

number 5

november 2012

Liider

ettevõtete panganduse ajakiri

Uus normaalsus eeldab uusi standardeid

Kas riskide
maandamine võib
osutada riskiks?

Eesti edu
võtmeks on
Venemaa turg

Danske Bank

Uus Normaalsus



Maailm on muutunud ja muutuma peame ka meie.
Loe lähemalt: newstandards.ee

Danske Bank

New Standards

Hea Tugeja!



Maailm on muutunud. 75aastased jooksevad maratoni. Lapsed õpivad enne kasutama tahvelarvuteid ja siis rääkima. Üle 90% igapäevastest pangatoimingutest tehakse internetis. Firmade mainet luuakse ja hävitatakse sotsiaalvõrgustikes. Kauba hind on vähem oluline kui nõuande väärtus. Panku süüdistatakse kasumi teenimises. Uus Normaalsus.

Ettevõtjad töötavad üha keerukamas ja üleilmsemas keskkonnas, mille tõttu on nende vajadused väga erinevad. Danske

Bank on suhtepõhine rahvusvaheline pank. Tahame olla oma klientidele usaldusväärne finantspartner ning selle positsiooni väljateenimiseks seame endale kogu aeg üha uusi ja kõrgemaid standardeid.

Eesmärk on lihtne – tahame anda tulevikku vaatavaid soovitusi ning kasutada turu juhtivaid lahendusi ja teadmisi, et aidata klientidel välja töötada sellised finantsstrateegiad, mis toetavad nende äriplaane. Lihtsamalt öeldes – aitame kliendil teenida rohkem raha. Selle tulemus väljendub Teie suurenenud rahulolus ja panga paremas finantstulemuses.

Uued standardid kannavad endas paljut, kuid siinkohal lubage neist mõned välja hüüda, et saaksime koos ajas mõõta nende täitumist.

► Meil on atraktiivseid pakkumisi kõigisse segmentidesse kuuluvatele äriklientidele ning me loome lahendused, et rahuldada täpselt määratletud kliendirühmade vajadusi. Samas usume, et meie positsioon vastab suurepäraselt keerukate finantsvajadustega ettevõtete soovidele – tahame, et meid eelistaks just nimetatud kliendirühm.

► Pakume oma klientidele stabiilsust finantseerimisel, evides selget ja läbipaistvat krediidiraamistikku. Finantsnõuannetes ja -lahendustes seame esikohale stabiilsuse ja tugeva riskihalduse.

► Kasutame ekspertteadmisi ja uuenduslikke finantsstrateegia tööriistu. Pangatöötaja ei tohi olla korralduste vastuvõtja ega agressiivne müügiinimene, vaid eelkõige kliendi äri tundja ning abiline, kelle töö ning sobilike lahenduste abil suureneb kliendi kasu.

Õeldakse, et kolm kriisi koolitab pankuri. Peaaegu 18 aastat pankuristaaži ja 3,5 kriisi selja taha jätnuna on mul hea meel tänada Teid uuenenud Danske Bank Eesti nimel Ettevõtete panganduse juhina senise koostöö eest. Ning lubada, et töötame kogu meeskonnaga väga intensiivselt tuleviku panga loomise nimel.

Uus normaalsus. Uued standardid.

Tõnu Vanajuur
ettevõtete panganduse direktor

Sisukord

- 4 Pangauudised
- 6 New Standards
Uus normaalsus. Uued standardid.
- 8 Intervjuu
Sampo Pangast sai Danske Bank. Milline on panga uus nägu?
- 11 Turundus
Uus normaalsus eeldab uusi standardeid.
- 12 Makroanalüüs
Eesti eurokriisi tuultes
- 13 Kommentaar
Kas riskide maandamine võib osutada hoopis riskiks?
- 14 Uus teenus
Kapitalihoiust – paindlik ja väheriskantne rahapaigutamise võimalus
- 15 Arvamus
Investeerimine pole sprint, vaid maraton
- 16 Kliendi edulugu
Unustage kinnisvaraarendus, ka tootmisega saab rikkaks
- 18 Noppeid maailmast
- 19 Arvamus
Tulevik on urbannaiste kätes?
- 20 Raha
Kuld – väärtus läbi sajandite
- 22 Detail
Väike mehine ehe
- 24 Uued raamatud
- 25 Tehnika
Microsofti kontor kolib Pilvedesse
- 26 Jook
Suurte veinide suurus
- 28 Kolm toidukohasoovitust
- 29 Summary

Toimetaja Külli Värnik
Kujundus ja makett Anneliis Aunapuu
Keel ja korrektuur Katrin Hallas

Kirjastaja AS Eesti Ajalehed
Kliendilehete juht: Piret Tamm, tel 669 8191

Trükitud 100% taaskasutatud paberile Cyclus Print.

Danske Bank A/S Eesti filiaali ajakirjas LIIDER esitletud finantsteenuste lepinguid sõlmides tutvuge enne lepingutingimustega veebilehel www.danskebank.ee.
Vajadusel küsige lisateavet meie infotelefonilt 680 0800.

Ajakirjas LIIDER ilmunud materjalide õigused kuuluvad Danske Bank A/S Eesti filiaalile. Ajakirjas ilmunud materjalide kasutamine on lubatud ainult täieliku viitega allikale.
Ajakirjas ilmunud materjalid ei väljenda Danske Bank A/S Eesti filiaali seisukohti juhul, kui nii ei ole öeldud.

Ajakirja tellimiseks või sellest loobumiseks palume teatada e-posti aadressile liider@danskebank.ee.



Uued ja paremad pangakaardid

Oktoobrist tõi Danske Bank turule kaks uut pangakaarti – MasterCard Business Debiti deebetkaart ning MasterCard Platinumi krediitkaart.

MasterCard Business Debiti kaardi kujul on tegemist deebetkaardiga äriettevõtetele, mis katab kõik ettevõtete vajadused. Selle kaardi väljatöötamisel võtsime arvesse eri kliendigruppide vajadused ning koostasime sellesse kaarti kõik vajaliku – kaardiga saab tasuda nii Eestis kui välismaal, nii internetis kui tavalises kaupluses, hotellis ja restoranis ning rentida autot. Kaardi disainis rõhutasime, et tegu on firmale väljastatud pangakaardiga. Kuigi selle kaardiga saab automaatidest välja võtta ka sularaha kõikjal üle maailma, siis sellegipoolest soovitame alati kasutada maksmisel pangakaarti (ettevõtte raamatupidamise vaates on

kaardimakse soovitatavam makseviis, kui seda on sularahas tasumine).

MasterCard Business Debiti kaart on pangatoode, mida peab iga Danske Banki äriklient omama. Selle kaardi tellimine on väga lihtne nii internetipanga vahendusel kui pangakontorist. Lisaks kõikidele eelnimetatud headele omadustele kehtib sellele kaardile ka Äriklassi kaardi kuumaksu soodustus.

MasterCard Platinumi krediitkaardi kujul on tegemist paketi, mis on suunatud ainult Privaat- ja Välispanganduse klientidele. Mõeldes just nendele klientidele ja nende vajadustele, lisasime kaarditootele mitmeid kliendi elu mugavamaks muutvaid lisateenuseid – ostukindlustus, Priority Pass, Olerexi soodustus kütusele, reisikindlustuse juurdeostmine. MasterCard Platinumi krediitkaardi tellimiseks palume kliendil ühendust võtta enda kliendihalduriga, kes korraldab kõik vajaliku.

Ärilõuna koos peaminister Andrus Ansipiga

4. septembril toimus Ameerika Kaubanduskoja eestvedamisel ja Danske Banki toetusel AmCham Speaker Luncheon koos peaminister Andrus Ansipiga. Eesti peaminister kohtus Swissotelis korraldatud lõunasöögil rahvusvahelise ärikogukonna liikmetega ning seekordse arutelu fookuses olid Eesti majanduse perspektiivid Euroopa majandusruumis ja maailmamajanduse väljakutsed. Kuidas tõsta Eesti kui sihtriigi atraktiivsust välismaistele otseinvesteeringutele? Osalejaid oli nii Ameerika kaubanduskojast Eestis ja Soomes kui ka teistest kaubanduskodadest, kokku ligi 100 ettevõtjat, kes arendasid peaministriga aktiivset dialoogi nii poliitilistel kui majanduslikel teemadel.



„Pühendunud ja head õpetajad on Eesti üks suuremaid väärtusi,“ ütles president Toomas Hendrik Ilves Vabariigi Presidendi Kantseleis, andes 1. novembril üle tänavused hariduspreemiad.

2012. aasta Vabariigi Presidendi hariduspreemiad pälvisid Hugo Treffneri Gümnaasiumi kauaaegne õppealajuhataja ja matemaati-

kaõpetaja Aime Punga, pedagoogikateadlane, eesti keele õpetamise meetodik ja õppekirjanduse autor Toom Õunapuu ning Tallinna Nõmme noortemaja liikumisrühma õpetaja, võimlemispidude ja mitmete tantsupidude kunstilise toimkonna liige, võimlemiskavade autor-lavastaja Urve Keskküla. Presidendi reaalteaduste eripreemia sai Pärnu Koidula Gümnaasiumi

kauaaegne füüsikaõpetaja Elmu Mägi.

Preemiate suurus on 4800 (Aime Punga), 3500 (Toom Õunapuu) ja 2900 (Urve Keskküla) eurot ning neid rahastas Sampo Pank. Reaalteaduste eripreemiat (Elmu Mägi) rahastab Skype Eesti ja see on 3900 eurot. Danske Bank jätkab hariduspreemia väljaandmise toetamist ka edaspidi.



Priority Pass – mugavus reisil olles

Paljud meist on pidanud kogema olukordi, kus pikema reisi korral ümberistumisel teisele lennukile on kahe lennu vaheline aeg lennujaamas üks pikk ja igav aja surnukslõõmine. Eriti ebamugav on see siis, kui lennujaam on rahvast pilgeni täis ning sa ei leia kohta, kus rahu-likult enda mõtetega olla või tihthele ka töö- asjadele pilk peale visata.

Selle probleemi lahendamiseks lisas Danske Bank alates 1. oktoobrist MasterCard Platinumi ja MasterCard Businessi krediitkaartide juurde ka Priority Passi liikme kaardi, mis väljastatakse kliendile automaatselt koos pangakaardiga.

Priority Passi kaardi omanikul on võimalus kasutada lennujaamades eraldi ooteruume, kus klient saab rahulikult ning mugavalt oma järgmist lendu oodata ning kasutada seal pakutavaid lisahüvesid ja teenuseid (kuni tasuta suupistete ning karastusjookideni välja). Priority Passi liikme kaardi väljastamisel koos eelnimetatud pangakaardiga ei kaasne meie kliendile lisakulutusi. Pank arvestab krediit-

kaarditehingutest maha vaid 25 eurot iga külastaja eest ning muid kulutusi ei kaasne. See tähendab seda, et Priority Passi liikme kaardi omanik võib kasutada lennujaamas eraldiseisvat ooteruumi koos pereliikmete, sõprade või reisikaaslastega, kellel Priority Passi liikme kaarti ei ole. Sellisel juhul lähevad kõik kaaslasted Priority Passi kaardi omaniku arvestusse kirja ning järgmise kuu krediitkaarditehingutest peetakse kinni nii kaardivaldaja kui tema kaaslaste eest selle ooteruumi külastuse tasu. Ooteruumi külastades ei pea klient seal kohapeal sissepääsu eest eraldi tasuma.

Priority Pass lisati Platinumi ja Businessi krediitkaartidele just seepärast, et pakkuda Danske Banki kõige väärtuslikumatele klientidele kõige paremat teenust ning lisaks kvaliteetsetele pangateenustele ka mitmesuguseid teenuseid, mis muudavad klientide elu mugavamaks. Loodame, et Priority Passi liikme kaart saab meie kliendi rahakotis endale kindla koha ning reisidel olles leiab ka alati kasutust.

Ostukindlustus – unikaalne teenus

Danske Bank lisas kõikidele enda MasterCard Blacki, VISA Premieri, Mastercard Crediiti ja MasterCard Platinumi kaartidele unikaalse teenuse – ostukindlustuse.

Tegu on koostöös IF Kindlustusega välja töötatud kindlustusega, mis korvab eelnimetatud kaartidega ostetud kaubad. Selle kindlustuse olemasoluks ei pea klient midagi eraldi tegema, sest see kaasneb automaatselt nii juba väljastatud kui ka uute kaartidega teostatud ostudele. Klient peab lihtsalt kestvuskauka ostmisel kasutama Danske Banki (ka Sampo Panga) eelnimetatud kaarti ning ostuga soetatud televiisor või jalgratas on järgneva 90 päeva jooksul kindlustatud selle purunemise või varguse vastu.

Rohkem infot ostukindlustuse kohta saate Danske Banki kodulehelt www.danskebank.ee.

„Welcome to Estonia“ – teenuspakett Eestis töötavale välismaalasele

Kas Eestis kasutatakse tšekiraamatut? Kuidas kõige mugavamalt arveid maksta? Kui palju on siin tavaks jootraha anda? Kõik need ja veel tuhat küsimust aitab lahendada „Welcome to Estonia“ – uus pangateenus, mis on mõeldud Eestis töötavatele välismaalastele.

„Welcome to Estonia“ teenused katavad välismaalasest töötaja ja tema pereliikmete kõik igapäevapanganduse vajadused, ning lahendab finantsküsimused väga mugavalt ja kiirelt – alates arvelduskonto avamisest kuni arvete tasumiseni.

Meie professionaalsed suhete haldurid võtavad kogu asjaajamise enda kanda ning hoolitsevad töötaja rahaasjade eest Eestis. Inimesele, kes ei tunne Eesti eluolu, keelt ega finantsüsteemi, on nüüd pangas usaldusväärne partner, kelle poole igal ajal pöörduda.

Lähemat infot „Welcome to Estonia“ teenuspaketi kohta saab ärinõustaja Tiina Tõnissonilt, telefonil +372 675 2043 või kirjutades e-posti aadressile tiina.tonisson@danskebank.ee.



Danske Bank kutsus külla

26. septembril kutsus Danske Bank endale kül- la Taani, Rootsi ja Soome kaubanduskodade liik- med. Üritus leidis aset Ahtri esinduse teenindus- saalis, mis ligi 40 oodatud osaleja vastuvõtuks oli saanud sootuks uue funktsiooni väikese kon- vervalsaali kujul. Meeldiva suhtluse, suupis-

tete ja ebatraditsioonilise miljöö kõrval rääkisid Aivar Rehe ja Andrus Soodla Danske Bank Gru- pi olemusest ning erikülastaja Eesti Panga nõuko- gu esimees Jaan Männik käsitles Euroopa ma- janduse hetkeseisu ja tulevikku.

Uus Norma Uued Standardid



New Standards

Tänapäeva pangandusmaailma iseloomustavad üha rangemaks muutuvad reeglid, madal kasvutempo ja majanduslik ebakindlus. See ei ole ainult ajutine väljakutse, vaid uus normaalsus. Danske Bank vastab sellele uue strateegiaga „New Standards“.

„New Standards“ aitab meil saada universaalseks pangaks, mis keskendub kolmele selgelt eristatud kliendigrupile: Personal Banking, Business Banking ja Corporates & Institutions.

Kõigis nendes segmentides peame olema keerukate finantsvajadustega äri- ja eraklientide jaoks tulevikku vaatav, asjatundlik ja usaldusväärne pank. Samas peame pakkuma lihtsamate finantsvajadustega klientidele esma-

klassilisi iseteeninduslahendusi. Kõik sihtgrupid peavad tundma, et lihtsad tehingud ja nõustamised toimuvad võimalikult kiiresti, intuiitiivselt, vigadeta ja terviklikult – ning seda kõikides kanalites.

„Me peame arvestama sellega, et eri kliendigrupid esitavad pangale erinevaid nõudmisi,“ ütleb Danske Bank Groupi tegevjuht Eivind Kolding. „Keerukamate klientide finantsvajaduste rahuldamiseks peab meie pangandusmudel olema eriti hästi läbi mõeldud. See tähendab, et „New Standards“ toob kaasa radikaalseid muutusi kogu organisatsioonis.“

Personal Banking

Personal Banking teeb eelolevatel aastatel läbi kõige suuremad muutused. Üha rohkem kliente valib digilahendused ja paljudel meie turgudel liiguvad kliendid maalt linna.

Sellepärast tuleb meil muuta ka oma pangakontorite võrku. Sulgeme kontorid nendes piirkondades, kust kliendid lahkuvad, ja ehitame tänapäevased nõustamiskeskused, mis loovad kliendikogemuse uued standardid. Samas sulgeme paljud teenindusletid ja teeme

suuri investeeringuid kasutajasõbralikesse digilahendustesse, mis lihtsustavad klientide igapäevaseid pangatehinguid.

Business Banking

Ka Danske Banki ärikliendid kogevad lähiaastatel suuri muudatusi. Business Banking loob uued standardid, juurutades selged väärtuspakkumised, mille eesmärk on täita hästi määratletud kliendigruppide mitmesugused vajadused.

Meie strateegia oluline osa on suurendada meie nõustamisteenuste väärtust ja pühendada rohkem aega klientidega kohtumisele.

Kasutame turu juhtivaid majandusstrateegia tööriistu, nagu näiteks Danske Navigator, mis aitab klientidel valida sellised finantsstrateegiad, mis pakuvad nende äriplaanidele reaalselt tuge.

Kasutame oma juhtpositsiooni veebipõhistes finantsteenustes, et ettevõteted saaksid kiiresti ja mugavalt teha makseid, küsida abi ning allkirjastada tehinguid ja dokumente digitaalselt – seda ööpäev läbi ja kõigis kanalites, mida kliendid eelistavad.

alsus. ardid.



Danske Bank Groupi tegevjuht
Eivind Kolding.

Corporates & Institutions

C&I tugevdab jätkuvalt oma positsiooni Põhjamaade juhtiva ettevõtete rahastajana, kelle klientideks on suurimad ettevõtted ja asutused. Selleks täiendatakse praegust ärimudelit.

Kliendid peavad tundma meid kui usaldusväärset, pädevat, dünaamilist, koordineeritud ja lahendustele orienteeritud strateegilist partnerit, kelle eesmärk on kuuluda parimate sekka.

Sellepärast pöörame suuremat tähelepanu oma klientide üldistele vajadustele. Selleks kasutame kliendimeeskondi, kes tunnevad põhjalikult C&I tooteid ja teenuseid. Lisaks investeringutele tehnoloogiasse ja töötajatesse aitab see C&I üksusel luua Põhjamaades oma segmendis uued standardid.

„Alates finantskriisist ei ole meie majandustulemused pikemas perspektiivis jätkusuutlikud,“ ütleb Eivind Kolding. „Kui me tahame investoritele huvi pakuda ja vabalt tegutseda, peame oma kasumeid suurendama. Selle tagabki strateegia „New Standards“.

Kevadel astusime esimese olulise sammu organisatsiooni muutmises. Täna seame konkreetseid strateegilised

ja majanduslikud eesmärgid ning pöörame oma tähelepanu meie klientide jaoks õigetele lahendustele. Seega on meie eesmärgid ja suunad paigas, kuid see ei tähenda, et kõik on tehtud. Nüüd on vaja strateegia ellu viia.“

Uus visioon

Uuele strateegiale annavad muu hulgas suuna uus visioon ja missioon. Tähelepanu keskpunktis on uute standardite loomine ning panga klientide ja aktsionäride usalduse taastamine.

Uus visioon on „Recognised as the most trusted financial partner“. See on uus üldine eesmärk, mille poole grupp püüdleb ja mille saavutamise nimel me töötame. Seda võib nimetada grupi juhtmõtteks.

„Me peame kuuluma Põhjamaade parimate pankade hulka,“ ütleb Danske Bank Groupi tegevjuht Eivind Kolding. „See ei tähenda tingimata, et me peaksime olema üks suurimaid, ent kindlasti tahame olla üks parimatest.“

Selle eesmärgi saavutamiseks vajame klientide, investorite ja ühiskonna usaldust. Pole kahtlustki, et täna meil vajalikku usaldust ei ole. Nüüd aga tee-

me kõik selleks, et see usaldus tagasi võita.“

Veendumaks, et oleme õigel teel visiooni täitmise suunas, hakkame pidevalt mõõtma kahte valdkonda: kliendirahulolu ja grupi majandustulemused.

Uus missioon

Meie uus missioon on „Setting new standards in financial services“. See on teekond, millest juhindub kogu meie töö pangas. Kõik peavad iga päev töötama selle nimel, et luua uued standardid. Just nii peab maailm meid tunnetama.

„Selleks, et saada kõige usaldusväärsemaks finantspartneriks, peame looma uued standardid, millest saavad kasu meie kliendid, investorid, ühiskond ja meie oma organisatsioon,“ ütleb Eivind Kolding. „Sellepärast peavad uued standardid olema tulevikus meie grupi kõigi tegemiste keskmes.“

On piiritletud neli valdkonda, millele me uute standardite loomisel keskendume: nõustamisteenused ja -lahendused, kliendisuhetus, läbipaistvus ja majanduslik tugevus ning vastutustunne.

Sampo Pangast sai Danske Bank. Milline on panga

Küsimustele vastab

Danske Banki tegevjuht Aivar Rehe

UUS NÄGU?

Olete viimased aastad Eesti turul olnud Danske tütarfirma. Paljudele on Danske Banki kaubamärk teada, aga mõnele ehk mitte. Tutvustaks kõigepealt, mis pangagrupiga on tegu?

Danske Bank Groupi otsus siseneda Soome ja Baltimaade pangandusturule tuli novembris 2006 ning alates 2007 veebruarist kuulume ühte Põhja-Euroopa suurimasse pangandusgruppi. 2008. aasta kevadel registreeriti Eesti pangandusturule Danske Bank A/S Eesti filiaal, mis jätkas senise Sampo Panga kaubamärgiga. Sisuliselt tähendas suurde pangandusgruppi kuulumine, et Eestis meie pangateenuseid kasutav klient sai tagatud kogu Danske Bank Groupi usaldusväarsusega.

Danske Banki ajalugu ulatub 19. sajandi keskpaika. Täna on Danske Bank Taani suurim finantskontsern ja Põhja-Euroopa üks suuremaid, olles nii mõneski näitajas kõikidest konkurentidest parim.

Danske Bank Group tegutseb viieteistkümnes riigis üle 20 500 töötajaga, Eestis on neist pisut üle 500. Pangandusgrupi varade maht moodustas 30.9.12 seisuga 3599 miljardit Taani krooni ehk 483 miljardit eurot, mis on

piltlikult üle 70 Eesti riigi eelarve.

Danske Bank A/S Eesti filiaali varade maht oli III kvartali lõpus 1,96 miljardit eurot ja see moodustab kogu pangandusgrupi varadest 0,4%.

Danske Bank Groupi eri üksused teenindavad kokku ligi 5 miljonit klienti.

2011. aasta Euroopa panganduse stressitesti tulemusena paigutus Danske Bank Euroopa suurimate pankade seas paremuselt 6. kohale. Tugevat kapitaliseeritust kinnitas ka käesoleva aasta test ning Danske Bank Groupi uue strateegia (New Standards) avalikustamise järel oktoobri lõpus suurendati omanike poolt aktsiakapitali veel 7,3 miljardi Taani krooni ulatuses. Maailmas on vähe panku, mille aktsionäridel on tahet ja usku paigutada praegusel hetkel pankade lisakapitali, et panga kapitaliseeritus oleks veelgi parem.

Eelnevast lähtuvalt on minu selge sõnum – Danske Bank püsib väga soliidset ja tugevat kapitalibaasil ja see on parim turvalisuse meede tänases finantsmaailmas meie klientidele.

15. novembril algas nn uus aeg – logovahetus, uus strateegia jne. Mis ajaks plaanite uuendustega lõpetada? Millal

on Sampo lõplikult Danske Banki tegu ja nägu?

Eestis oleme olnud kogu aeg valmis kaubamärgi muutuseks. Tegelikult võtsid meie kliendid juba 2012. aasta alguses igapäevastõnavarasse nime Danske Bank. Seda kohtasin nii konverentsidel esinedes kui avalikkuse poolt, kui andsin kommentaare panga tegevuse kohta.

Panga brändiväärtuse arendamine on ajatu tegevus, millest haarameni aga kohe. Paremat brändi tuntuust ja tugevat kliendirahulolu ootame juba 2013. aasta sügiseks.

Kas uue strateegia tingimustes on oodata turuosa kasvamist?

Danske Bank tegutseb Eestis universaalpangana, mis teenindab täna rohkem kui 110 000 eraklienti ning 20 000 äriklienti. Danske Capital, mis on samuti osa Danske Bank Groupist, valitseb Eestis enam kui 50 000 pensionikliendi vara. Meie tegutsemise peamised põhimõtted on:

1. hea klienditeeninduse kvaliteet ning suurendatud fookus nõustamisteenusele;

2. pangateenuste kasutamise aktiivsuse suurendamine – panga fookus on suunatud aktiivsele kliendile, keda ka vastavalt premeeritakse;

3. läbimõeldud riskide võtmine laenu-tegevuses, säilitamiseks panga kapitaalväärtust;

4. suurendatud tähelepanu hoiustamisele ja arveldusteenustele;

5. suur tegutsemise efektiivsus.

Olen panga juhina innustanud enast ja kogu organisatsiooni püüdlema pidevalt efektiivsuse suunas. Minu lühike tegutsemismoto on – sisu ja tulemus on oluline.

Danske Banki visioon on olla 2015. aastaks kõige usaldusväärsem finantspartner regioonis. Juhi tegutsemise prioriteetid on tulemusel orienteeritud organisatsiooni arendamine ja mõtleviisi „Think simple“ juurutamine kulusäästlikkuse ja teiste meetmete kaudu.

Danske Bank on seadnud suured sihid jõuda võtmeselementides (Personal Banking – privaatpangandus ja kõrgema keskklassi kliendid; Business Banking – rahvusvaheliste firmade esindused, suured ja keskmised äriettevõtted; Corporates & Institutions) kahe suurema panga hulka. Kas ka Eestis on sellised sihid?

Oleme osa Danske Bank Groupi strateegiast. Seatud eesmärgid on ambitsioonikad, ennekõike keskendume kvaliteedile, mitte mahtudele. Tähtis on mõista, et me soov on olla koduturgudel – milleks on kindlasti ka Eesti – juhtival positsioonil. See aga ei ole lineaarses seoses suurusega. Eesmärk on olla sihtgrupi klientidele eelistatud valik, nende rahulolu pakutuga ja äriiselt tulemuslik finantsresultaat.

Meie kliendid Eestis on saanud harjuda Danske nimega juba pikemat aega, näiteks arvetel oleme olnud esindatud Danske Bank A/S Eesti filiaalina. Eestlaste jaoks on ehk suurem muutus see, et nüüd kaob meie panga seostamine Soome kapitaliga, millele viitas Sampo nimi. Danske nimi seob meid märksa enam Taaniga, millega oleme tegelikkuses juba viimased viis aastat seotud olnud.

Uued standardid näevad ette, et järgmise kolme aasta jooksul Taanis automatiseeritakse 90% laenuaotluste kinnitustest. Mis see laenuvõtjatele tä-

hendab? Kas laenamine läheb lihtsamaks või keerulisemaks?

Panga kohustus on kliendi laenualasel nõustamisel võimalikult läbipaistvalt üheskoos kliendiga läbi analüüsida kõik riskid ja mõjud.

Silmast silma kontakt on väga oluline. Olen kindel, et see jääb.

Laenuotsuste automatiseerimist saab rakendada ennekõike lühiajaliste väikelaenude ja/või sõidautode liisingu puhul. Lisaks seab selline automatiseerimine nõuded ja vajalik on riigi panganduses nn positiivse krediidiinfo olemasolu. Nimetatud teenus realiseeritakse eeldatavasti esmalt Taanis ja siis teeme otsuse, kas ja mil määral seda praktikat siin rakendada.

Pikaajaliste laenude korral, näiteks kodulaenude puhul, on protsess minimaalselt automatiseeritud ja jääb selleks. Siin on veelgi tähtsam dialoog kliendi ja panga vahel. Laenu-tegevuse ja ka laiemalt aktiivse klienditeeninduse aluspõhimõtteks jääb moto – Know Your Customer. Oleme veendunud, et emotsioonide najal tehtavatel krediteerimisotsustel ei ole kohta meie kliendisuhthuses.

Kumb on uue strateegia raames laenuvõtja hindamisel olulisem, kas tagatis või rahavoog?

Pank peab teadma valdkonda, milles klient tegutseb, ja oskama vajadusel juurde küsida. Klient peab olema valmis end rohkem avama. Vaid sel juhul on tagatud viljakas koostöö. Klient saab just talle vajalikud teenused või finantsalased nõuanded. Laenu-tegevuse aluseks on rahavoogudest võimalikult detailse ülevaate ja prognoosi saamine. Tagatis on tähtis, kuid teisejärguline laenu väljastamise komponent.

Millised saavad olema laenuintressid?

Eesti panganduse põhivaluuta on euro. Euro hind väljendab euromajanduse seisuga ja kasvu väljavaateid. Kui euromajanduse kasv on surve all ehk nulli kandis ja eurosooni inflatsiooni vaade keskpikal (min 3 aastat) perioodil jääb „kõikumaa“ 2% ümber, tarbime laene, mille baasintressi tase jääb madalaks. 6 kuu baasintress võib liikuda taseme-

le 0,25%. Prognoosin 6 kuu Euribori taset alla 0,5% ka aastal 2013.

Intresside prognoosimisel peame vaatama laiemalt, vähemalt eurosooni panganduse ja majanduse väljavaateid. Väga oluline on, et Euroopa pan-

Emotsioonide najal tehtavatel krediteerimisotsustel ei ole kohta meie kliendisuhthuses.

kadevahelises üleöö laenamises säilib usaldus.

Kriisist väljudes eesmärgistasime laenude ja hoiuste tasakaalu saavutamist. Mõned faktid. Majandusbuumi tipus 2008. aasta sügisel ületasid laenu-d deposiite 1,8 korda, koos liisinguga olid klientide kohustused aga üle 2 korda suuremad kui nende hoiused pankades.

Sampo Pank tasakaalustas laenu-d ja hoiused 2010. aasta IV kvartalis. 2012. aasta septembri lõpus ületasid hoiused laene 450 miljonit eurot ehk laenu-d ja hoiuste suhteks kujunes 0,73. Tegemist on panga teadliku tegevusega, et maandada struktuurset nn bilansi suhteriske. Danske Bank on turvaline pank hoiustajatele. Need numbrid räägivad enese eest.

Ettevaatavalt võib öelda, et panganduses hakkab kehtima järjest enam mudel, et kui soovid välja laenata ühe euro, pead samaväärselt ka „sisse ostma“ ühe euro hoiust.

„New Standard“ näeb ette kontoriteenuse asendamist nõustamiskeskustega. Mida see tähendab?

Pangaklientide suhtlemisel rakendab pank täisteeninduse mudelit. See tähendab, et pakume

1. esindustes teenindamist/nõustamist;
2. telefoniteenust (sh Eesti suurima kasutajaskonnaga Telefonipank);
3. e-teenust [e-teenuseid kasutavad 98% klientidest].

Pikemas visioonis jääb Danske Bank tegutsema Eesti suuremates linnades ligikaudu 10 nõustamiskeskusega ning e-teenuste sisu ja kvaliteedis pakume parimat võimalikku taset.

Pank keskendub aktiivselt pangateenuseid kasutavale kliendile. Seda toetavad meie suhtepangandusele keskendumine nii ettevõtete kui privaatpanganduse valdkonnas ning jaeklientidele rakendunud ISE ja



KASulik lojaalsusprogramm ja ettevõtjatele pakutav Äriklasi programm.

Millised on reaalsed lisaboonused neile klientidele, kes kasutavad Danske Banki ainsa pangana?

Kliendil on ennekõike võimalik valida ise endale vajalikud soodustused. Menüü on piisavalt lai, aga eelistatuid on tasuta Eesti ja EU-maksud internetipangas, kuuhooldustasuta pangakaardid, tasuta teiste sularahaautomaatide kasutus, mis laieneb ühtlasi üle terve euroala.

Samuti meeldivad klientidele soodustused, mis on seotud hoiustamise või investeerimisega – näiteks kõrgem intress tähtjalisele hoiusele või raha paigutamine fondidesse tasuta. Erakliendi lojaalsusprogramm ISE ja KASulikult annab võimaluse saada ka oma lapsele tasuta pangakaart, sedagi võimalust on paljud kasutanud.

Äriklentidele on tulenevalt panganduse eripärast soodustuste valik veeltgi laiem. Lisaks tasuta maksetele, kõrgemale intressile tähtjalisele hoiusele ja kuuhooldustasuta pangakaartidele on võimalik valida renditasuta makseterminali, pangalingi tasust loobumist, lisaks soodustused otsekorralduse, e-kaubanduse jt teenuste osas.

Millised uued tooted ja teenused on turule tulemas?

Novembris tulime välja äriklentidele

mõeldud kapitalihoiusega. Hoiuse intressimäär sõltub hoiuse kontol olevast summast – mida suurem summa, seda kõrgem intressimäär. Võrreldes lühiajaliste tähtjaliste hoiustega on intressimäär oluliselt kõrgem.

Erinevalt tähtjalistest hoiustest on siinkohal võimalik hoiusele lisada vahendeid igal ajal ja igas mahus. Hoiuselt vahendite väljamakseks on vaja panka ette teavitada 31 kalendripäeva. Nii mõ-

Äriklentidele mõeldud uue kapitalihoiuse intressimäär sõltub hoiuse kontol olevast summast – mida suurem summa, seda kõrgem intressimäär.

neski mõttes „rikub uus hoius reegleid“, sest ühe kuu likviidsuspiirangu eest makstakse märksa paremat intressitul, kui on võimalik saada sama pikkusega tähtjalisele hoiusele vahendeid paigutades.

Täna on Danske Banki klientidel Eestis võimalik hoiustada enam kui 20 valutas.

Millised on Danske Banki sponsorluse põhimõtted? Kas Sampo alustatud Presidendi kultuurirahastu toetamine ja finantsharidusprogrammid jätkuvad?

Pöörame tähelepanu nii keskkonnasäästlikule mõtteviisile kui ka vastutustundliku ettevõtluse põhimõtetele.

Jätkame teadus- ja haridusvaldkonnas

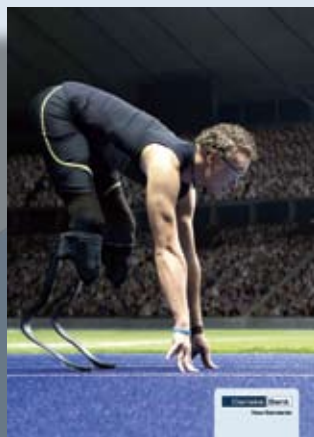
Vabariigi Presidendi hariduspreemia väljaandmise toetamist. Hariduspreemia on mõeldud haridusalaga seotud inimestele, kelle töö on olnud silmapaistvaid tulemusi.

Jätkame ka finantsharidusprogrammidega. 2010. aasta sügisel toime avalikkuse ette 5–9aastastele lastele mõeldud reklaamivaba internetimängu „Rahamaa“ (www.rahamaa.ee). Täna nased numbrid räägivad enese eest. Nimetatud õpetlikku mängukeskkonda on loodud juba üle 250 000 kasutajakonto. Täpselt kaks aastat hiljem ehk käesoleva aasta sügisel esitlesime 10–15aastastele lastele mõeldud täielikult reklaamivaba interaktiivset õppeprogrammi Valitse Oma Raha (www.valitseomarahha.ee).

Eesti ettevõtluskeskkonna arendamiseks on loodud Eesti Kaubandus-Tööstuskoja juurde koostöövõrgustik „Unistused ellu!“. Koostöövõrgustik tegeleb Eesti noorte ettevõtlikkuse toetamisega ning Danske Bank on üks selle võrgustiku alustajaliikmeid.

Rahvuskultuuri toetame Eesti Rahvuskultuuri Fondi kaudu, mille juurde on loodud kaks allfondi. Üks neist allfondidest toetab noori interpreete, teise fondi toetuste üle otsustamise oleme usaldanud Eesti Rahvuskultuuri Fondile.

Anname oma panuse liikluskultuuri ja turvalisuse parandamiseks, olles toetanud sel aastal juba üheteistkümmendat aastat Kuku raadio korraldatavat kampaaniat „Selge grupijuht“.



Uus normaaalsus

eeldab uusi standardeid

15. novembrist 2012 kannavad kõik Danske Bank Groupi kuuluvad pangad ühte kaubamärki – Danske Bank. Sellega algab meie pangale uus ajastu.

Tänapäeva maailm esitab pankadele suuremaid väljakutseid. Muutunud on meid ümbritsev keskkond ja muutunud on inimeste vajadused. Selle uue normaalsuse tingimustes peab ka Danske Bank muutuma ning näitama uute standardite kaudu, et mõistame maailma, milles me elame. Et oleme valmis muutuma ja klientide vajadustele vastama. Seepärast on nii uue strateegia nimi kui ka tunnuslause "New Standards".

Miks New Standards?

Et tunnuslause on ingliskeelne, on teadlik valik. Eelnevalt katsetati seda lauset ka teistes keeltes, kuid tulemused näitasid, et ingliskeelne variant on kõige paremini toimiv ja mõistetav kõikidel turgudel. Oleme ju rahvusvaheline pank. Tunnuslauset "New Standards" hakatakse kasutama kõikides riikides, kus Danske Bank on esindatud.

15. novembrist 2012 kannavad

kõik Danske Bank Groupi kuuluvad pangad ühte kaubamärki – Danske Bank. Just sellest päevast algab Danske Banki uus lugu ja teekond, mille eesmärk on tõestada, et oleme kõige usaldusväärsem finantspartner. See saab olema lugu pangast, kes on vastutustundlik ja usaldusväärne, kellega on lihtne suhelda ja kes oskab anda väga asjatundlikku nõu, aidates meie klientidel oma finantside osas õigeid otsuseid teha.

Eristuv kampaania

15. novembrist startiv kampaania kõikides riikides kannab ühtset sõnumit „Uus normaalsus. Uued standardid.“. Eesmärgiks pole teha järjekordne hea turunduskampaania, öeldes, et Danske Bank on maailma parim ja et kliendid võivad meid usaldada. Seda on viimastel aastatel teinud kõik pangad, kuid see ei ole alati toimunud, sest need kampaaniad ei arvesta ühiskonnas toimunud muutustega.

Uues kampaanias kasutame selle muutunud maailma näitamiseks uut normaalsust. Võib-olla on nii mõnelgi šokeeriv näha pangareklaamidele jalutuid mehi jooksma ja dollariga kinniteibitud suud, aga see on reaalsus, see on uus normaalsus.

Me näitame, et oleme teadlikud meid ümbritsevast maailmast, et me tegeleme finantsmaailmale osaks saanud kriitikaga ja et me elame uues maailmas, kus kõik muutub kiiremini kui enne. Muutume ka meie, selleks ka uued standardid.

Anneli Rõuk

turundus- ja kommunikatsioonidirektor



Eesti eurokriisi tuultes

Hoolimata nõrgast euroala väljavaatest näitab Eesti majandus jätkuvalt soliidset kasvu. Kasvuveduriteks on olnud sisetarbimine ning mahukad avaliku sektori investeeringud.

Mõningat jahenemist on tunda aga siingi. Kui möödunud aasta majanduskasvuks registreeriti kogunisti 8,3%, siis käesoleval aastal ootame 2,3% kasvu. Esimeses kvartalis nägime seejuures veel 3,4% SKT kasvu (a/a) ja teises juba 2,2% (a/a).

Eratarbimist mõjutab elektrihinna tõus

Tagasihoidlikuma prognoositava kasvudünaamika taga on nii arenatud eksporditurgudel kui oodatav tagasihoidlikum eratarbimise kasvutempo. Eratarbimise kasvutempot tootab ühe faktoriga lähiajal mõnevõrra summutada elektrituru avamine ja sellega kaasnev elektrihinna tõus.

Toodud numbrite kujul on tegu justkui terava langusega, samas praeguses majanduskeskkonnas oleks enamik riike Euroopas vägagi rahul selliste kasvunumbrite üle.

Euroala võlakriis ja jahedam majanduskliima peamistel eksporditurgudel jätab paratamatult oma jälje ka ekspordidünaamikale ja kasvuväljavaadetele.



Ekspordis oleme näinud tublit kasvu, kuid esimese poolaasta tippkuude tasemete püüdmine võib lähiajal osutada keeruliseks. Positiivne on samas see, et kõik turud pole ühe vitsaga löödud ja osa turgude nõrkust aitab tasakaalustada mõne eksportturu tugevus.

Vene turg taas suurim eksporditurg

Traditsiooniliselt suurimad Eesti eksporditurud Soome ja Rootsi näitavad lähiajal üsnagi kesist kasvu. Rootsi selle aasta majanduskasvuks ootame 1% ja järgmisel aastal 1,3%. Soome on langenud kogunisti retsessiooni ning järgneva aasta kasv tootab tulla ka vaid 1%.

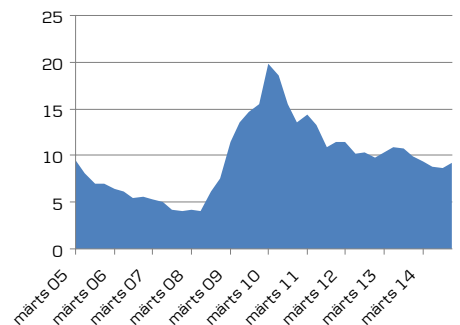
Tugevusega paistab silma aga käesoleval aastal WTOga liitunud Venemaa, millele ootame vastavalt 4,1% ja 3,5% kasvu sel ja järgmisel aastal. Vene turu tugevus peegeldub hästi ka

ekspordistatistikas. Juulis tõusis Veneturg nimelt Eesti suurimaks ekspordituruks 15% osakaaluga kogueksportidist (viimati oli Veneturg suurim eksporditurg 20 aastat tagasi).

Väljakutse on tööturu taastamine

Tulevikku vaadates saab Eesti puhul positiivsena esile tuua selle, et riigirahandus on korras. Eestil on väga tagasihoidlik riigivõlg ning 2011. aastal oli

Tööpuudus Eestis



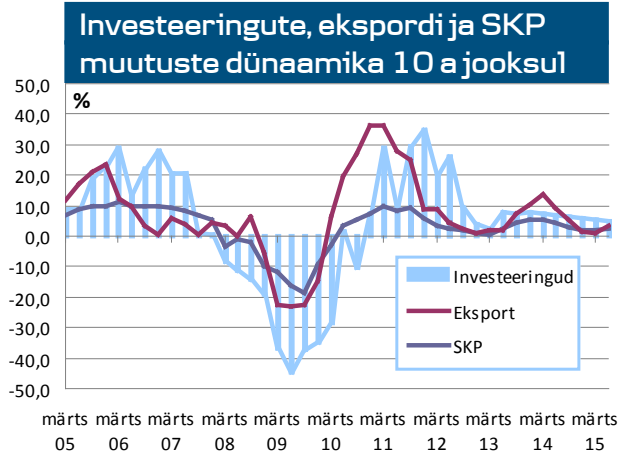
Eesti ainuke ELi riik, millel oli eelarveülejäak (1,1% SKTst). See asjaolu pakub valitsusele manööverdamisruumi puhuks, kui üldine majanduskeskkond peaks oluliselt halvenema.

Eesti puhul on väljakutse tööturu taastamine. Võrreldes Läti või Leeduga on taastumine toimunud küll kiiremini, ent võrreldes finantskriisieelse ajaga ja töötuse määraga näiteks Põhjalas, on ikka veel pikk maa minna. Teises kvartalis registreeritud töötuse määr 10,2% jääb veidi üle ELi keskmise.

Arvestades väljavaateid nii Eesti kui Euroopa majandusele laiemalt, pole seejuures väga realistlik oodata olulist olukorra paranemist lähiajal ja töötuse määr tootab 10% juurde jääda ka 2013. aastal.

Violetta Klyviene

Danske Bank Balti vanemanalüütik



Kas riskide maandamine võib osutuda hoopis riskiks?

Kliendil on õigus nõuda ja pangal kohustus tagada, et ostetavad finantsteenused on läbipaistvad ja üheselt arusaadavad.

Kas on aga võimalik, et sinu pank on kasutanud kohatuid müügivõtteid ja jätnud selgitamata, mida konkreetne allkiri endaga kaasa toob?

Või enamgi veel – on seadnud laenulepingu sõlmimise eelduseks teise ja keerulise teenuse ostu. Tundub nagu erakliendiprobleem, kuid nagu näitavad viimasel ajal avalikuks tulnud faktid, puudutab see ettevõtjaid väga lähedalt.

Skandaal Suurbritannias

Üks viimastest, finantssektorit räsinnud skandaalidest pärineb Suurbritanniast. Ning puudutab just ettevõtetele suunatud kohatuid müügivõtteid ehk väärmüüki. Suurbritannia finantsuruteenuste järelevalveasutus leidis nimelt olulisi puudusi meetodites, kuidas pangad olid turustanud intressiriski maandusinstrumente, ning sellest tulenevalt on pankade vastu algatatud menetlus, hüvitamiseks klientidele tekkinud kahju. Jutt käib suurtest summadest – Barclays on praeguseks arvestanud võimaliku 450 mln naelase kahjunumbriga ning teised pangad ühtekokku 200 mln naelaga. Sellega aga ei pruugi teema piirduda, kuivõrd väidetavalt on väärmüüki tehtud peale *swap*ide ka laenuintresside pikaajalisel fikseerimisel.

Järeldused

Üldjuhul on need tooted sõlmitud ajal, kui intressimäärad olid märksa kõrgemal. Kui intressimäärad langesid, olid kliendid ühtäkki silmitsi suurte kuludega ning kui tooteid üritati lõpetada, selgus halva üllatusena kõrge lõpetuskulu. Paljudel juhtudel polnud kliendid aru saanud võimalikest riskidest.

Suurbritannia finantsuruteenuste järelevalveasutuse järeldused pärast uurimist on:

- *swap*id on kohased õiges olukorras

- pangad ei ole teinud klientidele selgeks võimalikke kulusid *swap*'i ennetähtaegse lõpetamise korral
- pangad ei kontrollinud, et klient mõistis riske
- pankurid olid motiveeritud *swap*'e müüma isiklikust tasustamisest lähtuvalt, mitte kliendi vajaduste baasil

Olukord Eestis

Nähes selle teema arengut Suurbritannia pangandusmaastikul, tekib loogiline küsimus: kuidas on olukord Eesti pangandusturul? Kas sama võib toimuda ka siin?

- „Kui sa ei tee intressimäära *swap*'i, siis laenu ei saa.“ Reaalsed testostud kinnitavad, et neljast suurpangast kahe puhul on selline laenumüük üsnagi tavaline olnud.
- „Paketeeritus, paketeeritus, paketeeritus.“ On teada mitmeid juhuiseid, mil üks pank Eestis on teinud agressiivset müügitööd raskesti mõistetavate pakettide pakumisel, mille hinnastamisloogikat kliendil ei ole võimalik kontrollida.

Kuivõrd intressimäärad on väga madalad [viieaastase intressi-*swap*'i määr on hetkel vaid 1% juures, samas kui veel mõni aasta tagasi oli see 4% juures], on selge, et praegu intressimäära *swap*'i tehes suuri summad kaotada on võimalik.

See aga ei tähenda, et *swap* kahju ei too. Valusalt tunnevad seda oma nahal ettevõtjad, kes on *swap*'i lepingu sõlminud paar aastat tagasi ja sooviksid lepingut praegu lõpetada.

Lahendused

Intressimäära riski maandamisel soovib Danske Bank Eesti pidada silmas lihtsaid asju:

- Tee endale selgeks, kas intressiriski maandus on sinu ettevõttele üldse vajalik.
- Väldi paketeeritust, keerulist ja raskesti hoomatavat.
- Küsi konkureerivaid pakkumisi.
- Teenuse eest peab maksma õiglast tasu.

Kokkuvõtteks, finantsteenuste pakumine on partnerlus – äritehing, millest osapooled peavad väljuma *win-win* tundega. Millal sa viimati uuesti usaldasid äripartnerit, kes kasutas ära sinu teadmatust? Oota ja nõua oma pangalt läbipaistvust ja avatust, ka keeruliste finantstehingute puhul. Panganduses on vaja luua uued standardid.

Tõnu Vanajuur

ettevõtete panganduse
direktor



Kapitalihoius – paindlik ja väheriskantne rahapaigutamise võimalus

Ärimaailmas kehtivad mõned reeglid, millega peab arvestama iga ettevõtja. Näiteks see, et mida suuremaid riske oled valmis võtma, seda rohkem tulu võid oodata.



Samasugused seosed valitsevad ka likviidsuse (ehk raha tagasisaamise kiiruse) ja tulu vahel. Reeglina annavad pikemad hoiustamisperiodid võimaluse teenida rohkem intressitulu, seevastu lühemad periodid suurt tulu ei paku.

Ettevõtte rahavoogude maht võib aasta jooksul varieeruda (kas hooajalise tegevuse või muude tegurite tõttu). Sel juhul tekib paratamatult küsimus, kuidas paigutada vabad vahendid, et riski, tulu ja likviidsuse kombinatsioon oleks võimalikult hea.

Asume sellises majandustsükli faasis, kus tähtjaliste hoiuste intressid veel pikka aega ei suuda vastu seista inflatsiooni survele. Raha- ja fondituru instrumentid (võlakirjad, aktsiad, fondid) aga eeldavad valmisolekut võtta suuremaid riske.

Pangad pakuvad ka head kombi-

natsiooni fondituru instrumentidest ja fikseeritud tuluga instrumentidest – investeerimishoiuseid (või investeerimisvõlakirju). Viimased on tõepoolest head vahendid oodatava tulu ja riski vahel kompromissi otsimisel, aga neil on „probleem“ likviidsusega. Tavaliselt on sellised lahendused pikaajalised ning nende ennetähtajaline katkestamine seotud lisakuludega.

Kas siis risk, tulu ja likviidsus ongi suletud ring, kus vähemalt ühe parameetri peab „ohverdama“? Ei pruugi.

Danske Bank on loonud lahenduse, mis võimaldab saavutada rahuldavaid tulemusi kõigi kolme parameetri osas. Selle nimi on Kapitalihoius.

Rohkem infot Kapitalihoiuse tingimuste kohta saate meie kodulehelt või oma suhtehalduri käest.

Andrus Soodla

ettevõtete panganduse divisjoni asedirektor

Kapitalihoius ja risk –

tegemist on fikseeritud tuluga instrumentidiga, mille riskid piirduvad süsteemsetega (ehk panga maksuvõimetus).

Kapitalihoius ja tulu –

intressimäär sõltub hoiuse konto peal olevast summast (mida suurem summa, seda kõrgem intressimäär). Võrreldes lühiajaliste tähtjaliste hoiustega on intressimäär oluliselt kõrgem.

Kapitalihoius ja likviidsus –

hoiusele on võimalik lisada vahendeid igal ajal ja igas mahus, mida ei ole võimalik teha tähtjalise hoiuse puhul. Hoiuselt vahendite väljamaksmiseks on vaja teatada panka 31 kalendripäeva ette.

Seega, mingil määral Kapitalihoius rikub reeglit „hea likviidsus = väike tulu“, sest ühe kuu likviidsuspiirangu eest makstakse märksa paremat intressitulu, kui oleksite saanud raha sama pikkusega tähtjalisele hoiusele paigutades.

Investeerimine pole sprint, vaid maraton

Räägitakse, et kui sinu töö on ka sinu hobi, siis sul veab. Selles kontekstis mul küll ei vedanud, aga hobi on mul ikkagi väga huvitav – olen maratonijooksja.

Pikamaajooks pole just kõige meeldivam hobi. Vähemalt nii arvavad paljud. Inimestele võib küll meeldida jooksmine, nad võivad isegi regulaarselt joosta paar korda nädalas, aga see kõik on väga kaugel maratoniks ettevalmistusest. Üks minu lemmiknovellistest – Haruki Murakami, kes on muuseas ka maratonijooksja – mainis ühes oma raamatus tuntud maratoonarite mantrat: „Pain is inevitable. Suffering is optional.“

Kui me räägime niivõrd pikaajalisest koormusest nagu maraton, siis valu, raskused, probleemid

ja takistused tekivad igal juhul. Need tekivad nii ettevalmistusperioodil kui ka võistluse ajal ja need on vältimatud. Teine osa mantrast räägib aga iseloomomadustest – kas ja kui kaua me suudame sellele valule vastu pidada? Ja see (ehk kannatlikkus) määrabki maratoni tulemuse.

Maratoni ja investeerimistegevuse vahel on palju sarnasusi. Näiteks, ei ühele ega teisele tohi läheneda kergekäeliselt või oodata kiiret tulemust lühikesel aja jooksul.

Defineerisin enda jaoks peamised reeglid, mis võimaldavad edukalt jõuda oma esimese (ja järgnevate) maratoni finišini.

1) Teadlik lähenemine – enne kui alustada aktiivset ettevalmistust, on vaja leida aega ja lugeda jooksmise füsioloogiast ja psühholoogiast.

2) Varustus – vastavalt saadud teadmistele kulutada aega ja vahendeid jooksuvarustuse soetamisele.

3) Mõõdukus – liiga kiire ja optimistlik koormuse suurendamine lõpeb enamasti traumaga.

4) Kannatlikkus – pikal distantsil peab

olema kannatlik, parim tulemus saavutatakse targalt tempot jaotades. Olen näinud palju kiireid alustajaid (olin ka nende seas), kes esimesed 30 kilomeetrit jooksevad näilise kergusega, kuid viimastel kilomeetritel kaotavad tohutult aega või hoopis katkestavad võistluse.

Kas ei ole need põhireeglid sarnased investeerimistegevusega (ja miks ka mitte äritegevusega)?

1) Teadlik lähenemine – enne kui sukelduda mingisse ärisse või osta väärt-pabereid, on alati mõistlik kulutada aega teema uurimisele ja võimaluste/ohtude kaardistamisele.

2) Varustus – selleks võivad olla nii tehnilised võimalused (kauplemisplatvorm, info saamise kanalid jms) kui ka kokkulepped spetsialistidega ja suhtehalduriga.

3) Mõõdukus – ei tohi kiirustada, ot-sides paremaid teenimisvõimalusi, vaid investeerimismaailm tuleb avastada samm-sammult. Vastasel juhul on tagajärg kaotatud raha ja soovimatus edasi tegutseda.

4) Kannatlikkus – kui investeerimis-horizont on paigas, siis pole mõtet läbida iga lühikest lõiku sprinteri kiirusega ehk taotleda parimat tootlust iga nädala tagant. (Näen seda viga pensionifondide juures, kus võrreldakse tootlust igakuiselt, kuigi investeringu horisont asub aastakümnete taga.)

Seega, lihtsaid teid ei ole olemas ei äris ega spordis. Korralik tulemus eeldab korralikku pingutust ja ettevalmistust. Nii nagu maratoni puhul ei karda hästi ettevalmistatud jooksja palavust või mägist maastikku, nii ei karda korralikult valmistunud ja varustatud investor majandusüksleid, vaid leiab alati parimaid lahendusi.

Mina kulutasin oma viimase maratoni ettevalmistusele 6 kuud, 123 jooksupäeva, üle 150 jooksupäeva ja läbisin üle 1800 kilomeetri. Kui palju teie kulutate aega oma investeringute juhtimisele? Äkki tasub rohkem pingutada, et edukalt tulemuseni jõuda?

Vitali Antipov

säästmis- ja investeerimisvaldkonna juht



Unustage kinnisvaraa ka tootmi saab rikkak

Tartus asuv Metec on piirkonna suurim metallitööstusettevõte. Alustanud 1992. aastal nullist, on Metec saavutanud 20 miljoni eurose aastakäibe ja annab tööd 300 inimesele. Välisurgudel müüakse üle 90% toodangust.

Metec disainib ja valmistab autode lisavarustustooteid juba 1993. aastast, aasta-aastalt on tooteportfell laienenud.

20 aastat „kängururaudasid“

Metec on üks väheseid firmasid maailmas, kes konstrueerib ja valmistab lisavarustust kolmele suurele sõidukite grupile – veoautodele, kaubikutele ja maasturitele. Valmistatakse esikaitseraudu, laternakandureid, astmelaudu ja küljetorusid, rattakilpe ja muud. Koostöö tuntud autofirmadega on jõudnud tasemele, kus meie disainerid ja konstruktorid on kaasatud lisavarustuse loomisele veel enne, kui auto ametlik esmaesitlus on toimunud. „Kängururaudadega“ on tänastel toodetel vähe ühist – kõik auto kere külge monteeritavad tooted läbivad põhjalikud vastavuskatsetused Saksamaa laborites ja saavad endale e-tüübikinnituse, mis tõendab nende kasutamise ohutust nii jalakäijate-jalgratturite kui sõiduki juhi või kaasreisijate poolt vaadatuna. Tootmisteenus pakkujana on Metec nende aastate jooksul teinud läbi tähelepanuväärse arengu. Alustades lihtsate detailide valmistamisest klientide poolt tarnitud tööriistade ja seadmetega, on tänaseks jõutud tasemele,

kus pakutakse kliendile täislahendusi alates koostööst tootearenduses, tehnoloogia väljatöötamisel kuni toodete lõpliku valmistamise ja tarnimiseni kliendi soovitud adressaadile.

Kolm valdkonda

„Meie kindlustuspoliis on see, et meil on kolm valdkonda: omatoodang, peen ja kallis meditsiinitehnika ning allhange raskeveokeid, suuri haagiseid, põllu- ja metsatehnikat, tuletõrjeautosid ja ehitusmasinaid tegevatele firmadele. Iga valdkond neist moodustab meie tootmisest laias laastus kolmandiku, arendame neid kõiki. Kui eelmise majanduskriisi ajal kukkusid suured autotööstused ära, toitis meid meditsiinitehnika,“ tutvustab äri põhimõtet Toomas Lepp.

Kuhu Meteci toodang läheb? „Peaaegu kõik läheb piiri taha, Eestisse jääb kaduvväike protsent. Suurem osa toodangust läheb Saksamaale, Rootsi ja Soome, möödunud aastal leidsime autode lisavarustusele eksootilised klientid Marokos ja Alžeerias,“ kirjeldab ettevõtte juht oma turgu.

Tarbesõidukitele valmistatavad komponendid leiavad kasutust sadulveoki-

tes, poolhaagistes, väiketraktorites, ehitusmasinates, tuletõrjeautodes ja paljudes seadmetes, mida kasutatakse traktorite või autode kasutusvõimaluste laiendamiseks – näiteks sahad, metsaveovintsid, tööstuslikud muruniidukid, pulülõhkumismasinad jne.

Valdavalt on tegemist keeviskonstruktsioonidega. „Omame juba peaaegu 10 aastast robotkeevituse alast kogemust. Rohkem kui pool keevisõmbluste kogupikkusest teeme täna robotitega,“ tutvustab Toomas Lepp oma tootmistehnoloogiat. „Kõige uuemad seadmed ostime tänavu, need võimaldavad toru väikese raadiusega painutada nii vasakule kui paremale ning suure raadiusega samamoodi valtsida, ilma toorikut vahepeal pingist eemaldamata.“

Meteci arendusosakond on täna 20-liikmeline. Valdavalt bakalaureuse- või magistriharidusega konstruktorid, tootearendusinsenerid ja tehnoloogid kasutavad oma tööks igapäevaselt 3-D projekteerimistarkvara. Firma käsutuses on Lõuna-Eesti parim kompetents keevitus- ja robotkeevitusrakiste, stantside ja survetöötlustööriistade valmistamisel.

rendus, sega

Meteci juht Toomas Lepp president
Toomas Hendrik Ilvesele ja linnapea
Urmas Kruusele tehast tutvustamas.

S



Asutatud 1992

Tegevusvaldkonnad:
autode lisavarustuse
looja ja valmistaja;
veoautode, haagiste,
põllumajandus-,
ehitus- ja metsandus-
masinate osade valmistaja; meditsiini-
tehnikka ja toiduainete tööstuse sisseseade



Käive 2011 - 15 mln eurot

Eksport 2011 - 95%

Töötajaid 2011 - 300

Ettevõtte juhtimine toimub ISO 9001:2008 kvaliteedisüsteemi kohaselt. Meteci jaoks on oluline ka jäätmevaba ja keskkonnale ohutu tootmine. Enamik tekkivatest tootmisjäätmistest jõuab taaskasutusse. Ettevõttele on antud ka ISO 14001:2004 kohane keskkonnajuhtimissertifikaat.

Maailmatasemel haiglakärud

Meditsiinitehnika alal on tippsaavutuseks haiglate steriliseerimis- ja desinfitseerimisseadmete teenindamiseks kasutatava transport- ja töstetehnika valmistamine maailma juhtivale valdkonna ettevõttele Rootsist, Getinge Groupile.

„Meie insenerid arendasid koos Rootsi kolleegidega välja uue tooteperekonna, kuhu kuuluvad kas siis inimese või aku jõul sõitvad haiglakärud ja eriline kapp, mis on mõeldud sõja- ja eriolukorras meditsiinitehnika vedamiseks,“ tunneb Toomas Lepp oma toodangu üle uhkust. See tooteperekond pärjati rahvusvahelise disainiauhinnaga Red Dot.

Tänapäeva tooted ei koosne ainult metallist. Need sisaldavad ka hulgaliselt elektroonilisi, hüdraulilisi ja pneumaatilisi komponente. „Oleme suutelised täna neid hankima ja nõuetekohaselt toodetele monteerima. Paigaldame toodetele tellija tootemärgistuse, teeme vajalikud katsetused ja pakendame tooted nii, et neid ei avata enne kui lõpptarbija juures,“ räägib Toomas Lepp oma ärimudelidest. „Allhanketöö ei ole meie firmas sugugi põlu all. Globaalne allhange annab meile suuremad tootmismahud ja lubab soetada tootlikumad seadmed, mida omakorda on hea kasutada ka oma toodete valmistamiseks.“

Allhange sooviv klient ei otsi Metecist tootmistöölise odavamast töötasust, vaid teda huvitavad ka meie inseneride ja tehnoloogide oskused. Metecit tunnustatakse täna rohkem kvaliteetse kui odava töö tegijana. See on hea platvorm edasiminekuks.“

Metec on aastakümneid panustanud tootearendusele ja koolitanud ning kasvatanud oma inseneride meeskonda. „Edukalt käivitunud koostööprojekt Getingega andis meile kinnitust, et oleme nüüd oma oskustelt valmis ka iseseisvalt konstrueerima keerulisi meditsiinitehnika tooteid,“ näeb Toomas Lepp allhange tegelemises arenguvõimalusi.

Personal - üks tootmise alustala

Tootmistegevus on kapitalimahukas. Sobilikud hooned on sageli erinõuetega ja et seista vastu odava tööjõuga riikide konkurentidele, tuleb hankida tootlikke ja täisautomaatseid kalleid tootmis-seadmeid. Ettevõtte käivitamiseks ja arendamiseks tuleb enne tulu saamist investeerida üsna palju omanike ja laenu-rahha. Ilma tugeva finantsjuhtimiseta pole see võimalik.

Kuidas masu üle elati? „2008. aasta kevadel sai meil valmis uus suur tehas ja just siis hakkas majandus jahtuma.“



Tol ajal moodustas meie toodang suurele autotööstusele 60%. Septembris, kui aktsiaturud muudkui kukkusid, tõmbasime pidurit. See tähendas isiklikul ja töötajate tasemel valusaid otsuseid, töötajate arv vähenes 300-lt 220-le. Aga selline otsus võimaldas meil mitte ainult ellu jääda, vaid panustada kriisi ajal lisavahendeid tootearendusse ja turundusse, millest on saanud meie tänase kiire taastumise alustalad.“

Täna on Metecis jälle tööl 300 inimest. Kuidas on lood kaardivoolavusega ja kas tööjõudu on lihtne leida? „Elu tootmisettevõttes on töötajatele omamoodi perspektiivikam ja ka riskivabam. Sobivaid ameteid on igale isikuse tüübile - aktiivne suhtleja leiab töö müügi- või ostuosakonnas, rohkem omaette tegutsemist võimaldab tööarendusosakonnas. Tootmises jällegi on väga tähtis meeskonnatöö vaim.“

Metecis on olemas karjäärirüsteem, mis aitab töötajatel oma isiklike eesmärgid meie firma kaudu realiseerida ja leida enamikule töötajatele nende soovidele, isikuomadustele ja oskustele vastav amet,“ toob firmajuht näite personalipoliitikast. „Personaliosakond seisab hea ka selle eest, et töötajad saaksid ametisse asudes vajaliku väljaõppe, ja teeb aktiivset koostööd õppeasutustega.“

Koostöö Tartu ülikooli, Tallinna tehnikaülikooli ja Eesti maaülikooliga aitab konkurentidest kiiremini arendada ja katsetada uusi tooteid või tehnoloogiaid. Tartus asub ka Lõuna-Eesti suurim metallitööstuse erialadele spetsialiseerunud kutseõppeasutus, mis on tähtis noorte metallerialade töötajate järelkasvu kindlustamisel. „Nii et rauatöömehi meil jätkub ja Metec jääb kindlasti oma liistude juurde ehk metallitööstusse, me ei hakka ehitama või kinnisvara arendama. Hoiame ja edendame oma kolme valdkonda ning püsime kahe jalaga maa peal,“ ütleb Toomas Lepp lõpetuseks.

Küllli Värnik

15 eriala, mida õppides ootab helge tulevik ja suur palk

Forbes reastas erialad, mida õppides terendab ees kõige suurem palgatõus ja parimad karjääri- või võimalused. Tegemist on eranditult reaalaraladega.

Järjestuses on arvestatud mediaanpalka erialal tööd alustades, mediaanpalka karjääri keskel, prognoositavat töötasu kasvu karjääri kestel ning prognoositud töökohtade arvu suurenemist. Numbrid põhinevad USA andmetel.

Loetelus on ära toodud aasta mediaanpalk dollarites karjääri alguses, karjääri keskel ja protsentuaalne palgatõus karjääri jooksul.

Biomeditsiini insener	53 800	97 800	82
Biokeemia	41 700	84 700	103
Arvutiteadused	56 600	97 900	73
Tarkvarainsener	54 900	87 800	60
Keskkonnainsener	51 700	88 600	71
Tsiviilohituse insener	53 100	90 200	70
Geoloogia	45 300	83 300	84
Juhtimisinfosüsteemid	51 000	88 200	73
Naftainsener	97 900	155 000	58
Rakendusmatemaatika	52 600	98 600	88
Matemaatika	47 000	89 900	91
Ehitusjuhtimine	50 200	85 200	70
Rahandus	46 500	87 300	88
Füüsika	49 800	101 000	03
Statistika	49 000	93 800	91

Tippjuhte sünnib enim kevadel

Kui olete sündinud suvekuudel, siis on teil keskmisest tunduvalt väiksem võimalus mõne ettevõtte tegevdirektoriks saada. Nii selgus Hiina, Singapuri ja Kanada teadlaste uhisuuringust.

Selleks heitsid teadlased lähema pilgu 375 USA firma tippjuhi sünnikuudele. Vaid 6,13 protsenti neist olid sündinud juunis ning 5,87 protsenti juulis. Seevastu märtsis ja aprillis sündinuid oli vastavalt 12,53 ja 10,67 protsenti.

Uuringu autorid peavad põhjuseks nn sünnikuupäeva efekti. See tuleneb viisist, kuidas laste koolikõhlikkust määratakse – suvekuudel sündinud on oma klassi noorimad, märtsis-aprillis sündinud aga vanimad.

„Samas klassis olevate vanemate laste õpitulemused on üldjuhul paremad kui noorematel, kelle intellektuaalne areng on väiksem,“ selgitas uuringu üks korraldaja Maurice Levi. „Varajane edu toob tihti kaasa liidrirolli ning suuremad õpivõimalused, viies seeläbi uute eelisteni, mis elu jooksul üha võimenduvad.“ Levi sõnul võib see tähendada, et mõni talent jääb esile kerkimata vaid seetõttu, et tal tuleb liiga vara kooli minna.

Artikkel ilmus ajakirjas Economic Letters. Teadus.err.ee

Igikestev andmekandja – kas see on võimalik?

Me toodame iga päev üha rohkem andmeid, paraku ei saa keegi kindel olla, kas need on meie lastelastele kättesaadavad. Jaapani tehnikatootja Hitachi soovib kõige väärtuslikumad andmed kanda kvartsklaasile.

Firma teadlase Kazuyoshi Torii sõnul pole inimkond suutnud andmete säilitamist oluliselt paremaks muuta. Pigem on võimalus andmete kadumiseks suurem kui mõnituhat aastat tagasi. Kivile raiutud lause säilib kindlamalt kui laserplaat või kõvaketas. Lisaks tehakse pidevalt tehnilisi uuendusi – pole

ju flopikettale salvestatud andmetest kasu, kui arvutil ei ole selle lugemiseks seadet.

Torii pakkus, et andmed saab kanda kahendsüsteemis punktidenähtisena õhukese kvartsklaasilehe siseküljele. Neid saab lugeda tavalise mikroskoobiga. Torii kandis täpid nelja kihina kahe millimeetri paksusele klaasist ruudule. Andmetihedus oli ligikaudu sama mis muusikaga CD-l. 6,5 ruutsentimeetri klaasile mahutus umbes 40 megabaiti infot. Teadlase kinnitusele on selliselt kirja pandud andmed loetavad seni, kuni leidub arvuti, mis

suudab kahendsüsteemist aru saada. Ka kõige keerulisemale tulevikuarvutile saab kirjutada vajaliku programmi.

Kvartsklaas sulatamisel saadud klaas talub vett ja enam kui tuhandekraadist kuumust. Raadiolained sellist klaasi ei mõjuta. Ainus viis andmeid hävitada on klaas katki teha.

Eialgu ei plaani Hitachi selliseid andmekandjaid tootma hakata. Torii kinnitusele suudaksid nad klaasist kiipe valmistada eritellimusel näiteks muuseumidele ja valitsusasutustele.

Novaator.ee

Naised ja mehed näevad maailma eri värvides

Naised ja mehed on väga erinevad. Naistel on teravam lõhnataju ning nad kuulevad meestest paremini. Erinevalt töötavad ka sugupoolte aju nägemiskeskused, näitas New Yorgi City ülikooli teadlaste uurimus.

Israel Abramov võrdles oma kaastöölisega vabatahtlike meeste ja naiste nägemist.

Eksperimentides kirjeldasid katsealused neile näidatud esemete värvusi. Tuli välja, et naised eristasid värvitoone ja -varjundeid meestest tunduvalt paremini. Mehed seevastu tajusid hästi vastandvärvusi ja kontrastide muutumist liikumisel.

Abramovi selgitusel on aju nägemiskeskuses palju meessuguhormoonide retseptoreid. Meessuguhormoonid kontrollivad nägemisega seotud ajukoore osade lootea arengut. Meestel on seepärast nägemiskeskuses 25 protsenti rohkem närvirakke kui naistel. Sugupoolte erineva nägemise taga ongi testosterooni mõju.

Uurimus ilmus ajakirjas Biology of Sex Differences. Novaator.ee

FOTO SHUTTERSTOCK



Uuel aastal uued rahatähed

8. novembril teatas Euroopa Keskpanna president Mario Draghi europangatähtede teise seeria kasutuselevõttust. Esimesena võetakse uuest seeriast kasutusele 5eurone pangatäht, mis lastakse euroala riikides esimest korda ringlusse 2013. aasta mais.

Pangatähed saavad täiesti uue kujunduse, nii et need on praegustest selgelt eristuvad. Uue sümbolina on rahatähtedel Europe portree kreeka mütoloogias, mida kasutatakse nii vesimärgina kui hologrammina. Uue 5eurose pangatähe terviklikku kujundust tutvustatakse esimest korda 10. jaanuaril 2013.

Kirja loetavus mõjutab inimeste hinnanguid

On ammu teada, et inimesed kipuvad tekstist välja otsima infot, mis nende varasemaid seisukohti toetab. Illinoisi ülikooli psühholoogid tahtsid teada, kas seesugust eelarvamust saab teksti loetavust muutes mõjutada. Saab küll.

Esmalt selgitasid teadlased katses osalenud inimeste poliitilised vaated – liberaalid või konservatiivid – ning jagasid nad siis kahte gruppi. Mõlemal lasti lugeda surmanuhtluse kohta käivat teksti. Ühele grupile esitati tavaline tekst, teises oli muudetud kirjatüüpi,

kirja suurust ja kontrasti. Harjumuspäratu teksti mõistmine nõudis enam pingutust ja arvamused osutusid mõõdukamateks.

Teises katses näidati inimestele dokumente, mis kiitsid või laitsid üht kohtuprotsessi kaebealust. Seejärel said osalised tutvuda puudulike tõenditega. Katsealused, kes olid lugenud tavakirjas laiteid või kiitvaid materjale, kippusid kaebealust tõenäolisemalt süüdi või õigeks mõistma. Kuid katsealuste grupp, kes pidi tõendusmaterjalidega tutvuma raske-

mini loetavas kirjas (muudetud kirjatüüp, suurus ja kontrast), oli hinnangute andmisel vähem kategooriline. Kiitvat teksti lugenute hulgas leidsid enam neid, kes arvasid, et katsealune võiks siiski süüdi olla, ning vastupidi – laitevate dokumentidega tutvunud pooldasid tihtipeale õigeksmõistvat otsust.

Uuring on esimene, mis üritab pelgalt teksti kujundamise eelarvamusi vähendada.

Artikkel ilmus ajakirjas Journal of Experimental Social Psychology. Teadus.err.ee

Tulevik on urbannaiste kätes?

Maailm saab tuleval paarikümnel aastal enim mõjutatud demograafilistest protsessidest.

Sellise väite väljapaikamisel tuleb kohe lisada, et häid kandidaate, mida kaaluda, on teisigi: ökoloogia, IT, tehnoloogia, energeetika, geneetika. Selge, et kohati on keeruline eri tegurite mõjusid ja koosmõjusid eristada. Eks mingit rolli sellisele äratundmisele jõudmises mängis ka autori teadmiste- ja kogemustepagas.

Hiljuti oli mul võimalus kuulata „Karaokekapitalismi“ autori dr Kjell Nordströmi loengut, milles ta kirjeldas olulisemaid maailma kujundavaid tegureid.

Tänaseks toimunud arengu selgitamisel tõi ta tähtsamate märksõnade-na välja globaliseerumise ja informatsiooni. Edasise arengu mõjutajatest oli tal 8punktine nimekiri ning äratundmisrõõmu pakkuvalt olid kolm neist demograafilised. Rõõmustada võinuks ka Ron Lesthaeghe ja Dirk van de Kaa, kes neid ilminguid esimest korda 25 aastat tagasi Skandinaavias ja Madalmaades märkasid ning Teise Demograafilise Ülemineku komponendina kirjeldasid.

Naiste rolli kasv

Edukuse kõige lihtsaimini kättesaadav mõõdik on haridus. Kui arenev maailm tegeleb praegu sellega, et naistele rohkem haridust anda, siis Euroopas on pendel jõudmas teise serva ning tuleb mõtiskleda, mida teha harimata meestega.

Eurostati andmetel on Euroopa Liidus kõrgharidus (defineeritud kui ISCED-97 astmed 5–6) naiste hulgas levinum. Vähe sellest, nimekirja tipus on riigid, kus kõrgharidusega naiste ja meeste suhtarv on suurem kui 60/40 – Läti, Eesti, Portugal, Bulgaaria, Sloveenia. Páris lähedal sellele tasemele on ka Soome ja Rootsi. Juhtivatel ametikohtadel ja suuremad palgasaadajad on aga endiselt pigem mehed. Selline tasakaalustamata olukord ei saa kaua kesta.

Pealegi on naised hoolisamad ning Nordströmi järgi oleks parem käekäik oodanud pangaasutust Lehman Sisters.

Perekonna ümberkujunemine

Kõik on ilmselt märganud, et suur osa tuttavaid hakkab elama perena, aga ei abiellu. See on ehk kõige ilmekam näitaja perekonna kui institutsiooni nõrgenemisest. Samasse kuuluvad ka lahutuste arvu suurenemine ja selle üldine aktsepteeritus, soov

mitte saada lapsi või saada neid vähe, olla isiklikult sõltumatu, soov elada ükski.

Kui sündimus langeb alla rahvastiku taastootmise taseme, hakkab rahvaarv vähenema. Seda kompenseerib eluea pikenemine ja immigratsioon, nii et rah-

vastiku vähenemine pole Euroopas tervikuna veel õigupoolest peale hakanud, kuid rahvastikupüramiid, mille aluseks on noorimad ja tipuks vanimad, venib aina pikemaks ja kitsamaks.

Eesti rahvastikupüramiid meenutab hetkel lagendikul kasvavat üksikut puud, sedavõrd

väiksearvulised on nooremad kohordid.

Kõigel sellel on majanduslikud tagajärjed. Lühidalt öeldes: väikseim üksus, mis teeb olulisi ostuotsuseid, pole varsti enam pere, vaid üksikisik.

Linnastumine

Maailma suurlinnadest pole enam võimalik täpset pingerida teha, sest keegi ei tea, kui palju inimesi kuskil elab. Igatahes ÜRO hinnangul elab linnades juba üle poole maailma elanikest. Paljud kolivad maalt linna ka Eestis ja mujal Euroopas, kus urbaniseeritus on juba niigi suur.

Haridus, töö, vaba aja veetmise võimalused teevad linnadest vastupandamatud tõmbekeskused. Sellega kaasneb ka teatud anonüümsus, mis tänapäeval tundub sobilik.

Nordström arvab, et jõuame olukorran, kus on ainult linnad ja nende vahel pole mitte midagi. Linnade mõjuvõime kasvuga seoses hakkavad tähendust kaotama riigid oma tänapäevases olemuses. Pole enam Austriat, vaid Viin, ega Rootsit, vaid Stockholm, Göteborg ja Malmö.

Igatahes tundub, et eluolu muutumine saab lähematel aastatel normiks ning stabiilsust pole kusagilt paista.

Peeter Värnik

TLÜ Eesti Demograafia Instituut, doktorant



Naiste harimise asemel tuleb Euroopas hakata mõtlema, mida teha harimata meestega.

liri kirjanik George Bernard Shaw on öelnud: „Meil kõigil tuleb teha valik, kas usaldada kulla loomulikku stabiilsust või valitsusliikmete ausust ja intelligentsi. Ja kogu lugupidamise juures nende härrasmeeste vastu teeksin mina isiklikult panuse kullale.“ Eks ole tabavalt öeldud. Ja kõlab väga päevakohaselt ka sajand hiljem.

Kulda on peetud tähtsaimaks metalliks eelajaloolistest aegadest alates. Egiptuse hieroglüüfid kirjeldavad kulda juba aastal 2600 eKr, kulda mainitakse ka Vanas Testamendis.

Looduses esineb kuld väikeste terakeste või kamakatena kivis ja on eredit kollast värvi. Suurimad kullavarud on avastatud Aafrikas, aga teda leidub kõikjal üle maakera. Seetõttu on seda hävinematut metalli (ei põle ega roosteta) hinnatud paljude tsivilisatsioonide poolt ja kullast on kujunenud sümbolse raha mõiste. Just tänu kullale sai võimalikuks rahvusvaheline kaubandus sellisena, nagu me seda tänapäeval mõistame.

Kuldmündid (raha)kogujatele

Sajandeid on kulda kasutatud müntide tegemiseks, aga kuna kuld ise on tava kasutamise jaoks liiga pehme, siis on vase või mõne muu metalli lisamisega teda tugevdatud.

Kunagi käibel olnu kuldmüntide (aastatel 1526 kuni 1930) puhtuseks on 22 karaati. Tänapäevani tehakse münte American Gold Eagle'i ja Suurbritannia Gold Sovereign 22karaadisest kullast. Reeglina toodetakse investeerimis-müntide puhtast kullast (24 karaati). Kõige puhtamast kullast (kullasisaldus 99,999%) on vermitud Canadian Gold Maple Leaf.

Kuld – väärtus läbi sajandite

Kui on plaan kuldmüntide investeeringuks osta, siis tasub arvestada, et kulla grammi hind tuleb suurema münti või plaadi puhul odavam. Investeeringuks on mõeldud 1untsised ning suuremad tänapäevased müntid ja plaadid alates 10 grammist. Neid müüakse maailmaturu kullahinnale lähedase hinnaga.

Väiksemate müntide ja plaatide puhul on grammi hinnal juba suurem juurdehindlus, kuna tehniliselt on neid keerulisem ja kulukam toota, need on mõeldud eelkõige suveniirideks, kinkimiseks ja kogumiseks.

Klassikalistel investeerimis-müntidel numismaatilisest väärtusest ei ole, küll on aga see olemas muutuva kujundusega kuldmüntidel. Näiteks Austraalia Lunari 1untsistel müntidel tuleb igal aastal välja uus kujundus (vastavalt Idamaade kalendri) ning toodetud müntide kogus on piiratud 30 000ga. Kuna Austraalia Lunari I seeria 1untsiste müntide tootmine on lõpetatud, müüakse neid nüüd ainult järelturul ja mõned (Draakon, Hobune ja Madu) on muutunud sedavõrd haruldaseks, et nendega kaubeldakse sageli üle kulla turuhinna.

Kuldehted pole kullast

Tänu kulla pehmusele, kuid ka tugevusele, elastsusele, värvile ja muudele omadustele on ta põhiline väärismetall, mida kasutatakse ehte tegemisel.

Kuldehteid ei tehta kunagi puhtast kullast. Levinum ehtekulla proov 583 (585) tähendab, et tegu on 14karaadisest kullaga. Vanemad kuldehted, eriti sõrmused, on tihti 18karaadisest kullast (proov 750). Tihti lisatakse kullale vase või hõbedat ja sellest tulenevad ka kuldehete eri värvused. Roosaks kullaks (rahvakeeles vene kuld) nimetatakse umbes 25% vasesisaldusega kulda. Roheliseks (vahel kollaseks) kullaks nimetatakse kulla ja hõbedase segu. Viimasel ajal eriti moodi läinud valge kuld koosneb kullast, niklist, tsingist ja vasesest.

Kas kulda kaevandada või sünteesida?

Alates 19. sajandi lõpust on olnud maailma tähtsaim kullatootja Lõuna-Aafrika Vabariik, umbes 50% kogu maailma kullast on kaevandatud Lõuna-Aafrikast. Aastal 1970 toodeti seal

Huvitavaid fakte kulla kohta

- Kuld on kõikidest metallidest kõige plastilisem. Ühe grammi kulda saab taguda ühe ruutmeetri suuruseks leheks. Kulda saab taguda nii õhukeseks, et sellest paistab päikesevalgus läbi.
- Sõna „kuld“ (gold) pärineb anglosaksi sõnast „geolo“, mis tähendab „kollane“.
- Kuld ei roosteta kunagi.
- Kuld on võimeline juhtima elektrit ja soojust.
- Kulla sulamistemperatuur on 1064,18 °C.
- Kulla keemiline sümbol Au, ladina keeles „aurum“, tähendab „säravat koitu“.
- Kuldehti, -helbeid ja -tolmu kasutatakse gurmeetootudes, eriti magustoitudes dekoratiivse koostisosana.
- Kulda kasutatakse elektroonika- ja ehtetööstuses ning hambaravis, viimasel ajal on hakatud kullatolmu kasutama ka kosmeetikas.
- Süstitav kuld aitab vähendada valu ja turset reumatoidartriidi ja tuberkuloosi korral.
- Karaat on puhtuse mõõtühik. 24karaadine kuld on puhas kuld, 12karaadine 50% puhtusega jne. Väärismetallide puhtuse mõõtühikuna on kasutusel ka proov.
- Kullast CDd peavad kauem vastu.
- *Aqua regia* (kuningavesi) on ainus keemiline lahus, mis lahustab kulda. Kasutatakse kulla keemilisel analüüsimisel ja rafineerimisel.



Ärge hoidke kõiki mune ühes korvis!

Danske Bank tegeleb muu hulgas kulla vahendamise ja hoiustamisega. Neile inimestele, kes on mures Euroopa ja euro tuleviku pärast ning kardavad halvimat, on Howard Wilkinson, Danske Bank Markets Baltikumi üksuste juht, välja pakkunud järgmise tegevuskava:

1. Hoida oma rahalisi vahendid likviidsetena, katsuda vältida pikaajalisi hoiuseid eurodes.
2. Jaotada oma rahalisi vahendid eri valuutade vahel.
3. Klassikaline nõuanne on hoida 5-10% oma varadest kullas. Eurotsooni lagunedes ja kõige hullema stsenaariumi jõustudes on kuld tõenäoliselt ainus vara, mis laseb investoril öösiti magada. Seda mõistagi juhul, kui tegemist on kullaga, mis on füüsiliselt kliendi käes, mitte ETF ehk nn kontokuld.
4. Üle vaadata oma investeeringud. Olla valmis, et halva vima stsenaariumi korral võib turg langeda 30-50%.

Kuld kui investering

Kulla suurimat plussi:

- 1 **Haruldane** – läbi ajaloo kaevandatud kulda on kokku 20 korda vähem kui ühe päeva maailma terasetoodang.
- 2 **Sõltumatu** – kulla hinna määrab maailmaturg ja see ei sõltu üksikute poliitilistest või riikide otsustest, poliitilistest huvidest, vigadest.
- 3 **Maailmaraha** – kulda ostetakse ja müüakse kogu maailmas. Kullaga ei jää te mitte kunagi mitte kusagil hätta.
- 4 **Ei nõua lisakulusid** – näiteks väärtpaperite omamine neelab iga kuu hoolduskulusid, lisaks sisnemise ja väljumise tasud. Kuld seisab omaniku valduses lisaraha küsimata.
- 5 **Anonüümne** – sinu vara ei ole avalik info. Kulla ostmine ei kajastu üheski registris ja kullainvestoritest ei saa koostada edetabeleid.
- 6 **Reaalne vara** – kuld ei baseeru pelgalt usaldusel. Kulla väärtus ei saa (erinevalt paberrahast) langeda nulli, kuna on laialt kasutusel ka toorainena elektroonika- ja ehtetööstuses.
- 7 **Säilitab ostujõu** – pikas perspektiivis paberraha väärtus langeb, kuid kullas arvatult on ostujõud säilinud suhteliselt stabiilsena läbi ajaloo. Näiteks läbi aegade on 1 untsise kuldmündi eest saanud korraliku ülikonna.

Fakte investeerimiskullast:

Käibemaksuvaba (aastast 2000)
 Puhtus: müntidel 900-999,99, plaatidel 995-999,9
 Kulda mõõdetakse troy untsides. 1 oz = 31,1034768 g
 Ei hävi (ei põle, ei mädane, ei roosteta jne!)

Allikas: www.tavid.ee

79% maailma kullast, mis oli umbes 1000 tonni, kuid aasta-aastalt tootmine vähenes, kuni 2007. aastal toodeti kõigest 272 tonni. See oli pöördehetk, sest esimest korda sai juhtivaks kullatootjaks Hiina (276 tonni). Teised põhilised tootjad on Ameerika Ühendriigid, Austraalia, Kanada, Venemaa ja Peruu.

Mis juhtub aastasade pärast, kui kullavarud vähenevad ja kullandlus endiselt suureneb? Alkeemikud on ammustest aegadest püüdnud kulda sünteesida ja tänapäeval on see ka õnnestunud, aga majanduslikult on see mõttetu, sest kulla sünteesimine läheb maksma tunduvalt rohkem kui saadud kulla enda väärtus. Kuld on küll piiratud ressurss, aga teadlaste arvutuste kohaselt ei lõpe kullavarud veel niipea.

Külili Värnik



Kullakangi tunnused:

Kangi number [1]: * YK-934*
 Kaal: 365,97 oz
 (u 11,38 kg)
 Puhtus: 0,9952
 Puhaskaal: 364,213 oz
 (u 11,33 kg)
 Aasta: 1922
 Kangi number [2]: B0394 Dubois
 Mõõdud:
 Pikkus: 6 3/4" (18,62 cm)
 Laius: 3 1/2" (8,89 cm)
 Paksus: 1 1/2" (3,81 cm)
 Väärtus: 447 931,16 eurot
 (27.12.2011)

Allikas: Eesti Pank

Eesti Panga kuld

Üks Eesti Vabariigi sõltumatuse nurgakive on majanduslik iseseisvus. Esimese Eesti Vabariigi (1918-1940) lõpuks olid Eesti Panga emiteeritud pangatähed enam kui 100protsendiliselt kulla- ja välisrahareservega tagatud. Turvalisuse kaalutlustel hoiustati kuld koguväärtuses 41 miljonit Eesti krooni välispankades - Suurbritannias, Rootsis, Šveitsis ja Ameerika Ühendriikides.

Pärast Eesti annekteerimist 1940. aastal õnnestus Moskval esialgu kätte saada üksnes Rootsi Riigipangas olnud kuld väärtusega 10 miljonit krooni, jaht ülejäänud kullale jätkus vahelduva eduga üle 40 aasta.

1967. aastal loovutas ka Inglise Pank seal hoiustatud 2,9 tonni Eesti Vabariigi

kulda kompensatsioonitehinguga Nõukogude Liidule.

Seevastu Rahvusvaheliste Arvelduste Pank, kes sai NSV Liidu Riigipangalt esimese kullandude juba 13. juulil 1940 ja talus tugevat pressingut eriti 1960. aastail, ei andnud järele. 3,6 tonni kulda püsis turvaliselt talle, kuni taastatud Eesti Pank asus rahareformi tegema.

Nii Inglise Pank kui ka Rootsi Riigipank tagastasid Eesti kulla 1992. aastal (rootslased Saksa markades).

Eesti esimese vabariigi aegse raha kattevara üks olulisemaid komponente - ajalooline kullakang - toodi Tallinna Eesti Panga muuseumis eksponeerimiseks USA keskpangast Federal Reserve Bank of New York detsembris 2011.

Väike mehine ehe

Mansetinööbid on kuulunud meeste moearsenali juba sajandeid. 1970ndatel levinud lihtsamate mansettidega triiksärgimood küll tõrjus need vahepeal pildilt, kuid nüüd on nad tagasi.

Mansetinööp leiutati 17. sajandil, kui mehed olid tüdinud kätiseid paeltega kokku sidumast. Esimesed mansetinööbid nägid välja nagu väikese ketiga ühendatud kaks nööpi. Kes sellise lihtsa leiutise tegi, pole teada, aga sealt alates on mansetinööbid alati kuulunud jõukama klassi meeste garderoobi.

Kus ja millal kanda?

Mansetinööp jätab puhtama ja elegantsema mulje kui plastmassist tavaline nööp. See on mehine aksessuaar, millega saab näidata kandja jõukust, staatust ja trenditeadlikkust.

Kas neid sobib kanda igal ajal? Lihtne vastus on: „Jah, kui on õige pintsak ja särk.“

Mansetinööbid on mõeldud kasutamiseks ainult särkidel, mille mansettidel on nööpaugud mõlemas otsas. Mansette on kaheksa: klassikalised ehk ühekordsed ja Prantsuse kätised ehk ülespööratavad kahekordsed.

Mansetinööpide kandmiseks peab olema õige pintsak ehk pintsaku varrukas peab olema nii pikk, et särk paistaks sõrmelaiuselt välja. Avanema peaks ka pintsaku varruka kõige alumine nööp, mis jäetakse lahiti, et mansetinööp oleks näha. Manseti-

nööp kuulub alati piduliku riietuse juurde (frakk ja smoking).

Mansetinööpe saab kanda kahel viisil: barrel-stiilis katab kätiste üks ots teise ja mansetinööpidel jääb näha vaid üks pool; kissing-stiilis on kätiste otsad surutud kokku ja mansetinööp on näha mõlemalt küljelt. Moodsamaks ja stiilsemaks peetakse kissing-stiili. Mõned särgitootjad toodavad selliste kätistega särke, kus on võimalik kätis sulgeda nii nööbiga kui mansetinööbiga (ühel pool on nii nööp kui auk), sellisel juhul on eelistatud barrel-stiilis kinnitus.

Millised valida?

Mansetinööpe on väga erinevaid. Lihtsaim nendest on, kui kaks nn nööpi on

omavahel ühendatud väikese keti või pulgaga. Siis, kui mansetinööpidest said ehted, hakati üht nööbipoolt rohkem kaunistama ja teisele poolele hakati praktilisuse pärast otsima uusi disainilahendusi. Tänapäeval on kõige levinumad liikuva ristjalaga mansetinööbid.

Mansetinööpide kujundusi on iga-suguseid. Kõige menukamad on klassikalised mansetinööbid, mis on kaunistatud (pool)vääriskividega. Need on eelistatud piduliku garderoobi puhul, aga kui kivide värv sobib ülejäänud riietuse värvigammaga – särk, lips, taskurätik –, võib stiiliteadlik mees kanda neid ka argipäeval. Traditsioonilistele mansetinööpidele on graveeritud klubisümboolika, perekonnavapp või monogramm. Neid sobib kanda nii igapäevaselt kui pidulikel puhkudel. Käesoleval aastatuhandel, kui algas taas mansetinööpide võidukäik, haka-



Kui sõltute internetiühenduse olemasolust igal võimalikul hetkel, siis kaaluge mansetinööpide soetamist, mille abil saab luua omaenda kaasaskantava WiFi. Täpsemalt loob WiFi ainult üks mansetinööp, teine on 2 GB andmekandja.

WiFi mansetinööbid maksavad Fireboxi netipoes 194,99 inglise naelsterlingit.

ti otsima neile ka praktilist väärtust. Nii näiteks on diabeetikutele loodud mansetinööbid, milles saab vajalikku tabletti hoida. On ka väikseid mälu pulki ja pudeliavajaid.

Alternatiivse kinnituseks on viimasel ajal laialt levinud ka siidist sõlmekujuline mansetinööp, mida kutsutakse ka „ahvi rusikateks“ (*monkey's fists*). See pole aga kaugeltki tänapäeva väljamõeldis. Selle leiutas Pariisi särgirätsep Charvet 1904. aastal ja nad said kiiresti populaarseks. Tänapäev kuulub tihti peale prantsuse stiilis mansettidega särgi juurde ka komplekt siidisõlmedest mansetinööpe. Neid kantakse alati kising-stiilis.

Lipsunõelad ja mansetinööbid

Kas lipsunõel ja mansetinööbid peavad olema ühest komplektist? Kiire vastus on ei.

Lipsunõel on praktiline ehe, mis ei tohi varjutada peategelast lipsu. Seega pole üldse mõeldav, et lipsunõela ehiks kopikasuurune värviline kivi, mis aga mansetinööbi puhul on vägagi lubatud.

Lipsunõela võib kanda vabalt ka siis, kui mansetinööpe ei kanta, igapäevaste triiksärkide puhul on see ju väga tavaline. Täpselt samuti on ka vastupidi – kilipsu ja kaelaräti kandjad saavad rõhuda ainult mansetinööpidele. Kui aga on kasutusel korraga nii lipsunõel kui mansetinööbid, siis peavad need kindlasti omavahel harmoneeruma: kui lipsunõel on väärismetallist, ei sobi selle juurde plastmassist mansetinööbid [küll aga sobivad nn siidisõlmed].

Paljudel prestiižikatel klubidel, ettevõtetal ja koolidel on oma sümbolikaaga lipsunõelad või mansetinööbid. Neid kasutatakse vormirietuse osana või organisatsioonilise kuuluvuse näitamiseks ja neid tuleks kanda koos (või üksikult), aga mitte teistega sobitada.

Küllli Värnik

Mansetinööpide ajalugu

1600ndad:

Renessansi lõpuperioodil olid vahel kasutusel primitiivsed mansetinööbid, mis koosnesid väikesest ketist ja selle otsas olevatest metallnuppudest. Kuningas Louis XIV piltidel on näha, et tema pitsilised varrukad on kinnitatud väikese ketiga, mille otstes on klaasmunad.

1684:

Ajalehes London Gazette oli viide teemantnuppudega mansetinööpidele.

1788:

Võeti kasutusele sõna „mansetinööp“.

1840ndad:

Prantsuse kätsed muutuvad populaarsemaks ja suureneb vajadus mansetinööpide järele.

1880:

Ameeriklane George Krementz patenteerib seadme (põhineb padrunite tootmise masinal), millega saab toota massiliselt nõope ja mansetinööpe.

1904:

Prantsuse rätsep Charvet leiutab siidist sõlmekujulise mansetinööbi.

1920ndad:

Juveliirid leiutavad keti asemel mansetinööbile T-kujulise jala ja hinge abil liikuva jala.

1930–1950ndad:

Suured tootjad, nagu Swank, Anson ja Hickok, toodavad miljoneid odavaid mansetinööpe, muutes need kättesaadavaks sõltumata meeste sotsiaalsest staatusest.

1960ndad:

Kahepoolne mansetinööp muutub normiks. 1962. aastal linastub James Bondi esimene



Maaailma kalleimad on Jacob & Co mansetinööbid Canary Diamond, mille eest tänavu mais küsiti 4 200 000 dollarit.

Mansetinööbid on valmistatud 18karaadisest valgest kullast. Nööbi keskel troonib 21karaadine kollane teemant, mida ümbritsevad *baguette*-lõikega valged teemandid (10,76 karaati).

film „Dr. No“, kus Sean Connery laitmatu ülikonna juurde kuuluvad kindlasti mansetinööbid.

1970ndad:

Mansetinööbid kui moesuund langeb mõneks ajaks unustuse hõlma.

1990ndad:

Mansetinööpe hakatakse jälle väärtustama kui ehteid. Mansetinööpe näeb üha sagedamini ärikohtumistel, sotsiaalsetel kogunemistel ja „black tie“ üritustel. Mansetinööbid jõuavad ka naiste aksessuaaride hulka.

2000ndad:

Tänu auhinnatud teleasaadetele „Mad Men“ ja „Boardwalk Empire“ muutub mansetinööbiga kinnitus väga populaarseks trendideadlike meeste hulgas.

2010ndad:

Mansetinööpide pealetung ka igapäevase riietuse puhul.



„Ahvi rusikad“ ehk siidist sõlmed

Rootsi kuninga mansetinööbid valmivad Saaremaal



Kuressaares tegutseb Rootsi ja Taani kuningakoja juveelitööde peatöövõtja, kellel on eriline õigus tähistada oma toodangut kuningas Carl XVI Gustafi portreega.

Stockholmis 1666. aastal asutatud ettevõtte rahvusvahelist tegevust juhitakse Edele-Soomest Tammisaarist, kus asuvas tehases töötab 30 inimest. Sellegipoolest valmib 80 protsenti kontserni toodangust Sporrong Eesti tegevjuhi Hendrik Karlsoni kinnitusest just Saaremaa 46 töötajaga tehases.

Suur osa Rootsi spordivõistlustel jagata-

vaid karikaid ja ühingute rinnamärke ehib ka Sporrongi tootekataloogi. Mullu kogu Läänemere-äärse meedia tähelepanu keskmes olnud Rootsi kroonprintsessi Victoria ja tema väljavalitu Daniel Westlingi pulmades mälestusraha vermiti samuti Saaremaal.

Kõrgetasemelise ja tunnustatud ettevõtete tootmisüksus toodi Eestisse juba 1992. aastal tänu Põhjamaade sõbrasuhetele, ehkki määravaks said Eesti madalamad tootmiskulud.

Eesti Päevaleht 7.11.11

Isamaa tagatuba

Autor KALLE MUULI
Kirjastus Tulumuld, 2012

See on lugu Mart Laari esimese valitsuse tõusust ja langusest. Põnev ja paeluv nagu kogu too usumatult dramaatiline ja värvikas ajastu.

Kalle Muuli alustas tööd Postimehe esimese Tallinna korrespondendina aastal 1989. Ta on ajakirjanikuna kajastanud laulvat revolutsiooni ja Eesti riigi taassündi, kõiki neid murrangulisi sündmusi, kus maa ja rahva saatust rippus sageli juuksekarva otsas.

Nüüd, 20 aastat hiljem kirjutab ta üliharuldastele dokumentidele ja poliitike avameelsetele meenutustele tuginedes kaasahaarava

loo sellest, mis tookord kirjutamata jäi. Raamat heidab kirka valgusvihi Isamaa tagatuppa, Laari valitsuse poliitika keerdkäikudele ja skandaalidele. See on justkui järg autori omaaegsetele reportaazidele, mis pakkusid kõneainet tervele Eestile.

"Isamaa tagatuba" on esitatud minu jutustusena, kuid iga lause selles jutustuses tugineb kas mõne asjaosalise mälestustele või mõnele dokumendile. Sageli võib mälu inimesi muidugi alt vedada ja mälestuste paikapidavust on sageli ka raske kontrollida, aga välja pole ma mõelnud mitte ainsatki rida. Intervjuueerisin selle raamatu tarbeks pikemalt umbes kolmekümnet 1990ndate alguse olulist otsustajat, lisaks tegin lühemaid intervjuusid veel paarikümne inimesega. Kõige haruldasemaid dokumente leidsin Laari esimese nõuniku Tiit Pruuli eraarhiivist, aga palju abi oli ka riigiarhiivist ja riigikogu arhiivist. Ma olen kindel, et selles raamatus on asju, mis üllatavad mitte ainult avalikkust, vaid isegi Laari esimese valitsuse ministreid endid," ütles raamatu autor intervjuus Delfile.

Kohanemine. Miks edu saab ikka alguse ebaõnnestumisest

Autor TIM HARFORD
Hermes kirjastus, 2012

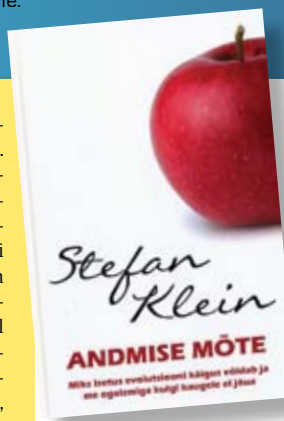
Tim Harfordi võiks pidada Briti Malcolm Gladwelliks. Nauditavaid kirjutatud raamatus saavad kokku populaarne majandusteadus ja psühholoogia; siin on paeluvaid edu- ja ebaõnnelugusid, mis mõjuvad lausa üllatavalt. Raamat on informatiivne, tulvil uudseid mõttemudeleid prototseerivaid järeldusi. „Kohanemine“ pakub loetaval, isegi meelelahutuslikul viisil argumentid „üla-alla“ meetodi vastu. See teeb maha Nõukogude ja Harvardi käsu ja kontrolli stiilis planeerimise, majanduspoliitika ja regulatsiooni ning pakub nii majandusliku kui ka üldise edu valemiks katse-eksituse (ja eriti eksituse) meetodi.



Müügikoerad

Autor BLAIR SINGER
Kirjastus Loogiline, 2012

Oma sissetuleku hüppeliseks kasvatamiseks ei pea Sa olema ründekoer. Rahvusvaheline menuk "Müügikoerad" on inspireerinud väikeettevõtete omanikke, otsemüüjaid ning ettevõtjaid üle maailma juba rohkem kui kümme aastat, kuna selle sõnum on selge: erinevus miljoni euro idee omamise ja miljoni euro omamise vahel on Sinu võime müüa oma ideed, kontseptsiooni, teenust või toodet. Sõltumata sellest, kas Sa otsid töökohta, soovid värvata suurepäraselt meeskonda ja hoida seda tegutsemas, müüa oma teenuseid, kaasata kapitali või lihtsalt veenda iseennast... müügioskus on Sinu tähtsaim oskus.



Andmise mõte

Autor STEFAN KLEIN
Kirjastus Varrak, 2012

Isetute päralt on maailm – selline on selle raamatu sõnum. Sest uusimad uurimused ei näitagi ausaid inimesi kõige rumalamatena, vaid nimelt käib egoistide käsi ainult lühiajaliselt paremini.

Pikemas perspektiivis on edukad need inimesed, kes pingutavad teiste heaolu nimel. Sest mitte ainult konkurents, vaid ka koostöö on evolutsiooni liikumapanevaks jõuks. Arusaam heast ja kurjast on meile kaasa sündinud.

Stefan Klein teeb kütkestava läbilõike aju-uurimise ja geneetika, majandusteaduste ning sotsiaalpsühholoogia aktuaalsetest tulemustest. Ta näitab, millised seadused otsustavad meie elus edu ning ebaedu üle ning miks inimlik kooselu ning teiste parem käekäik kuuluvad meie sügavaimate vajaduste hulka. Teiste eest hoolitsemine kaitseb meid mitte üksnes üksinduse ja depressiooni eest. Pigem tagab isetus meile õnne ja edu – ning nagu on tõestatud, koguni pikema elu.

Kuidas kodustada raha

Autor TEET PARRING
Kirjastus Äripäev, 2012

Suurepärase koolitaja ja mentor Teet Parring on sellesse raamatusse koondanud lihtsad, selged ja realistlikud näpunäited, kuidas ka „raamatupidamist ja planeerimist üle kõige vihkav“ inimene oma rahaasjad kontrolli alla ja tulud kasvama saaks. Ning pane tähele, eesmärk ei ole sulle sisendada, et kõige tähtsam siin elus on suure rahahunniku kokku ajamine. Autor väidab, et vabaduse ja rahulolu annab sulle ja su perele see, kui oskate ka piskuga majandada.

Rahaasjade korraldamist võib võrrelda dieedipidamisega. Uurimused on näidanud, et viimase kümne aasta jooksul on 70% naistest ja 30% meestest pidanud dieeti.



Kahjuks on aga tulemused enamasti samad. Kuigi dieetid annavad lühiajalisi tulemusi, suudavad väga vähesed kaalulangejad saavutatud tulemusi pikka aega säilitada.

Rahaasjade korraldamisega on samad lood.

Kujuta ette, et oled juba paar kuud püüdnud oma uuest eelarvest kinni pidada. Iga kuu lõpus on kordunud aga ikka sama olukord – enne kuu lõppu on planeeritud raha otsas. Tasapisi hakkab tekkima masendus, sest kuu võib seda jama taluda! Ja oledki paari kuu pärast heal juhul tagasi seal, kust alustasid.

See raamat on mõeldud abimeheks oma rahaasjade korraldamisel. Käsitlemist leiavad siin järgmistel teemad:

- kuidas hinnata oma varalist olukorda;
- kuidas saada ülevaade oma

tuludest ja kuludest;

- kuidas seada eesmärgid ja tõlkida neid „raha“ keelde;
- kuidas luua toimiv plaan eesmärkide saavutamiseks;
- kuidas püsida plaani elluviimise kursil.

Isegi kui otsustad, et see raamat pole sinule, loe läbi järgmine nõuanne, sest see on midagi, mida võid oma parema tuleviku jaoks ära teha nüüd ja kohe.

„Kõigepealt maksa endale – rahateemalises kirjanduses on see idee ikka ja jälle esile kerkinud juba peaaegu sada aastat. Mida see väljend täpselt tähendab?”

See tähendab, et kohe pärast palgapäeva, enne kui tasud oma arved, enne kui lähed ostma iga-suguseid vajalikke asju, enne kui sa teed ükskõik milliseid kulutusi, pane kõrvale raha, mida soovid säästa.

Makstes kõigepealt endale, pane psühholoogiliselt paika oma prioriteedid. Kõige olulisem on säästa raha püstitatud eesmärkide tarbeks ja alles seejärel tulevad prügivedajad, elektritootjad, toidu-

ainete valmistajad, restoranipidajad ja teised. Oma teenitud raha on ju ikkagi eelkõige sinu eesmärkide tarbeks, mitte kellegi teise rahakoti täitmiseks. Seejuures nõustub ka enamik skeptikuid, et oma tuludest ühe protsendi säästmine on võimalik. Miks mitte siis sellega alustada?”

See ladus ja humoorikalt kirjutatud raamat on huvitav ning vajalik nüüsi, kes oma rahaasjade korraldamist on juba alustanud ning siis ehk käega löönud, kui ka neile, kes planeerimisest ja säästmisest on küll unistanud, kuid selle süüsi keeruliselt peletanud. Teet Parring suudab vilunud koolitajana vajutada just õigetele nuppudele – raamatu läbilugemise järel valdab lugejat tahtmine tõepoolest nüüd ja kohe härjal sarvist haarata. Sedavõrd innustavalt ja kõitvalt oskab autor rääkida asjadest, mida tavaliselt peetakse „kuivade“ raamatupidajate ja finantsinimeste pärusmaaks.

Arnold Tammemägi,
Asi Talot finantsanalüütik

Microsofti kontor kolib Pilvedesse



Ajast, mil ilmavalgust nägi eelmine Microsofti tuntud kontoritarvarapakett Office 2010, on möödunud juba üle kahe aasta ning taas on ilmunud/ilmumas uus tegelane selles pikas reas.

Täpsemalt juba numbriga 15 ning seekord koguni kahel teineteist täiendaval kujul.

Kui Office 2010 uuendas oluliselt välimust ja tööriistariibasisid ning -menüüsid, siis tekitas see tublisti pahameelt ja jonnid – paljud polnud veel harjunud juba Office 2007 ajast toimuma hakanud muutustega, ent jõge tagurpidi käima ei pane. Ja kasutajad, eriti nooremad ja uuendusmeelsemad, võtsid tootesuuna omaks – käesoleva aasta alguseks oli müüdnud juba üle 200 miljoni Office 2010 litsentsi.

Ja kel arusaamisega ikka suuri raskusi, nende jaoks loodi „kolmanda poole“ tootjate poolt lisautiliite, nagu „Classic Menus for Office 2010“. Kuid taipamine polnud raske ja uut moodi rakenduslikke menüüde grupeerimine oli tegelikult tarkvara tänapäevast arengut silmas pidades loogilisem ja mugavam. Uus, järjekorras juba viieteistkümnendal Office'i versioon aga toob kaasa taas palju uut ning nõuab ka uut platvormi.

Mida uut toob 2013?

Nimelt tuleb kohe silmas pidada, et Office 2013 nõuab „alla“ vähemalt operatsioonisüsteemi Windows 7 või Windows Server 2008 R2 (Windows XP-l, Vista-l või Server 2008-l või varasematel ta ei tööta). Windows RT (ehk mobiilsete ARM-protsektoritega arvutite Windows 8) jaoks saab Office 2013-st olema eraldi versioon.

Oluliste uuendustena Office 2013 juures nimetatakse laiendatud failiformaate (ISO/IEC 29500 OOXML ning OASIS ODF 1.2), taas muditud-uuendatud-laiendatud kasutajaliidest ning selle mugavust puuetundlike ekraanide jaoks. Ning loomulikult on täiustatud sidestust veebi- ja pilveteenustega

– näiteks saab dokumente luues sisestada pilte otse office.comi, bing.comi ja Flickr'i veebilehtedelt, kusjuures programm skaleerib pildi dokumenti sobivasse suurusse. Uuenduslik ning eriti mugav tillukeste ekraanidega mobiilseadmetel on Read Mode, mis, nagu nimigi ütleb, on mõeldud dokumendi lugemiseks, ja sel puhul ei kuhjata ekraanile tegumiribasisid ja menüüsid, mis asjatult ruumi raiskaksid. Uuest paketest on eemaldatud Clip Organizer ning Office Picture Manager.

Nagu ka eelmist versiooni plaanib Microsoft oma uut „kontorit“ pakkuda mitmes jaepaketis: Home & Student orienteeriva hinnaga 140 dollarit (sisaldab Wordi, Excelit, PowerPointi ning OneNote'i); Home & Business hinnaga umbes 220 dollarit (sisaldab lisaks eelnenule ka Outlooki) ja Professional hinnaga umbes 400 dollarit (lisanduvad Publisher ja Access).

Office 365 – online-versioon

Lisaks eespool tutvustatud n-ö tavaliiksele kontoripaketile pakub Microsoft ka uudset ja tema ajaloo esmakordset online-versiooni nimega Office 365, mille äriversioon on juba saadaval.

365 sisaldab Office Professional Plus'i ehk sama klienditarvara, mis on tavalisest versioonist saadaval, kuid paketi täishinnaga väljaostmise asemel maksab tarbija igakuist tasu vastavalt oma valitud paketele. Tarkvara saab aktiveerida Microsoft Online Services ID abil suvalises arvutis. Lisanduvad aga Microsoft Exchange Online – meili-, kalendri- ja kontaktihaldus kui Microsofti poolt hallatav pilveteenus koos hinnas sisalduva 25 GB meilimajutusruumiga kasutaja kohta; Microsoft SharePoint Online – dokumendihalduse koostööteenus, millega saab luua ka avalikke veebilehti; Microsoft Lync Online – rakendus, mis pakub kommunikatsiooni nii asutuse sisevõrgus kui ka väljastpoolt, sõnumite saatmist ja suhtluskeskkonda, mis pole avalik nagu MSN või Skype, ja viimasena Office

Web Apps – Wordi, Exceli ja PowerPointi brauseripõhised versioonid, mis on kättesaadavad suvalisest arvutist ning võimaldavad dokumentide vaatamist ning lihtsamat töötlemist.

Kasulik väikeettevõtetele

See on kasulik just väiksematele ettevõtetele, kellel puudub oma IT-osakond – pidev tugi ning kaasajastatud uuendused on käepärast ja teil on alati kasutada uusim ja lapituim versioon. Samuti kaob peavalu meilide ja dokumentide halduse ja salvestuse probleemide osas. Te võite olla kindel, et suurfirma on teie väärtusliku info varundanud ning teeb koopiaid pidevalt ning kõik vajalik on võrguühenduse olemasolul kättesaadav, ükskõik kus te hetkel ka ei viibiks. Mugav ja turvaline ning kui kõiki kulusid arvestada, siis ka piisavalt ökonoomne, sest varundusserverid ja neid hooldavad spetsialistid pole odavad asjad.

Pilveteenus on paindlik – kui te märkate, et teie vaba ruum hakkab otsa saama, siis on suurendamine vaid paari hiirekliki kaugusel. Ning kellel tekib paranoianähte, et kuidas ma ikka hoian oma väärt äriinfot kuskil Microsoftile kättesaadavas serveris, siis on lohutuseks kaks asja: esiteks on meie riik sedavõrd pisike, et Microsofti-suurune hiid ei kulutaks kallist inimressursi selleks, et läbi lapata ja töödelda just teie firma dokumente; ning teiseks – te saate valida oma kõige olulisemate dokumentide salvestuskohaks oma isikliku sülearvuti või töökohaserveri ning neid „pilve ei pisteta“.

Hind pole ka tappev – sõltuvalt paketest on meil Eestis hind 5,25 kuni 19 eurot kuus ja alustuseks on võimalik saada tasuta prooviversiooni: vaadake lehele <http://www.microsoft.com/et-ee/office365/online-software.aspx>.

Veiko Tamm



Suurte veinide suurus

Itaalia veinid on viimase kahekümne aasta jooksul läinud aina paremaks ja satuvad üha enam nii veinisõprade keldritesse kui ka veinioksjonitele.

Kui läinud kuul Monte Carlos maailma üht suuremat ja väärikamat veinikeldrit külastasin (pool miljonit pudelit maailma tippoodangut, mis juuakse aasta jooksul ära Monaco kasiinos, restoranides ja hotellides), hakkas Prantsuse klassika kõrval silma tähelepanuväärne hulk Itaalia tippveine. Tundub, et Barolod Piemontest, Brunello di Montalcinod Toscanast ja

Amaroned Venetost on saamas osaks peenemast elulaadist ja konkureerivad edukalt juba ka Bordeaux' või Burgundia tootjatega.

Nähes, kuidas nii mõnedki tähelepanudamatud tootjad täna juba *CRU*-maja-deks on nimetatud, on ehk sobiv hetk oma vahendeid pisut ka Itaalia veinidesse paigutada, et seegi portfelli liiga ühekülgseks ei kuluks?

Barolo – Piemonte päril

Barolo juured on sügaval minevikus. Tänapäeval, kui pudeli eest tuleb maksta kümneid eurosid ning küpsest peast palju enamgi, on raske uskuda, et veel kaheksakümnendate alguses anti mõneski Itaalia külas Dolcetto ostjale tänutäheks pudel Barolot lihtsalt kauba peale.

Sõjajärgses Piemontes oli veinitootmine mahupõhine ja madalat hinda, mis oli peamine müüki tagav kriteerium, aitasid hoida putukamürgid ja ohjeldamatu väetamine. Et tüüpiline majapidamine tegeles kindlasti ka muude põllukultuuride kasvatamisega, jäeti novembri alguses korjatud Nebbiolo-vein marjakesti leotama, sest tuli tegeleda oliivide, puuviljade, teravilja ja palju muuga. Mõnikord jõuti veinini alles jõulude paiku, mil marjatanniinidest joodamatult mõrkjaks ja mustaks tõmbunud veinist ei oleks ilma väga pika laagerdumiseta maitset pehmendavates suurtes ja vanares tammevaadides enam kuidagi asja saanud.

Veel kolmekümne aasta eest olid tänaste Barolode puhta ja elegantse buketi asemel tihti lohakalt pestud ja ebamõistlikult kaua kasutatud vaatide ähmased, et mitte öelda räpased noodid. Lisaks hoiti veini enne pudeldamist veel pikalt pööningul klaasnõudes, kus temperatuuri aasta-

ringne kõikumine veini iseloomu veelgi rikkus. Barolo oksüdeerus ja on mõistetav, et sellise piinatud joogi nauditavaks muutumine võttis lõpuks vaatides aastakümneid. Aga sellisena me ju Barolot teamegi – veinina, milles on kõiki neid aroome, maitseid ja nüansse, mida me mõnel teisel juhul lausa pahaks paneme: kummi, põlenud puud, merevetikaid, köögiviljahautist, kapsatünni või laustõrva. Barolo nautijatena oleme veidi pettunudki, kui me ei satu juues veinihadesesse.

Uus, tänapäevane Barolo, mida tehakse kokku 11 külas (millest kuulsaimad viis – Barolo, Castiglione Falletto, La Morra, Monforte d'Alba ja Serralunga d'Alba) ja mis sünnib serveerida juba üsna kohe pärast müüki jõudmist, on sündinud tänu veinimeistritele, kes sõandasid lühendada veini ja viinamarjakestade kontakti



Ühe modernismi rajaja Renato Ratti Marcenasco 2006 on keskmiselt täidlane mahlane uue kooli vein, mille lopsakaid aroome juhivad moodsa stiili küpsed punased kirsid, ploomid ja kaneeliga maasikamoos. Loomulikult on siin ka väikeste vaatide vanillist väärispuitu, mida ilustavad lagrits ja peened tubakased vürtsid. Maitstes on hapukirsse ja tammevaadivanilli ning mõnusat leebet moosisust, tanniinid on meeldivalt lihvitud ja happega tasakaalus. Väga pikk järelmaitse, mis võimendub seda enam, mida kauem vein pokaalis on puhunud. Juba nauditav. Tõeliselt avatud ilmselt kümne aasta pärast.

Impordib Lucca Veinikaubandus, müügil Lucca restoranis, Rucola veinipoes ja WineWays, 55 eurot

Väiketootja Coppo Barolo 2006 lagritsane ja nahkne iseloom seob ühte vana kooli animaalsuse ja modernistide elegantsi – kui juba lilled, siis kuivatatud ja õrnad, ei mingeid värsked roose. Suu jääb mahlaselt kirsine, jättes ruumi ka vaarikatelemaasikatele. Mida enam vein hingab, seda rohkem tundub ka head sigaritubakat. Pikk, pisut õhkav järelmaitse annab püsivatele tanniinidele vaatamata aimu selle ootamatult delikaatse veini järgmise kümne aasta arengutest. Käsitööveini intellekt ja jõud ilma vana kooli robustuseta.

Impordib ja müüb Balen, 70 eurot



ning hilisemat tammelaagerduse aega [kuuekümnendad], võtta kasutusele väikesed tõhusad tammevaadid [seitsmekümnendad], kärpida viinapuude saagikust, lühendada käärimisega ja kolida veinilihv täielikult üle väikestesse Prantsuse tamme vaatidesse [kaheksakümnendad]. Modernistide veinid on kohe joodavad, kuigi säilinud on ka võimalus seda veini pikka aega, kas või 40 aastat keldripimeduses detailsemaks ja peenemaks küpsetada.



Stella di Campalto (üks Sangiovese per Amico grupi asutajatest) Brunello di Montalcino 2005 on tema 2. aastakäik Brunellot, mis jahmatas oma selguse ja stiilsusega. Puhtas ja väärispuiduga viimistletud lõhnas on kohviube, hapukasmagusat kirsisiirupit ja musti sõstraid. Pisut vastumeelselt avanevas, kuid siidises maitstes domineerivad magusad mustad kirsid, kuivatatud puuviljad, lagrits ja seemed. Kauni struktuuriga ja meeldivate tanniinidega veini lõpetab kauakestev pehme ja kontsentreeritud järelmaitse. Suure tulevikuga rikas vein, mida teeb andekas ja fokuseeritud tootja.

Impordib Brillare, müügil Tartus vinoteegis Reserva, 60 eurot



Toscana lipulaev Brunello

Tasub märkida, et omal ajal polnud Barolo ka teips mitte kuiv vein. Hilise korje tõttu (marjade küpsemine jäi hilis-sügisese ja veini kääritamine algavasse talve) ei kääritanud kogu veinis olev suhkur ära ja kuni 19. sajandi keskpaigani, mil veinide valmistamises mitmeid põhimõttelisi, eeskätt hügieeni puudutavaid muudatusi tehti, oli tegu magusa veiniga.

Just siis sündis "tõeline" Barolo, mille nimel peavad võitlust klassikalise joone järgijad: tugevasti kirsikivi, trühvlite, alusmetsa, pigi ja rooside järele lõhnav heledamat sorti punane happeline ja tanniinne vein, mis peab pikka aega vaadis laagerduma ja pudelis küpsema. Paljud klassikalise stiili esindajad teevad senimaani veini, mida kohe pärast müüki panekut polegi võimalik juua.

Uue kooli mehed aga ei saa aru, miks peavad inimesed ootama mitukümmend aastat, et oma tanniinne investeering lõpuks naudinguks pöörata, ja kasutavad osavalt kõiki nippe, et vein oleks vaimustav juba noorelt. Ja pahanud ongi majas, sest vana kooli mehed leiavad, et niimoodi puudub veinil klassikaline struktuur, tugev pargisus ja vajalikud lõhnad ning et tänapäevased veinid on kaotanud kogu oma intellektuaalsuse.

Toscana tähtsaima viinamarja nimi on Sangiovese Grosso ja suurest viinamarjast tehtud suured veinid on Brunellod. Tumedad võimsa ja intensiivse lõhnabuketiga veinid, mis ei sisusta veinikeldreid küll nii pikalt nagu põhjapoolsed Barolod, aga mille täisnahtimine kohe ostmise järel on peaaegu sama võimatu: tugev hape ja raju tanniinsus hoiavad parima ära tavaliselt neli-viis aastat pärast müüki jõudmist ja kogu mängu ilu avaneb alles kümnekonna aasta möödudes.

Eks siingi mängib säilitusainetena töötavate hapete ja karmide tanniinide pehendamisel oma rolli tammevaat, mis oskamatu veinimeistri käes on üks ohtlik tööriist – veini siludes on väga lihtne varjutada kogu veini marjasus tammelolmu taha... Ja kindlasti on see üks koht, kus ilmnevad tippveinimajade võimed, eriti kui istandus asub kõrgematel küngastel, kus Sangioveset vormib eeskätt Chiantiga sarnane veinide aromaatsust ja kompleksust võimaldav pinnas.

14. sajandisse ulatuvale ajaloole vaatamata on Brunello maailma veiniturul veel üsna uus tegija. Pärast Teise maailmasõja lõppu oli alles ainult üks Brunello di Montalcinot tootev maja, Bion-

di-Santi, kellel olid ette näidata tervelt nelja aastakäigu – 1888, 1891, 1925 ja 1945 – veinid. Veinide hind ja väärus olid eeskujuks ja 1960. aastal oli piirkonnas juba 11 Brunello veinimaja, 1980. a 53 ja sajandivahetusel 200...

Soov eklektilisest massist eristuda on viinud isegi nii kaugele, et veinitootjaid ühendavast Brunello konsortsiumist eraldus ökoloogilisele ja biodünaamilisele tootmisele pühendunud grupp veinitootjaid (www.sangioveseperamico.com), kelle unistus on muuhulgas Brunello piirkond *terroir'* alusel nii tootjaille kui tarbijaille arusaadavaks ja gada samuti, kui seda on tehtud Burgundias. Aeg näitab, kas ja kuidas see õnnestub.



Mondavi/Frescobaldi ühistööna valminud Brunello di Montalcino Luce della Vite 2003 lõhn ja maitse on tasakaalus ja täiendavad üksteist. Domineerivad mustad marjad (mustikad, mustad sõstrad ja aroonia), saateks kerge lillilisus. Maitstes mängivad võimsad tanniinid erksa happega, keskmaitse mustad marjad sobituvad mahlaka aroomiga. Järelmaitse on pikk ja lagritsane. Tammetanniinid ja vanillilisus on tuntavad, kuid väga meeldivad ja intrigeerivad.

Impordib ja müüb SPI Distribution Estonia, 75 eurot

Kolm toidukohasoovitust

Oktoobri lõpus valiti 50 parimat restorani. Esimest korda reastati restoranid ühtsesse ritta ja gurmeekategoriat eraldi ei peetud. Meie teeme seda ikkagi. Kolm aastat on esikohal olnud Alexander ja tema kannul kolm *fine dining*'u söögikohta Tallinna vanalinnas: Tchaikovsky, Chedi ja Bordoo. Need on väga sobilikud õhtusöögiks, kui teil on vaja välispartneritele muljet avaldada.

Tchaikovsky

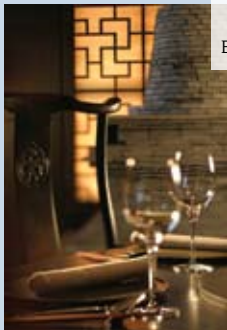
Vene 9
E-R 12-15 ja 18-23, L-P 13-23



18. sajandi lõpus saabusid Prantsuse parimad kokad Venemaale, mille tulemuseks oli seninägematu kooslus Prantsuse ja Vene köögist. Restoran Tchaikovsky eesmärk on taaselustada tollased kulinaarsed meistriteosed, täiendades neid enda kogemuste ja visiooniga. Peakokk Vladislav Djatšuk on maailma kokanduskunsti tippvõistluse Bocuse d'Or Europe 2009. aasta finalist. Reede ja laupäeva õhtuti esitavad muusikud palasid tuntud ooperitest, operetidest ja sümfoonilistest teostest. Juba teist aastat järjest pälvis Restoran Tchaikovsky Eesti 50 parima restorani valimisel auvääre 2. koha.

Chedi

Sulevimägi 1
E-N 12-23, R-L 12-24, P 13-22



Tallinnas asuv restoran Chedi esindab modernset Aasia kööki. Chedi on loodud koostöös maailma ühe nimekaima restorantööri Alan Yau'ga, kelle käe all on valminud ka mitmed Londoni tuntud restoranid, nagu Michelin'i tärniga Hakkasan ja Yauatcha. Tumedates toonides aasiapärase interjööri koos aastaid Hakkasanis

töötanud peakokk Goh Wee Booni koostatud erilise menüüga loob meelde jääva restoranielamuse. Sel aastal pälvis Chedi Eesti 50 parima restorani seas 4. koha ja jäi Tallinna restoranide nimistus 2. kohale.

Bordoo

Hotell Kolm Õde, Pikk 71 / Tulli 2
T-L 18-22.30



Restoranis Bordoo pakutakse värskest ja hooajalisest toorainest kulinaarialoomingut selle kõrgeimal tasemel. Me austame traditsioone, kuid loodame tuua kliendini ka midagi täiesti uut ja ennenägematut. Tähtis pole mitte tooraine, vaid kirg, pühendumus ja meeskonnatöö, mis viib parima tulemuseni!

Peakokk Tõnis Siigur võitis hiljuti rahvusvahelise tunnustuse Relais & Chateaux' poolt kui „tulevikulootus 2013“.

Amarone – vältige odavaid koopiaid!

Amarone elab üle kahe suure venna-ga sarnaseid täiskasvanuks saamise vaevusi. Vein, mida kasvasid mõnikümne aastat tagasi vaid sügavate traditsioonidega üksikud veiniperekonnad, loksud nüüd supermarketite ostukärudes koos piima ja toiduõliga kassadest läbi. Amarone stiil?

Amarone tootmisreeglite loojad ei osanud 60ndate lõpus ettegi kujutada, et sajandivahetusel lisanduvad uued veinimajad kasutavad kõiki loomingulisi ja tehnoloogilisi võimalusi, kes veini odavamaks tootmiseks, kes kvaliteedi parandamiseks ja uute stiilide arendamiseks. Sestap ärge üllatuge, kui eri tootjate Amaroned on täiesti erinevad veinid.

Amarone stiilipuhtuse eest võitleja, MASI veinimaja omanik ja üks mõjukamaid Amarone-tootjaid Sandro “mister Amarone” Boscaini võttis tänavusel Vinitaly veinimesil olukorra üsna selgelt kokku: “Amarone praegusele tohutule menule on suurimaks probleemiks need tootjad, kes pole kunagi varem Amaronet teinud ja kellel puudub mis tahes pikemaajaline kogemus, kuid kes pakuvad seda veini supermarketites peaaegu olematu hinnaga! Kujutlege, et saate Amarone poest kätte 10 euroga. Kuidas saaks see olla tehtud? Amarone on vein, mille loomiseks on vaja pühendumust, oskusi, armastust, kirge.

Kui Brunello puhul on selliseid alla keskmise kvaliteediga tootjaid 20% ja Barolo puhul 20-25% ringis, siis Valpolicellas näeme tasandikel tervet merd istandusi, kus mitte kunagi varem ei ole Amaronet tehtud, aga mis annavad praegu üle 50% kogu toodangust! Taa-nis hakati Amaronet müüma alles üsna hiljuti, kuid nüüd müüakse aasta jooksul supermarketites maha 2 miljonit pude-

lit, neist absoluutne enamik üliodavalt. 12 kõige vanemat ja pikaajalisemate traditsioonidega Amarone-maja aga moodustavad sellest kogusest vähem kui 60 000 pudelit... Tulemus? Taanlased arvavad, et Amarone ongi üks väga tavaline, igapäevane ja sageli pettumust valmistav vein.”

Mis aitaks? Ehk klassikaline soovitus: vältige odavaid koopiaid. Surfake netis, usaldage asjatundjaid.



MASI Campolongo di Torbe Amarone 2006 on tippvein 12. sajandist pärinevast ja elegantseimast MASI üksikistandusest. Amarone kohta harjumatu animaalne aroom (sigaritubakas, nahk) on peen ja vürtsine. Punaste kirsside ja ploomide mahlakuses on sama magusat suitsusust mis lõhnaski, tanniinid on jahmatavalt tugevad, kuid happega tasakaalus ja järelmaitsetes on samavõrd piimašokolaadi kui siidist kaneeli. Märkimist väärib osavalt täidluse ja puuviljaseuse taht peidetud alkohol 16%! Siidkinnastes vägilane.

Impordib Altia Eesti, müüb Veinisöber, 70 eurot

Valentina Cubi Amarone 2006 on ehitanud moodsa joonega ja tundlik veinimeister. Disainvein, mille rikkalik ja lopsakas liikõorne aroom hellitab mustade sõstarde, kirsside, küpsete vaarikate ja kallite vürtsidega. Kakaod, trühvleid, tubakat ja musta šokolaadi pakkuv keskmaitse on oma roheliste ürtide ja rahulike peente tanniinidega sametine ja tasakaalus. Avanedes annab kerget pigisust ja nahka. Mitu tundi nautimist annab mitme veini jagu nüansse. Lõputu järelmaitse.

Impordib Momo, müüvad vinoteek Reserva, Veinipööning, Finewine ja Punase Torni veinibaar, 45 eurot



Epiloogi asemel

Võime veiniklaasi taga lõputult vaielda, et kas parem on vanamoodne, krõbedam ja volüümikam Barolo; teravam ja tanniinsem Brunello või mahlasem ja kirsšokolaadisem Amarone. Võib arvata, et samamoodi kemplevad ka üleaedsed Itaalias, kelle vein on rohkem *cru* või kelle meetodid “päris”, kes oli enne ja kes tuli hiljem.

Sellistesse pidevalt muutuvatesse ja arenevatesse veinidesse investeerides

aga peab arvestama, et igal ajahetkel on teie keldris hoopis erinevad veinid ja öelda, millal üks või teine kast avada või realiseerida, ei oska täpselt keegi. Ka täna tutvustatud veinide kohta ütleb üks ekspert, et hoida kuni 2040, teine aga, et 2020. Küsimus pigem selles, kas armastate õhemaid ja vanemaid või tumemisemaid ja nooremaid veine.

Kalle Müller
veinijakirjanik



Dear reader,

The world has changed. 75-year-olds run marathons. Children learn to use tablet computers before they can talk. More than 90 % of all banking is done on the Internet. The reputation of a business is created and destroyed on social networks. The value of advice is more important than the price of goods. Banks are accused of making unduly high profits. A New Normal.

Businesses are operating in an increasingly complex and globalised setting, which means that their needs differ greatly. Danske Bank is an international bank using a relation-based business model. We aim to be a reliable financial partner and we continue to set new and higher standards of performance to earn this position.

Our objective is straightforward: to provide forward-looking advice and use cutting-edge solutions and knowledge to help our customers develop financial strategies that support their business plans. To put it simply, we help our customers earn more money. The result is reflected in improved customer satisfaction and better financial results for the bank.

The new standards encompass a lot; allow me to highlight some of them so that we can assess together over time if they are met.

- We have attractive offers for business customers in all segments and solutions that satisfy the needs of specific customer groups. We believe that our market position perfectly suits companies with complex financial needs. Therefore, our aim is to be the first choice among this specific customer group.

- We offer our customers stable financing by using a clear and transparent credit framework. Stability and robust risk management are priorities in financing advice and solutions.

- We use our expertise in and the innovative tools of financial strategy. A bank employee must not simply be a passive follower of instructions or an aggressive sales person; a bank employee must know their customer's business and be an assistant so that the customer can benefit from their work and the solutions offered.

There is a saying that it takes three crises to make one a banker. As someone who has been working in banking for 18 years and witnessed 3.5 crises, I would like to thank you, on behalf of the Estonian branch of Danske Bank, for your cooperation. I promise that our team will make every effort to build this the bank of the future.

New Normal – New Standards

Tõnu Vanajuur,
Head of Corporate Banking

Capital deposit – flexible and low-risk investment option

There are some rules in the world of business that all participants must remember. For example, the greater the risks you are prepared to take, the higher the income you can expect to earn. Is risk, income and liquidity a vicious circle that requires the “sacrifice” of at least one parameter? Not necessarily. Danske Bank has created a solution that allows you to achieve satisfactory results in all three parameters. It is called Capital Deposit. The new service somewhat breaches the ‘high liquidity = low income’ rule, because the interest income paid for one month's liquidity restriction is considerably higher than the interest you would have received if you had placed your money in a term deposit for the same length of time.

Andrus Soodla,
Deputy Head of Corporate Banking

Banking news

New and improved bank cards

On 1 October, Danske Bank introduced two new bank cards.

MasterCard Business debit card was designed to accommodate the needs of various customer groups; the card can be used for all transactions both in Estonia and abroad, online and ordinary shopping, paying in hotels and restaurants and renting a car.

MasterCard Platinum credit card is available only to the customers of private and foreign banking; the advantages offered to cardholders include purchase insurance, Priority Pass, discount at Olerex petrol stations and additional travel insurance.

“Welcome to Estonia” – services offered to foreign nationals working in Estonia

“Welcome to Estonia” includes services aimed at meeting the everyday banking needs of non-residents and their family members and finding fast solutions to all financial matters, from opening a current account to paying bills.

Further information: Tiina Tõnisson, phone +372 675 2043, tiina.tonisson@danskebank.ee.

Purchase insurance – a unique service

A unique service, purchase insurance has been added to all bank cards issued by Danske Bank – MasterCard Black, VISA Premier, MasterCard Credit and MasterCard Platinum.

The insurance, which is in cooperation with IF Kindlustus, protects all purchases made with the above-mentioned cards against accidental damage or theft for 90 days from the date of purchase.

Priority Pass – travel in comfort

On 1 October, Danske Bank added Priority Pass card to its MasterCard Platinum and MasterCard Business. Priority Pass gives

cardholders and their family members, friends or travel companions access to executive lounges while they are waiting for their flights; guests accompanying the cardholder are accounted on the Priority Pass member's account.



they are waiting for their flights; guests accompanying the cardholder are accounted on the Priority Pass member's account.

President Ilves presented Educational Awards

On 1 November, President Toomas Hendrik Ilves presented this year's Educational Awards to Aime Punga, Toom Üunapuu and Urve Keskküla. The financial awards are 4,800, 3,500 and 2,900 Euros, respectively, and are financed by Danske Bank.

Danske Bank welcomed guests

On 26 September, the Danish, Swedish and Finnish chambers of commerce visited Danske Bank at the bank's invitation. Aivar Rehe and Andrus Soodla introduced the Danske Bank Group; special guest Jaan Männik, the Chairman of the Supervisory Board of Eesti Pank, talked about the current and future state of the European economy.

Luncheon with Prime Minister Andrus Ansip

On 4 September, the Prime Minister of Estonia, Mr Andrus Ansip, met members of the international business community at the annual speaker luncheon held by the American Chamber of Commerce and supported by Danske Bank. The discussion focused on the Estonian economy and its future perspectives within the framework of the European and world economies as well as the challenges ahead.

A New Normal. New Standards.

The modern world of banking is characterised by increasingly stringent regulations, slow growth and economic uncertainty. This is not a temporary challenge; it's a new normal. Danske Bank has responded with a new strategy called "New Standards".

"Last spring, we made the first step in restructuring our organisation. Today, we are setting specific strategic and economic objectives and are directing our attention to finding effective solutions for our customers," says Eivind Kolding, Chairman of the Executive Boards. "New Standards" involves radical changes in the organisation as a whole.

Personal Banking - An increasing number of customers prefer digital solutions and in many markets, people

are moving from the country to the cities. Therefore, we will close branch offices in the regions from which people are departing, open cutting-edge advisory facilities and invest in user-friendly digital solutions.

Business Banking - We will increase the value of advisory services and dedicate more time to meeting customers. We will use the leading tools of economic strategy, such as Danske Navigator, which help customers choose the financial strategies that truly support their business plans.

Corporates & Institutions - We will focus on the overall needs of our customers. To this end, we will use teams that have a profound knowledge of C&I products and services.

The new vision is "Recognised as

the most trusted financial partner". "We must become one of the best banks in the Nordics," says Eivind Kolding. "This does not mean that we should be the largest, but we want to be among the best. There is no doubt that today we don't have the required trust of our customers. Now, we will make every effort to regain that trust."

Our new mission is "Setting new standards in financial services". This principle guides our everyday work. Everybody must work to create new standards. We have determined four areas on which we focus when developing new standards: advisory services and solutions, customer interaction, transparency and financial strength and responsibility.

Sampo Pank rebranded as Danske Bank. Who is the new face of the bank?

Aivar Rehe, Chief Executive of Danske Bank, explains what changes are entailed in the rebranding and what the bank's existing customers should bear in mind or expect.

"Danske Bank is the largest financial group in Denmark and one of the largest in the Nordic countries. It beats its competitors in several performance indicators. In the 2011 EU stress test, Danske Bank ranked sixth among the largest European banks. This year's test confirmed strong capitalisation and after Danske Bank Group's new strategy was announced at the end of October this year, the owners increased the share capital by DKK 7.3 billion. There are few banks in the world whose shareholders have the will and trust to invest additional capital towards improving the bank's capitalisation. In view of this, my message is clear - Danske Bank has a solid and robust capital base and this is the strongest security measure in today's financial world," said Aivar Rehe, Chief Executive of Danske Bank.



"Danske Bank is operating in Estonia as a universal bank that has more than 110,000 private customers and 20,000 business customers. Danske Capital, a member of Danske Bank Group, manages the assets of more than 50,000 Estonian pension scheme customers.

Main principles:

1. high quality customer service and an increased focus on advisory services;
2. promoting active use of the bank's services - the bank focuses on active customers who are rewarded accordingly;
3. taking well-calculated risks in lending activities in order to maintain the bank's capital value;
4. increased focus on deposit and money transfer services;
5. high operating efficiency.

As the bank's CEO, I have encouraged myself and the organisation as a whole to strive for greater efficiency. My motto is: satisfaction and results are important."

A new normal requires new standards

The world around us and the needs of people have changed. A new normal requires that Danske Bank also change in order to demonstrate that we understand the world we now live in. Therefore, we have a new strategy called "New Standards" and also a new slogan.

Starting from November 15 in all countries, the campaign will carry a single message. Our aim is not to launch another successful marketing campaign to say that Danske Bank is the best in the world and that our customers can trust us. In the new campaign, we will use the new norm to highlight this changed

world. We will show that we are aware of the world surrounding us, that we respond to the criticism levelled at the financial sector and that we live in a world that is changing faster than ever before.

Anneli Rõuk,

Head of Marketing and Communication

Investing is a marathon, not a sprint

There are many *similarities* between running a *marathon* and *investing* for the long run. Neither should be approached flippantly and no quick results should be expected.

Running marathons is my hobby and after I defined the basic rules that help me reach the finish – informed approach, equipment, moderation and patience – I discovered that these rules also apply to investing. The prerequisites for a good result are effort and preparation. Just like a well-prepared marathon runner is not intimidated by heat or rough terrain, a well-prepared and well-equipped investor is not discouraged by economic cycles and always finds the best solution.

Vitali Antipov,
Head of Savings and Investments

Can risk management be a risk in itself?

A customer has the right to request and the bank has an obligation to ensure that its financial services are transparent and unambiguous.

Is it possible that your bank has used inappropriate sales methods and failed to explain the consequences of a specific signature?

Or has the bank required you to purchase a complex service as a precondition for getting a loan?

Such developments in the banking landscape in the UK give rise to a logical question: what is the situation in the Estonian banking sector?

To manage interest risks, Danske Bank Eesti recommends bearing in mind the following basic principles:

- Make it clear whether interest risk management is necessary for your company.
- Avoid all-in service packages and anything that seems too complicated or is hard to perceive.
- Ask for competitive offers.
- Is the price of the service fair?

In a nutshell – offering financial services is a partnership transaction in which both parties should end with a win-win feeling.

Tõnu Vanajuur,
Head of Corporate Banking

Estonia navigating the waters of the Euro crisis

Despite the bleak prospects for the Euro area, the Estonian economy is showing strong growth driven by domestic demand and high levels of public investments. However, some signs of cooling down are apparent even here. While last year's growth was recorded at 8.3 %, this year's growth is expected to be 2.3 % (GDP growth in the first quarter was still seen at 3.4 %). The reasons behind the moderate growth rate were both developments in export markets and weaker than expected growth in private consumption that was dampened down by rising electricity prices.

Export has shown strong growth. However, reaching the levels of the top months of the first half-year may prove difficult. The traditional main export markets for Estonia – Finland and Sweden – are expected to show rather poor growth in the immediate future. The Swedish economy is expected to grow 1 % this year and 1.3 % next year; Finland has relapsed into recession and the expected growth for next year is only 1 %. Russia, which entered the WTO this year, is expected to show strong

growth both this and next year, 4.1 % and 3.5 % respectively. This July, Russia became the largest export market for Estonia, accounting for 15 % of total exports (the last time the Russian market was the largest export market was 20 years ago).

Looking ahead, the fact that Estonia's public finances are in order may be highlighted as a positive aspect. Estonia has a very small public debt and in 2011, Estonia was the only EU Member State with budget surplus (1.1 % of GDP). This gives the government room to manoeuvre should the economy take another downturn.

The most important challenge for Estonia is probably the slow recovery of the labour market. In the second quarter of 2012, the registered unemployment rate in Estonia stood at 10.2 %, slightly exceeding the EU average.

Violeta Klyviene
Senior Baltic Analyst, Danske Markets

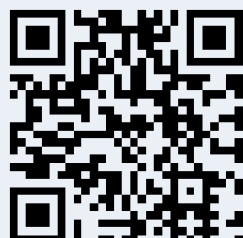
Customer success story

Forget about real estate development, manufacturing can also make you rich

Metec, which is situated in Tartu, is the largest metal industry company in the region. Since 1992, when the company started from scratch, Metec has reached an annual turnover of 20 million Euros and employs 300 people. More than 90 % of its production is sold to external markets.

Metec as a manufacturing service provider has developed significantly over these years. Starting from manufacturing simple components, the company has reached the level of offering complete solutions from product and technology development to the manufacturing of final products and delivery to the address specified by the client.

Toomas Lepp introduces the company's business principle: "Our insurance policy operates in three areas: own production, the manufacturing of expensive medical precision equipment and acting as a subcontractor to the manufacturers of heavy duty



trucks, large trailers, agricultural and forest machinery, fire engines and building machinery. Each segment forms roughly one third of the company and each segment is developed equally with the other two. When the recession forced large automotive manufacturers to reduce subcontracting, we survived on manufacturing medical equipment."

Metec has been designing and manufacturing automotive accessories since 1993 and is one of the few companies in the world that is designing and making accessories for three large groups of vehicles: trucks, vans and SUVs. The majority of products are exported to Germany, Sweden and Finland.

The components for commercial vehicles, such as ploughs, logging winches, industrial lawn mowers, wood chopping machines, etc. are mainly welded structures. Metec has more than 10 years of robotic welding experience.



In the field of medical equipment, the most notable achievement is the manufacturing of transport and lifting equipment that is used in hospitals in the maintenance of sterilising and disinfection equipment for Getinge Group, a leading manufacturer in the field.

Collaboration with universities and vocational education institutions specialising in the metal industry professions has helped Metec develop and test new products and technologies faster than its competitors. "We have plenty of metalwork specialists and Metec will stay with what we are good at or continue in the metal industry. We will not start building houses or developing real estate," sums up Toomas Lepp.



On ju raske mõista, miks peaksid pangad raha teenima?

Finantskriis õpetas meile, et pangad peavad olema palju paremad ettevõtted. Mitte ainult kasumlikumad, vaid ka tugevamad. Lihtsalt sellepärast, et ühiskonnas on pangandusäri kõigi teiste äride alus. Ilma tugevate pankadeta ei saa majandus kasvada ega edukas olla. Seetõttu loome oma äritegevuse tugevdamiseks uued standardid. Nii saame olla parem ja tugevam pank meie enda, meie klientide ja terve ühiskonna huvides. Vaata lisa newstandards.ee.

Danske Bank

New Standards