



EY Eesti Aasta
Ettevõtja

15
AASTAT

Kuidas loovad ambitsioonikad jätkusuutlikku tulevikku?

Loe lähemalt, kuidas EY Eesti Aasta Ettevõtja 2023 finalistid tulevikku ümber kujundavad, et luua parem ja jätkusuutlikum maailm.

2023

Mida parem küsimus, seda parem vastus.
Seda paremini maailm toimib.

LHV



VEHO

CREDITINFO

Postimees



Building a better
working world

EQS SUV

SEE ON TEERAJAJATELE.

Uus täiselektriline EQS SUV ühendab endas üle 600 km pikkuse sõiduulatusa avara kõrgtehnoloogilise luksusliku interjööri. See on mõeldud neile, kes on teejuhid. Neile, kes haaravad võimalustest ja jätavad endast positiivse jälje.

Vaata rohkem www.mercedes-benz.ee/eqs-suv



Keskmine elektrikulu kWh/100 km: 19,9-24,1; keskmine CO₂ heide g/km: 0.

VEHO

Veho AS esindused: Tallinn, Järvevana tee 11, tel 626 6000 Tartu, Lootuse tn.1, tel 730 0720 Pärnu, Riia mnt 231a, tel 445 1990 Rakvere, Haljala tee 1, tel 660 0152. Mercedes-Benz peaesindus Eestis Veho Baltics OÜ: Tallinn, Järvevana tee 11 • www.mercedes-benz.ee • Pilt on illustratiivne.

Kaidi Ruusalepp: ettevõtjad ei taha leiba, vaid võimalust seda ise küpsetada

«See on imetusväärne, kuidas nii väikesest Eestist võrsub innovaatiliste ideedega ettevõtjaid Kohtla-Järvest Põlvani,» lausub EY aasta ettevõtja žürii liige, Funderbeami asutaja ning juht Kaidi Ruusalepp.

Kaja Koovit

Kuidas on konkurss ja seal osalejad aastatega muutunud?

Ettevõtete väärtusahelad on pikemaks ja sügavamaks läinud. Innovatsiooni nii tootes, teenuses kui ka ärimudelil on juurde tulnud ja ärid on läinud rahvusvaheliseks. Mitte pelgalt Läti ja Soome kui uued turud, vaid tegutsetakse Aasiast Lõuna-Ameerikani. Ka ettevõtlusvaldkonnad on mitmekesistunud.

Kas see konkurss käib majanduse arenguga ühte jalga?

Nii ja naa, sest hea ettevõtja käib majanduse arengust alati ees. Tema igapäevane äri on majandusega ühes jalas, aga uuendused, arengud, muutused on kõik tuleviku dikteeritud. Seda kinnitab Aasta Ettevõtja konkurss eriti ehedalt.

Milliseid trende saab seekordsest valikust esile tõsta?

Võib-olla kaudselt ja otseselt jalgratta leiutamist. Jalgratas, puitplaat, saunakeris, IT – asjade ja äridena on kõik need ammu olemas. Sõidavad ja kütavad leili. Aga ei – aasta ettevõtjad lisavad kihid innovatsiooni juurde ja kasvatavad oma esmapilgul nii traditsioonilisi ärisid üle maailma. Ehk toimub pidev küsimärgistamine, et kas saab veel rohkem ja veel kaasaegsemalt teha. Juurde on tulnud tugevalt rohelisemad ja loodust säästvamad ärieesmärgid – CoModule ja Thermoarena sellele peamiselt keskenduvadki.

Mida ootavad ettevõtjad riigilt, et kindlamalt ja turvalisemalt majandust edasi viia?

Finalistid ütlevad üldiselt, et riigi ülesanne on võimestada ettevõtluse kasvu ja innovatsiooni, mitte jagada subsidiume. Meie õiguskeskkond peab olema õiguskindel, seadused võimaldama rakendada uusi- maid ärimudeleid ja haridussüsteem peab tooma peale uut talenti. Piltlikult öeldes ei



EY aasta ettevõtja žürii liige Kaidi Ruusalepp tõdeb, et oma ettevõtlusega maailmas tähelepanu võitmine on paljuskki just taoliste ettevõtjate teene, nagu on konkursil osalejad.

Foto: Egert Kamenik

taha ettevõtjad leiba, vaid seda, et neil oleks võimalik ise leiba küpsetada.

Milline on meie ettevõtluse väljavaade?

Aukartust äratav. Igal aastal imestame žüriis, et Eesti on ettevõtluse kontekstis nagu põhjatu kaev. Ja missugune riskijulgus on ettevõtjatel!

Kui varem oli avalikkus suurte plaanidega inimeste suhtes pehmelt öeldes skeptiline, siis nüüd on ettevõtjad oma tegude ja edulugudega sellise skepsise murdnud.

Aasta ettevõtjad lisavad kihid innovatsiooni juurde ja kasvatavad oma esmapilgul nii traditsioonilisi ärisid üle maailma.

Oleme oma ettevõtlusega jõudnud maailmas pildile ja see on justnimelt paljuskki taoliste ettevõtjate teene nagu EY konkursil osalejad, finalistid ja võitjad. ■

Ettevõtjaks kasvatakse läbi otsuste ja valikute



Foto: Heiki Laan

Eesti ettevõtjad on erakordsed ja igal aastal suudavad Eesti Aasta Ettevõtja konkursi finalistid üllatada oma erilise nutikuse, sihikindluse ja töökusega, mille tulemuseks on suurepäraseks saavutused sõltumata ümbritsevast keskkonnast. See tuleb meile meelde, et mida paremini läheb meie ettevõtjatel, seda paremini läheb meie riigil ning seda rohkem on võimalik head teha ja panustada parema maailma heaks.

RASKE AEG TEEB TUGEVAMAKS

Sõda ja häving Ukrainas on puudutanud meid kõiki ja selles reaalsuses tegutsevad igapäevaselt ka Eesti ettevõtjad. Lisaks energiakriis ja kiire inflatsioon ning paljudele ootamatult juhtunud intressimäärade positiivseks muutumine, mis lõpetas ajaloolise negatiivsete intressimäärade kümnendi. Nii nagu vaid aasta tagasi vaibunud pandeemia ajal, siis ka nüüd sõeluvad raskused välja, kelle tahtejõud, ärimudel, ärikultuur on tugevamad. Need kasvatavad ja laiendavad oma äri ning tulevad raskustest välja sitkema. Keerulisemad ajad on nagu lakmuspaber, näidates ettevõtja tegelikku sisu, sest kiire kasvu ja vabalt kättesaadava kapitali ajastul pidi ebaõnnestumiseks päris palju «pingutama».

Selleks, et vaadata tulevikku, tasub korra vaadata tagasi – lausa paarsada aastat. Nimelt EY koostas hiljuti globaalse pereettevõtjate indeksi, kus 500 suurima seas on ka 6 ettevõtet, mis on asutatud aastatel 1610–1792. Seega on oma tuleviku äri võimalik vaadata ka sellises perspektiivis. Mida oleks vaja, et Eesti ettevõtjad oleksid edukad palju pikemas vaates kui järgmised 1–2–5–10 aastat?

RIIK PAKUB ÖKOSÜSTEEMI

Kindlasti on palju aspekte, mis seda mõjutab, aga julgen väita, et üheks olulisemaks isikuomaduseks on ettevõtja riskijulgus ja kohanemisvõime keskkonna muutustega. Edukas ettevõtja ei looda riigi toetustele, kuid ootab, et riik pakuks mõistlikku ja õiglast ning prognoositavat taustsüsteemi äri tegemiseks, kus ei määratle valikuid kellegi isiklikud ambitsioonid või emotsioonid. Eduka ettevõtja jaoks on parim, kui riik segab võimalikult vähe, aga samas reeglid on paigas – nagu autoga Tartu-Tallinna vahel sõites võid aimata, mis tee peal ees ootab.

Valimiste aastal on ikka ebakindlust – millised muudatused toob kaasa uus koalitsioon, kuid piiriüleselt tegutseva ettevõtja jaoks on see siiski vaid üks muutuja keerukas valemis. Seega isegi kui meil on ees Riigikogu valimised, on palju olulisem see, mis suunas liigub Euroopa konkurentsivõime, kuidas mõjutavad inimkonda kliimamuutused ning kas tuleviku maailmas võidavad autoritaarsed või demokraatlikud väärtused. Ettevõtjaks ei sünnita, vaid kasvatakse läbi paljude otsuste ja valikute. Selleks kasvuks on vajalik, et koduväljak oleks prognoositav ja kodupublik inspireeriv ning loomulikult ka see, et oma tiimi oleks võtta haritud ja motiveeritud inimesi.

Jutustused Eesti edukatest ettevõtjatest on palju rohkem kui numbrite ritta seadmine või järjekordse edetabeli koostamine. Me soovime näha ettevõtete taga ettevõtjat ning tunnustada kõiki ettevõtjaid, kelle valikutest sõltub paljude meid ümbritsevate inimeste heaolu.

Ranno Tingas, EY partner

EY Eesti Aasta Ettevõtja laureaadid:

Kuldar Väärsi,
Milrem AS, 2022

Priit Kallas,
Iglucraft OÜ, 2021

Kaarel Kotkas,
Veriff, 2020

Tõnis Kaasik,
Ecometal AS, 2019

Martin ja Markus Villig,
Bolt, 2018

Arno Kütt ja Peep Kuld,
Cleveron AS, 2017

Jevgeni Kabanov,
ZeroTurnaround AS, 2015

Jüri Raidla,
Advokaadibüroo Ellex Raidla, 2014

Peeter ja Priit Rebane,
BDG Holdings OÜ, 2013

Ruth Oltjer,
Chemi-Pharm AS, 2012

Priit Alamäe ja Taavi Kotka,
Nortal AS, 2011

Peter Hunt,
Wendre AS, 2010

Indrek Sepp,
Pristis AS, 2009

Jaan Puusaag,
Krimelte OÜ, 2008

Ettevõtja elutööpreemia võitjad:

Mati Nurs,
M ja P NURST AS, 2022

Enn Veskimägi,
Standard AS, 2021

Illimar Toom,
Toom Tekstiil, 2020

Jüri Kraft,
Sangar AS, 2019

Enn Kunila,
NG Investeeringud OÜ, 2018

Mati Vetevool,
M.V.Wool, 2017

Tiit Vähi,
Silmet Grupp AS, 2015

Enn Meri,
OÜ Merinvest, 2014

Madis Habakuk,
Estonian Business School, 2013

Endel Palla,
AS Harju Elekter, 2012

Raul-Roman Tavast,
Roman Tavast OÜ, 2011

Ülo Pärnits,
Ülemiste City AS, 2010



Kui puhas kütus, siis Neste.

Meile meeldivad kütused. Meeldib neid luua ja toota.
Paremini ja puhtamalt.

Me usume innovatsiooni. Töötame lakkamatult uudsete ja
keskkonnasõbralike kütuste arendamisega ja teeme seda
hästi. Seda on ka märgatud.

413 globaalse energiasektori ettevõtte võrdluses hinnati
Neste **maailma kõige jätkusuutlikumaks energiatootjaks**.

CORPORATE KNIGHTS 2023 GLOBAL 100 -
“MAAILMA JÄTKUSUUTLIKUIIM ENERGIATOOTJA”

NESTE
Change runs on renewables

Kuldar Väarsi juhitud Milrem valmistub suureks kasvuhüppeks

Milrem Roboticsi asutaja ja juhatuse esimees **Kuldar Väarsi** teenis 2022. aastal kolmekordse tunnustuse, olles nii EY aasta ettevõtja konkursi kui ka Äripäeva aasta töösturi tiitli võitja ja Estonian Startup Awardsi võitja kaitsetööstuse kategoorias.

Andrus Karnau

Mida tähendavad teile aasta töösturi ja ettevõtja tiitlid?

Ma pole teinud ühtegi asja selleks, et ma auhinna saaks või keegi tänaks. Teen asju, mida pean õigeks, mõistlikuks ja väärtuslikuks. Kui keegi tunnustab seda hea sõna või auhinnaga, siis loomulikult on tore! See on ju positiivne, kui mu tegevus läheb ühiskonnale laiemalt korda.

Mida on toonud sõja-aasta Milremile?

Ennekõike oleme inimesed. Maailm, kus elame, ei ole enam sama, mis see oli aasta tagasi. Mina elaksin selles maailmas, mis oli enne sõda.

Ukraina sõda suunab kogu tööstusharu arengut ja defineerib lähemaks kümneks aastaks tehnoloogiad, mida arendatakse. Samuti sõjavägede taktikalise lähenemise. Nagu pärast Afganistani ja Iraagi konflikte, nii ka praegu sõltuvad uued tehnoloogiaarendused sellest, mida ja kuidas Ukrainas kasutati.

Kuidas on Ukraina sõda Milremi arendustegevust mõjutanud?

Oleme saanud kinnituse, et mehitamata süsteemid on hädavajalikud. Õhus on see nähtav, võitlus Ukrainas käib droonidega, nii relvastatud kui ka infokogumise droonidega. Mehitamata maismaa platvormidel saab tulevikus sellises konfliktis olema väga suur roll. Iga tsiviliseeritud riik mõtleb sellele, kuidas võimalikult vähe inimesi sõjas kaotada. Venemaa ei paista sellele mõtlevat, aga Ukraina armee soovib inimesi säästa.

Meie esimene THeMIS (hübriidajamiga mehitamata maismaasõiduk) on seal, seda kasutatakse haavatute transpordiks. Mehitamata sõidukiga haavatuid lahinguväljalt ära tuua on mõistlik, sest ei pane sellega täiendavalt inimesusi ohtu. Kui meie sõidukid on seal, saame kogemusi juurde.

Oleme saanud Ukrainast tagasisidet ja saadud teadmisi rakendanud. Lähiajal



Kuldar Väarsi (42)

Haridus:

2003 Tallinna Ülikooli haldusjuhtimise eriala

Töö:

2005–2010 Elektriraudtee müügidirektor, juhatuse liige

2010–2016 Sebe juhatuse liige

2013 Sebe Ekspressi ja Eesti Bussi juhatuse liige

2014–2016 Eesti Kaitsetööstuse Liidu juhatuse liige

alates **2013** Milrem Roboticsi juhatuse liige

Milrem Roboticsi asutaja Kuldar Väarsi.

Foto: Mihkel Maripuu

Meie tegevuse juures on oluline, et saame toetada Ukraina sõdureid, et vabastada riiki. Meie eesmärk on aidata Ukrainal sõda võita.

on Ukrainasse minemas 14 mehitamata süsteemi. Seitse hakkab transportima haavatuid, seitse aga tegelema lõhkemata moona ja miinide otsimisega. Vene vägede vabastatud aladel on palju lõhkemata moona, samuti on mineeritud suuri alasid.

15 seadet on Ukraina sõja mastaapide juures kaduvväike kogus.

Nii ja naa. Meie sõidukite eluiga on päris pikk, sest need ei ole lahinguväljal eesliinil. Loomulikult võiks saada rohkem, aga esimene partii näitab, milliseid täiendusi meie sõidukid vajavad.

Miks ei ole Ukrainas relvasüsteemiga Milremi masinaid?

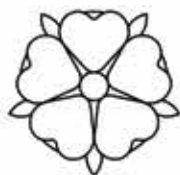
See on riikide otsus, mis relvasüsteeme Ukrainasse saata. Loomulikult oleks kuulipilduja või tankitõrjerelvaga varustatud mehitamata süsteemist ukrainlastele palju abi.

Kas teie tehnoloogia on liiga moodne, et seda Ukrainasse saata?

On erinevaid põhjuseid. Esmalt on vaja saada lahinguvälja kogemus, sest tegu ei ole rahuajal õppustel testimisega, vaid sõjaga, kus mehitamata sõidukist sõltub inimeste elu.

Küüniline on nii öelda, aga sõda on teie ettevõtte jaoks üliheia enda tehnoloogia näitamise ja tõestamise võimalus.

Mina seda enda jaoks nii ei mõtesta. Minu jaoks on meie tegevuse juures oluline, et saame toetada Ukraina sõdureid, et



MÄETAGUSE

VON ROSEN SPA

EESTI ESIMENE TÄISKASVANUTE HOTELL

SUUREPÄRANE KOHT SINU TIIMI VÄLJASÕIDUKS

RENDI TERVE MAJA: olgu teid 50, 30 või 20-
olete vaid omaette spaas, restoranis ja majutustiibades

LUBAME SULLE: soe spaa, kõrge unekvaliteet, kohalik toit
taskukohane hind, personaalne teenindus ja privaatsus

ÄGEDAD SEIKLUSED: pakume põnevaid vaba aja tegevusi,
mille järgi teie väljasõitu veel pikalt meenutatakse

Planeeri oma kevad-suvised väljasõidud juba täna!



**18+
ADULTS
ONLY**

www.moisahotell.ee



vabastada riiki. Meie eesmärk on aidata Ukrainal sõda võita.

Kuidas rahastatakse teie süsteemide Ukrainasse saatmist?

Saksa kaitseministeerium finantseerib, meie ettevõtte osanik on ka Saksamaa üks suuremaid kaitsetööstuseid Krauss-Maffei Wegmann (KMW).

Kui palju on sõda teie ettevõtte mahte kasvatanud?

Eelmise aasta käibenumbrites on ainult üks Ukrainasse saadetud sõiduk, aga käive ja inimeste arv on igal aastal kasvanud. Praegu on meil 200 inimest Eestis, Soomes, Rootsi ja Hollandis. Käive oli mulle üle 13 miljoni euro, lõpetasime aasta küll miinusega, sest värbasime palju uusi inimesi ja kasvasime muid võimekusi.

Nii et tootmise kasv seisab ees.

Lähema 12 kuu jooksul värbame veel umbes 100 inimest. Korra oleme sellise kiire kasvu läbi teinud. Kui hakkasime Type-Xi (mehitamata lahingumasinat) arendama, oli ettevõttes töötajaid 50 ja arenduse lõpus 130.

Miks see vajalik on? Mitme riigi kaitseväge 2025–2026 hankeplaanides on suuremad kogused maismaarobotikat – 100–200 ühikut, mõnes riigis rohkem. TheMIS sobib nende hangete jaoks. Meil peab olema valmidus võistelda väga suurte konkurentidega – Rheinmetall, General Dynamics või Elbit, kes on meist kümneid kordi suuremad.

Peame olema suuremad, et suudaksime tarnida ning tagada vastavale riigile kindlust, et oleme usaldusväärne partner ka järgmise 10–20 aasta jooksul. Oleme liikunud prototüüpide loojast tootmise ja sõjalise võimekuse tagamise organisatsiooniks, kus protsessid ja töömeetod toetavad pikaajaliste programmide elluviimist erinevate riikide kaitseväge.

Aasta lõpuks tuleb Eestisse uus tootmishoone ning kompetentsikeskus, kus meie tootmisvõimekus kasvab rohkem kui 300 ühikuni aastas.

Kasvuks on vajalik ligipääs kapitalile, et saaksime investeerida tootearendusse, ettevõtte arengusse, ja mis kõige olulisem, tugevasse ja kasvavasse meeskonda.

Aga praegu on teie põhiline müügiartikkel väike roheline TheMIS.

TheMIS on meie põhiline müügiartikkel järgmised viis kuni seitse aastat. Nii kaua kulub selleks, et erinevate riikide armeed hakkaksid tellima ka suuremaid masinaid. Äsja sõlmisime lepingu Suurbritannia armeega, kes rendib Type-Xi oma eksperimentide tegemiseks.



Eesti kaitsetööstuse kõrgtehnoloogiline saavutus – Milrem Roboticsi mehitamata roomiksõiduk Eurosatory messil Prantsusmaal demonstreerib sellele paigaldatud kaugjuhitavat relva. Foto: Emmanuel Dunand/AFP/Scanpix

Brittidel on suurte mehitamata sõidukite vastu väga suur huvi, ka Põhja-Euroopa riigid on sellest huvitatud. Mehitamata süsteemide arendustsükkel on pikk, lähemad viis aastat müüme suuremat masinat (Type-X) n-ö kahekaupa, suuremate kogusteni jõuame 2030. aastal.

TheMIS katsetamist alustasime robotika hindamisprogrammides juba 2017–2018. Viis aastat hiljem näeme, et riigid jõuavad hangeteni.

Kas on midagi uut plaanis?

Liigume järjekindlalt sinna poole, et me ei ole kahe-kolme toote tegija, vaid süsteemiintegrator. See tähendab, et pakume kaitseväge terviklikku robotikasüsteemi. Tarkvara, liidestamine juhtimissüsteemidega, UAVd (mehitamata õhusõidukid), UGVd (maismaa mehitamata sõidukid). Me ei pruugi neid ise toota, me võime liita üheks süsteemiks ka teiste tootjate masinaid.

Võitsime hiljuti Itaalia armee robotikaprogrammi, kus osaleme näiteks ühe Briti sõidukiga, millele omalt poolt lisasime Milremi autonoomse juhtimissüsteemi. See leping on väga märkimisväärne, sest võitsime konkursi suurte tegijate ees nagu Elbit, Leonardo ja Rheinmetall, kes on meie peamised konkurendid turul. Tegemist on täna Euroopa kõige keerukama programiga robotika valdkonnas, kus on kokku liidetud erinevad UGVd, õhusõidukid ja neid ühendav juhtimissüsteem.

Kaitsevæd soovivad terviklikku robotika võimekust, mitte lihtsalt ühte või kahte platvormi. See on suund, kuhu Milrem selgelt liigub ning lähiaastatel sellest lähtuvalt

oluliselt investeerib. Kindlasti värbame ka lähiaastatel sadu inimesi, ja peamiselt Eestis. See on vajalik, et luua suurema lisandväärtusega ning keerukaimad süsteemid, mis tagavad riikidele sõjalise võimekuse.

Kui lihtne või keeruline on palgata sada inseneri?

Mina ütlen, et on lihtne. Personaliosakond ilmselt ei nõustu sellega, aga nutikad insenerid leiavad tavaliselt üsna lihtsalt tee meie juurde. Teeme kihtviisi, maailma tipptasemel tehnoloogiat, oleme maailma üks juhtivaid ettevõtteid maismaarobotika valdkonnas. Tullakse ootusega, et teha midagi, mida mujal Eestis ja ka Euroopas teha ei saa. Meie tuumikmeeskond on Eestis, aga toimime rahvusvahelise ettevõtte, kus töökeel on inglise keel.

Kui palju on Milremi mõjutanud energia- ja intressikriis?

Kulud on kindlasti kasvanud, aga kuna investeerime põhiliselt inimestesse ja loome kõrge lisandväärtusega tooteid, siis energia hinnatõus ei ole meie konkurentsivõimet vähendanud.

Praeguses majandusolukorras eristuvad teistest valdkondadest energeetika-sektor ja kaitsetööstus. Kuigi üldiselt liigub majandus languse kursil, kasvavad need kaks sektorit igal juhul lähiajal. Kaitsetööstus liigub järgmised kolm kuni viis aastat tõusu suunas. Riikide kaitse-eelarved on kasvanud ja lähiaastatel neid ei vähendata. Majanduse jahenemine tähendab meie jaoks seda, et meil on lihtsam inimesi värbata.

KOHTUMISENI messidel EESTI EHITAB ja INTERJÖÖR 2023!



ESINDUSKAUPLUS TALLINNAS: Pärnu mnt 110, salong 4Room Interior

TALLINN PARIIS KOPENHAAGEN STOCKHOLM RIIA OSLO BRÜSSEL HELSINGI ZÜRICH MILANO

WWW.4ROOM.EE

Ivo Suursoo seab liitujatele juba börsiplaane

Ivo Suursoo plaanib ühendada kaks ettevõtet – OIXIO ja Columbus –, kaasata viieaastases perspektiivis kapitali ning minna kas Tallinna börsi alternatiivturule või leida investorid Funderbeamist.

Romet Kreek

51-aastane ettevõtja nendib finantseerimise kohta, et on selleks valdavalt kasutanud oma rahavoogusid ning väiksemas mahu ka pangafinantseeringuid, kuid välist raha ei ole OIXIO kaasanud. Siiski on OIXIO ja Columbus kaasanud pangalt olulises mahu laenu Columbuse Eesti ja Leedu äri väljaostmiseks Taani börsil noteeritud Columbuse emaettevõttelt. Ta näeb, et järgmise viie aasta jooksul viiakse läbi aktsiate avalik pakkumine mõnel börsil. Läbirääkimised selleks on toimunud nii idufirmade investorid Funderbeam kui ka alternatiivturuga First North.

«Minu portfellis ja suunamisel on korraga kaks töötavat tehnoloogiaettevõtet, mis kokku moodustavad ühise tervikliku väärtuspakkumise,» lausub ta. «Nendeks on Eestis ja Leedus tegutsev äriprotsesside digitaliseerimine tarkvarade abil valdkonna ettevõtte Columbus ning klassikalise IT (haldus ja lahendused) ja küberturbe ettevõtte OIXIO.»

Tänavu jaanuaris avaldas Suursoo nii töötajatele kui ka esmastele klientidele, et aastal 2023 koonduvad need kaks ettevõtet ühiseks konsolideerumiseks, mis tähendab, et ka turunduses hakatakse neid esitama ühtsena.

KUIDAS SAI KÕIK ALGUSE?

Aastal 1992 asutati ettevõtte OÜ Poniard, mis müüs arvuteid ning millest hiljem kasvas orgaaniliselt OÜ Max & Modem Tallinn ja seejärel Max 123 AS. Pärast viimase ühinemist Võrguvara AS-iga sündis 2019. aastal OIXIO AS.

Ettevõtete ühinemise eesmärk oli luua suurim 100 protsenti Eesti kapitalil põhinev IT-taristu ettevõtte ja tõsta kohalikku IT-teeninduse taset. OIXIO põhitegevuseks on ärikliendi IT-taristu täislahenduste ja -teenuste pakkumine alates nõustamisest ja projekteerimisest lahenduste müügi, juurutuse, järelhoolduse ja täishalduseni välja. Ettevõtte suurimate klientide hulka kuu-



Sursoo OIXIO ja Columbuse suuromaniku Ivo Suursoo sõnul on konkurents IT-valdkonnas tihe, aga pigem on suurimaks mureks heade inimeste leidmine ja nende hoidmine.

Foto: Tairo Lutter

IVO SUURSOO ETTEVÕTETE KÄEKÄIK

	Käive (mln €)		Maksueelne kasum (mln €)		Töötajate arv	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022
OIXIO	14,4	17,9	-0,024	0,36	57	58
Columbus	13,3	13,7	0,39	0,76	155	157
Kokku	27,7	31,6	0,365	1,1	212	215

Allikas: ettevõtte

OIXIO ja Columbuse ühinemise eesmärk oli luua suurim 100 protsenti Eesti kapitalil põhinev IT-taristu ettevõtte ja tõsta kohalikku IT-teeninduse taset.

luvad näiteks LHV, Tallink, Eesti Energia jt.

Sursoo sõnul on temas ettevõtlikkus sees olnud kogu aeg. 1990. aastate alguses, olles veel Tallinna tehnikaülikoolis ehitusvaldkonna tudeng, lõi ta koos kursusekaaslastega tudengite ehitusfirma, mis viis neid ehitama tehnikaülikooli viimast korpust.

Sealt edasi hakkasid nad projekte läbi viima, aga temal hakkas tekkima sügavam huvi IT-valdkonna vastu. Tõuke selleks sai ta Tallinna Lilleküla gümnaasiumist, kus üks õppesuund oli «Matemaatika ja arvutid». Huvi praktiseerimiseks olid koolis olemas ka Juku ja muud ajastukohased arvutid, mille taga õppis ta koos koolikaaslastega katse-eksitusmeetodil hiliste tundideni.

IT-huvi süvenedes lõi Suursoo OIXIO eelkäija – OÜ Poniard, mis tegeles arvutite müügiga. Nad olid Eestis esimesed, kes ostsid esilehe reklaami toonaselt ajalehelt Rahva Hääle, mille tulemusel müüsid nad kahe nädalaga 20 arvutit. Need tarniti Saksaamaalt, kus oldi varem arvutimessil käidud ja kontaktid loodud. Tollal olid klientideks suured ja jõukad ettevõtted (näiteks pangad jt infrastruktuuriettevõtted), kuna



SINU AEG,
SINU STIIL

SUURIM JUVEELI- JA
KELLAKAUPLUSTE KETT EESTIS

arvutite ost oli ettevõtte jaoks kapitalimahukas investeering.

Sealt edasi kasvas ettevõtte orgaaniliselt, muutes enda nime korduvalt ning omandades ka ühe väikese ettevõtte Tartus. Oma praegusele kujule jõudis OIXIO 2019. aastal, mil ettevõtte ühines Võrguvara AS-iga. Kui varem oli ettevõtte põhitegevus info-tehnoloogia tarnimine, siis nüüdseks on see IT-teenuste ja küberturvalisuse pakkumine, mille puhul peetakse oluliseks ka pikaaegsete kliendisuhete hoidmist.

EELMISEST KRIISIST KENASTI VÄLJA

Suursoo peab uhkeks saavutuseks raskuste ületamist üle-eelmise finantskriisi ajal, mis nende valdkonnas tähendas iga teise ettevõtte käibe kukkumist 50 protsendi jagu. Sellest kriisist õnnestus välja tulla suurema kapitaliseeritusega ja tugevamana veel kui kriisi sisenedes. Lisaks õpiti efektiivsuse olulisust: et saada palgakulused alla, tuli koondada kolmandik inimesi ja ülejäänutel palku kärpida.

Allesjäänud töötajatest ei lahkunud keegi, vaid hoiti ühtset tugevat rinnet ja mindi koos raskest ajast läbi. Raske aeg kestis ettevõtja sõnul vaid pool aastat, pärast seda hakkas firma õigeaegsete investeeringute toel kiirelt kosuma.

Praeguse majandusolukorra kohta tõdeb Suursoo, et sellel on mõju nende tegevusele. Ettevõtte teeb väga palju koostööd tööstusettevõtetega (näiteks puidutööstuse lipulaevadega), kes hetkel kannatavad ja peavad inimesi koondama. Samas näeb ta sarnasusi eelmise finantskriisiga, kus OIXIO käive kahanes üldise majandusega proportsioonis, kuid Columbuse käive ei kasvanud ega kahanenud. Keerulistel aegadel tulevad neile tavaliselt teist tüüpi IT-tööd (nt automatiseerimised või digitaliseerimised), mis aitaksid ettevõtetel kriisi üle elada püsikulude vähendamise kaudu.

KLIENTIDELE PALJUSKI MÄRKAMATULT

Ühinevad ettevõtted on teinud aastate jooksul palju suuri ja olulisi projekte, mis tavainimesele silma ei hakka, aga on olnud kliendile kvaliteedi tasandil olulised: näiteks ERR-i digiarhiivi loomine või võrgulahendused Tallinna Sadamas. Suursoo sõnul on sellistes projektides osalemine strateegiline otsus – panustada tuleb palju, aga ei tea kunagi, kas see toob midagi ettevõttele tagasi. Tänapäeval on kõik IT-põhine ja tavaliselt ei pane ettevõtted tähele, kui nende IT toimib hästi, aga nad märkavad, kui see ei toimi.

OIXIO eesmärk ongi tagada oma klientidele märkamatult toimiv IT ja selle turvalisus.

Suursoo hinnangul pole ettevõtte hirmuäratavaid konkurente, sest ta hindab nende visiooni väga tugevaks. Vaatamata sellele hoitakse konkurentidel silma peal ning tehakse regulaarselt konkurentsianalüüse.

Äritegevus IT-valdkonnas sai küll Ivo Suursoo jaoks alguse arvutite müümisega, kuid ettevõtja sai kiiresti aru, et sellega ühiskonnale suurt mõju ei avalda.

Motivatsioonisüsteemi töötajate hoidmiseks nimetab ta IT-sektori ettevõtte kohta tavaliseks, kuhu kuuluvad ka näiteks osalusoptsioonid. Üldiselt tunneb ta, et inimesed on motiveeritud oma tööd hästi tegema ja muutuvtasu osakaal on aastatega vähenenud.

SUUREJOONELISED KASVUPLAANID

OIXIO-s kestab strateegiatsükkel kolm aastat ja praeguse tsükli eesmärk oli jõuda muljuseks Eesti kolme suurima IT-infrastruktuuri ettevõtte hulka (eesmärk oli kasvatada käive 2022. aastal 22 miljoni euroni, 2021. aastal saavutati 14 miljonit; 2022. aasta tulemus oli vaatamata majanduse jahatumisele 17,9 miljonit). See teeb aastaseks käibekasvaks 24 protsenti.

Columbus kasvas mullu Eestis ja Leedus käivet 3 protsenti, 13,7 miljoni euroni. Kokku suurenes grupi käive 14 protsenti, 31,6 miljoni euroni.

OIXIO teenis mullu 360 000 euro suuruse kasumi aasta varasema 24 000 euro suuruse kahjumi kõrvale. Columbuse maksueelne kasum kasvas 390 000 eurolt 760 000 euroni. Kokku kasvas maksueelne kasum 365 000 eurolt 1,1 miljoni euroni. Ettevõtetes töötas kokku 215 töötajat.

Eesmärk oli saada suurimaks Eesti kapitalil põhinevaks IT-infrastruktuuri ettevõtteks, mille nad ka saavutasid.

Sellesse strateegiatsükli plaani kuulub välisturgudele laienemine. Praegu tehakse tööd ka Eestist väljapoole, kuid välismaal esindusi ei ole. Erandiks on vaid Leedu, kus OIXIO sõsarettevõtte Columbus Eesti laienes läbi kohaliku ettevõtte ostu.

Selle aasta äriplaanid näevad ette umbes kümneprotsendilise kasvu.

«OIXIO peaks jõudma 20 miljoni piirile ja Columbus umbes 15 miljoni piirile, aga kindlasti oleme lähenemistes võrrel-

des eelmise aastaga konservatiivsemad, kuna õhus on suur hulk teadmatust majanduskeskkonna arengute kohta,» räägib Suursoo. «Kasumi kasvu prognoosime 5–8 protsenti.»

RIIST- JA TARKVARAILMA TERVIKPARTNERLUS

Plaanis on jõuda «nullist sajnani» teenuseni, mis tähendab, et sisuliselt suudetakse olla täisteenuse pakkuja kõiges, välja arvatud internetiühenduse majja toomine – see jääb telekommunikatsiooni partneri teha.

«Võtame välisühenduse, loome sinna ümber ettevõtte sisevõrgu, kogu kasutajate töövahendite ja serverite infrastruktuuri ning kaitseme selle moodsate küberturbe praktikate ja tehnoloogiatega selleks, et toimiv ja turvaline IT oleks ettevõtte nähtamatu konkurentsieelis – seda kõike teeb OIXIO,» kirjeldab Suursoo.

«Seejärel koostame ettevõtte digitaliseerimise arengukava ja viime selle erinevate tarkvaradega ellu, kuniks ettevõtetest on saanud digiarengu edulugu – seda teeb siis Columbus. Need kaks maailma – võiks öelda ka riist- ja tarkvaramaailma – on aga erinevates kohtades tihedalt põimunud, ja just see fakt aitab meil olla tervikpartnerina efektiivne.»

Žüriiliikme kommentaar

Aavo Kokk

US Real Estate
nõukogu esimees



Ivo ütleb, et ta on oma firmades võtnud unistaja rolli. Ehk ta seab ees-

märke kaugemale, kui praktiline meel tahaks lubada. Ivo usub, et ettevõtetele loodavad IT-lahendused peavad olema hoopis rohkem toodete moodi, kui nad täna on. Lihtsad rakendada ja intuiitsed kasutamisel. Seejuures eriti just küberturbe valdkonnas, kuna jätkuvalt ei ole keskmise suurusega ja väikesed ettevõtted kaitstud ja valmis küberkalale tungeda. Ivo nägemuse kohaselt peaks IT-teenust konsolideerima, et IT-firmad saaksid teha oma klientidele terviklikke väärtuspakkumisi. Ivo on asunud oma visiooni teostama. Ta on seadnud sihi ettevõtet kasvatada sobilike ettevõtetega liitudes. Ning ta on juba pikemat aega koolitanud ennast ja meeskonda, et mõista paremini nende ettevõtete äri iseloomu ja protsesse, kellele Ivo firmad oma teenuseid ja tooteid müüvad.



Hotel Jūrmala Spa
SPA & Conference Centre

Teie konverents, seminar Hotel Jūrmala SPA!

-50%

Konverentsisaali rent
(Tööpäevadel, perioodiks kuni 31.05.2023)



Kingituseks: tervitusjook ja
piiramatu WO külastus



WELLNESS OASIS (sauna- ja basseinikompleks) piiramatu külastus



Lõunasöök hotelli restoranis + tervitusjook



Majutus kahekohalistes tubades



2 x kohvipausid



Konverentsisaal

Pakkumine kehtib ainult koodiga
HJSPostimees2023

NATIONAL
DEVELOPMENT
PLAN 2020



EUROPEAN UNION
European Regional
Development Fund

INVESTING IN YOUR FUTURE

Kohtumiseni Jūrmalas!



hoteljurmala.com



booking@hoteljurmala.com



+371 67784415

Hotelli
konverentsikeskus
7 erineva suurusega
seminariruumiga on
suurepärane koht nii 10 külalisega
seminari kui ka 340 külalisega
konverentside läbiviimiseks. Suurimad saalid
asuvad 11. korrusel, kust avaneb suurepärane vaade
Jūrmalale ja Liivi lahele. Konverentsikeskus mahutab
korraga kuni 700 külast.

Meie professionaalne meeskond hoolitseb teie ürituse eest nii,
et see oleks peensusteni planeeritud
ja korraldatud!



Kristjan Maruste – mees nagu pööristorm

«Elu on liiga lühike, et teha asju, mis ei meeldi,» ütleb Eesti üks edukamaid noorema põlve ettevõtjaid **Kristjan Maruste**.

Krister Kivi

Tallinn-Väike. Väikesed majad. Vanad tellismüürid, määrdunud lumi, sekka mõni üksik pappel industriaalsest maastikust välja turritamas. Nüüd mingi tohutu hoov täis porilompe, osaliselt traataiaga piiratud. Pimedus on juba linna kohal, majad siin veidi uuemad, suuremad, nagu toodetaks neis eredalt valgustatud ruumides midagi. Otsekui kontserdilaval immitseb tohutust valgest lämmastikutsisternist välja valge gaas.

Siis avaneb uks: mustas T-särgis tüüp ve-
hib innukalt käega. Ise kahtlaselt heatujuline.

Kõu Mobility Groupi kaasasutaja ja tegevjuht Kristjan Maruste ei ole kunagi elus käinud tööl. Nii ta ise väidab. Kui hakata pinnima, siis meenub, et lapsena siiski korjas mustikaid metsas («Viisin kokkuostu, aga enamus läks küll suhu») ning et «umbes 13–14-aastaselt» töötas ka ühe suve ühes Eesti hotellis suvel toakoristajana.

Võileivapausid teiste koristajatega, valdavalt keskealiste daamidega, õpetasid aga tundma inimekäitumist. «Ma sain aru, et kõikide inimeste mured ja rõõmud on põhimõtteliselt samas skaalas nende enda jaoks, aga ühe inimese mure, kuigi tema enda jaoks suur, võib olla samas väga pisi-ke võrreldes teise omaga.»

Marustel endal suuri muresid pole. «Kui ettevõtet teed, siis muidugi on kogu aeg mingi häda, aga see on teadlikult võetud väljakutse. Ma olen väga õnnelik.»

Veebruari keskpaigas selgus, et Maruste ettevõtte Kõu Mobility Group ostab ära enamusosaluse e-ratta tootjas Ampler Bikes. Gruppi kuulusid juba ennegi kodumaine tõuksitootja Äike, rendirattafirma Tuul ja Comodule, mis valmistab üht «väikest seadet, mis käib ratta sisse, kogub sealt andmeid ja saadab neid internetti». Seda seadet on müüdnud umbes 50 riiki («Me oleme kokku ühendanud 700 000 elektrisõidukit.») ning suurim neist on Venemaa. Nii selgub kaardilt, mille ettevõtte ja arvutis hoogsalt avab.

«Venemaad... tegelikult enam pole,» tunnustab Maruste pisut hapult. «Seal mingi operaator tegutses, aga ta suri ära juba



Foto: Sander Ilvest

Kristjan Maruste (34)

Õppinud Tartu Descartes'i lütseumis, Miina Härma gümnaasiumis, Institut National des Sciences Appliquées de Lyon'is ja Tallinna Tehnikaülikoolis (magistrikraad). Valitud Forbes'i poolt 2016. aastal Euroopa noorte tulevikutähtede hulka.

Oli 2022. aasta neljandas kvartalis 9 ettevõtte juhatuses, mis tegid kokku käivet 9,5 miljonit eurot.

KÕU MOBILITY GROUP

	2014	2020	2021	2022
käive (mln €)		6,7	8,6	24,5
Töötajate arv	3	80	119	197

Allikas: ettevõtte

Kõu Mobility Group ostab ära enamusosaluse e-ratta tootjas Ampler Bikes. Gruppi kuulusid juba ennegi kodumaine tõuksitootja Äike, rendirattafirma Tuul ja Comodule.

enne sõda. Ma arvan, et Venemaa on siia jäänud seetõttu, et ta on hea suur laik.»

Pole kahtlustki, et Maruste on suurepärane rääkija. Erinevalt paljudest iduettevõ-

tete asutajatest on ta ka ülikooliharidusega. «Alustasin Prantsusmaal, INSA Lyonis. Väga halb kool, väga kõva tasemega, väga traditsiooniline. Siis ma tulin Lyoni koolist ära Tallinna ja lõpetasin tehnikaülikooli magistrikraadiga, kusjuures *cum laude*.»

Õppis mehhatroonikat, mis kombineerib elektroonikat ja informaatikat, mis tähendab, et ta teab neist kõigist midagi (näiteks seda, et väljas tossavat lämmastikku kasutatakse elektroonikaseadmete jootmisel), kuid mitte piisavalt, et midagi oma kätega lõpuni valmis teha.

Õpingutega läks siiski napilt. «Kui lugesin keskkoolis Richard Bransoni elulooramatut, läksin ma nii tuhi täis, et ütlesin



Oled oma une nägu

See on oluline, millel ja kuidas
Sa magad. Voodi on tähtsaim ese,
mida Sa omad, sest sel on otsene
seos Sinu elukvaliteediga.
Meie aitame Sul olla parim
versioon endast.

Tere tulemast!

unikulma



Tõuksioperaatori Tuul emafirma Kõu Mobility Group teatas veebruari keskel, et soetab enamusosaluse Ampleris. Elektrirataste lipulaeva tegevjuht Ardo Kaurit (vasakul) ja Kõu Mobility tegevjuht Kristjan Maruste. Foto: Kõu Mobility

oma vanematele, et ma ei tahagi ülikooli minna, tahan kohe paugutama hakata. Siis isa kavaldas mu hästi ära. Ta ütles, et ega ülikooli ei lähegi keegi õppima, ülikooli minnakse võrku looma ja maailmast aru saama. Siis ma mõtlesin, et, ai, kurat, see on nagu hea mõte.»

«Kas õiglus on olemas maailmas?» küsin nüüd, pidades silmas, et minu ees istub riigikohtu endise esimehe ja poliitiku Rait Maruste laps.

Mõne aja eest lõpetas ettevõtja tundmatute telefoninumbritele vastamise («Kui mulle president helistaks ja mul tema numbrit ei ole, siis ega ta mind kätte ei saaks.»).

«Sellele ma ei oska vastata, aga millele ma oskan vastata, on see, et... Mu isa ütles, et reeglid on selleks, et neid rikkuda. Mida isa veel õpetas ja millega ma sada protsenti nõustun, on, et kogu seadusloome peab minema järele sinna, kuhu inimühiskond areneb. Noh, kui inimesed nagunii samasoolistega koos elavad, siis pane see seadusesse ka. Ma olen hästi kirklik vähemuste pooldaja, olgu nad siis seksuaalvähemused või midagi muud. Mu meelest on lihtsalt nii mõttetu energia kulutamine selliste inimeste piiramine, üldse tegelemine sellise küsimusega.»

Maruste on ise kolme lapse isa (kõik poisid, vanuses 5, 3 ja 1). Elu kulgeb nii, et kodu on Tartus, kuid Tallinnas saab iga nä-

dal veedetud kaks ööd. Kahe linna vahel veab rong ning linnas ei sõida ta kunagi autoga, pigem Tuule või «mõne prototüüp-tõuksiga». Maakodus käimiseks auto küll on, kuid autoküsimus näib talle olevat *hill-to-die-on*.

«Ma saan Markusega (Markus Villigu – toim) täiesti normaalselt läbi,» tähendab Maruste ühe Bolti asutaja kohta, «aga ma ei ole Bolti turunduse suur fänn. Nende peamine turundussõnum on see, et auto on halb, aga samal ajal on nad Euroopa suurim taksondusettevõtte. Probleem ei ole ju seisvates autodes, mis on sul võib-olla garaažis, probleem on sõitvates autodes, mis emiteerivad, tekitavad lärmi ja võtavad ruumi. Ja pole vahet, kas sõidab su enda auto või takso. Auto on auto!»

Keerulisemaks muutuv majanduskeskkond sobib Marustele väga. Ta möönab, et rasked ajad toovad rohkem tõuksikliente – see on üks odavamaid ringiliikumise viise –, kuid see «kui ventikasse viskab» meeldib «hullult» ka isiklikel põhjustel.

Maruste esimene suur projekt, tudengipõlves võidusõiduvormeli ehitamine ja sellega teiste laia maailma üliõpilaste vastu võistlemine, aitas «purustada klaaslae», muuta midagi mõtlemises.

«Me nägime, et suudame ehitada minigeid sõidukeid ja võistelda nende vastu, keda toetab suur autotööstus ja neile ka pähe teha. See mis-nüüd-mina-siin tunne kadus ära. Ma usun, et see on hästi oluline: saada võimalikult varajases eas tunne, et kõik on võimalik, kui sa palju tööd teed ja vaeva näed. See on minu meelest oluline edukas olemiseks: et sa ei karda. Et sa julged panna ega hakka ennast ise piirama.»

Taolist meeleolu on Maruste püüdnud

hoida ka Kõu Mobility Groupis. «Palk (umbes 2000 eurot brutos – K. K.) on nagu, kuidas öelda, muidugi üks osa, aga palju olulisem on, et inimesed oleksid õnnelikud tehes seda, mida nad teevad.»

Kirega oma asja ajavale Marustele helistada pole mõtet, kui just numbrit pole salvestatud. Soovides paremini keskenduda, lõpetas ta mõne aja eest tundmatutele telefoninumbritele vastamise («Kui mulle president helistaks ja mul tema numbrit ei ole, siis ega ta mind kätte ei saaks.»).

Poliitika ja riigiparaat pole ettevõtjale samas tülgaastavad. «Ma olen päris paljude ministrite, peaministrite ja presidentidega nende riigivisiitidel kaasas käinud ning mul on väga suur austus selle tempo ja töö vastu, mis nad teevad. See oli ikka korralik tuhh, kuidas nad kõnnivad ühelt kohtumiselt teisele, abid selgitavad kõrval, mis nad tegema peavad ja – see on nii äge – sa näed, et nad on väsinud, aga nad hingavad seal ukse taga korra sisse, ja sõu läheb jälle edasi. Kui saaks paar aastat peaminister olla või muidu otse ministriks minna, siis see oleks väga äge amet, ülliraske, aga retsi adrenaliini pakkuv töö.»

Siis lisab Maruste veidi mõtlikumalt: «Aga ma arvan, et see nii ei lähe. Kui ma läheks ministriks, siis ma peaksin oma lapsukese maha jätma ja see on miski, mida ma ei taha teha.» ■

Žüriiliikme kommentaar



Reet Roos

Inspired Universal
McCann OÜ

Kristjan Maruste esindab Eesti uut ettevõtjate põlvkonda, kelle jaoks meie väike riik pole mitte «liiga väike turg», vaid hoopis ülihea stardiplatvorm suurde maailma! Kristjan on hariduselt humanitaari ja tehnokraadi mõnus segu, mis teeb ta juhina väga inspireerivaks. Eriti meeldis mulle tema usk Miina Härma poisina Eesti suuri edulugusid jälgides, et ka tema ise saab maailmas midagi pöördelist luua. Tõdemus, et «klaaslage polegi» lubas eesmärgke seada mitte ainult kaugusesse, vaid ka kõrgele vaadates. Soovin tuult ja tiibu ning tunnet, et ma suudan midagi muuta, kõigile uue põlve eestlastele, kes täna oma teed otsivad. Žürii poolt Kristjanile edu!

Golden Gate

Uus äri- ja büroohoone Tallinna südalinnas.
Valmib 2025.



LEED Gold
sertifikaat

A

A-klassi energia-
tõhususega hoone

ÜÜRIINFO: usre.ee/goldengate



Golden Gate, Ahtri 6, Tallinn



Mati Nurs – hiidlane

«Minu järgmine ettevõtmine saab olla ainult üks. Isaisad hoidsid ikka kaheksa tammelauda pööningul,» naljatas hiidlane **Mati Nurs 2022. aasta alguses elutööpreemia laureaadiks nimetamise puhul salvestatud videos.**

Jaano Martin Ots

Emmaste osavallavalitsus paigaldas Matile 2022. aastal Hiiumaa aasta isaks valimise puhul mälestuspingi. Sama aasta esimesel jõulupühal siirdus maises elus palju reisinud mees oma viimasele teekonnale. Tammelaud olid temalgi valmis pandud, kuid seekord need siiski kasutusse ei läinud.

«Nali või elu, kuidas võtta. Aga koos muu varutud puidumaterjaliga olid need tammelaud tal pööningul tõepoolest olemas ning ootavad nüüd järgmist põlvkonda,» räägib Mati poeg Andres, kes isa järel asus perefirma M ja P Nurst nõukogu esimehe kohale.

MUHE NALI JA SIRGE SÕNA

Nalja oskas Mati teha, aga kuna ta oli otsekohene ja aus, siis vaenlastest tal puudust ei olnud.

«Isa ütles ja tegi asju alati sirgjooneliselt. Vihkas lollust ja nõudis läbipaistvust. Kui nägi viga, siis ei jäänud vait, ei jätanud ütle mata. Kes armastas, kes vihkas, aga Hiiumaal pole vist inimest, kes teda poleks teadnud,» meenutab poeg Andres ning lisab: «Paremat isa ei oska tahta, tegi kõik oma järeltulijate jaoks. Ütles, et poisid, see on kõik teile!»

Eraettevõtlusesse jõudis 1943. aastal sündinud Mati juba elukogenud mehana pärast edukat karjääri Hiiumaa kolhoosidevahelises ehituskontoris (KEK). Perefirmit alustades võttis ta kindla sihi, et ettevõtte aktsiad jääksid peresse ning pärast teda võtaksid juhtimise üle pojad. Tänapäevaks ongi nii läinud, firmat M ja P Nurst juhivad pojad Agur, Andres ja Argo, Hiiumaale on jäänud ka kuus Mati seitsmest lapselapsest.

JUUSTUMEISTRIST KÕRTSI KAUDU PLASTITÖÖSTURIKS

Tööd ei peletanud Mati Nurs kunagi. Pärast seitsmendat klassi jättis ta õpingud kolmeks aastaks katki ja läks raha teenima, et aidata peret ülal pidada ning endale õpinguteks tagavara koguda.

Mati õppis piimandust ja tahtis loomi pidada – et igal ajal pere ära toita, nagu ta ise ütles. Oma sõnul töötas ta kõigil ametikohtadel, mida piimatööstuses võis leida, kuid tõusis üsna noore mehana Emmaste võitööstuse direktoriks. Peagi pandi ta aga Emmaste kolhoosi ehitusala juhatajaks ning 1983. aastal määrati Hiiumaa KEKi direktoriks.

Seda aega meenutas Mati läinud sügisel ilmunud raamatu «Aeg. Teekond nimega Mees» jaoks antud usutluses kui olulist jätkuõpingute perioodi, mil tal oli võimalus näha, kuidas teistes kolhoosiehituskontorites asju aetakse, ning saada kogemusi ettevõtete ja inimeste juhtimisest. Ta ise rõhutas, et ei ole Hiiumaa KEKist midagi endale äraستان ega kantanud, vaid on kõik perefirmit vajalikud hooned ja seadmed oma raha eest ostnud.

Lugu sellest, kuidas Nursi Mati leidis pealinna kõrtsist soomlastest äripartnerid, on saanud osaks Hiiumaa folkloorist. Põhijanaabrid Harri ja Juhani olevat kord 1990. aastate alguses Tallinna pidutsema tulnud ning pakkunud juhuslikult samasse kõrtsi sattunud hiidlasele napsivõtmise käigus, et hakake aga plastitooteid tegema, küll me ostame. Mati pani oma kodus plastitööstuse käima ja soomlastest ostsidki. Mõlemad osapooled osutusid ausateks meesteks ja koostöö jätkus.

INVESTEERINGUD DIVIDENDI ASEMELE

Töö kvaliteet sobis soomlastele ja tootmismahd kasvas, peagi koliti tehas poeg Andrese ämma juurde. Mati püsimatu hing aga otsis ettevõttele ruume juurde ning ta laiendas tootevalikut. Peagi soetas ettevõtja Hiiumaa KEKi vana plastitsehhi, kus juba nõukogude aja lõpul toodeti Tšeljabiniski sõjatehasele padrunikesti ja käsirakettide hülsse. Nurside perefirma muutus Hiiumaal oluliseks tööandjaks ning annab nüüdseks tööd rohkem kui 200 inimesele.

Laenu võtmise suhtes oli Mati väga tundlik.



Mullusel EY aasta ettevõtja galal pälvis elutööpreemia Hiiumaa perefirmit, plastifirma M ja P Nurst asutaja Mati Nurs, kes lahkus kaks kuud tagasi manalateedele.

Foto: kuvatõmmis

Lugu sellest, kuidas Nursi Mati leidis pealinna kõrtsist soomlastest äripartnerid, on saanud osaks Hiiumaa folkloorist.

«Isa oli alati kahe jalaga maa peal, oskas raha lugeda ja aru saada, kust raha tuleb. Ta rõhutas, et edasi minekuks tuleb vaeva näha. «Võlg on võõra oma,» ütles ta alati ja eelistas teha investeeringuid oma kasumi

suure algustähega



arvelt. Aga tehnoloogia on kallis asi, tuli ikka laenu ka võtta. See oli tal väga hinges,» räägib ettevõtte tegevjuht Agur Nurs.

PARVLAEVAFIRMA SUURKLIENT

M ja P Nurst toodab laia valikut plastitooted ja elektrimaterjale, millest Hiiuamaale ei jää praktiliselt midagi. Kui Mati Nursilt küsiti, miks ta peab Hiiumaal ettevõtet, mille tooraine tuleb veoautode ja parvlaevadega saarele tuua ning valmistoodang pärast sama keerukal ja kulukal viisil välja vedada, vastas mees, et ta on hiidlane ja Hiiuamaa patrioot ning tal pole olnud mõtteski tootmist Hiiuamaalt välja viia.

Konkurentidest kulukama logistika korvab poeg Aguri sõnul aga firma tarne- täpsus ja toodangu kvaliteet, millele rõhus ettevõtte asutamisest peale ka Mati. Näiteks oma tööstuse pühendumisest ja kva-

Merelähedane eluviis on hiidlastel veres. Kõik Mati pojad on paberite järgi kutse- lised kalurid, kes ka päriselt võrkudega merel käivad.

liteedist armastas äripere isa tuua Helsingi ooperiteatri musta värvi pistikupesasid ja lüliteid, mis on Hiiumaal valminud.

Merelähedane eluviis on hiidlastel veres. Kõik Mati pojad on paberite järgi kutse- lised kalurid, kes ka päriselt võrkudega merel käivad.

ANDIS FIRMA POEGADELE ÜLE

Agur Nurs asus perefirma juhatajaks 2006. aastal, kuid Mati ei taandanud firma

tegevjuhtimisest nõukogu esimeheks päevapealt.

«Algul oli ta iga päev kohal, suhtlesime pidevalt, ta hoidis ennast asjadega kursis. Vaid viimasel aastal jäi eemale,» meenutab Agur. Ettevõttes tegutsevad ka tema vennad Andres ja Argo, kuid perefirma jätkab Mati alustatud joont. Firma on järjest laienenud ja käive on kasvanud nii tootevaliku kui ka mahtude arvelt.

«See on see, mida oskame teha, oskused on väga olulised. On olnud aegu, kui hüpped on olnud väga suured. On tulnud uued tooted. Oleme muutunud nutikamaks,» kirjeldab Agur.

ALATI TEGUS EHITAJA

Andres Nursi sõnul oli Matil vajadus alati midagi ehitada. Kui mitte perefirmas, siis oma kodus. Või poegade ja pojlaste kodudes. Ja kui sealgi kõik valmis, võttis ta käsile puukuuri või aiamaa.

«Ehitusega oli ta hästi kursis, ehitamine oli tal nagu kiiks või hobi. Ühe ehituse lõpetas, siis pidi kohe järgmisega alustama,» räägib Andres. Külaküla kodus on Mati kasvuhoone, kus ta veetis kogu oma vaba aja. Ja muru pidi briljantses korras olema, vahel niitis ta seda kaks korda päevas.

Mati püsimatu loomus tegi muret ka arstidele. «Kui arst soovitas tal lõunauinakut teha, siis ei saanud isa sellest kuidagi aru. Ta vihkas, kui mees päeval magas. Tema meelest peab mees tööd tegema,» meenutab poeg.

HOBIS KOGUKOND JA REISIMINE

Oma vabast ajast panustas Mati Nurs palju kodusaare heaks, oli erinevates nõukogudes, haigla nõukogus, tarbijate ühistus ja ettevõtjate liidus. «Isa ei olnud helde annetaja, aga andis sinna, kus nägi perspektiivi, niisama ei laiutanud kuhugi poole,» räägib Agur.

Poliitikasse Mati ei kippunud ning hoidis end sellest teadlikult eemale. Küsimuse peale, et mis oli isa tööväline hobi, jäävad pojad hetkeks mõtlema. Siis meenub neile, et Mati armastas reisida – maailmas on vähe kohti, kuhu ta ei jõudnud.

Eelmisel päeval enne viimast haiglaselise minekut korjas Mati Nurs veel õues puulehti kokku. Kui poeg küsis, et kas isa ikka peab seda tegema, kostis ta: «Kes seda ikka teeb?!» ■

HUUM viib Eesti sauna laia maailma

«Praegu tantsime peol veel oma nurgas, aga lähiajal võib juhtuda, et tuleme juba keskpõrandale tantsu lööma.» Just nii vastab saunakeriste tootja HUUM asutaja Siim Nellis (36), kui palun tal kirjeldada ettevõtte järgmisi sihte.

Carl-Robert Puhm

2014. aastal asutatud HUUM on saunakeriste ja nende juhtelektroonika tootja, kes pole lasknud heal kriisil raisku minna. Kui 2019. aastal küündis ettevõtte käive napilt üle miljoni euro, siis mullu detsembris saadi säärase müügitulu kätte vähem kui kuu ajaga. Mõistagi ei müüda sellises koguses keriseid enam ammu vaid kohalikule saunataajale.

HUUM

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Müügitulu (€)	449 057	608 200	1 002 651	2 255 594	6 553 136	8 500 000
Kasum (€)	133 597	5596	-9191	195 392	1 936 060	1 850 000
Töötajate arv	4	6	8	13	15	37

Allikas: ettevõtte

«Oleme sõnastanud enda missiooniks viia Eesti saun laia maailma. Loeme selle eesmärgi saavutamaks, kui meie tooteid müüakse aktiivselt vähemalt 50 riigis ja igal kontinendil,» räägib ettevõtja, kes on oma keristega jõudnud 34 turule.

Eesti sauna maailma viimise mõtetelennu tuules soovib HUUM kerkida ka oma valdkonna suurimate tegijate hulka. Nellis sõandab välja öelda, et juba lähitulevikus on ettevõttele ambitsioon tõusta maailma suuruselt teiseks kerisetootjaks. Julguse sellest unistada annab Tartu külje all tegutsevale ettevõttele viimastel aastatel kogetud hoogne kasv.

Kui koroonakriis lõi 2020. aastal kogu maailma majanduse uppi, oli ka HUUMil sahtlis plaan B ehk kärpekava. Päevavalgele seda ei toodud, sest sama aasta mai-kuus sai selgeks, et mingit kriisi ei tule. Kuu hiljem koitis juba teadmine, et oodata on hoopis plahvatust, mis päädis üleilmse saunabuumiga.

«Tagantjärele vaadates oli juhtunu tegelikult hästi loogiline. Kui sa pead istuma kodus ja sul on pidevalt oht haigeks jääda, tekib sauna ehitamiseks mitu head põhjust. Esimeseks tugevaks motivatsiooniallikas sai soov panustada rohkem oma tervisesse ning spaade kinnipanek. Teisalt soodustas saunaturgu ka üldine ehitus-

buum kodumajapidamiste seas. Kõik see päädis sellega, et ühel hetkel tekkis turul saunapuidu nappus, mis hakkas meie müüki pärssima. Oleksime võinud toona veel kiiremini kasvada, aga nõudlus poos turu lihtsalt kinni. Tean, et osal saunahitajatel olid järjekorrad poolteist aastat,» kirjeldab Nellis pööraseid aegu.

KASV VAATAMATA LANGUSELE

Kui koroonaaastatel puhus kerisetootjatele ja saunahitajatele soodne pärituul, siis mullu enam pilt nii roosiline polnud. Ukrainas puhkenud sõda ja sellega kaasnenud energiakriis pani saunandusele tõsise põnts.

«Eelmine aasta oli tõesti teistsugune ja tõi vähemalt Euroopas kaasa korraliku languse. Näiteks maailma suurim kerisetootja teatas ühtäkki 160 inimese koondamisest. Meie suutsime selles äris olla üks vähestest, kes kasvas edasi,» räägib Nellis. Ja tõi see on: HUUMi müügitulu kerkis ka mullu ligi kahe miljoni võrra, jõudes 8,34 miljoni euroni.

Keerulisemas majandusolukorras edukaks hakkamasaamiseks on HUUMi asutajal pakkuda kindel retsept. «Toode peab olema tugev. Ka meie edu tugineb varem tehtud töö. Usun, et HUUMi väärtuspakkumine on nii kvaliteedi kui ka disaini lisandväärtuse osas teistest parem. Keerulisematel aegadel seda märgatakse,» räägib Nellis.

Eriliseks õnnestumiseks peab HUUM juhtpulti Uku, millega saab kerise sooja panna kasvõi teisest maailmanurgast.

«Julgen öelda ilma igasuguse valehäbita, et suurimad keriste maaletootjad on tituleerinud meie juhtpulti maailma parimaks. Lisaks on suurimad kerisetootjad – ise samal ajal häbenedes – oma juhtpuldid

Siim Nellis (36)

Lõpetanud 2010. aastal Eesti Maaülikooli vesiehituse ja veekaitse eriala.

alates 2005 Asine OÜ juhatuse liige.

alates 2015 Huum OÜ juhatuse liige.

alates 2018 Huum Sauna OÜ juhatuse liige.

alates 2023 Saunad Ukrainasse MTÜ juhatuse liige.

HUUMi eriliseks õnnestumiseks peab Siim Nellis juhtpulti Uku, millega saab kerise sooja panna kasvõi teisest maailmanurgast.

← Siim Nellis

Foto: Margus Ansu

TEGEVUSVALDKONNAD:

- Vanade põrandate taastamine
- Põrandate ettevalmistustööd
- Põrandakatete paigaldus
- Põrandate erilahendused
- Erinevate liistude paigaldus
- Plaatimistööd
- Puitfassaadid



15 AASTAT

KOGEMUST JA KINDLAT
KVALITEETI

nüüdseks meie pealt maha viksinud,» räägib Nellis.

«Natuke koomiline muidugi on, sest varem rääkisid nad juttu, kuidas äpist kerise juhtimine on ohtlik. Aga ma ei tunne absoluutselt, et meie sellest midagi kaotaksime. Pigem tunne end võitjatena, sest oleme kerkinud oma valdkonna absoluutseks suunanäitajaks,» lisab ta uhkelt.

Kuigi meedias räägiti 2022. aastal pidevalt, kuidas saunakerise kasutamine lennutab elektriarved lakke, ei täheldanud Huum, et krõbe elektrihind Euroopas oleks nende müüki oluliselt pärssinud.

«Korraks oli hetk, kus kliendid hakkasid vaatama rohkem puuküttega keriste poole, kuid saades aru, et ka puidu hind kasvab, muutus pilt peagi endiseks. Ja pealegi, kui sa ikka seletad sakslasele ära, et tegelikult maksab sauna kütmine endiselt kahe õlle raha, ei ole elektrihind tema jaoks argument sauna ehitamata jätmiseks.»

LISARAHHA POLE TARVIS

Seda, et HUUMil on maailma vallutusplaanidega tõsi taga, näitab ka ettevõtte töötajate arv, mis mullu kahekordistus ligi 40 töötajani. Nellise sõnul ongi nende suurim väljakutse praegu uute töötajate sulandumine ja protsesside paika loksutamine.

Kuigi HUUMi võib pidada kasvuettevõtteks, on ettevõtte isemajandav ning kiiret kasvu suudetakse rahastada omatuluudega. «Hetkel näeme küll, et investoritelt me lisaraha ei vaja ning suudame kasvada ka omavahendeid kasutades. Natuke on see ka meie moto, sest mulle meeldib ikka jälle öelda, et *we don't burn money, we earn money* (me ei põleta raha, vaid teenime seda – toim).»

Samas pole mingi saladus, et kodumai-

osa saada, saab ettevõtte osakuid soetada läbi Funderbeami keskkonna. «Funderbeam oli meil rohkem mainekujundus- ja turundusprojekt. Raha kaasamine oli tegelikult toonases majanduskeskkonnas kõige väiksem mure.»

Samas mõnab Nellis, et algusaastatel võinuks HUUM siiski julgemalt meeskonda suurendada: «Tagantjärele mõeldes sai ehk alguses liiga pikalt üksi-kaksi või kolmekesi pusitud.»

PEALINNA EI KIPU

Lõppenud aastal seadis HUUM end sisse Tartu külje all paiknevas Vahi tööstuspargis. «Tartu sellepärast, et ma ise soovin siin elada. Olen Tallinnas kolm kuud elanud ja pean tunnistama, et sinna ma ei soovi kolida,» selgitab Nellis, rõhutades, et ettevõtte logistika sellest ei kannata.

Kuigi maailma saunaturul on HUUMil veel pikk tee käia, on asutaja südameasi hea seista ka saunakultuuri arengu eest. Nii andis ta veebruaris koos paari kaasautoriga välja saunaraamatu, mis on plaanis tõlkida vähemalt kuude keelde.

Samuti näeb HUUM tublisti vaeva, et inimesi sauna ehitamise osas harida. «Nii kurb kui see ka pole, ehitatakse meil saunasid ikka massiliselt valesti. Tulemuseks on see, et saunas on õhk kihistunud ja leikvaliteet kannatab. Kui tuul puhub ikka seintest läbi ning ventilatsioon on täiesti valesti ehitatud, on väga raske ka kõige parema kerisega kvaliteetset kogemust saada.»

Seejuures ei puuduta Nellise sõnul mure vaid isehakanud saunaehitajaid. «Ma arvan, et moel või teisel pakuvad Eestis saunaehitust umbes 100 ettevõtet. Ja ma väidan, et vähemalt 90 protsenti neist ehitavad ventilatsiooni valesti.»

SAUNAPISIK TULI PEREKONNAST

Nellis on oma perekonnas kolmas põlvkond, kes on tegelenud saunakeriste tootmisega. Tema vanaisa oli ahjude ehitaja, kelle üheks tooteks olid saunakerised. Ka tema isa tegeleb siiani saunakeriste tootmisega. Siim ise alustas aga hoopis 19-aastaselt kaupmehena.

«Suguvõsa on mul tõesti olnud tihe- dalt saunaga seotud. Aga ise lõin esmalt saunakeriseid müüva veebipoe. E-poe tegemise kõrvalt nägin turul kitsaskoh- ti ja hakkasin siis pihta. Nägin näiteks, et turul pole saadaval suure kivimassiga võrk-elektrikeriseid,» räägib ta.

Algus ei kujunenud vesiehitiste inse- neriks õppinud mehel aga sugugi kergelt. «Eks ma hakkasin ülikooli kõrvalt seda ke-

rist siis vaikselt arendama. Aega läks kuus aastat, kuni valmis esimene lahendus. Tõsi, see oli ääretult kole, kallis ja tehniliselt ei omanud mingit potentsiaali.»

Äpardunud katsetusest hoolimata ei jätnud Nellis keriste arendamist pooleli, vaid koostöös Eesti Kunstiakadeemia too- tearenduste tudengitega töötas välja kaks prototüüpi. Seejärel seadis ta sammud metallettevõtete poole ning leidis partneri Torm Metalli näol, kes muutis katsetused tööstuslikult toodetavaks.

Kui algusaastatel oli Nellisel HUUMi tootearenduses võtmeroll, siis ajapikku on tema osa kahanenud. «Nüüdseks sekkun minimaalselt. Eks aeg-ajalt ikka vaatan ja avaldan arvamust, aga igapäevase toote- arenduse juhtimise olen üle andnud.»

Aasta alguses sai HUUM endale ka uue tegevjuhi. Nellis ise jätkab äriaren- dusjuhina. «Usun, et see oli mõistlik otsus. Olen igapäevaselt juhtinud ettevõtet ühek- sa aastat. Tundsin, et vaja on uut värskust ning võib-olla uutmoodi mõtlemist ja ko- gemust. Ükski inimene ei suuda ühte asja lõputult sajaprotsendiliselt panustada,» hindab ta.

HUUMi asutaja ei plaani jääda käed rüpes istuma. «Mul on juba uued põne- vad mõtted, mis ei ole otseselt seotud saunaga. Kõige raskem ongi hetkel välja selekteerida ideed, mis väärivad päriselt tähelepanu. Ideedest puudu mul kindlasti ei ole,» naerab Nellis. ■

Žüriiliikme kommentaar

Viljar Arakas

EFTEN Capital AS



Kuigi HUUMi võib pidada kasvuettevõtteks, on ettevõtte isemajandav ning kiiret kasvu suudetakse rahastada omatuluudega.

sed jaeinvestorid ootavad HUUMi näiteks First Northi alternatiivbörsile. «Seni kuni saame ise väga kenasti hakkama, siis... No vaatame. Ma tegelikult ei välista midagi, aga hetkel on meil tähelepanu muudel as- jadel. Ma arvan, et praeguses majandus- keskkonnas kujuneks ka [aktsia] hind liiga soodsaks,» avab Nellis.

Kes väga soovib HUUMi teekonnast

Kes oleks osanud arvata, et selline elu- tu seade nagu saunakeris võib kedagi kõnetada? HUUM on seda suutnud. Siimu ettevõtja lugu on äärmiselt inspireeriv – kolmandat põlve saun- keriste tootja, esimene, kes on saanud seda teha vabas Eestis, ning on võtnud selgelt äratuntavad ja need jäävad visuaalselt meelde ka saunavõhikule. Suurepärase näide Eesti ettevõtluse ja ülikoolide, EKA tootedisaini, koos- tööst. Siim ütles oma intervjuu lõpuks väga ilusti: «We don't burn money, we earn money.» Oleks meie Eestis vaid rohkem Siime.

10 aastat kvaliteetseid treeninguid!



*Golden Club fitnessklubi on heaks
partneriks inimesele, kes soovib
parandada oma enesetunnet ja
sooritusvõimet.*

*Parima vormi aitavad saavutada
professionaalsed personaaltreenerid.*

goldenclub.ee

Thermoarena – kümne aastaga maailma esiviisikusse

Kui panganduses alustanud ja Orto keemiatööstust juhtinud Vahur Pindma 11 aastat tagasi Koigis vana kartulihoidla hoones Thermoarena puidutööstuse käivitas, ei olnud tal endalgi päris selge, milleni see lõpuks viib. Täna on saanud sellest maailma esiviisikusse kuuluv termopuidu tootja.

Merike Lees

Kui panganduses alustanud ja Orto keemiatööstust juhtinud Vahur Pindma asutas 11 aastat tagasi eelmise tööstusettevõtte varemetele Thermoarena puidutööstuse, ei olnud tal endalgi aimu, mis sellest saama peaks. Nüüdseks on saanud sellest maailma esiviisikusse kuuluv termopuidu tootja.

Thermoarena teeb Järvamaal Koigi külas eelkõige Soome ja Rootsi metsadest pärit männi- ja kuusepuidust termopuitu, mida ostab peamiselt jõukas Kesk-Euroopa ostja, kellele saab müüa kallist toodet. Miks just seal? Mida kaugemal põhja pool kasvab okaspuu, seda aeglasemalt ja tihedamaks ta kasvab ning seda kvaliteetsema lõpptootte saab temast toota.

Olenevalt küpsetusastmest peavad neist laudadest toodetud terrassid vastu kuni 20 ja fassaadid kuni 50 aastat ning see on vastupidavam kui kemikaalidega töödeldud puit.

Tallinna tehnikaülikooli eellases Tallinna polütehnilises instituudis tööstuse planeerimist õppinud, panganduses karjääri alustanud ja eelnevalt kümnekond aastat keemiatööstusega Orto seotud olnud Pindma nägi, kuidas väiketootja jaoks muutus järjest keerulisemaks mürke kasutada. Termotöötles küpsetatakse puitu kas rõhuga või ilma ligikaudu 200-kraadise temperatuuri all.

Termotöötles kasutatakse ainult kuumust ja veeauru, protsessi käigus muutub raku struktuur ja hemitselluloos hakkab lagunema. Tulemuseks on puit, milles on vähem seentele ja mädanikule huvipakkuvaid toitaineid ning mis on seega vastupidavam. Samas püsib puit mõtmetelt stabiilsem ning paisub ja kahaneb tunduvalt vähem. Termotöödeldud puit on välitingimustes pikaajalisem – ja mida kauakestvam on toode, seda vähem peab uusi metsi raiuma.

Iseenesest ei ole selles meetodis



Vahur Pindma (57)

Lõpetas 1991. aastal Tallinna tehnikaülikooli majandusteaduskonna tööstuse planeerimise erialal.

Töötas aastatel 1991–2001 juhtivatel kohtadel panganduses.

Omab lisaks Thermoarenale osalusi mitmes ettevõttes, kuuludes nende juhatusse või nõukogusse.

Järvamaal puitmaterjali termotöötlemisega tegeleva OÜ Thermoarena juht ja omanik Vahur Pindma kuulub muuhulgas ka kosmeetika ja kodukeemia tootja AS Orto omanikeringi.

Foto: Tairo Lutter

THERMOARENA

	2017	2018	2019	2020	2021
Müügitulu (€)	3 242 173	3 904 754	5 628 909	7 617 984	12 435 345
Kasum (€)	545 361	443 258	1 034 815	1 013 312	3 342 236
Vahur Pindma osalus (%)					100
Töötajate arv	16	22	24	26	29

Allikas: ettevõtte

midagi uut. Soomlased kasutasid seda juba 1960. aastatel, kuid praeguseks on inimeste keskkonnateadlikkus ja jõukus kasvanud sellisele tasemele, et nad jõuavad sellist toodet rohkem osta. Tarbimise järsem kasv algas kümnekond aastat tagasi ja jõudis tippu mõne aasta eest. See muutus on viinud Thermoarena maailmas termotöödeldud puidu tootmise mahult viiendale kohale.

Teekond selleni ei olnud kerge ning sai alguse üsna juhuslikult 11 aastat tagasi kontaktidest Eestis tegutsenud väliseestlasest äri-mehe Erich Rannuga. Viimane oli Eestis tegev mitmes valdkonnas, kuid jäi vanaks. Rannu perekond ei tundnud siinsete äride ja varade vastu huvi. Nii pakkus nende ettevõtte pereisa äridele kuulunud

ja kasutuna seisnud puidutööstuse seadmeid ka Pindmale. Vanade tootmisseadmete omandamisest saigi Thermoarena puidutööstus alguse.

KOOLIVEND COACH'IKS

Vastloodud ettevõtte pöördus Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse (EAS) poole, et raha küsida. EAS sidus raha saamise juhi coaching'u läbimisega vabalt valitud coach'i käe all. Coach'ide nimekirjas oli Tallinna 21. keskkooli inglise keele eriklassi lõpetanud Pindma jaoks palju tuttavaid, teiste seas ka koolivend Toomas Tamsar. Temale valik langeski.

Coaching'u käigus arutleti, et võiks ju teha ka saunareste ja toole, kuid Tamsar laitis selle mõtte maha – see olnuks hoopis

Supervõimed proffidele.

Erikonfiguratsiooniga
MacBook Pro 14" ja 16" alati laos



 **MacBook Pro**

Küsi personaalset pakkumist koos renditeenusega
ariklient@valgeklaar.ee

teine tööstusharu, mööblitööstus, kus on teine spetsiifika. Pigem tasuks jääda oma nišši ja ronida seal kõrgemale. Kõiki asju tehes ei saa üheski olla tugev.

Thermoarena turg on kasvav – ettevõtte on oma tooteid müünud 30 riiki. «Alguses vaatasime, et Skandinaavias ei suuda me konkurentsi pakkuda ja hakkasime otsima arengumaid: Iraan, India, Türgi,» räägib Pindma. Iraan kukkus ära majandus-embargode ja keeldude tõttu, Türgis oli suur inflatsioon, India tahab aga odavalt osta. Nii tulidgi ringiga tagasi Euroopasse.

«Alguses mõtlesime sinisilmselt, et Saksamaa on suur riik, läheme sinna,» meenutab ettevõtja. «Aga kui seal messidel ringi ära käisime ja klientidega suhtlesime, siis saime teada, et Saksamaal ütles keiser juba 200 või rohkem aastat tagasi, et linnas ei tohi puitmaju olla, sest nii palju on põlen-guid. Seal ei olegi puitmaju ja puitu kasutatakse vaid terrasside ehitamiseks.»

Skandinaavias on teisiti: Rootsisis on enamik maju värvitud fassaadiga. «Need on traditsioonid, mida sina väikeriigi väike-tootjana murda ei suuda,» märgib Pindma.

Thermoarena põhituruks on kujunenud Kesk-Euroopa, kuna seal saab müüa toodet kallimalt. «Kui metsast raida pal-ki, siis maksab see 50 eurot tihumeeter, saekaatrist läbi lastes on hind juba 250, meie juures tõuseb väärtus 450 eurole ning kui teha veel hõõveldused, tuleim-mutused ja muud töötused, siis on hind üle 1000 euro,» kirjeldab ettevõtja toote väärtuse kasvu.

400 000-EURONE PAUK

Termopuidu tootja sihhib tippu, sest kriisides saab alati esimesena pihta see, kes on toiduahelas kõige madalamal kohal. Kes on viimasel kohal ja müüb kallist kau-pa, suudab seda transportida ka ümber maakera Austraaliasse, Uus-Meremaale ja Lõuna-Ameerikasse.

Kõik ei ole aga ainult roosiline olnud. Neli aastat tagasi plahvatas Koigis üks sur-veahi, mis tuletas taas meelde, et tööstus ei ole naljategemine. Seda teadis ettevõtja muidugi juba keemiatööstuse ajast, kus peab igal hetkel olema valmis keemiaõn-netuseks.

Thermoarena puidutööstuses pole olnud ühtegi inimohvriga õnnetust, aga see plahvatus pani asjale teise pilguga vaatama.

«Mõtled, et mis siis ikka, aga kui kohale jõudes on maja politseilindiga piiratud ja pommirühm otsib lõhkeainet, siis ehmatub ära. Seal oli 40-kuupmeetri mahuti, kus oli 7 atmosfääri rõhku. Ahju uks oli ilmselt halvasti sulgunud ja öösel kell neli käis pauk.

Pooleteisetonnine uks lendas läbi seinte, majal polnud aknaid ees ja ahjus olnud lauajupid olid mööda hoovi laiali,» kirjeldab ta saatustlikku ööd, mis läks ettevõttele kok-kuvõttes maksma 400 000 eurot.

TEISMELINE NAUTIGU ELU

Kunagi kutsuti Pindmad rääkima noorte-le, kuidas 18-aastaselt ettevõtjaks hakata. Ettevõtja aga keeldus, sest tema vaatenurk on hoopis teine.

«Kui oled 18, siis käi koolis – nii palju,

Väliseestlasest ärimhe Erich Rannu vanade puidutööstuse sead-mete omandamisest saigi Thermoarena puidutööstus alguse.

kui vähegi suudad. Reisi maailmas ringi nii palju, kui saad, ja vaata, kuidas edukad firmad töötavad,» soovib ta. «Proovi erinevaid positsioone, õpi, sest siis saad otsustada, kas sulle meeldib olla teadlane või ettevõtja. Kui oled kõik need etapid ise läbi käinud, siis on palju suurem tõenäo-sus õnnestuda. Edukad on need, kes on redelil roninud ülespoole samm-sammult astmeid vahele jätmata.»

Pindma meenutab oma ülikooliaega 1980. aastate lõpus, kui soomekeelsete õpikute järgi asuti õppima teistsugust raamatupidamist. «Kukkusin kolm korda raamatupidamiseks läbi, kuna kateed-rijuhataja ei tahtnud mulle hinnet panna,» räägib ta. «Kolmandal katsel assistent kü-sis, et miks sa käid siin, sa teed ju audiitori eksameid. Selgus, et kateedrijuhataja otsis pearaamatupidajat ja oli mulle silma peale pannud.»

Nii sai Pindma oma esimese töopakku-mise – minna Balti Ühispanga pearaama-tupidajaks. See oli noormehe jaoks kum-maline olukord, kus ta ei osanud käituda, ning ta küsis nõu ühelt rahareformi isalt, Rootsisis tegutsenud väliseesti majandus-mehelt Rudolf Jalakalt. «Ta vaatas mulle pikalt otsa ja ütles, et kui sulle tehakse selline pakkumine ja sa ebaõnnestud, on see pakkujate ebaõnnestumine, mitte sinu oma. Nende (Rootsi – toim) ühiskonnas ei oleks ühelegi 25-aastasele kunagi sellist pakkumist tehtud,» räägib ettevõtja aas-taid hiljem.

Pärast aastat Balti Ühispangas avanes Pindmal võimalus siirduda aastatel 1992–1993 Cambridge'i ülikooli. Kolledži auliige oli Ühendkuningriigi prints Philip, kellega tal läks korda kohtuda ja vestelda. Kui hili-

semas elus brittidega kokku puutudes on õnnestunud seda *small talk*i käigus poe-tada, on see automaatselt tema kui idaeu-rooplase staatust tõstnud. Inglase jaoks on märkimisväärne, kui oled kuningliku pere liikmele nii lähedal seisnud.

Kümme aastat panganduses oli väga vahelduslik: Balti Ühispangast sai Raepank, mis ühines Forekspangaga, millest sai Optiva Pank ja lõpuks Sampo Pank. Sealt tuli ta 2001. aastal ära, jõudmata olla Dans-ke Banki liige.

MIS SAAB EDASI?

«Eestis näed inimesi, kes ehitavad omale impeeriumi, kuid pärijad ei tunne selle vas-tu absoluutselt huvi ja teised ka ei taha – see on kurb. Sa pead välja mõtlema oma nägemuse ja see peab pakkuma huvi ka teistele,» leiab ta.

Thermoarenas tegutsemine pakub Pindmale endiselt hasarti – ettevõtet on soovitud ära osta, kuid tema pole müünud. «Aga mida ma siis siin elus teen? Täna-päeva inimese eluiga läheb aina pikemaks, täies elujõus tahad ju midagi teha, ei saa minna 30-aastaselt pensionile. Mida va-nemaks saad, seda paremini mõistad, et ainus asi, mida juurde ei saa, on aeg. Sa ei saa enam järgmisi 20–30-aastaseid projek-te ette võtta, need ei ole sinu jaoks enam teostatavad.» ■

Žüriiliikme kommentaar

Meelis Atonen

AS Tavidi nõukogu liige



Vahur Pindma töömehe elu sai pöörded üles

panganduses, ent talle endale näis see kõik kuidagi virtuaalne, tööstus ja tootmine tundusid päris eluna ja tõmbasid. Kindlasti oli liikumine mugavamast pangandusest tootmis-se risk, ent ettevõtjaks olemist peab ta ise isikuomaduseks, tema puhul loomulikuks, enda tegevuses peab ta kõige olulisemaks omaniku vastutust. Milles see väljendub? Vahest oskuses arendada kümne aasta perspektiivis ettevõtte selliseks, et üldse keegi teine seda tahab? Igatahes mõtleb ta plaane kui malemängu, kus ei tohi sattuda sundkäikudesse, vaid oled vabades va-likutes. Tundub, et seni väga edukalt. Küllap iseloomustab Vahur Pindmad kõige paremini tema enda lause: ma ei uisuta kunagi sinna, kus on litter, vaid sinna, kuhu see liigub.



Ahrens
Investing
ERITELLIMUSMÖÖBEL



Eritellimusmööbel
projektist
paigalduseni
aastast 2003



Valmistame garderoobe, magamistoa-,
elutoa-, vannitoa- ja köögmööblit.
Samuti mööblit avalikesse ruumidesse



www.ahrens.ee

Vilve Vene tunneb pangandustehnoloogiat läbi ja lõhki

Vilve Vene on juhtinud enda asutatud IT-firmasid üle 20 aasta, kuid iroonilisel kombel leiab see intervjuu aset enam kui pool aastat pärast seda, kui ta on pannud punkti oma tegevjuhi karjäärile ettevõttes, mida ta näeb kolme aasta pärast oma valdkonna nr 1 tegijana Euroopas.



Vilve Vene (61)

2002–2021 Icefire OÜ juhatusel liige

2019–2022 Modular Technologies OÜ juhatusel liige

Alates 2017 Icecold Solutions OÜ juhatusel liige

Alates 2021 Mouse&Co Investments OÜ juhatusel liige

Alates 2023 Funderbeam Markets AS nõukogu liige

Infotehnoloogiaettevõtte Tuuma asutaja Vilve Vene sõnul usaldab ta oma inimesi ning ootab ja eeldab sedasama ka teistelt.

Foto: Tuum

Merike Lees

Palju on juttu sellest, et IT-valdkonnas on vähe naisi ja veel vähem naisjuhte. Tuleb välja, et neid siiski leidub, kuid neist ei räägita nii palju kui meestest.

«Saksamaal teatakse minust ilmselt rohkem kui Eestis,» tõdeb Vene, kelle uue firma Tuum, ärinimega Modular Technologies OÜ, üks kontoritest asub Berliinis. Ta tunnistab, et pole kunagi teadlikult meediasse trüginud, kuid rahvusvahelist äri alustades saadi aru, et seda tuleb teha. Ärinaine on andnud intervjuusid ja avaldanud finantstehnoloogia

eksperdina arvamust nii Saksa kui ka Suurbritannia meediaväljaannetes. Eestis tunti nende vastu huvi ainult siis, kui nad IT-ettevõtte Icefire'i maha müüsid.

«Eesti ühiskonna hoiakud ei soosi naisjuhte,» ütleb Vene. Ta toob näiteks paar

«Kui oled firma asutaja ja tegevjuht, siis see käib sinuga kogu aeg kaasas, mõtled sellele nii päeval kui ka ööl.»

aastat tagasi ilmunud artikli naisjuhtidest, kus räägiti naistest, kellel oli lillepood või juuksurisalong – mitte et need oleks vähem tähtsad, kõik ärid on samaväärsed –, aga hoiak on selline, et meeste äri on tõsine, aga naised teevad n-ö ilusaid asju.

«Mind vihastas see, kuidas seal naisjuhte avati: ärkavad kell kuus hommikul, teevad mehele ja lastele süüa, viivad lapsed lasteaeda ja kooli ning töötavad päev läbi palehigis. Õhtul toovad lapsed ära, teevad perele süüa, panevad lapsed magama ja siis teevad veel tööd,» räägib ta. «Naisjuht rabab ennastunustavalt ja me arvame, et see on OK. Meesjuhist rääkides aga imetletakse, kui andekas ja suurepärane ta on, tema isiksuseomadused aitavad seda kõike saavutada. Naine, vaeseke, ei ole seda mitte kunagi.»

TEISTSUGUNE ELU

Möödunud suvel alustas Vene uut elu. Ta oli oma esimese ettevõtte, 2002. aastal loodud Icefire'i, müünud 2021. aastal Euroopa kõige väärtuslikumale start-up'ile Checkout.com, ja nüüd andis ta üle ka 2019. aastal Icefire'i jagunemisel moodustunud Tuuma juhtimise – Pipedrive'i pikaajasele tehnoloogiajuhtile Sergei Anikinile.

«Ma olin 20 aastat tegelenud ettevõtete juhtimisega ja vajasin muutust,» ütleb Vene. «Kui oled firma asutaja ja tegevjuht, siis see käib sinuga kogu aeg kaasas, mõtled sellele nii päeval kui ka ööl.»

Elu läks veidi kergemaks juba pärast Icefire'i müüki, mis osutus väga edukaks. Checkout.com-i eestlasest tehnoloogiajuht Ott Kaukver tahtis naasta Eestisse ja talle lubati, et ta saab siin luua oma tehnoloogiatiimi. Selle asemel, et alustada nullist uue meeskonna ehitamist, tuli ta Icefire'iga rääkima.

«See oli nagu suur austusavaldus kõige sellele, mis me olime seni teinud ja üles ehitanud,» tunnistab Vene.

Pärast Icefire'i müüki möödusid veel mõned kuud, kui eelmise aasta juunis tegi Vene otsuse taanduda Tuuma tegevjuhtimisest.

«Ütlen ausalt, esimesed kolm kuud ei teinud ma mitte midagi. Lebasin basseini ääres ja lugesin raamatuid,» tunnistab Vene, kes jagab oma elu Eesti ja Hollandi vahel, kus elab tema elukaaslane. «Olin Hollandis, maal, sõitsin jalgrattaga, käisin looduses, oli selline suur vabanemine.»

Tal oli üks unistus, mis oli sündinud juba 2016. aastal, kuid seni polnud selle teostamine ajapuuduse tõttu võimalik. Tookord juhtus üks märgiline sündmus, mis tema mõtlemist ja suhtumist oluliselt mõjutas.

Icefire oli siis väga kiire kasvu faasis ja



KÖÖGITÖÖPINDADE TOOTMINE

GRANIIT

MARMOR

PRESSKIVI

KERAAMIKA

PAEKIVI

TERRAZZO



Stonetop OÜ Sauna tn 10, Riisipere alevik, Saue vald, Harju maakond 76202
+372 521 0160, 553 7222 | info@stonetop.ee | www.stonetop.ee | @stonetop.ee

MODULAR TECHNOLOGIES

	2019	2020	2021
Müügitulu (€)	1 030 258	1 273 312	974 242
Kasum (€)	944 081	-267 748	-2 728 666
Töötajate arv		17	54

Allikas: ettevõtte

kogu tegevus oli üles ehitatud tiimitööle. Kõik tiimijuhid olid hästi võimekad, aga osa inimesi ei suutnud omavahel kuidagi hakkama saada, ning Vene, kes üldiselt peab end heaks inimeste juhiks, ei osanud seda probleemi lahendada.

Tollane Telia juhatuse liige Tarmo Kärsna soovitas tal pöörduda gestaltterapeudi ja juhtimiskonsultandi Kasper Kivilo poole, kes tuli ja tegi neile kahepäevase *workshop*'i. Tulemuseks oli see, et juba esimese päeva õhtul kirjutas Venele tiimi kõige konfliktsem liige: «Vilve, aitäh Sulle!».

«Vaatasin, et vau, mis see siis on, tema ei tahtnud ju selles *workshop*'is isegi osaleda. See oli minu jaoks nagu ime. Mõtlesin, et tahaksin ise ka ühel päeval osata teha sama, mida Kasper. See avas mu silmad!»

Kivilo oli lõpetanud Skandinaavia Gestalt Instituudi, mis asub Taanis. Plaan sinna kooli astuda tekkis Venel kohe pärast *workshop*'i läbimist, kuid ta andis endale aru, et tollase töö kõrvalt polnud see realistlik, sest koormus oleks olnud liiga suur. Pärast mullusuvist vabanemist tegi ta selle plaani teoks.

LOOBUS NÕUKOGUKOHA

Tuumast lahkudes oli Vene laual ka plaan jätkata ettevõtte nõukogus, kuid seda ta ei teinud. Teadlikult.

«Lugesin hiljuti ühte konsultatsioonifirma McKinsey artiklit, kus kirjeldati täpselt minu mõtteid. Kui tuleb uus juht, siis peab teda 100 protsenti usaldama, sest muidu ei saa ta oma ideid ja mõtteid teoks teha; ei saa arendada ettevõtet vastavalt oma nägemusele. Ja kui ta ei saa teha seda, mida õigeks peab, siis ei ole mõtet inimest palgatagi.»

Vene ütleb, et tal oli piisavalt tarkust, et mitte hakata uut tegevjuhti õpetama. Pehmet nõu oleks ju võinud anda, aga siis oleksid ikkagi eristunud tema ja uue juhi nägemused. Kui need oleksid lahknud, ei oleks kumbki õnnelik olnud. Samas näeb ta end teiste ettevõtete nõukogudes, ja praegu ongi käimas läbirääkimised ühe Eesti firmaga, kelle nime ta veel ei avalda.

UUE MEESKONNA LOOMINE

Icfire'i müügiga andis Vene käest suurepärase meeskonna, mida Eesti-suguses väikeses riigis ei ole lihtne uuesti üles ehitada.

«Alustasime Tuumas kohe rahvusvahelist värbamist. Hirm oli, kuidas me kõik

«Eestlased on väga head tootearendajad, aga midagi pole teha, müügis ja turundamises me ei ole nii head. Oleme liiga tagasihoidlikud.»

need eri rahvusest inimesed koos tööle ja inglise keeles suhtlema paneme. Aga meid aitasid meie süvateadmised panganduses ja tehnoloogias ning saime uusi inimesi ise välja koolitada, see aitas ühtse meeskonna loomisele palju kaasa,» lausub ta.

Tuumal on kontorid nii Eestis, Londonis, Berliinis kui ka Hispaanias Málagas. Eestis tegutseb tehnoloogiatiim, kus arendatakse toodet ja juurutatakse seda, toetav tiim ja juristid. Londonis keskendutakse kohalikule turule, Berliinis ja Málagas tehakse müügi- ja turundustööd.

«Eestlased on väga head tootearendajad, aga midagi pole teha, müügis ja turundamises me ei ole nii head,» tõdeb Vene. «Oleme liiga tagasihoidlikud, aga müügi- ja turunduskond on üsna agressiivne ja nõuab järjekindlust, et esimesest tagasilöögist mitte kokkuda.»

SUURED PLAANID

Vene on mänginud ka mõttega Tuuma börsile viimisest stiilis *never say never* (ära kunagi ütle ei iial). Praegu on veel liiga vara sellele mõelda, sest firma on aktiivses kasvufaasis ja kasvukõver tõuseb järsult eeldatavalt järgmised kolm-neli aastat.

«Meie äris on oluline usaldus ja esimesed kliendid, kes meie toodet soovivad,» räägib ta. «LHV lansseerib praegu meie toodet Londonis ja sealt loodame uut kasvu.»

Suurema kasvu ja turuosa võitmiseks ei välista Vene ka mõne Euroopa finants- tehnoloogia ettevõttega ühinemist. «Tuleb mõelda, mida on vaja saavutada: kas tahan kliendibaasi, mingit uut võimekust või midagi muud, aga välistada seda kindlasti ei saa.»

Tuum on algusest peale olnud rahvusvaheline ettevõtte, kus töötab koos palju eri rahvuseid. Kliendid asuvad üle kogu

Euroopa, kaasa arvatud paar ettevõtet Eestis, LHV puhul küll nende Londoni filiaal.

«Eesti *start-up*'id on niivõrd edukad, sest võtavad kohe suuna rahvusvahelisele äri- me turg on lihtsalt liiga väike, erinevalt näiteks Saksamaast, mis võib Saksa kohaliku *start-up*'i vajadusi ilusti rahuldada,» ütleb ta.

EUROOPA NR 1

Kolme aasta pärast töötab Tuumas 500 inimest ja praegu suurte projektide elluviimist takistav väiksuse probleem on lahendatud. Klientide arvu Vene ei prognoosi, kuid pakub, et selleks ajaks on Tuum üks TOP 3 hulka kuuluvast valikust pankade ja finantstehnoloogia ettevõtete jaoks maailmas.

«Tuuma äri üha laieneb ning ma loodan, et kolme aasta pärast oleme klientide jaoks number üks valik Euroopas ja esimese kolme seas terves maailmas,» kirjeldab Vene oma visiooni.

Lisaks pankadele ja finantsasutustele jagub aina rohkem ka teiste valdkondade ettevõtetele, kes pakuvad enda klientidele finantslahendusi, sest tarbija jaoks on oluline, et finantstoode oleks mugavalt kättesaadav just seal, kus vaja.

«Kui klient ostab televiisori, siis pakutakse talle kohe järelmaksu. Miks ei võiks sama võimalus olla saadaval ka näiteks kinnisvaraportaalis City24, kus klient saaks võrrelda erinevaid laenupakkumisi, valida enda jaoks soodsaima ning sõlmida laenulepingu veebis,» märgib Vene. ■

Žüriiliikme kommentaar

Helo Meigas

Eesti Posti nõukogu esimees



Vilve Vene on ettevõtja, kellel on julgust teha asju enda meele – kui keskkond, kus ta töötab, ei vasta tema ootustele, läheb Vilve ja teeb ise endale sobiva keskkonna. Nii tekkiski tema esimene ettevõtte, Icfire, mis kasvas koos oma klientidega, pakku- des rätsepalahendusi finantssektorile. Teine ettevõtte, Tuum, on kasvuette- võtte, kus fookuses on luua pankadele modulaarseid lahendusi ja neid skalee- rida. Ärimudel võib ju muutuda, aga mis Vilve sõnade järgi tema jaoks läbi aegade ei ole muutunud, on eesmärk teha inimlikku ettevõtet.



EESTI
KAUBANDUS-
TÖÖSTUSKODA

EDUKAIM MÕJUTAJA EESTI ETTEVÕTLUSES

3500 LIIGET

ESINDAME JA KAITSEME
EESTI ETTEVÕTETE HUVE

VIIME KOKKU EESTI JA
VÄLISRIIKIDE ETTEVÕTJAD

LIITU KODA.EE



Konkursi tutvustus

Kes kujundavad homset maailma ja majandust? Kelle visioonid, ideed ja pühendumus aitavad kaasa arengule?

EY Aasta Ettevõtja on üks maailma prestiižikamaid ettevõtlusauhindu. Konkurss toimub rohkem kui 60 riigis üle maailma, sealhulgas ka Eestis.

Me tunnustame Eesti aasta ettevõtja konkursi kaudu pidurdamatuid ettevõtjaid, kes aitavad luua maailma muutvat innovatsiooni ning arengut.

Eestis on aasta ettevõtjat valitud 2008. aastast. EY Eesti aasta ettevõtja konkursi eesmärk on tunnustada kirge ja tahtejõudu, mis peitub Eesti ettevõtjates, ning seda mis tahes erasektori osast, loomeettevõtetest kuni tööstusettevõteteni.

Konkursi hindamisprotsess koosneb kolmest osast. Esimese osa moodustab põhjalik intervjuu EY esindajaga, et saada ülevaade ettevõtja kujunemisloost, ettevõttest, selle ajaloost, ärietikast, sotsiaalsest vastutusest, uuendusmeelsusest, arengust ja tulevikuplaanidest. Teises osas hinnatakse ettevõtte kolme viimase aasta majandusnäitajaid. Intervjuu ja majandusnäitajate alusel koostatakse kokkuvõtte, mille põhjal sõltumatu žürii valib lõppvooru pääsevad finalistid. Kolmandas osas kohtuvad finalistid žüriiga, pärast seda valitakse välja aasta ettevõtja laureaat.

EY Eesti aasta ettevõtja žürii 2023



Aavo Kokk
Catella Corporate Finance,
žüriis alates aastast 2008



Meelis Atonen
Tavid AS,
žüriis alates aastast 2013



Reet Roos
Inspired Universal McCann
OÜ, žüriis alates aastast 2015



Viljar Arakas
EFTEN Capital AS,
žüriis alates aastast 2015



Kaidi Ruusalepp
Funderbeam OÜ,
žüriis alates aastast 2017



Helo Meigas
AS Eesti Post,
žüriis alates aastast 2021



Kuldar Väarsi
Eesti aasta ettevõtja 2022



Aasta ettevõtja 2022 nominendid

EY aasta ettevõtja konkurs annab sulle võimaluse:

- laiendada oma ärivõrgustikku
- tutvustada oma brändi
- peegeldada oma äritegevust ekspertidega
- võrrelda ennast teiste ettevõtjatega
- lõigata kasu meediakajastusest
- saada inspiratsiooni

Ettevõtja tiitel?

- Võitja esindab Eestit EY maailma aasta ettevõtja konkursil
- Võimalus suhelda ärimaailma tippudega
- Maailma aasta ettevõtja akadeemia eluaegne liikmesus: ligipääs ülemaailmsele suhtlusvõrgustikule
- Koostöös EYga valmib ingliskeelne ülevaade ettevõtjast ja tema tegevusest
- Enda äri tutvustamine rahvusvahelisele žüriile
- Rahvusvaheline meediakajastus, näiteks Financial Times, CNBC ja teised kanalid
- Kohalik meediakajastus

Konkursil osalemiseks peab olema ettevõtte omanik või asutaja, see tähendab inimene, kes juhib, otsustab ja vastutab ning on ettevõttes tegev

Millised on nõuded ettevõttele?

- Ettevõtte on tegutsenud vähemalt kolm aastat.
- Ettevõttes töötab vähemalt kümme inimest.
- Ettevõtte aastakäive oli vähemalt kaks miljonit eurot.



KASTORAM

Kastoram WOOD

TOODAB PAKENDEID - SELLISEID NAGU VAJA

Tooraineks on saematerjal, vineer, OSB-plaat, lainepapp, kärgpapp ja lisaks see, mis vaja.

Transpordime pakendid sinna kuhu vaja ja siis kui on vaja.

Kuumtöödeldud saematerjaliga (HT) ISPM-15 standardile vastavad lahendused teeme nii nagu vaja.



EY Maailma Aasta Ettevõtja 2022

Maailma ühe prestiižsema ettevõtlusauhinna saaja selgus taas Monacos

Üle mitme aasta said maailma silmapaistvamad ettevõtjad taas võimaluse koguneda Monacos, kus mullu 9. juunil kuulutati suurejoonelisel galal välja EY Maailma Aasta Ettevõtja 2022. Auväärse tiitli pälvis seekord argentiinlane **Gastón Taratuta**, kelle asutatud ettevõtte Aleph Group Inc pakub tärkava turumajandusega riikides ülemaailmseid digireklaame.

Eestit esindas kaunis Vahemere äärses paradiisis innovaatilise kaitsetööstusettevõtte Milrem Robotics asutaja **Kuldar Väärsi**.

Lisaks temale väisasid üritust 2020. ja 2021. aasta kohaliku aasta ettevõtja tiitli omanikud, tehnoloogiaettevõtjad **Kaarel Kotkas** (isikusamasuse tuvastamise teenuste pakkuja Veriff OÜ) ja **Priit Kallas** (iglusaunade tootja Iglucraft OÜ).





KARL BILDER ON EHITUSSPETSIALISTI ESIMENE VALIK

Tarnime kõik materjalid, mida ehitusel vajad



Personaalne teenindus

Meie müügihaldurid
leiavad kiiresti sulle
parimad lahendused



Asja- tundlikkus

Tunname oma
tooteid ja osakme
sind alati nõustada



Tarne otse objektile

Pakume täisteenust
hankeprotsessist
logistikani



24/7 Ekspresskapp

Ekspresskapp
võimaldab kaubale
järgi tulla kasvõi öösel

Vaata lähemalt karlbilder.ee

**KARL
BILDER®**
teab, mida ehituses vaja

Sinu äri pank

Paindlikud
finantseerimis-
võimalused

Innovaatilised
makselahendused

Mugav
igapäevapangandus

lhv.ee/ariklient

Finantsteenuse pakkuja on AS LHV Pank.
Tutvu tingimustega lhv.ee ja küsi nõu meie asjatundjalt.

LHV