

Head mõtted tegudes



7 edulugu Tartumaalt

TEENUSED ALUSTAVALE ETTEVÕTJALE

Konsultatsiooniteenus (tasuta)

- Ettevõtluse vormid , äriühingute asutamine ja registreerimine
- Äriplaani koostamine
- Maksud ja aruandlus ettevõtluses
- Raamatupidamine ja finantsplaneerimine
- Turundus ja müük
- Väikeettevõtte juhtimine ja tegevuse planeerimine
- Stardiprogrammi alane nõustamine (tingimused ja abikõlblikkus, äriplaani ettevalmistamine ja vastavus programmi korrale, vajalike lisadokumentide olemasolu ja vastavuskontroll)
- Erinevate finantseerimisvõimaluste tingimused

Informatsiooniteenus (tasuta)

- Ettevõtluse tugisüsteemi erinevate meetmete, struktuurifondide, regionaalse arengu programmide ja teiste organisatsioonide poolt ettevõtjatele pakutavate teenuste kohta
- Info vahendamine ettevõtluskonsultantide ja nende teenuste kohta

Koolituskursuste korraldamine

Ettevõtte asutamisdokumentide koostamine (põhikiri, asutamisleping või -otsus, muud vajalikud dokumendid); vajadusel notariaja registreerimine. Kompleksteenuse alates 850 kr.

Äriplaanide ja finantsprognoside koostamine (hind kokkuleppeline)

TEENUSED TEGUTSEVALE ETTEVÕTJALE

Konsultatsiooniteenus (kuni 2 h tasuta)

- Erinevate finantseerimisvõimaluste tingimused
- Ettevõtte arendusplaanide seostamine ettevõtluse tugiprogrammidega
- Potentsiaalsete taotlejate nõustamine toetustaotluste ettevalmistamisel

Informatsiooniteenus (tasuta)

- Ettevõtluse tugisüsteemi erinevate meetmete, struktuurifondide, regionaalse arengu programmide ja teiste organisatsioonide poolt ettevõtjatele pakutavate teenuste kohta
- Info vahendamine ettevõtluskonsultantide ja nende teenuste kohta

Koolituskursuste korraldamine

Äriplaanide ja finantsprognoside koostamine (hind kokkuleppeline)



Julge unistada, ja suurelt! Proovi järele, kui usud endasse ja oma ideesse!

Käesolevasse kogumikku on koondatud põnevad ja eripalgelised lood Tartumaa alustavate ettevõtjate, kellest igaüks on ettevõtluse juurde jõudnud erinevaid radu pidi ja erinevatel põhjustel. Ei ole vahet, kas oled vana või noor, maalt või linnast, rikas või vaene. Loeb ainult Sinu enda tahe ja julgus realiseerida oma unistused, teadmised ja oskused Sinule sobival viisil. Üheks võimaluseks on tegutsemine Ettevõtjana.

Ettevõtja on nagu pianist, kes alustab üksikuid klaveriklahve sõrmitsedes, seejärel jätkates heliredelite ja keerukamate etüüdidega. Kui oled alustaja, ükskõik millises valdkonnas, on teadmusest põhjustatud ebakindlus päris loomulik tunne. Kuid kindlasti ei ole Sa ükski. Abi ja tuge võivad pakkuda Sulle lähedased ja sõbrad, ühinemine erinevate ettevõtjate võrgustikega, osalemine koolitustel, konsultandid Tartu Ärinõuandlast.

Selle kinnituseks on ka need seitse tublit ettevõtjat meie kogumikus, kes on jõudnud oma arengus teha lühikese ajaga väga olulise arenguhüppe – seda nii oma sisemise kindluse, oskuste ja teadmiste, kui ettevõtte arendamise osas.

Kuid ka Sina võid nende edukate ettevõtjatega liituda, kui Sul on hea äriidee, julgus ja tahe.

XX sajandi üks kuulsamaid ja rikkamaid ettevõtjaid Aristoteles Onassis jõudis tippu teadmise ja kogemusega, et „...*äritegemise saladus on teada midagi, mida mitte keegi teine ei tea*”. Kui Sina tead midagi, mida teised veel ei tea, siisjulget pealehakkamist!

Kohtumiseni,

Piret Arusaar
SA Tartu Ärinõuandla juhataja

Julgen enda iseloomustamiseks kasutada väljendit "ettevõtjaks sünnitakse, mitte ei saada". Juba lapsepõlvest mäletan end kodus poodi mängimas. Hiljem möödusid kõik koolivaheajad nii põllutöödel kui lillede ja aiasaaduste müügi raha teenides. Iseenesestmõistetav oli pärast Tartu 7. Keskkooli kaubanduse eriklassi lõpetamist asuda edasi õppima TÜ majandusteaduskonda kaubatundmise ja kaubanduse organiseerimise erialale.

Kahe väikese lapsega kodus olles tekkis minus kahtlus, kas üldse soovin tagasi minna palgatööle, mis kestab kellast kellani ega võimalda piisavalt tegeleda lastega. Kuna minu tütar on alates imikueast vajanud taastusravi, olen selles valdkonnas pidevalt otsinud uusi võimalusi. Nii kohtusin 2000.aastal oma tänase kolleegi Aili Havrega, kes töötab akupunktuuriagnostikuna. See protseduur võimaldab välja selgitada vitamiinide-mineraalide puuduse organismis ja määrab kliendile kõige sobivamad toidulisandid. Algas meie koostöö. Esialgu töötasime kodus, kuid klientide arvu kasvades rentisime 2001.a. mais väikese vastuvõtukabineti.

Kõige suuremaks mureks oli esialgu kindlustunde puudumine ja kõhklus - kas tulen ots-otsaga kokku.

Klientide ja töötajate arvu pidev kasv sundis otsima uusi võimalusi firma laiendamiseks. Nii sai 2003.a. jaanuaris registreeritud OÜ Tartu Tervisekeskus, mis alustas tööd vastvalt renoveeritud Hotell Tartu esimesel korrusel.

Tänu juhuslikult ajalehest loetud kuulutusele, sattusin stardiabi infopäevale. Järgnes väga raske periood, sest stardiabi saamiseks vajalikku äriplaani tuli kirjutada tihtipeale öösiti uneaja arvelt. Julgustust ja nõu äriplaani koostamiseks sain palju SA Tartu Ärinõuandla konsultandilt Rita Tammelt. Suureks abiks finantsanalüüside tegemisel olid raamatupidajana töötades omandatud oskused ja teadmised.

Tänu stardiabile oli võimalik tervisekeskus sisustada kaasaegsete protseduurilaudade ja aparatuuriga, mis tagavad protseduuride kvaliteedi kliendi jaoks. Osaliselt oli vaja täiendada ruumide ventilatsiooni ning vee- ja kanalisatsioonisüsteemi, et viia see vastavusse tervisekaitse poolt esitatud nõuetega. Arvan, et ilma stardiabita ei oleks olnud võimalik firma sedavõrd kiire areng, sest vajalikud investeeringud olid tunduvalt suuremad, kui omavahendid seda võimaldasid. Pangalaenu ma sellel hetkel veel võtta ei oleks julgenud.



Täna on Tartu Tervisekeskuses 15 töötajat. Oluliselt on laienenud osutatavate teenuste nimistu, koondades endasse palju erinevaid loodusravi, massaaži, keha-, näo-, käte- ja jalahoolduse protseduure.

Meie lähema aja eemärgiks on laiendada oma tegevust veelgi, kaasates teenuste hulka nii vesiravi-, soolakambri- kui saunaprotseduurid. Viie aasta pärast peaks olema firmast saanud Tartu tunnustatuim tervise- ja SPA-keskus, kus osutatakse ravi-, lõõgastus- ja iluprotseduure uuel kvalitatiivsel tasemel.

Mida soovitada alustajatele ?

- kui võimalik, alusta isiklikku ettevõtlust põhitöö kõrvalt, et oleks tagatud sissetulek (esialgu pead investeerima kogu ettevõtluse tulu)
- ära võta alguses liiga suuri riske, vaid laienda oma tegevust samm-sammult
- ära pane kunagi oma kodu laenu tagatiseks, see mõjub psühholoogiliselt halvasti
- ole kursis elementaarsete raamatupidamisalaste teadmistega
- tegele asjaga, mis sulle meeldib ja mille arengusse usud
- ole aus ja siiras suhetes töötajate ja klientidega, pea oma lubatustest kinni
- ole sihikindel oma tahtmiste saavutamisel (kui kuidagi ei saa, siis kuidagi ikka saab!)

Äriidee tekkis minuti jooksul. Aastal 2003, ühel kenal aprilliliku hommikul vaatasin oma maja aknast välja õues seisvale paadile, mida viimase kolme aasta jooksul olin kasutanud vaid loetud kordi, ehkki olen kirglik kalamees. Mõtlesin, kui palju võiks olla minusuguseid, kel aega napib, aga mõned korrad aastas tahaks käia paadiga kalal. Paadilaenu OÜ on vähe ning alati sõltud sa ajast ja kohast. Samas on oma paadi omamine päris kalline ja seotud probleemidega - kus hoida. Ja mootorpaati pole peaaegu kuskilt rentida. Miks mitte pakkuda turule toodet - mobiilne sõude- ja mootorpaadi rent.

OÜ vormistamine läks ülikiirelt. Ise valmistasin ette kogu dokumentatsiooni ja paari nädalaga oli ettevõtte registreeritud. Tegevuskohaks sai oma kodu, sest elame vahetult Tallinn-Tartu maantee ääres, vaid kilomeetri kaugusel Emajõe ääres. Oma hoovis jätkus ruumi mitme paadi hoidmiseks. Kuna lastel polnud suvel mingit rakendust, sai kogu pere tööd. Muretsesime juurde ka paar paati koos mootorite ja haagistega ning vanem tütar aitas teha kodulehekülje. Kuna eeskujuna sellelaadse teenuse rakendamiseks polnud kusa-gilt võtta, tuli kasutada katse-eksituse meetodit.

Ettevõtte asutamisel hindasin riske. Kuna oli tegemist suhteliselt hooajalise ettevõtmisega, otsustasin esialgu panna ettevõttesse vaid oma vabad vahendid, mitte kasutada pankade „abi“. Ka tekkis probleem kindlustusfirmadega: paadi kindlustamise eest küsiti aastamaksuna kuni 25% paadi maksumusest - laenu tagatisena paatide kasutamine langes kohe ära.

Kavatsesin taotleda stardiabi, kuid 2003.aasta stardiabi rongist olin maha jäänud. Otsustasin taotluse korralikult ette valmistada ja esitada selle 2004.aasta kevadel. Et minu soov oli taotlus ja äriplaani ise koostada, siis pöördusin konsultatsiooni saamiseks Tartu Ärinõuandla poole, kust sain tõhusat abi nii

taotluse kokkupanemisel kui äriplaani viimistlemisel. Suur tänu neile selle eest!

Ettevõtjana lootsin ise, et menetlemine Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuses võtab vähem aega, kui tegelikult kulub. Usun, et otsuste tegemine ei olnud lihtne, sest taotlejaid oli palju. Edaspidine suhtlemine EASiga laabus normaalselt, nendepoolne suhtumine oli väga meeldiv ja abistav.

Ei julgeks öelda, et oleme olnud väga edukad, kuid oleme suutnud siiani majandada nii, et võlgu pole tekkinud ja oleme teeninud ka väikest kasumit, millele oleme reinvesteerinud ettevõttesse. Ettevõtte bilansimaht on võrreldes esimese aastaga mitmekordistunud. Töötame selle nimel, et tekitada ja kinnistada klientuur ning olla turuliider oma nišis. Paari aasta jooksul on tekkinud päris palju püsikliente.



Hetkel on ettevõttel pakkuda seitse paadikomplekti ja eesmärk on tõsta kasutusefektiivsust. Plaanis on muretseda üks suurem alus, et mitmekesistada pakutavaid teenuseid.

Kui alguse oli tõsisem plaan laiendada kiiresti üle Eesti, siis hetkel, kaheaastase töökogemuse varal võib väita, et oma piirkonnas on veel to-

hutult ära teha. Uusi võimalusi tekib pidevalt ka kohapeal. Samas on meie teenus mobiilne - vajadusel toome paadi kohale mistahes Eestimaa punkti. Seetõttu püüame parendada ja painutada logistikasse, et ära kasutada kogu meie tänase asukoha potentsiaal.

Mida soovitada alustajatele: kui on olemas originaalne äriidee ja näete selgelt sihtgruppi, siis alustage julgelt ja olge sihikindlad!

Uue keeltekoooli loomise idee oli idanemas mõtetes juba aastaid. Olen lõpetanud Tartu Ülikoolis saksa filoloogia eriala, kaitsnud magistrakraadi koolikorralduses, töötanud saksa keele õpetajana Tartu Saksa Kultuuri Instituudis, Tartu Ülikoolis, Audentese Erakoolis ja sellest kõigest tulenevalt leian, et oman suhteliselt palju kogemusi antud valdkonnas. Soov otsustada asjade üle ise, vastutada, luua midagi oma mõtete ja ettekujutuste järgi, see viiski uue keeltekoooli loomiseni. Hing vajas muutust ja vaim edasiliikumist.

Ettevõtte käivitamisprotsess ei valmistanud eriti suuri raskusi. Võib ka öelda, et ettevõtte käivitamine on parajalt põnev. Raskem on ikkagi ettevõtet alal hoida ja konkurentsis püsida. Samas on isiklikult minule alati huvi pakkunud rohkem protsessid kui tegevuse tulemid. Mingi takistuse edukas ületamine annab tihti jõudu järgmiste takistuste ületamiseks. Abi saab tänapäeval igalt poolt, oska ainult küsida.

Kõige suuremaid probleeme valmistas tööjõu, õigete õpetajate leidmine, sest igasuguses õppeprotsessis on oluline see, kes õpetab, kui karismaatiline õpetaja on.

Ettevõtte sai käivitatud osalt omakapitalist ja osalt EAS-i startitoetuse abil. Siinkohal tahaks küll öelda, et kokkupuude nii Tartu Ärinõuandlaga kui ka Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse Tartu esindusega oli äärmiselt meeldiv. Mõlemad asutused olid suureks abiks ja andsid nõu kõikide küsimuste puhul, mis tekkisid dokumentide vormistamisel.

Keeltekoooli esimene tegevusaasta oli positiivne. Peame nentima, et antud valdkond on püsinud piirkonnas aastaid muutumatuna, mis kindlasti raskendas ka meie tulekut turule. Turg oli harjunud seisuga, mis aastaid oli toimunud. Samas suutsime siiski äratada tähelepanu, nii et paljud kliendid leidsid tee meieni. Lõime nüüd uue turunišši, väärtustades nii

õpikeskkonda kui ka õppeprotsessi: panime suurt rõhku õppe-ruumidele, tehnilistele vahenditele, interjööri. Pakume keeleõpet ainult väikestes rühmades. Püüame pakkuda midagi seni levinud rängele õpikeskkonnale vaheldust, korraldades keeltekoooli ruumides näitusi.

Püüame hoida oma laia keeltevalikut, kuigi see ei pruugi olla ettevõttele alati kasulik. Tahame aga pakkuda igapähele midagi ja anda võimalust õppida erinevaid keeli, mitte ainult inglise ja saksa keelt. Kuna nii õpetatavate keelte arv kui õpetamise maht on suurenenud, võrreldes algusaastaga, siis oleme pidanud leidma juurde õpetajaid. Hetkel on meie keeltekooolis tegevõpetajaid viisteist.

Tänane plaan on hoida oma kohta turul ja mitte lasta latti alla. Ja seda eelkõige sel moel, et ei suurenda osalejate arvu üheski keelegrupis, lubades ühte gruppi vaid kaheksa inimest. Me ei aja taga kiiret kasumit, vaid püüame luua kõik tingimused, et keeleõpe oleks igale osalejale maksimaalselt efektiivne.

Viie aasta pärast tahaksime olla keeltekoool, mis pakub endiselt laia valikut erinevaid keeli, olles tuntud, kui keeltekoool, mis omab just temale omast auras - ei midagi ebareaalset. On ka üks suur unistus, aga see ei kannata veel avalikustamist.

Mis on edu saladus? Edu saladust ei ole. Ma arvan, et meie edu on alles kujunemas, tulemas.

Soovitus alustajale ettevõtte loomiseks saab olla ainult üks: midagi uut luua saab ikkagi ainult siis, kui sa tunned seda valdkonda ja see sulle meeldib. Ja kui sul on unistus, siis ära lase sellel unistuseks jääda, vaid usu sellesse ja vii ta täide. Usud sina sellesse, usuvad ka teised. „Võttes riski, on kõige suurem hirm ikkagi ebaõnnestumise ees” (Paulo Coelho). Kui me aga ei riski, siis me ei saagi teada, et me võime tegelikult õnnestuda!



Olen aastaid olnud ja olen praegugi tegev põllumajanduslikus ettevõttes. Aastaks 2002 oli tekkinud põllumajanduses mõõnaperiood ning põllumajanduses tervikuna ei läinud hästi. Käive langes juba mitu viimast aastat ning seega sundis elu ise tegema korrekture ja vaatama enda ümber lahtiste silmadega.

See, mis toimus ümberringi, viitas selgesti kiirelt arenevale ehitusturule – ehitustegevus oli vilgas ja tundus, et areneb kiiresti aina edasi. Kasutades kättesaadavat statistikat ja informatsiooni tegin kiire turu-uuringu ja otsustasin: hakkan tootma betoonist kaevurakkeid ja vundamendiplokke.

2003.a. detsembri lõpuks registreerisin osühingu, ostsin ühele Soome firmale kuuluva segusõlme ning kaevurakete vormimise masina. Neli kuud võttis aega segusõlme demonteerimine ning uude kohta paigaldamine. Nimelt kolisime selle Kärknast Tõrvandisse, kus olid renditud ruumid tootmise tarbeks.

Kulutused olid suured ning finantsidega tekkis raskusi, mistõttu võtsin laenu teiselt ettevõttelt. Et aga vee peale jääda, otsustasin taotleda ka Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuselt startidabi. Pean ütleva, et kuidagi vaevaliselt kulges see protsess. Hea idee oli, töötajad olid olemas, kompetents samuti, projekti kirjutasin ise, kuid kahjuks sain esmalt EASilt eitava vastuse: põhjenduseks - polnud ehitusteadmistega spetsialisti tootmisjuhina tööle vormistatud. Spetsialist oli, aga vormistatud oli segusõlme töölisena. See aga ei lugenud.

Tartu Ärinõuandla abiga läksin uuele ringile. Stardiprojekt sai vajalikud parandused, ehitusspetsialist õigele ametikohale ja toetus 160 000 krooni vundamendiplokkide vormide ostmiseks oligi käes! See oli tõhus abi, sest kolimine, ruumide ettevalmistamine ja seadmed nõudsid väga palju kulutusi. Teadagi, alustamisel ju valdavalt kulutused ongi!

Seadmed muretsetud, ei vähenenud siiski vajadused. Üsna kohe selgus, et ilma oma transpordivahendita on meie tooteid ebamugav ja kallis tellijani toimetada ning asi tundus nutune. Veoauto muretsemine oli omaette peavalu – pank ju alustavale ettevõtjale laenu ei anna. Hansapangaga ei saanud mingit kaupa teha, vastus oli ühene: tulge kunagi hiljem tagasi, siis vaatame. Lõpuks õnnestus sõlmida leping Sampo Pangaga, siiski ikka lisatagatise olemasolul. Liisisin veoauto, millega kaup kohe tellijani toimetada ning asjad hakkasid kohe kiiremini ja paremini laabuma.



Alustasime viie töötajaga, täna töötab neid ettevõttes 7. Tavapärastelt on abiks ka neli-viis hooajatöölist. Lähemal ajal suuremat laienemist ei planeeri, kuid ilmne on vajadus toota lattu - seda me praegu ei suuda ja see oleks, mille poole püüda. Esimesel aastal jäime loomulikult kahjumisse, kuid praegu võib rõõmuga märkida, et 2005. aastal oleme kindlalt kasumis. Hästi laabub koostöö kaevumeistrite ja ehitajatega, jätkuv arendustegevus kinnisvaraturul ennustab meie jaoks ainult tõusutrendi.

Mida soovitada alustajale? Kindlasti uurida, mis turul toimub. Kus on puudujäägid? Mis võiks olla see, millega mina võiksin tegeleda? Leida oma turunišš ning piiritleda see võimalikult täpselt, samas ise kindlalt teades, mida tahad ning optimistlikult vaadata tulevikku.

„Tere, mina olen Joel, vanust on mul kõigest 22 aastat, aga see pole takistuseks pidamaks üht uut ja trendikat kohvikut Tartu südalinnas Raekoja platsil.“ Nii algab EAS kodulehel minu ettevõtte loomise ja arendamise lugu, mis on kohane ka siinkohal. (vt. www.eas.ee, alustavale ettevõtjale, stardipäevik)

Olen õppinud kokaks ning nelja aasta jooksul köögis räsides tekkiski idee teha oma äri. Sõpradega koos sai autopesula, hamburgeri-kioski, remonditöökoja ja muu sellise peale mõeldud, kuid mõteteks need jäidki. Lõpliku tõuke andis õe alluvuses töötades ühe söögikoha käimatõmbamine koos sõbraga. Aga see koostöö ei sujunud ja tundus, et rabelen tühja, sest minu nägemust ja ideid minu arvates ei arvestatud. Hindan seda perioodi kui järjekordset head kogemust, mis oma kohviku avamisel kasuks on tulnud.

Päris oma ettevõttega alustasin 2005. aasta alguses, aga idee (Hea Idee), oli juba kaks aastat peas olemas. Peamine, kohviku asukoht peab õige olema, vajalik on paras ports pealehakkamist, samuti sobivad koostööpartnerid, kellega vaieldes ning tülitisedeski oleks siht ja eesmärk sama ning head töötajad.

Silmad lahti käies uurisin pidevalt, kuhu oleks võimalik Tartus teha just see kohvik, mida meie tahtsime - kus inimene saab täiusliku ja viisaka teeninduse ning söögi, milles on kasutatud ainult parimat ja värskeimat toodangut. Peale mõningat otsimist ja keerdkäike õnnestuski saada ruumid Tartu südalinnas Raekoja platsil. Kuid oma tegemisi alustasin vales otsast ning avamine nihkus planeeritust kaks kuud hilisemaks. Unustasin ühe tähtsa paber, ehitusloa, mille hankimine oli üsna tülikas ja keeruline, kuid lõpuks laabus seegi.

Iseenesest on osatühtingu tegemine üsna lihtne. Kui firma loodud, alles siis läheb tõeliseks tegutsemiseks!



Finantsid. Plaan oli selline: taotleme Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuselt starditoetust, seadmed soetame liisingu abil ning puudujääv osa on pereringi toetus. Lõpptulemusena saime firmadega kokkuleppele, et suuremate seadmete eest maksame järelmaksuga. Pereringist tuli toetust natuke rohkem, kui esialgu lootsime ja planeerisime ning pank polnudki vaja minna. Algul oli ruumide, dokumentatsiooni ja ettevõtte registreerimisega nii palju tegemist, et polnud aega maha istudagi, rääkimata äriplaani kirjutamisest starditoetuse taotlemiseks. 2005. a. sügiseks aga on sellega algust tehtud ning toetuse abil on plaanis köögipoolt edasi arendada.

Praeguse seisuga võime rahule jääda, sest meie ettevõtte käibest 50% moodustavad rahulolevad püsikliendid. Anname endast kõik, et püsikliente juurde saada. Selleks pakume parimat kvaliteeti. Meie edu saladus ongi see, et teeme asja hingega ja püüame parimat tulemust (seda märkavad ka kliendid). Plaanis on natuke laiendada: hakata pakuma oma tooteid ka kaasaostu võimalusena. Kuna meie kondiitritoodetele on nõudlust, siis miks mitte neid ka kaasa pakkida, et inimesed saaks neid kodus, kontoris või sõbra pool nautida. Selleks peavad olema muidugi head

ja mugavad pakendid (koos ilusa ja sobiva kujundusega), sest iga pakend, mis majast välja läheb, on puhas reklaam.

Minu soovitus teistele alustajatele: kindlasti kasutada võimalust saada tasuta konsultatsiooni ärinõuandlast. Ja veel: kui on firmajuhist tuttavaid või kedagi, kes äriaga enam kursis – küsi julgelt nõu! Kui kõike ise mõelda ja teha, läheb raudselt kuus korda kauem. Varuge kindlasti aega, sest jooksmist on kõvasti, seda enam, et igas ametiasutuses on ette nähtud menetluse aeg. Mõnd on kindlasti igal pool aidanud minu enda sõbralik suhtumine ja arusaam - kui on kehtestatud mingi nõue, siis tuleb seda ka täita, sest sellest ei pääse niikuinii. Seega soovitän sõbralikku ja kannatlikku meelt teilegi!

Osatühtingu Kormoran Kayak asutamise peamine ajend oli tegeleda huvitava ja rahuldust pakkuva tegevusega ning teha seda majanduslikult arukal moel. 2003 aastal tundus kahele ülikooliaegsele sõbrale, et on aeg asuda rakendama seniseid akadeemilisi teadmisi ja praktilisi kogemusi mõnevõrra erilaadset ettevõtlusalal. Loodi Kormoran Kayak, mis valmistab käsitööna puidust meresüstasid ning korraldab nendesamadega süstade lühemaid reise ja pikemaid ekspeditsioone. Selline kombinatsioon annab võimaluse väga efektiivseks tootearenduseks, kuna süstaehitaja, kes järgmisel päeval võib olla matkajuht, saab väga kiiret ja objektiivset tagasisidet tehtust.

Ettevõtte reaalne käivitamine toimus pidevalt mitmesuguseid probleeme kohates ja neid lahendades. Seni on meil probleemiks ka tootmises vajalike eriotstarbeliste ja spetsiifiliste materjalide hankimine. Väikesel Eestil turul on raske leida näiteks Alaska seedri puitu, kvaliteetset epovaiku või piisavalt hea kvaliteediga klaasriiet. Ajapikku tekib aga teadmine ja võrgustik ning probleemidele leitakse lahendused.

Uue ettevõtte käivitamine on sageli keeruline ka siis, kui raha on. Enamasti on raha nappus aga igapäevane teema – meil see vähemalt oli nii. Loomulikult olid meil säästus algkapitaliks ning kirjutasime taotluse Stardiabi saamiseks. Äriplaani tegime valdavalt omal jõul ning küsisime konsultatsiooni Tartu Ärinõuandlast – arvan, et selline lahendus oli arukas. Äriplaani kirjutades pead oma tegevust üsna täpselt ja loogiliselt kirjeldama. See aga on võimalik ainult siis, kui kirjapandav on ka realselt hästi läbi mõeldud. Ilma läbimõeldud plaanita on ettevõtlusega tegelemist proovida üsna riskantne. Tartu Ärinõuandla professionaalsed konsultatsioonid andsid täiendavaid ideid ja aitasid kaasa taotluse heale kvaliteedile. Vaatamata koostatud äriplaanile ja küllalt põhjalikult läbimõeldud tegevuskavale on Kormoran Kayak'il tulnud teha



oma tegevuses mitmeid korrekture. Sest äriplaangi on ju vaid prognoos, mis ei ole iialgi täiuslik. Kormoran Kayak'i start tootmismahu ja majandusliku käibe osas oli mõnevõrra aeglasem, kui algselt kavandatud. Tegevust aeg-ajalt pisut ümber mõtestades oleme peamise rõhu pannud pikaajalisele strateegiale.

2004. aasta suvel valmisid esimesed kajakid ehk meresüstad ning toimusid esimesed reiseid ja ekspeditsioonid. Süstad näitasid ennast väga heast küljest nii Eesti rannameres sõites kui kolmemeetristes lainetes Norras Lofootidel. Saanud julgustust headest asjadest ning üritades õppida tehtud vigadest, jätkasime süstade ehitamist ning 2005. aasta reisikalendri koostamist.

Lisaks Lääne- ja Põhja-Eesti saartele ja rannikule üritasime arendada meresüstasõitu ka Tartu kontekstis huvitaval veeteel Võrtsjärve-Emajõgi-Peipsi. Meresüstahooaja pikendamiseks kasutame Vahemere võimalusi - kevadel Kreekas ja sügisel Horvaatias.

Ettevõtte laiendamine on päevakorral, kuid viime seda ellu üsna ettevaatlikult. Kogu ettevõtmise kontseptsioon on veel arenemises

ning seetõttu ei ole eesmärgiks ülikiire kasv mahtude ja käivete osas. Kasv peab olema kooskõlas sisukuse ja kvaliteediga.

Meie sooviks on rikastada vaba-aja veetmise võimalusi Eestis nii kohalikele elanikele kui turistidele. Puidust meresüst on üsna eksklusiivne, seepärast ei kasva Kormoran Kayak iialgi sadade töötajatega tööstuseks. Meresüstaga sõitmine kogub Eestis aga kiiresti populaarsust ning selleks on siin ka imetore meri ja suured siseveekogud. Meresüstareiside korraldamisel näeme väga suurt kasvupotentsiaali. Koostöös teiste samalaadset teenust pakkuvate ettevõtetega soovime osaleda kvaliteetse meresüstareiside võrgustiku edasiarendamises Eestis.

Olen kunstnik, täpsemalt keraamik. Oma õpitud erialal olen töötanud kogu elu, aga mul ei ole olnud oma töövahendeid, ruume ega materjale. Olen müünud vaid tööoskusi, kuni 2003 aastal jäin ilma kõigist võimalustest keraamikaga edasi tegeleda.

Minu eluunistus on olnud oma keraamatöökoda omas kodus. Aastaid ei leidnud ma sellele lahendust. Alles siis, kui kõigest ilma olin jäänud, läksid silmad lahti ja hetkega oli käes abinõu, kuidas kodu ja tööd kokku viia. Kõige raskem oli rahaprobleem - mitme lapse koolitamise kõrvalt, pealegi töötuna, oli raske leida vajaminevat summat.

Starditoetuse saamiseks kirjutasin projekti. Kogu pere abi ja toetus julgustas ja aitas, samuti ärinõuandla konsultatsioonid. Taotlus kiideti heaks. Omafinansteeringu aitasid kokku saada lähisugulased. Ühelt poolt oli eluunistus nagu täitunud, teistelt poolt probleemid alles algasid.

Olin nagu merehädaline, kellele on antud päästepaat. Õnnetunne, et jalg on kuival, asendus kiiresti ahastusega, et ei tea kuhu poole sõuda, kuspool on kallas?

Ükskõik, kui hästi on kirjutatud äriprojekt, ei lähe kõik kunagi nii nagu plaanitud. Lahendust- vajavate probleemide hulk tekitab paanikatunde. Sellest aitas välja 2004.aasta sügisel Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse algatatud mentorlusprogrammi pilootprojekt, kuhu Tartu Ärinõuandla kutsus mind osalema mentiina.

Minu edu põhjused:

- eelkõige professionaalne töö. See, millesse paned oma hinge, ei saa ebaõnnestuda. Töötada tuleb nii, et igal õhtul oled nagu tühjakspigistatud sidrun;



- iga probleem tuleb lahendada kohe, mitte edasi lükata - saab endal kergem ja hing on avatud uutele tegudele. Probleemile lahenduse otsimisel tuleb vaadata kaugemale ette: tänane kasulik otsus ei tohi muutuda kahjulikuks tulevikus;

- enesesse peab usku olema. Mistahes probleemile tuleb läheneda avatud südamega, siis näed, et töö, millega arvasid end mitte iialgi hakkama saavat, sai ikkagi tehtud ja korduvalt tehtud ja on hakanud isegi meeldima. Kui tekib tunne, et oled hüpanud üle oma varju, ei hirmuta enam ükski sein, kuitahes püsti see ka ees ei oleks;

- ettevõtte arenguga peab tegelema pidevalt. Kui praktiline töö käib tänases päevas, siis mõte peab lii kuma kogu aeg homses.

Uutele tegijatele soovitusel veel:

- Ärge hakakegi asja ette võtma, kui teil endasse usku pole!
- Aga kui teil on oma unistus, tehke selle teostamiseks absoluutselt kõik endast olenev, et tagantjärele poleks midagi kahetseda.
- Abi ei tule harilikult sealt, kust seda loodad, vaid sealt, kust seda paludagi ei oska.
- See on tõepoolest nii - raskused teevad tugevaks ja inimene on uskumatult visa loom.

Mina tahan tulevikus enesekindlamaks, tugevamaks ja targemaks saada oma nõrkade külgede osas. Kui lapsed kord oma õpingud lõpetavad, loodan olla neile tööelu alustamisel abiks ja eeskujuks või ühendada erialad pereettevõtteks. Ennekõike peab oma ukseksine korras olema.

Ettevõtluse toetusprogrammid 2006

Programm	Eelarve 2005	Eelarve 2006	Taotlemine
Stardiprogramm	27 mln kr	20 mln kr	jooksev
Koolitusprogramm	27 mln kr	20 mln kr	jooksev
Nõustamisprogramm	13 mln kr	7 mln kr	jooksev
Ettevõtlusinfrastruktuuri toetusprogramm	60 mln kr	80 mln kr	taotlusvoorud
Ekspordiplaani programm	52 mln kr	30 mln kr	taotlusvoorud
Turismiettevõtete tootearenduse ja turunduse toetusprogramm	71 mln kr	Turunduses eelmise aasta jääk	taotlusvoorud
Teadus ja arendustegevuse toetamise programm	128 mln kr	71 mln kr	jooksev

Olulised aadressid Tartumaa ettevõtjale:

Tartu Maakohtu Registriosakond	- ettevõtete registreerimine	Kalevi 1, Tartu	Tel 7 500 502, 7 500 513 tartu.registriosakond@just.ee
Maksu- ja Tolliamet Lõuna Maksu- ja tollikeskus	- FIE registreerimine - maksudealane nõustamine - tolliinfo	Sõpruse pst. 4, Tartu	Tel 7 307 100 louna@emta.ee www.emta.ee
Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus	- ettevõtluse ja regionaalse arengu toetusmeetmed - ettevõtja infovärv AKTIVA	Liivalaia 13/15, Tallinn	Tel 06 279 700 eas@eas.ee www.eas.ee www.aktiva.ee
EAS Tartu esindus		Fortuuna 1B, Tartu	Tel 7 386 000
Tartu Teaduspark	- tehnoloogiaalane nõustamine - inkubatsiooniteenus	Riia 185, Tartu	Tel 7 383 005 info@park.tartu.ee
Tartu Ülikooli Tehnoloogiainstituut	- teadus- ja tehnoloogiaalane nõustamine - arendusprojektid	Nooruse 1, Tartu	Tel 7 374 800 info@tuit.ut.ee
EKTK Tartu esindus	- õigus- ja väliskaubandus- alane nõustamine	Lai 6, Tartu	Tel 7 442 196 tartu@koda.ee
EVEA kontaktisik Lõuna-Eestis	- koolitus, infopäevad - ettev. alased projektid		Tel 5289 249 kaidar@evea.ee
Tartu Linnavalitsuse ettevõtlusosakond	- majandustegevuste registri registreeringud	Küüni 5, Tartu	Tel 7 361 192 evo@raad.tartu.ee
Tartumaa Tööhõiveamet		Riia 35, Tartu	Tel 7 427 155

