

Investor & ettevõtja

**Kapital on kallim,
aga ettevõtted
odavamad**

**Paras
aeg
laienemiseks**

- ▶ Raha müügi ja tagasirentimise tehingutest
- ▶ Kuidas väikesest moefirmast sai alternatiivturu täht
- ▶ Riskikapital ja IPOd majandusseisaku ajal

INVEST MENTOR

Tallinna Börsi investorharidusprogramm

Sisukord

4 Majandusseisak

Eesti firmad kokkusurutud vedrul

Seisak toob riskikapitalile
tööd juurde

Kuidas surutisest edukalt välja tulla?

IPO majanduslanguse ajal?
Võimalik!

12 Innovatsioon

Innovatsiooni investeerimine
on eriline

14 Alternatiivturg

Kuidas väike rõivatootja
vallutas maailma

20 Kroonika

Fondiosakud Balti börsidel,
muutused Evlis, BaltCap ostis
Quattromed HTI Laborid jm

24 Tehingud

Ülevaade aktsiatehingutest
aprill – september 2008

26 Statistika

Ka rasked ajad pakuvad häid võimalusi

1990. aastate keskel tekkis paljudel Eesti inimestel petlik ettekujuvus. Arvati et aktsiahinnad saavad vaid tõusta ning iga pankur suudab muuta pajuoksa kullaks. Aasia ja Venemaa kriisid töid valusa õppetunni – kadusid mitmed pangad, väikeinvestorid kaotasid raha nii börsil kui ka hoiustes. Pikkadeks aastateks kadus usaldus meie finantsüsteemi vastu.

Kas nüüd kordub sama? Kindlasti mitte. Probleemid, mis on eelkõige USA, aga ka Euroopa panganduses, on praegu küll tõsisemad kui 10 aastat tagasi. Samas on meie enda pangandus eelmise sajandi lõpuga võrreldes oluliselt tugevamaks muutunud, lisaks toimib hoiuste tagamise süsteem jne. Oluline vahe on ka selles, et kui eelmise suurema börsitõusu ajal investeeriti Eestis pigem lühiajaliselt, siis täna on juba tuhandeid, kes investeerivad pikaajalise säästmise eesmärgil. Pikem vaade võimaldab kõikumistele rahulikumat otsa vaadata ning riskialtimatele portfelli odavamalt täiendada.

Vähenenud on avalike uusemissioonide (IPO) arv kogu maailmas. Ent vaatamata sellele, et potentsiaalsed börsifirmad ja ka investorid on muutunud ettevaatlikumaks, pole kapitali kaasamine börside vahendusel muutunud võima-



Andrus Alber,
Tallinna Börsi juhatuse esimees

Kuigi potentsiaalsed börsifirmad ja ka investorid on muutunud ettevaatlikumaks, pole kapitali kaasamine börside vahendusel muutunud võimatuks.

tuks. Meenutame kasvõi kevadise turgude languse ajal edukalt läbi viidud Leedu firma Agrowill IPOt. Ka kauplemine toimub jätkuvalt kõigil Balti- ja Põhja-maade turgudel ning alternatiivturg First North ootab oma esimest ettevõtet Baltikumist.

Käesolev Investor & Ettevõtja uurib seda, kuidas hankida kapitali majandus-surutise ajal. Loodetavasti julgustab see Eesti ettevõtjaid, nii et nad saavad oma äriplaane värskendada ning edasi minna. Raskemad ajad pakuvad tihti väga häid ärivõimalusi!

Tarku ja tasakaalukaid otsuseid!

BALTCAP
BALTIKUMI SUURIM RISKIINVESTOR

EVLI

NASDAQ OMX

**Investor &
ettevõtja**

Ajakiri Investor & ettevõtja ilmub BaltCapi, Tallinna Börsi, Evli ja Direktori koostöös.
Toimetaja: Villu Zirnask, kujundus: Profimeedia, trükk: Printall

Eesti firmad kokkusurutud vedrul

Kriisi ajal on paljud head varad odavad ning nende ostu saaksid paljud Eesti firmad finantseerida oma kinnisvara müügi ja tagasirentimise tehingutega.



Aavo Kokk,
Catella
Corporate
Finance
partner

Tänased Eesti ettevõtjad on kokku puutunud kahe majanduskriisiga. Esimene algas 1992. aasta kevadel, kui president Jeltsini ukaasiga lasti Venemaal vabaks tooraine hind. Hoobilt oli energia- ja ainemahukas tootmine käpuli. Kopsakam osa Eesti suurettevõtetest hääbus ja nutikamad ettevõtjad otsisid need kokku. Just see kriis pani aluse Eesti hilisemale majandusedule. Kõik vanaaegne ja turumajanduskult nörk heideti kõrvale.

Teine kriis jõudis meile 1998. aastal, kui devalveeriti Vene rubla ja Venemaale eksportinud firmad kaotasid nii turu kui raha. Siiski oli see põgus raputus. Mitmed firmad jäid küll hätta, kuid mujal maailmas kasvas majandus edasi ja kõik kõbusamad

leidsid endale varsti uued kliendid.

Tundub, et nüüd on käes midagi samasugust nagu 1992. aastal. Inflatsioon on kõrge, kulud muudkui kasvavad. Ostjatega on keeruline – kuna majandus on kõikjal seismas või languses, siis on kõikide ostujõud kahanenud. Pangalaenu tahavad maksmist ja intressid tüha kasvavad. Veel hullem on, et mõnikord ei ole pangad valmis laenu refinantseerima, eriti puudutab see kinnisvaralaene.

Irooniline, aga nüüd on muremehed suures osas just need, kes 1992. aasta kriisi kasutades suurt äri alustasid. Kriis lööb kõige valusamalt ikka neid, kellel juba on midagi. Paljudel on pooleli suured äri kasvatamise projektid, millele on õhku andnud soodsad pangalaenu.

Kriisid on alati osa firmade äri lõpetanud ja andnud võimalusi uutele. Samamoodi läheb ka seekord. Jätkem siiski hetkel kõrvale kinnisvarafirmad ja rääkigem kõikidest teistest, kes omavad kinnisvara, mida nad kasutavad oma põhitegevuseks.

Kokkusurutud vedru

Eesti tootmis-, kaubandus- ja teenindusettevõtte on üsna eripärasel olukorras – paljud tegutsevad hoonetes, mis kuuluvad nende endile. Rahastatud on nende ostu küll laenuga, aga siiski. See on nagu kokkusurutud vedru. Kui need hooned õnnestuks hea hinnaga müüa, oleks firmadel kohe kõvasti raha, millega kriisimajanduses saab soodsalt väga palju huvitavat osta. Teisiti öeldes istuvad oma kinnisvaraga Eesti firmad nagu kokkusurutud vedrul, mille vabastamine võib nad ootamatult kõrgele lennutada.

Põhjamaade firmad on oma seeguse vara ammu ära müütnud ning hiljem majanduskasvuga alustanud Balti naabrid ei jõudnud enne kriisi veel nii jõudsalt oma kinnisvara aren-

Tallinna ärikinnisvara renditootlus ja vakantsus 2008. aasta sügisel

	Kõrgema klassi büroopinnad	Kõrgema klassi jaepinnad	Tööstusobjektid
Rent (EUR/m ²)	225–235	345–400	65–70
Tootlus (%)	7,75	7,75	9,0
Vakantsus (%)	2,0	2,0	...

Allikas: Newsec Nordic Report Autumn 2008



dada. Nii ongi Eesti ettevõtted saanud ootamatu konkurentsieelise.

Selliseid tehinguid kutsutakse müügi ja tagasirentimise tehinguteks (*sale and lease-back*). Nagu tehingu nimi viitab, müüb ettevõtte oma kinnisvara spetsialiseerunud kinnisvarainvestorile, kuid jääb ise hoones rentnikuks. Ettevõtte saab refinantseerida oma pangalaenu, investeerida raha uutesse äriprojektidesse või teha mõlemat. Investorile on tähtis, et tema uus investeering raha toodaks. Selleks on tal vaja kindlat rentnikku ja just seepärast sõlmitakse müüjaga ka üsna pikaajaline rendileping – 10–15 aastat.

Fondidel on raha

Kuigi majandusolukord on praegu ärev peaaegu kõikjal maailmas, ei tähenda see, et kinnisvarale poleks ostjaid. Pensioniraha ja riiklikud stabilisatsioonifondid peavad kogutud raha paigutama. Osa sellest läheb kinnisvarasse ja nii mõnedki sellised fondid hindavad kindlat rendikassavoogu ega otsigi varasid, kus saab arendamiselt lisa teenida.

Nagu äriorganisatsioonid ikka, kasutavad ka fondid pangalaenu. Kuna investoritele on lubatud teatud tootlust, siis sõltuvad nad nii laenuintressist kui pankade valmidusest laenu anda. Mida madalam on intress ja mida suurem laenu osakaal, seda madalama renditootlusega nad lepivad. Eestis oli nõutav renditootlus veel aasta tagasi 7% ja alla selle, nüüd aga 8% või üle selle.

Parimat hinda praegu kinnisvara eest seega ei saa. Kuid raha väärtuse määrab äris esmajoones ikkagi see, mida kõike huvitavat sellega saab teha. Ning sellest aspektist vaadates on raha praegu Eestis väga odav. Nagu öeldud, on majanduses kriis ning kriisi ajal on paljud päris head varad odavad, sest senised omanikud kas ei oska või ei jaks oma äri edukalt jätkata.

Kinnisvara müügi ja tagasirentimise tehingule peaksid mõtlema ettevõtted, kellel on võimalusi ja tahtmist äri laiendada. Nüüd on selleks avanenud täiesti uued võimalused, mida pole olnud aastaid ja mida pärast kriisi lõppu tuleb ilmselt uuesti oodata üsna kaua aega. **I&E**

Kasvav renditootlus toob fondid Eestisse tagasi

Kõrgema klassi bürookinnisvara renditootlus oli Tallinnas 2008. aasta sügiseks tõusnud 7,5-7,75 protsendini, B-klassi ruumide tootlus oli 100-125 baaspunkti kõrgem. Rahvusvaheliste investeerimisfondide tehingukaive oli võrreldes 2007. aastaga kahanenud, kuid renditootluse tõusu mõjul olid nad Eestisse tagasi pöördumas.

Üldjuhul on segastel aegadel kindlaimaks kinnisvara-investeeringuks kõrgema klassi büroo- või jaekaubanduspinnad keskses äripiirkonnas, ent Tallinnas toimusid viimased tehingud hoopis B-klassi bürookinnisvaraga. Allikas: Newsec Nordic Report Autumn 2008

Näited müügi ja tagasirentimise tehingutest Eestis

SEB Group müüs 2007. aastal kogu oma kinnisvaraportfelli Balti riikides – 63 objekti – ligi 200 miljoni euro eest Kanada ettevõttele Homburg Invest. Neist 47 objektile jätkab SEB rentnikuna.

Rootsi metallikontsern Svets & Mekanogruppen müüs 2007. aastal oma tütarfirmale Finmec kuulunud kinnistu ja tehasehoone Tallinnas investeerimisfirmale Eastern Europe Real Estate Investment Trust (EEREIT). Finmec jätkab tehasehoone kasutamist rentnikuna, rendileping sõlmiti 10 aastaks.

Premia Tallinna Külmoone müüs tänava oma laokompleksi Tallinnas ärikinnisvara investeeringutele keskendunud EFTEN Capitalile. Premia Tallinna Külmoone jääb laokompleksi pikaajaliseks rentnikuks.

Magnum Logistics müüs sel aastal oma logistikakeskuse laagris Saksa kinnisvarafondile Focus Nordic Cities, mida haldab Catella Real Estate AG. Magnum Logistics kasutab pikaajalise rendilepingu alusel logistikakeksust ka edaspidi.



Seisak toob töö

BaltCapi partner **Martin Kõdar** ütleb, et riskikapitalistidel raha investeerimiseks jätkub, kuid vähenenud on võimalus tehinguid pangalaenuga võimendada.



Villu Zirnask,
Investor
& Ettevõtja
toimetaja

Kuidas väljendub majanduskasvu peatumine teie töös?

Tööd on rohkem. Esiteks, portfellis olevate firmadega tuleb näha rohkem vaeva, et nad soovitud tulemusi näitaksid. Tuleb hoida kulud kontrolli all, keskenduda ettevõtte väärtuse säilitamisele ja kasvatamisele ning osaleda aktiivselt selle töös. Teiseks, uusi projekte on rohkem, sest paljud ettevõtjad on tajunud, et üksi on raske endist viisi edasi minna – osa neist otsivad laienemiseks professionaalset investorit, mõned tunnevad, et on end ammandanud ja soovivad ärist lahkuda.

Tuleb öelda, et ettevõtjad on muutunud vastuvõtlikumaks finantsinvestori ettevõttesse kaasamise suhtes. Meid kuulatakse tähelepanelikumalt. Ettevõtjate ideaaliks pole enam see, et finantsinvestor toob vaid raha ja ei sekku rohkem ettevõtte juhtimisse.

Millised on BaltCapi võimalused uusi ettevõtteid portfelli võtta? Paljuks kapitali jätkub?

BaltCapil kapitalipuudust ei ole, investorid on oma raha meie fondi pannud pikaks ajaks ja see on vaja investeerida perspektiivikate firmade omakapi-

tali. Samas peame olema väga ettevaatlikud ning põhjalikult kõiki otsuseid kaaluma, kuna iga tähelepanuta jäänud nõrk koht ettevõtetes võib raske ajal mitmekordselt võimendada.

Kiüll on aga muutusi laenukapitali osas, nii suure finantsvõimendusega tehinguid kui aasta-paari eest nüüd enam teha ei saa: pangad on muutunud ettevaatlikumaks ja nõuavad varasemast suuremat omakapitali osakaalu. Eestis see siiski ülitavalvalt tunda ei anna, sest siinsed projektid on maailmamastaabis väikesed. Paarikümne miljoni euro piires-

Majandussurutise mõju erinevatele majandusharudele

Tegevusala / Mõju	Madal	Keskmine	Kõrge
Toit ja muud igapäevased tarbekaubad	■	■	■
Kommunaalteenused	■	■	■
Kindlustus	■	■	■
Haridus ja tervishoid	■	■	■
Paberi- ja pakenditööstus	■	■	■
Meediatööstus	■	■	■
Kaitse- ja kosmetotööstus	■	■	■
Meelelahutustööstus	■	■	■
Elektroonikatööstus	■	■	■
Nafta- ja gaasitööstus	■	■	■
Finantssektor	■	■	■
Trükitööstus	■	■	■
Kestustarbekaubad	■	■	■
Metalli- ja mäetööstus	■	■	■
Transport	■	■	■
Hotellid ja restoranid	■	■	■
Jaekaubandus	■	■	■
Keemia- ja plastitööstus	■	■	■
Autotööstus	■	■	■
Masina- ja seadmetööstus	■	■	■

Allikas: Christopher Lacovara (Kohlberg & Company)

d juurde

se jäävaid laene on lihtsam saada kui miljardi euro suuruseid.

Mida need muutused tähendavad riskikapitali kaasamisest huvitatud ettevõtja jaoks? Kas madalamat hinda osaluse eest?

Eks ettevõtteid maksavad ikka turuhinda ja see sõltub väga paljudest teguritest, eelkõige tuleviku kasvupotentsiaalidest, tööstusharu turukordajatest, laenukapitali kättesaadavusest jne. Teatud tööstusharudes (aga mitte kõigis) on turukordajad viimasel ajal loomulikult langenud.

Umbkaudse hinnangu selle kohta, kui palju hinnad võiksid olla langenud, saab anda börsifirmade põhjal. Põhiline meetod, millega mitte-

börsifirmasid hinnatakse, on majandusharu turukordajate järgi. Kui börsifirmade turukordajad langevad, langeb ka noteerimata firmade hind. Kuna majanduslangus mõjutab erinevaid tegevusalasid erineval viisil, on mõnes majandusharus langus suurem, mõnes väiksem ja mõnes ei pruugi seda üldse olla.

Mitmetes sektorites, kus buumi ajal olid ettevõtete hinnad ebareaalselt kõrged, on ettevõtete hinnad praegu saavutanud mõistlikuma taseme. Samas, müügi ajastamist absoluutsesse tippu ja ostu ajastamist absoluutsesse põhja on alati raske saavutada, samuti nagu börsikauplemisel.

Kas BaltCap on pidanud mõnes oma

portfelli kuuluvas ettevõttes finantseesmärke ümber hindama?

Tegevusaladel, mis sõltuvad suuresti eratarbimisest või ehitustegevusest, tuleb kindlasti plaane korrigeerida. Selles ei ole midagi erakordset, sest kui majanduskeskkond muutub, siis ju ikka korrigeeritakse plaane. Samas tuleb majanduslanguses näha ka head võimalust portfelligfirmasid kasvatada ja laiendada.

Kui te majandusseisakusse suhtute nii rahulikult, siis millised arengud üldse muudavad riskikapitalisti tõeliselt närviliseks?

Kindlasti see, kui juhtkond ei suuda mingitel põhjustel enam korralikult keskenduda ettevõtte arendamisele. Loomulikult paneb muretsema ka see, kui tulemused kavandatust oluliselt erinevad, ent esimesena nimetatu – ebakõlad juhtkonnas ja omanike vahel – on suurem stressiallikas. Kui juhtkond töötab hästi, saab ettevõtte ka raske turuolukorraga hakka-

Martin Kõdari märksõnad majanduslanguses toimetulekuks

- ▶ Hoia kapitali struktuur konservatiivseks.
- ▶ Hoia püsikulud kontrolli all ning vähenda käibekapitali.
- ▶ Kasuta tugevat mõõdikute süsteemi, mis aitab probleemid varakult avastada.
- ▶ Investeeri tehnoloogiasse ja kasuta seda, et vähendada kulusid.
- ▶ Toeta juhtkonda ning võimalda neil probleeme identifitseerida ning neile lahendust leida.
- ▶ Kasuta majanduslangust turupositsiooni tugevdamiseks, laienemiseks ning konkurentide või oma tegevust täiendavate ettevõtete ostmiseks.
- ▶ Säilita pikaajaline nägemus.

ma, kuid halbadel aegadel juhtkonnana nõrkused võimenduvad.

Millised sektorid on praegu kõige huvipakkumad, millistes on praegu riskikapitalisti jaoks kõige rohkem tegemist?

BaltCap ei ole keskendunud tihedalt konkreetsele sektorile, vaatame kogu majandust tervikuna. Eriti huvitavad on oma turu juhtivad ettevõtted ja ekspordile suunatud tootjad ja teenustepakkujad. Kõik sõltub hinnast – hea hinna korral võib olla põhjust ka raskest olukorras sektoris midagi ette võtta. Me ei välista ühtegi sektorit.

Kuidas majandusseisaku periood mõjutab riskikapitalistide ettevõtetest lahkumise plaane?

Kahtlemata mõjutab, aga sellisteks olukordadeks tuleb valmis olla ja nendega kohaneda. Müüsimise suvel ühe ettevõtte (IT Koolituskeskus – toim.). Pole nii, et majandusfaasis üldse müüa ei saa. Kui on hea firma, siis saab ikka.

Kuidas surutisest edukalt välja tulla?



Ebamugavad otsused tuleb teha kohe

Ville Jehe,

Delfi nõukogu esimees

1990. aastatel peamiselt kinnisvaraäris tegutsenud Jehe oli 1999. aastast tänavu kevadeni Eesti suurima Interneti-portaali Delfi juhatuse esimees. Praegu on ta Delfi nõukogu esimees ja Uus Maa Kinnisvaragrupi juhatuse liige. Jehe kuulub ka Eesti Arengufondi ekspertrühkadesse.

Eestlased patustavad kõige rohkem sellega, et venitavad ebapopulaarsete otsustega. Kui mõelda ebameeldivate teemade peale, siis on tavaline, et otsustatakse oodata – lootuses et asi paraneb –, selle asemel et nendega tegelema hakata. See on inimlik, et ebamugavaid asju lükatakse edasi. Arvan siiski, et just hetkel, kui mõtled, et varsti tuleb teha üks ebamugav otsus, tuleb see otsus ka kohe ära teha.

Ebamugavate asjade alla liigi-

tuvad rasketel aegadel eelkõige küsimused, kuidas olla efektiivsem, kuidas kulusid kokku hoida ja kuidas tulusid suurendada. Tuleb loobuda vähemolulistest tegevustest ja vähe tootvatest üksustest – viimase alla liigituvad ka inimesed.

Taolised teemad hakkasid koosolekute päevakorda kerkima 2007. a detsembris ja 2008. a jaanuaris. Siis oleks pidanud ka ebamugavad otsused ära tegema. Eri- ja erivatel ettekäändel neid siiski ära ei tehtud – kuna 2007. aasta tulemused olid veel head, loodeti, et olukord ei lähe karmiks ning lühikajalisi probleeme meedia tekitatud paanika kraesse.

Praegu kehtib täpselt sama reegel – ärge viivitage ebameeldivate otsustega ja ärge lükake neid edasi, näiteks lootuses, et jõulumüük on peatselt tulemas ja küll tulemused paranevad.

Tõmmata kulud kokku ja suunata pilk tulevikku

Ülla Mägi,

Tallinna Konverentside omanik ja juht

Mägi on Eesti juhtiva konverentsikorraldusfirma juht alates 2001. aastast. Varem on ta töötanud Eesti Energia turundusosakonna juhatajana ja EMT turundusdirektorina.

Esiteks peaks ettevõtja tänases majandusolukorras vaatama kriitiliselt üle oma kulud ja jätma ära kõik need osad ja investeeringud, mis pole hetkel just eluliselt olulised. Sama peaks tegema personaliga, et saada hakkama kas sama või vähema töötajate arvuga – olla efektiivsem ja tootlikum. Kui



need asjad on tehtud, tuleks suunata pilk ettepoole, tulevikku, ja otsustada, mida saaks teha teistmoodi.

Oluline on maandada riskid

Einar Pähkel,

Viisnurga finants- ja haldusdirektor

Pähkel on töötanud Tallinna börsil noteeritud puidutöötlemisettevõttes Viisnurk alates 2000. aastast. Ta alustas finantsjuhi positsioonilt, alates aastast 2006 on ta Viisnurga finants- ja haldusdirektor.

Ükskõik, millisel turul tegutsed, rasketel aegadel on oluline maandada riske. Soovitan vältida riskantseid tehinguid, kuigi kindlalt mõne partneri pankrotti ette näha on väga raske. Kindlasti võidavad rasketes oludes rohkem need ettevõtjad, kes suudavad müüa kriisivabamatesse piirkondadesse – seda on lihtne öelda, aga raske teostada. Palju sõltub ettevõtjate ettenägemisoskusest ja mingit osa mängib ka õnn.

Viisnurgale ei ole raske olukord



jaeäris veel tugevalt mõjunud, kuigi täheldame, et raha liikumine hankijate poole on jäänud natuke aeglasemaks. Buumi ajal käidi rahaga hoogsamalt ja hooletumalt ringi. Ettevõtteid on täna muutunud raha suhtes hoolivamaks, mis on iseenesest väga positiivne.

Langetada strateegilised otsused ja edasi minna

Kristjan Kaleviste,

Momentum Eesti juht

Kaleviste juhib alates 2002. aastast Eesti suurimat alternatiivturunduse agentuuri Momentum Eesti, kelle klientideks on paljud Eesti juhtivad ettevõtted. Enne seda oli Kaleviste Dunkri Kaubanduse turundusdirektor ja juhatuse liige.

Praegusele olukorrale on väga iseloomulik, et ettevõtjad ei taha või ei julge teha kindlakäelisi otsuseid. Ettevõtteid on ootel, lootes et asi paraneb iseenesest. Tegevusetus ja otsustamise edasilükkamine aga olukorda ei paranda. Seetõttu soovitan olla senisest kindlameelsem – langetada strateegilisi otsuseid ja hakata nende raames tegutsema.

Meeldiv on näha, et päris paljud ettevõtteid teevad strateegiliselt olulisi otsuseid, mille nad heal ajal edasi lükkasid, põhjusel, et läks niigi hästi. Seetõttu võib öelda, et majanduses valitsev surutis mõjub ettevõtlusele ka positiivselt.

Soovitan ettevõtetel leida raskest olukorras kasvuvõimalusi ja parandada turupositsiooni. Need, kes asjale sellest vaatenurgast lähenevad, need ka kokkuvõttes võidavad ja pööravad kogu turu tõusule. Unelejad kaotavad tõenäoliselt oma positsioonid.



IPO majanduslanguse ajal?

See on võimalik!

Kui lisakapitali kaasamine aitaks ettevõtetel teha arenguhüppe, tasub IPO korraldamist kaaluda ka majanduslanguse ajal, ütleb investeerimispanega Evli Securities ettevõtete rahanduse Eesti juht **Tiiu Pedaja**.



Villu Zirnask,
Investor
& Ettevõtja
toimetaja

Kas praegu on halb aeg korraldada aktsiate esmast avalikku pakkumist (IPO) ja viia ettevõtte börsile?

Väita, et praegu ei ole põhimõtteliselt kasulik IPOt korraldada, oleks vale – kõik sõltub IPO eesmärkidest.

Kui eesmärgiks on vaid olemasolevate aktsiate müük (s.t olemasolevad omanikud soovivad ettevõtetest väljuda), siis ei ole IPOks tõesti hea aeg, sest hinnatasemed on madalad. Kui aga ettevõtte soovib kaasata uut kapitali, et võtta üle mõni konkurent, mis võimaldab konsolideerida turgu, saada ülevõtmisest olulist sünergiaat või teha mõni muu ettevõttele arenguhüpet võimaldav investeering, mis selle väärtust oluliselt kasvatab, tasub IPOt kui kapitali kaasamise võimalust siiski kaaluda.

Selleks ajaks kui turud kosuvad ja börsilemineku järgmine tõusulaine

kätte jõuab, ei pruugi ülevõtmisvõimalust enam olla. Tark on säärases situatsioonis loomulikult kaaluda ka nn pre-IPOt: kapitali kaasatakse riskikapitali fondidelt või börsiinvestorite piiratud ringilt, eesmärgiga ettevõtte pärast võimalikult ruttu noteerida.

Milliseid ettevõtteid investorid praegu hästi vastu võtaksid?

Sellistes olukordades nagu praegu otsivad investorid stabiilse rahavoo-ga ettevõtteid. Kui majanduskasvu perioodil tõmbasid investoreid rohkem kasvuaktsiad, siis langusperioodil hinnatakse ettevõtteid dividendipotentsiaalset lähtuvalt.

Infrastruktuuri ettevõtted on tugeva rahavoo ja dividendipotentsiaaliga – nt telekomid, energiaetevõtted, kontsessioonilepingutel põhinevad teenusfirmad nagu kütte- ja veevarus-

Euroopas langes IPOde arv aastaga 49%

Teises kvartalis toimus Euroopas 132 IPOt, 49% vähem kui aasta tagasi, teatas PricewaterhouseCoopers raportis IPO Watch Europe. Esimene kvartal oli veelgi vaikum, siis toimus vaid 72 IPOt.

Teise kvartali IPOde maht oli 9,4 miljardit eurot (aasta varem 28 miljardit eurot). Teise kvartali suurimaks tehinguks (1,6 mld EUR) oli Portugali taastuvenergia kompanii EDP Renováveis SA noteerimine NYSE Euronextil. Suuruselt teine tehing oli Tšehhi kaevanduskompanii New World Resources noteerimine Londoni börsi põhiturul, Varssavi börsil ja Praha börsil. Kaevandusfirma IPO suurus oli 1,4 miljardit eurot.

Enim IPOsid nii arvult kui emissioonimahult noteeriti Londonis (46 ja 6,3 mld EUR). Mõlema näitaja poolest oli teisel kohal Varssavi börs (37

ja 1,9 mld EUR).

Varssavi aitas teisele kohale hiljuti avatud alternatiivturgr New Connect, kus toimus 20 IPOt. Mahult olid need küll väikesed (kogumaht 15 mln EUR).

NASDAQ OMX (sh First North) oli IPOde arvult neljandal ning emissioonide mahult kuuendal kohal (vastavalt 10 ning 178 mln EUR). Aasta tagasi olid need näitajad palju suuremad (40 ja 1,6 mld EUR).

Kõige enam IPOsid toimus tööstuskaupade ja -teenuste sektoris, järgnesid investeerimis- kompaniid ja tehnoloogiafirmad.

USAs toimus teises kvartalis 17 IPOt, mille käigus hangiti 3,4 miljardit eurot. Möödunud aasta teises kvartalis olid samad näitajad 79 ja 15,6 miljardit eurot.

2008. aasta esimese poolaasta 5 suurimat IPOt Euroopas

Ettevõtte	IPO maht, mln EUR	Tegevusala	Börs
EDP Renováveis	1566	Energeetika	NYSE Euronext
New World Resources	1390	Mäetööstus	London/ Varssavi
Fresnillo	1143	Mäetööstus	London
Global Investment House	735	Finantsteenused	London
BH Global	674	Investeerimine	London

Allikas: PricewaterhouseCoopers

tustiksused, samuti ka esmatarbekaupu ja toiduaineid valmistavad ettevõtted, sest pesupulbrit, seepi, tualettpaberit ning piima-leiba on inimestel vaja sõltumata sellest, millises majandustsüklis parajasti ollakse.

Ekh siis: majandustsüklites ei käitu kõik tööstusharud ühesuguselt. On tegevusvaldkondi, mida majanduslangus otseselt ei mõjuta.

Börsilemineku plaani pidav ettevõtte peakski hindama end eelkõige sellest vaatevinklist – kui on olemas stabiilne vaba rahavoog, mis võimaldab maksta dividende, siis oleks ka praeguses majandusolukorras või-

malik börsile minna. Säärane ettevõtte on näiteks Eesti Energia.

Kuidas mõjutab majanduse langusfaas IPO korraldamise kulusid?

Otsene statistika selle kohta puudub, kuid ma ei usu, et nõustajate tasud võrreldes tõusuaajaga oluliselt väheneksid – langusfaasis tuleb investeerimispankuritel rohkem vaeva näha, et IPO õnnestumiseks vajalik nõudlus leida.

Tõsi on küll see, et konkurents pankade vahel on sellistel aegadel oluliselt suurem. See tähendab, et ettevõttel on võimalik valida suurema hulga pankade vahel kui buumi aegu. **I&E**



Investeeringimine innovatsiooni nõuab erilist lähenemist

Innovatsiooni investeeringimine on eriline. Mida peaksid ettevõtted innovatsiooniprojektide kavandamisel silmas pidama?

Üks innovatsiooniinvesteeringute erijooni on see, et suur osa neist kulub uurimis- ja arendustööd tegevate teadlaste ja inseneride paljudeks. Teadlased ja insenerid loovad immateriaalse vara, teadmistepa-

gasi, mis hakkab tulevikus ettevõttele kasumit tootma. Teatud osas on teadmistepagas konkreetsete inimestega kaasas käiv vara, mida ei ole võimalik täies ulatuses edasiantavaks muuta. Seega – kui teadmistepagasi loonud inimene lahkub või vallanda-

take, läheb osa sellest kaotsi.

Et teadmistepagasi kaotamise riski vähendada, tasandavad ettevõtted, kelle jaoks see risk on kriitilise tähtsusega, uurimis- ja arenduskulutusi – püüavad hoida neid stabiilsena, et vältida teadlaste ja inseneride lahku-



mist või vallandamist. Tulemuseks on see, et uurimis- ja arendustööde nõutav tulumäär peab kõrge olema juba üksnes sellepärast, et katta stabiilsuse hoidmise kulusid.

Õnnestumise tõenäosus

Innovatsiooniinvesteeringute teine iseloomulik joon on nende tulemuslikkuse ettearvamus. Ettearvamus on kõige suurem projektide alguses. See tähendab, et neid projekte ei tohiks analüüsida staatilises raamistikus, vaid optioonilaadsete nähtustena. Uurimis- ja arendusprojekti, millel on väike õnnestumise tõenäosus, võib olla otstarbekas jätkata isegi siis, kui see ei läbi oodatava tootluse testi. Meeles tuleks pidada veel seda, et vastavalt uue info laekumisele tuleb projekti perspektiivikust kogu projekti kestuse vältel pidevalt uuesti hinnata.

Kolmas erijoon tuleb mängu siis, kui ettevõtjal on innovatsiooniinvesteeringute tegemisse vaja kaasata teisi investoreid. See on asümmeetriline informeeritus ehk fakt, et reeglina on ettevõtja jaoks tema projekti kvaliteet ja väljavaated paremad kui investori või laenuandja jaoks, kelle ta oma projekti kaasa tahab tõmmata. Nimetatud seaduspära kehtib kõigi alustavate ettevõtete puhul, kuid innovatiivsete ettevõtete puhul eriti tugevalt – nende väljavaadete hindamiseks tuleb otsustada info põhjal, mille tõepärasust on väga keeruline kontrollida. Taolistel juhtudel võib väliste investorite nõutav tulumäär seepärast kujuneda nii kõrgeks, et ettevõtte, millel pole ohtraid võimalusi sisemiseks finantseerimiseks, tuleb projektist loobuda.

Kui mainest on vähe

Asümmeetrilise info probleemi leevendab ettevõtja enda märkimisväärselt suur osalus projektis, samuti see, kui ta on aastatepikkuse tegevusega loonud endale potentsiaalsete rahastajate silmis kõrge maine. Ent mõnikord võib sellest vähe olla, probleemi lahendamiseks ongi paljudes maa- des loodud riiklikud fondid ja programmid, et toetada eraettevõtete innovatsiooniinvesteeringuid.

Paradoksaalsel kombel vallandavad sääraseid programmid ja fondid mõnikord üleinvesteeringu, mis ei ole sugugi parem kui alafinantseerimine. Kui saadakse raha riiklikust fondist või programmist, siis see toimib justkui kvaliteedimärgina, mis avab ka erainvestorite rahakoti rauad.

Soome Panga Research Newsletter 3/2008 ning Tuomas Takalo ja Tanja Tanayama uuringu „Adverse Selection and Financing of Innovation: Is There Need for R&D Subsidies” põhjal koostanud Villu Zirnask. I&E

Kasvava ettevõtte arengufaasid

Enne kui ettevõtte saab suureks ja stabiilseks, läbib ta hulga erinevaid arengufaase, millel on riskikapitalistide, äriinglite ja teiste arenevaid ettevõtteid finantseerivate investorite sõnavaras kindel nimetus.

Äriidee faas

(Pre-seed)

Ettevõtjal on olemas äri- või toote idee, mis vajab analüüsi, äriplaani vormi kirjutamist jms. Äriühingut ei pruugi veel olla asutatud. Investeeritakse enda ja sõprade raha, kaasatakse riiklikke toetusi (näiteks teadus- ja arendustegevuse grandid).

Seemnefaas

(Seed)

Võib olla olemas toote või teenuse prototüüp, mis vajab täiendavat testimist. Ettevõtte ei ole veel valmis turule minema. Investeeringud peamiselt äriinglid (jõukad eraisikud) ja nii era- kui avaliku sektori seemnekapitali fondid; samuti riiklikud grandid.

Varane faas

(Start-up)

Turule sisenemise faas – ettevõtte sisenevad toote või teenusega turule, loovad referentside pagasit, valmistavad oma tegevust laiendama. Investeeringud varase faasi riskikapitalistid, äriinglite sündikaadid ning vahel harva ka strateegilised investorid.

Varane kasvufaas

(Early Growth)

Ettevõtte kasvuperiood – ettevõtte on mõnedel turgudel positsiooni kindlustanud ja otsivad agressiivselt võimalusi, et seda laiendada. See on traditsiooniliste riskinvestorite mängumaa. Investeeringud ka strateegilised investorid; võimalusel kasutatakse laenu raha.

Laienemise faas

(Expansion)

Ettevõtte mastaapse laiendamise periood. Finantseeringud reeglina strateegilised investorid või riskinvestorite sündikaadid. Õnnestumise korral kulmineerub üritus ettevõtte aktsiate börsil noteerimisega.

Kuidas väike rõivatootja vallutas maailma

Odd Molly – väike ja omapärane Rootsi rõivatootja, kellel on 26 töötajat – on kasvanud mõne aastaga tunnustatud rahvusvaheliseks tootemargiks ja noteerinud oma aktsia Põhjamaade alternatiivturul First North. Investor & ettevõtja uurib, kuidas see teoks sai.



Eva Palu
Investor &
Ettevõtja
kaasautor

Ajal, mil ülemaailmne rõivatööstuse aastane keskmine kasv on 5,9%, kasvas Odd Molly käive mullu 137% võrra ning 2008. aastaks esitatud tellimused lubavad Rootsi maaklerfirma Avanza andmetel isegi 158%-list kasvu.

Meie Baltika 1 miljardi krooni suuruse aastakäibega võrreldes on Odd Molly siiski veel pisike plika – Rootsi firma 2007. aasta müügikäive oli 208 miljonit Eesti krooni. Odd Mollyt sellised võrdlused ei huvita, sest nad „ei taha teha musti pükse, nagu iga teine, pigem on meie soov moevaldkonda panustada“. Nende rohkete tikanditega rikastatud ja värvikirevad romantilised rõivad on käsitsi valmistatud; hinnaklassilt ollakse n-ö kättesaadavas kauguses *haute couture*'i ja massiketide vahel.

Ettevõtte sai alguse 2002. aastal, mil kohtusid ettevõtja Per Holmnekt ja moedisainer Karin Jimfelt-Ghatan.



Ühe kliendi moeprojekti arutades selgus, et omavaheline klapp ja idee uue asja loomiseks on niivõrd tugevad, et otsustatigi oma tootemargiga lagedale tulla.

Mõlemal oli tagataskus eelnev kokkupuude moetööstusega: Karin oli üle 20 aasta Rootsis ja Inglismaal disainerina leiba teeninud, Per oli olnud nii turustaja kui disainer, ehk siis istunud mõlemal pool letti. Aja kirjandus armastab Peri kohta esile tuua ka seda, et ta on Ameerikas lei-

ba teeninud professionaalse rulasõitjana. Rulaga sõidetud aeg on tulnud kindlasti kasuks Odd Molly maailmavallutusplaanidele – kuna nad tundsid seda kontinenti tavapärasest paremini, siis oli ettevõtte jaoks Ameerika turule sisenemise risk väiksem. Kindlasti ei ole vähetähtis ka see, et rulasõiduaastad inspireerisid nii tootemarki kui ka selle nime – Molly oli üks rulasõitjate seltskonnas ringi liikunud tüdruk, kes erinevalt teistest tähelepanu ihaldavatest tüdrukutest võttis asja rahulikult ja oskas iseendaks jääda.

13400-kroonine turunduseelarve

Otsus ettevõtte loomiseks oli tehtud, olemas oli ka idee ja rõivaste disain. Paraku nappis ürituse käimalükkamiseks raha. Seega oli vaja kaasata mõni investor, kellelt saada raha vähemalt esimeseks tööaastaks. Investor leiti tuttavate kaudu (Karinil sõbra tuttav), mis tegi asja lihtsamaks, sest emotsionaalne side oli olemas. Lisaks rahastustele tõi uus investor ►►





endaga kaasa vajaliku teadmistebaa-
si sellest, kuidas äri alustades lahen-
dada juriidilised teemad.

Kuigi oli investor, oli rahaga ikka
kitsas. Esimesel aastal kasutati kon-
torina erinevaid kohvikuid. Ettevõtte
käivitamise turunduseelarve oli 13
400 Eesti krooni suurune. Per on ta-
gantjärele Rootsi ajakirjandusele öel-
nud: „Napid ressursid sundisid meid
loovad olema.“

Selle raha eest osteti palju pabe-
rit, käärid, markerid ja 1400 kirjamar-
ki – Per ja Karin joonistasid oma esi-
mese kollektsiooni sketšid, mis saa-
deti potentsiaalsetele jaekaupmees-
tele nii Rootsis kui ka välismaal. Li-
saks ettevõtte edukale käivitamisele
saavutati selle teoga ühel Rootsi rek-
laamikonkursil parima otseturundus-
kampaania auhind.

Kohe rahvusvahelisi kliente otsima

Ettevõtted alustavad reeglina ikka
tuttavas keskkonnas ehk koduturul.
Odd Molly aga alustas paralleelselt
Rootsi turuga kohe ka rahvusvahelise
klientide püüdmist. Põhjus peitus
Peri sõnul selles, et osati mõelda il-
ma riigipiirideta.

Tootmine pidi niikuinii olema rah-
vusvaheline, sest konkurentsivõime
saavutamiseks oli vaja leida head (s.t
hinna ja kvaliteedi suhtelt head) rah-
vusvahelised partnerid. Siinkohal tu-
lid kasuks Karini varasema töökoge-
muse kaudu tekkinud kontaktid oda-
vamates tootjariikides. Odd Molly rõi-
vaid toodetakse praegu Portugalis,
Marokos ja Hongkongis. Hind on se-
da olulisem, et Odd Molly rõivaid to-
detakse suhteliselt väikestes kogus-
tes. Ettevõtte rõhutab oma veebilehel
ka seda, et õmblusfirmade valikul on
neile tähtis eetiline pool – kõiki allhan-
kijaid kontrollitakse kohapeal, et välti-
da võimalikku lapstööjõu kasutamist,
mitteorgaanilisi materjale ja muud et-
tevõtte väärtustega sobimatut.

Mis on Odd Molly edu võti?



Moekunstnik Reet Aus:

Odd Molly edu taga on kindlasti tegijate eetilised ja see, et nad on oma töökspidamistele kindlaks jäänud. See on suurepärane näide sellest, et suurkorporatsioonide kõrvale tekib üha rohkem väikeettevõtteid. Odd Molly on üheks sidunud paljud praegu olulised märksõnad – hea disain, keskkonnasäästlikkus, eetilisus, paindlikkus – ja lisaks sellele on nende tooted selgelt eristuvad ja ilusad. Nad liigituvad selgelt moetööstuse uude suunda, mida nimetatakse *slow fashion*'iks ja mis on moe homme päev. Nende ettevõtte ei sõltu kiirelt muutuvatest trendidest ja seega on nende klient püsiväärtusi eelistav, mis tagab pikaajalise sõprussuhte.



Bastioni turundusdirektor Triin Randloo:

Odd Molly edu võti seisneb õiges investoris ja tema teadmistepagasis. Samuti suutis Odd Molly täita augu, mis turul sel hetkel vaba oli. Sellisel edulool ei ole riigipiire.

Odd Molly numbrites

	2007	2006
Kasum (mln EEK)	20,6	5,4
Müügi käive (mln EEK)	208,4	87,2
Keskmine töötajate arv	19	10

Allikas: www.oddmolly.com

Odd Molly tooted on praegu müügil 38 riigi 1600 jaekaupluses, peamiselt Euroopas (75% käibest tuleb siit), aga ka Põhja-Ameerikas, Jaapanis, Austraalias ja Uus-Meremaal. Kui reeglina esindavad sihtturgu hästi tundvad kohalikud agendid, siis USA turu jaoks otsustati asutada eraldi tütarettevõtte, arvestades sealset turu suurt potentsiaali. USAsse otsustati ise kohale minna ka seepärast, et kuna Per elas aastaid Ameerikas, siis tuntakse turgu hästi ning USA ärintaliteet on Odd Mollys valitsevaga sarnane.

40 miljonit krooni lisaraha First Northilt

Tahtes laieneda („Meil ei olnud piisavalt rahalisi vahendeid, et kasvu ühest hooajast teise finantseerida“),

otsustas ettevõtte mullu kevadel emiteerida uusi aktsiaid ja noteerida ettevõtte Põhjamaade alternatiivturul First North.

Odd Molly noteeriti 18. juunil 2007. Tugevalt ülemärgitud IPO tõi ettevõttesse pisut rohkem kui 2000 uut aktsionäri ning lisaraha 40 miljonit Eesti krooni. Tänavu juuli lõpuks oli ettevõtte turukapitalisatsioon ligi 500 miljonit Eesti krooni (32 miljonit eurot) ning aktsionäre oli kokku 2530. Aktsia hind kõikus 2008. septembri keskel 50–60 Rootsi krooni juures, mis on umbes sama kui hind esimesel kauplemispäeval (60 Rootsi krooni). Mõödunud aasta lõpus kaubeldi Odd Molly aktsiaga koguni 180–200 Rootsi krooni tasemel. Ülemaailmne börsilangus pole säästnud ka Odd Mollysse investeerinuid. >>>



►► Kasumi- ja käibenumbrite kasvule ning alternatiivturul noteerimisele vaatamata hoidis ettevõtte turunduselarvet väiksenä: harrastatakse n-ö *pull*-meetodit (turunduses on kasutusel terminid *push* ja *pull*, millest esimene tähistab aktiivset pakkumist kliendile, teise puhul aga eeldatakse, et klient tuleb ise ettevõtet otsima, sest ollakse nii atraktiivsed).

Ettevõtte turundusprioriteet on olnud B2B-suhted, rahvusvahelised messid ja avalikud suhted. Ajakirjandusele on nad siiani olnud väike ja armas huvitav ettevõtmine, kuigi Per tunnetab, et kodumaisel turul sellest varsti enam ei piisa. Suvel tuli teade, et ettevõtte *näoks* on palgatud Taani supermodell Helena Christensen. Muu hulgas hakkab 1990. aastatel kuulsuse ti-

pul olnud supermodell figureerima juhtivate moeajakirjade reklaamilehekülgedel, millest Odd Molly seni liigse kalliduse tõttu hoidus.

Odd Molly tugevusteks on lisaks väärt tootemargile ka ettevõtte väiksesest tulenev paindlikkus ja peaaegu olematud laokulud – kauba logistika on peensusteni välja arvestatud. Stockholmi Kaubanduskoda ütles



2007. aastal Odd Mollyle ekspordiahinda üle andes, et see ettevõtte on kombinatsioon erakordselt ilusast disainist, emotsioone tekitavast brändidusest ja realistlikust ärimudelist.

Artiklis on kasutatud Odd Molly kodulehekülje (www.oddmolly.com), välisajakirjanduse, Uppsala ülikooli ja Jönköpingu rahvusvahelise kooli materjale.

I&E

Vastab Odd Molly tegevjuht Christina Tillman

Miks otsustasite viia ettevõtte alternatiivturule First North?

Alternatiivturg sobis meie ettevõtte suurusele, ka on seal firmasid, kellega end võrrelda.



Kas alternatiivturule minek on andnud teile mingeid eeliseid?

See on ettevõtte kvaliteedimärk. First Northil olek teeb meid nähtavamaks ja aitab avalikes suhetes.

Kas teil on kavas minna edasi Stockholmi börsi põhiturule?

Ei, praegu selliseid plaane pole.

Mis on toonud teie ettevõttele edu sedavõrd paljudel turgudel?

Loov ja julge disain koos kõva tööga, millele lisandub tark ärimudel ja heal tasemel juhtimine.

Mis positsioon on teil Skandinaavia moeturul, olete orienteeritud väikesele nišile või massidele?

Praegu pole meil Skandinaavias ühtki oma poodi (avame esimese 2009. aasta veebruaris), kuid me oleme esindatud 1600 jaekaupluses. Hinna poolest oleme orienteeritud keskmisse ja kallisse turusegmenti.

Kes on Odd Molly investorid?

Meil on umbes 2000 aktsionäri. Asutajad ja nõukogu liikmed omavad üle 50% aktsiastest. Meie aktsionäride hulgas on ka mõned institutsionaalsed investorid.

Mis on alternatiivturg First North?

Ettevõtte viimine alternatiivturule First North annab ka väiksematele ettevõtetele võimaluse muuta oma aktsiad Põhjamaade või Balti väärtpaberiturul avalikult kaubeldavaks. Alternatiivturul kauplemine suurendab ettevõtte tuntust ning annab võimaluse lisakapitali kaasamiseks.

Kapitali kaasamine First Northi kaudu sobib näiteks järgmistes olukordades:

- kasuettevõtetele, kes soovivad kiiresti areneda,
- ettevõtetele, kes vajavad lisakapitali uutele turgudele sisenemiseks, konkurentide edestamiseks või ettevõtete ülevõtmiseks,
- pereettevõtetele, kes plaanivad juhtkonnas või omanikeringis põlvkonnavahetust,
- ülevõtmist ootavatele ettevõtetele,
- ettevõtetele, kes soovivad oma aktsiad

järgmise sammuna börsil noteerida.

First North on NASDAQ OMX gruppi kuuluvate börside opereeritav alternatiivturg, mis ei ole ELi direktiivide tähenduses reguleeritud turg, vaid mitmepoolne kauplemissüsteem. Ettevõtte, kelle väärtpaberitega First Northil kaubeldakse, ei pea täitma reguleeritud turu nõudeid, vaid First Northi reglemendis sätestatud. Tulevalt madalamatest nõuetest, võib alternatiivturul kaubeldavatesse väärtpaberitesse investimine olla seotud suurema riskiga kui investimine reguleeritud turule.

First North Põhjamaade nimekirjas on 131 ettevõtet. First North Baltimaade nimekiri veel ootab esimest ettevõtet. First North Põhjamaade nimekirjast on 2007.–2008. aastal NASDAQ OMX börside põhinimekirja tõusnud 10 ettevõtet.

35% Eesti elanikest toetab riigifirmade börsileviimist

Tallinna Börsi tellitud uuring näitas, et pisut üle kolmandiku (35%) Eesti elanikkonnast toetab riigiettevõtete börsile viimist, 28% ei ole oma seisukohta veel kujundanud. Vastanute hinnangul muudab börsil noteerimine riigiettevõtteid läbipaistvamaks (42%) ning majanduslikult efektiivsemaks (45%).

„Praegune üldine aktsiahindade langus börsidel ei takista ettevõtete noteerimise põhimõttelist otsust teha või ettevalmistustööga alustada. Börsile viimise protsess võtab aega 6–12 kuud ja nii on võimalik esimene kauplemispäev ajastada just turgude tõusulainele,” julgustab Tallinna Börsi juhatuse esimees Andrus Alber riigimehi teema edasi minema.

Toetus riigiettevõtete börsile viimiseks



Eesti Loto on üks neist riigiettevõtetest, kuhu eestlased võimaluse korral investeeriksid.

on märgatavalt suurem nende vastanute seas, kes on viimase kolme aasta jooksul väärtpaperitesse investeerinud – neist 63% toetab riigiettevõtete börsile viimist, seisukohta pole veel kujundanud 15%.

Riigiettevõtete börsileviimise pooldajatest 53% arvab, et börsile viimine muu-

dab ettevõtteid poliitiliselt sõltumatuks, 80% hinnangul majanduslikult efektiivsemaks ja 70% arvates läbipaistvamaks.

Uuringule vastanud investeeriksid võimaluse korral Eesti Energia, Eesti Loto, Eesti Posti, Eesti Raudtee, Tallinna Lennujaama ja Tallinna Sadama aktsiatesse.



Leedu valitsus moodustas Evli kaasabil LEO LT

Evli Securities nõustas koos HSBCga Leedu valitsust kolme energiaettevõtte liitmisel. Liideti kaks riigi kontrolliva osalusega jaotusvõrgufirmat – Lietuvos Energija ja RST – ja üks eraomanduses jaotusvõrgufirma VST.

Tehingu maht oli üle 2,1 miljardi euro ehk kõigi aegade suurim M&A tehing Baltikumis ning 2008. aasta suu-

rim Kesk- ja Ida-Euroopas.

61,7% LEO LT aktsiatest kuulub riigile ning 38,3% eraettevõttele NDX Energija. LEO LTle kuulub 96,4% Lietuvos Energija, 71,34 RST ning 97,1% VST aktsiatest.

LEO LT kaudu kavatseb riik korraldada uue tuumajaama ehitamist Ignalinasse ning Leedu-Rootsi ja Leedu-Poola elektriikaablite rajamist.

Evli nõustas nelja jurisdiktsiooni hõlmanud tehingut

Evli Securities nõustas Interinfo Holding SCA-d, kes müüs Interinfo grupi ettevõtteid. Firma ise kuulub investeerimisfirmale Texas Pacific Group. Eestis, Lätis ja Leedus asuvad ettevõtteid ostis BaltCap.

„Nõustasime müüjat protsessi algusest peale – võimalike ostjate otsimisest kuni müügitehingu struktureerimiseni,” rääkis Evli Securitiase ettevõtte rahanduse Eesti osakonna juht Tiiu Pedaja. „Tehing oli keeruline just lõpliku struktureerimise poole pealt, sest tegemist oli nelja ettevõtte müügi-ga, mis kõik asusid erinevates jurisdiktsioonides.“

Evli Bank sai Balti börside liikmeks

Soome investeerimispank Evli Bank Plc sai NASDAQ OMX börside liikmeks Baltimaades. Evli Bank Plc on 28. börsi liige, mis kaupleb kõigil kolmel Balti börsil.

„See avab meie klientidele laiema ligipääsu Balti ja Põhjamaade turgudele. Seni börsi liikmeks olnud Evli Securities

AS jätkab klientide teenindamist Baltimaades nii analüüsi kui kauplemise valdas, kasutades Evli Bank Plc liikmelisust ja koostöövõrgustikku,” ütles Evli Bank Plc investeerimispankanduse juhataja Mikael Thunved.

Evli Bank Plc kauplemistähis NASDAQ OMX Balti turgudel on EVL.



Mikael Thunved

Evli seob Balti turge Soome ja Rootsi

Evli Grupp ühendab Läti ja Leedu tütarettevõtte Eesti emaettevõttega, s.o Evli Securitiesega. Riia ja Vilniuse kontorid saavad seeläbi Evli Securities ASI filiaalideks. Ühendamise peamine eesmärk on tõsta grupi haldussuutlikkust ning juhtida efektiivsemalt kulusid.

Pärast neid muutusi ning suvel aset leidnud töötajate liikumisi on Evli Securitiese Ida-Euroopa kapitaliturgu juht Mattias Wallander, kes asub Tallinnas. Varahalduse juht Baltikumis, samuti asukohaga Tallinnas, on Olga Marjasova. Ettevõtte rahandusjuht, asukohaga Vilniuses, on Julijus Grigalijunas, ettevõtete rahanduse osakonda Eestis juhib Tiiu Pedaja.

Evli investeerimispankanduse juht Mikael Thunvedi sõnul on Evli eesmärk siduda Balti turud tugevamalt Rootsi ja Soome klientidega. „Oleme koostamas Balti tooteportfelli, mis sobiks paremini Soome, Rootsi ja teistele rahvusvahelistele klientidele. Tahame näiteks Rootsi kliendile pakkuda Baltimaade, kuid peatselt ka Venemaa tooteid. Sellest perspektiivist on Baltimaad huvitavad.“ Thunvedi sõnul alustab Evli sügisel kauplemist Vene aktsiaturul, seda tehakse läbi Tallinna.

NIMI	TURU	VAL	QPT	MOJK	IGP	NAV	KUUPÄEV
Balti Index Fund	USD	1%	-	-	-	1,420	23.09.2008
International Baltic Trade Fund	USD	EUR	-	-	-	206,400	18.09.2008
Läti Investitsiooni Fond	USD	1%	-	-	-	1,27261	23.09.2008
Beneluxi Investitsiooni Fond	USD	USD	-	-	-	1,90060	31.08.2008
Evli Baltic Invest. Fund	USD	EUR	1,114,000	1,126,900	-	1,130,34	31.08.2008
Evli Baltic Invest. Fund - II	USD	EUR	-	-	-	1,087,670	31.08.2008
Evli Ukraina Invest. Fund	USD	EUR	-	-	-	4,36	23.09.2008

Balti börsidel saab kaubelda fondiosakutega

NASDAQ OMX Tallinna, Riia ja Vilniuse börsid avasid septembris Balti Fondide nimekirja, mis võimaldab investeerimisfondide osakuid noteerida ja nendega börsil kaubelda.

Börsil kaubeldavad fondid (Exchange Traded Funds – ETF) koondatakse ühtsesse Balti Fondide nimekirja. Börsil noteeritud fondide kauplemismudel ja arveldamine on sarnane aktsiatega kauplemisele. Fondide noteerimine muudab tehingu- ja arveldustingimused ühesuguseks ning fondiosaku ostu- ja müügihinna ning sisenemis- ja väljumistasu läbi paistvaks.

„Loodame et uus toode võimaldab

ka väiksematel fondihalduritel jõuda paremini laiema hulga investoriteni ning konkurentsi tihenedes vähenevad fondiosakute ostu-müügiga seotud kulud lõppinvestori jaoks,“ ütles Tallinna Börsi tegevjuht Pille Parikas.

Börsil kaubeldavad fondid on maailmas populaarseks muutunud viimasel kümnendil. Näiteks NASDAQ OMX Kopenhaageni börsil tehakse rohkem kui 500 noteeritud investeerimisfondiga 6000 tehingut päevas, käive ulatub 160 mln euroni. Rootsis ja Soomes on võimalik kaubelda 9 börsil kaubeldava fondiga. Balti börsidel on septembri seisuga võimalik kaubelda 8 fondiga.



BaltCap omandab 75% Quattromed HTI Laboritest

BaltCap omandas enamusosaluse meditsiinidiagnostika ettevõttes Quattromed HTI Laborid. Osalus soetatakse läbi *holding*-firma MediCap Holding OÜ. Müüjateks on Eesti erasikud ning Soome biotehnoloogia ettevõtte FIT Biotech OY.

„Me omame üle 15-aastast kogemust laboriteenuste osutamise valdkonnas ning meie strateegiline huvi on kasutada neid teadmisi ka väljaspool Eestit,“ selgitas Quattromed HTI Laborid OÜ juhatuse esimees Erki Mölder. „Kuna Baltimaade ning Skandinaavia regiooni turud on konsolideerumas, on praegu hea hetk kasvustrategia elluviimiseks. BaltCapilt ootame oma eesmärkideni jõudmiseks tõhusat abi.“

„Quattromed HTI Laborid on Eesti turuliidrina igati sobiv ettevõtte BaltCapi esimeseks investeeringuks meditsiinidiagnostika valdkonnas. Usume tervishoiuteenuste turu perspektiivi ja looda-

me koos Quattromed HTI kogenud juhtkonnaga tugevdada ettevõtte positsioone Eestis ja laiendada välisriikidele,“ ütles BaltCapi juhtivpartner Peeter Saks.

„FIT Biotech OY on olnud Quattromed HTI Laborid OÜ omanik alates 2002. a. Viimasel kuuel aastal on ettevõtte kasv olnud muljetavaldav. Edasiseks laienemiseks vajab firma uut raha ning seetõttu oli osaluse müük meie jaoks loogiline samm,“ ütles FIT Biotech OY president Dr Kalevi Reijonen. „FIT Biotech jätkab põhitegevusena HIV-vaktsiini ja GTU tehnoloogiaplatvormi väljatöötamist Tartus asuvas R&D osakonnas professor Mart Ustavi juhtimisel.“

Quattromed HTI Laborid OÜ klientideks on suur osa Eesti perearstidest, erakliinikutest ning mitmed Eesti piirkondlikud ning regionaalhaiglad. Firma müügikäive ulatus 2007. aastal 50 miljoni kroonini. Ettevõttes töötab umbes 60 inimest.

BaltCap müüs Baltikumi juhtiva IT koolitusfirma

BaltCap müüs enamusosaluse Baltikumi suurimas IT koolitusfirmas IT Koolituskeskuse OÜ, millele kuuluvad ka tütar-ettevõtted Lätis ja Leedus ning BITA Service Management OÜ. Ettevõtte uueks omanikuks saab AS MicroLink Eesti.

MicroLink omandab tehingu käigus 83% IT Koolituse aktsiatest Baltic SME Fundilt (BaltCapi nõustatav fond) ning ettevõtte juhtkonnalt. Praegune juhtkond Raul Niin ja Henn Sarv jätkavad ettevõttes tegevjuhtidena ning vähemusosanikena.

„BaltCapi teadmised ja finantseering võimaldas meil luua tugeva üle-Baltikumi tegutseva ettevõtte“ ütles Raul Niin, IT Koolituse juhataja. „Koos MicroLinkiga plaanime jätkata kiiret arengut Balti regioonis, laiendades oma äri ning suurendades pakutavat teenustevalikut.“

Infotehnoloogiast saadav kasu ettevõtetes ja ühiskonnas sõltub MicroLinki juhatuse esimehe Enn Saare sõnul sellest, kas inimesed hakkavad uusi lahendusi kasutama: „IT Koolituskeskuse omandamine lubab meil senisest enam pöörata tähelepanu klientide infotehnoloogia-alasele koolitusvajadusele.“ Samuti on Saare sõnul MicroLinki eesmärk hakata oma teenuseid taas pakkuma kõigis kolmes Balti riigis ja IT Koolituskeskuse kliendibaas ning toimivad müügiüksused Lätis ja Leedus loovad nendel turgudel kasvuks suurepäraseks võimalused.

IT Koolituskeskus on asutatud 1995. aastal, olles nii üks vanemaid IT koolitajaid Eestis. Ettevõtte konsolideeritud müügikäive oli 2007. aastal 29 miljonit krooni.

DIRECTOR®

September 2008

AINUS JUHTIMISAJAKIRI EESTIS

www.director.ee

**Käes on
DIRECTORi
aeg.**

**TELLI
KOHE!**

Tel 625 1859
tellimine@director.ee

GAA MAHA

KUIDAS KURVILISES
MAJANDUSES
EEL PÜSIDA

KI NOOL

is on alati ruumi

V LANGUSE AJAL

id Lumanile, Kogerile ja Annusele

ÄRI 10 KÄSKU

ormi mantlipärija Anne Mere

HARVARD BUSINESS REVIEW

JUHTIMINE RASKEL AJAL

UUED MOTIVEERIMISNIPID

Põlva Piim Tootmine

AS Kalev Paide Tootmine ostis 313 miljoni krooniga OÜ Põlva Piim Tootmise. Ostuhinnast arvatakse tehingu lõpuleviimise kuupäeva seisuga maha Põlva Piim Tootmise intressikandvad kohustused. Ostuhinnast 8 miljonit krooni tasub ostja ettemaksuna müüjalepingu sõlmimisel. Lõpliku ostuhinna ja ettemaksuna tasutud ostuhinna vahelt tasub ostja müüjatele intressi arvestusega 8% aastas kuni ostuhinna täieliku tasumiseni.

Põlva Agro

Balti riikide suurim põllumajandusettevõtte Agrowill Group ostis Põlva Agro 14 miljoni euro eest. Suurema osa sellest summast teenis Jaak Hinrikus, kelle osaluse suurus pärast möödunud talvel toimunud aktsiate kokkuostmist kasvas rohkem kui 90 protsendini.

Wõro Kommerts ja Vastse-Kuuste Lihatoöstus

Soome lihakontsern Atria Grupp ostis ASi Wõro Kommerts ja ASi Vastse-Kuuste Lihatoöstus. AS Wõro Kommerts aktsiakapitalist on tehingu objektiks 97,7 protsenti. 2005. aastal ostis Atria Valga Lihatoöstuse. Koos Wõro ja Vastse-Kuustega saab Atria nüüd Eesti lihatoodete turul suuruselt teise tootmisüksuse.

Laheotsa talu

OÜ Riitsinus ostis Laheotsa talu, tõustes tehinguga Eesti suurimaks juurviljatootjaks-töötlejaks. Laheotsa talu omanik Johannes Valk ütles müüki selgitades, et ta sai 63-aastaseks ning oma pereliikmete seas ei olnud jätkata soovijaid.

Balti Sepiku tootmisüksus

Eesti magusatootja AS Marmiton ostis AS Balti Sepiku küpsiste, piparkookide ja küüslauguleibade tootmise.

Hladokombinat No 1

Premia Tallinna Külmoone ostis koos Venemaa finantsinstitutsioonidega Peterburis asuva jäääisetehase Hladokombinat No 1. Tegemist on Peterburi suuruselt kolmanda jäääisetehasega.

Coral Club ja Tropic

Viru Keskuses spordiklubi avanud MyFitness OÜ teatas, et omandas spordiklubid Coral Club Haaberstis ja Tropic Tartu Lõunakeskuses. Hinda avaldama nad ei soostunud.

Enter

GILD Arbitage fond ostis kahe miljoni euro eest vähemusosaluse digikaupade jaemüügiketis Enter. AS Enter ITmarket plaanib lisandunud vahenditega finantseerida Enteri jaemüügiketi kasvu jätkumist Baltimaades ning viia lõpuni jaeketi arenduse Eestis.

MTV Networks Baltic

Martinson Trigon Venture Partners müüs Baltimaade muusikakanalit MTV näitava ettevõtte UAB MTV Networks Baltic Iisraeli firmale Ananey Communications.

Eesti Digitaaltelevisioon

AS Starman omandas ASilt Levira 34% Eesti Digitaaltelevisiooni ASi aktsia-

test ning sai maapealse leviga digitaaltelevisiooni ZUUMtv-d pakkuva ettevõtte ainuomanikuks. Tehingu hind on orienteeruvalt 42 miljonit krooni.

Arst.ee

IT-firma Exact ostis pool portaalist arst.ee. 50% arst.ee eest maksti Exacti juhi Lars-Erik Hioni ütlusel seitsmekohaline summa.

Pankade Kaardikeskus

Hansapank, SEB Pank ja Sampo Pank müüsid Pankade Kaardikeskuse (PKK) Skandinaavia juhtivale kaarditehingute vahendajale Northern European Transaction Services (NETS).

Mobile-for

Belgia telekomihid Belgacom ostis kaheksas Belgia linnas mobiilset parkimist korraldava firma Mobile-for, millest 28 protsenti kuulus m-parkimise lahendusi arendavale Eesti firmale NOW! Innovations.

OÜ Netikuulutused

AS Ekspress Grupp korras kontserni Interneti-ärde struktuuri: Eesti Päevaleht ostis Eesti Ekspressi välja ühisfirmast OÜ Netikuulutused, kes haldab töökuulutuste portaali www.hypelaud.ee.

France Style Lingerie

Silvano Fashion Group omandas täisosaluse Prantsusmaal registreeritud müügijuhtimisega tegelevas äriühingus France Style Lingerie S.A.R.L. Tehingu maksumus on 2 miljonit eurot ehk 31,3 miljonit Eesti krooni, millest pool tasutakse hiljemalt selle aasta 31. detsembriks.

Nordic Cosmetics

Rootsi ettevõtte Scandinavian Cosmetics AB ja AS Sirowa Tallinn ostsid kumbki 1/3 Soome kosmeetikafirma Nordic Cosmetics aktsiaid. Pärast müüki jäi 1/3 ettevõtte aktsiast Nordic Cosmetics endisele ainuomanikule ja tegevjuhile Christer Gripenbergile.

Ilmarine Engineering

Arengufond ostis koos partneritega OÜ Sibbo Invest 49% osaluse firmas Ilmarine Engineering. Kokku investeeritakse kahes etapis 20 miljonit krooni.

TOV European House

Eesti Ehituse tütarettevõtja Eurocon Ukraine LLC sõlmis lepingu, mille kohaselt ta müüb oma finantsinvesteeringu Ukraina äriühingus TOV European House.

Artig KV

Kinnisvaraarendaja Artig KV OÜ omanik ja tegevjuht Marek Antoniak müüs ettevõtte vähemusosaluse kinnisvara- ja investeerimisfirmadele Satnam Europe OÜ, Toompeamaja AS ja Integer Invest OÜ. Artig KV juhina jätkab Marek Antoniak, kellele investeerimisfirma Axor kaudu kuulub endiselt ettevõttes kõige suurem osalus.

Karulaugu Kinnisvara

Merko Ehitus müüs oma 100% osaluse äriühingus Karulaugu Kinnisvara E.L.L. Kinnisvarale. Ettevõtte müügihind oli 42 mln krooni, millest arvati maha ettevõtte kohustuste ja käibevara saldo 4,12 mln krooni.

Abagars

AS Eesti Ehitus 100%-line tütarettevõtte AS Aspi, AS Aspi 52%-line tütar-ettevõtte OÜ Kaurits ja Marko Aalberg ostsid OÜit Kaurits 66% osaluse Lätis registreeritud tütarettevõttes Abagars SIA.

OÜ Delegatsioon

Tallink Grupi tütarettevõtte TLG Hotell omandas 100% OÜ Delegatsioon osadest ASilt Heal ja OÜit Haapsalu HMR. Osade eest maksti kokku 1 kroon. OÜ Delegatsioon opereerib Pirta Top Spa hotelli.

Lilto

Turvafirma Skorpion omandas samuti turvateenuseid osutava ASi Lilto. Skorpioni omaniku Rein Kilgi sõnul jäi hind 50 miljoni krooni lähedale.

AS Audentese kõrgkooliäri

Tallinna Tehnikaülikool ostab ära eraülikooli Audentese, mis ühendatakse TTÜ majandusteaduskonnaga. AS Audentese juht Ahto Orav ütles, et firma väljub üksnes kõrgkooliärist ja jätab kõik muud koolid ning tegevused omale alles.

ASi Famar-Desi

Saint-Gobain Distribution Nordic AB ostis ASi Famar-Desi, millele kuulub 14 jaekauplusega ehitusmaterjalide müügi-ettevõtte Ehituse ABC.

Avaroni kinnisvarainvesteeringute äri

Varahaldusettevõtte Avaroni müüs ettevõtte kinnisvarainvesteeringute äri liini ehitus- ja kinnisvaraarendusfirmale Koger & Partnerid ning Avaroni kinnisvarainvesteeringute eest vastutavale partnerile Aadu Ojale.

Tempera Ehitus

Arco Vara sõlmis lepingu 55% osade omandamiseks osatühingus Tempera Ehitus. Osade eest tasumine toimub järgmise kolme majandusaasta jook- sul ja sõltub Tempera Ehituse majandustulemustest.

Baltic Scandinavian Lines

Ekspedeerimisfirma AS Merkrans omandas Heiti Häälele kuuluva Pakri Marine Investmentsi kontrolli all olnud Eesti ja Rootsi vahel igapäevast laeva-ühendust pidava Baltic Scandinavian Linesi (BSL).

Roheline Ring Tuulepargid

Ants Ink ja Tullio Liblik müüsid mitme tuulepargi projektiga seotud Freenergy AS-ile ettevõtte Roheline Ring Tuulepargid, millele kuuluvad Virtsu ja Rõuste tuulepargid.

Roheline Ring teenis eraldunud ettevõtte Roheline Ring Tuulepargid müü- gjst kasumit 36,7 miljonit krooni, selgub ettevõtte 2007. aasta aruandest.

G4S Baltics

Urmas Sõõrumaa investeerimisfirma U.S. Invest müüs 25% osaluse Balti turva- ja teeninduskontsernis G4S Baltics ettevõtte suuromanikule G4S.

Hermitage

Internetipõhine IT-kaupade tellimise teenust pakkuv MarkIT omandas ena- musosaluse sarnast teenust pakkuvas Läti firmas Hermitage. Koos MarkIT- ga on Hermitage suurim B2B IT-teenusepakkuja Baltikumis.

Smead Eesti

Kontorikaupu tootva Smead Eesti emafirma Smead Europe'i uuteks oma- nikeks said emafirma juhatuse liikmed Reiner Eckhardt ja Hans Einsink. Et- tevõtte võtab tagasi varasema nime Atlanta.

Elastra Kattematerjal, Exadan Produktion, V-Temps

Vuugijermeetikute ja ehitusvahutute tootja Krimelte ettevõtete gruppi kuu- luv Penosil Eesti omandas 100% ehituskeemia tootjast Elastra Kattemater-jali AS. Mõni kuu varem omandas Krimelte 100% Taanis asuvast isepaisu- vaid tihendusteipe tootvast ettevõttest Exadan Produktion ning V-Temps'i fas- saadiplaatide tootmisüksuse.

Norby Networks

Leedu firma Baltnetos Kommunikacijos ostis Martinson Trigon Venture Part- nersilt Leedu telekommunikatsiooniettevõtte Norby Networks, mis oli varem osa MicroLink Lietuvast.

Baltic Clean

Soome firma SEB Partners omandas 100% Soomes ja Eestis suurpesulaid opereerivast firmast Granlunds Tvätt Oy, millele Eestis kuulub AS Baltic Clean.

AVEC Asset Management

East Capital ostis Arco Varalt 50% kinnisvarainvesteeringute juhtimisega te- geleval AVEC Asset Management ASi aktsiatest ja sai seeläbi investeerimis- firma ainuomanikuks.

Dobeles Dzirnarnieks

Tartu Veski ostis Läti firma DD Invest, millele kuulub 80% Läti suurimast ja- hutootjast Dobeles Dzirnarnieks.

Legendijuhtimise AS

Tarmo Sumborg omandas Indrek Rahumaa osa Legendijuhtimise ASis, mis tegeleb mitmete hotelli- ja spaaprojektidega. Sumborgile kuulub nüüd 65% ettevõttest.

FibroTx

Margus Linnamäele kuuluv MM Grupp ostis 51% osaluse osatühingus Fib- roTx, mis töötab välja teste, mis aitaksid inimesel valida talle kõige paremi- ni sobivaid kosmeetikatooteid ning ravimeid.

Tallinna Sekto

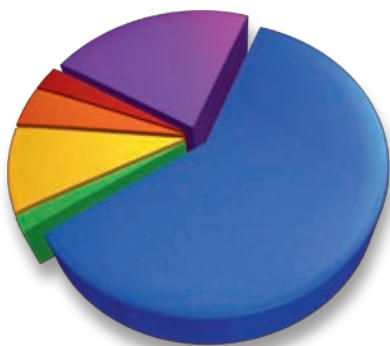
47,5% Tallinna Sekto aktsiatest omanud Cleanaway ostis teised osanikud välja.

SuperSeaCat

Endine Silja Line'i omanikfirma SeaContainers Ltd müüs 50% SuperSeaCa- ti kiirlaevu opereerivast Sea Containers Finland Oyst Kreeka firmale Euge- nides Group.

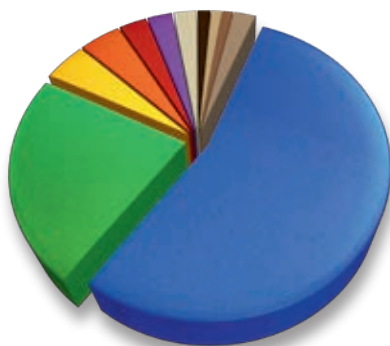
BaltCapi tehingutest loe lk 22.

Fondikeskuses registreeritud fondide maht seisuga 1.09.2008 (miljardites kroonides)



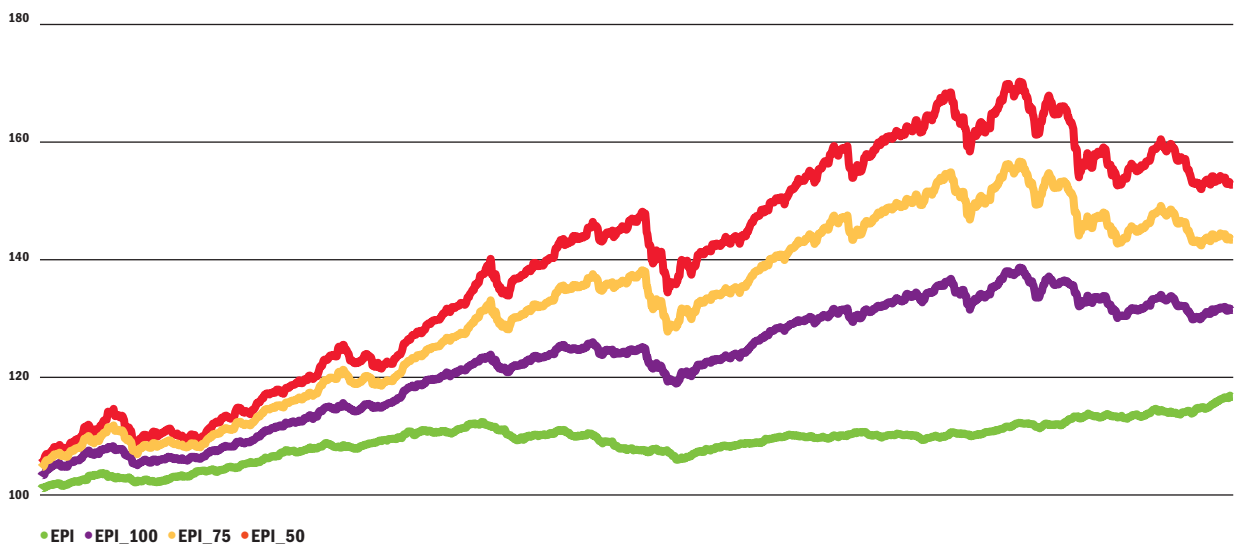
• Aktsiafondid	58,417
• Segafondid	1,787
• Völakirjafondid	9,027
• Rahaturufondid	4,277
• Likviidsusfondid	2,647
• Fondifondid	20,877

Investeeringud Tallinna Börsile riikide lõikes seisuga 01.09.2008



• Eesti	54,5%
• Rootsi	23,0%
• Luksemburg	4,4%
• Soome	4,3%
• Ameerika Ühendriigid	2,9%
• Holland	2,6%
• Suurbritannia	2,4%
• Kaimanisaared	1,4%
• Poola	1,1%
• Leedu	1,1%
• Muu	2,3%

Eesti kogumispensioni indeksid jaanuar 2004 – september 2008



Pensionikeskus

- ▶ Teise pensionisambaga oli 25. septembriks liitunud 572 282 inimest (pool aastat varem 559 872 inimest). Teise samba fondide maht oli 12 602 miljonit krooni, sellest 8% oli madala, 17% keskmise ning 75% suurema riskiga fondides. Pool aastat varem, 25. märtsil 2007 oli fondides 11 165 miljonit krooni, jaotus fondide vahel oli umbes sama.
- ▶ Kolmanda pensionisamba fondidega oli 25. septembriks liitunud 51 604 inimest (pool aastat varem oli neid 47 432). Kolmanda samba fondide maht oli 994 miljonit krooni (pool aastat varem 1006 miljonit krooni). Kolmanda pensionisamba kindlustuslepingu oli 25. märtsiks sõlminud 86 089 inimest (pool aastat varem 85 252 inimest), kogutud kindlustusreserv oli 2105 miljonit krooni (pool aastat varem 1979 miljonit krooni).

Väärtpaberite keskreister

- ▶ Eesti Väärtpaberite Keskreisteris (EVK) oli 1. septembri seisuga registreeritud 5318 aktsiaseltsi ja 1810 osahingut. Völakirju oli registreeritud 246.
- ▶ Väärtpaberikontodid oli EVK-s 1. septembri seisuga avatud 130 904, neist 13 974 juridiilisele isikule ja 116 930 eraisikule. Väärtpabereid oli registreeritud 98 585 kontol, sealhulgas Tallinna börsil noteeritud ettevõtete väärtpabereid 24 373 kontol ning Riia ja Vilniuse börsil noteeritud ettevõtete väärtpabereid 1050 kontol.

Balti börsiettevõtete turuväärtus

Seisuga 25.09.2008 (miljonites kroonides)

Ettevõte	Börsitähis	Turuväärtus 25.09.07	Turuväärtus 25.09.08
Eesti Telekom	ETLAT	17 052	14 030
VST	VST1L	11 878	10 530
Lietuvos Energija	LEN1L	15 998	10 342
Rytu skirstomijei tinklai	RST1L	9 238	8 033
TEO LT	TEO1L	8 863	7 090
DnB Nord banka	NLB1R	5 735	7 064
Latvijas Gaze	GZE1R	8 883	5 774
Lifosa	LFO1L	5 811	5 773
DnB Nord bankas	NDL1L	6 234	5 473
Tallink	TAL1T	13 284	5 271
Lietuvos dujos	LDJ1L	7 440	4 974
Latvijas Kugnieciba	LSC1R	6 501	3 918
Olympic	OLEG1T	13 774	3 827
Ventspils nafta	VNF1R	7 327	3 629
Lietuvos elektrine	LEL1L	4 559	3 436
Tallinna Vesi	TVEAT	4 381	3 380
Sanitas	SAN1L	4 650	3 242
Tallinna Kaubamaja	TKM1T	5 659	3 091
Snoras Bankas	SRS1L	5 456	2 256
Invalda	IVL1L	3 959	1 939
Merko Ehitus	MRK1T	...	1 687
Klaipedos nafta	KNF1L	1 705	1 596
Eesti Ehitus	EEH1T	2 599	1 357
Stumbras	STU1L	1 849	1 323
Šiaulių bankas	SAB1L	2 161	1 234
Pieno žvaigždės	PZV1L	1 474	1 130
Grindex	GRD1R	1 675	1 110
Klaipedos juro kroviniumo kompanija	KJK1L	1 148	1 020
Norma	NRM1T	1 018	952
Starman	SMN1T	1 174	899
Silvano Fashion Group	SFGAT	3 411	882
Apranga	APG1L	3 039	844
Latvijas Krajbanka	LKB1R	1 169	809
Rokiškio suris	RSU1L	1 527	765
Liepājas metalurģis	LME1R	1 418	722
Limarko laivininkystes kompanija	LLK1L	843	719
Agrowill Group	AVG1L	-	652
Kalev	KLV1T	669	647
Harju Elekter	HAE1T	920	623
Ekspress Grupp	EEG1T	1 630	609
City Service	CTS1L	1 433	598
Arco Vara	ARC1T	2 609	596
Baltika	BLT1T	1 984	534
Panevezio statybos trestas	PTR1L	1 708	400
Alita	ALT1L	967	366
Lietuvos juro laivininkyste	LJL1L	546	364
Grigiškes	GRG1L	480	324
Kauno energija	KNR1L	294	288
Vilniaus baldai	VBL1L	396	282
Žemaitijos pienas	ZMP1L	548	274
Olainfarm	OLF1R	897	267
Vilniaus degtine	VDG1L	387	243
Snaige	SNG1L	918	224
Latvijas balsamz	BAL1R	726	209
Utenos trikotažas	UTR1L	526	202
Valmieras stikla šķiedra	VSS1R	969	197
Rigas elektromasinbuves rupnica	RER1R	194	187
Anykšciu vinas	ANK1L	258	147
Vilkyškiu pienine	VLP1L	250	146
Vilniaus vingis	VNG1L	246	130
Dvarcioniu keramika	DKR1L	238	113
Rigas kugu buvetava	RKB1R	210	104
Viisnurk	VSN1T	275	92

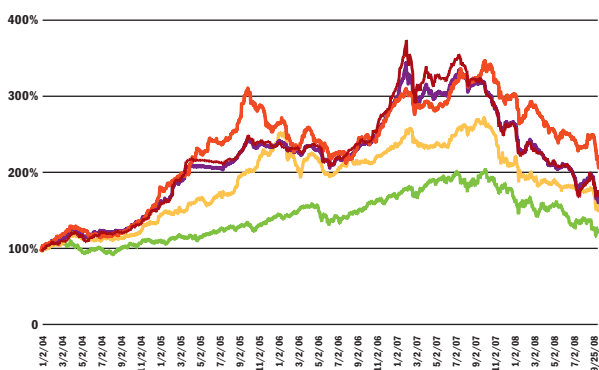
Eesti börsiettevõtete dividendid

krooni aktsia kohta

	2006	2007	2008
Arco Vara	...	-	0,39
Baltika	2,00	2,40	-
Eesti Ehitus	...	3,00	3,00
Eesti Telekom	8,00	9,50	10,50
Harju Elekter	4,40	1,80	2,00
Kalev	-	-	-
Merko Ehitus	6,50	7,00	-
Norma	5,00	5,00	5,00
Olympic Entertainment Group	...	2,00	0,50
Saku Õlletehas	10,00	25,00	10,00
Starman	0,35	0,70	-
Tallinna Kaubamaja	3,00	1,00	2,00
Tallinna Vesi	7,85	9,80	12,45
Viisnurk	0,93	1,20	1,40

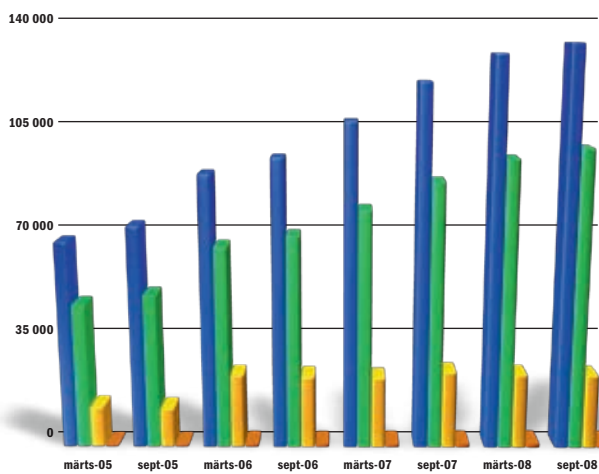
Balti börside indeksid ja Põhjamaade OMX Nordic 40 indeks

Jaanuar 2004-september 2008, 1. jaanuar 2004 = 100%



● OMX Baltic Benchmark
 ● OMX Tallinn
● OMX Riga
 ● OMX Vilnius
 ● OMX Nordic 40

Aktiivsete väärtpaberikontode arv Eesti Väärtpaberite Keskregistris



● Kokku kontosid
 ● sh väärtpaberitega
 ● Tallinna börsi väärtpaberitega
● Riia või Vilniuse börsi väärtpaberitega

Tallinna Börsi statistika



BaltCap
Tartu mnt 2
10145 Tallinn
Tel: 665 0280
www.baltcap.ee
info@baltcap.ee

BaltCap

BaltCap on Balti riikide juhtiv era- ja riskikapitaliettevõtte, mis investeerib stardifaasist edasi jõudnud ja kasvule suunatud Baltimaades tegutsevatesse ettevõtetesse ning finantseerib ettevõtete väljaoste.

BaltCap on esindatud kõigis kolmes Balti riigis kohalike harukontorite ja 12 kogenud investeerimisala professionaaliga. Nüüdseks on BaltCap hallanud nelja investeerimisfondi kogumahuga 130 miljonit eurot. 38 investeringust on 23 täielikult müüdud.

Praegused investeringud Eestis: Interinfo, Quattromed HTI Laborid, Energate, NeoQi, E-Kool, EGreen, Tallinna Pesumaja, INTRAC Eesti, Nutritech Baltics.

Müüdud investeringud Eestis: Ecometal, Microlink, Daily Service, Videoplanet, Teede REV-2, Standard, A. Le Coq, Vipex, EMV, IT Koolituskeskus.



Tartu mnt. 2
10145 Tallinn
Tel: 640 8800
tallinn@nasdaqomx.com
www.nasdaqomx.com

Tallinna Börs

Tallinna Börs ja Eesti Väärtpaberikeskus on ettevõtted, mille kaudu toimub väärtpaberitega kauplemiseks vajaliku keskkonna haldamine, väärtpaberitehingute arveldamine, ettevõtete noteerimine, väärtpaberite keskregistri ja kogumispensioni registri pidamine Eestis.

NASDAQ OMX Group pakub kauplemise, börsitehnoloogiate ja noteeritud ettevõtete seotud teenuseid kuuel mandril ning on üle 3900 noteeritud ettevõttega maailma väärtpaberiturgude hulgas esikohal. NASDAQ OMX Group tehnoloogia on kasutusel enam kui 60 börsil, arveldusorganisatsioonis ja depositeerimise rohkem kui 50 riigis, sealhulgas Eestis.



Evli Securities
Tartu mnt 2
10145 Tallinn
Tel: 640 5700
www.evli.ee
info@ee.evli.com

Evli Securities

Evli Securities on sõltumatu investeerimispank Evli Bank Plc tütar-ettevõtte. Evli Securities, mis 2007. novembrini kandis nime Suprema Securities, on loodud 1993. aastal ja kuulub Evli gruppi alates 2002. aastast.

Evli Bank Plc on sõltumatu investeerimispank, kelle klientideks on ettevõtjad, firmajuhid ja investeerimisala professionaalid.

1985. aastal loodud Evli peamine turg on Läänemere piirkond. Evli tegutseb Soomes, Rootsis, Balti riikides, Poolas ja Venemaal. Evlil on esindus ka Luksemburgis ning ühisettevõtte Nordic Partners Inc. kaudu New Yorgis. Evli Grupis töötab ligi 375 inimest.



Kirjastanud Director ja Partnerid
Ajakirja Director väljaandja
tel 625 0959, www.director.ee