



Oktoober 2012. Estonian Airi uue juhi esitus. Paremalt Wade Stokes ja Erkki Raasuke.

ni ärist,” selgitab Palmér, kes tiirles tol ajal pidevalt ümber maailma.

1984. aastal värvati ta Saléni juurest juhtima Neptune Offshore Contracting ABd, Rootsi juurtega rahvusvahelist merepääste ja naftaplatformide paigaldamise hooldamisega tegelevat ettevõtet. “Nad teutsesid peamiselt Põhjamerel,” meenutab Palmér. Töö oli täis väljakutseid, sest nõudis keeruliste naftaplatformide paigaldamist. “Kujuta ette, et 170 meetri sügavusele merepõhja paigaldatakse neli betoonvaia, millele ehitatakse puurplattvorm. Siis tuleb see merele vedada ja kokku panna,” selgitab Palmér säravil silmil ja kohvitassidest tugisambaid ladudes naftapuurtornide ehitust illustreerides. Kahjuks müüdi see ettevõtte osa, mida Palmér juhtis ja tal polnud enam väljakutset pakkuvat tööd.

JUHUSLIKULT LENNUNDUSSE

“Vana Salén, Sven Hampus Salén, kes juhtis perekonda, teatas, et ma pean tagasi tulema ja ma tuln,” ei jäänud Palmér ripakile. Tööd talle jagus, nafta ja kaubandusega rikastunud Salénid olid kokku ostnud mitmeid ettevõtteid ja investeerinud laialdaselt. “Neil oli üle 20 ettevõtte ja mõned nende investeringud polnud kõige arukamad,” meenutas Palmér, kes neli aastat korrastas seda segast ettevõtete punti. “Restruktureerisin, arendasin, tükeldasin, müüsin, panin kinni,” meenutab ta seda.

Lennundusse sattus Palmér siis, kui Salénid ostsid Malmö Aviationit. “Neil oli kolm lennukit ja nad vedasid kaupa TNT-le, kellega neil oli väga vilets leping ja ettevõtte kogus vaid kahjumit,” meenutab Palmér. “Ma ei tahtnud lennundusega kuidagi seotud olla. Lubasin, et jään ettevõttesse vaid kuueks kuuks, aga olin seal 3,5 aastat,” räägib mees, kellele oli lennundus esialgu vastukarva, sest seal võis kohata mõningaid vinguvaid kliente, kes pole rahul ei toitlustuse, sihtkohtade valiku, hinnapoliiti-

ka ega muude pakutavate teenustega. “Mulle meeldisid nn tõelised asjad – tooted. Mitte eratarbijale suunatud teenused,” selgitab algset vastumeelsust Palmér, kes oli harjunud merel tõeliselt karmide meeste töid tegema.

KASVATAS FIRMA 13 AASTAGA KÜMNEKORDSEKS

Palmér arendas Malmö Aviationist reisijate vedaja, kes hakkas lendama Malmöst Stockholmist nn linnalennujaama, Brommase. “Bromma oli toona liinilendudele suletud, eesmärk oli kõik reisijad suunata Stockholmist kaugemale Arlandasse. Mul õnnestus leida auk, et plaan tööle saada ja ettevõttele oma nišš luua,” selgitab Palmér. Salénid müüsid maha juba kasumliku ettevõtte, teenides sealjuures korraliku kasumi.

Palmér sellega aga lennundusärist ei pääsenud. Kohe osteti uus lennukompanii Skywaysgruppen. “Skyways tootis tol hetkel väga suurt kahjumit ja kõik oli väga halvasti,” meenutab Palmér, kellele anti ülesanne ettevõtte kasumisse viia ja seejuures polnud omanikul mingit soovi ettevõttesse raha juurde panna. Samal ajal dereguleeriti Rootsi õhuruum. Palmér nägi, et Skywaysi senist strateegiat Põhja- ja Lääne-Euroopa suurema lennufirma SASiga samadel liinidel konkureerides pole lihtsalt võimalik kasumlikult ellu viia. “1993. aasta oli neile tõesti halb aasta. Õnneks otsustas SAS loobuda SAAB 340 propellerlennukitest suuremate lennukite kasuks ja nad panid mõned liinid kinni, mille Skyways üle võttis,” selgitab Palmér Skywaysi strateegiat lennata väiksemate SAABidega lühemaid liine. Juba 1994. aasta oli ettevõttele kasumlik.

Taas lootis Palmér, et kulub kuni kuus kuud ja lennundus on tema jaoks minevik. Ettevõtetest lahkudes oli möödunud 13 aastat. “See oli kokkuvõttes huvitav periood. SASi tegevus lõi palju võimalusi

TÖÖLAAGER ESTONIAN AIRIS

Kuueks kuuks ettevõtet uueks looma tuli Jan Palmér ka Estonian Airi. Täna on sellest aasta möödunud. Uut juhti veel ei otsita. “See on omanike otsus, kui kaua mul lastakse firmat juhtida,” ei enusta Palmér, kauaks ta Eestisse jääb.

Juba on tehtud palju tööd, esimesed kasumlikud kuud on juba selja taga, kuid palju on veel teha. “Töölaager. Töö-töö, ei mingit lõbu,” meenutab Palmér naljatades esimesi kuid Estonian Airis. “Oli palju süngeid hetki. Lennufirma kasumise viimine on kulukas. Lennukitest lahti saamine on kallis. Liinide sulgemine keeruline, kui informeerida inimesi liinide sulgemisest, siis nad ei julge enam pileteid osta ja see paneb ettevõtte veel raskemasse seisusse. Meil oli väga hea meeskonnatöö ja suhtlus koostöö Erkki Raasukesega nõukogust – mina aitasin plaani välja mõelda ja tegelesin selle elluviimise ning ettevõtte juhtimisega, tema hooletaks jäi väline pool, sealhulgas riigi toetuse küsimine ja omanikega suhtlemine,” selgitab Palmér.

Kuigi Palmér on alustanud eesti keele õpingutega, ei oska ta veel vabalt siinseid ajalehti lugeda. Seega möödus temast ka pidev negatiivne meediakriitika Estonian Airi suunal. “Ma ei osanud siinseid lehti lugeda ja mu meeskond ei rääkinud mulle ka detailselt, mida kirjutatakse. Sain oma rida ajada,” ütleb Palmér.

“Kui ettevõttel pole vaja enam kriisiaja tegevjuhti, siis lähen tagasi koju aknaid pesema,” teeb Palmér tulevikust rääkides kätega aknapesu liigutusi. Kuid mitte veel. Tegevusnumbrid näitavad aprillist saati juba paranemise märke, kuid teha on palju ja on veel palju pisiasju, mis tahavad häälestamist. “Tööd on palju. Suures ettevõttes on inimesi palju, kuid kõik probleemid jõuavad minuni,” selgitab Palmér.

Kõigepealt on vaja oodata, mida otsustab Euroopa Komisjon riigiabi asjus, riigi päästmisabi laen kapitaliseerida ja äritegevust tuleb laiendada, et ellu jääda. “Ainus võimalus lennundusturul ellu jääda on pidevalt kasvades, sest kulud kasvavad pidevalt, samas tulud ei tule nii kiiresti järele. Kuid ma ei räägi siin mingil juhul kiirest kasvust – Estonian Airil on võibolla potentsiaali veel ühe-kahe sihtkoha jaoks Tallinnast, vaid ma räägin vaigest kasvust ja uute rahaallikate leidmisest,” mõtiskleb Palmér tuleviku üle.

Üks tee on suurtele lennuettevõtetele nagu näiteks SAS, KLM ja Lufthansa teenust pakkuda, rentides neile ettesöötvatele liinidele lennuki koos meeskonnaga, sest väikesed ettevõtted suudavad lennukeid käigus hoida kuluefektiivsemalt.

“See on USAs hästi populaarne mudel ja see tuleb järjest rohkem ka Euroopasse. Meie hooletaks jääb lennuki ja meeskonna leidmine ja lepingu järgi on meil õigus ka väikesele kasumile. Suurfirma, kes ei taha väikeste lennukitega opereerida, hooletaks jääb turundus, sest meil poleks vahet, kas lendab 5 või 50 inimest,” selgitab Palmér, et mõlemad pooled võidaksid nii.

Mõnevõrra sarnane leping on Estonian Airil juba Leedu idu-lennufirmaga Air Lituania, mis rendib Estonian Airilt 76-kohalist Embraer 170-t, et lennata Vilniusest Amsterdami, Brüsselisse ja Berliini.

Mulle on vaja väljakutset.