

ESB Business Spirit

The Voice of Estonian Business School

Detsember 2011

Helen Ljadov:

„Ka Eestis on
võimalik oma
eesmärgid täita.“



Sisukord

- 3 Uudised/News
- 4 Peeter Kross:
EBS rector
March 2008-November 2011
- 5 "Made In Italy"
- 7 International Relations at EBS
- 8 Merry in the middle?
- 10 Studying abroad – a priceless decision!
- 12 Business law lecturer
Ramon Rask
- 14 EBS International Club
- 16 Tegusad ebsikad Sirli Papp ja Lidia Sorokina
- 19 Marknet
- 21 Vilistlane Helen Ljadov
- 26 Eesti kütusefirma Olerex
- 28 Mis saab muusika-tööstusest kümne aasta pärast?
- 29 Üliõpilase arusaam ajakasutusest
- 30 25 nippi, kuidas suunata oma karjääri
- 32 Ebsikad panevad end proovile
- 33 Some French in Estonia
- 34 Alumni Dinner
- 35 Tudeng vs. õppejõud

Toimetus

Peatoimetaja: Piret Merimaa

Toimetus: Kadri Lenk, Luise Savik, Maret Mitt, Anete Palmik, Ronja Oosterbeek, Heidi Ojamaa, Siret Schutting
Keeletoimetajad: Nicola Hijlkema, Killu Paldrok

Fotograafid: Jaanus Ree, Ahto Sooaru

Küljendus: Sandra Suursaar

Kaanefoto: Ahto Sooaru

Kirjuta meile:

ebsbusinessspirit@gmail.com

Helista: 665 1365

Või astu läbi: ruum 208

Väljaandja: EBSi üliõpilasesindus

Trükk: EBS Print

Tiraaž: 1000

Käes on jõulukuu: kokkuvõtete ja uute plaanide tegemise aeg. Mida toob uus aasta? On see parem või halvem lõppevast?



Piret Merimaa

Foto: Jaanus Ree

Oleme harjunud mõtlema, et igaüks on oma saatuse sepp ja oma õnne valaja. Et kui teed tööd ja näed vaeva, siis saabub ka edu. Kas tegelik elu on sellega vastavuses?

Meti Personaliabi OÜ juhi Tiit Kruusalu selgitas oktoobrikuus EBSi tudengitele eduka tööle kandideerimise tagamaid. Tema sõnul napib personalijuhtidel sageli aega ning nii kasutatakse mitmeid meetodeid, mis välistavad igaühe CVsse süvenemise. Näiteks on laialt levinud moodus „pakk pooleks ja 5 CV-d välja“. Nendel, kelle CV juhtus olema kõrvale heidetud pooles, ei olnud võimalustki värbajale silma jääda – olgu tegemist kui suurepärase elulugudega tahes! Tiit andis juhiseid ka selle kohta, kuidas töövestlusel edukas olla ja tüüpilisi vigu vältida. Koolituse lõppedes jäi nii mõnelegi osalejate mulje, et kõige kindlam ongi järgida personalijuhtide seas üldiselt aktsepteeritavaid käitumiskriteeriume. Pragmaatiliselt tähendab see, et kandideerimisel tagab edu ennekõike õnn ja õige suhtekorraldusstrateegia(te) valik, mitte olulisel määral konkurentidest eristumine ja üleolemine.

Kuidas suudab selliste töötajate värbamise kriteeriumide kasutamine tagada ettevõtete õigete inimestega komplekteerimise? Selle taustal ei ole üllatav, miks Eesti ettevõtted on ikka veel ebaefektiivsed, miks napib suurepäraseid äriideid ning miks ei suudeta euroraha efektiivselt kasutada.

Eesti vajab uusi edulugusid. Riigimehed loodavad ettevõtjate loovuse, innovaatsilisuse ja eristumisvõime peale, mille tulemusena sünnib ekspordivõimeline organisatsioon. See tähendab seniste personali värbamise meetodikate korrigeerimist.

Ettevõtted saavad loota konkrentsis püsima jäämisel tõelistele pärlitele, mitte kesk-pärasele, üksnes tüüplahendusi rakendavatele töötajatele.

Soovin praegustele ja tulevastele juhtidele ning ettevõtjatele edasiviivaid valikuid uuel aastal!

Piret Merimaa

EBS Business Spiriti peatoimetaja



INFOTUND

9. detsembril 2011

15.00–16.30 ruumis 306



▪ STIPENDIUMID

õppimiseks, praktikaks, teadustööks **AMEERIKAS**

▪ VAHETUSÕPINGUD

University of California Berkeley Extension

▪ ESINEJAD:

USA saatkond

Põhja-Ameerika ülikoolide teabekeskus

Baltic-American Freedom Foundation

UC Berkeley Extension

Registreerimine ja lisainfo: EBSi välissuhete koordinaator
Eve Müür, eve.myyr@ebs.ee



SEMINAR

on December 9th, 2011

15.00 – 16.30 in Room 306



▪ SCHOLARSHIPS

for studies, internships and research **in USA**

▪ EXCHANGE STUDIES

University of California Berkeley Extension

▪ PRESENTERS:

Embassy of the United States

EducationUSA Advising Center

Baltic-American Freedom Foundation

UC Berkeley Extension

▪ **Registration & additional information:** International
Coordinator Eve Müür, eve.myyr@ebs.ee

Uued vahetustudengid kevadsemestril

Praegu õpib EBSis 56 vahetustudengit meie partner-ülikoolidest ning neist 13 jätkavad oma õpinguid siin ka kevadsemestril. Samuti lisandub jaanuaris 30 uut vahetustudengit üheteistkümnest eri riigist ning seda alljärgnevat partnerülikoolidest.

New exchange students in the spring

Currently there are 56 exchange students studying at EBS from our partner universities and 13 of them will continue with us also in the spring semester. Additionally 30 new exchange students will join us from eleven different countries and from the following universities.

BULGARIA – American University in Bulgaria

FINLAND – University of Turku; HANKEN – Swedish School of Economics and Business Administration

FRANCE – Audencia Nantes – School of Management; Bordeaux Management School; Burgundy School of Business; ESSCA Angers, Euromed Marseille; Reims Management School

GERMANY – University of Cologne; Frankfurt School of Finance and Management; Fachhochschule Mainz

GREECE – University of Athens

ITALY – Università Carlo Cattaneo; Università degli studi di Parma; Università Luigi Bocconi

NETHERLANDS – Inholland University Rotterdam

NORWAY – Norwegian School of Economics (NHH)

POLAND – Warsaw School of Economics

SWEDEN – Uppsala University

TURKEY – Middle East Technical University

Eve Müür
välissuhete
koordinaator/
International Coordinator



Peeter Kross: EBS rector March 2008–November 2011

Dear students and colleagues, as is now generally known, due to serious health problems Peeter Kross has decided to step down from the position of Rector. This is a matter of great regret to all of us in the school, since Peeter Kross has been an outstanding Rector, whose achievements have moved the university into a stronger and more widely recognised position in the Estonian educational landscape, and abroad.

During his mandate, Estonian Business School became the only private university in Estonia to achieve full accreditation of all its programmes. This has strengthened the school in its negotiations with the other public universities in the country, which is demonstrated clearly by the formal agreement with Tartu University, as well as with the joint activities undertaken with Tallinn University, the School of Art and the School of Music. Now that EBS' research has been recognised at state level, the faculty of EBS are eligible for state funding, and can also participate in the joint doctoral school with faculty from Tartu and Tallinn Technical Universities. This can only benefit the school, and its students, in the future.

On the international level, Peeter Kross has become widely known amongst our partner universities due to his participation in international meetings in Europe, Asia and the US. His departure from his post is a matter of sadness to his many friends in these institutions.

Through his attendance in international meetings, Peeter Kross enabled EBS to maintain its recognition amongst other university deans, thus retaining the four palms awarded for three consecutive years by Eduniversal.

In the years of his mandate, EBS welcomed major international meetings, such as the EFMD External Relations meeting in 2008, which brought 120 representatives of business schools from all over the world to Tallinn. Most recently, in June 2011, the EURAM conference organised at EBS was the largest academic conference ever to take place in Estonia. Peeter Kross, as Rector, was a genial and welcoming host at both these, and other events.

The establishment of the new branch in Helsinki owes a lot, too, to Peeter Kross' vision and enthusiasm. He believes very strongly in the links with Finland, and the future success of this venture would owe much to his input and support.

In the international community in Tallinn, our many friends in embassies and other organisations learned to appreciate the involvement and international commitment of the Rector of Estonian Business School, and his successor will have big shoes to fill.

Most of all, his official support and encouragement for students, faculty and other colleagues will be a loss to the school. His advice and constructive criticism, tempered always by his inimitable sense of humour and fun, will be sadly missed on a day-to-day basis. Happily, we do not need to say 'goodbye' to Peeter Kross, who will still be contributing to the school, albeit in a reduced capacity. We are sure his personal support will continue to bring reason and strategic thinking to the activities of the university.

We are grateful to Peeter Kross for his hard work and dedication in the years of his mandate as Rector. He worked hard to prepare the school for a difficult future, and his colleagues and friends in the university recognise the effort and commitment which has brought the school so far. Thank you, Peeter.

Madis Habakuk
Chairman

Nicola Hijlkema
Vice Rector for International Relations



Peeter Kross

Photo: private collection

Business Spirit had the honour to meet H.E Rosa Maria Chicco Ferraro, the Ambassador of one of the most influential countries in the world, and discuss economic relations between Italy and Estonia.



Kadri Lenk

lenkkadri@gmail.com

Photos: Emiliano Spada, Charles Thompson

Source of tables: Italian Embassy in Tallinn

How would you describe the economy of Italy?

The Italian economy has undergone a big change since the end of World War II when Italy was still an agricultural country. Today, it is one of the most industrialized countries in the world: we are a member of the G8 most industrialized nations. We were also one of the founding fathers of the European Union and a member of all the most important multilateral organizations like WTO and OECD.

Our productive structure is based on small and medium-sized family-owned firms. This could be considered as an advantage because smaller firms are more dynamic and capable of adapting to changes in the international economy. Our closest trade ties are with other EU countries where 60% of total trade is conducted; major industries are precision machinery, motor vehicles, chemicals, pharmaceuticals, electric goods, and also fashion and food.

What measures has Italy implemented to reduce its budget deficit?

Public debt has been a problem for Italy for a long time. However, there is an important characteristic we have to underline when looking at state and private debt.

In Italy, the stock of financial wealth held by individual families is one of the highest in Europe, meaning it would be possible to impose more severe fiscal measures without creating social instability. In addition, Italian families could invest their wealth in purchasing state securities. This makes Italian banks more stable because private individuals can pay their debts.

According to recent budget measures the goal

“Made In Italy”



Italy is a member of EU, WTO, G8 and OECD.

is to reach a balanced budget in 2013. Data from the IMF show that Italy is one of the few countries in the Eurozone which can boast a positive primary balance (revenue minus spending, excluding interest payments) which is considered to be very important in improving debt/GDP ratio.

Our new budget measures are based mostly

“The adoption of the euro is a turning point for relations between Italy and Estonia.”

on selective expenditure cuts. For instance, no cuts are planned for culture and research but a reduction in political and central government expenditure is foreseen. On the revenue side there is, for example, an increase in the ordinary VAT tax rate from 20 to 21%. Also, a 3% point tax surcharge is being introduced for in-

comes above 300 000 EUR.

Regardless of the crisis, what economic sectors have grown in Italy?

In the period of decline the traditional sectors have played an important role in supporting the Italian economy. I am mainly referring to fashion, food and wine. After falling by 5.2 % in 2009, 2010 brought a rise of 1.3% in GDP. Also, one positive aspect is that according to the latest data, the unemployment rate is decreasing and is now 7.9%.

What are the competitive advantages of Italy?

The advantages of Italian products lie in the fact that the “Made in Italy” brand is known and appreciated all over the world. It’s a synonym for beauty, quality, creativity and culture. Many successful and well-known Italian firms are not only engaged in traditional sectors like food and clothing but also in technology, ro-

botics and engineering.

Another important advantage is the fact that Italian small and medium-sized firms haven't lost their competence and know-how which has been accumulating over the years since they were only craft businesses. Some Italian industrial districts are renowned all around the world and are very important for our exports. Good examples are the district of jewellery in Tuscany and Piemonte or the textile district in Prato.

What roles do the private and public sector play in the Italian economy?

In the past, state intervention in the economic sector was widely spread in order to help some strategic sectors, for instance the energy sector, with the main objective of protecting the public interest. In recent years Italy has proceeded to privatize many sectors of the Italian economy, like infrastructure and welfare, in order to diminish public debt and to make the companies more efficient.

How well-known is Estonia in the eyes of Italians?

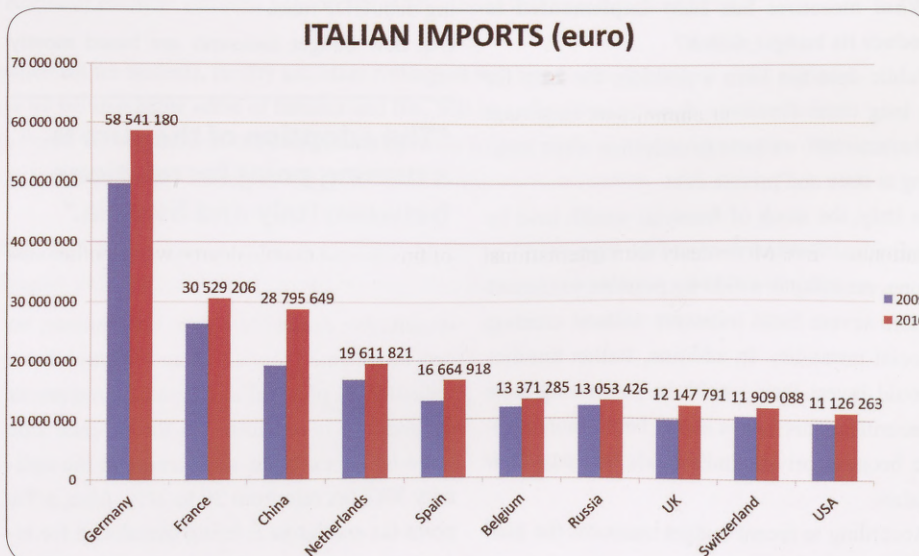
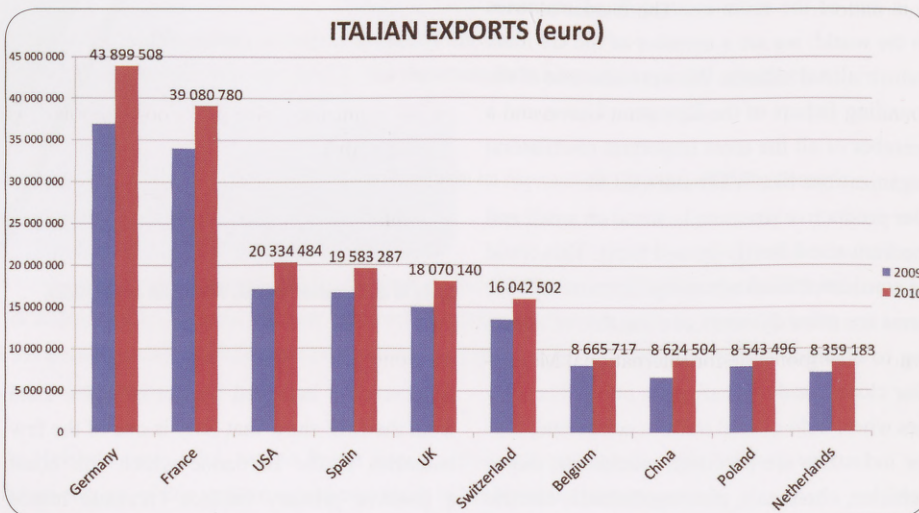
Economic relations between Estonia and Italy are traditionally limited, mostly due to the distance. In this regard the adoption of the euro in 2011 has represented a turning point. Italians are now becoming more and more aware of the opportunities offered by Estonia for foreign investors in terms of easy business environment and fiscal facility. We can see that the requests from Italian firms expressing a desire to invest or to search for Estonian trading partners have recently increased significantly.

What could be the reason that an increasing number of Italian exchange students come to study in Estonia?

I think that the increasing number of Italian exchange students in Tallinn and EBS demonstrates strong links of cooperation existing between Italian and Estonian universities. Italian students are most attracted to foreign cultures like Estonia which is not yet so well known in Italy. The introduction of the euro is playing its part, as well as the decision to establish the new European IT Agency in Tallinn, which has highlighted the excellence in Estonia.



Traditional sectors like food and wine are playing an important role in Italian economy.



International Relations at Estonian Business School

Nicola Hijlkema

Vice Rector for International Relations
Photos: private collection

When I joined Estonian Business School in 2004, there was a very active External Relations Vice Rector, Endel Laanvee, who had started the exchange programmes in the 1990s. Together we worked on increasing the quality of the schools with whom we exchanged students, and on the sad death of my colleague in 2005, I took over External Relations as well as International Relations. The current department has just gone through another remodeling, in that the creation of the Admissions Department run by Sigrid Lainevee is responsible for some of the activities which were previously under the remit of International Relations, specifically marketing.

Until May 2011, therefore, the department comprised three people: Sigrid Lainevee, who was responsible for International Marketing, International Admissions, and specifically links with China; Eve Müür, who is International Exchange Coordinator, and myself. My role is to deal overall with the international strategy of the school, to advise on links with potential partners, and to ensure that we meet the quality criteria required of an international business school. Even now, I have an advisory role in such areas as international press contacts, international alumni and international marketing.

Our normal activities centre on anything international. Eve Müür deals with international exchange students, international faculty, sending our own faculty to teach in our partner universities, and dealing with the ERASMUS organisation. We have a good number of international partners, some of them European and thus within the ERASMUS exchange programme, but more and more outside Europe. This is a deliberate policy, since our students

Any modern business school has to be international. It needs international students and faculty; it should have partner universities; it should be visible on the international stage; and it must appear in the international press.

are anxious to go to Asia, Australia and North America, and we need to meet their requests. Recent new exchanges, to which students are going for the first time in 2011-2012, include Nagoya University of Commerce and Business in Japan, and Queens University in Canada, which are both very important possibilities.

In choosing international partners, we need to look at various parameters: are they in interesting countries? Are they good schools? Is there an advantage to EBS for faculty and research interests, or is this just a place where students would have a good educational experience? Each year we screen the list of partners and remove those where there is no obvious advantage for us, and, if possible, add new ones.

We also look for partnerships in creating double degrees or study tours. At the moment, we have the undergraduate double degree with Lancaster University Management School (LUMS), which is one of the top ten schools in the UK. Three students have already successfully achieved this double degree, two of the graduates now continuing their studies at LUMS in the MSc in Finance. Five students are currently studying in Lancaster, three of them to graduate in 2012 and the other two, hopefully, in 2013. We are now in the process of finalising a double degree with another university in the UK, this time at Master's level. This partnership would give double degrees in Finance, which is a growing interest of our Master's students.

Last year, for the first time, we had a very successful study tour to IAE Aix en Provence by a group of 25 Master's students. This year,



Nicola Hijlkema.



Eve Müür.

the second study tour to France will take place in the spring, and we hope to add three more to other countries, as well as receiving students from several partner schools. This is a very promising new initiative as it enables Master's students to spend some time abroad, something they can often not do due to their employment during their studies.

It is extremely important for all students to spend time abroad. In order to achieve an International BBA, students should have an exchange period or work in an international company. Without going outside their comfort zone, they cannot possibly work and function successfully in the modern business environment. We are therefore working hard to provide opportunities at all levels, which includes the study tour option mentioned above. If a student cannot go on an exchange for a semester or two, then he or she should really try hard to attend a summer school, take a job abroad for the summer, or participate in a study tour.

It is also my department's responsibility to bring to EBS foreign faculty to teach in both Bachelor's and Master's programmes. Each

semester there are about 7 visitors, some of them regular guests, some of them adjunct professors of EBS, which means that they have a contract to come every year for a certain number of weeks, and some of them ERASMUS visitors, who give just one session. In this way, our students are exposed to international experts who will enhance their knowledge of business and thus their careers in the future. In return, we send out some of our younger faculty to teach in the partner institutions, and this means also developing joint programmes and joint research projects, thus strengthening our partnerships even more.

My own particular responsibilities include serving as an International Board member of several business schools in other countries. I am currently a member of the International Advisory Boards of Umeå Business School in Sweden, one of our partners; of Vlerick Leuven Gent Management School in Belgium, one of the top business schools in Europe; and MIP Politecnico di Milano in Italy, one of the top two business schools in that country. In addition, I represent EBS on the Board of the Baltic Management Development Association (BMDA), and on the Steering Committee of

the External Relations group of the European Foundation for Management Development (EFMD). In this way, I keep EBS in the eye of international business schools throughout the world, which is important for the recognition of our programmes worldwide.

In Tallinn, I am the link with the foreign embassies, whom we inform of the foreign students studying with us, and also invite to contribute to the International Weeks organised once a year. One of my other duties has been to contact international companies to negotiate on international sponsorships and scholarships, although this is, as yet, a very new activity. We need to have more international companies interested in hiring our students, either as interns or as full-time employees.

One major concern in International Relations must always be quality. Our exchange partners and international faculty guests must be of a suitable standard. Estonian Business School must be seen to be achieving high educational standards in order to reach international accreditations, which is a matter of survival in the demanding world of international business schools.

Merry in the middle?



Siret Schutting
siret.schutting@gmail.com

Illustration: internet

Most MBAs (and other business school students) aspire to go straight from b-school to b-card. While A-list schools are unaffordable and unknown ones have zero ROI, is it merry in the middle?

Tuition fees keep growing, whereas the average salary of graduates refuses to go with the trend. In the waning economy, letter combinations behind your name might not count for more than your other assets (that you hopefully have). So on the one hand, it might make more sense to value only Harvard, Yale and London, leaving smaller ones out of the question altogether. Isn't business education about networking, anyway?

In fact, there are great arguments that speak in favour of middle ranking business schools. As a strong believer in diligence and competition, I say the more you have to work for it, the better the results. Figuratively speaking, the students of Stanford ask for marble corridors instead of ebony ones, while those in the middle rankings ask for quality in their education first. Not to say that the higher ranking schools don't advocate

quality education – they just tend to forget that this is what we're here for.

Smaller schools *need* to specialize. There is no such thing as "business", but there is a wide array of skills you can learn in order to be successful in it. The secret of success always lies in striving for excellence – if not in everything, then something at least.

It is frightening how little is invested in culture in business schools, especially nowadays. By no means am I talking about fine arts or modern cinematography here – I am talking about “how people react to things in India” and “what not to say in Beijing”. This could be an amazing specialization opportunity which would make the school appetizing to foreign students as well, thus contributing to the multicultural effect.

Also, practitioner, where art thou? Business schools should be sequences of workshops, where you hear from the best and try out the best strategies. Modern examples, varying lecturers, compelling case studies... That’s all business education should be about. Whilst receiving my glorious three letters, I should be able to form a strategy for a technology enterprise in Northern India. I should be able to pinpoint the major management flaws in a major agricultural company in Estonia. I should be able to advise business beginners in Paris. However decentralized and hollow that might sound, we should grasp the important and concentrated aspects of business administration by learning practically. Will executives listen to Kant or Gates? Point for thought.

Philip Delves Broughton, author of *Ahead of the Curve* and the notorious article *MBA Arrogance and the Myth of Leadership*, notes that the main problem with freshly-minted MBAs is the arrogance of believing that after *reading all those books and going to all these classes*, they are uniquely equipped with the skills necessary to be a “leader”. Because it’s something you read from a book, right? Wrong.

This is another opportunity for the middle ranking business schools, an important distinction from HBS or London – there is no need to mint your MBAs. Let them grow, give them the tools, but don’t become a factory of moulded executives.

The world is moving back to basics, realizing that a framed mission statement and five core values proudly displayed on the wall of the conference room might not help endure hardships, whereas harsh decisions and decisiveness in general might break a crisis or two. This is why it is so crucial to provide practical and factual knowledge to the aspiring leaders – if they get cold feet when seeing a trench ahead instead of an opportunity to build a bridge, there is some-



thing wrong.

The number of business schools is rapidly growing. AACSB, a body which accredits 633 business schools in 41 countries, estimates that a business degree is currently offered by approximately 13,670 institutions all over the world. Be-

The secret of success always lies in striving for excellence – if not in everything, then something at least.

ing among the top 300 sounds pretty good now, does it not?

In this blurry haze of degrees, syllabi and mission statements, only one true cause remains: to provide business education that would benefit the economy in the long run, by providing specialists in business and management, thus

preventing influxes of incompetently made decisions.

In our economy, employers and entrepreneurs are much more likely to view your experience and energy levels, rather than the name of your business school. However, a middle ranking school might provide a personal touch and great specialization at a reasonable price.

Even if the Economist proposes that mid-ranking business schools might be shaken out of competition – those who can, go A-list, those who don’t, go cheap – I agree to disagree with this point and embrace the need for innovation and fighting for existence this pressing situation creates. So even if not entirely merry, these schools provide an opportunity for a meritocratic approach, which might be the only remedy in the waning economy.

I consider studying abroad for a semester or two to be one of the best decisions you can make during your studies. You don't only benefit academically but the whole experience of living abroad and adapting to a different environment is priceless.



Liis Lass
liiclass@gmail.com

Photos: private collection

Developing a vital ability

There's a reason why a person's ability to adapt is considered one of the most important skills both in business and overall in everyday life. As business is all about noticing opportunities and creating value out of them, then widening your horizon by getting to know different markets is a guaranteed advantage in big business.

For a graduate student of management or business, living, studying and getting to know different markets in foreign environments should come as a natural choice and shouldn't take too much effort. I can say without a doubt that students who take advantage of this opportunity are by far more qualified and experienced compared to others and worth much more in the labour market.

Determination lead to a scholarship

I personally didn't have the chance to study abroad during my bachelor years, because working on several jobs at the same time took most of my energy, but as time went on, I managed to start my own company, did quite well in my MBA studies and was lucky enough to be nominated for a DoRa grant, so I could finally take off from Tallinn and go to study in one of my dream destinations - Beijing, China. The International department of Estonian Business School is more than helpful in assisting students to apply for different scholarships and make the most out of the experience.

Studying abroad – a priceless decision!



Liis near the Great Wall of China.

Discovering Asia

I am currently attending Beijing Technology and Business University and if everything goes according to my plans, I'll be spending my spring semester in Nagoya University of Business and Commerce, Japan, to get a wider perspective of living and doing business in two of the most influential countries in Asia. I plan to gain extensive knowledge in Asian economy, politics, culture and language. As the Chinese market is considered very different, exotic and definitely a complicated one to enter, there's a huge demand for professionals with a background of such expertise. The professional part aside, China is really one of the most diverse, unique and mystic countries of the world and living here is an everlasting adventure worth writing a couple of books about.

Emerging Asia

Considering the economic trends of today, Asia-related business cannot be ignored and the emerging markets of Asia are among the most talked about topics in news worldwide. A weak Euro-zone and dollar are soon surpassed by a strong Chinese RMB and the streets of Beijing are filled with people living a life that many would consider lavish. Rich Chinese know how to spend, and what's more important, they know how to make money. As a European and somewhat of a patriot for my continent, I find it sometimes sad but yet informative to realize that the future lies definitely in the hands of the Chinese, and the slogan "Made in China" will pretty soon be a strong quality sign, not the opposite.

The value of networking

Everything in China is based on networking so making potential future business contacts should be one of the main "extracurricular activities" that a foreign student should pay attention to. I am personally attending major international and Chinese networking events weekly and I can say I'm developing a rather good know-how on "who's who" in this vibrant and interesting capital of China. Having little knowledge of Chinese business etiquette or political issues will quickly eliminate any chance of doing business here, so living, studying or doing an internship here will help you



A view from the China World Towers 80th floor.

quickly realize what China really is or isn't. Sometimes I wish that some Estonian politicians and public speakers would really think twice when they state their opinions about a country they know little about, because China

"Everything in China is based on networking."

will be the number one player in the world's economy and it would be a pity if we were denied visas just because of some politician's populist criticism.

Taking action

If a student finds my suggestions on taking an exchange course in a foreign country intrigu-

ing enough and would like to apply for a partner university, then Estonian Business School has a good variety of partner schools all over the world, and whatever your choice of country may be, the opportunity is definitely worth taking. The International coordinators in EBS are extremely helpful in every concern you might have and will assist you throughout the application process. For fellow EBS students I will also be available to share more information about life, work and studying in Asia.

Liis studies in China with the help of DoRa scholarship.





Luise Savik
luise.savik@gmail.com
Photos: Ahto Sooraru

Lecturer Ramon Rask has given business law lectures in EBS for five years. Currently he works as senior associate in the law firm Varul. He has also established a company which offers IT service to schools.



Business law lecturer Ramon Rask

You studied in the faculty of law at university. Where did the interest in law come from?

The interest for law I got from my family. Starting from my grandfather, our family has been lawyers and practising law for three generations. My grandfather, father and mother, and also my brother have studied law. So I am a third generation lawyer. And everyone I have seen around me has been more or less involved with practising law. Thus, that is the reason why I started to study law after high school. However, I think that the choice was made without much awareness of the content of law and I had no exact idea what my studies would bring. I made the decision to study law as just going with the flow. During my studies in Tartu, I found out that law is something that I was fond of. My love for law has grown during time, starting from my studies and also nowadays. Every day I practise law I find the profession more and more fascinating.

During your studies you were an exchange student in Finland and Russia. What was

different there in comparison with studying in Estonia?

When comparing Tartu University with Helsinki University, I saw in Finland that students are more disciplined and they were expected to be more disciplined. There were many subjects, where students met the lecturer only

“During my studies in Tartu, I found out that law is something that I’m fond of. Every day I practise law I find the profession more and more fascinating.”

once or twice during the semester, so that they had to study the subject mostly on their own. Finnish students also seemed to be more aware of what they wanted to achieve at university. Studies in Russia were more like in high school. Students there take university time

as something that comes after high school. They get away from their parents and for them school is pure fun. Students were concentrating on liberties that they received through moving away from home and not so much on studies. I would say that St. Petersburg University was more like Tartu University. Both Helsinki University and St. Petersburg University were academically strong universities. They had good lecturers and also rankings. Academically they were both fulfilling years.

As your main job you work as a senior associate. What do you like about your job?

I like my work, because it is a very competitive field in the profession. That is probably one of the reasons why I constantly fall in love with law. When dealing with court cases, there is always the element of winning and losing. Either you get your claim satisfied or not. Also when you do transactions, then there is also a competitive element because to some degree it depends on a lawyer whether the transaction

is closed or not. There is a constant process of negotiations and an associate sometimes has to take the place of a mediator to get the deal through, though he is representing one party.

How did you come to teach in EBS?

The reason is Lauri Almann. Lauri was giving Law Encyclopedia and Business Law lectures before me, and he asked me whether I wanted to give lectures in his place. I agreed and now I have given lectures in EBS for five years.

Is there something you would change in Estonian law?

There is a myriad of things that I would like to change in Estonian law. If I could name only one thing, I would start by changing the regulation of how damages are compensated in Estonian law. In Estonian law a person who has suffered damages may only claim compensation for the real (factual) damage that was caused to him. So basically the person gets back to the place where he would have been if damage had not occurred – ground zero. He may not demand punitive (excessive) damages that would have a preventive effect (as in the United States). Unfortunately, this does not take into account the time and effort spent on lengthy court proceedings. Thus though the

person in the end may reach “ground zero“ he has actually suffered more damages than are ever compensated.

You have a company that offers IT services to schools. What is your responsibility in this firm?

I was one of the three people who established the company. Earlier I participated on a daily basis in developing and implementing the product. Currently I have withdrawn from ac-

“When dealing with court cases, there is always the element of winning and losing. Either you get your claim satisfied or not.”

tive daily activities, but I am still very keen on seeing how the product is implemented in Estonia. It is already in most Estonian universities.

The product is called MinuKool (“My-School”), and the idea of the product is to add functionalities to the student card. So the student card would be a prepaid card, access

card to school and on campus students need use only one card.

What are your hobbies?

Currently my biggest hobby is building. That is because we bought a house that is not in the best shape. There are a lot of things that could be changed. My secondary hobby is basketball. Unfortunately, I don’t now have much time for it, but up to the year 2000, I played basketball on a daily basis. Basketball is and will always be my favourite sport.

What would you suggest to EBS students?

My suggestion to EBS students would be: study more! My experience is that EBS students always expect lectures to have a practical outcome. I support that expectation and do my best to meet it; however there’s more in university studies than just a handful of practical tips – there are also theories and abstract concepts that form the backbone of abstract thinking. By saying “study more“ I mean that you should look above and beyond the practical tips.



Roman Rask has given lectures in EBS for five years.

EBS International Club garanteerib sulle seiklusrikka ja värvika semestri

EBS International Club on üks EBSi üliõpilasesinduse institutsioonidest. Esmapilgul võib tunduda, et tegu on välismaalastele mõeldud kogukonnaga, kuid nii see ei ole. International Club hõlmab hoopis kohalikke tudengeid, kelle kooskämise tulemusena tehakse EBSi rahvusvaheliste tudengite elu lõbusamaks ja lihtsamaks.

EBS International Club koosneb juhust ja umbes 20–25 tuutorist, sõltuvalt semestrist. International Clubi juhi ülesannete hulka kuulub dokumendimajandus, info haldamine ja vahendus, välistudengite jagamine tuutorite vahel, arvestades nende soove, samuti ürituskalendri paikapane ja ürituste organiseerimine üheskoos kõigi tublide tuutoritega.

Sõna tuutor kõlab küll ilmselt veidi igavalt, ise armastavad nad end pigem kutsuda *Estonian buddy* ehk välismaiste tudengite jaoks „Eestis elav sõber”. Ja nii ongi, tihti on meie tuutorid EBSi õppima tuleva välismaalase jaoks esimesed kontaktisikud Eestis, olles neile abiks jõu ja nõuga. Igale tuutorile jagatakse 1–4 Erasmuse programmiga või läbi mõne muu lüli kaudu välismaalt siia õppima saabunud tudengit. Tuutori ülesanne on hoolitseda, et tema rahvusvaheliste tudengite sisseelamine mööduks võimalikult probleemivabalt ja valutult. Minnakse lennujaama vastu, aidatakse sisse kolida ja lahendada mured seoses pangakaardi või elamisdokumentidega jne. Vabal ajal näidatakse linna ja olulisemaid kohti, käiakse koos õhtustamas ja öölokaalides.

Kui individuaaltasandil hoolitsevad tuutorid vaid endale määratud välistudengite käekäigu eest, siis hoopis suuremalt massi haaratakse International Clubi töös aktiivselt osaledes. International Club kui kõiki eelmainitud tuu-

toeid ja juhti ühendav institutsioon korraldab peamiselt sündmusi rahvusvaheliste tudengitele ja tuutoritele, kuid ühineda võivad üldjuhul kõik. Enamikku üritusi läbib üks märksõna, milleks on tutvumine – omavahel, teiste EBSikatega, Eestiga, erinevate kultuuridega jne. Teine läbiv märksõna oleks lõbusus, kuna nii toredate välismaalaste ning tublide korraldajate ja kaasalööjatega teisiti lihtsalt ei saa. Traditsiooniliseks on saanud linnatuur, tutvumisõhtu, pubiralli, rahvustoitude õhtu, mitmepäevane reis Pärnusse, kultuuri- ja meelelahutusatraksioonide külastamine ning äärmiselt meelde jääv ärasaatmispidu linnast väljas.

Liitudes International Clubiga ning osaledes üritustel ja korraldamises, garanteerid endale uued tutvused üle maailma, palju kogemusi seoses tuutori tööga, saad end üritusi korraldades realiseerida ja proovile panna, võimaluse esindada International Clubi nii Eestis kui ka välismaal toimuvatel kokkutulekul ja koolitustel, tubli töö eest aktiivsusstipendiumi ehk tasuta ainepunkte ja mis kõige tähtsam – vägeva semestri, mida sa iial ei unusta.

Ja muidugi – uusi liikmeid järgmiseks semestriks ootame kandideerima juba nüüd!

Eleri Kurvet

Tatjana Rozentsova, tuutor

Olen tuutor olnud alles ühe semestri, kuid välistudengitega suhtlesin juba varem. Tuutoriks olemine on väga põnev ja lahe. Kõik tudengid on erinevatest riikidest ja mõnikord tundub, et hoopis teisest maailmast. Saab suhelda inglise, saksa, prantsuse, itaalia või hispaania keeles, see on hea keelepraktika. Lisaks saab õppida teiste riikide kohta. Tuutor olla ei ole raske, põhimõtteliselt on see vaid suhtlemine inimestega, kellel on teistsugune kultuur, teistsugused mõtted jne. Ei ole vaja spetsiifilisi oskusi, lihtsalt pead olema sõbralik ja abivalmis. Naudin üle kõige suhtlemist ja vaba aja veetmist koos välistudengitega. Suhtlemisoskus ja kogemused tulevad kasuks ka tulevikus – olles tuutor, oled sa rohkem tolerantne, rõõmsameelne ja viisakas, sest inimesed su ümbruskonnas on ka sellised. Aga kõige rohkem meeldib mulle üritusi planeerida ja korraldamises kaasa aidata. Kogu aeg on erinevad üritused, nii formaalsed kui ka informaalsed, mis on nagu üllatus tudengile ning ka iseendale. Veel armastan koos välistudengitega mööda Eestit reisida ja riiki nagu nemad, läbi turisti silmade vaadata. Tuutorina annan endale ja teistele võimaluse nautida elu, ja mis saaks olla veel parem.



NOA[®]
NOA

Saame sõpradeks!

**Kingi endale Noa Noa-st aasta lõpu puhul midagi kaunist:
detsembris EBS kaardiga kogu kollektsioon -20%!**

Taani kultusbränd Rocca al Mare keskuses

Sirli ja Lidia on tegusad EBSi magistrandid. Eelmisel kuul panid nad aluse portaalile www.glambox.ee, mis võimaldab kosmeetikat armastavatel naistel testida erinevaid uusi ilu- ja hooldustooteid. See pole aga ainus näide sellest, kuidas ebsikate äriideed veel enne diplomi kättesaamist realiseeruvad. Loe intervjuud Sirli ja Lidiaga.



Piret Merimaa
piret.merimaa@gmail.com
Fotod: erakogu

Kui vanad te olete ja mida EBSis õpite?

Sirli: Mina olen 28-aastane ning EBSis õpin rahvusvahelist ärijuhtimist. Minu spetsialiseerumissuund on strateegiline finantsjuhtimine. Ehkki olen diplomeeritud jurist, on minus pikka aega elanud ettevõtlusisik. Minu äri-vaist leidis rakendust esmalt suhtlusportaali www.suhted24.ee edendamisel, konsultandina äriplaane kirjutades ning seejärel internetiturundusele keskendudes. Internetiturundusega on sama seis: käi silmad ja kõrvad lahti, küsi nõu Eesti parimatelt õppejõududelt ja praktikutelt ning vii oma unistus ellu!

Lidia: Mina olen 25-aastane ning sain Sirli-ga tuttavaks EBSis. Minu spetsialiseerumissuunaks on turunduse strateegiline juhtimine. Teadsin kohe, et Sirlit võib saada hea koostööpartner – meil olid ühised huvid ja eesmärgid. Mõtlesime päris pikalt, kuidas EBSist saadud teadmisi rakendada. Praegu võin kindlalt öelda, et moodustame Sirliga koos hästi toimiva meeskonna, sest minu poolt tulevad uued ideed ja loovad lahendused, Sirli poolt aga riski- ja finantsanalüüs.

Milline oli teie taust enne EBSi tulekut?

Sirli: Mina läksin tööle järgmisel päeval pärast keskkooli lõpuaktust. Olen pärit Tartust, kuid teadsin juba kümneaastasena, et alustan iseseisva eluga niipea kui võimalik. Tallinna kolimise idee sündis üleöö ning praeguseks



Tegusad ebsikad Sirli Papp ja Lidia Sorokina

olen elanud siin juba kümme aastat. Olen lõpetanud Tallinna Majanduskooli ja Tartu Ülikooli õigusinstituudi, samal ajal töötasin ka erinevatel ametipostidel ning tegelesin kin-

„Käi silmad ja kõrvad lahti, küsi nõu Eesti parimatelt õppejõududelt ja praktikutelt ning vii oma unistus ellu!”

nisvara ostu-müügiga. Seega pole ma harjunud loorberitel puhkama ning ka osa emapal-gast ja lapsega kodus olemise ajast otsustasin

edasiõppimisele eraldada. Olen alati soovinud olla ise oma aja ja rahakoti peremees. Seepärast asusin kohe, kui õpingukoormus EBSis vähenes, uusi väljakutseid otsima. Nii sündis ka Box Media OÜ.

Lidia: Minagi olen pärit väljastpoolt Tallinna. Kolisin Kohtla-Järvelt Tallinna selleks, et Tallinna Ülikoolis õppida eesti keelt võõrkeele-na. Samas teadsin, et filoloogina töötamine ei ole minu kutsumus. Ülikooli ajal töötasin müügikonsultandina valuutavahetuspunktis ning hiljem kliendisuhete juhina turu-uuringu-firmas. Ülikooli lõpetamise järel olen töötanud eri firmades turunduse ja müügiga seotud ametikohtadel. Minu kutsumuseks ja kireks on ilumaailm: hetkel töötan kosmeetika maale-

tooja juures turundusjuhina ja koolitajana ning värskest asutatud Box Media OÜs olen üks partneritest.

Milliseid varasemaid teadmisi ja töökogemusi saate oma firma juhtimisel rakendada?

Sirli: Juuraharidus tuleb firma juhtimisel igati kasuks. Nii olen näiteks ajanud korda kõik juuriidilised dokumendid, sealhulgas koostanud koostööpartnerite jaoks vajalikud lepingud ja muu dokumentatsiooni. EBS on avardanud minu silmaringi turunduse ja finantsvallas, mis praegu on algfaasis oleva Box Media OÜ tegutsemisele kaasa aidanud.

Lidia: Minu eelnev kogemus kosmeetika vallas on Box Media OÜ jaoks hindamatu väärtusega. Mul on väga laiaulatuslik kontaktidevõrgustik ja spetsiifilised teadmised

kosmeetikaturule sisenemiseks. Oskan teha vahet heal ja kehval kosmeetikal, tänu millele võivad kliendid Glamboxi toodete kvaliteedid kindlad olla. Uue firma alustamisel on väga oluline ka eelnev müügiõskus ja erinevate

„Sageli ei tea meessoost isikud, mida õrnamale soole kinkida, seega on Glambox ka suurepärase kingiidee!”

inimtüüpidega suhtlemine. Siinkohal on kasuks olnud Anu Virovere ja Anto Liivati loengud organisatsiooni käitumisest ja strateegilisest eestvedamisest.

Mis oli oma äri loomise peamine indikaator?

Sirli: Lapsega kodus olemine annab hea võimaluse mõelda oma elu üle järele ning otsustada, mida tegelikult teha soovid. Mina olin pikemat aega töötanud juristina, kuid teadsin, et see amet pole tegelikult minu kutsumus. Niisama lapsega kodus olemine mulle ei sobinud ning noore ema stipendium pluss MBA programm EBSis oli minu teadlik valik, kuidas lapseäärmiste vahetamise ajal säilitada otseühendus reaalse eluga. Olen seisukohal, et iga noor ema vajab ka aega vaid iseenda jaoks ning võimalust olla kodust eemal. Ka laps tunneb ju palju rohkem rõõmu sellest, kui rõõmus ja õnnelik ema tegeleb temaga pühendunult üks-kaks tundi päevas ega ole rutiinsetest kodutöödest kurnatud. Ühtlasi annab õppima minek võimaluse püsida töjõuturul konkurentsivõimelisena ja suurendab enesekindlust. Olen väga õnnelik, et otsustasin kooli minna, sest ilma MBA programmiga ei oleks ma Lidiaga tutvunud ega oleks sündinud portaal www.glambox.ee.

Lidia: Mitu aastat tagasi üritasin luua oma firmat turundusvaldkonnas, kuid olin sel ajal noor ja kogematu. Ühtlasi pidin juhtima firmat üksinda ja puudusid kogemused, mis oleksid aidanud ettevõtet edasi viia. Praeguseks hetkeks olen omandanud EBSis kõik vajalikud teadmised, oskused ja leidnud vajalikud kontaktid. Teadsin, et nüüd on õige aeg tuua maaletoojate jaoks turule Eestis täiesti uudne turunduskanal, mis pakub naistele erinevaid teenuseid. Glambox.ee võimaldab sümbolse summa eest iga kuu saada kauni kinkekarbi, mille sees on kõige kvaliteetsemate ja tuntumate kaubamärkide minitooted suurustes kuni 80 ml. Garanteerime, et Glamboxi rahaline väärtus on suurem kui selle eest küsitav hind. Kuna uusi kaubamärke on Eesti turul väga palju, siis on meie eesmärk aidata vältida ebasobivate täistoodete peale raha raiskamist, ühtlasi pakume võimalust testida erinevaid uusi ilu- ja hooldustooteid.

Kuidas teie lähedased firma loomisesse suhtusid?

Sirli: Minu ettevõtlik elukaaslane suhtus üritusse ülimalt positiivselt. Ta teab väga hästi, mida ühe firma käivitamine tähendab ning oskab nii jõu kui ka nõuga minu ettevõtmist toetada. Ühtlasi on tal hea internetiturunduse kogemus www.suhted24.ee asutamisel



Sirli ja Lidia Glamboxi kinkekarpe avamas.

ja turundamisel. Laps on meil vahepeal juba kaheaastaseks saanud ning eksamieelne õppimine EBSis on samuti seljataga. Seega ajastus on minu meelest täiesti suurepärase!

Lidia: Minu vanemad on mind alati igas ettevõtmises toetanud. Minu õde on loomakliiniku omanik ja aitab mind samuti niipalju kui võimalik. Lähedaste ja elukaaslase toetus on firma asutamisel väga oluline, kuna arvestada tuleb pikkade ja väsitavate töötundidega, mis sageli ei jäta pere jaoks piisavalt aega.

Rääkige lähemalt Glamboxi äriideest ja selle elluviimisest.

Sirli ja Lidia: Me armastame Glamboxi ideed väga ning naistena usume, et peatselt on kõik Eesti naised sellest sõltuvuses. Glamboxi võib võrrelda kui igakuise jõuluvanaga, mis toob imearmsas pakendis erinevad kvaliteetsed ilu- ja hooldustooted personaalselt igale meie kliendile. Glamboxiga liitumisel täidab iga klient ankeedi oma nahatüübi, juuste värvuse, eelistuste jms kohta. Vastavalt sellele valib meie ilukonsultant erinevad minitooted konkreetsele kliendile.

Maaletooja jaoks tähendab see otseturunduskanalit ning kliendi jaoks võimalust proovida soodsalt ilutooteid enne täistoodete soetamist. Glambox sisaldab minitooted suuruses kuni 80 ml, maaletooja nõusolekul võivad Glamboxi kinkekarpis olla ka mõned täistooted ning kõiki tooteid on piisavas koguses, et aru saada, kas see sobib sulle. Minitooted on mugav kaasa võtta ka reisile. Soovi korral on võimalus osta täistooted soodushinnaga meie internetipoest. Kinkekarp sisaldab erinevaid tooteid alates parfüümidest ja lõpetades huulepulkade ja näokreemidega.

Olulist rolli Glamboxi puhul mängib asjaolu, et sa ei tea kunagi, millised tooted on sinu kinkekarpis. Sageli ei tea meessoost isikud, mida õrnemale soole kinkida, seega on Glambox ka suurepärase kingiidee!

Mida soovitate ettevõtlikele ebsikatele?

Sirli/Lidia: Tegeleda tuleb kindlasti ainult sellega, mille vastu sul on tõeline kirg ja huvi. Sinu hobist võib saada suurepärase ja hästi töötav ärimudel, millest on kasu nii sinu koostööpartneritele kui ka tulevastele klientidele.

CV

Nimi: Sirli Papp
Vanus: 28

Hariduskäik:

alates 2009
Estonian Business School,
MBA, spetsialiseerumine
fiantsjuhtimisele
2002–2007
Tartu Ülikooli Õigusinstituut, BA,
õigusteadus
2001–2002
Tallinna Majanduskool

Teenistuskäik:

alates 2011 oktoobrist
Box Media OÜ asutaja, juhatuse liige
alates 2011 juunist
vabakutseline ärikonsultant
alates 2011 märtsist
Suhted24 OÜ juhatuse liige, osanik
2004 sept – 2011 mai
Notaribüroo, jurist
2004 märts – 2004 sept.
Advokaadibüroo, assistent/jurist
2004 jaan – 2004 märts
Tallinna Halduskohus, kohtuistungisekretär

Keelteoskus:

eesti, inglise, vene, hispaania

CV

Nimi: Lidia Sorokina
Vanus: 25

Hariduskäik:

alates 2009
Estonian Business School, MBA,
spetsialiseerumine efektiivsele turundusele
2004–2009
Tallinna Ülikool, eesti keel võorkeelena
ja eesti kultuur

Teenistuskäik:

alates 2011 oktoobrist
Box Media OÜ asutaja, juhatuse liige
alates 2011 maist
Ilukeskuse OÜ turundusjuht ja koolitaja
2010 jaanuar – 2011 mai
Laminto OÜ turundusjuht
2007 august – 2010 jaanuar
Katrium OÜ kliendisuhete juht
2005 veebruar – 2007 august
Monex OÜ müügikonsultant

Keelteoskus:

eesti, inglise, vene, soome



Glambox kinkekarpis leiad alati põnevaid üllatusi.

Marknet on ettevõte, mille on loonud kolm EBSi tudengit Johannes Kanter, Eleri Kurvet ja Jaanika Kivilo. Loe lähemalt, millist teenust see ettevõte pakub ning kuidas tuldi sellisele ideele.



Luise Savik
luise.savik@gmail.com
Fotod: Ahto Sooar

Millist teenust pakub Marknet?

Johannes: Meil on kahte sorti kliente. Ühed on lõpptarbijad ja teised on erinevad *b2c* ettevõtted. Ettevõtetele pakume äri edendamise platvormi, mis pakub erinevaid reklaami- ja müügivõimalusi. Markneti keskkonnas saab ettevõtte koostada enda toodete-teenuste pakumisi ja suunata seda soovi korral konkreetsele sihtgrupile. Lisaks pakume turu-uuringu võimalust, mida on meie keskkonnas väga lihtne koostada ning mis on samuti suunatav konkreetsele segmendile. Näiteks on ettevõttel võimalik uurida, mida mõtlevad tema teenustest Tallinnas elavad inimesed, kelle huvideks on sport ja vaba aeg.

Lõpptarbijale pakub Marknet erinevaid sooduspakkumisi ja meelelahutust punktimängu näol, millega registreerunud kasutajatel on võimalus võita auhindu. Iga nädal premeerime kõige aktiivsemat punktikogujat auhinna, milleks võib olla näiteks mõne restorani kinkekaart, mõni tehnikavidin, puhkusepakett spaas või mõni muu tore toode-teenus.

Pakkumiste rubriigist leiavad kliendid kolme tüüpi pakkumisi: väga hea hinnaga pakkumised, kuhu-minna-pakkumised ehk kontserdid, sündmused, koolitused ja konverentsid ning uhiuued pakkumised ehk kõik uued tooted ja teenused, mis on alles turule tulnud.

Kuidas tulite sellisele äriideele?

Eleri: Vaatasime, et turul on sarnase mõttega portaale, aga nad olid kõik äravahetamiseni sarnased ning mingit arengut ei olnud näha, uuendused olid minimaalsed. Meie panime kokku sarnase idee, aga rohkemate võimalus-tega.

Marknet – tegusate ebsikate poolt loodud ettevõtte

Johannes: Ühel õhtul istusime Eleriga EBSi üliõpilasesinduse ruumis ja arutasime erinevaid ideid ning leidsime, et meil juba kaua mõtteis olnud ideed täiustavad üksteist. Nädalavahetustel käisime kolmekesi koos esinduse ruumis ajutinnakut tegemas ning lõpuks sündiski Markneti idee, mida me tegelikult siiani ka tegevuse käigus oleme arendanud.

Jaanika: Idee arendus toimub pidevalt, meil on väga palju uusi mõtteid, kuidas ettevõtet täiustada ja milliseid teenuseid võiks lisada. Ambitsioonid on suured.

Johannes: Praegu oleme veel algusfaasis, kuid peame juba praegu mõtlema, mida me siis teeme, kui jõuame küpsusfaasi. Kui me arendustele alles järgmisesse faasi jõudes mõt-

lema hakkame, ei pruugi me arendusi piisavalt kiirelt rakendada.

Kui lihtne või raske oli alustada oma äri?

Johannes: Juriidilist isikut Eestis väga keeruline teha ei ole. Vaja on ID-kaarti ja 10–15 minutit aega. Ettevõtjaportaali kasutamine on väga lihtne. Kuna osaühingut saab luua ka sissemakseta, ainult riigilõivu makstes, siis varem takistusena tundunud algkapitali puudus ei ole enam takistuseks. Raskem pool on tööülesannete jaotamine, finantseerijate leidmine ning õigete partnerite leidmine. Noore ettevõttega on see alguses üsna keeruline, sest puudub kogemus.

Eleri: Me tegime kõike meeskonnana, üksi



Marknet ja Imemees.

oleks Marknetiga sinna jõudmine, kus me praegu oleme, olnud palju keerulisem. Igaüks tunneb oma ala ja tegeleb sellega.

Jaanika: Me peame pidevalt nõu, mida edasi teha. Kui keegi midagi oma valdkonnast ei tea, siis me alati arutleme kõik koos, mida annaks ette võtta. Oleme alati leidnud lahendused.

Johannes: Alustades mõtlesime, et vähemalt selle aasta lõpuni peaksime kolmekesi hakama saama, kuid juba pärast esimest tegutsemiskuud saime aru, et kolm inimest on vähe. Juurde oli vaja inimesi, kes tegeleks pidevalt ainult müüginga.

Kuidas on teil jaotunud tööülesanded?

Jaanika: Mina tegelen kõigega, mis puudutab müüki. Juhin müügitiimi tööd, pean aruandlust, koostan müügidokumente jm. Vastutan ka päevaküsimuste eest. Muidugi tegeleme jooksvalt ka kõikvõimalike muude ülesan-

netega.

Eleri: Mina teen turundust. Teen ka disaini. Tegelen ka muude asjadega, nagu sotsiaalmeedia lehtede haldusega. Meil suures plaanis tegelikult kõik tegelevad kõigega.

Johannes: Need alad, millega ainult mina

„Meeskonna valik on väga oluline. Hea, kui ettevõttes oleksid hästi erinevates valdkondades pädevad inimesed ja koostöö sujaks.“

tegelen, on juriidiline dokumentatsioon ja finantskorraldus. Samuti on IT-valdkond minu vastutusala. Ma suhtlen veebiarendajatega ning tegelen veebikontode ja CRMiga.

Kui palju on abi olnud koolis õpitud teadmistest?

Eleri: Mina tootsin praegu välja kolm loengut, mida ma sellel semestril võtsin, mõeldes oma tööle Marnetis. Need on professionaalne müük, ekspordi korraldus ning suhtekorraldus. Muidu üldiselt on päris palju olnud abi läbitud loengutest. Näiteks turunduse loengutest olen ma ideid saanud reklaami jaoks.

Jaanika: Ma olen ülikoolist rohkem üldiseid teadmisi saanud, mis on igapäevatöös igati vajalikud. Ainetest tootsin ma välja kliendisuhtluse ja ärialase suhtlemise. Kuna minu töö puudutab palju äriklientidega suhtlemist, siis need ained on olnud teejuhiks professionaalse ärialase suhtluse suunas.

Johannes: Ka mina tootsin välja kliendisuhtluse. Koolist olen saanud mõtteid, kuidas klientidele erinevates olukordades vastata. Mul oli selline aine nagu suhtluskorraldus ning seal õpitu on praktikas väga hästi töötanud. Finantsidega tegelemist on õpetanud ka Ülle Pihlaku äriplaani-aine.

Mida soovitaksite teistele ebsikatele, kes plaanivad tulevikus oma äri luua?

Eleri: Minu soovitus: kui on vaja oma firma jaoks mingit teenust või toodet osta, siis kindlasti uurida nende pakujate tausta. Meie kogemus näitab, et paljud suured firmad ei käitu väikeste firmadega eriti hästi, nad panustavad pigem suurtele klientidele. Väikeste ja alles alustanud firmadega on palju lihtsam koostööd teha, sest neile on nende maine ning kõik olemasolevad ja potentsiaalsed kliendid palju tähtsamad.

Jaanika: Meeskonna valik on väga oluline. Hea, kui ettevõttes oleksid hästi erinevates valdkondades pädevad inimesed ja koostöö sujaks. Oluline on ka omavaheline usaldus.

Johannes: Äriplaan on hästi oluline. Seal on kirjas kõik oluline ning selle järgi saad ka ise aru, millega tegeled. Äriplaan tuleks lasta läbi vaadata vähemalt kolmel eksperdil, kes selles valdkonnas tegelevad. Ise ei pruugi väga ohtlike vigu märgata ning põrumise oht on suurem. Ideed on kergem lihvida enne selle realiseerimist.



Johannes Kanter, Eleri Kurvet ning Jaanika Kivilo.



Piret Merimaa
piret.merimaa@gmail.com
Fotod: Ahto Sooaru, erakogu

EBSi vilistlane Helen Ljadov töötab rahapoliitika ja majandusuuringute osakonna juhtivspetsialistina Eesti Pangas. Kui tööaeg kulub euroala rahaturu regulaarsele monitooringule ja analüüsile, siis öhtud veedab Helen oma kolme lapse, mehe ning koera seltsis. Loe intervjuud Heleniga.



Vilistlane Helen Ljadov: „Piisavalt pingutades on ka Eestis võimalik saavutada kõik oma eesmärgid.“

Kuidas sattusid tööle Eesti Panka?

Kandideerisin Eesti Panka avalikul konkursil, umbes 40 inimest kohale. Läbisin edukalt Fontese korraldatud konkursietapid ja jõudsin nelja kandidaadi hulka, kes esitati Eesti Pangale lõpliku valiku tegemiseks. Sellele ametikohale mind seekord siiski ei valitud, kuid mulle pakuti ühte teist vaba ametikohta Eesti Pangas, millega ma ka nõustusin.

Mida täpselt teed ja mille eest vastutad?

Ühe osa minu tööst moodustab regulaarne euroala (s.o ka Eesti) rahaturu ja rahaagregaatide arengute monitooring ja analüüs ning ka analüüs selles vallas, kuidas rahapoliitika transmissioon nii euroalas kui ka Eestis toimib. Loomulikult toimub pidev arutelu ja koostöö kolleegidega nii osakonna sees kui ka teistes osakondades. Teise poole minu tööst

moodustab taustmaterjalide ja vajaduse korral ka kõnepunktide koostamine juhtkonnale rahapoliitilistel teemadel. Meie osakond kujundab ka olemasolevate makromajanduslike

“Eesti Pangas tegelen ma peamiselt sellega, kuidas Eesti seisukohti rahvusvahelisel tasandil paremini esile tuua. Rahandusministeeriumis nägin, kuidas käib riigisisene poliitikate koordineatsioon.”

ja rahaagregaatide andmete alusel eksperthinangu selle kohta, milline oleks meie arvates

sobilik euroala intressitase, enne kui Eesti Panga president sõidab Euroopa Keskpanga nõukogu intressiteemalisele kohtumisele. Eesti Panga seisukohad kujunevad meekonnatöö tulemusena ja on kooskõlastatud juhtkonna tasandil. Rahapoliitilisi otsuseid teeb aga ainult Eesti Panga president koos oma 16 kolleegiga teistest euroala keskpankadest ja Euroopa Keskpanga juhatuse liikmetega, osaledes Euroopa Keskpanga nõukogu istungil.

Enne töötasid Eesti Panga rahvusvaheliste suhete ja majanduspoliitika koordineerimise büroos. Kuidas erinevad sinu tollased ning praegused tööülesanded?

Seal oli mu töö rohkem koordineeriva iseloomuga ja tunduvalt vähem oli sisulist analüüsi.



Helen tütreaga talvisel puhkusereisil.

Mis sind sinu töös Eesti Pangas võlub?

Eelkõige see, et saan töötada koos kõrgelt motiveeritud ja haritud inimestega ning see, et oma töös saan rakendada oma inglise keele oskust – üldjuhul on kõik ülevaated ja taustmaterjalid, mida tuleb lugeda, analüüsida ja mille põhjal seisukohti kujundada, ingliskeelsed. Samas tuleb erialatermineid teada nii inglise kui ka eesti keeles. Ka kollektiiv on meie osakonnas rahvusvaheline. Meeldib ka see, et soodustatakse iseseisvat mõtlemist ja enesearendamist, tänu sellele olen pidevalt pidanud oma teadmisi täiendama. Kuna Eesti Pank on euroala võrdluses väga väikese töötajaskonnaga keskpang, siis on pea igal spetsialistil võimalik Eesti Panga seisukohtade kujundamises kaasa rääkida. Peale selle ei ole keskpangal vaja osaleda igapäevapoliitikas nii palju, kui näiteks ministriumitel, seega jääb üle jõudu teha teadustööd ja keskenduda rohkem koostööle nii teiste eurosüsteemi keskpangadega euroala rahapoliitika teemadel kui ka rahvusvaheliste organisatsioonidega muudes globaalsetes majanduspoliitilistes küsimustes. Loomulikult pole see kogu Eesti Panga roll – riigisisest hoiab Eesti Pank töös makse- ja arveldussüsteeme ehk Eesti Panga kaudu liiguvad kõik pankadevahelised maksed; Eesti Pank korraldab sularaharing-

lust Eestis, kogub ja töötleb Eesti finantssektori ja maksebilansistatistikat; koostab Eesti majanduse prognoose ja osaleb eurosüsteemi prognoosiprotsessis ning nõustab vabariigi valitsust majanduspoliitilistes küsimustes jne. Eesti Panka ei finantseerita riigieelarvest, seega nagu iga ettevõtte, vastutab Eesti Pank ise oma varaliste kohustuste eest.

Kuidas sattusid turundusmaailma?

Turundusega puutusin lähemalt kokku OÜs Krispi töötamise ajal, kui oli vaja organiseeri-

„Ma ei ole kunagi arvanud, et olen laste tõttu millestki ilma jäänud.”

da palju erinevaid reklaamiüritusi ja -kampaniaid.

Millega tegeleb OÜ Krispi ja milline oli sinu panus ettevõtte arengusse?

OÜ Krispi on juba ammu oma tegevuse lõpetanud, aga kindlasti oli minu panus selle ettevõtte arengusse olulise tähtsusega, sest mina koos ühe oma koolivennaga EBSi päevilt

selle asutasimegi. Koos panime paika tegevussuunad ja -strateegiad. See oli meie jaoks hea võimalus EBSis omandatud teooriat äritegevuses rakendada. Loomulikult olime sel ajal noored ja optimistlikud, täis tegutsemistahet, kuid õige pea selgus, et selles sektoris on väikeettevõtetel väga raske mingitki olulisemat turuosa võita, kui pole tootjapoolset turundustuge. Alternatiivina oleks pidanud toote omahind olema tunduvalt madalam.

Räägi meile oma tööst rahandusministeeriumis.

Rahandusministeeriumis töötasin kantsleri abina, mis hõlmas küll üsna tavapäraseid juhiabi ülesandeid, kuid pakkus samas suurepärase võimaluse näha lähedalt tippjuhi igapäevatööd. Sain ülevaate sellest, kuidas käib ministriumite vahel eelnõude koostamine ja kooskõlastamine, kuidas toimuvad riigieelarve koostamise läbirääkimised ning kuidas käib rahandusministeeriumis vabariigi valitsuse istungite jaoks materjalide ettevalmistamine. Kui Eesti Pangas tegelen ma peamiselt sellega, kuidas Eesti seisukohti rahvusvahelisel tasandil paremini esile tuua, siis rahandusministeeriumis nägin, kuidas käib riigisisene poliitika koordineerimine.

Kas ja mil moel on võrreldav töötamine nais- ja meesülemuse alluvuses?

Pole mingit vahet. Pigem sõltub kõik inimitüübist ja sellest, kas te sobite omavahel või mitte. Hea juht oskab edukalt hakkama saada väga erinevate inimestega. Ka on mul liiga vähe võrdlusmaterjali, et teha järeldusi, kuna mul on olnud vaid üks naisülemus, aga mitu meesülemust.

Millised on olnud sinu karjääri nn tööalased õppetunnid?

Kõige suurem õppetund on ehk see, et kui sa mõnest küsimusest suurt midagi ei tea, siis ei saa kohe käsi üles tõsta, vaid tuleb hakata ennast kiiresti selle teemaga kurssi viima. Kindlasti tuleks küsida abi kolleegidelt, sest keegi ikka midagi teab! Tänapäeval on internetis tohutult hulgal igasugust infot vabalt saada, sealhulgas ka asjalikke uurimusi. Alati on võimalik kasutada erialaandmebaase, et vaadata järele, mida on maailmas selle teema kohta erialaspetsialistide ja teadlaste poolt kirjutatud.

Mis ajendas sind alustama magistriõpin- guid Tartu Ülikoolis?

Tundsin oma töös, et mul oleks vaja oma teoreetilisi teadmisi värskendada. Teisest küljest olen ma jäänud ehk veidi haridusreformi hammasrataste vahele, kuna olen õppinud veel 4+2 süsteemi järgi ehk olen läbinud nelja-aastase bakalaureuseõppe ja kogunud ainepunkte isegi rohkem, kui sellel ajal minimaalselt bakalaureusekraadi saamiseks vaja oli, samas olen tööturul hariduse poolest samas positsioonis kui kolmeaastase bakalaureuseprogrammi läbinud. Leidsin, et oma konkurentsivõime tõstmiseks pean kindlasti omandama ka magistrikraadi. Eesti Pangas on töötajate haridustase keskmiselt väga kõrge, minu osakonnas on paljudel lausa doktorikraad, mitmed on seda hetkel omandamas. Tartu Ülikooli valisin oma õpingute jätkamiseks seetõttu, et nende pakutav vastas kõige rohkem minu vajadustele.

Oled esimesest klassist peale inglise keelt õppinud ning kasutad seda igapäevatoos. Mida arvad mõttest, et eestlased võiksid paremate karjäärivõimaluste huvides EBSis täies mahus inglise keele majandusharidust omandada?

Ma kahtlemata toetan seda mõtet, aga loomulikult ei tohiks unustada majanduslase eesti teaduskeele arendamist.

Kui see oleks sinu võimuses, siis kas ja mida EBSis muudaksid?

Sellest ajast, kui mina EBSis õppisin, on juba üsna palju aega mööda läinud ja ma tegelikult ei tea päris täpselt, mis sellest ajast alates on muutunud või mis mitte, seega ei saa ma ka praeguse EBSi kohta hinnangut anda. Üldiselt võin aga kõikidele Eesti kõrgkoolidele soovitada tuua siia rohkem välisõppejõude ja tudengeid. Ainult nii saab Eestis pakkuda rahvusvahelisemat õpet ja see sunnib Eesti tudengeid nägema laiemaid seoseid, mitte vaatama asju üksnes maailma mõistes mikroriigi Eesti kontekstis.

Kas julged EBSi ka oma lastele soovitada?

Eks see oleneb muidugi rohkem lapse soovidest ja eesmärkidest, kuid kindlasti on EBSil omad eelised mõnede avalik-õiguslike ülikoolidega võrreldes. EBSi ärijuhtimise õpe oli oluliselt praktilisema lähenemisega, ei olnud nii teoreetiline ja palju oli *case study*-tüüpi õpet, mis mõnes mõttes on veidi selline

Christi Villand, Heleni sõbranna, klassiõde 21. keskkooli päevilt ning kooliõde EBSist. Christi on kinnisvarafirma Bi&Di Eesti OÜ juhatusel liige.

Olime Heleniga head sõbrannad juba koolis väikeste tüdrukutena. Helen on alati armastanud palju raamatuid lugeda. Võib-olla just osalt seetõttu on ta olnud juba suhteliselt noorelt täiskasvanulikult elutark, hea kuulaja ja vestluskaaslane erinevatel teemadel.

Helen on väga naiselik naine. Üks koolivend ütles mulle kunagi, et Helen näeb alati nii hoolitsetud ja hea välja, et segab õppimist. Tal oli õigus. Helen eristub oma väga hea maitse ja stiilitunnetusega. See laitmatu ja sundimatu stiil saadab Helenit kõikjal: mitte ainult riietuses ja käitumises, vaid ka kodukujunduses ja lastekasvatuses.

Ta on äärmiselt enesekindel ja rahulik ka keerulistes olukordades. Olemuselt nõudlikuna nii enda kui ka teiste suhtes on ta ambitsioonikas, ei rahuldu keskpärase tulemusega. Armastab puhtust ja korda. Nõuandjana aga alati julgelt aus.



Helen ei tunne, et tal laste pärast oleks elus midagi tegemata jäänud.

CV

Nimi: Helen Ljadov
Sünniaeg: 26.01.1979
Perekonnaseis: vabaabielus, 3 last (üks poeg, kaks tütar)

Hariduskäik:
 alates 2010 Tartu Ülikooli Avatud Ülikool, ärijuhtimise magistriõpingud, spetsialiseerumisega avaliku sektori ökonomikale
 1997–2002 Estonian Business School, bakalaureusekraad rahvusvahelises ärijuhtimises
 1986–1997 Tallinna 21. Keskkool

Teenistuskäik:
 02/2011–... Eesti Pank, rahapoliitika ja majandusuuringute osakonna juhtivspetsialist
 05/2008–02/2011 Eesti Pank, rahapoliitika osakonna vanemspetsialist
 07/2007–05/2008 Eesti Pank, rahvusvaheliste suhete ja majanduspoliitika koordineerimise büroo vanemspetsialist
 01/2007–07/2007 Rahandusministeerium, kantsleri abi
 05/2003–09/2005 Eesti Pank, rahvusvaheliste suhete vanemspetsialist
 06/2001–04/2003 OÜ Krispi, turundusjuht

Huvialad, harrastused:
 metsajooks, lugemine, teater, käsitöö, koerasport



Heleni üheks suuremaks hobiks on lugemine.

ameerikalik lähenemine, kuid samas soodustab iseseisvat mõtlemist ja analüüsi.

Esimene laps sündis sul EBSis õppimise ajal ning hetkel on sul kaks koolis käivat last. Mis nippelega õnnestus sul lapse kõrvalt õppida?

Tulin kõrgkooli nn õppimiskallakuga keskkoolist, kus õppimine ja hästi õppimine oli moes, ja tänu sellele ei olnud tempo EBSis minu jaoks liiga kiire ega intensiivne. Käisin päevaõppes, kus loengud lõppesid pärastlõunaks ja tööl ma ei käinud. Nii jäi tavaliselt piisavalt aega üle õppimiseks, tõi küll, harvad ei olnud ka need ajad, kui une-

ajast pidi veel lisaks näpistama, sest lapsed kipuvad ju tihti ette teatamata haigeks jääma! Hetkel käivad mul koolis kaks last ja tavaliselt aitan ma esmalt nendel õppida ja alles seejärel õpin ise, peamiselt siis pärast seda, kui nemad on magama läinud või varahommikul, sest siis

on vaikne ja rahulik ning ma saan segamatult keskenduda ja materjali kiiremini omandatud.

Räägi lähemalt oma perest.

Poeg on 13aastane ja tütardest üks on 7aastane ja läks tänavu esimesse klassi ning teine 5aastane ja käib veel lasteaias. Poeg on mul tubli judokas, ta on selle spordialaga tegelenud juba 4aastasest

„Soovitaks ülikooli ajal esmajärjekorras pöörata tähelepanu õppimisele ja mitte kohe tööle minna.“

alates ning tuli hiljuti oma vanuseklassis ja kaalukategoorias Eesti meistriks. Tüdrukud tegelevad samuti veidi judoga ning käivad ka kergejõustikutrennis. Olen väga tänulik oma elukaaslasele, kes on väga palju meie lapsi trenni, lasteaeda ja kooli viinud-toonud. Tänu vabamale töögraafikule on see tal veidi lihtsam, kuid teisalt pole kerge ülesanne väikseid lapsi kiiresti rüüdesse panema motiveerida ja õigeks ajaks kohale toimetada.

Kui lihtne on noorel ja ettevõtlikul inimesel nagu sina ühitada iseenda ja pere soove?

See sõltub paljuski sellest, millised on inimese eesmärgid. Võttes endale eesmärgiks nii enda kui ka pere vajadusi ning soove võimalikult hästi ühitada, on see kindlasti saavutatav ja üldse mitte keeruline. Üldiselt sean ma esikohale ikkagi pere soovid ja iseenda hobidega tegelen niivõrd, kui mul pere kõrvalt aega üle jääb. Minu jaoks on pere kindlalt esikohal, sest lastele pole hilisemas elus võimalik neilt nooremas eas röövitud aega ja tähelepanu korvata. Nende jaoks on oluline, et ma oleksin olemas nüüd ja praegu. Muidugi ei tähenda see minu jaoks seda, et ma peaksin olema päevast päeva ja hommikust õhtuni oma laste kõrval, vaid seda, et meil oleks piisavalt ühiseid ettevõtmisi ja arutelusid.

Kas ja kuidas jäi sul endal selle elufilosoofia alusel nn noorus ja tudengielu nautimata?

Ma ei ole kunagi arvanud, et olen laste tõttu millestki ilma jäänud. Olen saanud ka laste kõrvalt piisavalt oma noorust nautida! Mulle ei ole kunagi mingit naudingut pakkunud näiteks murumättal õlle joomine või mõnuainetate katsetamine. Loomulikult meeldib mullegi toredas seltskonnas hea toidu kõrval veidi kvaliteetset veini maitsta ja mõnusat muusikat nautida – lapsed ei ole takistuseks, sest selliseid õhtusööke sõpradega saab korraldada ka näiteks oma kodus.

Üheks sinu hobiks on koerasport. Mida see spordiala endast kujutab ning kas see võtab lisaks koerale ka sinul naha märjaks?

Mul on lapsest saadik olnud perelemmikuks koerad. Paar aastat tagasi võtsime ka oma peresse koera, mõnusalt suure südamega ja karvase tiibeti mastifi. Kuna olen juba lapsena õppinud koerte eest hoolt kandma ja vastutama, siis teadsin väga hästi, mida see otsus tähendab ja kui suure lisatöö ma endale võtan.

Vaatamata sellele, et meil on koera jaoks piisavalt suur aed, vajab koer siiski jalutuskäike, õpetamist ja sotsialiseerimist. Vastasel juhul saab temast kasvatamatu, tige ja nii omanikule kui ka iseendale palju pahandust tekitav loom. Looma eest hoolitsemine õpetab ka lastele vastutustunnet ja loomade mõistmist. Seega käisime temaga koortekoolis, näitusekoolitu-

„Soovitan kõikidel Eesti kõrgkoolidel tuua Eestisse rohkem välisõppejõude ja tudengeid. Ainult nii saab Eestis pakkuda rahvusvahelisemat õpet!..“

sel ja koertenäitustel. Mina defineeringi koeraspordina kõiki neid ühistegevusi koeraga, millega kaasneb teatud füüsiline koormus, kuigi muidu võib koeraga harrastada ka veel näiteks Agilityt, orienteerumist jne. Naha märjakssaamise eesmärgil käin aga pigem ilma koerata regulaarselt metsajooksu tegemas.

Sinu teiseks suureks armastuseks on teater. Milliseid etendusi armastad vaatamas käia?

Mulle meeldib väga teatris käia, kuigi ma ei saa seda teha ehk nii sageli kui sooviksin, sest teatrietendused toimuvad tavaliselt ju õhtuti, kui lapsed mind kõige rohkem vajavad. Vaatan meeleldi väga erinevaid etendusi komöödiatest muusikalideni välja ja pigem teen oma valiku rohkem näitlejate või lavastaja põhjal.

Kas suhtled kunagiste kursuse- ja koolikaaslastega?

Kahjuks ei suhtle ma oma kursusekaaslastega EBSi päevilt eriti tihedalt. EBSis käisid minuga koos ka mõned minu keskkooliaegsed koolikaaslased, nendega suhtlen tihedamalt.

Millele peaks noor inimene EBSis õppides eriti tähelepanu pöörama?

Kuigi ma tean, et see pole alati võimalik, siis soovitaks ülikooli ajal esmajärjekorras pöörata tähelepanu õppimisele ja mitte kohe tööle minna, sest ma tean omast käest, et siis jääb õppimine nii mõnigi kord tagaplaanile.



Heleni üheks hobiks on koerasport.

Eesti kütusefirma kasvab tihedast konkurentsist hoolimata

Heidi Ojamaa
ojamaa.heidi@gmail.com
Foto: AS Olerex

Eesti pisikesel, ent tihedal mootorikütuse turul on väliskapitalil põhinevate tegijatega rinda pistmas Eesti kütusefirma AS Olerex. Kuidas näeb firma praegust turgu ning kuidas on möödunud 2011. aasta ettevõttele?

Eesti kütuseturg on Euroopa Liidu üks väiksemaid, tanklate suhtarv nii ühe inimese kui ka auto kohta Euroopa keskmisest kõrgem ja üle 85 protsendi turust on koondunud viie suure jaemüüja kätte.

Üks viiest suuremast jaemüüjast on 1994. aastal asutatud AS Olerex. Firma turundusjuhi Antti Moppeli sõnul põletatakse Eestis aasta jooksul ära umbkaudu üks miljard liitrit mootorikütust, millest ligi 800 miljonit liitrit jõuab lõpptarbimise tanklavõrgu kaudu, mis koosneb peaaegu 450 tanklast.

„Kui mootoribensiini nõudlus on Eestis viimastel aastatel olnud stabiilne või kergelt vähenenud, siis diislikütuse tarbimine kasvab aasta-aastalt jõudsalt. Selle tendentsiga järgib Eesti ülemaailmset niinimetatud diiselfitseerumise trendi, kus diislikütuse kiire tarbimise kasvu taustal bensiini kasutamine pikemas perspektiivis väheneb,” märkis Moppel kütuseturu arenguid kommenteerides.

Moppeli sõnul on Olerex sel aastal avanud neli uut jaama ja sulgenud kaks. „Oleme tegelenud jaevõrgu laiendamise ja ratsionaliseerimisega ning arendanud edasi eelmisel aastal alustatud uut jaamade kontseptsiooni.”

Sel aastal on Olerex avanud tanklad Põltsamaal, Tartus, Pärnus, Virumaal ja Saaremaal, kokku on ettevõttele 46 jaama. Lisaks uute jaamade ehitamisele on tehtud muudki huvitavat: näiteks alustas ettevõtte sel aastal koostööd Sampo Pangaga kütusesoodustuse pakkumiseks pangaklientidele.

Eelmisel aastal kasvas Olerexi käive ja kasum 2009. aastaga võrreldes vastavalt 31 ja 28 prot-

senti, ettevõtte mullune käive ulatus majandusaasta aruande kohaselt 101 miljoni ja kasum 1,5 miljoni euroni.

Kui käibe suuruselt on Olerex turu suuruselt kolmas-neljas tegija, siis kasumlikkusest kindel kolmas.

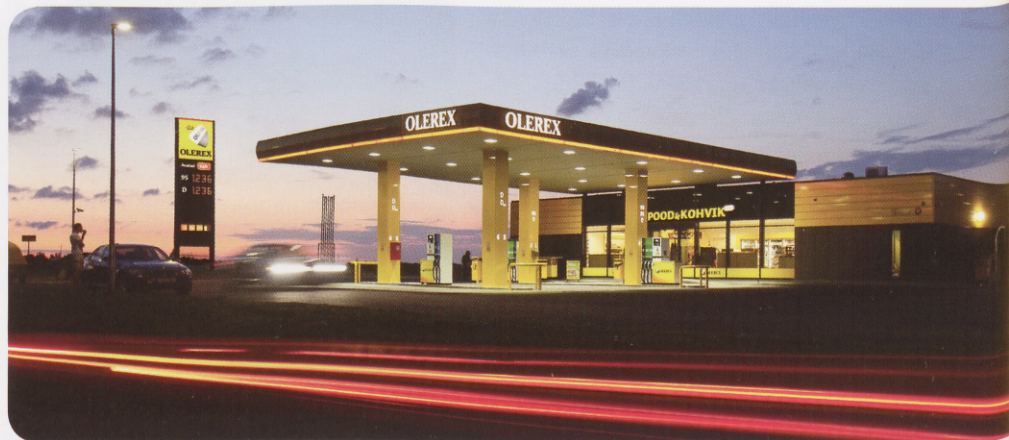
Kui käibe suuruselt on Olerex turu suuruselt kolmas-neljas tegija, siis kasumlikkusest kindel kolmas.

Moppeli sõnul töötab 2011. aasta tulla sarnane 2010. aastaga. „Vaatamata sellele, et konkurents kütuseturul püsib jätkuvalt väga tugev, oleme taaskord suutnud enda turuosa ja käivet kasvutada. Seda osaliselt tänu paranevale majandusele ja suurenevale nõudlusele, kuid kindlasti olemas sellele lisaks suutnud kasvada ka konkurentide arvelt,” ütles ta.

Ta märkis, et üldjuhul on mootorikütuste hinnad eri jaemüüjate tanklates suhteliselt sarnased, mis põhjustab visalt levivaid linnalegende kütusemüüjate vahelisest kartellilepingust.

„Tegelikult on sarnased hinnad märk tugevast konkurentsist. Ükski jaemüüja ei saa endale lubada seda, et tema hinnad oleks konkurentidest kallimad. Kuna kogu turg müüb sisuliselt sama toodet, mille hind on tankla hinnapostidel hästi näha, on klientidel eri tanklate hindu väga lihtne võrrelda ja teistest kallimalt müüv firma kaotaks kiiresti turuosa. Ka üldisest turuhinnast odavamalt müüa ei ole võimalik, sest mis tahes turuosalise algatatud hinnalangenemisele järgnevad kohe konkurendid.”

Tulevaks aastaks plaanib firma lisaks uute jaamade ehitamisele avada tanklates nii mõnegi elektriautode laadimispunkti. „See on esimene tõeline samm naftavaba ühiskonna suunas. Võimalik, et 2012. aastal panustame lisaks veel mõnele alternatiivkütusele,” ütles Moppel.



Olerexi Põltsamaa teenindusjaam.

OLEREX



Eesti kütusefirma

46 jaama üle Eesti.

☎ 24h 6 100 100
www.olerex.ee



OLEREX[®]
EESTI KÜTUSEFIRMA

Mis saab muusikatööstusest kümne aasta pärast?



Anete Palmik
anete.palmik@gmail.com
Foto: Anete Palmik

Viimaste aastakümnetega on tehnoloogia läbi teinud tohutu arengu. Kui minu vanaema kuulas omal ajal muusikat grammofonist, sai seda teha ainult piiratud kohtades, sest muusikat mängiv masin oli kaasa vedamiseks lihtsalt liiga raske. Tehnoloogia arenguga seoses on olukord muutunud: praegu võid sa kogu maailma muusikat kohe tasuta internetist alla laadida.

Mis saab muusikatööstusest kümne aasta pärast? On fakt, et tänapäeval on suurem osa muusikast internetis tasuta, vaid paari kliki kaugusel. Loomulikult ei soovi enamuses inimesi sel juhul nende eest raha välja käia ning plaatide müük langeb tohtul kiirusel.

1982. aastal välja antud Michael Jacksoni plaat „Thriller” on praeguseks müünud kokku üle saja kümne miljoni eksemplari ning võib üsnagi kindlalt väita, et ka tulevikus ei ületa seda arvu mitte ükski artist. Kui plaadimüüginumbriid muudkui langevad, tekitab see küsimuse, kas plaadifirmadel on üldse tulevikku? Milline on produktiivne muusikaettevõtte aastal 2021?

Muusikatööstuse tuleviku üle on palju aru-

tanud ka mitmed muusikateadlased. David Kusek ja Gerd Leonhard on oma artiklis „The Future of Music: Manifesto for the Digital Music Revolution” (2005) välja toonud huvitava arvamuse. Nimelt peab muusika kättesaadavus olema internetis jätkuvalt sama kerge nagu hetkel, kuid teatud tasu eest. Autorid toovad välja, et muusika kuulamine ja allatõmbamine internetist võiks käia analoogisel põhimõttel, nagu töötab hetkel elektri ja vee eest maksmine. On vaja luua üks kindel p2p-server, kuhu saaks sisse logida ID-kaardi alusel – selle kaudu toimuks tulevikus kõik muusikaga seotud kauplemine. Kuu lõpuks tuleb muusika kasutajale sooritatud tegevuste eest arve.

Selle süsteemi tulekuga muutuksid ka muusikaettevõtte tegevused. Vaja oleks innovaatilisemat lähenemist, mis muudaks muusikasektoris tegutsevad ärid jätkusuutlikumaks. Kuseki ja Leonhardi sõnul võiks aastal 2021 üks muusikaettevõtte endast kujutada ettevõtet, mis sõlmib artistiga lepingu, seejärel tegeleb tema plaadi väljaandmise, manageerimise, muusika avaldamise, tuuride korraldamise ning reklaamiga. See oleks suur muutus, kuid kas mitte selle naljal meie 21. sajand mitte ei seisagi?

Selge on, et lähitulevikus tuleb muusikaettevõtetel läbi teha suur muutus, sest samamoodi enam kaua edasi minna ei saa. On just meie teha, mis nägu tuleviku muusika on.



Loomemajanduse tundeng Katrin-Eleri uudistab plaate Eesti suurimas heli- ja videosalvestiste hulgimüügiga tegelevas firmas Pedrobeat AS.

Üliõpilase arusaam ajakasutusest



Maret Mitt
maretmitt@gmail.com

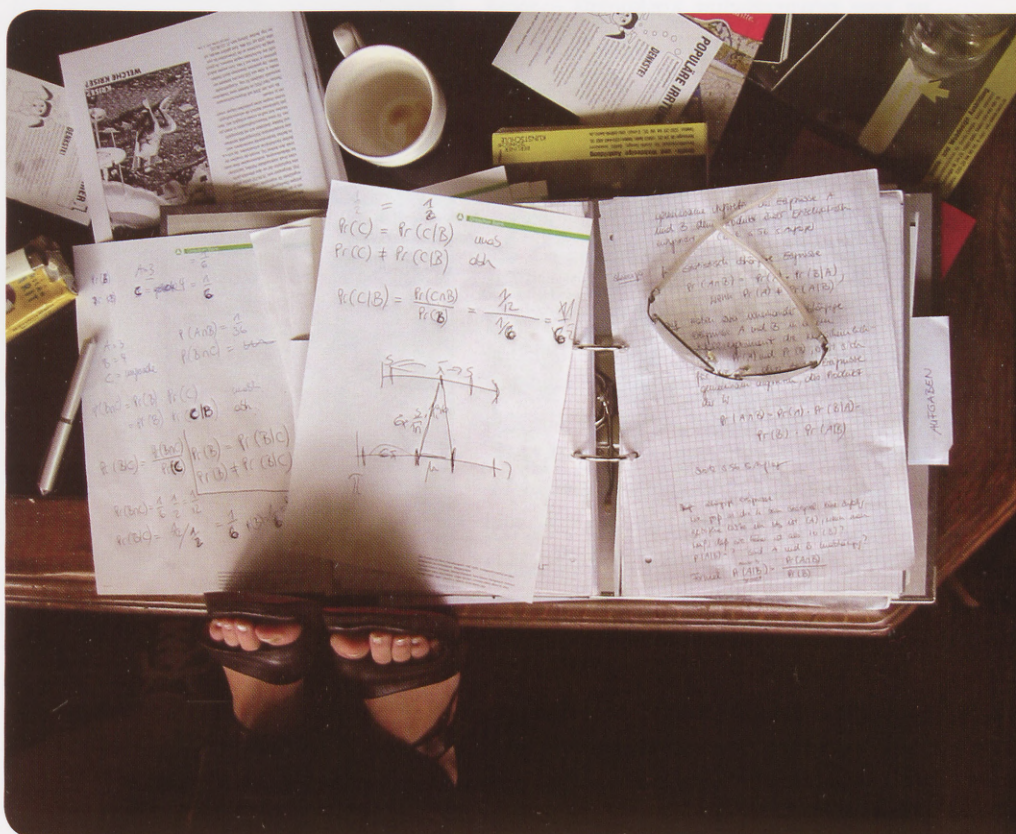
Foto: Holger Dieterich

Ajaplaneerimine nõuab oskust ja taiplikkust. Ettevõtliku inimese jaoks on aeg kõige hinnalisem, kuid alati ei leidu inimesi, kes aja mõistest ja efektiivsusest kasutusest ühtemoodi aru saaksid.

Käisin mõni aeg tagasi tagasi Tallinna Ettevõtluspäeval. Süvenesin ettevõtmise kodulehel pakutavatesse seminaridesse ning leidsin endale sobivaima – sellise, millest arvasin kasu ja inspiratsiooni saavat. Läksin kohale.

Kuna olen töötav tudeng, siis pean arvestama tööandjaga ja oma aega efektiivselt planeerima. Iga minut on väärtuslik. Ruumi sisse astudes oli selge, et teisedki inimesed olid leidnud aja ja tulnud kuulama, mida hinnalist esinejal meiega jagada on. Hindan kõrgelt akadeemilist õhkkonda, mistõttu sättisin end üpris mugavalt istuma, panin telefoni hääletuks ning jäin ootele. Seminari algusest oli möödas mõned minutid, kui minu selja taga istuvad „kuulajad“ omavahel lobisema hakkasid. „Kust sa selle Hullude Päevade kataloogi said?“ „Naabrinaise postkastist panin pihta.“ „Kuhu sa auto parkisid?“ „Sinna parkimismajja.“ „Kas sa oled nüüd vaba naine?“ jne. Täitsa lõpp!, mõtlesin ning hetk iseendaga sisemist dialoogi pidades – kas ma peaksin sellele lollusele reageerima? – lõppes sellega, et pöörasin ennast ringi ja vaatasin lobisejatele kurjalt otsa. Näitsikute ehmatus oli päris suur, mistõttu järgnevat loba jätkus juba nende kahe vahel, edasi-tagasi rändleval paberitükil, mille seminari korraldaja oli publikule märkmete tegemiseks andnud.

Vahel on väga magus oma õiguste eest seista, olgu selleks siis kuri pilk või tigidad sõnad. Kuri pilk aitas seminarist saada seda, mida sinna otsima läksin – informatsiooni. Minu aeg, mille kulutasin kuulamiseks ja tähelepanemiseks, läks asja ette, sain saadud teadmisi kasutada ära oma igapäevatoos. Üliõpilane, kui juhtub olema nii, et sul on ajalises mõttes



Ajaplaneerimine nõuab oskust ja taiplikkust.

väga palju vabadust, puudub püsivus ja visioon tulevikust, siis palun ära raiska teiste

Päris ausalt, mitte keegi ei pahanda kui tegeled sellega, mis sind õnnelikuks teeb.

inimeste aega oma segava kohalolekuga seminaril või loengus. Lobisemine, lugupidamatu

suhtumine esinejasse, sõge rüperaali klahvide tagumine, mobiiltelefoniga mängimine ja teised kohtlased tegevused viitavad, tõsi, sellele et sul on igav, aga see ei ole teiste, samas ruumis viibivate inimeste probleem. Tõuse parem püsti, lahku, mine tee midagi, mis sulle rõõmu pakub, ja anna teistele võimalus oma aega väärtuslikult ära kasutada. Päris ausalt, mitte keegi ei pahanda, kui tegeled sellega, mis sind õnnelikuks teeb.

25 nippi, kuidas suunata oma karjääri

1. Enamasti nõuab edu saavutamine ohvreid. Kui see oleks alati lihtne, sõidaksime kõik Porschega.

2. Isegi kui töötad suure ettevõtte heaks, oled sa sisuliselt omapäi. Ettevõtted pakuvad küll karjäärivõimalust, koolitust ja meeskonnaloost ning soovivad olla töötajate vastu õiglased, olles aga samal ajal silmitsi võimalike turumuudatustega nagu firmade liitmised, ülevõtmised/omandamised jm ning rahvusvaheline konkurents – seega juhtuda võib kõike. Sel põhjusel ei saa sinu tööandja olla su karjääri eest vastutav. Pead võtma vastutuse enda peale. Inimesed, kes eeldavad ja ootavad, et firma nende käekäigu eest hea seisaks, peavad enamasti pettuma. On vägagi tõenäoline, et sinu karjääri arengust ei hooli mitte keegi rohkem kui sa ise.

3. Töökoht võib pakkuda ühtaegu nii rõõme kui ka väljakutseid ning võib osutada ka raskeks. See nõuab pingutusi, planeerimist ja enesekoolitamist (-treeninguid). Hoolimatus või vähene ettevalmistus saab aga karistatud. Inimesed, kes ei võta oma karjääri eest vastutust ning lasevad asjadel minna omasoodu, lõpetavad sageli töökohtadel, mis on neile vaid piinaks, tundes end seejuures lõksu pütuna ja õnnetuna.

4. Inimesed on väga erinevad. Kindlad inimtüübid kuuluvad teatud kindlatesse karjääritüüpidesse. Kõigil meist on olemas teatud anded, mis sobitavad meid mõnele kindlale tööle, kuid on ka mõned niisugused, mis meid teatud valdkondadest välja praagivad. Kui oled õigel ametikohal, suudad noolena lennata. Kui aga ei, näed näguripäevi. Selleks et teada saada, kus sa oled kõige õnnelikum, õpi ennast tundma. Võta aega, et hinnata oma oskusi, temperamenti, looduse poolt kaasa antud andeid ning ka seda, mis sulle meeldib ja mis ei meeldi. Loo paberil oma n-õ ideaaltöökoht, kartmata seejuures unistada. Ei ole ainsatki põhjust, miks sa ei peaks oma tööst rõõmu tundma. Kui vajad oma plaani loomisel abi, võta ühendust professionaalse karjäärinõustajaga. Seejuures ära kunagi maksa suuri nõustamistasusid ette, vaid tee seda üksnes tunnitasa.

5. Sinu karjäär võib osutada su suurimaks rahaliseks ressursiks, omades enam väärtust kui mis tahes aktsiad. Seetõttu oleks



Ole valmis, et Sinu praegune töö võib ühel ilusal päeval otsa saada – seda isegi juhul, kui oled firma omanik!

mõistlik end mitte üle-, aga kindlasti ka mitte alahinnata.

6. Hüplemine ühelt ametikohalt teisele – näiteks müügimehest klienditeenindajaks, seejärel õpetajaks, personaliarvestajaks ning kõige lõpuks mehaanikuks – see ei ole karjäär. Seevastu alustamine laekumata arvete kontrollijana, liikudes sealt edasi noorem-raamatupidajaks, raamatupidajaks ja kontrolleriiks, jõudes finantsjuhi ametikohale, kujutab endast karjääri. Karjäär loob end ajapikku ise.

7. Nii valdkonna kui ka töö eripära vahetamine on raske ning mida suurema muudatusega on tegu, seda raskem see on. Kui sul on töökogemus okaspuidu valdkonnas, ei pruugi lehtpuidutootjad sinu teenetest huvitatud olla. Ja ka vastupidi. Seetõttu tee oma valikuid hoolikalt. Olles kord ühe karjääri

sinnapaika jätnud, otsustades proovida mõnd muud valdkonda, võib hilisema soovi korral osutada raskeks endisele rajale tagasi pöörduda. Võid tunda endistele töökaaslastele reeturina ning sul tuleb end sisse seada nende konkurendi rollis.

8. Praegune insenerieriala lõpetanu on vähem kui viie aasta pärast kaotanud osakese oma mõttelisest turuväärtusest, kuna ei esinda enam tõenäoliselt hetkel ajakohasemaid teadmisi. Võib-olla ka sina? Kui sa ei tegele pidevalt millegi uue omandamisega, võid homme osutada ajast mahajäänuks ning sinu turuväärtus langeb. Viimane on iseäranis tõenäoline juhul, kui sinu vanus on üle 40. Kui on, siis kas oskad kasutada Microsoft Wordi? Kuidas on lood Exceliga?

9. Mõtle oma karjäärist kui avalike suhete kampaaniast, mis sarnaneb pürgimisele

poliitilisele ametikohale. Sinu eesmärk on võita paljude inimeste sümpaatia võimalikult kiiresti ning seda ka säilitada. Seetõttu on eranditult iga inimese suhtumine (vaatamata soole, vähemusgruppi kuulumisele või vanusele) äärmiselt oluline. Kohtle inimesi lahkelt ja neid respektides. Proovi muuta oma vahetus läheduses olevate inimeste elu pisutki kergemaks ning su karjäär hakkab edenema.

10. Suhtlemisoskusel on täpselt niisama suur tähtsus kui tehnilistel oskustel, kuna ka suure tehnilise töö osakaaluga ametite puhul puutud sa kokku inimestega. Suur osa vallandatavast/koondatavast tööjõust on oma ala tõelised virtuoosid. Nad tunnevad oma tööd laimamatult, kuid ei osanud olla koostööaladid või ei saanud lihtsalt teistega läbi. Keskpärase võimekusega töötaja, kel on väga hea suhtlemisoskus, peab üldjuhul kauem vastu. Pigem on parem olla suhtlejatüüpi (omades seejuures keskpäraseid võimeid) kui tunnustatud ekspert, kelle võidud on tulnud kellegi teise arvel.

11. Ole ettevaatlik tööasjus tugevate emotsioonide väljanäitamisega, nagu seda on viha ja pettumus. Väljenda oma tundeid rahulikult ja taktitundeliselt. Proovi sellelaadseid tundeid pehmemdada ja neid mitte üle tähtsustada. Vihal on olemuselt suur jõud, isegi kui seda väljendatakse pehmelt. Ära kunagi „plahvata”, ähvarda ega ründa teisi avalikult. Ära räägi oponentidest üle, isegi kui see tundub meeldivana. Sildade põletamine kahjustab sinu mainet – seda mitte üksnes inimese suhtes, kes sulle meelepärane pole, vaid tööelus tervikuna. Pea meeles, et saades omale vaenlase täna, võib kuluda kümme aastat, enne kui see sulle tagasi tuleb. Ja võimaluse saabudes see kindlasti ka juhtub.

12. Veeda palju aega koos inimestega, keda imetled. Asendamatud on tõeterad „tunne õigeid inimesi” ja „ole õigel ajal õiges kohas”. Riski ja kontakteeru sulle sümpaatse inimesega.

13. Kes sa oma positsioonilt ka poleks – entusiastlik, soe, hooliv ja positiivne suhtumine ümbritsevasse inimestesse on suurim vara sinu karjääri loomisel.

14. Ole valmis, et sinu praegune töö võib ühel ilusal päeval otsa saada – seda isegi juhul, kui oled firma omanik! Seetõttu ära mõtle väga kaugele ette. Ära võta oma praegust töökohta kui igavest. Tsiteerides konsultanti: „keegi, kes ärkab igal hommikul töö-

tuna”. Peaksid mõtlema niisamuti. Tõuse igal hommikul mõttega, et oled töötu, ning võitle pidevalt enesetõestuse eest. Hinda olemasolevat tööd, kuid mõtle samas välja ka see, mida kavatsed teha järgmisena. Alati on kasulik omada plaani B.

15. Olles vallandatud või koondatud, ära kunagi kaeba oma tööandjat kohustusse (välja arvatud üksikud juhud). Oska iseennast kriitilise pilguga vaadata. Küsi endalt, kas ja mida oleksid võinud teha teisiti. Kas suutsid jääda tehnoloogia vallas juhtivale positsioonile? Olid ehk liiga poliitiline, või ehk hoopis liiga vähe? Kas andsid endast alati 110%? Kas sa jäid alati endaga rahule? Hinda oma rolli probleemi tekkes objektiivselt ja ausalt. Seejärel tee tööd oma käekäigu parandamise nimel, isegi kui oled veendunud, et juhtunu oli tööandja süü. Ära takerdu minevikku. See on mitteproduktiivne ja vaid pikendab sinu õnnetu-olemise aega.

16. Olles kaotanud oma töö, on 80% turundustööst uuele töökohale juba tehtud – see väide peab paika. Sinu senisel reputatsioonil, tulemustel, suhtlemisoskusel, tööpanusel ja sõprussuhetel on suur tähtsus. Kui oled olnud inimesena lahke, koostööaldis ning sinuga on olnud meeldiv koos töötada, oled sa tõenäoliselt nõutud töötaja. Kui ei, siis mitte. Mitte ükski karjäärinõustaja kogu maailmas ei suuda luua häid suhteid ega kujundada positiivset reputatsiooni, kui sa ise pole sellele tugevat põhja pannud.

17. Su sõbrad (ka kaugemad ja mitte nii lähedased) on sulle parimateks liitlasteks nii era- kui ka tööelus, seda iseäranis töötõotimisel. Keegi ei suuda sind paremini aidata kui inimene, kes sind tunneb. Seetõttu koosta põhjalik nimekiri oma ärialastest ja isiklikest kontaktidest (sisuliselt kõigist, keda tead) ning hoiu inimestega sidet. Ka siis, kui oled uue töö juba leidnud.

18. Tööandjad palkavad sageli esmalt oma sõpru-tuttavaid. Üksnes siis, kui tuttavale tiir peale tehtud, hakkavad nad mõtlema võõra palkamisele. Kui värbamine toimub väljastpoolt tutvusringkonda, intervjuueeritakse, testitakse ja uuritakse neid inimesi väga põhjalikult. Parimaks karjääristrateegiaks peale oma oskuste ajakohasel tasemel hoidmise ning saavutustele orienteerituse on luua sügavaid ja kauakestvaid sõprussuhteid.

19. Sinu saavutused/oskused on sinu visiitkaart tulevikule, aidates määrata sinu turuväärtust ja olles abiks enda müümisel.

Korvpallurit, kes tabab korvi igal vabaviskas katsel, on lihtsam turustada kui teist, kes seda ei tee. Just niisama lihtne see ongi. Püüa teha iga päev midagi olulist, märkimisväärset ja mõõdetavat, pannes sealjuures saavutatut ka paberile.

20. Püüa mitte olla töötu (ilma tööta) isegi mitte üheks päevaks. Tegele millegagi mõned tunnid vabatahtlikuna, tööta mõne ajutise projekti kallal, aita sõpra tema firmas või töös jne. Tee midagi, mis sunniks sind koduseinte vahelt lahkuma. Kuna elame kiiresti muutuvast maailmast, vaata hoolega ringi. Leidub palju inimesi, kel võiks su abi vaja minna.

21. On äärmiselt oluline osata hinnata armastust, õnne, sõprust ja leida aega iseenda tarvis – kui su elu koosneb üksnes karjäärist, oled sa üsna kaitsetu pettumuste ja läbipõlemise ees. Läbipõlenud inimest on aga harilikult raskem n-õ turustada.

22. Ka liigne edu võib sind tappa. Õpi mõistma, millal on aeg lõpetada. Kui sulle tundub, et hakkad läbi põlema, on sul suure tõenäosusega õigus. Äärmiselt edukatel inimestel on suurem kalduvus läbipõlemisele. Nad nõuavad liiga palju nii endalt kui ka teistelt. Püüa leida tasakaal. Pea meeles kuldset tõde „Kõike parajal määral!”.

23. Ära tee tööd, mida vihkad. Oma igapäevase rutiini vihkamine võib viia tõsiste tervisehäireteni, muutes nii sind ennast kui ka sind ümbritsevaid inimesi õnnetuks. Seepärast riski! Tegutse! Muuda asju enda ümber!

24. Ära otsi vabandusi, kui asjad ei lähe nii, nagu peab. Olen kirja pannud nimekirja: „66 käepärast vabandust”, kuid üksnes vähesed neist on ka tegelikult põhjendatud. Olles silmitsi väljakutsetega, ütle endale: „Kontrollin oma tulevikku ise. Mitte keegi ei saa mind keelata olemast õnnelik, kui olen otsustanud ise seda saavutada ja teen selle nimel tööd. Lõppude lõpuks – mitte keegi peale minu enese ei saa mind takistada saamast õnnelikuks!”.

25. Olles kompetentne ja oma ala asjatundja (mis tahes alal), ole nõus oma teadmisi aeg-ajalt ka teistega jagama.

Ebsikad panevad end proovile nii äris kui ka spordis

Mari-Liis Kärpuk
mariliis.karpuk@gmail.com

Fotod: erakogu

Kui küsitakse hobide kohta, on tüüpvastusteks sõpradega väljas käimine ja reisimine. Mari-Liisi jaoks on reisimine huvitav ainult senikaua, kuni sihtkoha tundmaõppimisest jäävad välja *tourist menu*'d ja seitsmepäevased rannasvedelemised. Loe Mari-Liisi sportlikest reisielamustest Hiinas!



Enne jooksu korralik toitumine! Mari-Liis maitseb skorpionit, isa tegeleb taustal rohu-tirtsudega.



Soojendushüpped. Taustalt 30 000 hiinlast samavärvilistes särkides.

Minu reis Pekingisse koos oma isa Andrusiga, meie sõbranna Gretega ning kohapeal elava sugulase ja ta perekonnaga oli täis seiklusi, pingutusi, higi, rõõmu ja uskumatusest ahhetamist. Peatumata kohalikul kultuuril, inimestel, kommetel, söögiharjumustel ja kõigel muul, millest võiks lehekülgi kirjutada, tutvustan meie reisi peaesmärki – Pekingi maratoni. Selle läbisid esimeste eestlastena Andrus ja Grete täismaratonil (42,2 km), mina ja tädi-meis Valdo poolmaratonil (21,1 km) ning mu tädi Katrin 9 km distantsil.

Pärast mõningast mõtlemist sai ühel suveõhtul kaheminutilise telefonikõne järel Gretele otsustatud, et 16. oktoobril Eesti aja järgi kell 3 hommikul ületame me Pekingi maratoni startijoone koos 30 000 kohaliku ja mõne äraeksinud välismaalasega. Tõesti, stardikoridoris paar sammu kõrgemale astudes oli näha ainult mustade peanuppude merd ja neil kolmel-neljal heledapäisel, kes säärasesse tumedusse sattunud olid, ei lastud üldse mitte rahulikult soojendust teha. Olukorra tegi veel naljakamaks fakt, et ürituse üks suursponsoritest, Adidas, oli andnud igale startijale väga eredavärvilise (aga väga hea kvaliteediga!) jooksusärgi, mille 3/4 kõikidest startijatest olid otsustanud ka kohe selga tõmmata. Adidasega oli meil lisaks oranžile stardisärgile hoopis parem kogemus – nimelt oli Adidas Eesti esindus nõus meie ettevõtmist omalt poolt uusima jooksuriiete kollektsiooniga toetama, mis aitas kõikuva temperatuuri juures imehästi suurepäraseid treeningriideid valida.

Start anti kurikuulsalt Taevase Rahu väljakult, kus kõik 30 000 jooksjat hoolimata joostavast distantsist korraka lahti lasti. Niisiis võin oma

lõppajast (2 h 14 min) 4 minutit rahulikult maha lahutada, kuna esimeste jooksusammudeni jõudmiseks oli stardikell tiksunud juba 4 minuti peale. Jah, korraldus jättis kõvasti soovida! Täismaratonil lõpp oli aga uskumatult kaunis olümpiastaadionil, kus 2008. aastal nii mõnigi ime korda saadeti.

Kui eelmisel aastal näitas termomeeter stardipäeval +2 kraadi, siis sel aastal sai see number nulli otsa ja esimesed 7 km tuli joosta lagipähe kütva päikesesega, mis teekonda suguigi kergemaks ei teinud. Seda enam, et kogu distantsi peal ei pakutud muud kui ainult vett ja spordijooki. Mõni ime, et pooled alustanute raja ääres krampidega vaevlesid. Targemad olid aga isiklikud spordigeelid ja soolatabletid kaasa pakkinud (jah, ka eestlased kuulusid nende tarkade hulka).

Lõppkokkuvõtteks läbisime kõik distantsid probleemideta – kes parandas oma varasemaid aegu, kellele lisandus paar minutit, aga pärast meeoleukat võistluspäeva õhtul aias grillida oli hoopis teine tunne kui muidu!



Nærulsui ja põnevusega jalutavad eestlased Taevase Rahu väljakule stardikoridori.

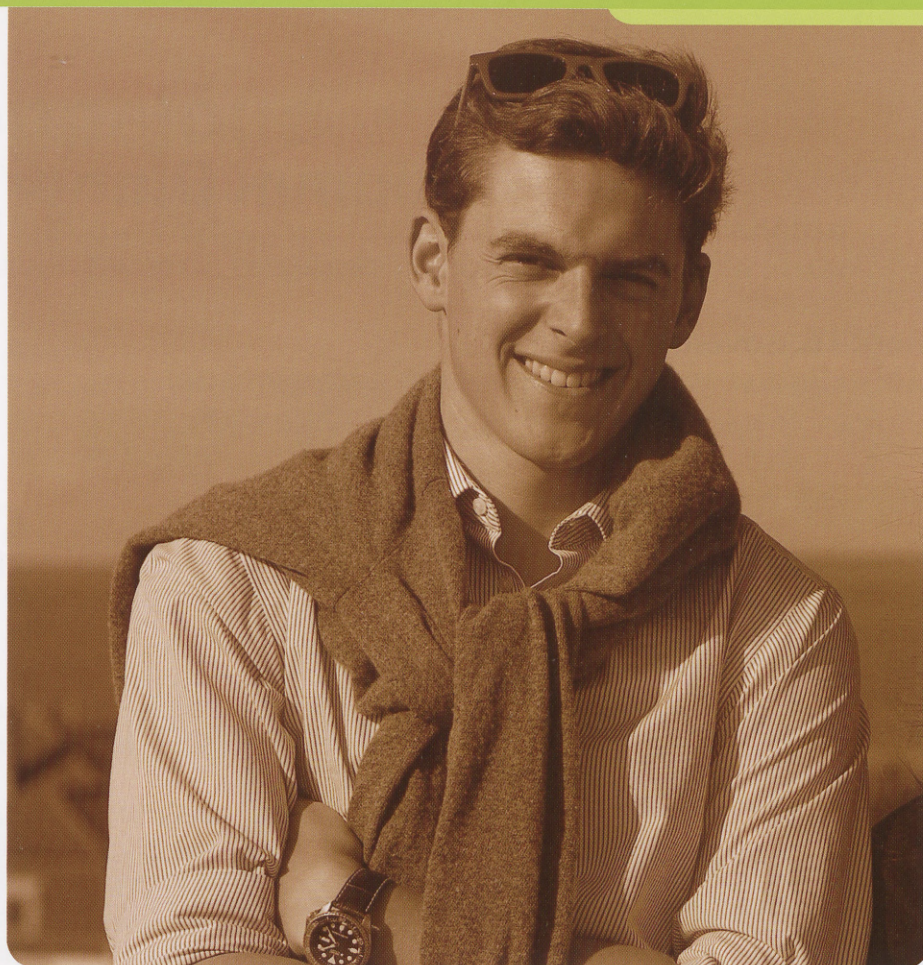
Some French in Estonia

Have you noticed all the French guys in EBS every semester? Well now we have the pleasure of introducing you to one of them – François van Wessem.



Kadri Lenk
lenkkadri@gmail.com

Photo: private collection



"My friends recommended me to come to EBS".

Please introduce yourself. Who are you and where do you come from?

Hello everyone, my name is François and I'm 24 years old. I come from Audencia School of Management which is in Nantes, a lovely seaside city in France. I am studying for a Masters in Finance and I graduated (master) in Human Research Biology.

A lot of French students come to Estonia every semester. What were your reasons for choosing Estonia and EBS?

Because it's so different – at the other end of Europe. Estonia has a different culture and a different history.

I chose EBS because of my friends. They had told me that EBS was a worthwhile place and there is a partnership between Audencia and EBS.

What opportunities have you taken advantage of to live your life to the fullest this semester?

I have taken advantage of the location of Estonia and used it to discover the region and to

travel to other countries as well.

I also chose to join the EBS choir because I also sang in France and I missed that. It is also a great opportunity to discover "real" Estonian life in the sense that the exchange students tend to always keep together. For me, that doesn't allow me to discover a country and its culture. So yes, it's hard because I don't know anyone and the majority of the choir speaks

"At first, Estonian people are cold but then you'll see they are welcoming!"

Estonian but I have sung in a choir before so I understand what I should do.

Have you made any big discoveries or experienced big surprises, as pleasant or unpleasant as they are?

There are two things I would point out: Estonian people – at first they are so cold but

then take a second look and you'll see they are welcoming!

Nature – I have discovered a beautiful country with a very wild environment.

What are your goals during this semester in EBS?

I want to improve myself – my academic level, my English, Estonian and Russian. I also want to broaden my mind. And of course I couldn't miss meeting international people and learning about Estonian and Baltic culture.

How different are French and Estonian universities?

Estonian ones are definitely smaller than French ones. As for sports, EBS is different from Audencia, because we have a gymnasium.

What are your overall emotions about your exchange semester?

I'm sorry, I don't have emotions... I'm a man...behind his wall.

Alumni Dinner

Aeg: 16. november 2011

Koht: Radisson Blu Hotel Olümpia banketisaal

Foto: Railis Naris



EBS Alumni Dinner'i vilistlaskond.

5. *Alumni Dinner*'i tervituskõne pidas EBSi asutaja Madis Habakuk.

EBSi vilistlasfond andis välja tänukirja oma I kuldsponsorile Tiit Ele-nurmele. Sihtotstarbelise annetuse eest tänati Eero Kooklat.

EBSi vilistlasfond andis välja oma esimese stipendiumi summas 320 €. Stipendium määrati Katri Tellerile, kes on aidanud aktiivselt kaasa EBSi karjäärikeskuse www.career.ebs.ee käivitamisele, mis aitab lähendada EBSi tudengeid vilistlastega ja toetab vilistlaskonna äri-tegevuse laiendamist uutele turgudele.

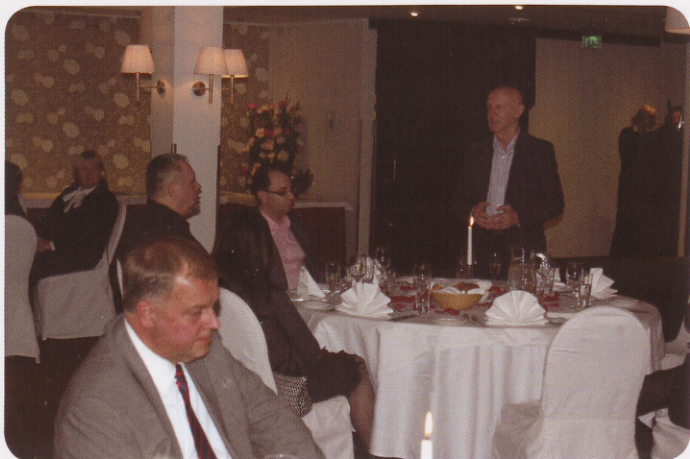
Õhtu külaliseks oli seekord haridus- ja teadusminister Jaak Aaviksoo ning moderaatoriks tele- ja raadioajakirjanik Märt Treier.

Alumni Dinner on maailmas laialt levinud meelelahutuslik ja silma-ringi avardav vilistlaste kogunemismvorm. See on suurepärase võimalus kohtuda ülikooliaegsete tuttavatega, luua uusi suhteid, veeta kvaliteetselt aega maitseelamust pakkuva õhtusöögiga ning mis kõige tähtsam – kuulata oma ala professionaalide ideid ja vaateid ning diskuteerida päevakajalistel teemadel.

Tänu kõigile osalejatele ja kohtumiseni järgmistel üritustel!



J.Aaviksoo ja M.Treier vestlushoos.



M.Habakuke tervituskõne.



EBS Alumni Dinner'i vilistlaskond.



Sein eraldab, uks ühendab

TERASPROFIILIDEST UKSED

SILEMETALLUKSED

TULETÕKKEUKSED

VAHESEINAD

PIIRDED

TÄISKLAAS AVATÄITED

 **tammer**

T-TAMMER OÜ

eetl LIIGE

Eesti Ehitusmaterjalide
Tootjate Liit

Peterburi tee 47b, 11415 Tallinn

Tel 614 5500 Faks 614 5501

info@tammer.ee

www.tammer.ee