	RAASIKU ELEKTER AS	22 515	313	21	271	2 205	290	33	244	28	271	10 423	327	469	383		463	316	9,8%
365	361	321	EESTI HOOVOLLIST OÜ	123 880	153	8	348	14 709	126	-10	356	21	325	13 443	259	1 529	188		34 492	65	9,7%
366	139	221	VIRATO OÜ	12 734	362	27	223	1 100	341	150	325	16	358	11 776	295	796	302		7 570	144	9,7%

Kel võimalik valida, valib kvaliteedi!

Tänapäeva reisibüroo pole enam lihtsalt reisikorraldajate müügikanal või lennu- ja laevafirmade piletimüügikontor, vaid on saanud kliendi heaks partneriks ja nõustajaks. Lisaks sõidupiletitele ja hotellimajutusele müüb reisibüroo veel lisaväärtust - vastutust, professionaalsust ja usaldusväarsust.

Estravel on Baltikumi juhtiv reisibüroo ning juba enam kui 10 aastat Eesti turuliider. Liider mitte seetõttu, et on suurim, vaid on suurim, kuna on suutnud olla parim. Estraveli ülemaailmne partnerite võrk, rahvusvahelised broneerimissüsteemid ning abivalmid ja professionaalsed töötajad tagavad sulle parima ja personaalseima reisisuhte.

Just sellise, mida enim vajad ja soovid.

24h klienditeenindus tel 6266266
E-mail: ikontor@estravel.ee
www.estravel.ee


REISIBÜROO
ESTRAVEJ



**Travel
Services**

Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2007

KOHT	2006. a koht	2005. a koht	ETTEVÕTE * konsolideeritud	MÜÜGITULU			MÜÜGITULU MUUTUS			PUHASKASUM			PUHASKASUMI MUUTUS			OMAKAPITALI TOOTLIKUS		TOOJÕUKULUD 1 TOOTAJA KOHTA		TOOTLIKKUS 1 TOOTAJA KOHTA		INVESTEERINGUD		% ESI-MESEST (0..100)
				TUHKR	KOHT	%	KOHT	TUHKR	KOHT	%	KOHT	%	KOHT	%	KOHT	KR/KUUS	KOHT	TUHKR	KOHT	TUHKR	KOHT	TUHKR	KOHT	
367	320	170	ECOPRO AS*	33 838	276	4	372	4 745	220	-10	357	34	228	14 321	240	890	280	923	277	9,7%				
368	473		FABEC ELEKTROONIKA OU	45 029	248	30	199	107	420	3	307	18	353	10 177	333	214	418	1 924	232	9,5%				
369	430	549	EESTI TEKSTIL AS	25 993	297	11	333	1 749	316	76	164	20	336	10 841	318	619	341	79	380	9,5%				
370	476		UNOLIK OU	12 038	367	25	234	285	398	39	230	21	322	9 081	358	1 204	236	41	394	9,5%				
371		341	LEIBUR AS	292 552	83	8	351	41 366	68	-14	362	14	370	11 651	299	897	277	23 591	80	9,4%				
372	436	493	KAJAX FISHEXPORT AS	54 152	228	44	125	2 651	275	0	322	12	375	7 187	393	1 692	167	3 269	211	9,4%				
373	67	500	SUJA EHITUS OU*	26 090	296	25	232	797	356	-62	407	18	351	13 634	255	725	320	1 490	247	9,4%				
374		331	PRINT BEST TRÜKIKODA OU	61 968	211	23	251	2 988	260	-60	406	11	382	13 933	247	794	303	26 529	75	9,4%				
375	376		VÕRU VESI AS	12 983	360	15	308	1 274	331	2	311	12	376	13 951	246	448	388	5 162	169	9,4%				
376	44		ASPERAAMUS OU	45 848	245	13	323	480	381	-12	358	36	222	8 446	371	9 170	20	1 236	260	9,4%				
377			BALTLINK AS	29 784	289	-1	392	438	385	29	252	34	229	11 803	294	1 489	195	464	315	9,1%				
378		496	K & M PROJEKTBUROO OU	3 949	405	31	191	603	373	53	207	37	217	4 143	418	494	376		421	9,2%				
379		327	KANPOL AS	142 702	144	6	360	9 566	161	24	265	42	190	7 693	385	1 982	139	49	389	9,1%				
380	511		CITY CAPITAL OU	4 374	402	48	105	4 029	235	14	284	31	249	1 666	424	2 187	126	18 190	95	9,0%				
381	380	432	EKO MAJAD OU	18 665	330	-1	393	1 103	340	-19	372	32	247	13 874	250	1 697	166	1 233	261	9,0%				
382	352	404	ÜHENDUS HUMANA ESTONIA	71 285	196	24	238	2 666	273	-28	386	32	244	8 354	373	469	384	1 040	276	9,0%				
383			AGROTARVE AS	34 678	274	17	291	5 725	204	2	309	29	266	8 691	367	846	289	8 859	133	8,9%				
384	260		PNJ EESTI OU	39 744	264	0	391	2 275	287	-75	414	12	381	18 185	160	779	306	183	359	8,8%				
385		440	TESMASAN OU	2 723	414	60	70	199	405	-29	388	13	372	3 085	423	248	415	4 570	180	8,6%				
386			PALJASSAARE KALATOOSTUS AS*	262 496	96	-6	399	1 630	322	720	323	3	411	14 596	235	972	266		417	8,7%				
387			PADASTE OU*	9 499	379	28	214	327	392	-7	352	5	401	9 816	342	339	405	4 617	179	8,6%				
388	382	340	STRAND AS	51 776	234	12	330	9 861	157	-5	350	23	318	9 211	355	513	372	4 917	174	8,4%				
389	418		MEENED OU	1 683	419	28	215	286	397	-18	371	34	227	5 485	413	99	424		425	8,3%				
390	312	526	HAAPSALU VEEVÄRK AS	11 686	369	7	355	922	351	-51	399	5	399	14 814	231	417	395	22 813	81	8,3%				
391	449		ÕNNE PIIMAKARJATALU OU	25 422	299	3	376	3 912	238	-29	387	12	378	13 373	262	553	358	4 052	190	8,1%				
392	458	538	PALOMA PAPP AS*	21 241	320	1	386	1 457	325	-4	346	24	311	11 050	314	1 180	240	2 510	224	8,2%				
393	433	505	TAASTUSRAVIKESKUS ESTONIA AS*	79 739	191	4	369	10 755	148	28	254	13	371	9 963	339	339	404	1 198	262	8,2%				
394	146	570	CALISTO STUDIO OU	8 251	387	15	311	232	402	-5	348	42	186	6 019	407	393	397	32	396	8,2%				
395			EX SOLVEIG OU	3 374	408	20	275	511	378	6	297	29	261	5 868	411	422	394	186	358	8,1%				
396	475	489	TERASVARA OU	10 001	377	33	176	131	416	-63	409	3	412	9 420	351	435	391	246	346	8,0%				
397		261	AAVA OU	1 570	420	9	342	113	419	11	339	18	350	9 926	340	262	412	56	387	8,0%				
398	336	66	PRINTCENTER EESTI AS	61 443	212	4	366	726	360	-88	421	4	404	15 848	201	614	344		420	8,0%				
399	483		WÖRO KOMMERTS AS	160 000	130	-9	405	6 300	200	117	116	12	377	7 185	394	816	299	4 500	181	7,9%				
400			SUVA AS	43 697	251	39	154	1 097	342	-95	426	3	413	8 743	364	265	411	1	424	7,8%				
401		112	KUNDA MOBIL AS	12 957	361	11	334	595	375	9	330	30	257	6 568	399	648	337	2 515	223	7,7%				
402		246	AASTA AUTO AS	109 754	164	-22	416	4 018	236	-29	389	19	346	14 227	241	4 390	67	365	326	7,8%				
403	452		ALPTER GRUPP OU	70 608	197	8	349	6 048	202	6	298	17	357	7 638	387	785	305	12 517	114	7,7%				
404	414		ILMRE AS*	55 290	225	-8	404	4 426	224	8	294	27	281	9 626	346	1 005	260	14 551	106	7,6%				
405			LUHTRE TURISMITALU OU	693	426	2 242	7	492	380	86	331	-240	426	3 624	421	231	416	384	325	7,5%				
406	126	473	A-B- KOMMERTS OU	11 115	374	2	383	195	408	0	338	17	355	8 951	360	3 176	90		410	7,5%				
407	338	304	RÄPINA PABERNVABRIK AS	13 670	357	17	298	2 670	272	-31	391	15	361	7 658	386	360	401	17 723	97	7,4%				
408	181	145	FERDMASTER OU	102 474	172	-29	419	6 929	194	47	215	62	94	6 195	403	1 529	189	4 701	177	7,5%				
409			SETOMAA TURISMITALO OU	1 202	421	28	216	2	426	9 110	341	1	422	6 171	405	200	419	356	327	7,4%				
410	170		THULEMA AS	82 371	190	-5	398	623	371	-86	418	3	410	15 299	221	710	323	647	298	7,3%				
411	260		HANSA CANDLE AS	158 206	132	4	370	3 011	259	-70	413	7	393	10 791	320	1 364	210	21 362	86	7,3%				
412	395		KEMOTEX BIO OU	6 591	393	5	362	210	403	-79	415	4	405	13 389	261	659	333	20	399	7,2%				
413		110	INTERCONNECT PRODUCT ASSEMBLY AS	116 809	158	8	350	4 301	227	-53	402	12	380	8 709	366	578	351	41 762	55	7,2%				
414	491		DECORA EHITUS AS	34 784	273	-22	417	4 097	234	-5	351	41	195	8 012	378	696	327	701	291	6,6%				
415	177		KLEMET AS	32 279	282	3	375	639	369	-55	403	7	394	9 446	349	1 153	243	2 602	219	6,5%				
416			ALVARELLI INVEST OU	5 461	398	-15	410	1 494	323	-47	398	8	391	11 215	311	2 731	104	91 027	27	6,4%				
417			TNC-COMPONENTS OU	107 739	165	-11	407	4 307	226	-94	425	19	347	10 863	317	848	288	16 000	103	6,3%				
418		479	SAARE MARTEX OU	7 060	390	3	377	198	407	-58	405	13	373	8 722	365	177	421	5 214	168	6,3%				
419	487		SANGAR AS*	157 402	133	1	387	368	388	-88	422	1	421	8 978	359	286	409	2 885	218	5,9%				
420		504	SILVA-AGRO AS	23 071	311	1	385	189	410	-21	375	3	409	5 891	409	699	326	2 546	221	5,6%				
421		346	Ü&A AS	18 703	329	-23	418	696	365	-92	424	7	395	11 807	293	2 338	121	4 124	189	5,2%				
422			VIRTEL GRUPP OU	11 186	373	-14	408	573	376	-69	412	15	363	7 877	381	589	349	1 698	242	5,1%				
423		367	LILINA OU	9 075	382	-6	400	852	353	-28	385	11	384	5 108	415	149	422	439	322	5,1%				
424	186	555	RONI REM AS	18 886	327	-5	397	181	413	-90	423	2	418	5 880	410	178	420	674	295	4,3%				
425	196		FLINT KAUBANDUS OU	16 932	339	-58	425	2 718	270	-64	410	14	366	8 813	363	2 419	118	16 224	102	2,9%				
426			MÄNNIKU METSATALU OU	749	425	-66	426	129	417	-86	419	3	415	4 066	419	749	313	16	401	0,0%				



Eesti tulevikuedu võtmeks on
uute ja nutikate tehniliste
lahenduste kiire kasutuselevõtt

(Signe Viimsalu Eesti Arengufondi büroojuht)

Eesti Arengufond on üks esimesi IPCentrexi kasutajaid Eestis.

IPCentrex - silmapaistev sidelahendus Telegrupilt

- Integreeritud kõnekeskus Call Center
- Kõnede salvestamine
- Väga suur valik telefone: WiFi, VoIP lauatelefon, GSM/WiFi, arvuti, konverentsitelefoniid, tavatelefonid.
- Abonendi hõivatus ja helisemise näit telefoni funktsiooninupul, kõnede "noppimine"
- Veebipõhine haldus, sh kõnepaketi muutmine ja telefonide seadistamine
- Helistaja numbri ja nimenäit
- Numbri automaatne valimine arvutist (CMR süsteemist, raamatupidamistarkvarast, Outlookist, veebilehelt jne.)
- Kõik tavapärase telefonikeskjaama funktsioonid
- Tasuta VoIP kõned



- IPCentrex on Elioni teenus, tooteinfo internetis www.elion.ee/ipcentrex

Telegrupp AS - Elion Ettevõtted partner, IPCentrex süsteemiintegraator ja volitatud edasimüüja.
Lisainfo tel: 6831591 (24h) või MIPC@telegrupp.ee või internetist www.telegrupp.ee

Telegrupp

Alanud on 2008. aasta äriväljaande

„ESTONIAN EXPORT DIRECTORY“

koostamine. Kasuta võimalust ja avalda
selles oma reklaami!



Eesti Kaubandus-Tööstuskoda koostöös Ettevõtluse Arendamise Sihtasutusega annab 2008. aasta jaanuaris juba 13. korda välja ärikataloogi "Estonian Export Directory". See on ettevõtjate töövahend, mis aitab Eesti firmadel oma kaupu ja teenuseid välis-turgudele viia ja mujalt maailmast partnereid leida.

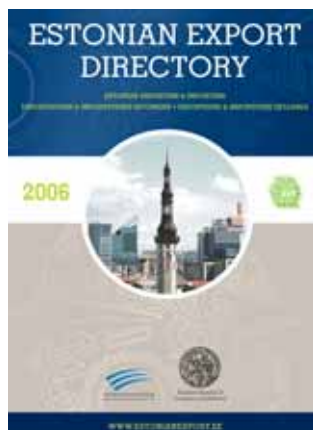
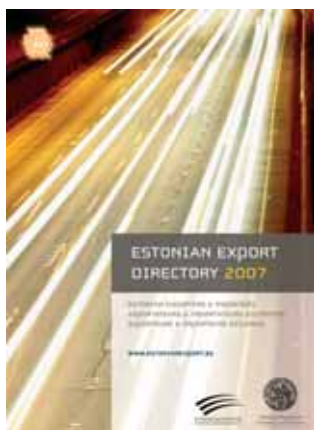
Mahukas väljaanne võimaldab tutvustada Eestit mujal maailmas, sest peale ettevõtete kataloogi sisaldab „Estonian Export Directory“ ka üldinfot Eesti majanduse kohta, statistikat ning kasulikku materjali neile, kes soovivad Eestis ettevõtlust alustada. Kogu see teave on raamatus nii inglise, saksa kui ka prantsuse keeles.

Väljaanne on saadaval ka CD-l ja Internetis www.estonianexport.ee.

Küsi infot reklaami ostmise kohta meie koostööpartnerilt:

Infoatlas AS • Tel: 626 6988

Lisainfo väljaande kohta: Piret Salmistu • Tel: 646 0244 • E-post: piret@koda.ee



Konkursi Ettevõtluse Auhind 2007 metoodikast

Alar Karis
žürii esimees
Tartu Ülikooli rektor



Konkursi Ettevõtluse Auhind 2007 eesmärgiks on edukate ettevõtete tunnustamine riigi ja ettevõtlusorganisatsioonide poolt, nende eeskujuks seadmine teistele (*best practice*) ning ettevõtlusteadlikkuse suurendamine ühiskonnas.

Konkursi tulemusena antakse välja kuus auhinda: Eksportöör 2007, Välisinvestor 2007, Tööstusettevõtte 2007, Innovaator 2007, Piirkonna Edendaja 2007, Turismi Uuendaja 2007, Aasta Areneja 2007 ja peaauhind Ettevõtluse Auhind 2007. Sel aastal on lisandunud üks uus kategooria – Tööstusettevõtte, mille eesmärgiks on eelkõige tunnustada tööstusliku tootmisega tegelevat Eesti ettevõtet.

Iga auhinnakategooria jaoks on välja töötatud oma hindamiskriteeriumid, ent mõned neist on ühised kõigi auhindade määramisel – kõigi kategooriate jaoks on oluline innovatiivsete lahenduste loomine ja rakendamine ning töökohtade arvu suurendamine.

Hindamiskriteeriumid ja metoodika on koostanud EAS-i spetsialistid koostöös Tartu Ülikooli majandusteadlastega, arvesse on võetud ka Andres Suti (Eesti Pank), Erik Terki (ETUI) ja Jaak Leimanni (TTÜ) arvamused.

Konkursil vabatahtlikkuse alusel osalevate ettevõtete analüüsi ja hindamise aluseks on kriteeriumide järgi välja töötatud ankeedid, mis saadetakse ettevõtetele täitmiseks.

Ettevõtete hindamine toimub kahes etapis. Esmalt koostatakse iga kategooria jaoks väljatöötatud metoodika põhjal (igale kriteeriumile on antud kindel osakaal) kvalifitseerunud ettevõtetest pingerida, millest kümme parimat ettevõtet lähevad edasi hindamisele EAS-i nõukodadesse. Nõukogud selgitavad välja iga kategooria viis nominenti ja nende seast ka võitja, võttes arvesse nii hindamiskriteeriume kui ka olulisi suundumisi Eesti majanduse arengu seisukohast. Žürii valib peaauhinna võitja erinevate kategooriate võitjate seast.



Parimad valis žürii koosseisus majandus- ja kommunikatsiooniminister Juban Parts, välisminister Urmas Paet, Eesti Panga president Andres Lipstok, eelmise aasta konkursi võitja Vertex Estonia juhatuse esimees Aleksander Rulkov, EAS-i nõukogu esimees Üllar Jaaksoo ja nõukodade esimehed Feliks Mägi, Kristjan Haller ja Meelis Paavel.

Ettevõtluse Auhind 2007 nominendid

Ettevõte	Asutatud	Põhitegevusala	Erakapital Eesti (%) 2006	Erakapital välis (%) 2006	Omakapital 2006 (mln kr)	Käive 2006 (mln kr)	Käibe muutus 2006 vrd 2005 (%)	Puhaskasum 2006 (mln kr)	Investeering põhivarasse 2006 (mln kr)	Töötajaid 2006	Käive töötaja kohta 2006 (mln kr)
KRIMELTE OÜ	1994	vuugihirmeetikule ja ehitusvahude tootmine	51	49	242,64	758,29	32	80,62	9,10	148	5,12
ABB AS	1991	energeetika ja automaatikatehnoloogia	0	100	270,03	1 375,78	39	58,61	160,61	704	1,95
VKG OIL AS	1999	põlevikvi ümbertöötlemine	100	0	633,78	1 077,63	46	344,42	156,53	397	2,71
ELION ETTEVÕTTED AS	1993	telekommunikatsioon, IT-teenused ja kaabellatviseioon	100	0	1 918,68	2 384,34	6	440,36	474,00	1 705	1,40
VIKING WINDOW AS	1997	puidust uste ja akende tootmine	100	0	89,56	233,37	52	39,72	31,04	190	1,23
TALLINK GRUPP AS	1997	meretransport	50	50	9 075,28	6 330,91	56	1 485,27	16 258,97	3 463	1,83

Tallink Grupp AS

Ettevõtluse Auhind 2007 • Turismi Uuendaja 2007

Eesti Konkurentsivõimelisim Ettevõtte 2007 • Konkurentsivõimelisim Turismiettevõtte 2007



Tuul purjedes ei rauge

Kümne aastaga suurimaks laevafirmaks Euroopas

„**E**lmine aasta oli hullumeelne, nii palju erinevaid sündmusi pole Tallinki ajaloo kunagi veel kokku sattunud. Me oleme teinud investeeringuid üle miljardi euro. Hea aasta oli. Kõik planeeritu kulges edukalt. Aga 2006 algas raskelt, sel aastal saab rohkem hingata,“ räägib Enn Pant.

Ettevõtte juhi ja omanikuga vesteldes jõuab mu peast mitu korda käia läbi mõte, et räägin eelmise aasta pressivaenlasega. Ka see sündmus mahtus Enn Pandi eelmise hullumeelse aasta sisse. Tallinki juht aga istub täiesti rahulikult vastaspool lauda ja räägib tasakaalukalt ettevõtte minevikust, olevikust ja tule-

vikust. Vaenlast pole temas tunda. „Ma annan tegelikult intervjuusid umbes kaks korda nädalas. Seda küll välispressile. Tallinki vastu tuntakse väga palju huvi. Kohaliku ajakirjandusega suhtlemist tuleb tõesti vähem ette. Olen tähele pannud, et Eestis müüb Tallinki uudis väga hästi, eriti peale seda, kui me börsile läksime.“

Viimane aastakümme on Tallinki jaoks olnud suurte väljakutsete ja edukuse rajamise aeg. Küsimusele, mis nüüd, kui ettevõtte sai isegi börsile viidud, motiveerib edasi töötama, vastab ettevõtte juht lihtsalt: „Kaine mõistus küll ütleb, et peaks tagasi tõmbuma.“

Tallinki Tartu maantee peakontori akendest merd ei paista. Aga ilmselt pole seda vajagi – töötajate mõtted on nii ehk naa merega seotud. Laevafirma eesotsas juba veidi rohkem kui viimased kümme aastat olnud Enn Pant tunnistab, et eelmine aasta oli veidi väsitav, aga samas ka väga positiivne aasta.

Aga Tallink on kasvav firma. Me oleme harjunud oma meeskonnas nii mõtlema ja nii see on. Meil on ka oma unistus või õigemini öeldes perspektiiv: olla vähemalt kümne aasta pärast suurim laevafirma Euroopas. Oma reisijateveo sektoris muidugi."

Eelmise aasta kordaminekud

Eelmisel aastal viidi lõpule Silja Line'i ostutehing – nii tekkis Läänemere maade suurim reisifirma. Silja ostmine on tekitanud sünergiaid ning võimaldanud turustuskuludelt kokku hoida. Silja Line'il on hetkel käimas suur restruktureerimisprogramm, mis kestab 2008. aastani. Selle tulemusena peaks tekkima lihtsam kulustruktuur ja uued tegutsemispõhimõtted. Tallink ja Silja Line töötavad välja ühtset strateegiat, misjärel on see plaanis ka kiiresti ellu viia.

Eelmisel aastal avati Tallinki hotell, mille täituvus on Enn Pandi sõnul väga hea. Välistatud pole, et hotellid avatakse ka Helsingis ja Stockholmis. Uus laev M/S Star toodi liinile, kasutusele võeti uus *shuttle*-teenus, mille populaarsus on hästi kasvanud.

Aprillis pandi käima Riia–Stockholmi liin. Selle otsuse üle on ettevõtte juht silmanähtavalt rahul. „Ma prognoosin näiteks seda, et viie aasta pärast on Riia liin mahult suurem kui Tallinna–Stockholmi liin. See liin on ennast igati õigustanud.” Läti pealinn oli enne seda laevatranspordi poolest üsna kehvast seisusest. Eelmine üritaja Rigas Juras Linija ei suutnud reisijatevedu hästi toimima panna.

Praegu on Tallinki jaoks valmimas kolm laeva, kaks saavad valmis 2008. aasta kevadeks, üks valmib 2009. aasta kevadeks. Kus nad kurseerima hakkavad, seda ei oska Enn Pant täpselt veel öelda. „Kui võtta meie laevapark, siis praegu vanemat kui 22 aastat vana laev meil pole. Euroopas on aga selline hea tava, et laev on



Foto: Andras Kralla / Äripäev

moraalselt vana siis, kui ta on seilanud 35 aastat. Lihtne arvutus ütleb, et umbes 12 aasta pärast võime oma laevad näiteks kusagile Kariibi merele müüa.”

Eksivad need, kes arvavad, et Tallinkil on nüüd kõik tehtud. Kuivlastiturule firma loomulikult minema ei hakka, lubab Pant. Küsin, ega kruisilaevandusse pole kiusatust tulnud sekkuda. „Mitte veel praegu,” vastab Pant. „Aga ma ei välista üldse, et 5–7 aasta pärast me selle otsuse ka teeme. Peab lihtsalt vaatama, millal on õige aeg.”

Personal on oluline

Eelmisel aastal oli Tallink EMORI küsitluste järgi kõige mainekam tööandja. Aga nagu ka mujal ettevõtluses, on personali otsimine siiski probleemne. „Pidevalt on puudu just teenindajaid, kellele kõike elementaarset otsust lõpuni ettevõttes õpetada tuleb.” Pant lisab, et kunagi mõtlesid nad Tallinkis isegi oma teeninduskooli püsti panna, sest millegipärast on just teenindamise õpetamine Eestis peaaegu olematu. Ja ei ütle ka siinkohal ettevõtte juht, et nad seda kunagi ei tee: „Võib-olla kunagi peamegi seda tegema.”

Enn Pant kiidab oma väga head meeskonda, mis toimib nagu ühtne löögirusikas. See ongi tema arvates edu alus. Need inimesed, kes praegu koos igapäevast tööd teevad, on suures osas koos olnud juba viimased kümme aastat. Loomulikult on häid inimesi ka juurde tulnud.

Paberimajandusega Tallinkis ilmaasjata ei tegeleta. Kui vähegi saab, siis püütakse küsimused suuliselt, lihtsate kokkulepetena, ära lahendada. „Bürokraatiat on meil tõesti vähe. See on see, mis pani Silja Line'i juhte alguses imestama. Kus paber selle kohta on, et see ära tehakse, küsiti tihti. Aga meil polnud. Meil peavad kokkulepped. Ma ei pea mitte kunagi muretsema, et mingi ülesanne täitmata jääb, ma saan oma meeskonna peale väga kindel olla,” räägib Pant.

Lõpuks küsin, mis Tallinki juhti viimasel ajal nõrdima on pannud. Pika mõtlemise peale meenub talle siiski üks juhtum. Riigieelarvesse kirjutati mõni aeg tagasi sisse laevandustoetused. Siis tuli Edgar Savisaar ministriks ja need toetused kahandati kaubalaevatoetusteks. Enn Pant muigab: „Riik pole meid kunagi eriti aidanud, aga samas pole ka kaikkaid kodaratesse loopinud.”

Minu kujutelm, et laevafirma juhil on nii kiire, et vaevalt ta ise jõuab väga palju meritsi sõita, saab jutujamist lõpuks põrmustatud. Küsimuse peale, millal Enn Pant ise viimati laevaga sõitis, on vastus selline: „Jah, sellest on nüüd küll juba pikk aeg möödas, juba kaks nädalat pole käinud, nüüd homme üle pika aja saan minna,” lausub ta tõsiselt.

Reisijaid Tallinkil jätkub. Juulikuus näiteks vedasid laevad üle vee ligi miljon reisijat. See on vaid natuke vähem kui meie kodumaal rahvast kokku.

AS Tallink Grupp on Läänemere juhtivaid laevanduskontserne, kes annab tööd ligi 6000 inimesele Eestis, Soomes, Rootsis, Lätis, Saksaamaal ja Venemaal. Tallink Grupil on kokku 20 laeva ja ettevõtte opereerib 7 laevaliini.

Laevanduse ajaloost Eestis

1940. aastal enne Nõukogude okupatsiooni sõitis Eesti lipu all ligi 440 mitmesugust laeva, neist 150 kaugsõidus, millega oldi 21. kohal maailmas. Pärast sõda taastati reisilaevaliiklus Tallinna ja Helsingi vahel alles 1965. aastal, mil seda liini sõitis ainult üks Nõukogude alus – Vanemuine. Hiljem vahetas Vanemuise välja reisilaev Tallinn ja 1980. aastal Georg Ots.

1989. aastal loodi laevaliikluse arendamiseks Soome lahel Soome ja Nõukogude Liidu ühisfirma Tallink, mille asutajateks olid Palkki-yhtymä Oy, Tallinna linn, Tallinna Sadam ja riigifirma Eesti Mere-laevandus.

Esimene laev, mis hakkas Tallinki värvides Helsingi ja Tallinna vahel kaupa ja reisijaid vedama, kandis nime Tallink. Reisilaev Tallink tegi oma esimese reisi Tallinna-Helsingi liinil 8. jaanuaril 1990 Soome lipu all. Tallink hakkas Eesti lipu all sõitma 30. juunil 1992.

Tallink Grupp AS 2006	
Müügitulu (mln kr)	6 330,9
Müügitulu kasv	38%
Kasum (mln kr)	1 485,3
Kasumi kasv	214%
Töötajate arv	3 463
Investeeringud (mln kr)	16 259
Omakapitali tootlikkus	25%

Turismi Uuendaja 2007 nominendid

Tunnustatakse võimekaid ettevõtteid, kes on välja arendanud uuenduslikke ja kvaliteetseid turismitooteid, mis on konkurentsivõimelised nii Eestit külastavate välis- kui ka siseturistide seas.

Ettevõtte	Põhitegevusala	Asutamisaeg	Müügi käive 2006 (mln kr)	Puhaskasum 2006 (mln kr)	Toojõukulud 2006 (mln kr)	Omakapital 2006 (mln kr)	Keskmine töötajate arv
HANSABUSS AS	reisijate tellimusvedu bussidega	1996	85,6	2,100	29,28	11,15	228
KUMARI REISID OU	keskkonna- ning loodusturismialaste õppereiside korraldamine	2003	1,6	-0,020	0,06	0,05	2
KUMU KUNSTIMUSEUM	Eesti Kunstimuseumi filiaal	2006 veeb	10,0	-	5,35	0	48
TALLINK GRUPP AS	reisijate ja kauba merevedu	1997	6 330,9	1 485,300	959,78	9 075,28	3 463
KILPLANE OU	turismiteenused, käsitööeseme valmistamine, kokkuost ja muuk, meelelahutusürituste korraldamine	2006 mai	0,1	0,008	0,02	0,05	3

Hansabuss AS

Hansabuss AS alustas aktiivset tegevust 1996. aasta alguses. Kontserni kuulub 3 ettevõtet: emaettevõtte Hansabuss AS ning 2 tütar-ettevõtet – Mulgi reised AS ja Hansabuss Latvia SIA. Põhitegevusalaks on reisijate tellimusvedu bussidega. Eesti-sisesed veod moodustavad müügitulust umbes 81% ning rahvusvahelised veod 19%. Mulgi Reised opereerib kohalikke liinivedusid Viljandi linnas ja maakonnas ning samuti Valga maakonnas. 2006. aastal hakkas ettevõtte pakkuma kaubamärgi Hansarent all juhita renditeenust uute sõiduautode, väikebusside ja matkabussidega. Ettevõttes töötab viimastel andmetel 102 töötajat. Tallinn City Tour toodi turule 2005 aastal. Saanud positiivse vastukaja osaliseks nii turistide, kui ka kohaliku elanikkonna hulgas, otsustati pakutavat teenust veelgi atraktiivsemaks ning põhjalikumaks muuta. Seega lisandus aastal 2005 avatud ühele liinile (punasele) 2006 aastal kaks uut liini – roheline ja sinine. Roheline liin kulgeb kesklinnast idapoolsetesse linnaosadesse ning sinine Rocca al Mare – Tallinn City Tour katab seega kolme liiniga pea kogu Tallinna ning tutvustab seda sisukalt nii turistile kui ka kohalikule elanikkonnale.

Kumari Reised OÜ / Estonian Nature Tours

Ettevõtte eelkäijaks on FIE Marika Mann, kes alustas tegevust 2001. aastal matkakorraldajana Matsalu Looduskaitsealal. Ettevõtte põhitegevusala on keskkonna- ning loodusturimialaste õppereiside korraldamine. Ettevõtte pakub linnuvaatluspakette välituristidele (70% netokäibest) ning reise looduskaitsealadele (30%). Aastal 2005 moodustas siseturism 43% ning eksport 57% ettevõtte müügitulust. 2006. aastal võeti kasutusele uus kaubamärk Estonian Nature Tours (linnuvaatlus- ja õppereisid). 2005. aastal palgalist tööjõudu ei kasutatud, kõik teenused osteti sisse.

Foto: Kumari Reised OÜ



Elion Ettevõtted AS

Innovaator 2007



Elion pürrib teleturu liidriks

Tänavu ettevõtluse auhinna aasta innovaatori kategooria võitja, Eesti suurima telekomifirma

Elion siht on saada ülejärmiseks aastaks 100 000 digitaaltelevisiooni klienti.

Eesmärk jõuda 100 000 digi-TV kliendini näib lihtne, sest pooleteise aastaga edastab Elion telepilti juba enam kui 40 000 kliendile. Kiirus ja innovaatus, millega Eesti Telefoni järeltulija teleturgu hõivab, on peadpööriv ning lubab firmat nimetada maailma kõige kiiremini arenevaks digi-TV pakkujaks. Teisalt on tähelepanuväärne ka avatus, millega eestlased on digi-TV omaks võtnud.

Ettevõtte juht Valdur Laid kuulutab kvaliteetse teleteenuse võidukäiku Eestis. Soodsa pinnase Elioni digitaaltelevisiooni turuletulekuks mullu kevadel löid mõned lihtsad eeldused. Laid toob neist esile Interneti-kasutuse kiire kasvu ning digi-TV võrguseadmete tehnoloogia võimsa arengu. Pealegi on Elionil ajaloolistest Eesti Telefoni aegadest suhteliselt hästi üles ehitatud lühikeste ja kvaliteetsete liinidega kaablivõrk, mis võimaldab firmal peagi ilma väga suurte lisakulutusteta enam kui 400 000 majapidamisele digitaalset telepilti edastada.

Mõned loogilised eeldused digi-TV võidukäiguks olid veel. Tasuta ja katuseantenniga näeb analoogtelepilti Eestis kuni 2012. aastani. Seejärel saab siin vaadata vaid digitaaltelevisiooni ning analoogantenni võib vanaraua kokkuostu viia. Soome läks digi-TV-le üle juba tänavu septembri alguses.

Tulevik toob seega n-ö maksuliste televaatajate arvu kasvu, uusi kliente saavad kõik, kes suudavad pakkuda kvaliteetset pilti.



Foto: Toomas Tuul

Tänasele edule pandi nurgakivi neli aastat tagasi Elioni kaubamärgi turuletulekuga. "Siis panime strateegia paika – me ei paku tooteid, vaid terviklahendusi," räägib Elioni juht Valdur Laid. "Pakume kõike, mida "torude" kaudu uudsete tehnoloogiatega saab pakkuda, nii eile, täna, kui ka homme."

Lähiaastatel vahetavad paljud oma vanad telerid uute ning järjest odavnevat LCD- ja plasmateleteri vastu. Sellise teleri omanik ei taha vaadata sahisevat pilti, vaid võtab digi-TV- või mõne muu kvaliteetset telepilti pakkuva teenuse.

Elioni kiire edu võtmena märgib Laid ka seda, et kaabeltelevisioonifirmad on olnud laisad ning pakkunud teenust vaid seal, kus see on neile mugav – kortermajades. “Maksujõuline publik eramurajoonides, näiteks Nõmmel, Kakumäel ja Viimsis, on jäänud korraliku teleteenuseta,” tõdeb ta.

Elion tõi digi-TV turule ajal, kui maailmas oli see oma kiire arengu alguses. Teenuse kvaliteedi kontrollimiseks pidas Elion oluliseks seda, et telepilti ei osetud mitte sisse, vaid suudeti signaal ise maha võtta. Teenuse kiireks arenguks lõi firma ise digi-TV-tarkvara, kuigi sedagi saanuks sisse osta.

Läinud aasta kevadel oli digi-TV maailmas suuresti alles oma võidukäigu alguses. Euroopa suurtest telekomifirmadest olid teenusega turul vähesed, näiteks France Telecom ja Belgacom. Elioni Rootsi emafirma TeliaSonera jõudis teenusega turule samuti Elionist varem, juba 2005. aasta alguses, kuid suutis aastaga saada vaid tuhat klienti. Seega hõivas Elion teleturгу teistest n-ö rahvuslikest operaatoritest suhtarvudes märksa kiiremini. “Mõtlesime, et rootslastest oleme ikka paremad, ning seadsime endale eesmärgiks 2006. aasta lõpuks saada 7000–8000 klienti. Tegelikult oli meil aasta lõpuks 28 000 klienti,” räägib Laid, imestades kiiruse üle, millega Eestis teenus omaks võeti.

Kiirele kliendibaasi kasvule aitas kaasa agressiivne reklaam, milles pakuti digi-TV vaatamiseks vajalikke seadmeid ehk digiboksi kaheaastase lepingu sõlmimisel tasuta.

Elioni teleteenuste turuosa Eestis on praegu kümme protsenti ja see number kasvab konkurentidest, kellest peamised on Starman, STV ja Viasat, palju kiiremini. Nendest, kes maksavad televiisori vaatamise eest, on 25–30 protsenti Elioni kliendid.

Eduloosse tekkisid möödunud sügisel aga mõrad, sest Elioni digi-TV paljudel klientidel ei toiminud. Pilt hakkis ja virvendas või kadus hoopis, firma sai kõva kriitikat ning nõrдинud kliendi ummistasid Elioni klienditeeninduse telefonid. Probleeme põhjustasid Elionile tarnitud praakseadmed, mida allhanke korras kusagil vaesemas riigis toodeti. “Seadmed olid vigased, ent sellest arusaamiseks kulus tarnijal kahetusväärselt kaks-kolm kuud,” meenutab Laid. Tarnijaks oli ajakirjanduse andmetel Nokia. Laid hindab toonast olukorda firma jaoks kriitiliseks. Maine kannatas, sest kvaliteetne teenus oli Elioni üks põhisonumeid. Positiivne oli Laidi sõnul aga see, et kliendid uskusid: Elion saab asja korda. Ning asjad saidki aasta lõpuks korda. Täna on Elion ka suhted Nokiaga ära klaaritud.

Edasi vaatab Elion vaid tulevikku. Tänavu suvel käivitati digi-TV videolaenutuse teenus, kust on kolme kuuga laenutatud filme ja

saateid enam kui 50 000 korral. Praegu on ligi 500 laenutust päevas. “Digilaenutuse sisu on alguseks väga hea, aga see täieneb veel. Sealt saab näiteks koju karaoke, korralik valik on ka ETV kultuuri-pärandist, palju Eesti filme, Hollywoodi kassahitte...”, räägib Laid. Seejuures toimib laenutus lihtsalt paari nupuvajutusega telekarpuldil.

Digi-TV laenutusega läheb Elion tema sõnul traditsioonilisi ärimudeleid murdma. Väärtfilmide laenutus eeldab kokkuleppeid filmikompaniidega, mis ei sünni kergelt. Filmistuudiotega jaoks on telekomifirmad täiesti uued partnerid. Siiani on ju filmilevi käinud rada, kus kõigepealt jõuab teos kinno, siis kaabeltelevisiooni ning lõpuks DVDna tavapärasesse videolaenutusse.

“Me pole veel saanud kaubale näiteks Sony, TimeWarneri ega Disneyga. Aga mitte seetõttu, et oleksime laisad ja lollid. Vaid me ei ole saavutanud normaalset kokkulepet. See on nende jaoks uus maailm,” selgitab Laid.

Kuhu digi-TV ja multimeedia areng tulevikus jõuab, on suuresti fantaasia küsimus. Laid arvab, et telekas saab koduse multimeedia-elu ja meelelahutuse keskpunktiks. Sügisest käivitab Elion uuen-duse, mille tulemusena saab televisiooni kaudu sõpradega videoid ja fotosid jagada. “Pole kaugel aeg, kus kliendid saavad kodus teleri ees, pult käes, miljonimängu mängida või siis teleriekraanilt helistaja otsepidiliga telefonikõnesid vastu võtta,” fantaseerib ta.

Mitmesugused terviklahendused moodustavad Elioni tuludest praegu juba üle poole. Telefonisideteenus, mis veel kuus aastat tagasi moodustas firma käibest 90 protsenti, on tänaseks kahanenud 40 protsendini.

Elion Ettevõtted 2006

Müügitulu (mln kr)	2 384,3
Puhaskasum (mln kr)	440,4
Töötajaid (keskm.)	1 237
Investeeringud	474
põhivarasse (mln kr)	
Interneti püsi- ühendused (aasta lõpus)	132 900 (turuosa 56%)

Linnar Viik:

„Elion võinuks Eestist välja laieneda.”

Elioni nõrkuseks pean pärandit, mille firma sai kaasa suurelt fikssidevõrku haldavalt organisatsioonilt Eesti Telefon. Elioni plussiks on aga see, et firma andis endale oma nõrkustest aru ning suutis erinevalt paljudest teistest endistest monopoolsetest telekomifirmadest kenasti IT-turule minna ja aktiivselt andmesideturgu võita. Seda olukorras, kus rahvusvaheliste kõneteenuste hinnad lähenevad nullile. Sealt edasi on edukalt mindud tele-, multimeedia- ja muude elektrooniliste sisuteenuste turule. Need on teenused, mille eest makstakse, ja see on Elioni tugev trump.

Paar aastat tagasi oleksin oodanud Elionilt, et TeliaSonera kontsern annab talle vabama voli liikuda oma kogemuste baasilt teistele turgudele, aidates kaasa arengule Lätis ja Leedus ning Venemaal. Elionil oli ja on ka praegu selleks sisemist võimekust, kogemusi ja pealehakkamist. Aga takistuseks on kontserni poliitika.

Tulevikus saab Elioni eeliseks see, et nad näiteks teatavad 2008. aastal, et kogu sisu, mis televisioonieetrisse paisatakse – uudised, filmid, kontserdid, muud saated –, saab klient nende teenusega vaadata tagantjärele mis tahes ajahetkel. Selliseks asjaks on neil olemas nii infrastruktuur kui ka kompetents. Ja ma ei usu, et keegi teine suudaks Eestis seda nii edukalt pakkuda kui Elion.

Allan Martinson:

„Tahan palju „jämedat toru” hea hinna eest.”

Elion on muu maailma telekomidega võrreldes üks eesrindlikumaid, kiiremini uusi asju vastu võtvaid firmasid. Alates sellest, millised on nende teenuste hinnad ning milline on teenuse kvaliteet, lõpetades lairiba- ja IPTV-lahendustega. Eesti on nende lahenduste osas maailmas üks eesrindlikumaid riike ja Elion on andnud selleks suure panuse.

Soovitan Elionil tulevikuski olla sama tubli, jälgida kõike maailma telekomimaastikul toimuvat ja suuta kõikidele trendidele kiiresti reageerida.

Kogu kommunikatsioon muutub IP-põhiseks, netikiirused kasvavad. Mul on täna kodus 12-megabitine Internet ja see on päris vinge, aga paari-kolme aasta pärast võib-olla tahan juba 20–30 Mbit kiirust. Sest võib-olla tahan näiteks neljas toas nelja eri IPTV-telekanalit vaadata ja teha veel arvutiga tööd. Ehk siis on vaja mul palju „jämedat toru” hea hinna eest.



Foto: Prit Simson / Eesti Päevaleht



Foto: Prit Simson / Eesti Päevaleht

Innovaator 2007 nominendid

Tunnustatakse neid ettevõtteid, kes on väljapaistvate uuenduste abil majandusedu saavutanud, et seeläbi motiveerida Eesti ettevõtjaid oma ettevõtetes innovaatilisi tegevusi algatama, toetama ja teostama.

Ettevõte	Põhitegevusala	Müügikäive 2006 (mln kr)	Puhaskasum 2006 (mln kr)	Toojõukulud 2006 (mln kr)	Omakapital 2006 (mln kr)	Keskmine töötajate arv
TELEGRUPP AS	infotehnoloogia- ja sidelahendusteenused	77,99	5,24	11,86	13,62	35
MOBI SOLUTIONS OU	uudsete mobiilside rakenduste ning m-teenuste pakkumine	14,43	2,76	2,36	4,34	21
ELION ETTEVÕTTED AS	telekommunikatsiooni- ja IT-ettevõtte	2 384	440,36	335,93	1 919	1 237
LASER DIAGNOSTIC INSTRUMENTS AS	teadus-arendusasutus, mis tegeleb laser- ja optiliste tehnoloogiate väljatöötuste, tootmise ja kasutamisega loostuses, ökoloogias ja meditsiinis	21,69	0,04	6,79	21,81	24
EMT AS	mobiilsidevõrkude ja -süsteemide loomine ja haldamine ning nendega seotud teenuste tootmine, turustamine ja müümine	2 914,93	883,87	127,99	1 510,53	323

Telegrupp AS

Telegrupp lõi virtuaalse telefonikeskjaama

Aasta innovaatori nominendil Telegrupil on põnev uudis – ettevõtete virtuaalne VoIP-telefonikeskjaam ehk IPCentrex. Firma juhatuse esimees Ivo Rimmelg ütleb, et virtuaalseks keskjaamaks nimetatakse IPCentrexit seetõttu, et seda kasutades pole firmadel mingeid seadmeid vaja, kõik telefonid töötavad arvutivõrgus. “Selle jaoks ei ole vaja ka mingeid eraldi telefoninumbreid, lahendus töötab ettevõtte olemasolevate telefoninumbritega,” lisab ta.

IPCentrex on iseenesest olnud mujal maailmas kasutusel juba mõnda aega, tunnistab Rimmelg. Siiani pole aga selle omadused olnud võrreldavad tavapärase telefonijaamadega ja ettevõtetele tähendas IPCentrex kasutuselevõtt tagasiminekut. Seetõttu pole ka olemasolevate lahenduste edu olnud märkimisväärne. “Julgeme öelda, et ajaloos on keeratud uus lehekülg. Kes veel firmasse tavalise telefonikeskjaama ostab, see peab küll suur ajaloo huviline olema,” lausub Rimmelg. „Telegrupi poolt loodud ja koostöös Elioniga pakutav IPCentrex katab kõik need omadused, mis on telefonikeskjaamadel, kuid peale selle on tal veel palju-palju muid omadusi, millest ettevõtte on siiani ainult unistanud,” räägib ta. Mitte asjata ei tõsta Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus Telegrupi puhul esile just aktiivset PR-tegevust.

IPCentrex puhul on Telegrupil välja töötatud ka mobiilsidelahendus MobileIPCentrex, mis võimaldab näiteks sekretäri noppida töötajate mobiiltelefonikõnesid ja näha oma VoIP-lauatelefonist või arvutist, kui töötajad mobiiliga räägivad. Lisaks võimaldab see nii fiksi- kui ka mobiiltelefonikõnesid salvestada ja seadistada keskjaama veebikeskkonna kaudu.

IPCentrexit kasutavad Rimmelga sõnul juba mitu Elioni klienti, peamiselt on selle valinud teenindusega tegelevad firmad, mis vajavad kõnekeskust. Kõige prominentsema IPCentrex kasutajana nimetab ta Arengufondi.

Küsimusele, kuidas IPCentrex teenus loodi, vastab Rimmelg, et juba neli aastat tagasi oli võimalik ennustada telefonikeskjaamade äri vähenemist. Osaliselt seetõttu, et alternatiivina võeti kasutusele mobiiltelefonid, teisalt põhjustasid seda Skype'i- ja Cisco-sarnaste alternatiivlahenduste saabumine. Kõigil IPCentrex alternatiividel olid Rimmelga sõnul oma puudused. “Panime Telegrupis tahvlile tühja lehe ja hakkasime sinna kirjutama, mida kliendid tahavad. Järgmisena otsisime, mis on maailmas juba olemas ja mida on vaja ise teha,” räägib Rimmelg. „Tuli välja, et ise oli vaja arendada päris palju ja see ei osutunudki nii raskeks, nagu alguses tundus. Hea meeskond suudab korda saata imesid.”

Peale eestlaste osalevad Telegrupi rakenduste arendamisel üks sakslane ja üks prantslane. Lahendusi aitavad müüa rootslane, soomlane ja britt, kes kõik on rohkemal või vähemal määral Eestiga seotud.

Telegrupp tegeleb nõrkvoolusüsteemidega, see tähendab arvuti-, side- ja turvalahendustega. Selle hulka kuuluvad juhtmega ja juhtmeta arvutivõrgud, serveriruumid, telefonijaamad, videovalvesüsteemid, helindussüsteemid, lameekraanidega videoreklaamisüsteemid ning konverentsisüsteemid. Lisaks tegeletakse projekti-juhtimisega ning pakutakse täislahendusi osaliselt allhanget kasutades. “Meie üks suurimaid ja põnevaimaid objekte on olnud kahtlemata Kunstimuseumi ehitus. Hetkel on käsil Viru Vangla nõrkvoolusüsteemide ehitus ja vähem kui aasta pärast algab töö Põhja-Eesti Regionaalhaigla X korpuse kallal,” lausub Rimmelg.



Foto: Laser Diagnostic Instruments

Laser Diagnostic Instruments (LDI)

Laserifirmal mitu rauda korraga tules

Endel Sifi firmalt Laser Diagnostic Instruments (LDI) tuleb uusi ja põnevaid teaduslikke projekte nagu Väändrast saelaudu. Koostöös teadlaste ja tehnoloogiafirmadega üle maailma arendatakse, luuakse ja müüakse mitmesuguseid uusimaid elektro-, optika-, laser- ja spektraaltehnoloogiatel baseeruvaid seadmeid. LDI äriarendusjuht Aarne Leisalu räägib, et firma loodud seadmeid kasutatakse mitmesuguste ülesannete lahendamiseks looduskeskkonna, põllumajanduse, tööstuse ja biomeditsiini valdkonnas. Peale seadmete arendab, toodab ja müüb ettevõtte neis kasutatavat tarkvara. Leisalu sõnul on LDI valmistatud lidareid kasutatud keskkonnaseisundi seires või sellealases teadustöös Poolas, Kanadas, Rumeenias, Saksamaal, Venemaal ja alates järgmise aasta algusest ka Eestis. Mitmetes riikides on LDI ka ise keskkonnaseisundit mõõtnud.

Lidar on seade, millelt suunatakse laserkiired objekti – näiteks õlilaigu – peale. Kiir ergastab objekti ja annab peegeldusena tagasi laiaribalise fluorestsents-spektri. Arvuti analüüsib tulemust ning määrab muu hulgas objektis sisalduvad ained, nende hulga ja täpsed koordinaadid. Reostuse puhul saab nii lihtsamini tuvastada, millega on tegu ning kui laialdane reostus on.

LDI on Kanadasse müünud lennuliidari. Lennukile paigaldatud seadet kasutati edukalt ka naftareostuse avastamisel Eesti vetes ning seetõttu müüaksegi üks lidar peagi piirivalveametile. Laevalidar müüdi riikliku tellimuse alusel Rumeeniasse. Leisalu sõnul on LDI koos oma tütarettevõtetega andnud litsentse oma tehnoloogia kasutamiseks Kanada, Venemaa, Hollandi ja USA ettevõtetele, mis toodavad ja müüvad neid väga paljudesse riikidesse üle maailma. LDI International Kanadas tegeleb näiteks litsentsi alusel naftaleiukohtade otsimisega.

Koostöös Tallinna Tehnikaülikooli teadlastega ning Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse finantseeringu abil on LDI välja arendanud meditsiiniseadme Diamon, mis monitoorib dialüüsi. Lisaks on firma varasematel aastatel koostöös Venemaa ja Kanada meditsiiniteadlastega välja töötanud tuberkuloosi, günekoloogiliste ja nahahaiguste, haavade ravi jms laserraviseadme Maria.

Eraldi koostööprojekt on LDI-l ühe USA ettevõttega. Koos töötatakse välja pulbrite detekteerimise seadet, mis kannab nime Nartest. Koos Toidu- ja Fermentatsioonitehnoloogia Arenduskeskusega ning EAS-ist saadud raha abil tegeletakse projektiga „Joogivesi“. Siin on Leisalu sõnul märksõnaks erinevate jookide kvaliteedikontroll tootmis- ja müügiotsuses. LDI-le kuulub kaheksa patenti või kasuliku mudeli tunnustust eri riikides. Ettevõtte n-ö ajuportfell on aukartustäratav: 26 inimesest viiel on doktorikraad, kolm on teaduste magistrid, kümme diplomeeritud insenerid ja neljal bakalaureusekraad. LDI kasutab oma arendustöös ka mitmete teadlaste abi üle maailma.



Foto: Ranno Volmar / Eesti Päevaleht

Mobi Solutions OÜ

Mobiilsete tarbijateenuste teerajaja Mobi Solutions

Mobi Solutions, mille omanikeringi kuulub IT-guru Linnar Viik, on tuntud kahte liiki teenuste poolest. Esiteks mobiiliteenused – mobiilsed tarbijamängud, SMS-teenused veebilehtedel ja mobiilisisu pakkumine – ning teiseks mobiilse tehnoloogia tarkvara arendusprojektid.

Mobi kliendid on firma juhatuse liikme Lauri Kinkari sõnul firmad, mis kasutavad mobiililahendusi oma töös, kuid nii mõndagi põnevat teenust pakutakse ka eraisikutele. Klientide nimistust leiab rea ettevõtteid alates Olympic Casinost lõpetades ajakirjaga Cosmopolitan. Klientide seas on ka palju reklaami- ja meediaagentuure.

Kinkar jagab Mobi teenused kahte gruppi. Esiteks turunduslahendused, mille alla kuuluvad peamiselt mobiilsed tarbijamängud ja turunduseesmärkidel kliendibaasile saadetavad lühisõnumid. “SMS-tarbijamänge korraldatakse Eestis päris palju ning see formaat on saavutanud kogu Baltikumis suure populaarsuse. Samas ei ole SMS- ning saada-ja-võida-tüüpi kampaaniad kaugelgi ainus mobiiliturunduse vorm,” räägib Kinkar. “Mobiilide ja tehnoloogiate arenedes avaneb järjest uusi uksi, näiteks WAP- ja kaamera-telefonid,” lisab ta. Mobi eesmärk on olla selliste teenuste osas teerajaja, oma valdkonna innovaator number üks.

Teine Mobi teenuste liik on mitteturunduslikud mobiiliteenused alates SMS-i teel tehtavatest broneeringutest ja veebilehele sissepääsuparoolide müümisest kuni firmade sisesuhtluseks mõeldud sõnumisaaatjani. Mobiiltelefon on Kinkari sõnul kiire ja personaalne viis tuua oma teenused iga inimeseni ajast ja asukohast sõltumata. Lisaks on mobiiltelefon kasutajale mugav maksekanal, mille abil lunastada näiteks pääse ajakirja võrguversiooni.

Peale SMS-teenuste tegeleb Mobi lihtsalt kõnel põhinevate teenustega. Näiteks teenus “Lutikas Ets” salvestab mobiilikõne ja saadab selle pärast e-kirjaga salvestajale.

See pole aga veel kõik. Mobi teeb koostööd avaliku sektoriga – näiteks Tartu linnaga – kodanikele suunatud mobiiliteenuste väljaarendamisel. Samuti on firma partnerid 20 kooli üle Eesti, mille õpetajad suhtlevad õpilaste ja nende vanematega SMSi teel.

Kui siiani on Mobi tegutsenud peamiselt Baltikumis, siis värskem projekt nimega Fortumo on suunatud tervele Euroopale. “Fortumo on n-ö ettevõtlusplatvorm, mis võimaldab igal inimesel luua rahvusvaheline ning kergesti hallatav SMS-teenus, see käib sama lihtsalt kui blogi avamine,” ütleb Kinkar. Esimesed Fortumo rakendused avanevad Skandinaavia ja Baltikumi kasutajatele tänava sügisel.

Kinkari sõnul on Mobi eesmärk kasvada senise tempoga peale Eesti ka Lätis ja Leedus ning liikuda erinevate projektidega Skandi-

naaviasse ning teistesse Euroopa riikidesse. Lisaks laienemisele on firma jaoks tähtis uute rakenduste arendamine. Igal aastal püütakse turule tuua kaks-kolm täiesti uut teenust.

“Kuna mobiiltelefoni roll inimeste igapäevaelus kasvab ning saab järjest uusi mõõtmeid, kasvab ka mobiilsete lahenduste kasutamine nii turunduses kui ka teistes äriprotsessides,” ütleb Kinkar.

EMT AS

EMT ootab Eestis esimesi m-valimisi

EMTd peab Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus kindlaks aasta innovaatori nominendiks. Firma on aastaid järjekindlalt liikunud pidevalt uute ja innovaatiliste lahenduste loomise sihil, pakkudes samal ajal kõrgeima kvaliteediga mobiil- ja andmesideteenuseid.

Viimane suurem teenus, millega EMT tänava aprillis turule tuli, oli Mobiil-ID. “Tahtsime pakkuda elektrooniliseks asjaajamiseks käepärast alternatiivi ID-kaardile, mille puhul inimesed töid välja väikese kartuse selle ees ja keerukuse,” ütleb EMT avalike suhete juht Kaja Pino. Kliendid on tema sõnul siiani mobiiltelefoniga kasutatavad teenused kiiresti omaks võtnud – hea näide on mobiiliga parkimine. Seetõttu oli Pino sõnul alust arvata, et ka mobiiliga tehtav isikuvastamine ja digiallkirja andmine ei tundu inimestele ületamatu.

Praegu on Mobiil-ID-l 1100 kasutajat, kui mitte arvestada Mobiil-ID SIM-kaardi omanikke, vaid neid, kes seda tegelikult ka enda tuvastamiseks kasutavad. “Kuna suvi oli vahel, siis me pole teinud teenusele reklaami, selle turundamine on alles ees,” ütleb Pino. Mobiil-ID-teenuse sihtgruppi kuuluvad kõik, kes töötavad arvuti taga ning kellel on vaja teha enda identifitseerimist nõudvaid toiminguid alates pangatehingutest lõpetades dokumentide tellimisega. Uue teenuse eelisenäiteks pankade koodikaartide ees toob Pino välja suurema turvalisuse, mistõttu Mobiil-ID-ga saab sooritada suuremaid tehinguid. Eelis PIN-kalkulaatori ees on see, et puudub vajadus ühe lisavidina – PIN-kalkulaatori – järgi pangatehingute tegemisel. Erinevalt ID-kaardist ei vaja Mobiil-ID kaardilugejat ning seda saab kasutada suvalises arvutis, ka välismaal. EMT arendas Mobiil-ID-teenuse välja koostöös Sertifitseerimiskeskusega. Ettevõtte peab võimalikuks sellega laieneda ka välisriikidele. Pino tunnustab, et teenuste eksport ongi firmal viimastel aastatel kuidagi unarusse jäänud.

Küll aga on EMT-l Eestis teenustega palju tööd. “Tõsiselt hea meel on, et poliitikud on oma avaldustes toetanud Mobiil-ID kasutusele võtmist ka valimistel,” sõnab Pino, viidates eesmärgile teha Eestis maailma esimesed m-valimised. Mobiil-ID hääletamisel kasutamine eeldab seadusemuudatust, sest praeguse seaduse kohaselt võib e-valimiseks kasutada ID-kaardil olevaid sertifikaate, mobiil-ID kasutamine valimistel ei ole veel seadustatud.

Krimelte OÜ

Ekspordöör 2007



Krimelte avas Venemaal uue tehase

Ehitusvahtude ja vuugibermeetikute tootja Krimelte on kasvanud nagu pöörane, juba kümme aastat järjest



Foto: Toomas Tuul

Krimelte üks omanikest, Jaan Puusaag räägib, et suvel pandi esimesed liinid Venemaal käima ning järgmisel aastal loodetakse tehaselt 150 miljoni kroonist käivet.

Jäärapäise järjekindlusega on firma igal aastal käivet 20–40% kasvatanud. Firmat on korduvalt tunnustatud aasta edumeelseima ekspordöörina ning kolm korda on ta tootmist laiendanud.

Hiljuti teatas Krimelte plaanist rajada Lasnamäele täiendav tootmis-, lao- ja bürookompleks, kokku enam kui 7000 ruutmeetrit uut pinda. Projekti investeeritakse 90 miljonit krooni. Kõige kuumemad sündmused ettevõtte jaoks leiavad praegu aga aset Venemaal, kus firma käivitab Moskva lähistel uut tehast. Žukovski lennuinstituudi lähistel asuv tehase on firma esimene tootmisüksus väljaspool Eestit.

Krimelte üks omanikest, Jaan Puusaag räägib, et suvel pandi esimesed liinid Venemaal käima ning järgmisel aastal loodetakse tehaselt 150 miljoni kroonist käivet.

„Renoveerisime endise lennuinstituudi metallitsehhi. Praeguseks oleme saanud tehasele kõik kooskõlastused ja läbitud on ka bürokraatiamasin,“ rõõmustab Puusaag. Tehasesse on investeeritud 50 miljonit krooni ja seal töötab praegu kümme inimest. Venemaa tehase eesmärk pole võtta Tallinna tehase koormust vähemaks, vaid siseneda Krimelte jaoks hoopis uude turusegmenti – nii-öelda odavate ehitusvahtude turule, kus firma on seni nõrgalt

esindatud. „Meie turuosa Venemaal, Kasahstanis, Ukrainas ja Valgevenes on 20–25%. Ent me pole nendel turgudel odavate toodete segmentis olnud konkurentsivõimelised. Tänu Vene sisseveotollidele pole selliseid vahetusid olnud mõtet ka Eestist toota,” ütleb Puusaag.

Venemaaga ja Venemaal äri ajamises on Krimeltele aastatega kogunenud palju väärt kogemusi. Nähtud on peaaegu kõike. Seoses aprillisündmustega ja Eesti-Venemaa kaubandussuhete teravnemisega on Krimeltele jaoks põhiliseks probleemiks kujunenud transport. „Nädalas peaksime Venemaale saatma 40 autot kaubaga. Aga saadame 30. Rohkem lihtsalt autosid ei leia,” räägib Puusaag. Probleeme on tema sõnul ka laevatranspordiga – Eestist Venemaale jõuavad konteinerid Krimeltele kaubaga Saksamaa sadamate kaudu. „Müümata kaup on meie ja meie klientide teenimata raha,” ütleb Puusaag.

Praegu käivitab Krimeltele teha Venemaal, aga on mõlgutanud mõtteid ka tootmist Balkanimaadesse laiidada. Euroopa suuruselt neljandal ehitusvahetute tootjal pole Puusaagi sõnul veel sealkandis piisav turuosa. Ta ei välista siiski, et tehas ükskord Horvaatias püsti pannakse. Krimeltele käibe kiire kasvu taga on Puusaagi sõnul nii turge kui ka tooteportfelli puudutavad õiged otsused, näiteks panustamine keerulisematesse ja kallimatesse toodetesse.

Kui kümme aastat tagasi müüdi turul ühte sorti polüetaanvahtu, siis nüüd on eraldi kõrrevahud ja püstolvahud, talve- ja suvevahud jne. Krimeltele turustab toodangut mitmekümnes riigis ja igal turul on lisaks omad nõudmised ja iseärasused. Kui järgnevatel aastatel langeks ettevõtte käibe kasv alla 20%, oleks see Puusaagi arvates tagasimineki.

Tootearendusse panustab Krimeltele kõvasti – tiim oma ala asjatundjaid testib tooteid ja pakendeid, nende keemilisi ja tehnilisi parendusi. „Arendame võimalusi, kuidas tooteid kasutada valdkondades, kus neid täna ei kasutata,” selgitab Puusaag. Tootearenduse näitena toob ta pisikese plastmassjulla, mis on võimaldanud Krimeltele turule tuua revolutsioonilise Easygun-pakendi – kõige viimase uue tehnilise lahenduse turul. Pakendi uudsus seisneb selles, et kui tavapäraselt on professionaalse ehitusvahu kasutamiseks vaja soetada ligi 500kroonine püstol, siis Easyguni juures on püstol-aplikaator tasuta kaasas. Nimetatud julla abil saab püstol-aplikaatori tuubiga ühendada ja kallist püstolit polegi vaja.

Eksporditurge võtab Krimeltele tasakaaluka enesekindlusega: õpib enne turgu paar aastat tundma, vajadusel teeb kellegagi koostööd ning seejärel annab täiskäigu. Nii toimiti näiteks Rumeenias, kus tänavu loodi tütarfirma, enne tehti aga neli aastat kohaliku ettevõttega koostööd. „Teatud riikides on enne vaja laduda vundament, mitte minna suure kasumiootusega peale,” ütleb Puusaag.

19 turul on Krimeltele esindatud kaubamärgiga Penosil, mis toodi turule mullu põhjaliku kaubamärgiuuenduse raames. Penosili eesmärk oli koondada mitmed senised Krimeltele oma kaubamärgid. Ära kadus näiteks Eestis seni tuntuim vahukaubamärk Penoflex. Jätkuvalt teeb Krimeltele erinevate kaubamärkide all ka allhanget.

Peale ehitusvahetute ka hermeetikuid, ehitusliime, kütte- ja kuumustõkketooteid, tihendeid ning töövahendeid tootva Krimeltele kaupa turustatakse enam kui 30 riigis üle maailma, sealhulgas Venemaal, Ukrainas, Kasahstanis, Balti riikides, Skandinaavias, Rumeenias, Horvaatias, Suurbritannias ja Jaapanis. Viit tütar-ettevõtet omavas kontsernis töötab 200 inimest.

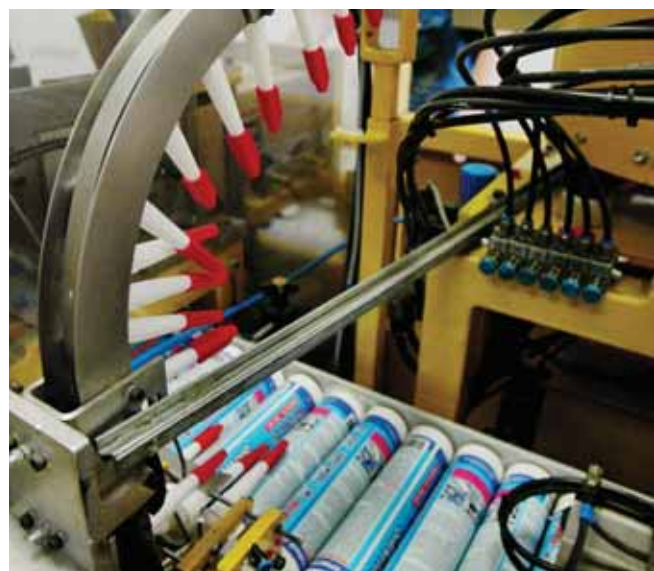


Foto: Prit Simson / Eesti Päevaleht

Krimeltele OÜ 2006

Omakapital (mln kr)	242,6
Müügi käibe (mln kr)	758,3
Ekspordikäibe (mln kr)	683,9
Ekspordikäibe kasv	28
2006 vrd 2005 (%)	
Puhaskasum (mln kr)	80,6
Töötajaid	148

Eksportöör 2007 nominendid

Tunnustatakse ettevõtteid, kelle ekspordikäive, ekspordikäibe kasv ja lisandväärtus ühe töötaja kohta 2006. aastal oli suurim, kes on panustanud toodete arendusse ja kasutab tunnustatud kvaliteedijuhtimissüsteemi.

Ettevõte	Põhitegevusala	Müügi käive 2006 (mln kr)	Ekspordikäive 2006 (mln kr)	Ekspordikäibe kasv 2006 vrd 2005 (%)	Puhaskasum 2006 (mln kr)	Keskmine töötajate arv	Lisandväärtus töötaja kohta (mln kr)
HENKEL MAKROFLEX AS	polüuretaanvahu (MAKROFLEX), vuugitaidiste, siilkoon- ja akruülhermeetikute ning leiste ehituskeemiatoodete valmistamine ja turustamine	942	894,4	25	111,6	88	1,66
VKG OIL AS	põlevkivi termiline töötlemine, põhitoodang on erinevad külteõlid, õlikoks ja pigi, summaarsed põlevkivifenoolid, antiseptilised puidummutusõlid ja põlevkivituumen	1 077,60	660	54	344,4	397	1,08
WENDRE AS	kodutekstiiltoodete valmistamine, põhiliselt tepitud toodete, lekkide, patjade, magamiskottide, madratsite ja voodikatele tootmine	688,6	650,4	35	60,5	575	0,28
ECOMETAL AS	pliikade ümbertöötlemine	145,6	142,89	80	31,6	52	0,98
KRIMELTE OÜ	vuughermeetikute ja ehitusvahude tootmine	758,3	683,9	28	80,6	148	0,77

Wendre AS

1991. aastal asutatud Wendre AS-i põhitegevusala on kodutekstiiltoodete valmistamine. Peamisteks tooteartikliteks on polüesterkiutäidisega tekid ja padjad, mis moodustasid 65%, ning poroloon-äädise tooted, mis moodustasid 31% 2006. aasta realisatsioonist.

Wendre on omas valdkonnas edukas eksportöör. Ekspordi osakaal moodustas 2006. aasta müügitulust 95%. Peamiselt eksporditakse Euroopa Liidu riikidesse – Rootsi, Suurbritanniassa, Saksamaale.

Wendre tootmisüksused asuvad Pärnus, Väandras, Võhmas ning Poolas. Majandustulemustele tuginedes võib Wendret pidada üheks suuremaks vooditeksiilide tootjaks Euroopas, kelle kliendid on juhtivad kodutekstiili- ja mööblikaupluste ketid üle maailma. Ettevõttele on edu taganud investeeringud tootmistehnoloogiasse. 2005. aasta septembris avas ettevõtte Pärnus uue 30 000 m²-il laiuva tootmishoone koos ettevõtte administratsiooniga, mille abil on saavutatud konkurentsivõimeline tootmisvõimusus. Tootmiseks vajalikku efektiivsust aitab tagada ka kindel tarnijate võrgustik ning põhjalikult läbi mõeldud logistikasüsteem. Ettevõtte arengu seisukohalt on Wendre tugevusteks hea finantsiline positsioon, uute protsesside käivitamise kiirus, visionäärne omanik Peter Hunt ning pühendunud juhtkond.

- Keskmine töötajate arv Wendres oli 2006. aastal 575.
- Ettevõtte kuulub 100% Trading House Skandinaavia AB-le.
- Wendre omab nelja juhtimissüsteemide sertifikaati: ISO 9001, ÖKO-TEX 100, ACTIGARD, ISO 14001.
- Realiseerimise netokäive oli 688,5 mln krooni, aastane kasv 73%.
- Ekspordikäive oli 650 mln krooni, aastane kasv 80%.
- Ettevõtte ärikasum moodustas 66,5 mln krooni, aastane kasv 184%.
- Lisandväärtus töötaja kohta moodustas 286 000 krooni.



Henkel Makroflex AS

Henkel Makroflex AS on asutatud 1988. aasta märtsis. Ettevõtte põhitegevusala on polüuretaanvahu (MAKROFLEX), vuugitaidiste, silikoon- ja akrüülhermeetikute ning teiste chituskemiatoodete valmistamine ja turustamine.

Ettevõtet võib pidada väga edukaks eksportijaks, kuna üle 95% toodangust turustatakse väljaspool Eestit. 2006. aastal oli ettevõtte ekspordikäive u 895 miljonit krooni, mis on neljandiku võrra rohkem kui eelneval aastal. Ettevõtte ekspordib 16 riiki, suurim eksporditurg on Venemaa. Müük Venemaale ja Ukrainasse moodustab 75% kogu ettevõtte realiseerimisest. Ettevõtte müügitulu on viimaste aastate jooksul kiiresti kasvanud – 2006. aastal ulatus netokäive ligi 1 miljardi kroonini.

Ettevõtte tootmine – neli polüuretaanvahu ning neli silikoon- ja akrüülhermeetikute tootmisliini – on koondatud 7000 m² suurusele tootmispinnaale. Lisaks panustatakse toodete järjepidevasse arendamisse ja kvaliteedi testimisesse, mida tehakse ettevõtte enda laboris.

Ettevõtte on uhke MAKROFLEX-i kaubamärgi üle, mis on kindlasti aidanud välisurgudel edu saavutada. Polüuretaanvahu toodete sünonüümna kasutatakse sageli just sõna MAKROFLEX. Niisama uhkeks peetakse ka kuulumist ülemaailmsesse kontserni Henkel. Henkel Grupis on Henkel Makroflex AS arvestatav tegija, keda tõstetakse sageli grupi siseselt teistele eeskujuks esile. Ettevõtte juhid peavad Henkel Makroflexi üheks tugevuseks ning edu allikaks ka teotahtelist ja stabiilset meeskonda, kellega koos on ettevõtet aastate jooksul arendatud ning kelle silmis püsib sära ka tööpäeva lõppedes.

- Lisandväärtus töötaja kohta oli 2006. aastal väga suur, moodustades üle 1,6 miljoni krooni.
- Ettevõttes töötas 2006. aastal keskmiselt 88 inimest. Tööjõud on väga stabiilne.
- Ettevõtte kuulub alates 2003. aasta juunist 100% Henkel Grupi koosseisu.
- Kaubamärk MAKROFLEX® on registreeritud enam kui kümnes riigis.
- Ettevõtetes on rakendatud kvaliteedijuhtimissüsteem vastavalt ISO 9000 standardile ja keskkonnajuhtimise süsteem vastavalt ISO 14001 standardile.

Ecometal AS

Ecometal AS asutati 1999. aastal eesmärgiga rajada Eestisse tänapäevane Euroopa Liidu patareidirektiivi nõuetele vastav vanade pliikude ümbertöötlemistehas. Õnnestunud äriidee,

õige ajastus, tootmistegevuse asukoht ning parim tehnoloogia on taganud ettevõttele edu 2003. aastast alates, kui tehti algust ettevõtte põhitegevusega, milleks on pliikude ümbertöötlemine.

Ecometali ümbertöötlemisvõimsus on 20 000 tonni vanu akusid aastas, mis on ka tehase maksimaalne töövõimsus. Esineb perioode, mil tehas töötab üle oma võimsuse. Tehases tehakse tööd neljas vahetuses, mis tähendab, et tootmine seiskub üksnes remonditöödeks. Tootmissisendid tulevad Eestist ning naaberriikidest: Soomest, Lätist ja Leedust.

Ecometal ekspordib põhimõtteliselt kogu oma toodangu, milleks on 9000 tonni pliidi ja pliisulamit ning 750 tonni polüpropüleeni. Peamised välisurud, kuhu toodang tagasi turustatakse, on Euroopa akutööstused – Saksamaal 47%, Poolas 26% ja Suurbritannias 18%. Ettevõtte ekspordikäive oli 2006. aastal kokku ligi 143 miljonit krooni, mis on 35% enam kui 2005. aastal.

2007. aasta 7 kuu müügitulu ületab terve 2006. aasta tulemust ning prognoositav müügimaht aasta lõpuks on u 250 miljonit krooni – seega on kasv ligi 70%.

Ettevõtte edu tagati sellega, et oma tegevuses keskenduti nišiturule. Ettevõtmise jätkusuutlikkust aitab kindlustada motiveeritud oskustööjõud, olemasolev infrastruktuur ning plaanid tooteahelat laiendada.

- Ettevõttes töötab 52 inimest.
- Lisandväärtus töötaja kohta oli 2006. aastal ligi üks miljon krooni.
- Lisandväärtuse kasv aastal 2006 võrreldes aastaga 2005 oli 44%.
- Ettevõtte omab ISO 14001:2004 keskkonnajuhtimissüsteemi sertifikaati.
- Sillamäe Linnavalitsus on Ecometal-it tunnustanud kui kõige töötajasõbralikumat ettevõtet.

VKG Oil AS

Kuna VKG Oil AS on kategooria Tööstusettevõtte 2007 võitja, loe tema kohta leheküljelt 49



Foto: Maris Ojasaar / Äripäev



Foto: Ecometal AS

Valuuta konverteerimine ülekandega- kokkuvõid Eurexist!



Eurex Capital OÜ teostab ülekandega valuuta konverteerimist - oleme Teie ettevõtte jaoks hea võimalus sooritada finantstehinguid, mis tagavad kiired arveldused ja nähtava kokkuvõid konverteerimiskursside näol.



ABB AS

Välisinvestor 2007



Jüris valmib kolmandik maailma tuulepargigeneraatoritest

Mida rohkem räägitakse rohelisest energiast, seda rohkem on ABB tuulegeneraatorite tehasel Jüris tööd



Foto: Toomas Tuvil

Rabvusvabalise tehnoloogiakontserni ABB Baltikumi juht Bo Henriksson tunneb heameelt, et kolmandik maailma suurte tuulejõuamade generaatoritest valmib Eestis.

Ettevõtte juht Bo Henriksson on Eestis elanud üle kümne aasta. Ta mäletab selgelt aastat 1994, kui ABB rajas Eestisse üksuse, mis hakkas generaatoreid hooldama. Üksus tegi allhanget Soome masinatehasele, mis toona tuuleparkide elektrijõu jaamu tootis. Nõudlus tuuleparkide järele maailmas aga kasvas ning Helsingi tehas jäi tellimuste hunnikuga hätta. Nii otsustaski ABB 2002. aastal generaatoreid Eestis tootma hakata. Sellest ajast alates on Jüris asuvat tehas kolm korda laiendatud. Nüüd töötab seal ligi 350 inimest ning otsitakse veel poolt samapalju juurde, sest tehase käive kasvab 20–40% aastas.

Kui algselt tehti vaid generaatorite komponente, peamiselt staatoreid ja rootoreid, siis tänava pandi esimesed tuulegeneraatorid otsast lõpuni kokku. Praeguseks on Jüris valminud kokku juba 500 generaatorit ning 5000 staatorit ja rootorit. ABB tuulegeneraatoreid kasutavad tuulejõuamade ehitamisel maailma juhtivad tootjad – Taani kompaniid Vestas ja Siemens Wind Power ning hispaanlaste Gamesa. Generaatorid pannakse tööle uutes tuuleparkides Saksamaal, Hispaanias, Taanis, Põhja-Ameerikas ja mujal. ABB toodang on näiteks ka Viru-Nigula tuulepargis.

Ühe generaatori ehitus käib mitme tarnija osavõtul tehniliselt väga läbimõeldult. ABB Soome üksus teeb esmalt müügitööd, pakub klientidele nii standard- kui ka tootearendust sisaldavaid tooteid. Mudeleid on valikus mitmeid kümneid. Uue toote väljatootamine



hõlmab nii elektrilist kui ka mehaanilist projekteerimist. Sedagi tehakse Helsingis. Pärast müügi- ja arendustööd tuleb hankida peamised tootmismaterjalid: elektrotehniline plekk ja ristkülikprofiiliga mähisevask. Generaator valmib elektrotehnilise pleki stantsimisel staatori- ja rootorilehtedeks ning nende kokkuladumisel paketiaks. Samal ajal keritakse ja vormitakse mähised. Staator ja rootor mähitakse ning pärast elektrilist kontrolli vaakumimmutatakse ja pannakse korpusesse. Seejärel ühendatakse elektrikaablid ning pärast katseväljaku testimist generaator värvitakse ja pakitakse lõppkliendile saatmiseks. Toode on pea sama suur kui korralik pereauto.

Töö alustamisest kuni valmis generaatori väljasaatmiseni kulub ligemale kuu aega. ABB sõlmib tuulepargitootjatega aastased lepingud, kokku näiteks 200–500 generaatori peale. Üks generaator maksab ligikaudu miljon krooni. Henrikssoni sõnul toodab ABB Jüris aasta jooksul kokku 2000–2500 tuulegeneraatorit koguvõimsusega 4000 MW. See võimsus on võrreldav 3–4 tuumajaama omaga ning kolmekordse Eesti aastase elektritoodanguga. Peagi moodustavad generaatorid juba ligi poole ABB Eesti enam kui miljardi-kroonisest aastakäibest.

ABB on üks võimsamalt kasvavaid välismaiseid tööstusettevõtteid Eestis. Mõistagi on sel puhul firma jaoks ülioluline kvalifitseeritud tööjõu kättesaadavus. Firma kolmes tehases Jüris ja Keilas töötab praegu ligi 600 inimest, ent aasta lõpuks on paarsada kindlasti lisandunud. Uute töötajate leidmiseks korraldas firma tänavu ambitsioonika ning tähelepanu pälvinud värbamiskampaania, mis üldlülise tööjõupuuduse kiuste tõi ligi 3000 uut töösoovijat. See aetas firma uue küsimuse ette: kuidas suuta kiiresti suur hulk inimesi välja koolitada.

Skandinaavia tööstused, näiteks Nolato ja Svedbergs panevad Eestis uksi kinni, sest ei suuda palgakonkurents võidu joosta. Henriksson aga räägib Eestis vaid ABB laienemisest. Samas on ABB kontsernil ka Hiinas tuulegeneraatorite tootmise üksus. Henriksson ei usu, et Hiinas võrreldes Eestiga palju soodsamad tootmistingimused oleks. Pealegi on generaatorite äris üks kulukamaid komponente transport, sest mitmetonniste metallmonstrumite vedu üle maailma ei ole lihtne ettevõtmine. „Baltikum on üks osa Skandinaaviast ja Euroopast. Palgad ja kulud on siin teiste riikidega juba enam-vähem sarnased. Aga tööjõukulu pole meie toote puhul määrav, olulisema osa hinnast moodustab materjal,“ räägib Henriksson ning näitab valmisolekut suletud tehaste töötajad ABBs avasüli vastu võtta.

ABB Eesti kuulub rahvusvahelisse tehnoloogiagruppi, mis teenindab infrastruktuuri- ja tööstusettevõtteid energeetika ja automaatika valdkonnas. ABB Grupi ettevõtetes ligi 100 riigis töötab üle 100 000 inimese. Eestis alustas ABB tegevust 1992. aastal. Fimal on madalpingesüsteemide tehas Keilas, elektrimasinate tehas Jüris ning korrashoiukeskused mitmel pool Eestis. Enam kui 90% ABB poolt Eestis valmistatavast toodangust läheb ekspordiks. Suurim klient Eestis on Eesti Energia.



Foto: Toomas Volmer / Eesti Päevaleht

ABB AS 2006

Erakapital (välis)	100%
Omakapital (mln kr)	270,03
Müügikäive (mln kr)	1 375,70
Koguinvesteeringud (mln kr)	500
Ekspordi osakaal müügikäibes (%)	90
Töötajaid	704

Välisinvestor 2007 nominendid

Tunnustatakse neid ettevõtteid, kes on eriliselt silma paistnud Eestisse tehtud otsuste välisinvesteeringute mahuga ning panusega Eesti majandusellu läbi uute tehnoloogiate kaasamise ja kõrge kvalifikatsiooniga töökohtade loomise.

Ettevõte	Põhitegevusala	Koguinvesteeringu suurus (mln kr)	Müügikäive 2006 (mln kr)	Puhaskasum 2006 (mln kr)	Ekspordi osakaal müügikäibes 2006 (%)	Põhivara muutus 2005/2006 (mln kr)	Keskmine töötajate arv
ESTONIAN CELL AS	haavapuitmassi tootmine	2 099	324	23	99	303	84
ABB AS	energeetikatoodete ja -süsteemide, automaatika- ja protsessiautomaatikatoodete ning robotite valmistamine, müük ja hooldus	500	1 375,70	58,6	90	138,8	704
TARKON AS	mehaanikatööd (treimine, freesimine, stantsimine ja pinnakatted) ning koostelood (elektromehaanika, elektroonika, kaablikoidised)	140	562	18,5	91	26,4	540
RAGN-SELLS AS	jäätmete kogumine, töötlemine ja lõpladestamine	255,6	268,4	29,3	7	27,9	247
IPA AS	kaablikoidikute ja automaatikaseadmete tootmine	59,3	116,8	4,3	96	41,5	25



Foto: Estonian Cell

Estonian Cell AS

Estonian Cell AS on Kundas asuv haavapuitmassi tootev ettevõte, mis investeeris 2004.–2006. aastani 2,4 mld krooni, olles sellega läbi ajaloo Eesti üks suurimaid välisinvestoreid.

2006. aastal, mil haavapuitmassitehas käivitati, toodeti 67 731 tonni puitmassi. Tehase ametlik ülevõtmine ehitajalt toimus septembris 2006. Haavapuitmassi kvaliteet saavutas pärast mõnekuist proovitootmist soovitud lõpptaseme ja ettevõtte alustas toodangu tarnimist nõudlikele Euroopa kvaliteetpaberitehastele, kes on ka tehase sihtklientide grupp. Täisvõimsusel on tehas võimeline tootma 140 000 tonni haavapuitmassi aastas, milleni tehase tootmine jõuab plaanide kohaselt käesoleval aastal.

Peamised turud on Prantsusmaa, Saksamaa ja Holland. Mehaanilist haavapuitmassi saab kasutada nii trükipaberi, kartongi kui ka pehme paberi valmistamiseks.

Estonian Cell annab tööd 85 töötajale Kundas, Lääne-Virumaal. Kaudset tööhõivet läbi allhankijate lisandub logistika, puiduvarumise ja muudes valdkondades.

- Eestis tegutsemise ajal tehtud koguinvesteeringu suurus on 2,4 mld krooni. 2006. aastal suurenes põhivara 3000 mln krooni võrra.
- 2006. aasta käive oli 334 mln krooni ja netokasum 23 mln krooni.

Tarkon AS

Tarkon AS on Tartus asuv mehaanika- ja elektroonikaettevõtte, mille omanikuks sai 1996. aastal erastamise järel Hallberg-Sekrom Fabriks AB. Rootsi firma on endiselt ettevõtte enamusaksionär.



Foto: Estonian Cell



Foto: Pille-Riin Pregel / Eesti Päevaleht

AS Tarkoni põhitegevuseks on mehaanika- ja koostetööd. Mehaanikatööd jagunevad järgmiselt: treimine, freesimine, stantsimine ja pinnakatted. Koostetööd on elektromehaanika, elektroonika ja kaablikõidised. Suurimad kliendigrupid on telekommunikatsiooni, tööstuslike seadmete, autotööstuse allhanke, kütte- ja ventilatsioonisüsteemide valdkondades. Ettevõtte teeb allhanget umbes sajale kliendile.

Aastatel 2005–2007 investeeritakse põhivarasse umbes 70 mln krooni. Ettevõttes töötab 540 inimest, mis teeb firmast ühe Tartu suurima tööandja.

AS Tarkon oli esimene Eesti tootmisfirma, mis 2006. aastal alustas tootmist Hiinas, kus Shanghai külje all on renditud 3000 m² suurune tootmishoone.

- Eestis tegutsemise ajal tehtud koguinvesteeringu suurus on 140 mln krooni. 2006. aastal suurenes põhivara 18 mln krooni võrra
- 2006. aasta käive oli 562 mln krooni (aastane kasv 52%) ja netokasum 19 mln krooni.

IPA AS

IPA (Interconnect Product Assembly) AS on 1999. aastal asutatud tootmisettevõtte, mis on spetsialiseerunud kaablikõidikut ja automaatikaseadmete tootmisele. Samas pakutakse klientidele „specialist box-build“-töid. Olulisimad kliendigrupid on telekommunikatsiooni-, autotööstus- ja tööstuselektroonikasektoris. 95% toodangust eksporditakse erinevatele Euroopa turgudele.

IPA omanikud on Suurbritanniast pärit John Ross (60%) ja Eesti partnerid Marko Männi (20%), Leo Enok (10%) ja Lauri Olli (10%).

2006. aastal investeeriti 42 mln krooni, peamiselt uue 5600 m² suurusesse tehasehoonesse Rae vallas. Seal on investeeritud uusimasse tootmistehnoloogiasse, infotehnoloogiasse ja töötajate arengusse. Ettevõttes töötab 230 inimest.

- Eestis tegutsemise ajal tehtud koguinvesteeringu suurus on 59 mln krooni. 2006. aastal suurenes põhivara 40 mln krooni võrra.
- 2006. aasta käive oli 117 mln krooni (aastane kasv 8%) ja netokasum 4 mln krooni.

Ragn-Sells AS

Ragn-Sells AS on asutatud 1994. aastal. Ettevõtte on spetsialiseerunud jäätmekäitlusteenuste osutamisele kogu Eesti territooriumil. Peamised tegevused on jäätmete kogumine, töötlemine ja lõppplastamine. Jäätmeliikidest käideldakse püsi-, tava- ja ohtlike jäätmeid.

Ettevõttel on kontorid Tallinnas, Kiviõlis, Haapsalus, Pärnus ja Tartus. Jäätmesorteerimisjaamad paiknevad Tallinnas, Jõhvis Sõmerus ja Tartus. Prügilaid opereeritakse Rakveres ja Räpos. Jäätmejaamu opereeritakse Tallinnas ja Raplas.

Umbes 7% aasta 2006 müügitulust moodustas eksport. Firmal on 270 töötajat ja 35 000 klienti. 100% ettevõtte aktsiatest kuulub Ragn-Sells AB-le (Rootsi).

- Eestis tegutsemise ajal tehtud koguinvesteeringu suurus on 256 mln krooni. 2006. aastal suurenes põhivara 29 mln krooni võrra.
- 2006. aasta käive oli 268 mln krooni (aastane kasv 32%) ja netokasum 29 mln krooni.

Viking Window

Piirkonna Edendaja 2007



Viking Window toimib nagu kutsekool

Viking Window on üks väheseid tootmisettevõtteid Eestis, kes võib öelda:

„Tööjõupuudust meil ei ole.”

Töötajate rahulolu põhjuseks pole mitte niivõrd see, et Mäos asuv aknatootja on Järvamaa üks suurimaid ja prestiižikamaid ettevõtteid, ega ka mitte ainult see, et Viking Window panustab tippkvaliteedile ning on üks Eesti edukaimaid eksportööre, mis võimaldab heale kaadrile väärt palka maksta. Asi on pigem selles, et Viking Window panustab kõvasti oma töötajate koolitusse. Ettevõtte teeb aktiivset koostööd kutsekoolidega ja toimib ise ka nagu omamoodi tiserite ametikool.

Kõigepealt valis firma poolteist aastat tagasi oma kaadri seast need võimekad inimesed välja, seejärel koostati kooliga koos õppeprogramm. Koolis õppisid noored talvekuudel teooriat ning praegu käivad tehases praktikal. „Loodame, et see eksperiment võimaldab kohalikele elu lihtsamaks teha. Neile pakutakse õpet kohapeal, nad on laiema silmaringiga ja igati konkurentsivõimelisemad,” räägib Iva.

Piirkonna edendajaks ei saa ettevõtte Iva hinnangul mitte selle kaudu, et annab raha, kui talt küsitakse. „Ettevõtte peab mõtlema, kuidas arendada kohalikku elu nii, et kasu tekiks mõlemale – nii talle endale kui ka piirkonnale,” ütleb ta. Koos kutsekoolidega tahab Viking Window samasuguseid koolitusprojekte läbi viia veel montaaži- ja viimistlustööde ning masinatööde spetsialistidele. „Oleme kõikide õppeasutuste jaoks avatud, näitame meelsasti tehast ja

pakume praktikavõimalusi. Oodatud on ka kõik ekskursioonid,” ütleb Iva. Viking Window on saatnud näiteks Võru kutsehariduskeskusesse akna näidise, et sealsed tiseriks õppijad saaksid sellega igakülgset tutvuda. Ent see pole veel kõik. Firma on käinud ennast tööandjana tutvustamas ka Paide ja Türi üldhariduskoolides. „Jah, tööjõupuudust meil ei ole,” rõõmustab Iva. „Aga ega meil muidugi järjekorda ka ukse taga pole.”

Et veelgi kohalikku ellu panustada, osaleb Viking Window kohaliku mittetulundusühingu Mäo Keskus töös, mis töötab koos Paide vallaga välja tulevase nn Mäo kolmnurga tee-ehitusprojekti detailplaneeringu strateegiat. Tegemist on keerulise teedesõlmega, mis peab lahendama maha- ja pealesõidud Mäo ristis uue Tartu maantee ehituse korral.

Lisaks on Järvamaal Viking Window nimeline korvpallivõistkond, mille tegevust ettevõtte on aastaid toetanud. Tiimil on jalg pidevalt esiliiga ukse vahel. „Poisid teevad tööd südamega ja eesmärgid on neil silme ees. Tehase töötajad tunnevad neid hästi ja sageli osalevad nad meie ühisüritustel,” räägib Iva. Sellest hooajast toetatakse meeskonda koos Paide linnaga.

Viking Window on viimastel aastatel väga kiiresti kasvanud. Kui 2004. aastal oli ettevõtte käive alla 100 miljoni krooni, siis



Viking Window juhi Ilmar Iva sõnul pole aknatööstusele hädavajalikke tislereid Järvamaal varem koolitatud. Koostöös seni peamiselt ehituskoolitust pakkuva Paide kutsekeskkooliga saab tänavu tislери kutsetunnistuse seitse Viking Window noort töötajat.



Foto: Toomas Tuul

2006. aastal juba üle 230 miljoni krooni. Suurema kasvu, eriti tänavu, on toonud Eesti ehitusbuum. Eksporditurgudel tuntakse Viking Window'd ettevõtteks, kes suudab kiiresti ja paindlikult kvaliteetseid aknaid toota. Näiteks praegusel tipphooajal, kus konkurendid Euroopast täidavad tellimusi 8–12 nädalaga, suudab Eesti aknatootja aknad valmis teha ja kohale tuua 4–6 nädalaga. Selline operatiivsus avaldab eriti muljet Skandinaavia tellijatele. Iva selgitab, et tellimused ei seisa Mäos järjekorras, vaid kohe, kui need tulevad, hakatakse neid täitma. Alates hetkest, kui tellijaga on leping allkirjastatud, kuni akna saabumiseni kulub Viking Window-l veidi üle kahe nädala. Tellija võib seejuures kuni viimase minutini tehnilisi parameetreid täpsustada ning ei pea suurt summat oma käibevarast liiga vara akende alla panema.

Suur tootmiserfektiivsus on Mäöl saavutatud moodsaima tehnika abil. Mullu investeeriti seadmetesse üle 30 miljoni krooni. „Tehnoloogia on meil maailmatasemel,” kiidab Iva. Tänavu sisenes Viking Window oma akendega nõudlikule, ent mitmeid võimalusi pakkuvale Suurbritannia turule. Silm hoitakse peal ka Balkanimaadel ning SRÜ-riikidel, ehkki sealne madalam ostujõud ei võimalda Viking Window'l nendes riikides veel edukalt konkureerida.

Lähiaastatel läheb Viking Window põhiaur aga hoopis ehitusnõuetele ja regulatsioonidele. Euroopa Liidu direktiivi kohaselt saavad aknad, uksed ja avatäited oma nõuetele vastavuse kohta CE-sertifikaadi ja tootjad peavad oma toodangu nende nõuetega täpselt kooskõlla viima. Selleks tuleb leida keegi, kes ütleb, kas akende soojapidavus, õhu- ja veepidavus ning mehaanilise surve taluvus vastavad normidele.

Lisaks hakkab Viking Window juba tänavu oktoobris toodetel näitama nende energiasäästuklassi, just nagu praegu näeb poes suurte kodumasinat puhul. Energiasäästlikkuse ehk peamiselt klaaspaketi soojusisolevuse järgi ilmuvad müüki seega A-, B- või C-klassi aknad.



Foto: Elise Taimre / Eesti Päevaleht

Viking Window 2006	
Erakapital (Eesti)	100%
Omakapital (mln kr)	89,56
Müügitulu (mln kr)	233,37
Puhaskasum (mln kr)	39,72
Investeering	31,04
põhivarasse (mln kr)	
Töötajaid	190

Piirkonna Edendaja 2007 nominendid

Tunnustatakse edukaid ettevõtteid, kes järjepidevalt väärtustavad töötajaid ja keskkonda, milles nad tegutsevad, osalevad aktiivselt oma piirkonna arendamisel ning loovad oma tegevusega arenguvõimalusi ka teistele piirkonna ettevõtetele.

Ettevõte	Põhitegevusala	Müügikaive 2006 (mln kr)	Puhaskasum 2006 (mln kr)	Keskmine töötajate arv 2006	Investeering töötajate väljaõppesse	Investeering töökeskonda	Investeering kohaliku infrastruktuuri
A. LE COQ AS	õlle, mineraalvee ja alkohoolita jookide ning puu- ja köögiviljamahlade tootmine	962,37	145,87	394	0,65	2,25	7,94
PEETRI PUIT OÜ	konstruktsioonipuidu ja liimitud konstruktsioonide tootmine, sh liimpuit-kandekonstruktsioonid	53,53	7,75	40	0,03	1,44	6,46
SAINT-GOBAIN SEKURIT EESTI AS	sõidukite esi- ja küljeklaaside tootmine kõigile enamlevinud automarkidele	317,84	46,40	206	0,49	3,07	0,00
VIKING WINDOW AS	puidust ja puitaluiniiumist akende ja välisuste tootmine ja müük	233,37	39,72	190	0,21	0,49	1,39
VILJANDI METALL AS	teraskonstruktsioonide, surve- ja lösteseadmete, roostevabast terasest toodete, betoonist ehitusmaterjalide tootmine; ehitus- ehitus- ja montaažitööd, ehituse peatöövõtt ja projektide juhtimine, arhitektuurne ja konstruktiivne projekteerimine; musta ja roostevaba terase ning tööstusgaaside müük	345,25	25,90	257	0,20	1,20	0,00

Viljandi Metall AS

Aktsiaselts Viljandi Metall on grupiettevõtte. Emaettevõtte alluvuses on kolm tsehhi ning neli tütar-ettevõtet. Põhiline tegevuskoht on Viljandi linn, aga ka Karksi-Nuia ja Põltsamaa.

Ettevõtte põhitegevusaladeks on: teraskonstruktsioonide, surve- ja lösteseadmete, roostevabast terasest toodete, betoonist ehitusmaterjalide tootmine; ehitus- ja montaažitööd, ehituse peatöövõtt ja projektide juhtimine, arhitektuurne ja konstruktiivne projekteerimine. Tegeletakse ka musta ja roostevaba terase ning tööstusgaaside müügiga.

Toodang realiseeritakse peamiselt Eestis (68% käibest). Suuremateks turgudeks väljaspool Eestit on Soome, Rootsi ja Norra.

Ettevõtte töötab kasumiga ning ettevõtte majandusolukord on väga hea. Tehnoloogia uuendamisse investeeriti 2006. aastal 9,3 miljonit krooni, sealhulgas betooni pumpmikserisse maksumusega 3,2 miljonit krooni ja CNC-juhtimisega treipinki maksumusega 2 miljonit krooni. 2006. aastal oli olulisimaks välja arendatud tegevuseks masinaehitusprojekteerimine. Töökeskonda investeeriti 1,2 miljonit krooni, sealhulgas tootmistööliste olmeruumide rekonstrueerimine 400 000 krooni, tootmisruumide ventilatsioonisüsteem 200 000 krooni ja olmekorpuse konditsioneer 360 000 krooni.

Tööjõukulu töötaja kohta kuus oli 2006. aastal üle 17 000 krooni, mis on oluliselt kõrgem piirkonna keskmisest. Soodustused töötajatele on tasuta sporditunnid spordisaalides, ettevõtte spordi- ja pereüritused, töötajate lastele töö- ja praktikakoha võimaldamine jne.

Ettevõtte juhtkond on aktiivne ka kohalikus kogukonnas. Juhtkonna esindaja on Viljandi Linnavalitsuse liige, Viljandi Ühinenud Kutsekeskkooli nõukogus, Viljandi maakonna tervisenõukogu liige, Viljandi Rotary Klubi president.

Piirkonna mainet kujundavate ürituste algatamisel ja mittetulunduslikus tegevuses on aktsiaseltsi Viljandi Metall panus olnud järgmine: noorte mänguväljaku ehituse initsiatiiv ja rahaline toetus, Noorte tehnikaspordikeskuse toetamine, võrkpalliklubi Volle peasponsor, Viljandi tennisehalli kaasrahastaja, Mulgi krossi püsitöetaja, Sakala kergejõusikuklubi püsitöetaja, Viljandi ümberjärvejooksu toetaja jne.

Ettevõtte on oluliseks praktikakohaks erinevate õppeasutuste õpilastele.

Saint-Gobain Sekurit Eesti AS

Saint-Gobain Sekurit Eesti AS on 1989. aastal asutatud Tartumaal Elva linnas asuv ettevõtte. Ettevõttes töötab üle kahesaja töötaja. Saint-Gobain Sekurit Eesti ASil on tütar-ettevõtted nii Leedus, Eestis, Soomes kui ka Venemaal.

Saint-Gobain Grupi aktsia on noteeritud Pariisi Börsil.

Ettevõtte põhitegevusala on sõidukite esi- ja küljeklaaside tootmine kõigile enamlevinud automarkidele. Esiklaase toodetakse rohkem kui kahesajale erinevale automudelile ning küljeklaase rohkem kui tuhandele erinevale automudelile. Toodangu nomenklatuuris on keskmiselt 1000 erinevat küljeklaasi ja 500 erinevat esiklaasi. 2006. aastal juurutati 110 küljeklaasi ja 35 esiklaasi.

Foto: Peetri Puit OÜ



98% käibest moodustab eksport Euroopa Liidu maadesse, peamiselt Belgiasse (66%), Saksamaale, Austriasse ja Rootsi.

Karastatud küljeklaasid ja lamineeritud esiklaasid vastavad Euroopa regulatsioonile R43 ja Ameerika ohutusstandardile ANSI. Autode esi- ja küljeklaaside tootmine on sertifitseeritud ka vastavalt ISO 9001-2000 ja ISO 14001-2004 standardile.

Saint-Gobain Sekurit Eesti AS kasutab kahte kaubamärki: Saint-Gobain Sekurit ja Elvex.

Teistelt Elva linna ettevõtetelt osteti 2006. aastal tooteid ja teenuseid kokku 3,3 miljoni krooni eest, Tartu- ja Võrumaalt kokku ligikaudu 20 miljoni krooni eest. Pakkekaste osteti peamiselt kahelt ettevõtjalt Võrumaal, millest üks asub Krabil ja teine Mõnistes.

Ettevõtte majandusolukord on väga hea. 2006. aastal investeeriti tehnoloogia uuendamisse üle 26 miljoni krooni. Soetati uus esiklaaside painutusahi, suruõhusüsteem ning robotiseeritud laadimissüsteem.

Tööjõukulu töötaja kohta kuus oli 2006. aastal üle 17 000 krooni, mis on tunduvalt kõrgem piirkonna keskmisest. Koolitati üle 30 töötaja. Üks kord kuus viiakse läbi ettevõttesisene kvaliteediseminar, kus tutvustatakse uusi tooteid ja tehnoloogiaid ning jagatakse informatsiooni ettevõtte tegevuste kohta. Ettevõttes on toimiv arenguestluste süsteem, mille käigus hinnatakse töötajate koolitusvajadust ning määratakse isiklik koolitusplaan. Tootmistöötajate teadmisi (sh koolitusvajadust) kontrollitakse (määratakse) regulaarselt töötajate hindamis- ja kvalifikatsiooni määramise korra raames. Ettevõttes on oma õppeklass ja arvutiõppeklass. Samuti on ettevõttes jõusaal.

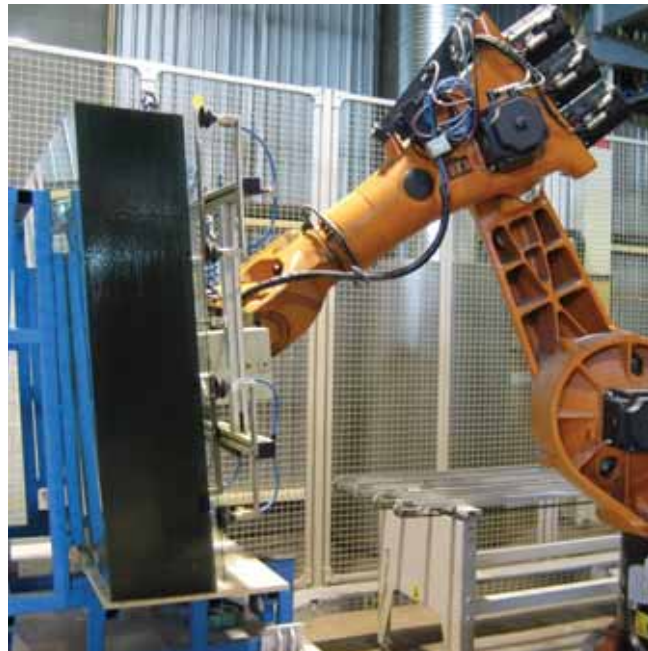


Foto: Saint-Gobain Sekurit Eesti AS

Saint-Gobain Sekurit Eesti AS on toetanud võrkpallimeeskonda Pere Leib, Elva džuudoklubi, kohalikku suusaklubi, Heli Rassi nimelist laskevõistlust ning õpilaste huvitegevust. Laskesuusatajat Indrek Tobrelutsu on toetatud enam kui kümme aastat. Saint-Gobain Sekurit Eesti AS töötajatele kompenseeritakse spordi- ja tervishoiu- ning sanatooriumikulusid. Samuti peetakse ettevõttesiseseid suve- ja talvapäevi.

2006. aastal algatati projekt „Kuidas muuta Elva atraktiivsemaks”, milles osalesid Elva suuremad ettevõtted ja linnavalitsus.

Peetri Puit OÜ

Põlva linnas asuv Eesti kapitalil põhinev osäühing Peetri Puit on asutatud aastal 2000, kuid tegevust alustati 2002. aastal viie töötajaga. Käesoleval ajal töötab ettevõttes üle 40 töötaja.

Ettevõtte põhitegevusala on liimitud puitkonstruktsioonide ja konstruktsioonipuidu tootmine, sh sõrmjätkatud konstruktsioonipuit, DUO-TRIO-liimpuitkonstruktsioonid ning liimpuit-kandekonstruktsioonid (talad, postid, sarikad, fermid) maksimaalse pikkusega kuni 30 meetrit, seda ainukesena Eestis.

Ligikaudu 70 protsenti osäühingu müügitulust moodustab eksport; peamiselt Saksamaale, Prantsusmaale ja Šveitsi, kuid siin toodetud konstruktsioone on kasutatud ka näiteks Viljandi ärikeskuse, Viimsi kooli, Hiiu staadionihoone ja AS Repo Vabrikud tootmishoone ehitusel. Toodete valmistamiseks on peamiselt kasutatud kuusepuitu, kuid 2006. aastal välja arendatud olulisemad tooted on vahelae liimpuitpaneelid ning lehisepuidust liimpuitkonstruktsioonid.

Maakonna teistelt ettevõtetelt ostab osaühing Peetri Puit kütust, transporditeenuseid ning elektri- ja kommunaalteenused. Samuti ostetakse saematerjali. Maakonna teistele ettevõtetele müüakse liimpuitkonstruktsioone ja saematerjali. Ka osutatakse saematerjali kuivatusteenust.

Osaühing Peetri Puit töötab kasumiga ning ettevõtte majandusolukord on väga hea. 2006. aastal investeeriti tehnoloogia uuendamisse 3,9 miljonit krooni. Soetati uus puidukuivati, keskküttekatel ja frontaaltõstuk. Samuti rekonstrueeriti 2006. aastal tootmishall, mille tulemusena paranesid ka töötajate olmetingimused.

Kohalikku infrastruktuuri investeeriti 2006. aastal 6,5 miljonit krooni ehitades välja tuletõrjervee trass, reovee kanalisatsioon ning ladustamis- ja laoplatsid. Ka paigaldati uus keskküttekatel.

Osaühing Peetri Puit on toetanud Põlva käsipalliklubi Serviti, üritust Põlva Päevad ja noorte muusikafestivali. Ettevõttes on praktiseerinud Tartu ja Võru Kutsehariduskeskuste õpilased.

A. Le Coq AS

Eesti vanim ja suurim joogitootja AS A. Le Coq asutati 1800. aastal Tartus. Nüüdseks on Emajõe kallastel A. Le Coq-i poolt õlut ja muid jooke toodetud üle kahesaja aasta. A. Le Coq on üle elanud kaks maailmasõda, täitnud Vene tsaariperekonna ametliku õukonnavarustaja ülesannet ja on tänapäeval Eesti joogitööstuse juhtiv tootarendaja, täiendades Eesti joogiturgu pidevalt uute jookide ning pakenditega.

Aastatel 1913–1941 kandis ettevõtte nime A. Le Coq. 1940. aastal firma natsionaliseeriti. Nõukogude ajal kandis ettevõtte ka Tartu Eksperimentaalõlletehase nime ning oli NSV Liidus juhtivate õlletehase seas, kus tegeldi õlletehnoloogia arendamisega. Tartu Õlletehas erastati 1995. aastal. 2007. aasta algusest kannab ettevõtte taas ajaloolist nime – A. Le Coq, mida kasutati ka esimese Eesti Vabariigi ajal. Ollakse uhked nii oma ajaloo kui ka traditsioonide üle. AS A. Le Coq ei ole enam ammu ainult õlletootja, vaid on kasvanud Eesti suurimaks joogitootjaks, kelle toodangust õlle osatähtsus on ligi 50%. Eesti vanima joogitootja tooteportfellis on lisaks õllele mahlad, karastusjoogid, veed, siidrid, *long drink*-id, spordijoogid, jääteed ja energijoojaid. 2006. aastal oli ettevõtte Eesti turuliider siidri, *long drink*-i, mahlade, mahlajookide, spordijookide ja vee kategoorias ning omas tugevat teist positsiooni õlle ja karastusjookide segmendis.

2006. aastal välja arendatud olulisemad tooted on õlled English Ale ja Special Stout ning siidrid Fizz Summer Party ja Fizz Winter Party. Karastusjook Kelluke toodi taas turule uuendatud kujundusega ning *gin long drink* Gin Safari uue tootena, mis villiti erilisse reljeefsesse purki. Tehnoloogia uuendamisse investeeriti

2006. aastal 177 miljonit krooni. Ehitati uus logistikakeskus, paigaldati purgiliini kilepakkimisseade, pastõrisaator PET-liinile ning modifitseeriti siirupiköök.

Oluliseks peetakse ka ettevõtte töötajate koolitust. 2006. aastal läbis koolituse üle 300 töötaja. Valdavalt oli tegemist erialase koolituse ja väljaõppega spetsialistidele, tootmis- ja laboritöötajatele ning laadurijuhtidele. Lisaks väliskoolitustele rakendatakse ka sisekoolitusi, mida viivad läbi oma töötajad, kes on läbinud koolitaja koolituse.

Investeeringud töökeskkonda moodustasid 2006. aastal 2,2 miljonit krooni, sealhulgas valmisid logistikakeskuse kontoriruumide kompleks, söökla ja olmeruumid; paigaldati konditsioneerid laborisse ja nõupidamisruumidesse.

Töötajatele kompenseeritakse täielikult Tartu Maratoni Neliküritusest osavõtu tasu, ka hüvitatakse töötajatele tervistavad protseduurid (ravikuurid, massaaž), kui selline ravi on töötervishoiuarsti poolt määratud. A. Le Coq toetab töötajate sportimist 50 % ulatuses. Hambaravi kompenseeritakse aastas 1000 krooni ulatuses. Lisaks sellele peetakse oluliseks töötajate meelespidamist erinevate sündmuste puhul (katseaja läbimine, sünnipäevad, tööjuubelid ning perekondlikud sündmused nagu lapse sünd).

Ettevõtte juhtkonna liikmed on aktiivsed ka kohalikus kogukonnas. On osaletud Tartu linna kevadistel heakorralgutel. Üks juhtkonna liige kuulub Tartu Rotary Klubisse, üks Tartu Zonta Klubisse.

Sponsorina on aktsiaselts toetanud A. Le Coq Sport spordimaja ehitust (kokku leping 15 miljonit krooni, millest esimese aasta makse oli 1,45 miljonit krooni). Toetatakse samuti Ahhaa Keskust, Tartu Veekeskust, Tartu Hansapäevi, Tartu Kristlikku Kodu, Maarja Küla, A. Le Coq-i kammerkoori ning tehakse sponsorlust jookide näol mitmetele üritustele (Tammelinna päevad, üliõpilaste spordiüritused, üliõpilaste kevadpäevad, Supilinna päevad jne). Tippportlastest on toetatud Heiki Nabit (Eesti aasta noorsportlase stipendium koostöös Eesti Olümpiakomiteega) ja Marko Luhamaad. A. Le Coq toetab jalgpalli läbi kahe suurprojekti – toetatakse Eesti esindusstaadioni A. Le Coq Arenat ning koostöös Eesti Jalgpalli Liidu ja UEFAga on planeeritud ehitada üle Eesti 40 minijalgpalliväljakut, mis on mõeldud kõigile kasutamiseks (hetkel on avatud 10 esimest).

Eesti vanim joogitööstus on oluliseks praktikakohaks erinevate kutseõppeasutuste õpilastele.

Ettevõtte territooriumil 1898. a valminud linnasetornis asub õllemuuseum, mille kuuel korrusel on eksponeeritud üle 2000 eksponaadi. Ekspositsioon jutustab maailma ja Eesti õlletegemisest alates muinas-Egiptuse õllekultuurist kuni tänapäevani.

2007. aasta kevadel kirjastas AS A. Le Coq raamatu „Õllelinn Tartu. Pühendatud A. Le Coq-i 200. sünnipäevale”, mis käsitleb õlleteostuse ajalugu läbi sajandite.

VKG Oil AS

Tööstusettevõtte 2007



Kohtla-Järve põlevkivikeemia jõuab juuksevärvidesse

VKG Oil ponnistab kõvasti, et saada jalg maailma kosmeetikaturu ukse vabele

Euroopa edumeelseima põlevkivikeemiafirma VKG Oil nõukogu liige Janek Parkman ütleb, et tänävu tahetakse toota 100 tonni erinevaid tööstuslikke kemikaale, millest teenida 20 miljonit krooni. Võrdluseks: põlevkiviõli toodab ettevõtte tänävu 220 000 tonni. Sügisest jõuab Kohtla-Järvel toodetud kõrge puhtusastmega kaks-metüül-resortsiin maailma kosmeetikatööstusse ning seda võib tulevikus leida enamikest pruunika tooniga juuksevärvidest.



Foto: Toomas Tuul

VKG Oil tahab võtta põlevkivist viimast, seda nii kivi potentsiaali kui ka toodangu hinna mõttes. Seni on Kohtla-Järvel peamiselt põlevkivist kütteõli toodetud, vähemal määral bituumenit, koksi ja pigi.

Põlevkiviõli tonn maksab maailmaturul praegu umbes 3400 krooni. Kui aga kivist saadavat õli veel põhjalikumalt töödelda, saab sellest mitmesuguseid kemikaale. Näiteks kaks-metüül-resortsiini, mille

kilogramm maksab rohkem kui terve tonn põlevkiviõli ehk üle 4600 krooni.

„Kui maailma suurtes keemia- ja kosmeetikatööstustes, nagu näiteks BASF ja Henkel, on tuhanded teadurid, suured laborid ning elarved, siis meie teeme siin tihti pool-põlveotsas ja katseksitusmeetodil, jõudes mõnikord siiski arvestatavate tulemusteni,“ ütleb Parkman. Selle kinnituseks on ka VKG-le välja antud mitu kasu-

liku mudeli ja patenditunnistust. Kemikaalide arendustöösse on viimastel aastatel EASI abiga investeeritud paarkümmend miljonit krooni, tootmise oskusteave pärineb aastakümneid firma heaks töötanud professionaalidelt, kombineerituna nüüdisaegsete globaalsete teadmistega. „Omal ajal tootsime aastakümneid vaiku Nõukogude rehvitööstusele. Selle kogemuse baasilt lähme ka praegu edasi, kuid juba kaasaegsel tasemel ja orienteerituna Lääne kummitööstusele, millega pusime praegu kõvasti,” räägib Parkman. Eesmärk on tema sõnul see, et näiteks Bridgestone hakkaks oma toodetud rehvides kasutama Kohtla-Järve vaiku. Rehvinöörid lastakse kummivaigust läbi, et see paremini haakuks.

Kemikaalide saamiseks kuumutab VKG Oil põlevkivi nii, et õhk ligi ei pääse. Selle tulemusena eralduvad õliaurud, vesi ja gaas. Õlis sisalduvaid fenoolseid ühendeid on edasi võimalik töödelda eri kemikaalideks. „Kuhu me siit edasi minna saame, on vaid fantaasia ja turuvõimaluste küsimus,” ütleb Parkman.

Milliseid kemikaale ja kui palju põlevkiviõlist VKG Oilis toota võimalik oleks, ei oska Parkman öelda. Väidab vaid, et keemiat on maailmas igal pool. „Kui mu naine ütleb, et ostis ökošampooni, siis ma tean, et see on puhas jama,” muigab Parkman. Näiteks värvidele lisatakse spetsiaalseid kemikaale, et need ei pleegiks päikese käes. Vaigud on kirjutuslaua puitlaastplaadis ja plastmassist joogipudelid. Liivast valuvormid mootoriosade valmistamiseks püsivad koos tänu vaikudele. Samuti on keemiat anaboolsetes steroidides, ehkki Parkman möönab, et kohalikele rammumeestele ei pruugi meeldida teadmine, et steroidid võiks Kohtla-Järvel valmistada põlevkivist.

Et VKG Oil ise tihtipeale keemiatooteid lõpptarbijale ei müü ning kasutab vahendajaid, ei pruugigi firma teada, kuhu tema toodang lõpuks välja jõuab. „Võib juhtuda, et keegi ehitab kusagil mudellennukeid ning leiab, et just meie vaigud on nende jaoks parimad,” ütleb Parkman. Kosmeetikatööstus on erand ja siin on eesmärgiks seatud jõuda lõpptarbijani – juuksevärvide valmistajani.

Parkmani sõnul on kosmeetikatööstused VKG Oili praeguseks praadinud juba paar aastat. „Oleme täitnud formulare ja pidanud igati tõestama, et meil on siin tootmine olemas ja kvaliteet ei kõigu. Tellija tahab ka kindlust, et meie tehas säilib – et me ei plaani mingi aja pärast seda sulgeda ja hoopis näiteks kinnisvaraäriga tegelema hakata,” räägib Parkman.

Pikaajaline järjepidevus ja usalduslikud suhted on keemiakaubanduses üliolulised. Parkman ütleb, et kui tahta kemikaale näiteks Interneti kaudu osta, on äriks India ja Pakistanist kohe e-kirja teel sinuga kontaktis, lubades mis tahes aineid ükskõik kuhu kohale tuua, kui sa vaid ettemaksu teed.

Kaks-metüül-resortsini nõudlus terves maailmas on umbes 50–60 tonni aastas. VKG Oil suudaks selle katta 1,5kordselt. Konkurentsieelis Hiina ja USA tootjate ees on VKG välja töötatud ning kasuliku mudeliga kaitstud unikaalne tootmisprotsess, mis annab toot-

miskulude märgatava kokkuhoiu. Kohtla-Järve on ainuke koht maailmas, kus seda ainet põlevkivist toodetakse. Mujal on aluseks nafta ja tootmisprotsess ise märksa kallim.

Et riigiti on põlevkivi erinev, on ka põlevkivist saadavad tooted erinevad. Nii avastas Parkman hiljaaegu Austrias suusamatkal käies kohaliku firma Tiroler Steinol, mis toodab koertele põlevkivist dušigeeli, kehakreeme ja isegi šampooni. Üks purk toodet maksis 200 eurot. Parkmani sõnul ei saa küll Eesti põlevkivist praegu veel kehakreemi, ent ta usub, et kohaliku põlevkivi potentsiaal ei ole sugugi veel ammendunud. „Oleme ilmselt alles tee alguses. Aga meil pole kelleltki ka malli võtta, et kiiremini edasi saaks,” leiab ta.

Lisaks keemiatoodangu arendamisele kuulub VKG Oili lähiaastate plaanidesse rajada uus põlevkiviõlitatehas. Praegu oodatakse keskkonnaluba, tehas valmib kahe aasta pärast. Kui praegu töötleb firma 1,65 miljonit tonni põlevkivi aastas, siis uus tehas kasvatab mahtu 0,8 miljoni tonni võrra. Lisaks alustas firma hiljaaegu kaevandamist Ojamaa põlevkivikaevanduses, siimaani on kogu vajalik põlevkivi ostetud Eesti Põlevkivilt.

Mõni aeg tagasi tundis VKG Oil huvi ka põlevkiviõli tootmise vastu Venemaal Slantsõ piirkonnas. Ent see rong on firma jaoks ilmselt läinud, sest kaeveldo oksjon toimub sügisel ja Leningradi oblasti kuberner Valeri Serdjukov on lubanud, et kaeveldo saab kohalik tegija, oligarh Viktor Vekselberg. Küll aga jätkab VKG Oil põlevkivikoksi müüki Venemaale, Moskva ja Tšeljabiniski elektroditehastele. Venelased ostavad Eesti koksi umbes 15 000 tonni aastas.

Erinevalt Eesti Energiast ei tunne VKG Oil tungivat huvi müüa põlevkivi kasutamise oskusteavet mujale maailma. Ehkki külalisi käib Kohtla-Järvel uudistamas mitmelt poolt, on VKG Oil omanike jaoks eelkõige tootmisfirma, kus kogu arendustegevus on suunatud eelkõige oma firma vajaduste katmisele.

VKG Oil AS 2006	
Erakapital (Eesti)	100%
Omakapital (mln kr)	633,78
Puhaskasum (mln kr)	344,42
Investeering	397
põhivarasse (mln kr)	
Käive töötaja kohta (mln kr)	2,71
Töötajaid	397

Tööstusettevõtte 2007 nominendid

Tunnustatakse tööstusliku tootmisega tegelevat Eesti ettevõtet (EMTAK jagu D), kelle käibe kasv 2006. aastal oli kiireim, kelle poolt loodud lisandväärtus ning kelle investeringud tootearendusse ja uute tehnoloogiate väljatöötamisele olid suurimad.

Ettevõtte	Põhitegevusala	Müügikäive 2006 (mln kr)	Käibe muutus 2006 vrd 2005 (%)	Puhaskasum 2006 (mln kr)	Investeering põhivarasse (mln kr)	Keskmine töötajate arv	Lisandväärtus töötaja kohta (tuh kr)
VKG OIL AS	põlevkivi termiline tootmine, põhitoodanguks erinevad kütteõlid, õlikoks ja pigi, summaarsed põlevkivifenoolid, antiseptilised puuduimmutusõlid ja põlevkiviituumen	1 077,63	46	344,42	156,53	397	1 079,0
PALMSE MEHAANIKAKODA OÜ	metsa- ja põllutööstusmaterjalide tootmine ja müük, peamised tooted on metsatöötukid ja metsaveohaagised	144,83	62	11,66	10,43	29	938,7
ECOMETAL AS	pliiakude ümbertöötlemine	145,57	37	31,64	6,31	52	977,9
HARJU ELEKTER AS	alajaamade, jaotuskappide, liitumiskilpide, automaatika- ja juhtimispaneelide ning lehtmataltoodete tootmine	622,09	21	52,04	40,41	439	313,7
STANDARD AS	büroo- ja hotellimööbli tootmine	212,49	18	10,61	24,55	226,00	266,7

Palmse Mehaanikakoda OÜ

Palmse Mehaanikakoda OÜ on asutatud 1992. aastal. Ettevõttel on Eestis üks sidusettevõtte - Palms Metal OÜ (50%), mis tegeleb põlumajandusmasinate tootmisega.

Palmse Mehaanikakoda OÜ põhitegevusalaks on metsa- ja põlutööstusmaterjalide tootmine ja müük. Peamised tooted on metsatöötukid ja metsaveohaagised.

Ettevõttele kuulub kaubamärk PALMS.

Kontserni 2006. aasta netokäibest moodustas eksport 95%, peamised eksporditurud olid Rootsi, Soome, Läti ja Saksamaa – kokku eksporditakse 12 Euroopa riiki. Tarneid tehakse põhiliselt Soomest, Eestist, Rootsist ja Itaaliast.

Ettevõtte andis 2006. aastal tööd keskmiselt 29 inimesele, olles sellega Vihula valla suurim tööandja. 2007. aasta augusti seisuga on töötajate arv kasvanud juba 35-le ja seda tänu kasvavale nõudlusele toodangu järele ning suurenenud tootmismahtudele. 2007. aasta prognoositav müügiimaht peaks tulema ligikaudu 40% suurem kui möödunud aastal.

2006. aastal investeeris ettevõtte põhivarasse ligi 10 miljonit krooni – valmimas on tootmiskompleksi juurdeehitus.

Eriliselt väärib äramärkimist ettevõtte kõrge lisandväärtus töötaja kohta, mis läheneb 1 miljonile kroonile. Ettevõtte juht, kes ise on insener, on veendunud, et edu on taganud ettevõtte innovatiivsus ja tugev tootearendustegevus. Tooted on head ja müüvad hästi.

Allhangetega põhimõtteliselt ei tegeleta, kõik uued tooted valmivad oma tootearenduse tulemusena.

2007. aastal on alustatud toodete müüki Austria turule.

Näitajad, mille põhjal on Palmse Mehaanikakoda Tööstusettevõtte 2007 nominent:

- käibe kasv aastal 2006 võrreldes aastaga 2005 oli 62%;
- lisandväärtus töötaja kohta aastal 2006 oli 938 666 krooni;
- lisandväärtuse kasv aastal 2006 võrreldes aastaga 2005 oli 52%.

Standard AS

Standard on kiiresti kasvav Eesti kapitalil põhinev mööblifirma, mis sisustab kontoreid ja hotelle ning tegutseb Balti riikides, Skandinaavias, Kesk- ja Ida-Euroopas. Standardil on müügi võrk üle Eesti, esinduskauplused Tallinnas, Riias ning edasimüüjad Lätis, Leedus, Soomes, Rootsist, Saksamaal ja Venemaal. Kontserni emaettevõtte on asutatud 1944. aastal. Kontsern koosneb emaettevõttest Standard AS ning kahest tütarvõttest: Dredexen OÜ (100%, Eesti) ja Standard Latvija SIA (71%, Läti).

Sisustusprojektide teostamisel pakub AS Standard teenustepaketti – alates professionaalsest projekti juhtimisest ning ruumikujundusest lõpetades mööbli tootmise ja paigaldamisega. 2006. aasta uuteks toodeteks olid büroomööbli lauaseeria Piano, kapiseeria Serie, diivanid Metropol ja Corner. Ettevõttele kuulub büroomööbli ja hotellimööbli ühine kaubamärk Standard.

2006. aastal moodustas eksport 19% ematööstuste käibest. Kaup müüakse peamiselt Soome, Läti ja Saksamaale. Tarned tehakse peamiselt Itaaliast, Eestist ja Saksamaalt. 2007. aasta esimese kuue kuu käibe on kasvanud 46%, ekspordikäibe 27%. Suurim oli Standardi kasv selle aasta esimesel poolel just koduturul, kus müük suurenes 57%. Eesti turul teostatakse valdavalt bürooprojekte, kuid kõnealusel perioodil on olnud suurimad projektid Tallinna vanalinnas mais avatud Telegraafi hotelli ning sadama piirkonnas asuva Euroopa hotelli sisustamine. Välisprojektidest on Standard olnud väga edukas suurte hotelliprojektide teostamisel. Juunis lõpetati edukalt Helsingi Vantaa lennujaamas avatava Hilton hotelli 246 toa möbleerimine.

Standard AS-i keskmine töötajate arv 2006. aastal oli 226. Ettevõtetel on keskkonna- ja kvaliteedijuhtimissüsteemide ISO 14001 ja ISO 9001 sertifikaadid. Äramärkimist väärib pikaajaline koostöö TTÜ puidutöötlemise õppetooliga.

Harju Elekter AS

Harju Elekter AS alustas oma tegevust 1968. aastal Harju KEK-i koosseisus, oma praegust nime kannab ettevõtte alates 1982. aastast. Ettevõtte põhitegevus on elektriseadmete ja -materjalide tootmine.

Harju Elekter on noteeritud Tallinna Väärtpaberi Börsil alates 1997. aasta septembrist, põhinimekirjas kaubeldakse aktsiaga alates veebruarist 2003. Harju Elektril on enam kui 1000 eraisikust ja institutsionaalsest investorist aktsionäri kõrval kuulub suurim aktsiapakk – 30%, AS-le Harju KEK. Kontserni kuuluvad tütar-ettevõtted: AS Harju Elekter Elektrotehnika (Eesti), AS Eltek (Eesti), Satmatic Oy (Soome) ja Rifas (Leedu). Lisaks kuuluvad Harju Elekter Gruppi ka Baltimaade suurim kaablitehas AS Draka Keila Cables (Eesti), AS Saajos Inexa (Eesti) ja SIA Energokompleks (Läti).

Kontsern on pidevalt kasvatanud oma konsolideeritud müügitulu, jõudes 2006. aasta lõpuks 622 miljoni kroonini. 2006. aasta lõpuks saavutati konsolideeritud ärikasumiks 45 miljonit krooni ja puhaskasumiks 47 miljonit krooni. Üle 60% toodangust realiseeritakse välisurgudel, peamiselt Soomes ja Leedus.

Ettevõtte nimele on registreeritud HARJU ELEKTRI kaubamärk. Kogu Harju Elektri Grupis töötas neljas riigis 2006. aasta lõpul kokku üle 600 töötaja.

2006. aasta paistis silma erakorraliste suurprojektidega Leedus. Käesoleval aastal on võitnud endale mitmeid suuri tellimuslepinguid Eesti tütarfirma AS Harju Elekter Elektrotehnika. Hea majanduskonjunktuuri toel jätkub korralik kasv ka Soomes.

Harju Elektri kontserni ettevõtete tootmiskorraldus vastab rahvusvahelisele kvaliteedistandardile ISO 9001 ning keskkonnajuhtimissüsteemidele ISO 14001.

Tallinna Tehnikaülikooli Arengufond andis Harju Elektrile pikaajalise eduka tegevuse eest bakalaureuse- ja magistriõppe üliõpilaste toetamisel Kuldsponsori aunimetuse. Täna on Harju Elektri stipendiumiprogrammis osalenud enam kui 20 tudengit, kellest 7 töötavad inseneridena kontserni ettevõtetes.

Näitajad, mille põhjal on ettevõtte Tööstusettevõtte 2007 nominent:

- käibe kasv aastal 2006 võrreldes aastaga 2005 oli 21%;
- lisandväärtus töötaja kohta aastal 2006 oli 313 715 krooni ;
- lisandväärtuse kasv aastal 2006 võrreldes aastaga 2005 oli 9%.

Ecometal AS

Kuna Ecometal on ka Eksportöör 2007 nominent, loe tema kohta lähemalt leheküljelt 38.

Allar Korjas

EAS, tegutsevate ettevõtete divisjoni direktor

Ettevõtluse Auhinna 2007. aasta konkursil on uueks kategooriaks Tööstusettevõtte 2007. Uue kategooria eesmärk on tunnustada Eestis tööstusliku tootmisega tegelevaid ettevõtteid ja tuua esile neid, kelle käibe kasv 2006. aastal on olnud kiireim, sealjuures on kõrgeim ka loodud lisandväärtus ning suurimad investeeringud tootearendusse ja uute tehnoloogiate väljatöötamisele. Eriti oluliseks oleme pidanud ettevõtte loodud lisandväärtust töötaja kohta. Kui ELis keskmiselt on töötaja kohta loodud lisandväärtus aastas 60 000 – 120 000 eurot, siis Eestis oleme tasemel 10 000 – 15 000 eurot. Samuti oleme tööstusettevõtete hindamisel pööranud tähelepanu ettevõtte ekspordivõimekusele, kohaliku toorme kasutamisele, keskkonnasõbralikkusele, kvaliteedijuhtimissüsteemide olemasolule ning koostööle ülikoolide ja kutseõppeasutustega.



Nova Haus Element OÜ

Aasta Areneja 2007



Nova Haus sihib oma majadega Rumeenia turgu

Võimsa arengu läbi teinud elementmajade tootja võib Rumeeniasse tehase rajada

Mõneti mõistatusena näib Hegert Lepiku jaoks jaoks jaoks mullune suur optimism Maarjamaa ehitusturul, kinnisvarabuumi laineharjal. Tänapäevaks pole sellest roosilisest tulevikuperspektiivist enam suurt midagi järele jäänud. Lepik ütleb, et arendusobjektide müük on turul väga loid, ent Nova Hausi jaoks klientidest, kes juba ostetud kruntide peale tahavad maja ehitada, puudust ei ole. „Meie keskendume peamiselt ekspordile täna. Sest muud varianti pole!” ütleb Lepik.

Kinnisvarabuum pani Lepiku ja tema äripartneri, kunagise Viljandi KEKi ehitusüksuse juhi Waldemar Assmanni firmale Nova Haus 2004. aastal aluse. Alustati nullist, kahekesi. Mõne aastaga on kasvanud äri kontserniks, kus töötab üle 120 inimese, kuhu kuulub majade tootmisüksus, turundusüksus ning isegi oma projekteerimisbüroo. Kontserni käive küündib tänava üle 100 miljoni krooni. „Loomulikult oleme kõvasti arenenud. Meie käive kasvas ju aastaga viis korda!” ütleb Lepik. Kasv on küll olnud suur, aga firma ise pole Lepiku arvates veel väga suur. „Praegu on ettevõtte ülesehituse aeg. Teeme 70–80 maja aastas. Seitsmendal–kaheksandal tegevusaastal loodame üle 350 maja toota,” on Lepikul kindel plaan.

Nova Haus projekteerib ja ehitab maju, mis püstitatakse paneelidest. Paneelid valmivad Viljandi tootmisüksuses peamiselt puidust, kipsist ja soojusmaterjalist. Sellistest tükkidest pannakse loetud päevadega lego kombel kokku eramuid, aga ka kuni viiekorruselisi

„Eestis on kinnisvaraäri ikka väga kehvaks läinud,” tunnistab Hegert Lepik, üks kahest Nova Hausi omanikust.



maju. Nova Hausi maju leiab üle Eesti. Suurim hulk maju korraga, ligi kümmekond, püstitati Harkus Otsa-Mikko elurajoonis. Viljandis, firma tootmisüksuse läheduses, on kurioosel kombel aga vaid üks Nova Hausi maja. See asub Sinialliku uuselamurajoonis. „Me teeme kliendile nagu rätsepaülikonna. Tema ütleb meile, kui suurt maja ta tahab ning millise tubade paigutusega. Teeme talle projekti ning ehitame maja. Tal on vaja vaid allkiri anda ja pangaülekanne teha,” räägib Lepik.

Nova Hausi moodulmaja ruutmeetri hind ilma siseviimistluseta algab 9000 kroonist ning võib küündida üle 17 000 krooni. Tänavu teeb firma umbes iga viienda maja ekspordiks, peamiselt Taani, Norra ja Rootsi äriklientidele või vahendajatele. Firma konkurentsieelis on kontserni arhitektuuribüroo Novel. See võimaldab kliendil tulla oma mis tahes soovidega ja saada paindliku ja kiire võtmed-kätte-lahenduse ühest kohast.

Ehkki konkurents sel turul on tihe – oma maju, ehkki mõneti erinevaid, pakub kümmekond ettevõtet –, on kinnisvarabuuum pakkunud kasvuruumi kõigile. Nüüd on ellujäämise küsimuseks eksport. Nova Haus on tegemas panuseid Rumeeniale.

2005. aastal soetasid Lepik ja Assmann osaluse Rumeenia kinnisvarafirmas Casa Nik SRL. Praegu Nova Hausi kontsernist väljaspool tegutsev firma vahendab Rumeenias kinnisvara ja pakub hindamis- ning konsultatsiooniteenuseid. Seal töötab aasta lõpuks juba 50 inimest.

Casa Nik, mis avab sel sügisel oma harukontorid ka väljaspool Bukaresti, on Nova Hausi jaoks värv Rumeenia majaturule. Praegu on see võimalus turgu kompida, milleks kulub Lepiku sõnul veel aasta-kaks. „Rumeenias pole ühtegi majatehast. Puitarhitektuur on seal üsna uus teema, aga väga kiiresti populaarsust koguv, sest puitmaja on soodsam kui kivimaja, ja keskklassi jaoks, kes ehitusturul järjest enam tooni annab, on hind ja kiirus olulised,” ütleb Lepik.

Võtmeküsimus on logistika: kuidas maju Rumeeniasse vedada või kas üldse vedada. Võimalusi on mitu. Lepiku sõnul eelistatakse esialgu teha Rumeenias mõne kohaliku ehitusfirmaga koostööd. Teises etapis tuleks kõne alla Eestist majadetailid kohale vedada. See polegi liiga keeruline, arvestades et üks eramu mahub kahte-kolme rekkasse. Kolmas etapp oleks kohapeal majatehas püsti panna.

„Tegelikult võiks tootmise Eestist Rumeeniasse kolida ja sealt siia maju tootma hakata – see oleks palju odavam,” muigab Lepik ja viskab kinda Eesti ulmelistele ehitushindadele. Tootmine on Rumeenias tema sõnul vähemalt 30% odavam kui Eestis. Rumeenia, ehkki juba välisinvestorite poolt paljuski vallutatud kant, pakub majatehastele häid võimalusi. „Keskklass alles hakkab seal endale eramuid ehitama. Intressimäärad langevad, kruntidele tehakse detailplaneeringuid. Turg aktiveerub!” räägib Lepik.

Moodulmajatehaste eelis lööb välja siis, kui turul tekib ehitusressursi – ehitusaja ning materjali – nappus. Just nagu oli Eestis, pööratakse sellises olukorras ka Rumeenias kiiremate, kvaliteetsemate ja soodsamate lahenduste ehk moodulmajade poole, loodab Lepik.

Lühemas plaanis keskendub Nova Haus siiski oma hiljuti avatud Viljandi tehase arendamisele. 18 miljonit krooni maksnud tootmisüksus, mis on rajatud EASi infrastruktuuri arendamise toetusprogrammi abiga, on täna võimeline valmistama keskmiselt ühe maja detailid päevas. „Ma ei nimetaks seda tehaseks. See on tootmisüksus. Sellest tuleb tehas alles teha,” ütleb Lepik. Ta lubab lähema aasta jooksul seadmetesse panustada veel vähemalt 20 miljonit krooni ja ülejäärgmisel aastal tootmispinda märgatavalt laiendada.

Tehas saab sellised tootmisliinid, millele anna vaid mõõdukas materjalid kätte ja see löikab ise vajalikud detailid välja. Seejuures töötajate arv ei vähene, sest toodang kasvab. Firma areng näib olevat lähema 4–5 aasta perspektiivis väga detailselt paigas. „Areneme tasapisi. Omas kindlas tempos,” ütleb Lepik.

Meeldiv rahulik töökeskkond ning ja kaadrivoolavuse vältimiseks kohalikust keskmisest pisut kõrgem palk on need, mida firma oma töötajatele Viljandis pakub. Tootmist kamandab Viljandis üks aktsionäridest – Assmann. Teine, Lepik tegeleb Tallinnas finantsküsimustega. Ja otsib hetkel firma jaoks ka finantsinvestoreid, kes ettevõtte kasvujanu suudaksid rahuldada. Selline on tööjaotus. „Mis meil siin on – tavaline igav ettevõtlus. Ei midagi huvitavat, ei mingeid kinnisvaraspekulatsioone. Peab kogu aeg arenema ja õp-pima,” võtab Lepik kogu äri lühidalt kokku.

Nova Haus 2006

Erakapital (Eesti)	100%
Müügikäive (mln kr)	52,39
Müügikäibe muutus	479%
2006 vrd 2005	
Puhaskasum (mln kr)	7,52
Puhaskasumi muutus	202%
2006 vrd 2005	

Aasta Areneja 2007 nominendid

Selle kategooriaga tunnustatakse hiljuti startinud ja hästi arenenud ettevõtteid, kes on jätkusuutlikud, kiire kasvuga ning tegelevad aktiivselt tootearendusega. Kolmas tegevusaasta on ettevõtte arengus sageli kriitiline aeg ning tegutsemist üle kolme aasta saadab enamasti pikemaajalisem edu. Seetõttu soovivad riik ja ettevõtlusorganisatsioonid esile tuua ettevõtteid, kes on kolme esimese tegevusaasta jooksul osutunud kiiresti arenevateks ja kasvavateks ning keda võib pidada jätkusuutlikeks. Võitja väljaselgitamine aitab esile tuua kõige edukamalt turule sisenenud uut väikeettevõtet.

Ettevõte	Põhitegevusala	Asutamisaeg	Müügitulud 2005 (mln kr)	Müügitulud 2006 (mln kr)	Kaibe muutus 2006 vrd 2005 (%)	Puhaskasum 2005 (mln kr)	Puhaskasum 2006 (mln kr)	Puhaskasumi muutus 2006 vrd 2005 (%)	Keskmine töötajate arv 2005	Keskmine töötajate arv 2006
EDELSTEIN OÜ	marmorist ja graniidist tasapindade, aknalaudade, treppide, kaminade tootmine	2004	2,08	3,06	47	0,22	0,47	114	1	4
NOVA HAUS ELEMENT OÜ	puitsöreslikmajade seinaelementide tootmine ja montaaž; projekteerimisteenused	2004	9,05	52,39	479	2,49	7,52	202	4	46
KUNREX OÜ	metallkonstruktsioonide ja nende osade tootmine	2004	12,71	23,57	85	0,49	5,15	951	29	41
SOVEKAL OÜ	soojasüsteemide ja veesüsteemide projekteerimine, rajamine ning hooldus	2004	2,03	6,20	205	0,48	1,53	219	5	5
TOP MARINE OÜ	ujuvildade ehitamine	2004	8,45	13,42	59	1,30	1,10	-15	2	8

Sovekal OÜ

Sovekal OÜ tegeleb soojasüsteemide ja veesüsteemide projekteerimise, rajamise ning hooldusega aastast 2004. Ettevõttes töötab 5 inimest ja oma turunišis ollakse Saaremaal oluline ja arvestatav tegija. Tehakse tihedat koostööd ehitusjärelvalve- ja ehitusteenust pakkuvate ettevõtjatega, sest kohaliku ettevõtjana on Sovekal ainuke, kes omab laialdast kompetentsi küttesüsteemide projekteerimisel ja ehitusjärelvalves.

Sovekal OÜ tegevus käivitus edukalt, juba toetuse saamise aastal (2004) ületas ettevõtte käive äriplaanis planeeritud mahu enam kui 5 korda. Ettevõtte finantsprognosisid olid kavandatud rentaablusega 1-10% aastas. Tegelikult on ettevõtte olnud oluliselt kasumlikum, rentaablus oli 2006. aastal 25%. Sellised kasvud võrreldes prognoosidega on saanud võimalikuks peamiselt tänu sellele, et ehitusturg on väga kiiresti arenenud ja ettevõtte osutab mõnevõrra rohkem tehnosüsteemide rajamise teenust, kui algselt plaanitud.

Ettevõtte töökeskkond on kaasaegne – töötajatel on kaasaegsed töövahendid, töö iseärasuste tõttu on osadel töötajatel paindlik töögraafik (erakliendid soovivad tihtipeale kohtuda just pärast traditsioonilist tööaega), töötajatele korraldati meeskonna ühtsustunnet arendav puhkusereis. Töökeskkonna positiivsust näitab ka see, et ettevõtte tegutsemise ajal ei ole ettevõtetest lahkunud ükski töötaja. 2007. aasta jooksul plaanitakse juurde võtta üks töötaja.

Kokkuvõttes on tegemist kõrget oskusteavet omava, pigem projekteerimise kui ehitamisega tegeleva ettevõttega, mis on igati

võimeline kaasa minema turumuutustega. Tuleviku suhtes ollakse optimistlikud ja nähakse ette stabiilset laienemist oma põhitegevusega seotud valdkondades.

Kunrex OÜ

Kunrex OÜ on asutatud 2003. aastal ning ettevõtte põhitegevusalad on metallkonstruktsioonide ja nende osade tootmine. Olulisel kohal on ettevõttes töötajate koolitamine ja korralik palk. Mitmest FIE-st, kellelt 2004. aastal veel teenust osteti, on saanud Kunrex OÜ töötajad. 2006. aasta lõpu seisuga oli osahingus 41 töötajat.

Ettevõtte tulud 2006. aastal olid 23,8 mln krooni, millest müük Eestis moodustas 2,9 mln krooni, Soomes 14,1 mln krooni ja Rootsis 6,6 mln krooni. Järgmisel aastal jätkatakse nendes riikides tavapäraselt majandustegevust. Varasematest kogemustest lähtudes püüab Kunrex OÜ uute partnerite valikul olla konservatiivsem ning põhjalikum. Otsitakse ka aktiivselt võimalust oma tegevust laiendada, kas võimaliku rendipinna näol või võimalust omandada krunt tootmishoone püstitamiseks.

TOP Marine OÜ

TOP Marine OÜ on asutatud 2004. aastal, ettevõtte põhitegevus on ujuvildade ehitamine.

Ettevõtte on oma arengu kiirendamiseks kasutanud 3 korda EAS-i abi. Alustavate ettevõtjate starditoetus 03.12.04. a (147 750 krooni);

Foto: TOP Marine OÜ



Ekspordiplaani koostamiseks 21.09.05. a (33 600 krooni) ning ekspordiplaani elluviimiseks 13.10.06. a (975 000 krooni). Ettevõtte vaatab iga aasta oma äriplaani üle ja vastavalt vajadusele tehakse korrekture. Kui 2004. aastal täideti prognoose 94%, siis 2005 oli see täidetud 113% ja 2006 143%. Kui algusaastatel oli 1-2 projekti kuus, siis nüüd on 3-4 nädalas. Talvisel perioodil, kui on vaikssem jõutakse ka lattu toota, mis väga kiirelt maha müükase hooaja alguses.

Ettevõttel on 2 tootmishoonet: üks on rendipind Tabasalus, kus seal on ka peakontor, ja müügiesindus ja teine Lääne-Virumaal Näpil. Tabasalus on plastikujukite valuvormide valmistamise tehas ning Näpil on puidu ja betooni tootmine – soetatud käesoleval aastal.

Eestis ettevõttel konkurente pole, suurim konkurent asub Soomes (Marinetek OY). Sel aastal osaleti ka esimest korda välismessidel. Varasematel aastatel on ka Eestis messidel osaletud. 2008. aastal planeeritakse osaleda ka paaril suuremal välismessil Euroopas.

Ettevõtte planeerib 2008. aastal ka standardit ISO 9001 taotlema hakata. Tegevusvaldkond areneb kiirelt ja aeglustumist pole karta, kuna pidevalt tegeletakse ka tootearendusega. Ettevõtte lähimate aastate põhieesmärk on oma turupositsiooni säilitamine Eestis ja juurdehõivamine Soomes, Lätis, Leedus ja Venemaal.

Edelstein OÜ

Edelstein on pereettevõtte, mis on asutatud 2004. aasta juulis. Põhitoodanguks on marmorist ja graniidist erinevad tasapinnad kööki ja vannituppa, aknalauad, trepid kaminad jne. Eesti turule



Foto: OÜ Edelstein

valmistatakse peale selle veel hauakive. Uute toodetena on hakatud valmistama kivist kraanikausse ja looduslikust kivist kõnniteekive.

Suurem osa OÜ Edelstein toodangust läheb ekspordiks, kõik tööd on kordumatud ja valmistatud konkreetse kliendi jaoks (ei toodeta kaupluses müümiseks). Kuna Rootsi partneri tellimuste maht on katnud suurema osa tootmisvõimsustest, ei ole seni teisi olulisi ekspordipartnereid. Kõige olulisemaks on ettevõtte pidanud toodangu kõrget kvaliteeti, seetõttu on hoidutud liiga kiirest tootismahu suurendamisest.

2004. aastal alustati ühe tootmistöötajaga (üks osanikest Margus Kivimäe), praeguseks tegeleb toodangu valmistamisega 3 töötajat, lisaks neile tegeleb müügitöö ja muu asjaajamisega igapäevaselt osahingujuhataja Merle Laidro. Kõik uued töötajad on vajaliku väljaõppe saanud ettevõttesisesel koolituse käigus, sest kivitöötlemist Eestis koolides ei õpetata. Margus Kivimäe ise on kivitöötlemise oskused omandanud töötades 3,5 aastat Rootsi kivitöötlemise firmas Södermalm Sten Stockholm.

Käesoleval aastal on ettevõtte jõudnud ka esimeste proovitellimuste valmistamiseni uutel eksporditurgudel Soomes ja Norras. Uusi turge otsitakse seetõttu, et nüüd ollakse valmis tootmismahutusi suurendama, kuna on välja koolitatud mitu uut töötajat ja lähiajal on kavas töökoda kolida suurematesse ruumidesse. Seni on töökoda olnud rendipinnal, kuid nüüdseks on leitud sobivad ja suuremad ruumid, kuhu töökoda kolida. Suurematesse ruumidesse kolimine võimaldab veel 2...3 töötajat juurde võtta ja mahutusi kasvatada. Kavandatav investeering töökoja hoone ostuks ja rekonstrueerimiseks on 1,6 miljonit krooni.



15
aastat
joogieksperti
kogemusi

PRIKE

Kui soovid midagi head

Ettevõtluse auhind

ajalugu

VÄLISINVESTORI KONKURSS

1995

Peaauhind: **AS Eesti Telefon**

1996

Peaauhind: **AS Elcoteq Tallinn**

Eestit tutvustanud välisinvestor: **Tolaram Grupp**

Ekspordi arendaja: **AS Kunda Nordic Tsement**

Töökohtade looja: **AS Loksa Laevaremonditehas**

Nüüdisaegse keskkonnasõbraliku tehnoloogia evitaja: **Ragn-Sells AS**

1997

Peaauhind: **Tolaram Grupp**

Ekspordi arendaja: **Kreenholmi Valduse AS**

Töökohtade looja: **AS Järvakandi Klaas**

Toodete kvaliteedi arendaja: **AS Elcoteq Tallinn**

Suurim investeering: **AS Eesti Merelaevandus**

1998

Peaauhind: **AS Hansapank**

Ekspordi arendaja: **Tolaram Grupp**

Töökohtade looja: **AS Britannic Eesti AS**

Toote kvaliteedi arendaja: **AS Elcoteq Tallinn**

Suurim välisinvesteering: **AS Hansapank**

1999

Peaauhind: **AS Kunda Nordic Tsement**

Ekspordi arendaja: **OÜ HTM Sport Eesti**

Töökohtade looja: **Lindegaard Eesti AS**

Suurim investeering: **AS Eesti Telekom**

Innovaator: **OÜ JOT Eesti**

EKSPORDIFOORUM

1997

Peaauhind: **AS Norma**

Väike- ja keskmise suurusega eksportöör: **AS Viljandi Aken ja Uks**

Kiire arenguga eksportöör: **AS Balteco**

Töökohtade looja: **AS Elcoteq Tallinn**

Kodumaise tooraine kasutaja: **AS Viisnurk**

1998

Peaauhind: **Kreenholmi Valduse AS**

Väike- ja keskmise suurusega eksportöör: **AS Rõngu Tehas**

Kiire arenguga eksportöör: **AS Tarkon**

Töökohtade looja: **AS Toom Tekstiil**

Kodumaise tooraine kasutaja: **AS Repo Vabrikud**

1999

Peaauhind: **Viisnurk AS**

Väike- ja keskmise suurusega eksportöör: **AS Hansa Candle**

Kiire arenguga eksportöör: **AS Wendre**

Töökohtade looja: **AS Repo Vabrikud**



Konkursi Ettevõtluse Auhind 2006 võitjad, EV majandus- ja kommunikatsiooniminister Edgar Savisaar ja EAS-i juhatuse esimees Viljar Jaamu.

Ettevõtluse auhind

ajalugu

ETTEVÕTLUSE AUHIND

2000

Peaauhind: **AS Viisnurk**

Väike- ja keskmise suurusega ettevõtte: **AS Mikskaar**

Eksporditor: **AS Silmet**

Välisinvestor: **OÜ JOT Eesti**

Tehnoloogia arendaja: **OÜ JOT Eesti**

Turismi uuendaja: **Reval Hotelligrupi AS**

Piirkonna edendaja: **AS Viisnurk**

2001

Peaauhind: **AS Silmet**

Väike- ja keskmise suurusega ettevõtte: **AS Viljandi Liimpuit**

Eksporditor: **AS Silmet**

Välisinvestor: **“Horizon” Tselluloosi ja Paberi AS**

Tehnoloogia arendaja: **AS Silmet**

Turismi uuendaja: **Ammende Villa Catering OÜ**

Piirkonna edendaja: **AS Silmet**

2003*

Peaauhind: **BLRT Grupp AS**

Väike- ja keskmise suurusega ettevõtte: **Viking Window AS**

Eksporditor: **BLRT Grupp AS**

Välisinvestor: **Velsicol Eesti AS**

Tehnoloogia arendaja: **OÜ Curonia Research**

Turismi uuendaja: **AS Tallink Grupp**

Piirkonna edendaja: **Velsicol Eesti AS**

2004

Peaauhind: **AS Viljandi Metall**

Suureeksportoor: **OÜ Krimelte**

Väike- ja keskmise suurusega eksportoor: **Mountain Loghome OÜ**

Välisinvestor: **AS Imavere Saeveski**

Tehnoloogia arendaja: **Aqris Software AS**

Turismi uuendaja (suurettvõtte): **AS Estonian Air**

Turismi uuendaja (väikeettvõtte): **OÜ Pintmann Grupp**

Piirkonna edendaja: **AS Viljandi Metall**

2005

Peaauhind: **Regio AS**

Eksporditor: **Polimoon AS**

Välisinvestor: **Elcoteq Tallinn AS**

Turismi Uuendaja: **Estravel AS**

Piirkonna Edendaja: **Pühajärve Puhkekodu AS**

Innovaator: **Regio AS**

2006

Ettevõtluse Auhind: **Vertex Estonia AS**

Rahvusvahelistuja: **Regio AS**

Välisinvestor: **Enics Eesti AS**

Piirkonna Edendaja: **Põltsamaa Felix AS**

Turismi Uuendaja: **Otepää Seikluspark OÜ**

Aasta Areneja: **Haka Plast OÜ**

Innovaator: **Vertex Estonia AS**

* Alates 2003. aastast nimetatakse konkursi selle aasta järgi, mil auhind välja kuulutatakse, mitte selle järgi, mille majandustulemusi hinnatakse.



Fotomeenusus konkursilt Ettevõtluse Auhind 2006. Eesti Vabariigi President Arnold Rüütel annab konkursi võitjale, Vertex Estonia jubile Aleksander Rulkovile üle peaauhinna.



Vertex Estonia juht Aleksander Rulkov saab galal esinenud väikeselt Napoleonilt võidu pubul maakera, taustal EAS-i jubatuse esimees Viljar Jaamu.

Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel

ajalugu

2003

Eesti konkurentsivõimelisim ettevõte:

Eesti Energia AS

Konkurentsivõimelisim väikeettevõte:

Tallinna Laevatehas OÜ

Konkurentsivõimelisim kaubanduse suurettevõte:

Kesko Food AS

Konkurentsivõimelisim kaubanduse väikeettevõte:

Baltic Pulp & Paper OÜ

Konkurentsivõimelisim tööstuse ja energeetika suurettevõte:

Eesti Energia AS

Konkurentsivõimelisim tööstuse ja energeetika väikeettevõte:

Krimelte OÜ

Konkurentsivõimelisim ehitusettevõte:

Merko Ehitus AS

Konkurentsivõimelisim transpordi ja sideettevõte:

Russian Estonian Rail Services AS

Konkurentsivõimelisim metsa- ja põllumajandusettevõte:

Imavere Saeveski AS

Konkurentsivõimelisim teeninduse suurettevõte:

Hansapank AS

Konkurentsivõimelisim teeninduse väikeettevõte:

Nordea Finance Estonia AS

2004

Eesti konkurentsivõimelisim ettevõte:

Hansapank AS

Konkurentsivõimelisim kaubandusettevõte:

Silberauto AS

Konkurentsivõimelisim kaubanduse keskettevõte:

Kolomna Energy Service OÜ

Konkurentsivõimelisim kaubanduse väikeettevõte:

Agris Software AS

Konkurentsivõimelisim tööstuse ja energeetika ettevõte:

BLRT Grupp AS

Konkurentsivõimelisim tööstuse ja energeetika keskettevõte:

maxit Estonia AS

Konkurentsivõimelisim tööstuse ja energeetika väikeettevõte:

Örnplast Eesti AS

Konkurentsivõimelisim ehituse suur- ja keskettevõte:

Merko Ehitus AS

Konkurentsivõimelisim ehituse väikeettevõte:

Peri AS

Konkurentsivõimelisim transpordi-, logistika- ja sideettevõte:

Russian Estonian Rail Services AS

Konkurentsivõimelisim metsa- ja põllumajandusettevõte:

Ekseko AS

Konkurentsivõimelisim teeninduse suur- ja keskettevõte:

Hansapank AS

Konkurentsivõimelisim teeninduse väikeettevõte:

Riigiressursside Keskus OÜ



*Aasta 2005 Eesti Ettevõtete
Konkurentsivõime Edetabeli
võitjad.*

Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel

ajalugu

2005

Eesti konkurentsivõimelisim ettevõtte:

Hansapank AS

Konkurentsivõimelisim finantsvahendusettevõtte:

Hansapank AS

Konkurentsivõimelisim jaekaubandusettevõtte:

Tallinna Kaubamaja AS

Konkurentsivõimelisim hulgi- ja kaubandusettevõtte:

Silberauto AS

Konkurentsivõimelisim tööstus- ja energeetikaettevõtte:

BLRT Grupp AS

Konkurentsivõimelisim toiduainetööstuse ettevõtte:

A. Le Coq Tartu Õlletehas AS

Konkurentsivõimelisim ehitusettevõtte:

Merko Ehitus AS

Konkurentsivõimelisim side-, transpordi- ja logistikaettevõtte:

EMT AS

Konkurentsivõimelisim metsa- ja põllumajandusettevõtte:

Ekseko AS

Konkurentsivõimelisim hotelli- ja restoraniettevõtte:

Delegatsioon OÜ

Konkurentsivõimelisim äriteenindus- ja kinnisvaraettevõtte:

Kodumajagrupi AS

Konkurentsivõimelisim teenindusettevõtte:

Kuusakoski AS

2006

Eesti konkurentsivõimelisim ettevõtte:

Hansapank AS

Konkurentsivõimelisim finantsvahendusettevõtte:

Hansapank AS

Konkurentsivõimelisim jaekaubandusettevõtte:

Tallinna Kaubamaja AS

Konkurentsivõimelisim hulgi- ja kaubandusettevõtte:

Mažeikiu Nafta Trading House OÜ

Konkurentsivõimelisim tööstus- ja energeetikaettevõtte:

BLRT Grupp AS

Konkurentsivõimelisim toiduainetööstuse ettevõtte:

A. Le Coq Tartu Õlletehas AS

Konkurentsivõimelisim ehitusettevõtte:

Merko Ehitus AS

Konkurentsivõimelisim side-, transpordi- ja logistikaettevõtte:

Eesti Telekom AS

Konkurentsivõimelisim metsa- ja põllumajandusettevõtte:

Riigimetsa Majandamise Keskus

Konkurentsivõimelisim hotelli- ja restoraniettevõtte:

Domina Management AS

Konkurentsivõimelisim äriteenindus- ja kinnisvaraettevõtte:

Falck Eesti AS

Konkurentsivõimelisim teenindusettevõtte:

Kuusakoski AS



*Aasta 2006 Eesti Ettevõtete
Konkurentsivõime Edetabeli
võitjad.*

Tallink Grupp AS

Ettevõtluse Auhind 2007 • Turismi Uuendaja 2007

Eesti Konkurentsivõimelisim Ettevõtte 2007 • Konkurentsivõimelisim Turismiettevõtte 2007



Sel aastal esmakordselt saavutas kahe paralleelselt toimunud konkursi – Ettevõtluse Auhind 2007 ja Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2007 – peavõidu ja kõrgeima tunnustuse Tallink Grupp AS. Ettevõtte saavutas kõrgeima koha ka mõlema nimetatud konkursi alamkategorias. Loe ettevõtte kohta lähemalt lk 24.

Turismiettevõtted

KOHT	ETTEVÕTE * konsolideeritud	MÜÜGITULU		MÜÜGITULU MUUTUS		PUHASKASUM		PUHASKASUMI MUUTUS		OMAKAPITALI TOOTLIKUS		TÖÖJÕUKULUD 1 TOOTAJA KOHTA		TOOTLIKKUS 1 TOOTAJA KOHTA		INVESTEERINGUD		% ESI-MESEST (0 .. 100)
		TUHKR	KOHT	%	KOHT	TUHKR	KOHT	%	KOHT	%	KOHT	KR/KUUS	KOHT	TUHKR	KOHT	TUHKR	KOHT	
1	TALLINK GRUPP AS*	6 330 911	1	38	6	1 485 271	1	214	2	25	7	23 096	2	1 828	4	16 258 965	1	100,0%
2	DENEESTI OÜ	36 526	6	13	14	2 099	5	-20	14	73	1	22 035	3	5 218	1	4 172	8	44,1%
3	VV.TRAVEL AGENCY OÜ	6 820	13	63	4	294	13	199	3	62	3	6 193	13	3 410	2	152	16	34,1%
4	ESTRAVEL AS	110 669	2	29	7	30 169	2	45	4	56	5	25 202	1	655	6	4 178	7	32,4%
5	SWEDEST MOTEL GROUP AS	13 326	9	21	10	152	16	1 009	1	1	16	7 191	12	290	15	179	15	30,9%
6	EGCC AS	12 089	10	80	2	376	11	106	9	1	17	12 074	6	604	7	2 181	9	21,1%
7	ORU HOTELL OÜ	13 527	8	15	12	1 689	7	18	6	64	2	12 545	5	451	10	551	11	19,9%
8	AMMENDE VILLA CAERING OÜ	14 659	7	20	11	597	9	4	7	56	4	13 242	4	473	9	199	14	19,9%
9	HANSABUSS AS*	85 556	3	71	3	2 093	6	-40	16	20	9	10 701	8	375	12	60 025	3	19,3%
10	ALVARELLI INVEST OÜ	5 461	14	-15	17	1 494	8	-47	17	8	12	11 215	7	2 731	3	91 027	2	18,8%
11	STRAND AS	51 776	5	12	15	9 861	4	-5	12	23	8	9 211	11	513	8	4 917	4	14,0%
12	PÄDASTE OÜ*	9 499	11	28	8	327	12	-7	13	5	13	9 816	10	339	14	4 617	5	13,7%
13	TAASTUSRAVIKESKUS ESTONIA AS*	79 739	4	4	16	10 755	3	28	5	13	10	9 963	9	339	13	1 198	10	13,3%
14	CALISTO STUUDIO OÜ	8 251	12	15	13	232	14	-5	11	42	6	6 019	15	393	11	32	17	12,5%
15	TESMASAN OÜ	2 723	15	60	5	199	15	-29	15	13	11	3 085	18	248	16	4 570	6	11,3%
16	SETOMAA TURISMITALO OÜ	1 202	16	28	9	2	18	9 110	10	1	15	6 171	14	200	18	356	13	10,3%
17	LUHTRE TURISMITALU OÜ	693	18	2 242	1	492	10	86	8	-240	18	3 624	17	231	17	384	12	6,8%
18	MÄNNIKU METSATALU OÜ	749	17	-66	18	129	17	-86	18	3	14	4 066	16	749	5	16	18	0,0%

Betoonimeister AS

Konkurentsivõimelisim väike- ja keskettevõtte



Esimene tegutsemisaasta tõi väga head tulemused

Kalle Suitslepp: „Inimkapital pole firmas kuluartikkel.”

Betoonimeister on Eesti turul tõeline uustulnuk: ettevõtte alustas tootmist alles 2005. aasta augustis. Betoonimaailmas on aga ettevõtte juht Kalle Suitslepp tegutsenud juba üle 15 aasta. Paremat aega uue firmaga alustamiseks, kui see oli eelmise aasta, tõenäoliselt ehitusvaldkonnas enam ei tule. Ehitusturg kasvas mullu ligi 30% ning paljudel betoonitootjatel oli tellimuste täitmiseks võhm otsas. Nüüd täidab Betoonimeister tellimusi üle terve Eesti ning suudab tellimuse täita vaid maksimaalselt kahe päevaga.



Foto: Toomas Tiit

Kalle Suitslepp räägib, et firma loomisel olid õnneks olemas kolm olulist komponenti: oskused, inimesed ning omanikering koos kapitaliga. Ja mis ei ole mitte vähem oluline – ka turg oli olemas. „Ühel hetkel tekkis soov ise uus ettevõtte luua. Sai koostatud väga põhjalik ja meie arvates konservatiivne äriplaan ning seetõttu aktsepteeriti meid usaldusväärse kliendina ka laenu võtmisel. Me ei läinud poolikute lahenduste

peale, vaid soetasime täiesti uue tehnika. Me tulime 2005. aasta lõpus turule ikka väga õigel ajal – suurteil konkurentidel oli hapanik otsas ja tellimusi ei suudetud täita. Selles mõttes oli hea, et me ei pidanud kelleltki turgu ära võtma, me võtsime turult ära lihtsalt täiendava osa,” räägib ettevõtte juht. Eelmise aasta oli ettevõtte jaoks ülihea – nii häid tulemusi ei oleks osanud Suitslepp oodatagi.

Tehased üle Eesti

2007. aastal otsustati kanda kinnitada ka Jõhvis ja Tartus, kuhu on püsti pandud betoonitehased. Nüüd on üle Eesti kokku neli Liebherri firma betoonitehast. See on ettevõttele palju lisaväärtust andnud. Nii saab näiteks ka Otepäele kiire reageerimisajaga betooni vedada. Ka Tallinnas, kus turgu ja konkurentsi on rohkem, on sel aastal hästi läinud.

„Me suudame praegu pakkuda betooni üle Eesti ja hetkel pole ette näha, et me laieneme. Üks tehas on Tallinnas ka mobiilne ning kui oleks vaja suuremaid objekte teenindada, siis saame selle paari nädalaga koost lahti võtta ja uues kohas üles panna,” kinnitab Suitslepp optimistlikult. Ettevõttes töötab praegu 51 inimest. Sel aastal on inimesi tulnud juurde just seoses Tartu ja Jõhvi betoonitehase avamisega.

Üks betoonitehas maksab keskeltäbi 10 miljonit krooni. Betoonimeistri tehased on suures osas täiesti uued, vaid üks neljast toodi Saksamaalt kasutatuna, kuid seal ei olnud tehas ka mitte väga pikka aega töös. Mikserauto- ja pumbapark on aga täiesti uus. Kalle Suitslepp räägib, et nad on teadlikult võtnud seisukoha, et vanu asju ei tasu soetada. Eesti maanteedel ja tänavatel sõidab ringi näiteks ka 20 aasta vanuseid segurautosid. Siin on muidugi iga ettevõtte enda otsustada, millise valiku ta teeb. Uus auto on kallis, aga peab kauem vastu ning sellega erilisi kulusid peale amortisatsiooniga hoolduse ei kaasne. Vana autot peab aga tihti remontima ja see pole just odav. Betoonimeistris on mindud seda teed, et vanarauaga ei tegeleta. Tõepoolest, firma punavalged, tõeliselt kaunid segurautod paistavad linnapildis kaugel silma.

Konkurents ja usaldus betooniturul

Ega turul mingeid erilisi hüppeid teha ei saa, sest betooniga on nii, et 100 km raadiuses tasub transport mõistliku hinnaga ära, edasi läheb see kliendi jaoks juba liiga kulukaks. Eestimaa on tootjatega ka praegu päris konkurentsivõimeliselt kaetud. Konkurentsi ja hinnasõdu on betooni tootmises olnud palju ja hinnaga eriti mängida ei saa. Ehitajad ju teavad, kuidas hind kujuneb, ning seetõttu ei ole võimalik niisama hinda tõsta. 2007. aastal on betooni hind tõusnud vähem kui tsemendi, liiva ja killustiku oma, see tähendab aga väiksemat rentaablust kui 2006. aastal. Väike hindade korrigeerimine allapoole on olnud, aga see kehtib ainult suuremate projektide puhul, kus tehakse suurtellijale allahindlusi. Hüppelist hinnatõusu pole aga betooniturul kunagi olnud ning betooni hind on otseses seoses tsemendi hinnaga – nii on see kõikjal maailmas. Aastane hinnatõus on ulatunud maksimaalselt 10–15%ni ja seda ei saa võrrelda kinnisvara hinnatõusuga.

Suitslepp nendib, et tootmismahud küll kogu aeg suurenevad, aga nii suurt mahtude tõusu, nagu 2006. aastal, vaevalt enam kunagi

tuleb. Firmajuht nendib, et betooniäris on investeeringute vajadus ülisuur ning meeleuid kasumeid betooniäris ei teeni.

Betoon võib küll oma olemuselt olla lihtne ja selle valmistamine ei nõua kosmosetehnoloogia tundmist, kuid see ei tähenda, et tegemist oleks lihtsalt käideldava tootega. Betooni ostetakse sellepärast, et ta kivistub ja on vastupidav, aga samas oleks väga halb, kui see kivistuks teel objektile. Suvekuumade ilmadega on betoon kasutuskõlblik vaid kuni kolm tundi alates valmistamisest ning sellega peab alati arvestama. Kemikaalide lisamisega saab muidugi seda aega viie tunnini venitada, kuid rohkem mitte. Betoon on lokaalse turundusega kaup. See asjaolu nõuab toodangu kiiret laialivedamist ning väga head tehnikat.

Betooni kvaliteeti ei saa aga palja silmaga peale vaadates kontrollida, tootjat peab uskuma. „Me müümeegi usaldust. Toodang peab olema stabiilne ning vastama tellitud omadustele. Toodangu kvaliteedi tagamiseks on kõikides tehastes kaasaegsed laborid, kus pidevalt jälgitakse toodangu kvaliteeti ja katsetatakse proovikehasid. Betoonimeistri kõikidele tehastele on väljastatud tootmisohje vastavustunnistused. Apsakaid ei saa seetõttu ükski ettevõtte endale lubada, kuna betooni lõplik survetugevus selgub alles 28 päeva möödudes,” kinnitab Suitslepp.

Meeldiv on kuulda ka ettevõtte juhi suust, et nad väärtustavad väikesemaid kliente ning püüavad ka tavalisele majaehitajale alati vastu tulla. „Meie jaoks ei ole olemas ainult suurkliente, väikesed kliendid on meie jaoks ka olulised,” räägib ta.

Ettevõtte on otsustanud sporti toetada. Audentese korvpallinaiskond ja noorte korvpall on firma jaoks kõige südamelähedasemad. Suitslepp nendib üsna lihtsalt, et korvpall on väga ilus mäng ning selle toetamine on heategevus, mis meeldib. „Emotsioon on vahva, minu enda tütar mängib ka korvpalli, sealt see soov õlg alla panna tuligi. Ka Tiit Soku korvpallikooli saalis ripub Betoonimeistri lipp.”

Meie jutuajamise jooksul jõuab Kalle Suitslepp mitu korda siiralt mainida, kui tähtsad on tema kui ettevõtte juhi jaoks inimesed, kes Betoonimeistris töötavad. „Inimesed on kõige suurem kapital. Meie jaoks pole töötajad kuluartikkel, pigem ikka vastupidi. Me oleme tulevikku vaatavad ja optimistlikud konkurendid Eesti betooniturul. Inimesed tulevad meil rõõmsa näoga tööle ja tahavad tööd teha. Ja see ongi kõige olulisem.”



Betoonimeister AS 2006

Müügitulu (mln kr)	94,9
Müügitulu kasv	243%
Kasum (mln kr)	12,2
Kasumi kasv	243%
Töötajate arv	34
Investeeringud (mln kr)	39,4
Omakapitali tootlikkus	77%

Siim Raie

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja peadirektor

Ettevõtete konkurentsivõime edetabeli koostamise eesmärgiks on kaasa aidata Eesti ettevõtete konkurentsivõime tõusule ja koos sellega kogu Eesti majanduse kiiremale arengule. Edetabel toob esile kõige edukamad ettevõtted ja seab need eeskujuks teistele.

Edetabel on heaks võimaluseks edukatele ettevõtetele enda tutvustamiseks avalikkusele ja selle kaudu oma konkrentsi-positiooni edasiseks kindlustamiseks. Edetabel innustab nõrge-maid ettevõtteid püstitama endale uusi, kõrgemaid eesmärke.

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja poolt algatatud Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2007 raames koostati ettevõtete üldine konkurentsivõime paremusjärjestus ja Konkurentsivõime edetabelid ettevõtete tegevusalade lõikes.

Sellel aastal selgitati üldkategorias lisaks üldvõitjale välja ka konkurentsivõimelisim väike- ja keskettevõtte.

See tähendab, et koostati konkurentsivõime edetabel, mille aluseks on ettevõtete suurus (väiksus).

Sellesse edetabelisse võisid kuuluda kõik üldedetabeli ettevõtted, kus ei ole rohkem kui 49 töötajat (aasta keskmisena), kellele aasta netokäive ei ületanud 150 mln krooni ja ettevõtte ema- ega tütar-ettevõtte ei ole suuret-ettevõtte.

Uues kategoorias soovisid end proovile panna pea pooled edetabelis osalenud ettevõtetest (183).

Võitjaks osutus Betoonimeister AS, kes saavutas kõrge neljanda koha ka tööstus- ja energia-ettevõtete seas. Betoonimeister AS on Konkurentsivõime Edetabeli võitjatest noorim – asutatud kolm aastat tagasi.

Väike- ja keskettevõtted

	ETTEVÕTE * konsolideeritud	MÜÜGITULU		MÜÜGITULU MUUTUS		PUHASKASUM		PUHASKASUMI MUUTUS		OMAKAPITALI TOOTLIKUS		TÖÖJÕUKULUD 1 TÖÖTAJA KOHTA		TOOTLIKKUS 1 TÖÖTAJA KOHTA		INVESTEERINGUD		% ESI-MESEST (0..100)
		TUH KR	KOHT	%	KOHT	TUH KR	KOHT	%	KOHT	%	KOHT	KR/KUUS	KOHT	TUH KR	KOHT	TUH KR	KOHT	
1	BETONIMEISTER AS	94 855	10	243	1	12 214	7	243	30	77	35	25 436	25	2 790	31	39 398	2	100,0%
2	RIGIRESSURSSIDE KESKUS OÜ*	55 325	27	22	116	103 472	1	491	16	27	128	6 123	165	2 635	35	17 860	9	99,2%
3	PERI AS	85 341	12	50	52	34 366	2	135	54	48	79	44 370	1	3 556	24	31 352	3	97,5%
4	APPLAFORD ES TRANSPORT & LOGISTICS OÜ	28 102	65	193	6	753	125	54	98	47	81	6 362	161	28 102	1	18 941	7	91,1%
5	FINNLAMELLI EESTI OÜ*	40 571	43	164	8	3 136	55	3 229	3	174	2	15 218	71	1 690	63	759	87	74,0%
6	SMR TEED AS	104 274	6	150	13	8 221	18	148	48	65	44	19 288	46	2 128	53	16 832	12	72,9%
7	ASPOKEM EESTIAS	99 645	9	3	159	3 652	50	223	34	30	120	29 585	12	16 607	2	700	88	71,5%
8	SEMETRON AS*	134 503	2	61	38	20 512	4	304	25	68	43	22 072	36	2 745	32	643	91	71,2%
9	BCS ITERA AS*	21 388	88	81	21	2 544	69	1 160	4	163	3	27 669	17	1 337	81	231	129	67,8%
10	ADDINOL MINERALOL MARKETING OÜ	146 012	1	34	85	7 556	24	64	85	24	134	33 446	5	5 215	12	4 459	31	67,2%

Catwees OÜ

Konkurentsivõimelisim jaekaubandusettevõtte



Laienemine on toonud edu

Eesti automüügiturul on kasvuruumi piisavalt



Foto: Toomas Tuul

Catwees on omamoodi laienemisstrateegiaga firma. Aastal 2000 alustati kõigepealt Tartus ja Pärnus ning alles kuue aasta pärast otsustati laieneda pealinna. Eelmine aasta oligi ettevõtte jaoks seetõttu suure laienemise aasta ning ettevõtte juhatuse esimees Margus Kangur (pildil keskmine) hindab seda ka eelmise aasta kõige olulisemaks sündmuseks.

Margus Kangur räägib, et Honda sõidukeid on lihtne müüa, sest paljud hindavad nende autode kvaliteeti ja head mainet. Loomulikult ei tähenda see, et autod ennast ise müüvad. Lisaks suurepärasele tootele on edu aluseks ka professionaalne ning hästi kokku töötav meeskond.

„Turuosa saavutamine ei ole tulnud kergelt. See on olnud pideva töö vil. Kuna Tallinna-suurusel linnal peaks olema Honda omanikele hea klienditeeninduse ja lühikeste hooldusjärjekordade tagamiseks rohkem kui üks Honda-keskus, siis pakkus Honda maaletooja Catwees OÜ-le võimaluse luua Tallinnasse uus Honda-keskus. Kindlasti olid Honda antud võimaluse taga Catwees OÜ head Honda sõidukite müügi ja teenindamise tulemused aastatel 2000–2004,” meenutab Kangur.

Tallinnasse laienemine ei tulnud firmale kergelt, see on nõudnud suuri investeeringuid, sest koos autokeskuse ehitamisega Pärnu maanteele ehitati sinna ka kaheksakorruseline büroohoone. Personali komplekteerimine osutus ka keerukaks, sest häid spetsialiste napib. „Sai tehtud ju täiesti uus autokeskus, mitte kolitud olemasolevat autokeskust uutesse ruumidesse. Täiendava tööjõu värbamine oli suur väljakutse. Tänapäevaks võime nentida, et edukaks laienemiseks vajaliku tööjõu leidmisega seotud raskused on suuresti ületatud ning ettevõttes töötab 78 professionaalset ning hästi motiveeritud inimest,” kinnitab Kangur.

Võrreldes Pärnu ja Tartuga on Tallinna uute autode turg mõnevõrra teistsugune. „Siin müüakse lõviosa uutest autodest ja konkurents on automüügifirmade vahel tihe. Sellisel turul on edukuse võtmesõnaks ettevõtte spontaanne tunnus. Oluline on panustada kampaaniatesse ettevõtte kaubamärgi, nime ja asukoha suunas, et teadvustada ennast potentsiaalsetele klientidele. Seetõttu on turunduskulud ettevõtte käivitusfaasis suuremad. Edaspidi need kulutused mõnevõrra vähenevad, kuid jäävad olulisteks ka ettevõtte stabiilse arengu faasis,” on firmajuht veendunud. Pärnus ja Tartus on turuosa saavutamisel reklaamiga võrdselt tähtis tegur firma taustajõudude tunnus oma valdkonna pädevate spetsialistidena. „Turuosa säilitamiseks on oluline tagada kvaliteetne, pidevalt uuenev ning vastuvõetava hinnaga teenuse- ja tootevalik,” ütleb Kangur.

Tänaseks on laienenud Catwees OÜ jõudnud oma arengus mõõduka kasvu etappi ning sellega seoses vajatakse pidevalt lisatööjõudu. Margus Kangur võtab asja rahulikult ja nendib, et kasvufaasis ettevõttel on alati vakantseid töökohti. Komplekteerimist vajavad mõned kvalifitseeritud lukksepa kohad, samuti otsitakse tegevusmahu kasvust tulenevalt juurde klientideenindajaid. „Kõige rohkem puudutavad tööjõuprobleemid Tallinna keskust, kuna seal tekib lähiajal juurde palju autokeskusi ja oskustöölisi napib. Kõige raskem on tänasel päeval leida head kohusetundlikku remondimeest,” teab Kangur rääkida.

Kui natuke Catweesi ajalukku tagasi vaadata, siis ettevõtte sai praegusel kujul alguse 1990. aastate lõpus. Margus Kangur mäletab, et sel ajal oli Eesti autoturg madalseisus. Kui võrd osal Catweesi uutest omanikest oli automüügi kogemus, oskasid nad näha ka kehvast olukorrast olevas autoturus kasvupotentsiaali. Praeguseks on see ettenägelikkus ennast ära tasunud. „2000. aastal avanes võimalus osta tervikvarana Honda ja Citroëni marki sõidukitega tegelevad autotesindused Tartus ja Pärnus. Siis asutatigi OÜ Catwees ning alates augustist 2000 tegutsetakse ühise ettevõttega. Töölepingud sõlmiti kõigi varem esindustes töötanud inimestega, mistõttu säilisid senised kliendisuhted ja kontaktid. Et Honda ja Citroëni turustamisega oli Pärnus ja Tartus tegeletud juba 1997. aastast, olid margid tuntud ning see sai omakorda turuosade edasise kasvatamise heaks baasiks,” ütleb Kangur.

Kindel on see, et auto müümisel lähtutakse mudelite pakkumisel eelkõige kliendi vajadustest. Honda sõidukeid iseloomustavad Kanguri sõnul töökindlus, kvaliteet, innovatiivsus, ökonoomsed mootorid ja tänapäevane disain. Järele mõeldes ei oskagi sellesse loetellu ühtegi omadust lisada, mis auto veelgi paremaks teeks. Hea müügieseme peab aga Kanguri arvates olema hea suhtlusoskusega, abivalmis ja kohusetundlik. Samuti peab lisaks müüdavale autole kursis olema ka konkurentide pakkumistega.

Catwees ei müü vaid uusi autosid. Jõuliselt on panustatud ka kasutatud autode müüki. Kasutatud autode ost-müük on uute autode müügi tegevuse oluline tugiprotsess. Vajadus kasutatud autosid

tagasi osta ning need hiljem realiseerida tuleneb tänapäeval sellest, et uue auto ostja soovib üha vähem tegeleda ise oma kasutatud auto müügiga ning eelistab uue auto soetamist nn tervikteenusena. See tähendab, et osterakse tagasi kliendi kasutatud auto, suheldakse tema eest liisingettevõttega, pakutakse sõiduki vabatahtlikku ja liikluskindlustust ning veel paljusid muid teenuseid.

Margus Kangur on veendunud, et üks korralik autokeskus peabki kasutatud autode müügiga tegelema. „Päev-päevalt on uue auto müük seotud enam kliendi kasutatud autost vabanemisega. Täna võib öelda, et iga teise-kolmanda müüdüd uue auto vastu ostate tagasi kliendi olemasoleva kasutatud auto. Autod kontrollitakse, korrastatakse ja pannakse müüki.”

Firmajuht ei kahetse, et on sattunud autode müügiga tegelema. „Hinnates Eesti uute autode müüki ja kasvupotentsiaali võrreldes nii-öelda vana Euroopa riikide uute sõidukite müügiga, on siin veel kasvuruumi piisavalt. Otstarbekas on kaasa lüüa selles vallas, kus on olemas kasvupotentsiaal. Kindlasti on ka auto selline toode, mis ei jäta enamikku eestlasi külmaks. Kõike ei saa ja ei jõuagi ise ära teha. Olen koondanud enda ümber valdkonna headest spetsialistidest meeskonna.”

Et klientide ootustele paremini vastata ning teada saada nende arvamusi ja rahulolu pakutavate teenustega, on Catweesi koduleheküljel pakutud võimalust anda tagasisidet. Tehakse ka telefoniküsitlusi. „Tagasiside on ettevõtte jaoks tähtis. Seda protsessi on kirjeldatud ISO-juhtimissüsteemis ning sellega tegeleme ise aktiivselt. Igasugune tagasiside klientidelt on tegevuste kavandamisel ja korrigeerimisel kasulik ning seni kuuldu on olnud valdavalt positiivne,” teab Kangur rääkida.

Kaileen Mägi

Müügitulu (mln kr)	314,1
Müügitulu kasv	121%
Kasum (mln kr)	94,7
Kasumi kasv	8 640%
Töötajate arv	70
Investeeringud (mln kr)	89,4
Omakapitali tootlikkus	156%

Jaekaubandusettevõtted

KOHT	ETTEVÕTE * konsolideeritud	MUUGITULU		MUUGITULU MUUTUS		PUHASKASUM		PUHASKASUMI MUUTUS		OMAKAPITALI TOOTLIKUS		TOOJÕUKULUD 1 TOOTAJA KOHTA		TOOTLIKKUS 1 TOOTAJA KOHTA		INVESTEERINGUD		% ESI-MESEST (0.. 100)
		TUH KR	KOHT	%	KOHT	TUH KR	KOHT	%	KOHT	%	KOHT	KR/KUUS	KOHT	TUH KR	KOHT	TUH KR	KOHT	
1	CATWEES OU*	314 100	14	121	1	94 658	3	8 640	1	156	2	23 425	14	4 487	14	89 419	3	100,0%
2	SILBERAUTO AS*	4 008 394	2	46	13	217 176	2	144	8	49	14	23 431	13	6 001	7	121 426	2	98,5%
3	TALLINNA KAUBAMAJA AS	4 239 130	1	47	12	274 666	1	199	5	25	42	13 258	35	1 758	35	43 884	8	80,5%
4	AMSERV GRUPI AS*	1 882 069	3	50	10	68 188	7	69	24	49	15	18 707	22	5 703	10	47 094	7	56,9%
5	ELKE GRUPI AS*	1 627 000	4	46	14	72 257	6	47	33	42	21	19 043	21	4 871	12	64 119	5	55,6%
6	ELKE AUTO AS	763 356	9	56	6	50 790	9	78	21	53	11	26 142	7	8 981	3	6 151	14	54,8%
7	KAVIAL OU	23 794	40	36	21	5 515	29	21	40	1 088	1	14 624	31	1 586	39	100	48	52,6%
8	VEHO EESTI AS	842 001	8	30	29	30 522	11	57	28	39	23	21 477	18	7 076	5	66 628	4	50,7%
9	UNITED MOTORS AS*	454 868	11	37	20	18 771	16	109	12	36	30	29 561	3	3 855	18	53 522	6	47,7%
10	BALTI EHTUSMASIN - BALTEM AS	295 489	16	41	17	18 941	15	101	14	54	9	25 979	8	9 532	2	1 364	30	47,7%
11	REVAL AUTO AS	279 009	18	32	24	5 642	28	53	31	39	26	24 549	11	12 682	1	520	37	47,3%
12	MECRO AS	1 051 298	6	22	36	83 623	5	26	38	39	25	27 341	4	4 512	13	13 849	10	45,6%
13	BALTIKA AS*	899 481	7	32	23	87 376	4	20	41	34	31	8 111	46	506	50	130 400	1	45,0%
14	TAMREX OHUTUSE OU	62 214	35	45	15	3 812	33	399	2	137	3	21 635	16	1 383	41	2 084	26	40,9%
15	AJ TOOTED AS	29 896	39	56	5	6 947	26	88	19	66	8	25 079	9	5 979	8	199	45	40,7%
16	FAGEL OU*	50 832	37	18	41	2 716	37	318	4	100	5	27 232	5	2 421	26	204	44	37,3%
17	AGROVARU AS	56 240	36	69	3	1 747	41	179	6	20	45	21 809	15	2 445	25	10 197	11	37,3%
18	VALOOR AS	123 428	27	41	18	7 617	25	75	23	49	13	24 352	12	5 878	9	681	34	37,2%
19	RAUTAKESKO AS	1 156 421	5	24	34	54 459	8	79	20	52	12	17 794	24	3 362	19	8 973	12	37,0%
20	KUSTUTAJA OU	5 610	51	52	8	1 263	43	141	9	118	4	27 136	6	1 870	33		51	36,9%
21	ASSABAL AS	75 553	33	31	25	7 703	24	88	18	32	35	30 254	1	4 197	17	248	41	35,8%
22	UHTNA TALUTEHNIKA AS	103 858	30	78	2	5 201	30	114	11	48	17	15 710	28	2 415	28	5 760	16	33,7%
23	INDOOR GROUP AS	337 828	12	23	35	30 683	10	40	35	37	28	17 683	25	5 630	11	3 901	21	31,6%
24	DECORA AS	307 152	15	44	16	15 284	18	147	7	36	29	14 913	30	2 925	23	3 250	22	30,5%
25	TATOLI AS	182 116	21	2	48	10 382	19	0	44	28	38	19 686	20	7 403	4	4 320	19	28,2%
26	VARVIKESKUSTE GRUPP OU	132 475	24	30	28	8 856	22	68	25	48	16	20 798	19	2 944	22	1 710	28	28,0%
27	INFOTARK AS*	294 700	17	19	40	16 534	17	-9	45	20	46	25 075	10	3 007	20	5 885	15	27,7%
28	FORANKRA BALTIC OU	32 750	38	17	42	3 724	34	-17	46	26	39	29 760	2	2 519	24	3 103	23	26,3%
29	RADEMAR OU	206 923	20	31	26	24 238	12	100	15	54	10	15 606	29	1 642	37	5 477	18	26,1%
30	ORDI AS*	486 819	10	29	30	9 770	20	123	10	25	41	12 165	36	2 987	21	1 760	27	25,4%
31	AARDEMAA OU	100 917	31	24	33	1 259	44	381	3	38	27	8 521	43	989	45	1 182	32	24,2%
32	MOKTER AS	167 899	22	14	44	1 148	45	13	42	5	52	13 668	33	6 716	6	1 513	29	23,6%
33	CITY MOTORS AS	271 854	19	1	49	6 818	27	-27	48	39	24	21 561	17	4 248	16	1 184	31	22,9%
34	NIITIS OU	120 789	28	55	7	23 167	13	97	16	43	20	6 499	51	1 776	34	205	43	22,9%
35	ET TOREL OU	17 437	44	49	11	2 797	35	105	13	80	7	11 936	37	727	47	446	38	22,6%
36	REGINETT OU	15 209	47	50	9	923	46	90	17	83	6	7 378	48	2 173	30	560	36	21,9%
37	ISOGREEN AS	14 103	49	39	19	776	47	28	37	25	40	17 321	26	1 410	40	115	47	20,9%
38	MOOBLIMAJA AS*	129 645	25	21	38	19 918	14	56	29	30	36	15 899	27	1 601	38	561	35	20,8%
39	KENTEK EESTI OU*	14 993	48	31	27	307	50	-32	51	6	51	18 631	23	2 142	31	292	40	19,1%
40	FASHION GARDEN OU*	19 882	42	35	22	2 372	40	77	22	32	34	10 731	40	1 243	42		52	17,7%
41	VARVIMEISTER OU	5 534	52	61	4	83	53	63	26	11	49	7 153	49	426	52	42	50	17,1%
42	PT MIKRO AS	124 014	26	12	45	4 116	31	55	30	21	44	11 038	39	1 722	36	5 572	17	15,3%
43	MATKASPORT OU	15 994	46	16	43	1 686	42	51	32	44	19	13 418	34	889	46	206	42	15,1%
44	LIHULA TARBIJATE ÜHISTU*	78 173	32	22	37	2 483	39	62	27	32	32	8 247	45	1 101	44	3 033	24	14,1%
45	UNOLIK OU	12 038	50	25	31	285	51	39	36	21	43	9 081	41	1 204	43	41	53	13,1%
46	AASTA AUTO AS	109 754	29	-22	51	4 018	32	-29	50	19	47	14 227	32	4 390	15	365	39	12,6%
47	R KIOSK EESTI AS	332 347	13	9	46	8 671	23	45	34	44	18	7 016	50	612	49	7 187	13	12,5%
48	KANPOL AS	142 702	23	6	47	9 566	21	24	39	42	22	7 693	47	1 982	32	49	49	12,1%
49	ÜHENDUS HUMANA ESTONIA	71 285	34	24	32	2 666	38	-28	49	32	33	8 354	44	469	51	1 040	33	10,2%
50	EX SOLVEIG OU	3 374	53	20	39	511	49	6	43	29	37	5 868	53	422	53	186	46	8,1%
51	Ü&A AS	18 703	43	-23	52	696	48	-92	53	7	50	11 807	38	2 338	29	4 124	20	4,7%
52	SILVA-AGRO AS	23 071	41	1	50	189	52	-21	47	3	53	5 891	52	699	48	2 546	25	4,0%
53	FLINT KAUBANDUS OU	16 932	45	-58	53	2 718	36	-64	52	14	48	8 813	42	2 419	27	16 224	9	0,0%

Mazeikiu Nafta Trading House OÜ

Konkurentsivõimelisim hulgikaubandusettevõtte



2006 – kriisiõppuste aeg

Müüginahud on taas tõusuteel

Mazeikiu Nafta Trading House'i juhi Tõnu Ääro ja tema meeskonna jaoks oli eelmine aasta tõeline kriisikoolituse läbimise aasta. Oktoobris puhkes tulekahju enam kui poole tubande kilomeetri kaugusel asuvas Leedu bensiinitootjas Mazeikiu Nafta – see näitas, kui võrd haavatav on meie riigi bensiiniturg. Paljude väiksemate kütusemüüjate ustel rippus silt: „Bensiini ja diisli ei ole”. Oldi tõsiselt mures. Täna on õppetund möödas ja järeldused sellest tehtud. Tõnu Ääro julgeb nüüd kindlalt öelda, et kuigi eelmise aasta lõpus nahud vähenesid, ollakse täna taas tõusuteel.



Foto: Toomas Tiit

Olulisi sündmusi toimus ettevõttes veel: muutunud on firma omanik, kelleks nüüd on Poola kontsern PKN Orlen. Uue omaniku strateegiline visioon on suurendada müüginahutusi ning parandada teenuse kvaliteeti, mis tähendab olla kliendile lähemal, olla paindlikum ning parem koostööpartner. MNTH on ka riigi strateegiliste kütusevarude hoidja.

Kuivõrd nüüd ollakse valmis sellisteks ootamatusteks nagu tulekahju Leedu tehases? Kas emafirma on seoses sellega ka mingeid ümberkorraldusi teinud?

Eks sellisteks asjadeks püütakse alati valmis olla, kuid oluline on siiski see, kuidas suudetakse kriisisituatsioonis reageerida, et tagada võetud kohustuste täitmine. Oktoober 2006 oli meile muidugi väga heaks õppetunniks. Tekkis olukord, kus toodete tarned mingil hetkel praktiliselt peatusid, hiljem taastusid need oluliselt väiksemas mahus kui enne avariid. Leian, et tulime kriisiga suhteliselt hästi toime ning suutsime tagada lepinguliste partnerite kütusega varustatuse. Turul tekkis küll situatsioon, kus mõnel väikesel tanklaketil tekkisid varustamisraskused, kuid tegemist oli ettevõtetega, kes hankisid kaupa erinevatest allikatest ning läbi vahendajate, kes omakorda ei võtnud endale kohustust tagada neile pidev kauba saadavus. Meie suutsime tagada tarned oma lepingulistele klientidele ning siinkohal tahaks neid kindlasti kannatlikkuse ja toetuse eest tänada.

Ettevõtte ei ole just väga pika ajalooga – kas Mazeikiu Nafta toomine Eestisse oli väga pikalt kaalutletud samm?

Mazeikiu Nafta müügiesinduse ehk Trading House'i loomine Eestis ei olnud pikalt kaalutletud, kuna Mazeikiu Nafta eelmise põhiomaniku strateegia oli olla kohal kõikidel turgudel, kuhu olulisel määral kaupa turustatakse ning eesmärgiks just olla kliendile võimalikult lähedal. Tänapäevane omanik soovib aga veelgi meie teenuse kvaliteeti parandada ning seega peame muutuma veelgi paremaks klientide teenindajaks.

Varsti peaksid hakkama kütusele kehtima 2008. aasta normid. Kuidas nendele nõuetele vastamisega olukord on? Mida peab tegema või mida on juba tehtud nendele normidele vastamiseks?

Meie toodang vastab täielikult kõigile normidele, mis Eestis kehtivad ning ka lähiaastatel kehtima hakkavad. Olen pidevalt kuulnud tarbijate arvamus, et Eestis müüdiv kütus on kehvema kvaliteediga, kui on Euroopas müüdiv kütus – see seisukoht on täiesti ekslik. Eestis kehtivad samasugused ja mõnes osas isegi kõrgemad kvaliteedinõuded, nagu mujal Euroopas. Väide, et näiteks Soomes tangitud bensiniga saab sõita maha pikema vahemaa kui Eestis, peab paika ainult seetõttu, et Soomes on oluliselt paremad teekatted ning liiklus sujuvam. Siin ei ole mitte mingil juhul viga kütuses. Kui võrrelda 180 km läbimist, sõites Tallinnast Tartusse või Helsingist Tamperele, siis on ju hoopis erinev kütusekulu siis, kui saad sõita rahulikult ühtlases tempos mitmerealisel kiirteel või otsid möödasaõiduvõimalust pidevalt kiirendades-aeglustades autodest ülekoormatud Tallinn-Tartu maanteel. Kütuse kvaliteeti süüdis-tada on siin täiesti kohatu.

Kui jälgida vedelkütuste kvaliteeti Eestis, siis millised on Teie arvates kõige suuremad möödapanekud? Kas Eesti turul liigub üldse enam nn halba kütust?

Mida võib nimetada halvaks kütuseks? Niinimetatud salakütust kahjuks veel liigub, kuigi tänaseks on enamasti tegu kehtivatele kvaliteedinormidele vastava kütusega. Kuidas aga riigile maksud selle kütuse müügist laekuvad, on juba teine küsimus ning siin on riigil veel tugevalt tööd teha. Tegemist on maksude näol saamata jäänud suurte summadega ning siin ei saa püüda kurjameid enam otse solkkütuse müügit, vaid nad tuleb vahele võtta otse maksude „optimeerimiselt“.

Mis määrab korrektselt ära kütuse kvaliteedi?

Kütuse kvaliteedi määrab ära tootmisprotsess, Euroopa Liidu tootjate toodang vastab täielikult kehtestatud normidele ning tihti tuleb väga kvaliteetset kaupa ka kolmandatest riikidest.

Viimasel ajal on küll kuulda olnud seda, et mõnedes kolmandates riikides parandavad importijad kohapeal kütuse omadusi, näiteks tõstavad oktaanarvu. See protsess aga võib mõjutada kütuse kvaliteeti.

Samuti on võimalik, et kvaliteedinäitajad muutuvad siis, kui transpordil kasutatakse transpordiahelat, millega on eelnevalt transporditud madalama kvaliteediga tooteid. Samas on Eestis kontrollorganid suutelised kontrollima suuremat osa käideldavast kütusest ning pahatahtlikke müüjaid jääb iga päev vähemaks.

Kui suur on praegu diislikütuse osa Eesti turul? Kellega te kõige rohkem konkureerite?

Diislikütuse turuosa on ehk 40% kandis, peamiseks konkurendiks on Venemaa ja Valgevene tootjad. Loodame järgmisest aastast oma turuosa jälle suurendama hakata.

Keda peate oma ettevõtte suurimateks konkurentideks?

Peamisteks konkurentideks siiski teisi tootjaid nii Euroopa Liidus kui ka Venemaal ja Valgevenes. Kohalikul turul on muidugi konkurentideks selle kauba importijad. Ka on tekkimas konkurents biokütuse tootjate näol, kuid täna ei ole see veel väga tugev. Mis saab biokütusest tulevikus, on ka kerge küsimärgi all. Euroopas on tänu biokütuse tootmismahude suurenemisele vähenenud teiste põllumajandustoodete maht ning tõusmas toiduks kasutatavate põllumajandustoodete hinnad. See on teinud omakorda Lääne-Euroopa tarbijad rahulolematuks, kas eelistada puhtamat keskkonda või tarbijate suuremaid väljaminekuid.

Milline on hinnastrateegia, kui tihti teete hinnamuudatusi ja millest tulenevalt?

Hinnad kujunevad meil igapäevaselt ning vastavuses rahvusvahelise agentuuri Platt's noteeringutele. Seega järgib meie hind naftatoodete hinna liikumist Euroopas ning ka laiemalt. Seda metoodikat kasutab enamik kütusemüüjaid.

Kuidas Te ise sattusite ettevõtet juhtima?

Ettevõttesse sattusin läbi avaliku konkursi ning tollal kütuseärist midagi teadmata. Edu on aidanud saavutada eelkõige ettevõtte loomisel koostatud väga tubli meeskond, kes on hoolimata rutiinist ja ka lähiminevikus läbi elatud raskustest suutnud säilitada energia.

Kaileen Mägi

Mazeikiu Nafta Trading House OÜ 2006	
Müügitulu (mln kr)	5 102,9
Müügitulu kasv	26%
Kasum (mln kr)	30,7
Kasumi kasv	-15%
Töötajate arv	10
Investeeringud (kr)	97 000
Omakapitali tootlikkus	56%



KALVI MÕIS - A CASTLE WITH ATMOSPHERE...

MAJUTUS * RESTORAN * KONVERENTS

Kalvi küla, Aseri vald, 43401 Ida-Virumaa Tel +372 339 5300. Faks +372 339 5301
kalvihotell@kalwimois.ee www.kalvi-hotel.com

Hulgikaubandusettevõtted

KOHT	ETTEVÕTE * konsolideeritud	MÜUGITULU		MÜUGITULU MUUTUS		PUHASKASUM		PUHASKASUMI MUUTUS		OMAKAPITALI TOOTLIKUS		TOOJÕUKULUD 1 TOOTAJA KOHTA		TOOTLIKKUS 1 TOOTAJA KOHTA		INVESTEERINGUD		% ESI-MESEST (0.. 100)
		TUH KR	KOHT	%	KOHT	TUH KR	KOHT	%	KOHT	%	KOHT	KR/KUUS	KOHT	TUH KR	KOHT	TUH KR	KOHT	
1	MAZEIKU NAFTA TRADING HOUSE OU	5 102 948	1	26	23	30 735	5	-15	43	56	15	80 042	1	510 295	1	97	35	100,0%
2	AIRWAVE OU	27 191	35	147	1	6 828	18	336	2	272	1	6 012	47	1 599	41	1 793	10	65,9%
3	SKINEST RAIL AS*	633 439	6	-21	46	83 514	1	-12	40	26	34	15 997	27	14 076	8	109 662	1	56,3%
4	SVENSKY KAUBANDUSE AS*	220 303	13	24	24	22 577	6	440	1	100	2	14 394	32	1 967	37	1 302	13	41,8%
5	SAINT-GOBAIN EHTUSTOOTED EESTI AS	287 913	11	47	11	12 755	10	266	4	80	5	31 567	7	10 663	11	1 640	11	40,4%
6	SEMETRON AS*	134 503	17	61	2	20 512	8	304	3	68	8	22 072	19	2 745	31	643	23	40,2%
7	RGR METALL OU*	387 998	10	58	5	43 231	2	33	31	26	33	15 249	30	10 778	10	20 547	3	35,1%
8	ELME METALL OU	1 022 585	3	42	15	40 856	3	32	32	19	41	21 349	21	30 987	5	146	31	33,2%
9	ROVICO BÜROO OU	7 664	44	58	4	1 223	39	226	6	89	3	23 026	18	1 916	38	16	45	32,7%
10	SKS VÕRU OU	93 144	19	43	13	9 081	16	102	12	59	11	32 929	6	6 210	16	63	38	28,8%
11	GRUNDFOS PUMPS EESTI OU*	49 377	28	40	17	2 298	29	128	11	57	14	33 037	5	4 489	24	78	37	27,0%
12	KEMIRA GROWHOW AS	914 415	4	31	22	20 657	7	-25	45	19	40	31 240	8	38 101	4	413	26	26,9%
13	MARK OIL OU	1 400 931	2	11	36	11 098	13	81	16	25	37	9 868	42	140 093	2		41	26,9%
14	FRELOK AS	525 925	7	5	40	33 238	4	35	30	29	29	24 793	17	6 920	13	12 045	4	26,6%
15	EUROFOTO OU	4 614	46	49	9	717	42	233	5	62	10	16 604	26	1 538	42	142	33	26,5%
16	KOMPRESSORIKESKUS OU	46 370	29	54	6	4 166	23	100	13	55	16	27 768	12	2 441	34	305	27	26,3%
17	TRIDENS AS*	636 533	5	-6	44	18 582	9	86	15	29	31	20 652	22	2 675	33	29 913	2	26,0%
18	PRIKE AS*	409 678	8	42	14	12 628	11	58	22	44	20	24 832	16	4 820	20	647	22	25,4%
19	VIVAREC AS	65 773	24	24	25	6 307	19	40	28	78	6	33 090	4	3 289	27	1 169	15	24,7%
20	BERMET MANAGEMENT AS*	172 693	15	59	3	4 192	22	68	20	38	24	20 047	23	5 079	18	9 739	5	24,6%
21	SYSTEMAIR AS	86 225	21	33	21	9 407	14	146	10	37	25	25 065	15	4 790	21	517	25	24,2%
22	ADDINOL MINERALOL MARKETING OU	146 012	16	34	20	7 556	17	64	21	24	38	33 446	3	5 215	17	4 459	7	23,4%
23	ASPOKEM EESTI AS	99 645	18	3	41	3 652	24	223	7	30	28	29 585	9	16 607	6	700	21	22,7%
24	PINTAVARI EESTI OU	18 733	38	52	8	2 241	30	54	25	58	12	21 364	20	2 676	32	234	29	21,6%
25	NURMIKO HULGI OU	62 294	25	41	16	1 397	37	77	18	80	4	13 279	35	1 780	40	1 423	12	20,6%
26	EXCELLENT GRUPP AS	32 818	34	34	19	11 743	12	80	17	44	21	15 526	28	8 204	12	47	39	19,6%
27	PUUKESKUS AS	197 631	14	38	18	2 658	27	-13	41	25	35	29 585	10	10 979	9	781	20	18,1%
28	SCHETELIG EV AS	90 237	20	6	38	9 311	15	45	27	27	32	28 352	11	3 342	26	1 064	17	16,2%
29	REPAL-E OU	40 451	31	47	10	2 134	32	35	29	33	26	15 392	29	5 056	19	528	24	15,7%
30	ARHDISAIN OU	43 093	30	53	7	2 149	31	-15	44	42	23	13 877	33	4 788	22	219	30	15,0%
31	NEVOTEX EESTI OU	39 566	32	17	31	345	44	202	36	43	22	25 615	13	6 594	15	3 943	8	14,7%
32	NI MOTORS OU	58 358	27	1	43	1 787	35	91	14	77	7	10 085	41	14 590	7	2 440	9	14,7%
33	BAUHAND EESTIAS*	15 162	39	15	32	1 024	41	173	9	6	44	19 774	24	3 032	29		44	14,4%
34	UNIPLAST OU	11 376	40	13	33	2 361	28	182	8	31	27	9 676	43	2 275	36	795	18	14,0%
35	ÄRIKSPERDI AS	69 451	22	22	27	5 804	20	55	23	25	36	17 974	25	2 395	35	790	19	13,9%
36	KLIKO OU*	23 879	37	44	12	1 293	38	9	35	48	17	11 686	37	2 985	30	1 161	16	13,8%
37	SAKALA TOOSTUSAUTOMAATIKA AS	11 080	42	10	37	1 084	40	52	26	57	13	14 407	31	1 847	39		46	12,2%
38	SWIPE EESTI OU*	2 690	47	21	28	714	43	55	24	65	9	7 493	46	897	44		47	12,2%
39	EVERDEAL EESTIAS	59 783	26	18	29	3 533	25	-8	39	48	18	13 191	36	3 517	25	145	32	10,7%
40	AGROTARVE AS	34 678	33	17	30	5 725	21	2	34	29	30	8 691	45	846	45	8 859	6	9,9%
41	AURE OU	8 432	43	12	34	1 804	34	26	33	47	19	10 205	40	1 405	43	116	34	9,2%
42	KOLOMNA ENERGY SERVICE OU	405 592	9	-38	47	2 779	26	-81	47	10	43	37 772	2	57 942	3		42	8,8%
43	EESTI TEKSTIL AS	25 993	36	11	35	1 749	36	76	19	20	39	10 841	39	619	47	79	36	8,4%
44	ESTOVER OU	265 000	12	24	26	200	46	1 750	37	3	47	11 616	38	6 795	14	1 254	14	7,3%
45	ENSTO ELEKTER AS	66 629	23	-8	45	2 130	33	-13	42	4	45	25 573	14	4 759	23	251	28	6,1%
46	A-B- KOMMERTS OU	11 115	41	2	42	195	47	0	38	17	42	8 951	44	3 176	28		43	2,6%
47	KEMOTEX BIO OU	6 591	45	5	39	210	45	-79	46	4	46	13 389	34	659	46	20	40	0,0%

BLRT Grupp AS

Konkurentsivõimelisim tööstus- ja energeetikaettevõtte



2006 – kogu ajaloo edukaim aasta

Hüpe laevaremontijate esiliigast kõrgliigasse

Kogu eelmise aasta jooksul töötati BLRT-s Soome Turku Repair Yardi ostu nimel, valmistati ette ühissettevõteted norralaste laevaehitustehase Fiskerstrandiga ning soomlaste MacGregoriga, mis pakub laevade lastikäitlusseadmete remondi ning tagavaraosade teenuseid,” räägib ettevõtte juht Fjodor Berman.

Plaane oli BLRT-l veelgi. Nii valmistuti Ahvenamaa valitsuse korraldatud konkursiks kahepõhjalise jääklassi kuuluva reisipraami ehitamiseks. See on esimene praam, mille BLRT on ehitanud ning mis on mõeldud reisijate ja transpordivahendite veoks. Ühe tehingu üle on Fjodor Berman eriti uhke: „Me võtsime osa Saksa firma BARD Engineering konkursist, mille eesmärk on ehitada unikaalne laev tuulegeneraatorite paigaldamiseks ja teenindamiseks Põhjameres. Tegemist on Balti laevaehituse ajaloo suurima lepinguga.” Mõlemad projektid on tänaseks allkirjastatud ja töös.

Vaatamata sellele, et laevade ehitamisega väga aktiivselt tegeletakse, on kontsernis praegu veel käibe poolest suurim tegevusala metallide müük. Järgnevad laevaremont ning vanametalli töötlemine. Kasumlikkusest juhib jällegi laevaremont. Nii on selgelt näha, et eri tegevused täiendavad teineteist. Kõige kiiremini kasvavad tegevussuunad on siiski metallkonstruktsioonide valmistamine, metallide müük ning vanametalli töötlemine.

Grupp jätkab laienemist

Kui eelmist aastat iseloomustab Berman kui edukat ja töökas, siis 2007. aasta märksõnad on laienemine nii geograafiliselt kui ka valdkonnapõhiselt.

„Läänemere suurimat kuivdokki omava Soome laevaremonditehase Turku Repair Yard Ltd omandamisega tõusime laevaremontijate esiliigast kõrgliigasse. Soome tehases on olemas tingimused, mis võimaldavad remontida kõiki Läänemeres sõitvaid laevu. Turku Repair Yardi lisandumine Tallinna ja Klaipeda tehase kõrvale aitab kaasa efektiivsuse tõusule logistilises mõttes. Klient saab valida talle lähima ja mugavaima remondikoha.”

Juuni lõpus avas BLRT Vilniuses metallitööstustehase ning teeninduskeskuse, millesse investeeriti ligi 200 miljonit krooni. Teeninduskeskuse võimsus lubab katta kogu Baltikumi vajaduse ning liikuda ka Poola ja Valgevene turule. Keskuse peamiste teenuste hulka kuuluvad standardmöödus, aga ka erimöödulise armatuurvõrgu tootmine, armeeritud tugipostide valmistamine, metalli termiline mõõtlõikamine, painutatud profiilide tootmine ning pooltoodete puhastamine ja kruntimine.

„Asukoha valikul oli kaks kriteeriumi. Esiteks võib tänast, aastast 12% kasvavat Leedu ehitusturgu võrrelda umbes kolme aasta taguse

Fjodor Berman iseloomustab eelmist aastat kabe olulise märksõnaga: edukas ja töökas. Ettevõtte jaoks oli aasta 2006 kõigi aegade parim nii kasumi, käibe kui ka efektiivsuse kasvu poolest. Töökus andis aga võimaluse heal perioodil panustada juba praeguseks realiseerunud projektidesse.



Foto: Toomas Truul

Eesti ehitusturuga. Leedu ehitusturg võttis hoo üles eelmisel aastal ning seal on oodata pikka ja stabiilset kasvu. Lisaks on Vilniuse asukoht sobiv, pidades silmas meid huvitavaid turge – Lätit, Valgevenet ja Poolat,” räägib Berman.

Tööjõuga seotud väljakutse püsib

BLRT Grupi puhul on kuues riigis põhikohaga töötajaid üle 4000. Berman leiab, et Eestis on täiesti puudulik noorte kutsenõustamine või moodsa sõnaga karjäärinõustamine. Noorte arusaamad ja tegelikud vajadused ei vasta paljuski Eesti tööturu nõudlusele. „Oma panuse oleme sellesse ülitähtsasse töösse andnud, korraldades aastat üle 20 üldharidus-, ameti- ja kõrgkooli õpilastele külastuse ettevõtte tootmistehhidesse.”

Eesti komplitseeritud tööjõuturg ei ole enam uudis. BLRT näeb väljapääsu suuresti innovatiivses tootmises. Lahenduseks on rakendada uusi ja vähem inimressurssi vajavaid tootmisviise ja tootmissuundi. BLRT-s kasutatakse maailma tipp tehnoloogiasid peaaegu kõigis tegevusvaldkondades. Ainus käsitöömahukas suund on nii BLRT-s kui ka kogu maailmas laevaremont. Laevaehituses näiteks on võimalused innovaatikaks juba hoopis suuremad. Nii metallkonstruktsioone tootev Marketex kui ka klassikalisi masinaehitusele omaseid tehnoloogiasid pakkuv Masinaehitus on edukalt rakendanud tipp tehnoloogiasid. Ühe näitena võib tuua keevitusrobotid, metallide mehaanilise töötlemise ainulaadsetel metallilõikepinkidel ja arvjuhtimisega pinkidel.

Tehnoloogiat võib arendada, aga selle kõrval on inimesed ikka kõige tähtsamad. BLRT Grupis pööratakse strateegilisele personalijuhtimisele suurt tähelepanu. Koostöölepingud on sõlmitud Tallinna Tehnikaülikooli ja Lasnamäe Mehaanikakooliga. Nii ollakse kind-

lad, et Eesti tööturule on tulemas vajalike erialade noori. Peamiselt just BLRT initsiatiivil on õnnestunud ainsa munitsipaalõppeasutusena Tallinnas taasavada Kopli Ametikool, kus õpib ligikaudu 300 noort. 2007. aastal tulid sealt esimesed lõpetajad BLRTsse tööle. Samas nägi kutseõppe riiklik arengukava ette selle kooli – viimase ametikooli Põhja-Tallinnas – sulgemise! „Nii et paljus luuakse raskused tööturul meie oma planeerijate poolt. Justkui siis oleks võimalik enda tekitatud probleemidega kangelaslikult võidelda ning arutleda Eesti tööjõuturul valitseva keerulise olukorra üle,” arwab Berman kindlalt.

Kui tootmises on reainseneri ja juhti võimalik veel leida, siis puudus on just tipp tegijatest – nendest, kes suudaksid teadmispõhist, innovaatilist ja teadusmahukat tootmist rahvusvahelises konkurentsisis edendada. Ettevõtte juhi arvates oleks vaja suurendada tudengite tehnilistele erialadele vastuvõttu ning saavutada olukord, kus suureneks tehnilisi erialasid õppivate noorte hulk ja sealt edasi ka Eesti noore tehnikaintelligentsi potentsiaal. Bermani meelest on ka noorte spetsialistide ettevalmistuse riiklik tellimus määratletud üpris ebamääraselt.

Fjodor Berman räägib, et tema juhtimisprintsüübid on tegelikult väga lihtsad: „Esiteks otsustusprotsessi maksimaalne delegeerimine. Teiseks efektiivse kontrollsüsteemi rakendamine ning kolmandaks meeskonna valik. Inimeste valikul on üks olulisemaid kriteeriume võime töötada ühtse meeskonnana.”

BLRT kui suurettevõtte eduteguriks peab firmajuht struktuuri. Firmas on otsustatud tütar ettevõtete loomise teed minna. Palju on küsitud, miks just selline struktuur. BLRTs on aga see väga selgeks mõeldud. Kui iga valdkonnaga tegeleb eri tütar ettevõtte, on läbi paistvus suurem – probleeme ja näiteks juhtimisvigu on hõlpsam

avastada. Lihtsam on ka juhtimine. Iga tütarettevõtte juht otsustab ja vastutab ise. Ka kontserni sees konkureeritakse avatud turul, keegi hinnaalandust ei saa, kellelegi ei looda soodustingimusi – ainult nii on tootmine efektiivne. Tütarettevõtete süsteemi plussiks on ka koostöös tekkiv sünergia, mis lubab pakkuda klientidele kompleksseid teenuseid,” arwab Berman.

On põhjust uhke olla

Fjodor Berman nimetab eelmise aasta projektid, mille üle ta erilist uhkust tunneb. Nii tegi BLRT maailmas ainulaadse jäämurdja-poilaeva EVA 316 laiaulatuslikud ümberehitustööd. Laevakeret pikendati keskelt 7,8 meetrit, vööri ja ahtrisse lisati jäämurdjad. Lisaks jäämurdmisele ja meremärkide paigaldamisele suudab laev korjata õlireostust ja kustutada tulekahju. „Meenub ka näiteks selline huvitav fakt: BLRT Grupi kontserni kuuluvas ettevõttes BLRT Marketex valmis eelmisel aastal tuhandes konteinerlaeva kinnitussild, mida kasutatakse konteinerite kinnituseks. Marketexi toodetud sildu kasutab Euroopa üks suurimaid laevaehitustehaseid, Taanis tegutsev Odense Steel Shipyard Ltd. Eelmisel suvel Taani tehases valminud maailma suurimale konteinerlaevale EMMA Maersk paigaldati 25 kinnitussilda, mille oli samuti valmistatud BLRT Marketex.”

Mullu osales Marketex Estlinki merekaabli alajaama ehitustöodes. Ehitati ka unikaalne raudteeplatvorm, mis on mõeldud tuumaelektrijaamades kasutatava reaktorisüdamikute transportimiseks.

Praegu on ettevõttel töös eespool mainitud Ahvenamaa praami ja BARD Engineeringu tuulegeneraatoreid paigaldava laeva ehitused, ootel on veel sarnane leping. Äsja valmisid Portugali tellija jaoks kaks reisijaid ja autosid vedavat parvlaeva. Käed on löödud Saare-

maa Laevakompaniiga kolme uue parvlaeva ehitamiseks Lääne-Eesti saarte vahelise liikluse korraldamiseks. Käegakatsutavas kauguses on veel ka laevaehituslepinguid umbes 1,5 miljardi krooni ulatuses. BLRT üks strateegilisi eesmärke ongi kasvatada laevaehituse maht grupi suurimaks.

BLRT-l pole alati nii hästi läinud. Selleks et ajaloo parima aastani jõuda, on tehtud palju tööd. Pärast Balti Laevaremonditehase erastamist olid ettevõtte võimalused üsna piiratud. Pea ainus tegevussuund oli laevaremont. Põhiliseks probleemiks oli finantsressursside piiratus. Teine suur kitsaskoht oli vaieldamatult inimeste mentaalsuse muutmine turumajanduse nõuetele vastavaks, et töö oleks efektiivne ja kvaliteetne.

Fjodor Berman teab, et ettevõtte edulugu sai alguse sellest, kui pärast 1994. aastat otsustati hakata investeerima järjest uutesse tegevusvaldkondadesse ning piirkondadesse. Nüüd tegutseb BLRT Grupp enam kui kümnes tegevusvaldkonnas, mille hulka kuuluvad peale laevaremondi ka laevaehitus, vanametalli töötlemine ja müük, sadamateenused, tollilao- ja tolliterminaliteenused ning masinaehitus. Seejuures investeeriti uute tegevusvaldkondade juurutamise teadmises, et Eesti ning isegi Baltimaade turg jääb kõigi nende valdkondade puhul liiga väikeseks ning et panustama peab just suurematele välisurgudele.

„Päris esimene töö väljaspool riigipiire jääb veel Nõukogude aega. 1990. aasta märtsis kirjutasime alla lepingu kahe Soome laeva, Trade Wind ja Trade Sky remonttöödeks. Mäletan, et ühe laeva tööde mahuks oli 75 000 dollarit,” räägib Berman. Viimase 17 aastaga on mahud väga palju muutunud ning ettevõtte on suutnud edukalt ajaga kaasas käia.

Kaileen Mägi



Foto: Toomas Toimer / Eesti Päevaleht

Müügitulu (mln kr)	3 495,5
Müügitulu kasv	24%
Kasum (mln kr)	402
Kasumi kasv	58%
Töötajate arv	3 698
Investeeringud (mln kr)	275,5
Omakapitali tootlikkus	19%

Tööstus- ja energiaettevõtted

KOHT	ETTEVÕTE * konsolideeritud	MUUGITULU		MUUGITULU MUUTUS		PUHASKASUM		PUHASKASUMI MUUTUS		OMAKAPITALI TOOTLIKUS		TOOJÕUKULUD 1 TOOTAJA KOHTA		TOOTLIKKUS 1 TOOTAJA KOHTA		INVESTEERINGUD		% ESI-MESEST (0.. 100)
		TUHKR	KOHT	%	KOHT	TUHKR	KOHT	%	KOHT	%	KOHT	KR/KUUS	KOHT	TUHKR	KOHT	TUHKR	KOHT	
1	BLRT GRUPP AS*	3 495 466	1	24	70	402 062	1	58	44	19	93	12 698	73	945	65	275 527	3	100,0%
2	VKG OIL AS	1 077 631	4	46	29	344 421	2	142	21	75	18	12 941	71	2 714	12	156 530	6	77,6%
3	HENKEL MAKROFLEX AS	941 979	6	25	68	111 631	5	34	61	47	42	26 450	5	10 704	1	13 439	39	74,1%
4	BETONIMEISTER AS	94 855	54	243	1	12 214	41	243	15	77	16	25 436	6	2 790	11	39 398	16	63,6%
5	EESTI PÕLEVKIV AS*	1 893 962	2	3	108	120 767	4	-15	101	8	111	13 256	68	486	99	296 500	2	57,1%
6	RUDUS EESTIAS	542 818	14	46	27	72 768	9	60	43	34	63	28 714	3	4 720	6	75 481	7	57,1%
7	PALMSE MEHAANIKAKODA OU*	144 832	43	62	16	11 661	44	57	45	69	22	38 877	1	4 994	4	10 433	45	56,6%
8	BLRT MARKETEX OU	294 577	21	5	104	19 502	27	28	88	455	1	16 201	42	1 270	44	8 761	51	55,9%
9	ABB AS	1 375 778	3	39	42	58 606	11	-16	102	24	79	21 909	15	1 954	17	160 612	5	53,9%
10	MAXIT ESTONIA AS	669 317	10	39	40	148 282	3	30	65	26	75	22 689	10	3 781	8	39 366	17	52,8%
11	METECI VALDUSE OU*	175 000	33	38	44	15 600	32	21	69	3	119	11 237	83	537	95	474 700	1	46,9%
12	NOVA HAUS ELEMENT AS*	52 388	70	479	2	7 520	58	201	16	100	10	9 421	100	1 139	54	15 836	37	46,4%
13	KRIMELTE OU	758 293	7	32	54	80 616	8	37	59	39	55	15 170	56	5 124	3	9 099	48	45,4%
14	V-TEMPSI OU	31 602	85	48	24	9 181	51	45	53	60	27	37 815	2	2 431	14	290	100	43,4%
15	JALAX AS	88 892	55	68	13	12 618	39	981	1	54	34	13 617	66	689	86	10 800	43	41,8%
16	VALGEKARU OU	14 460	99	55	18	1 371	91	21	70	24	80	19 880	21	7 230	2		116	41,9%
17	FAVOR AS	252 069	27	35	47	9 740	49	646	8	67	24	13 789	64	1 813	19	56 977	9	41,8%
18	K-PRINT OU	17 024	97	47	26	2 001	83	631	9	62	26	24 857	7	1 001	63	9 634	47	41,6%
19	PIPELIFE EESTIAS	332 179	19	33	51	14 303	37	19	71	14	102	24 221	8	4 814	5	38 500	18	40,9%
20	E-BETOONELEMENT AS	651 116	11	25	69	100 900	6	48	51	41	54	22 022	14	1 321	42	27 519	24	40,2%
21	BLRT ANTIKORR OU	36 472	83	93	5	606	105	3	93	186	2	15 064	57	1 586	27	1 329	82	40,0%
22	TOODE AS	270 365	23	39	38	40 008	19	137	22	74	19	17 364	34	3 605	9	3 267	71	39,7%
23	LAVINTON OU	12 003	102	69	12	1 960	84	658	7	52	38	15 987	44	1 200	50	275	103	37,9%
24	3D METALL OU	4 202	115	159	3	199	114	69	40	77	15	13 145	69	840	74	158	108	36,5%
25	LEMEKS AS*	696 293	8	2	112	37 873	22	-39	109	20	90	14 635	59	1 427	35	189 000	4	35,4%
26	PUIT JA MOOBEL OU	2 575	118	82	8	654	103	1 079	3	76	17	3 742	120	429	106	1 047	87	35,4%
27	HOBBITON OU	47 594	71	44	31	5 671	60	389	10	59	28	22 908	9	865	71	5 351	60	34,9%
28	E-PROFIL AS	106 535	53	66	14	3 237	73	12	89	108	7	21 756	16	1 121	57	3 006	72	34,4%
29	PLASTSYS OU	8 810	109	78	9	989	100	29	92	138	4	18 989	24	881	69	200	106	34,4%
30	WENDRE AS	688 458	9	73	11	60 487	10	154	19	21	86	10 499	91	1 197	51	10 161	46	34,3%
31	ECOMETAL AS	145 570	42	37	46	31 638	23	78	36	58	31	19 217	23	2 799	10	6 310	56	34,1%
32	HARJU ELEKTER AS*	622 087	12	21	78	52 042	13	19	72	9	110	22 284	13	1 417	36	40 408	15	33,6%
33	TALOT AS	278 406	22	23	74	48 445	14	41	55	49	40	20 287	19	1 132	56	60 517	8	33,1%
34	VIKING WINDOW AS	233 366	28	52	20	39 722	20	122	28	54	35	15 497	52	1 228	48	31 040	22	32,6%
35	PÕLTSAMAA GRANII OU	43 258	76	39	37	5 464	62	125	25	44	49	28 327	4	1 236	46	3 606	68	32,5%
36	NORMA AS*	1 047 493	5	7	100	85 732	7	3	84	10	109	14 699	58	1 106	58	38 351	19	32,4%
37	NORDKALK AS	222 445	29	37	45	30 545	24	145	20	55	33	18 139	29	1 636	24	8 793	50	31,9%
38	NAPAL AS	107 343	52	28	60	4 964	66	61	42	53	36	18 068	30	3 834	7	1 050	86	31,7%
39	PRIMUS EESTI OU	44 707	74	17	87	1 639	87	993	2	42	52	8 145	110	1 490	32	10	114	31,0%
40	VESBOARD	18 070	95	39	39	1 144	94	711	6	80	14	9 306	103	488	98	1 117	85	30,8%
41	LOKSA LAEVATEHASE AS*	520 172	15	86	6	17 683	29	-27	106	8	112	15 694	49	748	82	30 453	23	29,8%
42	LASBET AS	176 808	32	33	52	47 871	15	47	52	47	43	20 629	18	898	68	17 636	34	29,8%
43	IKODOR AS	37 374	82	77	10	9 062	52	158	18	51	39	12 143	75	1 699	21	3 319	70	28,9%
44	KALTSIIT AS	40 268	80	46	30	10 654	47	127	24	45	47	21 254	17	1 046	60	8 422	53	28,8%
45	ETS NORD AS	83 713	56	41	34	5 382	63	324	12	32	67	18 673	26	973	64	6 260	57	28,8%
46	SILBETI PLOKK OU	62 000	62	40	35	8 066	53	114	30	138	5	9 758	99	376	108	51 897	11	28,6%
47	ENSTO ENSEK AS	443 184	17	29	58	38 165	21	81	34	33	66	13 671	65	1 685	22	22 000	29	28,6%
48	TALENT PLASTICS EESTIAS*	26 153	88	95	4	2 737	77	95	90	119	6	10 033	96	654	87	2 227	77	28,5%
49	ROOTSI MOOBEL AS*	70 483	58	48	22	15 551	33	133	23	59	29	11 689	78	1 602	25	24 994	26	27,2%
50	UPM-KYMMENE OTEPAA AS	219 235	30	27	63	46 597	16	39	57	42	53	15 582	51	1 544	28	4 847	64	26,4%
51	DAGOPLAST AS	113 659	49	40	36	5 171	64	320	13	26	76	11 517	80	1 722	20	13 526	38	26,0%
52	TARKON AS	561 976	13	52	21	18 489	28	39	58	27	73	10 334	93	1 079	59	26 353	25	25,9%
53	SUNOREK AS*	144 361	44	28	62	11 890	43	32	64	101	9	16 181	43	733	83	5 917	59	25,9%
54	HAAPSALU UKSETEHASE AS	142 182	45	33	53	16 718	30	117	29	38	56	17 523	32	769	79	22 323	28	25,4%
55	BLRT TRANSIIT OU	17 555	96	39	41	1 066	97	22	91	159	3	12 069	76	390	107	119	119	25,1%
56	TRETIMBER OU*	60 953	64	48	23	4 301	69	14	74	19	95	11 232	84	2 650	13	46 941	12	24,8%
57	ARU GRUPP AS	168 064	35	28	59	15 200	34	40	56	37	57	15 946	45	866	70	53 224	10	24,7%
58	WELLSPA OU*	58 071	66	30	57	10 695	46	1	87	72	20	15 467	54	1 873	18	319	99	24,7%
59	PRO FKSJUM OU	7 692	111	86	7	1 009	99	102	32	101	8	5 215	118	769	80	2 533	75	24,6%
60	VEST-WOOD EESTIAS	510 465	16	26	66	43 740	18	16	73	35	58	10 015	97	707	85	45 210	13	24,4%
61	ESTIKO-PLASTAR AS	254 273	26	23	76	14 495	36	37	60	29	69	15 677	50	1 405	37	35 877	20	24,3%

Tööstus- ja energeetikaettevõtted

KOHT	ETTEVÕTE * konsolideeritud	MÜÜGITULU		MÜÜGITULU MUUTUS		PUHASKASUM		PUHASKASUMI MUUTUS		OMAKAPITALI TOOTLIKUS		TOOJÕUKULUD 1 TOOTAJA KOHTA		TOOTLIKKUS 1 TOOTAJA KOHTA		INVESTEERINGUD		% ESI-MESEST (0 .. 100)
		TUHKR	KOHT	%	KOHT	TUHKR	KOHT	%	KOHT	%	KOHT	KR/KUUS	KOHT	TUHKR	KOHT	TUHKR	KOHT	
62	LABELPRINT OU*	68 783	59	15	92	1 128	95	55	48	18	96	22 605	11	1 678	23	16 848	35	24,2%
63	POLIMOON AS	164 255	36	26	67	21 053	26	55	47	52	37	14 454	60	1 346	39	11 184	41	24,0%
64	VILJANDI METALL AS*	345 247	18	15	90	25 905	25	4	81	21	84	17 330	35	1 343	40	13 074	40	23,4%
65	EDELSTEIN OU	3 057	117	47	25	470	107	110	31	94	12	7 885	111	1 528	31	284	102	23,2%
66	GG GROUP OU	11 323	104	17	86	1 813	86	10	78	46	45	22 284	12	1 132	55	3 536	69	22,7%
67	SAINT-GOBAIN SEKURIT EESTI AS	317 840	20	6	101	46 403	17	-63	112	22	82	17 045	37	1 543	29	8 306	54	22,4%
68	DZIDRA OU	23 916	89	5	103	5 051	65	125	26	98	11	9 399	102	2 174	16	653	91	22,1%
69	SAKU METALL AS*	262 683	24	13	93	15 785	31	3	82	33	65	20 058	20	922	67	11 417	44	22,1%
70	PEETRI PUIT OU	53 526	69	41	33	7 751	55	75	37	63	25	10 288	94	1 338	41	10 500	44	22,0%
71	ESTKO AS	40 536	79	24	71	6 440	59	54	49	33	64	18 701	25	1 267	45	1 815	80	21,8%
72	ILUS HELEENE AS	3 787	116	2	110	135	118	9 407	4	21	87	6 324	115	108	120	142	109	21,5%
73	NEFAB EESTI AS	169 614	34	18	84	13 136	38	-4	98	34	61	17 763	31	1 305	43	4 439	66	21,4%
74	RAPALA EESTI AS	146 290	41	46	28	53 273	12	6	80	59	30	7 444	114	546	94	5 055	63	20,8%
75	DESINTEGRAATOR TOOTMISE OU	6 042	114	57	17	1 019	98	359	11	35	59	7 749	112	355	110	9	115	20,7%
76	LIMPUIT AS	45 670	72	22	77	4 192	70	33	62	34	62	17 430	33	1 427	34	1 647	81	20,6%
77	BESTNET AS	152 760	40	27	64	7 819	54	80	35	45	48	12 938	72	1 018	62	7 953	55	20,6%
78	PROFLINE AS	22 224	91	19	82	2 127	82	13	75	48	41	16 817	38	1 587	26	41	111	20,6%
79	PAEKIVTOODETE TEHASE OU	114 986	48	33	50	12 223	40	-20	105	25	77	16 352	40	858	72	20 970	31	20,4%
80	AKTAPRINT AS	42 581	77	9	96	2 752	76	26	66	46	44	19 464	22	1 039	61	290	101	20,0%
81	LAMIFLEX EESTI OU	59 542	65	21	79	3 311	72	42	54	68	23	11 846	77	1 489	33	1 247	83	19,9%
82	STANDARD AS	212 493	31	18	85	10 808	45	2	86	20	89	15 488	53	940	66	24 545	27	19,3%
83	SEPASELL OU	1 178	121	43	32	250	112	25	96	84	13	11 333	82	589	89	13	113	19,2%
84	CHEMI-PHARM AS	21 333	92	18	83	1 914	85	125	27	21	83	17 299	36	790	77	578	94	18,4%
85	EESTI HOOVELLIIST OU	123 880	46	8	97	14 709	35	-10	100	21	85	13 443	67	1 529	30	34 492	21	18,4%
86	MIVAR AS*	155 694	39	33	48	7 575	57	283	14	14	103	8 525	109	462	103	5 973	58	17,9%
87	CHOU OU	6 843	113	63	15	292	110	31	95	70	21	8 674	108	228	115	16	112	17,8%
88	TERG OU	41 469	78	0	115	1 461	88	56	46	15	101	15 852	46	2 183	15	629	93	17,6%
89	ESRO AS	63 786	61	6	102	11 958	42	26	67	18	98	16 715	39	1 227	49	10 925	42	17,4%
90	KRAVER AS	8 321	110	54	19	343	109	146	94	46	46	10 811	88	520	96	2 552	74	17,1%
91	FEIN-ELAST ESTONIA OU	67 130	60	2	111	9 417	50	11	77	25	78	15 764	48	1 236	47	18 623	32	17,0%
92	ENERGOREMONT AS*	256 918	25	10	94	10 586	48	52	50	28	70	13 882	62	478	100	8 839	49	16,9%
93	NIJIA PMT AS	56 597	67	8	99	5 642	61	6	79	26	74	18 558	27	765	81	4 672	65	16,9%
94	NELICO OU	28 622	86	23	75	2 151	81	91	33	43	50	11 374	81	818	76	1 157	84	16,3%
95	LEKU METALL AS	9 358	106	16	89	525	106	200	17	19	91	13 811	63	585	90	879	88	16,2%
96	MERINVEST OU	112 356	50	27	65	7 638	56	67	41	42	51	10 553	90	570	92	777	89	16,2%
97	KIVIRAND OU	11 565	103	24	73	1 176	93	24	68	55	32	11 183	85	551	93	2 174	78	15,0%
98	K.MET AS	33 505	84	21	80	3 223	74	73	39	27	72	13 116	70	465	102	3 839	67	14,8%
99	ELTEK AS	54 965	68	4	106	3 428	71	12	76	19	92	16 306	41	833	75	8 741	52	14,7%
100	ARTIUM ITC OU*	16 573	98	24	72	1 438	90	-16	103	29	68	12 254	74	1 184	52	236	105	14,6%
101	SUNI TIMBER OU	8 934	108	-32	121	244	113	828	5	20	88	3 407	121	298	111	327	98	14,5%
102	FERREL AS	27 940	87	30	55	195	116	75	38	4	114	11 577	79	517	97	327	97	12,7%
103	PNJ EESTI OU	39 744	81	0	116	2 275	79	-75	115	12	107	18 185	28	779	78	183	107	12,2%
104	RAASIKU ELEKTER AS	22 515	90	21	81	2 205	80	33	63	28	71	10 423	92	469	101	463	95	11,8%
105	HANSA CANDLE AS	158 206	37	4	107	3 011	75	-70	114	7	113	10 791	89	1 364	38	21 362	30	11,7%
106	VÖRU VESI AS	12 983	101	15	91	1 274	92	2	85	12	105	13 951	61	448	104	5 162	62	11,7%
107	PALOMA PAPP AS*	21 241	93	1	113	1 457	89	-4	99	24	81	11 050	86	1 180	53	2 510	76	10,9%
108	FABEC ELEKTROONIKA OU	45 029	73	30	56	107	121	3	83	18	99	10 177	95	214	116	1 924	79	10,8%
109	INTERCONNECT PRODUCT ASSEMBLY AS	116 809	47	8	98	4 301	68	-53	110	12	106	8 709	107	578	91	41 762	14	10,2%
110	PRINTCENTER EESTI AS	61 443	63	4	105	726	102	-88	117	4	115	15 848	47	614	88	118	118	9,9%
111	THULEMA AS	82 371	57	-5	118	623	104	-86	116	3	116	15 299	55	710	84	647	92	8,9%
112	TERASVARA OU	10 001	105	33	49	131	119	-63	113	3	117	9 420	101	435	105	246	104	8,3%
113	TNC-COMPONENTS OU	107 739	51	-11	120	4 307	67	-94	120	19	94	10 863	87	848	73	16 000	36	8,1%
114	RAPINA PABERIVABRIK AS	13 670	100	17	88	2 670	78	-31	108	15	100	7 658	113	360	109	17 723	33	7,9%
115	SUVA AS	43 697	75	39	43	1 097	96	-95	121	3	118	8 743	105	265	113	1	120	7,8%
116	AAVA OU	1 570	120	9	95	113	120	11	97	18	97	9 926	98	262	114	56	110	7,6%
117	MEENED OU	1 683	119	28	61	286	111	-18	104	34	60	5 485	117	99	121	121	121	7,4%
118	SANGAR AS*	157 402	38	1	114	368	108	-88	118	1	121	8 978	104	286	112	2 885	73	4,6%
119	SAARE MARTEX OU	7 060	112	3	109	198	115	-58	111	13	104	8 722	106	177	118	5 214	61	4,5%
120	LILJINA OU	9 075	107	-6	119	852	101	-28	107	11	108	5 108	119	149	119	439	96	1,1%
121	RONI REM AS	18 886	94	-5	117	181	117	-90	119	2	120	5 880	116	178	117	674	90	0,0%

A. Le Coq AS

Konkurentsivõimelisim toiduainetööstuse ettevõte



Joogitootja suudab konkurentsist läbi murda

Kindla edu toovad uued ideed



Foto: Toomas Tuul

Kui vabel tundub, et enam paremaks minna ei saa, siis ei pruugi alati nii olla. Mõnikord saab minna isegi veel paremini. A. Le Coqi puhul peab see tõsiasi paika: selles ettevõttes muutuvad paljud näitajad aasta-aastalt üha paremaks. Eestlased tarbivad karastusjooke, vett ja mahlasid aina rohkem. Eelmise aasta oli ettevõtte jaoks uskumatult hea ja kiire kasvuga. Liitrite mabus suurenes toodang 14% ning kasum 29%. „Me suutsime kõikides tootegruppides aktiivsed olla ja konkurentsipositsioon isegi paranes,“ räägib A. Le Coqi kauaaegne juht Tarmo Noop.

Ettevõttel on uute toodete väljatoomisel ja arendamisel hea strateegia. Põhimõte on selline, et igas tootegrupis töötatakse välja kolm uut ideed, seejärel vaadatakse variandid üle ning valitakse üks elluviimiseks välja. Eelmise aasta üheks suurimaks kordaminekuks peab ettevõtte purgijookide uude kilepakendi väljatootamist. Uus pakk näeb hea välja, seda on mugav kasutada ning ka tarbijad on selle väga hästi vastu võtnud, seetõttu

kasvab kilepakendi osakaal pidevalt. Purgijooke toodetakse A. Le Coqis kogu tootmismahust ligi 20%, nii see tõenäoliselt ka jääb.

A. Le Coq pole ettevõtte, kes uisapäisa tegutseks ja tooteid turule paiskaks. Isegi siis, kui uue sisuga toode on turule toodud ja see väga hästi müüb, ei jäeta seda niisama rahulolevalt riulile ja inimeste külmkappidesse puhkama. Jätkub nii aktiivne tootearendus kui ka

turundustöö. Firma teeb samas järjepidevalt küsitlusi, et teada saada, kes klientidest täpselt mida eelistab ja miks. Küsitlused annavad tagasisidet ühtepidi selle kohta, kuidas tootesõnum on kohale jõudnud, ja teisalt näitavad tarbijate hoiakuid kogu tootegrupi suhtes. Nii on viimasest ölle tarbimise uuringust selgunud, et õlut joovad rohkem kõrgelt haritud inimesed.

Kuidas seda teadmist tootmises ära kasutada? A. Le Coqi turundusjuht Katrin Vernik räägib, et seda tüüpi uuringuid tehakse süstemaatiliselt ning ennekõike selleks, et saada ühe või teise tootegrupi kohta trendiinfot. Uuringud näitavad inimeste suhtumist tootegrupi tervikuna ja toovad välja põhjused, miks tarbija toodet tegelikult tarbib. Veel kümme aastat tagasi oleks olukord, kus ettevõtte tunneb huvi oma tarbija ostuajendi kohta, pehmelt öeldes jaburana tundunud – oldi rahul hästi liikuva tootega. Aga praegu on selline käitumine igati põhjendatud. Turg on pakkujaid täis ja iga väike infokilluke aitab tarbijat paremini mõista. „Just veeturgu puudutavate uuringute puhul on ilmekalt välja tulnud, et lisaväärtustega vete osakaal suureneb. Muidugi näitavad seda trendi ka müüginumbrid, kuid põhjendused, miks inimesed otsuse selliselt langetavad, annavad aimu trendi tegelikust ulatusest,“ räägib Vernik.

Kuhu lähevad investeeringud?

Eelmisel aastal tehti kõige suurem investeering, ligi 150 miljonit krooni, uue ja tänapäevase logistikakeskuse rajamisse Tartus. Selle aasta suurim investeering on seni olnud uus plastpudelite villimise liin, mis on võimaldanud plastpudelite tootmise mahu kahekordistada. Selle tarbeks investeeriti ligi 127 miljonit krooni. Kui vahel võibki tunduda, et investeeringud on pikemaks ajaks ette tehtud, siis päris nii see ettevõttes siiski pole. Igal aastal investeeritakse veel täiendavalt 40–50 miljonit krooni tootmise tehnoloogilise baasi kaasaajastamisse.

Kui vaadata Eesti kaupluste joogilette ja sealjuures mõtiskleda veidi selle üle, kui paljude uute toodetega aastas välja tullakse, siis tekib paratamatult küsimus, kuhu jäävad need pudelid ja purgid, mis suure hurraaga välja hüütakse? Ühel hetkel olid need riulil, teisel hetkel olid juba kadunud. Aga iseenesestmõistetavalt, kui kõik tooted püsima jääks, peaksid kaupluste omanikud hakkama juurdehitusi tegema. Tegelikult ongi normaalne, et kõik uued tooted ei pruugi turul püsida ning tihtipeale on need loodudki hooajakaupadeks. Eestlane on viimasel ajal ka väga uudistoodanguga harjunud ning värske joogivariantide avastamine on loomulik osa kauplusekülastaja elust. A. Le Coqi puhul pole otsest toodangu mahavõtmist eriti esinenud. „See, et uus toode kohe maha võetakse, on äärmuslik juhus. Selline olukord juhtub ikkagi siis, kui toode tarbijate poolt vastuvõtmist ei leia, tootel puudub tegelik tarbimisõnum, miks peaks seda toodet tarbima,“ räägib turundusjuht.

A. Le Coqi lipulaevad

Igal ettevõttel on oma lipulaev – see toode, mis kõigil meeles ja mida peaaegu mitte kunagi toodangust mahavõtmine ei ohusta. Eestlane ostab A. Le Coqi kaubavalikust kõige rohkem õlut A. Le Coq Premium, kusjuures selle õlle müük kasvab iga aastaga. See tähendab, et igal aastal otsustab mõni inimene, et A. Le Coq Premium on just see jook, mida on kõige parem juua. Selle aasta edukaim toode on vaieldamatult A. Le Coqi 200. juubeliks pruulitud erioõlu A. Le Coq Special. Tegemist on erioõllega, millel on unikaalne pudel ja avamislahendus.

Tarmo Noop võiks pikalt jutustada õlle retseptidest. Siinkohal toome ära vaid väikese kokkuvõtte sellest, kuidas juubeliõlu valmib. „A. Le Coq Speciali retseptuuris on kasutatud erihumalaid, mis kaitsevad õlle kuldset värvi valguse eest, võimaldades õlut villida läbipaistvasse pudelisse. Teise olulise komponendina on A. Le Coq Speciali pruulimisel kasutatud erilist pärm, tänu millele kujuneb õlle maitse just laagerdamise käigus eriliselt kergeks. Uue õlle valmistamisel on kasutatud cristali linnaseid, mis annavad õllele eriliselt täiusliku maitse. See rõõmustab kogenud maitsega õllesõpru, kes soovivad õllest saada ennekõike maitseaudingut. Cristali linnaste kasutamine tagab parema vahu, garanteerib selle püsimise pikemaks ajaks ja annab talle intensiivsema värvi,“ räägib firmajuht. Seda juttu kuulates jään sügavalt mõtlema ja veendun, et õlletegemine on tõepoolest kunst.

Nii nagu ei pea vahel vett lause „Enam paremaks minna ei saa!“, ei pea vett ka tõdemus, et konkurents kuidagimoodi väheneks. Loomulikult on see vastupidi. Eelmine ja ka üle-eelmine aasta jäi paljudele meelde kui võitlus veeturu eest. Turule toodi *near water*-i erinevaid maitsevariante. Tarmo Noop ütleb, et konkurents on tihe ja üha tihedamaks läheb. Mis aitab A. Le Coqil konkurentsist püsida? „Ühelt poolt väga aktiivne tulevikku suunatud tootearendus ja teiselt poolt kindlasti aktiivne marketingitegevus,“ väidab ettevõtte juht.

A. Le Coq ei tooda ainult jooke, ettevõtte haare on kindlalt jõudnud ka kultuurini. Firmal on oma kammerkoor, millel algab sel sügisel üheksas tegevushooaeg. Kaheksa tegevusaasta jooksul on kooril olnud palju esinemisi nii Eestis kui ka väljaspool Eestit.

Samuti on joogitootjal omad kindlad projektid, mida rahaliselt toetada. „Sponsorluse valdkonnas toetame teatud kultuuri- ja spordiprojekte. Kultuuri osas oleme pikalt olnud Eesti Laulupeo Sihtasutuse partner ja peatoetajana pannud õla alla mitmele noorte laulu- ja tantsupeole ning üldlaulupeole. Spordis toetame meeskondlikku spordiala – jalgpalli. Ja seda nii noorte jalgpalli arendamise osas kui ka meie A. Le Coq Arena arendamiseks. Lisaks oleme asutanud 2006. aasta lõpust koostöös Eesti Olümpiakomiteega aasta noorsportlaste stipendiumi, mis on välja töötatud just noorte andekate sportlaste treeninguvõimaluste parandamiseks,“ räägib Tarmo Noop.

Tarmo Noop on ettevõttes töötanud juba üsna kaua. Mis on see põhiline motivaator, mis annab sisemiselt hoogu, et edukalt ettevõttes edasi olla, küsin lõpetuseks. „Areng ning ettevõtte arendamine konkurentsivõimelisel turul,“ vastab Noop. Jääme siis lootma, et konkurents püsib. Vastasel korral võib ju igavaks minna.

Kaileen Mägi



A. Le Coq AS 2006

Müügitulu (mln kr)	962,4
Müügitulu kasv	19%
Kasum (mln kr)	145,9
Kasumi kasv	29%
Töötajate arv	394
Investeeringud (mln kr)	179
Omakapitali tootlikkus	28%

Toiduainetööstusettevõtted

KOHT	ETTEVÕTE * konsolideeritud	MUUGITULU		MUUGITULU MUUTUS		PUHASKASUM		PUHASKASUMI MUUTUS		OMAKAPITALI TOOTLIKUS		TOOJÕUKULUD 1 TOOTAJA KOHTA		TOOTLIKKUS 1 TOOTAJA KOHTA		INVESTEERINGUD		% ESIMESEST (0..100)
		TUH KR	KOHT	%	KOHT	TUH KR	KOHT	%	KOHT	%	KOHT	KR/KUUS	KOHT	TUH KR	KOHT	TUH KR	KOHT	
1	A. LE COQ AS	962 370	2	19	7	145 873	1	29	8	28	6	19 822	1	2 443	2	178 971	1	100,0%
2	LIVKO AS	1 000 576	1	14	9	47 513	2	1	10	25	7	17 662	3	6 254	1	52 532	4	77,4%
3	PÕLTSAMAA MEIERI JUUSTUTÖÖSTUS OÜ	124 000	10	48	3	13 927	6	283	2	77	1	9 565	13	1 908	4	25 418	6	50,9%
4	MAAG GRUPP AS*	886 199	3	16	8	27 715	4	160	4	31	5	11 933	8	1 769	5	53 329	3	49,1%
5	VARSKA VESI AS	49 888	15	88	1	3 773	12	281	3	41	2	12 604	7	1 247	7	3 365	13	43,6%
6	UVIC AS	64 416	13	-32	15	15 509	5	1 079	1	37	4	13 299	6	716	14	35 879	5	37,1%
7	ALTIA EESTI AS	149 385	8	8	11	8 017	10	-53	14	10	13	18 662	2	2 046	3	4 814	10	22,7%
8	NÕO LIHATOOSTUS AS	105 648	11	13	10	8 454	9	62	6	17	8	15 843	4	1 161	8	12 590	8	21,1%
9	MELECO AS	97 470	12	20	6	9 262	8	40	7	41	3	10 885	11	928	11	3 754	12	19,7%
10	LEIBUR AS	292 552	4	8	12	41 366	3	-14	13	14	10	11 651	9	897	12	23 591	7	19,4%
11	PERE LEIB TOOTMINE AS	215 340	6	50	2	893	15	-68	15	3	15	10 018	12	516	15	63 314	2	16,5%
12	SALVEST AS	137 138	9	26	5	12 448	7	8	9	16	9	11 157	10	994	9	7 421	9	14,5%
13	KAJAX FISHEXPORT AS	54 152	14	44	4	2 651	13	0	11	12	11	7 187	14	1 692	6	3 269	14	10,0%
14	PALJASSAARE KALATOOSTUS AS*	262 496	5	-6	13	1 630	14	720	12	3	14	14 596	5	972	10		15	8,1%
15	WORO KOMMERTS AS	160 000	7	-9	14	6 300	11	117	5	12	12	7 185	15	816	13	4 500	11	0,0%

Merko Ehitus AS

Konkurentsivõimelisim ehitusettevõtte



Baltimaade ehituse selge turuliider

Koolimajade ja elektrivõrkude ehitamisest süvasadama ja tuulepargini



Foto: Thomas Tuul

Tõnu Toomik on Merko Ehituses töötanud juba viimased 14 aastat ning selle aja jooksul on ehitusvaldkonnas toimunud mitmed kannapöörded. Eesti ehitusturgu tunneb Toomik läbi ja lõhki, Baltimaadest rääkimata.

Firma ehitab väga erinevaid hooneid: elamuid ja mitte-elamuid, kortermaju ja hotelle, hakkama on saanud ka tuulepargi alajaama ning vee- ja kanalisatsioonivõrkude ja puhastusseadmete ehitamisega, rajatud on ka elektrivõrke. Hoogsalt osaletakse teedehituses. Küsin Tõnu Toomiku käest, kas on olemas mõni selline objekt, mille ehitamist Merko kindlasti kunagi ette ei võta? Ta vastab konkreetselt: „Merko on innovaatiline, jälgib turutrende ja üritatakse minna sinna, kus näbakse potentsiaali. Iga projekti ja ärivaldkonna puhul hindame riske ja võimalusi eraldi ning sellest lähtuvalt teeme äriotsuseid, nii et ei julge küll midagi ette välistada.”

Ettevõtte tellimuste portfelli kasvab 2006. aastal esialgselt prognoosist oluliselt enam. See on Merko jaoks väga hea tulemus, sest tingimused selleks polnud eelmisel aastal just kõige paremad. Kummitas nii kvalifitseeritud ehitusspetsialistide kui ka materjalide nappus. Vaatamata sellele suudeti tellijatele antud lubadustest kinni pidada. Mitme ehitise puhul olid seatud väga lühikesed tähtajad ning mitme objekti puhul segasid ka geoloogiliselt ekstreemsed tingimused. Tõnu Toomiku sõnul peavad nad tellimuste korrektset täitmist enda jaoks väga oluliseks.

„Konkreetsetest projektidest rääkides hindame kõrgelt Räägu-Vuti ja Räägu-Kännu elamurajooni väljaarendamist ja ehitust, õnnestunud näide tänapäevase elukeskkonna loomisest. Finantseerisime omal kulul ja ehitasime välja ka arendatava alaga piirnevad linna-trassid ja -tänavad. Tallink Spa & Conference Hotell – unikaalse arhitektuuri ja sisekujundusega, keerulise ja innovaatilise ehituskonstruksiooniga ehitus, millele olid seatud väga lühikesed tähtajad. Objekt nõudis meeskonnalt maksimaalset pingutust ja leidlikkust. Samuti nõudis ehitise maa-alune osa erilahendusi veetõrje tagamiseks ja isoleerimiseks. Tooksin siin välja ka Saaremaa sadama, mida ehitasime üsna ekstreemsetes tingimustes (talv, külm, tuul, geoloogiliselt läbi uurimata keskkond). Tingimustest tulenevalt oli vaja olla erilisel tähepanelik ja täpselt planeerida, et graafikus püsida. Tähtajaks oli Võidupüha mereparaad, mis tähendas, et mõõndused tähtaja osas olid välistatud,“ kirjeldab Toomik eelmise aasta tähtsaimaid projekte.

Valmis said veel Viimsi koolimaja, Eesti Panga büroohoone, Tallinna prügila II ehitusjärjekord ning Iru munitsipaallemute kompleks. Valga linn sai uued vee- ja kanalisatsioonitrassid. Lõpetati korterelamute arendusprojekt Tabasalu keskuses, kus uued kodud soetasid endale 166 perekonda.

Kuna Merko on ehitusettevõtte, siis pikaajalisi positsioone kinnisvaras nad ei võta. „Meie kinnisvaraalaalne tegevus on ennekõike elamuehitus, mis algab maa soetamisest, detailplaneeringust, edasi projekteerimine, ehitamine ja siis oma toote müümine,“ kirjeldab Toomik.

Tööjõuturu väljakutsed

Selleks et ehitusturul läbi lüüa, on loomulikult vaja head tööjõudu. Probleemid selles valdkonnas pole ammu enam uudis. Võõrtööjõudu pole Merko veel enda ehitusplatsidele palganud. Kuigi praegu kasutatakse vaid kodumaist tööjõudu, ei arva Toomik, et väljastpoolt spetsialistide palkamine halb idee oleks. „Meie põhimõtteks on olnud leida pädev tööjõud asukohariigist. Võõrtööjõudu ei ole me kasutanud. Eelmisel aastal oli ehitusturul tervikuna probleem tööjõupuudusega ning see avaldas mõju ka meie arengule ning survet palkadele. Tööjõuprobleem võib kind-

lasti leeveneda siis, kui avalikus sektoris efektiivsuse paranedes tekib võimalusi töökohti optimeerida ja inimesed tulevad erasektorisse uusi väljakutseid otsima. Samuti leian, et kui võimaldada tähtajaliselt võõrtööjõu läbimõeldud sissetulek, siis võiks sellest olla abi sektorites, kus puudub siseriiklik oskus või huvi,“ lisab ettevõtte juht.

Kui paljudes ettevõtetes on tööjõu voolavus probleem, siis Merko on suutnud seda vältida. Firmast on lahkunud väga vähesed. On ka näiteid, kus töötaja on lahkunud ja hiljem Merkosse tagasi tulnud. Loomulikult on selle põhjuseks Merko konkurentsivõimeline palgatase ning rõhku on pandud ka töötajate hoidmisele ja arendamisele. Selle aasta esimeses kvartalis oli Merko Ehituse kontsernis 907 töötajat, sealjuures kontserni keskmine brutopalk oli 27 300 krooni. See aga on eestlase keskmise sissetulekuga võrreldes väga arvestatav palganumber.

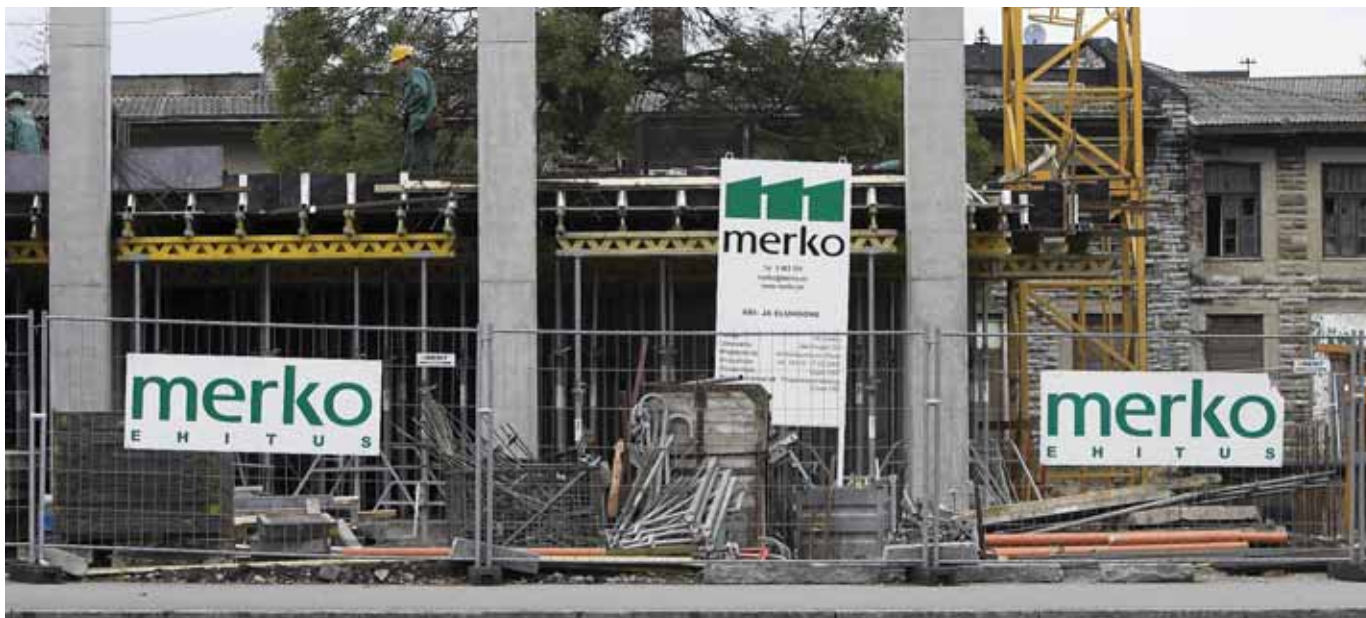
Merko mõtleb tööjõu puhul ka tuleviku peale ning seetõttu on käivitatud Tallinna Tehnikaülikooli ja Tallinna Tehnikakõrgkooli tudengitele mõeldud stipendiumiprojekt. Nii antakse noortele tulevikuspetsialistidele võimalus sooritada praktikume ja omandada kogemusi Merkos juba õppeajal.

Baltimaade olevik ja tulevik

Üks asi on kindel: kinnisvara hinnad ja nõudlus ei tõuse pidevalt. Mingil hetkel toimub stabiliseerumine. Seda tuleb ehitusettevõtjal kindlasti riskide võtmisel arvestada. Riskide võtmine Lätis ja Leedus on ennast aga ära tasunud. Kui paljud ettevõtted alles räägivad laienemisest, siis Merkol on see otsus tehtud juba kümnekond aastat tagasi. „Oleme ka julgelt laienenud – kui täna on välisturgudele minna moes, siis Merko alustas Lätis ja Leedus juba kümme aastat tagasi,“ räägib Toomik ettevõtte arengust. Selle ajaga on Baltimaades saavutatud turuliidri roll. „Kindlasti on meil Lätis ja Leedus kasvuruumi. Viimastest aruannetest ongi välja tulnud, et kasvame kõige kiiremini just Eestist väljapool,“ räägib Toomik.

Lätis on suurematest pooleri Skanste projekt, millest on valminud Arena Riga, kus mais 2006 peeti jäähoki maailmameistrivõistlused. Samuti on arenduspiirkonnas valminud Latvias Krajbanka büroohoone, töös on neli 24korruselist korterelamut "Skanstes virsotnes". Piirkonna arendamine on planeeritud aastani 2014. Samuti on töös Duntese büroohoone (19 600 m²), mis valmib 2007. aasta lõpus, ja kaubanduskeskuse Spice laiendused.

Lätis peab Toomik üheks suuremaks töövõiduks Hansabanka peakontori hoonet, mille eest SIA Merks sai Läti Ehitajate Liidult auhinna 2004. aasta parima büroohoone eest ja kinnisvaraföderatsioon FIABCI kinnisvarapremia äri- ja tööstuspindade kategoorias. Varem on sama tunnustuse pälvinud näiteks Petronas Twin Towers Malaisias ja Prudential Tower Singapuris. Leedus sai kevadel



valmis Šiauliai kaubanduskeskus (30 000 m²) ning sügisel valmib Vilniuses Panorama kaubanduskeskus (130 000 m²).

Tõnu Toomik räägib, et kõige keerulisem aeg oli tema jaoks 1998. aasta, kui üldise majanduskeskkonna halvenedes ehitusmahud oluliselt vähenesid, mitmed ehitusfirmad läksid pankrotti ning toimusid koondamised. Merkos suudeti siis see keeruline aeg üle elada ja oma inimesi hoida. „Meil ongi pädevad ja pühendunud töötajad, kes hindavad ühiseid väärtusi – vastutus, lubaduste pidamine, pädevus, initsiatiivikus ja loovus,” arwab Toomik.

Merko Ehitus on olnud pikka aega ka börsiettevõtte, mille aktsia hind on üle elanud nii halvemaid kui ka paremaid aegu. Praegust seisuhindab Toomik heaks ja börsilt äratulemisele ei mõelda: „Börsile minek lisas meile tusturust, samuti saime algusaastatel arenguks lisafinantseeringuid. Oleme läbi aastate olnud kasumlikud ja eeldame, et pikaajalised aktsionärid on meie tegevusega rahul. Merko on olnud stabiilne dividende maksev ettevõtte. Näiteks aktsionär, kes investeeris 1997. aastal 1000 krooni, on oma investingu väärtuse kasvatanud tänaseks 15–20kordseks. Lisaks on ta teeninud 420 krooni dividendidena (eeldusel, et ta ei ole vahepeal aktsiaid müünud). Hinnakõikumise riskiga peavad arvestama eelkõige lühikeste positsioonide võtjad. Samas hinnakõikumised toimuvad sõltumata sektorist, turust ja ettevõttest.”

Sel aastal on ettevõtte suurimad väljakutsed Eestis Viru Vangla, Tallinnas Sakala keskus, hotell Narva mnt 1 / Viru väljak 2a. Leedus Vilniuses ehitatakse Panorama kaubanduskeskust. Lätis valmib sügisel kaubanduskeskuse Spice mööblimaja. Korterelamute kompleks Skanstese kvartalis (4 x 24korruselise korterelamut) – see valmib etapiviisiliselt aastatel 2008–2009.

Tolleaegse nimega EKE Merko asutati 1990. aasta lõpus. 1995. aastal ehitati Hansapanga peahoone ning sellega tõusis Merko üheks suurimaks ehitusfirmaks Eestis. Börsile otsustas ettevõtte minna kümme aastat tagasi, 1997. aastal. Ka Baltikumi kõrgeima hotelli – Radissoni – ehitas 2000. aastal Merko. Merko Ehituse kontsernis töötab kokku ligi 1000 inimest.

Kaileen Mägi

Merko Ehitus AS 2006

Müügitulu (mln kr)	4 414,4
Müügitulu kasv	37%
Kasum (mln kr)	581,7
Kasumi kasv	33%
Töötajate arv	864
Investeeringud (mln kr)	86,4
Omakapitali tootlikkus	43%

Ehitusettevõtted

KOHT	ETTEVÕTE * konsolideeritud	MÜUGITULU		MÜUGITULU MUUTUS		PUHASKASUM		PUHASKASUMI MUUTUS		OMAKAPITALI TOOTLIKUS		TOOJÕUKULUD 1 TOOTAJA KOHTA		TOOTLIKKUS 1 TOOTAJA KOHTA		INVESTEERINGUD		% ESI-MESEST (0..100)
		TUHKR	KOHT	%	KOHT	TUHKR	KOHT	%	KOHT	%	KOHT	KR/KUUS	KOHT	TUHKR	KOHT	TUHKR	KOHT	
1	MERKO EHITUS AS*	4 414 361	1	37	29	581 738	1	33	43	43	35	34 060	4	5 109	5	86 437	5	100,0%
2	NORDECON AS*	2 521 019	2	50	23	250 335	2	147	27	46	33	30 548	5	2 789	14	226 379	1	82,8%
3	LINNAEHITUS AS	539 047	10	48	25	67 494	6	84	34	84	15	66 720	1	8 293	2	52 928	6	72,4%
4	EESTI EHITUS AS*	2 503 844	3	50	24	188 073	3	100	32	56	26	26 243	9	2 875	13	116 163	3	64,6%
5	FINNLAMELLI EESTI OÜ*	40 571	37	164	2	3 136	39	3 229	4	174	1	15 218	35	1 690	25	759	42	58,5%
6	CELANDER EHITUS OÜ*	461 340	11	84	11	25 284	16	54	41	71	17	35 121	2	5 303	4	34 059	8	46,9%
7	MAPRI PROJEKT OÜ	199 472	18	137	5	20 243	18	226	18	126	2	28 285	8	1 511	29	7 503	22	45,9%
8	RAMIRENT AS	236 353	16	60	17	83 403	4	152	25	50	32	24 648	12	1 970	20	125 632	2	43,6%
9	MERKO TARTU AS	271 154	15	13	43	16 744	20	4	51	55	27	24 683	11	12 912	1	460	47	43,0%
10	SAARE EREK AS	61 118	32	106	7	10 177	26	1 006	1	109	6	11 748	43	664	51	7 663	21	41,1%
11	TEEDE REV-2 AS*	1 126 219	4	43	26	68 783	5	179	23	36	41	17 940	26	1 426	30	106 373	4	38,8%
12	LEVEHITUS OÜ*	357 339	13	28	38	32 045	12	358	13	117	4	20 229	15	3 162	12	10 440	18	38,1%
13	SOVEK AS	41 302	36	29	35	3 334	38	7 006	3	99	11	19 562	16	1 291	35	775	41	36,0%
14	TARTU EHITUS AS*	91 476	29	19	40	3 964	35	890	6	105	9	15 334	33	1 759	23	505	46	34,9%
15	SCHOTTLI KESKKONNATEHNIKA AS	47 200	35	143	4	4 334	32	141	28	77	16	15 278	34	3 933	10	300	50	34,7%
16	SMR TEED AS	104 274	26	150	3	8 221	28	148	26	65	20	19 288	19	2 128	17	16 832	14	34,3%
17	PAG AS	29 908	41	29	36	3 021	40	468	9	112	5	12 993	41	4 273	7	885	40	33,6%
18	STIGMAR OÜ	24 369	45	65	15	3 472	37	609	7	98	12	12 564	42	2 031	19	3 891	30	32,9%
19	LUUS EHITUS RC AS	122 000	24	117	6	9 341	27	419	10	30	46	29 860	6	1 341	32	1 908	35	32,6%
20	TREF AS*	541 527	9	87	9	43 388	10	96	33	24	51	22 494	13	4 134	8	16 998	13	32,3%
21	TALTER AS	783 618	7	59	18	48 887	8	290	17	36	42	19 505	17	2 553	15	19 504	12	31,8%
22	ASPIAS*	982 612	5	65	16	47 865	9	137	30	37	40	16 461	28	2 086	18	37 468	7	30,7%
23	MARU EHITUS AS	392 000	12	56	19	15 981	22	11	49	30	47	24 805	10	6 125	3	5 000	27	30,1%
24	IREST EHITUSJUHTIMISE AS*	295 536	14	-3	47	25 471	15	293	16	118	3	9 561	46	3 994	9	3 317	33	29,2%
25	RAPLA TEED OÜ	158 536	22	94	8	13 242	23	157	24	70	18	18 010	25	1 279	36	21 649	10	28,2%
26	LOODESYSTEM OÜ	39 339	38	188	1	630	53	215	20	25	50	18 242	23	1 093	39	1 191	39	28,0%
27	ELECTRUM AS	61 393	31	30	32	3 832	36	1 388	2	53	28	14 395	36	945	42	5 292	26	27,1%
28	RJUT EHITUSE OÜ	21 135	49	85	10	1 874	46	360	12	100	10	7 788	51	1 626	27		55	26,9%
29	YIT EHITUS AS*	920 000	6	-18	53	43 000	11	30	44	14	55	34 346	3	4 299	6	4 437	29	26,2%
30	FACIO EHITUSE AS	705 460	8	12	44	31 297	13	187	22	51	30	13 981	38	3 773	11	7 231	23	24,5%
31	VET EHITUS GRUPP OÜ	24 508	44	-6	49	1 984	45	2 804	5	91	14	4 431	56	817	45	1 325	37	22,9%
32	TSM PROJEKTJUHTIMISE OÜ	21 183	48	-16	52	2 636	43	309	14	60	23	29 264	7	1 629	26	447	48	20,8%
33	MATEK OÜ*	189 000	19	38	28	19 000	19	217	19	58	24	15 366	32	1 340	33	10 100	19	20,2%
34	HAAPSALU RESTAURATOR OÜ	22 099	47	73	12	2 829	42	188	21	95	13	5 080	55	884	43	93	54	19,2%
35	MOVEK GRUPP OÜ	29 888	42	53	21	4 226	33	126	31	44	34	13 986	37	2 299	16	10 684	17	17,7%
36	KH ENERGIA-KONSULT AS	172 302	20	8	45	50 411	7	78	36	50	31	19 030	20	1 833	21	3 681	31	17,3%
37	SEMUEHITUS AS	47 429	34	-39	56	25 518	14	485	8	106	7	7 948	49	516	53	3 653	32	17,3%
38	ELSTAR OÜ	2 774	56	53	22	702	52	62	38	69	19	17 164	27	356	55	131	52	15,6%
39	FELITON OÜ	18 526	51	-11	51	2 910	41	27	47	106	8	15 476	31	1 323	34	700	44	15,5%
40	SILBET AS	170 724	21	32	31	16 387	21	401	11	32	43	7 813	50	1 237	37	6 901	24	14,7%
41	E-KATUSED OÜ	4 923	53	67	14	182	56	140	29	58	25	11 513	44	615	52	280	51	14,7%
42	VANDRA MP OÜ	97 063	28	14	42	12 724	24	60	40	41	37	18 046	24	1 387	31	12 422	16	13,4%
43	SAVI AS	116 722	25	19	41	21 254	17	-8	53	27	48	20 303	14	1 167	38	21 596	11	13,1%
44	KAURITS OÜ	76 319	30	29	37	10 347	25	27	46	43	36	18 423	22	1 090	40	6 219	25	13,0%
45	AIK-PROJEKT OÜ	3 115	55	55	20	470	55	62	37	41	39	18 555	21	445	54	67	56	12,8%
46	TAHEL-OR OÜ	12 229	52	73	13	1 796	47	13	48	52	29	8 933	47	679	50	439	49	11,4%
47	K & H AS*	226 423	17	30	34	1 788	48	-55	55	4	56	19 289	18	1 811	22	27 288	9	11,2%
48	ELWO AS*	136 940	23	32	30	6 112	30	28	45	31	45	15 697	30	692	49	7 973	20	9,9%
49	VANDRA TARE AS	30 491	40	38	27	1 988	44	60	39	61	22	6 568	53	762	46	2 104	34	9,3%
50	KEMEH OÜ	3 969	54	30	33	496	54	296	15	24	52	6 856	52	248	56	122	53	6,1%
51	EKO MAJAD OÜ	18 665	50	-1	46	1 103	49	-19	54	32	44	13 874	39	1 697	24	1 233	38	5,4%
52	FERDMASTER OÜ	102 474	27	-29	55	6 929	29	47	42	62	21	6 195	54	1 529	28	4 701	28	5,2%
53	TELEEKSPERT AS*	23 671	46	-3	48	752	51	83	35	15	54	15 960	29	845	44	563	45	3,6%
54	SUJA EHITUS OÜ*	26 090	43	25	39	797	50	-62	56	18	53	13 634	40	725	47	1 490	36	3,2%
55	ILMRE AS*	55 290	33	-8	50	4 426	31	8	50	27	49	9 626	45	1 005	41	14 551	15	2,9%
56	DECORA EHITUS AS	34 784	39	-22	54	4 097	34	-5	52	41	38	8 012	48	696	48	701	43	0,0%

EMT AS

Konkurentsivõimelisim side-, kommunikatsiooni- ja IT-ettevõtte



2006 – mobiilse andmeside aasta

Hinnalanguse suured väljakutsed



Foto: Toomas Tuul

Inimesed räägivad aasta-aastalt aina rohkem mobiiltelefoniga, saavad rohkem sõnumeid ning loevad oma e-kirju. Vähe sellest – paljud on otsustanud, et mobiiltelefonist on päris hea hoopis televiisorit vaadata. Kuhu edasi? EMT juhatuse esimees Valdo Kalm on veendunud, et tulevikus peab liikuma multimeediasse. „Klienti huvitab ikkagi sisu.

Me tahamegi olla head sisuvahendajad, aga me kindlasti ei hakka seda sisu ise looma,” räägib ta. Eelmisel aastal ostis EMT subtlusportaali Rate.ee. Kalm on kindel, et see on väga kasumlik äri. Kulud on väikesed, tulud suured. Kõlab nagu iga ettevõtte unistus majandusõpikust! EMT-s on see reaalsus.

Kas keegi teab täpselt, mis hakkab juhtuma aastal 2020? Vaevalt küll. Aga loogilisi oletusi võib teha. EMT juht on veendunud, et võtmesõnaks on kindlasti multimeedia. Rate.ee omandamine on selles suunas väga loogiline samm. Valdo Kalm arvates on näha, et Rate.ee portaali potentsiaali pole veel lõpuni ära kasutatud. Töö selles suunas on veel ees ning muudatusi tuleb kindlasti.

„2006 oli stabiliseerumise aasta, investeerisime 300 miljonit krooni võrgu arendusse. Andmeside suhtes oli eelmine aasta murdeline – Internetti hakati kasutama palju rohkem kui enne. Meil oli eelmise aasta lõpu seisuga 100 000 aktiivset andmeside kasutajat. Seda on päris palju. 2006. aasta oli suur väljakutse, me valmistasime väga tõsiselt ette mobiilse andmeside arendamist ja turuletoomist,“ räägib Kalm. See neil ka õnnestus, sest võrreldes aastataguse ajaga kasutab mobiilset Internetti kordades rohkem inimesi. Loomulikult on sellistel turuvõitudel alati oma hind. EMT puhul on mänginud suurt rolli see, et fikseeritud ja üsna soodsa päevahinnaga saab piiramatult mobiilis Internetti kasutada. Lisaks Surf Portis e-kirjade ja uudiste lugemisele on mobiilis võimalik kasutada ka ülipopulaarset MSN Messengeri, mis samuti suhtlemise lihtsamaks muudab. Mobiili laienenud kasutust näitab ka see, et ligi 60% autoparkimistest tehakse mobiiliga. Tänavuse esimese poolaasta seisuga kasvas nende inimeste arv 40 000 võrra. Sel aastal on ka EMT konkurendid hakanud juba andmesidepakette agressiivsemalt pakkuma. „EMT-l on viimased neli aastat olnud turuosa stabiilselt 48%. Selle kasvatamine maksab juba liiga palju. Me ei näe praegu, et peaks hakkama seda agressiivselt kasvatama.“

EMT-l on teise kvartali lõpu seisuga kokku 746 000 klienti. 140 000 neist kasutavad oma mobiiltelefoni ka millekski muuks peale helistamise. Aastane numbrite kasv on ligi 15%.

Uudiste lugemisest m-valimisteni

Eelmisel aastal valmistuti tõsiselt ka Mobiil-ID turuletoomiseks. EMT on AS-i Sertifitseerimiskeskus kaudu alustanud koostööd ka teiste Baltimaadega, et luua kolme riiki ühendav isikutuvastamise ja digiallkirjastamise teenus. See lubaks näiteks neis riikides asuvate ettevõtete vahelisi lepinguid mobiiltelefoni abil digitaalselt allkirjastada. Lätis ja Leedus pole ID-kaart eriti laialt levinud ja just seetõttu saaks juurutada kolme riigi vahel just sedasama Mobiil-ID-süsteemi. Olgugi et need toimingud nõuavad suurt turvalisust, ei kasvata Mobiil-ID kasutamine EMT kinnitusel riske mitte mingil määral. „ID-kaart võidakse samamoodi ära varastada või kaotada nagu mobiiltelefongi,“ tõrjub Kalm turvalisuse kahtlusi. „Lisaks on isikutuvastus ja digiallkirja andmine piiratud PIN-koodidega.“

Mobiil-ID teeb võimalikuks ID-kaardi kahanemise telefoni SIM-kaardi suuruseks. Seades enda kohta informatsiooni sisaldava SIM-kaardi oma mobiiltelefoni, saab klient teha pangäulekandeid ja kasutada muid elektroonilisi teenuseid. Projekt ei läinud EMT-le

väga palju maksma, mis omakorda tõestab, et väheste investeringutega on võimalik suuri asju ära teha. Sertifitseerimiskeskuse kaudu investeeriti Mobiil-ID süsteemi arendamisse vaid paar miljonit krooni, kusjuures enamik sellest läks töötajatele. Siit edasi on mobiilsete valimisteni lühike samm, kui sedagi peab astuma. Kõik ettevalmistused on peaaegu tehtud ning turvalisuse poole pealt pole mingeid probleeme. „See võiks demokraatiasse palju noori juurde tuua, mis oleks ju väga hea. Paljud noored jäta valima minemata lihtsalt sellepärast, et pole aega või ei viitsita valimisjaoskonda minna. M-valimised lahendaksid selle probleemi väga lihtsalt ja ideaalselt,“ usub Kalm.

EMT on ka uuendusteks firma sees alati valmis. Eelmisest aastast on töö ettevõttes korraldatud nii, et ühtegi allkirja ei ole vaja enam paberile anda. „ID-kaart on meil juba praegu töövahend, ühtegi paberi peal allkirja EMT-s pole, kõik on elektroonne. Lepinguid saab näiteks ka juba mobiilis allkirjastada, see on väga mugav,“ on ettevõtte juht silmanähtavalt uhke.

Turul püsimise paradoksid

Kui mobiilsideturgu veidikene analüüsida, siis pole keeruline järeldada (eriti oma kõneteenuste arvet vaadates), et konkurents on hinnad aasta-aastalt alla viinud. Kas keegi suudaks ette kujutada, et mõni sideoperaator teatab, et nad on sunnitud hindu tõstma, sest sisseostetavate teenuste hinnad on kasvanud? Kütuse müüjate taoliste teadetega oleme juba ammu harjunud. Kui aga kõneminut hakkaks korraga näiteks 25 senti rohkem maksma, oleks seda kummaline rahulikult pealt vaadata. Valdo Kalm sõnul on pidev hinnalangus ettevõtte jaoks üks suurimaid väljakutseid. „Mobiilside on tööstusharu, kus hinnad langevad. Need teenused, mida me sisse ostame, need aga kallinevad. Töötajukulu kasv on suur, viimasel aastal on palgad tõusnud 20% – see olukord on lähiaastatel tõeline väljakutse. Oleks väga keeruline ühel päeval hindade kallinemisest teatada. Kuidas aga sellises olukorras hästi toimida, see vajab oskuslikku majandamist,“ räägib Kalm.

Hindades allapoole minemist tõestab ka asjaolu, et kui alates selle aasta 30. augustist hakkasid Euroopa Liidus kehtima ühtsed kõnetasud ehk eurohinnad, mis kokkuvõttes peaksid langetama välismaal helistamise kulusid, astus EMT kliendile veel mõne sammu lähemale ja teatas, et pakub veel lisasoodustusi.

Valdo Kalm hindab Eesti teravat konkurentsi ja turuvõitlust terveks ja heaks. EMT üks turueeliseid on kindlasti stabiilne ja Eesti suurim võrk – seda näitab ka mastide arv, mis konkurentide mitmekordselt ületab. Ettevõtte on üle maa paigutanud 950 masti. Puhalt tehnoloogiasse investeerib EMT veel vähemalt 700 miljonit krooni. Inseneritehnilist nutikust eeldab kahe võrgu üheaegne planeerimine ja töõshoidmine: GSM-võrgu kõrval kasvab jõudsalt ka 3G-võrk.

Juba pikka aega on Eesti Telekom ja sealhulgas ka EMT börsiettevõtte. „Stabiilne, häid dividende maksev, aktsia hind on hea – börsilt lahkumine pole mõttekas,” on Kalm kindel. Ettevõtte juht teeb igapäevaselt koostööd ka suuromaniku TeliaSonera esindajatega. Seni on suhtlemine väga hästi sujunud. „Omanike struktuur sobib mulle kui juhile. Omanikud on väga usaldavad ning tegevjuhtidel on sellest tulenevalt palju otsustusõigust.”

Kaileen Mägi

EMT AS 2006	
Müügitulu (mln kr)	3 487,1
Müügitulu kasv	13%
Kasum (mln kr)	856,4
Kasumi kasv	21%
Töötajate arv	506
Investeeringud (mln kr)	274,3
Omakapitali tootlikkus	55%



Side-, kommunikatsiooni- ja IT-ettevõtted

KOHT	ETTEVÕTE * konsolideeritud	MÜÜGITULU		MÜÜGITULU MUUTUS		PUHASKASUM		PUHASKASUMI MUUTUS		OMAKAPITALI TOOTLIKUS		TÖÖJÕUKULUD 1 TÖÖTAJA KOHTA		TOOTLIKKUS 1 TÖÖTAJA KOHTA		INVESTEERINGUD		% ESI-MESEST (0..100)
		TUH KR	KOHT	%	KOHT	TUH KR	KOHT	%	KOHT	%	KOHT	KR/KUUS	KOHT	TUH KR	KOHT	TUH KR	KOHT	
1	EMT AS*	3 487 100	1	13	17	856 370	1	21	13	55	9	28 031	4	6 892	2	274 331	2	100,0%
2	BCS ITERA AS*	21 388	16	81	3	2 544	15	1 160	1	163	1	27 669	5	1 337	8	231	17	90,6%
3	GENERAL DATACOMM INTERNATIONAL OU*	824 188	4	66	7	135 446	4	-30	20	19	18	38 924	1	82 419	1	79 952	4	87,2%
4	ELION ETTEVÕTTED AS*	2 930 000	2	13	19	461 000	2	20	14	24	16	22 874	12	1 718	7	598 000	1	87,0%
5	ELISA EESTI AS	1 610 371	3	16	16	376 483	3	26	11	41	12	25 045	8	5 129	3	176 784	3	61,1%
6	BALTRONIC OU*	193 518	6	81	4	18 886	5	217	5	101	2	23 417	10	4 300	4	4 046	7	56,3%
7	MICROLINK EESTI AS	280 150	5	162	1	12 919	7	347	2	54	10	7 262	22	1 121	11	45 292	5	51,5%
8	SONA SYSTEMS OU	2 504	22	139	2	455	21	21	12	84	4	12 085	19	1 252	10	352	15	42,5%
9	WEBMEDIA AS	91 724	8	68	6	16 143	6	78	8	70	6	22 064	15	559	20	7 470	6	40,8%
10	PROEKSPERT AS*	46 918	11	26	10	10 096	8	-1	18	60	7	33 063	2	938	13	535	12	38,7%
11	MOBI SOLUTIONS OU*	14 430	19	70	5	2 761	14	256	3	91	3	9 375	20	687	16	126	19	38,6%
12	EKTACO AS	23 187	15	49	8	1 712	18	82	7	45	11	24 473	9	859	14	174	18	34,3%
13	OVERALL EESTI AS	188 543	7	23	13	9 803	9	46	10	82	5	18 555	16	2 299	5	72	22	32,8%
14	TELEGRUPP AS	77 986	9	1	20	5 243	10	139	6	40	13	28 240	3	2 228	6	840	10	32,5%
15	AQRIS SOFTWARE AS	19 040	17	23	12	3 114	12	12	16	37	14	26 969	6	635	17	600	11	28,8%
16	REGIO AS	54 066	10	21	14	1 976	17	1	17	19	19	25 839	7	819	15	3 501	8	24,3%
17	CYBERNETICA AS	42 363	12	-21	22	3 764	11	228	4	24	15	22 854	13	498	22	450	13	23,6%
18	EBELING DATA OU	25 428	14	17	15	2 023	16	61	9	59	8	13 978	18	978	12	73	21	22,4%
19	ANDMEVARA AS	33 178	13	13	18	2 765	13	15	15	21	17	22 997	11	553	21	266	16	21,2%
20	THE EURO-BALTIC SOFTWARE ALLIANCE AS	6 213	21	26	9	37	22	-86	22	2	22	22 394	14	565	19	90	20	15,5%
21	REAALSUSTEEMID AS	15 493	18	24	11	1 363	19	-27	19	10	21	15 109	17	1 291	9	355	14	12,7%
22	VIRTEL GRUPP OU	11 186	20	-14	21	573	20	-69	21	15	20	7 877	21	589	18	1 698	9	0,0%

Ekseko AS

Konkurentsivõimelisim põllu- ja metsamajandusettevõtte



Ettevõtte efektiivsus on Euroopa parim

Lihtne tõde: ettevõtte teeb edukaks juhtkond

Ligi kümme aastat tagasi oli Ekseko pankroti äärel. Nüüd on ettevõttest saanud kõikide näitajate poolest Eesti riigi strateegiline sealiba toormebaas. Vähemalt on Ekseko juhi Teet Soormi soovunelm, et Eesti riik neid sellena ka tunnustaks. Ekseko annab praegu 40% kogu Eestis toodetavast sealibast. „Kas see on riigile tähtis tootmisharu või mitte? Keskmine eestlane sööb aastas ära ligi 40 kg sealiba! Kui see kõik importida, siis mis teeb meie väliskaubandusbilanss?” küsib Teet Soorm emotsionaalselt. Silmanähtavalt läheb see tootmisharu, mille sees ta iga päev on, talle väga korda. Firmajuht hindab ülikõrgelt ka ennast ümbritsevat meeskonda. „Ma arvan, et see ongi see ettevõtte ja see meeskond, mis paneb mind hommikul ärkama ja tööle minema. Sellise meeskonnaga tuleb ka tulemus!” räägib Soorm. Samas tunnistab ta, et põllumajandus on tegelikult raske tegevusala, sest tegemist on elusorganismidega, kes nõuavad absoluutselt teistsugust lähenemist. Seakasvatuse koosneb tuhandetest detailidest, mida jälgida tuleb, ning väikesed möödapanekud võivad kurvalt kätte maksta.



Foto: Toomas Truu

Milline oli Ekseko jaoks eelmine aasta? Kui palju oli üllatusi?

2006. aasta oli Ekseko jaoks kordaläinud majandusaasta. Kõik laabus suurepäraselt. Toorainete (teravili, söödad jne) hinnad olid kontrolli all. Sigade tervislik seisund on heal järjel. Sigade tootmise efektiivsuse näitajad on 10 500 emisega karjas Euroopa parimad. Nii näiteks võõrutame ühelt emiselt aastas ca 26,05 pörsast, võõrdepörsa keskmine ööpäevane juurdekasv on 420 g juures ja suremus 2 ja 3% vahel.

2006/2007. a suurima investeeringu tegime Põlvamaal Lutsu külas, kuhu ehitasime tänapäevase võõrdepörsa- ja nuumafarmi koos söödatehasega. Farmi maksimaalseks tootmismahuks on käesolevast aastast 24 000 nuumsiga, kes viiakse tapale Rakvere Lihakombinaati.

Millised on olulisemad muudatused sel aastal? Kuhu ettevõtte liigub?

2007. aasta olulisim töö on paika panna tegevusstrateegia aastateks 2008–2013 ja see omaniku juures ka kinnitada. Strateegia aastateks 2000–2007 on lõpusirgel ja nüüd on vaja vastata küsimustele, kuhu ja kuidas arendame Ekseko aastatel 2008–2013.

Kui palju pingutusi on ettevõtte teinud tootmisliinide arendamiseks? Milliselt tasemelt alustati ja kuhu praeguseks on välja jõutud?

1996. aasta lõpus, kui AS-ist Ekseko sai AS-i Rakvere Lihakombinaat tütar-ettevõtte, oli ettevõttel 2500 emist, kellelt võõrutati aastas 16 pörsast, võõrdepörsaste suremus oli 10%, nuumikute suremus 5–6% ja nuumikute söödaväärindus 5. Ettevõtte oli siis pankroti äärel. 2007. aastaks oleme jõudnud 10 500 emisega karja tasemeni, võõrutame 26,05 pörsast emise kohta aastas, võõrdepörsaste suremus on 2–3%, nuumikute suremus 1–2% ja süsteemi nuumikute grupi keskmine söödaväärindus 2,88.

Milline on tööjõu olukord? Peaaegu kõik Eesti ettevõtted kurdavad tööjõu puudumise üle – Eksekos on samuti vabu töökohti pakkuda. On tööjõuprobleem Teie jaoks terav?

Kogu põllumajandussektori terav probleem on, kust leida kvalifitseeritud kesktasemejuhte. Kesktasemejuhtide all mõtlen ma zootehnikuid, veterinaararste, mehaanika- ja elektriinseneri. Põllumajandus ei ole atraktiivne töövaldkond. Noortele spetsialistidele, kes lõpetavad põllumajandusliku kutseharidus- või kõrgkooli, meeldib parema meelega töötada konsultantidena, müügimeestena või riigiasutustes “tšinovnikutena”. Kindlasti peaks see noore spetsialisti jaoks olema ametikoht, kus ei peaks kokku puutuma loomadega!

Eksekos on viimasel paaril aastal olnud suur kaadrivoolavus. Me oleme endale probleemi teadvustanud ja enda poolt ka parima and-

nud, et see lahendada. Palgad tõusid 2006. aastal 17%, 2007. aastal 20%, samuti planeerime palgatõusu 2008. aastal. See kõik ei aita, kaadrivoolavus on hetkel kogu Eesti majanduse probleem. Sellest pidime endale aru andma juba Euroopa Liiduga liitudes, sest ühendatud anumate süsteemis on vee tasemed võrdsed ehk palgatasemed ühtlustuvad, hinnad ühtlustuvad jne. Raske saab olema meie majandusele kulude järsk kasv, vajadus tõsta töö efektiivsust ja tootlikkust ning seda igas tootmisharus. Tugevamad jäävad ellu.

Põllumajandus on raske eriala. Põllumajanduses, sealhulgas loomakasvatuses (sead, veised, linnud, karusloomad, kalad jne) on tegemist elusorganismidega! Loomakasvatuses on neli muutujat, mis kõik peavad olema samaväärselt juhitud-hoitud. Kui käriseb üks neist, on kogu töö ja äritegemise tulemus null või isegi miinus. Loomapidamise n-ö neli vaala on:

- 1) söötmine;
- 2) pidamistingimused (m² looma kohta, ventilatsioon ehk õhuhulgad, temperatuur loomapidamishoones, söödafront, sõnniku eemaldamise süsteemid);
- 3) aretus;
- 4) veterinaaria.

Kui nüüd arutleda näiteks nii: mul on farmis parimad pidamistingimused, mul on parim geneetika ehk aretus, mul on parim veterinaarne järelevalve ning vaktsineerimis- ja ravi-programmid, aga ma olen eksinud loomade söötmissratsioonidega. Mis on tulemus? Ma olen ära rikkunud geneetika ja tulemus on null või halvimal juhul suur miinus. Toon siin veel ühe näite. Parim geneetika, parim veterinaarne järelevalve ning vaktsineerimis- ja ravi-programmid, ka söötmisega on kõik kõige paremas korras, aga loomad saavad külma või pole õhuhulgad piisavad... Või ei pääse loom oma söödafrondi ligi või pole loomadel eluks piisavalt ruutmeetreid. Mis on tulemus? Kindlasti suureneb suremus järsult või halvimal juhul järgneb karja totaalne häving. Täpselt samamoodi võiks aurutada kõigi nelja muutuja kohta.

Mis Te arvate, millised on põhiprobleemid, mida ettevõttel tulevikus lahendada tuleb? Kuivõrd on põllumajanduses praegu suuri väljakutseid?

Eriti suurpõllumajandusega käivad kaasas ka keskkonnaprobleemid. Keskkonnaküsimustega oleme Eksekos tegeleenud aegade hämarusest saati. Tehtud tööd on järgmised:

- 1) aastatel 2003–2005 sai ehitatud AS-ile Ekseko Euroopa Liidu tugirahade abil uued vedelsõnnikuhoidlad mahutavusega 10 x 6200 kuupmeetrit = 62 000 kuupmeetrit;
- 2) 2004. aastal sai seinale ISO 14001 keskkonnakvaliteedi juhtimise sertifikaat;
- 3) vedelsõnniku eralduvad mahud on vähenenud, samas tootmismahud on kasvanud! Vedelsõnniku management on farmi sees ümber ehitatud / korraldatud;

- 4) vedelsõnnikulaotus on viidud EL-i normidega vastavusse;
- 5) vedelsõnnikulaotuse piirkonna raadius on suurenenud 35 km-ni ASi Ekseko farmihoone ümber;
- 6) koostöös teraviljakasvatajatega oleme teinud palju katseid, mis on seotud vedelsõnniku kui orgaanilise väetisega. Praegu on teraviljakasvatajate nõudlus Ekseko vedelsõnniku järele suurem, kui suudame vegetatsiooniperioodil laotada;
- 7) koostöös ASidega Eesti Energia ja Ragn-Sells oleme algatanud biogaasi tootmise projekti. 2007. aastal alustasime keskkonnamõjude hindamisega ja detailplaneeringuga. Heal juhul lööme kopa maasse ehk alustame ehitusega 2008. aastal ja biogaasi tootmisega 2009. aastal.

Millised eesmärgid Te enda jaoks püstitanud olete? Kuidas ennast motiveerite?

Mind ümbritseb supermeeskond, kes on oma eriala tõelised professionaalid. Võiks öelda, et nad on vaiksed, tegusad ja targad inimesed. Me oleme aastate jooksul omavahel n-ö sarved maha lihvinud, oleme väga selgelt ära jaganud vastutusvaldkonnad, üksteisele selgeks teinud igauhe motivaatorid ja liikumapanevad jõud, me ei tee nägusid, me ei mängi omavahel peitust, me ei otsi süüdlast, me räägime avatult probleemidest, me anname omanike esindajale probleemidest kohe teada. Me oleme rõõmsad, me suhtleme ka väljaspool tööaega, me oleme leidnud palju ühiseid huvisid ka pärast tööpäeva lõppu, kui pastakas lauale kukub! Tunneme rõõmu sellest, et meile on antud võimalus koos firmat juhtida-arendada.

Milline on Teie jaoks edukas ettevõtte?

Sellele küsimusele on väga raske vastata. Seda peab iga mees ise tundma. Me vedame oma teadlikust elust 40% tööd tehes. Ka see aeg elust peab olema nauditav. Kas kellelegi meeldiks töötada firmas, mis toodab kasumit, aga mille juhatajal puudub vähimigi oskus suhelda oma alluvatega? See oleks väga rusuv töökeskkond. Moti-

vatsiooni kadumine! Neid niinimetatud kummardatud juhte – n-ö kaanepoisse – on Eestis küll, kes tegelikult ei ole juhid, vaid mängivad juhte. Vaadake enda ümber!

Kas kellelegi meeldiks töötada firmas, mis ei tooda kasumit? Samuti raske seis, samuti rusuv töökeskkond. Motivatsiooni kadumine! Kasumi puudumine näitab seda, et kusagil on väga rängalt strateegiaga mööda pandud, kusagil on vastu võetud vale otsus ja seda ei taheta nüüd tunnistada.

Ettevõtte teeb edukaks ettevõtte juhtkond, kes saab aru selle firma tegevusprintsipiidest, kes omab 100% tootmisharu oskusteabest, kes on paika pannud minimaalselt viieaastase tegevusstrateegia ning kes suudab koos töötada ja motiveerida kogu ettevõtte töötajaskonda andma endast parima. Loomakasvatus on pika tsükliga tootmisharu, ühe-kahe aastaga ei juhtu selles äris midagi.

Kaileen Mägi

Ekseko AS 2006

Müügitulu (mln kr)	322,8
Müügitulu kasv	12%
Kasum (mln kr)	69,5
Kasumi kasv	26%
Töötajate arv	171
Investeeringud (mln kr)	70,4
Omakapitali tootlikkus	26%

Põllu- ja metsamajandusettevõtted

KOHT	ETTEVÕTE * konsolideeritud	MÜÜGITULU		MÜÜGITULU MUUTUS		PUHASKASUM		PUHASKASUMI MUUTUS		OMAKAPITALI TOOTLIKUS		TOOJÕUKULUD 1 TÖÖTAJA KOHTA		TOOTLIKKUS 1 TÖÖTAJA KOHTA		INVESTEERINGUD		% ESI-MESEST (0...100)
		TUHKR	KOHT	%	KOHT	TUHKR	KOHT	%	KOHT	%	KOHT	KR/KUUS	KOHT	TUHKR	KOHT	TUHKR	KOHT	
1	EKSEKO AS*	322 758	1	12	6	69 506	1	26	6	26	5	11 215	5	1 887	2	70 418	1	100,0%
2	NOR-EST WOOD AS*	297 462	2	-14	9	8 450	2	-25	8	26	6	22 408	1	6 918	1	8 710	4	75,2%
3	JUULIKU AIAND OÜ	23 163	6	57	1	1 798	8	2 593	1	60	2	10 432	6	594	7	1 058	9	72,4%
4	RUIXI MÕIS AS	18 370	7	45	2	4 434	6	61	4	68	1	5 711	9	633	6	1 378	8	33,0%
5	FOLIE MP AS	26 811	4	23	5	4 596	5	121	2	12	9	13 052	3	1 676	3	19 117	2	26,7%
6	RAJA K.T. OÜ*	36 230	3	9	7	5 604	3	102	3	47	3	8 878	8	1 393	4	6 997	6	22,3%
7	ORGITA PÖLD OÜ	16 380	8	26	4	5 261	4	49	5	29	4	10 297	7	546	9	12 864	3	19,1%
8	VIRAITO OÜ	12 734	9	27	3	1 100	9	150	7	16	7	11 776	4	796	5	7 570	5	11,6%
9	ÕNNE PIIMAKARJATALU OÜ	25 422	5	3	8	3 912	7	-29	9	12	8	13 373	2	553	8	4 052	7	0,0%

Artig Kinnisvara AS

Konkurentsivõimelisim äriteenindus- ja kinnisvaraettevõtte



Koostöö Eesti arhitektidega viib eduni

Marek Antoniak: „Arhitektuur ei tobi kannatada kasumi arvelt.”

Marek Antoniak on kinnisvaraarendusega kokku puutunud alates 1997. aastast. Oma ettevõttega otsustati turule tulla 2003. aastal – see oli igati õige aeg. „Olukord kinnisvaraturul tundus toona väga perspektiivne, kuid loomulikult ei osanud ma sellel hetkel ennustada nii võimast arengut,” räägib Marek Antoniak. Nelja tegutsemisaastaga on jõutud teiste kinnisvaraarendajate seas väga heale positsioonile. Ka eelmine aasta oli Artig Kinnisvara jaoks väga hea aasta. „Alustasime mitme suure projekti ehitustöödega, mis jätkuvad 2008. aastani – Hansuõue elurajoon Tiskres üle 200 korteriga, 125 ridamajakorteriga Kauri elurajoon Saue vallas ja Merepiiga elurajooni II etapp ning Andruse kortermajad 66 korteriga.”

Ettevõtte juht arvab kindlalt, et eelmisel aastal valitses Eestis ehitusboom, sellest tulenevalt oli ettevõtte sunnitud võitlema mitmesuguste takistustega. „Raskusi valmistas kindlasti tööjõu nappus ehitussektoris, samuti teatavate ehitusmaterjalide defitsiit ning ehitushindade tõus – see kõik oli otseselt tingitud suurest ehitusboomist.”

Kinnisvaraturg on korrastumas

Praegu armastavad paljud kinnisvaraarendajad väita, et ehitusboom on suure tõenäosusega möödas ning hinnad on langemas. Marek Antoniak päris nii ei arva. Pigem on tema arvates praegu

olukord, kus madala kvaliteediga ehitatud kinnisvara on oma väärtust tasapisi kaotamas. „Hetkel ei ole veel tegemist langusega tervikuna, vaid madalama kvaliteediga arendusprojektide ning magalarajoonides asuvate korterite väikese hinnalangusega. Samas eramute puhul hinnad püsivad või on isegi tõusnud. Näiteks korterid, mille on merevaade või mis asuvad kuskil kõrgendikul või on omanäolise arhitektuuriga, on praegu väga nõutud ning selliste projektide hinnalangust ette pole näha,” väidab Antoniak.

Antoniak nimetab praegust seisu pigem stabiliseerumiseks, millega kaasneb mõningane hinnalangus. Vahepealne hinnatõus oli tema arvates ilmselgelt liiga kiire. „Kui 2005. aastal tõusis kinnisvarasse investeerimine kordades, siis näiteks üldine palgatõus jäi samal perioodil ikkagi keskmiselt 20% juurde. Pikemas perspektiivis ei ole hindade langus tõenäoline, kuna ehitus- ja maahinnad tõusevad ka järgnevatel aastatel. Toimub turu korrastumine, mis ilmselt teeb elu raskeks just väiksematel arendajatel. Stabiliseerumine oli väga vajalik ja see oleks kindlasti varem või hiljem toimunud. Kinnisvaraarenduse investeeringute puhul on tegemist projektidega, mille kestus on kaks kuni viis aastat, enne kui on loota esimest tulu. Seega peab olema tagatud likviidsus, mida paratamatult väiksematel arendajatel napib, sest nende rahavood on erinevalt suurtest tegijatest ebastabiilsed.”

Sel aastal minnakse edasi eelmisel aastal alustatud projektidega. Need on Hansuõue, Kauri ja Merepiiga elurajoonid ning kaks kor-

*Kinnisvaraturg on Eestis viimastel aastatel pidevas tõusu-
joones liikunud. Artig Kinnisvara tuli turule 2003. aastal –
see oli aeg, mil iga väiksematki projekti saatis reeglina suur
edu. Nüüd on käes stabiliseerumine. Ettevõttele pole see
halbasti mõjunud, ikka vastupidi. Oma meeskonna üle tun-
neb ettevõtte juht siirast uskust. Meeskond ongi ju see, mis
tulemuse tagab ning kinnisvaras paistab hea meeskond eriti
hästi silma. Inimesed on Artig Kinnisvarasse tulnud nii
isiklike kogemuste kui ka tuttavate soovitude põhjal –
niisugust meeskonna komplekteerimise viisi hindab
Antoniak suurepäraseks ning see kajastub tema arvates ka
ettevõtte käekäigus. Konkurents Eesti kinnisvaraturul on
väga tihed ja nõuab eristumist. Väga heade meeskonna-
kaaslastega on aga kindlasti võimalik silma paista.*

termaja Tallinnas – Tina 7 Kadriorus ning Veerenni 15 kesklinnas Hansapanga peahoone läheduses. Tina 7 maja puhul julgeb Antoniak öelda, et tegemist on väga eksklusiivse ja omapärase majaga.

Numbrid räägivad samuti oma keelt: 2007. aastal ehituses olev netopind on firma jaoks 29 000 ruutmeetrit, mis teeb korterite arvuks kokku 282.

Antoniak arvab, et turg kindlasti korrastub. Kaovad väikesed üritajad ning tegevust jätkavad suuremad ja tugevamad ettevõtted. Hetkel üritatakse kohanduda arendajale mitte just kõige soodsama turusituatsiooniga, kus pakkumine on võrreldes nõudlusega tunduvalt suurem. Viimased paar-kolm aastat on valitsenud vastupidine olukord. „2008. aasta tuleb kinnisvarasektoris väga põnev ajajärk,” arvab firmajuht.

Koostöö eesti arhitektidega ja elurajooni üldmulje

Firma teeb väga tihedat koostööd Eesti arhitektidega ja seni ollakse eestimaiste lahendustega väga rahul. Artig on kasutanud mitmete arhitektide teenuseid, et säilitada värskust ja kasutada erinevaid lähenemisi. „Eestis on piisavalt palju häid arhitekte, seega usun, et meeldiv koostöö jätkub ka tulevikus. Arendajana oleme üritanud nii palju kui võimalik anda arhitektile vabad käed arhitektuuri osas. Kui sa oled oma ala professionaali valinud, siis lihtsalt pead tema käekirja usaldama,” on ettevõtte juht kindel. Tema hinnangul on väga oluline kortermaja sobivus ümbritsevasse keskkonda ja arhitektuurne lahendus ei tohiks kannatada suurema kasumi teenimise arvelt.



Foto: Tommas Tuul

Konkurentide arendusprojekte jälgides on Antoniak jõudnud veendumusele, et uute arendusprojektide puhul on kõige tähtsam elurajooni üldmulje. Erinevate projektilahenduste korral peaks üldmulje olema ikkagi kokkusulav. „Peaaegu silmas elurajoon, kus osa maad müüakse eramukrunteks (kuhu omanik ehitab oma maitsele ja võimalustele vastava maja), teisele osale ehitatakse rida- või paariselamud ja kui kõik lõpuks valmis saab, on üldpilt häirivalt mitmepalgeline. Niisugust olukorda saaks vältida, kui kogu ala projekteerib sama arhitekt või ehitamisel on seatud selged piirangud.”

Marek Antoniak on Artig Kinnisvaras töötanud firma loomisest alates. Küsin siis ettevõtte juhi käest, mis motiveerib teda kinnisvaraturul tegutsema? Vastus on üsna lihtne, aga mõnes mõttes ootamatu, sest tavaliselt armastavad firmajuhid selle vastata umbes nii, et üks või teine sektor, kus nad tegutsevad, on huvitav, et annab veel palju ära teha jne. Aga Antoniak arvab tagasihoidlikult teistmoodi: „Kinnisvaraarenduse juures motiveerib mind eeskätt klientide rahulolu. Näiteks, kui garantiiaja lõppedes teatab klient, et peale paari tühise asja ei ole tal meile midagi ette heita. Meeldiv tunne on mõne aasta möödudes vaadata valminud maju või terveid elurajooni ja mõelda, et nii kenas kohas elaks ka ise hea meelega! 10–15 aasta pärast näitad lastele – näete, selle on teinud teie vanaisa. Samas ma loodan, et kinnisvara, mida me oleme täna arendanud, on ajatu, ja ma julgen neid maju omadeks tunnustada ka aastate möödudes.” Tunnistan, et ajakirjanikuna pole ma nii siirast vastust motivatsiooniküsimusele ettevõtte juhtide seas veel enne kohanud.

Artig Kinnisvara on kindlalt kanda kinnitanud pealinnas ja selle lähiumbruses ning lähiaastatel ei ole plaanis eriti kaugemale vaadata. Käimas on väga suured arendusprojektid ning selle kõrvalt

mujale laieneda pole praegu võimalik. „Enne tuleb ennast oma koduõuel tõestada ja alles siis võid kaugemale vaadata,” ütleb Antoniak.

Marek Antoniak väidab kindlalt, et neil ei ole kavas väga suureks kasvada, vaid pigem püsida väiksema ja personaalsemana. „Loodan, et Artig Kinnisvara on kümne aasta pärast tugev kinnisvaraarendaja, kes müüb klientidele pikaajalist kogemust ja usaldust läbi hea klienditeeninduse. Aga loomulikult tahame olla see ettevõtte, kes rahuldab kinnisvaraarendajana kliendi vajadusi erinevates kinnisvarasektorites. Klient peab saama seda, mida tema soovib – kvaliteetse elamispinna, mõistliku hinna ning suurepärase klienditeeninduse.”

Kaileen Mägi

Artig Kinnisvara AS 2006

Müügitulu (mln kr)	161,3
Müügitulu kasv	106%
Kasum (mln kr)	108,7
Kasumi kasv	186%
Töötajate arv	3
Investeeringud (mln kr)	168,7
Omakapitali tootlikkus	88%

Äriteenindus- ja kinnisvarasettevõtted

KOHT	ETTEVÕTE * konsolideeritud	MÜÜGITULU			PUHASKASUM			PUHASKASUMI MUUTUS			OMAKAPITALI TOOTLIKUS		TÖÖJÕUKULUD 1 TÖÖTAJA KOHTA		TOOTLIKKUS 1 TÖÖTAJA KOHTA		INVESTEERINGUD		% ESI-MESEST (0..100)
		TUHKR	KOHT	%	TUHKR	KOHT	%	KOHT	%	KOHT	KR/KUUS	KOHT	TUHKR	KOHT	TUHKR	KOHT			
1	ARTIG KV OU	161 329	5	106	7	108 743	5	186	8	88	6	11 553	19	53 776	1	168 707	4	100,0%	
2	E.L.L. KINNISVARA AS*	180 149	4	17	23	159 718	4	59	20	28	22	19 509	11	1 732	12	1 445 922	1	78,5%	
3	ARCO VARA AS*	483 586	1	2	28	217 349	2	87	15	33	20	18 623	12	1 209	13	294 375	2	76,1%	
4	MAINOR AS*	241 291	2	22	21	231 125	1	116	13	76	8	12 072	18	647	21	176 137	3	63,6%	
5	TELORA-E AS	34 276	14	79	8	10 293	11	309	4	134	2	31 108	2	1 039	15	446	19	62,7%	
6	NAROVA AS	16 782	17	151	5	9 325	12	1 198	1	49	14	9 103	22	409	24	14 849	10	58,0%	
7	ESONI OU	23 109	15	152	4	14 895	10	179	10	115	3						28	53,7%	
8	PERI AS	85 341	9	50	10	34 366	7	135	12	48	15	44 370	1	3 556	6	31 352	7	53,4%	
9	RUUM JA MAASTIK OU	3 528	24	46	12	1 013	22	301	5	139	1	23 837	8	706	20	105	20	50,0%	
10	ÜLEMISTE CITY AS*	41 262	13	14	24	204 981	3	3	24	63	11	24 061	7	2 172	9	155 907	5	47,8%	
11	ASUM II OU	9 624	20	2 138	3	1 849	21	356	3	61	12	8 423	23	4 812	3	48	22	46,1%	
12	ETP GRUPP AS*	100 995	8	32	17	27 026	8	158	11	75	9	28 358	4	918	16	1 053	17	42,8%	
13	KPMG BALTICS AS*	122 896	6	23	19	8 257	14	84	17	94	5	28 595	3	736	18	877	18	42,5%	
14	SAARTE INVESTEERING OU*	187 620	3	124	6	20 391	9	-15	26	27	24	21 561	10	1 895	11	10 002	11	38,3%	
15	RIGRESSURSSIDE KESKUS OU*	55 325	10	22	20	103 472	6	491	2	27	23	6 123	24	2 635	7	17 860	9	33,2%	
16	FINEST GROUP AS*	53 601	11	3 271	1	6 482	16	-86	28	4	28	23 492	9	4 467	4	31 974	6	32,5%	
17	LUMIRA VARAHDUS OU*	14 500	19	240	2	2 815	19	-15	25	50	13	12 292	17	3 625	5	5 000	13	31,6%	
18	BORTER TRADE OU	5 362	21	44	13	284	25	235	6	114	4	9 137	21	1 072	14		24	30,3%	
19	IN NOMINE OU	3 211	26	69	9	373	24	200	7	80	7	15 048	15	803	17	57	21	29,1%	
20	CV KESKUS OU	14 898	18	42	14	5 570	17	66	19	73	10					5 708	12	24,9%	
21	HANSAB AS	102 207	7	20	22	9 137	13	-23	27	24	26	25 491	6	2 129	10	1 599	15	19,8%	
22	TEEDE TEHNOKESKUS AS	45 221	12	11	25	2 510	20	86	16	12	27	25 536	5	718	19	1 468	16	14,7%	
23	ANOVELA KINNISVARA OU	18 464	16	41	15	7 875	15	5	23	37	17	14 973	16	6 155	2	1 851	14	14,7%	
24	HEA TAVA OU	3 295	25	10	26	128	27	181	9	26	25	17 767	13	549	22	46	23	11,4%	
25	VAHKON OU	1 180	27	7	27	41	28	77	18	40	16	16 307	14	295	25		26	8,5%	
26	AUDIITORBÜROO ÖNNE KURVET OU	835	28	33	16	181	26	110	14	33	19	9 676	20	278	26	23	27	6,3%	
27	K & M PROJEKTIBÜROO OU	3 949	23	31	18	603	23	53	21	37	18	4 143	25	494	23		25	0,5%	
28	CITY CAPITAL OU	4 374	22	48	11	4 029	18	14	22	31	21	1 666	26	2 187	8	18 190	8	0,0%	

Hansapank AS

Konkurentsivõimelisim finantsvahendusettevõte



Finantsgigant hoiab kindlalt positsioone

Kliendi rahulolu tagab edu

Hansapank Eesti peadirektori Priit Põldojaga kohtudes meenub paratamatult samal põhjusel kohtumine täpselt aasta tagasi. Ka siis oli Hansapank parim finantsvahendusettevõte. Aastaga pole selles suhtes midagi muutunud. Hansapanga sees on muutunud siiski palju. Priit Põldoja ise hindab väga seda, et eelmise aasta jooksul suudeti vaatamata tihedale konkurentsile oma turupositsioone säilitada. „See ongi praegu kõige olulisem. Me ei näe, et saaksime väga palju turuosasid kasvatada, hoidmine suuremates valdkondades on olulisem. Samuti on tähtis uute toodete turuletoomine,“ räägib Põldoja.



Foto: Toomas Tuul

Oma aastast juubelit peab sel aastal ka Hansapanga Varakindlustus. Esimene juubel tõi endaga kaasa ka korraliku preemia. „Teenuse elluviimine on olnud veel parem, kui me loota oskasime, praegu on meil 8% turuosa brutopreemiatest, aasta lõpuks jõuame tõenäoliselt 10% peale. Ja mis oluline: me teeme ka raha. Kindlustuses on unikaalne, et esimese aastaga teenitakse raha. Varakindlustuse kliendid on Hansapanga enda kliendid, kindlustust

müüakse eksisteerivate toodetega kaasa. Viimane uudistoode on krediitkaardikindlustus, millega inimene saab ennast pooleks aastaks töötuse vastu kindlustada. Kui midagi juhtub, maksab kindlustusselts krediitkaardimakseid tema eest. Lisaks varakindlustuse pakkumisele hakkas Hansapangas eelmisel aastal toimima ka fondide rahvusvaheline müük – suuremad mahud on saavutatud aga sel aastal. Samuti alustati 2006. aastal edukalt kasutatud autode liisinguga.

Eelmise aasta üllatused

„Meie jaoks oli eelmine aasta eelkõige üllatav oma väga suure kasvu poolest. 2006. aasta kasvuprotsendid löövad 2005. aasta kasvu kohati, laenude maht kasvas 50% ja nii on see olnud kaks aastat järjest. Nüüd ma arvan, et sel aastal me kukume 25–30% peale. Kasumikasv oli eelmisel aastal ka väga hea, 40%. See, et praegune kasumi kasv on veel kõrgem, on muidugi üllatav. Samas panime sellele aluse 2006. aasta äri kasvatamisega,“ ütleb Põldoja.

Hansapanga üks juhte peab selle aasta oluliseks teemaks majanduse pehmet maandumist, teine kvartal juba näitas seda. „Me oleme ise näinud seda mitu kuud, sõnum on jõudnud nii eraklientideni kui ka ettevõtjateni. Konservatiivsem lähenemine tuleviku suhtes on suurenenud, aga see ei tähenda, et me peame kõik nüüd väga rõõmsad olema. Konservatiivne käitumine peab jätkuma. Me oleme mitmes laenuvaldkonnas tänava turgu kaotanud, aga me tahame laenukasvu mõistlikuna hoida ja me ei saa selliseid kasve enam lubada. Meid finantseerib muu maailm ja nad on meie pärast mures, peame sellega arvestama.“

Loomulikult, selle sõnumi ehtsuses ei saa kahelda. Analüütikud, investorid ja reitinguagenduurid on juhtinud tähelepanu asjaolule, et Baltimaade majanduskasv pole jätkusuutlik, laenukasv on liiga kiire ja see baseerub sisetarbitimisel. Hansapank on aktiivselt debatidest osa võtnud. „Me oleme arutanud Pangaliidus ja keskpangas ja ka valitsuses Rahvusvahelise Valuutafondi missiooni ajal neid teemasid. Praegu tundub, et see sõnum on jõudnud majandusse, et pehme maandumise jaoks peame suuremat distsipliini üles näitama. Seda enam, et hetkeseis on hea,“ räägib Põldoja. Hansapanga laenuportfelli kvaliteet on praegu kõigi aegade parim, 2007. aasta esimese poolaasta seisuga probleemseid laene peaaegu et ei olegi.

Laenuportfelli kasv peaks olema 25–30%, sellest Põldoja väitel piisaks. Selline paarikümneprotsendine langus võrreldes eelmise

aastaga loomulikult mõjutab grupi tulemusi. Raha on teenitud ju laenuportfelli kasvust ja Euribori tõusust ning kui portfelli enam nii palju ei kasva, siis kasumi kasv väheneb. „Ega Euribor ka lõpma-tuseni ei kasva,“ lisab Priit Põldoja. Lisaks arvab ta, et ongi hea, et Euribor on tõusnud kiiresti, sest see on pidurdanud laenukasvu.

Uus kontorite kontseptsioon

Eelmisel aastal alustati jõuliselt uue kontorite kontseptsiooni elluviimist. Hansapank on enda jaoks selgeks saanud selle, et nende kõige olulisem eelis võrreldes konkurentidega on väga hea jaotusvõrk ning kvaliteetne teenindus, millesse on investeeritud juba mitu viimast aastat. Kui aastal 2004 alustati uue strateegiaga eelkõige kontorivõrku laiendades, siis nüüd on panustatud rohkem uute kontorite kliendi jaoks mugavamaks tegemiseks. Kontorid on avaramad, valgemed ning alajaotus on parem. Iga aastaga suureneb olulisel määral pangakontoris nõustamise osakaal. „Meil on nagu pood – iseteenindustsoon, nõustamise tsoonid. 18% kontoritöötajate ajast läheb nõustamise peale ja seda on üsna palju,“ räägib Põldoja. „Meil on praegu kontoris tervitajad, teenindajad, kes kohe uksele kliendi vastu võtavad ja teda suunavad. Alguses mõtlesime, et see on järjekordne lisakulu, aga aeg on näidanud, et see tasub ennast mugavuse mõttes ära – kliendi saab kohe õigesse kohta suunata ning see hoiab kokku nii kliendi kui ka teenindajate aega. Nii saame oma eesliiniaega kasutada paremini klientide ja nõustamise jaoks.“ Nõustamine ongi see, millele Hansapank järjest rohkem panustab. Seetõttu on uue kontseptsiooniga kontorites rohkem bokse, kus kliendid rahulikult teenindajaga oma isiklikest rahaplaanidest rääkida saavad.

Hansapank on juurde paigutanud sularahaautomaate, samamoodi on kasvanud sularaha sissemakse automaatide arv. ATMide arv on praegu 473 ning n-ö raha-sisse-automaate 47. Sularaha panemine



automaati on üsna levinud ning kliente jätkub. Tõenäoliselt oleks neid automaate veelgi rohkem, kui inimesed ei armastaks raha kirjaklambri või kummiga kinni panna – ikka selleks, et kindlam oleks. Raha sel juhul kaduma ei lähe, küll võib aga automaat katki minna. Seetõttu ei ole n-ö raha-sisse-automaadid niisama töökindlad kui tavalised ATMid.

Kuigi hanza.netis saab lihtsamalt tehinguid teha, on reaalsus ikkagi see, et kontorist sõlmatakse rohkem otsekorraldusi kui Internetis. Hansapank investeerib ka Interneti-panka ning arendab seda edasi – loomulikult selleks, et veebikeskkond muutuks kliendile mugavamaks. Internetis tahetakse rohkem jõuda ka müügi-tehinguteni. Põldoja arvates annab just selles tsoonis, kuidas infost tehinguni jõuda, veel palju ära teha. Hansapanga Interneti-pank toimib aga juba praegu nii hästi, et Rootsi kolleegid kaaluvad tõsiselt selle süsteemi tulevikus üle võtta.

Hansapanga kontorite arv on praegu veidi alla saja. Nendes Eesti-maa paikades, kus kontorit pole, on käima pandud pangabuss. Küsimuse peale, kas selline bussiga tiirutamine ennast tõepoolest ära tasub, saan kiire vastuse: „Loomulikult ei tasu ära. Buss hoiab vaid lisapaindlikkust ning sellest meil loobuda pole mõtet. Ainuke koht, kus pangabuss tõesti kasumisse jääb, on erinevad suurriituded. Aga pangabussi eesmärk polegi otseselt kasumit teenida, vaid aidata kliente Eesti eri nurkades.“

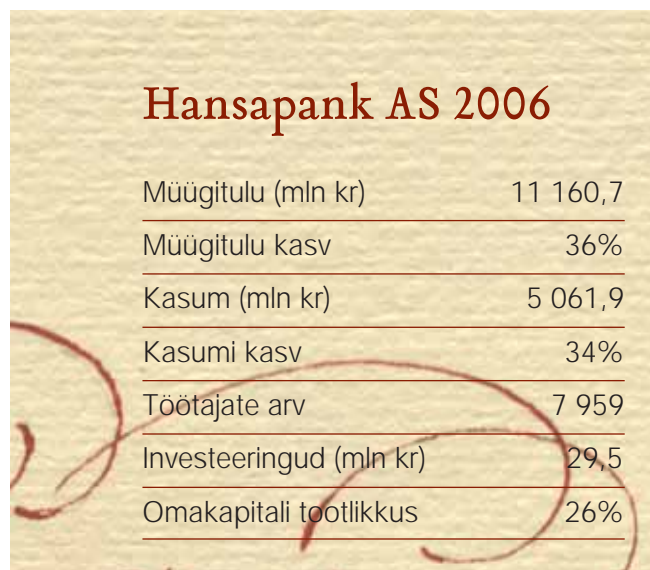
Hansapangal läheb endiselt hästi. Kuidas saakski see teistmoodi olla, kui tulud kasvavad kiiremini kui kulud? Viimase aastaga on gruppi juurde tulnud 1500 uut töötajat. Sel aastal on rahateenimisega nioõelda pildile tulnud Leedu ning nii seal kui ka Lätis on finantsturud arenenud.

„On huvitavad ajad, oleme edukalt kasvanud ning sel aastal on 91% kasumi kasvust Swedpanga Grupis tulnud Hansapangast. Huvitavad küsimused on ees. Kuidas sujuvalt edasi tegutseda? Baltimaad

on omavahel väga lähenenud, nüüd peab mõtlema, kuidas edasi minna. Seni on Hansapangas toimunud riigipõhine juhtimine, nüüd mõeldakse rohkem grupiülese juhtimise peale,“ räägib Põldoja.

Kui paljudes valdkondades on Hansapank muutuste teel, siis üks asi on kindlamast kindlam – ettevõtte juhid on edukalt paigas ja organisatsioonimudel töötab hästi. Ärimudel on veelgi rohkem ja peensusteni paigas. Priit Põldoja lisab, et kogu organisatsioonil on täna väga kõrge võimekus ja organisatsioonikultuur on läbi aastate olnud selline, et meelitada väga häid inimesi neile tööle. See on neil ka õnnestunud.

Kaileen Mägi



Finantsvahendusettevõtted

KOHT	ETTEVÕTE * konsolideeritud	MÜÜGITULU		MÜÜGITULU MUUTUS		PUHASKASUM		PUHASKASUMI MUUTUS		OMAKAPITALI TOOTLIKUS		TÖÖJÕUKULUD 1 TÖÖTAJA KOHTA		TOOTLIKKUS 1 TÖÖTAJA KOHTA		INVESTEERINGUD		% ESIMESEST (0..100)
		TUHKR	KOHT	%	KOHT	TUHKR	KOHT	%	KOHT	%	KOHT	KR/KUUS	KOHT	TUHKR	KOHT	TUHKR	KOHT	
1	HANSAPANK AS*	11 160 700	1	36	6	5 061 900	1	34	7	26	7	27 423	6	1 402	8	29 500	2	100,0%
2	SEB EESTI ÜHISPANK AS*	2 230 325	2	30	8	1 375 392	2	49	6	26	8	29 041	5	1 473	6	53 995	1	65,8%
3	EUREX CAPITAL OÜ*	18 564	12	156	2	8 056	10	323	2	117	1	10 441	13	530	12	1 360	8	56,4%
4	SBM PANK AS	63 253	7	230	1	3 486	11	194	10	2	14	38 425	1	2 530	3	1 870	7	53,2%
5	SEB ÜHISLISINGU AS*	643 476	4	24	10	238 869	3	4	9	25	9	25 589	7	5 107	1	4 368	5	40,8%
6	NORDEA FINANCE ESTONIA AS*	199 691	6	30	9	62 773	6	24	8	17	13	32 515	3	4 341	2	607	11	37,9%
7	MEGARAM OÜ	1 803	14	33	7	67	14	513	1	77	3	12 930	12	258	14	26	14	37,2%
8	GILD PROFESSIONAL SERVICES AS*	59 660	8	10	13	25 177	8	-5	11	60	4	36 493	2	1 570	5	1 055	9	31,0%
9	EESTI KREDIIDIPANK AS	287 846	5	68	3	75 686	5	54	5	37	6	24 561	8	1 608	4	6 267	3	30,1%
10	KINDLUSTUSEST KINDLUSTUSMAAKLER OÜ	10 863	13	18	11	2 385	13	74	4	92	2	15 700	11	435	13	239	13	17,9%
11	TAVID AS*	53 888	10	62	4	27 245	7	116	3	42	5	16 637	10	816	10	355	12	17,2%
12	TALLINNA BÖRS AS*	54 652	9	9	14	12 791	9	-28	12	23	11	31 943	4	1 438	7	3 641	6	16,0%
13	LINDORFF EESTI AS	19 661	11	39	5	2 551	12	-34	13	21	12	21 009	9	756	11	837	10	3,4%
14	ERGO KINDLUSTUSE AS*	820 564	3	15	12	121 270	4	-34	14	23	10	10 364	14	1 379	9	5 763	4	0,0%

Tallinna Vesi AS

Konkurentsivõimelisim teenindusettevõtte



Ettevõtte areng heast suurepäraseks

Siiri Labe: „Kraanivesi maitseb väga hästi!”



Foto: Toomas Tuul

Tallinna Vee finantsdirektor Siiri Labe joob julgelt kraanivett ega häbene seda teistelegi soovitada. Iga aastaga on Tallinnas vesi kvaliteedilt paremaks läinud. Siiri Labe kummutab ka kõige suurema müüdi, mis vee subtes vett ei pea. Nimelt arvatakse, et kraanivesi on kallis. „Selle müüdi kummutamiseks sobib hästi võrdlus pudeliveega, mille liiter maksab samapalju kui kuupmeeter ehk 1000 liitrit vett. 1 liiter kraanivett maksab vaid pisut enam kui 1 sent ja kindlasti on see Tallinnas parima hinna ja kvaliteedi subtega joogivesi,” on finantsdirektor kindlalt veendunud.

Kuidas hindate eelmist aastat – kui edukas aasta oli? Millised olid suuremad kordaminekud?

2006. aasta oli ettevõttele edukas. Aastat iseloomustasid silmapaistvad edusammud mitmetes tegevusvaldkondades ja väga head majandustulemused. 2006. aastal viisime edukalt lõpule lämmastiku reoveest eraldamise projekti, mille tulemusel on Läänemerre juhitav vesi varasemast veelgi puhtam ja Tallinn on eemaldatud

HELCOMi tulipunktide nimistust. Vee kvaliteedi viisime 100%lisse vastavusse kõigi mikrobioloogiliste normidega ning üle 99%lisse vastavusse kõigi teiste normidega. Ülemiste veepuhastusjaamast väljuva vee kvaliteet vastab Eesti Vabariigi ja Euroopa Liidus kehtivatele normidele. Viisime lõpule uue kliendihalduse ja arvelduste tarkvara juurutuse, mis võimaldab kliente kiiremini ja mugavamalt teenindada, sealhulgas veebipõhist iseteenindust kasutada ja e-arveid väljastada.

248 miljoni kroonise puhaskasumiga täitsime püstitatud kasumieesmärgi, samuti täitsime edukalt ühe viimaste aastate mahukaima investeringukava rahalises maksumuses 247 miljonit krooni. Heade tulemuste saavutamisele ja eesmärkide täitmisele on kaasa aidanud kõigi töötajate pühendumus ja tõhus koostöö erinevate huvigruppidega.

Te olete Tallinna Veos töötanud juba väga pikka aega, millised on olnud ettevõtte jaoks kõige raskemad ajad?

Minu töötatud aeg ettevõttes on võrreldes Tallinnas veevarustus-teenuse pakkumise ajaga väga lühike ja arvan, et ettevõtte kõige raskemad ajad olid ammu n-ö enne minu ajaarvamist ehk II maailmasõja paiku. Viimasel aastakümnel on tehnoloogia areng ja efektiivsuse tõus paljudele töötajatele tähendanud suurenenud töökoormust ning laienenud vastutust. Põhimõtteliste muudatuste läbiviimine ja juhtimine on olnud ettevõtte jaoks hädavajalik, kuid töötajate jaoks sageli pisut valuline. Ettevõtte jaoks on ulatuslike ümberkorralduste protsessis kahtlemata suurimaks väljakutseks säilitada olemasolevate töötajate motivatsioon ja tagada võimalikult valutult restruktureerimine, samaaegselt pakkudes lahkuvatele töötajatele optimaalseimat lahkumispaketti.

Kuhu Tallinna Vesi katseb edasi areneda?

Kindlasti jätkame tööd, et klienditeenindus veelgi paremaks muuta ning tootmis- ja tegevusprotsesse tõhustada. Soovime, et tarbijate rahulolu meie poolt pakutavate teenustega suureneks. Samuti töötame muude teenuste turuosa suurendamise nimel. Seadustest tulenevad nõuded ja meie klientide ootused meie pakutavate teenuste kvaliteedile kasvavad aasta-aastalt, mis paneb meile kohustuse pidevalt parandada ettevõttesiseseid protsesse. Meie arengutaotlusi iseloomustab sõnapaar „heast suurepäraseks”.

Millised on ettevõtte põhiväärtused? Kuidas need on tekkinud? Kas need on muutuvad?

Pühendumine, kliendikesksus, meeskonnatöö ja loovus – need on 2007. aastal enam kui 20 eri valdkonna juhi osalusel grupitööde käi-

gus kokkulepitud põhiväärtused, mida ettevõtte praeguses arengufaasis oluliseks peame. Eelmised väärtused määratleti 2002. aastal. Pea peale pööret väärtustes siiski toimunud ei ole, muutunud on vaid rõhuasetus ja seda ennekõike pühendumise väljatoomisega.

Kui keeruline on koos töötada prantslasest juhi ja briti tootmisdirektoriga? Kas see tekitab probleeme või on pigem värskendavaks abiks?

Nii Roch Chéroux kui ka David Heatherington on suurte kogemustega juhid, kel lisaks erialasele professionaalsusele on varasem välismaal elamise ja töötamise kogemus, mistõttu nad oskavad arvestada rahvuslike eripäradega. Erineva kultuuritausta ja traditsioonide tõttu tuleb eriti inimesi puudutavate otsuste tegemisel taust mõnikord pikemalt lahti rääkida, kuid haritud ja empaatiavõimega juhtide puhul on eri rahvusest juhtide koostöö pigem rikastav värvinüanss kui probleem. Ja prantslane ja eestlane räägivad teineteise jaoks selgemat inglise keelt, kui ükski inglase seda suudaks.

Kuivõrd puudutab Teie ettevõtet tööjõuprobleem? Koduleheküljel on näha, et otsite paljusid töötajaid – on see väga raske? Kas on mõni kool, kellega koostööd teete?

Sisuliselt olematu tööpuuduse tingimustes on hea tööjõu leidmine ja hoidmine raske pea kõigile ettevõtjatele. Oleme aastaid teinud koostööd Tallinna Tehnikaülikooli, Põllumajandusülikooli ja Kopli Ametikooliga ning osalenud messidel „Võti tulevikku”, et tutvustada ettevõtet ning värvata noori töötajaid. Ettevõtte on käivitanud spetsiaalse noorte spetsialistide programmi, mille raames on ettevõttega ühinenud noortel võimalik ennast proovile panna ja kogemusi omandada eri valdkondades, et lõpuks leida sobivaim ametikoht nii enda kui ka ettevõtte jaoks. Samuti pakume erinevaid praktikavõimalusi ameti- ja kõrgkoolides õppijatele, kes sageli töötavad meil suvel või praktika raames mitmel aastal järjest või asuvad juba õppimise ajal osakoormusega meie alalisele tööle.

Mis Teie arvates teeb ühe ettevõtte edukaks?

Ei usu, et sel küsimusel ühest ja kõigile ettevõtetele kohalduvat vastust oleks. Kui IT-firma puhul võib edukuseks piisata hästi müüvast äriideest, siis infrastruktuuri ettevõtte puhul on vaja märksa enam. Kindla aluse meie ettevõtte edule loovad suurepärase klienditeenindus, heas seisukorras varad ning põhjalike teadmistega, kogenud ja pühendunud töötajad. Punkti i-le paneb aga oskuslik ja tasakaalustatud juhtimine, mis samaaegselt peab silmas ettevõtte kõigi huvigruppide ootusi ja eeldab tihedat dialoogi – alates kliendist ja lõpetades aktsionäriaga.

Kui heaks hindate vee kvaliteeti ja kui palju sellesse investeeritakse? Paljud on igal juhul arvamusel, et kraanivett võib vabalt juua, ometi ostetakse poest senini pudeliga vett. Miks see Teie arvates nii on?

Aastatel 2001–2006 investeeris ettevõtte ainuüksi veetootmisse ja veevõrkudesse 195 miljonit krooni. Olen alates 1990ndatest Tallinna vett maitsnud ja viimasel kümnendil ainult seda joonud. Isikliku kogemuse põhjal julgen kinnitada, et kraanivee maitse ja lõhn on aastatega oluliselt paremaks muutunud. Osaliselt pärinevad halvad eelarvamused kraanivee mittejoojate seas kindlasti Nõukogude ajast, mil kraanist kloorimaitsest või roostekarva vedelikku tuli. Tänapäevaks peaks valdavas osas Tallinnas, kus ka majasisesed torustikud vahetatud on, kraanist kvaliteetset joogivett saama.

Kuidas hindate börsil olemise kasulikkust? On see ennast ära tasunud?

Börsil noteerimise tulemusel on ettevõttel palju meie käekäigust huvitatud investoreid. Börsil noteerimise järel on ettevõtte muutunud avatumaks ja läbipaistvamaks. Info meie tegemistest ning majandustulemustest on kõigile huvigruppidele aasta ringi pidevalt kättesaadav. Ettevõtte jaoks suurendab börsil noteeritus finantspaindlikkust, andes suuremad võimalused näiteks laenu võtta või omakapitali laiendada, et kujundada optimaalset kapitalistruktuuri. Börsil noteeritud ettevõtete kohta on pidevalt kättesaadav

objektiivne pilt ettevõtte turuväärtusest. Kindlasti on ASi Tallinna Vesi kui börsil noteeritud ettevõtte puhul oluline ka ettevõtte mõju Tallinna ja Eesti tutvustamisel välismaailmale. Edukas noteeritud ettevõtte on hea kaubamärk Eestile!

Kaileen Mägi

Tallinnas Vesi AS 2006	
Müügitulu (mln kr)	693,2
Müügitulu kasv	17%
Kasum (mln kr)	248
Kasumi kasv	42%
Töötajate arv	322
Investeeringud (mln kr)	246,5
Omakapitali tootlikkus	22%

Teenindustetevõtted

KOHT	ETTEVÕTE * konsolideeritud	MÜÜGITULU			PUHASKASUM			PUHASKASUMI MUUTUS			OMAKAPITALI TOOTLIKUS		TÖÖJÕUKULUD 1 TÖÖTAJA KOHTA		TOOTLIKKUS 1 TÖÖTAJA KOHTA		INVESTEERINGUD		% ESI-MESEST (0..100)
		TUHKR	KOHT	%	TUHKR	KOHT	%	KOHT	%	KOHT	KR/KUUS	KOHT	TUHKR	KOHT	TUHKR	KOHT			
1	TALLINNA VESI AS	693 224	1	17	15	248 046	2	42	10	22	17	17 434	11	2 153	2	246 476	1	100,0%	
2	OLYMPIC CASINO EESTIAS*	642 645	2	53	4	309 264	1	81	8	53	6	15 585	15	1 301	3	99 110	2	99,4%	
3	EESTI LOTO AS	283 910	3	16	16	40 939	3	-1	17	49	8	19 413	10	5 794	1	3 347	12	67,2%	
4	QUATTROMED AS*	37 811	11	140	1	3 314	11	152	3	63	2	11 939	21	548	17	14 256	8	63,5%	
5	KAARLU HAMBAPOLIKLIINIK OÜ	48 392	8	33	8	680	20	174	2	60	4	24 768	4	470	22	1 747	15	52,8%	
6	EGEEN AS*	21 189	18	35	6	678	21	61	9	44	9	35 186	1	731	12	542	22	48,3%	
7	RAGN-SELLS AS	268 430	4	32	9	29 260	4	87	6	30	14	17 170	12	1 087	5	46 059	3	46,3%	
8	CVO GROUP OÜ	24 530	14	-17	23	10 929	5	180	1	59	5	21 633	8	545	19	103	23	39,4%	
9	TEHO AS	99 793	5	61	3	8 677	7	35	11	30	15	13 576	19	1 279	4	44 533	4	37,3%	
10	ATLANT VII OÜ	40 226	10	34	7	9 551	6	110	5	61	3	8 038	23	619	15	3 848	9	32,3%	
11	TAASTAVA KIRURGIA KLIINIK AS	37 769	12	32	10	4 566	10	115	4	38	11	16 741	14	472	21	3 322	13	32,0%	
12	SELF II OÜ	9 113	23	43	5	2 446	14	86	7	42	10	12 406	20	828	8	777	20	29,6%	
13	ERAHARIDUSKESKUS AS*	55 862	7	28	11	5 207	8	2	15	33	13	21 148	9	576	16	36 584	5	29,1%	
14	VÄRVALTRANS OÜ*	22 594	15	22	13	3 270	12	31	12	51	7	16 922	13	807	9	3 684	11	28,1%	
15	LASER DIAGNOSTIC INSTRUMENTS AS	21 694	17	71	2	38	23	250	16	0	23	23 590	6	904	6	3 834	10	26,2%	
16	KEHRA PUUTOOSTUS OÜ	12 612	20	15	17	1 108	17	28	13	67	1	10 006	22	548	18	1 282	17	22,4%	
17	LIUISA TÕLKEBÜROO OÜ	22 243	16	12	18	1 805	16	-43	20	24	16	29 871	2	654	14	2 450	14	22,3%	
18	MAVES AS	12 146	21	21	14	844	19	18	14	20	19	21 763	7	506	20	921	19	19,1%	
19	CENTRALPHARMA COMMUNICATIONS OÜ*	15 888	19	12	19	338	22	-23	19	21	18	24 595	5	757	11	547	21	17,8%	
20	ECOPRO AS*	33 838	13	4	22	4 745	9	-10	18	34	12	14 321	17	890	7	923	18	13,2%	
21	KOOLIBRI AS*	47 274	9	4	21	2 410	15	-53	22	4	22	25 635	3	727	13	1 421	16	10,1%	
22	PRINT BEST TRUKIKODA OÜ	61 968	6	23	12	2 988	13	-60	23	11	20	13 933	18	794	10	26 529	6	8,4%	
23	HAAPSALU VEEVÄRK AS	11 686	22	7	20	922	18	-51	21	5	21	14 814	16	417	23	22 813	7	0,0%	

Tallinna Sadam

Konkurentsivõimelisim transpordi- ja logistikaettevõtte



Ajaloo parim aasta

Sadam on laienemas suurteks logistikakeskusteks



Foto: Toomas Taul

Ain Kaljurand on Tallinna Sadamat juhtinud viimased kaks aastat ning selle lühikese aja jooksul on sadama visioon muutunud palju laiahaardelisemaks. Selliseid arendusplaane pole varem tehtud. Aeg nõuab oma ja selge on see, et sadam ei saa olla enam lihtne kaubavoogude läbimise koht. „Me oleme Paldiskisse ja Muugale ostanud territooriume, sest need projektid nõuavad suuri maa-alasid. Paldiskisse oleme soetanud 60 hektarit. Me näeme seal loomulikult sadamalaadset tegevust – on ettevõtteid, kelle jaoks on sadamakai ja selle lähedus oluline, aga on projekte, kus on just ligipääs oluline, mitte kai lähedus. Loodame väga, et näiteks Muuga betoonitehas alustab tööd. Nad kasutavad raudteed, merd, maanteid – kai võib nende jaoks vabalt mõne kilomeetri kaugusel olla. Läänepool Eestit ongi nii, aga meil millegipärast võetakse sadamaid vaid kaubajoa liigutamisenä. Samas masskauba liikumise kuldajad on möödas ja ainult selle peale lootma jääda ei saa,“ räägib Ain Kaljurand. „Me tahame olla konkurentidest ees. Keegi lähisadamates Baltikumis ja Venemaal praegu suurte logistikakeskuste rajamisega ei tegele, tahame kindlasti olla esimesed.“

Üldjoontes tähendab logistikakeskuste rajamine seda, et sadam teeb ära kõik kommunikatsioonid ja annab need uuele rentnikule kasutada. Praegu on Tallinna Sadamal Muugal ligi 200 ha maad. Küsijaid, kes soovivad sadamaterriituumile ettevõtte rajada, on juba väga palju. „Muuga tööstuspark on täis, väikesed krundid klienti ei huvita. Need ettevõtted töötlevad metalli, huvi pakuvad konteinerdepood, sest tühjad konteinerid vajavad hoiustamist ja remonti. Meil on käinud maad uurimas sakslased. Viimati olid siin tšehhid, kes on rajanud võrgustiku Ida-Euroopas ja nüüd tahetakse Baltikumi ja Loode-Venemaa kaubakeskust luua. Kui nad selle siia teeksid, oleks meil selle üle ainult hea meel.”

Möödunud aasta hiilgus

2006. aasta oli Tallinna Sadamale läbi ajaloo parim, kui arvestada kaubavedusid. Sadamaid läbis rekordiline kogus – 41,2 miljonit tonni kaupa. Ka reisijate koguarvu peab firma rahuldavaks, olgugi et see ei küündinud päris 2005. aasta tasemeni, mil Tallinna Sadamat läbis üle 7 miljoni reisija. Samas külastas aga mullu Tallinna näiteks üle 300 000 kruisireisija, mis oli taas kõigi aegade rekord. Ka 2007. aasta algas optimistlikult kaubamahtude kasvuga üle 15–16%. Muutunud olukord on Tallinna Sadamat sundinud oma plaanidesse mõningaid korrekture tegema ning oma investeringuplaanid üle vaatama. Selle aasta investeringute maht ulatub miljardi krooni piirimaile. Peamiselt on tegemist arendusinvesteringutega Muuga ja Paldiski lõunasadamasse, aga ka Vanasadama arengusse.

„Laevaoperaatorid on investeerinud uutesse laevadesse ja need nõuavad teistmoodi lahendusi, seetõttu peame ajaga kaasas käima. Nüüd üsna varsti tuleb Viking Line uue laevaga, millelt inimesed näiteks kahelt korruselt korraga maha saavad tulla – see nõuab teistmoodi rajatise maa peal. Loodame ka Peterburi liini peale, kairessurs on selleks täiesti olemas. Kruisilaevad muutuvad järjest suuremaks, inimesi mahub rohkem peale. Aastas tuleb siia 270–290 laeva. Probleem oleks nelja vastuvõtuga ühel ja samal ajal, aga muidu saame hakkama. Meil on vaid üks kord juhtunud, et kruisilaevale ei sobinud ükski teine aeg ja me suunasime laeva randumiseks Paljassaare sadamasse.”

Muuga sadama väljakutsed

Muuga sadamasse investeerimist nimetab Ain Kaljurand möödapääsmatuks, kui tahetakse ka edaspidi Läänemere idakalda sadamatega konkurentsipüsida. „Kui varasemalt oli Muuga sadam selgelt orienteeritud peamiselt ainult ühele kaubagrupile – vedellastile –, siis tulevikus peab Muuga muutuma selgelt mit-

mekesisemaks, suurendades märkimisväärselt nii puistlasti (süsi, väetised) kui ka konteinervedude osakaalu meie kogu kaubaspекtris. Samuti ei saa me jääda lootma oma kasvude puhul ainult Venemaale, olgugi et Venemaa osatähtsus meie kaupadest jääb ka edaspidi olema kindlasti märkimisväärselt suur.” Viimastel aastatel on intensiivselt tööd tehtud näiteks Hiina suunal eesmärgiga arendada ennekõike konteinervedude liiklust Hiina ja Eesti vahel. „Meie pakkumine on rajada Eestisse Hiina kaupade jaotuskeskus, mis teenindaks nii Loode-Venemaad, Skandinaaviat kui ka vajadusel ülejäänud Euroopat. See tähendab aga olulisi arendusi Muugal uute territooriumide rajamise näol, sest Hiina projekti puhul ei räägi me enam sadadest tuhandetest TEU-dest, vaid juba miljonitest. Vastasel korral poleks see hiinlastele eriti atraktiivne.” Tallinna Sadama välissuhete osakonda on tööle võetud isegi üks hiina noormees, kelle ülesanne ongi suurriigiga suhtlemist lihtsustada.

Eesti sadamatest peab Tallinna Sadam tõsiseltvõetavaks konkurendiks Sillamäed, ammoniaagiterminal just sinna püsti pandigi. Kuigi selle rajas konkurent, hindab Kaljurand investeringut kõrgelt. „Võib-olla on Sillamäe sadam kunagi Tallinna Sadama omanduses ja siis pole me midagi kaotanud! Meie majandussektoris tuleb mõelda natuke laiemalt.”

Loomulikult tuleb igas firmas ette ka raskemaid perioode. Kõige keerulisemaks hindab ettevõtte juht aastate 2002–2003 erakordselt külma talve, kus sisuliselt kogu Soome laht ära külmus ja kogu Eesti kaubavahetus meritsi oli pikka aega peaaegu et halvatud. Tarneajad venisid ülipikaks, tellida tuli jäälõhkujad Soomes ning rahaline kadu kogu logistilise keti jaoks oli tõsine. Olukorrast päästis tegelikult ilmastik ise ja hiljem pole samasuguse ilmaga vaja olnud silmitsi seista. „Mõne aasta tagune erakordselt külm talv ei jää kindlasti viimaseks ja kui see peaks taas juhtuma, võime jälle hätta sattuda – juhul kui riik ei suuda vahepeal oma jäätõrjetehnikat oluliselt täiendada,” räägib Kaljurand.

Valulik on ka ehitusteema, sest paljud insenerid lähevad varsti pensionile. Ka peaaegu kõik kaptenid on pensionieelikud. Tallinna Sadama struktuur pole noortele atraktiivne, eralaevandus tõmbab kaptenid endale.

Tallinna Sadama põhiväärtused

Ain Kaljurand võtab ettevõtte väärtused kokku üsna konkreetsetl: „Tallinna Sadam on efektiivne, kiirelt arenev, usaldusväärne partner oma klientidele, kes on võimeline tegema kiireid otsuseid ning paigutama sobivate äriplaanide puhul piisavalt vahendeid uutesse projektidesse ja sadama arendusse. Klientidelt saadud tagasiside näitab, et Tallinna Sadam on kogu regiooni üks parima hinna ja kvaliteedi suhtega sadam, kellel on suured kogemused sadamaaris

ja ennekõike äris Venemaaga. Samuti on Tallinna Sadama üheks oluliseks väärtuseks tema töötajad, kes on oma ala professionaalid ja paljuski ka sadama patrioodid, mida tõestab ilmekalt üsna väikene kaadrivoolavus just juhtide ja spetsialistide osas.”

Kaileen Mägi

Tallinna Sadam 2006

Müügitulu (mln kr)	1 178
Müügitulu kasv	4%
Kasum (mln kr)	595,4
Kasumi kasv	39%
Töötajate arv	566
Investeeringud (mln kr)	444,9
Omakapitali tootlikkus	14%



Foto: Thomas Tuul

Transpordi- ja logistikaettevõtted

KOHT	ETTEVÕTE <small>* konsolideeritud</small>	MÜÜGITULU		MÜÜGITULU MUUTUS		PUHASKASUM		PUHASKASUMI MUUTUS		OMAKAPITALI TOOTLIKKUS		TÖÖJÕUKULUD 1 TÖÖTAJA KOHTA		TOOTLIKKUS 1 TÖÖTAJA KOHTA		INVESTEERINGUD		% ESI-MESEST (0...100)
		TUH KR	KOHT	%	KOHT	TUH KR	KOHT	%	KOHT	%	KOHT	KR/KUUS	KOHT	TUH KR	KOHT	TUH KR	KOHT	
1	TALLINNA SADAM AS*	1 177 953	1	4	16	595 398	1	39	5	14	18	22 622	7	2 081	8	444 900	1	100,0%
2	INTEREXPRESS EESTI OÜ	33 251	12	117	2	321	20	251	1	122	1	26 945	4	6 650	4	2 954	11	85,4%
3	APPLAFORD ES TRANSPORT & LOGISTICS OÜ	28 102	16	193	1	753	14	54	4	47	4	6 362	20	28 102	1	18 941	6	68,4%
4	ESTEVE TERMINAL AS	103 148	7	20	9	15 316	6	153	2	69	2	18 719	9	921	15	19 623	4	44,5%
5	RUSSIAN ESTONIAN RAIL SERVICES AS	145 458	6	-48	20	103 255	2	176	15	41	6	38 133	2	13 223	2	53	19	42,7%
6	LENNULIKLUSTEENINDUSE AS	209 003	4	9	13	71 578	3	4	13	30	11	41 425	1	1 802	10	19 229	5	39,7%
7	SCHENKER AS	586 164	2	6	15	41 861	5	22	9	16	17	21 595	8	3 037	7	9 076	8	33,4%
8	EESTI LOOTS AS	146 691	5	-4	19	45 180	4	-5	17	32	10	33 047	3	894	16	65 543	2	32,1%
9	RHENUS REVIVAL OÜ	24 347	17	43	4	708	15	17	10	43	5	24 075	6	3 746	6		20	31,2%
10	COMBIFRAGT EESTI OÜ	65 036	9	43	3	2 221	10	4	14	35	8	24 360	5	5 003	5	117	18	30,4%
11	NBI EKSPEDITSIONI AS	30 452	14	33	6	2 011	12	139	3	27	14	13 524	13	823	17	311	17	28,0%
12	ALLANDO TRAILWAYS AS	321 905	3	20	8	3 652	9	11	11	26	15	15 797	11	1 963	9	5 399	9	24,2%
13	TRANSHERMES OÜ	14 920	19	42	5	852	13	39	6	29	13	11 355	15	1 658	11	1 844	14	19,9%
14	P. A TRAFFIC*	15 178	18	25	7	2 125	11	-25	19	52	3	14 008	12	1 518	12	5 098	10	19,6%
15	ASPERAAMUS OÜ	45 848	10	13	10	480	18	-12	18	36	7	8 446	17	9 170	3	1 236	15	19,4%
16	SAARTE LIINID AS	44 272	11	10	12	7 818	7	37	7	6	20	16 441	10	568	20	50 828	3	15,9%
17	BALTLINK AS	29 784	15	-1	18	438	19	29	8	34	9	11 803	14	1 489	13	464	16	15,2%
18	ALPTER GRUPP OÜ	70 608	8	8	14	6 048	8	6	12	17	16	7 638	18	785	18	12 517	7	8,9%
19	KUNDA MOBIL AS	12 957	20	11	11	595	17	9	16	30	12	6 568	19	648	19	2 515	13	9,0%
20	KLEMET AS	32 279	13	3	17	639	16	-55	20	7	19	9 446	16	1 153	14	2 602	12	0,0%

BLRT Grupp AS

Hansapanga eriauhind tugevaimale eksportöörile

Seekord otsustas Hansapank oma eriauhinna anda Balti Laeva-remonditehase Grupile. Hansapank põhjendab oma otsust sellega, et BLRT on edukas ettevõtte ning on sel aastal näidanud ennast väga jõulise laieneja ja tugeva eksportijana. Mahukad välisinvesteeringud, sealhulgas Soome laevaremondiettevõtte ost, laiendasid ettevõtte kandepinda ja viisid äri uuele tasandile.

BLRT Grupp on heaks eeskujuks ka teistele Eesti tööstusettevõtetele ning tõestab, et korraliku äriplaaniga on kõigil perspektiivi saada oluliseks tegijaks oma valdkonnas. Hansapanga arvates on BLRT Grupp suutnud vaatamata tihedale konkurentsile muutuda kohalikust tegijast rahvusvaheliselt aktsepteeritavaks kontserniks.

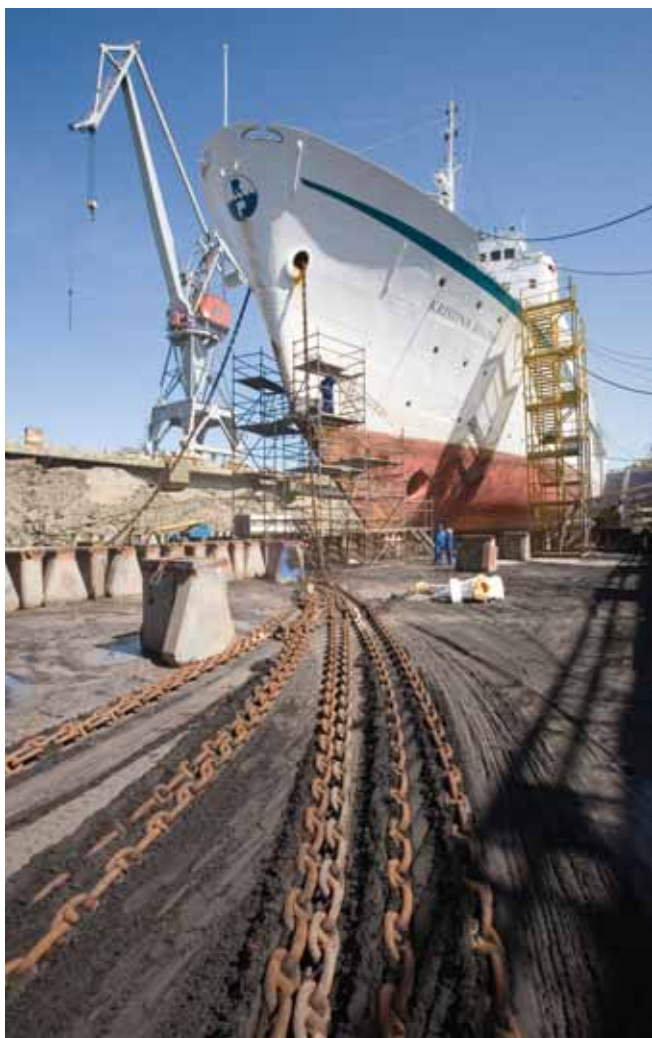
BLRT Grupi ajalugu

Ettevõtte asutati 1912. aastal Venemaa mereväele laevade ehitamiseks ning juba 1916. aastaks ehitati tehases kolm liinilaeva. Pärast Teist maailmasõda keskendus kompanii sõjalaevade remondile, hiljem 70.-80. aastatel oli põhitöö kalalaevade remontimine. Sellele vaatamata säilis laevatehases ammune tava võtta tööle kõrgeima kvalifikatsiooniga töölisi ja rakendada tootmises kõige moodsamaid seadmeid.

Alates 1990. aastast hakkas Balti Laevaremonditehas remontima tankereid, kauba- ja reisilaevu ning tänu klienditeeninduse järkjärgulisele paranemisele ollakse tänaseks suutelised konkureerima kõigi Läänemere regiooni laevaehitajatega. Lisaks olid BLRT Grupi firmad sunnitud seoses Eesti üleminekuga turumajandusele kavandama ja tootmisse juurutama universaaltootmisliine. Selle tulemusena pakutakse nüüdseks laevaremondi kõrval veel teenuseid laevaehituse, raudteeveeremite remondi ning metalltarindite tootmise alal, sadamateenuseid, metallide hulgimüüki ja palju muud.

1996. aastal ettevõtte erastati ning praegu jätkub firma edasine areng tootmispindadel Tallinnas Kopli poolsaarel. 2000. aastast on BLRT endise Tallinna Meretehase omanik. 2001. aastal omandas BLRT Grupi kontsern Leedu laevaremondifirma Vakarü Laivu Remontas otsustava enamusega aktsiapaki, kusjuures kohe käivitati ka tehase rekonstrueerimine ja saneerimine. Tänapäevaks on kontsern Vakarü Laivu Gamykla (VLG) muutunud laia profiiliga dünaamiliselt arenevaks ettevõtteks, mille koosseisu kuulub 20 tütarfirmat. VLG struktuur sarnaneb mitmeti emafirma BLRT Grupi struktuuriga. Aastate kestel on VLG tootmisse tehtud suuri investeeringuid, märgatavalt on kasvanud firmade konkurentsivõime.

Ettevõtte saneerimis- ning arengustrateegia on tihedalt seotud Eesti laevaremondi ja -ehituse arenguga. Kompanii rekonstrueerimisse on investeeritud üle 200 miljoni krooni. Realiseerima on asunud esimesi laevaehitusprojekte. Enamiku saadud tulude taasinvesteeringute teel on kompanii suutnud kavandada terve rea kompleksseid ülesandeid tulevikuks. Selle tulemusel ajakohastati personali väljaõppe programme, märgatavalt on parenenud toodangu kvaliteet, kauba toimetamine ostjani on muutunud lüüsamaks ning täpsemaks, kasvanud on tootmisefektiivsus.



Õpilasfirma Glove

Sõbrakinnastega Euroopat vallutama

Noored ettevõtlikud tütarlapsed õpilasfirmast Glove tabavad minna suurde ärisse. Tänavu 11. klassi läinud Mari-Liis Poolaku, Krista Palderi ja Pille-Riin Vackermanni õpilasfirma saavutas kevadel Berliinis toimunud õpilasfirmade võitlusel teise koha. See tunnustus kinnitas hakkajate tütarlaste plaani järgmisel aastal, 18aastaseks saades päris äriühing registreerida ning patenteeritud sõbrakinda toodetega terve Euroopa vallutada.

Praegu õpivad tüdrukud eri koolides – Poolak Tallinna 32. Keskkoolis, Vackermann Tallinna Tehnikagümnaasiumis ja Palder hoopis USA-s. Kaks aastat tagasi olid nad aga klassiõed Nõmme Põhikoolis. „Alguses leiutasime igasuguseid asju, kõike mis pähe tuli,” räägib Poolak. Neidude loomingusse kuulusid näiteks „Future for You” nimeline pult, mis paneb kodus tööle kõik elektriseadmed, prahiga töötav auto ning masseeriva toime ja sussikuplitega jalatoed arvutikasutajatele.

Sõbrakinda idee tekkis ühel külmal talvapäeval Viimsis kolmekesi bussi oodates üsna juhuslikult. „Õues oli väga külm, aga ainult Kristal olid kindad. Toppisime oma käed kõik Krista kinnastesse,” meenutab Poolak. „Alguses tundus idee väga tobe ja naljakas. Pärast hakkasime mõtlema – aga miks mitte!”. Asi hakkas susisema. Lõuna-Eestist leiti kolm pensionäri, kes olid rõõmuga valmis tootmisüksuse moodustama. Esimene sõbrakinnas valmis novembris 2006.

„See oli väga naljakas, kui käisime sellega vanalinnas ja vaatasime, kuidas inimesed reageerivad,” räägib säravate juhiomadustega Poolak. „See on selline emotsionaalne toode. Paneb inimesi naerma. Sõbrakinnas on väga hea kink kallimale, sest eestlased ei ütle eriti tihti „Ma armastan sind!””. Uus ja huvitav asi kaitsti kiiresti patendiga. Pisut tagasihoidlikum Vackermann räägib, et praeguseks on toodet kõvasti edasi arendatud. Kui alguses oli lihtsalt ühe käe kinnas kahele inimesele, siis hiljem lisandus ka teise käe kinnas mõlemale. Siis tulid tooted nimega „Glove of Nations Love” ning „Glove of Family Love”, millest esimene kannab kahe riigi – näiteks Eesti ja Saksamaa – lippe, teine aga on mõeldud kandmiseks näiteks isale ja pojale.

Mis tuleb järgmisena: sõbramüts ja sõbrasokid? Poolak ning Vackermann muigavad ja ütlevad: „Kord küsiti meilt sõbraboksereid!”. Sõbrakindaid on tänaseks müüdnud laatadel ja poodides Tallinnas, Pärnus, Jänedal ja mujal. Kokku on kaubaks läinud üle 400 sõbrakinda. Õpilasfirmade võistlusele Saksamaale tahtsid neid



Foto: Toomas Taul

alguses kaasa võtta mõned paarid. Enne sõitu otsustati aga kohver kindaid täis panna. Ja kohapeal, suvise ilmaga, leidsid kõik mõne minutiga uue omaniku. Glove sõbrakindaid on tellitud ja ostetud Hispaaniast, Iisraelist, Saksamaalt, Soomest jm. „Üks naine võttis jõulude ajal 4–5 paari. Vanapaarid ostavad neid palju – ja see on nii armas!” ütleb Poolak. Sõbrakindaid müüakse praegu õpilastele 99 krooniga. Lippudega toode või toode isale-pojale maksab 219 krooni.

Hea idee aga leiab jälgendajaid. Kaks päeva pärast sõbrakinda patendi saamist õpetati ajalehes, kuidas sellist kinnast teha. Vahetult pärast Berliini võistlust üritas keegi tundmatu tüdrukutele selgeks teha, et ta on sõbrakindaid juba neli aastat valmistanud.

Kuna noortel ettevõtjatel kulub praegu põhiaur koolile, mõlgutati vahepeal mõtteid sõbrakinda patent ühele Norra firmale maha müüa. Teine koht Berliinis lükkas need plaanid aga kõrvale ning nüüd on tüdrukud veendunud, et ise tehtud on ikka kõige paremini tehtud. Glove edus on on Poolaku ja Vackermanni hinnangul suurimat rolli mänginud tüdrukute kunagine majandusõpetaja Kristiina Orgla, lisaks Junior Achievementi organisatsioon ning Marek Meck ja Madis Vodja. Omajagu on õpitud ka edukalt valemivihikuid tootva endise õpilasfirma Realister omanikelt Sten ja Sander Saarelt. Ning muidugi kogu õpilasettevõtluse suurelt iidolilt, pehmete helkuritega kuulsaks saanud Karoli Hindriksilt.

Milline peab üks ettevõtlik noor olema? „Aktiivne. Ta peab kogu aeg lahtiste silmadega ringi käima. Sest hea idee võib igal hetkel pauhti tulla!” ütleb Poolak.

Konkurss

„Tunnusta ettevõtluse edendajat 2007”



Foto: EAS

Konkurss „Tunnusta ettevõtluse edendajat” on üleeuroopalise konkursi „European Enterprise Awards” raames korraldatav riigisisene konkurss, millega soovitakse välja selgitada, tunnustada ja laiemale avalikkusele esitleda silmapaistvaid tegevusi ja tegijaid, kes on panustanud ettevõtluskeskkonna edendamisse.

Konkursi tulemusena antakse sel aastal välja kaks peauhinna ning neli eriauhinda: ettevõtluse teerajaja, ettevõtluse toetaja, bürokraatia vähendaja ja inimestesse investeerija auhind. Peauhinna pälvinud algatused esitatakse Eestit esindama üleeuroopalisel konkursil, kus nad omakorda kandideerivad üleeuroopalisele ettevõtlusauhinnale.

Hindamiskriteeriumid, mille põhjal valitakse konkursile laekunud algatuste hulgast välja võitjad, on koostanud Euroopa Komisjon. Hindamisel lähtutakse algatuse originaalsusest, mõjust kohalikule majandusele nii lühi- kui ka pikas perspektiivis ning projekti jätkusuutlikkusest. Samuti arvestatakse, kuivõrd on projekti väljatöötamisel ja elluviimisel kaasatud erinevaid huvirühmi ning kas saadud kogemusi on võimalik kasutada ka teistes piirkondades.

Konkursi „Tunnusta ettevõtluse edendajat 2007” žürii koosseisu kuulusid: esimees Keit Kasemets, Riigikantselei strateegiadirektor; Tea Danilov, Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi majandusarengu osakonna juhataja; Janno Järve, Sotsiaalministeeriumi asekancler; Ülari Alamets, Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse juhatuse liige; Siim Raie, Eesti Kaubandus-Tööstuskoja

peadirektor; Madis Sander, EBS Juhtimiskoolituse Keskuse juhatuse liige.

**„Tunnusta ettevõtluse edendajat 2007”
peauhinna ja bürokraatia vähendaja auhinna pälvis
Registrite ja Infosüsteemide Keskuse projekt
„Äriregistri Ettevõtjaportaal”**

Aastatepikkune praktika on näidanud, et soov ise asutada ettevõtte on tihti jäänud kinni notariaja puudumise või pikkade asutamistoimingute taha. Inimestel oli lihtsam pöörduda ettevõtte loomise teenust pakkuvate firmade poole. Aasta algusest tegutses Äriregistri Ettevõtjaportaal, mis annab kodanikele võimaluse e-keskkonnas ise ettevõtte asutamisel kiirelt otsustada ja tegutseda või esitada majandusaasta aruandeid või teha olemasoleva äriühingu kohta muudatuskandeid.

Ettevõtte asutamise lihtsus ja eelkõige kiirus on alustava ettevõtja jaoks väga tähtsad, sest ta saab põhitähelepanu pöörata äriplaani läbimõtlemisele ja teistele ettevõtte asutamiseiga seotud olulistele sisulistele küsimustele.

Kui varem kulus ettevõtte loomisele keskmiselt viis päeva ning see tähendas paljude paberite täitmist, siis uues Äriregistri Ettevõtjaportaalil võtab ettevõtte loomine kiireimal juhul aega ainult 12 minutit.

Kasutaja siseneb portaali ID-kaardiga end autentides. Portaal saab täita avalduseblanketid ja vajadusel lisada täiendavaid elektroonilisi dokumente. Portaal kontrollib kandeavalduse andmete kooskõla ning vormistab kandeavalduse teksti, mille kõik seotud isikud peavad digitaalselt allkirjastama. Edasi makstakse pangalingi vahendusel riigilõiv ja vajadusel kapitali deposiitmakse ning esitatakse avaldus registriosakonnale. Sinna jõuavad eeltäidetud avalduse andmed elektrooniliselt ning neid ei ole enam tarvis eraldi sisestada. Samuti on palju rutiinseid ning tehnilisi kontrole juba eelnevalt portaali poolt ära tehtud (näiteks riigilõivumakse, kapitalimakse). Menetleja saab keskenduda asja sisulisele ülevaatussele.

Tulevikku vaadates tõdeb kohtute registri osakonna juhataja Ingmar Vali: „Plaanis on portaali edasi arendada ja seda eelkõige kiirmenetluse ulatust laiendades. Eeskätt vajab usaldusväärset tehnilist lahendust välismaiste isikute digitaalallkirja autentimine.”

Kodanikud ja ettevõtjad on portaali hästi vastu võtnud. Kõigest 2007. aasta jooksul asutatud osatühingutest on avalduse esitanud elektrooniliselt portaali kaudu 25% ning muudatuskande avalduse esitanud 18%. Need protsendid kasvavad iga kuuga.

Konkursi „Tunnusta ettevõtluse edendajat” žürii esimehe Keit Kasemetsa sõnul on Äriregistri Ettevõtjaportaali puhul tegemist projektiga, mis ühelt poolt kinnistab ja teiselt poolt tõstab Eesti kui e-riigi mainet Euroopas.

„Tunnusta ettevõtluse edendajat 2007” teise peauhinna ja ettevõtluse toetaja auhinna pälvis Tallinna Ettevõtlusameti esitatud projekt „Masina-, metalli-, aparaadi- ja elektroonikatööstusettevõtetele suunatud innovatiivne koostöö- ja arenguprogramm”

„Masina-, metalli-, aparaadi- ja elektroonikatööstusettevõtetele suunatud innovatiivne koostöö- ja arenguprogramm” koosneb paljudest tegevustest, mida on arendatud ja ellu viidud koostöös Eesti Masinatööstuse Liiduga alates 2003. aastast ning peamiselt finantseeritud Euroopa Liidu fondidest ja struktuurivahenditest. Arenguprogramm on keskendunud kahele eesmärgile: esiteks tõhustada ja arendada masinaehitus-, aparaadi- ja metallitööstussektoris täiendkoolitussüsteemi ning teiseks arendada ettevõtete ja tugistruktuuride koostööd ja klastreid.

Arenguprogrammi tegevusse oli haaratud ligi 350 ettevõtet, mille puhul kaardistati nende tööjõuvajadus, koostöös kõrgkoolide ja kutseõppeasutustega töötati välja uued kutsenõustamisteed, korraldati üle 50 koolituse ning 200 koolitatust töötust leidsid kõnealusel sektoril tööd 120. Arenguprogrammi tulemusena loodi 2 uut infosüsteemi (VAKMET ja INNOMET). VAKMET on uudne

andmebaasisüsteem, mis saab olla uue tööturuandmebaasi teerajaja. Infosüsteem INNOMET (www.innomet.ee) aga annab põhjaliku ülevaate ettevõtete tööjõuvajadustest, võimaldades ettevõtetel teha oma töötajate kompetentsitaseme kohta päringuid, mis annavad vajakajäämistest kiire ja ülevaatliku pildi. Teisalt võimaldab INNOMET haridusasutustel välja arendada ettevõtete vajadusi rahuldavad täiendkoolituskavad ning neid aktiivselt reklaamida ja rakendada.

Konkursi „Tunnusta ettevõtluse edendajat 2007” žürii hinnangul on arendusprogrammi näol tegemist laiahaardelise era- ja avaliku sektori koostööprogrammiga. Selle tulemuseks on uudsed infosüsteemid, mille abil saab edaspidi meie majanduskeskkonda arendada ja mitmes majandusharus ettevõtete konkurentsivõimet tõsta.

Ettevõtluse teerajaja auhinna sai SA Tartu Äriõuandla projekt „Idee kunst”

Projekt „Idee kunst” sündis koostöös sihtasutustega Teaduskeskus AHHA, Teaduspark ning Tallinna Tehnika- ja Teaduskeskus ning seda rahastati EASi Innovatsiooniteadlikkuse programmist. Projekti peamine eesmärk oli arendada õpilaste ja õpetajate loovust ning huvi ettevõtlikkuse ja innovatsiooni vastu. Tartu Äriõuandla juhataja Piret Arusaar väärtustab noorte loovuse arendamist. Kuna tänased õpilased on homsed ettevõtjad, siis on eriti oluline kujundada õpilastes varakult arusaamist, et innovatsioon ja ettevõtlus on seotud. Selleks oli projekti raames kavandatud mitmesuguseid tegevusi. Innovatsiooniteemaline interaktiivne näitus andis õpilastele kätte ideede genereerimise suunad ning aitas neil innovatsiooni mõistest aru saada. Sellele järgnesid ettevõtluse ja innovatsiooni päevad kaheksas Tartumaa koolis ning ettevõtlust ja innovatsiooni käsitlevad konverentsid, mis aitasid ideede elluviimise majanduslikku ja ettevõtlusalast külge tutvustada.

Inimestesse investeerija auhinna pälvis Majanduse ja Juhtimise Instituudi esitatud projekt „Noorte äriideed Ida-Virumaale”

Majanduse ja Juhtimise Instituudi juhtkond tunnetab vajadust panustada Ida-Virumaal noorte ettevõtlikkuse suurendamisse, et luua tulevikus eeldused ettevõtlusaktiivsuse kasvuks piirkonnas. Koostöös Sillamäe Linnavalitsuse, Junior Achievement (JA) arengufondi ning Ida-Virumaa õppeasutustega korraldab Majanduse ja Juhtimise Instituut kolmandat aastat järjest Ida-Virumaa noorte äriideede konverentsi. Ka toetatakse ettevõtluse aluste õpetamist üldhariduskoolides, organiseerides igal aastal koostöös JA-ga seminare õpetajatele ning osaledes täiendavate koolitusprogrammide adapteerimisel nii õpilastele kui ka õpetajatele.

Konkurss

„Eesti Juhtimiskvaliteedi Auhind”

Juhtimisoskuste arendamine on omandanud uue tähenduse tänapäeva läbipõimunud maailmas, kus iga ettevõtte, ka täiesti kohalikule turule suunatud, toimib samas osana (olgugi, et väikese osana) maailmamajandusest. Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (EAS) pöörab Eesti ettevõtete juhtimisalase teadlikkuse tõstmisele olulist tähelepanu, sest Eesti ettevõtete arengut ja kestvat konkurentsivõimelisust ei ole võimalik saavutada ilma pädeva juhtimiseta. Ühe initsiatiivina on EAS toetanud Eesti Juhtimiskvaliteedi Auhinna konkursi läbiviimist, sooviga tõsta teadlikkust juhtimise kvaliteedi mõjust toodetele ja teenustele. Põhjust selleks on küllaga: kui organisatsioon on saanud tuntuks halva kvaliteedi poolest, siis kulub väga palju aega ja jõupingutusi selle maine muutmiseks ning halval mainel on omadus kiiresti levida.

Seekordne konkurss Eesti Juhtimiskvaliteedi Auhind 2007 on järjekorras juba seitsmes. Koostöös Eesti Kvaliteediühinguga pakutakse konkursi raames põhjalikku kvaliteedijuhtimise alast koolitust nii konkursil osalevatele organisatsioonidele kui organisatsioonide juhtimiskvaliteeti hindavatele assessoritele. Assessoritele pakub konkurss unikaalse võimaluse lähedalt tutvuda teise organisatsiooni juhtimisega ja parimaid praktikaid oma ettevõttes rakendada.

Võrreldes konkursi algusaegadega leidis 2006. aastal konkursi korraldamises aset kaks olulist uuendust. Eestis võeti kasutusele

EFQM-i (European Foundation for Quality Management) uuen-
datud organisatsiooni toimivuse hindamismudel, tänu millele on Eesti organisatsioonidel võimalik enda juhtimiskvaliteeti võrrelda teiste Euroopa organisatsioonidega. Teiseks viidi auhinna tasandi kõrval sisse innustustasand „Edasipürgiv organisatsioon“ neile ettevõtetele, kes teevad juhtimise kvaliteedi arendamisel alles esimesi samme või soovivad hinnata oma varem rakendatud kvaliteedisüsteemi toimivust. Innustustasandil punkte ei jagata, küll aga saavad osalevad ettevõtted analüüsida juhtimissüsteemi tugevaid ja nõrku külgi ning innustust konkurentsivõime parandamiseks.

Kvaliteeti defineeritakse tihti kui kliendi nõuete täitmist. Konkurents tuleviku pärast on see siiski ainult pool tõde. Tulevikku suunatud ettevõtted peavad olemasolevate klientide vajaduste rahuldamise kõrval pöörama suurt tähelepanu ka uute võimaluste, uute turgude, uute harude, uute toodete ja teenuste loomisele.

Kvaliteediga harjunud maailmas tundub toodete-teenuste kõrge kvaliteet üsna iseenesest mõistetav, kuid selle tagamiseks vajalik mõtteviis vajab tihtipeale veel harjutamist ja kriitilist pilku organisatsioonis rakendatud juhtimispraktikatele. Üks võimalus oma praktikaid hinnata ja arendada ongi osalemine Eesti Juhtimiskvaliteedi Auhinna konkursil.

Tallinna Reaalkool

Eesti Juhtimiskvaliteedi auhinna konkursi tunnustus
„Eeskujulikult juhitud organisatsioon”

Eesti Juhtimiskvaliteedi auhinna konkursi žürii eriauhind
„Parim avaliku sektori organisatsioon”

EFQM tunnustus *Recognized for Excellence* ****

Tallinna Reaalkool alustas tööd 1881. aastal, et ette valmistada poeglapsi, kes kooli lõpetamise järel suudaksid omandada kõrgema tehnilise hariduse, insenerihariduse. Läbi aegade on Reaalkooli õppekavas olnud kõige olulisem koht reaalineteel. Reaalkool on üks vähesi Tallinna koole, mille õppekavas on riigikaitse.

Reaalkooli õpilaste ja nende vanemate hinnangul on kooli tugevused järgmised:

- tugev akadeemiline tase,
- annab head eeldused kõrgkooli astumiseks,

- tugevad reaallained,
- väga tugevad õpetajad,
- pikaajalised traditsioonid,
- lõpetajad on edukad ja elus toimetulevad,
- õpilassõbralik õhkkond.

Riigieksamite tulemused on olnud läbi aastate head, matemaatika tulemuste poolest on reaalkool Eesti esikolmikus, üldkokkuvõttes esiviisikus. Viimasel kolmel õppeaastal on 97% põhikooli õpilastest jätkanud gümnaasiumiastmes, gümnaasiumilõpetajatest 95% on omandanud kõrghariduse.

Vabariiklikel aineolümpiaadide lõppvoorudes osales õppeaastal 2006/2007 82 õpilast ehk 12% 7.-12. klassi õpilastest. Reaalikate aineolümpiaadide võitude loetelu on pikk ning seda ka rahvusvahelisel tasandil ja mitte ükski matemaatikas, vaid ka füüsikas, keemias, lingvistikas, informaatikas, astronoomias, geograafias.

Kooli juhtimises kasutatakse alates 1998. aastast tervikliku kvaliteedijuhtimise (TQM) põhimõtteid. Reaalkool on võitnud Tallinna Haridusameti poolt korraldatava kvaliteediauhinna konkursil tiitli „Hästi juhitud kool”. Aastast 2005 toimub kooli juhtimisstruktuuri üleminek õppetoolide süsteemile, mille ülesandeks on delegeerida rohkem otsustamist ja vastutust ülalt alla, ainevaldkonna õpetajaid koondava üksuseni. Positiivne on juhtkonna eestvedav roll lähemisiiside muutustes kooli juhtimisel, nende tihe seos õppetöoga, sisekliima kujundamisel ja kaasamist võimaldava juhtimisstruktuuri rakendamisel, kooli tegevust oluliselt toetavate tugiüksuste ellukutsumisel.

Reaalkooli strateegia väljatöötamine ja õppekavade arendamine lähtub kooli pikaajalistest traditsioonidest, ühiskonna suundumustest, kliendi vajadustest ja ootustest. Väärtustatud on juhtkonna toetus personali enesearendamisele, neile on loodud võimalused kvalitatiivseks tööks. Kool tegeleb järjepidevalt partnerlussuhete loomise, hoidmise ja juhtimisega. Koolil on toimiv ja hästi kontrollitud finantstegevus ning finantspoliitika toetab strateegilisi arenguvaldkondi.

Kool on esimeste seas liitunud paljude haridusvaldkonna uuendustega (nt e-kool, sisehindamise nõustamine, erinevad tehnoloogiaprojektid, erinevad kvaliteediauhinna protsessid), saavutatud tulemused ja tunnustused on põhjuslikes seostes kooli valitud lähenemisviisidega. Eesti Juhtimiskvaliteedi auhinna konkursil osalemise otsus sündis ajendatuna kooli soovist õppida.

Kooli deviis on „Üks kõikide, kõik ühe eest“ ja see kestab üle kooliaja.

Estiko-Plastar AS

Eesti Juhtimiskvaliteedi auhinna konkursi tunnustus „Hästi juhitud organisatsioon”

Eesti Juhtimiskvaliteedi auhinna konkursi žürii eriauhind „Parim väike- ja keskmise suurusega ettevõte”

EFQM tunnustus Recognized for Excellence ***

Estiko-Plastar AS on Baltikumi juhtivaid pakkematerjalide tootjaid. Estiko-Plastar AS-i praeguse tootmistevõime suund (plastpakendite ja -pakkematerjalide tootmine) sai alguse 1969. aastal, Ettevõtte käibest ligi kolmandiku moodustab ekspordist saadud tulu, peamised ekspordiriigid on Läti, Leedu, Venemaa, Soome, Rootsi, Norra, Taani, Iirimaa.

Estiko-Plastar AS on tugev arenemis- ja õppimisvõimeline ettevõtte, kus pööratakse suurt tähelepanu avatud juhtimisstiilile ning töötajate kaasamisele, arendamisele ja tunnustamisele. Ettevõtte peaesmärk on vastavalt klientide soovidele ja vajadustele (uute) tootelahenduste väljatöötamine, tagamaks nende rahulolu täna ja tulevikus.

Ettevõtte tugevuse aluseks on kogemused, investeeringud inimtööstesse, pikaajalised suhted teadus- ja uurimiskeskustega ning materjalitootjatega, tervikteenuse osutamine, suurim tehnoloogiapark Eestis ja orienteeritus pikaajalistele ja vastastikku kasulikele suhetele klientidega.

Ettevõtte tegevus on keskendunud koostööle toiduainetööstuse ettevõtetega, turba-, tekstiili-, paberi- ja ehitusmaterjalitootjatega, pakkudes neile laias valikus trükiga ja trükita pakkematerjale, kilesid ning kilekotte. Praegune tootmismaht on ligikaudu 7000 tonni kilepakendeid aastas.

Estiko-Plastar AS omab ISO 9001:2000 kvaliteedijuhtimise sertifikaati.

Majandusnäitajad:

Käive (mln kr)	254,27
Ärikasum (mln kr)	18,08
Puhaskasum (mln kr)	14,50
Omakapital (mln kr)	57,92
Töötajate arv	184

AS Regio

Eesti Juhtimiskvaliteedi auhinna konkursi tunnustus „Hästi juhitud organisatsioon”

Eesti Juhtimiskvaliteedi auhinna konkursi žürii eriauhind „Parim väike- ja keskmise suurusega ettevõte”

EFQM tunnustus Recognized for Excellence ***

AS Regio on üks väheseid firmasid, kus on ühendatud informaatikute ja kaarditegijate oskused – tehakse tarkvara, geoinfot ja kaarte ning pakutakse nendes valdkondades toodete hooldusteenust.

Regio aadressandmebaas on enimkasutatav ja mahukaim, ainuke pidevalt uuenev ning ühtlase kvaliteediga Eesti teedeandmestik. Ollakse katmas Balti ja mitmeid Euroopa riike ning detailsus suureneb. Regio klientideks on ettevõtted ja asutused üle maailma. Kartograafia ja geoinformaatika valdkonnas tegutsetakse peamiselt Eestis, mobiilide positsioneerimise valdkonnas Ericssoni kaudu kogu maailmas.

Regios usutakse, et ülemaailmne trend on soov teada võimalikult paljude asjade asukohta võimalikult täpselt võimalikult kiiresti. Regio tarkvara potentsiaalsete kasutajate arv on üle 100 miljoni – just nii palju on ettevõtte mobiiloperaatoritest klientidel kliente.

Regio juhtkond on läbi aastate otsinud parimat viisi, kuidas kõiki töötajaid kaasata organisatsiooni juhtimissüsteemi arendamisse ja parendamisse. Kujunenud juhtimissüsteem lubab seada erinevate huvipoolte ootustega arvestades pikaajalisi strateegilisi eesmärke

ning siduda need omakorda töötajatele mõistetaval viisil igapäevaste tööülesannetega. Organisatsioonis võrreldakse seatud eesmärgid saavutatud tulemustega ja sellest tulenevalt tehakse vajalikud parandused. Organisatsioonile eripärasel, kiirelt muutuv keskkonnas on omavahel hästi ühendatud strateegilise plaanimisega seotud formaalne lähenemine ning teiselt poolt vajalik paindlikkus ja reageerimisvõime.

Majandusnäitajad:

Käive (mln kr)	54
Käibe kasv	21%
Kasum (mln kr)	2
Kasumi kasv	0%
Töötajate arv	66
Investeeringud (mln kr)	4

Celander Ehituse OÜ

Eesti Juhtimiskvaliteedi auhinna konkursi tunnustus „Hästi juhitud organisatsioon”

EFQM tunnustus Recognized for Excellence ***

Celander Ehituse OÜ tekkis aastal 2003 kahe ettevõtte, Celander Eesti AS-i ja Merione OÜ liitumise tulemusena, ühendades endas mõlema osapoole tugevaimad küljed: esimese enam kui 100-aastase restaureerimis- ja teise projektijuhtimiskogemuse. Vahepealsete aastatega on ettevõtte suutnud kasvada Eesti ehitusettevõtete edetabeli esikümnesse. Celander Ehituse OÜ on sertifitseeritud ehitusala peatöövõtu ja ehituse juhtimise ettevõtte, omades OHSAS 18001:1999, ISO 14001 ja ISO 9001:2000 sertifikaate.

Ettevõtte olulisteks tugevusteks on hästi töötav alltöövõtjate võrgustik, ühtne meeskond ja konstruktiivne ning meeldiv tööõhkkond. Toimib suurepärase motivatsioonisüsteemi, mis ergutab töötajaid andma maksimaalset tööpanust ning maandab samaaegselt ehitusvaldkonnas tavapärasel töötajate lojaalsusega seotud riskid. Töötajate hinnangul on süsteem õiglane ning panust arvestav. Olulisim on kahtlemata kogu ettevõtte kollektiivi initsiatiiv pakutava teenuse kvaliteedi arendamisel ja klientide rahulolu tagamisel, mis väljendub peaaegu kõigis organisatsiooni tegevustes ja on järgitav kõikide töötajate poolt ning garanteerib tõenäoliselt ettevõttele edu ka muutlikes oludes.

Loominguliselt ja tagajärjekalt on ettevõttes lähenetud töötajate õppimisele ja arengule, nt üliõpilaste toetamisele ja koolituspoliitikale.

Majandusnäitajad:

Keskmine töötajate arv	82
Käive (mln kr)	461,3
Kasum (mln kr)	25

Maru Ehitus AS

Eesti Juhtimiskvaliteedi auhinna konkursi tunnustus „Hästi juhitud organisatsioon”

EFQM tunnustus Recognized for Excellence ***

Maru Ehitus AS loodi 2000. aastal. Täna on peatöövõtu korras rajatud arvukalt tööstus- ja laohooneid, halle, kaubanduspindude ning spordihooned nii Eestis kui väljaspool, samuti laiendatud tegevusprofiili büroohoonete ja elamuehituse valdkonda.

Ettevõtte põhiväärtuseks ja konkurentsieeliseks loetakse Maru Ehitus AS-is motiveeritud, haritud ja arendustegevusse kaasatud töötajaid, seetõttu on ettevõttes loodud head võimalused töötajate pidevaks arenguks. Heaks näiteks on tugev projekteerimisosakond, mis tegeleb teras- ja betoonkonstruktsioonide projekteerimisega, konstruktsiooni- ja tootejooniste koostamisega. Koostöö ainult usaldusväärsete kvaliteetsete litsentseeritud ja kogemustega projekteerimisettevõtete taganud korrektselt juhitud tööprotsessi, väga head tulemused ja kokkuvõttes olulisima – klientide rahulolu. Läbimõeldud ja optimaalsete lahendustega tagatakse objekti valmimise kiirus, paindlikkus ja kvaliteet.

Kuna lisaks tublidele töötajatele peetakse oluliseks ka kehtivatele nõuetele ja standarditele vastavat toimivat juhtimissüsteemi, on loodud ja oma töös rakendatud integreeritud töökorralduse süsteemi vastavalt ISO 9001, ISO 14001 ja OHSAS 18001 nõuetele.

Majandusnäitajad:

Käive (mln kr)	3,93
Käibe kasv	56 %
Kasum (mln kr)	15,1
Töötajate arv	64
Investeeringud töötajate väljaõppele (kr)	320 000
(koolituskulu ühe töötaja kohta 5000 kr)	

Resta AS

Eesti Juhtimiskvaliteedi auhinna konkursi tunnustus „Hästi juhitud organisatsioon”

EFQM tunnustus Recognized for Excellence ***

Resta AS on uuringu-, andmeanalüüsi- ja tarkvarafirma, mille asutasid 1991. aastal Tartu Ülikooli matemaatilise statistika instituudi töötajad. Resta tööks on aidata kliente tulemusjuhtimisel nõu, analüüsi ja tarkvaraga, lihtsustada juhtimist ja kasvatada väärtust. Muuhulgas tegeletakse andmekaave ja andmelaundusega, statistiliste uuringute planeerimisega ja andmeanalüüsiga.

Organisatsiooni eripäraks on terviklik analüüsi, IT- ja ärikompetents.

Resta on avatud innovatiivsusele. Kõrge spetsialiteediga meeskonnale on töö paljuski ka hobi. Tänu juhtkonna eestvedamisele, tunnustamisele ning hoolivusele soodustatakse töötajate arengut, õppimist ning loovust. Järelkasvu otsitakse ning kasvatatakse koostöös Tartu Ülikooliga.

Organisatsiooni põhiliseks eduteguriks on kliendikesksus ehk suhtumine oma klientidesse - lähenetakse individuaalselt ning arvestatakse klientide soovidega. Üldise strateegia alustalaks on regulaarselt analüüsiv töötajate ja klientide tagasiside, mille tulemuste põhjal määratakse prioriteetsed tegevusvaldkonnad aastate lõikes.

Majandusnäitajad:

Käive (mln kr)	5,8
Käibe kasv (mln kr)	3,5
Töötajate arv	18

AS SMR Teed

Eesti Juhtimiskvaliteedi auhinna konkursi tunnustus „Hästi juhitud organisatsioon”

EFQM tunnustus Recognized for Excellence ***

AS SMR Teed on teede ehituse ja hooldusega tegelev 1993. aastal ühemehefirmamana alustanud ettevõtte, mille põhiteenused olid transpordi ja teede talihooldustööd. Täna kuuluvad ettevõtte tegevusvaldkondade hulka teede ehitus ja hooldus, pinnasetööd, välis-trasside ehitus

Aastal 2003 alustati ettevõtte restruktureerimist ja selle käigus juhtimissüsteemide ümberkorraldust. Tänapäevaks on SMR Teed AS-ist saanud Eesti kõige kiiremini kasvav teede ehituse ettevõtte: 2006 aasta tööde maht võrreldes aasta varasemaga oli 2,5-kordne. Eesti umbes 180-ne teehoiutöödega tegeleva ettevõtte seas on SMR Teed tööde-mahult teise kümne alguses.

Ettevõttes on välja töötatud strateegilised eesmärgid, mille täitmist jälgitakse ja vajadusel korrigeeritakse süstemaatiliselt. Töökorraldus vastab lisaks ISO 9001 standardile ka ISO 14001 ja OHSAS 18001 nõuetele, ettevõtte on LRQA poolt sertifitseeritud.

Ettevõtte strateegia on kliendikeskne. Arendatakse uusi tehnoloogiasid ja otsitakse ebatraditsioonilisi lahendusi.

Suurt tähelepanu pööratakse töötajate arengule ja heaolule. Koolituskulud töötaja kohta suurenevad aasta-aastalt.

Majandusnäitajad:

Keskmine töötajate arv	49
Käive (mln kr)	104,3
Kasum (mln kr)	8,2
Kasumimäär	7,9%

Tallinna Täiskasvanute Gümnaasium

Eesti Juhtimiskvaliteedi auhinna konkursi tunnustus „Hästi juhitud organisatsioon”

EFQM tunnustus Recognized for Excellence ***

Tallinna Täiskasvanute Gümnaasium on suurim täiskasvanute gümnaasium, samuti suurima lõpetajate arvuga keskkool Eesti Vabariigis. Kool on tuntud kui integratsioonikool, et toetada venekeelsete õpilaste eestikeelset õpet. Oluline on Tallinna Vanglas pakutav õppeteenus. Tallinna Täiskasvanute Gümnaasium on kahel korral tunnustatud Tallinna Haridusameti poolt korraldataval kvaliteediauhinna konkursil hästi juhitud koolina, kes püüdleb saama eeskujulikult juhitud organisatsiooniks.

Koolis peetakse väga oluliseks personali motiveerimist ning mitmekülgset tunnustamist ja arendamist läbi erinevate koolituste. Tegevuste parendamiseks kogutakse ja analüüsitakse pidevalt tagasisidet nii õppuritelt kui personalilt, samuti kaasatakse personali koolielu juhtimisse. Aktiivselt tegeletakse teenusepaketi laiendamise ja selle kvaliteedi parendamisega.

Tallinna Täiskasvanute Gümnaasiumi iseloomustavad:

- vastutus ühiskonna ees,
- efektiivne infovahetus ja suhtlemine,
- suhetele orienteeritud juhtimisstiili eelistamine,
- personali motiveerimine ja arendamine,
- teenusepaketi laiendamine ja kvaliteedi tõstmine,
- huvipoolte tasakaalustatud rahulolu.

Viimase kümne aasta jooksul on Tallinna Täiskasvanute Gümnaasiumi õpilaste arv suurenenud ligi 3 korda. Riigieksamite keskmised tulemused on paranenud viimase viie aasta jooksul rohkem kui 30%.

Edasipürgiva Organisatsiooni tunnustuse, samuti EFQM tunnustus Committed to Excellence on pälvinud:

Est-Doma OÜ

Statistikaamet

Edasipürgiva Organisatsiooni tunnustuse on pälvinud:

AS Metrosert

Tallinna Sotsiaaltöö Keskus

Pärnu Kuninga Tänav Põhikool

Baltic Fibres OÜ

Saku Metall AS

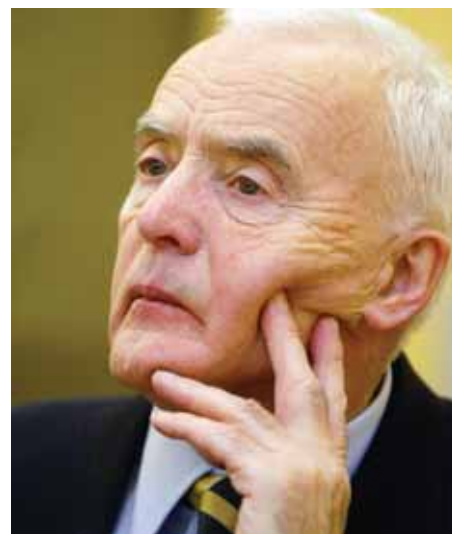
Note Pärnu OÜ

Järva Maavalitsus

Heiväl OÜ

Majandusaasta 2006

Kõrgkonjunktuuriaasta



Leev Kuum,
Eesti Konjunkturiinstituut

Enamus majandusanalüütikuid prognoosis Eestile 2006. aastaks häid majandustulemusi – kiiret majanduskasvu, suuri investeeeringuid, elujärje paranemist jne. Nüüd teame, et tegelik areng osutus oodatust veelgi edukamaks ning majanduskasvu poolest oli 2006. aasta koguni rekordiline. Samas peame tõdema, et sel aastal said alguse või võimendusid ka mitmed probleemid, millele tõttu me praegu (2007) räägime Eesti majanduse “pehmest” või isegi “kõvast maandumisest”.

Analüüs näitab, et eduka, potentsiaalset kiirema arengu taga oli kõrge (kiirelt kasvanud) nõudlus Eesti toodetele ja teenustele nii siseriigis kui ka välismaal. Sisenõudlust stimuleerisid aktiivne laenamine ning tormiliselt tõusnud palgad, mis kinnisvarasektoris viisid koguni buumi tekkimiseni. Välisnõudlus Eesti teenustele ja toodetele kasvas nii Euroopa Liidus kui ka nn kolmandates riikides. “Odava riigi” eelised koos rahvusvaheliste majandussidemete arenguga tagasid Eesti firmadele edu välisurgudel. Nõudlusepoolsetest teguritest rääkides ei tohi unustada ka kasvavatest investeeeringutest tulenevat nõudlust kapitalikaupadele, mis rahuldati küll suuresti impordiga.

Pakkumisepoolsete tegurite analüüsist nähtub, et kaupade ja teenuste tootmise (pakkumise) kiiret kasvu võimaldasid varasemate aastate suured investeeeringud, sealhulgas välismaised otseinvesteeeringud, töökohtade arvu hüppeline kasv ja töötötlikkuse tõus.

Nüüd lähemalt 2006. a arengutest olulisemate indikaatorite lõikes. Sisemajanduse koguprodukt (SKP) kasvas 2006. aastal püsihindades 11,4% ja ulatus 204,6 mld kroonini (kasv 31,5 mld kr jooksevhindades). Rahvusvahelises võrdluses on see väga kiire kasv, mis on jõukohane vähestele riikidele maailmas. Tegevusaladest suurendasid lisandväärtust teistest kiiremini finantsvahendus (22,8%), ehitus (13,3%) ning töötlev tööstus (12,8%). Summaliselt suurima panuse majanduskasvusse andsid kinnisvara, rentimise ja äritegevuse sektor (6,5 mld kr), töötlev tööstus (4,5 mld kr) ning jae- ja hulgikaubandus (3,9 mld kr).

SKP-d tarbimise poolt vaadates selgub, et 2006. aastal kasvasid eratarbimise kulutused 15,8% ja kapitali kogumahutus põhivarasse 19,7% (kõik püsihindades). Loodud lisandväärtusest investeeriti 34,8% ja tarbiti eraisikute poolt 51,0%. Need kasvud ja proportsioonid on iseloomulikud vaid edukatele riikidele.

Kiire majanduskasv soodustas (põhjustas) uute töökohtade aktiivset loomist. Selle tulemusel töötuse määr langes aastaga 2%-punkti võrra ja moodustas 2006. aastal (aasta keskmisena) 5,9%, kolmandas kvartalis koguni 5,4%. Aasta lõpuks oli töötute arv langenud 38,6 tuhande inimeseni. Seevastu hõivatute arv kasvas aastaga ligi 40 tuh. inimese võrra ning moodustas IV kvartalis 651 tuh. inimest. Tegevus alati kasvas hõive kõige enam ehituses (39%), mis selle tulemusel tõusis töötleva tööstuse ning jae- ja hulgikaubanduse järel töötajate arvult kolmandale kohale (osakaal hõivatute üldarvus

vastavalt 20,9%, 13,0% ja 11,2%). Suured muutused tööturul põhjustasid olukorra, et aastaid esinenud kvalifitseeritud- ja oskustöajõu puudus muutis üldiseks tööajõu- puuduseks. Suur tööajõunõudlus muutis tööajõu aastaga 15% kallimaks, mis on kujunenud oluliseks probleemiks tööajõumahukat toodangut valmistavatele ettevõtetele. Mõnedel hinnangutel on tegemist üldise trendiga, mille kohaselt arenenud riigid järjest enam omavahel konkureerivad tööajõu pärast, eriti kõrge kvalifikatsiooniga töötajate osas.

Inflatsioon kujunes kiire majanduskasvu tõttu ja mõnedel muudel põhjustel oodatust kiiremaks – aasta keskmine määr 4,4% (viimase viie aasta keskmine 3,3%). Eurotsooni pääsemise eesmärgil püüdis valitsus hinnatõusu mõneti pidurdada, kuid erilise eduta. Euroga ühinemine lükkub nüüd määramata ajaks edasi, mis on eduka majandusaasta kõige kurvemaks “saavutuseks”. Valdavalt oli tegemist nõudluspoolse hinnatõusuga, mida põhjustas palkade kiire tõus ja eraisikute aktiivne laenamine pankadest (suurendasid raha hulka ringluses). Keskmisest kiiremini kallinesid toit ja mitteamkohoolised joogid (6,8%) ning eluase (14,4%), millele osakaal ostukorvis moodustab kokku 37,2%.

Majandusaasta olulisteks tegijateks tuleb pidada eksportööre, kelle kiire majandusareng poleks olnud mõeldav. Kaupade eksport kasvas 2006. aastal jooksevhindades 23% ja käive ulatus 119 mld kroonini.

Ekspordi osatähtsus tööstustoodangu müügis oli 52,1%, olles traditsiooniliselt suurem sellistel tegevusaladel nagu raadioaparatuuri tootmine (97%), mootorsõidukite tootmine (88%), tekstiilitootmine (85%), paberitootmine (77%) jne. 2006. aasta andmetel veeti kaupa 162 riiki, kusjuures suuremad Eesti toodete ostjad olid Soome, Rootsi ja Läti (kokku u 40%).

Kuna eksport endiselt baseerub suuresti sisseveetaval toorainel ja pooltoodetel, siis ei kaasnenuks ekspordi kiire arenguga kaubavahetusbilansi paranemine. Hoopis vastupidi, kaubavahetuse defitsiit kasvas 13 mld krooni võrra ja ulatus 43,8 mld kroonini ehk 21%-ni SKP suhtes. Tegemist on selgelt negatiivse ilminguga ja selle vastu pole muud vahendit kui ekspordi ennaktempo (impordi suhtes) arendamine. See on aga võimalik vaid eksporditoodete lisandväärtuse otsustava tõstmise teel. Impordi kasv 129 mld kroonilt 163 mld kroonini (21%) on lisaks ekspordi suurenemisele põhjustatud ka kasvavast sisenõudlusest, mida toetas aktiivne laenamine. Välis- tasakaalu parandas mõnevõrra teenuste bilansi positiivne saldo – 2006. aastal oli see esialgsel hinnangul 13 mld krooni. Teenuste eksport seejuures suurenes 40 mld kroonilt 43 mld kroonini (turism, transiitveosed jne.). Jooksevkonto negatiivne saldo oli 32,1 mld krooni ehk 15,7% SKP suhtes.

Analüüsitava aasta üheks tähendusrikkamaks tunnusjooneks oli kiire keskmise palga kasv – 2006. aastal moodustas see 15,8%.

Suure tõenäosusega võib väita, et tööajõu kiire kallinemine ei olnud juhus, vaid uue trendi algus. Sellest järeldub, et ammen- dumas on Eestile rahvusvahelises konkurentsipikka aega edu toonud odava riigi mudel. Samas tuleb aga märkida, et keskmise palga kasv on elutaseme aspektist vaadates oluline positiivne tulemus. On ju meie 2006. aasta keskmine kuupalk – 9407 krooni – oluliselt (mitmekordselt) väiksem kui näiteks Soomes või Rootsis. Tegevusaladest oli kõrgem keskmine kuupalk finantsvahenduses – 16775 kr, kinnisvara, rentimise ja äritegevuse sektoris – 11355 kr, avaliku halduse ja riigikaitse sektoris – 10547 kr ja ehituses – 11490 kr. Reaalpalk kasvas eelmisel aastal muljet avaldavalt 10,9 % .

Kinnisvaraturg jäi tehingute arvu poolest 2006. aastal samale tasemele kui seni rekordilisel 2005. aastal (63 tuhat notariaalselt kinnitatud tehingut). Samas tehingute koguväärtus (75 mld krooni) kasvas pooleteistkordseks, andes tunnistust kinnisvarahindade olulisest tõusust. Kõigist ostu-müügi tehingutest 54% olid seotud korteritega. Erasisikutele antud eluasemelaenu olid endiselt odavad (u 4%), kuigi aasta siseselt liikusid intressimäärad mõõdukalt tõusutrendil.

Laenuturg arenes võimsalt: ettevõtete ja eraisikute koondlaenu- portfell (koos liisinguga) paisus aastaga 125 mld kroonilt 178 mld kroonini ehk 42%. See kiirendas oluliselt majandusarengut, kuid laenu- de juurdekasvu vähenemise korral (lähiaastatel) tuleb majanduskasvu säilitamiseks leida uusi kasvutegureid. Elanike laenujääk kasvas aastaga 50 mld kroonilt 81 mld kroonini ehk 63%. Lisaks veel liisingud, millele maht ulatus aasta lõpul 5,6 mld kroonini. Samal ajal elanike säästude kommertspankades moodustasid 46,6 mld krooni, olles kasvanud aastaga ligikaudu 10 mld krooni võrra. Soovitava laenu- de/säästude tasakaaluni on veel pikk tee.

Äriettevõtete tegevust (käivet) peamistes tegevusharudes iseloomustavad järgmised andmed: tööstustoodang (mahuindeks) kasvas 7,0%, kaupade jaemüük (mahuindeks) kasvas 19% ja ehitustööde maht (mahuindeks) suurenes 23%. Seejuures omal jõul tehtud ehitustööde maksumus jooksvates hindades moodustas 2006. aastal 31,4 mld krooni.

Jääb veel lisada, et aasta maksebilanss oli 7,5 mld kroonise ja riigielarve 3,2 mld kroonise ülejäägiga.

Eduka arengu tulemusena läheneb Eesti elanike elutase märgatavalt EL25 keskmisele : esialgsel hinnangul on see (SKP alusel, ostujõudu arvestades) nüüd 65%. Keskmise tasemeni jõudmine eeldaks veel

6-7 edukat majandusaastat. Arengukiiruse hoidmine vähemalt 8% juures ongi Eesti lähiaastate ülesanne. See on võimalik vaid reformide jätkumise korral: nüüd peab nende keskmise olema haridus, teadus, arendustegevus, innovatsioon.

Rahvusvaheliste reitinguagentuuride hinnangud Eestile (seisuga märts 2007)

- Rahvusvaheline konkurentsivõime reiting**
(Institute for Management Development, Lausanne)
 20. koht 61 riigi ja majanduspiirkonna arvestuses. Reiting iseloomustab Eesti ettevõtluskeskkonda, ekspordivõimet, avatust, infrastruktuuri arengut. Võrreldes aasta varasemaga on reiting 6 koha võrra paranenud.
- Globaalne konkurentsivõime reiting**
(World Economic Forum, Geneva)
 25. koht 125 riigi võrdluses. Reiting iseloomustab riigi võimet tagada jätkusuutlik majanduskasv keskpikal perioodil. Tugineb informatsioonil, mis iseloomustab riigi arengufaasi sõltuvalt sellest, kas areng toimub ressursside, tehnoloogia või innovatsiooni baasil. Võrreldes aasta varasemaga on reiting koha võrra paranenud.
- Rahvusvaheline inimarengu indeks (ÜRO)**
 40. koht 177 riigi edetabelis. Indeks arvestab elanike haridustaset, eluiga, majanduse arengutaset jne. Võrreldes 2005. aastaga langus 2 kohta.
- Rahvusvaheline majandusvabaduse indeks**
(The Heritage Foundation)
 12. koht 157 riigi võrdluses. Aastaga koht 6 võrra langenud. Hindamise aluseks on kaubanduspoliitika, riiklik sekkumine, rahanduspoliitika, musta turu osakaal majanduses jne.
- Rahvusvaheline korrupsiooni indeks**
(Transparency International)
 24. koht 163 riigi edetabelis. Esikohal olevas riigis on korrupsioon väiksem. Aasta varem oli Eesti positsioon 3 koha võrra halvem.
- Rahvusvaheline pikaajaliste väliskohustuste täitmise võimet iseloomustav reiting**
(Standard & Poor)
 "A" reiting. Aluseks on riigis läbiviidud struktuurireformid, otsinvesteeringute maht, fiskaal- ja rahapoliitika. Reiting "A" tähendab, et riik on täiesti usaldusväärne.
- Rahvusvaheline infotehnoloogia indeks**
(World Economic Forum)
 23. koht 115 riigi võrdluses. Aluseks on IT kasutamine riigi majanduse edendamisel. Aastaga on Eesti koht 2 võrra tõusnud.
- Rahvusvaheline ärisõbraliku riigi reiting**
 Eestile kuulub 16. koht. Iseloomustab riigi ettevõtluskeskkonda äritegevuse lihtsuse seisukohalt.
- Bertelsmanni transformatsiooni indeks**
 Eestile kuulub 2. koht 119 riigi hulgas. Iseloomustab turumajanduse ja demokraatia arengut riigis sellisuunaliste reformide kiiruse ja efektiivsuse kaudu.
- Turismi konkurentsivõime indeks**
 Eestile kuulub 124 riigi hulgas 28. koht. Indeks võtab arvesse riigis valitsevat turvalisust, transpordi- ja IT infrastruktuuri, loodus- ja kultuuriressursse, tervishoiu- ja hügieenitingimusi jne. Indeksit koostab World Economic Forum.



AVASTA TÕELINE KOHV



CONTROLLED

PREMIUM QUALITY
100% ARABICA



Gustav Paulig



Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse eesmärgid ja tegevus laienevad



Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (EAS) on 2000. aastal asutatud ettevõtluse tugisüsteem ja ELi struktuurifondide rakendusüksus Eestis, mis pakub toetusprogramme, nõustamist, koostöövõimalusi ja koolitust.

2007. aasta algusest juhindume kõigis neis tegevustes uutest strateegilistest eesmärkidest:

- et Eestis oleks rohkem jätkusuutlikke ja kiiresti kasvavaid ettevõtteid,
- et Eesti ettevõtted oleksid võimelised rohkem eksportima ja rahvusvaheliseks muutuma,
- et ettevõtete tootearendus- ja tehnoloogiline võimekus oleks suurem,
- et turismitulud oleksid suuremad,
- et oleks tagatud piirkondade terviklik ja tasakaalustatud areng.

Uus ELi finantseerimisperiod 2007–2013 tähendab Eestile kokku üle 50 miljardi krooni suurust võimalust. EAS arendab ettevõtluse valdkonnas tegevusi, millele 2004–2006 on hea alus pandud.

Arendustegevuses tähtsaim infrastruktuur ja koostöö

2004–2006 läks teadus- ja arendustegevusele suurim osa EASi rahalistest toetustest, see on suurim kasusaaja ka uuel perioodil.

Esmakordselt jõudsid teadusasutustesse suuremahulised investeeringud teaduse infrastruktuuri, kokku 440 mln krooni. Lisaks oleme toetanud 100 mln krooniga kümnet Eesti tippteadlaste gruppi, samuti 100 mln krooniga viit tehnoloogia arenduskeskust. Nii ettevõtetele kui ka teadus- ja arendusasutustele on innovatiivsete projektide juurutamiseks 2004–2006 läinud

254 mln krooni. 2004. aastal alustasime ka Spinno programmiga, mille maht on 60 mln krooni ja mille eesmärk on aidata kaasa teadus- ja arendustulemuste rakendamisele ettevõtetes.

Lisaks otsetoetustele on oluline teabevõrgustik. Aitame leida koostööpartnereid suurtes rahvusvahelistes tootearendus- ja tehnoloogia siirdeprojektides.

Tehnoloogia, loomemajandus, mentorlus

Eduka majanduse alus on tootmine ning tootmine ei arene tehnoloogiata. Uuel rahastamisperiodil hakkab tehnoloogia kaasajastamise toetus koos tootearendustoitusega Eesti majanduse teadmispõhisust edendama.

Uueks valdkonnaks on ka tihedam koostöö loovtööstusega. 2007. aastal jätkasime osalemist loovtööstuse messidel. Lisaks pöörame tähelepanu disaini ja ettevõtluse suhetele.

Oleme laiendanud ettevõtjate mentorlusprogrammi ning alustame tänavu sügisel mentorluspõhimõtete juurutamist ka mitetulundusühingute seas.

Innovatsiooni edendamine

Kolmandat aastat anname välja ajakirja HEI, mis aitab kord kvartalis avardada pilku, näidates, mida innovatiivset toimub nii Eestis kui ka maailmas ning kuidas need arengud edendavad inimeste elu laiemalt.

Uue projektina käivitus sel aastal konkurs „Ajujaht” tudengitele ja noorteadlastele. Parimad ideed vormistatakse äriplaaniks,



Hetk maakondlikult juhtimiskonverentsilt



Mai 2007 Cannes'i filmifestivalil, kus pääses esimest korda ametlikku programmi Eesti film, Kadri Kõusaare „Magnus”

Maakondlike juhtimiskonverentside sarja eesmärgiks oli viia soodsa hinnaga kaas- aegne juhtimismõte ka juhtimisega vähem kursis ettevõtjateni. 2008. aasta algul tuleb telekraanile mäng, mis annab kõigile võimaluse täiendada oma teadmisi Eesti tuntud tippjuhtide igapäevatoos esinevate probleemide najal.

Ka kosmos pole liiga kaugel

Suvel allkirjastas majandus- ja kommunikatsiooniminister Juhan Parts Eesti Vabariigi ja Euroopa Kosmoseagentuuri koostöö leppe, mis avab Eesti ettevõtjatele võimaluse osaleda Euroopa Kosmoseagentuuri töös. Suhetes agentuuriga esindab Eestit EAS. Meie ülesandeks on agentuuri teabe vahendamine ettevõtetele ja teadus- asutustele, koolituste ja konverentside korraldamine kosmosevaldkonna teemadel. Oluline on ka Eesti noorte teadlaste läheta- mine Euroopa Kosmoseagentuuri juurde stažeerima, valdkonna tutvustamine avalikkusele ning koolinoorte kaasamine kos- mosevaldkonna haridusprogrammidesse.

Turismis abinõud kvaliteedist lennunduseni

Kuna probleemiks on turismitoodete ja -tee- nuste ebahütlane kvaliteet, kuulutasime aasta 2007 turismi kvaliteediaastaks, kuhu on kaa-

satud nii ettevõtjad kui ka lõpptarbivad. Kvaliteediaasta raames jätkame ka mitu aastat kestnud kvaliteediprogrammide rakendamist. Need on keskkonnamärgise Roheline Võti omistamine majutusasutustele, samuti Euroopa Sotsiaalfondist kaasrahastatavad turismi kvaliteediprogramm ning turismi teadlikkus- ja koolitusprogramm.

Siseturismi arendamist jätkame kampaani- aga „Puhka Eestis!” ja esmakordselt teeme koostööd Läti ja Leedu turismiagentuu- ridega Balti Reisimaratoni korraldamisel.

Sõlmisime Eesti Hotellide ja Restoranide Liidu, Eesti Turismifirmade Liidu ning suure- mate konverentsilinnade Tallinna, Tartu ja Pärnuga leppe Eesti Konverentsibüroo loomi- seks, mille eesmärgiks on suurendada Eesti kui konverentsisihkoha rahvusvahelist tun- tust ning aidata kaasa turisminõudluse hoo- ajalise vähendamisele.

Et väliturismi arengu pudelikaelaks on lennuühendused, siis sündis ka koostöölepe Tallinna Lennujaamaga, et kaasa aidata uute sihtpunktide.

Uued välisesindused

Lisaks senistele esindustele Helsingis, Stock- holmis, Hamburgis, Londonis, Peterburis ja Moskvast töötavad EASi esindajad nüüd ka Kiievis, USAs, Tokios ning Shanghais. Uute esinduste loomisel ning olemasolevate tugevdamisel lähtusime sellest, et nad toetaksid Eesti ettevõtjaid sihtturgudel, kus võimalused eksporditulu, investeeeringuid ja tehnosiiret kasvatada on parimad. Töös, mida teeme välisinvesteeeringute Eestisse toomiseks, on esikohal juhtimõte „Eesti kui hea paik kõrgetehnoloogiliseks tootmiseks”.

Kliendile lähemale

Alustasime maakonnaviisiite, millest võtavad osa nii EASi juhtkond kui ka ettevõtluskon- sultandid ja tugiuksuste töötajad. Käsitleme seda kui regulaarset ja pikaajalist projekti, mille käigus kohtuda nii kohalike avaliku



Traditsiooniline rahvusvaheline turismi- mess Tourest 2007 tänava veebruaris Eesti Näituste messikeskuses

sektori esindajate kui ka ettevõtjatega, kuu- lata kohapealseid muresid ja tutvuda edukate ettevõtmistega. Visiidid aitavad kaasa tulevaste tegevuste realistlikule ja va- jadusi arvestavale plaanimisele. ●



EAS jälgib augustis 2007 maakonna- visiidil Viljandi Pärimusmuusikakeskuse valmimist

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda



asutati Eesti kaupmeeste, töösturite, pankurite ja laevaomanike ühis-
huvide esindamiseks ja kaitseks
1925. aastal. Ajaloo keerd-
käikudes on Kaubandus-



koda üle elanud erinevaid aegu, kuid
jäänud alati tähtsaimaks äriaadressiks
nii Eestis tegutsevatele kui
Eestist huvitatud välis-
maistele ettevõtjatele.

Kes oleme?

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda on Eesti vanim ja suurim ettevõtjate esindusorganisatsioon. Kaubanduskoda on eraõiguslik mittetulundusühing, mille liikmeteks on enam kui 3500 Eestis registreeritud ettevõtet ja organisatsiooni. Kaubanduskoda on üle-eestiline organisatsioon, mille regionaalne tegevus on aktiivne ning kohalike liikmete vajadusi arvestav ja rahuldav. Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liikmeteks on üle 11% Eestis tegutsevatest ettevõtetest kõikidelt tegevusaladelt ning nad annavad 43% Eesti firmade kogu netokäibest ja 35% puhaskasumist.

Kaubanduskoja liikmeskonna kasv aasta-aastalt näitab, et ettevõtjad väärtustavad koja poolt pakutavaid teenuseid.

Kaubanduskoja esindused



Meie eesmärgid

- Eesti ettevõtluse edendamine ning kaasa aitamine ettevõtja-sõbraliku majanduskeskkonna loomisele ja säilitamisele.
- Kaubanduskoda seisab läbi oma tegevuse liikmete ühishuvide eest.

Meie tegevused

- Majanduspoliitiline tegevus – osalemine majandustegevust ja haridussüsteemi arenguid mõjutava riikliku poliitika ja seadusandluse väljatöötamisel ja muutmisel. Ettevõtete abistamine Eesti integreerumisel EL majandusruumi.
- Teenuste osutamine liikmetele, mis keskenduvad peamiselt EL temaatikale, juriidilisele nõustamisele, ärikontaktide vahendamisele ning väliskaubandusele.

Teenused

- Euroopa Liidu ja õigusalsed konsultatsioonid
- Väliskaubandusdokumentide väljastamine
- Koostööpartnerite otsingud
- Välisdelegatsioonide vastuvõtmine
- Koolitus, seminarid
- Reklaamiteenused
- Infoteenused
- Kölni ja Stockholmi messide esindamine

Kaubanduskoja liikmed Eesti majanduses



Krediidinfo (2005. majandusaasta andmete põhjal)

Kaubanduskoja liikmelisus annab mitmesuguseid eeliseid, nagu näiteks:

- Suur hulk unikaalset ja kasulikku informatsiooni, mis on esmajoones kättesaadav liikmetele (Kaubanduskoja Teataja tiraažiga 5000tk, e-foleht, ligipääs siseveebi);
- Kolm tundi tasuta konsultatsiooni aastas (juriidiline, EL- ja väliskaubandusalane);
- Soodushindadega kõik Kaubanduskoja teenused (sh reklaam Teatajas, e-folehes ja kodulehel ja Eesti eksportööre tutvustavas väljaandes ja CD-l Estonian Export Directory);
- Tasuta koostöö- ja sooduspakkumised;
- Väljavõtted kliendibaasist Kaubanduskoja teiste liikmete kohta.

Kes võib saada liikmeks?

Kaubanduskoda on avatud organisatsioon ja ootab oma liikmeks iga ettevõtjat, kes peab vajalikuks enda (ja teiste) ettevõtjate huvide eest seismist ja soovib kaasa rääkida majanduskeskkonda puudutavate otsuste tegemisel.

Kontakt

Tel: 646 0244 • Faks: 646 0245
 E-post: koda@koda.ee • www.koda.ee
 Toom-Kooli 17, 10130 Tallinn
 Eesti Kaubandus-Tööstuskoda



Stockholmsmässan
 Stockholm International Fairs





EESTI TÖÖANDJATE KESKKLIIT

Eesti Töandjate Keskkliit esindab majandusharuliite ja ettevõtjaid rahvusvahelisel, Euroopa ja Eesti Vabariigi tasemel. Eesti Töandjate Keskkliit koos oma eelkäijatega on Töandjate esindajate hääle kuuldavaks teinud juba 90 aasta jooksul. Edu tagavad aktiivsed liikmed ja rahvusvaheline kontaktide võrgustik. Ühendame minevikukogemust ja tulevikuvisioni.



Eesti Töandjate Keskkliit räägib kaasa Eesti Vabariigi majanduses:

kui tugev esindusorganisatsioon.

Osaleme aktiivselt liikmete huvide kaitsmisel tööturuküsimustes, ettevõtlusküsimustes, sotsiaalküsimustes ja töösuhete kujundamisel

**kui dialoogi
moderaator.**



Dialoogis Töövõtjate esindajatega ja riigiparaadiga tagatakse Eesti majanduses alaline edu.

Kui majanduses suunanäitaja.

Majanduskonverents „Tuulelohe lend” esindab nii praktilist tarkust kui lennukaid visioone.



Soovime ettevõtluskonkursil osalejatele teotahet ja kordaminekuid eesmärkide saavutamisel.

Muudame üheskoos elu paremaks!





Ettevõtluse Aubind 2006 ja Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabeli võitjad ning konkursside korraldajad. ↗




EV President Arnold Rüütel annab 2006. aasta Eesti Konkurentsivõimelisima Ettevõtte aubinda üle Hansapank Eesti peadirektor Priit Põldojale. ◀


Eesti Kaubandus-Tööstuskoja juhatuse esimees Toomas Luman õnnitleb Priit Põldoja Eesti Konkurentsivõimelisima finantsvabendusettevõtte tiitli pubul. ▼







Aasta 2006 Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabeli võitjad. 



Peaauhindade võitjad ja (vasakult) majandus- ja kommunikatsiooniministeeriumi kantsler Marika Priske, Eesti Töandjate Keskliidu volikogu esimees Enn Veskimägi, EV President Arnold Rüütel, Eesti Kaubandus-Tööstuskoja juhatuse esimees Toomas Luman ja Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse juhatuse esimees Viljar Jaamu. 



Kaubanduskoja juhatuse esimees Toomas Luman rõhutas oma kõnes konkurentsivõime arendamise tähtsust. 

Majandus- ja kommunikatsiooniminister Edgar Savisaar annab üle Ettevõtluse Aubinna 2006 Ver-tex Estonia juhatuse esimees Aleksander Rulkovile. 

Ettevõtluse Auhind 2007

Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse üheks traditsiooniliseks sündmuseks on kujunenud ettevõtluskonkurss Ettevõtluse Auhind. Konkursi Ettevõtluse Auhind ajalugu ulatub 1996. aastasse, mil üks EAS-i eellasi, Välisinvesteeringute Agentuur, korraldas tollase Eesti Vabariigi presidendi Lennart Meri eestvedamisel konkursi „Välisinvestor 1995“ tiitli väljaandmiseks. Alates EAS-i loomisest aastast 2000, viib EAS igal aastal läbi konkursi Ettevõtluse Auhind, mille peamiseks eesmärgiks on tunnustada Eesti edukaid ettevõtteid ja seada neid teistele eeskujuks. Konkursi laiemaks eesmärgiks on kaasa aidata ettevõtluse edenemisele, Eesti ettevõtete konkurentsivõime kasvule ning koos sellega majanduse kiiremale arengule.

Konkursi Ettevõtluse Auhind korraldatakse sarnasel kujul juba seitsmendat aastat. Aastate jooksul on lisandunud ning teatud määral muutunud auhinnakategooriad. Ka selleaastane konkurss pole muudatustest puutumata jäänud: lisandunud on uus eriauhinna kategooria - Tööstusettevõtte. See annab võimaluse tunnustada konkurentsivõimelist, efektiivset ja tootlikku tootmisettevõtet. Kategooria eesmärgiks on innustada Eesti ettevõtteid rohkem tootmisega tegelema, suurendama tootmise efektiivsust ning tegelema tootevaliku uuendamisega.

Kõigi kategooriate puhul koostas EAS firmade valimid, kellele saadeti otsepostituse teel üleskutse konkursist osavõtuks. Toimus ka avalik teavitamine meedias. Auhinnakategooriate nominendid ja võitjad selgitati välja EAS-i nõukodade poolt, kuhu kuuluvad Eesti

tuntud ettevõtjad ning oma ala eksperdid ministriumidest ja erialaliitudest. Peaauhinna nominentideks on iga kategooria võitjad ning üldvõitja otsustab spetsiaalne žürii.

Kõige enam osalemisankeete laekus sel aastal Eksportööri kategoorias, mis näitab, et Eesti ettevõtted on kasvanud piisavalt suureks ja elujõuliseks ning koduturg hakkab nende tegevuse jaoks kitsaks jääma. Populaarsuselt teisel kohal oli osalejate seas vastloodud Tööstusettevõtte kategooria, mis annab tunnistust sellest, et Eestis on tugevaid tootmisettevõtteid, kelle jaoks sobiv kategooria oli seni konkursilt puudunud. Traditsiooniliselt oli suur huvi ka Piirkonna Edendaja kategooria vastu, kus saavad kandidaate üles seada maavalitsused, omavalitsuste liidud ning piirkondlikud ettevõtlus- ja arenduskeskused, kellel on võimalus seeläbi esile tõsta kohalikku elu edendavaid ettevõtjaid. Kõigis kategooriates kandideerisid sel aastal väga tugevad ettevõtted, kelle vahel oli hindajatel väga raske valida.

Ettevõtjatele kõrgeimat riiklikku tunnustust jagav konkurss Ettevõtluse Auhind 2007 kulmineerub piduliku auhinnagalaga 25. septembril Estonia kontserdisaalis. Seal kuulutatakse välja võitjad ning autasustatakse tublimaid.

Üheks konkursi väljundiks on ka käesolev trükis, mis kajastab konkursi tulemusi ning iseloomustab Eesti majanduselu tervikuna. Pisut muudetud kujul ilmub samasugune trükis oktoobri keskel inglisekeelsena.

Entrepreneurship Award 2007

The aim of the contest Entrepreneurship Award organised by Enterprise Estonia (EE) is above all the acknowledgement of the Republic of Estonia of our successful companies with the wish to set a good example also for the others. On the other side, the purpose is to increase the activity of entrepreneurship and help to increase the competitive abilities of Estonian enterprises and thereby the faster development of economy. The history of Entrepreneurship Award goes back to year 1996, when one of its ascendants, the Foreign Investment's Agency organised on the lead of Lennart Meri, then President of the Republic of Estonia, a competition for the title of "Foreign Investor 1995".

The contest Entrepreneurship Award is organised in the similar form already for 7 years. Over the years some things have changed, but the essence of the contest has remained the same. Both the

award categories and assessment criteria of the contest have slightly varied. The biggest change of this year's contest is implementation of a new special prize in category of Industrial Enterprise. This category gives the chance to acknowledge competitive, efficient and productive manufacturing enterprise. The aim of the category is to inspire Estonian enterprises to produce more, to increase the efficiency of production and to renew their assortments of products.

For all the categories, EE organises samplings of companies, to which a call for participation was sent by direct mailing for the participation, the competition was also announced publicly in media. The nominees of subcategories were chosen by the supervisory boards of Enterprise Estonia which incorporate the Estonian known entrepreneurs and relevant experts from the ministries and professional associations. The winner of the grand prize was cho-

sen out of the winners of the subcategories by the competent jury which incorporated both ministers, rectors of universities and also respected entrepreneurs.

The highest number of participation applications returned this year in the category of Exporter, which shows that Estonian enterprises have grown sufficiently large and vital, and the home market starts becoming too small for their operations. Another popular category among participants was recently created Industrial Enterprise category, which demonstrates that Estonia has strong manufacturing enterprises for which there was no suitable category in the competition until now.

Traditionally there was a great interest in category of Regional Developer, where the candidates can be nominated by county govern-

ments, local government associations, and regional business and development centres which can by that highlight the entrepreneurs that develop the local life. This year all the categories had very strong candidates, and the judges had hard time picking the winners.

The contest Entrepreneurship Award 2007, bearing the highest Estonian national recognition for the entrepreneurs, culminates with the ceremonial award gala taking place on September 25, in Estonia Concert Hall, where the winners are announced and the best companies are awarded.

One of the outputs of the contest is this publication you are reading at the moment which reflects the essence and results of Entrepreneurship Award 2007. The English version of the publication will appear in print in the middle of October.

Премия Предпринимательства 2007

Одним из традиционных мероприятий Энтепрайз Эстония(EAS) является предпринимательский конкурс Премия Предпринимательства. История конкурса берет начало в 1996 году, когда один из предшественников EAS, Агентство Зарубежных Инвестиций, организовало под руководством тогдашнего президента Эстонской Республики Леннарта Мери конкурс на присуждение титула «Зарубежный Инвестор 1995». С момента создания EAS в 2000 году ежегодно проводится конкурс Премия Предпринимательства, главной целью которого является признание успешных Эстонских предприятий, а также желание поставить их в пример другим. Более широкой целью конкурса является содействие в развитии предпринимательства, росте конкурентоспособности эстонских предприятий, а вместе с этим и способствие скорейшему росту экономики.

В своём нынешнем виде конкурс Премия Предпринимательства организуется уже в седьмой раз. Со временем добавились и в определенной мере изменились некоторые категории конкурса. Не обошлось без изменений и на этот раз: добавилась новая призовая категория «Промышленное предприятие». Эта категория даёт возможность признать конкурентоспособное, эффективное и продуктивное промышленное предприятие. Цель категории – воодушевить эстонские предприятия больше заниматься промышленностью, увеличить эффективность производства и заняться обновлением выбора продукции.

Для каждой категории EAS составил выборку предприятий, которым по почте было отправлено приглашение принять участие в конкурсе, также об этом было сообщено с помощью медиа-каналов. Номинантов и победителей в различных категориях конкурса выявляли созданные в EAS советы, в которые входили

известные предприниматели Эстонии, а также эксперты из министерств и профессиональных союзов. Номинантами главной премии стали победители каждой категории и победителя определило специальное жюри.

Больше всего анкет для участия в этом году поступило в категории «Экспортер», а это показывает, что эстонские предприятия стали достаточно крупными и жизнеспособными и местный рынок становится мал для их деятельности. На втором месте по популярности среди участников оказалась новая категория Промышленного предприятия, что является свидетельством того, что в Эстонии есть сильные промышленные предприятия, для которых раньше не было подходящей категории для участия в конкурсе. Традиционно, был высокий интерес к категории Развитие Региона, где кандидатов могут выдвинуть уездные управы, союзы местных самоуправлений и региональные центры развития и предпринимательства, которые таким образом могут поднять предприятия, продвигающие жизнь в регионах. Во всех категориях в этом году подали заявления очень сильные предприятия, что сделало задачу жюри очень тяжелой.

Кульминацией конкурса Приз Предпринимательства 2007, дающего самое высокое признание предприятиям на государственном уровне, станет праздничная церемония награждения, которая состоится 25 сентября в Концертном зале Эстония. Там будут оглашены победители, и лучшие получают награды.

Одним из результатов этого конкурса является данное издание, которое рассказывает о результатах конкурса и даёт общий обзор экономической жизни Эстонии. Данное издание будет доступно также на эстонском и английском языках.

Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2007

Osalejatest

2007. aasta Konkurentsivõime Edetabeli koostamisel osales kokku 455 Eesti ettevõtet, kellest vastavalt metoodikale kvalifitseerus lõpptabeli koostamisel 426. Põhiline mittekvalifitseerumise põhjus oli 2006. majandusaasta lõppemine negatiivse tulemiga.

Edetabelis osalejatel oli võimalik valida 12 tegevusvaldkonna vahel, et ennast konkurentidega võrrelda. Sel aastal selgitati lisaks üldvõitjale välja ka kõige konkurentsivõimelisim väike- ja keskettevõtte. Sarnaselt varasemate aastatega oli ligi neljandik Konkurentsivõime Edetabelis osalenud ettevõtetest tegevad tööstuse ja energeetika valdkonnas (121). Kõige vähem konkureeris edetabelis põllu- ja metsamajandusettevõtteid (9). Uues, väike- ja keskettevõtete kategoorias soovisid end proovile panna pea pooled edetabelis osalenud ettevõtetest (183).

Edetabelid, metoodika ja kõik konkursi puudutav on aasta ringi kättesaadav ka Internetis aadressil www.koda.ee/edetabel.

Võitjatest

Ligi pooled möödunud aasta võitjatest suutsid oma koha ja hea konkurentsivõime säilitada selgi aastal. Hea meel on tõdeda, et võitjate hulgas on ka palju uusi edukaid ettevõtteid. Tänavu on Eesti konkurentsivõimelisima ettevõtte tiitel saanud endale samuti uue omaniku, kelleks on Tallink Grupp AS. Eelmised kolm aastat on seda tiitlit hoidnud Hansapank AS. Konkurentsivõimelisima väike- ja keskettevõtete kategooria võitjaks osutus Betoonimeister AS, kes saavutas oma (tööstuse ja energeetika) valdkonna ettevõtete seas kõrge neljanda koha.

Konkurentsivõime Edetabeli võitnud ettevõtete keskmine vanus on 11 aastat, kui mitte arvestada A. Le Coqi, mis asutati 1826. aastal. Noorim võitja oli Betoonimeister AS (asutatud kolm aastat tagasi), kes võitis konkurentsivõimelisima väike- ja keskettevõtte tiitli. Kui vaadata edetabeli parimate ettevõtete omakapitali jaotust, siis peaaegu 75% võitnud ettevõtetest kuulub Eesti erakapitalile ning 25% väliskapitalile.

Rõõm on selle üle, et enamik edetabeli võitjatest kuulub Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liikmeskonda.

Estonian Companies' Competitiveness Ranking 2007

Participants

As many as 455 Estonian companies participated in the production of the Estonian Companies' Competitiveness Ranking 2007 and 426 of them qualified for the final draw. The main reason for not qualifying was the negative net gain in 2006.

The participants could choose between 12 fields of activity in order to benchmark themselves against their competitors. This year we have added a new category, Most Competitive Small and Medium size enterprise. As in previous years, almost one quarter of the companies in the Competitiveness Ranking have industrial and energy (121) background. The least number of companies came from agriculture and forestry (9). Almost half of the companies in the Competitive Ranking competed with each other also in the new Small and Medium-sized enterprise category.

The charts, methodology and any information regarding the competition is available at: www.koda.ee/edetabel

Winners

Half of the last year's winners were able to maintain their position and remain highly competitive. This year there is also a new owner for the Most Competitive Enterprise, Tallink Grupp AS. For the previous three years the title has been given to Hansapank AS. The winner of The Most Competitive Small and Medium-sized Enterprise is Betoonimeister AS, who has also gained a high position in its own category (industrial and energy).

The companies who have won titles in the Competitiveness Charts of the Enterprises have the average history of 11 years, unless we consider A. Le Coq, that was established in 1826. The youngest winner is Betoonimeister AS (established only three years ago), which won the title of the Most Competitive Small and Medium-sized Enterprise. If we look at the equity capital of the best companies in the Competitiveness Charts, then almost 75% of the companies are based on Estonian private capital and 25% on foreign capital.

We are also very proud that almost all the winners are the members of the Estonian Chamber of Commerce and Industry.

Первенство эстонских предприятий по конкурентоспособности 2007

Об участниках

Всего участвовало в составлении таблицы первенства конкурентоспособности 455 эстонских предприятий, из которых согласно методике отбора окончательно были квалифицированы 426. Основной причиной дисквалификации был отрицательный итог хозяйственного года 2006.

Участвовавшие в таблице первенства могли выбрать между 12 отраслями, чтобы сравнить себя с конкурентами. Помимо общего победителя в этом году также выбирали самое конкурентоспособное малое и среднее предприятие. Около четверти из предприятий, участвовавших в таблице первенства конкурентоспособности, были из области промышленности и энергетики (121). Меньше всего конкурировало в таблице первенства фирм, занятых в сфере лесного и сельского хозяйства (9). В новой категории малого и среднего предпринимательства участвовала без малого половина всех участников (183).

Таблицы первенства, методика и все то, что касается конкурса, круглогодично доступны в интернете: www.koda.ee/edetabel.

О победителях

Больше половины из числа победителей прошлого года сумели сохранить свое высокое место и конкурентоспособность также в этом году. В этом году титул победителя завоевал Tallink Grupp AS. Предыдущие три года этот титул доставался Hansapank AS. Самым конкурентоспособным предприятием в категории малого и среднего предпринимательства стал Betoonimeister AS, который также стал лидером среди предприятий своей категории (промышленность и энергетика).

Средний возраст победивших в таблице первенства предприятий примерно 11 лет, если не считать пивзавода A. Le Coq, который основан в 1826 году. Самый молодой победитель Betoonimeister AS (основан три года назад), который завоевал титул наиконкурентоспособнейшего среди малых и средних предприятий. Если смотреть распределение собственного капитала лучших предприятий в таблице первенства, то примерно 75% из победивших предприятий принадлежит эстонскому частному капиталу, а соответственно 25% - иностранному капиталу.

Приятно отметить, что почти все победители таблицы первенства являются членами Торговой палаты.

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda
Piret Salmistu – piret@koda.ee
Kadi Öbenik – kadi@koda.ee
Kerli Tennosaar – kerli@koda.ee

Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus
Elo Mets – elo.mets@eas.ee

Eesti Konjunktuuriinstituut
Marje Josing – marje@ki.ee
Mati Reiman – mati@ki.ee

Kujundus:
Disainikorp

Trükk:
Kroonpress



Mõtle suurelt.
Finantseeri Ettevõtete panganduses.



Sõiduelamus igaks aastaajaks!

Cayenne
Cayenne S
Cayenne Turbo



PORSCHE

Porsche esindus Tallinn

Paldiski mnt 100A
13522 Tallinn
Tel +372 6 112 038
Faks +372 6 112 039

www.porsche-baltics.com