



**ARVELDUSARVEL** oleva rahanumbri nullirea pikkus minus emotsioone ei tekita, ütleb Hillar Teder.

**Olete haruldane ettevõtja, kes on läinud Venemaale ja Ukrainasse ja seal ka läbi lõõnud. Mis on Teie edu saladus?** Venemaal olid meil kohalikud partnerid. Neil oli turutunnetus, meil mahlategemise ja hüpermarketi äriidee. Võtsime tööle inimesed, kes olid asjaga tegele- nud, töötanud Maksimarketis ja Selveris. Ja sai- me toonasest Ühispangast raha. Alguses vaata- sid Peterburi inimesed asja pigem kõrvalt. Kui see tööle hakkas, siis nende osatähtsus muidu- gi suurenes, sest kui me esimese poe tegime, oli see kohe kaks-kolm korda liiga väike. Ehk on edu saladus õigel ajal turul olemine?

Ukraina puhul oleme tiimiga sisuliselt ain- nult sellele pühendunud – öelnud, et see turg on suur, peame seal oma positsiooni saama ja mujal ei tee me midagi. Neli inimest toime- tab ainult seal ja kaks-kolm poole kohaga töö- tajat on Eestis.

**Pärast O'Key IPOt on Teid peetud Eesti kõige rikkamaks inimeseks ja olete seda ka värskes Äripäeva TOPI järgi. Olete küll öelnud, et teiste rahakotti pole ilus piiluda, aga siiski küsin: kas teadmine, et olete Eesti üks jõukamaid inimesi, annab põhjust uhke olla?** Küsimus on võib-olla eesmärkides. Ütleksin nii, et ega ma eriti palju kuluta. Praegu on mu elus see periood, kus mul on mingid ärilised eesmärgid, näiteks kasvatada Ukraina ettevõtte mingi suuruseni. 2015. aastaks tahame renditulu viia 100 miljoni dollarini aastas. Eks see sõltub natuke üldisest majandusolukorrast, aga krundid on meil ostetud. Joonistame-projekteerime ja elu on huvitav.

Ma pole eriti sellele mõelnud, et kui kõik investeringud maha müüa, mis oleks nende väärtus. Teine asi – mida siis edasi teha? Kusagil arveldusarvel oleva rahanumbri nullirea pik- kus minus emotsioone ei tekita. Emotsioon on muus: sõltub maja, mida ehitad, või kaubandus- keskus. See protsess võtab alates krundi ostmi- sest kaks-kolm aastat. Kui lõpuks näed, et ini- mesed käivad sisse-välja ja see on neile vajalik, siis pigem on see rahulduse tekkimise koht. (Naerdes.) Kas see mind nüüd uhkeks või ülbeks on teinud, peavad teised hindama.

**Rääkisite ka Hiina plaanidest.** Tegelesime Shanghaiga, kui mõtlesime, et Venemaa kau- bandus võiks kusagile sinna laieneda. See oli aeg, kus valmistuti Expoks ja olümpiaks

## Ä Kes on kes Hillar Teder

**2010. AASTA** lõpus sai ava- likkus aimu aastaid Vene- maal ja Ukrainas äri ajanud Hillar Tederi rikkusest. Siis läks Venemaa jaekaubandus- kett O'Key börsile.

**PALGATÖÖD** on teinud lühi- kest aega. Pärast Tallinna Polütehnilise Instituudi lõ- petamist 1986. aastal töö- tas mõne aasta EKE trans- pordiosakonnas.

**ETTEVÕTLUSEGA** alustas 1980ndate lõpus, vahen- das Rootsist Venemaale kasutatud autosid. Nii tut- vus Venemaa äripartneri- tega.

**EESTIS** tegutses aktiivselt 1990ndatel, rajas Tallinna mitu kaubanduskeskust.

**ÜHISPANK** aitas 1990nda- tel Tederi äriprojekte ra- hastada. Teda on kahtlus- tatud Ühispanga aktsiate- ga kauplemisel siseinfo ka- sutamises.

**VENEMAAL** hakkas ta koos äripartneritega kinnisva- ra ostma 1997. aastal. Aasta hiljem käivitasid nad mah- latootmise, mille 2005. aastal Coca-Colale müüsid.

**ESIMENE** O'Key hüpermar- ket avati 2002. aastal.

**VALDAV** osa Tederi varast on praegu Ukrainas, aren- dab seal kaubanduskinnis- vara.

**UKRAINA ÄRIDE** börsile vii- misega võib temast saada esimene eestlane Forbesi maailma rikkaste tabelis.

AUTOR: AIVAR HUNDIMÄGI

ning pakuti välja selliseid asju, et keegi ehitab Shanghaise kolme aastaga sada metroojaa- ma ja meie tehku neisse toidupoed. Supervõi- malus, aga meil oli pink liiga lühike. Hakkasi- me samal ajal Ukrainasse minema ja vahetasi- me Venemaal mäenedžmenti. See polnud meile jõukohane juba kaadri tõttu.

Praegu jääb O'Keys raha iga-aastasest inves- teerimisest isegi natuke üle. Aga võib-olla on õi- ge, et ei tohi geograafiat liiga laiaks ajada.

### Nii et praegu hoiate pigem ühte regiooni?

Alati peab olema mõni koht, kus käid, vaatad asju ja uurid. Samas pole väga kaua urgitse- da ka mõistlik. Mingil hetkel tuleb otsus te- ha. Õnneks on kaubanduskeskuste äri selline, et kui saad mõnes kohas ka ainult ühe, aga hea krundi, võidki sinna teha (ainult – toim) ühe kaubaka. See ei ole hüpermarketiäri, et pead neid igal aastal juurde tegema, sest sellest ole- neb su käive ja sisseostuhind.

### Mis seisus on Admiraliteedi basseini projekt?

Tallinnas võiks olla selline kompleksne aren- dus, mis antakse lihtsalt rendile. See oleks pika- ajaline investering, millelt 20–30 aasta jooksul teenitakse tulu. Tulu pole kindlasti väga suur, aga kui see on 7–10% aastas, on see jupp maad rohkem kui pangas. Sellise koha peal on kinnis- vara alati ka inflatsiooni eest kaitstud. See tä- hendab, et 100 miljonit eurot oleks vaja kokku panna, et projekt oleks turvaline, elaks raske aja üle ja poleks laenuga üle võimendatud.

### Te pole investoreid veel leidnud? Me ei ole ot- simisega veel alustanud. Peame Skanskaga läbi rääkima, mida nemad arvavad, kuna meil on ta (osalus – toim) 25–75%. Peame ehk tegema nn eelmarketingi. Küsimus on, kas leiame investo- reid, kes võtavad 20aastase perspektiivi.

### Millega järgmise aasta jooksul hõivatud ole- te?

Tallinna projekt võtab oma aja, kuna siin meil inimesi ei ole. Ka Ukrainas on projektid, kus on kahe-kolme nädala tagant kohtumi- sed. Seal vaatame, kas loodud kontseptsioon sobib. Kui see saab kokku lepitud, hakkab pro- jekteerimine, ehitamine ja väljarentimine – aja- lises mõttes suurem töö, aga minu funktsiooni seal eriti ei ole.

Võiksimme veel vaadata Venemaa linnu ja tal- vekülmaga ka Hiinat, Vietnami ja Indiat.