

1. Hillar Teder, 49
383,5 ▲
Kaubandus, kinnisvara

Kaubakate kuningas

Eestlase usinus, Taani tehnoloogia ja Ukraina põllumaa - selle koosluse abil võiks ka Eesti väikeettevõtja Ukrainas äri püsti panna, ütleb Hillar Teder, kelle on kaubanduskeskuste arendamine Ukrainas ja Venemaal Eesti jõukaimaks inimeseks teinud.

Ä KADRI BANK
 kadri.bank@aripaev.ee



Mees, kes kutsus kaubamaju kaubakateks, räägib tulevikuplaanidest ja sellest, mida tähendab talle arveldusarvel oleva summa suurus. Intervjuu andis Teder septembri lõpus Äriplaani konverentsil.

Rääkisite täna, kuidas laieneda välisruru- le. Kui paljud Eesti ettevõtjad on Teie käest küsinud, kuidas Venemaal ja Ukrainas käituda? On juhtunud, et satun lennukis istuma kõrvalt kellegagi, kes küsib, kas mina olen Hillar Teder, ja hakkab oma tegevusest rääkima. Aga neid kontakte on aastate jooksul olnud ehk kaks-kolm.

Põhimõte on selles, et käituda tuleb nagu koduturul: lähed igal esmaspäeval kell 9 tööle, sul on oma tiim jne. Välismaale minemine on ettevõtja jaoks sageli teisejärguline – proovib natuke kusaagil. Võtab kellegi tööle, saadab kohale, aga see inimene ei ole võib-olla eriti pühendunud ega spetsialist. Ettevõtja peaks välisturule minema ise.

Kas Eesti ettevõtja vaatab pigem läände kui itta? Eesti ettevõtja on nii elujõuline, et vaatab igale poole. Aga sellest ittapürgijate aitamiseks veel – eks iga inimene peab minema ja saama tunnetuse ise kätte. Ma võin küll kedagi lohutada ning öelda, et Venemaa ja Ukraina korrupsiooni kogu erinevus Eesti omast on see, et seal

10%

võiks olla Admiraliteedi basseini keskuse renditulu, s.o rohkem kui raha pangas hoides.

sellest (vähemalt – toim) räägitakse, siin mitte. Kui kohtun inimestega Euroopast, arvavad nad, et neilgi on korrupsioon, aga varjatult.

Venemaal ja Ukrainas peab arvestama, et piiril kauba pealt käibemaksu makstes ei saa seda tagasi kahe kuu jooksul nagu siin, vaid alles siis, kui kaupa hakatakse müüma. Võib-olla on need asjad, millele me oskaksime (ittapürgija) tähelepanu juhtida.

Mis suunas Ukraina praegu liigub? Levinud ütlus on, et nende edukus sõltub metallide ja toiduainete hinnast ning sellest, kui palju nad venelastele gaasi eest maksavad. Ma ei ole gaasi hinnaga väga kursis – suure tõenäosusega ei maksa nad üle. Metall ja toiduainete hinnad on suhteliselt soodsad.

Eurooplaste ja ka eestlaste võimalus oleks viia kokku Taani tehnoloogia, eestlaste usinus ja Ukraina hea põllumaa. Trigon ju midagi sellist teebki, aga seda võiks keskmise ja väikeettevõtja tasemel rohkem teha. Kui võtta Olle Horm ja luua Rakvere Lihakombinaadi sugune ettevõtte, kes ise ka sead kasvatab, siis sellisel äril on Ukrainas tee valla. Maad loomasööda kasvatamiseks saab pea mitte millegi eest ning kõrval on Vene turg. Võib-olla Araabia ja Hiina turg on kunagi paremadki.

Kui nüüd mõelda, et Taanil kui juhtival tehnoloogiavalmistajal on seadmetele viieaastased eksporditoetused, siis omakapitali vajadus polegi suur. Kui tootmisliin maksab näiteks miljon eurot, siis selle saad sealt laenu peale. Sul on vaja võtta maa rendile, ehitada hoone ja hakata tööle. Seal on kindlasti asju, millega tegeleda. Aga see tähendab sinna kolimist, vähemalt mingiks ajaks.

”
Võta maa rendile, ehitada hoone ja hakka tööle.

Hillar Teder Ukrainas äri alustamisest