

Eesti parimad ettevõtted 2008



Ettevõtluse Auhind 2008 Konkurentsivõime Edetabel 2008



Sisukord

Ettevõtluse Auhind 2008 - võitjad	6
Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2008 - võitjad	7
Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2008 - üldine edetabel	9
Ettevõtluse Auhind 2008 metoodikast	23
Ettevõtluse Auhind 2008 kategooriate nominendid ja võitjad	24
Ettevõtluse Auhinna ajalugu	43
Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabeli ajalugu	44
Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2008 kategooriad ja tulemused	46
Swedbanki eriauhind edukaimale laienejale Baltikumis	96
Õpilasfirma 2008	97
Konkurss „Tunnusta ettevõtluse edendajat 2008“ konkursi <i>European Enterprise Award</i> raames	98
„Majandusaasta 2007 - majanduse jahtumise aasta“ - Leev Kuum, Eesti Konjunktuuriinstituut	100
Ettevõtluse Auhind 2008 - kokkuvõte	103
Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2008 - kokkuvõte	104
Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus	106
Eesti Kaubandus-Tööstuskoda	108
Eesti Tööandjate Keskliit	110
Ettevõtluskonkursside 2007 auhinnagala ülevaade	112

Konkurentsivõime rahvusvaheliseks

13. aastat jagab riik tunnustust Ettevõtluse Auhinna väljaandmise läbi ja kuuendat korda selgitame välja konkurentsivõimelisimaid Eesti ettevõtteid. Nii saame võimaluse hinnata sadade ettevõtete käekäiku. Aitäh kõikidele osalejatele!

Konkurents kui majanduslik võistlus – võistlus paremate müügitulemuste, lojaalsemate partnerite ja andekamate töötajate nimel on Eesti koduturul täna tihedam kui kunagi varem. Kasvu asemel räägime majanduse kohandumisest ja otsime võimalusi kiire kasvu taastumiseks. Siseriikliku mõõduvõtmise on oluliseks muutnud ka rahvusvaheline konkurentsivõime.

Maksu- ja Tolliameti 2007. aasta deklaratsioonide põhjal tegi piiriüleseid tehinguid 17,5 % Eesti ettevõtetest. Pike-malt arutlemata võib öelda, et neid on liiga vähe! Viimas-

tel aastatel laenurahana majandusse voolanud kohustuste täitmiseks peab eksportivate ettevõtete arv kasvama. Suurem tähelepanu uuendustele, struktuurifondide laiem kasutamine teadus- ja arendustegevuseks, pidev töötajate kvalifikatsiooni tõstmine ning organisatsiooni arendamine on märksõnad nii iga üksiku ettevõtte kui ka allakirjutanud ettevõtlusorganisatsioonide jaoks. Koostöö ettevõtete, liitude ja ülikoolide vahel suurendab võimalusi olla edukas rahvusvaheliselt. Eksportööride arv on viimastel aastatel kasvanud 300–400 ettevõtte võrra aastas. Loodame, et kasinad tingimused koduturul panevad 2008. ja 2009. aastal suuremat hulka ettevõtteid üle piiri vaatama.

Tooted ja teenused, mida täna arendame, peavad olema müüdavad ka Lätis, Skandinaavias ja kaugemalgi. Me peame tundma õppima turge ja tarbijaid ning tegema seda kiiresti, sest konkurendidki ei oota kevadet käed rüpes. ●



Üleri Alamets

Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus
juhatuse esimees



Toomas Luman

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda
juhatuse esimees



Enn Veskimägi

Eesti Tööandjate Keskliit
volikogu esimees

Ettevõtluse Auhind 2008

Ettevõtluse Auhind 2008

Välisinvestor 2008

ABB AS

24

Asutamisaasta: 1991

Juhatus: Bo Henriksson, Heiki Kalve

Tegevusala: energeetika ja automaatikatehnoloogia

Turismi Uuendaja 2008

Emajõe Lodjaselts MTÜ

27

Asutamisaasta: 2004

Juhatus: Priit Jagomägi, Ilmar Tamm

Tegevusala: lodjareiside korraldamine, koolitus

Innovaator 2008

VKG Oil AS

30

Asutamisaasta: 1999

Juhatus: Nikolai Petrovitš

Tegevusala: põlevkivi termiline töötlemine

Eksportöör 2008

Ecometal AS

33

Asutamisaasta: 1999

Juhatus: Marja Kiristaja

Tegevusala: pliiakude ümbertöötlemine

Tööstusettevõtte 2008

Favor AS

36

Asutamisaasta: 1990

Juhatus: Aivar Kärmas

Tegevusala: lehtmetailist toodete tootmine

Aasta Areneja 2008

Tiptiptap OÜ

39

Asutamisaasta: 2004

Juhatus: Kadri Klaassen, Rasmus Varunov

Tegevusala: laste mänguväljakute kujundamine, tootmine, paigaldus



FOTO: TOOMAS TUUL

Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2008

Konkurentsivõimelisim Ettevõtte 2008

Konkurentsivõimelisim turismiettevõtte 2008

Tallink Grupp AS (konsolideeritud) **46**

Asutamisaasta: 1997

Juhatuse esimees: Enn Pant

Tegevusala: meretransport

Konkurentsivõimelisim väike- ja keskettevõtte 2008

Kaamos Kinnisvara OÜ (konsolideeritud) **49**

Asutamisaasta: 2002

Juhatuse esimees: Priit Uustulnd

Tegevusala: kinnisvara arendus

Konkurentsivõimelisim jaekaubandusettevõtte 2008

Varmartner OÜ **55**

Asutamisaasta: 2005

Juhatuse esimees: Riho Saksus

Tegevusala: jäätmekäitlusseadmete müük

Konkurentsivõimelisim hulgikaubandusettevõtte 2008

Mazeikiu Nafta Trading House OÜ **58**

Asutamisaasta: 2003

Juhatuse esimees: Tõnu Ääro

Tegevusala: hulgimüük

Konkurentsivõimelisim tööstus- ja energeetikaettevõtte 2008

BLRT Grupp AS (konsolideeritud) **61**

Asutamisaasta: 1996

Juhatuse esimees: Fjodor Berman

Tegevusala: laevaehitus ja -remont

Konkurentsivõimelisim toiduainetööstuse ettevõtte 2008

Saku Õlletehase AS **66**

Asutamisaasta: 1820

Juhatuse esimees: Veli Pekka Tennilä

Tegevusala: lahjade alkohoolsete jookide, lauavee ja karastusjookide, tootmine ja hulgimüük

Konkurentsivõimelisim ehitusettevõtte 2008

Oma Ehitaja AS (konsolideeritud) **70**

Asutamisaasta: 2005

Juhatuse esimees: Kaido Fridolin

Tegevusala: ehituse peatöövõtt, kinnisvaraarendus

Konkurentsivõimelisim

side-, kommunikatsiooni- ja IT-ettevõtte 2008

Eesti Telekom AS (konsolideeritud) **73**

Asutamisaasta: 1991

Juhatuse esimees: Valdo Kalm

Tegevusala: telekommunikatsioon, valdusfirmade tegevus

Konkurentsivõimelisim põllu- ja metsamajandusettevõtte 2008

Oilseeds Trade AS **77**

Asutamisaasta: 2005

Peadirektor: Veikko Vahar

Tegevusala: teravilja ja rapsiseemne kaubandus

Konkurentsivõimelisim äriteenindus- ja kinnisvaraettevõtte 2008

Mainor AS (konsolideeritud) **80**

Asutamisaasta: 1979

Juhatuse esimees: Ants Pilving

Tegevusala: ettevõtluse arendamine

Konkurentsivõimelisim finantsvahendusettevõtte 2008

Gild Professional Services AS (konsolideeritud) **84**

Asutamisaasta: 1999

Juhatuse esimees: Rain Tamm

Tegevusala: investeerimispanangandus, privaatpanangandus, alternatiivsete fondide valitsemine

Konkurentsivõimelisim teenindusettevõtte 2008

Olympic Casino Eesti AS **87**

Asutamisaasta: 1993

Tegevdirektor: Erki Tavas

Tegevusala: hasartmängude korraldamine

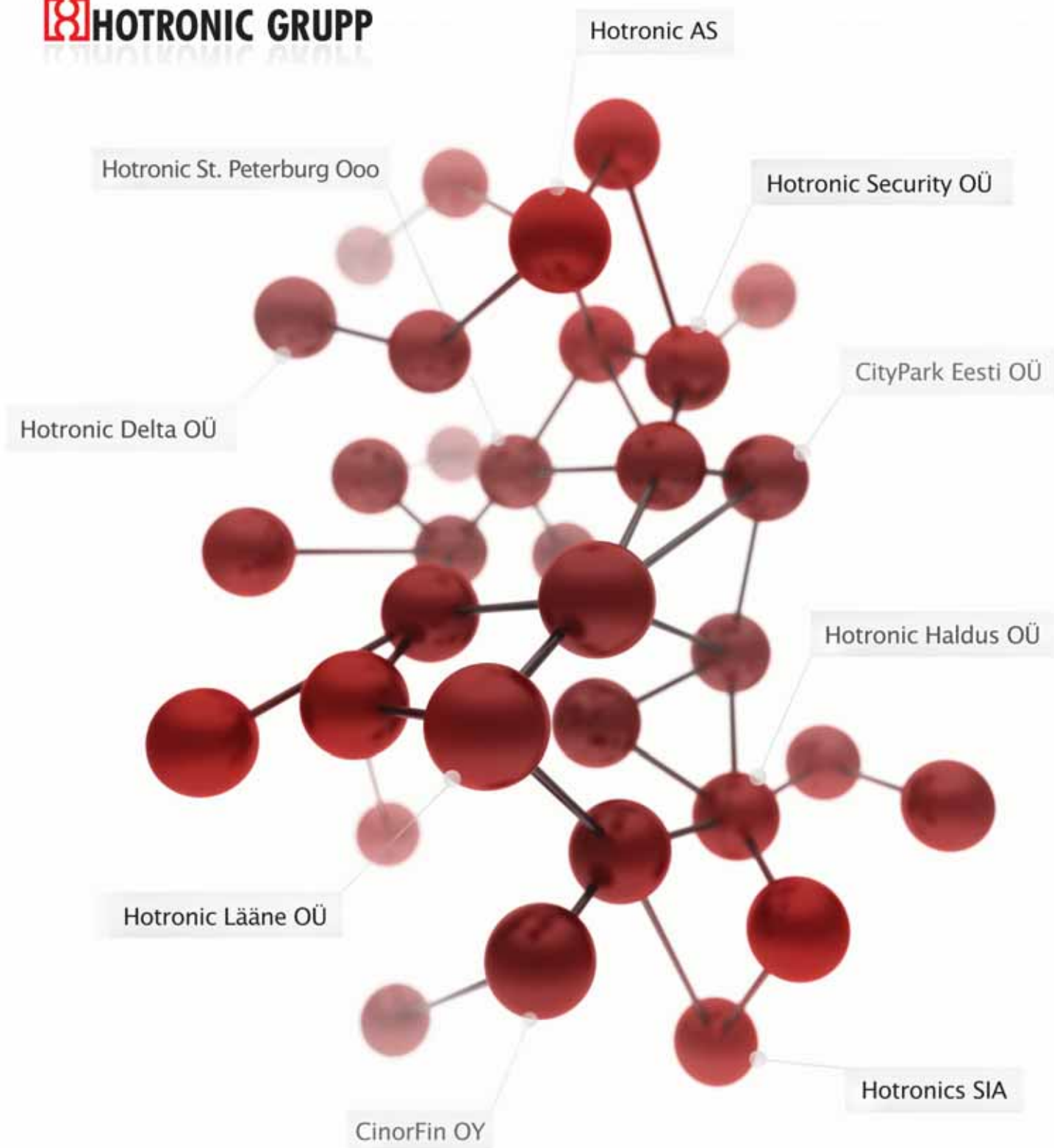
Konkurentsivõimelisim transpordi- ja logistikaettevõtte 2008

Tallinna Sadam AS (konsolideeritud) **93**

Asutamisaasta: 1992

Juhatuse esimees: Ain Kaljurand

Tegevusala: sadamate töö



MITTE AINULT HOTRONIC, VAID HOTRONIC GRUPP.

AS Hotronic Grupp aitab luua klientidele kaasaegse tehnoloogia ja 15 aasta pikkuse kogemuse abil turvalise elu- ja ärikeskkonna.

Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2008

Koht	2007.a koht	2006.a koht	Ettevõte *konsolideeritud	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Omakapitali tootlikkus		Tööjõukulud ühe töötaja kohta		Tootlikkus ühe töötaja kohta		Investeeringud		% esimesest (0...100)
				tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	
1	1		TALLINK GRUPP AS*	11 903 286	1	188,0	26	1 049 287	2	70,6	312	10,9	349	33 151	34	1 912	144	2 206 000	1	100,0%
2	3	2	MAZEIKIU NAFTA TRADING HOUSE OÜ	5 804 018	4	113,7	269	34 771	71	113,1	212	60,5	88	92 217	1	580 402	1	284	298	88,1%
3		3	EESTI TELEKOM AS*	6 261 002	2	108,6	302	1 511 548	1	115,0	207	35,9	193	29 077	58	2 691	106	862 510	2	76,4%
4			OMA EHITAJA AS*	576 027	51	199,4	18	43 037	57	677,5	9	128,1	15	79 327	2	9 600	19	1 095	230	67,5%
5			VARMAPARTNER OÜ	22 645	288	265,4	9	3 237	236	3 404,7	5	187,3	2	19 223	187	11 322	15	2 482	176	63,1%
6	9		EMT AS*	3 904 000	8	112,0	280	935 000	3	109,2	226	58,9	91	31 685	39	7 284	30	330 000	12	55,0%
7			AF-ESTIVO AS	66 485	181	666,5	2	2 981	245	545,4	15	87,8	39	25 544	102	3 499	78	49	349	53,5%
8	409		SETOMAA TURISMITALO OÜ	1 476	371	122,8	206	2 215	268	138 365,8	6	174,6	3	6 320	367	246	371	120	326	52,2%
9	351		ESTOVER OÜ	318 000	72	120,0	228	25 000	84	12 500,0	2	124,3	16	13 225	292	6 913	34	2 700	169	50,9%
10			K GRUPP TURVATEENUSED OÜ	33 779	251	154,4	64	4 525	206	1 070,3	4	128,1	14	8 290	355	184	372	12 042	91	49,3%
11	6	4	MERKO EHITUS AS*	5 510 760	5	124,8	187	545 049	5	93,7	269	30,2	235	40 864	13	5 273	48	84 497	28	47,8%
12		60	AR AGENTUURI AS	27 033	269	122,0	211	1 788	284	1 391,3	8	74,3	60	22 955	131	1 502	180	1 037	234	47,6%
13		411	SPRATFIL AS	89 605	162	103,2	322	25 791	82	54 928,7	1	106,6	23	12 266	307	622	323	442	277	47,3%
14	37		TARTU EHITUS AS	128 691	135	171,1	40	14 748	119	642,1	12	156,8	8	19 781	178	3 785	73	476	272	46,3%
15	15	33	NORDECON AS*	3 779 188	9	149,9	81	392 371	10	113,7	210	40,0	165	37 529	20	3 292	82	413 583	9	46,0%
16	62		FAVOR AS	309 867	74	122,9	204	65 672	43	674,3	10	130,3	12	20 843	158	1 878	148	15 136	79	44,9%
17	35	5	BLRT GRUPP AS*	4 619 400	7	132,2	141	507 063	7	126,2	178	19,8	304	18 898	192	1 429	191	625 676	5	44,7%
18	18	7	TALLINNA KAUBAMAJA AS*	5 892 423	3	139,0	122	410 836	9	149,6	137	26,2	262	15 550	249	2 080	135	424 255	8	43,7%
19			BDA CONSULTING OÜ	14 376	315	120,6	224	2 842	249	628,3	13	165,8	6	16 513	230	1 106	240	60	338	43,4%
20	172	39	ECOMETAL AS	314 524	73	220,1	12	122 581	25	387,4	27	154,6	9	21 008	153	5 934	37	2 048	189	43,1%
21	25	6	ELION ETTEVÕTTED AS*	3 086 758	11	108,4	304	592 563	4	115,7	203	29,1	243	22 893	132	1 866	150	536 618	6	42,6%
22	23	15	EESTI EHITUS AS*	3 752 028	10	149,9	82	289 771	14	154,1	132	44,7	145	34 861	27	3 402	80	222 287	16	42,1%
23	124		GILD PROFESSIONAL SERVICES AS*	133 960	131	224,5	11	80 532	38	319,9	39	103,3	26	43 826	12	2 310	122	1 373	215	42,1%
24			TVS PARTNERID AS	24 424	278	291,3	7	1 864	282	523,5	17	108,7	20	20 710	162	1 285	212	134	321	41,2%
25			LRF PRIVATE OÜ	12 451	324	1491,3	1	1 119	316			43,8	150	18 300	200	3 113	85	269	303	40,4%
26	12	29	SILBERAUTO AS*	5 334 125	6	133,1	134	232 594	17	107,1	231	35,9	192	26 495	91	7 028	33	274 962	14	40,2%
27	152	311	BORTER TRADE OÜ	7 068	347	131,8	144	265	360	93,3	271	294,0	1	10 300	333	1 178	229	268	304	38,5%
28			SAGRO AS*	65 872	183	103,9	320	7 423	167	1 795,9	3	30,6	229	10 704	329	451	357	5 638	128	38,5%
29			PARKLI HL OÜ*	13 835	318	101,3	331	2 162	269	4 239,2	7	21,8	291	13 540	287	922	273	4 037	146	38,3%
30			REMEI BALTICA OÜ	23 285	284	139,8	117	4 187	213	157,0	128	74,1	61	68 337	3	5 821	41	769	254	38,1%
31	83	216	PAG AS	72 444	174	242,2	10	10 460	142	346,3	33	136,0	11	20 959	155	10 349	16	479	271	37,9%
32	252	285	CYBERNETICA AS	92 669	154	218,7	13	16 218	111	430,9	22	98,3	29	27 655	77	986	260	1 450	211	37,8%
33			EBC EHITUS AS	230 903	92	194,4	23	25 531	83	427,8	23	116,6	17	17 262	217	1 471	183	5 960	122	35,9%
34	49	124	BALTRONIC OÜ*	307 776	76	159,0	51	54 088	47	286,4	44	129,3	13	26 391	96	5 596	44	1 851	197	35,8%
35	64	31	KEMIRA GROWHOW AS	1 155 417	23	126,4	177	38 572	65	186,7	93	29,7	240	52 383	6	46 217	4	303	292	34,2%
36	11	73	LINNAEHITUS AS	655 519	42	121,6	217	74 562	40	110,5	221	56,1	106	58 683	4	8 740	25	2 344	181	34,1%
37	60		TALLINNA SADAM AS*	1 162 445	22	98,7	335	335 831	11	56,4	335	7,5	360	26 526	89	2 102	133	853 000	3	33,7%
38			TELE2 EESTI AS	1 898 719	13	112,1	278	526 042	6	109,5	224	24,1	272	22 254	138	12 410	14	182 078	18	33,1%
39	58	61	VKG OIL AS	1 461 883	17	135,7	126	329 392	12	95,6	263	27,9	251	14 904	258	2 449	116	716 187	4	33,0%
40		190	3 STEP IT OÜ	213 186	98	155,9	59	4 817	201	217,1	70	48,8	128	51 701	7	8 883	23		359	32,8%
41	328	263	ENERGOREMONT AS*	503 063	55	195,8	22	36 178	70	341,7	35	105,8	24	16 144	238	583	330	12 518	89	32,8%
42			WIRTGEN EESTI OÜ*	102 700	149	184,3	30	6 569	184	100,0	251	58,8	92	55 796	5	17 117	8	330	285	32,8%
43			NET GROUP OÜ	91 571	159	180,6	35	6 966	175	289,5	42	107,6	21	24 851	110	2 954	92	2 198	185	32,2%
44	155		MAINOR AS*	263 795	87	109,3	298	437 134	8	143,4	146	52,6	115	14 691	263	717	308	482 176	7	31,9%
45	19	41	MAPRI PROJEKT OÜ	395 602	61	198,3	19	31 503	73	163,4	117	95,7	31	33 259	33	1 958	140	5 349	132	31,8%
46	50	102	PALMSE MEHAANIKAKODA OÜ*	215 389	96	148,7	87	29 325	79	251,5	57	93,5	35	30 705	48	4 142	63	18 417	68	31,6%
47	183	191	COMBIFRAGT EESTI OÜ	92 120	156	141,6	110	9 231	151	415,6	25	76,2	56	23 736	121	4 387	62	149	318	31,3%
48	77		ROVICO BÜROO OÜ	11 703	327	152,7	69	3 103	242	253,8	52	105,0	25	28 649	65	2 703	104	27	352	30,9%
49			KAAMOS EHITUS OÜ	166 501	109	182,3	33	14 473	121	145,4	143	92,3	36	35 422	23	16 650	10	290	295	30,9%
50			LASERSTUUDIO OÜ	4 690	357	186,7	28	4 355	352			165,5	7	28 426	68	938	268		369	30,4%
51	94	195	SONA SYSTEMS OÜ	4 098	362	163,8	45	1 780	285	393,2	26	107,5	22	12 336	304	4 098	65	1 007	236	30,3%
52			A.KANGUST & PARTNERID OÜ	3 565	363	147,0	92	1 222	311	362,3	30	116,1	18	14 621	265	594	329	280	300	30,3%
53	71	164	FAGEL OÜ*	71 592	175	140,8	113	6 112	190	225,0	68	85,7	42	35 016	26	3 254	84	877	246	30,1%
54	26	274	TELORA-E AS	51 652	208	150,7	76	13 618	125	132,3	168	94,0	34	39 258	17	1 435	190	4 711	139	29,9%

Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2008

Koht	2007.a koht	2006.a koht	Ettevõtte *konsolideeritud	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Omakapitali tootlikkus		Tööjõukulud ühe töötaja kohta		Tootlikkus ühe töötaja kohta		Investeeringud		% esimesest (0...100)
				tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	
55	39		LOODESYSTEM OÜ	62 935	189	160,0	49	2 227	267	353,7	31	73,6	62	24 385	113	1 614	169	3 376	157	29,6%
56			ICEFIRE	29 663	261	132,5	140	9 047	152	168,2	111	68,8	69	45 068	10	1 211	224	774	252	29,6%
57		149	KRAPESK AS*	36 107	245	97,2	340	27 002	80	444,2	21	82,3	49	18 102	204	737	305	2 167	188	29,5%
58			GSMVALVE OÜ	13 362	321	419,6	4	1 051	318	159,7	121	79,8	52	15 234	252	1 028	254	1 250	219	29,3%
59			HARJU ELEKTER ELEKTROTEHNIKA AS	269 284	84	145,2	97	21 500	95	364,5	29	53,7	113	25 937	100	1 535	175	8 936	105	28,9%
60			AEK OÜ	76 461	170	184,0	32	9 735	147	255,9	51	95,9	30	20 824	159	4 024	68	224	311	28,8%
61	90	156	OLYMPIC CASINO EESTI AS	794 786	34	123,7	195	309 160	13	100,0	249	34,5	201	20 629	163	1 359	203	372 292	11	28,5%
62	366	139	VIRAITO OÜ	13 837	317	108,7	301	5 975	192	543,4	16	54,3	112	14 761	260	814	290	6 747	116	28,5%
63	61	71	AMSERV GRUPI AS*	2 364 574	12	125,6	181	85 486	34	125,4	182	45,0	144	26 148	98	5 326	47	103 302	22	28,3%
64	292	315	CENTRALPHARMA COMMUNICATIONS OÜ	20 598	291	129,6	154	1 265	309	373,8	28	50,2	120	28 583	66	981	261	3 046	165	28,1%
65	174		TELEGRUPP AS	114 815	139	147,2	91	11 156	136	212,8	72	67,7	73	34 528	29	2 944	93	811	248	28,1%
66	408	181	FERDMASTER OÜ	181 718	102	177,3	37	19 010	103	274,4	46	84,1	44	19 001	191	2 089	134	16 607	71	27,9%
67			TEEDE REV-2 AS	877 990	31	103,1	323	58 058	45	189,8	89	78,7	53	26 178	97	2 523	112	37 058	47	27,7%
68			RIMESS OÜ	46 100	222	147,3	90	8 000	159	235,3	64	95,2	33	23 159	128	536	342	7 100	113	27,5%
69	396	475	TERASVARA OÜ	12 338	325	123,4	200	855	329	652,1	11	16,6	322	12 244	308	514	346	2 756	168	27,3%
70	170		TAVID AS*	107 827	143	200,1	17	64 338	44	236,1	63	61,3	86	24 125	120	1 269	216	3 001	166	27,3%
71	230		CV-ONLINE ESTONIA OÜ	22 943	287	93,5	351	29 805	77	272,7	47	75,1	58	28 917	61	740	304	266	305	27,1%
72			EHITUSFIRMA RAND & TUULBERG AS*	1 008 785	24	163,3	46	50 154	52	198,3	82	51,7	119	26 493	92	3 941	71	10 894	95	27,0%
73			EXXI AS	12 335	326	164,9	44	2 318	258	162,7	118	56,8	103	37 957	18	3 084	87	106	327	26,7%
74	42	23	PERI AS	135 046	129	158,2	54	46 314	55	134,8	163	41,2	157	40 216	15	4 092	66	48 131	36	26,7%
75	405		LUHTRE TURISMITALLU OÜ	1 288	372	185,8	29	519	345	105,6	235	172,6	4	6 038	369	429	359	304	291	26,6%
76	125		PRIKE AS*	628 195	45	153,3	65	24 018	86	190,2	86	58,5	94	28 466	67	6 345	36	3 612	153	26,4%
77	103	104	LENNULIJKLUSTEENINDUSE AS	230 805	93	110,4	290	82 309	36	115,0	208	34,3	203	45 132	9	1 832	151	34 005	49	26,2%
78	156	513	SILBETI PLOKK OÜ	103 315	147	166,6	42	19 322	100	239,5	61	101,0	28	13 242	291	638	319	29 215	53	26,2%
79			Max 123 AS	161 921	114	154,5	63	9 510	149	168,8	107	73,1	63	29 182	54	5 060	49	322	288	25,9%
80			EFEKT AS	25 595	276	154,9	62	623	338	505,9	18	15,4	326	18 493	198	1 163	230	365	365	25,9%
81	167	79	MERKO TARTU AS	356 022	66	131,3	145	22 882	91	136,7	160	55,5	110	35 368	24	16 183	11	460	274	25,8%
82	130	106	KAARLI HAMBAPOLIKLIINIK OÜ	64 373	187	133,0	136	1 399	301	205,7	77	64,5	79	32 075	38	619	324	371	371	25,8%
83	153	40	TALLINNA VESI AS	820 772	33	118,4	239	277 840	15	112,0	216	23,3	276	20 144	173	2 581	110	285 953	13	25,7%
84			HAKA PLAST OÜ	56 483	199	158,4	53	3 747	222	244,9	59	91,9	37	16 654	227	3 530	77	698	258	25,6%
85	223		EESTI LOTO AS	410 155	58	144,5	99	77 666	39	189,7	90	72,0	65	21 078	152	8 371	27	1 242	220	25,6%
86			TIPTIIPAP OÜ*	19 617	294	158,5	52	2 760	252	211,5	73	108,8	19	14 718	262	1 032	253	247	308	25,4%
87	278	317	ELWO AS*	213 656	97	156,0	57	17 549	107	287,1	43	58,5	95	20 730	160	876	280	6 953	114	25,4%
88			HEKOTEK AS*	328 688	70	119,7	232	23 391	88	209,6	75	40,3	163	35 179	25	3 460	79	1 965	192	25,4%
89			GRT EESTI OÜ	17 275	309	114,2	264	2 289	259	334,6	36	32,2	223	30 886	46	1 152	231	366	366	25,3%
90			KAAMOS KINNISVARA OÜ*	142 625	123	174,8	38	148 913	22	73,5	307	37,7	179	32 337	36	7 131	32	90 528	25	25,2%
91	113	52	ABB AS	1 700 000	15	123,6	196	82 000	37	139,9	153	26,4	261	25 110	105	1 876	149	145 000	19	25,1%
92	74	84	RAMIRENT AS	308 200	75	130,4	149	106 758	26	128,0	175	40,6	161	28 136	73	2 186	128	191 005	17	25,0%
93		188	VÄO PAAS OÜ	104 645	146	121,1	219	17 165	108	252,2	55	42,4	154	31 196	43	1 744	155	6 858	115	24,8%
94	228	478	SUN TIMBER OÜ	13 525	320	151,4	74	1 180	314	484,1	19	62,7	83	3 370	372	294	365	947	240	24,8%
95	139	182	PUUKESKUS AS	233 460	91	118,1	242	7 092	171	266,8	49	41,0	158	28 253	72	12 970	13	283	299	24,7%
96			ABSINT OÜ*	36 383	243	295,8	6	6 314	187	141,9	151	67,8	72	17 393	213	1 915	143	5 000	134	24,6%
97			NURMIKO AIANDUSKESKUS OÜ	12 810	323	110,6	289	1 165	315	295,7	41	95,5	32	12 995	295	801	294	379	281	24,4%
98	128		VEHO EESTI AS	1 197 391	21	142,2	108	41 023	59	134,4	165	36,3	190	27 202	83	8 804	24	63 439	31	24,3%
99	40	272	K-PRINT OÜ	24 343	279	143,0	104	3 436	230	171,7	106	57,8	97	31 582	40	1 281	214	6 420	120	24,3%
100	46	66	TAMREX OHUTUSE OÜ	77 378	169	124,4	190	6 901	176	181,0	98	87,5	40	22 621	134	1 382	197	7 839	109	24,2%
101	207		NURMIKO HULGI OÜ	80 463	167	129,2	162	3 525	229	252,3	54	83,8	45	17 057	220	2 117	131	1 546	210	24,2%
102	419	487	SANGAR AS	75 823	172	85,6	365	6 899	178	570,8	14	23,8	274	10 852	322	258	370	3 102	163	24,2%
103			GEA WTT BALTICS OÜ	32 816	252	152,7	68	1 470	299	112,2	214	38,6	171	40 750	14	4 102	64	155	317	24,0%
104	86		ELME METALL OÜ	1 591 843	16	155,7	60	38 963	63	95,4	265	15,4	325	27 901	74	46 819	3	400	280	23,8%
105			AFFECT OÜ	5 966	352	465,4	3	258	361	105,8	233	62,6	84	4 967	371	96	374	252	306	23,7%
106	112	194	WEBMEDIA AS	134 509	130	146,6	94	22 096	94	136,9	159	52,3	116	32 128	37	801	293	4 861	138	23,6%
107			VABA MAA AS	30 528	258	111,3	283	945	322	473,1	20	4,8	365	21 750	142	803	291	3 365	158	23,6%
108	24		INTEREXPRESS EESTI OÜ	39 841	234	119,8	231	609	340	189,9	88	83,6	46	21 546	147	3 984	70	3 846	149	23,5%



Autotaeva eredaim täht



A Daimler Brand

Mercedes-Benz

SILBERAUTO

Mercedes-Benz peaesindus Eestis AS Silberauto: Tallinn, Järvevana tee 11, Tel 626 6000 Tartu, Ringtee 61, Tel 730 0720 Pärnu, Riia mnt 231a, Tel 445 1990 Kuressaare, Tallinna 82b, Tel 505 9802 Jõhvi, Jaama 42a, Tel 611 9733 Viljandi, Pargi 3b, Tel 435 4902 Rakvere, Haljala tee 1, Tel 533 37718 www.silberauto.com

Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2008

Koht	2007.a koht	2006.a koht	Ettevõte *konsolideeritud	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Omakapitali tootlikkus		Tööjõukulud ühe töötaja kohta		Tootlikkus ühe töötaja kohta		Investeeringud		% esimesest (0...100)
				tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	
109	98	222	ASPI AS*	1 228 340	20	125,0	185	68 476	41	143,1	147	33,1	212	24 351	114	1 783	154	92 155	24	23,4%
110			RONDAM GRUPP AS*	375 906	64	127,5	169	43 131	56	151,0	136	39,0	170	17 346	215	1 663	162	392 000	10	23,4%
111	134	133	PROEKSPERT AS*	61 904	192	131,9	143	12 130	133	120,2	194	57,8	98	34 118	30	967	265	782	249	23,4%
112	104		E-PROFIIL AS	160 701	115	150,8	75	5 145	197	158,9	123	71,7	66	23 618	125	1 086	243	5 876	124	23,2%
113			360 KRAADI OÜ	3 205	365	150,6	77	1 050	320	277,7	45	86,7	41	10 098	334	458	356	359	282	23,2%
114			IF EESTI KINDLUSTUS AS*	1 239 076	19	109,6	297	213 118	18	99,1	255	21,3	293	27 029	85	3 030	89	12 833	86	23,2%
115			LUKU SERVICE OÜ	26 095	272	126,5	176	2 837	250	131,7	169	82,4	48	25 948	99	2 899	95		361	23,2%
116	246	335	UPM- KYMMENE OTEPÄÄ AS	306 577	77	139,8	116	89 937	32	193,0	85	49,8	123	19 354	184	2 071	137	62 657	32	23,1%
117	67	127	ELKE AUTO AS*	903 387	29	118,3	241	57 621	46	113,4	211	43,4	152	28 666	64	8 944	22	14 032	84	23,1%
118			FINLAID OÜ	44 548	226	92,5	354	1 334	304	416,4	24	65,0	78	7 991	356	2 345	121	4 381	143	22,9%
119	282		ANDMEVARA AS	49 613	214	149,5	84	6 040	191	218,4	69	36,5	188	29 142	56	719	307	712	256	22,9%
120			FAKTO AS*	975 730	26	93,6	350	40 340	60	112,1	215	45,3	142	27 320	82	4 879	52	105 413	21	22,9%
121		162	BALTI INVESTEERINGUTE GRUPI PANK AS*	629 000	44	204,9	15	177 000	20	101,7	246	45,2	143	15 851	240	1 709	158	15 000	80	22,7%
122			ESTON EHITUS AS	290 785	81	182,2	34	23 365	89	156,9	129	33,0	214	28 374	70	5 014	51	858	247	22,6%
123			TOPAUTO RAKVERE OÜ	32 764	253	126,1	180	918	325			152,2	10	14 718	261	3 276	83	89	333	22,6%
124	166	38	ARCO VARA AS*	727 188	37	150,4	78	235 511	16	108,4	228	17,6	314	22 778	133	1 212	223	47 204	37	22,5%
125	121	97	MAXIT ESTONIA AS	698 865	39	104,4	317	187 818	19	126,7	176	19,4	309	27 421	80	3 994	69	48 200	35	22,5%
126	332	197	KENTEK EESTI OÜ*	18 949	297	126,4	178	1 050	319	342,0	34	19,0	310	24 200	117	1 895	146	778	251	22,3%
127	211	287	FORANKRA BALTIC OÜ	35 617	247	108,8	300	6 399	185	171,8	104	41,7	155	33 597	32	2 740	100	513	268	22,3%
128		454	ESTANC AS*	58 035	195	144,4	101	5 687	193	226,0	67	57,3	101	20 580	166	1 382	198	1 853	196	22,3%
129	209	227	HARJU ELEKTER AS*	731 985	36	117,7	245	85 935	33	165,1	116	14,6	328	29 998	52	1 656	163	43 256	39	22,3%
130			AIR MAINTENANCE ESTONIA AS	166 701	108	120,1	226	9 685	148			85,5	43	32 916	35	1 378	201	5 539	129	22,2%
131			BLADHS EESTI AS	140 326	125	267,8	8	6 874	179	214,6	71	39,4	168	14 513	270	850	284	5 203	133	22,2%
132			TIKKURILA-VIVACOLOR AS	386 413	63	118,4	240	39 752	62	117,2	201	22,8	283	36 800	21	4 830	55	29 197	54	22,2%
133			REALISTER OÜ	6 987	348	333,6	5	609	341	144,9	144	67,9	71	7 283	360	873	281	464	273	22,1%
134	283	70	FELITON OÜ	29 531	263	159,4	50	3 132	239	107,6	230	89,8	38	19 279	185	1 284	213	330	286	21,9%
135	7		FINNLAPELLI EESTI OÜ	50 916	209	125,5	182	4 457	209	142,0	150	83,4	47	20 974	154	1 455	186	1 405	213	21,9%
136		69	FILTER AS*	356 644	65	139,7	118	29 366	78	168,4	109	40,9	159	24 194	118	2 426	118	40 837	43	21,7%
137			GLAMOX HE AS	265 342	85	128,6	164	37 279	68	197,2	84	46,8	137	22 306	136	2 434	117	10 366	99	21,7%
138		118	TELCO AS*	26 323	271	139,2	121	5 006	200	157,1	126	59,7	90	25 044	106	1 385	196	2 173	187	21,7%
139		86	SAKU ÕLLETASE AS	911 685	28	118,4	238	100 923	30	87,9	282	26,5	260	26 708	87	3 039	88	88 343	26	21,5%
140		241	REPO VABRIKUD AS	582 482	50	113,3	274	47 881	54	331,3	37	22,5	287	14 209	274	1 393	195	42 477	42	21,5%
141			HOLMEN METS AS*	419 210	56	124,4	189	895	326	61,1	331	9,7	356	44 123	11	19 962	7	357	215%	21,5%
142		441	HAMMER SERVICE OÜ	6 390	350	103,9	321	658	336	296,2	40	46,7	138	19 255	186	1 420	192	49	348	21,3%
143			RAUAMEISTER AS*	93 774	153	139,3	119	16 307	110	230,3	65	52,8	114	18 154	203	1 116	238	2 000	190	21,2%
144	76		HOBBITON OÜ*	61 252	193	128,7	163	6 870	180	121,1	193	38,1	175	33 657	31	1 178	227	3 095	164	21,1%
145	258		CHOU OÜ	7 551	344	110,4	292	754	331	258,6	50	80,4	51	10 835	324	260	369	54	342	21,0%
146	162		IKODOR AS	56 791	198	152,0	71	18 247	104	201,4	81	58,3	96	16 574	229	2 184	129	9 280	103	20,9%
147	190	176	LASBET AS	220 566	95	124,7	188	66 864	42	139,7	155	47,5	134	23 242	127	1 050	250	27 780	56	20,9%
148			HELMETAL IMS OÜ	22 987	286	197,0	20	3 335	234	134,4	166	77,2	55	13 992	279	1 197	225	4 389	142	20,9%
149			VIKING MOTORS AS*	405 789	59	136,9	125	13 526	127	103,6	240	39,9	166	27 794	76	3 940	72	52 604	34	20,8%
150		12	BALTIC PULP AND PAPER OÜ	619 941	46	130,7	148	19 312	101	142,9	148	29,9	239	12 503	302	103 323	2	933	244	20,8%
151	169		PRO FIKSUM OÜ	9 193	338	119,5	234	2 556	254	253,3	53	101,3	27	3 012	373	1 532	176	1 334	216	20,7%
152	85	59	HENKEL MAKROFLEX AS*	897 942	30	95,3	346	105 354	29	94,4	268	30,6	230	26 399	95	10 089	17	10 500	98	20,6%
153	208	347	AQRIS SOFTWARE AS	20 549	292	107,9	305	6 307	188	202,5	80	48,5	131	24 261	115	604	326	184	313	20,6%
154	22		MARFIN PANK EESTI AS	50 840	210	155,7	61	2 242	264	64,3	325	1,1	373	46 215	8	1 640	164	3 268	160	20,6%
155	145	132	UHTNA TALUTEHNIKA AS	118 812	137	114,4	263	10 263	144	197,3	83	55,0	111	20 206	169	2 200	126	12 616	88	20,5%
156			BENEFIT AS	46 507	221	116,4	251	5 364	196	122,0	189	44,1	148	30 952	45	2 215	125	952	239	20,4%
157			PORTEX AS	7 489	345	92,7	353	999	321	190,2	87	66,8	74	20 886	157	832	286	51	347	20,4%
158	303	142	TATOLI AS	263 867	86	144,9	98	16 189	112	155,9	130	32,5	220	24 867	108	9 194	21	4 945	136	20,2%
159			POSTIMEES AS	246 628	90	122,4	207	19 567	99	177,4	101	37,1	185	24 946	107	1 142	232	1 300	217	20,2%
160			ELEKTRIMEES OÜ	22 400	289	152,6	70	2 241	265	165,4	115	69,7	68	15 579	248	1 723	157		363	20,1%
161		346	HORECA SERVICE OÜ*	81 719	166	129,4	155	4 399	210	102,1	244	76,0	57	20 592	165	2 724	101	1 650	205	20,1%
162	108	251	AJ TOOTED AS	34 468	249	115,3	259	8 479	156	122,1	188	55,6	109	25 535	103	6 894	35	5 808	127	20,0%

WELCOME
TO Fabulous
LAS VEGAS
NEVADA



LAS VEGASE
AMETLIK MAALETOOJA

CASINO
OLYMPIC

Nr 1 Eestis

Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2008

Koht	2007.a koht	2006.a koht	Ettevõtte *konsolideeritud	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Omakapitali tootlikkus		Tööjõukulud ühe töötaja kohta		Tootlikkus ühe töötaja kohta		Investeeringud		% esimesest (0...100)
				tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	
163			UWEKO AS	105 051	144	114,1	265	15 731	115	168,4	110	37,9	177	25 669	101	9 550	20	358	20,0%	
164		167	VBH ESTONIA AS	164 757	111	156,0	58	10 471	141	119,2	195	22,4	288	30 709	47	4 846	54	11 005	93	19,9%
165			SPACECOM AS*	603 843	48	83,0	366	135 789	23	66,8	319	30,2	234	27 612	79	4 681	56	45 549	38	19,8%
166			OILSEEDS TRADE AS	163 114	113	212,1	14	2 051	275	148,8	140	58,5	93	9 560	340	23 302	6	314	289	19,8%
167	376	44	ASPERAAMUS OÜ	68 414	179	149,2	85	1 204	312	250,7	58	57,5	100	9 137	348	9 773	18	3 606	154	19,7%
168	106	120	EESTI KREDIIPANK AS	322 978	71	126,1	179	82 692	35	109,3	225	30,0	238	26 706	88	1 736	156	7 608	110	19,7%
169	5	257	CATWEES OÜ*	588 420	49	187,3	27	50 507	50	53,4	337	39,2	169	21 855	140	7 448	29	14 738	82	19,7%
170	28	428	SOVEK AS	54 552	201	132,1	142	4 355	211	130,6	172	63,6	81	20 717	161	1 399	194	1 750	201	19,6%
171	140	206	VALOOR AS*	163 633	112	125,0	186	9 972	145	124,5	184	40,5	162	24 855	109	4 545	60	56 197	33	19,6%
172	36		EUREX CAPITAL OÜ*	29 224	264	157,4	55	12 005	135	149,0	139	65,2	76	15 627	247	769	298	1 238	221	19,5%
173	188		FRELOK AS	680 275	41	129,3	158	30 162	75	90,7	276	21,5	292	28 279	71	8 398	26	28 281	55	19,4%
174			PLANSERK AS	26 715	270	172,1	39	2 267	261	116,4	202	28,9	247	27 855	75	1 571	171	9 678	101	19,3%
175		219	FRIENDS TEXTILE OÜ*	43 692	228	123,2	202	7 563	165	146,2	142	45,7	140	24 140	119	2 570	111	566	265	19,2%
176	225	358	EXCELLENT GRUPP AS	47 237	217	143,9	103	15 811	113	134,6	164	40,2	164	22 074	139	15 746	12	53	344	19,1%
177	138	214	TOODE AS	329 573	69	121,9	213	41 445	58	106,4	232	48,7	130	21 177	150	3 582	75	24 707	59	19,1%
178	306	212	PAEKIVITOODETE TEHASE OÜ	140 632	124	122,3	209	23 100	90	189,0	91	35,5	195	20 406	168	1 057	248	27 325	57	19,0%
179	192	252	SUNOREK AS*	178 887	104	123,9	194	11 063	137	93,0	272	68,1	70	20 178	171	840	285	3 627	152	19,0%
180	14		BETONIMEISTER AS*	144 800	121	152,7	67	6 585	183	53,9	336	26,0	263	31 241	42	3 017	90	68 400	29	18,9%
181	241	90	REGIO AS	52 474	206	97,1	342	3 537	228	178,9	100	27,1	257	28 669	63	772	297	1 975	191	18,9%
182	80		RAPLA TEED OÜ	226 588	94	142,9	105	15 584	117	117,7	199	46,7	139	20 428	167	1 462	185	30 839	52	18,8%
183			AEROC AS	202 594	99	127,5	170	38 427	66	204,4	78	32,6	219	18 008	205	1 688	159	8 493	107	18,8%
184	221		EDELSTEIN OÜ	4 401	360	144,0	102	885	327	188,2	92	80,9	50	7 113	363	1 100	241	175	315	18,7%
185		58	RAKVERE LIIHAKOMBINAAT AS*	1 888 061	14	111,1	285	124 759	24	68,9	315	13,0	338	14 111	276	1 379	200	142 900	20	18,7%
186		230	KEMIFLORA AS*	133 163	132	117,1	248	10 925	139	123,3	187	29,2	242	28 937	60	3 599	74	2 220	184	18,6%
187	110	22	KPMG BALTICS AS*	148 906	119	121,2	218	5 096	198	61,7	329	44,1	149	30 151	50	756	302	1 063	232	18,6%
188	272	310	VÄRVALTRANS OÜ*	32 285	254	142,9	106	5 515	194	168,6	108	56,0	107	15 638	246	922	272	2 490	174	18,6%
189	150		WENDRE AS	1 000 906	25	145,4	96	94 975	31	157,0	127	25,7	264	12 275	306	1 571	172	16 456	72	18,5%
190			YIT EMICO AS	53 019	203	141,0	112	4 001	214			77,5	54	23 682	123	2 039	139	60	339	18,5%
191	201	187	ET TOREL OÜ	22 106	290	126,8	174	4 474	207	160,0	120	65,0	77	14 874	259	819	289	1 709	203	18,4%
192			HARJU EHITUS AS*	261 792	88	119,6	233	36 768	69	101,3	248	47,2	136	21 759	141	4 593	59	5 516	130	18,4%
193	244	204	WELLSPA OÜ*	64 442	186	111,0	287	13 408	128	125,4	183	62,9	82	19 041	189	2 079	136	1 000	237	18,4%
194	159	303	KALTSIIT AS	49 719	213	123,5	199	12 539	131	117,7	200	35,7	194	26 441	93	1 243	219	15 350	76	18,4%
195	79	266	SKS VÖRU OÜ	92 286	155	99,1	333	3 740	224	41,2	343	22,1	289	39 665	16	5 768	42	429	278	18,3%
196		292	ESTEL ELEKTRO AS	88 732	163	188,8	25	1 376	302	173,8	103	31,4	225	17 348	214	975	264	1 872	193	18,3%
197			TECHNOMAR G ADREM AS	574 335	52	132,8	139	155 889	21	171,7	105	23,7	275	10 837	323	1 009	257	37 053	48	18,3%
198	212	193	SCHETELIG EV AS	102 838	148	114,0	268	10 371	143	111,4	219	24,4	271	30 997	44	3 546	76	508	269	18,3%
199	256		NORMA AS*	1 263 942	18	120,7	223	105 928	28	123,6	186	11,9	342	17 240	219	1 300	211	42 487	41	18,2%
200	143	304	SYSTEMAIR AS	104 913	145	121,7	216	10 569	140	112,4	213	32,7	218	27 112	84	5 829	40	126	323	18,2%
201			ESTONIAN NATURE TOURS (KUMARI REISID OÜ)	1 006	375	64,6	373	516	346			169,6	5	2 760	375	503	348	9	356	18,2%
202			ELEKTRITSENTRUM AS*	253 808	89	134,1	132	13 689	124	154,0	133	30,1	237	21 654	145	1 511	179	9 374	102	18,1%
203	401		KUNDA MOBIL AS	17 385	307	134,2	131	1 600	296	268,7	48	51,7	118	7 408	359	1 023	255	4 287	145	18,0%
204	175		ESTEVE TERMINAL AS	132 170	133	128,1	166	12 446	132	81,3	294	34,7	199	27 653	78	1 041	251	24 600	60	18,0%
205			COLUMBUS IT PARTNER EESTI AS*	57 475	196	148,0	88	3 428	231			34,5	200	34 860	28	1 084	245	124	324	18,0%
206		453	UKSEKODA OÜ	32 101	255	150,3	80	884	328	202,6	79	14,5	329	23 031	130	917	274	1 379	214	18,0%
207	151	341	EKTACO AS	23 745	283	102,4	327	2 128	272	124,3	185	39,5	167	26 919	86	879	279	700	257	18,0%
208			CLUBBY AS*	8 628	340	144,5	100	641	337	167,7	113	47,7	132	16 724	226	1 438	189	364	364	18,0%
209		384	DATA PRINT OÜ	18 561	303	179,4	36	1 565	298			74,8	59	19 833	177	1 237	221	943	241	18,0%
210			PKC EESTI AS	341 448	67	133,1	135	20 413	98	142,4	149	56,2	104	13 908	283	269	368	1 812	199	17,9%
211	135	283	TALENT PLASTICS EESTI AS	43 858	227	167,7	41	3 581	227	130,8	171	65,5	75	10 872	321	933	270	23 083	62	17,9%
212	240	223	TARKON AS	698 748	40	124,3	192	34 319	72	185,6	95	36,9	186	11 966	311	1 359	204	10 700	97	17,7%
213	373	67	SUJA EHITUS OÜ*	35 374	248	138,1	123	1 627	294	211,3	74	33,9	205	16 490	232	1 179	226	1 180	225	17,7%
214	314		NELICO OÜ	41 984	230	146,7	93	3 868	218	179,8	99	48,9	127	13 630	286	1 135	236	3 215	161	17,6%
215			DPD EESTI AS	97 985	151	147,7	89	5 371	195	69,3	314	47,7	133	23 107	129	1 517	178	1 260	218	17,6%
216	239	168	TEEDE TEHNOKESKUS AS	52 279	207	115,6	256	3 272	235	130,3	173	14,4	330	31 277	41	830	287	1 733	202	17,6%

Edukateks konverentsideks loodud



**KONVERENTSIRUUMID 155 RADISSON SAS HOTELLIS
EUROOPAS, LÄHIS-IDAS JA AAFRIKAS.**

EDU PEITUB PISIASJADES. TALLINNA RADISSON SAS HOTELLI 14 SEMINARIJA-
KONVERENTSIRUUMIS 8 - 350 DELEGAADILE ON KÕIK DETAILIDENI PAIGAS.

PARTNER



Radisson SAS Hotell
Rävala puiestee 3, 10143 Tallinn
Tel +372 682 3000
sales.tallinn@radissonsas.com
tallinn.radissonsas.com

Radisson SAS
HOTEL, TALLINN

Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2008

Koht	2007.a koht	2006.a koht	Ettevõtte *konsolideeritud	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Omakapitali tootlikkus		Tööjõukulud ühe töötaja kohta		Tootlikkus ühe töötaja kohta		Investeeringud		% esimesest (0...100)
				tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	
217		208	VALMAP GRUPP AS	66 396	182	115,7	255	14 500	120	157,5	125	50,0	121	16 817	224	935	269	5 846	126	17,5%
218	117	174	ADDINOL MINERALÖL MARKETING OÜ	178 472	106	122,2	210	8 989	153	119,0	196	23,0	280	26 497	90	5 577	45	9 867	100	17,5%
219			SAMESTI METALL OÜ	2 687	369	96,3	345	51	373	347,1	32	11,5	345	14 943	256	537	341		372	17,5%
220		443	MOBICOM AS	8 430	341	122,0	212	438	351	242,5	60	11,7	343	21 611	146	1 405	193	88	334	17,5%
221	238	265	HANSAB AS*	130 296	134	127,7	168	9 471	150	103,7	239	21,1	294	28 955	59	2 391	120	454	275	17,4%
222	281		CHEMI-PHARM AS*	30 873	257	116,0	254	4 259	212	182,9	97	34,0	204	20 182	170	965	266	355	283	17,4%
223	164	57	IREST EHTUSIJUHIMISE AS*	414 949	57	140,4	115	24 769	85	97,2	261	57,6	99	13 337	289	5 844	38	4 332	144	17,4%
224	70	134	TALTER AS	741 622	35	94,6	348	51 220	48	104,8	237	27,5	254	21 673	144	2 194	127	26 752	58	17,3%
225	288		MÕÖBLIMAJA AS*	135 328	128	104,4	318	22 252	92	111,7	218	60,1	89	17 588	208	1 671	160	620	262	17,3%
226			BLAUINVEST OÜ	18 281	305	200,8	16	1 992	277	121,4	192	71,4	67	5 967	370	381	361	3 966	148	17,2%
227	29	122	ARTIG KV OÜ	178 727	105	110,8	288	48 706	53	44,8	341	24,6	270	14 189	275	44 682	5	241 276	15	16,9%
228		369	PÕLVAMAA HOIU-LAENUÜHISTU TUÜ	2 201	370	142,5	107	243	362	239,2	62	11,0	348	18 399	199	440	358	52	345	16,8%
229		367	OESE METALL OÜ	6 242	351	108,6	303	498	348	327,5	38	23,2	277	9 426	342	567	336	1 202	224	16,6%
230	10	261	BCS ITERA AS*	18 593	302	86,9	363	1 310	307	51,5	338	41,5	156	30 501	49	1 033	252	141	319	16,6%
231	356	74	TERG OÜ	57 050	197	137,6	124	1 455	300	99,6	254	13,0	337	29 149	55	4 075	67	1 211	222	16,6%
232			KOOPIA KOLM AS*	17 358	308	113,4	273	3 222	237	103,1	242	72,5	64	13 667	285	579	331	2 189	186	16,6%
233	148		PÕLTSAMAA MEIEREI JUUSTUTÖÖSTUS OÜ	151 000	118	121,8	214	21 200	96	151,5	135	56,1	105	10 972	317	2 517	113	6 500	119	16,6%
234	132	213	MARU EHTUS AS*	302 929	78	77,3	371	14 448	122	90,4	277	22,9	281	29 766	53	4 660	58	3 531	156	16,6%
235	307		ERGO KINDLUSTUSE AS*	932 020	27	113,6	272	106 324	27	87,7	283	17,2	318	17 743	207	1 610	170	19 527	66	16,5%
236	160		PINTAVÄRI EESTI OÜ	19 052	296	101,7	330	2 136	271	95,3	266	37,9	178	25 443	104	2 722	102	667	260	16,5%
237			LINXTELECOM ESTONIA OÜ	68 501	178	151,5	73	2 479	256			11,6	344	35 557	22	2 740	99	14 608	83	16,3%
238	335	234	NUIA PMT AS	64 024	188	113,1	275	7 751	163	137,4	158	27,8	253	22 356	135	889	276	4 993	135	16,2%
239			FIXTEC AS	7 801	343	192,3	24	179	366			20,5	299	30 007	51	1 950	141		362	16,2%
240			RITSU AS	75 929	171	114,1	266	13 891	123	149,3	138	61,5	85	9 990	336	697	310	15 331	77	16,2%
241	298		PROFLINE AS*	25 260	277	113,7	271	2 122	273	99,8	253	35,4	196	23 736	122	2 105	132	54	343	16,1%
242	224	349	KINDLUSTUSEST KINDLUSTUSMAAKLER OÜ	14 120	316	130,0	152	1 776	286	74,5	306	51,8	117	19 777	179	471	354	622	261	16,1%
243	312	165	TRETIMBER OÜ*	91 676	158	150,4	79	7 895	160	183,6	96	19,6	307	15 848	241	2 778	97	17 248	70	16,1%
244	16		AIRWAVE OÜ	45 120	225	165,9	43	6 354	186	98,6	259	49,2	125	14 057	278	3 008	91	1 204	223	16,1%
245	163	255	ESTRAVEL AS*	117 310	138	106,0	310	23 430	87	77,7	301	38,2	174	23 645	124	556	340	2 374	179	16,1%
246		387	M JA P NURST AS	113 721	140	134,0	133	7 847	161	207,6	76	27,3	255	12 717	297	980	262	22 492	64	16,1%
247	367	320	ECOPRO AS*	41 215	231	121,8	215	6 633	182	139,8	154	37,6	180	18 258	202	1 178	228	1 143	227	16,1%
248			SYSTEMTEST OÜ	20 222	293	105,0	313	3 013	244	103,1	243	33,4	210	24 692	111	1 011	256	300	293	16,0%
249	107	254	KOMPRESSORIKESKUS OÜ	46 819	220	101,0	332	2 781	251	66,8	320	30,5	231	28 775	62	2 229	124	348	284	16,0%
250		112	NORES PLASTIC OÜ	85 012	164	96,8	343	2 866	248	67,8	317	30,8	228	26 399	94	17 002	9	52	346	16,0%
251			TERASMAN OÜ	66 565	180	98,2	337	1 731	291	228,4	66	13,2	335	19 613	181	756	303	4 612	141	15,9%
252	179	161	KRIMELTE OÜ	869 700	32	115,1	260	50 400	51	62,5	326	20,9	295	18 280	201	4 676	57	67 000	30	15,9%
253	265	157	VÄNDRA MP OÜ	123 072	136	126,8	173	12 554	130	98,7	258	29,1	244	21 733	143	1 619	167	16 091	74	15,8%
254			TRIO LSL AS*	47 842	216	122,9	205	3 842	219	129,9	174	38,3	173	17 889	206	514	345	1 022	235	15,7%
255			NANSO GROUP EESTI AS	65 094	185	113,7	270	1 886	280	126,1	180	57,0	102	13 377	288	505	347	6	373	15,7%
256	171		RUSSIAN ESTONIAN RAIL SERVICES AS	65 389	184	45,0	375	38 670	64	37,5	347	12,4	340	37 725	19	7 265	31		360	15,5%
257		137	KAESER KOMPRESSORIT OY EESTI FILIAAL	38 809	237	115,0	261	3 382	232	79,9	299	33,5	208	23 524	126	4 851	53	537	267	15,5%
258			VÕRGUVARA AS	54 263	202	161,7	47	3 777	221	97,4	260	25,1	267	20 165	172	2 713	103	248	307	15,4%
259			TOP MARINE OÜ	11 698	328	87,1	362	1 735	289	147,2	141	50,0	122	15 403	250	1 671	161	7 151	112	15,4%
260			WINDOOR AS	60 782	194	131,0	147	8 630	155	105,6	234	36,3	189	18 536	196	1 520	177	780	250	15,4%
261		344	JAJAA OÜ	10 195	335	120,9	222	2 157	270	110,2	222	37,2	184	19 588	182	1 133	237	174	316	15,4%
262	181	446	CV KESKUS AS	18 692	301	125,5	183	6 998	174	125,6	181	64,3	80	8 833	352	1 246	218	1 592	209	15,3%
263			ISIS MEDICAL OÜ*	27 528	268	129,4	156	1 706	293	109,6	223	49,0	126	14 355	271	2 503	114	134	322	15,2%
264			MARU METALL AS	111 589	142	126,7	175	7 841	162	108,9	227	30,5	232	19 366	183	1 213	222	2 470	177	15,1%
265	234	235	TAASTAVA KIRURGIA KLIINIK AS	45 257	224	119,8	230	4 726	202	103,5	241	30,2	236	21 213	149	566	337	3 198	162	15,1%
266		373	HOTRONIC AS	68 933	177	128,2	165	1 865	281	161,9	119	17,3	317	18 798	194	1 352	206	5 961	121	15,1%
267			RESTA AS	6 721	349	115,4	257	163	369	165,9	114	29,0	245	16 984	222	395	360	91	330	15,1%
268			DELUX DOMOTEX OÜ	154 357	116	134,8	130	17 564	106	130,8	170	43,5	151	10 902	319	1 057	249	8 300	108	14,9%
269			ALISTAR GROUP OÜ*	37 389	238	112,8	276	383	354	80,3	298	49,4	124	16 944	223	7 478	28	43	351	14,9%



Partnership

Enstol on sünnipäev!

2008. aasta on Ensto kontserni 50. juubeliaasta ning Ensto Eesti 15. sünnipäev.

Nende aastate jooksul on Ensto kujunenud üheks juhtivamaks tarnijaks elektrimaterjalide ja -tarvikute valdkonnas.

Me näeme oma edu alust heades kliendisuhetes. Juubeliaasta puhul tahame tänada kõiki oma kliente ja koostööpartnereid! Ensto soovib igati vastata teie ootustele ning olla usaldusväärseks partneriks ka edaspidi!

Tutvu Ensto juubeli erilehega: www.ensto50.com

WWW.ENSTO.EE

Ensto Performance 50®

ENSTO

Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2008

Koht	2007.a koht	2006.a koht	Ettevõte *konsolideeritud	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Omakapitali tootlikkus		Tööjõukulud ühe töötaja kohta		Tootlikkus ühe töötaja kohta		Investeeringud		% esimesest (0...100)
				tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	
270	197	490	SILBET AS	153 704	117	90,0	360	25 927	81	158,2	124	36,6	187	12 794	296	1 114	239	31 342	51	14,7%
271			ALUOJA OÜ*	37 086	241	131,1	146	7 308	170	139,6	156	37,3	183	13 211	293	3 371	81	1 176	226	14,7%
272	346	404	ORGITA PÖLD OÜ	23 022	285	140,6	114	7 416	168	141,0	152	29,5	241	14 557	269	767	299	10 903	94	14,7%
273		508	PERFETTO STUDIO OÜ	11 425	330	104,6	314	1 587	297	168,1	112	55,8	108	7 920	357	1 632	165	79	335	14,6%
274			PAJO AS	24 008	281	196,2	21	1 740	288			44,5	146	17 582	209	800	295	204	312	14,6%
275	53		LAVINTON OÜ	13 701	319	114,1	267	1 992	276	101,6	247	36,2	191	18 785	195	1 305	210	739	255	14,5%
276	21		BLRT MARKETEX OÜ	542 676	53	184,2	31	4 571	204	23,4	354	28,0	250	17 320	216	1 918	142	1 796	200	14,5%
277			KALEVA TRAVEL AS	39 644	235	106,4	309	5 049	199	77,4	302	24,7	269	24 638	112	478	353	324	287	14,4%
278			HARKU KARIJÄÄR AS	90 600	161	135,4	127	19 200	102	115,7	204	23,0	279	17 017	221	761	300	15 200	78	14,4%
279	249	228	PROMENS AS	180 375	103	109,8	295	21 056	97	100,0	250	34,4	202	16 319	236	1 317	209	18 425	67	14,4%
280	300	298	JELD-WEN EESTI AS	633 882	43	124,2	193	38 211	67	87,4	284	22,9	282	11 790	314	865	283	88 139	27	14,2%
281			AW NEOON OÜ	28 107	267	124,4	191	3 809	220	94,9	267	22,5	286	21 241	148	1 004	259	2 666	172	14,2%
282	277	247	ESTIKO-PLASTAR AS	293 187	80	115,3	258	15 102	118	104,2	238	23,1	278	17 463	212	1 620	166	20 000	65	14,1%
283	226	280	INDOOR GROUP AS	396 328	60	117,3	247	22 114	93	72,1	311	19,9	302	19 859	176	5 017	50	1 668	204	14,0%
284	324	325	ORU HOTELL OÜ	14 940	312	110,4	291	1 948	278	115,4	205	40,7	160	14 956	255	482	352	603	264	13,9%
285	378		K & M PROJEKTIBÜROO OÜ	5 327	354	134,9	128	1 061	317	175,8	102	44,1	147	6 203	368	666	314	496	270	13,9%
286	318	359	FASHION GARDEN OÜ*	24 028	280	120,9	221	3 222	238	135,8	161	33,4	209	13 929	281	1 502	182	273	301	13,9%
287		322	BALTI KELLA AS*	13 321	322	106,6	308	2 397	257	105,0	236	42,7	153	15 045	254	2 664	109	1 870	194	13,9%
288			VIPEX AS	91 849	157	97,5	339	9 912	146	154,2	131	19,7	306	17 257	218	2 870	96	2 488	175	13,8%
289	222	150	INFOTARK AS	269 713	83	103,9	319	17 927	105	89,2	279	17,0	319	21 173	151	2 697	105	11 060	92	13,8%
290	199		AIK-PROJEKT OÜ	4 642	358	149,0	86	188	365	40,0	344	20,0	301	24 205	116	774	296	67	337	13,8%
291		401	VÄNDRA SAETERITUS AS	18 786	298	110,2	294	2 537	255	132,6	167	25,2	266	17 550	210	626	322	3 653	151	13,8%
292	289	464	KEMEHH OÜ	5 276	355	132,9	138	923	323	185,9	94	33,6	207	8 370	354	330	363	958	238	13,8%
293	232	103	ENSTO ENSEK AS	516 577	54	116,6	249	31 493	74	82,5	291	20,7	297	15 659	245	1 825	152	9 200	104	13,4%
294		366	PINUS ABJA OÜ	10 614	332	129,4	157	345	357	251,8	56	7,1	362	9 335	344	354	362	89	332	13,3%
295		456	PÖLTSAMAA FELIX AS	284 440	82	151,7	72	7 423	166	126,7	177	7,5	361	14 077	277	1 361	202	39 358	45	13,3%
296	119		VÄRSKA VESI AS	69 502	176	139,3	120	3 106	241	82,3	292	28,1	249	15 792	242	1 616	168	12 718	87	13,2%
297	191	123	PIPELIFE EESTI AS	387 333	62	116,6	250	1 722	292	12,0	358	1,6	371	28 402	69	5 380	46	31 425	50	13,2%
298	269	378	ISOGREEN AS	16 623	310	117,9	244	923	324	118,9	198	23,9	273	16 236	237	1 279	215	451	276	13,0%
299	158		MATEK AS*	182 964	101	96,6	344	15 765	114	82,7	290	32,4	221	16 499	231	1 441	188	4 648	140	13,0%
300	206	391	ROOTSI MÖÖBEL AS	83 957	165	119,1	235	12 592	129	81,0	295	31,2	226	15 734	243	1 908	145	3 814	150	13,0%
301	87		RUUT EHTITUSE OÜ	14 769	313	69,9	372	2 276	260	121,4	191	60,7	87	9 126	349	1 136	235		367	13,0%
302		407	RAIKÜLA FARMER OÜ	47 928	215	109,7	296	7 002	172	112,0	217	12,7	339	19 734	180	871	282	14 855	81	13,0%
303	329	240	KIVIRAND OÜ	11 243	331	97,2	341	1 301	308	110,6	220	48,8	129	11 259	316	562	338	289	296	12,9%
304	388	382	STRAND AS	61 955	191	119,0	236	13 553	126	137,4	157	31,0	227	10 825	325	558	339	1 599	207	12,9%
305	321		AUDIITORIBÜROO ÕNNE KURVET OÜ	1 186	374	142,0	109	196	364	108,2	229	33,8	206	11 786	315	297	364		374	12,9%
306	355		LIHULA TARBIJATE ÜHISTU*	90 773	160	116,1	253	3 589	226	144,6	145	33,3	211	9 751	339	1 243	220	5 860	125	12,8%
307	341	153	SAINT-GOBAIN SEKURIT EESTI AS	300 986	79	94,7	347	29 927	76	68,1	316	17,7	313	19 038	190	1 381	199	24 103	61	12,7%
308	260	484	MIVAR AS*	190 643	100	122,4	208	12 082	134	159,5	122	19,4	308	10 097	335	579	332	12 171	90	12,6%
309		253	GASPRE OÜ*	30 355	259	88,1	361	3 918	216	65,4	323	28,4	248	20 959	156	1 445	187	1 851	198	12,6%
310	263		SELF II OÜ	10 599	333	116,3	252	2 231	266	91,2	273	32,8	217	14 597	266	883	278	1 596	208	12,5%
311			IPM ELEKTRONIKA AS	52 735	205	127,5	171	2 880	247	114,7	209	19,9	303	14 905	257	488	350	3 571	155	12,5%
312	354		SALVEST AS	169 400	107	123,5	198	15 706	116	126,2	179	17,5	316	12 658	299	1 137	234	10 704	96	12,4%
313	352	333	FEIN-ELAST ESTONIA OÜ	73 990	173	110,2	293	8 045	158	85,4	286	17,6	315	19 075	188	1 358	205	937	243	12,4%
314	361		AURE OÜ	10 382	334	123,1	203	1 319	306	73,2	308	27,8	252	16 605	228	2 307	123	91	331	12,4%
315	75		QUATTROMED AS*	55 000	200	145,5	95	1 896	279	57,2	333	24,9	268	16 037	239	679	312	5 916	123	12,2%
316	383		AGROTARVE AS	38 995	236	111,4	282	7 738	164	135,2	162	29,0	246	10 885	320	1 083	246	930	245	12,2%
317	189		E-KATUSED OÜ	4 549	359	92,4	355	164	368	90,3	278	37,5	181	14 571	268	650	317	140	320	12,1%
318	344	370	ESRO AS	79 959	168	125,4	184	8 083	157	67,6	318	10,9	350	20 126	174	1 568	174	6 745	117	12,1%
319			MALMOND OÜ	5 838	353	102,3	328	375	355	100,0	252	15,9	323	18 819	193	2 919	94	17	354	12,0%
320	357	131	TELEEKSPERT AS	37 117	240	156,8	56	566	344	75,2	305	10,7	354	17 465	211	977	263	1 074	231	12,0%
321		151	SIGARI MAJA OÜ*	28 530	266	104,5	315	3 933	215	88,5	281	31,6	224	13 943	280	1 502	181	123	325	11,8%
322		65	KUUSAKOSKI AS	1 254	373	93,4	352	17	374	27,4	351	0,0	375	29 098	57	5	375	38 635	46	11,8%



Tehnoloogia loob võimalusi.
Paneme need Teie heaks tööle.

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner



COLUMBUS IT

Columbus IT on spetsialiseerunud ettevõtete töö efektiivsuse ja operatiivsuse parandamisele majandustarkvara, kliendihalduse ning ärianalüüsi süsteemide rakendamise abil. Columbus IT-i on laiapõhjaline kogemus Microsofti äriahenduste juurutamise ja toe alal. Columbus IT on rahvusvaheline ettevõtte, olles juurutanud enam kui 5000 süsteemi kaubandus-, tootmis-, teenindusettevõtetele ja avaliku sektori asutustele kogu maailmas. Ettevõtte 29 kontorit üle maailma töötab üle 1100 töötaja ning firma teenindab kliente 101 riigis.

columbus@columbusit.ee | www.columbusit.ee

Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2008

Kohit	2007.a kohit	2006.a kohit	Ettevõte *konsolideeritud	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Omakapitali tootlikkus		Tööjõukulud ühe töötaja kohta		Tootlikkus ühe töötaja kohta		Investeeringud		% esimesest (0...100)
				tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	
323			KATEKS SISUSTUS AS	25 691	275	117,7	246	1 320	305	72,2	310	12,3	341	19 866	175	676	313	2 238	183	11,7%
324	236	80	REGINETT OÜ	18 753	300	123,3	201	742	332	80,3	297	38,0	176	10 560	330	2 679	108	71	336	11,6%
325	290	140	RAPALA EESTI AS	144 790	122	99,0	334	51 194	49	96,1	262	34,9	198	8 453	353	523	344	1 649	206	11,5%
326			SÖDERHAMN ERIKSSON EESTI AS*	19 233	295	98,4	336	603	342	26,3	353	5,5	364	27 323	81	2 748	98	309	290	11,5%
327			ENERPOINT SAARE OÜ*	137 000	126	129,2	160	4 461	208	102,0	245	20,2	300	12 215	309	901	275		370	11,5%
328			MR STUDIO OÜ	11 439	329	104,5	316	617	339	119,0	197	18,5	312	14 585	267	572	335	1 058	233	11,4%
329	302	309	NEFAB EESTI AS	166 227	110	98,0	338	6 754	181	51,4	339	13,9	333	20 606	164	1 319	208	3 304	159	11,3%
330	343	278	SWIPE EESTI OÜ*	3 186	366	118,5	237	706	335	98,8	257	45,7	141	6 321	366	1 062	247		368	11,3%
331	204	129	V.V.TRAVEL AGENCY OÜ	9 063	339	132,9	137	268	359	91,1	274	38,4	172	7 248	361	4 531	61	285	297	11,2%
332	184	221	LOKSA LAEVATEHASE AS*	701 046	38	134,8	129	2 928	246	16,6	355	1,2	372	18 535	197	1 089	242	39 972	44	11,2%
333			NURMIKO AS*	99 995	150	129,2	161	7 387	169	83,5	289	14,0	332	13 208	294	885	277	43 215	40	11,2%
334	253	296	ARHDISAIN OÜ	50 833	211	118,0	243	1 229	310	57,2	334	20,5	298	16 350	235	5 648	43	244	309	11,2%
335		472	MASS AS	40 834	233	105,9	311	8 729	154	89,0	280	32,3	222	10 360	331	5 833	39	2 686	171	11,1%
336	339		VÄRVIKMEISTER OÜ	8 292	342	149,8	83	111	371	121,8	190	13,1	336	10 327	332	638	320	23	353	10,9%
337			SUWEM AS	42 347	229	152,8	66	3 050	243	152,5	134	25,5	265	2 777	374	706	309	2 458	178	10,9%
338	340	313	MELECO AS	111 839	141	114,7	262	7 001	173	75,6	304	22,7	285	13 287	290	1 086	244	1 437	212	10,8%
339			ENGLIO OÜ	4 128	361	82,2	368	737	333	62,4	327	32,8	216	15 726	244	688	311	55	341	10,8%
340	391	449	ÕNNE PIMAKARJATALU OÜ*	25 917	273	101,9	329	3 736	225	95,5	264	10,8	351	16 727	225	603	327	8 887	106	10,8%
341			SVEBA-DAHLEN OÜ	28 788	265	141,6	111	1 374	303			33,1	213	13 920	282	600	328	16 057	75	10,6%
342	57	321	SCHÖTTLI KESKONNATEHNIKA AS	37 080	242	78,6	369	3 746	223	86,4	285	37,5	182	10 788	326	2 060	138	2 323	182	10,5%
343			TERMIKS GRUPP OÜ	4 907	356	107,7	306	599	343	69,5	313	30,4	233	12 047	310	2 453	115	614	263	10,5%
344			INLOOK COLOR OÜ	29 650	262	120,1	227	3 112	240			11,2	347	22 261	137	1 140	233	683	259	10,4%
345	345	319	RAJA K.T. OÜ	47 129	218	130,1	151	4 541	205	81,0	296	26,7	258	9 159	345	1 571	173	5 500	131	10,4%
346	317	402	MERINVEST OÜ	135 983	127	121,0	220	3 884	217	50,9	340	18,8	311	14 663	264	632	321	1 860	195	10,3%
347	268	438	NITTIS OÜ	145 435	120	120,4	225	16 939	109	73,1	309	22,8	284	9 150	346	1 889	147	16 428	73	10,1%
348	296	215	LEKU METALL AS	9 647	336	103,1	324	432	353	82,2	293	13,8	334	15 344	251	643	318	552	266	10,0%
349	44		NURMIKO AIANDID OÜ	30 082	260	129,9	153	1 198	313	66,6	321	26,6	259	9 965	337	579	333	92	329	10,0%
350			TSM AS*	35 890	246	82,2	367	6 899	177	93,6	270	9,2	358	16 357	234	2 393	119	47	350	9,9%
351	251	445	PEETRI PUIT OÜ	33 981	250	63,5	374	6 170	189	79,6	300	33,0	215	11 792	313	944	267	13 700	85	9,8%
352	127	462	MOBI SOLUTIONS OÜ*	18 439	304	127,8	167	844	330	30,6	350	19,8	305	15 132	253	802	292	95	328	9,8%
353	336	412	K.MET AS*	37 227	239	111,1	286	2 095	274	65,0	324	15,5	324	14 315	273	483	351	4 920	137	9,7%
354		368	SAAREMAA TARBUATE ÜHISTU TUÜ	619 366	47	123,6	197	2 582	253	32,2	348	4,1	366	10 935	318	1 329	207	101 900	23	9,7%
355	320	340	VÄNDRA TARE AS	31 365	256	102,9	325	1 804	283	90,8	275	34,9	197	6 323	365	729	306	2 693	170	9,5%
356			EESTI MUNATOOTED AS*	45 500	223	119,8	229	452	350			21,9	290	16 369	233	2 167	130	770	253	9,5%
357	369	430	EESTI TEKSTIL AS	23 905	282	92,0	356	1 732	290	99,0	256	16,8	320	11 926	312	613	325	176	314	9,4%
358			ASSOTRANS AS	36 339	244	90,8	358	3 373	233			47,3	135	10 729	327	498	349	6 723	118	9,3%
359			MS BALTI TRAFU OÜ	41 209	232	102,8	326	4 643	203	75,7	303	16,7	321	12 283	305	280	367	2 942	167	9,3%
360	407	338	RÄPINA PABERIVABRIK AS	17 670	306	129,3	159	2 247	263	84,1	288	11,3	346	9 884	338	465	355	2 604	173	8,9%
361			MIKARE BALTIC OÜ	3 178	367	112,5	277	53	372	44,7	342	27,3	256	9 145	347	530	343	415	279	8,4%
362	389	418	MEENED OÜ	2 714	368	161,2	48	178	367	62,2	328	14,2	331	6 925	364	151	373		375	8,4%
363	422		VIRTEL GRUPP OÜ	14 569	314	130,2	150	350	356	61,0	332	8,6	359	10 729	328	662	315	1 119	229	8,2%
364	295		KLIKO OÜ*	18 779	299	78,6	370	501	347	38,7	346	15,3	327	14 340	272	2 683	107	1 136	228	7,9%
365	420		SILVA-AGRO AS	25 872	274	112,1	279	217	363	115,1	206	3,9	367	7 428	358	761	301	940	242	7,6%
366	326	286	EKSEKO AS*	339 045	68	105,0	312	10 995	138	15,8	356	3,6	368	12 702	298	1 813	153	22 593	63	7,5%
367			SANGLAJUVEELISALONG AS	7 457	346	109,2	299	279	358	65,5	322	10,6	355	9 552	341	932	271	15	355	7,4%
368	180	217	RIIGIRESSURSSIDE KESKUS OÜ*	61 977	190	112,0	281	40 238	61	38,9	345	5,9	363	9 071	350	3 099	86	18 383	69	7,3%
369	372	436	KAJAX FISHEXPOR AS	49 777	212	91,9	357	2 252	262	84,9	287	9,5	357	8 892	351	1 464	184	2 368	180	7,3%
370			SAKU TEHNO AS	3 477	364	111,2	284	154	370	26,8	352	20,8	296	9 413	343	290	366	230	310	7,3%
371	17	350	SAARE EREK AS	53 001	204	86,7	364	1 607	295	15,8	357	10,7	353	13 842	284	576	334	4 010	147	6,8%
372		413	ESPAK PÄRNU AS	46 870	219	127,3	172	719	334	3,3	360	2,3	369	12 639	300	1 267	217	7 376	111	6,5%
373			PR FIRMAREKLAAM OÜ	9 248	337	107,4	307	16	375	31,0	349	0,4	374	12 516	301	661	316	60	340	6,2%
374		400	TÕRVA ELEKTER AS	16 115	311	93,9	349	1 769	287	61,5	330	10,8	352	7 237	362	1 007	258	296	294	6,1%
375	417		TNC-COMPONENTS OÜ	97 645	152	90,6	359	462	349	10,7	359	1,8	370	12 381	303	827	288	270	302	5,4%




Maison Fondée en 1765
Hennessy
X.O.
EXTRA OLD COGNAC

Esimene ja ainus originaal

Export in Focus

More than ever, the business community and politicians are talking about the need to increase the exports and export potential of Estonian companies. Estonian Chamber of Commerce and Industry (ECCI) even announced in its annual Business Season Opening in August that the coming 12 months are "A Year of Export Promotion".

In 2007 according to statistics issued by the Tax Board only 7558 companies out of approximately 43000 active companies or 17.5% sold their goods and services abroad. In order to encourage new and to educate existing exporters, Enterprise Estonia - support system of entrepreneurship and the application unit of EU structural funds in Estonia - offers several EU-funded grants and trainings. The ECCI publishes the Estonian Export Directory (www.estonianexport.ee) and organizes trade missions and trade-fair visits. Its overall goal is to achieve a positive Estonian trade balance.

From Aviation College into Aviation Academy

In Time. Sügis/2008

B

Prei Desig

- Prod
- Ware
- Com
- Spor

Neiuvõet: Eesti lootus on ekspordiväljaõppele



...Eesti Kaubandus- ja Tööstuskoda peadirektori Kimo Raie kommentaari...

S... Eesti Kaubandus- ja Tööstuskoda peadirektori Kimo Raie kommentaari...

Inseneria. 3/2008

HÜ HA

Raie: ekspordijate arv on kasvanud



28.08.2008 09:17
Lugemiseks: 144
Hinde: 0 (0)

Eesti Kaubandus- ja Tööstuskoda peadirektori Kimo Raie kommentaari "Väljaõpe ja heakskiita suurusena ettevõtete arengusuundumused 2008" sissejuhatusest.

Raie ütles, et ekspordijate arv on üheksa kuud kestnud kasvuläinul peaaegu kahekordne. "Kui me võtame meesummed viimaste aastate statistikat, kui palju on äärmiselt vaheliseid ettevõtete arv, siis see on minu jaoks vähegi vähegi peaaegu kahekordne," ütles Raie.

"Kui näeme peaaegu võrre võrre võrre, kui me võtame ühe aastaga võrre võrre, siis me näeme, et Eesti majandus on hea väljastpoolt," ütles Raie.

"Eesti ettevõtteid on vaja teadmisi ja oskusi, kuidas välisriikidele müüa. Sellele majanduse kogemus on andnud meile väga hea baasi ettevõtetele müüma mujalt ja oskusi, kui me hakkame välisriikidele müüma," ütles Raie.

aripaev.ee 28.08.2008

EKSPORT ON EESTI MAJANDUSE TULEVIK.

ESTONIAN EXPORT DIRECTORY

ALANUD ON 2009. AASTA VÄLJAANDE KOOSTAMINE.

KASUTA VÕIMALUST LEIDA UUSI KONTAKTE JA PARTNEREID, AVALDA SELLES OMA ETTEVÕTTE ANDMED



Eesti Kaubandus-Tööstuskoda annab 2009. aastal Estonian Export Directory't välja juba 14. korda.

See on ettevõtjate töövahend, mis aitab Eesti firmadel oma kaupu ja teenuseid välisriikidele viia ja mujalt maailmast partnereid leida.

Mahukas väljaanne tutvustab Eestit mujal maailmas, sest lisaks ettevõtete kataloogile sisaldab ekspordikataloog „Estonian Export Directory” ka üldinfot Eesti majanduse kohta, statistikat ning kasulikku materjali neile, kes soovivad Eestis ettevõtlust alustada.

Kogu see teave on raamatus nii inglise, saksa kui ka prantsuse keeles. Väljaanne on saadaval ka CD-l ja internetis www.estonianexport.ee

Nii raamat kui ka CD on saadaval tasuta Kaubanduskojas. Küsi telefonil 604 0060 või koda@koda.ee

Küsi infot reklaami ja andmete avaldamise kohta Kaubanduskoja koostööpartnerilt: InfoAtlas AS – Tel: 626 6988

Lisainfo väljaande kohta: Piret Salmistu • Tel: 604 0060 • E-post: piret@koda.ee

Ettevõtluse Auhind 2008 metoodikast

Peep Sürje

*Ettevõtluse Auhind 2008 žürii esimees
Tallinna Tehnikaülikooli rektor*

Konkursi „Ettevõtluse Auhind 2008” eesmärgiks on tunnustada riigi poolt ettevõtteid, mis pole üksnes edukad oma viimaste aastate majandustulemustelt, vaid ka innovaatilised ning pikemas perspektiivis jätkusuutlikud.

Käesoleval aastal antakse välja auhinnad kuues kategoorias: Aasta Areneja 2008, Innovaator 2008, Eksportöör 2008, Välisinvestor 2008, Tööstusettevõtte 2008 ja Turismi Edendaja 2008. Kategooriate määramisega soovitakse esile tõsta just nende valdkondade ettevõtteid, mille pidev areng ja hea käekäik riigi seisukohalt on kõige olulisem.

Iga auhinnakategooria jaoks on välja töötatud oma hindamiskriteeriumid, millest mõned on küll ühised kõikides kategooriates – kõrge tootlikkus, innovaatilised lahendused ning ettevõtete võime kehtestada ennast eksporditurgudel. Hindamiskriteeriumite alused ja metoodika on koostanud Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse spetsialistid, arvesse on võetud eelmiste aastate kogemusi ja nõuandeid mitmetelt tunnustatud ekspertidelt, sh Andres Sutt (Eesti Pank), Erik Terk (Eesti Tuleviku Uuringute Instituut), Jaak Leimann (Tallinna Tehnikaülikool) jne.

Konkursil osalemine on ettevõtetele vabatahtlik, eelduseks on küsimustiku täitmine ning valmisolek anda informatsiooni oma tegevuse ning majandusnäitajate kohta. Küsimustikud valmistas ette ja esmase infotöötuse korraldas Eesti Konjunktuuriinstituut.

Ettevõtete hindamine toimus kahes etapis. Esimene koostati iga kategooria jaoks väljatöötatud metoodika põhjal (arvestades eri kriteeriumite osakaale) kvalifitseerunud ettevõtetest pinget, millest kümme paremat ettevõtet läksid edasi hindamisele EASi nõukodadele. Nõukogud valisid igas kategoorias välja kolm nominenti ning nominentide seast kategooria võitja. Käesoleval aastal oli eriti pingeline konkurss tööstusettevõtete kategoorias, mille puhul nõukoda erandina soovis välja tuua neli väärikat nominenti. Kategooria võitjate valimisel lähtusid nõukogud lisaks kandideerivate ettevõtete majandusnäitajatele ka Eesti ettevõtluse üldisest riiklikest arenguprioriteetidest. Peauhinna saaja valis suur konkursižürii kõigi kategooriate võitjate hulgas. ●



Konkursi žüriisse kuulusid Tallinna Tehnikaülikooli rektor Peep Sürje, Tartu Ülikooli rektor Alar Karis, majandus- ja kommunikatsiooniminister Juhan Parts, välisminister Urmas Paet, Eesti Panga president Andres Lipstok, EASi nõukogu esimees Üllar Jaaksoo ja eelmise aasta konkursi võitja, AS Tallink Grupp juhatuse liige Andres Hunt.

Ettevõtluse Auhind 2008 nominendid

Ettevõtte	Asutatud	Põhitegevusala	Erakapital Eesti 2007 (%)	Erakapital välis 2007 (%)	Omakapital 2007 (mln kr)	Käive 2007 (mln kr)	Käibe muutus 2007 vrd 2006 (%)	Puhaskasum 2007 (mln kr)	Investeering põhivarasse 2007 (mln kr)	Töötajaid 2007	Käive töötaja kohta 2007 (mln kr)
TIPTIPTAP OÜ	2004	Mänguväljakute planeerimine ja tootmine	100	0	3,34	19,59	58	2,28	0,113	19	1,03
FAVOR AS	1990	Lehtmetalli töötlemine	100	0	82,70	309,86	23	65,67	15,14	165	2,09
ABB AS	1991	Energeetika ja automaatikatehnoloogia	0	100	352,00	1 700,00	24	82,00	145,00	704	2,41
VKG OIL AS	1999	Põlevkivi ümbertöötlemine	100	0	1 727,00	1 460,00	36	329,40	716,97	597	3,68
ECOMETAL AS	1999	Pliiakude ümbertöötlemine	100	0	90,50	314,52	120	122,00	2,00	53	5,93
EMAJÕE LODJASELTS MTÜ	2004	Lodjareisid, koolitus	100	0	N/A	0,85	373	0,30	N/A	3	0,28

Vaata ka www.konkurents.ee

Ettevõtluse Auhind 2008

Ettevõtluse Auhind 2008
Välisinvestor 2008

ABB AS

*Kaheksa põhjust
miks ABB armastab Eestit*

Teist aastat järjest Välisinvestori tiitli ning sel aastal ka Ettevõtluse Auhind 2008 üldvõitjaks tulnud ABB jaoks on Eesti tegutsemiseks hea koht. Kontserni Baltikumi tegevjuht Bo Henriksson toob välja kaheksa põhjust, miks see nii on.

Soodne majanduskeskkond

Eesti konkurentsivõime puhul on palju räägitud maksukeskkonnast ja madalast kulutusemest. Siinsed tööjõukulud pole Henrikssoni arvates enam sugugi madalamad kui mujal, ent maksukeskkond annab ettevõtte arengule oma boonuse. ABB omanikud pole seni Eesti ük-

susest dividende võtnud, vaid on suunanud kogu kasumi tootmise arendamisse. Kui kasumit ei maksustata, pole ettevõttel vaja nii palju tootmise investeerimiseks laenu võtta. Ja see on tööstusele kergenduseks.

Erakondade toetus majanduskasvule

Henrikssoni hinnangul pole valitsused Eestis sekkunud ettevõtlusesse, keskendudes selle asemel atraktiivsete ärikeskkonna mängureeglite loomisele. Selle üheks väljundiks on tema arvates sinne oluliselt väiksem äri- bürokraatia ja suurem läbipaistvus kui naaberriigis Lätis.

Usaldus, et eelmainitu jätkuvalt püsib

Ajal, mil Eesti majanduses puhuvad tormituuled, vaatavad paljud välisinvestorid sinisele olukorrale kahtlustava pilguga. Henriksson aga kinnitab, et tema on kindel soodsa majanduskeskkonna püsimises. ABB kontserni Eesti, Soome ja Rootsi tehased moodustavad „kolmnurga”, mille tipud teineteist toetavad. Kui siin on probleeme, tuleb üle lahe abi. Ja Eesti üksused teevad üle lahe tehastele allhanget. Henriksson ei välista, et tulevikus teevad Soome ja Rootsi tehased hoopis Eesti tehastele allhanget.



FOTO: TOOMAS TUUL

ABB kontserni Baltikumi tegevjuht **Bo Henriksson**: „kujutus eestlastest kui laiskadest töölised, kelle tootlikkus on madal, ei pea ABB puhul paika. ABB Eesti tehastes on töö tootlikkus ja inimeste motivatsioon samal tasemel kui Soome tehastes.”

Jätakuvalt tugev noorte spetsialistide oskusteave

Eesti tööjõul on hea kvalifikatsioon ja ehkki kogu aeg räägitakse tööjõupuudusest, on ABB endale seni edukalt kõik vajalikud ametimehed leidnud. Vähemalt siiani. Henrikssoni sõnul on sinne õhkkond sarnane Põhjamaadega: töölised ei pea kaks korda ütleva, mida ja kuidas on vaja teha. Aitab ühest korrast. ABB on tublisti panustanud ka töötajate koolitusse. Näiteks tuulegeneraatorite tootmiseks vajalikke teadmisi Eesti ametikoolides ei jagata – järelikult tuli ABBl see kaader ise välja õpetada. Samuti teeb firma tihedat koostööd Tallinna Tehnikaülikooli ning mitmete kutsekoolidega, näiteks Tallinna Polütehnikumi ning Tallinna Tööstushariduskeskusega. Tähtsaks peab ABB ka firma maine kõrgel hoidmist, et ei peaks inimesi tööle meelitama kõrge palgaga, vaid pigem hea nimega.

Inimeste suur töötahe

Eelneva põhjal võib väita, et ABB on suutnud ümber lükata rea müüte – näiteks selle, et Eestis napib tööjõudu, või et tööstuse jaoks pole Eesti soodne ärikeskkond. Siit tuleb veel üks müüdimurdmine. Nimelt väidab Henriksson, et kujutus eestlastest kui laiskadest töölised, kelle tootlikkus on madal, ei pea ABB puhul paika. ABB Eesti tehastes on töö tootlikkus ja inimeste motivatsioon samal tasemel kui Soome tehastes. Siin võib-olla isegi parem,

ütlev ABB Balti riikide juht. Üheks põhjuseks on kindlasti töötajatele pakutavad erinevad hüved, ühena neist näiteks õppetootus: tahad õppida – firma toetab.

Head sidemed Soome ja Rootsiga

Eesti läänelik-põhjamaalaslik kultuur läheb Henrikssoni arvates Soome ja Rootsi omaga hästi kokku. Siin on põhjused mõistagi ajaloolised ja peituvad Põhjamaade kapitali sissevoolus Eesti majandusse. „Pealegi, lahtenagu poleksi enam Tallinna ja Helsingi vahel. Helikopter lendab paarikümne minutiga, laev poolteise tunniga,” ütlev Henriksson.

Hea võimalus tootmise laiendamiseks

ABB kontserni sees teeb Eesti üksus lobitööd tootmise laiendamiseks Eestis, sest näiteks Soomes pole ettevõttel selleks ruumi. Henriksson ei välista, et ABB Eesti võib tulevikus tehase rajada näiteks Narva või Tartusse, kus on veidi lihtsam tööjõudu leida. Samas tuleb arvestada ka kontserni laienemispoliitikaga: uus tootmine luuakse sinna, kus kasvab nõudlus.

Maailmamajandus soosib tootmist siin

Henriksson leiab, et globaalsed majandustrendid soosivad tootmist nendes riikides, mille lähedal on nõudlus. Siin viitab ABB juht kahele asjale. Esiteks sellele, et trend tootmise kolimisest Hiinasse on hakanud pöörduma vastupidiseks. Mitmed tehased on Aasiast Euroo-

passse tagasi kolitud, mõistes, et odava tööjõu riikides tekivad omad probleemid, näiteks on ühe tuulegeneraatori transportimine Hiinast Euroopasse äärmiselt ebaefektiivne. Teiseks töötab ABB praktikas Henrikssoni sõnul hästi mudel, kus niioelda ematehas on Soomes ja tütar-tehas toetab Eestist.

ABB Eesti investeeringud

ABB Eesti toodab peamiselt tuulegeneraatoreid ja sagedusmuundureid. Mõlemat tootmist on mitu korda laiendatud. Näiteks 2007. aastal investeeriti peamiselt komplektalajaamade tehasesse Maardus ning sagedusmuundurite tootmisse Jüris kokku ligikaudu 145 miljonit krooni. Tänavu investeeriti ligi 200 miljonit krooni Jüris asuvasse sagedusmuundureid ja tuulegeneraatoreid tootvasse tehasesse. 2007. aastal loodi seoses tootmise laiendamisega ligi 250 uut töökohta, sel aastal täiendavalt ligi 100. Kokku töötab ABB Eesti tehastes üle 1000 inimese. Esimesed tuulegeneraatorid pandi Jüris otsast lõpuni kokku 2007. aastal, varem toodeti vaid generaatorite komponente, peamiselt staatoreid ja rootoreid. Toodang müüakse maailma juhtivatele tuulepargitootjatele. Nendega sõlmitakse reeglina aastased lepingud, kokku näiteks 200–500 generaatori peale. Üks generator maksab ligikaudu miljon krooni. ABB kontsern tegutseb enam kui 100 riigis, seal töötab kokku üle 100 000 inimese. ●

Välisinvestor 2008 nominendid

Ettevõte	Põhitegevusala	Koguinvesteeringu suurus (mln kr)	Müügikäive 2007 (mln kr)	Puhaskasum 2007 (mln kr)	Eksporti osakaal müügi- käibes 2006 (%)	Põhivara muutus 2006/2007 (mln kr)	Keskmine töötajate arv
IF EESTI KINDLUSTUS AS	Kindlustus	200	1 239,05	213	0	1,69	409
ABB AS	Energeetikatoodete ja -süsteemide, automaatika- ja protsessiautomaatikatoodete ning robotite valmistamine, müük ja hooldus	645	1 700,00	82	65	100	1 021
PÖLTSAMAA FELIX AS	Toidukaupade tootmine ja turustamine	190	284,39	7,42	34	37,05	209

Vaata ka www.konkurents.ee**If Eesti Kindlustus AS**

AS If Eesti Kindlustus kuulub Põhjamaade juhtivasse kahjukindlustusgruppi If P&C Insurance Holding Ltd, mille omanik on Sampo Plc. AS If Eesti Kindlustus on Eesti kahjukindlustusturu liider alates 2000. aastast. 2007. aastal oli seltsi turuosa 33,3% (2006. aastal 36,1%). Kogutud kindlustusmaksed jagunesid möödunud aastal kindlustusliigiti järgmiselt: vabatahtlik sõiduki-kindlustus (36%), varakindlustus (32%), kohustuslik liikluskindlustus (24%) ja muud liigid (8%). Selts arendab ja pakub kahjukindlustuse lahendusi, mis tagavad kliendile turvalisuse ja stabiilsuse nii äritegevuses kui ka eraelus.

2007. aasta oli If Eesti Kindlustusele majandustegevuse tulemuste poolest hea. Kogutud kindlustusmaksete maht suurenes võrreldes 2006. aastaga 9,6%, mis jäi küll väiksemaks turu keskmisest kasvust, kuid vastas 2007. aastaks seatud eesmärkidele – käive oli ca 1,2

miljardit krooni. Seltsi konsolideeritud puhaskasumiks aruandeperioodil kujunes 213,1 miljonit krooni (möödunud aasta samal perioodil 215 mln kr), millest kasum finantsinvesteeringutelt moodustas 50 miljonit krooni (2006. aastal kasum 26,4 mln kr) ja kindlustustegevuse kasum 163,1 miljonit krooni (2006. aastal 188,6 mln). Ettevõttes töötab üle 400 inimese. Eestisse tehtud investeeringute maht ületab 200 miljonit krooni, lisandväärtus töötaja kohta on 521 000 krooni. ●

Põltsamaa Felix AS

Tootmistraditsiooni juured Põltsamaal ulatuvad aastasse 1920, mil rajati ettevõtte eelkäija, tollase nimega Eesti Tarvitajateühistute Keskühisus. Põltsamaal on eri aegadel toodetud piiritust, kartulihelbeid, kohvi, tärklisi, puu- ja aedviljahoidiseid ning marjaveine. Täna valmistab ja turustab AS Põltsamaa Felix kõrgekvaliteetseid toiduaineid nagu

mahlad ja mahlajoogid, konserveeritud köögiviljad, valmistoidud, kastmed, moosid, leivakatted, veinid, kalatooted ning veel palju muud. Üha enam pöörab ettevõtte tähelepanu toidu maitsele, kvaliteedile ja tervislikkusele. Põltsamaa Felixist on tänaseks saanud üle 170 töötajaga piirkonna suurim tööandja ja maksumaksja. Firma käive aastal 2007 oli üle 280 miljoni krooni, puhaskasumiks üle 7 miljoni krooni. Põltsamaa Felix investeeringud Eestis moodustasid 190 miljoni krooni, mis on Välisinvestor 2008 nominentide seas kogumahult kolmandal kohal. Ettevõtte põhivara absoluutne muutus oli kandidaatide seas teisel kohal. Teostatud investeeringud on olnud mitmekülgsed. Üle poole kapitalist investeeriti seadmetesse ning kinnisvarasse. 1/5 kapitalist investeeriti intellektuaalsesse omandisse ning töötajate väljaõppesse. Kandidaatidest ainukesena investeeris ettevõtte toetavasse infrastruktuuri. Ettevõttes töötab üle 200 inimese. ●

VÄLISINVESTOR

Tunnustatakse neid ettevõtteid, kes on erilisel silma paistnud Eestisse tehtud otseste välisinvesteeringute mahuga ning panusega Eesti majandusellu läbi uute tehnoloogiate kaasamise ja kõrge kvalifikatsiooniga töökohtade loomise.



EMAJÕE LODJASELTS MTÜ

*Lodjamehed elavdavad
Emajõe ja Peipsi turismi*



Asta silmapaistvaim turismiarendaja MTÜ Emajõe Lodjasedelts tõmbab oma hansalodja, lodjakoja ning lennukate ideedega Kagu-Eestisse turiste nagu magnet. Lodjamehed püstitasid Emajõe kaldale väikese lodjakoja, ehitasid seal valmis kaks pisikest Peipsi lootsikut ja ühe lodja. Viimasega kärutavad nad nüüd huvilisi Emajõel,

Peipsil ja Võrtsjärvel. Värvikaid plaane, alates suure lodjakoja rajamisest ning lõpetades uute viikingilotjate ja ratasauriku ehitamisega, loobitakse nagu varrukast. Usutlusest lodjasedeltsi vaimse mootori Priit Jagomägi selgub, et ehkki tegu võiks olla hea bisnisega, on see asjaosaliste jaoks pigem fanaatiline kirg.

Kuidas kulges lodja ehitus?

Selleks kulus koos kõikide ettevalmistustöödega poolteist-kaks aastat. Lodja saime vette 2006. aastal. Käisime Venemaal ja Hollandis Friisimaal laevameistreid otsimas ja kogeehitajatega rääkimas. Varem olime teinud vana paadimeistri käe all väikese peipsilootsiku ja kuna see tuli hästi välja, saime

Lodjasedeltsi vaimne mootor
Priit Jagomägi: „Meie põhiidee on pakkuda inimestele ajas rändamise võimalust.”



julgest lodja ehituseks. Elu ise on õpetanud meid laevu ehitama. Tarkus on kogunenud aastate jooksul katse-eksituse meetodil. Igal asjal on omad nipid ja meetodid, kuid kui seda hingega teha, kompenseerib see mõnevõrra vähese oskuse. Või nagu öeldakse: julge pealehakkamine on pool võitu. Aga ainult pool, ülejäänud tuleb suure töö, vaidluste ja vaevaga.

Lodi on vees aga teist eesmärki, suure lodjakoja ja Tartu Jõe keskuse ehitust, pole te veel täitnud. Kas see tähendab, et algsest plaanist on realiseeritud pool?

Ikka kõvasti vähem kui pool. Meil on laevaehitusplaan vähemalt 20 aastaks! Järgmisel aastal tahaks alustada Rootsi sõjalaeva „Ulrica” koopia ehitust. Sellelaadseid kahe masti, kuue aerupaari ja kümne kahuriga laevu valmistasid rootslased Põhjasõja ajal Tartu kandis tervelt 30 tükki, kuid kiiresti langesid need 1704. aastal Kastre lahingus venelaste saagiks. Rootsi sõjaarhiivist saime laeva korralikud joonised ning oleme suhelnud ka sel teemal Rootsi saatkonnaga. Kuna lodja sõidugraafik on olnud hullumeelselt tihe, siis pole me jõudnud kõigi plaanitud asjadega algust teha.

Kui suur on huvi lodjasõidu vastu?

Nõudlus on väga suur. Laev saab sellist vatti, et kulub kätte ära! Ühe väikese lodjaga ei jõua me kõiki huvilisi ära vedada. Ehkki kandejõu poolest võiks lodjale võtta ka 500 inimest, üle 30 inimese me enamasti korraga pardale ei luba. Ja eriti palju rohkem sõite teha ei saa, sest graafik on juba nii tihe, et isegi hoolduspausideks kipub aega nappima. Me peaksime ehitamisel olevad viikingilodjad väga kiiresti valmis ja vette saama. Kuni 30 inimest korraga – see seab teatud piirid, sest reisikorraldajad arvestavad inimesi turismibusside kaupa. Järelikult on lodi liiga väike, et vedada bussitäite kaupa Soome turistide.

Kui palju olete lotja reklaaminud?

Mingit reklaami me lodjale teinud pole. Meedias on meist päris palju juttu olnud. Ja inimesed, kes on lodjal käinud ja rahule jäänud, räägivad sellest oma tuttavatele. Nii see tunnus lumepallina veereb. Ja üks meie hullude kuulsus tõmbab ligi. Jääb mulje, et suured

Tallinki laevad ei ole ka nii palju tähelepanu pälvinud kui meie väike lodi. Nii on tillukest sääsest pirakas elevant tehtud.

Mis on uute laevade eesmärk – teenindada rohkem turiste?

Meie põhiidee on pakkuda inimestele ajas rändamise võimalust. Ruumis rändamine on juba nii lihtsaks tehtud – lennuk viib mõne tunniga teise maailma otsa ja see ei pane kedagi imestama. Aga tõelise efekti annab see, kui laevale astudes saab minna 500-600 aastat ajas tagasi. Muidugi, väga arhailist laeva me teha ei saa, sest see peab vastama ka praegustele reisijateveo nõuetele. Tal peab olema näiteks mootor ja ohutusvarustus. Nii on hansalodi Jõmmu ilmselt maailma esimene mootoriga varustatud Peipsi lodi!

Mis ideed veel peale Rootsi sõjalaeva ehitamist küpsevad?

Suure kahemastilise lodja tahaksime ehitada, mille joonised saime Eesti Rahva Muuseumist. Sinna mahuks palju rohkem reisijaid ja kindlasti ka *tax-free* kauplus, veekeskus, lobibaar ja kasiino (muigab).

Üks suuremaid, kaugemaid ja kallimaid unistusi on meil aga Baltimaade esimese ratasauriku „Juliane Clementine” Peipsi põhjast üles otsimine ning selle laeva koopia ehitus. Ainuke Vabadussõja ajast säilinud suur-tükkipaat „Uku” roostetab ka Emajõe põhjas – see tuleks vabariigi 100. aastapäevaks korda teha!

Milliseid võimalusi tahate lodjal veel pakuda lisaks kino ja teatri näitamisele?

Niisama edasi-tagasi ringi pöristamise asemel tahaksime näiteks looduslodja teemat arendada. Sel aastal tegime esimesed sõidud: käisime varahommikutel ornitoloogidega linnulaulu kuulamas ning öösiti tegime erisõite nahkhiirte ja öölindude kuulamiseks. Lisaks sõitsime loodusfotograafidega Piirisaarelt Tartusse. Sügisel tahaks korraldada jõhvikaretki, tähtede ja tähtkujude vaatlusi lodja pealt.

Kes on lodjasõitjad?

Päris täpset statistikat meil pole. Aga palju on Eesti firmasid, kes toovad lodjale oma väliskülalisi. Meil on käidud 20 riigist, sealhulgas Sri Lankalt ja Bangladeshist. Populaarsus on meile mõneti karuteene osutanud. Kuna lodi

on meil pikalt ette broneeritud, pole võimalik eriti Tartut külastavatele juhuturistidele sõitu pakkuda. Samas räägivad Tartu turisminfopunkti töötajad, et kõik välituristid küsivad esimese asjana kohe lodjasõidu ja Piirisaare järele. Paraku tuleb nad Toomemäele ja muuseumidesse suunata. Meid kasutatakse väga edukalt peibutuspardina turistide meelitamiseks siiakanti.

Mis see lodjavärk sinu jaoks isiklikult on – äri, hobi, elatusallikas?

Praegu kipub olema kõik see kokku. Peipsi-Emajõe lodi on ainulaadne ja ennenägematu väljanägemisega laev, mis aitab piirkonda tutvustada ja eristada. Sellisel kujul pole lodjasõit suur äri, kuid vaatamata talvisele sõidupausile tuleme ots-otsaga kokku ja sponsorite abiga saame ühtteist ka uute projektide omafinantseeringu jaoks kõrvale panna. Mittetulundusühinguna on meil suur eelis äriühingu ees, kuna meie ei pea kasumit teenima, vaid saame kogu teenitud tulu kasutada uute huvitavate atraktsioonide käivitamiseks. Suur osa tuludest läheb ka laeva hoolduseks – talviseks väljatõstmiseks, tõrvamiseks, ülevaatusteks jne. See kõik on kokkuvõttes päris kallis lõbu. Üritame lodjaasja ajada nii, et endal ka mõnus ja huvitav oleks. Kui see puhtalt kommertsürituseks muutuks, tüdineks sellest kindlasti väga kiiresti ära. ●

EMAJÕE LODI „JÕMMU”

Lodi „Jõmmu” on elavdanud turismiteenuste pakkumist Peipsi järve ja Emajõe piirkonnas. 2006. aastal vette lastud laev on piirkonnale ainuomase, kunagise väga arvuka laevatüübi ainus esindaja maailmas. Vanasti oli selliseid piirkonnas sõitmas üle 600. Laeva pardal on ühendatud arhailine ja moodne tehnoloogia. Vanaaegsele ehitustehnoloogiale (männipuit, tõrv, linatakk, kanepikõied) on kontrastiks näiteks mobiilne WiFi internet, tänapäeva esitlustehnika, autonoomne elektritoide, säästlik biodiisliga töötav mootor, navigatsioonitehnika jne. Jõmmu on varustatud muuhulgas savikividest ahju, magamislavatsite ning rippkoidega. Lodjale kui eriti keskkonna-

Turismi Uuendaja 2008 nominendid

Ettevõtte	Põhitegevusala	Asutamisaeg	Müügi käive 2007 (mln kr)	Puhaskasum 2007 (mln kr)	Tööjõukulud 2007 (mln kr)	Omakapital 2007 (mln kr)	Keskmine töötajate arv
MTÜ EMAJÕE LODJASELTS	Lodjareisid, koolitus	2004	0,85	0,30	-	-	3
STRAND AS	Hotell, majutus- ja toitlustusteenused	2001	61,95	-0,02	14,41	39,98	111
DEMJANOV AS	Restoranide tegevus ja külalistemaja	1996	22,98	-1,80	5,44	6	56

Vaata ka www.konkurents.ee

Strand AS

AS Strandile kuulub üks Pärnu suurimaid hotelle Strand SPA & Konverentsihotell. Järjepideva tegevuse ning suurte investeeringute tulemusena on rajatud kaasaegne spaa- ja konverentsihotell, mis pakub neljatärnihotelli mugavusi nii ärireisijatele, konverentsituristidele kui ka puhkajatele. Ettevõtte eesmärgiks on olnud luua keskkond, mis meelitaks kliente mitte üksnes lühikesel suvisel tippaajal, vaid ka talvisel, Pärnus muidu väga vaikel hooajal. 2007. aasta suurimaks saavutuseks, millega kandideeriti ka Turismi Uuendaja konkursil, on eraldi lennuliini käivitamine Stockholm ja Pärnu vahel, eesmärgiga tuua otse Pärnusse uusi spaaturiste. Eriti oluliseks on selle saavutuse juures asjaolu, et ühise eesmärgi nimel on ideele öla alla pannud kolm Pärnu suuremat spaahotelli – lisaks Strandile ka Tervis ja Tervise Paradiis. Esimene hooaeg oli lennuliinile edukas, initsiaatorid kutsuvad projek-

tiga liituma ka teisi asjast huvitatud suvepealinna ettevõtteid.

AS Strand käive 2007. aastal oli 62 miljonit krooni, ettevõtte annab tööd 111 inimesele. ●

Demjanov AS

AS Demjanovi tegevuseks on restoranide Gloria ja Egoist, Gloria veinikeldri ning külalistemaja tegevuse juhtimine. Ettevõtte peab oma eesmärgiks uue Eesti köögi arendamist, selle ühendamist Põhjala ja Euroopa toidukultuuriga. Ettevõtte valmistab kõik enese poolt pakutavad toidud ise, kasutades ennekõike kodumaist ja mahepõllunduslikku toorainet. Traditsioonilised toiduvalmistamisviisid ühendatakse moodsaima tehnoloogiaga.

Teenindusettevõtte panustatakse pidevalt ka teenindusprotsessi parendamisse ja täiusdamisse. Teeninduses on kaasatud nii peakokk, veinikelder kui teenindajad, kes infor-

meerivad kliente nii toidu kui veini sobivusest, serveritavate toitade ja jookide järjekorrast ning roogade valmistusviisidest ning tehnoloogiast.

Ettevõtte pingutusi on krooninud Briti juhtiva toiduajakirja poolt ühe restorani valimine Põhjala parimate hulka – sellise saavutuse ni pole ükski Eesti toitlustusasutus ega restoran varem küündinud. AS Demjanovi restorane on korduvalt auhinnatud ka riigisisestel konkurssidel. Ettevõtte lööb ise kaasa turuosaliste harimisel, korraldades rahvusvaheliselt tunnustatud külaliskokkade visiite ning organiseerides rahvusvahelisi kokandusvõistlusi. Ettevõtte juht ja omanik Dmitri Demjanov on tuntud Eesti uuendusliku köögi propageerijana nii Eestis kui ka arvukates välisriikides.

AS Demjanovi käive 2007. aastal oli ca 23 miljonit krooni, ettevõtte andis tööd 56 inimesele. ●

sõbralikule veesõidukile on omistatud individuaalne sinilipp.

Lodjaga ja väikese lodjakojaga on seotud arvukalt erinevaid teenuseid ja üritusi. Näiteks kino- ja teatrilodja tuurid ning mitmed kontserdid ja etendused lodjakojas. Või teenustest „lodja trümmikärjad” ehk nõupidamine-seminar lodjal koos lodjasõiduga, ja „pisikese lodjalise pakett” ehk lastele mõeldud lodjasõit koos madrusetarkuste jagamisega ning vanaaegsete puutöö ja sepiaristade kasutamiseõpetusega.

Kui 2006. aastal sõitis lodjaga 3000 reisijat, siis mullu juba 5000 ja tänava üle 6000. Laev valmis 100% käsitööna väikeses lodjakojas. Tema ehituseks kulus 1,3 miljonit krooni ja selles osales ligi 150 vaba-

tahtlikku. Ehitust finantseeriti Euroopa Liidu programmist, lisaks Tartu linna ja Tele2 poolt, Riigimetsa Majandamise Keskus andis tasuta vajaliku puitmaterjali. Eurotoetusega oli algselt plaanis ka püsti panna suur lodjakoda, kuid projekt lükkus hüppeliselt kasvanud ehitushindade tõttu edasi.

Eriti ümara kerega (lai ja laberik) hansalodi „Jõmmu” on 12 meetrit pikk ja 7,5 meetrit lai, kaalub 23 tonni ja tema kandevõime on kuni 50 tonni. Tema mast on 15 meetrit pikk ja kiirus 7–10 sõlme.

Lodjasõit on üsna kallis lõbu. Tund maksab 2400 krooni, lodja üürimiseks terveks nädalaks tuleb aga välja käia 49 000 krooni. Hindadele lisandub käibemaks. Rahvaüritustel on lodi ringsõite teinud ka 50–75-kroonise piletiga.

TURISMI UUENDAJA

Tunnustatakse võimekaid ettevõtteid, kes on välja arendanud uuenduslikke ja kvaliteetseid turismitooteid, mis on konkurentsivõimelised nii Eestit külastavate välis- kui ka siseturistide seas.

Ettevõtluse Auhind 2008

Innovaator 2008

VKG OIL AS

*VKG mehed leidsid lõpuks
Eesti Nokia*



„**E**esti Nokia on põlevkivi”, ütlevad Kohtla-Järvel tegutseva Viru Keemia Grupi (VKG) põlevkivikeemikud. Ilma naljata.

VKG kasutab tänavu 1,8 miljonit tonni põlevkivi. Kui vaadata, mida kõike ta sellest teha oskab ja suudab, pole kahtlustki –

kauaotsitud Eesti Nokia on lõpuks leitud. „Räägitakse, et Eesti on innovaatiline riik, et siin elab terve hunnik geeniuuseid,” ütleb VKG arendusjuht Jaanus Purga. „Aga patente antakse siin aastas välja vaid umbes viis. Ja meie saime neist mullu kolm. Pole paha, ütleks Mati Alaver!”

Kuid millega VKG mehed siis rabavad?

On üldteada, et põlevkiviga kütab Eesti Energia Narva Elektriijaamade katlaid, et meil oleks kodus elekter. VKG on aastaid põlevkivist ennekõike õliprodukte tootnud, seda kokku üle 220 000 tonni aastas. Õli moo-



VKG arendusjuht **Jaanus Purga**:
„Räägitakse, et Eesti on innovaatiline riik, et siin elab terve hunnik geeniuuseid.”

FOTO: TOOMAS TUUL

dustab ettevõtte 1,8 miljardi kroonisest käibest üle poole ja läheb enamasti ekspordiks. Arvestades energia hinnarallit maailmaturul, on äri jätkuvalt kasumlik ja stabiilne. Isegi kui jõudsalt kerkinud kütuse hind on nüüd pisut järgi andnud, tugevneb „energiavaaluuta” USA dollar.

Nii tuleb Purgal tunnustada, et kui Tallinnas sovitakse majandusreisaku üle, ei teata Kohtla-Järvel sellest midagi. Selle asemel kerkib VKG õuel uhiuus ja maailma üks moodsamaid õlitehaseid, kuhu investeeritakse üle miljardi krooni. Tehas peab tööle hakkama juba järgmisel aastal, kasvatades ettevõtte õlitoodangut kolmandiku võrra.

Purga: „Oleme tehase tehnoloogiat nii palju täiendanud, et ei tea, kuidas see üldse tööle läheb. 2009. aasta kevadel istume, pöidlal pihus, et sealt midagi tuleks!”

Et õlitööstuses valmib vähesel määral ka bituumen, koks ja pigi pole samuti enam suurem uudis. Nagu seegi, et VKG tütarettevõtted toodavad ja müüvad soojust, elektrit ning gaasi, varustades sellega Kohtla-Järve tööstust ja elanikkonda. Tõeline innovatsioon aga käivitus kontsernis eelmisest aastast, mil hakati valmistama kõrge puhtusastmega kemikaale. Valmistamise tehnoloogia sündis VKG arendusosakonnas, selle põhiautor on Anatoli Tsepelevits.

Kui õlitonn maksab turul hetkel ligi 7000 krooni, siis selliste kemikaalide tonni eest võib küsida üle poole miljoni. Alates möödunud sügisest toodab ja müüb VKG 2-metüül-resortsiiini maailma kosmeetika- ja parkainetetööstusele. Tõsi, väikestes kogustes: kui

eelmisel aastal ja tänavu suudab firma tootvaid kuni kümme tonni, siis järgmisel aastal laiendatakse tootmist 30 tonnini. Purga ütleb, et ka 500 kilogrammi on sellel turul arvestatav müügi kogus, sest maailmas nõutakse 2-metüül-resortsiiini alla 100 tonni aastas. „Üle 30 tonni oleks meie puhul juba super-tulemus!”

Põlevkivifenoole *Made in Kohtla-Järve* on seni müüdud kolme suunda: Indiasse, kus need jõuavad pruunide juuksevärvide koostisesse, ning Ameerika Ühendriikidesse ja Suurbritanniasse, kus nende abil loomanahku värvitakse. Omal ajal tootis VKG aastakümneid vaiku Nõukogude rehvitööstusele. Siis tulid uued ajad ja vana kvaliteet lääne turu jaoks enam ei kõlvanud. Nüüd tahab firma põlevkivile veelgi väärtust juurde anda, püüdes saada jalga maailma rehvitööstuse ukse vahele. Selleks on aastaid juba flirditud maailma suurima resortsiiini ja rehviavakude tootja USA firma Indspec Chemical Corporation'iga, kelle klientideks on viis suurimat rehvitootjat Goodyear'i ja Michelin'iga eesotsas. Purga räägib, et Indspec'i on püütud veenda, et Eestis oleks VKG abiga soodsam toota vaiku Euroopa ja Aasia turgude tarvis. Kui alguses näitasid ameeriklased eestlastele selle jutu peale viisakalt ust, siis mida aeg edasi, seda enam nägid nad asjal jumet. Seda enam, et Eesti tooraine baasil toodetud vaigud osutusid kvaliteedilt igati konkurentsivõimeliseks.

„Ühest küljest nad, suslikud, võtsid meie toorainel vaikudele ise patendi. Teisest küljest on hea, et me nendega koostöös maailma rehvitööstuse ukse vahelt sisse saame. Nüüd

saame siin valmis teha Euroopa ja Aasia autokummivaigud, meie põlevkivi toorainel, ameeriklaste retsepti alusel. Kas saab olla veel paremat piiriülest koostööd?” räägib Purga. Põlevkivi töödeldes jääb teatavasti kuni pool järgi tuha ja poolkoksina, mille tõhusa kasutuse üle on aegade algusest pead vaevatud. Tuhka ladestatakse mägedesse, kuid VKG mehed on nutikamad – nad tahavad 2011. aastaks püsti panna 2,5 miljardi kroonise tsemenditehase. „Uurisime nii segude kui ka plokkide tegemise võimalusi, kuid ainsaks Euroopa nõuetele vastavaks materjaliks, mida on võimalik poolkoksist ja põlevkivituhast suurtes kogustes toota, osutus tsement,” ütleb Purga. Hetkel tegelevad kolm maailma parimat tsemenditootmise tehnoloogja tarnijat VKG ambitsioonide realiseerimisega. Ja see polegi niisama lihtne, sest põlevkivitoore tuleb kivistumiseks teiste ainetega kokku segada. Sellega VKG plaanid aga ei piirdu. Neil on veel üks ambitsioonikas idee varuks – hakata tootma diiselkütust, mis oleks kvaliteedilt sobilik autodes kasutamiseks. Suur osa Eestis toodetavatest põlevkiviõlideldest kõlbab kütuse rafineerimiseks, viimistleda tuleb veel vajalik tehnoloogia, millega hetkel jõudsalt tegeletakse. „Kuue aasta pärast võiksime toota 350 000 tonni diiselkütust, millega kataksime ära pea terve Eesti vajaduse,” kuulutab Purga. „Kui räägitakse Eesti ekspordipotentsiaali vildakusest, siis olge lahked: tsemenditehas annaks praegusele lisaks veel miljardi ekspordikäivet ning rafineerimistehas viiks diiselkütuse ekspordi ja impordi saldo nulli!”

Innovaator 2008 nominendid

Ettevõtte	Põhitegevusala	Müügi käive 2007 (mln kr)	Puhaskasum 2007 (mln kr)	Tööjõukulud 2007 (mln kr)	Omakapital 2007 (mln kr)	Keskmine töötajate arv
VKG OIL AS	Põlevkivi ümbertöötlemine, soojus- ja elektrienergia tootmine	1461,88	329,39	106,77	1727,26	597
CYBERNETICA AS	Riist- ja tarkvara arendus; tootmine ja infosüsteemide müük	92,66	16,22	31,19	24,36	94
WEBMEDIA AS	Tarkvarapakettide väljatöötamine ja arendus	135	22,09	64,77	53	168

Webmedia AS

Webmedia on Eesti kapitalil põhinev ettevõtte, mis on asutatud 2000. aastal Tartus. Kuigi algselt valiti peamiseks tegevusalaks veebidisain, orienteeruti juba 2000. aasta teises pooles ümber tarkvaraarendusele, mis tundus atraktiivsem ja tulusam. 2004. aasta lõpus laienes Webmedia Tallinnasse. 2005. aastal alustati tegevust Leedus, Soomes, Taanis, lisaks on käivitunud arenduskeskus Rumeenias ja Serbias. Firma klientide hulka kuuluvad peale mitmete Eesti, Leedu ja Serbia riigiasutuste ka Eesti, Soome ja Rootsi suuremad telekomifirmad, pangad ning meditsiiniasutused. Webmedia teeb tihedat koostööd BEA Systems'iga (litsentside vahendus ja hooldus, koolitused), CA Wily Technologies'iga (litsentside vahendus ja hooldus, koolitused, *Performance Management*-konsultatsioonid), Microsoft Eestiga (Webmedia on MS Gold Certified Partner), ILOG'iga (JRules ärireeglite haldamine, litsentside vahendus ja hooldus, koolitused), Oracle'ga (litsentside vahendus, koolitused). Ettevõtte käive on viimasel neljal aastal kasvanud keskmiselt ca 60% aastas kүүндides 2007. aastal 135 miljoni kroonini. Innovaator 2008 konkursile esitas Webmedia oma toote JavaRebel, mis on suunatud Java programmeerijate töö efektiivsemaks muutmiseks. Tegemist on Java programmeerimiskeele parandamisega, mis lühendab programmeerija töös ooteaega. Programmeerija

töö näeb ette pimesi koodide kirjutamist ning nende hilisemat kontrolli, mille puhul tulemuste ootamine võtab aega ca 2-3 minutit. JavaRebel viib tulemuste väljatoomise protsessi 1-2 sekundile. Ettevõttes võeti JavaRebel kasutusele 2007. aasta märtsis, alates sama aasta augustist kasutatakse seda tarkvara kõigis Webmedia tarkvaraarendusprojektides. JavaRebel kui leiutus ja selle järjepidev turundamine maailmas (USA, India ja Euroopa) on kindlasti aidanud tõsta Eesti kui innovaatilise ja eesrindliku e-riigi mainet ning litsentsimüük on suurendanud ja mitmekesistanud Eesti ekspordi. ●

Cybernetica AS

Cybernetica on rahvusvaheliselt evalveeritud eraõiguslik teadus- ja arendusettevõtte, mis asutati 1997. aastal Eesti TA Küberneetika Instituudi teadus- ja arendusosakondade ja Arvutustehnika Erikonstrueerimisbüroo EKTA liitmise teel. Cybernetica eesmärk on pakkuda kõrgetasemelisi ja kaasaegseid tehnoloogilisi komplekshendusi (ideest teostuseni) infoturbe, info- ja visuaalnavigatsioonisüsteemide valdkonnas. Ettevõtte käibeks kujunes 2007. aastal ca 93 miljonit krooni, puhaskasumiks arvestati üle 16 miljoni krooni.

Ettevõtluse Auhinnale kandideeris AS Cybernetica Innovaatori kategoorias, tooteks maailmas omasuguste seas kõige tugevama valguskiirega navigatsioonituli E8554, mis koosneb

valgusdiodkiirgurest, optilistest läätsedest, toiteallikast ja plinkerist (tuld vilkuma panevast kontrollierist). Toote konstruktsioon võimaldab luua võimsaid modulaarseid valgussignaali allikaid rakenduseks merenavigatsioonis – tuletornides ja liitsihtidel. Ringlaterna E8275 läätst suudab LEDidest maksimaalselt valguskiirgust kokku koguda ja navigatsioonirakenduses nõutavasse vertikaalsesse nurka koondada.

Norra Mereadministratsiooni erirakenduseks loodud navigatsioonimärgivalgusti E8921 võimaldab illumineerida meremärgi info-pinda valgustuseks tarbitava võimsusega kõigest 2W.

Merekonteinereid teisaldavatel sadamakraanadel kasutatav LED-signaalpaneel E5813 on kraanajuhile suunatud ohutusindikaator, mis teavitab juhti konteineri tõsteautomaatika olekust. Käesolevaks ajaks on toode võetud kasutusele enamiku maailma konteinerkraanade tootjate poolt, üle 99% toodangust eksporditakse.

Jääpoilatarn E8291 püüab merel seni võidukalt tegutsenud talviste loodusjõududele vastupanu osutada, sulandades LED valgusallikad otse innovatiivsesse voolujoonelisse korpusesse (tavaliselt on kasutusel kaitsekuplid ja -trellid, mis piiravad valgus- ja raadiosidesignaali levi ning osutuvad sageli ebapiisavateks). Toote pilootpartiit müüdi aastal 2007, rahvusvaheline turundus algas 2008. aastal. ●

INNOVAATOR

Tunnustatakse neid ettevõtteid, kes on väljapaistvate uuenduste abil majanduslikku edu saavutanud, et seeläbi motiveerida Eesti ettevõtjaid oma ettevõtetes innovaatilisi tegevusi algatama, toetama ja teostama.



Ettevõtluse Auhind 2008

Eksportöör 2008

ECOMETAL AS

*Sillamäel töödeldakse ümber
üle miljoni aku aastas*



Ida-Virumaal tegutsev Ecometal kogub tänava lähiregioonist kokku 20 000 tonni vanu akusid ning toodab neist 12 000 tonni pliidi.

Viis aastat tagasi tegevust alustanud Ecometal on suurepärase näide mõnest jäätmekäitlus-õpikust, andes terminile „taaskasutus” sügava tähenduse. Vanad akud, mis on loodusele ohtlikud, lähevad Ecometali abiga 90% ulatuses taaskasutusse. Ettevõtte põhilised tooted on plii

ja pliisulamid, mis peaaegu kogu ulatuses Sillamäe tehastest „kullakangidena” Euroopa akutööstusele tagasi müüakse. Äri on stabiilne ja kuna plii hind on maailmaturul viimastel aastatel kõva hüppe teinud, on Sillamäe mees-
tel põhjust rahuloluks.

Ecometali nõukogu esimees ja üks omanikest Tõnis Kaasik ütleb, et idee Eestis akusid ümber töötlemata hakata tekkis juba kümmekond aastat tagasi. Kuna selleks oli vaja saada kesk-

konna kompleksluba – ja Ecometal oli üks esimesi uusi tootmisi, mis sellise loa Eestis sai – võttis tehase käivitamine aega aastaid. „Olen eluaeg keskkonnakaitsega tegelenud ning jäätmekäitlus on tõusev trend,” ütleb Kaasik. „Kuna jäätmete kogumine siin toimus ning vanu akusid transporditi Lätist ja Leedust läbi Eesti Hispaania ja Suurbritannia tehastesse, mõtlesime et miks neid laevaga nii kaugele vedada, kui võiks nad ka Eestis ümber töödelda.”

FOTO: TOOMAS TUUL

Ecometali nõukogu esimehe **Tõnis Kaasiku** sõnul plaanitakse tulevikus toodetele rohkem lisandväärtust anda. Selle asemel, et müüa pliidi kangidena, võib temast toota näiteks jahtidele kiile või röntgenikabinettidele õhukesi pliiplaate. Veel tehakse pliist mujal katuseplekki, kaableid jm.



Regiooni vaieldamatult moodsaima ja kesk-konnasõbralikum akude töötlemise tehase asukohaks valiti Sillamäel endised Silmeti hooned, seda tänu sobiliku infrastruktuuri ja tööstusele orienteeritud inimeste tõttu. Kokku jõuab vanametalli kogumisvõrkude kaudu tänavu Sillamäele 20 000 tonni akusid. Neist lõviosa Soomest ja Lätist. Neis riikides selliseid tehaseid pole. Ecometal töötleb ümber ka kõik Eesti vanad akud, kogudes neid jäätmekäitlajatelt, autoremonditöökodadelt ja isegi eraisikutelt. Eesti akud moodustavad firma käitlismahust viiendiku.

Kaasik räägib, et ka Leedust oleks võimalik akusid Eestisse tuua, kuid leedukatel lubatakse miskipärast vanade akude mure lahendamiseks kasutada eelmisest sajandist pärinevat „kirve-meetodit” – nad saevad vanad akud tükkideks nii et hape lendab! „Muidugi ei saa olla selline olukord mõistlik, et on üks Euroopa Liit, aga erinevad nõuded – ühes riigis on investeringu tehase, teises saag ja nad peavad omavahel konkureerima,” ütleb Kaasik.

Soome akujäätmetest jõuab Ecometali tehasesse umbes pool, ülejäänud müüvad soomlased ümbertöötlemiseks Saksamaale. Mullu alustas Ecometal ka Rootsist akude ostmist, ehkki seal

on suur töötlemise tehase olemas. Siia jõuavad mitte ainult autoakud, vaid ka näiteks arvutiakud, telefoniakud jm. Näiteks üks Ungari suuremaid arvutifirmasid saadab oma vanad akud Sillamäele.

Ümbertöötamise tulemusena saadud 12 000 tonni pliidi ja pliisulameid ning 1000 tonni polüpropüleenid ehk aku katematerjali müüb Ecometal valdavalt Euroopa akutööstustele tagasi. Osa pliist läheb näiteks Poola akutootjale Jenox.

Ära kasutatakse nii elektrolüüt kui plastik. Akuplaatide erinevatest materjalidest toodetud isolatsioonikihid on kõrge kütteväärtusega ja jõuavad alternatiivkütusena Kunda tsemenditehase ahjudesse. Naatriumsulfaati on Ecometalil praegu lubatud vesilahusena merre lasta, kuid firma tahab tulevikus sellegi ära kasutada. Hetkel ehitatakse 40 miljoni kroonist tehase laiendust, kus saaks aasta lõpus hakata naatriumsulfaati kristalliseerima ja seda müüma paberi-, tekstiili- ja kodukeemiatööstustele. Väike osa pliidi sisaldavat slakki, mis sulatusahjust koguneb, ladestatakse Vaivarasse ohtlike jäätmete matmispaika.

„Meil läks õnneks, et saime 2003. aastal pliimaailmaturu hinnatõusu liikuma hakkavale

vedurile,” märgib Kaasik. Ehkki tänavu on selle metalli hind kaks korda langenud, makstakse tema eest endiselt hinda, mis teeb akude töötlemise äri kasumlikuks. Eestis toodetu lisandub maailma niioelda sekundaarse pliit turule, mis moodustab enam kui 60% maailma pliit kogutoodangust. Enamikes Lääne-Euroopa riikides ning USAs kogutakse kokku ja taaskasutatakse enam kui 90% kasutatud autoakudest.

Kaasiku sõnul plaanitakse tulevikus toodetele rohkem lisandväärtust anda. Selle asemel, et müüa pliidi kangidena, võib temast toota näiteks jahtidele kiile või röntgenikabinettidele õhukest pliitplaate. Veel tehakse pliist mujal katuseplekki, kaableid jm.

Vana aku on ühtlasi nii ohtlik jääde kui ka likviidne kaup, mille eest makstakse head raha. Seetõttu neid metsaääres enam ei vedele. Samuti käib akudega mõnel pool vilgas must äri. Näiteks Lõuna-Eestist veetakse neid Läti, kus riik subsideerib nende kogumist. „Läti mustlased käivad mikrobussidega prügimägedel akusid kokku ostmas, makstes tänu subsiidiumile kõrgemat hinda. Need akud jõuavad lõpuks aga ikkagi meieni,” räägib Kaasik. ●

Eksportöör 2008 nominendid

Ettevõtte	Põhitegevusala	Müügi käive 2007 (mln kr)	Eksportikäive 2007 (mln kr)	Eksportikäibe kasv 2007 vrd 2006 (%)	Puhaskasum 2007 (mln kr)	Keskmine töötajate arv	Lisandväärtus töötaja kohta (tuh kr)
NORMA AS	Autode turvasüsteemide ning detailide valmistamine ja müük	1 263,94	1 250	19	105,9	972	378
TERG AS	Metallkonstruktsioonide tootmine	57,05	38,249	40	1,455	14	507
ECOMETAL AS	Pliiakude ümbertöötlemine	314,52	311	80	122,00	53	2 711

Vaata ka www.konkurents.ee

EKSPORTÖÖR

Tunnustatakse ettevõtteid, kelle eksportikäive, eksportikäibe kasv ja lisandväärtus ühe töötaja kohta 2007. aastal oli suurim, kes on panustanud toodete arendusse ja kasutab tunnustatud kvaliteedijuhtimissüsteemi.

Ecometali vanade akude ost

(Osakaal akujäätmete ostukäibest 2007. a)

Soome	34%
Läti	32%
Eesti	18%
Leedu	14%
Rootsi	2%

Ecometali eksportiturud

(Osakaal toodangu müügi käibest 2007. a)

Saksamaa	44%
Itaalia	11%
Rootsi	6%
Poola	19%
Inglismaa	14%
Soome	4%
Eesti	1%
Läti	1%

Norma AS

AS Norma on asutatud 1891. aastal Paldiskis plekitööstusena. Kuni 1973. aastani olid peamised tootegrupid plekitooted koos laiatarbe-kaupade ja mänguasjadega, alates 1973. aastast on põhitegevuseks autodele turvasüsteemide ja detailide valmistamine, nende müük ning arendustööd. Kontserni kuulub Norma-Osvar ZAO (Venemaa), mille põhitegevusalaks on AS Norma toodete ning teenuste müük, ladustamine ja tolliprotseduuridega tegelemine. Täna on Normast kujunemas arvestatav turvavarustuse komponentide valmistaja rahvusvahelisele autotööstusele. Inseneriteenust osutatakse autoohutussüsteemide ja ohutusrihmade komponentide väljatöötamise ning adapteerimise osas. 2007. aastal lisandus käibele autoohutussüsteemide müük. Kontserni käibeks kujunes 2007. aastal 1,2 miljardit krooni, puhaskasumiks arvestati 106 miljonit krooni. Võrreldes 2006. aastaga

kasvasid tootmismahud 12%. Norma eksportis 2007. aastal 98,9% toodangust, välja-veo kasv võrreldes eelmise aastaga oli 18%. Tähtsaimad eksporditurud on Rootsi (39% käibest), Venemaa (53%) ja Saksamaa (3%). Turvaseadmete müük suurenes 2008. aastal Venemaale ja Ukrainasse 72%.

Norma kuulub alates 1999. aastast rahvusvahelisse kontserni Autoliv, mis omab 51% AS Norma aktsiatest. Ettevõtte aktsiad on noteeritud Tallinna Börsi põhinimekirjas alates 1997. aastast, lisaks kaubeldakse aktsiatega veel Frankfurdi, Berliini ja Münchener börsidel. Kontsernis töötab viimaste andmete järgi 998 inimest. Lisandväärtust ühe töötaja kohta on 378 159 krooni.

Normas on juurutatud autotööstuse nõuetele ISO/TS 16949:2002 sertifitseeritud kvaliteedijuhtimissüsteem ja ISO 14001:2004-le sertifitseeritud keskkonnajuhtimissüsteem. 2007. a pälviti AVTOVAZ-i eeskujuliku tarnija tiitel. ●

Terg AS

OÜ Terg asutati 1991. aastal. Ettevõtte põhitegevusaladeks on metallkonstruktsioonide valmistamine ja paigaldamine; metalli- ja metallkonstruktsioonide puhastamine haavelpuhastusliinil; metallprofiilide tükeldamine lintsaga. Keskmine töötajate arv vähenes 2006. aastal 19-ni. Ettevõtte lisandväärtus ühe töötaja kohta on 507 862 krooni. Müügitulu on viimastel aastatel mõnevõrra kõikunud, kuid kasvas 2005. aastal märkimisväärselt ning säilitas 2006. aastal eelmise perioodi taseme. Ettevõtte käive 2007. aastal oli 57 049 509 krooni, millest ekspordi osakaal on 90%. Metallkonstruktsioone on müüdnud Soome, Rootsi, Norrassa, Prantsusmaale, Saksamaale, Belgiasse, Itaaliasse, Lätisse ja mujale. Ettevõtte on viimastel aastatel olnud kasumlik, 2007. aastal teeniti puhaskasumit ca 1,4 miljoni krooni. Ettevõtte põhineb Eesti erakapitalil. ●



Edukad ehitavad PERIga

Start

Tooted
Projektid
Firmast
Uudised
Rentimine
Failid

Kontakt
Sisukord

➔

PERI raketise käsiraamat



Edukad ehitavad PERIga
Uus PERI käsiraamat 2008

Tasuta koopia

Sisene
Üldinfo

Pressiteade

Lora spordihall, Split Horvaatia

Peaaegu 80 meetri pikkune ja 5,4 meetri kõrgune terasest sörrestiktala on aluskonstruktsiooniks uue multifunktsionaalse halli katusele

➔

Tööstusettevõtte 2008

FAVOR AS

Favorile toob edu „20 võtit“



Eesti suurim lehtmatali töötaja Favor edestab konkurente soodsa hinna ja paindlikkuse poolest, ent üheks firma eduteguriks on ka töö tõhususmetoodika „20 võtit“ kasutamine.

Muugal tegutsev ettevõtte on viimastel aastatel kiiresti kasvanud – nelja aastaga on käive peaaegu kolmekordistunud, ulatudes tänava ligi 400 miljoni kroonini. Favor on tugev eksportöör, sest 42% toodangust läheb ekspordiks. Mullu avati uus, 63 miljonit krooni maksma läinud tehas. Ettevõtte üheks eri-

päraks on see, et kui Eesti majanduses püütakse terminile „allhange“ omistada negatiivset ja taunimisväärset tähendust, siis Favoris seda ei häbeneta. Favor valmistab erinevaid ehitusprofiile ning müüb ripplagesid. Teisalt on ta ka teenusettevõtte, pakkudes klientidele allhankena muuhulgas lehtmatali tükeldamise teenust ning lehtmatalist komponentide ja koostude tootmise teenust.

Favori juhatuse esimees Aivar Kärmas ütleb, et mõne keerukama sõlme või detaili valmistamine pakub kordades suuremat kasum-

likkust, kui oma tootega turul olemine. „Mahuefekt ja spetsialiseerumine võimaldavad toota vähem raisates ning suured tellijad tagavad stabiilse tootearenduse ja kümnetes kordades suurema turu, kui ise lõppprodukti tootes oleks võimalik saavutada,“ ütleb Kärmas. Pealegi napib keerulise ja innovatiivse toote kõigi osade valmistamiseks ja monteerimiseks Kärmas hinnangul Eesti töötlevas tööstuses tööjõudu.

Favorile on suuremate konkurentide ees edu toonud paindlikkus ja soodsam hind. Seda



Favori juhatuse esimees **Aivar Kärmas**: „20 võtme edulisus seisneb tema terviklikus lähenemises ettevõtte juhtimisele. Firma erinevad valdkonnad toetavad üksteist ning sellest mõjust tekkiv sünergia aitab ettevõttel kiiresti areneda uuele tasemele,“

omakorda võimaldab hästitoimiv koostöö nii klientide kui tarnijatega. 30% toorainest ostab Favor oma „naabrilt“ ArcelorMittal Tallinnalt (endine Galvex). Favoril on mitmeid tuntud kliente, kellele tarnitakse lehtmetailist komponente ja koostusid. Näiteks ABB, kes kasutab neid automaatika- ning energeetikatoodetes ja Carrier külmatehnikas ning Radio Frequency Systems, kellele tarnitakse telekommunikatsiooni valdkonna toodete alumiiniumist komponente ning koostusid, muuhulgas näiteks mobiilsidevõrkude antennid.

Lisaks paindlikkusele on nagu võluvael ettevõtte töö efektiivsust tõstnud „20 võtme“ meetodika kasutuselevõtt. Meetodika töötas välja Jaapani professor Iwao Kobayashi ja seda kasutatavad ettevõtted üle maailma enda süsteemseks ülestöötamiseks, püsijäämise toenäosuse suurendamiseks ja arengu kiirendamiseks.

„20 võtme“ meetodikat kasutades võrdleb Favor end pidevalt konkurentidega ning kõrvutab erinevate üksuste töö tootlikkust ja efektiivsust. Lisaks tunnustab firma häid saavutusi ning seab töötajatele ning meeskondadele väljakutsuvaid eesmärgi. Ka firma ligi 180 töötaja oskuste süstemaatiline arendamine, nende kvalifikatsiooni ja vastavalt sellele töötasu tõstmine kuuluvad Favori põhimõtete juurde. Tähtsaks peetakse seda, et iga Favori töötaja teab, mida temalt oodatakse.

„20 võtme edulisus seisneb tema terviklikkus lähenemises ettevõtte juhtimisele. Firma eri-

nevad valdkonnad toetavad üksteist ning sellest mõjust tekkiv sünergia aitab ettevõttel kiiresti areneda uuele tasemele,“ ütleb Kärmas. Sisuliselt on „20 võtme“ puhul tegemist tootmise „tagatoo“ pedantliku korrashoiu, säästliku ja põhjalikult timmitud tootmise ning hästi motiveeritud kaadri loomisega. Midagi ei toimu lihtsalt niisama, kusagil ei kulutata ressursse üleliia, areng ei seisku kunagi. Favor on panustanud efektiivsemale tootmisele ja tulemused on näha: töötaja kohta loodav lisandväärtus on ettevõttes nelja aastaga enam kui kahekordistunud!

Kärmas ütleb, et allhankearv saab firma trumbiks olla vaid paindlikkus, mis tähendab lühikeste tarneaegadega väikeste partiide tootmist.

„Väga oluliseks peame üleminekuajade lühendamist ühelt tootelt teisele,“ ütleb Kärmas. Seda püüab Favor saavutada pinkide töö ja tootmisprogrammi põhjaliku eelplaneerimisega ning pinkide töö maksimaalse optimeerimisega. „Loomulikult ka igasuguse automatiseerimisega, et vabastada töötajat töödest, mis on ükslused, füüsiliselt rasked või ohtlikud,“ lisab Kärmas.

Favori neli tootesuunda

- **CutCenter**

Lehtmetaili müügi ja lehtmetaili rullide tükeldamise, st lehestamise ja ribastamise teenused. Kliendid on tööstusettevõtted, kes vajavad tooraine tarnijana nende vaja-

dusi arvestavat partnerit, kes suudab pakuda terviklahendusi lehtmetaili osas. 2007. aastal töötles Favor 19 000 tonni lehtmetaili ning eksportis märgatava osa sellest Läti, Leetu, Soome ja Rootsi. Eestis on ettevõtte turuosa selles vallas 60%.

- **Metaform**

Õhukesest lehtmetailist komponentide ja koostude tootmisteenusid. Peamiselt ekspordile suunatud teenused, kus klientideks on Saksamaa, Hollandi, Suurbritannia, Rootsi, Soome, Taani ja Ungari jahutus- ja elektriseadmete tootjad.

- **Profiline**

Rullvaltsimise tehnoloogia abil erinevate ehitusprofiilide valmistamine. Tootevalikus on kerggroovid, siseehituse terasprofiilide süsteemid ja metallist ripplaesüsteemid. Profiline tooted on tuntud kogu Baltikumi ehitusturul oma usaldusväärse ja stabiilse kõrge kvaliteedi poolest. Favori turuosa on Eestis selles vallas 65-70%, Lätis 15-20%.

- **Laekeskus**

Äriklientidele suunatud professionaalne ripplagede müügikeskus. Tootevalikus on kõik ripplaatüübid erinevalt maailma tootjatelt, lisaks pakub firma lagede paigaldust ja tehnilist tuge. Laekeskusel on üle poole-saja partneri Eesti ehitusmaterjale müüvate kaupluste hulgas ning firma turuosa on Eestis selles vallas 22%. ●

Tööstusettevõtte 2008 nominendid

Ettevõtte	Põhitegevusala	Müügi käive 2007 (mln kr)	Käibe muutus 2007 vrd 2006 (%)	Puhaskasum 2007 (mln kr)	Investeering põhivarasse (mln kr)	Keskmine töötajate arv	Lisandväärtus töötaja kohta (tuh kr)
VKG OIL AS	Põlevkivi termiline töötlemine, põhitoodanguks erinevad kütteõlid, õlikoks ja pigi, summaarsed põlevkivifenoolid, antiseptilised puiduimmutusõlid ja põlevkivibituumen	1 461,88	36	329,32	716,18	597	818,8
FAVOR AS	Lehtmetaili töötlemine	309,86	23	65,67	15,14	165	703,3
ECOMETAL AS	Pliiakude ümbertöötlemine	314,52	120	122,58	2,04	53	2 710,0
HARIJU ELEKTER ELEKTROTEHNIKA AS	Alajaamade, jaotuskappide, liitumiskilpide, automaatika- ja juhtimispaneelide ning lehtmetailitoodete tootmine	269,84	45	21,5	8,93	175	456,6



Alkomeetrid
Narkotestrid
Kalibreerimislabor
www.alkomeeter.com

Alcoscan® Kvaliteet alkomeetrite seas

Harju Elekter Elektrotehnika AS

Ettevõtte ajalugu ulatub aastasse 1968, millal Harju KEK koosseisus alustati elektriseadmete valmistamist. Alates 2005. aastast tegutsetakse Harju Elekter 100%-lise tütar-ettevõttena. AS Harju Elekter Elektrotehnika disainib, toodab ja turustab elektriseadmeid energiajaotus-sektorile (komplektalajaamad, jaotuskapid), tööstussektorile (automaatika- ja juhtimispaneelid) ning ehitussektorile (arvesti- ja liitumiskilbid). Lisaks pakutakse laias valikus lehtmatallooteid. Ettevõtte kuulub Baltikumis juhtivate kesk- ja madalpinge süsteemide tootjate hulka. Suurt rõhku pannakse tootearendusele, tehakse koostööd ülikoolide ja kutseõppeasutustega. Toodangust veetakse välja üle 40%, peamised eksporditurud on Soome, Läti, Leedu, Rootsi, Kreeka, Venemaa. 2007. aastal oli ettevõtte käibeks ligi 270 miljonit krooni ja kasumiks 21 miljonit krooni. Ettevõttes töötab 175 inimest. AS Harju Elekter Elektrotehnikale on omistatud ISO9001:2000 kvaliteedijuhtimissertifikaat ja ISO14001:2004 keskkonnajuhtimissertifikaat. ●

VKG Oil AS

VKG Oil AS kandideeris ka kategoorias Innovaator 2008 ja tuli selle kategooria võitjaks. Loe pikemalt temast lk 30. ●

Ecometal AS

Ecometal AS kandideeris ka kategoorias Eksportöör 2008 ning tuli selle kategooria võitjaks. Loe temast pikemalt lk 33. ●

TÖÖSTUETTEVÕTE

Tunnustatakse tööstusliku tootmisega tegelevat Eesti ettevõtet (EMTAK jagu C), kelle käibe kasv 2006. aastal on olnud kiireim, kelle poolt loodud lisandväärtus on kõrgeim ning kelle investeeringud tootearendusse ja uute tehnoloogiate väljatöötamisele on olnud suurimad.

Alcoscan®7000
Uue põlvkonna Alcoscan® preemüriksaasi alkomeeter. Soliidne kõngitus.

Alcoscan®6000+
Võimaldab kontrollmootmil ni ilma huulikuta, kui ka huulikuga. Sobilik firmasse!

Alcotector MarkV+
Elektronkeermilise anduriga alkomeeter, mis annab tulemi 0,001 MG/L sammuga. Täpne profibööriit. Toodeid Eestis!

Alcoscan®5500
Kiire ja täpne huulikuga alkomeeter nõudkule kasutajale. Mõõtelatus kuni 4 promilli või 2 MG/L. Mõõtesammuks 0,01. Populaarne mudel!

Alcotector C2H5OH
Täppisalkomeeter, mis kuulub ka poitsel, paljude turva- ning transportimide varustusse. Saadaval ka koos printeriga!

Alcoscan®2500+
Eestis enim ostetud kvaliteetne taskualkomeeter. Täpne, usaldusväärne ja samas ka kiire võimaldades Teil sooritada kuni 10 testimist minutis! Eestis loodetud! Testivõtal!

Alcoscan® alkomeetreid pakuvad:
Parimad apteegid üle Eesti, suuremad Selverid, Prismaid Hyper-Rimid, Stockmanni kaupamaja, Euroncsi ja +/- Elektroonika kauplused, Automaalim, Autoasi Tamrex, Statoli-, Lukoli- ja Oleresi tanklad, Kaviko Kaubandus, ANTTILA, jpt. e-pood: www.alkomeeter.com

Original Alcoscan®
on varustatud hologrammiga.
Kontrolli enne ostu erialaliidu EAML turvahologrammi olemasolu. Vaid nii ostad kvaliteetset!

Rovico Büroo OÜ on Alcoscan® alkomeetrite tootja ja veebipäi Eestis ring. DATA ja Eesti Alkomeetrid Mõõtmise Liidu liige.

NARKOTESTRID -- tagamaks turvalisust.

Narkootikumid on suur probleem ja narkomaan või narkodiiler suureks turvariskiks igale ettevõttele. Seda riski aitab tuvastada ja vähendada personali ja tööle pürgijate skriinimistestid.

Rovico Büroo OÜ esindab Eestis Iisraeli-USA ühisfirmat Mistral Group, kes on algselt FBI tellimisel välja töötanud lihtsad ja efektiivsed ühekordsed testid tuvastamiseks isikute kokkupuuteid narkootiliste ainetega.

Kuna test ei vaja testitava isiku otsust osalust (testite eset, mida Teid huvitav isik on kas puudutanud või kasutanud), on sellega lihtne kontrollida, ega keegi tööle soovijatest ega ka olemasolevatest töötajatest ei oma narkoprobleemi.

Tänaseks on Mistral D4D Ampule testid kasutusel nii Politseis kui ka kümnetes enda turvalisust hindavates ja probleeme ennetada soovivates Eesti ettevõtetes.

Ca. 100 kroonine investeeing annab Teile mõne minutiga kas meelerahu, et kõik on korras või osutab ähvardavale probleemile.

Lähem info ja tellimine:

www.narkotester.com
www.rovico.ee

ROVICO



Ettevõtluse Auhind 2008

Aasta Areneja 2008

TIP TIP TAP OÜ

*Eesti mänguväljakud lähevad kaubaks
Soomes ja Rootsis*



FOTO: TOOMAS TUUL

Tip Tip Tapi tegevjuht **Rasmus Varunov**: „Meie turg oleneb sellest, mismoodi riik või linn oma prioriteetidid seab – kas suunab raha laste arengusse või ei. Eestis on selles osas toimunud suur areng, Lätis ja Leedus on aga kõik see veel ees. Samamoodi on erinevad linnad – Tallinn on tõeliselt eesrindlik, kuid Tartus tellitakse ehk ainult kümnendik sellest, mis pealinnas.”

Eesti suurim mänguväljakutootja Tip Tip Tap pürib Soome, Rootsi, Norra ja Ukraina turgudele. Tallinna lähedal Luigel tegutsev ettevõtte kasvab väga kiiresti. Eelmisel aastal hüppas käive neli korda – 4,5-lt 19,5 miljoni kroonini. Tänavu peaks see eelduste kohasel kerkima 30 miljonini.

Eesti turg, kuhu Tip Tip Tap on peamiselt riigi- ja munitsipaalhangete kaudu tootnud ja müünud üle tuhande mänguväljaku, jääb firmale selgelt juba kitsaks. Tip Tip Tapi tegevjuht Rasmus Varunov, kes lõi ettevõtte tänu sellele, et ei leidnud turult oma lapsele koduseda mänguväljakut, näeb firma äriedus kolme tähtsamat tegurit – tootangu kõrge kvaliteet, atraktiivne disain ja tootearendus ning panustamine müügiõrku. „Edu taga on kindlasti tohutu pühendumus eesmärgile olla igal aastal parem kui eelmisel ja kasvada Skandinaavia suurimaks mänguväljakute tootjaks ja müüjaks,“ ütleb ta.

Et mänguväljaku või –atraktsiooni kvaliteet oleks tasemel, tuleb kasutada parimaid materjale. Peaaegu kõik materjalid (sealhulgas plastik, metall ja vineer) ostab Tip Tip Tap väljastpoolt Eestit, vaid liimpuit tuleb kohalikult Stora Enso tehastest.

Lastega seotud toodete puhul on vaja järgida tervet rida ohutusnõudeid. Ainsa oma valdkonna tegijana Baltikumis on firma pälvinud ka rahvusvahelise kvaliteedisertifikaadi, mille saamine võttis aega kolm aastat ning selleks kulus pool miljonit krooni.

Varunovi sõnul kasutatakse Tip Tip Tap samalaadseid materjale nagu konkurendid üle maailma, kuid eelisena püütakse rõhuda disainile. „Laste mänguväljakud peaksid olema värvikirevad, sest ka poes on mänguasjad enamasti kas kollased, punased või sinised, vahel oranžid, roosad või *spiderman*-i värvi. Väikesed lapsed tajuvad erksaid värve kõige paremini. Roheline mänguväljak rohelise looduse taustal neid mängima ei kutsu,“ räägib Varunov.

Ettevõtte tootevalikus olevaid kõikvõimalikke ronilaid, liumägesid, kiikesid, liiva-

kaste, mängumaju jm disainib Standardis lastemööbliga tegelenud Hilda Ostonen. Paljud ideed testib ta eos oma lapselaste peal ära.

Tip Tip Tapi kataloog sisaldab üle 80 erineva toote, millele järgmiseks hooajaks lisandub 25. Sealt leiab näiteks üle kümne erineva liumäe või mängulinnaku, hulganisti ronilaid, kiikesid, vedrukiikesid, mängumaju ja palju muud.

Tooted kannavad huvitavaid nimesid, näiteks toru Rebaseurg, Juustusein, ronilad Pilveke, Ämblikutele ja Vikerkaar, vedrukiiged Urr, Tibu ja Maanteemuhk, mängumajad Tsuhh Tsuhh ning Õunake Põösaga jne. Muudest toodetest valmistab Tip Tip Tap ka pargipinke, rippkange, jalgrattahoidjaid ja isegi prügikaste.

Viimased aastad on ettevõtte tegelenud oma müügiõrku ehitamisega. Üle Eesti tegutsevad viis müügiesindajat, lähiajal on kavas luua tütarettevõtted Lätis ja Leedus. Läbi partnerite käib müük Soomes ja Rootsis ning kavas on asuda tegutsema ka Norras. Samuti on ettevõttel olemas müügiesindaja Ukrainas, kuid sinna pole veel suudetud tooteid müüa. Ühe mänguväljaku hind küündib kümnetesse tuhandetesse kroonidesse ning Ukrainas on riiklikud struktuurid nende ostmiseks ilmselt veel liiga vaesed.

Soomes ostavad Tip Tip Tapi tooteid korteriühistud, päevahoiud, vallad ja isegi mõned kirikud. „Meie turg oleneb sellest, mismoodi riik või linn oma prioriteetid seab – kas suunab raha laste arengusse või ei. Eestis on selles osas toimunud suur areng. Lätis ja Leedus on aga kõik see veel ees.“

Samamoodi on erinevad linnad – Tallinn on tõeliselt eesrindlik, kuid Tartus tellitakse ehk ainult kümnendik sellest, mis pealinnas,“ ütleb Varunov.

Viiendik Tip Tip Tapi käibest moodustab 200 Tallinna mänguväljaku hooldus, milleks on sõlmitud mitmeaastane leping Tallinna Keskkonnaametiga. Kokku on pealinnas 600 mänguväljakut. ●

LABYROOM - mänguväljakute innovatsioon

Mänguväljakud võivad olla kvaliteetsed ja atraktiivsed, kuid ka innovaatilised.

Koostöös partneritega toodab ja müüb Tip Tip Tap ruumilist mängumaailma Labyroom, mille sees saavad lapsed ronida nagu labürindis. Tegu on kuupmeestrite klotsidega, mida saab kokku panna nagu lego, ehitades sellest maju, losse, kindlusi, koopaid jne. Seejuures on kuupe võimalik ümber tõsta, et tekiks iga kord midagi uut. Laps läheb ühest august sisse ja tuleb välja teisest.

Kuna Labyroomi toodetakse samadest materjalidest, millest valmivad liumäed, sobib see ideaalselt välitingimustesse.

Aasta Areneja 2008 nominendid

Ettevõte	Põhitegevusala	Asutatud	Müügi käive 2006 (mln kr)	Müügi käive 2007 (mln kr)	Käibe muutus 2007 vrd 2006 (%)	Puhaskasum 2006 (mln kr)	Puhaskasum 2007 (mln kr)	Puhaskasumi muutus 2007 vrd 2006 (%)	Keskmine töötajate arv 2006	Keskmine töötajate arv 2007
TIPTIPTAP OÜ	Mänguväljakute planeerimine ja tootmine	2004	12,38	19,59	58	1,30	2,28	75	11	19
EVELAIN KÖÖK OÜ	Puitsörestikmajade seinaelementide tootmine ja montaaž; projekteerimisteenused	2004	1,31	5,20	297	0,08	0,55	571	8	10
ROMECC METALL OÜ	Roostevabade metallkonstruktsioonide ja nende osade tootmine	2004	4,37	8,88	103	0,88	0,34	-62	11	13

Vaata ka www.konkurents.ee

Romec Metall OÜ

Romec Metall asutati 2004. aastal, ettevõtte tegevusalaks on roostevabast metallist torustike ja seadmete valmistamine ning montaaž; enamjaolt täidetakse toiduainetööstuse tellimusi. Ettevõtte põhineb sajaprotsendilisel Eesti kapitalil ning peamiseks tegutsemiskohaks on Põltsamaa.

Möödunud aastat peab ettevõtte enese turulkehtestamise aastaks, õnnestus tõestada nii endale kui klientidele, et hoolimata suhteliselt väikesest kollektiivist suudetakse läbi viia ka suuri projekte. Lisaks kodumaistele klientidele õnnestus tegevust laiendada ning

teostada projekte ka Soomes. Olulisimaks sündmuseks möödunud aastal peab ettevõtte välja töötatud ning valmistatud tsentraalpesukeskuse valmimist. Pesukeskuste valmistamises ja paigaldamises näeb ettevõtte ka olulist tulevikutegevust.

OÜ Romec Metall käive aastal 2007 oli 8,82 miljonit krooni (kasv võrreldes 2006. aastaga ca 50%), puhaskasumiks arvestati 0,4 miljonit krooni. Ettevõttes töötab 13 inimest. ●

Evelain Köök OÜ

OÜ Evelain Köök asutati Tartus 2004. aastal toitlustusteenuse pakkujana. Alates 2006.

aastast on ettevõttel oma kohvik. 2007. aasta suurimaks saavutuseks peab ettevõtte koostöölepingut kiiresti areneva Maxima kaubandusketiga, mille kauplusi varustatakse kulinaariatoodetega. Ennekõike just leping, mis kehtib 2010. aastani, on tõstnud 2007. aastal firma käibe 5,2 miljoni kroonini, mis on enam kui kolmekordne kasv võrreldes 2006. aastaga. Puhaskasumiks kujunes 0,55 miljonit krooni.

Oma tugevustena nimetab ettevõtte toodangu kvaliteeti, firma mobiilsust ning kvalifitseeritud personali. 2007. aastal töötas ettevõttes 10 inimest. ●



AASTA ARENEJA

Selle kategooriaga tunnustatakse hiljuti startinud ja hästi arenenud ettevõtteid, kes on jätkusuutlikud, kiire kasvuga ning tegelevad aktiivselt tootearendusega. Kolmas tegevusaasta on ettevõtte arengus sageli kriitiline aeg ning tegutsemist üle kolme aasta saadab enamasti pikemaajalise edu. Seetõttu soovivad riik ja ettevõtlusorganisatsioonid esile tuua ettevõtteid, kes on kolme esimese tegevusaasta jooksul osutunud kiiresti arenevateks ja kasvavateks ning keda võib pidada jätkusuutlikeks. Võitja väljaselgitamine aitab esile tuua . kõige edukamalt turule sisenenud uut väikeettevõtet.

[KONJUNKTUURI TUNDMINE ON ÄRIEDU ALUS]



„Konjunktuur” on kõige pikemat aega regulaarselt ilmunud Eesti majandust analüüsiv ajakiri (alates 1934. aastast).



- Eesti tuntud makromajandusekspertide hinnangud ja prognoosid
- Ettevõtjate hinnangud ja ootused
- Tarbijate kindlustunne ja ostukäitumine
- Turgude konjunktuur ja hinnad

MAJANDUSANALÜÜSIL ON MÕTET

Ettevõtluse Auhinna ajalugu

Välisinvestori Konkurs

1995

Peaauhind: **AS Eesti Telefon**

1996

Peaauhind: **AS Elcoteq Tallinn**

Eestit tutvustanud välisinvestor:

Tolaram Grupp

Ekspordi arendaja:

AS Kunda Nordic Tsement

Töökohtade looja:

AS Loksa Laevaremonditehas

Nüüdisaegse keskkonnasõbraliku

tehnoloogia evitaja: Ragn-Sells AS

1997

Peaauhind: **Tolaram Grupp**

Ekspordi arendaja: Kreenholmi Valduse AS

Töökohtade looja: AS Järvakandi Klaas

Toodete kvaliteedi arendaja:

AS Elcoteq Tallinn

Suurim investeering:

AS Eesti Merelaevandus

1998

Peaauhind: **AS Hansapank**

Ekspordi arendaja: Tolaram Grupp

Töökohtade looja: AS Britannic Eesti AS

Toote kvaliteedi arendaja: AS Elcoteq Tallinn

Suurim välisinvesteering: AS Hansapank

1999

Peaauhind: **AS Kunda Nordic Tsement**

Ekspordi arendaja: OÜ HTM Sport Eesti

Töökohtade looja: Lindegaard Eesti AS

Suurim investeering: AS Eesti Telekom

Innovaator: OÜ JOT Eesti

Ekspordifoorum

1997

Peaauhind: **AS Norma**

Väike- ja keskmise suurusega eksportöör:

AS Viljandi Aken ja Uks

Kiire arenguga eksportöör: AS Balteco

Töökohtade looja: AS Elcoteq Tallinn

Kodumaise tooraine kasutaja: AS Viisnurk

1998

Peaauhind: **Kreenholmi Valduse AS**

Väike- ja keskmise suurusega eksportöör:

AS Rõngu Tehas

Kiire arenguga eksportöör: AS Tarkon

Töökohtade looja: AS Toom Tekstiil

Kodumaise tooraine kasutaja:

AS Repo Vabrikud

1999

Peaauhind: **Viisnurk AS**

Väike- ja keskmise suurusega eksportöör:

AS Hansa Candle

Kiire arenguga eksportöör: AS Wendre

Töökohtade looja: AS Repo Vabrikud

Ettevõtluse Auhind

2000

Peaauhind: **AS Viisnurk**

Väike- ja keskmise suurusega ettevõtte:

AS Mikskaar

Eksportöör: AS Silmet

Välisinvestor: OÜ JOT Eesti

Tehnoloogia arendaja: OÜ JOT Eesti

Turismi uuendaja: Reval Hotelligrupi AS

Piirkonna edendaja: AS Viisnurk

2001

Peaauhind: **AS Silmet**

Väike- ja keskmise suurusega ettevõtte:

AS Viljandi Liimpuit

Eksportöör: AS Silmet

Välisinvestor:

„Horizon“ Tselluloosi ja Paberi AS

Tehnoloogia arendaja: AS Silmet

Turismi uuendaja:

Ammende Villa Catering OÜ

Piirkonna edendaja: AS Silmet

2003*

Peaauhind: **BLRT Grupp AS**

Väike- ja keskmise suurusega ettevõtte:

Viking Window AS

Eksportöör: BLRT Grupp AS

Välisinvestor: Velsicol Eesti AS

Tehnoloogia arendaja: OÜ Curonica Research

Turismi uuendaja: AS Tallink Grupp

Piirkonna edendaja: Velsicol Eesti AS

2004

Peaauhind: **AS Viljandi Metall**

Suureksportöör: OÜ Krimelte

Väike- ja keskmise suurusega eksportöör:

Mountain Loghome OÜ

Välisinvestor: AS Imavere Saeveski

Tehnoloogia arendaja: Aqris Software AS

Turismi uuendaja (suureettevõtte):

AS Estonian Air

Turismi uuendaja (väikeettevõtte):

OÜ Pintmann Grupp

Piirkonna edendaja: AS Viljandi Metall

2005

Peaauhind: **Regio AS**

Eksportöör: Polimoon AS

Välisinvestor: Elcoteq Tallinn AS

Turismi Uuendaja: Estravel AS

Piirkonna Edendaja:

Pühajärve Puhkekodu AS

Innovaator: Regio AS

2006

Ettevõtluse Auhind: **Vertex Estonia AS**

Rahvusvahelistuja: Regio AS

Välisinvestor: Enics Eesti AS

Piirkonna Edendaja: Põltsamaa Felix AS

Turismi Uuendaja: Otepää Seikluspark OÜ

Aasta Areneja: Haka Plast OÜ

Innovaator: Vertex Estonia AS

2007

Peaauhind: **Tallink Grupp AS**

Turismi Uuendaja 2006: Tallink Grupp AS

Innovaator 2006: Elion Ettevõtted AS

Eksportöör 2006: Krimelte OÜ

Välisinvestor 2006: ABB AS

Piirkonna Edendaja 2006:

Viking Windows AS

Tööstusettevõtte 2006: VKG Oil AS

Aasta Areneja 2006:

Nova Haus Element AS

* Alates 2003. aastast nimetatakse konkursi selle aasta järgi, mil auhind välja kuulutatakse, mitte selle järgi, mille majandustulemusi hinnatakse.

Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabeli ajalugu

2003

Eesti konkurentsivõimelisim ettevõte:

Eesti Energia AS

Konkurentsivõimelisim väikeettevõte:

Tallinna Laevatehas OÜ

Konkurentsivõimelisim

kaubanduse suurettevõte:

Kesko Food AS

Konkurentsivõimelisim

kaubanduse väikeettevõte:

Baltic Pulp & Paper OÜ

Konkurentsivõimelisim tööstuse ja

energeetika suurettevõte:

Eesti Energia AS

Konkurentsivõimelisim tööstuse ja

energeetika väikeettevõte:

Krimelte OÜ

Konkurentsivõimelisim ehitusettevõte:

Merko Ehitus AS

Konkurentsivõimelisim

transpordi ja sideettevõte:

Russian Estonian Rail Services AS

Konkurentsivõimelisim

metsa- ja põllumajandusettevõte:

Imavere Saeveski AS

Konkurentsivõimelisim

teeninduse suurettevõte:

Hansapank AS

Konkurentsivõimelisim

teeninduse väikeettevõte:

Nordea Finance Estonia AS

2004

Eesti konkurentsivõimelisim ettevõte:

Hansapank AS

Konkurentsivõimelisim

kaubandusettevõte:

Silberauto AS

Konkurentsivõimelisim

kaubanduse keskettevõte:

Kolonna Energy Service OÜ

Konkurentsivõimelisim

kaubanduse väikeettevõte:

Agris Software AS

Konkurentsivõimelisim

tööstuse ja energeetika ettevõte:

BLRT Grupp AS

Konkurentsivõimelisim

tööstuse ja energeetika

keskettevõte:

maxit Estonia AS

Konkurentsivõimelisim

tööstuse ja energeetika väikeettevõte:

Örnplast Eesti AS

Konkurentsivõimelisim

ehituse suur- ja keskettevõte:

Merko Ehitus AS

Konkurentsivõimelisim

ehituse väikeettevõte:

Peri AS

Konkurentsivõimelisim transpordi-,

logistika- ja sideettevõte:

Russian Estonian Rail Services AS

Konkurentsivõimelisim

metsa- ja põllumajandusettevõte:

Ekseko AS

Konkurentsivõimelisim

teeninduse suur- ja keskettevõte:

Hansapank AS

Konkurentsivõimelisim

teeninduse väikeettevõte:

Riigiressursside Keskus OÜ

2005

Eesti konkurentsivõimelisim ettevõte:

Hansapank AS

Konkurentsivõimelisim

finantsvahendusettevõte:

Hansapank AS

Konkurentsivõimelisim

jaekaubandusettevõte:

Tallinna Kaubamaja AS

Konkurentsivõimelisim

hulgikaubandusettevõte:

Silberauto AS

Konkurentsivõimelisim

tööstus- ja energeetikaettevõte:

BLRT Grupp AS

Konkurentsivõimelisim

toiduainetööstuse ettevõte:

A. Le Coq Tartu Õlletehas AS

Konkurentsivõimelisim

ehitusettevõte:

Merko Ehitus AS

Konkurentsivõimelisim

side-, transpordi- ja

logistikaettevõte:

EMT AS

Konkurentsivõimelisim

metsa- ja põllumajandusettevõte:

Ekseko AS

Konkurentsivõimelisim

hotelli- ja restoraniettevõte:

Delegatsioon OÜ

Konkurentsivõimelisim

äriteenindus- ja kinnisvaraettevõte:

Kodumajagrupi AS

Konkurentsivõimelisim

teenindusettevõte:

Kuusakoski AS

Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabeli ajalugu

2006

Eesti konkurentsivõimelisim ettevõte:

Hansapank AS

Konkurentsivõimelisim
finantsvahendusettevõte:

Hansapank AS

Konkurentsivõimelisim
jaekaubandusettevõte:

Tallinna Kaubamaja AS

Konkurentsivõimelisim
hulgikaubandusettevõte:

Mažeikiu Nafta Trading House OÜ

Konkurentsivõimelisim
tööstus- ja energeetikaetevõte:

BLRT Grupp AS

Konkurentsivõimelisim
toiduainetööstuse ettevõte:

A. Le Coq Tartu Õlletehas AS

Konkurentsivõimelisim
ehitusettevõte:

Merko Ehitus AS

Konkurentsivõimelisim
side-, transpordi- ja logistikaetevõte:

Eesti Telekom AS

Konkurentsivõimelisim
metsa- ja põllumajandusettevõte:

Riigimetsa Majandamise Keskus

Konkurentsivõimelisim
hotelli- ja restorani ettevõte:

Domina Management AS

Konkurentsivõimelisim
äriteenindus- ja kinnisvaraetevõte:

Falck Eesti AS

Konkurentsivõimelisim
teenindustetevõte:

Kuusakoski AS

2007

Eesti konkurentsivõimelisim ettevõte:

Tallink Grupp AS

Konkurentsivõimelisim turismiettevõte:

Tallink Grupp AS

Konkurentsivõimelisim
väike- ja keskettevõte:

Betoonimeister AS

Konkurentsivõimelisim
jaekaubandusettevõte:

Catwees AS

Konkurentsivõimelisim
hulgikaubandusettevõte:

Mažeikiu Nafta Trading House OÜ

Konkurentsivõimelisim
tööstus- ja energeetikaetevõte:

BLRT Grupp AS

Konkurentsivõimelisim
toiduainetööstuse ettevõte:

A. Le Coq AS

Konkurentsivõimelisim
ehitusettevõte:

Merko Ehitus AS

Konkurentsivõimelisim
side-, kommunikatsiooni- ja IT-ettevõte:

EMT AS

Konkurentsivõimelisim
põllu- ja metsamajandusettevõte:

Ekseko AS

Konkurentsivõimelisim
äriteenindus- ja kinnisvaraetevõte:

Artig KV OÜ

Konkurentsivõimelisim
finantsvahendusettevõte:

Hansapank AS

Konkurentsivõimelisim teenindustetevõte:

Tallinna Vesi AS

Konkurentsivõimelisim
transpordi- ja logistikaetevõte:

Tallinna Sadam AS

Konkurentsivõime Edetabel 2008

Eesti Konkurentsivõimelisim Ettevõtte 2008 Konkurentsivõimelisim Turismiettevõtte 2008

TALLINK GRUPP AS

Stabiilselt reisijaid teenindades



Pealtnäha võib tunduda, et Tallinkis on saanud stabiilne ajastu. Viimase pooleteise aasta jooksul on liinile juurde tulnud kolm uut laeva, uus müügisüsteem on töös ja reisijate arv kasvab. Ometi räägib Tallinki juhatuse liige Andres Hunt, et nii suures ettevõttes pole kunagi võimalik rahulikult vaadata, kuidas elu kulgeb. Hunt on Tallinkis töötanud juba viimased 10 aastat ja tema

sõnul ei ole olnud sellist aega, et istuks maha ja puhkaks...

„Kaks aastat võiks nüüd võib-olla rahulikult võtta, aga pikemas perspektiivis on plaan edasi laiendada. See pole võimatu – kui võtta kaart ette, siis tegelikkuses on ruumi küll. Me oleme siin regioonis saavutanud positsiooni, kus pole enam edasi minna, turuosa on juba nii suur. Konkurente üles osta

ka ei saa, see ei lähe omakorda konkurentsireeglitega kokku. Mis saab Peterburist? – see on küsimus! Me oleme korra proovinud sinna turule siseneda, aga see suri juba eos bürokratlike viisareeglite taha. Tänapäeval on reisimine nii lihtne, et sa ei kujuta ette, et pead ootama kaks kuud viisat ja näiteks oma passi ära andma,“ räägib ettevõtte üks juhtidest.



Tallinki juhatuse liige **Andres Hunt**:
„Arenguks on ruumi küll!”

FOTO: TOOMAS TUUL

Ralliva kütusehinna tuultes

„Eelmise aasta numbritega jäime rahule, aga meie majandusaasta on veidi teistsugune, kui tavaliselt ja kestab augustist kuni augustini. Praegu me nii häid numbreid enam ei looda, sest valitseb suur teadmatus järjest ülespoole liikuva kütusehinna osas. Kui seda erinevust poleks, siis suudaksime sama taset hoida, aga me ei osanud ette näha, et see nii jõhkraks läheb,” on Hunt murelik.

Lihtne arvutus näitab, et kui võrrelda selle aasta 9 kuud eelmise aasta sama perioodiga, siis on kütusekulu 600 miljonit krooni suurem. „See on väga suur summa,” tunnistab Hunt. Loomulikult annab ka laevu ökonoomsemaks ehitada, mootoritehased arvestavad sellega juba täna, aga see vahe pole nii kardinaalne, kui bensini ja diiselmootoriga auto vahel. „Kui laev sõidab iga päev, siis see erinevus annab muidugi tunda. Missuguseid kütuseid kasutatakse, see on ka iseasi: tihtipeale kasutatakse vanemates laevades abimootorites kallimat diiselmootorit ja peamootorites laevakütust, uuemad laevad on aga võimalik ehitada nii, et nad sõidavad vaid laevakütusega.” Piletihinda tõsta ei saa, sest konkurents seda ei luba ja nii tuleb kaotused lihtsalt vastu võtta ja loota, et kütusehind stabiliseerub. Hunt räägib, et nad on proovinud lisada piletihinnale kütuselisa, aga konkurents on tihe ja oluliselt pole sellest midagi muutunud. Et 300 krooniga saab Helsingisse sõita, on reaalsus juba pikka aega. Just hiljuti oli ta vaadanud, et 1997. aastal oli Tallinki kiir-laeva piletihind 400 krooni. Konkurents on seega teinud oma pikka ja korralikku tööd.

Üleminek uuele müügisüsteemile

Suur osa eelmisest aastast läks ettevalmistusteks ühise müügi- ja broneerimissüsteemi käimapanemiseks koos Silja Line'iga. Sellega kaasnesid suured üleminekukulud ja lõpuks, eelmise aasta oktoobris, läks see edukalt käima. Tallink võttis süsteemi Silja Line'ilt üle, aga loomulikult olid ka siin omad takistused ning kohe ei laabunud kõik nii kiirelt, kui ettevõtte oleks soovinud. „Kuna tegemist on *on-line*-süsteemiga ja päevas väljub meil peaaegu 20 000 reisijat, siis on see üsna suur koormus. Meie koostööpartnerid polnud veel uue süsteemiga ka harjunud ja seetõttu olid meil sügisel reisijanimbrid veidi väiksemad, aga üldiselt võib öelda, et ühinemisprotsess Silja Line'iga on hästi korda läinud,” nendib Hunt.

Hunt vaatab numbreid ja ütleb, et sel aastal sõidab Tallinki laevadega kindlasti rohkem kui 7 miljonit reisijat. Seni pole veel ühelgi aastal see arv vähenemise märke näidanud. Sellises olukorras on loomulik, et pidevalt tuleb potentsiaalsele laevareisijale pakkuda uusi elamusid. Uus elamus on ka uus laev ja lisaks viimastele nagu „Star”, „Superstar” ja „Baltic Princess”, on ehitamisel veel üks – aastal 2009 liinile tulev alus. Kokku on Tallinkil vetes seilamas nüüd 19 laeva. „Järgmistel aastatel saab keskenduda rohkem müügile ja laevade opeereerimisele. Samuti on muutunud olukord laevaehituses. Ehitusperioodid on läinud palju pikemaks ja hind kõrgemaks. Pärast 2001. aasta septembri terroriakte tekkis laevaehituses paus, tellimusi oli vähe. Nüüd on ehitusbuum tagasi ja kui varem sai uue laeva kätte kahe aastaga, siis praegu on see veninud peaaegu kolme aasta peale. Õnneks oleme jõudnud kõik liinid uute laevadega katta ja otsest vajadust rohkemate laevade järgi praegu pole.” Jutuajamisest Andres Hundiga selgub, et uus laev mõjutab reisijate arvu puhtalt uudishimust – inimene tahab lihtsalt tulla uut reismisvõimalust vaatama. Teatud mõttes pakutakse kahesugust toodet: üks on kiire transport – kaks tundi ja kohal. Hoopis teine asi on ajaviitmine. Tallinn-Stockholmi liinil on puhast ajaviitmist rohkem ja ajalugu näitab, et ajaviitjaid jätkub. Loomulikult peab reisijale ka midagi pakkuma. Hunt on kindel, et see ei sõltu vaid Tallinki ilusatest laevadest, vaid ka sellest, mis näiteks Tallinnas toimub. Kui eelmisel aastal meie pealinnas hinnad üsna järsku tõusid, siis andis see kohe reisijate arvus tunda. Põhjus oli siin üsna lihtne – Tallinki soomlasest põhiklient on väga hinnatundlik ja hakkas järgi mõtlema, kas tasub ikka Tallinnasse aega veetma ja kauba järele tulla. Andres Hunt nendib, et siin tuleb leida mingisuguseid muid võimalusi, kuidas klienti kohale meelitada. Nii on ettevõttel juba kolm hotelli, mida nad opereerivad ja turist teab täpselt, mida ta saab ning kokkuvõttes on nii teenuse pakkuja kui ka tarbija rahul. Alates 2002. aastast, kui liinile tuli Tallinki esimene uus laev „Romantika”, hakkas ettevõtte pakkuja lahendust, kus laevas endas on olemas nii palju teenuseid, kui võimalik. „Reisija peab saama tööd teha, puhata, tantsida, restoranides ja saunas käia – kõik võimalused peavad olemas olema. Laev on ju suletud

ruum, sealt lahkuda ei saa ning tuleb arvestada sellega, et sul on seal koos erinevate huvidega kliendid. Meie laevad on muutunud samamoodi nagu näiteks lennujaam – laevad on suuremad, kaubanduspinnad suurenevad. Vastavalt vajadusele ehitame suvel konverentsiruumid ümber hoopis lastemaailmadeks ja pärast tagasi. Oluline on multifunktsionaalsus.”

Katsumused tööjõu rindel

Intervjuu Andres Hundiga toimub ajal, kui käivad väga rasked läbirääkimised. Ametiühingud nõuavad palgatõusu ja on jõutud niikaugele, et tuleb minna riikliku lepitaja juurde. Hunt ütleb, et nad püüavad läbi rääkida nii palju, kui võimalik. „Merel peavadki palgad kõrgemad olema kui maal ja seda nad ka on, aga me peame lähtuma Eesti majandussituatsioonist ja me näeme, kuhu saame minna ja kuhu mitte. Igal juhul püüame kompromissini jõuda.” Ettevõtte üks juhtidest tunnistab, et tööjõuturul on olukord sel aastal rahunenud, palgatõusu suur buum on läbi ja kaadri voolavus peatunud. Jooksmist erinevate suuremate palkadega töökohtade vahel enam eriti nähe ei ole. Tööjõukulustuste paratamatu tõusu kõrval pole ettevõtte kindlasti loobunud suurtest turundusplaanidest ja selles osas tehakse tööd edasi. Müügi- ja marketingitööd püütakse teha efektiivsemalt, kaasatakse ka partnereid – koostööd on tehtud teiste firmadega ja see aitab kulusid jagada. Tallinna reklaamimine tuleb kasuks kõigile, see pole ainult ühe ettevõtte huvi. Hunt loodab, et ka selle aasta miinuspoolel kõikev majanduskasv Tallinki väga otseselt ei mõjuta, kuna ettevõtte on pigem suunatud väljapoole ja põhiklient on siiski ekspordiklient. „Seni, kuni suudame Tallinnat atraktiivseks teha, on kõik hästi.”

TALLINK GRUPP AS 2007

müügitulu (tuh kr)	11 903 286
müügitulu kasv	188 %
kasum (tuh kr)	1 049 287
kasumi kasv	70,6 %
töötajate arv	6 227
investeeringud (tuh kr)	2 206 000
omakapitali tootlikkus	10,9 %

EESTI PARIMAD ETTEVÕTTED 2008



FOTO: TOOMAS TUUL

Turismiettevõtted

Koht	Ettevõte *konsolideeritud	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Omakapitali tootlikkus		Tööjõukulud ühe töötaja kohta		Tootlikkus ühe töötaja kohta		Investeeringud		% esimesest (0...100)
		tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	
1	TALLINK GRUPP AS*	11 903 286	1	188,0	1	1 049 287	1	70,6	10	10,9	10	33 151	1	1 912	2	2 206 000	1	100,0%
2	SETOMAA TURISMITALO OÜ	1 476	9	122,8	5	2 215	5	138 365,8	1	174,6	1	6 320	9	246	11	120	10	47,7%
3	LUHTRE TURISMITALO OÜ	1 288	10	185,8	2	519	8	105,6	6	172,6	2	6 038	10	429	10	304	8	39,8%
4	V.V.TRAVEL AGENCY OÜ	9 063	7	132,9	4	268	10	91,1	7	38,4	6	7 248	8	4 531	1	285	9	35,5%
5	360 KRAADI OÜ	3 205	8	150,6	3	1 050	7	277,7	2	86,7	4	10 098	6	458	9	359	6	31,3%
6	ESTRAVEL AS*	117 310	2	106,0	10	23 430	2	77,7	8	38,2	7	23 645	3	556	5	2 374	2	24,6%
7	KALEVA TRAVEL AS	39 644	4	106,4	9	5 049	4	77,4	9	24,7	9	24 638	2	478	8	324	7	23,0%
8	ORU HOTELL OÜ	14 940	6	110,4	8	1 948	6	115,4	4	40,7	5	14 956	4	482	7	603	5	20,2%
9	ESTONIAN NATURE TOURS (KUMARI REISID OÜ)	1 006	11	64,6	11	516	9			169,6	3	2 760	11	503	6	9	11	19,0%
10	STRAND AS	61 955	3	119,0	6	13 553	3	137,4	3	31,0	8	10 825	5	558	4	1 599	3	18,9%
11	SILVA-AGRO AS	25 872	5	112,1	7	217	11	115,1	5	3,9	11	7 428	7	761	3	940	4	13,1%

Vaata ka www.konkurents.ee

Konkurentsivõimelisim väike- ja keskettevõtte 2008

KAAMOS KINNISVARA OÜ

Noor ettevõtte,
kes ei karda ambitsioonikaid projekte



Kinnisvara on paljude inimeste lemmik-
teema, sel alal peavad ennast paljud
spetsialistideks – alustades maakleritest ja
koduperenaistest ning lõpetades bussijuhti-
dega. Kinnisvara on üks tegevusalasid, kus
viimaste aasatatega on konkurents aina karmi-
maks muutunud. Seda enam on püsimine sel
keerulisel ja tihtipeale kõikuval turul, raske-
maks muutunud. Kaamos Kinnisvaral on see

õnnestunud. Priit Uustulnd, Kaamos Kinnis-
vara juht, tunnistab, et kuigi ta ise sattus kin-
nisvarasse puhtalt juhuse tõttu, pole ettevõtte
turulpüsimine kindlasti soodsast juhusest
sõltunud. „Majanduskasvu aeglustumine on
kõigile ettevõtetele mõjunud, seda ei saa
kuidagi eitada. Majanduse hetkeolukorrast ja
meie tegevusala spetsiifikast lähtuvalt kaalu-
sime eelnevalt erinevate projektide alustamist

Kaamos Kinnisvara kuulub 2003.
aastal asutatud Kaamos Gruppi.
Põhiliselt tegeletakse kinnisvara
arenduse ja haldusega. Viie tegut-
semisaasta jooksul on omandatud
mitmeid olulisi ja perspektiivseid
kinnistuid, millest paljudel on
tänapäevaks arendustegevus edukalt
lõpetatud ja projekt kokkuvõttes ka
realiseeritud. Suuremad projektid,
millega Kaamos Kinnisvara käes-
oleval aastal töötab, on Tammasaare
Ärikeskus Tallinnas Mustamäel ning
äri- ja elumumaa Tallinnas Filtri teel.



Kaamos Kinnisvara juht **Priit Uustulnd**
kasutab praeguse kinnisvaraturu
iseloostumiseks pigem väljendit
tasakaalustumine või normaliseerumine.

ning kaardistasime riskid, mis ühe või teise objektiga kaasneda võivad. Tegevusstrateegiaks oli ärikinnisvara arendamine ja finantsplaanis kindlasti likviidsuse säilitamine, et karmimas majanduskliimas oleks vabam mänguruum. Samuti suutsime ennatlikult hoiduda arendustegevusest, mis tänasel päeval oleks ärile tervikuna kindlasti oma mõju avaldanud," räägib Uustulnd.

Kinnisvaraturul üllatas firmajuhti see, et eelmise aasta teises kvartalis toimus elukondliku kinnisvaraturu muutus justkui päevapealt ning see mõjutas paljusid tegijaid.

Möödunud aastal alustati Tammsaare Ärikeskuse ehitamist, arendamist ja välja üürimist ning Pärnus Jalaka 10 korterelamu arendamist. Müüdi edukalt enda seni suurim arendatud projekt K-Rautakesko. Kahel Kaamos Kinnisvara maaüksusel (üks Riia lähedal ning teine Tallinnas Kadaka teel), kehtestati detailplaneeringud. Lõpetati Männisalu korterelamute projekt, müüdi ära Pärnumaal Audru vallas paiknevad Valmose tehno-pargi kinnistud ja Tartumaal Ülenurme vallas asuv suuremahuline elamuprojekt. Samamoodi jätkus ka elamukruntide müümine Viimsis, Mäekuninga elurajoonis.

Kinnisvaraturg pole languses

Priit Uustulnd kasutab praeguse kinnisvaraturu iseloomustamiseks pigem väljendit tasakaalustumine või normaliseerumine. Ta on veendunud, et kui kliendipoolne nõudlus on olemas ning seda toetab katalüsaatorina toimiv odav laenu raha, toimib turg mitte väärtuse, vaid hinna põhimõttel. Täna hetkel on jõutud sinnamaani, et terad on hakanud sõkaldest eralduma. Hästi läheb projektidel, mis on põhjalikult, kuni viimse detailini läbi mõeldud, mis on eristatavad ja kus hind on paigas. Konkurents on karmim ja sellest võidab ainult klient.

„Kindlasti on täna klienti raskem leida kui kaks või kolm aastat tagasi, tööd peab rohkem tegema. Tööks on Kaamos Kinnisvara meeskonna edukuse peamiseks võtmeks, üritasime mitte kaasa minna odavate lahenduste ja mugavate asjaoludega kiire rikastumise laineharjal.”

Eriliselt uhke on Uustulnd Eesti suurima büroohoone, Tammsaare Ärikeskuse arendamise alustamise ja nimekate üürnikega üürilepingute sõlmimise üle, kes omakorda

väärtustavad loodud keskkonda kõrgelt. Projekt ise õnnestus tänu töötava kontseptsiooni leidmisele, mille eelduseks oli suurepärane meeskonnatöö. „Me üritasime kinnisvaraturu üldise eufooriaga kaasa minemata säilitada oma kindla visiooni ja nägemuse: panustada kvaliteeti,” räägib ettevõtte juht. Tammsaare Ärikeskus ongi ettevõtte eelmise aasta kõige suurem investeering. Seda, kas projekti raha paigutada või mitte, analüüsiti üsna pikalt. Lõpuks jõuti äratundmisele, et just sellist büroomaja on Tallinnasse vaja. „Oleme turul suhteliselt noor ettevõtte ja arvestades seda, kui ambitsioonika projektiga on tegu, oli tegemist äärmiselt julge sammuga,” räägib Uustulnd.

Meeskond on kõige suurem tugevus

Firmajuht nendib kindlalt, et Kaamos meeskond on nende suurim tugevus. „Oleme kõik meeskonnamängijad ja olulised strateegilised otsused on meeskonna intensiivse töö tulemus. Väga oluline roll on olnud Kaamos Ehituse loomisel ja kahe ettevõtte vahelisel efektiivsel koostööl. Meie eesmärgiks on pakkuda klientidele terviklikke arendus- ja ehitusalaseid lahendusi.”

Kaamos põhimõtteks on, et kui ettevõttel läheb hästi, läheb hästi ka selle töötajal. Juh-tivtöötajad on väärikselt tasustatud ning boonuspakett on üles ehitatud vastavalt tulemus-tele.

Meeskonna loomisel on lähtunud esiteks inimeste professionaalsetest oskustest ning teisiks isikuomadustest, mis mõlemad on süner-gia tekkimiseks üliolulised.

Kindel visioon ja selgepiiriline juhtimine

Kaamos Kinnisvara visiooniks on olla üks parimatest kinnisvaraarendusettevõtetest Eestis. Tänu õigeaegselt teostatud investeeringutele, loodab ettevõtte, et tööd jätkub Eestis 5-10 aastaks. Seni ongi firma olnud oma investeeringutes suhteliselt Eestikeskne, kuigi on investeeritud ka Bulgaariasse ja Lätti. Tulevikus soovib ettevõtte pigem Eestist välja kasvada ja tegutseda välisriikides.

Lai haare ja suured plaanid nõuavad terviku nägemist ning esmaklassilist juhtimist. Hea ettevõtte juht peab muuhulgas olema suurepärane meeskonnamängija. „Oluline on ka enesejuhtimine ning oskus delegerida: pari-

ma otsuse sündimiseks on vajalikke tegureid niivõrd palju, et kõiki üksi analüüsida ei jõua. Seepärast on tähtis koondada enda ümber tugev meeskond. Vähetäksam pole ka tase-mel eneseväljendus- ja kuulamisoskus. Meie töö spetsiifikat arvestades on aga kõige olulisemad kogemused ja niiõelda turutun-netus, sest meil õpivad inimesed palju just töö käigus.”

Riigi ülesannetest rääkides, arvab Uustulnd, et Eesti ettevõtluse edu nurgakiviks on olnud meie maksupoliitika ning tänases situatsioonis, ei tohiks sellest suunast kõrvale kanduda. „Teisalt võiks aga nii riik kui kohalikud omavalitsused täita endale seadusega ette nähtud kohustusi, mitte delegerida neid eraettevõtetele. Eriti täna, kus kasumimarginaalid ettevõtluses on vähenenud ja mingi ettenägematu lisatöö kohaliku omavalituse poolt võib ettevõtjale osutada vägagi ülejõu käivaks. Ideaalis peaks riik rasva koguma majanduskasvu ajal ja kõik suuremahulised tööd ja hanked tuleks riigi ja kohalike omavalit-suste poolt tellida sisse majanduslanguse või majanduskasvu aeglustumise ajal. Rõhutan veelkord, et see on ideaal, mille poole püüel-da.”

Pikemas perspektiivis peab Uustulnd majanduskasvu aeglustumist Eestile ainult kasu-likuks. See paneb inimesed mõtlema ja igauht parema eesmärgi nimel rohkem pin-gutama. Lõppkokkuvõttes võivad sellest kõik. ●

KAAMOS KINNISVARA OÜ 2007

müügitulu (tuh kr)	142 625
müügitulu kasv	174,8 %
kasum (tuh kr)	148 913
kasumi kasv	73,5 %
töötajate arv	20
investeeringud (tuh kr)	90 528
omakapitali tootlikkus	37,3 %
koht üldedetabelis	90

Väike- ja keskettevõtted

Koht	Ettevõtte *konsolideeritud	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Omakapitali tootlikkus		Tööjõukulud ühe töötaja kohta		Tootlikkus ühe töötaja kohta		Investeeringud		% esimesest (0...100)
		tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	
		1	KAAMOS KINNISVARA OÜ*	142 625	2	174,8	19	148 913	1	73,5	154	37,7	101	32 337	15	7 131	10	
2	WIRTGEN EESTI OÜ*	102 700	10	184,3	15	6 569	38	100,0	122	58,8	61	55 796	2	17 117	1	330	118	71,9%
3	VARMAPARTNER OÜ	22 645	107	265,4	7	3 237	72	3 404,7	1	187,3	2	19 223	79	11 322	4	2 482	45	71,2%
4	PERI AS	135 046	3	158,2	32	46 314	2	134,8	84	41,2	92	40 216	6	4 092	22	48 131	3	71,0%
5	TARTU EHITUS AS	128 691	5	171,1	21	14 748	10	642,1	6	156,8	8	19 781	74	3 785	26	476	109	66,3%
6	BETONIMEISTER AS*	144 800	1	152,7	37	6 585	37	53,9	168	26,0	141	31 241	17	3 017	37	68 400	2	63,5%
7	AF-ESTIVO AS	66 485	26	666,5	2	2 981	80	545,4	8	87,8	23	25 544	38	3 499	30	49	171	60,1%
8	PAG AS	72 444	21	242,2	8	10 460	19	346,3	22	136,0	10	20 959	62	10 349	5	479	108	58,9%
9	NORES PLASTIC OÜ	85 012	16	96,8	173	2 866	81	67,8	158	30,8	128	26 399	35	17 002	2	52	168	52,1%
10	UWEKO AS	105 051	7	114,1	129	15 731	9	168,4	61	37,9	99	25 669	37	9 550	7		178	50,2%
11	TELEGRUPP AS	114 815	6	147,2	51	11 156	16	212,8	44	67,7	49	34 528	13	2 944	40	811	88	49,5%
12	COMBIFRAGT EESTI OÜ	92 120	12	141,6	62	9 231	23	415,6	16	76,2	36	23 736	49	4 387	19	149	142	48,8%
13	REMEI BALTICA OÜ	23 285	103	139,8	67	4 187	56	157,0	71	74,1	41	68 337	1	5 821	14	769	93	48,6%
14	EXCELLENT GRUPP AS	47 237	45	143,9	57	15 811	8	134,6	85	40,2	94	22 074	56	15 746	3	53	166	48,1%
15	NET GROUP OÜ	91 571	15	180,6	17	6 966	34	289,5	28	107,6	14	24 851	42	2 954	39	2 198	50	47,8%
16	AR AGENTUURI AS	27 033	88	122,0	105	1 788	111	1 391,3	4	74,3	40	22 955	54	1 502	84	1 037	78	46,0%
17	KEMIFLORA AS*	133 163	4	117,1	121	10 925	17	123,3	95	29,2	132	28 937	24	3 599	27	2 220	49	45,8%
18	FAGEL OÜ*	71 592	22	140,8	65	6 112	44	225,0	43	85,7	25	35 016	12	3 254	33	877	87	43,8%
19	AEK OÜ	76 461	20	184,0	16	9 735	22	255,9	33	95,9	18	20 824	65	4 024	24	224	135	43,5%
20	SYSTEMAIR AS	104 913	8	121,7	108	10 569	18	112,4	107	32,7	123	27 112	32	5 829	13	126	147	43,1%
21	SETOMAA TURISMITALO OÜ	1 476	189	122,8	104	2 215	100	138 365,8	2	174,6	3	6 320	186	246	191	120	149	42,0%
22	RUSSIAN ESTONIAN RAIL SERVICES AS	65 389	27	45,0	192	38 670	4	37,5	175	12,4	170	37 725	10	7 265	9		179	41,5%
23	ASPERAAMUS OÜ	68 414	25	149,2	49	1 204	134	250,7	38	57,5	64	9 137	169	9 773	6	3 606	32	41,4%
24	SKS VÖRU OÜ	92 286	11	99,1	168	3 740	65	41,2	171	22,1	148	39 665	7	5 768	15	429	112	41,3%
25	TELORA-E AS	51 652	39	150,7	44	13 618	11	132,3	88	94,0	20	39 258	8	1 435	91	4 711	23	40,3%
26	SCHETELIG EV AS	102 838	9	114,0	131	10 371	20	111,4	109	24,4	144	30 997	18	3 546	28	508	106	40,1%
27	TVS PARTNERID AS	24 424	97	291,3	6	1 864	109	523,5	10	108,7	13	20 710	67	1 285	98	134	145	39,8%
28	LRF PRIVATE OÜ	12 451	143	491,3	1	1 119	137			43,8	88	18 300	86	3 113	34	269	128	39,4%
29	BDA CONSULTING OÜ	14 376	134	120,6	111	2 842	82	628,3	7	165,8	6	16 513	102	1 106	117	60	160	39,4%
30	LOODESYSTEM OÜ	62 935	29	160,0	28	2 227	99	353,7	20	73,6	42	24 385	44	1 614	79	3 376	33	38,7%
31	TRETIMBER OÜ*	91 676	14	150,4	46	7 895	28	183,6	54	19,6	157	15 848	108	2 778	44	17 248	6	37,9%
32	NURMIKO HULGI OÜ	80 463	19	129,2	89	3 525	68	252,3	36	83,8	26	17 057	94	2 117	65	1 546	62	37,1%
33	HAKA PLAST OÜ	56 483	35	158,4	31	3 747	63	244,9	39	91,9	21	16 654	99	3 530	29	698	96	35,9%
34	KRAPESK AS*	36 107	66	97,2	171	27 002	6	444,2	14	82,3	30	18 102	88	737	153	2 167	53	35,7%
35	PARKLI HL OÜ*	13 835	137	101,3	166	2 162	101	4 239,2	3	21,8	150	13 540	140	922	136	4 037	27	35,6%
36	AJ TOOTED AS	34 468	70	115,3	126	8 479	27	122,1	96	55,6	69	25 535	39	6 894	11	5 808	20	35,4%
37	HORECA SERVICE OÜ*	81 719	18	129,4	85	4 399	53	102,1	120	76,0	37	20 592	68	2 724	48	1 650	59	35,3%
38	ICEFIRE	29 663	80	132,5	76	9 047	24	168,2	62	68,8	46	45 068	4	1 211	106	774	91	35,1%
39	IKODOR AS	56 791	34	152,0	41	18 247	7	201,4	49	58,3	62	16 574	101	2 184	63	9 280	14	34,7%
40	LINXTELECOM ESTONIA OÜ	68 501	24	151,5	42	2 479	88			11,6	173	35 557	11	2 740	46	14 608	9	34,7%
41	BORTER TRADE OÜ	7 068	166	131,8	78	2 65	179	93,3	134	294,0	1	10 300	160	1 178	110	268	129	33,6%
42	GEA WTT BALTICS OÜ	32 816	72	152,7	38	1 470	123	112,2	108	38,6	96	40 750	5	4 102	20	155	141	33,4%
43	VIPEX AS	91 849	13	97,5	170	9 912	21	154,2	72	19,7	156	17 257	93	2 870	43	2 488	44	33,0%
44	INTEREXPRESS EESTI OÜ	39 841	58	119,8	114	609	160	189,9	51	83,6	27	21 546	59	3 984	25	3 846	29	33,0%
45	CV-ONLINE ESTONIA OÜ	22 943	106	93,5	176	29 805	5	272,7	30	75,1	38	28 917	25	740	152	266	130	32,6%
46	ROVICO BÜROO OÜ	11 703	146	152,7	39	3 103	78	253,8	34	105,0	16	28 649	27	2 703	51	27	174	32,5%
47	KALTSIIT AS	49 719	44	123,5	99	12 539	14	117,7	103	35,7	109	26 441	34	1 243	104	15 350	8	31,9%
48	MARFIN PANK EESTI AS	50 840	41	155,7	35	2 242	96	64,3	162	1,1	191	46 215	3	1 640	76	3 268	35	31,8%
49	ESTANC AS*	58 035	32	144,4	55	5 687	46	226,0	42	57,3	65	20 580	69	1 382	96	1 853	55	31,6%
50	WELLSPA OÜ*	64 442	28	111,0	141	13 408	12	125,4	93	62,9	57	19 041	80	2 079	67	1 000	80	31,3%
51	SONA SYSTEMS OÜ	4 098	180	163,8	25	1 780	112	393,2	17	107,5	15	12 336	145	4 098	21	1 007	79	31,2%
52	ABSINT OÜ*	36 383	65	295,8	5	6 314	41	141,9	78	67,8	48	17 393	92	1 915	71	5 000	22	31,1%
53	RIIGIRESSURSSIDE KESKUS OÜ*	61 977	30	112,0	137	40 238	3	38,9	173	5,9	186	9 071	171	3 099	35	18 383	5	30,9%

Väike- ja keskettevõtted

Koht	Ettevõte *konsolideeritud	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Omakapitali tootlikkus		Tööjõukulud ühe töötaja kohta		Tootlikkus ühe töötaja kohta		Investeeringud		% esimesest (0...100)
		tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	
54	FORANKRA BALTIC OÜ	35 617	68	108,8	147	6 399	39	171,8	58	41,7	90	33 597	14	2 740	47	513	105	30,8%
55	TERG OÜ	57 050	33	137,6	71	1 455	124	99,6	125	13,0	169	29 149	23	4 075	23	1 211	68	30,7%
56	EXXI AS	12 335	145	164,9	24	2 318	90	162,7	67	56,8	66	37 957	9	3 084	36	106	150	30,7%
57	ROOTSI MÖÖBEL AS	83 957	17	119,1	116	12 592	13	81,0	146	31,2	127	15 734	110	1 908	72	3 814	30	30,3%
58	BENEFIT AS	46 507	49	116,4	122	5 364	48	122,0	97	44,1	87	30 952	19	2 215	62	952	82	30,1%
59	FINLAID OÜ	44 548	52	92,5	178	1 334	126	416,4	15	65,0	54	7 991	175	2 345	59	4 381	25	30,0%
60	FINNLAMELLI EESTI OÜ	50 916	40	125,5	96	4 457	52	142,0	77	83,4	28	20 974	61	1 455	88	1 405	63	30,0%
61	CENTRALPHARMA COMMUNICATIONS OÜ	20 598	110	129,6	84	1 265	131	373,8	18	50,2	73	28 583	28	981	128	3 046	37	29,9%
62	K-PRINT OÜ	24 343	98	143,0	58	3 436	69	171,7	59	57,8	63	31 582	16	1 281	100	6 420	19	29,4%
63	TALENT PLASTICS EESTI AS	43 858	53	167,7	22	3 581	67	130,8	90	65,5	51	10 872	153	933	133	23 083	4	29,3%
64	ALISTAR GROUP OÜ*	37 389	61	112,8	134	383	173	80,3	149	49,4	75	16 944	96	7 478	8	43	173	29,2%
65	VIRAITO OÜ	13 837	136	108,7	148	5 975	45	543,4	9	54,3	70	14 761	123	814	143	6 747	18	29,1%
66	SOVEK AS	54 552	36	132,1	77	4 355	54	130,6	91	63,6	56	20 717	66	1 399	94	1 750	57	28,8%
67	LUKU SERVICE OÜ	26 095	91	126,5	93	2 837	83	131,7	89	82,4	29	25 948	36	2 899	42		180	28,8%
68	FRIENDS TEXTILE OÜ*	43 692	54	123,2	102	7 563	30	146,2	75	45,7	83	24 140	48	2 570	55	566	102	28,7%
69	TOPAUTO RAKVERE OÜ	32 764	73	126,1	95	918	146			152,2	9	14 718	124	3 276	32	89	155	28,6%
70	VÄRSKA VESI AS	69 502	23	139,3	68	3 106	77	82,3	144	28,1	137	15 792	109	1 616	78	12 718	11	28,6%
71	YIT EMICO AS	53 019	38	141,0	64	4 001	57			77,5	34	23 682	51	2 039	69	60	161	28,3%
72	LASERSTUDIO OÜ	4 690	175	186,7	13	435	171			165,5	7	28 426	29	938	132		188	28,2%
73	GSMVALVE OÜ	13 362	140	419,6	3	1 051	139	159,7	69	79,8	33	15 234	117	1 028	123	1 250	66	27,9%
74	KAESER KOMPRESSORIT OY EESTI FILIAAL	38 809	60	115,0	127	3 382	70	79,9	150	33,5	116	23 524	52	4 851	17	537	104	27,5%
75	EFEKT AS	25 595	95	154,9	36	623	158	505,9	11	15,4	163	18 493	84	1 163	111		184	27,4%
76	VABA MAA AS	30 528	78	111,3	139	945	143	473,1	13	4,8	188	21 750	57	803	144	3 365	34	27,1%
77	GRT EESTI OÜ	17 275	128	114,2	128	2 289	91	334,6	24	32,2	125	30 886	20	1 152	112		185	27,0%
78	WINDOOR AS	60 782	31	131,0	80	8 630	26	105,6	115	36,3	107	18 536	83	1 520	83	780	89	26,7%
79	VÕRGUVARA AS	54 263	37	161,7	26	3 777	62	97,4	129	25,1	143	20 165	71	2 713	50	248	131	26,7%
80	PLANSERK AS	26 715	89	172,1	20	2 267	93	116,4	104	28,9	135	27 855	30	1 571	80	9 678	13	26,6%
81	TELCO AS*	26 323	90	139,2	69	5 006	49	157,1	70	59,7	60	25 044	41	1 385	95	2 173	52	26,3%
82	A,KANGUST & PARTNERID OÜ	3 565	181	147,0	52	1 222	133	362,3	19	116,1	11	14 621	126	594	168	280	126	26,2%
83	AIRWAVE OÜ	45 120	51	165,9	23	6 354	40	98,6	128	49,2	76	14 057	133	3 008	38	1 204	69	26,1%
84	ARHDISAIN OÜ	50 833	42	118,0	118	1 229	132	57,2	167	20,5	152	16 350	106	5 648	16	244	133	26,0%
85	KOMPRESSORIKESKUS OÜ	46 819	48	101,0	167	2 781	84	66,8	159	30,5	129	28 775	26	2 229	61	348	117	26,0%
86	TIPTIPAP OÜ*	19 617	113	158,5	30	2 760	85	211,5	45	108,8	12	14 718	125	1 032	122	247	132	25,9%
87	MASS AS	40 834	57	105,9	154	8 729	25	89,0	139	32,3	124	10 360	158	5 833	12	2 686	40	25,7%
88	FELITON OÜ	29 531	82	159,4	29	3 132	75	107,6	114	89,8	22	19 279	77	1 284	99	330	119	25,6%
89	TERASVARA OÜ	12 338	144	123,4	100	855	149	652,1	5	16,6	161	12 244	146	514	175	2 756	38	25,6%
90	KENTEK EESTI OÜ*	18 949	116	126,4	94	1 050	140	342,0	23	19,0	158	24 200	47	1 895	73	778	90	25,3%
91	NELICO OÜ	41 984	55	146,7	53	3 868	60	179,8	56	48,9	78	13 630	139	1 135	115	3 215	36	24,4%
92	ALUOJA OÜ*	37 086	63	131,1	79	7 308	32	139,6	81	37,3	105	13 211	141	3 371	31	1 176	72	24,3%
93	HELMETAL IMS OÜ	22 987	105	197,0	10	3 335	71	134,4	86	77,2	35	13 992	134	1 197	107	4 389	24	24,1%
94	EUREX CAPITAL OÜ*	29 224	83	157,4	33	12 005	15	149,0	73	65,2	52	15 627	113	769	149	1 238	67	24,1%
95	VÄRVALTRANS OÜ*	32 285	74	142,9	59	5 515	47	168,6	60	56,0	67	15 638	112	922	135	2 490	43	23,5%
96	ECOPRO AS*	41 215	56	121,8	107	6 633	36	139,8	80	37,6	102	18 258	87	1 178	109	1 143	73	23,4%
97	NURMIKO AIANDUSKESKUS OÜ	12 810	142	110,6	142	1 165	136	295,7	27	95,5	19	12 995	142	801	146	379	114	23,3%
98	AQRIS SOFTWARE AS	20 549	111	107,9	150	6 307	42	202,5	48	48,5	80	24 261	45	604	165	184	137	23,1%
99	ELEKTRIMEES OÜ	22 400	108	152,6	40	2 241	97	165,4	66	69,7	45	15 579	114	1 723	74		182	23,0%
100	SUJA EHITUS OÜ*	35 374	69	138,1	70	1 627	119	211,3	46	33,9	113	16 490	103	1 179	108	1 180	71	22,8%
101	UKSEKODA OÜ	32 101	75	150,3	47	884	148	202,6	47	14,5	165	23 031	53	917	137	1 379	64	22,7%
102	SUN TIMBER OÜ	13 525	139	151,4	43	1 180	135	484,1	12	62,7	58	3 370	190	294	188	947	83	22,2%
103	PINTAVÄRI EESTI OÜ	19 052	115	101,7	165	2 136	103	95,3	131	37,9	100	25 443	40	2 722	49	667	98	22,1%
104	CHEMI-PHARM AS*	30 873	77	116,0	124	4 259	55	182,9	55	34,0	112	20 182	70	965	130	355	116	22,1%
105	LUHTRE TURISMITALU OÜ	1 288	190	185,8	14	519	165	105,6	116	172,6	4	6 038	188	429	182	304	121	21,8%
106	PROFLINE AS*	25 260	96	113,7	132	2 122	105	99,8	124	35,4	110	23 736	50	2 105	66	54	165	21,7%

Väike- ja keskettevõtted

Koht	Ettevõte *konsolideeritud	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Omakapitali tootlikkus		Tööjõukulud ühe töötaja kohta		Tootlikkus ühe töötaja kohta		Investeeringud		% esimesest (0...100)
		tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	
		107	EKTACO AS	23 745	102	102,4	162	2 128	104	124,3	94	39,5	95	26 919	33	879	139	
108	ET TOREL OÜ	22 106	109	126,8	92	4 474	51	160,0	68	65,0	53	14 874	122	819	142	1 709	58	21,1%
109	HAMMER SERVICE OÜ	6 390	169	103,9	159	658	156	296,2	26	46,7	82	19 255	78	1 420	92	49	170	21,1%
110	ORGITA PÖLD OÜ	23 022	104	140,6	66	7 416	31	141,0	79	29,5	131	14 557	130	767	150	10 903	12	21,0%
111	ISIS MEDICAL OÜ*	27 528	87	129,4	86	1 706	118	109,6	112	49,0	77	14 355	131	2 503	56	134	146	20,9%
112	DATA PRINT OÜ	18 561	122	179,4	18	1 565	122			74,8	39	19 833	73	1 237	105	943	84	20,6%
113	RAJA K,T, OÜ	47 129	46	130,1	82	4 541	50	81,0	147	26,7	140	9 159	167	1 571	81	5 500	21	20,3%
114	PRO FIKSUM OÜ	9 193	157	119,5	115	2 556	86	253,3	35	101,3	17	3 012	191	1 532	82	1 334	65	20,2%
115	BCS ITERA AS*	18 593	121	86,9	184	1 310	129	51,5	169	41,5	91	30 501	21	1 033	121	141	143	20,1%
116	REALISTER OÜ	6 987	167	333,6	4	609	161	144,9	76	67,9	47	7 283	179	873	140	464	110	20,0%
117	360 KRAADI OÜ	3 205	183	150,6	45	1 050	141	277,7	29	86,7	24	10 098	161	458	180	359	115	20,0%
118	PORTEX AS	7 489	164	92,7	177	999	142	190,2	50	66,8	50	20 886	64	832	141	51	169	19,9%
119	KUNDA MOBIL AS	17 385	126	134,2	73	1 600	120	268,7	31	51,7	72	7 408	178	1 023	124	4 287	26	19,8%
120	AW NEODON OÜ	28 107	86	124,4	98	3 809	61	94,9	132	22,5	147	21 241	60	1 004	127	2 666	41	19,8%
121	SYSTEMTEST OÜ	20 222	112	105,0	155	3 013	79	103,1	119	33,4	118	24 692	43	1 011	125	300	122	19,5%
122	PEETRI PUIT OÜ	33 981	71	63,5	191	6 170	43	79,6	151	33,0	120	11 792	149	944	131	13 700	10	19,4%
123	GASPRE OÜ*	30 355	79	88,1	182	3 918	59	65,4	161	28,4	136	20 959	63	1 445	89	1 851	56	19,3%
124	TOP MARINE OÜ	11 698	147	87,1	183	1 735	116	147,2	74	50,0	74	15 403	115	1 671	75	7 151	17	19,2%
125	AGROTARVE AS	38 995	59	111,4	138	7 738	29	135,2	83	29,0	134	10 885	152	1 083	119	930	86	19,2%
126	EESTI MUNATOOTED AS*	45 500	50	119,8	113	452	169			21,9	149	16 369	104	2 167	64	770	92	19,1%
127	FIXTECAS	7 801	162	192,3	12	179	184			20,5	153	30 007	22	1 950	70		181	19,0%
128	SVEBA-DAHLEN OÜ	28 788	84	141,6	63	1 374	125			33,1	119	13 920	137	600	167	16 057	7	18,9%
129	TSM AS*	35 890	67	82,2	185	6 899	35	93,6	133	9,2	183	16 357	105	2 393	58	47	172	18,9%
130	SCHÖTTLI KESKKONNATEHNIKA AS	37 080	64	78,6	187	3 746	64	86,4	141	37,5	104	10 788	155	2 060	68	2 323	47	18,7%
131	CHOU OÜ	7 551	163	110,4	144	754	151	258,6	32	80,4	32	10 835	154	260	190	54	164	18,6%
132	CLUBBY AS*	8 628	159	144,5	54	641	157	167,7	64	47,7	81	16 724	98	1 438	90		183	18,6%
133	MOBICOM AS	8 430	160	122,0	106	438	170	242,5	40	11,7	172	21 611	58	1 405	93	88	156	18,6%
134	CV KESKUS AS	18 692	120	125,5	97	6 998	33	125,6	92	64,3	55	8 833	173	1 246	103	1 592	61	18,4%
135	BALTI KELLA AS*	13 321	141	106,6	153	2 397	89	105,0	117	42,7	89	15 045	119	2 664	54	1 870	54	18,4%
136	KOPIA KOLM AS*	17 358	127	113,4	133	3 222	73	103,1	118	72,5	43	13 667	138	579	169	2 189	51	18,4%
137	TELEEKSPERT AS	37 117	62	156,8	34	566	164	75,2	152	10,7	180	17 465	91	977	129	1 074	76	18,3%
138	BLAUINVEST OÜ	18 281	124	200,8	9	1 992	107	121,4	100	71,4	44	5 967	189	381	184	3 966	28	18,3%
139	FASHION GARDEN OÜ*	24 028	99	120,9	109	3 222	74	135,8	82	33,4	117	13 929	136	1 502	86	273	127	18,2%
140	SÖDERHAMN ERIKSSON EESTI AS*	19 233	114	98,4	169	603	162	26,3	179	5,5	187	27 323	31	2 748	45	309	120	18,1%
141	PAJO AS	24 008	100	196,2	11	1 740	115			44,5	85	17 582	89	800	147	204	136	17,9%
142	KINDLUSTUSEST KINDLUSTUSMAAKLER OÜ	14 120	135	130,0	83	1 776	113	74,5	153	51,8	71	19 777	75	471	178	622	99	17,3%
143	ÕNNE PIIMAKARJATALU OÜ*	25 917	92	101,9	164	3 736	66	95,5	130	10,8	178	16 727	97	603	166	8 887	15	17,3%
144	SIGARI MAJA OÜ*	28 530	85	104,5	157	3 933	58	88,5	140	31,6	126	13 943	135	1 502	85	123	148	17,3%
145	VÄNDRA SAETERITUS AS	18 786	117	110,2	145	2 537	87	132,6	87	25,2	142	17 550	90	626	163	3 653	31	17,1%
146	EDELSTEIN OÜ	4 401	178	144,0	56	885	147	188,2	52	80,9	31	7 113	182	1 100	118	175	139	17,1%
147	LAVINTON OÜ	13 701	138	114,1	130	1 992	106	101,6	121	36,2	108	18 785	82	1 305	97	739	94	17,1%
148	ESPAK PÄRNU AS	46 870	47	127,3	91	719	154	3,3	180	2,3	190	12 639	143	1 267	102	7 376	16	17,1%
149	KAJAX FISHEXPORT AS	49 777	43	91,9	181	2 252	94	84,9	142	9,5	182	8 892	172	1 464	87	2 368	46	17,1%
150	JAJAA OÜ	10 195	154	120,9	110	2 157	102	110,2	111	37,2	106	19 588	76	1 133	116	174	140	16,9%
151	INLOOK COLOR OÜ	29 650	81	120,1	112	3 112	76			11,2	176	22 261	55	1 140	113	683	97	16,7%
152	V,V,TRAVEL AGENCY OÜ	9 063	158	132,9	74	268	178	91,1	136	38,4	97	7 248	180	4 531	18	285	125	16,7%
153	REGINETT OÜ	18 753	119	123,3	101	742	152	80,3	148	38,0	98	10 560	157	2 679	53	71	158	16,4%
154	KATEKS SISUSTUS AS	25 691	94	117,7	120	1 320	127	72,2	156	12,3	171	19 866	72	676	156	2 238	48	16,3%
155	PERFETTO STUUDIO OÜ	11 425	149	104,6	156	1 587	121	168,1	63	55,8	68	7 920	176	1 632	77	79	157	15,9%
156	ISOGREEN AS	16 623	129	117,9	119	923	145	118,9	102	23,9	145	16 236	107	1 279	101	451	111	15,9%
157	AURE OÜ	10 382	153	123,1	103	1 319	128	73,2	155	27,8	138	16 605	100	2 307	60	91	153	15,7%
158	SAMESTI METALL OÜ	2 687	187	96,3	174	51	191	347,1	21	11,5	174	14 943	121	537	173		189	15,7%
159	MALMOND OÜ	5 838	171	102,3	163	375	174	100,0	123	15,9	162	18 819	81	2 919	41	17	176	15,6%

Väike- ja keskettevõtted

Koht	Ettevõte *konsolideeritud	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Omakapitali tootlikkus		Tööjõukulud ühe töötaja kohta		Tootlikkus ühe töötaja kohta		Investeeringud		% esimesest (0...100)
		tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	
160	OESE METALL OÜ	6 242	170	108,6	149	498	168	327,5	25	23,2	146	9 426	164	567	171	1 202	70	15,5%
161	PÕLVAMAA HOIU-LAENUÜHISTU TUÜ	2 201	188	142,5	60	243	180	239,2	41	11,0	177	18 399	85	440	181	52	167	15,3%
162	ORU HOTELL OÜ	14 940	131	110,4	143	1 948	108	115,4	105	40,7	93	14 956	120	482	177	603	101	15,3%
163	ESTONIAN NATURE TOURS (KUMARI REISID OÜ)	1 006	192	64,6	190	516	166			169,6	5	2 760	192	503	176	9	190	14,9%
164	RUUT EHTIUSE OÜ	14 769	132	69,9	189	2 276	92	121,4	99	60,7	59	9 126	170	1 136	114		186	14,7%
165	RESTA AS	6 721	168	115,4	125	163	187	165,9	65	29,0	133	16 984	95	395	183	91	152	14,5%
166	VÄNDRA TARE AS	31 365	76	102,9	161	1 804	110	90,8	137	34,9	111	6 323	184	729	154	2 693	39	14,5%
167	AIK-PROJEKT OÜ	4 642	176	149,0	50	188	183	40,0	172	20,0	154	24 205	46	774	148	67	159	14,4%
168	SELF II OÜ	10 599	152	116,3	123	2 231	98	91,2	135	32,8	122	14 597	127	883	138	1 596	60	14,3%
169	KLIKO OÜ*	18 779	118	78,6	188	501	167	38,7	174	15,3	164	14 340	132	2 683	52	1 136	74	14,0%
170	KIVIRAND OÜ	11 243	150	97,2	172	1 301	130	110,6	110	48,8	79	11 259	151	562	172	289	124	13,5%
171	TERMIKS GRUPP OÜ	4 907	174	107,7	151	599	163	69,5	157	30,4	130	12 047	147	2 453	57	614	100	13,1%
172	PINUS ABJA OÜ	10 614	151	129,4	87	345	176	251,8	37	7,1	185	9 335	166	354	185	89	154	13,0%
173	K & M PROJEKTIBÜROO OÜ	5 327	172	134,9	72	1 061	138	175,8	57	44,1	86	6 203	187	666	157	496	107	12,9%
174	EESTI TEKSTIIL AS	23 905	101	92,0	180	1 732	117	99,0	126	16,8	160	11 926	148	613	164	176	138	12,9%
175	MOBI SOLUTIONS OÜ*	18 439	123	127,8	90	844	150	30,6	177	19,8	155	15 132	118	802	145	95	151	12,8%
176	MR STUUDIO OÜ	11 439	148	104,5	158	617	159	119,0	101	18,5	159	14 585	128	572	170	1 058	77	12,8%
177	KEMEH OÜ	5 276	173	132,9	75	923	144	185,9	53	33,6	115	8 370	174	330	186	958	81	12,7%
178	E-KATUSED OÜ	4 549	177	92,4	179	164	186	90,3	138	37,5	103	14 571	129	650	160	140	144	12,0%
179	RÄPINA PABERIVABRIK AS	17 670	125	129,3	88	2 247	95	84,1	143	11,3	175	9 884	162	465	179	2 604	42	11,8%
180	SILVA-AGRO AS	25 872	93	112,1	136	217	181	115,1	106	3,9	189	7 428	177	761	151	940	85	11,6%
181	LEKU METALL AS	9 647	155	103,1	160	432	172	82,2	145	13,8	167	15 344	116	643	161	552	103	11,4%
182	AUDITORIBÜROO ÖNNE KURVET OÜ	1 186	191	142,0	61	196	182	108,2	113	33,8	114	11 786	150	297	187		191	11,2%
183	VÄRVIMEISTER OÜ	8 292	161	149,8	48	111	189	121,8	98	13,1	168	10 327	159	638	162	23	175	11,2%
184	ENGLO OÜ	4 128	179	82,2	186	737	153	62,4	163	32,8	121	15 726	111	688	155	55	163	11,1%
185	SWIPE EESTI OÜ*	3 186	184	118,5	117	706	155	98,8	127	45,7	84	6 321	185	1 062	120		187	10,9%
186	VIRTEL GRUPP OÜ	14 569	133	130,2	81	350	175	61,0	166	8,6	184	10 729	156	662	158	1 119	75	10,4%
187	TÕRVA ELEKTER AS	16 115	130	93,9	175	1 769	114	61,5	165	10,8	179	7 237	181	1 007	126	296	123	9,2%
188	SANGLAJUVEELISALONG AS	7 457	165	109,2	146	279	177	65,5	160	10,6	181	9 552	163	932	134	15	177	8,6%
189	MIKARE BALTIC OÜ	3 178	185	112,5	135	53	190	44,7	170	27,3	139	9 145	168	530	174	415	113	8,2%
190	PR FIRMAREKLAAM OÜ	9 248	156	107,4	152	16	192	31,0	176	0,4	192	12 516	144	661	159	60	162	7,9%
191	MEENED OÜ	2 714	186	161,2	27	178	185	62,2	164	14,2	166	6 925	183	151	192		192	7,3%
192	SAKU TEHNO AS	3 477	182	111,2	140	154	188	26,8	178	20,8	151	9 413	165	290	189	230	134	7,0%

Vaata ka www.konkurents.ee

Siim Raie
Eesti Kaubandus-Tööstuskoja peadirektor

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja poolt algatatud Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabeli raames koostati ettevõtete üldine konkurentsivõime paremusjärjestus ja Konkurentsivõime edetabelid ettevõtete tegevusalade lõikes.

Juba teist aastat selgitati üldkategorias lisaks üldvõitjale välja ka konkurentsivõimelisim väike- ja keskettevõtte. See tähendab, et koostati konkurentsivõime edetabel, mille aluseks on ettevõtete suurus (väiksus).

Sellesse edetabelisse võisid kuuluda kõik üldedetabeli ettevõtted, kus ei ole rohkem kui 49 töötajat (aasta keskmisena), kellele aasta netokäive ei ületanud 150 mln krooni ja ettevõtte ema- ega tütar-ettevõtte ei ole suurettevõtte.

Uues kategoorias soovisid end proovile panna pea pooled edetabelis osalenud ettevõtetest (192).

Võitjaks osutus Kaamos Kinnisvara OÜ, 2002. a asutatud ettevõtte, kes saavutas kõrge teise koha ka äriteenindus- ja kinnisvara-ettevõtete hulgas.

Konkurentsivõimelisim jaekaubandusettevõtte 2008

VARMAPARTNER OÜ

HSM kaubamärk on toonud edu



Sõprade ühine töö

Kõik lihtne on geniaalne. Seda ütlust kinnitab igati nende meeste tegevus, kes on otsustanud Eesti turu HSM jäätmeprssidega ära katta. Idee Saksamaal toodetavaid HSM presse müüa tuli sellest, et ettevõtte juht Riho Saksus töötas varem prügifirmas Cleanaway Eesti ja Baltikumi ostudirektorina, aga mingil hetkel otsustasid omanikud juhtkonnavahe- tuse teha – nii pidi Saksus koos teistega

lahkuma. Enne oli aga ettevõtte tarbeks sisse ostetud mõned HSM pressid, millega klientide materjali kokku pressiti. „Ja siis ma jalutasin oma kolmeaastase pojaga Männiku metsas ja sakslased ise helistasid ja küsisid, kuidas oleks võimalik koostööd teha. Ma palusin mõtlemisaega,“ räägib Saksus. Lõppes see kõik nii, et HSM andis oma toodete ainuühtsuse Eestis Varmapartnerile. Saksus võttis kampa oma sõbra ja Saksamaalt

tuldi tagasi juba korraliku koostöölepinguga. Lugeses võib see tunduda lihtne, aga pärast seda, kui masinad Eestisse saadeti, võttis esimese kliendi leidmine aega paar kuud. „See oli raske aeg ja õudne jooksmine, sest Eesti inimene ei teadnud midagi sellest, et nii materjali kokku pressides on võimalik prügi käidelda ja selle pealt raha teenida. Me panime alguses masinad oma kuludega paika ja lubasime kuu aega tasuta proovida. Meie

FOTO: TOOMAS TUUL

Varmapartner OÜ juht **Riho Saksus**: „Me panime alguses masinad oma kuludega paika ja lubasime kuu aega tasuta proovida. Meie õnn oli see, et 99% arvasid, et ilma HSM masinata enam tööd teha ei saa.“

õnn oli see, et 99% arvasid, et ilma HSM masinana enam tööd teha ei saa. Mingil hetkel võtsime me kolmanda sõbra kampa ja siis veel neljanda ka. Nii et oleme kõik siin sõpradena koos." Ettevõtte juht tunnustab, et kui firma oli algusjärgus, siis ligi kolm kuud järjest rääkis ta isegi unes erinevatest presidendest. Selleks, et kulusid kokku hoida, ei makstud esimesed 3-4 kuud endale ka palka. Kogu ettevõtte tegutsemisaja jooksul on sõbrad ise kõike teinud, paigaldamisest kuni remondini välja. Vahepeal üritati küll müügi-mehi tööle võtta, aga siis selgus, et väljaõpetamine oli keeruline ja Riho Saksus koos oma sõpradega pidi veelgi rohkem tööd tegema selleks, et müügi-meeste miinuseid katta. Esimese aasta lõpuks õnnestus meestel leida 8-9 klienti. Firma töö kandis vilja, sest kõik kliendid olid oma ala suured tegijad. 2005. aasta septembris paigutati esimene press ravimite edasimüüja Magnum Medical lattu. Seal edasi juba Enerpoint Saare, ML Arvutid, Krimelte, FEB ja paljud teised. Firmad soetasid HSM pressi ja said prügikonteineritest lahti.

Mida saab jäätmeprssid abil kokku suruda?

Jäätmeprssid kasutamine tähendab reaalsuses, et ettevõttel pole põhimõtteliselt enam prügifirmat vaja. Kile, paber, papp, tühjad ja täis plekkpurgid, õhem metall, kangad, poroloonijäägid – suuremateks või väiksemateks kuubikuteks saab kokku pressida kõike, mis deformeerub. Väikese pressi võib panna kontorinurka, tonniseid jäätmepakke tegeva pressi paigutada kaubanduskeskuste sõlmpunktidesse. „Otsustasime kohe algusest peale, et me otse prügiga tegelema ei hakka. Meie ampluaa on vaid HSM pressid. Samamoodi oleme algusest peale kliendile selgitanud, et pärast pressi soetamist ei ole tööpoolest enam prügifirmat vaja. Prügifirma teenis sekundaarsete materjalide puhul raha kaks korda – siis, kui kliendi käest selle kokku kogus ja teist korda, kui selle ära müüs. Meie lõpetasime selle ära. Paljud jäätmeäitluses tegevad isikud on nüüd rääkinud, et meie tulekuga pöörati turg agressiivse seadme reklaamimisega pahupidi. Igal juhul võitsid sellest kõik, ka kokkuostjad ning edasimüüjad ei pea enam ainult prügifirmadega tegelema.”

Väikese Eesti suur turg

Siin on väike nimekiri vaid mõnest suuremast ettevõttest, kuhu on seadmeid müüdnud: Saku Õlletehas, A. Le Coq, Altia, Liviko, Elcoteq, Kaupmees & Ko, Rautakesko, Rimi, Selver jne. Eelmine aasta oli plahvatuslik laienemise aasta ja turul suudeti jäätmete kokkupressimise idee läbi suruda. Saksus tunnustab, et just kaubandus on see sfäär, kuhu pikemat aega ei suudetud sisse murda, seda enam, et esimene investeering on reeglina kallis. Kaubandus on omaette maailm, kus prügi-vedajad pakkusid pikka aega tasuta teenust, vaid selleks et materjali kätte saaks. Tänu taaskasutusorganisatsioonidele nagu näiteks Pakendiringlus ja Eesti Taaskasutusorganisatsioon, võtsid HSM seadmed omaks ka suuremad kaubandusketid nagu Selver, Maxima ja Prisma ning kõik kauplused pole veel kaetud. Jüris, Rimi kesklaos on HSMi Eesti kõige suurem press, mis telliti aasta alguses kõikide kaubanduskeskuste jaoks ja sinna veetakse igalt poolt jäätmeid kokku. Jüris avaneb uskumatu vaatepilt: suure jäätmeprssi konveieri taga seisab paar meest, kes pidevalt pappi või kilet masinasse viskavad, masina teisest otsas kukuvad välja papi- ja kilekuubikud, millele kokkuostja võiks kasvõi kohe järgi tulla.

HSM jäätmeprssidega on suudetud katta peaaegu kogu Eesti, aga tundub, et ruumi on veel küll. Piltlikult öeldes on firma suutnud seadmeid müüa Sõrve Säarest Narvani ja Tallinnast Tõrvani, mis kokku teeb kokku üle 250 seadme. See number on saavutatud kolme aasta jooksul. Kui firmajuhiga juttu ajan ja küsin, millal viimane kaubakoorem saabus, siis vastab ta muiates: „Täna.” Uue tehnika kasuks on parajasti otsustatud Paide Selveris. „Hiiumaa ja Saaremaa oma elanike arvuga on maailma kõige tihedamalt pressidega asustatud koht. Sakslased ei saanud 2006. aastal üldse aru, kuidas on võimalik nii palju presse müüa riiki, kus elab ainult 1,3 miljonit inimest. Usun, et meie edu võti on selles, et tegeleme ainult ühe asjaga ja sellepärast nimetatakse meid ka rohkem partneriks, mitte edasimüüjaks. 2006. aastal võitsime HSMi Euroopa regiooni kõige kiirema arenguga aasta diileri auhinna ja eelmisel saime tunnustada parima turundustegevuse eest. Oleme nii palju turundusse ja reklaami investeerinud, et praegu on müügitöö liht-

samaks muutunud, ei pea enam ööd ja päevad töötama,” on Saksus rahul.

Eelmisel aastal veeti HSM pressid „Eesti ehitab” messile, toetati Harley Davidsoni tsiklimehi ning Kalevi jalgpallureid ja Põlva Serviti käsipallureid, ka Palladium Cupi üle pandi õlg alla. Varmapartneris on püütud alati tavalisest erinevamat turundust teha. Nii pandi näiteks Järve Selveri fuajeesse pressid välja, et inimene süüa ostes näeks, kuidas on võimalik prügi majandada. „Me oleme alati püüdnud teistmoodi, mitte alati otse. „Eesti Ehitab” messil imestati ka, et miks me seal oleme, sel aastal olime hoopis „Motorshow” automessil. Mõtlesime, et kui firma direktor tuleb uut autot vaatama, näeb ta ka meie presse ja nii saimegi päris mitu tellimust,” räägib Saksus.

Mis edasi?

Mõte suur osa Eesti ettevõtjatest HSM pressidega varustada on hea. Natuke sügavamalt paneb aga pead murdma see, mis saab siis, kui enamus firmasid on endale selle juba muretsenud. Jäätmeprssid eluaga on tänu nende heale vastupidamisele vähemalt 20 aastat ning niisama ei hakka seda keegi välja vahetama. See omakorda tähendab, et otsida tuleb uusi turge. „Kui sa seadme eest hoolitset ja aeg-ajalt seda õlitad ning puhtana hoiad, siis ta töötab väga kaua. Autot tahad sa iga kahe aasta tagant välja vahetada, aga see masin töötab. Mis edasi saab? Võib-olla saab turg kunagi täis, aga meil on kindel plaan ka eraisikute poolele laieneda, samuti mõtleme Läti suuna arendamisele,” on Saksus veendunud, et tööd neil tulevikus jätkub. ●

VARMAPARTNER OÜ 2007

müügitulu (tuh kr)	22 645
müügitulu kasv	265,4 %
kasum (tuh kr)	3 237
kasumi kasv	3 404,7 %
töötajate arv	2
investeeringud (tuh kr)	2 482
omakapitali tootlikkus	187,3 %
koht üldedetabelis	5

Jaekaubandusettevõtted

Koht	Ettevõtte *konsolideeritud	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Omakapitali tootlikkus		Tööjõukulud ühe töötaja kohta		Tootlikkus ühe töötaja kohta		Investeeringud		% esimesest (0...100)
		tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	
1	VARMAPARTNER OÜ	22 645	28	265,4	1	3 237	21	3 404,7	2	187,3	2	19 223	17	11 322	1	2 482	19	100,0%
2	TALLINNA KAUBAMAJA AS*	5 892 423	1	139,0	8	410 836	1	149,6	10	26,2	27	15 550	21	2 080	20	424 255	1	96,5%
3	SILBERAUTO AS*	5 334 125	2	133,1	9	232 594	2	107,1	24	35,9	22	26 495	5	7 028	6	274 962	2	94,6%
4	ESTOVER OÜ	318 000	10	120,0	23	25 000	8	12 500,0	1	124,3	4	13 225	26	6 913	7	2 700	18	61,7%
5	VEHO EESTI AS	1 197 391	4	142,2	6	41 023	6	134,4	13	36,3	21	27 202	4	8 804	4	63 439	6	60,5%
6	AMSERV GRUPI AS*	2 364 574	3	125,6	16	85 486	3	125,4	15	45,0	16	26 148	6	5 326	9	103 302	4	59,6%
7	ELKE AUTO AS*	903 387	6	118,3	25	57 621	4	113,4	20	43,4	17	28 666	2	8 944	3	14 032	10	55,7%
8	CATWEES OÜ*	588 420	8	187,3	2	50 507	5	53,4	34	39,2	19	21 855	13	7 448	5	14 738	9	52,7%
9	TATOLI AS	263 867	12	144,9	4	16 189	13	155,9	9	32,5	25	24 867	9	9 194	2	4 945	17	51,3%
10	FAGEL OÜ*	71 592	19	140,8	7	6 112	18	225,0	5	85,7	7	35 016	1	3 254	14	877	21	50,3%
11	FAKTO AS*	975 730	5	93,6	36	40 340	7	112,1	21	45,3	15	27 320	3	4 879	11	105 413	3	46,5%
12	AJ TOOTED AS	34 468	21	115,3	29	8 479	16	122,1	17	55,6	10	25 535	8	6 894	8	5 808	16	42,2%
13	VALOOR AS*	163 633	13	125,0	17	9 972	15	124,5	16	40,5	18	24 855	10	4 545	12	56 197	7	40,0%
14	BORTER TRADE OÜ	7 068	36	131,8	10	265	36	93,3	27	294,0	1	10 300	33	1 178	32	268	27	36,9%
15	LUKU SERVICE OÜ	26 095	25	126,5	13	2 837	23	131,7	14	82,4	8	25 948	7	2 899	15		34	36,8%
16	KENTEK EESTI OÜ*	18 949	29	126,4	14	1 050	28	342,0	3	19,0	31	24 200	11	1 895	21	778	22	32,8%
17	TAMREX OHUTUSE OÜ	77 378	18	124,4	18	6 901	17	181,0	7	87,5	6	22 621	12	1 382	27	7 839	13	32,8%
18	INDOOR GROUP AS	396 328	9	117,3	27	22 114	10	72,1	32	19,9	30	19 859	16	5 017	10	1 668	20	31,3%
19	TOPAUTO RAKVERE OÜ	32 764	22	126,1	15	918	30			152,2	3	14 718	22	3 276	13	89	31	30,7%
20	UHTNA TALUTEHNIKA AS	118 812	16	114,4	30	10 263	14	197,3	6	55,0	11	20 206	15	2 200	19	12 616	11	29,5%
21	CLUBBY AS*	8 628	33	144,5	5	641	34	167,7	8	47,7	13	16 724	19	1 438	26		35	26,0%
22	INFOTARK AS	269 713	11	103,9	35	17 927	11	89,2	28	17,0	32	21 173	14	2 697	16	11 060	12	25,2%
23	NURMIKO AIANDUSKESKUS OÜ	12 810	32	110,6	31	1 165	27	295,7	4	95,5	5	12 995	27	801	35	379	25	23,8%
24	MÕÖBLIMAJA AS*	135 328	15	104,4	34	22 252	9	111,7	22	60,1	9	17 588	18	1 671	23	620	23	23,1%
25	ISIS MEDICAL OÜ*	27 528	24	129,4	11	1 706	26	109,6	23	49,0	12	14 355	23	2 503	18	134	29	23,1%
26	SAAREMAA TARBIJATE ÜHISTU TUÜ	619 366	7	123,6	19	2 582	24	32,2	35	4,1	36	10 935	30	1 329	28	101 900	5	19,4%
27	FASHION GARDEN OÜ*	24 028	26	120,9	21	3 222	22	135,8	12	33,4	23	13 929	25	1 502	25	273	26	18,7%
28	ISOGREEN AS	16 623	31	117,9	26	923	29	118,9	19	23,9	28	16 236	20	1 279	29	451	24	18,3%
29	REGINETT OÜ	18 753	30	123,3	20	742	31	80,3	30	38,0	20	10 560	31	2 679	17	71	32	17,7%
30	VÄRVIMEISTER OÜ	8 292	34	149,8	3	111	37	121,8	18	13,1	34	10 327	32	638	36	23	33	15,4%
31	NITTIS OÜ	145 435	14	120,4	22	16 939	12	73,1	31	22,8	29	9 150	36	1 889	22	16 428	8	15,3%
32	SIGARI MAJA OÜ*	28 530	23	104,5	33	3 933	19	88,5	29	31,6	26	13 943	24	1 502	24	123	30	15,1%
33	LIHULA TARBIJATE ÜHISTU*	90 773	17	116,1	28	3 589	20	144,6	11	33,3	24	9 751	34	1 243	31	5 860	15	14,7%
34	ESPAK PÄRNU AS	46 870	20	127,3	12	719	32	3,3	36	2,3	37	12 639	28	1 267	30	7 376	14	12,5%
35	SWIPE EESTI OÜ*	3 186	37	118,5	24	706	33	98,8	26	45,7	14	6 321	37	1 062	33		36	10,7%
36	EESTI TEKSTIIL AS	23 905	27	92,0	37	1 732	25	99,0	25	16,8	33	11 926	29	613	37	176	28	8,5%
37	SANGLA JUVEELISALONG AS	7 457	35	109,2	32	279	35	65,5	33	10,6	35	9 552	35	932	34	15	37	8,1%

Konkurentsivõimelisim hulgikaubandusettevõtte 2008

MAZEIKIU NAFTA TRADING HOUSE OÜ

*Meeskond on kõikide
ettevõtmiste alus*



Tõenäoline on, et kui kütusetarbijate käest tanklas küsida, kuidas kirjapildis näeb välja Mazeikiu, oskavad vaid vähesed sellele täpselt vastata. Tankimisest ei loobu aga naljalt keegi ja ühe kütusemüüja juurest teise juurde sõites ning parimaid hindu otsides võiks siiski meeles pidada, et just see ettevõtte toob Eestisse suurema osa kütusest, millega meie autod sõidavad. Ligi 80% Eesti

turul müüdavast bensiinist ongi pärit Leedu Mazeikiu Nafta tehases. Mazeikiu Nafta Trading House (MNTH) on suutnud juba kolmandat aastat järjest platseeruda konkurentsivõimalisimaks hulgikaubandusettevõtteks.

Turuolukorra muutuste keerises

Eelmine ja veel rohkem käesolev aasta jääb meelde meeletu kütuseralli ja majanduskasvu

järsu pidurdumise aastana. MNTH juht Tõnu Ääro räägib, et 2007. aasta majanduslangus neid veel eriti mõjutanud pole, pigem on raskused tunda andnud just alates selle aasta algusest. „Sel aastal tegevusstrateegiat seetõttu kindlasti muutma ei hakata, küll aga vaatame täna tulevikku ja kindlasti on muutusi tulemas 2009. aastal,“ lisab ta.

Juht peab oluliseks pidevat valmisolekut



MNTH juht **Tõnu Ääro**:

„Olen kogu aeg olnud veendumusel, et just hea meeskond on ettevõtte edu võti.“

FOTO: TOOMAS TUUL

MNTH alustas Eestis reaalset tööd 2003. aasta lõpus.

Tõnu Ääro on ettevõttes töötanud juba algusest peale ning tema hinnangul on praeguseks hetkeks suudetud luua hea turustussüsteem. Leedus loodud Mazeikiu Nafta Trading House on sajaprotsendiliselt Mazeikiu Naftale kuuluv kütusemüügifirma. Lätis, Eestis ja Poolas tegutsevad hulgemüügifirmad on selle tütarfirmad. Mazeikiu Nafta ise hõlmab endas rafineerimistehast, naftatorujuhtme süsteemi ja Butinge naftaterminali.

туруulukorra muutusteks. „Me peame püüdma kujundada ettevõtte strateegiat nii, et suudaksime kiiresti ja paindlikult tekkinud muudatustele reageerida ning väga oluline on kõikide võimalike muutuste ettenägemine.” Kiire kütusehindade tõusu tõttu on tarbimine vähenenud umbes 10% ja loomulikult on see mõjutanud ka MNTH müügimahte. Sisseveo maht on kahanenud ligi 5%. Kasuminumbritele pole tarbimise vähenemine aga Ääro sõnul väga mõjunud. Ettevõttel on olnud ka keerulisemaid, lausa kriisiõppuse aegu – 2006. aastal näiteks peatas Venemaa Transneft tarned Leedu tehasele ning teatas ühtlasi, et naftajuhtme remondiks võib kuluda terve aasta. Täna on probleem lahenenud. 2004. aasta oli aktiivse turuletuleku aeg ning ka see nõudis pingutusi. Meeskond aga sai siis ja saab jätkuvalt väljakutsetega edukalt hakkama.

„Olen kogu aeg olnud veendumusel, et just hea meeskond on ettevõtte edu võti ning siiani ongi minu edu võti olnud õiged inimesed õigetel kohtadel. Näen just seda, et oma valdkonna eest vastutavad spetsialistid peaksid ise otsuseid vastu võtma, mitte ootama lahendusi kusagilt mujalt ja kõrgemalt. Pean oluliseks otsuste ja vastutuse delegeerimist. Minu põhiülesanne on juhtida meeskonda ühise eesmärgi poole ning hoida „masinast hästi õlitatuna”.“

Meeskond on suurimaid väärtusi

Eelmise aasta suurimaks väljakutseks peab ettevõtte juht meeskonna väljatoomist pikemas perioodis väljakujunenud rutiinist. Inimesi pidi motiveerima uue jõuga edasi minema. „Kahjuks oli vaja teha mõningaid ebapopulaarseid otsuseid, kuid täna on selge, et need olid kõigile ainult kasuks, sest oluliselt on paranenud ettevõtte sisekliima ning meeskonna motivatsioon. Värskendasime veidi oma töötajaskonda ning püüame uute jõududega hoolimata raskustest saavutada selleks aastaks seatud eesmärgid.”

Tõnu Ääro on viimasel ajal kütuseturul märganud konkurentsi tugevnemist. Ta ütleb, et on tekkinud selliseid konkurente, kes üritavad ebaeetilise käitumisega MNTH osa turul vähendada ja lisab siis kohe veendumult, et lihtsalt see kindlasti ei õnnestu. Hea tooni märgina jätab ta loomulikult konkreetsete nimede nimetamata.

Ääro on veendunud, et nende firma tahab olla kütusetarnijate valdkonnas parimaks partneriks oma koostööpartneritele. Ettevõtte laienemisest on MNTHis aeg-ajalt räägitud ja sellest mõttest pole tänaseni loobutud. Tulevikus võiks ettevõtte küllaltki kitsast hulgemüügi valdkonnast kindlasti väljapoole areneda, räägib Ääro. Kas see võiks tähendada seda, et tarbija ühel hetkel oma autot MNTH omaniku „Orlen“-nimelises tanklas tangib, jätab firmajuht esialgu lahtiseks. Esialgu veel pole Orlen kontserni presidendi sõnul kavas Baltimaade jaeturul laieneda.

Kuigi kütusemüüja poliitikat eriti kommenteerida ei soovi, julgeb ta ausalt välja öelda siiski seda, mida ta riigilt ootab. „Üleskutse riigiparaadile oleks see, et palju kõneainet tekitanud riigieelarve täitmine on seotud mitmete ametkondade efektiivsusega, mis tähendab just maksude laekumist ning kontrolli selle üle, mida riik võiks oluliselt parandada.”

Tõnu Ääro on MNTH juht juba kuuendat aastat. „Küllalt suur kunst on ära hoida rutiini tekkimist. Õnneks toimub turul viimasel ajal niipalju muutusi, mis ei lase niiõelda „uinuda”.

„Oluliseks pean ma ka vaba aja sisustamist, mis aitab välja töötada rutiinist ning viimasel ajal olen enda jaoks avastanud jalgrattaspordi ning toreda CFC spordiklubi. Lõõn võimalusel kaasa harrastajate võistlustel Elioni rattamaratonide sarjas ning see on just see mis aitab vaimul hästi puhata,” on mees veendunud. ●

MAZEIKIU NAFTA TRADING HOUSE OÜ 2007

müügitulu (tuh kr)	5 804 018
müügitulu kasv	113,7 %
kasum (tuh kr)	34 771
kasumi kasv	113,1 %
töötajate arv	10
investeeringud (tuh kr)	284
omakapitali tootlikkus	60,5%
koht üldedetabelis	2

Hulgikaubandusettevõtted

Koht	Ettevõte *konsolideeritud	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Omakapitali tootlikkus		Tööjõukulud ühe töötaja kohta		Tootlikkus ühe töötaja kohta		Investeeringud		% esimesest (0...100)
		tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	
1	MAZEIKIU NAFTA TRADING HOUSE OÜ	5 804 018	1	113,7	28	34 771	3	113,1	18	60,5	5	92 217	1	580 402	1	284	26	100,0%
2	KEMIRA GROWHOW AS	1 155 417	3	126,4	17	38 572	2	186,7	6	29,7	23	52 383	3	46 217	4	303	25	56,7%
3	VIKING MOTORS AS*	405 789	7	136,9	11	13 526	9	103,6	23	39,9	14	27 794	15	3 940	19	52 604	1	54,5%
4	PRIKE AS*	628 195	5	153,3	6	24 018	5	190,2	5	58,5	7	28 466	11	6 345	11	3 612	5	53,4%
5	ROVICO BÜROO OÜ	11 703	34	152,7	8	3 103	27	253,8	3	105,0	1	28 649	10	2 703	28	27	33	52,0%
6	ELME METALL OÜ	1 591 843	2	155,7	5	38 963	1	95,4	28	15,4	34	27 901	14	46 819	3	400	23	51,1%
7	WIRTGEN EESTI OÜ*	102 700	15	184,3	1	6 569	20	100,0	25	58,8	6	55 796	2	17 117	5	330	24	49,6%
8	FRELOK AS	680 275	4	129,3	15	30 162	4	90,7	30	21,5	30	28 279	12	8 398	10	28 281	2	48,9%
9	SUN TIMBER OÜ	13 525	32	151,4	9	1 180	33	484,1	1	62,7	4	3 370	36	294	35	947	15	46,2%
10	NURMIKO HULGI OÜ	80 463	20	129,2	16	3 525	25	252,3	4	83,8	2	17 057	27	2 117	33	1 546	10	41,0%
11	VBH ESTONIA AS	164 757	10	156,0	4	10 471	12	119,2	16	22,4	28	30 709	8	4 846	17	11 005	3	37,1%
12	BALTIC PULP AND PAPER OÜ	619 941	6	130,7	13	19 312	6	142,9	10	29,9	22	12 503	33	103 323	2	933	16	36,6%
13	EXCELLENT GRUPP AS	47 237	22	143,9	10	15 811	7	134,6	13	40,2	13	22 074	23	15 746	7	53	31	36,0%
14	PUUKESKUS AS	233 460	8	118,1	21	7 092	19	266,8	2	41,0	12	28 253	13	12 970	8	283	27	34,8%
15	AIRWAVE OÜ	45 120	24	165,9	2	6 354	21	98,6	27	49,2	8	14 057	31	3 008	23	1 204	11	33,8%
16	HORECA SERVICE OÜ*	81 719	19	129,4	14	4 399	23	102,1	24	76,0	3	20 592	24	2 724	26	1 650	9	33,7%
17	GEA WTT BALTICS OÜ	32 816	29	152,7	7	1 470	31	112,2	20	38,6	15	40 750	4	4 102	18	155	29	32,7%
18	UWEKO AS	105 051	12	114,1	26	15 731	8	168,4	7	37,9	16	25 669	19	9 550	9	566	34	32,1%
19	FRIENDS TEXTILE OÜ*	43 692	25	123,2	18	7 563	17	146,2	9	45,7	9	24 140	21	2 570	31	566	19	29,7%
20	ADDINOL MINERALÖL MARKETING OÜ	178 472	9	122,2	19	8 989	15	119,0	17	23,0	27	26 497	17	5 577	15	9 867	4	28,6%
21	KEMIFLORA AS*	133 163	11	117,1	23	10 925	10	123,3	14	29,2	24	28 937	9	3 599	20	2 220	7	27,6%
22	BENEFIT AS	46 507	23	116,4	24	5 364	22	122,0	15	44,1	10	30 952	7	2 215	32	952	14	27,5%
23	SYSTEMAIR AS	104 913	13	121,7	20	10 569	11	112,4	19	32,7	20	27 112	16	5 829	12	126	30	27,4%
24	ALUOJA OÜ*	37 086	28	131,1	12	7 308	18	139,6	11	37,3	18	13 211	32	3 371	22	1 176	12	26,6%
25	SCHETELIG EV AS	102 838	14	114,0	27	10 371	13	111,4	21	24,4	26	30 997	6	3 546	21	508	21	24,8%
26	AGROTARVE AS	38 995	26	111,4	29	7 738	16	135,2	12	29,0	25	10 885	34	1 083	34	930	17	20,3%
27	KAESER KOMPRESSORIT OY EESTI FILIAAL	38 809	27	115,0	25	3 382	26	79,9	31	33,5	19	23 524	22	4 851	16	537	20	20,1%
28	VIPEX AS	91 849	17	97,5	34	9 912	14	154,2	8	19,7	32	17 257	26	2 870	25	2 488	6	19,8%
29	BALTI KELLA AS*	13 321	33	106,6	30	2 397	29	105,0	22	42,7	11	15 045	29	2 664	30	1 870	8	19,5%
30	PINTAVÄRI EESTI OÜ	19 052	30	101,7	32	2 136	30	95,3	29	37,9	17	25 443	20	2 722	27	667	18	18,9%
31	MEENED OÜ	2 714	36	161,2	3	178	36	62,2	33	14,2	36	6 925	35	151	36		36	17,8%
32	SKS VÕRU OÜ	92 286	16	99,1	33	3 740	24	41,2	35	22,1	29	39 665	5	5 768	13	429	22	16,7%
33	NORES PLASTIC OÜ	85 012	18	96,8	35	2 866	28	67,8	32	30,8	21	26 399	18	17 002	6	52	32	16,2%
34	ARHDISAIN OÜ	50 833	21	118,0	22	1 229	32	57,2	34	20,5	31	16 350	28	5 648	14	244	28	13,9%
35	MALMOND OÜ	5 838	35	102,3	31	375	35	100,0	26	15,9	33	18 819	25	2 919	24	17	35	11,5%
36	KLIKO OÜ*	18 779	31	78,6	36	501	34	38,7	36	15,3	35	14 340	30	2 683	29	1 136	13	3,5%

Konkurentsivõimelisim tööstus- ja energeetikaettevõtte 2008

BLRT GRUPP AS

2007 – ajalooliselt parim aasta!



B LRT nõukogu esimees Fjodor Berman on BLRTs töötanud juba üle 30 aasta. Nii pika aja jooksul on ettevõttes olnud nii paremaid kui halvemaid aegu. Viimastel aastatel on Berman juba harjunud, et igal aastal lähevad ettevõtte tulemused aina paremaks, aasta 2007 on aga täiesti ajalooline. „Meil on jõulude paiku korporatiivne koosistumine ja arutlemine, kus me teeme kokkuvõtteid möödunud aastast – allüksuste juhid on kõik koos

ja ma alustan alati seda õhtut lausega, et see aasta oli parem kui eelmine. Aga nüüd ma näen, et kui vaadata kõiki eelnevaid perioode, siis tööpoolest, eelmine aasta on BLRT ajaloos kõikide aegade parim aasta. Meil oli tähelepanuväärne kasv – müüginumbrid kasvasid, suutsime turul laiendada ja osta sellise ettevõtte nagu Turku Repair Yards. Nüüd oleme Soome turul väga sügavalt sees. Võitlesime selle turuosa välja ning oleme väga rahul.”

Õiged investeeringud toovad edu

BLRTs on pidevalt arendamisel uued projektid, seetõttu ka investeeritakse väga palju. Eelmine aasta oli ka kõige investeeringute-rohkem periood ettevõttes – Bermanni sõnul annavad õiged rahapaigutused neile edasisel tegutsemisel väga palju enesekindlust juurde. Turku Repair Yards on kõige suurem remonditehas Põhjamaades ja selle omandamisega sai ettevõtte Soome lahe ja

FOTO: TOOMAS TUUL



„Konkurents on tugevnenud ja seda paljudel põhjustel. Pidu laevaehituses praegu jätkub – kui soovite praegu laeva tellida, siis öeldakse, et tulge tagasi aastal 2011. Tellimusi on liiga palju ja seetõttu on laevaehituse perspektiivid väga head. Meretransport on siiski kõige efektiivsem ja kokkuvõttes ka odavam,” räägib BLRT nõukogu esimees **Fjodor Berman**.

Balti mere ääres laevaremondi turul suuri maks tegijaks.

Praegu ehitab BLRT Vilniuses väga suuremahulist galvaniseerimiskompleksi, mis lõpetatakse selle aasta novembris ning millest tuleb Baltimaade kõige suurem ja kaasaegsem metallide galvaniseerimise kompleks.

„Konkurents on tugevnenud ja seda paljudel põhjustel. Pidud laevaehituses praegu jätkub – kui soovite praegu laeva tellida, siis öeldakse, et tulge tagasi aastal 2011. Tellimusi on liiga palju ja seetõttu on laevaehituse perspektiivid väga head. Meretransport on siiski kõige efektiivsem ja kokkuvõttes ka odavam,“ räägib Berman.

Paljud uued rahvusvahelised konventsioonid keelavad vanade konstruktsioonidega laevade kasutamise vetes ja seda erinevatel põhjustel, kas tuleohutuse puudulikkuse või ühepõhjalisuse pärast ja ka seetõttu tuleb tellimusi juurde – laev tuleb ümber ehitada või ollakse sunnitud hoopis uude laeva investeerima. Tegu on huvitava olukorraga, kus nii nõudlus kui ka pakkumine on väga suur. Oma niši püüavad leida ja hoida sellised suurriigid nagu Jaapan, Hiina, Korea, Saksamaa ja Holland, kusjuures Eestil on siin üsna palju kaasa rääkida.

„Me ei saa tellimusi lihtsalt niisama, neid tuleb välja võidelda ja teha kõrgekvaliteedilist tööd. Ka nimi on tähtis, et potentsiaalsed tellijad teaks, kes sa oled. Meid teatakse ja seetõttu saame erinevatest regioonidest palju tellimusi. Vähest räägitakse meile, et teil on vedanud, olite õigel ajal õiges kohas. See on ka tõsi. Tuuleenergeetikaga on näiteks nii, et meile öeldakse, et pole tähtis, kui palju üks või teine detail maksma läheb, peasi, et te oskaksite seda kõike teha. Ja nii oleme me saanud suure tellimuse Põhjameres asuva tuuleenergia seadmete pargi rajamiseks vajaliku transformatsiooniplatvormi ehitamiseks,“ on Berman rahul.

Terava kriisi ilmingud

Eelmisel aastal ettevõtte majanduskriisi algust omal nahal ei tunnetanud. Sellest vaid räägiti. Berman arvab, et kui majandus kasvab, siis on liberaalne majanduspoliitika väga hea, aga samas ei saa niimoodi kogu aeg elada. Kui kümme aastat tagasi oli väga oluline, et ettevõtteid ei segatud, siis nüüd ei saa lihtsalt vaadata ja mitte sekkuda. BLRTs oldi igaks

juhuks valmis ka halvamateks aegadeks, aga õnneks areneb turg laevaehituse sfääris hästi. Nüüd on situatsioon teistsugune. BLRTs on 10 erinevat tegutsemisruunda ja kui laevaehituses ja laevaremondis ongi kõik väga hästi, siis metallide ja gaaside müügis on märgata langustendentse. „Näeme ka seda, et arveid makstakse meile halvemini ja pikema aja jooksul. Analüütikud räägivad muidugi erinevalt, mõni arvab, et aasta lõpus läheb paremaks, aga mina olen veendunud, et kriis on alles algusjärgus.“ Keerulised pole ajad vaid Eestis – Soome laevaehitaja Akeryard on siin hea näide – kui Turku on tööd, siis Helsingis ja Raumas enam mitte. Seetõttu sisenes Akeryard juba ka remonditurule. Bermani sõnul on BLRT osa võtnud riiklikest konkurssidest ja neid ka võitnud. „See räägib sellest, et kui suur kriis ka pole, alati on mingeid otsuseid vaja teha. Teisest küljest, kui majandus kasvab, siis läheb kõigil hästi ja tuleb otsustes julge olla. Kui vigu teed, siis ikkagi oled plussis. Probleemid tekivad languse ajal ja praegu just see käes ongi: enam pole lihtsaid otsuseid, et investeerime ja vaatame, mis saab. Muidugi on keeruline ette näha, aga kui praegu õigeid ja reaalseid hinnanguid anda, siis on kõik korras.“

BLRT ise oma plaane kärpinud pole, pigem vastupidi – selle aasta kasvaks on planeeritud 30%. Ettevõtte juhi kinnitusele ei saagi nad vähemat loota, sest investeeritud on väga palju. Kui on palju erinevaid tegutsemisruundi, siis on tema sõnul ka veidi lihtsam, sest ühe tegevuse miinuseid saab teise tegevuse plusside arvelt katta. Berman usub, et käesolev aasta tuleb parem, kui eelmine, poolaasta tulemused juba kinnitavad seda. „See on meie planeeritud strateegia, mis ei lähe planeeritud raamidest välja ning annab meile kindluse, et tegutseme õigesti.“

Tööjõuturul pole paranemist märgata

Tööjõu osas pole olukord laevaehituses eriti paranenud. Lohutuseks on see, et peaaegu samasugused rasked ajad valitsevad igal pool Euroopas. „Eelmisel aastal ei jätkunud inimesi BLRTs peaaegu üldse, oli ebanormaalne situatsioon: tulevad inimesed, kes ei oska töötada, aga soovivad kõrget palka. Praegu on veidi teistmoodi, inimesed tulevad ja on nõus igasuguse tööga, mis omakorda tähendab, et tööjõuturg muutub. Praegu on näiteks tran-

siidimahtude vähenemise tõttu Eestis dokkereid palju üle – neid tuleb õpetada ligi viis aastat, aga tellimusi on vaja täita kohe. Seetõttu võtsime Leetu tööle 50 hiinlast, kes oskavad oma tööd ja praegu on näha, et see oli õige samm. „Klaipeda tehas osteti 2001. aastal ja praegu on see Leedu kõige suurem eksportöör. Tahame igal juhul olla oma ala parimad,“ ütleb Fjodor Berman lihtsalt. ●

BLRT AJALUGU

Balti Laevaremonditehas asutati 1912. aastal – nii, et peagi saab ettevõtte oma sajandat juubelit pühitseda. Kõigepealt ehitati Venemaa mereväele laevu, kusjuures juba 1916. aastaks oli tehas suutnud valmis ehitada ka kolm liinilaeva. Pärast Teist maailmasõda keskendus kompanii sõjalaevade remondile, 70.-80ndatel oli BLRT põhitöök juba kalalaevade remontimine. 1990. aastast hakati remontima tankereid, kauba- ja reisilaevu. Täna sel päeval konkureeritakse paljude laevaehitajatega üle maailma. 1996. aastal ettevõtte erastati, 2000. aastast on BLRT ka endise Tallinna Meretehase omanik. 2001. aastal omandas BLRT Grupi kontsern Leedu laevaremondfirma Vakarų Laivu Remontas otsustava enamusega aktsiapakki, eelmise aasta suurim investering oli Turku Repair Yards omandamine Soomes.

BLRT GRUPP AS 2007

müügitulu (tuh kr)	4 619 400
müügitulu kasv	132,2%
kasum (tuh kr)	507 063
kasumi kasv	126,2%
töötajate arv	3233
investeeringud (tuh kr)	625 676
omakapitali tootlikkus	26,2%
koht üldedetabelis	17

Tööstus- ja energeetikaettevõtted

Koht	Ettevõtte *konsolideeritud	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Omakapitali tootlikkus		Tööjõukulud ühe töötaja kohta		Tootlikkus ühe töötaja kohta		Investeeringud		% esimesest (0...100)
		tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	
1	BLRT GRUPP AS*	4 619 400	1	132,2	38	507 063	1	126,2	55	19,8	77	18 898	42	1 429	36	625 676	2	100,0%
2	ECOMETAL AS	314 524	23	220,1	3	122 581	5	387,4	7	154,6	2	21 008	29	5 934	2	2 048	67	82,5%
3	VKG OIL AS	1 461 883	3	135,7	31	329 392	2	95,6	74	27,9	55	14 904	63	2 449	15	716 187	1	76,8%
4	FAVOR AS	309 867	24	122,9	55	65 672	10	674,3	1	130,3	3	20 843	30	1 878	23	15 136	30	69,8%
5	REMEI BALTICA OÜ	23 285	80	139,8	27	4 187	58	157,0	44	74,1	13	68 337	1	5 821	3	769	81	65,4%
6	HENKEL MAKROFLEX AS*	897 942	5	95,3	95	105 354	6	94,4	76	30,6	51	26 399	16	10 089	1	10 500	34	57,6%
7	PALMSE MEHAANIKAKODA OÜ*	215 389	29	148,7	19	29 325	24	251,5	17	93,5	8	30 705	8	4 142	7	18 417	24	56,1%
8	ENERGOREMONT AS*	503 063	16	195,8	5	36 178	19	341,7	9	105,8	5	16 144	57	583	85	12 518	31	51,4%
9	LASERSTUUDIO OÜ	4 690	98	186,7	7	435	97			165,5	1	28 426	12	938	66		99	47,7%
10	ABB AS	1 700 000	2	123,6	52	82 000	9	139,9	48	26,4	59	25 110	18	1 876	24	145 000	3	46,7%
11	MAXIT ESTONIA AS	698 865	9	104,4	87	187 818	3	126,7	54	19,4	79	27 421	14	3 994	9	48 200	7	46,4%
12	HAKA PLAST OÜ	56 483	62	158,4	12	3 747	61	244,9	18	91,9	9	16 654	54	3 530	11	698	83	45,8%
13	HARJU ELEKTER ELEKTROTEHNIKA AS	269 284	27	145,2	22	21 500	27	364,5	8	53,7	26	25 937	17	1 535	34	8 936	38	44,5%
14	HEKOTEK AS*	328 688	22	119,7	61	23 391	25	209,6	25	40,3	36	35 179	3	3 460	12	1 965	69	43,4%
15	TIKKURILA-VIVACOLOR AS	386 413	18	118,4	64	39 752	15	117,2	60	22,8	70	36 800	2	4 830	5	29 197	16	43,2%
16	AFFECT OÜ	5 966	96	465,4	1	258	100	105,8	66	62,6	18	4 967	99	96	100	252	90	42,5%
17	SILBETI PLOKK OÜ	103 315	44	166,6	10	19 322	30	239,5	19	101,0	7	13 242	73	638	82	29 215	15	40,7%
18	TIPTIPTAP OÜ*	19 617	83	158,5	11	2 760	70	211,5	24	108,8	4	14 718	64	1 032	60	247	91	39,4%
19	FILTER AS*	356 644	19	139,7	28	29 366	23	168,4	38	40,9	35	24 194	20	2 426	17	40 837	10	37,8%
20	VÄO PAAS OÜ	104 645	43	121,1	59	17 165	34	252,2	15	42,4	34	31 196	7	1 744	26	6 858	41	37,8%
21	EFEKT AS	25 595	78	154,9	13	623	93	505,9	4	15,4	85	18 493	45	1 163	51		98	37,7%
22	HARJU ELEKTER AS*	731 985	7	117,7	65	85 935	8	165,1	40	14,6	86	29 998	9	1 656	28	43 256	8	37,5%
23	TERASVARA OÜ	12 338	87	123,4	54	855	89	652,1	2	16,6	83	12 244	78	514	90	2 756	61	37,4%
24	KRIMELTE OÜ	869 700	6	115,1	70	50 400	12	62,5	90	20,9	73	18 280	46	4 676	6	67 000	6	37,2%
25	GLAMOX HE AS	265 342	28	128,6	44	37 279	18	197,2	30	46,8	31	22 306	24	2 434	16	10 366	35	37,1%
26	TOODE AS	329 573	21	121,9	58	41 445	14	106,4	65	48,7	30	21 177	28	3 582	10	24 707	18	37,0%
27	FINLAID OÜ	44 548	66	92,5	98	1 334	83	416,4	6	65,0	16	7 991	96	2 345	18	4 381	51	36,9%
28	BLADHS EESTI AS	140 326	39	267,8	2	6 874	48	214,6	23	39,4	37	14 513	65	850	72	5 203	46	36,4%
29	K-PRINT OÜ	24 343	79	143,0	25	3 436	63	171,7	37	57,8	21	31 582	5	1 281	46	6 420	43	36,3%
30	E-PROFIIL AS	160 701	34	150,8	17	5 145	53	158,9	42	71,7	14	23 618	21	1 086	57	5 876	44	35,6%
31	IKODOR AS	56 791	61	152,0	16	18 247	32	201,4	29	58,3	20	16 574	55	2 184	19	9 280	36	35,5%
32	REPO VABRIKUD AS	582 482	12	113,3	74	47 881	13	331,3	10	22,5	72	14 209	67	1 393	38	42 477	9	35,1%
33	BETONIMEISTER AS*	144 800	36	152,7	15	6 585	51	53,9	92	26,0	60	31 241	6	3 017	13	68 400	5	34,7%
34	WENDRE AS	1 000 906	4	145,4	21	94 975	7	157,0	43	25,7	61	12 275	77	1 571	31	16 456	25	34,4%
35	ESTANC AS*	58 035	59	144,4	23	5 687	52	226,0	22	57,3	22	20 580	32	1 382	39	1 853	71	34,4%
36	HELMETAL IMS OÜ	22 987	81	197,0	4	3 335	64	134,4	50	77,2	12	13 992	68	1 197	49	4 389	50	34,2%
37	PRO FIKSUM OÜ	9 193	92	119,5	62	2 556	71	253,3	14	101,3	6	3 012	100	1 532	35	1 334	76	33,6%
38	TECHNOMAR & ADREM AS	574 335	13	132,8	37	155 889	4	171,7	36	23,7	65	10 837	87	1 009	62	37 053	13	33,2%
39	RAUAMEISTER AS*	93 774	46	139,3	29	16 307	35	230,3	20	52,8	27	18 154	47	1 116	54	2 000	68	32,5%
40	VABA MAA AS	30 528	73	111,3	76	945	86	473,1	5	4,8	97	21 750	26	803	74	3 365	55	32,1%
41	TERG OÜ	57 050	60	137,6	30	1 455	80	99,6	72	13,0	91	29 149	10	4 075	8	1 211	77	32,0%
42	SANGAR AS	75 823	52	85,6	100	6 899	47	570,8	3	23,8	64	10 852	86	258	99	3 102	58	32,0%
43	HAMMER SERVICE OÜ	6 390	94	103,9	88	658	92	296,2	12	46,7	32	19 255	38	1 420	37	49	97	31,6%
44	PIPELIFE EESTI AS	387 333	17	116,6	68	1 722	78	12,0	97	1,6	99	28 402	13	5 380	4	31 425	14	31,4%
45	AEROC AS	202 594	30	127,5	45	38 427	16	204,4	27	32,6	48	18 008	48	1 688	27	8 493	39	30,9%
46	HOBBITON OÜ*	61 252	58	128,7	43	6 870	49	121,1	58	38,1	38	33 657	4	1 178	50	3 095	59	30,8%
47	WELLSPA OÜ*	64 442	56	111,0	78	13 408	38	125,4	57	62,9	17	19 041	40	2 079	20	1 000	79	30,5%
48	TARKON AS	698 748	10	124,3	50	34 319	20	185,6	33	36,9	39	11 966	81	1 359	41	10 700	33	30,0%
49	EDELSTEIN OÜ	4 401	99	144,0	24	885	87	188,2	32	80,9	10	7 113	98	1 100	55	175	92	29,7%
50	CHOU OÜ	7 551	93	110,4	79	754	90	258,6	13	80,4	11	10 835	88	260	98	54	96	29,4%
51	PAEKIVITODETE TEHASE OÜ	140 632	38	122,3	57	23 100	26	189,0	31	35,5	42	20 406	33	1 057	58	27 325	17	29,2%
52	TALENT PLASTICS EESTI AS	43 858	67	167,7	9	3 581	62	130,8	53	65,5	15	10 872	85	933	67	23 083	20	28,9%
53	ESTEL ELEKTRO AS	88 732	48	188,8	6	1 376	81	173,8	35	31,4	49	17 348	51	975	65	1 872	70	28,7%
54	KALTSIIT AS	49 719	64	123,5	53	12 539	40	117,7	59	35,7	41	26 441	15	1 243	47	15 350	27	27,8%
55	NELICO OÜ	41 984	69	146,7	20	3 868	59	179,8	34	48,9	28	13 630	71	1 135	53	3 215	57	27,6%

MÕÕDUSÄRK

ainulaadne kogu maailmas.
See on nauding tippkvaliteedist,
kordumatust disainist,
mugavusest ja heast
teenindusest.



SANGAR

Tööstus- ja energeetikaettevõtted

Koht	Ettevõte *konsolideeritud	Müügitulu			Müügitulu muutus			Puhaskasum			Puhaskasumi muutus			Omakapitali tootlikkus		Tööjõukulud ühe töötaja kohta		Tootlikkus ühe töötaja kohta		Investeeringud		% esimesest (0...100)
		tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht					
56	BLRT MARKETEX OÜ	542 676	14	184,2	8	4 571	55	23,4	95	28,0	54	17 320	52	1 918	21	1 796	73	27,0%				
57	PKC EESTI AS	341 448	20	133,1	36	20 413	29	142,4	47	56,2	24	13 908	70	269	97	1 812	72	26,7%				
58	UKSEKODA OÜ	32 101	72	150,3	18	884	88	202,6	28	14,5	87	23 031	22	917	68	1 379	75	26,2%				
59	JELD-WEN EESTI AS	633 882	11	124,2	51	38 211	17	87,4	77	22,9	69	11 790	82	865	71	88 139	4	25,0%				
60	M J A P NURST AS	113 721	41	134,0	35	7 847	44	207,6	26	27,3	57	12 717	74	980	64	22 492	21	24,9%				
61	RITSU AS	75 929	51	114,1	71	13 891	37	149,3	46	61,5	19	9 990	90	697	78	15 331	28	24,6%				
62	DELUX DOMOTEX OÜ	154 357	35	134,8	34	17 564	33	130,8	52	43,5	33	10 902	84	1 057	59	8 300	40	24,1%				
63	ENSTO ENSEK AS	516 577	15	116,6	67	31 493	21	82,5	80	20,7	74	15 659	60	1 825	25	9 200	37	24,1%				
64	PERFETTO STUUDIO OÜ	11 425	88	104,6	86	1 587	79	168,1	39	55,8	25	7 920	97	1 632	29	79	94	23,8%				
65	ESTIKO-PLASTAR AS	293 187	26	115,3	69	15 102	36	104,2	67	23,1	67	17 463	50	1 620	30	20 000	22	23,7%				
66	MARU METALL AS	111 589	42	126,7	47	7 841	45	108,9	64	30,5	52	19 366	37	1 213	48	2 470	64	23,4%				
67	NUIA PMT AS	64 024	57	113,1	75	7 751	46	137,4	49	27,8	56	22 356	23	889	70	4 993	47	23,4%				
68	PROMENS AS	180 375	32	109,8	82	21 056	28	100,0	71	34,4	44	16 319	56	1 317	44	18 425	23	23,3%				
69	OESE METALL OÜ	6 242	95	108,6	83	498	95	327,5	11	23,2	66	9 426	92	567	87	1 202	78	23,0%				
70	SYSTEMTEST OÜ	20 222	82	105,0	85	3 013	67	103,1	68	33,4	45	24 692	19	1 011	61	300	87	22,9%				
71	NANSO GROUP EESTI AS	65 094	55	113,7	73	1 886	76	126,1	56	57,0	23	13 377	72	505	91	6	101	22,5%				
72	ROOTSI MÖÖBEL AS	83 957	49	119,1	63	12 592	39	81,0	82	31,2	50	15 734	58	1 908	22	3 814	52	22,4%				
73	LAVINTON OÜ	13 701	86	114,1	72	1 992	75	101,6	70	36,2	40	18 785	43	1 305	45	739	82	22,2%				
74	HARKU KARIÄÄR AS	90 600	47	135,4	32	19 200	31	115,7	61	23,0	68	17 017	53	761	75	15 200	29	21,9%				
75	TERASMAN OÜ	66 565	54	98,2	92	1 731	77	228,4	21	13,2	90	19 613	36	756	76	4 612	49	21,8%				
76	AW NEOON OÜ	28 107	76	124,4	49	3 809	60	94,9	75	22,5	71	21 241	27	1 004	63	2 666	62	20,9%				
77	SAINT-GOBAIN SEKURIT EESTI AS	300 986	25	94,7	96	29 927	22	68,1	87	17,7	80	19 038	41	1 381	40	24 103	19	20,8%				
78	ESRO AS	79 959	50	125,4	48	8 083	42	67,6	88	10,9	95	20 126	34	1 568	33	6 745	42	19,7%				



VABA MAA

Turvalise trükkija sertifikaat CWA 1464:2003
Kvaliteedijuhtimissüsteemi sertifikaat ISO 9001:2000

Kujundamine, küljendamine
Hologrammide paigaldamine

Ühe- ja mitmevärvitükk
Liim-, traat- ja spiraalköide

TURVATRÜKISED: turvaetiketid, transpordi ja kultuuriürituste piletid, postmargid, turvablanketid, kinkekaardid, aukirjade ja tunnistuste kaaned

PERIOODIKA JA REKLAAMTRÜKISED: ajakirjad, kataloogid, pehmes köites raamatud, bukletid, voldikud, plakatid, blanketid, etiketid

AS Vaba Maa, Laki 26, 12915 Tallinn
Üldtelefon 674 7082, müük 674 7087, 674 7088

vabamaa@vabamaa.ee
www.vabamaa.ee

Tööstus- ja energeetikaettevõtted

koht	Ettevõte *konsolideeritud	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Omakapitali tootlikkus		Toojõukulud ühe töötaja kohta		Tootlikkus ühe töötaja kohta		Investeeringud		% esimesest (0...100)
		tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	
79	TERMIKS GRUPP OÜ	4 907	97	107,7	84	599	94	69,5	86	30,4	53	12 047	80	2 453	14	614	85	19,7%
80	LOKSA LAEVATEHASE AS*	701 046	8	134,8	33	2 928	68	16,6	96	1,2	100	18 535	44	1 089	56	39 972	11	19,4%
81	VÄNDRA SAETERITUS AS	18 786	84	110,2	81	2 537	72	132,6	51	25,2	63	17 550	49	626	83	3 653	53	19,3%
82	FEIN-ELAST ESTONIA OÜ	73 990	53	110,2	80	8 045	43	85,4	78	17,6	81	19 075	39	1 358	42	937	80	19,2%
83	MIVAR AS*	190 643	31	122,4	56	12 082	41	159,5	41	19,4	78	10 097	89	579	86	12 171	32	18,9%
84	KIVIRAND OÜ	11 243	89	97,2	94	1 301	85	110,6	63	48,8	29	11 259	83	562	88	289	88	18,3%
85	RAJA K. T. OÜ	47 129	65	130,1	39	4 541	56	81,0	83	26,7	58	9 159	94	1 571	32	5 500	45	18,2%
86	PINUS ABJA OÜ	10 614	90	129,4	40	345	99	251,8	16	7,1	96	9 335	93	354	95	89	93	18,1%
87	RAPALA EESTI AS	144 790	37	99,0	91	51 194	11	96,1	73	34,9	43	8 453	95	523	89	1 649	74	17,8%
88	ENERPOINT SAARE OÜ*	137 000	40	129,2	42	4 461	57	102,0	69	20,2	75	12 215	79	901	69	100	100	17,7%
89	IPM ELEKTROONIKA AS	52 735	63	127,5	46	2 880	69	114,7	62	19,9	76	14 905	62	488	92	3 571	54	17,6%
90	NEFAB EESTI AS	166 227	33	98,0	93	6 754	50	51,4	93	13,9	88	20 606	31	1 319	43	3 304	56	17,4%
91	SUWEM AS	42 347	68	152,8	14	3 050	66	152,5	45	25,5	62	2 777	101	706	77	2 458	65	17,4%
92	SVEBA-DAHLEN OÜ	28 788	75	141,6	26	1 374	82			33,1	46	13 920	69	600	84	16 057	26	16,7%
93	KATEKS SISUSTUS AS	25 691	77	117,7	66	1 320	84	72,2	85	12,3	92	19 866	35	676	80	2 238	66	16,2%
94	INLOOK COLOR OÜ	29 650	74	120,1	60	3 112	65			11,2	94	22 261	25	1 140	52	683	84	16,0%
95	ENGLO OÜ	4 128	100	82,2	101	737	91	62,4	91	32,8	47	15 726	59	688	79	55	95	14,7%
96	KUUSAKOSKI AS	1 254	101	93,4	97	17	101	27,4	94	0,0	101	29 098	11	5	101	38 635	12	13,8%
97	LEKU METALL AS	9 647	91	103,1	89	432	98	82,2	81	13,8	89	15 344	61	643	81	552	86	13,7%
98	K. MET AS*	37 227	71	111,1	77	2 095	74	65,0	89	15,5	84	14 315	66	483	93	4 920	48	13,4%
99	RÄPINA PABERIVABRIK AS	17 670	85	129,3	41	2 247	73	84,1	79	11,3	93	9 884	91	465	94	2 604	63	12,7%
100	MS BALTI TRAFU OÜ	41 209	70	102,8	90	4 643	54	75,7	84	16,7	82	12 283	76	280	96	2 942	60	12,1%
101	TNC-COMPONENTS OÜ	97 645	45	90,6	99	462	96	10,7	98	1,8	98	12 381	75	827	73	270	89	7,7%

Konkurentsivõimelisim toiduainetööstuse ettevõtte 2008

SAKU ÕLLETEHASE AS

*Läbilöögivõimeline ja initsiatiivikas
turuliider*



Saku Õlletehase juhatuse liige Inga Kuusik on rõõmsameelne naine, kes üldsegi ei häbene öelda, et ta on keskmisest suurem õlletarbija. Iga päev „õlle sees tegutsemine” on Kuusikust teinud tõelise oma ala patrioodi, kes ütleb, et Saku õlle ja teiste jookide nautijatele peab pakkuma tõelisi elamusi. Eelmine aasta pakkus Sakule endale häid tulemusi ja loomulikult ka mõningaid katsumusi ning nendest ülesaamist.

Kas majanduskasvu langus eelmisel aastal andis teie tegemistes palju tunda? Kuidas Te ennast selleks ette valmistasite, millised olid tegevusstrateegiad?

Õlle tootmine on üks huvitav tööstusharu. Siin mõjutavad tootja võimalusi edukas olla väga erinevad asjad, millest üks olulisemaid on näiteks hooajalisus ja ilm. Minu sisetunne ütleb, et tänast õlleturgu Eestis on majanduskasvu pidurdumisest hoopis enam mõju-

tanud vihmane ja jahe suvi. Niisuguses kiire kasvu pidurdumise faasis, kus Eesti majandus hetkel on, ei ole näha ei rekordilisi finantstulemusi ega ka tohutut toomismahtude kasvu. Siis ongi tegevusstrateegiaid mitmeid. Üks võtmesõna on eksport.

Õlu on küll hästi kohaliku värvinguga asi, aga ometi on Saku väga populaarne soomlaste seas, samamoodi oleme teinud edusamme eksporturgudel Suurbritannias, Taanis,

FOTO: TOOMAS TUUL



Saku Õlletehase juhatuse liige
Inga Kuusik: „Saku on olnud ja jääb ikka meie rahvusliku uhkuse märgiks.”

Hollandis, Belgias, Saksamaal, Iirimaal ning Kanadas. Kulude optimeerimisest saab samuti rääkida – see on praegu loomulik osa Eesti ettevõtetest.

Samas ei saa unustada, et Saku on Eesti õlle-turu liider ja dikteerib oma tegevusega ka teiste tootjate käitumist. Seetõttu hoiame ikka lippu kõrgel, seda nii kvaliteedis, brändingus, sotsiaalse vastutuse valdkonnas ja ka tööandjana. Me ei karda katsumusi, mis võivad veel ees olla. Oleme ju tegelikult ka hullemaid aegu läbi elanud.

Milline oli eelmise aasta kõige suurem katsumus? Kuidas sellest üle saite?

Eelmise aasta kõige suuremaks katsumuseks olid müügipiirangud. Kahju oli vaadata, kui ikka pärast kella kaheksat enam pudelit õlut poest osta ei saanud. Suvel on ju päev pikk ja õlu selline asi, mida ostetakse vahetult enne tarbimist. Kui saunaõhtut plaanitakse kümnest ja sa kella üheksa ajal poodi jõudsid, siis oli ikka kibe tunne küll, et mis ma seal saunas siis joon. Õnneks on see asi nüüd natuke lõdvemaks läinud ja minu arvates tegid poliitikud lõpuks mõistliku otsuse.

Õlleturul on alati kõva rebimine olnud – kuidas hindate konkurentsi praegu, on see karmimaks muutunud?

Konkurents on alati positiivne nähtus. Turuliidrina on Saku see, kelle käes on initsiatiiv, uuenduslikkus ja löögivõime. Konkurendil on ju tunduvalt kergem – nad saavad meie tuules teha sarnasid asju ja püüda meid sellega üle trumbata. Aga Saku tegutsemistempo on olnud ikka kiirem ja kõik, mida teeb konkurent, on tavaliselt natuke koopia maiguga. Samas võiks konkurent olla rohkemgi ja nad võiksid olla eripalgelisemad, sest kaks suurt tegijat turul on tarbija seisukohalt kehvem variant kui viis-kuus. Lihtsalt alternatiive on vähe. Kuna õlu on nii tihedalt rahvuslikkusega seotud asi, siis võiks valikuvõimalusi rohkem just kodumaistelt tootjatelt tulla. Välismaise õlle turuosa on Eestis marginaalne ja ei mõju meile otsese konkurendina.

Samas on teistes tooteselementides konkurents palju tihedam kui õlle osas. Lauavett on poes ju väga laias valikus, samuti siidreid, kokteile ja *long-drink* e. Kui õlled välja jätta, siis teiste toodete puhul ongi turg palju kirevam ja huvitavam.

Milline on eelmise aasta kõige suurem investering ja miks just sinna otsustati raha paigutada?

Loomulikult on pidevalt uuendatud tootmisliini, tagamaks toodete tipp-kvaliteeti. See on kõige alus. Sealt edasi on teiseks olulisemaks investeeringuks olnud meie brändide maine ja turundus. Kuna Saku identifitseerib ennast ennekõike moodsa õlletootjana, siis on kodumaiste õllebrändide arendamine Saku jaoks oluline ülesanne. Lisaks oleme panustanud palju ka teiste jookide mainesse ja müügi edendamisse.

Reklaami peale kulutatud rahast võib vahel kahju olla, kuid selge on see, et meie brändid on Eesti ühed tugevamad ja nad ei saa hakata oma elu elama, neid peab ikka juhtima.

Kolmandaks on inimesed. Kvalifitseeritud tööjõud joogitootja juures on A ja O.

Õlu on rahvusliku uhkuse kandjana sümboolse tähendusega, ega keegi naljalt naabrite õlut väga ei armasta, kui neil just külas ei olda. Saku on jätkuvalt panustanud rahvuslikesse ja meie eneseuhkust tõstvatesse projektidesse nagu seda on koostöö KUMU kunstimuuseumiga, Eesti tippsuusatajatega, kergejõustiklastega ja Viljandi Folgiga.

Seegi pole mingi saladus, et oleme meie rahvuskangelase Gerd Kanteri kõige olulisem koostööpartner.

Mis Teid viimasel ajal kõige rohkem üllatanud on?

Üllataski see, et meie enda poliitikud tahtsid erinevate piirangute kehtestamisega Eesti majandusedu kergelt kahjustada. Midagi pole teha, alkoholitootja on ikka riigi üks kõvemaid maksumaksjaid ja meie edu on tegelikult ju ka riigi tuluallikas.

Saku on olnud vaieldamatult Eesti taasiseseisvusaja majanduse edulugu. Selle edu saladuseks on olnud täpne ja õige äratõuge stradipakult 1990ndate alguses. Ja selle edu tagatiseks on, et võidetud positsioone on õigesti hoitud. Taasiseseisvumise tuules kaasa haaratud välispartnerlus aitas Sakul ennast õigel ajal sellest „žiguli-ajastust“ välja murda. Saku oli esimene märk uuel ajal saavutatust, näide sellest, et ka vanast keskpärasest saab teha tegelikult tipp-kvaliteedi sümboli.

Saku näitas, et eestlaste nutikusele on vaja vaid väikest süsti välismaise kapitali näol,

et saada tõeline hoog sisse ja vastata turu ootustele.

Eestlased armastavad minu arvates Sakut just sellepärast, et praktiliselt üleöö hakati pakkuma väga head õlut. Mina isiklikult olen kogunud, et paljude jaoks algaski õlle-ajastu Eestis 15-16 aastat tagasi kui Saku oma verivärsk Originaali turule tõi.

Milline on ettevõtte visioon, kuhu soovite välja jõuda? On Teil mingid valdkonnad, kuhu Te kunagi sisse astuma ei hakka?

Saku Õlletehase visioon on sõnastatud küllalt lihtsalt – pakkuda inimestele elamusi, emotsioone, värksendavat kogemust. Ma arvan, et meie valdkonnas on oluline pakuda Saku õlle ja teiste jookide austajatele tõelisi naudinguid.

On ju nii, et õlu on üks paljudest naudingutest, aga selle taga peituvad tavaliselt saunaõhtud või koosviibimised lähedastega, grillpeod, head toidud, õhtused jutuajamised ehk siis see, mis õlle joomisega kaasneb.

Saku on läbi taasiseseisvusaja olnud minu arvates Eesti prima visiooniga ettevõtte. Saku on sellesse ka palju panustanud. Mul on heameel, et seda on mitmel pool tunnustatud ja kiidetud. Lõpuks on õlu eestlaste rahvusjook ja ka tarkade ning mõistlike inimeste kesvamärjuke. Õllekultuur on üks osa rahvuskultuurist ja me peame seda turuliidrina kõrgel hoidma.

Lisaks õllele teeb Saku tööpoolest ka väga häid siidreid, long drinke, erinevaid kokteile ja palju muud. Iga toode, mis meie tehastest välja tuleb, peab olema tippude tipp. Nii on kokku lepitud ja sellest ei taganeta.

Mida me aga kunagi vist tegema ei hakka, on viski, kalvados ja brändi. No lihtsalt ei oska siin keegi, pole kogemust ja las siis nii jääb!

Kuidas hindate Eesti majanduspoliitikat? Mis Teie arvates võiks olla teistmoodi, näiteks maksupoliitikas? Kuidas alkoholi müügi piirangute muutmisesse suhtute?

Eesti liberaalne majanduspoliitika on viimasel ajal alkoholitootjast suurema kaarega mööda hakanud käima. Sellest on kahju, sest üks Saku on olnud ja jääb ikka meie rahvusliku uhkuse märgiks ja kuidagi ei taha, et poliitikud sellele vastutustundetult vaataksid. Müügi piirangud, ülikõrged alkoholiaktsiisid ja reklaami piirangud on siin üks näide. Mina

olen veendunud, et mingite piirangutega ei võitle tegelike probleemide vastu, need asjad algavad kuskilt mujalt – kodust, koolist, tänavalt. Uurimuste kohaselt on meie rahva hädade põhjuseks kange alkohol. Alkoholi-probleemid Eestis ei alga õllest.

Paraku ei mõjuta alkoholi liigtarbimisega peetavat võitlust mitte see, et alaealised seda poest osta ei saaks, vaid hoopis rohkem see, et noortel oleks rohkem vaba aja veetmise ja huvitegevuse võimalusi.

Kui mina oleksin poliitik, siis ei paneks ma põhiauru mitte tagajärgede üle näägutamisele, vaid pigem otsiks põhjustele lahendusi. Sakut mõjutab tegelikult kõik, mis ümbritsevas keskkonnas toimub – Saku on osa kogu ümbritsevast keskkonnast, mitte ainult majandusest. Lihtsalt nii suur ettevõtte paratamatult suhestub meie sotsiaalse, kultuurilise ja ka regionaalse võrgustikuga. Oleme mitmete initsiatiivide ja ka isikliku eeskujuga andnud ühiskonnale mõista, et tegemist on vastutustundliku ettevõttega ja selles võtmes jätkab Saku kindasti ka edaspidi.

Kas on mingit erilist vahet selles, kas ölle keskel tegutseb naine või mees?

Mehed on ehk suuremad eneseimetlejad, aga naistel on jälle võimalus panna suurem meeskond kaasa mõtlema ja kaasa rääkima. Oskus

kuulata ja tunnetada oma töökeskkonda eetilistes kategooriates on ehk see, mis annab naistele tänapäeval juhtimiseeliseid. Samas ei ole muidugi vahet, sest professionaalidelt ei ole sobiv enam sugu küsida. See oleks 21. sajandi lihtsalt diskrimineeriv.

Õlu kui kvaliteettoode on järjest enam saanud ka naiste joogiks, sestap ongi naised õlletehases võrdselt meestega juhtivaks jõuks.

Kui suur õlletarbija ise olete? Millise toote üle on Teil eriti hea meel?

Olen ehk pisut rohkem kui keskmine tarbija. Mulle maitsevad pigem kerged heledad õlled. Lemmikute hulka kuuluvad kindlasti On Ice, Kuld ja Originaal. Jõulude ajal muidugi porter. Mul on heameel, et Saku teeb Eesti parimaid õllesid ja seda üht kindlat marki välja tuua ei oskaski.

Lõpuks peavad ka need kangemate meeste õlled, mida maapoodide treppidel armastatakse rüübata, olema samuti parima kvaliteedi ja maitsega. Kui ikka pudeli peale Saku on kirjutatud, siis on kvaliteet esimene, millest see peab kõnelema.

Mis hoiab teie vaimu värskena? Kuidas ennast motiveerite?

Vaimu hoiab värskena reisimine, lugemine ja mõtlemine. Üks hea raamat, meri ja mäed

motiveerivad mind kaugelt enam kui luksuslik elamine või kiire käiguga auto. Minu kolm last on mulle väga tähtsad. Mulle meeldivad kõrgused, olen roninud Kilimandžaarole, käinud ära Pakistanis K2 *basecamp*'is, plaanin varsti jõuda Everesti jalamile. Lisaks meeldib mulle Eesti loodus. Noh, ja üks toop head õlut sellele kõigele kõrvale rüübata pole ju ka paha mõte. ●

SAKU ÕLLETEHASE AS 2007

müügitulu (tuh kr)	911 685
müügitulu kasv	118,4 %
kasum (tuh kr)	100 923
kasumi kasv	87,9 %
töötajate arv	300
investeeringud (tuh kr)	88 343
omakapitali tootlikkus	26,5%
koht üldedetabelis	139

Toiduainetööstusettevõtted

Koht	Ettevõtte *konsolideeritud	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Omakapitali tootlikkus		Tööjõukulud ühe töötaja kohta		Tootlikkus ühe töötaja kohta		Investeeringud		% esimesest (0...100)
		tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	
1	SAKU ÕLLETEHASE AS	911 685	2	118,4	6	100 923	2	87,9	6	26,5	5	26 708	1	3 039	1	88 343	2	100,0%
2	RAKVERE LIHAKOMBINAAT AS*	1 888 061	1	111,1	8	124 759	1	68,9	10	13,0	9	14 111	5	1 379	6	142 900	1	87,5%
3	SPRATFIL AS	89 605	7	103,2	9	25 791	4	54 928,7	1	106,6	1	12 266	9	622	11	442	11	57,3%
4	PÕLTSAMAA MEIEREJI JUUSTUTÖÖSTUS OÜ	151 000	5	121,8	4	21 100	5	151,5	3	56,1	3	10 972	10	2 517	2	6 500	6	49,4%
5	PÕLTSAMAA FELIX AS	284 440	3	151,7	1	7 423	7	126,7	4	7,5	11	14 077	6	1 361	7	39 358	3	46,6%
6	KRAPESK AS*	36 107	11	97,2	10	27 002	3	444,2	2	82,3	2	18 102	2	737	10	2 167	8	44,7%
7	VÄRSKA VESI AS	69 502	8	139,3	2	3 106	9	82,3	8	28,1	4	15 792	4	1 616	4	12 718	4	42,6%
8	EESTI MUNATOOTED AS*	45 500	10	119,8	5	452	11			21,9	7	16 369	3	2 167	3	770	10	36,8%
9	SALVEST AS	169 400	4	123,5	3	15 706	6	126,2	5	17,5	8	12 658	8	1 137	8	10 704	5	30,4%
10	MELECO AS	111 839	6	114,7	7	7 001	8	75,6	9	22,7	6	13 287	7	1 086	9	1 437	9	23,7%
11	KAJAX FISHEXPORT AS	49 777	9	91,9	11	2 252	10	84,9	7	9,5	10	8 892	11	1 464	5	2 368	7	9,3%

AVASTA TÕELINE KOHV

Gustav Paulig



Avasta rohkem www.paulig.ee

Konkurentsivõimelisim ehitusettevõtte 2008

OMA EHITAJA AS

Konkurentsist läbimurdmise aeg



Oma Ehitaja on Eesti ehitusturul üsna uus tegija. 2007. aasta oli ettevõtte tegevusajaloos teine täispikk tegutsemisaasta. „Meie suurimaks väljakutseks eelmisel aastal oli tõestada, et 2005. aasta oktoobris asutatud ettevõtte Oma Ehitaja ei ole lühiajaline projekt, vaid loodud pikaajaliseks tegutsemiseks Eesti ehitusturul. Nüüd on hea öelda, et ühise tööga on loodud stabiilselt tegutsev ettevõtte,“

on ettevõtte juht Kaido Fridolin veendunud. Ettevõtte juht jäi eelmise aastaga väga rahule – käive kasvas peaaegu kaks korda ja kasum üle kuue korra. „Kindlustasime oma positsiooni ja tuntust Eesti ehitusturul. Seetõttu võib aastat igati kordaläinuks hinnata. Rahul võib olla ka sellega, et suutsime kõik oma lubadused tellijate ees korrektselt täita, suhted alltöövõtjate ja partneritega on seni

olnud konstruktiivsed ja tegusad. 2007. aastal valmisid ja anti tellijatele kasutusse sellised suuremad ehitusobjektid nagu Kaubakeskuse „Kaubamajakas“ laiendus Pärnus, Pärnu Linnavalitsuse büroohoone, büroohoone (restoran Mercado) Tallinnas Ülemiste Citys, AS A-Selveri suurköögi tootmishoone Lasnamäe tööstuspargis ning AS Sarkop tootmis- ja büroohoone Rae vallas.



FOTO: TOOMAS TUUL

Oma Ehitaja juht **Kaido Fridolin**
„Kindlustasime oma positsiooni ja tuntust Eesti ehitusturul. Seetõttu võib aastat igati kordaläinuks hinnata.“

2005. aastal loodud Oma Ehitaja põhitegevuseks on hoonete ja rajatiste projekteerimine ning ehitamine peatöövõtu, projekteerimis/ehitustöövõtu või täisvastutusega projektijuhtimise meetodil, samuti kinnisvara- ning projektiarendus. Ettevõttes tegeletakse ka projekteerimise juhtimisega. Kinnisvaraarenduses tehakse ise kõik vajalik alates kruntide detailplaneerimisest kuni müügi- ja garantiiteeninduseni. Viimane suurem projekt on firma jaoks Tallinna Vabaduse väljaku maa-aluse parkla ehitamine. Esindusväljak valmib järgmise aasta suvel.

Suurim väärtus on inimesed

Eelmise aasta majanduslangus Oma Ehitajale mõju ei avaldanud. See on ka loomulik, sest ehitussektorit mõjutavad majanduse langused ja tõusud umbes aastase või veel pikema viivitusega. Sel aastal on ettevõtte muutustega arvestanud ning olulisemateks märksõnadeks on firmajuhi kinnitused kvaliteetne teenus, kokkulepetest kinnipidamine, kaalutletud otsused ja efektiivsus.

Kohe jutuajamise alguses jõuab Fridolin aga ettevõttes töötavate inimeste olulisuse juurde. „Oma Ehitaja suurim väärtus ongi inimesed. Kuigi Oma Ehitaja on suhteliselt noor ettevõtte, töötavad seal pikaajaliste ehituskogemustega inimesed. Meie spetsialistid on oma karjääri jooksul töötanud nii väikeettevõtte kui ka rahvusvahelise kontserni (FKSM, YIT) tingimustes ning juhtinud mitmeid suuremahulisi ehitusprojekte. Olulisemad otsused sünnivad koostöös kolleegidega. Kuna Eesti majanduskeskkond ja -kasv näitab jahtumise ilminguid ja eriti puudutab see just kinnisvaraarenduse ja ehitussektorit, siis ei ole ka meil järgmisteks lähiaastateks põhjust hüppelist kasvu planeerida. Samas tagab normaalne lepingute portfell ettevõtte stabiilsuse ja kasumliku tegevuse.” Töötajate motivatsiooniks ettevõttes on firmajuhi sõnul stabiilsus ja tulemise väärtustamine.

Hea on see, et kui veel aasta aega tagasi olid probleemid tööjõuga ehitusturul täiesti tavaline nähtus, siis nüüd on see veidi teistmoodi. „Head spetsialistid on alati hinnatud olnud ja neil töö leidmisega probleeme pole. Oma Ehitaja on spetsialistidega hästi ja tasakaalutatult komplekteeritud. Meil on nii pikaajalise ehituskogemusega spetsialiste kui ka õppimishimulisi noori. Sellist suunda tööjõu arendamisel oleme hoidnud teadlikult.”

Konkurents Eesti ehitusturul on oluliselt tihenend

Eestis tihedasse ehitussektori konkurentsi hüppamine nõuab omamoodi julgust. Oma Ehitaja aga sellise julgustükiga hakkama sai. Võrreldes hetkeolukorda 2005. ja 2006. aastaga on selgelt tunda konkurentsi tervanemist ja turul püsimine pole just kõige kergem ülesanne. Kaido Fridolin on veendunud, et tänane olukord on üsnagi sarnane 1998/1999 aastaga ehk olukorraga 10 aastat tagasi. Samas on tema sõnul konkurents alati tervitav

ja tervendav nähtus. Viimaste aastate jooksul on pidevalt näha seda, kuidas ehitusettevõtteid tekib ja samas kaob turult. Stabiilselt jäävadki tegutsema vaid tugevad ettevõtted, arwab ta.

Hea juhi olulised omadused

Hea juht peab olema oma töötajatele eeskujuks ja ettevõtte mootoriks, on Fridolin kindel. Oluline on loomulikult ka kokkulepetest kinnipidamine. „Minu üheks motoks on olnud kohelda inimesi või töötajaid võrdselt, olenemata tema soost, rahvusest või positsioonist ametiredelil. Samas on oluline töötaja panus ettevõtte arengusse, mida tuleb väärtustada. Koolitus on kindlasti vajalik. Selleks on eeldus, et inimene tahab ka ise areneda ja õppida, sest kedagi vägisi targaks ei tee. Seetõttu on suur roll ka iseseisval täiendamisel. Palju õpitakse ka tegemise käigus. Meie ettevõttes toimib hästi kogenud projekti- või objektijuhi ja noore areneda sooviva ehitusspetsialisti koostöö ja õpe.”

Kaido Fridolini ehitussektorisse sattumine pole olnud juhuslik. Pärast TPI (praegune TTÜ – *toim*) lõpetamist ja ehitusinseneri diplomi saamist ta sellele tööle käe andsiki. Nüüd on mees oma pidevast tööstaažist juba 20 aastat olnud seotud ehitusega. „Ehitus on valdkond, kus standardseid lahendusi reeglina ei ole. Iga projekt on unikaalne. Sinu tegevusest jääb jälg maha aastakümneteks.” Motivatsiooni valem on firmajuhi jaoks lihtne: „Mulle meeldib see töö, lisaks võimaldab see oma perele normaalse elukeskkonna luua.”

OMA EHITAJA AS 2007

müügitulu (tuh kr)	576 027
müügitulu kasv	199,4 %
kasum (tuh kr)	43 037
kasumi kasv	677,5 %
töötajate arv	60
investeeringud (tuh kr)	1095
omakapitali tootlikkus	128,1 %
koht üldedetabelis	4

Ehitusettevõtted

Koht	Ettevõte *konsolideeritud	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Omakapitali tootlikkus		Tööjõukulud ühe töötaja kohta		Tootlikkus ühe töötaja kohta		Investeeringud		% esimesest (0...100)
		tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	
1	OMA EHITAJA AS*	576 027	9	199,4	4	43 037	10	677,5	1	128,1	3	79 327	1	9 600	4	1 095	38	100,0%
2	NORDECON AS*	3 779 188	2	149,9	19	392 371	2	113,7	35	40,0	32	37 529	5	3 292	15	413 583	1	90,3%
3	MERKO EHITUS AS*	5 510 760	1	124,8	35	545 049	1	93,7	43	30,2	42	40 864	3	5 273	7	84 497	4	84,5%
4	EESTI EHITUS AS*	3 752 028	3	149,9	20	289 771	3	154,1	21	44,7	31	34 861	8	3 402	14	222 287	2	75,9%
5	PAG AS	72 444	28	242,2	3	10 460	29	346,3	7	136,0	2	20 959	24	10 349	3	479	42	71,8%
6	TARTU EHITUS AS	128 691	25	171,1	11	14 748	22	642,1	2	156,8	1	19 781	31	3 785	13	476	43	68,8%
7	KAAMOS EHITUS OÜ	166 501	23	182,3	8	14 473	24	145,4	24	92,3	9	35 422	6	16 650	1	290	47	65,9%
8	TVS PARTNERID AS	24 424	47	291,3	2	1 864	46	523,5	3	108,7	5	20 710	29	1 285	38	134	50	64,6%
9	MERKO TARTU AS	356 022	12	131,3	27	22 882	17	136,7	29	55,5	24	35 368	7	16 183	2	460	44	54,8%
10	EBC EHITUS AS	230 903	17	194,4	6	25 531	14	427,8	4	116,6	4	17 262	38	1 471	30	5 960	18	53,8%
11	LINNAEHITUS AS	655 519	8	121,6	37	74 562	4	110,5	36	56,1	23	58 683	2	8 740	5	2 344	30	53,2%
12	MAPRI PROJEKT OÜ	395 602	11	198,3	5	31 503	12	163,4	15	95,7	7	33 259	9	1 958	21	5 349	21	48,1%
13	AEK OÜ	76 461	27	184,0	7	9 735	30	255,9	10	95,9	6	20 824	26	4 024	11	224	48	46,3%
14	ABSINT OÜ*	36 383	40	295,8	1	6 314	33	141,9	27	67,8	17	17 393	37	1 915	22	5 000	22	44,9%
15	EHITUSFIRMA RAND & TUULBERG AS*	1 008 785	5	163,3	12	50 154	9	198,3	12	51,7	25	26 493	13	3 941	12	10 894	13	43,1%
16	FERDMASTER OÜ	181 718	22	177,3	10	19 010	18	274,4	9	84,1	11	19 001	33	2 089	19	16 607	10	42,7%
17	LOODESYSTEM OÜ	62 935	31	160,0	13	2 227	44	353,7	5	73,6	15	24 385	15	1 614	27	3 376	28	41,1%
18	TELORA- E AS	51 652	37	150,7	18	13 618	27	132,3	30	94,0	8	39 258	4	1 435	35	4 711	23	40,6%
19	TEEDE REV-2 AS	877 990	6	103,1	41	58 058	7	189,8	13	78,7	13	26 178	14	2 523	16	37 058	5	40,0%
20	ESTON EHITUS AS	290 785	14	182,2	9	23 365	16	156,9	20	33,0	39	28 374	12	5 014	8	858	40	37,8%
21	ASPI AS*	1 228 340	4	125,0	34	68 476	5	143,1	25	33,1	38	24 351	16	1 783	23	92 155	3	36,7%
22	ELWO AS*	213 656	20	156,0	16	17 549	19	287,1	8	58,5	21	20 730	27	876	48	6 953	16	35,0%
23	IREST EHITUSJUHITIMISE AS*	414 949	10	140,4	23	24 769	15	97,2	42	57,6	22	13 337	49	5 844	6	4 332	25	32,4%
24	FELITON OÜ	29 531	46	159,4	14	3 132	41	107,6	37	89,8	10	19 279	32	1 284	39	330	45	32,2%
25	FINNLAMELLI EESTI OÜ	50 916	38	125,5	33	4 457	36	142,0	26	83,4	12	20 974	23	1 455	32	1 405	35	30,9%
26	ELEKTRIMEES OÜ	22 400	48	152,6	17	2 241	43	165,4	14	69,7	16	15 579	43	1 723	24		53	29,7%
27	HARJU EHITUS AS*	261 792	15	119,6	38	36 768	11	101,3	40	47,2	29	21 759	19	4 593	10	5 516	20	29,5%
28	LASBET AS	220 566	19	124,7	36	66 864	6	139,7	28	47,5	28	23 242	18	1 050	43	27 780	8	29,1%
29	RAPLA TEED OÜ	226 588	18	142,9	21	15 584	21	117,7	34	46,7	30	20 428	30	1 462	31	30 839	7	27,7%
30	YIT EMICO AS	53 019	34	141,0	22	4 001	38			77,5	14	23 682	17	2 039	20	60	51	27,7%
31	SOVEK AS	54 552	33	132,1	26	4 355	37	130,6	31	63,6	19	20 717	28	1 399	36	1 750	32	26,9%
32	ELEKTRISENTRUM AS*	253 808	16	134,1	25	13 689	26	154,0	22	30,1	43	21 654	22	1 511	29	9 374	14	24,7%
33	ET TOREL OÜ	22 106	49	126,8	32	4 474	35	160,0	17	65,0	18	14 874	46	819	50	1 709	34	24,7%
34	TALTER AS	741 622	7	94,6	45	51 220	8	104,8	39	27,5	46	21 673	21	2 194	18	26 752	9	24,2%
35	SUJA EHITUS OÜ*	35 374	42	138,1	24	1 627	50	211,3	11	33,9	37	16 490	41	1 179	40	1 180	36	23,6%
36	VALMAP GRUPP AS	66 396	30	115,7	39	14 500	23	157,5	19	50,0	26	16 817	39	935	47	5 846	19	22,7%
37	MARU EHITUS AS*	302 929	13	77,3	53	14 448	25	90,4	46	22,9	47	29 766	11	4 660	9	3 531	27	22,6%
38	VÄNDRA MP OÜ	123 072	26	126,8	31	12 554	28	98,7	41	29,1	44	21 733	20	1 619	26	16 091	11	21,7%
39	WINDOOR AS	60 782	32	131,0	28	8 630	31	105,6	38	36,3	35	18 536	35	1 520	28	780	41	21,0%
40	TEEDE TEHNOKESKUS AS	52 279	36	115,6	40	3 272	40	130,3	32	14,4	49	31 277	10	830	49	1 733	33	19,7%
41	HOTRONIC AS	68 933	29	128,2	30	1 865	45	161,9	16	17,3	48	18 798	34	1 352	37	5 961	17	19,5%
42	TOP MARINE OÜ	11 698	53	87,1	50	1 735	49	147,2	23	50,0	27	15 403	44	1 671	25	7 151	15	19,2%
43	SILBET AS	153 704	24	90,0	48	25 927	13	158,2	18	36,6	34	12 794	50	1 114	42	31 342	6	19,2%
44	SAMESTI METALL OÜ	2 687	55	96,3	44	51	55	347,1	6	11,5	50	14 943	45	537	55		55	18,8%
45	TELEEKSPERT AS	37 117	39	156,8	15	566	52	75,2	50	10,7	53	17 465	36	977	45	1 074	39	16,8%
46	MATEK AS*	182 964	21	96,6	43	15 765	20	82,7	48	32,4	41	16 499	40	1 441	34	4 648	24	16,3%
47	RUUT EHITUSE OÜ	14 769	51	69,9	54	2 276	42	121,4	33	60,7	20	9 126	53	1 136	41		54	15,9%
48	GASPRE OÜ*	30 355	45	88,1	49	3 918	39	65,4	51	28,4	45	20 959	25	1 445	33	1 851	31	14,2%
49	E-KATUSED OÜ	4 549	54	92,4	47	164	54	90,3	47	37,5	33	14 571	47	650	53	140	49	13,4%
50	VÄNDRA TARE AS	31 365	44	102,9	42	1 804	47	90,8	45	34,9	36	6 323	55	729	51	2 693	29	11,8%
51	TSM AS*	35 890	41	82,2	52	6 899	32	93,6	44	9,2	54	16 357	42	2 393	17	47	52	11,4%
52	VIRTEL GRUPP OÜ	14 569	52	130,2	29	350	53	61,0	53	8,6	55	10 729	52	662	52	1 119	37	10,4%
53	PEETRI PUIT OÜ	33 981	43	63,5	55	6 170	34	79,6	49	33,0	40	11 792	51	944	46	13 700	12	9,9%
54	TÕRVA ELEKTER AS	16 115	50	93,9	46	1 769	48	61,5	52	10,8	51	7 237	54	1 007	44	296	46	6,4%
55	SAARE EREK AS	53 001	35	86,7	51	1 607	51	15,8	54	10,7	52	13 842	48	576	54	4 010	26	5,8%

Konkurentsivõimelisim side-, kommunikatsiooni ja IT-ettevõtte 2008

EESTI TELEKOM AS

Pidev valmisolek uuendusteks



Eesti Telekom soovib olla üks parimaid klienditeeninduse ettevõtete grupe Eestis. „Arvestades meie ärivaldkonda, soovime lisaks sellele olla ka infoühiskonna eestvedaja,” räägib Eesti Telekomite juhatuse esimees Valdo Kalm.

Möödunud aasta oli Eesti Telekomile edukas aasta ja majanduskasvu langus andis endast tunda vaid aasta lõpus kauba müügi vähene-

mise läbi. See tähendab, et teenuste osas suuri muutusi polnud, küll aga müüdi veidi vähem arvuteid, televiisoreid ja telefone. Seega mõju ei olnud oluline. Hoolimata sellest vaatatakse firma tulevikku ja käivitas juba eelmise aasta teises pooles oma tütarettevõtetes efektiivsusprogrammid, mida ka sel aastal jätkatakse.

„Majanduse nõrgenemise märke oli näha juba eelmise aasta kevadel ning arutasime juha-

tustes erinevaid plaane. Kuna reeglina majanduse tsüklilisus suurt mõju Eesti Telekomite põhivarile ei avalda, siis suuri ümberkorraldusi pole veel plaaninud,” nendib Kalm. Firmajuht lisab, et teda üllatas see, et muutusi majanduses märgati väga hilja. „Praeguses majandussituatsioonis oleks vaja rohkem majanduse juhtimist ja vähem liberalismi,” arvab mees.

Eesti Telekomite juhatuse esimees

Valdo Kalm: „Praeguses majandussituatsioonis oleks vaja rohkem majanduse juhtimist ja vähem liberalismi.”



Otsuste ümberhindamise julgus

Suure ettevõtte juhtimine tähendab vahest ka otsuste ümberhindamist. Paljud mäletavad EMT paindlikku käitumist sel ajal, kui otsustati hakata kõneteenust arveldama minuti-põhiselt. Sellele otsusele järgnes tarbijate pahameel ja üldine materdamine ajakirjanduses. Valdo Kalm ütleb konkreetselt, et mobiiliäris alahinnati arvelduspõhimõtete muudatuse mõju tarbijale ja seetõttu vaadati ümber ka varem tehtud otsus vastavalt turu-olukorrale. Nii loobuti plaanitud minuti-põhisest hinnaarvestusest ja seda kompenseerima pidanud uuest soodustuse süsteemist ning kõikidele lepingulistele klientidele jäi kehtima mobiilsideteenuse sekundipõhine hinnastus. Sellised otsused nõuavad mee- kindlust ja vigade tunnistamist, mida on mär- gata väga väheste ettevõtete puhul. „Me kuu- lasime kliente ja saime aru, et turg pole valmis senisest sekundipõhisest arveldusest loobuma,” nendib Kalm.

Konkurents telekommunikatsiooni valdkon- nas on Eestis traditsiooniliselt olnud väga pingeline ja ka eelmine aasta polnud selles mõttes eriline, võib-olla hakkas erinevaid klientide ülemeelitamise nippe varasemaga võrreldes isegi veelgi rohkem silma. „Mulle tundub vahest, et konkurentide võitlusmee- todid on telekommunikatsiooni sektoris kuidagi karmid, aga võib-olla arvan va- lesti...,” räägib Kalm. Kindlasti ei seisa aga suurettevõtte juhi arvamus savijalgadel. Hin- navõitlus klientide pärast on peaaegu kõigile teravalt silma torganud ja sellega ollakse har- junud, et ühe operaatori reklaam võib varja- tult ja vahest ka üsna otse sisaldada teise operaatori mahategemist.

„Konkurents on meie majandusharus tõesti tugev, eriti mobiilisektoris. Olen samas mär- ganud seda, et konkurendid püüavad EMTd kui turuliidrit üha enam kopeerida.”

Investeeringud valivale kliendile

Kõige suuremad investeeringud tehti eelmisel aastal Elionis lairiba ja EMTs 3G võrgu aren- damisesse just sellepärast, et tulevikutee- nused baseeruvad lairibainternetil ja sisutee- nustel. Kuna kohalik klient on üsna valiv, siis peab suutma kogu aeg midagi uut pakkuda. Kui tarbija on enda poole võidetud, ei saa rahulikult puhkama jääda. Telekomivald-

konnas, kus tehnika pidevalt areneb, tuleb sellega kaasas käia. „Eesti kliendid hindavad väga nii teenuse kui ka teeninduse kvaliteeti. Kuna me suudame seda pakkuda, on klien- did ka meile lojaalsed. Samas tuleb tegeleda innovatsiooniga. Eelmisel aastal juurutatud uuendused olid EMTs mobiilne ID-kaart, millel on kokku 10 000 kasutajat ja Elionis võtsime kasutusele DigiTV laenutuse, millel tänaseks on juba 25 000 kasutajat. Microlink näiteks tõi eelmisel aastal turule niiõelda inkubaatori teenuse alustavale ärimudelile.”

Sel aastal püüab ettevõtte ärivaldkondades turuosad stabiilsena hoida, saavutada lisa- efektiivsust ning otsida uusi äri võimalusi. Kindlasti jätkuvad ka tõsised investeeringud kvaliteeti ja lairiba võrkudesse.

Võrreldes paljude teiste aastatega oli eelmine aasta Eesti Telekomis jaoks üks stabiilsematest. Kui veidi aega tagasi vaadata, siis pole see alati nii olnud. Nii oli näiteks Elioni jaoks kõige raskem aasta fiksside turu avanemise aasta – 2001. EMTs muutus olukord keeru- lisemaks 2005. aastal, kui kehtestati numbri- liikuvus. Eesti Telekomis kui terviku jaoks oli suur väljakutse Microlink'iga ühinemine aastal 2004. „Samas on hea tunnistada, et kõigi nende väljakutsetega oleme hästi hak- kama saanud,” ütleb Kalm. •

EESTI TELEKOM AS 2007

müügitulu (tuh kr)	6 261 002
müügitulu kasv	108,6%
kasum (tuh kr)	1 511 548
kasumi kasv	115%
töötajate arv	2327
investeeringud (tuh kr)	862 510
omakapitali tootlikkus	35,9%
koht üldedetabelis	3

EESTI TELEKOMI AJALOOST

1993

ASi Eesti Kaugotsing asutamine koostöös Telecom Finlandiga – see tähendas Eesti Telekomile suundumist uuele tegevusalale.

1997

Senine riigiettevõtte kujundati ümber ASiks Eesti Telekom, samal aastal otsustas valitsus müüa kuni 49% telekommunikatsioonifirmast avaliku enampakkumise kaudu.

1999

Esmane avalik aktsiamüük (IPO) toimus 1999. aasta alguses, mille tulemusena ostsid institutsionaalsed ja erainvestorid 49% Eesti riigile kuulunud aktsiatest. Eesti Telekomist sai avalik ettevõtte, mille aktsiad on noteeritud Tallinna ja Londoni väärtpaberibörsil.

2005

Oktoobri lõpus andis EMT esimesena Eestis kommertskasutusse 3G mobiilsiddevõrgu koos mobiilse TV, videokõnede, kiirema mobiilse interneti ja teiste uue põlvkonna mobiilsideteenustega. Elion omandas Baltimaade juhtiva IT-firma Microlink Eesti tegevused. Microlinki omandamine võimaldas klientidele pakkuda veelgi suuremat valikut IT- ja telekommunikatsiooni- teenuseid ning terviklahendusi.

2006

Aprillis ostis AS EMT 51% Serenda Invest OÜst, millele kuulub kauba- märk Rate ning mis haldab samani- melist, peamiselt noortele suunatud internetisuhtluskeskkonda Rate.ee. Elion tõi turule DigiTV, mida hakati klientidele pakkuma ühe osana kodulahenduse kolmikpakettist.

Side- kommunikatsiooni ja IT-ettevõtted

Koht	Ettevõtte *konsolideeritud	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Omakapitali tootlikkus		Tööjõukulud ühe töötaja kohta		Tootlikkus ühe töötaja kohta		Investeeringud		% esimesest (0...100)
		tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	
1	EESTI TELEKOM AS*	6 261 002	1	108,6	23	1 511 548	1	115,0	19	35,9	18	29 077	12	2 691	11	862 510	1	100,0%
2	EMT AS*	3 904 000	2	112,0	22	935 000	2	109,2	21	58,9	9	31 685	8	7 284	2	330 000	3	83,5%
3	CYBERNETICA AS	92 669	10	218,7	1	16 218	8	430,9	1	98,3	4	27 655	13	986	19	1 450	10	76,9%
4	BALTRONIC OÜ*	307 776	5	159,0	6	54 088	5	286,4	4	129,3	1	26 391	15	5 596	3	1 851	9	73,6%
5	NET GROUP OÜ	91 571	11	180,6	2	6 966	13	289,5	3	107,6	2	24 851	18	2 954	7	2 198	7	65,7%
6	TELE2 EESTI AS	1 898 719	4	112,1	21	526 042	4	109,5	20	24,1	24	22 254	21	12 410	1	182 078	4	62,9%
7	SONA SYSTEMS OÜ	4 098	26	163,8	4	1 780	22	393,2	2	107,5	3	12 336	26	4 098	5	1 007	12	62,5%
8	ELION ETTEVÕTTED AS*	3 086 758	3	108,4	24	592 563	3	115,7	18	29,1	20	22 893	20	1 866	12	536 618	2	58,6%
9	Max 123 AS	161 921	7	154,5	7	9 510	11	168,8	10	73,1	5	29 182	10	5 060	4	322	19	54,5%
10	EXXI AS	12 335	23	164,9	3	2 318	20	162,7	13	56,8	11	37 957	2	3 084	6	106	24	53,9%
11	TELEGRUPP AS	114 815	9	147,2	11	11 156	10	212,8	7	67,7	7	34 528	5	2 944	8	811	13	53,9%
12	ICEFIRE	29 663	17	132,5	14	9 047	12	168,2	11	68,8	6	45 068	1	1 211	15	774	15	52,1%
13	WEBMEDIA AS	134 509	8	146,6	12	22 096	6	136,9	15	52,3	12	32 128	7	801	23	4 861	6	41,1%
14	ANDMEVARA AS	49 613	16	149,5	9	6 040	15	218,4	6	36,5	17	29 142	11	719	24	712	16	40,5%
15	PROEKSPERT AS*	61 904	13	131,9	15	12 130	9	120,2	17	57,8	10	34 118	6	967	20	782	14	39,7%
16	TELCO AS*	26 323	18	139,2	13	5 006	16	157,1	14	59,7	8	25 044	16	1 385	14	2 173	8	38,3%
17	LINXTELECOM ESTONIA OÜ	68 501	12	151,5	8	2 479	19			11,6	27	35 557	3	2 740	9	14 608	5	33,5%
18	COLUMBUS IT PARTNER EESTI AS*	57 475	14	148,0	10	3 428	18			34,5	19	34 860	4	1 084	17	124	23	33,3%
19	POSTIMEES AS	246 628	6	122,4	17	19 567	7	177,4	9	37,1	16	24 946	17	1 142	16	1 300	11	32,5%
20	VÕRGUVARA AS	54 263	15	161,7	5	3 777	17	97,4	22	25,1	23	20 165	23	2 713	10	248	20	31,4%
21	AQRIS SOFTWARE AS	20 549	20	107,9	25	6 307	14	202,5	8	48,5	13	24 261	19	604	25	184	21	31,1%
22	MOBICOM AS	8 430	24	122,0	18	438	25	242,5	5	11,7	26	21 611	22	1 405	13	88	27	28,4%
23	EKTACO AS	23 745	19	102,4	26	2 128	21	124,3	16	39,5	15	26 919	14	879	21	700	17	26,1%
24	BCS ITERA AS*	18 593	21	86,9	27	1 310	23	51,5	23	41,5	14	30 501	9	1 033	18	141	22	22,1%
25	RESTA AS	6 721	25	115,4	19	163	26	165,9	12	29,0	21	16 984	24	395	27	91	26	21,3%
26	MOBI SOLUTIONS OÜ*	18 439	22	127,8	16	844	24	30,6	25	19,8	25	15 132	25	802	22	95	25	13,5%
27	MIKARE BALTIC OÜ	3 178	27	112,5	20	53	27	44,7	24	27,3	22	9 145	27	530	26	415	18	8,6%

Ära lase IT-l raisata aega, raha ja inimesi!

www.max.ee



Innovaatilised ja kompetentsed IT lahendused väike-, kesk- ja suuretevõttele

EMC²
where information lives

DELL

 **vmware**

Microsoft

max 1.2.3

Konkurentsivõimelisim põllu- ja metsamajandusettevõtte 2008

OILSEEDS TRADE AS

Põllumees on põline rikas!



Ettevõtte juht Veikko Vahar ütleb enda kohta, et on käivitaja tüüpi ning teda innustab uute projektide alustamine ja käimalükkamine. Just sellist initsiatiivi oli ettevõtte loomise algusjärgus väga vaja. „Olime Weroli Tallinna kontori töötajad, kui meile teatati, et Tallinna kontor suletakse. Pakkusime küll Weroli juhtkonnale välja, et moodustame Weroli külge Tallinna kontori baasil kauplemisettevõtte, kuid see ei leidnud toe-

tust. Kuna usk ettevõtmisesse ning kontaktid ja teadmised olid olemas, siis tundus see ainuõige loogiline samm. Nii meie ettevõtmine sündiski. Alustades oli põhiline probleem käibekapitali puudus, kuid tänu Sampo Panga (nüüdseks Danske Bank – *toim*) usule meisse ja tänu meie endi säästudele saime end käima, lisaks tahaks erilised tänud saata Heino Harak'ule, kes on meid rasketel hetkedel toetanud,” räägib Vahar.

Ideed peavad olema suured

Firmajuht räägib, et isekeskis on nad omnikeringis naljatlemisi öelnud, et eestlaste probleem on suurte plaanide puudus, aga õnneks meid see ei puuduta. Ilma suurte plaanideta Oilseeds'i valdkonnas aga ei saagi, sest konkurents on väga tugev. Turul peab suutma konkureerida selliste suurte kontsernide tütarfirmadega nagu Kesko, Kemira ja Farmplant.

FOTO: TOOMAS TUUL



Oilseeds Trade juht **Veikko Vahar**: „Meie teadmised rapsist on head ja rapsiga on kindlasti seotud ka edasine areng biotehnoloogias – seega perspektiiv ehk nõudlus on olemas. Samas on meie arendamist vajav valdkond kindlasti turundus. Me tahame olla põllumeeste seas tuntud tegija!”

Möödunud aasta oli ettevõtte juhi arvates tormiline, aga edukas. Hästi suudeti kanda kinnitada Eesti kokkuostuturul. „Edu saladust ei oska välja tuua, aga kindlasti on olulisim meeskonna pühendumus ja oskused. Nendest edasi sõltuvad juba korralikud müügikanalid, head kokkuostuhinnad ja kindlustunne põllumehele, et ta saab oma raha kiiresti ja kindlalt kätte – maksame põllumehele tema saagi eest viie tööpäeva jooksul pärast arve saabumist,” kinnitab Vahar. Meeskonnast rääkides toob Vahar huvitavaid võrdlusi. Tema arvates peab hea juht oskama meeskonnale anda suuna, kuhu poole joosta. Selle jooksu käigus tekib kindlasti janu (janu teadmiste järele, mida tuleb leevendada õigete koolituste kaudu), väsimus (juht peab suutma meeskonda motiveerida õigeid motivaatoreid leides) ja vigastused (probleemid, mida juht peab suutma õiglaselt lahendada). Kui kõigest sellest kinni pidada, töötab ettevõtte hästi. Vaatamata sellele, et Eestis räägitakse üha enam halvenevast majandusseisust, pole see Oilseeds Trade'i päris otseselt puudutanud. Samas on rapseisemne ja teravilja müük sõltuv hooajast ning seetõttu vajatakse periooditi üsna suurt täiendavat finantseeringut. Pangad on Vahari sõnul laenukraane kõvasti kinni keeranud ja laenu saamiseks peab päris palju aega ning vaeva kulutama. „Seega on meie põhiline tegevusstrateegia muudatus toimunud põllumajanduse krediidipoliitika muutumises,” räägib Vahar.

Valesid otsuseid peab tunnistama

Ettevõtte juht ei karda nimetada valesid otsuseid – nii tehti tagantjärele hinnates eelmise aasta kevadel strateegiliselt vale otsus Venemaa suunal. „Planeerisime Venemaa kaubavoogu läbi Eesti, kuid pronkssõduriga seoses ei andnud Venemaa raudteorganisatsioonid Eesti suunale vaguneid. Selle tõttu jäid meil Venemaa lepingud täitmata ning saamata päris mitu miljonit krooni tulu. Kokkuvõttes on Eesti halvavad suhted Venemaaga meie kasvu otseselt pidurdanud – me ei suutnud oma planeeritud käivet ja tulu saavutada.” Poliitikute asjaajamises üllatas Vaharit lühinägelikkus Vene-Eesti suhete osas ja selle tagajärgedes Eesti majandusele. Just nende tagajärgede tõttu oli eelmine aasta ettevõtte meeskonna jaoks üsna raske, tekkis lausa motivatsioonikriis, sest kõigil olid veel värskest meeles Venemaa turult saadud suured tagasilöögid. „Lahendus oli äärmiselt

lihtne – omanikud näitasid välja oma usku edukaks eelseisvaks hooajaks Eestis ja kui hooaeg peale hakkas, tuli ka meeskonnal usk ettevõttesse tagasi,” räägib Vahar katsumustest ning kinnitab, et nende meeskond on kogu aeg olnud väga ühtne. Eriti oluliseks peab ta omanike ühtset nägemust firma arengust.

2007 - oluliste otsuste aasta

Eelmine aasta oli firma jaoks oluline, kuna otsustati oluliselt suurendada töötajate arvu. „Kui 2007. aastal oli meie ettevõttes vaid 5 töötajat, siis tänaseks juba 12, millele lisanduvad 20 põllumajanduspoole töötajat. Selle aasta alguses pandi paberile ka uus meeskonna struktuur. Seni üritasime võimalikult väikese kuluga ehk töötajaskonnaga hakkama saada, mis tingis selle, et sageli täitis üks inimene mitmeid erinevaid funktsioone. Uute töötajate palkamine tähendas aga automaatselt riski võtmist – mis saab siis, kui ettevõttel ei lähe nii hästi kui plaanitud? Töötajate värbamisega kaasneb ju ka sotsiaalne vastutus – igal inimesel on pered, laenuid. Olenemata sellest, kui hästi või halvasti ettevõttel läheb, inimestele tuleb kokkulepitud töötasu õigeaegselt välja maksta,” räägib firmajuht vastutustundlikult. Täna on töötajaskonna suurendamine enast igati ära tasunud. Eelmisel aastal otsustati sisseostmise kõrvalt ka põllumajandustootmise poolele tulla ja nüüd tegeletakse lisaks teravilja ja rapsi kasvusega, hetkel on Oilseeds'i harida juba 2500 hektarit põllumaad. Põhjuseid sellise investeringusuuna valikul oli mitmeid, kuid peamine on ettevõtte jaoks see, et äri on perspektiivikas, eriti arvestades seda, et ülemaailmselt valitseb ikka veel toidupuudus. Vahar lisab reipalt: „Kuna me toodangut ise väga hästi tunneme ja oskame ka hästi müüa, siis tundus selline valik loogilisena. Öldakse ju, et põllumees on põline rikas!” Oilseeds vaatab tulevikku suurejooneliselt – arendama peaks rapsi pressimist ja biodiisli tootmist. Need on aga väga kapitalimahukad ettevõtmised. Firmajuht ütleb, et kõige selle teostamiseks peab veel rasva koguma või leidma täiendavaid ressursse usaldusväärsete partnerite leidmisega. „Meie teadmised rapsist on head ja rapsiga on kindlasti seotud ka edasine areng biotehnoloogias – seega perspektiiv ehk nõudlus on olemas. Samas on meie arendamist vajav valdkond kindlasti turundus. Me tahame olla põllumeeste seas tuntud tegija!”

Oilseeds kaubamärgi alla koondub kaks 100% Eesti kapitalil põhinevat ettevõtet - AS Oilseeds Trade ja OÜ Oilseeds Agro. AS Oilseeds Trade on suhteliselt uus ettevõtte, mis asutati 2005. aastal. Ettevõtte põhitegevus on rapseisemne ja teravilja ost-müük. Lisaks kaubeldakse aktiivselt ka rapsikoogi ja rapsitoorõliga ning pakutakse põllumehele väetist, külviseemet ja muid põlluharimises vajaminevaid tarvikuid. Eriti pikaajalised kogemused on ettevõttel rahvusvahelises teravilja, rapseiseme, rapsiõli ja rapsikoogi kaubanduses. Samuti on Oilseeds tegutsenud rahvusvahelises kaubanduses biodiisli, glütserooli ja teraviljadega. Firma klientideks on paljud Baltimere regiooni sööda- ja õlikultuuride ümbertöötlemise tehased. Sel aastal käivitas ettevõtte edukalt uued suunad väetise, mürkide ja külviseemne müügil. Lisaks laiendati hiljuti kokkuostu sortimenti teravilja lisandumisega. Käesoleva aasta eesmärk on saavutada kaubeldava teravilja ja rapsi turust Eestis 10% ning firma kogukäive peaks ületama 300 miljoni krooni piiri.

OILSEEDS TRADE AS 2007

müügitulu (tuh kr)	163 114
müügitulu kasv	212,1%
kasum (tuh kr)	2051
kasumi kasv	148,8%
töötajate arv	12
investeeringud (tuh kr)	314
omakapitali tootlikkus	58,5%
koht üldedetabelis	166

Põllu- ja metsamajandusettevõtted

Koht	Ettevõte *konsolideeritud	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Omakapitali tootlikkus		Tööjõukulud ühe töötaja kohta		Tootlikkus ühe töötaja kohta		Investeeringud		% esimesest (0...100)
		tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	
		1	OILSEEDS TRADE AS	163 114	3	212,1	1	2 051	9	148,8	5	58,5	1	9 560	11	23 302	1	
2	HOLMEN METS AS*	419 210	1	124,4	7	895	12	61,1	11	9,7	11	44 123	1	19 962	2		11	87,6%
3	EKSEKO AS*	339 045	2	105,0	10	10 995	1	15,8	12	3,6	12	12 702	8	1 813	4	22 593	2	69,3%
4	NURMIKO AS*	99 995	4	129,2	6	7 387	5	83,5	9	14,0	8	13 208	7	885	5	43 215	1	69,2%
5	TRETIMBER OÜ*	91 676	5	150,4	2	7 895	2	183,6	4	19,6	7	15 848	4	2 778	3	17 248	3	68,6%
6	SAGRO AS*	65 872	6	103,9	11	7 423	3	1 795,9	1	30,6	4	10 704	9	451	11	5 638	8	68,2%
7	VIRAITO OÜ	13 837	11	108,7	9	5 975	7	543,4	2	54,3	2	14 761	5	814	7	6 747	7	65,4%
8	ORGITA PÕLD OÜ	23 022	10	140,6	3	7 416	4	141,0	6	29,5	5	14 557	6	767	8	10 903	5	56,7%
9	RAIKKÜLA FARMER OÜ	47 928	7	109,7	8	7 002	6	112,0	7	12,7	9	19 734	2	871	6	14 855	4	47,0%
10	KEMEH OÜ	5 276	12	132,9	4	923	11	185,9	3	33,6	3	8 370	12	330	12	958	9	27,9%
11	ÕNNE PIIMAKARJATALU OÜ*	25 917	9	101,9	12	3 736	8	95,5	8	10,8	10	16 727	3	603	9	8 887	6	27,1%
12	NURMIKO AIANDID OÜ	30 082	8	129,9	5	1 198	10	66,6	10	26,6	6	9 965	10	579	10	92	12	23,7%

Vaata ka www.konkurents.ee




**Trend
Gardens**

Sun Timber OÜ
info@trendgardens.ee
www.trendgardens.ee

Konkurentsivõimelisim äriteenindus- ja kinnisvaraettevõtte 2008

MAINOR AS

Laia haardega edukaks



Mainor on eriline ettevõtte, kui mõelda kasvõi selle peale, kui paljudel ettevõtetel Eestis on ühte gruppi suudetud koondada haridus, kinnisvara ja puidutööstus. Lisaks sellele kuulub Mainori alla metallitööstusettevõtte Dvigatel Regital ning kanda on kinnitatud ka keskkonnakaitse ja tuuleparkide vallas... Mitte just paljud pole sellega hakkama saanud. Paar aastat tagasi investeeriti näiteks nelja puidutööstusette-

võttesse üsna palju ja nüüd on näha, et väikefirmad toodavad kvaliteetset nišitoodangut, on konkurentsivõimelised ning nende käive on pidevas kasvumises. Mainori juhatuse liige Ants Pilving räägib uhkusega, et viimase paari aasta jooksul on kindlalt näha, et kõik Mainori alla kuuluvad ettevõtted on käibe poolest pidevalt üles liikunud – sel aastal kasvas käive igas valdkonnas vähemalt neljandiku võrra. „See on

muidugi juhtunud nii, sest tegime investeeringuid väga õigel ajal ja nüüd on meil selge konkurentsieelis. Meil on näiteks ka metallitööstusettevõtte, kel on tekkinud stabiilsed partnerid ning kes on ennast kahekolme aastaga tõestanud. Turul on kõige tähtsamad kaks faktorit: kvaliteet ja tähtajad. Vaatame ka järgmist aastat väga optimistlikult. Optimism on meil sisse programmeeritud – suured investeeringud on



FOTO: TOOMAS TUUL

Mainori juhatuse liige Ants Pilving:
„Vaatame ka järgmist aastat väga optimistlikult. Optimism on meil sisse programmeeritud – suured investeeringud on tehtud, turud on olemas ja kasv on kindlasti tulemas.”

tehtud, turud on olemas ja kasv on kindlasti tulemas. Kokkuvõttes näeme, et toodang kasvab kindlasti 20%, kui mitte rohkem,” on Pilving kindel.

Ülemiste City suurprojekt

Üks suurimaid kinnisvaraprojekte, mis Mainori täielikult endasse on haaranud, on Ülemiste City Tallinnas. Mainor on Ülemiste City (ÜC) tuumikomanik, kes osaleb ÜC arengustrategia väljatöötamises ja projekti rahastamise korraldamises. ÜC kontseptsiooni ehk Targa Äri Linna töötab välja ja viib ellu Ülemiste City tugev meeskond, keda juhib ÜC juhatuses esimees Gunnar Kobin.

Ülemiste City on just viimase kahe aastaga väga agressivesti edasi arenenud – eelmisel aastal investeeriti Ülemiste City'sse 457 miljonit krooni. Kokku haldab ettevõtte seal ca 33 hektarit territooriumi koos tööstus- ja büroohoonetega Ülemiste kaubanduskeskuse ja Tallinna Lennujaama naabruses.

Sel aastal on tegevus olnud veidi tagasihoidlikum, pigem tegeletakse projekteerimisega, et lisaks olemasolevatele vastvalminud büroohoonetele juurde ehitada veel kaks kümnekorruselist hoonet. Ehitatakse ka laia amp-luaaga teenindusmaja, kus saaksid oma ruumid näiteks lasteaiad, treeningukohad, meditsiiniasutused. Samuti kerkib juurde üks väiksem büroohoone. Kopp lüüakse maasse tõenäoliselt juba kas selle aasta lõpus või järgmise aasta alguses – millises järjekorras, sõltub täpselt finantseerimisskeemist. Piirkonna arendamist on kiirendanud mõne aasta tagune otsus enne hoonete ehitamist ja renoveerimist välja ehitada teed ja kaasaegsed kommunikatsioonid – see võimaldas edasi minna kiires tempos ja ära kasutada suhteliselt head turuolukorda.

„Ülemiste City on õigel ajal tegutsenud, turg oli paar aastat tagasi büroohoonete vallas päris hea. Majad saadi õigel ajal valmis. Nüüd ma näen, et väike probleem võib tekkida selles, et kaks büroohoone, mis valmis said, on põhiliselt välja müüdnud ja võib tekkida auk, kus meil pole potsentsiaalsele kliendile midagi pakkuda. Ühe büroohoone ehitamine võtab umbes poolteist aastat aega. Eelnevalt olid pinnad ka ette müüdnud, aga nüüd on seda keerulisem teha, sest kliendil on valikuvõimalusi rohkem,” kinnitab Mainori juhatuse liige.

Eelmisi büroohooneid on Ülemiste City ehitanud ankurrentnike huvisid silmas pidades. Ka pankadepoolne finantseerimine on lihtsam, kui on ette näidata kindlad hoonesse tulijad. Mõni aasta tagasi oli suureks probleemiks Ülemiste liikluskorraldus, paljud ettevõtted ei julgenud esialgu oma kontorit uude kohta üle tuua, kartes, et ligipääs sinna võib olla raskendatud. Tegelikult saab siiski palju röömsamates toonides näha. Liikluse ümberkorraldamine Tartu maantee, Suur-Sõjamäe tänaval ja Järvevana tee ristmikul, Suur-Sõjamäe tänavarekonstrueerimine ja Smuuli tee silla ehitamine on olukorda paremaks muutnud. Lähitulevikus planeeritakse ehitada ülesõit Suur-Sõjamäe tänavalt otse Järvevana teele.

Kliendid on aga juba praegu öelnud, et kuigi liikluskorraldus on endiselt probleemiks, ollakse siiski ligipääsuga üsna rahul ja juurdepääs pole sugugi kehvem, kui Tallinna teistes piirkondades.

Kas kinnisvaraturu langus annab tunda?

Pilving nendib, et ka neil on kliente raskem leida. Tema arvates ei tasuks aga praegust olukorda üle dramatiseerida ja kõike mustades värvides näidata. „Meil on ka Kuhlbari kinnistu ja seal töepoolset on rentnike liikumine päris suur – erinevad väikefirmad kolivad välja ja vahetuvad. Mainori enda tegevuse eelis on see, et meil on lai tegevusampluaa, me pole seotud ainult kinnisvaraga. Ülemiste City eeliseks on tasuta parkimine. Siia luuakse Targa Äri Linna, kuhu koondatakse innovaativsed ettevõtted ja inimesed, pakutakse mitmekülgseid teenuseid, mille nimekiri pidevalt pikeneb. Ülemiste linnakus on ka tootmis- ja laohooneid. Vanast ajast on siia jäänud tugevad kraanapargid ning töestkraanade olemasolu seob meie kliente. Metallitööstusettevõtetel läheb siin Ülemistel samuti hästi, ei ehitata ainult büroopindu, ka näiteks ML Arvutite tootmishoone on siin täiesti uus. Siin on edasi areneda palju,” räägib Pilving. Mees loodab, et võib-olla 10-15 aastaga suudetakse büroopinnad täis ehitada – kokkuvõttes on ettevõttel 1 miljon ruutmeetrit hoonestusõigust ja vastavalt nõudlusele ka tegutsetakse – kui keegi tuleb ja soovib tootmispinda, siis ollakse valmis seda pakkuma.

Elumajasid pole Ülemiste linnakusse tahetud ehitada, sest algusest peale on ettevõttel põhimõte, et kõik jääb Ülemiste City varaks ja korteriomandeid müüma ei hakata. Pilvingu sõnul teeks see omandisuhted väga keeruliseks ja piirkond ei saaks enam vabalt areneda. Kohapeal elamise tingimused tulevikus kindlasti aga luuakse, kas ehitatakse välja üürimiseks kortermajad või hoopis hotell – see on tulevikuküsimus.

Ülemiste ajalugu

Mainori seotusel Ülemiste piirkonnaga on pikk ajalugu. See kõik algas 1991. aastal, kui territooriumil asus Dvigatel. Augustikuus, kui Eestis olid keerulised ajad, töötas Ants Pilving Tööstus- ja energeetikaministeeriumis. „Meile öeldi, et minge ja võtke Dvigatel üle. Sisuliselt oli see tootmisettevõtte, ega tal sõjatehase hõngu enam polnud, siin toodeti kraanasid, suuri agregate keemiliseks puhastuseks, piimatööstusele jne. Orienteeritud oldi Vene turule ja siis hakkas see ära kukkuma, kuid mõned tootjad jäid siiski alles. Taheti Lääne turule minna ning tehti ühissettevõtteid soomlastega. Ega sellest midagi eriti välja ei tulnud, aga kogemus ikkagi tekkis.” Mainor lülitus aktiivselt 1995. aastal, kui Dvigatel erastati ning paar aastat tagasi ostis Mainor välja palju väiksemaid omanikke ja kontrollpakett läks neile üle. Tänu selgemale omanike struktuurile, on firmal ka pankadega läbirääkimised kergemaks läinud ja finantseerimine lihtsamaks muutunud. Aktiivne ehitus algaski Ülemiste piirkonnas siis, kui enamuse aktsiatest koondus Mainori kätte.

Ants Pilving rõhutab, et kuigi ruumi Ülemistel edasiarenemiseks on, ei saa seda teha kõike vana ära hävitades. Lagedal maal on küll lihtsam ja odavam tegutseda, kuid see oleks poolik mõtlemine. „Ülemiste City's tahetakse luua uut nägu, väärtust ja keskkonda, kuid mitte nii, et pannakse püsti vaid klaasseinad. Püütakse säilitada olemasolevat keskkonda ja hoonestust nii palju kui võimalik,” räägib Pilving.

Töepoolset, kui Ülemiste City'sse sisse astuda, on kohe tunda ajaloolist hõngu. Alles on jäetud vanad paekivist seinad, hooned on nendega kooskõlas edasi arendatud, näides ühtlasi nii kaasegseid kui ajalooliseid.

Tuleb osata leida uusi tegevusalasid

Mainor on püüdnud oma tegevuses alati teistest veidi eespool olla. Nii sündis mõte hakata tegelema tuuleenergeetikaga ning selles valdkonnas püüab Mainor väga hoogsalt edasi minna. Töös on väiketuulikute projekt, neid on planeeritud ehitada nii, et ka väiksemad talumajad saaksid ise endale energiat toota. Mainor võtab ühe osanikuna osa ka tuuleparkide arendamisest Hiiumaal ja mujal Eestis. Ettevõttel on tütarfirma Dvigatel Energeetika – varasem energeetikatšehh, mis Ülemiste territooriumil elektri, gaasi ja vee varustamisega tagas ning mida nüüd püütakse laiendada selleks, et büroohoonete tarvis elektri ja soojuste koostootmisjaam ehitada ja osaleda tuuleenergeetika projektides. Alles hiljuti otsustas ettevõtte siseneda kesk-

konnakaitse valdkonda. Selle tarbeks loodi ühside firma soomlastega, kelle poolt on *know-how* keskkonnakaitse uuringute alal. Paar esimest tellimust on ettevõtte juba saanud ning Pilving hindab uut ettevõtmist väga perspektiivikaks. Eesti turul tegeletakse eelkõige sadevete puhastussüsteemidega.

Mainor vaatab väga teraselt ka ettevõtte börsile viimise suunas. See plaan oli ettevõttel juba eelmisel aastal, kuid turgude languse tõttu otsustati ettevõtmises paus teha. Ettevalmistused on tehtud põhjalikult ning praegu ootab otsus paremaid aegu. Kas aktsiaturule viiakse vaid Ülemiste City või kogu Mainor Grupp, on otsustamise küsimus. Välistatud pole kumbki variant.

Kindlasti üllatab ettevõtte ka edaspidi uute tegevusaladega, ideede puudust pole mär-

gata. Juhatuse liige Ants Pilving on kindel, et põhiline ettevõtte tegevuses ongi see, et tuleb olla väga laialt tegev ning otsida uusi ideid ja mõtteid – siis tuleb ka edu. ●

MAINOR AS 2007

müügitulu (tuh kr)	263 795
müügitulu kasv	109,3 %
kasum (tuh kr)	437 134
kasumi kasv	143,4 %
töötajate arv	368
investeeringud (tuh kr)	482 176
omakapitali tootlikkus	52,6 %
koht üldedetabelis	44

Äriteenindus- ja kinnisvaraettevõtted

Koht	Ettevõtte *konsolideeritud	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Omakapitali tootlikkus		Tööjõukulud ühe töötaja kohta		Tootlikkus ühe töötaja kohta		Investeeringud		% esimesest (0...100)
		tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	
1	MAINOR AS*	263 795	2	109,3	10	437 134	1	143,4	4	52,6	5	14 691	5	717	8	482 176	1	100,0%
2	KAAMOS KINNISVARA OÜ*	142 625	4	174,8	1	148 913	3	73,5	8	37,7	6	32 337	1	7 131	2	90 528	3	99,9%
3	ARCO VARA AS*	727 188	1	150,4	2	235 511	2	108,4	6	17,6	10	22 778	3	1 212	6	47 204	4	98,5%
4	BDA CONSULTING OÜ	14 376	9	120,6	6	2 842	9	628,3	1	165,8	1	16 513	4	1 106	7	60	11	81,8%
5	ARTIG KV OÜ	178 727	3	110,8	9	48 706	4	44,8	9	24,6	8	14 189	7	44 682	1	241 276	2	72,9%
6	RIMESS OÜ	46 100	6	147,3	3	8 000	7	235,3	3	95,2	3	23 159	2	536	10	7 100	6	70,2%
7	A.KANGUST & PARTNERID OÜ	3 565	10	147,0	4	1 222	10	362,3	2	116,1	2	14 621	6	594	9	280	9	66,6%
8	CV KESKUS AS	18 692	8	125,5	5	6 998	8	125,6	5	64,3	4	8 833	11	1 246	5	1 592	8	27,8%
9	MASS AS	40 834	7	105,9	11	8 729	6	89,0	7	32,3	7	10 360	8	5 833	3	2 686	7	17,0%
10	RIIGIRESSURSSIDE KESKUS OÜ*	61 977	5	112,0	7	40 238	5	38,9	10	5,9	11	9 071	10	3 099	4	18 383	5	12,4%
11	SAKU TECHNO AS	3 477	11	111,2	8	154	11	26,8	11	20,8	9	9 413	9	290	11	230	10	6,2%



Paneme teie ettevõtte raha
õiges suunas liikuma.

Tel 66 55 444 | www.seb.ee

SEB

Konkurentsivõimelisim finantsvahendusettevõtte 2008

GILD PROFESSIONAL SERVICES AS

*Eesmärk:
suurendada klientide jõukust*



Eelmine aasta oli GILDi ajaloos väga edukas. Ettevõtte puhaskasum oli ligi 81 miljonit krooni ehk kolm korda suurem kui aasta varem. „Avasime kontorid Sofias ja Londonis ning suurendasime fondiinvesteeringute osakaalu Kesk- ja Ida-Euroopa piirkonnas. Alustasime uue privaatpanganduse ärisuunaga, nõustasime ligi kaks korda enam ühinemis- ja ülevõtmistehinguid võr-

reldes 2006. aastaga ning kasvasime varade mahtu GILDi fondides ligi 30%. Oleme nende saavutustega väga rahul, kuid meie meeskonna võimeid, eesmärke ja investeerimispankunduse soodsat turuseisu silmas pidades polekski me vähemaga leppinud,” räägib ettevõtte juhtiv partner Rain Tamm. Tamm võrdleb investeerimispankuri töö tulemust aednikuga, kes oma hoolitsetud aia

vilju alles teatud aja möödudes näeb. Nii on ka mõnede GILDi projektide ja investeringutega – selle tulemusi nähakse alles mitme aasta pärast. „Täna valmistume töstma uusi fonde ja kasvatame oma meeskonda, millest kasu loodame lõigata mitte vähem kui viie aasta pärast. Kindel on see, et tempot me alla ei lase, sest muutuv majanduskeskkond pakub uusi häid võimalusi.”



Gild Professional Services partneri **Rain Tamme** arvates on põhiline küsimus see, kuidas olla samal ajal nii konkurentsivõimeline kui ka efektiivne?

FOTO: TOOMAS TUUL

Õnneks suutis ettevõtte majanduslangust koduturgudel varakult ette näha, sest kiire areng näiteks kinnisvarasektoris ei saanud ju kaua kesta. Nii otsustati, et ei piirata oma geograafilist tegevushaaret üksnes Baltikumiga, vaid korraldatakse tehinguid ja juhitakse investeeringuid kõigis Euroopa ja selle lähinaabruse suure arengupotentsiaaliga riikides, kus GILDil on olemas head kohalikud koostööpartnerid.

„Meie valitud strateegia töötab ja seda näitavad ka head majandustulemused 2008. a esimesel poolel. Majanduse kasvutempo volatiilsus tähendab investeerimispanganduses ja eelkõige meie ärisuundadel palju atraktiivseid võimalusi – näiteks avanevad soodsad võimalused ettevõtetele, kel on kasvamiseks kapitali; samuti on märkimisväärselt kasvanud alternatiivsete investeringute kaasamise vajadus,“ nendib Tamm. Finantsvahendus ei jää kunagi puutumata majanduskliimast ja Eesti majanduse mõõn on kahjuks langenud samale ajale üleilmse finantskriisiga. GILDil ollakse kindlad, et väikestel majandustel on võimalus kiiremini kohaneda ja oma kurssi muuta.

Lai haare:

Emerging Europe ja unikaalne GILD

GILD on strateegiliselt oma tegevuspiirkonnana määratlenud kõik need Euroopa riigid, kus majandusarengu potentsiaal on endiselt väga paljutootav ja mitmekülgne. Inglise keeles on sellele hea lühike termin – *Emerging Europe*. Hea näide on siin GILD Arbitrage, mis on esimene Eestis ja Balti riikides reguleeritud riskikapitalifond. Praeguseks on ettevõttel ligi 60% fondi investeringutest väljaspool Baltikumi: Armeenias, Bulgaarias, Ukrainas ja mujal. Uute investeringute peamine rõhk on kasvavatel Kesk- ja Ida-Euroopa ning selle äärealade turgudel, kuid ka Eestis ja teistes Balti riikides otsitakse tublisid ettevõtteid, kuhu välisinvestorite arvu kasvades juurde tulevat raha investeerida.

Konkurents alternatiivsete fondide juhtimises, investeerimispanganduses ning privaatpanganduses on väga erinev. „Võib isegi öelda, et GILD tervikuna on Balti riikides unikaalne nii oma partnerlusel põhineva ülesehituse, tegevuspiirkonna kui ka investeerimispanganduse nišialadel tegutsemise

poolest. Kõigil kolmel ärisuunal on erinevad otsesemad ja kaudsemad konkurendid erinevates riikides, kus me toimetame. Üldiselt oleme fokuseeritud väga kindlale kliendigrupile, kellele pakume paindlikke ja finantsmaailmas innovaatilisi lahendusi. Näiteks meie alternatiivsete fondide lipulaev GILD Arbitrage on tänaseni ainus multi-strateegia *hedge-fond* Balti riikides, mis täna tegeleb otseinvesteeringutega terves Kesk- ja Ida-Euroopa piirkonnas.

Teise näitena saab esile tuua, et investeerimispanganduse üksuses on enamus koostööprojekte klientidega otse läbi räägitud, mis tähendab, et oleme harvadel juhtudel konkureerinud kliendi mandaadi pärast teiste teenuse pakkujatega,“ räägib Tamm. Ka kõige uuemal ärisuunal – privaatpanganduses – pole alternatiivset teenusepakkujat, sest katame just neid isikuid, kelle jaoks meie teenuste pakett ongi parim valik.“

Kogenud tegijate uued väljakutsed

Kuigi GILDi võtmemeeskond on tänaseks juba pea 10 aastat finantssektoris tugevalt sees, oli 2007 esimene täisaasta uue brändi all, mida tuli olemasolevale ja uuele kliendibaasile tutvustada. Väljakutseks oli ka partnerluse süsteemi ja põhimõtete täiustamine ja sisuliselt uuele tasemele viimine. Üsna lühikese ajaga on suutnud ettevõtte väljakutsetega toime tulla. Terve meeskond töötas eelmisel aastal ka selle nimel, et Baltikumist välja kasvada. Oluliseks märgiks selle kohta on läbimurdmine rahvusvaheliste investorite ringi, mis sai võimalikuks tänu fondistruktuuride muutmisele. Esimesed investeerimispanganduse tehingud viidi lõpule Ukrainas ning suudeti ka teisi investeerimispanganduse projekte uutel turgudel läbi viia ja käivitada.

Möödunud aasta oktoobris tõi firma avalikkuse ette GILD TOP 100, kus esmakordselt järjestati 100 kõige väärtuslikumat ettevõtet. „See tekitas ettevõttele omajagu lisatööd ning nõudis energiat, rääkimata kahtlusest, kas sellise suure projekti ettevõtmine on otstarbekas. Valminud edetabel ning sellele tulnud positiivne vastukaja haigutas kõik kahtlused ning võib öelda, et saime suure väljakutsega hästi hakkama,“ on Tamm kindel.

Eesti majanduse võtmeküsimused

Firmajuhil on oma kindel arvamus ka valitsevast majanduspoliitikast. Põhiline küsimus on Tamme arvates see, kuidas olla samal ajal nii konkurentsivõimeline kui ka efektiivne? Mehe arvates tuleks kiirelt hakata väärtustama innovatsiooni laiemalt – lisaks IT-uuenduste ja geenitehnoloogia arendamisele tuleks rohkem tunnustada ja ergutada näiteks äriinnovatsiooni.

„Väliskapitalile ja eelkõige suurtele rahvusvahelistele ettevõtetele tõmbekeskuse loomine algab laiema äritegevust soodustava õigus- ja maksukeskkonna loomisest ning tugeva riigi järelevalvesüsteemi kujundamisest. Esmaklassiliste finantsteenuste arendamine toob kasu nii pealinnale kui Eestile tervikuna – see tähendaks suuremal määral kõrgelt tasustatud töökohti, rohkem võimalusi rahvusvahelise kogemuse ja taustaga tippspetsialistidele, kõrgetasemeliste teadmusmahukate äriteenuste osakaalu kasvu nii kohalikul turul kui ekspordis jne.“

Tamm arvab, et maksustamine peab Eestis muutuma atraktiivseks *holding*-struktuuridele. Kuigi Eestit tuntakse kui liberaalse maksusüsteemiga riiki, ei suuda me dividendide maksustamise näitel pakkuda soodsaid tingimusi suurtele rahvusvahelistele gruppidele ja ettevõtetele. Riik saab tema arvates oluliselt kaasa aidata ka seeläbi, et sõlmib võimalikult mitmete riikidega topeltmaksustamist välistavad lepingud.

Visioonid ja trumbid

GILD on ambitsioonikas ettevõtte ning selle juht Rain Tamm ütleb veendunult, et nende eesmärk on olla juhtiv investeerimispank hoolikalt valitud niššides nende peamistel turgudel, aga eelkõige Balti riikides. Tamm ütleb kindlalt, et nad tahavad aidata oma sihtturgude ettevõtetel kasvada, laieneda ja uut väärtust luua. „Soovime meie rahvusvahelise kaliibriga mainekatele investoritele pakkuda kõige efektiivsemat riskikapitali tootlust Kesk- ja Ida-Euroopa piirkondades ning tagada tulemuslikku koguvara printsiibil põhinevat personaalset varahaldust jõukatele ettevõtjatele. Meie jätkuvaks pikaajaliseks eesmärgiks on suurendada kõigi meie klientide jõukust.“

Investeerimispanganduses töötav juht ei saa rahulikult kõrvalt vaadata, kui tema alluvad

töötavad, ta peab ka ise kõigega kursis olema. Finantssektor muutub kiiresti ning investeerimispanngandus selle sees veelgi kiiremini. Rain Tamm on väga pikka aega finantssektoris tegutsenud ja võrdleb edukat ettevõtjat tippsportlasega, keda iseloomustab tugev sisemine motiveeritus ja konkurentsivaim. „Kusjuures ei ole alati kõige motiveerivamaks kuldmedali võitmine teiste rivaalidega rinda pistes, vaid eelkõige enda seatud eesmärkide ja väljakutsete ületamine. Teadmine, et lahendasid keerulise olukorra või olid sellele päris lähedal, tiivustab uutele suurtele tegudele.”

Tamm prognoosib mitmeid huvitavaid arenguperspektiive. Nii näeb ta, et alternatiivse varahalduse valdkonna tähtsus kasvab ning ettevõtjatest klientide huvi suureneb nii

fondiinvesteeringute kui ka privaatpannganduse vastu. Üha rohkem on tublisid ja töökaid inimesi, keda ei rahulda pangakontole tiksuv tagasihoidlik intress.

GILD peab oma trumpideks kõige selle teostamisel kindlasti sedasama selget fookuseeritust, partnerlusel põhinevat struktuuri ja pikka koostöökogemust – partnerid ning suur osa meeskonnast on üheskoos juhtinud fonde ning viinud läbi tehinguid juba ligi kümme aastat. „Üheks meie suureks väärtuseks on ka õige suurus – me pole päris investeerimispannganduse butiik, kus parimad saavutused on üksikute säravate isikute õlgadel. Samas pole me ka suur finantsinstitutsioon, kus paindlikkus ja individuaalsus paratamatult taandub. GILD on ainulaadne kombinatsioon individuaalsest ja kollek-

tiivsest juhtimisest,” arwab ettevõtte liider kokkuvõtteks. ●

GILD PROFESSIONAL SERVICES AS 2007

müügitulu (tuh kr)	133 960
müügitulu kasv	224,5%
kasum (tuh kr)	80 532
kasumi kasv	319,9%
töötajate arv	58
investeeringud (tuh kr)	1 373
omakapitali tootlikkus	103,3%
koht üldedetabelis	23

Finantsvahendusettevõtted

Koht	Ettevõte *konsolideeritud	Müügitulu			Müügitulu muutus			Puhaskasum			Puhaskasumi muutus			Omakapitali tootlikkus		Tööjõukulud ühe töötaja kohta		Tootlikkus ühe töötaja kohta		Investeeringud		% esimesest (0...100)
		tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht					
1	GILD PROFESSIONAL SERVICES AS*	133 960	6	224,5	1	80 532	5	319,9	1	103,3	1	43 826	3	2 310	3	1 373	7	100,0%				
2	BALTI INVESTEERINGUTE GRUPI PANK AS*	629 000	3	204,9	2	177 000	2	101,7	7	45,2	6	15 851	10	1 709	5	15 000	2	80,5%				
3	3 STEP IT OÜ	213 186	5	155,9	5	4 817	8	217,1	4	48,8	5	51 701	1	8 883	1		10	80,3%				
4	IF EESTI KINDLUSTUSE AS*	1 239 076	1	109,6	11	213 118	1	99,1	8	21,3	8	27 029	4	3 030	2	12 833	3	79,3%				
5	TAVID AS*	107 827	7	200,1	3	64 338	6	236,1	3	61,3	3	24 125	6	1 269	8	3 001	6	64,1%				
6	ERGO KINDLUSTUSE AS*	932 020	2	113,6	10	106 324	3	87,7	9	17,2	9	17 743	9	1 610	7	19 527	1	59,9%				
7	EESTI KREDIIDI PANK AS	322 978	4	126,1	9	82 692	4	109,3	6	30,0	7	26 706	5	1 736	4	7 608	4	46,1%				
8	MARFIN PANK EESTI AS	50 840	8	155,7	6	2 242	9	64,3	11	1,1	11	46 215	2	1 640	6	3 268	5	35,2%				
9	EUREX CAPITAL OÜ*	29 224	9	157,4	4	12 005	7	149,0	5	65,2	2	15 627	11	769	9	1 238	8	34,1%				
10	PÕLVAMAA HOIU-LAENUÜHISTU TUÜ	2 201	11	142,5	7	243	11	239,2	2	11,0	10	18 399	8	440	11	52	11	25,1%				
11	KINDLUSTUSEST KINDLUSTUSMAAKLER OÜ	14 120	10	130,0	8	1 776	10	74,5	10	51,8	4	19 777	7	471	10	622	9	19,3%				

Konkurentsivõimelisim teenindusettevõtte 2008

OLYMPIC CASINO EESTI AS

Oma valdkonna liider ja teerajaja



Olympic Entertainment Groupi (OEG) tegevdirektor Andri Avila tunnistas, et suure tõenäosusega on kasiinomajanduses ees raskemad ajad kui kunagi varem. Kõige olulisem sel aastal on turu langusele vastu pidada. Kindlasti investeeritakse ka edaspidi ettevõtte arengusse üsna oluliselt ning laienetakse edasi rahvusvaheliselt. Grupi tasandil on OEG lubanud aastaks 2010 tegutseda vähemalt kümnes erinevas riigis.

Kuidas Olympic Casino Grupi tulemusi mõjutas eelmise aasta majanduskasvu aeglustumine?

2007. aasta tulemusi majanduslangus veel oluliselt ei mõjutanud. Kuna aga ohumärgid olid selgelt olemas, siis asusime valmistuma võimalikuks languseks 2008. aastal. Peamisena tootsin siin välja kulude täiendava analüüsi ning võimalike kokkuhoiukohtade leidmise. Lisaks sellele hindasime investeerimiskavasid senisest veelgi konservatiivsemalt.

Kuidas lahendusteni jõudsite – sisetunde toel või koostöös kolleegidega?

Organisatsiooni juhtimine on meeskonnatöö ning niiöelda kabinetivaikuses ei tehta OEG-s ühtegi otsust.

Kuidas hindate konkurentsi oma tegevusvaldkonnas, on siin näha olulisi muutusi?

Konkurents on terav ning tõenäoliselt toovad majanduslangus ning uuenev seadusandlus hasartmänguturul edaspidi ka muutusi.

Olympic Entertainment Groupi tegevdirektor **Andri Avila:**

„Konkurents on terav ning tõenäoliselt toovad majanduslangus ning uuenev seadusandlus hasartmänguturul edaspidi ka muutusi.”



Kui oluline on Teie ettevõttes meeskond, kuidas on korraldatud otsustamiste ahel?

Kontsern on meil üles ehitatud maatriksjuhtimise printsiibil. OEG praeguse struktuuri järgi vastutab rahvusvaheliste arengusuundade seadmise eest ettevõtte nõukogu eesotsas nõukogu esimehe Armin Karuga. Juhataja koos erinevate valdkondade direktoritega juhib grupi igapäevast tegevust ja viib ellu ka arengukavad. Igas riigis, kuhu laienenud oleme, on oma meeskond, kes juhib ettevõtte tegevust konkreetsel turul.

Milline oli eelmise aasta kõige suurem investeering ja miks see otsustati teha?

Eestis oli suurim investeering Kristiine Kasiino omandamine 2007. aasta kevadel ning sellega kaasnenud investeeringud organisatsioonide ühendamisega ning ühtse kaubamärgi kasutuselevõtmise. Kristiine Kasiino oli kindlasti Eesti turul tegutsevatest operatooritest oma äri filosoofialt Olympic Casinole kõige lähemal, mistõttu võimaluse ja sobiva hinna avanedes oli tegemist igati loogilise otsusega. OEG investeeringute kogusumma oli ligi poolteist miljardit krooni, millest Eesti turule investeeriti alla viiendiku ning põhiorõhk on juba mitu viimast aastat rahvusvahelisel laienemisel.

Milline oli eelmise aasta kõige suurem katsumus, takistus, väljakutse? Kuidas sellest üle saite?

Kindlasti seesama Kristiine Kasiino omandamine. Kahe väljakujunenud organisatsiooni edukas ja valutult ühendamine on alati suur väljakutse. Seda nii inimeste, tehnoloogia kui klientide vaatenurgast. Täna on protsess lõppenud ning minu hinnangul igati edukalt. Grupi tasandil olid meie ees seisnud ülesanded sarnased, kuna aasta jooksul võeti erinevates riikides üle neli kasiino ettevõtet, mis kõik tuli edukalt üle tuua OEG koosseisu.

Millised on selle aasta plaanid? Kuhu edasi arenete?

Eestis on käesoleva aasta olulisim märksõna turu langusele vastu pidada. Kindlasti investeerime ka mõnedesse uutesse mängukohadesse või olemasolevate kaasajastamiseks. Kasiinomeelelahutuse pakkumine on vägagi

investeeringutemahukas ettevõtluse liik, nii maksab näiteks kaasaegne mänguautomaat suurusjärgus samapalju kui mõni pereauto. Tehnoloogia on meie sektoris arenenud tormiliselt juba viimased kümnekond aastat ning Olympic Casino on alati ajaga kaasas käinud. Mitmed uued mängud ja muud moodsad lahendused oleme esimesena kogu Euroopas kasutusele võtnud just Eestis.

Milline on ettevõtte visioon üleüldse, kuhu soovite välja jõuda?

Eestis tahame olla oma valdkonna kindel liider ja teerajaja. Oleme aastaid olnud nr 1 kasiinomeelelahutuse pakkuja ning vähemaga ei kavatse ka tulevikus leppida. Grupi tasandil on meie lubadus tegutseda aastaks 2010 kokku vähemalt kümnes riigis. Olympic Entertainment Groupi uus visioon vaatab tulevikku aga oluliselt laiemalt ehk siis enam ei piira me end geograafiliselt Kesk- ja Ida-Euroopaga, vaid otsime uusi turge kõikjal üle maailma.

Mis Teid eelmisel aastal kõige rohkem üllatas?

Suurim üllatus oli majanduslanguse mõju hasartmängusektorile, kuna reeglina on sektor majanduslangusele eri maailma paigus suhteliselt hästi vastu pidanud. Tõenäoliselt on tegemist ühe kinnitusega sellest, et probleemid majanduses on laiemad, kusjuures jutt ei käi siin ainult Eestist, vaid globaalsest vaatenurgast lähtudes. Samas oleme suutnud ohu märke piisavalt varakult mõista ning sellele vastavalt teha ka oma käesoleva aasta plaanid.

Kuidas hindate Eesti majanduspoliitikat? Mis Teie arvates võiks olla teistmoodi? Maksupoliitikas või üldises reguleerituses?

Eesti majanduspoliitikale saan üldjoontes anda igati hea hinde. Võib-olla on vahest sisse tulnud kiirustades tehtud otsuseid või siis lühiajalisele poliitilisele profiidile suunatud samme, kuid usun, et seda juhtub kõikjal. Eesti on üldjoontes oma asjadega siiani hästi hakkama saanud. Samas on nii avatud majanduskeskkonnaga riik, nagu Eesti, ka oluliselt tundlikum väliskeskkonna mistahes mõjude suhtes.

Kui tagantjärele hinnata, siis millised on ettevõtte jaoks olnud kõige raskemad aastad või raske aasta?

Tõenäoliselt on just käimasolev 2008. aasta Eesti hasartmänguturu jaoks tervikuna keeruline. Loodetavasti on Olympic Casino ettevalmistused kätejäädud langusperioodiks piisavad, et edukalt jätkata. Ka teistes riikides – neis, kus otseselt ei ole toimunud tagasimeinekut – on siiski selgelt näha kasvu pidurdumist.

Mis Olympic Casino tegevusalas on kõige keerulisem?

Investeeringute mahukusest oli eelnevalt juttu. See on üks asi. Kindlasti on suurim väljakutse pakkuda inimestele tõeliselt meeldijäätavaid positiivseid elamusi. Eestis lisandub veel ka töö valdkonna mainega – kui USAs peab kasiinomeelelahutusest igati normaalseks ajaveetmise vormiks üle 80% inimestest, siis Eestis on see number esialgu isegi kuni kümme korda tagasihoidlikum. Kasiinovaldkond on väga tugevalt reguleeritud erinevate seadusandlike aktide kaudu, mis teeb sellest oluliselt keerukama võrreldes enamuse teiste ettevõtlusvaldkondadega. Viimase, kuid mitte väheolulisena tuleb rõhutada vastutustunnet – nagu paljude teiste ettevõtlusliikide puhul, nii on ka meie valdkonnal olemas negatiivne külg ehk siis hasartmängusõltuvus. Kuigi oht sõltuvusse jääda on erinevate uuringute põhjal vaid 1-2% täiskasvanud elanikkonnast (kordades väiksem näiteks alkoholiga võrreldes), suhtume sellesse siiski äärmise tõsidusega. Oleme kõikides oma tegevusriikides välja töötanud programmi, mis hoiatab kliente võimalike ohtude eest, vajadusel aitab neid, kel tekkinud probleeme ning ühtlasi koolitame regulaarselt selles osas oma töötajaid, kes igapäevaselt klientide teenindamisega tegelevad.

Kui suuri muutusi oma tegevusvaldkonnas Te tulevikus ette näete?

Usun, et mõningane konsolideerumine seisab lähiaastail turul ees. Operaatoreid ja mängukohti on palju ning majanduslangus peaks protsessi kiirendama. Samas puudub Eestis tiipkasemel suur ja väärkas esinduskasiino, selline, nagu näiteks Olympic Casino Voodoo Riias või RAY Casino Helsingis. Seega on ruumi ka investeerimiseks ja arenguks.

Milline on üldjoontes Teie tegutsemise idee ja eesmärk?

Tsiteerin sõna-sõnalt Olympic Casino missiooni: „Pakkuda kvaliteetset ja meelelahutuslikku kasiinoelamust ning nüüdisaegseid hasartmänge aktiivsetele ja head teenindust hindavatele klientidele sõbralikus ja turvalises keskkonnas, domineerides hea maine ja tuntusega kõikjal, kus me tegutseme täna ja tulevikus.”

Milline peaks olema õige ettevõtte juht? Kui palju pöörate tähelepanu koolitustele nii enda kui ka meeskonna suhtes?

Ettevõtte juht peab andma suuna ja motiveerima meeskonda. Nii meeskonna kui selle liikmete personaalne areng on seejuures üks võtmeküsimus. Olympic Casinos saavad nii ametialase professionaalsuse tõstmisele kui

isiklikule arengule suunatud koolitustest osa kõik ettevõtte töötajad. Ettevõttesisesse arengu ja karjääri tegemiseks pakub häid võimalusi kõiki grupi ettevõtteid ühendav Olympic Academy. Olympic Casino koolitusinvesteeringute suhtarv tööjõukuludesse on tõenäoliselt üks kõrgemaid kogu regioonis.

Mis pakub Teile tegutsemisindu-vaimu? Kuidas ennast motiveerite?

OEG on minu arvates kõige rahvusvahelisem Eesti ettevõtte ning see on tõenäoliselt paljudele meie inimestele oluliseks motivaatoriks. Töötada Eesti ettevõttes, mis tegutseb edukalt juba kaheksas eri riigis, on emotsionaalselt tugev argument. Kui sellele lisada hea meeskond, kaasaegsed töötingimused ja korralik sissetulek, siis on põhimotivaatorid vist küll üles loetud. ●

**OLYMPIC CASINO
EESTI AS 2007**

müügitulu (tuh kr)	794 786
müügitulu kasv	123,7 %
kasum (tuh kr)	309 160
kasumi kasv	100 %
töötajate arv (tuh kr)	585
investeeringud (tuh kr)	372 292
omakapitali tootlikkus	34,5 %
koht üldedetabelis	61

VÄRVALTRANS

KINDEL PARTNER AUTODE KEREREMONDI- JA VÄRVIMISTÖÖDEL!

Betooni 24
11415 Tallinn
Tel: 606 1982
Fax: 601 2826

Mustjõe 45
10617 Tallinn
Tel: 656 2626
Fax: 656 2627



UUS VÄRVALTRANS AUTOREMONDIKESKUS
aadressil Punane 74a/Taevakivi 9, Tallinnas.
Avatud alates oktoobrist 2008.

www.varvaltrans.ee



Sinu silmad vajavad silmaarsti asjatundlikku pilku

Meie kabinetides on olemas kõikideks põhi- ja lisauuringuteks vajalik kaasaegne aparatuur. Keerulisemaid ravilahendusi nõudvatel juhtudel kutsume kokku oma suure kogemustepagasiga, erinevaid koolkondi esindavate spetsialistide konsiiliumi. Meie arstid tunnevad nii laste kui täiskasvanute ja vanurite silmaprobleeme ja haigusi ning seepärast võite meie juurde tulla kogu perega.

- Silmade kontroll täiskasvanutele ja lastele
- Silmahaiguste diagnostika ja ravi
- Silmarõhu mõõtmine
- Silmapõhja uuringud
- Prillireseptid



Registreerimine telefonidel: 662 3744 ja 655 6244

Kesklinna Silmakabinet
 Narva mnt 7
 III trepikoda, 3. korrus, kab. 350

Avatud E–R 8.00–19.00
 Tel 655 6244, 662 3744
 silmaarst@hot.ee; www.silmaarstid.ee

Mustamäe Silmakabinet
 Sütiste tee 17, Tallinn
 Tel 655 6244
 E–R 9.00–18.00

Lootsi Silmakabinet
 Lootsi 3A, Tallinn
 Tel 601 5155
 E–R 10.00–18.00

Teenindusettevõtted

Koht	Ettevõte *konsolideeritud	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Omakapitali tootlikkus		Tööjõukulud ühe töötaja kohta		Tootlikkus ühe töötaja kohta		Investeeringud		% esimesest (0...100)
		tuhat kr	koht	%	koht	tuhat kr	koht	%	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuhat kr	koht	tuhat kr	koht	
1	OLYMPIC CASINO EESTI AS	794 786	3	123,7	25	309 160	1	100,0	32	34,5	30	20 629	21	1 359	19	372 292	2	100,0%
2	TALLINNA VESI AS	820 772	2	118,4	35	277 840	2	112,0	26	23,3	40	20 144	24	2 581	7	285 953	3	93,0%
3	AF-ESTIVO AS	66 485	14	666,5	2	2 981	25	545,4	3	87,8	2	25 544	15	3 499	3	49	46	81,7%
4	EESTI LOTO AS	410 155	4	144,5	14	77 666	6	189,7	9	72,0	8	21 078	19	8 371	1	1 242	24	79,6%
5	RAMIRENT AS	308 200	6	130,4	20	106 758	3	128,0	21	40,6	23	28 136	12	2 186	11	191 005	4	69,0%
6	RONDAM GRUPP AS*	375 906	5	127,5	23	43 131	8	151,0	16	39,0	24	17 346	32	1 663	16	392 000	1	68,7%
7	PERI AS	135 046	12	158,2	10	46 314	7	134,8	19	41,2	22	40 216	1	4 092	2	48 131	6	67,0%
8	K GRUPP TURVATEENUSED OÜ	33 779	24	154,4	11	4 525	18	1 070,3	1	128,1	1	8 290	46	184	49	12 042	8	62,7%
9	NORMA AS*	1 263 942	1	120,7	32	105 928	4	123,6	22	11,9	47	17 240	33	1 300	20	42 487	7	60,8%
10	LRF PRIVATE OÜ	12 451	38	1 491,3	1	1 119	39			43,8	20	18 300	28	3 113	4	269	37	58,5%
11	UPM-KYMMENE OTEPÄÄ AS	306 577	7	139,8	17	89 937	5	193,0	7	49,8	16	19 354	27	2 071	13	62 657	5	54,7%
12	AIR MAINTENANCE ESTONIA AS	166 701	9	120,1	33	9 685	11			85,5	3	32 916	3	1 378	18	5 539	11	51,4%
13	CV-ONLINE ESTONIA OÜ	22 943	30	93,5	47	29 805	9	272,7	5	75,1	5	28 917	8	740	37	266	38	48,2%
14	FORANKRA BALTIC OÜ	35 617	23	108,8	40	6 399	14	171,8	13	41,7	21	33 597	2	2 740	6	513	30	47,3%
15	KAARLI HAMBAPOLIKLIINIK OÜ	64 373	15	133,0	19	1 399	36	205,7	6	64,5	13	32 075	4	619	42		48	45,6%
16	CENTRALPHARMA COMMUNICATIONS OÜ	20 598	31	129,6	21	1 265	38	373,8	4	50,2	15	28 583	11	981	25	3 046	16	44,8%
17	PARKLI HL OÜ*	13 835	36	101,3	43	2 162	29	4 239,2	2	21,8	41	13 540	42	922	28	4 037	12	43,2%
18	GSMVALVE OÜ	13 362	37	419,6	3	1 051	41	159,7	15	79,8	4	15 234	37	1 028	24	1 250	23	42,9%
19	HANSAB AS*	130 296	13	127,7	22	9 471	12	103,7	29	21,1	42	28 955	7	2 391	8	454	33	38,7%
20	KPMG BALTICS AS*	148 906	10	121,2	29	5 096	16	61,7	39	44,1	19	30 151	5	756	36	1 063	26	37,7%
21	SUNOREK AS*	178 887	8	123,9	24	11 063	10	93,0	34	68,1	10	20 178	23	840	31	3 627	14	37,5%
22	PLANSERK AS	26 715	27	172,1	9	2 267	27	116,4	25	28,9	36	27 855	13	1 571	17	9 678	9	36,1%
23	KOMPRESSORIKESKUS OÜ	46 819	19	101,0	44	2 781	26	66,8	38	30,5	34	28 775	9	2 229	10	348	35	35,7%
24	DATA PRINT OÜ	18 561	33	179,4	8	1 565	35			74,8	6	19 833	25	1 237	21	943	29	35,2%
25	PORTEX AS	7 489	45	92,7	48	999	42	190,2	8	66,8	12	20 886	20	832	32	51	45	34,6%

HAMBARAVI TÄISTEENUS

COMPREHENSIVE DENTAL CARE

Hambaravi
Näo- ja lõualuukirurgia
Hambatehniline labor
Implantatsioon
Proteesimine
Ortodontia
Esteetiline hambaravi



Dental treatment
Ambulatory maxillofacial surgery
Dental lab
Implantology
Prosthetics
Orthodontics
Esthetic dentistry

KAARLI
HAMBAPOLIKLIINIK

Toompuiestee 4 / 10142 Tallinn / Tel 611 9119 / registratuur@khp.ee / info@khp.ee / www.khp.ee



Teenindusettevõtted

Koht	Ettevõtte *konsolideeritud	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Omakapitali tootlikkus		Tööjõukulud ühe töötaja kohta		Tootlikkus ühe töötaja kohta		Investeeringud		% esimesest (0...100)
		tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	
26	FIXTEC AS	7 801	44	192,3	7	179	48			20,5	43	30 007	6	1 950	15		47	34,0%
27	REGIO AS	52 474	17	97,1	46	3 537	23	178,9	11	27,1	38	28 669	10	772	35	1 975	20	33,2%
28	PROFLINE AS*	25 260	28	113,7	38	2 122	31	99,8	33	35,4	29	23 736	17	2 105	12	54	44	32,9%
29	VÄRVALTRANS OÜ*	32 285	25	142,9	15	5 515	15	168,6	14	56,0	14	15 638	36	922	27	2 490	17	30,3%
30	REALISTER OÜ	6 987	46	333,6	4	609	44	144,9	17	67,9	11	7 283	47	873	30	464	32	29,9%
31	SÖDERHAMN ERIKSSON EESTI AS*	19 233	32	98,4	45	603	45	26,3	44	5,5	48	27 323	14	2 748	5	309	36	28,7%
32	CHEMI-PHARM AS*	30 873	26	116,0	37	4 259	19	182,9	10	34,0	31	20 182	22	965	26	355	34	28,6%
33	ECOPRO AS*	41 215	21	121,8	28	6 633	13	139,8	18	37,6	26	18 258	29	1 178	22	1 143	25	28,0%
34	KOOPAIA KOLM AS*	17 358	35	113,4	39	3 222	24	103,1	31	72,5	7	13 667	41	579	43	2 189	19	27,8%
35	JAJAA OÜ	10 195	42	120,9	31	2 157	30	110,2	27	37,2	28	19 588	26	1 133	23	174	40	26,8%
36	PAJO AS	24 008	29	196,2	6	1 740	34			44,5	17	17 582	31	800	33	204	39	25,7%
37	TAASTAVA KIRURGIA KLIINIK AS	45 257	20	119,8	34	4 726	17	103,5	30	30,2	35	21 213	18	566	45	3 198	15	25,6%
38	AURE OÜ	10 382	41	123,1	26	1 319	37	73,2	37	27,8	37	16 605	34	2 307	9	91	41	25,2%
39	TRIO LSL AS*	47 842	18	122,9	27	3 842	21	129,9	20	38,3	25	17 889	30	514	46	1 022	28	25,2%
40	AIK-PROJEKT OÜ	4 642	48	149,0	12	188	47	40,0	42	20,0	44	24 205	16	774	34	67	42	24,0%
41	BLAUINVEST OÜ	18 281	34	200,8	5	1 992	32	121,4	23	71,4	9	5 967	49	381	47	3 966	13	23,7%
42	SCHÖTTLI KESKONNATEHNIKA AS	37 080	22	78,6	49	3 746	22	86,4	36	37,5	27	10 788	45	2 060	14	2 323	18	21,7%
43	SELF II OÜ	10 599	40	116,3	36	2 231	28	91,2	35	32,8	33	14 597	39	883	29	1 596	22	20,3%
44	QUATTROMED AS*	55 000	16	145,5	13	1 896	33	57,2	40	24,9	39	16 037	35	679	38	5 916	10	20,2%
45	MERINVEST OÜ	135 983	11	121,0	30	3 884	20	50,9	41	18,8	45	14 663	38	632	41	1 860	21	18,3%
46	K & M PROJEKTIBÜROO OÜ	5 327	47	134,9	18	1 061	40	175,8	12	44,1	18	6 203	48	666	39	496	31	17,8%
47	AUDIITORIBÜROO ÖNNE KURVET OÜ	1 186	49	142,0	16	196	46	108,2	28	33,8	32	11 786	44	297	48		49	16,9%
48	MR STUDIO OÜ	11 439	39	104,5	42	617	43	119,0	24	18,5	46	14 585	40	572	44	1 058	27	16,3%
49	PR FIRMAREKLAAM OÜ	9 248	43	107,4	41	16	49	31,0	43	0,4	49	12 516	43	661	40	60	43	8,2%

Konkurentsivõimelisim transpordi- ja logistikaettevõtte 2008

TALLINNA SADAM AS

Tallinna Sadam muutuste tuultes



Eelmine aasta polnud Tallinna Sadama jaoks üldsegi väga kerge aasta. Üldine majanduskasvu langus andis samuti tunda, kuid just konkreetselt ida poolt tuleva transiidi järsk vähenemine pani ettevõtte teistmoodi tegutsema. Ka sadamat läbivate reisi- jate arv vähenes eelmisel aastal pisut, ilmselt languse tõttu turismisektoris.

„Vaatomata sellele, et olime juba varem arvestanud võimalusega, et transiitkauba ma-

hud idast läände lähitulevikus vähenevad, oli eelmise aasta järsk kaubamahu langus kindlasti ettevõttele parajaks väljakutseks. Sisuliselt tuli plaanid, mis meil olid tehtud veidi pikema aja peale, tuua nüüd oluliselt kiiremini realiseerimisele. Sadama arenduses aga ei juhtu asjad üleöö ning on selge, et oma tegevuse ümberorienteerumiseks ja vajaliku infrastruktuuri arendamiseks kulub aega ning teatava madalseisuga peame oma

tegevuses kindlasti arvestama,” räägib sadama juht Ain Kaljurand.

Õnneks pöörduvad tuuled mitte ainult merel, vaid ka sadamas ning kuna ettevõtte tegevus ja tulu ei sõltu ainult transiidist, vaid oluliseks tuluallikaks on ka reisi- jate teenindamine, siis väikeseks kergendustundeks on sel aastal sadamal põhjust küll – reisi- jate arv näitab jälle jõudsat tõusutrendi.



Tallinna Sadama juht Ain Kaljurand:
„Vaatomata sellele, et olime juba varem arvestanud võimalusega, et transiitkauba mahud idast läände lähitulevikus vähenevad, oli eelmise aasta järsk kaubamahu langus kindlasti ettevõttele parajaks väljakutseks.”

Kehv majandussituatsioon sunnib plaane ellu viima

Kui mõnedki ettevõtted tõmbavad kehvast majandusseisust tulenevalt oma plaane koomale ja eriti suuri kordaminekuid prognoosida ei julge, siis sadamas on vastupidi. Oma plaane on isegi forsseeritud, et uuenedu turusituatsioonis võimalikult kiiresti ümberorienteeruda ning sellega endale regioonis konkurentsieelis luua. „Põhiliselt puudutab see just suurenevate konteinervoogude ning uute sõiduaudote teenindamist suunaga läänest itta. Nõudlus mõlema kaubagrupi teenindamiseks suureneb kiiresti ning olemasolevad võimalused Läänemere idakalda sadamates hakkavad end ammendamata. Kiire tegutsemisega on siin meie võimalus õigel ajal nn „jalg ukse vahele saada.“ Õnneks on Tallinna Sadamal veel ruumi laiendada, mida ei saa öelda paljude meie konkurentide kohta. Lisades siia veel meie looduslikud ja geograafilised eelised, oleme tulevikku vaadates ikka üsna lootusrikkad,” on Kaljurand optimistlik.

Tallinna Sadam - Ningbo Sadam

Koostöö Tallinna Sadama ja Hiina vahel pole enam ammu uudis. Eelmise aasta kõige suuremaks õnnestumiseks peabki sadam koostöö jõulist arenemist Hiinaga ja ennekõike Ningbo sadamaga, mis kulmineerus koostöökokkuleppe allkirjastamisega selle aasta jaanuaris. Sadama juht nendib, et selle nimel on aastaid palju vaeva nähtud ning olgugi, et allkirjastatud lepe on alles üheks vahetähtsaks lõpliku reaalse koostööni jõudmisel, on see oluline edasimineku nende suhetes. Vähemoluline saavutus pole ka see, et sadam suutis siiski eelmise aasta kokkuvõttes suhteliselt edukalt üle elada ning ei pidanud oma plaanides radikaalseid muudatusi tegema. Koostöö hiinlastega arenebki plaanipäraselt. „Praegu on siin olukorraga tutvumas kaks spetsialisti Ningbost, varsti saabuvad siia ka Ningbo sadama juhid, kellega saame loodetavasti juba järgmised teetähised meie edasises koostöös maha märkida.”

Kaljurand'i sõnul on see õnnestunud vaid tänu ühtsele meeskonnatööle ning järje- ja sihikindlale tegevusele. „Meeskonnatöö on kogu meie tegevuse aluseks. Meil töötavad oma ala tõelised spetsialistid, kellel on motiivatsiooni ja pühendumust ühise asja nimel

pingutada. Struktuuri järgi on meil kaks juhatuse liiget, kellele mõlemale allub kaks divisjoni, mis omakorda jagunevad osakondadeks. Juhised tegevuseks liiguvad vastavat käsu liini pidi. Otsuste ettevalmistamisel on aga kõigil asjaosalistel võimalus oma sisend anda ja nii see enamasti ka toimub. Keskmaste juhtide ja juhtkonna tasemel on meie meeskond täna hästi komplekteeritud. On muidugi kohti, kus tööjõu kokkutõmbamise vajadust esineb, kuid loodame, et see jääb minimaalseks.”

Investeeringud ja uued plaanid

Eelmisel aastal nõudis kõige rohkem investeeringuid Vanasadama kaide rekonstrueerimine. Suuri rahapaigutusi tehti ka uute reisijategaleriide ning rampide ehitusse, et omalt poolt valmis olla teenindama käesoleval aastal uusi liinile tulevaid laevu. Praegu on suuremate projektide käimas Muuga konteinerterminali ala laiendamine ning Paldiski lõunasadama uute kaide ja territooriumide ehitamine.

Kaljurand loodab, et selle aastanumbri sees jõutakse ka hiinlastega jälle samm lähemale lõpliku koostöölepingu sõlmimisele. „Tänu kaubavoogude vähenemisele on meil tekkinud vabu ressursse, mida saaks ära kasutada. Selles suunas töötame samuti aktiivselt. Käesolev aasta on toonud täiesti uue kvaliteedi reisijateveo osas, kus liinile on lühikese vahega tulnud kolm tuluut laeva, millest kaks on suured ja kiired ja mis võivad sõita Helsingi vahet aastaringselt. Nende teenindamiseks oli ka sadamal vaja teha palju tööd vajalike rajatiste ehitamise näol. Vaadates aga suurt kasvu reisijate arvus, võib juba praegu öelda, et astunud on õiged sammud,” on sadama juht kindel.

Tallinna Sadama uus algus

Kui ajaloos tagasi vaadata, peab Kaljurand ettevõtte jaoks kõige raskemateks aastateks ikka algusaastaid, seda aega, kui vana süsteem lagunes ja uut ei olnud veel jõutud üles ehitada. „Tallinna Sadam ei ole saanud Läänemere suurimaks sadamaks üleöö ega lihtsalt niisama kingitusena. Mõnes mõttes on meil ka täna käes uus algus, st meie senine tegevus ida-lääne suunalise transiidi teenindajana on vanal kujul ilmselt läbi ja me peame oma tegevust oluliselt ümber vaatama, kuid seda

siiski hoopis teiselt pinnalt kui 90ndate alguses.”

Tallinna Sadamal on oma kindel visioon anda mereäärsele ruumile suurim võimalik väärtus, ehk teisisõnu Tallinna Sadam kasutab kõiki võimalusi, et võtta enda omandis olev mereäärne ruum kasutusele parimal majanduslikku kasu tooval viisil. Ain Kaljurand ei unusta mainida, et seda tehakse loomulikult arvestades kõige rangemate keskkonna- ja looduskaitsetingimustega. „Ja kui täna veel Tallinna Sadam kaupu ei käitle, laevu ei oma ja kinnisvaraarendusega ei tegele, siis ei pruugi see igaveseks nii jääda,” on sadama juht üsna veendunud. ●

Ehkki Tallinna sadamate ajalugu ulatub aastatuhandete taha, on äriühinguna Tallinna Sadam ikka veel noor ettevõtte. Riigiettevõtte Tallinna Sadam moodustati 1992. aasta aprillis. 1996. aastal muudeti riigiettevõtte aktsiaseltsiks, mille ainuaktsionäriks on Eesti Vabariik. Tallinna Sadam on laienenud ka Tallinnast välja: osa sadamaid asub päris kaugel väljaspool linna piire. Tallinna Sadama alla koondub viis erinevat sadamat – Vanasadam, Muuga Sadam, Paldiski Lõunasadam, Paljassaare Sadam ja Saaremaa Sadam.

TALLINNA SADAM 2007

müügitulu (tuh kr)	1 162 445
müügitulu kasv	98,7%
kasum (tuh kr)	335 831
kasumi kasv	56,4%
töötajate arv	553
investeeringud (tuh kr)	853 000
omakapitali tootlikkus	7,5%
koht üldedetabelis	37

Transpordi- ja logistikaettevõtted

Koht	Ettevõtte *konsolideeritud	Müügitulu		Müügitulu muutus		Puhaskasum		Puhaskasumi muutus		Omakapitali tootlikkus		Tööjõukulud ühe töötaja kohta		Tootlikkus ühe töötaja kohta		Investeeringud		% esimesest (0...100)
		tuh kr	koht	%	koht	tuh kr	koht	%	koht	%	koht	kr/kuus	koht	tuh kr	koht	tuh kr	koht	
1	TALLINNA SADAM AS*	1 162 445	1	98,7	11	335 831	1	56,4	12	7,5	14	26 526	6	2 102	7	853 000	1	100,0%
2	COMBIFRAGT EESTI OÜ	92 120	6	141,6	3	9 231	6	415,6	2	76,2	2	23 736	7	4 387	5	149	11	75,1%
3	AR AGENTUURI AS	27 033	12	122,0	6	1 788	10	1 391,3	1	74,3	3	22 955	9	1 502	10	1 037	10	74,7%
4	ASPERAAMUS OÜ	68 414	7	149,2	1	1 204	12	250,7	5	57,5	4	9 137	13	9 773	1	3 606	8	70,6%
5	LENNULIIKLUSTEENINDUSE AS	230 805	3	110,4	10	82 309	3	115,0	7	34,3	10	45 132	1	1 832	8	34 005	3	63,5%
6	INTEREXPRESS EESTI OÜ	39 841	9	119,8	7	609	13	189,9	6	83,6	1	21 546	10	3 984	6	3 846	7	62,9%
7	SPACECOM AS*	603 843	2	83,0	13	135 789	2	66,8	11	30,2	12	27 612	5	4 681	4	45 549	2	62,9%
8	ALISTAR GROUP OÜ*	37 389	10	112,8	9	383	14	80,3	9	49,4	6	16 944	11	7 478	2	43	12	53,8%
9	DPD EESTI AS	97 985	5	147,7	2	5 371	7	69,3	10	47,7	7	23 107	8	1 517	9	1 260	9	51,2%
10	GRT EESTI OÜ	17 275	14	114,2	8	2 289	9	334,6	3	32,2	11	30 886	3	1 152	11		14	47,4%
11	ESTEVE TERMINAL AS	132 170	4	128,1	5	12 446	5	81,3	8	34,7	9	27 653	4	1 041	12	24 600	4	46,5%
12	RUSSIAN ESTONIAN RAIL SERVICES AS	65 389	8	45,0	14	38 670	4	37,5	13	12,4	13	37 725	2	7 265	3		13	41,6%
13	KUNDA MOBIL AS	17 385	13	134,2	4	1 600	11	268,7	4	51,7	5	7 408	14	1 023	13	4 287	6	41,3%
14	ASSOTRANS AS	36 339	11	90,8	12	3 373	8			47,3	8	10 729	12	498	14	6 723	5	25,7%

Vaata ka www.konkurents.ee

Maanteetranspordi teenused
Lennu- ja Mereveo teenused
Kullerteenused
Laologistika teenused
Rippriiete veo- ja käsitlemisteenused
Eesti jaotusveod

Palun helista telefonil: 6990 431 ja
külasta meie kodulehte: www.itella.ee/logistics

Smart Move

itella
Logistics

Teie vajadustega haakuvad lahendused

Swedbanki eriauhind – Edukaim laieneja Baltikumis – Toode AS

Kogu maailm vaatab Balti riike kui ühtset majandusruumi, äritegevus riigipiire ei tunnista ning üha enam on ettevõtteid, kes tegutsevad kõigis kolmes Balti riigis. Potentsiaali täiendavaks sisemiseks kasvaks Baltikumi turgudel on veel küllaga. Soovides tunnustada ettevõtet, kes 2007. aastal suutis kõige edukamalt laiendada oma tegevust Baltikumi regioonis, annab Swedbank sellel aastal välja eriauhinna „Edukaim laieneja Baltikumis”. Tähelepanu väärib kolme Balti riigi erinevuste ära kasutamine ja ületamine oma konkurentsieeliste loomisel, piiriülese koostöö arendamine ning välisurgude muutmine ettevõtte „koduturuks”.

Katusemehed arvestavad kaks käiku ette

Kui teraskatuste ja vihmaveesüsteemidega tegeleva AS Toode omanikud **Aivo Rosenberg** ja **Mati Kitt** peaksid kord ärist väsimata ja rantjee-elu alustama, võiksid nad vabalt kirjutada õpiku ärimudeli innovatsioonist, sest kunsti, kuidas üht firmat nutikalt arendada ja ta välisurgudele viia, tunnevad nad peensusteni. Omal ajal ühe Eesti esimese eraettevõttena asutatud Toode käive on kümne aastaga kümnekordistunud ja jõuab tänava 350 miljoni kroonini. Ettevõtte tegutseb nii Baltikumis, Soomes kui ka Venemaal.

Õpik, millest eelnevalt juttu oli, peaks kindlasti sisaldama järgnevat kaheksat peatükki:

I peatükk – Tee ise

Toode mehed Kitt ja Rosenberg on oma otustes pidevalt kaks käiku ajast ja konkurentidest ees. Firma alustas tegevust 1991. aastal. Et toona veel Eestis erilist ehitusturgu polnud, tehti allhankena metalli- ja plekitöid ühele Soome katusetootjale. Eestis terendas ehituskasv ees ja Toode mehed otsustasid soomlaste eeskujul hakata ise katuseid tootma. Esimene oma katus müüdi 1993. aastal ning mõne aasta pärast oli ettevõttel Eestis korralik hoog sees. Kuna Soome turgu tuntakse juba ammu ajast, pole täna eriline probleem sinna müüa.

II peatükk – Müü ise

1990ndate keskel müüsid katuseid ja vihmaveesüsteeme suured ehituspoed. Nad surusid tootjate hindu alla, et teenida endale maksimaalne vahendusprotsent. „Meie pakkusime sama hinnaga ja samast materjalist katuseid nagu me konkurendid, mistõttu ei võtnud poed meid jutule. Ja hea oli, et ei võtnud, sest siis kutsusime kliendid otse enda juurde, saime neilt parema tagasiside ja lõpphinna, ning see on osutunud väga õigeks sammuks!” ütleb Rosenberg. Toode saavutas konkurentide ees korraliku edumaa ning märgatava turuosa, mis tänaseks on Eestis kasvanud 36%. Rosenbergi sõnul liigub kogu maailm nüüd sama suunda: näiteks Baltika, kes kunagi tootis kaupa lattu ja poodi, on nüüd Monton – kauplustekett.

III peatükk – Ole põhjalik

Toode mitte ainult ei müü sulle katust ja vihmaveetorusid, vaid paneb katuse ka sinu majale peale koos kõigi lisadega, alates katuseakendest, lõpetades korstnamütsidega. Toode Saue tehases käivad nii arendajad, ehitusfirmad, korteriühistud kui ka eraisikud, kes kõik saavad „võtmed kätte” teenuse. „Võimalikult palju toodame ise, niipalju kui vähegi kasumlik on,” ütleb Rosenberg.

IV peatükk – Investeeri raskel ajal

1999. aastal oli Eesti majandus korralikus kriisis. Mitmed ärid tõmbusid kokku, kuid Toode mehed otsustasid sel aastal hoopis Lätti laieneda, kasvatades turunduseelarve kahekordseks. „Meile tulid pangad ja kindlustusseltsid piiril vastu, kes kõik Lätist põgenesid,” meenutab Rosenberg. Tulemuseks oli see, et paljude firmade käive sel aastal kukkus, aga mitte Toode oma. 2000. aastal käivitati äri Leedus. Läti ja Leedu osakaal moodustab täna Toode käibest 27%, kuid kasvuruumi on nendes riikides veel küllaga.

V peatükk – Headel aegadel mõtle halvamatele aegadele

Kõigepealt olgu öeldud, et Rosenberg ei usu, et sellist tarbimisorgiat nagu oli Eestis aastatel 2002–2007 kunagi enam tuleb. Viimased aastad on siin valitsenud tõeline ehitusbuum, ka Toode käive on igal aastal umbes 30% kas-

vanud. Täna, kus paljud firmad alles otsivad ärakukkunud Eesti turule alternatiive, askeldavad Toode mehed juba kolmandat aastat nii Venemaal kui ka Soomes.

„Peterburgis oleme tootja ja müüme ketti, tunnetades, kuidas pood surub hinda alla. Seal on tähtis turu ja konkurentide tundmine, jala ukse vahel hoidmine,” ütleb Rosenberg. Soomes pakub Toode täisteenus, nagu ka Baltikumis. Rosenbergi sõnul peab buumi tipus otsima juba uusi teid ja võimalusi, sest buumi lõppedes oled sellega juba lootusetult hiljaks jäänud.

VI peatükk – Ole kannatlik

Eduks on vaja pealehakkamist ja julgust, aga ka kannatlikkust. Ei saa püssi põõsasse visata kohe, kui välisurkul müük ei edene. Toode mehed teavad, et näiteks ainuüksi Venemaa turu toimimisest ja riskidest aru saamiseks kulub vähemalt kaks aastat. „Venemaal konkureerime soomlastega, kelle „finskaja katšestva” on seal väga au sees. Meil on tulnud Vene partneritele pikalt tõestada, et pakume sama head kvaliteeti, paindlikumalt ja soodsamalt,” märgib Rosenberg. Täna ootab Toode Venemaalt ja Soomest suurimat käibekasvu.

VII peatükk – Ole Euroopast

Kümme aastat tagasi lehvitati loosungeid „eelista eestimaist!” Täna eelistatakse globaalset. Toode läheneb algselt Läti ja Leedu turgudele niioelda rahvusjärglaselt – Lätis kandis firma nime Tode ja Leedus Todesas. Ühtne Toode kontsern moodustati alles 2007. aastal. „Just nagu Hansapank on muutumas Swedbankiks, tunnetasime ka meie, et usaldus tekib selle vastu, kes on suur ja globaalne. Tahtsime kogu ettevõtmisele anda juurde Euroopa Liidu maiku,” räägib Rosenberg.

VIII peatükk – Ole ettevaatlik

Selle peatüki võiks kokku võtta nii: mõtle läbi oma riskid ja ohud, isegi kui need pole realiseerunud. Rosenbergi sõnul peab Toode jälgima, et ükski tema klient ei muutuks liiga suureks ja ettevõtte jaoks liiga oluliseks, sest nii muutub ta ka ohtlikuks ja potentsiaalseks konkurendiks. ●

Parim Õpilasfirma 2008

MATHECO

MathEco müügijuht **Elin Mänd**:
„Tahame, et meie toode saaks tulevikus
abiõppe materjaliks. Samuti püüame
seda müüa väljaspoole Eestit.”



FOTO: TOOMAS TUUL

Luunja õpilased teevad matemaatika huvitavaks

2008. aasta parim õpilasfirma MathEco tahab anda oma panuse täppisteaduste huvitavaks tegemiseks ning seeläbi terve Euroopa konkurentsivõime parandamiseks.

Luunja keskkooli õpilaste Olavi Ala, Even Vohla, Ahti Maa, Elin Männi ja Eva Knolli loodud firma arendab ja toodab põnevat matemaatilist doominomängu. Firma missioon on kergendada lastel matemaatika õppimist huvitava loogikamängu abil, arendades samas nende loogilist mõtlemist ja peast arvutamise oskusi. Mänge on mitu erinevat koosnedes liitmisest, lahutamisest, korrutamisest ja jagamisest. Samuti on need erineva raskusastmega, alates lasteaiast lõpetades keskkooliga.

MathEco müügijuhi Elin Männi sõnul tekkis doomino idee ühel firma asutajal mänguasjapoes ringi vaadates. Ta rääkis sellest kõigile ja koos hakkasid idee arenema. Nii sündiski toode, mida laatadelt saadud tagasiside põhjal täiustati. Mänd räägib, et näiteks kahevärvilistest klotsidest said värvilised klotsid ning algsest must-valgest tootest kaheksa erineva värviga toode. Lisaks matemaatilisele

doominole on nüüd ettevõttel ka keelte doomino. Firma pakub kahte erinevat tootevarianti, üks on puust ja mõeldud kasutamiseks koolides ning teine, lamineeritud papist, peredele. Doomino tootmisülesanded jagasid õpilased isekeskis ära. Poisid lõikusid suurest vineeriplaadist välja väiksed doominklotsid ja lihvisid need siledaks. Tüdrukud printisid toote pealsed koos tehetega välja ja liimisid need klotsidele. Klotsid tehetega pakendati selleks eraldi tellitud kaubandusliku välimusega karpi. Materjaliga on MathEcot aidanud mööblifirma Sarkop.

Esimese müügikogemuse sai MathEco oma kooli õpilasfirmade laadal, kus doomino vastu tundsid elavat huvi nii õpilased kui ka õpetajad. Seejärel on firma oma tooteid müünud erinevatel õpilasfirmade laatadel üle Eesti. Näiteks Raplas Konsumi jõululaadal, Pärnus Port Arturi kaubamajas, Tallinnas Pelgulinna Gümnaasiumis ja Tartus Forseliuse Gümnaasiumis, samuti Kristiine Keskuses. Kõige paremini osteti MathEco kaupa Raplas, kus müüginumbrid olid üle ootuste head ja kõik tooted läksid nagu soojad saiad.

MathEco õpilased usuvad, et toode rahuldab eelkõige ühtekuulumisvajadust, kuna mängu

saab mängida mitmekesi ja kui inimene oskab matemaatikat, siis ei tunne ta ennast teistest halvemini ning rumalamana. Matemaatikaoskus tagab inimesele enesekindluse ja väiksema võimaluse langeda tüssamise ohvriks. Nimi MathEco tuleneb sõnadest matemaatika ja ökonoomne. See nimi sai ettevõttele pandud üsna hiljuti, varem kanti nime M.T.K, mis tähendas „Mõistus tule koju!”

Luunja keskkoolis tegutsevad õpilasfirmad juba üheksandat aastat. MathEco juhendaja, Luunja Keskkooli majandusõpetuse õpetaja Ülle Tõnutare ütleb, et on uhke oma õpilaste saavutuse üle ning ühtlasi veendunud, et kui nad keskkooli lõpetavad, asutavad nad kindlasti oma päris firma.

Tänu õpilasfirma kogemusele said MathEco õpilased enda sõnul teada, mis on ühe firma loomine ja sellega tegutsemine. See oli ka hea viis tundma õppida majandust ja selle keerdkäike. Edaspidi on kavas kool ära lõpetada ja oma pärisfirma asutada. Ka on matemaatilise doomino tööstusdisaini lahendi kaitse juba taotlemisel. „Tahame, et meie toode saaks tulevikus abiõppe materjaliks. Samuti püüame seda müüa väljaspoole Eestit,” ütleb Mänd. ●

European Enterprise Awards

„Tunnusta ettevõtluse edendajat 2008”

„Tunnusta ettevõtluse edendajat” on üle-euroopalise konkursi „European Enterprise Awards” raames korraldatav siseriiklik eelvoor, millega soovitakse välja selgitada, tunnustada ja laiemale avalikkusele esitleda silmapaistvaid algatusi ja tegijaid, kes on panustanud ettevõtluskeskkonna edendamisse.

„Tunnusta ettevõtluse edendajat” konkursi tulemusena anti käesoleval aastal välja kaks peaauhinda, mille võitsid BDA Consulting OÜ projekt „Noorte äriplaanide konkurs” „Ajujaht” ja MTÜ Eesti Külaliikumine Kodukant projekt „Õppiv küla”. Lisaks kuulutas žürii välja ka võitjad Eesti eelvoorualamkategorias. Ettevõtluse edendamise kategoorias sai auhinna BDA Consulting OÜ projekt „Noorte äriplaanide konkurs” „Ajujaht”, ettevõtluse arendamise auhind läks SA Tallinna Ettevõtlusinkubaatorid projektile „Ettevõtlusinkubaator kui väikeettevõtluse edendamise baasstruktuur.” Oskustesse investeerimise auhinna andis žürii SA Ida-Viru Ettevõtluskeskuse projektile „Leiunduskoolitus”, vastutustundliku ja kaasava ettevõtluse auhinna sai MTÜ Eesti Külaliikumine Kodukant projekt „Õppiv küla”. Žürii otsustas välja anda ka eriauhinna ettevõtlushariduse edendamise eest SA Innove projektile „Ettevõtluse edendamine kutseõppeasutustes”.

Võtjate selgitamisel ja parimate väljasõelumisel kasutati ühtset üle-euroopalist meetodikat. Hindamisel lähtuti algatuse originaalsusest, mõjust kohalikule majandusele nii lühiki- kui pikaajalisest perspektiivist lähtuvalt ning projekti jätkusuutlikkusest. Samuti arvestati, kui võrd on projekti väljatöötamisel ja elluviimisel kaasatud erinevaid huvirühmi ning millised on saadud kogemuste kasutamismõ- malused teistes piirkondades.

„Tunnusta ettevõtluse edendajat 2008” sise- riikliku konkursi žürii koosseisu kuulusid žürii esimehena Riigikantselei strateegiadi- rektor Keit Kasemets, Majandus- ja kommu-

nikatsiooniministeeriumi majandusarengu osakonna juhataja Lauri Tammiste, Sotsiaal- ministeeriumi tööturu osakonna juhataja Thor-Sten Vertmann, EASi juhatuse liige Ülari Alamets, Eesti Kaubandus-Tööstuskoja peadirektor Siim Raie ja EBS Juhtimiskooli- tuse Keskuse juhatuse liige Madis Sander.

„Tunnusta ettevõtluse edendajat 2008” pea- auhind ja ettevõtluse edendamise auhind omistati BDA Consulting OÜ esitatud projek- tile „Noorte äriplaanide konkurs” „Ajujaht”.

Uuringud on näidanud, et tulevaste ettevõt- jatena nähakse peamiselt 16-24-aastaseid noori. Noortele ettevõtjatele on suunatud mitmeid toetusprogramme, kuid siiski on raske alus- tada, kui varasemalt igasugused kokkupuuted ettevõtlusega puuduvad. Sellest tulenevalt al- gatas Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus tu- dengite äriplaanide konkursi. Projekti viis koos partneritega ellu BDA Consulting.

„Ajujaht” koosnes kolmest etapist. Kõigepealt viidi läbi massiivne teavituskampaania, mis kaasas ligikaudu 1000 noort inimest, seejärel esitasid osalejad 104 äriideed, mida asja- tundjad jooksvalt nõustasid. Ideedest 24% moodustasid isikupõhised teenused, 20% In- terneti-teenused, 15% transport ja logistika ning ülejäänud projektid olid info- ja kom- munikatsioonitehnoloogia, disaini, tarkvara- ja mobiililahenduste valdkonnast. Neist äri- ideedest tekkis 24 äriplani (meeskonda), mis said kolme kuu jooksul tiptasemel koolitust ning võimaluse korral leiti ka meeskondadele mentorid. Peale koolitust toimus täiendatud äriplaanide hindamine. Ajujahi konkursi esi- mese koha võitis häälkäsklustega mobiili- teenuse lahendus, teise koha logistika vald- konda kuuluv laoriulite süsteem, kolmanda koha tekstide märkimise võimalus Internetis. Auhinnafondiks suudeti koguda 875 000 krooni. Täna on kõik võitnud meeskonnad tegevad, olles suunanud auhinnaraha oma et- tevõtte alustamiseks.

Projektimeeskond on otsustanud Ajujahi konkurside korraldamist jätkata ning sead- nud endale ambitsioonika eesmärgi olla 2013. aastaks Eesti noorte jaoks prestiižsaim ning atraktiivsaim arenguprogramm, ees- märgiga kasvatada Eestis uut innovaatiliste ja teadmismahukate ettevõtjate põlvkonda.

Žüriile avaldas selle projekti puhul erilist muljet väga hea teostus, põhjalik sihtgrupi tundmaõppimine ning läbimõeldud kom- munikatsioon ja selgelt ka positiivne tagasi- side kõikidelt projekti osapooltelt.

„Tunnusta ettevõtluse edendajat 2008” teise peaauhinna ning samuti vastutustundliku ja kaasava ettevõtluse auhinna sai MTÜ Eesti Külaliikumine Kodukant projekt „Õppiv küla”.

MTÜ Eesti Külaliikumine Kodukant tegevus keskendub maaelu arendamisele läbi kooli- tuste, informatsiooni jagamise ja teiste pro- jektide. Projekti „Õppiv Küla” läbivaks ideeks oli luua elukestva õppe keskused keskustest kaugemal asuvates piirkondades ning käivi- tada seal õpiettevõtted. Õpiettevõtted on Eestis täiesti uus algatus, kus täiskasvanud aasta jooksul oma ühise toote või teenuse välja arendamise ja rakendamise kaudu omandavad juhtimise, turunduse, suhtle- mise, raamatupidamise, äriplani koostamise ja muid oskusi. Projekti raames osales tege- vustes 77 inimest erinevatest küladest ning programmi lõpetas edukalt 15 õpiettevõtet kõige erinevamate valdkondadest alates lastehoiuteenuse pakkumisest, kuni luiskude valmistamiseni.

Projekti käigus töötati välja täiskasvanutele suunatud õpiettevõtte meetodika ning pro- jekti lõppjärgus (aprill 2008) trükiti 1000 ek- semplari õpiettevõtte meetodikat tutvustavat õppematerjali. Projekti lõpuks sai 17 inimest koolitust õpiettevõtte meetodikast ehk sel- lest, kuidas korraldada täiskasvanutele prak-



tilist ettevõtluskoolitust. Samuti pakkus koolitus infot külaseltsi võimalustest ning elukestva õppe korraldamisest. Sellega pandi alus analoogsete tegevuste ja koolituste jätkamiseks tulevikus.

Tagasiside projekti „Õppiv Küla” kohta oli positiivne – mitu inimest on hakanud või kavatsuvad hakata FIE-ks, mitmed on leidnud endale sobiva lisatöö või oskavad oma oskusi paremini müüa. Samuti on osalejatel parenenud arusaam ettevõtja rollidest ning oma võimekusest olla ettevõtja, suurenenud on tegutsemis- ja suhtlemisjulgus ning koostöö omavalitsustega.

Teiste konkursil osalenud väga heade projektide hulgas jäi „Õppiv küla” žüriile silma just oma värske fookusega ning tugeva regionaalse mõjuga. Õpiettevõtete kasutamine ja nende tugev sidumine kohalike kogukondadega omab potentsiaali lisaks ettevõtluse edendamisele ka uute lahenduste leidmiseks kohalike elu probleemidele.

Ettevõtluse arendamise auhind omistati SA Tallinna Ettevõtlusinkubaatorid projektile „Ettevõtlusinkubaator kui väikeettevõtluse edendamise baasstruktuur.”

Inkubaatoritest on abi olnud mitmele ettevõttele tegevuse algaegadel. SA Tallinna Ettevõtlusinkubaatorid hõlmab kahte inkubaato-

rit, milles kasutab inkubatsiooniteenus 21 ettevõtet. Inkubatsiooniteenus võimaldab ettevõtjal saada nõustamist, õppida koostööd ning rentida soodsalt töoruume. Edaspidi on kavas inkubaatoritel rohkem spetsialiseeruda, selle protsessi järgmise sammuna avatakse 2008. aasta lõpul inkubaator loomesektoris tegutsevatele ettevõtjatele.

Oskustesse investeerimise auhinna andis žürii SA Ida-Viru Ettevõtluskeskuse projektile „Leiunduskoolitus”.

Leiunduskoolituse projekt tõestas, et leiutada võib peaaegu igäuks ning leiutamine ei eelda mahukaid teadmisi ning võib olla väga praktiline tegevus, mitte harrastus veidriks. Projekti tulemusena sai kasuliku mudeli tunnustuse 12 leiutist, mis moodustas Eesti aastastest kasulikest mudelitest tervelt 9%.

Žürii andis välja ka eriauhinna ettevõtluse edendamise eest SA Innove projektile „Ettevõtluse edendamine kutseõppeasutustes”.

Projekti tulemina osales ettevõtluskoolituses 1500 õpilast ja 79 õpetajat. Eesmärgiks oli tõsta kutsekoolides õppijate ja nende õpetajate teadlikkust ettevõtlusest. Valmis praktiline õppematerjal kutsekoolidele ning simulatsioonimäng Pizzeria, milles mängijal on võimalik kogeda oma otsuste mõju virtuaalsele ettevõttele. ●

„Tunnusta ettevõtluse edendajat” konkursi tulemusena anti käesoleval aastal välja kaks peaauid, mille võitsid BDA Consulting OÜ projekt „Noorte äriplaanide konkurs” ja MTÜ Eesti Külaliikumine Kodukant projekt „Õppiv küla”.

Lisaks kuulutas žürii välja ka võitjad Eesti eelvooru alamkategorias. Ettevõtluse edendamise kategoorias sai auhinna BDA Consulting OÜ projekt „Noorte äriplaanide konkurs” ja ettevõtluse arendamise auhind läks SA Tallinna Ettevõtlusinkubaatorid projektile „Ettevõtlusinkubaator kui väikeettevõtluse edendamise baasstruktuur.” Oskustesse investeerimise auhinna andis žürii SA Ida-Viru Ettevõtluskeskuse projektile „Leiunduskoolitus”, vastutustundliku ja kaasava ettevõtluse auhinna sai MTÜ Eesti Külaliikumine Kodukant projekt „Õppiv küla”.

Žürii otsustas välja anda ka eriauhinna ettevõtlushariduse edendamise eest SA Innove projektile „Ettevõtluse edendamine kutseõppeasutustes”.

2007 - majanduse jahtumise aasta



FOTO: PRIIT SIMSON

Leev Kuum: „2007. aasta oluliseks tunnuseks oli 2006. aasta alguseks kulmineerunud kinnisvarabuumi jagu saamine. Viimase pikaajalisem jätkumine oleks võinud riigi majandusele palju probleeme tekitada.”

Eesti areng käesoleva majandustsükli viimasel neljal aastal on aastate lõikes olnud piisavalt erilmeline, et igat neist iseloomustada nimeliselt:

- 2004 – kiirenduse aasta
- 2005 – kõrgkonjunkturi aasta
- 2006 – ülekuumenemise aasta
- 2007 – jahtumise aasta
- 2008. aastat võiks nimetada kohanemise raskeks ja keeruliseks aastaks.

Jahtumise aasta nime teenis 2007. aasta eelkõige majanduskasvu märgatava aeglustumise tõttu. Erinevalt majanduskasvu tavapärasest aeglustumisest (mida tuleks käsitada negatiivse nähtusena) oli 2007. aastal tegemist olukorraga, mida võib nimetada ülekuumenemise tõkestamiseks. Teisiti öeldes – 2007. aasta oluliseks tunnuseks oli 2006. aasta alguseks kulmineerunud kinnisvarabuumi jagu saamine. Viimase pikaajalisem jätkumine oleks võinud riigi majandusele palju probleeme tekitada. Niigi annavad ülekuumenemise järelmõjud end tunda veel 2008. aastal ja seda eelkõige kiirema inflatsiooni ning töäjõu jätkuva kallinemise näol.

Kinnisvarabuumi aitas lõpetada ehitus- ja kinnisvarasektori aktiivne reageerimine eluasemenõudluse tõusule pakkumise suurenemisega. Selle tulemusena rahuldati odavate laenude toel kujunenud kõrgnõudlus suhteliselt kiiresti – juba 2007. aasta esimesel poolel (seda küll varasemast oluliselt kõrgemal hinnatasemel).

Töäjõu rekordiline kallinemine oli 2007. aasta teine oluline märksõna. Keskmise palga tõus oli nii jõuline, et see annab põhjust rääkida Eesti senise, nn odava riigi edumudeli ammendumisest. Põhjuseks oli töäjõu nõudluse järsk tõus ehitussektoris ja viimase võime buumi tingimustes maksta keskmisest oluliselt kõrgemat palka. Ettevõtted, kes soovisid oma töötajaid hoida, pidid palgatõusuga kaasa minema. Arusaadavalt kõik ettevõtted seda teha ei saanud, kuid paljud suutsid.

Iseloomustamaks 2007. aastat ei saa kolmanda märksõnana nimetamata jätta kõrget inflatsiooni. Selle põhjustajateks olid nii pakkumise- kui ka nõudluspoolsed tegurid,

täpsemalt nende tegurite koosmõju. Kallinesid mitmed tooraine liigid ja energiakandjad ning muidugi töäjõud. Sissetulekute kiire kasv võimaldas ettevõtjatel tootmise kallinemise kulud aga hinna tõstmise teel ostjate kaela veeretada, ilma et see oleks müüki märkimisväärselt pidurdanud. Paljud ostud elanike poolt tehti kartuses, et sisendite kallinemise tõttu jätkub hindade tõus ka edaspidi. Hinnakonkurents ettevõtete vahel oli nõrk.

Nüüd kõigest lähemalt. Sisemajanduse koguprodukt (SKP) kasvas 2007. aastal püsihindades 7,1% ja ulatus 243 mld kroonini (kasv jooksevhindades 36 mld krooni ehk 17,4%). Võrreldes 2006. aastaga reaalkasv aeglustus 4,1%-punkti võrra ehk enam kui kolmandiku. Majanduskasv aeglustus (pidurdus) kvartalilt kvartalis: I kvartalis oli kasv 10,1%, II kvartalis 7,6%, III kvartalis 6,4% ja IV kvartalis 4,8%. Aeglustumise peamisteks põhjustajateks olid kinnisvara, rentimise ja äritegevuse sektor, hulgi- ja jaekaubandus, töötlev tööstus, ehitus ning veondus, laondus ja side sektor. Summaliselt mõjutas majand-

duskasvu aeglustumist kõige enam kinnisvara, rentimise ja äritegevuse sektor.

SKP arvestus tarbimise meetodil näitab, et 2007. aastal suurenesid eratarbimise kulutused 8,9% ja investeeringud põhivarasse 7,8% (kõik püsihindades). Võrreldes 2006. aastaga aeglustus areng mõlemas valdkonnas märgatavalt: eratarbimise osas 6,2%-punkti ja investeeringute osas 14,6%-punkti. Loodud lisandväärtusest investeeriti 31,9% ja tarbiti eraisikute poolt 51,7%, mis näitab, et 2007. aastal püsisid enam-vähem mõistlikud proportsioonid tarbimise ja investeerimise vahel.

Majanduskasvu aeglustumise tulemusena aeglustus ka uute töökohtade loomine, kuid hõivatute arv suurenes aasta keskmisena siiski umbes 1,4% ehk 9000 töötaja võrra (2006. a ligi 40 000 töötaja võrra). Hõivatute keskmiseks arvaks kujunes 2007. aastal 655 000 inimest, nendest palgatöötajaid umbes 600 000 inimest (ülejäanud olid ettevõtjad). Mõneti üllatav oli see, et hõivatute arvu kasv oli kõige suurem ehituses: III kvartalil andmetel oli hõivatuid ehituses 85 900 ehk 22 000 inimest rohkem kui 2006. aastal samal ajal. Hõivatute arv suurenes aktiivselt samuti hotellide ja restoranide sektoris (7000 inimest) ja finantsvahenduses (3500 inimest). Töötuse määr langes aasta keskmisena 4,7%-ni ehk 1,2%-punkti. Töötute arv oli IV kvartalis 28 100 inimest, nendest pooled töötuse kestusega vähem kui 12 kuud. Tööjõus osalemise määr tõusis aastaga 0,6%-punkti ja jõudis 66%-ni. Tööjõuressursid said praktiliselt ammendatud, mistõttu tööturu peamiseks probleemiks kujunes töötajate puudus, mis oli iseloomulik peaaegu kõikidele tegevusaladele. Sellest tulenevalt kasvas veelgi (võrreldes 2006. aastaga) surve palkadele, mis kujunes arvestatavaks probleemiks lihtsat tööd tegevatele ettevõtetele ja tegevusharudele.

Kogu aasta vältel oli majandusanalüütikute tähelepanu keskmes tarbijahindade tõus, mis ületas kõige pessimistlikumadki ootused. Inflatsiooni aastatasemeks kujunes 6,6%, kusjuures IV kvartalis tõusid tarbijahinnad 9% eelmise aasta sama perioodiga ja 3% III kvartaliga võrreldes. Inflatsioon kiirenes

2006. aastaga võrreldes 2,2%-punkti. Tegemist on äärmiselt ebasoovitava nähtusega, mida vaid osaliselt saab õigustada mitmete pakkumis- ja nõudmispoolsete objektiivsete teguritega (toorainete, energiakandjate, tööjõu kallinemine, tulude tõus). Samas sissetulekute tõus nõrgendas tarbijate hinnatundlikkust, mis võimaldas ettevõtetel „kergelt” hindu tõsta, kaotamata oma konkurentsivõimet. Keskmisest oluliselt kiiremini kallinesid 2007. aastal toit ja eluase (vastavalt 9,3% ja 14,6%), lüües valusalt väiksema sissetulekuga peresid. Tarbijahindade kiire kallinemisega kaasnes omakorda palganõudmiste kasv.

Kaupade eksport kasvas 2007. aastal 3,8%, mis on oodatust ja 2006. aasta vastavast näitajast (2006. a 25,1%) oluliselt vähem. Osaliselt võib seda seletada tootmise kallinemisega ja sellest tulenevalt rahvusvahelise konkurentsivõime vähenemisega (tööstustoodangu tootjahinnaindeks 8,3%, ekspordihinnaindeks 7,5%). Positiivne on see, et ekspordi kasvutempo aeglustumine (mõne kaubagrupi osas ka langus) toimus peamiselt madala lisandväärtusega kaubagruppide (mineraalsed tooted jt) osas, mistõttu selle pidurdav mõju majanduskasvule ei olnud väga tugev. Töötleva tööstuse ettevõtted suutsid ekspordi osakaalu hoida valdavalt varasemal tasemel, mis esialgsel hinnangul oli sel aastal 57% tööstustoodangu müügist. Traditsiooniliselt oli ekspordi osakaal suurem raadioaparatuuri (97%), täppisinstrumentide (88%), metallide (86%), elektrimasinate (85%) ja keemiatoodete (85%) alal. Riikide arv, kuhu kaupu eksporditi, laienes kümnekonna riigi võrra ja ulatus 2007. aastal ligi 160-ni. Suuremad partnerriigid olid väljaveo alal endiselt Soome (18%), Rootsi (13%) ja Läti (11%). Kuna kaupade eksport baseerus enamasti sisseveetaval toorainel ja pooltoodetel, siis ekspordi kasvutempo langus tegi võimalikuks ka impordi juurdekasvu aeglustumise. Esialgsel hinnangul suurenes kaupade import 2007. aastal vaid 5,4%, aasta varem oli vastav näitaja 30%. Kaubavahetuse puudujääk ulatus 51,6 mld kroonini, mis on ~10% enam kui 2006. aastal. Teenuste väliskaubandusbilanss oli traditsiooniliselt positiivne (13,3 mld krooni), kuid vaatamata sellele kujunes jooksevkonto negatiivne saldo

taas väga suureks – 43,2 mld krooni ehk 17,7% SKP suhtes.

Tööjõuressursside vähesus ja jätkuv aktiivne uute töökohtade loomine (eriti ehitussektoris) põhjustas tööturul kasvava surve palkadele. Seda toetas omakorda kiirenev tarbijahindade kallinemine. Tulemuseks oli oodatust oluliselt kiirem palkakasv, mis aasta keskmisena ulatus rekordilise 20%-ni ja viis keskmise palga 11 336 kroonini. Samal ajal tootlikkuse kasvu näitajad halvenesid ja süvenes palga ennakkasv tootlikkuse ees. Kõik see süvendas juba 2006. aastal formeerunud järeldust, et ammendumas on Eestile rahvusvahelises konkurentsivõime pikka aega edu toonud odava riigi mudel. Palgakulude tõus kujunes probleemiks eriti töötajamahukates tööstusettevõtetes ja ettevõtetes, mis tegutsesid rahvusvahelistel turgudel. Samas tuleb märkida, et palga tõus on elutaseme aspektist vaadates oluline positiivne tulemus. Lisaks sunnib see ettevõtteid enam tähelepanu pöörama tootearendusele ja innovatsioonile. Tegevusaladest oli kõrgem keskmine kuupalk finantsvahenduses 21 200 krooni, kusjuures palga kasv oli sektoris 25,4%.

Vaatamata kõrgele inflatsioonile kasvas reaalpalk 2007. aastal rekordiliselt 12,4%.

Kinnisvaraturg tegi 2007. aastal läbi niivõrd suure languse, et seda võib õigusega nimetada 2004/2005. aastal alguse saanud kinnisvarabuumi lõppemiseks. Põhjuseks oli turu küllastatus ehk kiirelt kasvanud pakkumine koos kõrgete hindadega. Võrreldes rekordilise 2006. aastaga langes notariaalselt tõestatud kinnisvaratehingute arv 17% (60,2 tuhandelt 50 tuhandele tehingule) ja müügi- tehingute väärtus 21% (73,8 mld kroonilt 58,5 mld kroonini). Keskmise kinnisvaratehingute maksumus langes 1225 tuhandelt kroonilt 1170 tuhandele kroonile ehk 4,5%. Kinnisvaraturg taandarenes tehingute arvu poolest 2004. aasta tasemele ja käibe mahult 2005. aasta tasemele. Kinnisvaraturg liikus kogu aasta langustrendil, kuid langus kiirenes teisel poolaastal, eriti aga IV kvartalis. Aasta viimases kvartalis moodustas turu maht vaid natuke üle poole rekordilise 2006. aasta IV kvartali tasemest.

Laenuurg jätkas laienemist, ning isegi suuremal määral kui 2006. aastal. Seda vaatamata sellele, et keskmine intressimäär tõusis ja Eesti Pank karmistas kommertsbankade laenuitingimusi. Ettevõtete ja eraisikute koondlaenuportfell (koos liisinguga) kasvas aastaga 178 mld kroonilt 240 mld kroonini ehk 62 mld krooni (aasta varem 52 mld krooni). Laenamine soodustas olulisel määral majanduskasvu, kuid arusaadavalt ei saa laenudel põhinev areng olla jätkusuutlik.

Elanike laenujääk kasvas aastaga 28 mld krooni ja ulatus aasta lõpul 109 mld kroonini (võrdne umbes 1,3 aasta palgafondiga), kusjuures valdavalt on tegemist eluaseme laenudega. Lisaks veel liisingud, millede maht ulatus aasta lõpul 7,5 mld kroonini (eelmise aasta lõpul 5,6 mld krooni). Samal ajal moodustasid elanike rahasäästud kommertsbankades 53,7 mld krooni ehk umbes pool laenudest. Elanike säästud kommertsbankades kasvasid aastaga 7 mld krooni võrra.

Äriettevõtete tegevust (käivet) peamistes tegevusharudes 2007. aastal iseloomustavad järgmised andmed: tööstustoodang (mahuindeks) kasvas 6,7%, kaupade jaemüük (mahuindeks) kasvas 15% ja ehitustööde maht (mahuindeks) suurenes 9%. Seejuures omal jõul tehtud ehitustööde maksumus jooksvates hindades moodustas 2007. aastal 37 mld krooni. Kõik need näitajad on positiivsed, kuid näitavad arengukiiruse langust võrreldes 2006. aastaga. Siis kasvas tööstustoodangu maht 9,9%, jaemüügi maht 19%, ehitustööde maht 23%.

Jääb veel lisada, et aasta maksebilanss oli 5 mld kroonise ja riigieelarve 7 mld kroonise ülejäägiga.

2007. aasta viis Eesti elanike elutaseme lähemale EL 27 keskmisele. Nüüd on see esialgsel hinnangul 72% ja Eestile kuulub selles arvestuses 20. koht. Edasine areng sõltub sellest, kui kiiresti suudavad Eesti äriettevõtted töötajate tootlikkust tõsta. Parim tee selleks on tootmisstruktuuri muutmine, tehnoloogia uuendamine, tootearendus ja innovatsioon. ●

RAHVUSVAHELISTE REITINGU-AGENTUURIDE HINNANGUD EESTILE

(seisuga 1. aprill 2008)

- **Rahvusvaheline konkurentsivõime reiting (IMD)**
22. koht 55 riigi arvestuses. Reiting iseloomustab Eesti ettevõtluskeskkonda, ekspordivõimet, avatust, infrastruktuuri arengut. Võrreldes aasta varasemaga on reiting 2 kohta langenud.
- **Globaalne konkurentsivõime reiting (World Economic Forum)**
27. koht 131 riigi võrdluses. Reiting iseloomustab riigi võimet tagada jätkusuutlik majanduskasv keskpikal perioodil. Tugineb informatsioonil, mis iseloomustab riigi arengufaasi sõltuvalt sel-lest, kas areng toimub ressurside, tehnoloogia või innovatsiooni baasil. Võrreldes aasta varasemaga on reiting 2 kohta langenud.
- **Rahvusvaheline inimarengu indeks (ÜRO)**
44. koht 177 riigi edetabelis. Indeks arvestab elanike haridustaset, eluiga, majanduse arengutaset jne. Võrreldes 2006. aastaga langus 4 kohta.
- **Rahvusvaheline majandusvabaduse indeks (The Heritage Foundation)**
12. koht 157 riigi võrdluses. Aastaga pole muutunud. Hindamise aluseks on kaubanduspoliitika, riiklik sekkumine, rahanduspoliitika, musta turu osakaal majanduses jne.
- **Rahvusvaheline korrupsiooni indeks (Transparency International)**
28. koht 179 riigi edetabelis. Esikohal olevas riigis on korrupsioon väikseim. Aasta varem oli Eesti positsioon 4 kohta parem.
- **Rahvusvaheline pikaajaliste väliskohustuste täitmise võimet iseloomustav reiting (Standard & Poors)**
A/negatiivne/A -1. Aluseks on riigis läbiviidud struktuuri-reformid, otsinvesteeringute maht, fiskaal- ja rahapoliitika. Reiting "A" tähendab, et riik on täiesti usaldusväärne.
- **Rahvusvaheline infotehnoloogia indeks (World Economic Forum)**
20. koht 122 riigi võrdluses. Aluseks on IT kasutamine riigi majanduse edendamisel. Aastaga on Eesti 3 kohta tõusnud.
- **Bertelsmanni transformatsiooni indeks (Bertelsmann Media Worldwide)**
Eestile kuulub 3. koht 125 riigi hulgas. Iseloomustab turumajanduse ja demokraatia arengut riigis sellesuunaliste reformide kiiruse ja efektiivsuse kaudu.
- **Turismi konkurentsivõime indeks (World Economic Forum)**
Eestile kuulub 130 riigi hulgas 26. koht. Indeks võtab arvesse riigis valitsevat turvalisust, transpordi- ja IT-infrastruktuuri, loodus- ja kultuuriressursse, tervishoiu- ja hügieenitingimusi jne.

Ettevõtluse Auhind 2008

Ettevõtluse Auhind on pikima ajalooga ettevõtluskonkurss Eestis, mille ajalugu ulatub 1996. aastasse. Just sel aastal korraldati president Lennart Meri eestvedamisel konkurss „Välisinvestor 1995“ tiitli väljaandmiseks. Ajaga on konkurss muutunud ja laienedud ning alates 2000. aastast korraldab parimate ettevõtete valimist ja tunnustamist Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (EAS) „Ettevõtluse Auhinna“ nime all. Konkursi esmaseks eesmärgiks on tunnustada edukaid ja perspektiivseid Eesti ettevõtteid ning seada neid teistele eeskujuks. Laiemaks eesmärgiks on kaasa aidata ettevõtluse edendamisele, Eesti ettevõtete rahvusvahelise konkurentsivõime kasvule ning koos sellega majanduse kiiremale arengule.

Igal aastal kaasajastatakse pisut kategooriate hulka ja nimetust, et tagada ettevõtete hindamine riigi majanduse seisukohalt olulisemates valdkondades. Käesoleval aastal olid kategooriateks Aasta Areneja, Innovaator, Eksporditöör, Välisinvestor, Tööstusettevõtte ning Turismi Uuendaja.

Valiku aluseks on ettevõtete poolt läkitatud ankeedid. Koostöös Eesti Konjunktuuriinstituudiga selgitakse välja iga kategooria pingeriida, millest EASi nõukojad valivad välja iga kategooria kohta kolm nominenti ja võitjaettevõtte. Kategooriavõitjate hulgast valib Ettevõtluse Auhinna üldvõitja esinduslik žürii, mille liikmeteks on ülikoolide, võtministeeriumite ja ettevõtlusringkondade esindajad.

Konkursist osavõtt on aasta-aastalt suurenenud, häid ning tunnustamistväärivaid ettevõtteid on kõikides kategooriates ning seetõttu on valikute tegemine keeruline. Mõnel puhul võtsid arutelud tunde, kuid lõpuks jõuti ka tulemusteni.

Konkurss „Ettevõtluse Auhind 2008“ kulmineerub piduliku galaõhtuga Estonia Kontserdisaalis, kus kuulutatakse välja võitjad ning antakse parimatele kätte väljateenitud auhinnad. ●

Entrepreneurship Award 2008

Entrepreneurship Award is the entrepreneurship competition with the longest history in Estonia which dates back to the year 1996. Just in this year the competition was organised under the leadership of the President Lennart Meri for the issue of the title “Foreign Investor 1995”. The competition has changed and expanded with time and since 2000 Enterprise Estonia organises the choosing and recognition of the best companies under the name of “Entrepreneurship Award”. The primary objective of the competition is to recognise the successful and perspective Estonian companies and set them as the examples for others. The wider aim is to contribute to the promotion of entrepreneurship, growth of the international competitiveness of the Estonian companies and therewith to the faster economic development.

Each year the number and name of categories are slightly updated to guarantee the valuation of the companies in the more important sectors from the viewpoint of the state economy. This year the categories were the Developer, Innovator, Exporter, Foreign Investor, Industrial Enterprise and Tourism Innovator of the Year. The basis of choice is the questionnaires sent by the companies. In cooperation with the Estonian Institute of Economic Research the ranking of each category is specified, of which the advisory committees of Enterprise Estonia choose the three nominees and the winner company per each category. The main winner of the Entrepreneurship Award is chosen among the category winners by the representative jury, the members of which are the representatives of the universities, key ministries and circles of entrepreneurship. The participation in the competition has increased from year to year, good companies worthy of recognition exist in all categories and therefore the making of choices is complicated. In several cases the discussions lasted for hours, but finally the results were also achieved.

The competition “Enterprise Award 2008” culminates with the festive gala night in the concert hall of Estonia, where the winners will be announced and the deserved awards will be given to the best. ●

Премия Предпринимательства 2008

Премия предпринимательства – это проводимый в Эстонии предпринимательский конкурс, история которого началась в 1996 году. Именно в этом году под предводительством президента Леннарта Мери был организован конкурс на присуждение титула «Зарубежный инвестор 1995». Со временем конкурс видоизменялся и расширялся, и с 2000 года отбором и награждением лучших предприятий в рамках конкурса «Премия предпринимательства» занимается Целевой фонд развития предпринимательства EAS. Главная цель конкурса заключается в признании успешных и перспективных предприятий Эстонии и приведении их в пример другим. Более широкой целью конкурса является содействие продвижению предпринимательства, росту международной конкурентоспособности эстонских предприятий, а вместе с тем и быстрому развитию экономики.

Каждый год вносятся некоторые изменения в количество и названия категорий для того, чтобы оценивание предприятий осуществлялось по существенным с точки зрения государственной экономики сферам деятельности. В этом году отбор проводился по следующим категориям: Развитие года, Новатор года, Экспортер года, Зарубежный инвестор, Промышленное предприятие и Новатор в сфере туризма.

Основанием для отбора предприятий служат поступающие от них анкеты. При сотрудничестве с Институтом конъюнктуры Эстонии в каждой категории составляется рейтинг предприятий, из которых советники EAS в каждой категории выбирают по три номинанта и победителя. Единого победителя, заслуживающего Премии предпринимательства, среди победителей по категориям выбирает жюри, в состав которого входят представители университетов, ключевых министерств и предпринимательских кругов.

С каждым годом участников конкурса становится все больше. Поскольку в каждой категории есть замечательные и достойные признания предприятия, процесс отбора становится очень сложным. Иногда обсуждения велись часами, однако в конечном итоге решение все-таки было принято.

Кульминацией конкурса «Премия предпринимательства 2008» станет торжественный гала-вечер в концертном зале «Эстония», где будут объявлены победители и лучшие предприниматели получат заслуженные призы. ●

Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2008

Osalejatest

2008. aasta Konkurentsivõime Edetabeli koostamisel osales kokku 420 Eesti ettevõtet, kellest vastavalt metoodikale kvalifitseeritud lõpptabeli koostamisel 375. Põhiline mitmekvalifitseerumise põhjus oli 2007. majandusaasta lõppemine negatiivse tulemiga, kuid ka andmete puudulik esitamine või osalemiseks mittepiisav täismajandusaastate arv.

Nagu ka eelmisel aastal, oli osalejatel võimalik valida 12 tegevusvaldkonna vahel, et enast konkurentidega võrrelda. Juba teist aastat järjest selgitati lisaks üldvõitjale välja ka kõige konkurentsivõimelisem väike- ja keskettevõtte. Rõõm on tõdeda, et selles kategoorias soovis oma ettevõtet teistega võrrelda juba 192 ettevõtet. Nii nagu ka varasematel aastatel, oli Konkurentsivõime Edetabelis kõige arvukamalt osavõtjaid tööstuse ja energeetika valdkonnas (101). Kõige vähem arvuliselt ja võrdselt kõikides kategooriates (11) konkureeris toiduainetööstuse-, turismi-, äriteeninduse- ja kinnisvara ning finantsvahendusettevõtteid. Huvitav on märkida, et

ehitusvaldkonna ettevõtteid konkureeris edetabelis sama palju kui eelmisel aastal (55) ning edetabeli parimate hulgas toimus huvitav kohtade vahetus. Ja veel – võrreldes varasemate aastatega ei ole sel aastal konkureerinud mitmed suured ettevõtted, nende hulgas ka varasemad kategooriate võitjad.

Võitjatest

Möödunud aasta võitjatest suutsid oma koha ja loomulikult ka hea konkurentsivõime säilitada 4 ettevõtet – neist BLRT Grupp AS juba viiendat ja Mažeikiu Nafta Trading OÜ kolmandat aastat järjest. Tore on näha võitjate hulgas ka uusi nimesid, kes küll oma tegutsemisaja poolest seda ei ole. Juba teist aastat saab Eesti Konkurentsivõimelisima Ettevõtte tiitli Tallink Grupp AS, kes osutus konkurentsivõimelisimaks ka turismiettevõtete hulgas. Konkurentsivõimelisima väike- ja keskettevõtete kategooria võitjaks osutus Kaamos Kinnisvara OÜ, kes on asutatud aastal 2002 ja saavutas oma (äriteenindus ja kinnisvara) valdkonna ettevõtete seas kõrge teise koha.

Konkurentsivõime Edetabeli võitnud ettevõtete keskmine vanus on 11 aastat, kui mitte arvestada Saku Õlletehast, mis asutati 1820. aastal ja on tegutsenud juba 188 aastat. Noorimateks võitjateks osutusid Oma Ehitaja AS, Oilseeds Trade AS ja Varmapartner OÜ (asutatud aastal 2005), vastavalt ehitus-, põllu- ja metsamajandus ning jaekaubandusettevõtete hulgas. Kui vaadata edetabeli parimate ettevõtete omakapitali jaotust, siis 7 ettevõtet kuulub 100%-liselt Eesti erakapitalile, 1 ettevõtte 100%-liselt Eesti riigile, 1 ettevõtte 100%-liselt väliskapitalile ja ülejäänud võitjatel on kapital jagatud eesti- ja välismaiste omanike vahel.

Hea meel on selle üle, et pea kõik edetabeli võitjad on Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liikmed. ●

Edetabelid, metoodika ja kõik konkursi puudutav on kättesaadav ka uues konkurentsialases portaalis www.konkurents.ee

Estonian Companies' Competitiveness Ranking 2008

Participants

As many as 420 Estonian companies participated in the compilation of the Estonian Companies' Competitiveness Ranking 2008 and 375 of them qualified for the final countdown. The main reason for not qualifying was the negative net gain in 2007, but also incompleteness of submitted data and number of financial years which was insufficient for participation.

As last year, the participants could choose between 12 fields of activity in order to bench-

mark themselves against their competitors. In addition to the general winner, for the second time this year the Most Competitive Small and Medium-sized Enterprise were established. We are glad to note that 192 companies wished to be compared to other companies in this category. As in previous years, the largest number of companies in the Competitiveness Ranking was among industrial or energy related (101) enterprises. The least number of companies equally in all the categories (11) came from food industry, tourism, business services, real estate and fi-

nancial intermediation. It is interesting to note that there were as many construction companies this year as there were last year (55) and there was an intriguing change of positions among the best of the Ranking. Moreover, compared to previous years several large companies did not compete this year, including the winners of various categories.

Winners

Four of the last year's winners were able to maintain their position and remain highly

competitive – BLRT Grupp AS for the fifth and Mažeikiu Nafta Trading OÜ for the third year in a row. It is nice to see new names among the winners, although the names are not very new if you look at the time they have been operating. For the second year in a row Tallink Grupp AS received the title of the Most Competitive Enterprise. Tallink Grupp AS also proved to be the Most Competitive among tourism companies. The winner of The Most Competitive Small and Medium-sized Enterprise is Kaamos Kinnisvara OÜ, who was established in 2002 and who has also gained a

high second place in its own category (business services and real estate).

The companies who have won titles in the Competitiveness Ranking have the average history of 11 years, unless we consider Saku Õlletehas which was established in 1820 and has been operating for 188 years. The youngest winners are Oma Ehitaja AS, Oilseeds Trade AS and Varmapartner OÜ (established in 2005) respectively among construction, agriculture, forestry and retail companies. If we look at the equity capital of the best companies in the Ranking, then al-

most 7 companies are based 100% on Estonian private capital, 1 company belongs to the Estonian Republic 100%, 1 company is based 100% on foreign capital and the equity capital of the rest of the winners is divided between Estonian and foreign owners .

We are also very proud that almost all the winners are the members of the Estonian Chamber of Commerce and Industry. ●

The charts, methodology and any information regarding the competition is available at: www.konkurents.ee

Первенство эстонских предприятий по конкурентоспособности 2008

Об участниках

Всего в составлении таблицы первенства конкурентоспособности 2008 года участвовало 420 эстонских предприятий, из которых согласно методике отбора окончательно были квалифицированы 375. Основной причиной дисквалификации был отрицательный итог 2007 хозяйственного года, а также недочеты при представлении данных или недостаточная для участия продолжительность деятельности в полных хозяйственных годах.

Как и в предыдущие годы, предприятия, участвовавшие в составлении таблицы первенства, могли выбрать между 12 отраслями, чтобы сравнить себя с конкурентами. Помимо общего победителя уже второй год выбирали самое конкурентоспособное предприятие в малом и среднем бизнесе. Нам приятно сообщить, что в этой категории было представлено уже 192 соискателя. Как и в предыдущие годы, наибольшее число участников представляли промышленность и энергетику (101). Меньше всего и в равном количестве во всех категориях (11) конкурировало в таблице первенства фирм, занятых в сфере пищевой промышленности, туризма, коммерческого обслуживания и недвижимости, а также финансового посредничества. Интересно заметить, что в сфере строительства свои канди-

датуры выставило столько же предприятий, сколько и в прошлом году (55), а лидеры поменялись местами. И еще: по сравнению с предыдущими годами в этом году в конкурсе не участвовало несколько крупных предприятий, среди них и те, которые были признаны в свое время победителями в той или иной категории.

О победителях

Из числа прошлогодних победителей свое место и, конечно, хорошую конкурентоспособность сумели сохранить 4 предприятия, в числе которых АО BLRT Grupp, удерживающее свои позиции уже пятый год, и паевое товарищество Mažeikiu Nafta Trading OÜ, лидирующее третий год подряд. Приятно видеть среди победителей новые имена, которые, судя по продолжительности их деятельности, вовсе не новички в бизнесе. Второй год подряд титула наиболее конкурентоспособного предприятия Эстонии удостоивается АО Tallink Grupp, оказавшееся лидером и среди туристических фирм. Победителем в категории малых и средних предприятий стало самое конкурентоспособное паевое товарищество Kaamos Kinnisvara OÜ, учрежденное в 2002 году и ставшее вторым в своей сфере деятельности (коммерческие услуги и недвижимость).

Средний возраст победивших в таблице первенства предприятий примерно 11 лет, если не считать Сакусский пивной завод (Saku Õlletehas), учрежденный в 1820 году и действующий уже 188 лет. Самыми молодыми победителями стали АО Oma Ehitaja, АО Oilseeds Trade и паевое товарищество Varmapartner OÜ (учреждены в 2005 году), лидирующие соответственно в сфере строительства, сельского и лесного хозяйства и розничной торговли. Если проследить распределение собственного капитала лучших предприятий в таблице первенства, то 7 предприятий на 100% базируются на эстонском частном капитале, 1 предприятие – в полном объеме на иностранном капитале, капитал остальных предприятий распределяется между эстонскими и иностранными собственниками.

Приятно отметить, что почти все победители таблицы первенства являются членами Эстонской торгово-промышленной палаты. ●

Таблицы первенства, методика и все, что касается конкурса, представлено на новом портале конкуренции www.konkurents.ee

EAS Eesti majanduseesmärkide elluviijana

EAS (Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus) on ettevõtluse tugisüsteem ja Euroopa Liidu struktuurifondide rakendusüksus Eestis, mis pakub toetusprogramme, nõustamist, koostöövõimalusi ja koolitust.

EAS tegutseb selle nimel, et:

- Eestis oleks rohkem jätkusuutlikke ja kiiresti kasvavaid ettevõtteid,
- Ettevõtted oleksid võimelised rohkem eksportima ja rahvusvahelisemaks muutuma,
- Ettevõtete tootearendus- ja tehnoloogiline võimekus oleks suurem,
- Eesti turismitulud oleksid suuremad,
- oleks tagatud piirkondade terviklik ja tasakaalustatud areng.

Nende eesmärkide nimel tegutseme, et aidata kaasa parema ettevõtluskeskkonna ja suurema ühiskondliku heaolu saavutamisele.

Uus Euroopa struktuurifondide finantseerimisperiood 2007–2013 tähendab EASI jaoks senisest oluliselt suuremaid tegevusmahte. Kokku rohkem kui 53 miljardilise struktuuriabist Eestile on EASI rakendada 13 miljardit.

Lisaks Euroopa struktuurifondidest kaasrahastatavatele programmidele aitavad neid eesmärgi saavutada ka muud programmid.

Oma tegevuses peame silmas tegevuse kliendisõbralikkust, mõjusust ja kuluefektiivsust.

• **Kliendile lähemale!** Tõhustame oma kliendihalduse süsteemi, et EAS ja klient lähtuks investeringute tegemisel vajadustest ja väljakutsetest, mitte toetusprogrammi formaalsetest tingimustest. Suurema rõhu asetame väljakutsete ühisele selgitamisele (diagnostikale), samuti eel- ja järelnõustamisele. Plaanime avada iseteeninduskeskkonna veebis, kus saab nõu enne projekti valmimist, vahetada infot hindamise käigus, aga ka abi aruannete esitamisel. Jätakuvalt pakuvad nõustamist maakondlikud arenduskeskused.

• **Fokuseeritud tegevus.** Püüame üles leida ja teostuseni aidata need projektid, mille mõju on suurim eesmärkide saavutamisele. Kavandame ka rohkem tegevusi, mida EAS ise ellu viib. Otsetoetus pole imerohi ning ei tööta kindlasti ilma toetusesaaja hea plaani ning *know-how*'ta, küll aga võib teadlikkus edukalt aidata ka toetuseta. Seepärast on programmide ülesehituse lähtealuseks info jagamine võimalikult igakülgset ja kõigile, toetuste andmine aga hoopis piiratum ja muidugi selgete kriteeriumite alusel.

Avaliku ja kolmanda sektori projektid ettevõtlust innustamas

Esimesena rahastusperioodil 2007-2013 avanes 2007. aasta lõpul üks mahukamaid avalikule ja kolmandale sektorile suunatud programme – piirkondade konkurentsivõime tugevdamise programm. Esimeseks rahastatud projektiks sai Viljandi Pärimusmuusika Keskuse ehituse lõpuleviimine. Sellele on järgnenud veel palju regioonide ettevõtluskeskkonna arenguks häid eeldusi loovaid projekte: Haapsalu rannapromenaadi ja Varstu lennuvälja taastamine, Palmse mõisa

värskenduskuur, Tartu Mänguasjamuuseumi teatrimaja rajamine.

Jätkusid ka teised senised toetused – näiteks investeringutoetus kohaliku elukeskkonna parandamiseks, kohaliku omavalgatuse programm ja mitmed spetsiifilised regionaalprogrammid (Setu, Kihnu). Neile lisandus aga mitu uut võimalust, nagu ärimentorprogrammi edu eeskujul avatud mentorprogramm MTÜdele ning Norra ja Euroopa majanduspiirkonna toetus piirkondade koostöö ja haldusvõimekuse edendamiseks.

Kõik heade toodete nimel

Ettevõtjatele väga oodatuna avanes tehnoloogiainvesteringute programm, mis aitab muretseda kaasaegseid seadmeid. Ettevõtete võimekust edendab ka teadmiste ja oskuste arendamise programm, mis ei toeta koolitust kui iseväärtust, vaid seab tingimuseks läbi mõelda, milliseid muutusi toob koolitus ettevõttele kui tervikule ja selle majandustulemustele.

Nii teadusasutused kui ka ettevõtted mõtlevad uusi tooteid välja tootearendustoe- tuse abil. „Tootearendus“ vana „teadus- ja arendustoe“ asemel seab rõhu rakendatavusele ja majanduslikule edule, mida selle toetuse abil soovimegi saavutada.

Nutikate uute (toote)ideede eest seisab endiselt ka innovatsiooniteadlikkuse programm. Üle aastate said selle abil taas oma ajakirja – **Inseneria** – insenerid ja tootmisjuhid; jätkas üldhuviajakiri **Hea Eesti Idee**; eestlased said esimest korda otsereisidel ning nende muljete põhised ajakirjandusest lähemalt teada, mis toimub Räniorus ja kuivõrd võiks Eesti ettevõtjatel sinna asja olla.

Eksporditugi kui rätsepaülikond

Iga ekspordisooviga, kuid veel väheste kogemustega ettevõtja käsutuses on hulk teemakohaseid meetmeid. Eksporditu-

runduse toetus aitab uutele turgudele; välismessitoetus suuremates esitluskohtades ringi vaadata ja ka osaleda; ühisturunduse toetus mitme ettevõtjaga välja minna, kui oma jõudu napiks jääb. Endiselt pakuvad eksportööridele abi kõik EASI välisesindajad; pidevalt on huviliste käsituses mitmesuguste päringuvõimalustega teaberikkad infobaasid; alates 2008. aasta sügisest alustab EAS süsteemsete ekspordialaste koolituste korraldamist.

guneb suur- ja väikeprojektide toetuseks. Nii on paremini arvesse võetud eri taotlejate profiili ja vajadusi. Üks on aga sarnane – eelistatud on rahvuslikul eripäral põhinevate unikaalsete külastuselamuste pakkumine, millel on ainulaadsuse tõttu potentsiaali äratada suuremat huvi nii Eestis kui ka piiri taga ning vähendada ka turismi hooajalisust. Üha enam räägime mitte lihtsalt headest toodetest, vaid püüame leida Eesti tõelisi trumpe ja neile



2008. aasta märtsis lõppes Ajujaht 2007, esimene üle-eestiline konkurs üliõpilastele ja noorteadlastele. Konkursi algatajaks oli EAS, korraldajateks SEB Eesti Ohiispank, BDA Consulting OÜ ja INSEADI ärikoool, patroon peaminister Andrus Ansip. Kokku laekus üle 700 000-kroonise auhinnafondiga võistlusele üle saja äri-idee. Finaali pääsenud noori koolitas INSEADI ärikoooli professor Patrick Turner, kes oli üllatunud, et väga noored inimesed olid esitanud konkursile täiesti rakendatavad ideed, kuigi ta eeldas rohkem utoopilisi plaane.

Foto: Ajujaht, Patrick Turner



EASI turismiarenduskeskus koostöös Helsingi linna ja Helsingi kultuurikeskusega korraldab 9.–10. mail 2008 Helsingi kesklinnas Eesti tutvustava ürituse „Viro tulee kylään“. Üritusel käis 250 000 külalist Helsingist ja selle ümbrusest. Sündmus kuulus Eesti 90 juubelürituste sarja ning samalaadseid üritusi korraldatakse selle aasta vältel seitsmes Soome linnas. Eesti on aastaid olnud soomlaste populaarseim reisisiht. Siin on käinud 75% Soome täiskasvanud elanikest, soomlased moodustavad umbes poole Eestisse saabuvatest külastajatest.

Foto: 2008, mai 9-10, Eesti päevad Helsingis

Alusta ja kasva!

Jätkasime stardi- ja kasvutoetusega. Eri-line rõhk on just nende ettevõtjate leidmisel ja aitamisel, kes plaanivad kiiresti kasvada ja eksportida või on sellega juba algust teinud ja vajavad lisatuge. Neid meetmeid toetab KredExiga koostöös antav stardilaen. Ärimentorprogramm alustab juba neljandat aastat ja on end tõestanud alustavate ettevõtete jätkusuutlikkuse ja kasumlikkuse parandajana. Alustajad saavad jätkuvalt head tuge äriplaani kokkupanekul EASI partneritelt, maakondlikelt arenduskeskustelt. Juriidilistes ja ka ettevõtluse igapäevaküsimustes aitab endiselt portaal aktiva.ee; kõhklejaid julgustab stardipäevik ning põhjalikult eri ettevõtlusalade olukorda ja perspektiivikust kirjeldav „Tegevusalade ABC“ EASI veebis.

tähelepanu juhtida, näiteks võõrustades hiljuti Eestit väisanud linnuvaatlushuvilisi ja -ajakirjanikke. EASI turismiarenduskeskuse eestvedamisel osalesid Eesti piirkondlikud turismialgatused esmakordselt ka üleuroopalisel vähem tuntud sihtkohtade konkursil. •



Foto: 2008 aprill Räniorus Nordic Green Juhan Parts

Kõige rahvusvahelisem on rahvuslik

Uus turismi turundustoetus on mõeldud nii ettevõtjatele kui ka avalikule ja kolmandale sektorile. Tootearendustoetus ja-

21.–22. aprillil 2008 toimus Räniorus EASI ja Põhjamaade tehnoloogiaagentuuride korraldatud kontaktseminar Nordic Green 2008, mille teemaks olid keskkonnasäästlikud energiatehnoloogiad ja kus osales teadlasi ja ärimehi kõigist Põhjamaadest, Eestist ja USAst. Seminaril esinenud majandus- ja kommunikatsiooniminister Juhan Parts rõhutas, et keskkonnasõbralik energiatootmine tähendab peale taastuvale energiale panustamise ka keskkonnapuhtamaid tehnoloogiaid fossiilsete kütuste kasutamisel ning kinnitas, et Eesti on sellisest koostööst väga huvitatud.



Ajakiri „Inseeneria“



EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKODA

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda on Eesti vanim ja suurim ettevõtjate esindusorganisatsioon. Kaubanduskoda asutati kaupmeeste, töösturite, pankurite ja laevaomanike ühishuvide esindamiseks ja kaitseks 1925. aastal. Tegevus taastati 1989. a. Kaubanduskoja eesmärgiks on edendada Eesti ettevõtlust ning aktiivselt kaasa aidata ettevõtjasõbraliku majanduskeskkonna loomisele ja säilitamisele.



Kaubanduskoja esindused



TALLINN

Toom-Kooli 17
Tel: 604 0060
Faks: 604 0061
koda@koda.ee

TARTU

Pikk 14
Tel: 744 2196
Faks: 744 2197
tartu@koda.ee

PÄRNU

Ringi 35
Tel: +43 0989
Faks: +43 0859
parnu@koda.ee

JÕHVI

Pargi 27-203
Tel: 337 4950
Faks: 337 4951
idaviru@koda.ee

KURESSAARE

Tallinna 16
Tel: 452 4757
Faks: 452 4758
saare@koda.ee



Eesti Kaubandus-Tööstuskoda:

- esindab ja kaitseb Koja liikmete huvisid
- mõjutab ja arendab ettevõtluskeskkonda
- edendab eksporti
- koolitab ettevõtjaid
- vahendab kontakte
- jagab EL-alast nõu
- kujundab hariduspoliitikat
- pakub teenuseid
- toetab regionaalset arengut
- tutvustab arbitraažiklauslit
- jagab informatsiooni
- on suhtluskanal ettevõtjate jaoks

- jagab informatsiooni: *Kaubanduskoja publikatsioonid*



Kaubanduskoja Teataja

Kaubanduskoja venekeelne Teataja

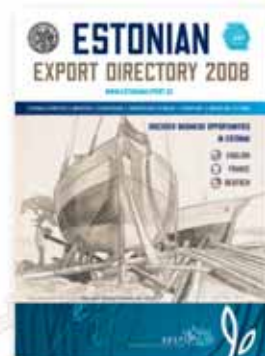
Pärnumaa majanduskiri



• mõjutab ja arendab ettevõtluskeskkonda:
Eesti Vabariigi Presidendi ja ettevõtjate traditsiooniline lõuna Kaubanduskojas



• edendab eksporti: *Tiebihi peaminister kohtumas Kaubanduskoja liikmetega*



• *Estonian Export Directory (www.estonianexport.ee)*



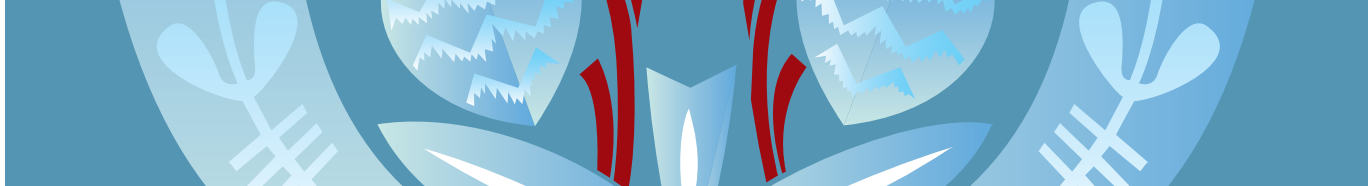
• kujundab hariduspoliitikat:
Kaubanduskoja noorte haridusele suunatud kampaaniad



• on suhtluskanal ettevõtjate jaoks: *Kaubanduskoja Äribooja 2008/2009 avamine*



• vahendab kontakte:
Eesti äridelegatsiooni kohtumas Horvaatia ettevõtjatega



TÖÖANDJATE KESKLIIT
ESTONIAN EMPLOYERS' CONFEDERATION



Eesti Tööstajate Keskliit esindab majandusharuliite ja ettevõtjaid rahvusvahelisel, Euroopa ja Eesti Vabariigi tasemel. Eesti vanima ettevõtlusorganisatsioonina on 2. märtsil 1917 asutatud Eesti Tööstajate Keskliit tööstajate esindajate hääle kuuldavaks teinud juba 90 aasta jooksul. Edu tagavad aktiivsed liikmed ja rahvusvaheline kontaktide võrgustik. Ühendame minevikukogemust ja tulevikuvisionoone.

...

Eesti Tööstajate Keskliit räägib kaasa
Eesti Vabariigi majanduses
**kui tugev
esindusorganisatsioon.**

...

Osaleme aktiivselt liikmete huvide
kaitsmisel tööturuküsimustes, ettevõtlus-
küsimustes, sotsiaalküsimustes ja
töösuhete kujundamisel kui
dialogi moderaator.



„Ükskõik kui edukad ettevõtted ka on, ei suuda nad mõjutada kõiki protsesse riigis ning laiemas majandusruumis, millest võib sõltuda nende edaspidine edukus. Liikmelisus annab selleks võimaluse!”

Enn Veskimägi

Eesti Tööstajate Keskliidu volikogu esimees

„Tööstajate Keskliit on aktiivselt kaasatud poliitikate kujundamisse. Vahendame ettevõtete seisukohti ja esindame oma liikmeid suheldes riigiga, et teha tarku otsuseid majanduse elavdamiseks.”

Tarmo Kriis

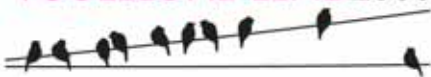
Tööstajate Keskliidu juhataja

Dialogis Töövõtjate esindajatega ja riigiparaadiga tagatakse Eesti majanduses alaline edu.

Kui majanduses suunanäitaja.

Majanduskonverents „Tuulelohe lend” esindab nii praktilist tarkust kui lennukaid visioone. Poliitikute, ettevõtjate ja ekspertide ringis analüüsitakse Eesti arengu seisukohalt olulisi sotsiaal-majandusküsimusi.

EESTI TÖÖANDJATE KESKLIIDU
AASTAPÄEVA KONVERENTS
TUULELOHE LEND 2008



Kui huvide esindaja Rahvusvahelisel areenil.

Töoandjate Keskliit on kõige esinduslikum sotsiaalpartnerlusorganisatsioon, mis esindab tööandjate huvisid rahvusvahelisel, Euroopa ja Eesti riigi tasandil. Keskliit on Euroopa tööandjate katusorganisatsiooni BUSINESSEUROPE ja Rahvusvahelise Töoandjate Organisatsiooni IOE liige. Esindame liikmeid Euroopa Komisjoni poolt moodustatud nõuandekomiteedes ja töörühmades ning osaleme üleeuroopaliste agentuuride ja fondide töös.





Iganädalane elektrooniline uudiskiri „Vabrik” kajastab keskliidu uudiseid ja sündmusi, hoides liikmeid kursis päevakajaliste teemade ka keskliidu tegemistega.




Just praegu vajab majandus säravaid ideid ja tegusaid inimesi, et koguda jõudu uueks arenguhüppeks. Soovime ettevõtluskonkursil osalejatele julgust ja edu oma eesmärkide saavutamisel!



Ettevõtluse Auhind 2007 ja Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2007 võitjad ning konkursside korraldajad. 

Peaminister Andrus Ansipilt võtab konkursi Ettevõtluse Auhind 2007 peaauhinda vastu Tallink Grupi juhatuse esimees Enn Pant. Tallink Grupp osutus 2007. aastal ka Eesti Konkurentsivõimelisimaks Ettevõtteks. 

Eesti Töandjate Keskliidu volikogu esimees Enn Veskimägi annab 2007.a Konkurentsivõimelisima Toiduainetööstuse Ettevõtte auhinda üle A. Le Coqi juhatuse esimees Tarmo Noop'ile. 





Eesti Kaubandus-Tööstuskoja juhatuse esimees Toomas Luman rõhutas oma kõnes, et ettevõtted, kes on kasvuastatel investeerinud oma põhitegevusse ja inimkapitali, säilitavad ja suurendavad oma konkurentsivõimet ka stabiilsemates tingimustes. **↗**

Hansapank andis konkursi Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabel 2007 raames eriauhinna Tugevaim Eksportöör 2007 BLRT Grupile. **↗**

Majandus- ja kommunikatsiooniminister Juhan Parts annab Ettevõtluse Auhinna konkursi tiitlit Eksportöör 2007 Krimelte juhatuse esimees Jaan Puusaag'ile. **↗**

Tiitli Parim Õpilasfirma 2007 sai õpilasfirma Glove – majandus- ja kommunikatsiooniminister Juhan Parts auhinda üle andmas. **➤**



Eesti Kaubandus-Tööstuskoda

Piret Salmistu – piret@koda.ee
Kadri Liimal – kadri@koda.ee
Tel: 604 0060

Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus

Jüri Luud – jury.luud@eas.ee
Tel: 627 9700

Eesti Konjunktuuriinstituut

Marje Josing – marje@ki.ee
Mati Reiman – mati@ki.ee
Tel: 668 1242

Artiklid:

Kaileen Mägi – Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabeli
võitjaid tutvustavad artiklid

Toivo Tänavsuu, Eesti Ekspress – Ettevõtluse Auhinna võitjaid,
Swedbanki eriauhinna võitjat ja parimat õpilasfirmat tutvustavad artiklid

Kujundus:
Disainikorp

Trükk:
Kroonpress