

ÜKS KÜSIMUS**Mis on eduka konsultatsiooni-firma eeldus?**OLESIA ABRAMOVA
EY partner

Meie enda jaoks on kõige tähtsam, et oleme suurim audiitor- ja konsultatsiooniettevõtte Baltikumis ning hoiame jätkuvalt teist kohta Eestis.

Meie auditeeritud aruanded tähendavad kvaliteedimärki ning ka muude teenuste puhul julgen väita, et meie tiimis on Eesti tippspetsialistid, mistõttu saame pakkuda oma klientidele parimat võimalikku teenust. Tänu oma rahvusvahelisele integreeritusele suudame aidata kliente ka enamikus maailma riikides ning tuua neile vajadusel Eestisse väga kiiresti kohale ka vastava valdkonna tippspetsialistid.

Konsultatsiooniprojekte on tehtud aasta jooksul väga palju. Näiteks oleme aidanud tömmata oma uuringutega pidurit mõningatele liigagi lennukatele maksumuudetele – nt suhkrumaks ja pangaloiv. Lisaks üritame järjest vääriskamale kohale tõsta ettevõtluse mainet Eestis, korraldades juba kümnendat korda EY Eesti Aasta Ettevõtja konkursi, mille võitjal avaneb unikaalne võimalus konkureerida teiste riikide parimatega ning ühtlasi laiendada enda tegevusi läbi uute kontaktide.

Tuleviku mõttes ootame huviga, mis hakkab juhtuma auditiorteenuste turul uue auditiidirektiivi rakendamisel. Nii suured pangad, kindlustusettevõtted kuid ka paljud börsil noteeritud ettevõtted on kohustatud lähiaastatel endale uut auditiitorit valima, mis meile tähendab palju võimalusi, millest tuleb kinni haarata.

Eduka audiitorfirma eelduseks on oma töötajate hoidmine ja arendamine ning klientidele parima teenuse pakkumine. Kindlasti ei tohi teha kompromisse auditi kvaliteedi osas. Nii lihtne see ongi. Näeme ka, et järjest enam muutub auditimaailmas oluliseks tehnoloogiliste võimaluste olemasolu suuremate andmemahutude analüüsimiseks ning hetkel tundub olema EY ka selles valdkonnas oma konkurentidest sammu võrra ees.

Loeme ennast ka teatud mõttes koostisfirmaks, sest meil liigutakse edasi nii EY kontorites teistes riikides kui ka muudesse tööstusharudesse Eestis. Kui töötajal on CVs ette näidata EY kogemus, siis tihtipeale avab see palju uksi. Seetõttu on inimeste liikumine loomulik osa meie ärist ning meil hea meel, et saame anda nii oma panuse Eesti ettevõtluskeskkonna arengusse.

105,4

miljonit eurot oli mullu kokku
Ärikonsultatsiooni TOPis osalenud 100 ettevõtte kogukäive, kasvades aastaga 7%. Ärikosumit teeniti kokku 22 miljonit eurot ehk 8% enam, kui aasta varem.

Ärikonsultatsiooni TOP

Toimetaja: Maris Meissaar,
tel 667 0111,
e-post: toimetajad@aripaev.ee
Reklaami projektijuht:
Jorma Käsper,
tel 5686 1813, e-post:
jorma.kasper@aripaev.ee
ftp.aripaev.ee/incoming/Rekl
Kujundaja: Margit Toovere,
OÜ Kujundusvabrik

Äripäev

Peatoimetaja: Meelis Mandel
Väljaandja: AS Äripäev
Pärnu mnt 105, 19094 Tallinn
telefon:
(372) 667 0195,
(372) 667 0222
Toimetus:
e-post: aripaev@aripaev.ee
tel: (372) 667 0111

Reklaamiosakond:

e-post: reklaam@aripaev.ee
tel: (372) 667 0105
Tellimine ja levi:
e-post: register@aripaev.ee
tel: (372) 667 0099
Tellimine internetis:
www.aripaev.ee/tellimine
Äripäeva tellija eelised -
ostukeskkond privileeg aripaev.ee ja
soodsaim võimalus soetada
Äripäeva raamatuklubi raamatuid.
Äripäev veebis: www.aripaev.ee
Trükk AS Kroonpress
Toimetus võtab endale õiguse kirju ja
kaastoid vajaduse korral lühendada.
Toimetus kaastoid ei tagasta. Kõik ajalehes
Äripäev ja tema lisades avaldatud arti-
klid, fotod, teabegraafika (sh päevakajali-
sel, majanduslikul, poliitilisel või religioos-
sel teemal) on autoriõigusega kaitstud
teosed ning nende reprodutseerimine, le-
vitamine ning edastamine mis tahes kujul
on ilma ASI Äripäev kirjaliku nõusolekuta
keelatud. Kaebuste korral ajalehe sisu koh-
ta võtte pöördueda Pressinõukogusse.
pn@eal.ee või tel (372) 646 3363.



ILLUSTRATSIOON: ANTI VEERMAA

JUHTKIRI**Tänavatel ei tolkne töötuid ja rahatuid juriste**

Jätkuvalt on kuulda kurtmist, et Eestis toimub juristide ületootmine.

Õigusosalast haridust on võimalik omandada nii Tartu kui ka Tallinna üli- ja kõrgkoolides. Jah, õppekohti juriidilise kõrghariduse omandamiseks on Eestis tõesti mitmeid, aga see ei tähenda automaatselt ületootmist. Ja ületootmist reguleerib vabas kapitalistlikus maailmas turg. Ületootmine oleks siis, kui tänavatel tolgen-daks massiliselt töötuid ja rahatuid juriste. See ei ole nii.

Oluline on hoopis see, et juriidiline mõtlemisvõime annab eeldused ka paljudes teistes valdkondades edukas olla. Seda eriti juhul, kui inimene on oma varasemas elus juba mingile valdkonnale spetsialiseerunud ja hiljem teeb juurhariduse teise või kolmanda haridusena lisaks.

Eestis on suurem tõenäosus advokaatide nimekirjade tipus särada neil, kes on spetsialiseerunud kindlale õigusvaldkonnale, omades lisaks suurepärasele juriidilisele taustale ka vastava valdkonna eriteadmisi, näiteks IT-st, majandusest või ehitusest.

Õigusala kõrgharidus annab inimesele võimaluse ja eelise misiganes eluvaldkonnas edukas olla. Juristid ei tööta ainult advokaadibüroodes või maksunõustamis-

» Juriidiline mõtlemisvõime annab eeldused ka paljudes teistes valdkondades edukas olla.

firmades. Neid on töö ka paljudes eraettevõtetes ning riigiasutustes. Väga palju juriste on töö ka kohtutes ja prokuratuuris.

Võitjabinüroo eelistab siiski Tartu haridust

Seekordse edetabeli võitjabinüroo vandeadvokaat Ants Nõmper märkis, et tööjõudu on nende bürool küll kerge leida ja ta lissas, et tema teadmist mööda on see kõikidel edukatel büroodel nii. Nende eesmärk on olla ka väga hea palgamaksja. Nõmper rääkis, et kirjutas ka hiljuti artikli, milles rääkis, et kui noor inimene tahab saada advokaadiks, prokurööriks või notariks, siis ta peab minema Tartu Ülikooli. Nõmperi sõnul on vaid 1-2% tippudest lõpetanud Tallinna Ülikooli või TTÜ, aga noored, kes pealinnas koolidesse lähevad, ei saa sellest aru. Alles pärast avastavad, et on oma elust mingisuguse aja ära raisanud.

Teistpidi on see ka ühiskonnale kahjulik, sest need noored inimesed oleksid sobinud tegema mingit muud ühiskonnale kasulikku tööd olles siis insenerid või turundajad.

Seadusandlus nagu kurvis pidurdav tigu

Üks väga kõrge õigusprofessionaal ütles Nõmperile hiljuti, et Eesti õigusloome on nagu kurvis pidurdav tigu. Kõigepealt peab tegema seaduse väljatöötamise kavatsuse, see läbib tohutu bürokraatliku ringi ja alles siis lubatakse tegema hakata seaduseelnõud, mis siis läheb uuesti sellele ringile. Siis ta jõuab parlamenti, kus ta läheb jälle ringile.

See on suurele riigile sobilik lahendus. Eesti kaotab sellega riigina oma eelise reageerida kiiresti ja otsustavalt. Kui start-up ettevõtte võtaks üle suure konglomeraadi protsessid, mis siis juhtuks? See asi läheks tuksi. Eesti riik peab loomulikult olema tark, aga toetama kiiret ja aktiivset õigusloomet. Nõmperi sõnul piisab, kui keerame ajaratat natuke tagasi ja loobume eelnõu väljatöötamise kavatsusest. Kui võtame õigusakte vastu ainult äärmisel vajadusel, siis kaotab Eesti riik oma eelise.

REPLIIK**Uue aja advokaat räägib inimese juttu**

Kliendid on muutunud palju professionaalsemaks kui varem. See omakorda paneb büroole täiesti uued nõudmised.

Ühest targast advokaadist jääb väheks. Suurklient nõuab toimivat organisatsiooni, mis on valmis tagasilöökidele reageerima. Mõelge ise: kas te kliendina tahate rehvivahetuspunkti, kus on üks täiuslik rehvivahetaja, või teenindust, kus on ka aega ja sind võetakse vastu enne järgmist suve? Üksikute staaride aeg hakkab ümber saama. Klient teab, et ilma puhkusteta ja magamata ei suuda keegi olla jätkusuutlik. Õigusabi vajatakse aastateks, mida saab teha ainult meeskonnamängijate rajanedes.

Elujäämise võti on see, et advokaadibüroo mõistaks, et

CARRI GINTER
Sorainen partner

» Kas te kliendina tahate rehvivahetuspunkti, kus on üks täiuslik rehvivahetaja, või teenindust, kus on ka aega ja sind võetakse vastu enne järgmist suve? Üksikute staaride aeg hakkab ümber saama.

enam ei tööta advokaat kui printsess, kelle juurde pidi minema lillede ja tordiga. Uue aja advokaat on õigust ja äri tundev meeldiv inimene, kes võtab telefoni ja räägib inimese juttu. Ta peab saama aru sellest, et klient ei vaja õigusabi, vaid oma probleemile lahendust.

Sellise teenuse pakkujat mõistab sedagi, et tema enda kuulsast nimest ei piisa, vaid tal on vaja keskenduda olulisele osa oma ajast tulevaste talentide koolitamisele. See nõuab ka arusaamist, et need inimesed ei ole nõus töötama kapis kuulsas advokaadi selja taga, vaid tahavad olla ise lahinguväljal kliendiga otsekontaktis. Ajalooline ärimudel, kus advokaadi roll oli saak tappa ja koo-passe lohistada, on asendumas

külanemast ärijuhi kaalutletud rolliga. Staar peab teadma, et ilma rollide delegerimiseta organisatsioonis lõpeb tema karjäär varem või hiljem infarktiga. Ja klient, kes on valinud selle üksi ennast kuulsana surnuks töötanud advokaadi endale nõuandjaks, jääb abita.

Uues ärimudelil tähendab tippadvokaadi edu see, kui tema meeskond on edukas.

Klientidest rääkides on oluline neid kuulata. Organisatsioonide juhtidel on soov lühikesel, selgel ja konkreetsele lahendusele järele. Juristidel on olnud kombeks lajutada kliendile pähe kümneid lehekülgi katvate analüüsidesidega, lahenduste eri versioonidega, riskide kirjeldustega. Klienti need ei aita. Edukas büroo saab sellest aru.