

**Kes on need
ettevõtjad,**

**kes
kujundavad
meie tulevikku?**

Teie ees on **EY Eesti
Aasta Ettevõtja 2025**
finalistid.



The better the question.
The better the answer.
The better the world works.



TEHNOLOOGIA MEISTRIKLASS

GLE ja GLE Coupé diisel- või bensiinimootoriga
pistikhübridid nüüd erihinnaga.

www.mercedes-benz.ee



Mercedes-Benz



VEHO

Veho AS esindused: Tallinn, Järvevana tee 11, tel 626 6000 Tartu, Lootuse 1, tel 730 0720 Pärnu, Riia mnt 231a, tel 445 1990 Mercedes-Benz peaesindus Eestis Veho Baltics OÜ: Tallinn, Järvevana tee 11 • www.veho.ee •

Aavo Kokk: ettevõtja ei taha muutunud olukorras kohaneda, ta asub rünnakule

Järjest rohkem on ettevõtteid, mis on milleski maailma parimate seas, ning ettevõtjaid, kes mõtlevad kohe globaalselt, lausub EY Aasta Ettevõtja žürii liige, Tartu südalinna kultuurikeskuse Siuru juhataja Aavo Kokk.

Kaja Koovit

Olete žüriis osalenud aastaid. Kuidas on konkurss ja osalejad aja jooksul muutunud?

See on EY globaalne konkurss. Nii et põhi-formaat on läbi aastate olnud sama. Hindamisel on kesksel kohal ettevõtlik meelelaad. Ehk vaadatakse mitte üksikuid sähvatusi, vaid järjepidevat ettevõtlikku tegutsemist.

Konkurss siin Eestis on aastate jooksul muutunud aga järjest põhjalikumaks. EY töötajad kohtuvad kandidaatidega ja esitavad iga kandidaadi kohta süvaintervjuul põhineva raporti. Sinna kõrvale analüüsitakse kandidaadi ettevõtte või ettevõtete pikaajalisi äritulemusi. Žürii valib esialgu välja viis nominenti, millele järgneb uus intervjuuvoor, kus kandidaadid vastavad žürii liikmete küsimustele.

Oleme täheldanud kahte trendi. Esiteks kasvab iga aastal jõudsalt kandidaatide ettevõtete käive töötaja kohta. See tähendab, et tegevus on muutunud tõhusamaks, mis iganes põhjus selleks on olnud.

Teiseks on järjest rohkem ettevõtteid, mis mingis asjas on maailma parimate ja esimeste seas. Muidugi on tegemist kitsaste niššidega, kuid just sellise struktuuri- ja rahvamajandus on ajas konkurentsivõimeline. Seda nähtust tuntakse kui *hidden champion*'i (varjatud tšempioni) fenomeni – laiad massid sind ei tea, kuid mingis oma spetsiifilises valdkonnas oled maailma parim. Näiteks Soome ja Saksamaa tootmis-ettevõtete edu on põhjendatud sel moel.

Kas konkurss ja majandus käivad ühte jalga?

Enamasti ei käi. Majandus kulgeb konjunktuuritsükklitena, mis tähendab, et nõudluse ja pakkumise tasakaal kunagi pikalt ei kesta. Kui nõudlus on suur, siis ütleme, et majandusel läheb hästi. Kui nõudlus on nür, läheb majandusel halvasti.

EY konkursil osalevate ettevõtjate ja nende ettevõtete edu ei ole aga kunagi



EY aasta ettevõtja žürii liige Aavo Kokk.

Foto: erakogu

olnud majanduse üldise konjunktuuriga korrelatsioonis. Jah, on ettevõtteid, mida üldine nõudluse vähenemine mõjutab. Samas on pigem rohkem olnud ettevõtteid, kes just keerulistes majandusoludes on kasvanud.

See ongi ettevõtluse süvaolekus – majanduse konjunktuuri ja struktuuri muutmise loob alati uusi võimalusi. Ja kes muud kui ettevõtliku meelelaadiga inimesed püüavad tekkinud võimalusi ära kasutada.

On osalejate seas piisavalt ambitsioonikust ja innovatsiooni?

On, ja kuidas veel. Siin võiks rääkida kolmandast suundumusest. Pärast vanasti oli mõtteviis pigem selline, et alustame kodumaal, siis võtame ette naaberriigid ja siis vaatame, kuidas edasi. Seda on ka nüüd, aga üha enam näeme kaasmaalastest ettevõtjaid, kes mõtlevad kohe globaalselt.

Kas ettevõtjad suudavad muutunud olukorraga kohaneda ja mida oodatakse riigilt?

Ettevõtja mõtleb teistmoodi. Ta ei soovi muutunud olukorraga kohaneda. Ettevõtja asub muutunud olukorras rünnakule, sest muutustega kohaneda püüdvad ettevõtted on sel hetkel nõrgad. Nad

loobuvad osast tegevustest, tekitades turul võimalusi.

Mis puutub riiki, siis siin on vast tege-mist ühe suurima selle valdkonna paradok-siga. Üldiselt peaks ju iga riik abistama oma ettevõtteid, et need oleks konkurentsivõime-lised, looksid töökohti ja muudaksid nii maksubaasi tüsedamaks. Samas ettevõtja vaates on uute regulatsioonide tekitatud segadus sageli pigem kasuks kui kahjuks.

Milline on ettevõtluse väljavaade Eestis?

Minu vanaisa rääkis kunagi vahva loo. Pätsi aegu proovinud üks Eesti ettevõtte müüa Rootsi käiasid. Pani näidispäti teele ja ootas vastust. See tuligi. Pakis olid need-samad käiad pooleks saetuna ja saelehed. Juures kiri – kahjuks teie käiad ei lähe, aga järsku lähevad meie saed!

Vanaisa ise oli nõukogude ajal Mõniste sovhoosis brigadir, aga kasvatas iga aastal müügiks ühe lihhalooma. Nii meie pere kui ka tädi pere autoostu raha tuli suuresti just sealt. Kui Pätsi ajal ehitati vanaisa majast mööda Valga-Gulbene kitsarööpmelist raudteed ja tehti metsatõid, siis avas vanaisa ühes toas poe. Ja kui Läti riik kehtestas aktsiisid petroolile ja Eesti suhkrule, siis muidugi kasutasid vanaisa ja vanaema olukorda – läbi metsa oli Läti ju vaid paar kilomeetrit! ■

Ettevõtja roll on ise tulevikku kujundada



Foto: Egert Kamenik

Aastaring on möödunud ning jälle valitakse Eesti aasta ettevõtja – seekord juba 17. korda. Seejuures on rõõm näha, et inspireerivad ja edukad ettevõtjad ei saa Eestis otsa, vaid igal aastal on konkursil üha enam põnevaid osalejaid. Ikka ja jälle leidub nii neid, kes on püsivalt üle 30 aasta oma kodukandis loomuliku kasvu teel äri ehitanud, kui ka neid, kes on äkilisemalt ja globaalselt tegutsemas. Sihtide seadmisel aitab kaugemale vaadata teadmine, et Eesti aasta ettevõtja sõidab juunis Monte Carlosse, kus toimub globaalne EY maailma aasta ettevõtja konkurss, kus ettevõtjad konkureerivad sõbralikult

maailmaareenil. Seega ei tohi unustada, et Eesti ettevõtlus on osake globaalsest ettevõtlusest ja edukas konkureerimine lähiriikide äridega ei peaks olema Eesti ettevõtja finiš ega lõppsaavutus.

Hea ettevõtja üks tunnus ja kindlasti ka eeldus – on valmisolek muutustega arvestada. Tormiline aeg, kus me praegu elame, annab uusi võimalusi, aga valeinvestuste korral võib ka kellegi äri lõpetada. Muutusi on küllap igal ettevõtjal piisavalt olnud, kuid vaadates ärikeskkonda laiemalt, siis näeme, et muutuste kiirus ja ulatus kasvavad hüppeliselt. EY hiljutine globaalne uuring tegevjuhtide hulgas tõi välja, et peaaegu pooled suurte korporatsioonide tegevjuhtidest arvavad, et tehnoloogia kiire areng, kestlikkuse väljakutsed ja geopoliitilised pinged muudavad ärikeskkonda aastal 2025 veelgi ebamäärasemaks ja otsuste tegemise aina keerulisemaks. Seega on tänases keskkonnas kohandamise võime üks ettevõtja baasoskusi – olgu siis juhtides oma äri omanikuna või lisaks ka tegevjuhina. Ettevõtjad ei tegele aga siiski tuleviku ennustamisega, vaid kujundavad seda ise. Ainult aeg näitab, kel muutuste laineid kõige täpsemini tabada on õnnestunud.

Lood Eesti edukatest ettevõtjatest on palju rohkem kui numbrite ritta seadmine või järjekordse edetabeli koostamine. Need aitavad näha ettevõtte taga ettevõtjat – inimest, kes võtab vastutuse ja riski. Soovime tunnustada kõiki ettevõtjaid, kelle valikutest sõltub paljude inimeste, aga ka meie riigi heaolu. Lõppkokkuvõttes ongi ju ettevõtlus midagi enamat kui majandusnäitajad ja finantsprognoosid – see on inimeste loodud väärtus, millel on ühiskonnale laiem mõju. Ettevõtjad, kes julgevad võtta vastutust, teha keerulisi otsuseid ja panustada pidevasse arengusse, kujundavad mitte ainult oma ettevõtte, vaid ka kogu ärikeskkonna tulevikku. Just seetõttu on oluline, et me nende lugusid räägime ja inspireerime järgmise põlvkonna ettevõtjaid leidma oma tee. Eesti aasta ettevõtja ei ole pelgalt konkurss, vaid ka võimalus tunnustada neid, kes suudavad luua midagi püsivat, innovaatilist ja mõjukat nii kodumaal kui ka rahvusvahelisel areenil.

Ranno Tingas

AS Ernst & Young Baltic partner

EY Eesti Aasta Ettevõtja laureaadid:

Jaanus Tamm

DefSecIntel, 2024

Kristjan Maruste

Kõu Mobility, 2023

Kuldar Väärsi

AS Milrem, 2022

Priit Kallas

OÜ Iglucraft, 2021

Kaarel Kotkas

Veriff, 2020

Tõnis Kaasik

AS Ecometal, 2019

Martin ja Markus Villig

Bolt, 2018

Arno Kütt ja Peep Kuld

AS Cleveron, 2017

Jevgeni Kabanov

AS Zero Turnaround, 2015

Jüri Raidla

Advokaadibüroo Ellex Raidla, 2014

Peeter ja Priit Rebane

OÜ BDG Holdings, 2013

Ruth Oltjer

AS Chemi-Pharm, 2012

Priit Alamäe ja Taavi Kotka

AS Nortal, 2011

Peter Hunt, AS Wendre, 2010

Indrek Sepp, AS Pristis, 2009

Jaan Puusaag, OÜ Krimelte, 2008

Ettevõtja elutööpreemia laureaadid:

Maie Niit

Otepää lihatööstus Edgar, 2024

Tiit Kõuhkna

AS Direct Consulting, 2023

Mati Nurs

AS M ja P NURST, 2022

Enn Veskimägi

AS Standard, 2021

Illimar Toom

Toom Tekstiil, 2020

Jüri Kraft

AS Sangar, 2019

Enn Kunila

OÜ NG Investeeringud, 2018

Mati Vetevool

M. V. Wool, 2017

Tiit Vähi

AS Silmet Grupp, 2015

Enn Meri

OÜ Merinvest, 2014

Madis Habakuk

Estonian Business School, 2013

Endel Palla

AS Harju Elekter, 2012

Raul-Roman Tavast

OÜ Roman Tavast, 2011

Ülo Pärnits

AS Ülemiste City, 2010



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

DefSecInteli uus projekt on mehitamata valvepaat

DefSecInteli juht ja kaasomanik Jaanus Tamm (46) ütleb esimese asjana, et ettevõtte kasvab praegu kiiresti, sest Vene-Ukraina sõda kruvib julgeolekumaa-ilmast pingeid aina suuremaks. Mullu pärgas EY Tamme aasta ettevõtja tiitliga. DefSecIntel on suurim Eesti kaitsetööstuse ettevõtte.

Andrus Karnau

Järgmiseks näitab Tamm fotograafide rohelist muna meenutavat lennumasinat. Õigupoolest on see droonikere, millega vastase omi alla tuua. *Ultra short range air defence system* nimega Air Shield *interceptor* droon. Eesti keeles üliväikese vahemaa õhukaitsesüsteemi salakuulaja. Või tegelikult – *interceptor* tähendab ka kiiret lennumasinat vastase oma hävitamiseks.

«*Interceptor*’i ülesanne on lennata pahade droonide pihta, olgu see Shahed, Lancet või mis iganes. Info saab ta meie Air Shieldi süsteemilt, millel on radarid ja sensorid,» märgib Tamm.

Interceptor on DefSecInteli uusim toode. Ettevõtte tuli Air Shieldi süsteemiga välja mullu juunis Eurosatory messil. Esimesi süsteeme katsetas firma Ukrainas. Eelmise aasta lõpus lisas ettevõtte õhukilbile drooni.

EESTIS LOODUD AJUD

Tamm märkis, et droonitõrjet tuleb teha mitme vahendiga. Kõige levinum on segamine ja vale asukoha ütlemine (*jamming, spoofing*) vastase droonile. «Ukrainlastel on kõige levinum kuulipildujaga pihta laskmine,» lausub ta. «Kolmas võimalus on ülikallid raketid.»

«*Interceptor* lendab vastase drooni pihta, aga ilma lõhkeaineta,» lisab ettevõtja. «Shahedi pihta pole veel proovinud, lahingus saame katsetada selle aasta esimeses kvartalis.»

Mullu kasvas DefSecInteli personal kolm korda võrreldes 2023. aastaga ning käive umbes 50 protsenti. 2023. aastal oli kasv aga neljakordne võrreldes varasemaga.

Geopoliitiline olukord Euroopas ning Vene-Ukraina sõda kasvatab nõudlust DefSecInteli toodete järele, mistõttu ettevõttel on vaja aina uusi inimesi nii tootmisse kui ka tootearendusse.



DefSecInteli juht Jaanus Tamm ettevõtte laboris Tehnopolis, ümberringi tooted ja nende komponendid.

Foto: Madis Veltman

«Müüme sinna, kus kõige kiiremini ja kõige rohkem vaja.»
Jaanus Tamm

DefSecIntel müüs mullu tooteid nelja riiki. «Müüme sinna, kus kõige kiiremini ja kõige rohkem vaja,» lausub Tamm. «Tootmist pole võimalik kiiresti kasvatada, sest toodame füüsilisi asju. Surveilspire või Air Shield on suured metallist seadmed – kaks korda viis meetrit –, mille sisse on integreeritud radarid ja kaamerad. Selliseid ühe nädalavahetusega viis tükki kokku ei pane.»

DefSecIntel ostab metallitööd, samuti kaamerad ja radarid ning koostab neist unikaalse toote. «Teist sellise võimekuse-

ga süsteemi kui Surveilspire maailmas ei ole. Oleme liitnud mobiilse kaameratorni ja droonijaama, mis liigub treileril. Pikapiga võib selle vedada ükskõik kuhu,» kirjeldab firmajuht. «Maailmas ei ole teist nii kerget integreeritud süsteemi.»

Tamme sõnul juhitakse Surveilspiret Eestis loodud ja arendatud tarkvara ning AI mudelitega. Esmalt loodi see piiriseireks, praegu on ta kasutusel aga aina enam luuretegevuseks. Air Shieldiaju on samuti Eestis loodud – tarkvara ja AI mudel. Tarkvara ja AI liidavad mujal maailmas toodetud radarid, kaamerad ja sensorid. Eesti panus on nutikas juhtimine. Süsteem on võimeline avastama vaenlase droone seitsme-kaheksa kilomeetri kauguselt.

Tamm märgib, et maailmas on umbes 200 droonide segamisege tegelevat firmat,



Hotel Jūrmala Spa

Teie konverentsid ja seminarid Jūrmalas koos ööbimisega

PAKKUMINE SISALDAB:

Konverentsisaal ja 2 kohvipausi

Wellness Oasis (sauna- ja
basseinikompleksi) piiramatu külastus

Lõunasöök hotelli restoranis

Majutus kahekohalistes tubades

-50% Konverentsisaali rent koodiga **HJSPostimees2025**

Tööpäevadel, perioodiks kuni 31.05.2025

Kingituseks: tervitusjook ja piiramatu
Wellness Oasis külastus

Hotel Jūrmala SPA on neljatärnihotell Jūrmala südames, kust avaneb imeline vaade merele ja linnale. Hotelli konverentsikeskus 8 erineva suurusega seminariruumiga on suurepärase koht nii 10 külalisega seminari kui ka 340 külalisega konverentside läbiviimiseks. Konverentsikeskus mahutab korraga kuni 700 külalist. Meie professionaalne meeskond hoolitseb tee ürituse eest nii, et see oleks peensusteni planeeritud ja korraldatud!

+371 67 784 439 conference@hoteljurmala.com www.hoteljurmala.com @hoteljurmala @hoteljurmalspa





DefSecInteli esimene toode, millest kõik alguse sai, on kerge treileri põhjale ehitatud mast koos droonijaamaga – Surveilspire. Foto: Mihkel Maripuu

aga DefSecInteli eelis on, et Air Shieldi on lisatud mitu droonihävitajat: droon heidab võrke või lendab pihta. Ukrainas on süsteem liidetud kuulipildujatega, kõnelused käivad, et liita ka raketid.

Kuulipildujaga integreerimine tähendab seda, et Air Shield annab info, kus droon asub. «Muidu tulistavad huupi,» ütleb Tamm.

Eestis on ettevõttel 90, Ukrainas üle 30 inimese. Ukrainas toodab DefSecInteli metall detaile, samuti hooldatakse ettevõtete toodetud seiresüsteeme.

HOOLDUS RINDETsoonis

Tamme kinnitustel on Vene-Ukraina sõda õpetanud, et töötada tuleb kiiresti. «Kui tahate oma toote juures midagi muuta, tuleb tegutseda nädalate või isegi päevadega, enam ei ole kuid ja aastaid aega nagu vana. Kolm aastat uurisid, neli aastat arendasid, seitsme aasta pärast oli valmis,» räägib Tamm. «Hästi kiiresti tuleb jõuda n-ö põllule katsetama. Enam ei ole aega, et toode teha perfektseks. Praegu teed 70 protsenti valmis, siis katsetused, saad sõdureilt tagasisidet ja teed lõpuni. Vastasel korral arendad vale asja, mis ei loo väärtust.»

Kolmas muutus on tarneahel. Võimalikult vähe tuleb pruukida Hiina komponente. Ukrainlased veel kasutavad neid, aga DefSecInteli enam mitte. «See on poliitiline valik. Meil ei ole seda juhtunud, aga

«Meie süsteemidel on olnud ka suured kuuliaugud sees.» Jaanus Tamm

tean lugusid, kus Hiina tarnija on saatnud Ukrainasse meelega praaki,» ütleb ettevõtte juht.

Tamm käib ka ise Ukrainas. Kui tihti, sellest ei ole tema sõnul vaja kirjutada, sest venelastel pole vaja teada.

«Kui õhusireenid ja inimeste kurbus, mida silmadest näeb, ning elektrikatkestused välja jätta, siis on suurlinnades peaaegu tavalu. Kiievis on sama palju inimesi kui enne sõda, kõik on koondunud sinna, sest pealinn on nagu kindlus, kus turvaline,» räägib ta. «Mida kaugemal Kiievis, seda tööstitum on pilt: põlenud majad, pihta saanud objektid, sõjaväekolonnid. «Ukrainlased on sitked ja leiuatajahingega, nad kindlasti peavad vastu, aga neil on väga raske.»

Ukrainasse müük on DefSecIntelile nii missioon kui ka äri. «Müüme Ukrainasse, et sõda ei jõuaks meie õuele, et Ukraina võidaks. Ent äriettevõtteks, kel inimesed palgal, tuleb meil ka tasu saada,» täpsustab Tamm.

DefSecInteli toodete eest, mis lähevad Ukrainasse, tasuvad Euroopa doonorid. Umbes 70 protsenti toodangust jõuab sinna. «Meie asju on Ukrainas vaja, aga nõudlus kasvab ka teistes riikides,» ütleb ta.

Tamme sõnul on Ukrainasse müüdnud süsteemid peaaegu kõik siiani töökorras. «Meil on olnud juhtumeid, kus on saadud pihta ja ka nii, et ei ole võimalik taastada. Ukraina hooldusjaam ongi selleks, et parandame seal. Meie tiim võib sõita rinde lähedale ja seal remontida. Kui ei saa, siis meil on kõik ratastel, võib tuua Kiievisse,» selgitab Tamm.

Mõne drooni eluiga võib olla kaks-kolm minutit. Kui süsteemid on rindest kaugemal ja hästi varjatud, on nende tegutsemisaeg pikem.

DefSecInteli süsteem on rindest veidi kaugemal. «Ma täpselt ei saa öelda, aga kui meie süsteem näeb 10–12 kilomeetri kaugusele, siis võite ise arvata, kui kaugel,» ütleb Tamm. «Meie süsteemidel on olnud ka suured kuuliaugud sees.»

KAITSEVÄGI HEA PARTNER

DefSecInteli juht meenutab, et ettevõtet luues oli eesmärk ohjeldada migratsiooni Euroopa piiridel, arendati ise tooteid, kasvades on aga hakatud kasutama ka teiste Eesti start-up'ide teenuseid. «Praegu oleme Ukraina projektidega peaaegu kümnele Eesti start-up'ile andnud võimaluse ühisinnovatsiooni teha,» nimetab ta.

Põhitooted arendab firma aga ikkagi endiselt ise. «Vertikaalne integratsioon on hästi oluline, sest mida rohkem kontrollid tootmist ja tarnet, seda kindlam on, et saad õigel ajal kvaliteetse ja täpselt töötava süsteemi. Vastasel korral pead alltöövõtja libastumist klattima,» lausub Tamm.

Firma uus projekt on vee peal liikuv mehitamata platvorm, mis sai kaitseministeeriumilt tootearenduse granti.

«Vee peal toimival platvormil on mitu missiooni, sealhulgas turvamine ja patrull. Näiteks võiks turvata kõiki hiigeltankereid. Paarisaja meetri kauguselt saaks vaadata, mida nad teevad ja kuhu lähevad,» ütleb ta. «Arendus käib. Me ei ole rääkinud sellest, sest milleks poolikut asja näidata. Kui kaitseväge lõppevad edukad katsetused, siis tuleme avalikult välja.»

Tamme sõnul on kaitseväge aina parem tellija. Varasematel aastatel leidis ka vähe selle valdkonna tööstust.

«Praegu julgeb kaitseväge tulla ja öelda: meil on selline probleem, kuidas saaks sellele lahenduse?» kõneleb Tamm. «Kui praegu tahta midagi Lääne-Euroopast osta, siis tarneajad on väga pikad, mistõttu on valida, kas oodata või riskida katsetada Eesti start-up'i prototüüpi, mis ei pruugi sada protsenti katta kõiki vajadusi, aga saab valmis märksa kiiremini ja odavamalt.»



45 €

Sisaldab suupisteid ja
jooke, mugavalt ja
piiramatult

Airport Lounge
BY LHV

Reisi oodata on mõnus!

Eriti Lennujaama LHV Lounge's.

Vaata lisa ja soeta
pilet siit:



Iconfiti juht soovib enne ettevõtjaks hakkamist suurfirmas töötada

Eestis toidulisandeid tootva ettevõtte Iconfit asutaja ja juht **Kenneth Kutan (43)** soovib noortel enne enda firma rajamist töötada viis kuni kümme aastat suures ettevõttes ning seejärel mõelda, mida nad saaksid enda heaks töötades paremini teha.

Aimur-Jaan Keskel

Kohtume Iconfiti Tallinnas asuvas kontor-tootmishoones. Kutan teeb ettepaneku teha ringikäik ruumides, kus tooted valmistatakse ja pakendatakse.

Maja teisel korrusel on moodne jõusaal, kus paiknevad velotrenažöör ja mitu suurt jõumasinat. Kuna ettevõtte tegevus kasvab kiirelt ja majas on tekkinud ruumipuudus, on Kutan sellest teinud oma ajutise kabineti, kus ta töötab ja koosolekuid peab. Iconfit kolib peagi märksa suurematesse ruumidesse ning siis saavad töötajad taas vabalt jõusaali kasutada.

Kutanile tuli üllatusena, et ta pääses EY aasta ettevõtja nominentide nimekirja. Ta eeldab, et ilmselt oli esitajaks rahulolev klient või koostööpartner. Enda kandidatuuri esitamisest sai ta teada, kui konkursi korraldaja talle helistas. «Muidugi on see suur tunnustus, kui Eestis toimuvat tootmist niimoodi märgatakse,» tunnistab ettevõtja.

KASULIKUD PULBRID

Kutan asutas Iconfiti ligi 12 aastat tagasi. Plaan firma asutada sai alguse huvist toidulisandite vastu ning soovist olla ettevõtja. «Tegin ise trenni ja kasutasin toidulisandeid. Nägin, et Eestis seda äri keegi ei tee,» meenutab Kutan, kes oli aktiivse trennitegijana kogunud, et tal on toidulisanditest kasu.

Iconfit alustas spordi toidulisandite, iseäranis valgupulbri tootmisega, kuid hiljem hakkasid nad pakkuma ka laiemat tootevalikut, näiteks und soodustavaid kapsleid ja kollageenipulbrit. Tooteid ostavad Kutani sõnul peamiselt tavainimesed, kuid tarbijate seas on ka tippsportlasi.

Vahel saadavad kliendid firmale e-kirju, kus nad tänavad Iconfiti personali, sest tooted aitasid neil lahti saada tervisemurest, näiteks liigesevalust. «Sellised kirjad teevad südame soojaks,» sõnab Kutan.

Toodete peamised tellijad on suured kauplused, näiteks Coop, Rimi ja Selver.



Kenneth Kutan (43)

Asutas Iconfiti
(OÜ European Foods)
2013. aastal.

Iconfiti asutaja ning juhatuse esimees Kenneth Kutan ettevõtte laoriulile vahel.

Foto: Madis Veltman

ICONFIT / OÜ EUROPEAN FOODS

	2019	2020	2021	2022	2023
Müügitulu €	573 981	1 041 399	1 581 853	2 497 069	4 070 845
Kasum €	101 778	195 495	24 989	32 314	434 561
Töötajate arv	2	6	7	9	15

Allikas: ettevõtte

Suurtest kettidest puuduvad nende tooted ainult Lidl'i poodides. Kuid Iconfiti tooted on müügil ka väiksemas odavpoodide kaupluseketis A1000.

KOGENUD SPETSIALIST

Iconfit pole Kutani esimene ettevõtte. Aastaid tagasi oli tal väike arvutipood, kus ta müüs arvuti riistvara ja DVD-mängijaid.

Kuid selle pani ta kinni, sest kliendid hakkasid kaduma. Seejärel hakkas mees ette valmistama suurema ettevõtte asutamist hoopis teises valdkonnas.

«Tundus, et aeg on küps. Olin juba suurtes ettevõtetes, näiteks Coca-Colas ja Kalevis, aastaid töötanud ning sealt palju kogemusi saanud. Ma soovitan noortel enne enda firma rajamist suurtes ette-



TARGA MUUTUSE PARTNER

AVALIKUD KOOLITUSED

Mitmekesine valik kursusi professionaalseks arenguks eri valdkondades.

AVATUD ÕPE

Paindlik õppimiskoormus.
Vali õppeaineid oma soovist lähtuvalt.

RAHVUSVAHELINE EKSAMITE KESKUS

Keelekursused ja keeleksamid välismaale õppima või tööle minekuks.

TELLIMUSKOOLITUSED

Sinu ettevõtte vajadustele loodud koolitused.

MIKROKRAADID

Tööturu ja ühiskonna vajadusi arvestav.
Erialane pädevus kitsamas valdkonnas.

KONVERENTSIKESKUS

Inspireeriv keskkond koosolekuteks, konverentsideks ja muudeks sündmusteks.

Lisainfo: tlu.ee/koolitus

võttes viis kuni kümme aastat töötada ning seal õppida ja kogemusi saada. Selle pealt võiks teha järeldused, mida ise saaks paremini teha,» räägib ta.

Esimese kogemuse suures firmas sai Kutani Coca-Colas, kus ta töötas kolm aastat Baltikumi hankejuhina. Ta tellis Balti riikidesse tootmiseks vajalikke kaupu, välja arvatud toorainet. Coca-Colas õppis ta eelkõige analüüsima ja märkama tootmisettevõtte efektiivistamise võimalusi.

Coca-Colast läks Kutani kaheks aastaks Austraaliasse, kus töötas salatitööstuses. Seal sõlmis ja haldas ta kauba sisseostulepinguid. Ettevõttes töötas üle 800 inimese.

Kutani toob välja, et Austraalias olid tähtsal kohal suhted tarnijatega, sest sageli võis juhtuda, et ekstreemse ilma tõttu ei saanud kokkulepitud kaupa kohale vedada. «Farmist võidi helistada ja öelda, et öösel oli paduvihm ning ei saa veokitäit kaupa saata,» meenutab ta.

Kenneth Kutani sõnul pole töökohas mõtet rääkida, mis on halvasti, kui sellega ei kaasne ettepanekut asja parandada.

Sellised olukorrad sai Kutani lahendada tänu headele kontaktidele teiste tarnijatega, kellele ta sai helistada ja paluda hädast välja aidata. «Sedasi õnnestus päris mitu korda hoida ära olukord, kus tehas oleks võinud seisma jääda,» märgib ta.

Nagu paljud teised Eesti noored, kes toona Austraalias käisid, ei teinud Kutani lihttööd, vaid kandideeris kohe spetsialisti ametikohale ning leidis endale kiirelt tööd. «Ilmselt tänu Coca-Cola töökogemusele. See on ju rahvusvaheliselt tuntud firma,» sõnab ta.

Austraalias koos elukaaslasega elanud Kutani naasis Eestisse perekondlikel põhjustel. Tema toonane tööandja oleks soovinnud, et mees jätkaks.

VALIS TÖÖ KALEVIS

Eestisse tagasi tulles läks Kutani tööle maiustusi tootvasse ettevõttesse Kalevi. Kontserniga liitus peagi Põltsamaa Felix ning ettevõttest sai Orkla Eesti.

Eestisse tagasi tulles pakuti talle tööd ka ühes Taani juurtega firmas, kuid ta otsustas Kalevi kasuks, sest ettevõtte oli kasvufaasis ja müük kerkis 40 protsenti aastas. Teises firmas aga tõmmati tegevust koomale ja otsiti kärpekohti. Seetõttu oli Kalevi pakkumine talle atraktiivsem.

Just Kalevis töötamise ajal sai loodud ka Iconfit (OÜ European Foods). Tema viimane oluline töökoht enne n-ö täiskohaga ettevõtjaks hakkamist oli aknaid ja uksi tootvas ettevõttes Jeld-Wen, kus ta vastutas tootmistehnika hankimise eest 13 tehase jaoks.

ICONFIT KASVAB JÕUDSALT

Kutani sõnul läheb Iconfitil hästi ja käive on viimasel seitsmel aastal iga aasta kasvanud üle 50 protsendi. Ettevõtte tegutseb kõigis kolmes Balti riigis ja veidi ka Soomes, kuid seal ollakse alles algusjärgus.

«Lätis ja Leedus oleme ise pidanud turgu looma. Jaekaubanduses ei olnud enne meid toidulisandeid müügil. Näiteks Maximas ja Rimis ei olnud selliseid kategooriaid olemas, olid vaid mõned üksikud tooted kaupluse nurgas,» ütleb ta. Soomes on ettevõtte praegu viis edasimüüjat.

Iconfit plaanib laiendada. Näiteks on neil plaanis minna Dubaisse messile, et äri laiendamiseks uusi koostööpartnereid otsida.

Iconfit sponsoreerib vigursuusataja Henry Sildarut ja Tallinna Kalevi jalgpallimeeskonda, mille president on hiljuti karjääri lõpetanud kõigi aegade edukaim Eesti jalgpallur Ragnar Klavan.

Kutani õppis Kalevis, et tugev kaubamärk ja ilusad pakendid on väga tähtsad. Seega on Iconfit brändiarendusse ja pakendi disaini aastate jooksul investeerinud üle miljoni euro. Pakendite disainiga tegeleb Iconfitis kogenud spetsialist, kellega Kutani töötas koos ka Kalevis.

Osa inimestest arvab, et toidulisandid võivad olla tervisele ohtlikud. Kutani müüb, kui ajakirjanik selle välja toob, ning ütleb juba tõsisema näoga, et toiduohutusele pööravad nad suurt tähelepanu, sest tahavad, et nende tooted oleksid tarbijatele ohutud.

Iconfit alustas spordi toidulisandite, iseäranis valgupulbri tootmisega, kuid hiljem hakkasid nad pakkuma ka laiemat tootevalikut.

«Oleme toiduametiga tihedas suhtluses. Toidulisand tuleb seal registreerida ja nemad kontrollivad, mida on sinna sisse pandud ja kas see vastab Euroopa Liidus etteantud nõuetele,» selgitab ta.

Kutani märgib, et uutel toodetel on kõige detailsem ja aeganõudvam kontroll

Lätis ning seega alustavad nad Baltimaades uute toodete turuletulemist just seal. «Läti ametnikud on Euroopas kurikuulsad. Vahel läheb mitu kuud, et võiks toote Lätis turule tuua. Kui Lätis on see tehtud, siis tavaliselt võtamegi ette järgmised riigid – mujal käib asi kiiremini,» räägib ta.

IDEAALTÖÖTAJAIK OOTSIDES

Iconfitis töötab kolmes Balti riigis kokku 30 töötajat. Personali on plaanis aasta lõpus laiendada 40 töötajani. Lisaks katsevad nad kolida suuremale pinnale, mis asub ettevõtte praeguse asukoha, Tähetorni tehnopargi läheduses.

Iconfiti tehases ringi liikudes suhtleb Kutani töötajatega viisakalt ja nimetab neid kolleegideks. «Ideaalne töötaja on see, kes leiab lahendusi, mitte probleeme,» sõnab ta.

Kutani sõnul pole töökohas mõtet rääkida, mis on halvasti, kui sellega ei kaasne ettepanekut asja parandada. Ettevõtja on töötajaid üles kutsunud teda kitsaskohtadest teavitama, seda on ka tehtud ning personali ettepanekul on tehtud muudatusi nii IT-tarkvara arendamisel kui ka tavapärastes lao tööprotsessides.

Juhina annab Kutani töötajatele võimalikult palju vabadust. «Loomulikult tuleb kokku leppida suunad ja piirid, et kõik saaksid otsuste eesmärkidest ja tulemustest ühtemoodi aru.» Ettevõtja lisab, et kui lüli iga osa näeb suurt pilti, ei pea väiksema probleemiga jooksma vahetu juhi või tema juurde, vaid saab probleemi ise ära lahendada. ■

Žüriiliikme kommentaar

Taavi Veskimägi

energeetika ja
kaitsetööstuse ekspert



Kenneth Kutani on silmapaistev ettevõtja, kes on viinud Iconfiti Balti riikide juhtivaks spordi-, dieet- ja tervisliku toidu tootjaks. Kenneth on näidanud üles erakordset oskust juhtida ja arendada ettevõtet, kasutades parimat toorainet ja innovatiivseid tootmismeetodeid. Tema pühendumus kvaliteedile ja puhkusele, samuti kiired ja tõhusad otsused on teinud temast paljude eeskuju. Just need omadused ja saavutused on põhjus, miks Kenneth Kutani on valitud EY Eesti aasta ettevõtja 2025 konkursi finalistiks.

Viimased büroopinnad saadaval.

Valmis juba kevadel.

GoldenGate

goldengate.ee



RAIDO TALVISTE
raido.talviste@usre.ee +372 5680 1023



Ahtri 6, Tallinn

Raplamaa põllumees ehitas nullist üles miljoniäri

Kui Meelis Burmeister (57) 1992. aastal sugulaselt rendile võetud kümne hektari suurusele põllulapile vilja maha külvas, ei osanud ta ka kõige julgemates unistustes arvata, et 30 aastat hiljem juhib ta Raplamaa üht suurimat põllumajandusettevõtet. Aga nii just läks.

Sander Silm

Raplamaal Valgu kandis üles kasvanud Meelise huvi põllumajanduse ja tehnika vastu on pärit lapsepõlvest. Tema isa on elupõline masinamees, kes innustas väikest poissi masinatega tegelema ning esimesed sõidukogemused sai Meelis juba isa süles, kui jalad veel pedaalidenigi ei ulatunud. Meelise ema oli karjabrigadir ning ka kodus peeti kariloomi, mistõttu oli enesestmõistetav, et nooruk läks põhikooli järel õppima toonasesse Tihemetsa sovhoostehnikumi. Tulid ju sellest koolist hinnatud mehaanikud.

PALGATÖÖLT PERETALUSSE

Veel praegugi, juhtides mitmemiljonilise käibega ettevõtet, ei tee Burmeister saladust, et külvi- või saagikoristusajal istuks ta parema meelega traktori või kombaini roolis, mitte kontoris laua taga. Ja ega ta eriti kontoris jõuagi. Kiirel külviajal tuleb tegeleda seemnete ettevalmistamise ja põllule transportimise korraldamisega ning koristusajal kuivatamise ja äraveo logistikaga.

Esimese teravilja-seemne ostis Meelis Burmeister 2000 rubla eest 1992. aastal. Saak müüdi juba kroonide eest.

Kooli lõpetamise järel asus Burmeister tööle Valgu sovhoosi mehaanikuna. Hooajal tuli lisaks põhitööle istuda ka masinate rooli – tallata silo, pressida heina ja lõigata vilja. Sovhoosi lagunemine tõi kaasa majandusliku kitsikuse ning tollane direktor kutsus noored mehed enda juurde ja soovitas kirjutada lahkumisavaldused.

Burmeister kohe avaldust ei kirjutanud ja viis järgmisel hommikul hoopis avalduse isapuhkusele jäämiseks. Aastal 1992 oli see suhteliselt tavatu.



Meelis Burmeister ei tee saladust, et külvi- või saagikoristusajal istuks ta parema meelega traktori või kombaini roolis kui kuskil laua taga. Foto: Sander Silm

OÜ METETRA

	2019	2020	2021	2022	2023
Müügitulu (€)	1 897 458	1 648 391	4 538 526	9 037 879	7 945 502
Kasum (€)	1 252 815	802 727	1 536 987	2 493 715	2 056 394
Töötajate arv	8	6	46	45	47

Allikas: ettevõtte

Mingil ajal pakuti talle endise Valgu ühismajandi baasil tekkinud põllumajanduslike osahingute juhtimist, kuid noor mees ütles ära. Ta hakkas hoopis autojuhiks ja vedas ühistu loomi.

Esimese teraviljaseemne ostis Burmeister 2000 rubla eest 1992. aastal ja seda jagus külvamiseks kümnele hektarile. Saak müüdi juba kroonide eest. Esi- algu saadi hakkama vanade veneaegsete traktorite ja kombainidega, mida Meelis koos isaga kas remontis või vajadusel suisa kokku ehitas.

Kuigi isatalus valmis 1994. aastal uus laudahoone, ei hakatud lehma pidama, vaid keskenduti puhtalt teraviljakasvatusele. Burmeisteril suuri ambitsioone polnud – soov oli talus vaikselt oma asja ajada, sest toona võis

mõnekümne hektari maaga isegi ära elada, peaasi et sai ise teha ja olla peremees.

Loomulikult ei saa ühtegi pereettevõtet käigus hoida ilma naispereta. Läbi 35 aasta on mehe kõrval olnud kõiki elu keerdkäike trotsinud mõistev ja tasakaalukas abikaasa. Tema oli ka see, kes 1990. aastate keskel ohverdas kahe suve puhkusseraha, et osta kaks Niva kombaini. Tollal oli see tugev investeering tulevikku.

LAIENEMINE POLNUD EESMÄRK

Ajapikku tekkis võimalus põllupinda suu- rendada, sest endise ühismajandi baasil loodud põllumajanduslikud osahingud hakkasid hääbuma. Paljud talu pidanud põllumehed lõpetasid tegevuse ja andsid



RAHVUSOOPER
ESTONIA

**ELAMUSED
ALGAVAD SIIT**

KOHTUMISENI ESTONIAS!

OOPERI-JA BALLETTITEATER

TALLINK SEB LIVIKO anno 1898 AMSERV

opera.ee

maad rendile. Tasahilju sai hakata maid juurde ostma. Kuigi see sündis toona sõna otseses mõttes kõhu kõrvalt, ei kahetse Burmeister tookordset otsust.

Need põllumehed, kes eelistasid omal ajal maid vaid rentida ning jäidki selle juurde, seisavad praegu silmitsi kõrgete rendihindade ja ebakindlusega. Ka Meelise ettevõtmises on ligikaudu 50 protsenti rendimaid, aga see on ikkagi poole kindlam kui täielikult rendipindadel tegutseda. On ju maa põllumajanduses peamine ressurss, kui see pole ettevõtja oma, on raske stabiilselt tegutseda.

Suurem arenguhüpe tuli 2000. aastate alguses, kui Burmeister rajas ettevõtte Metetra OÜ – selleks ajaks oli põllupind laienenud juba 300 hektarini. Arengule andis tõuke nii laenuraha kaasamine kui ka Euroopa Liidu toetusmeetmete avanemine.

Uue aastatuhande esimese kümnendi teises pooles hakati uuendama masinaparki ja see omakorda andis võimaluse laieneda. Praegu majandab ettevõtte Valgu kandis 2700 hektaril. Võrdluseks: kunagise Valgu sovhoosi pindala oli 9300 hektarit, sealhulgas metsamaa.

«Kui aastakümneid tagasi pakuti mulle endise sovhoosi osakondade baasil tekkinud osaühingute juhtimist, siis leidsin, et noore mehe pole ma veel selleks valmis, ja teiseks tahtsin ajada oma asja. Nüüd võin öelda, et see oli õige otsus,» arutleb Burmeister. Et asi paisub nii suureks, ei osanud ta tookord unistada.

Märgiline sündmus toimus 2012. aastal, mil Burmeister alustas koostööd OÜ-ga Raikküla Farmer. Ettevõtte oli ostnud Valgu keskuse osakonna baasil tekkinud ühistu, millega tuli kaasa 500 hektarit maad, kuid kuna need asusid Raikkülast kaugel, ei käinud ettevõtte kiirel hooajatoöl sellest jõud alati üle.

Burmeister pani ette vahetada Metetra tegevuspiirkonnas asunud maad sedasi, et väikestest põllulappidest moodustuksid suured massiivid. Samuti müüs OÜ Metetra Raikküla Farmerile vilja ning mõne aasta pärast avanes Meelisel võimalus soetada OÜ-s Raikküla Farmer kümneprotsendiline osalus.

NÖÖBI KÜLGE LISATUD KUUB

Raikküla Farmerit juhtis kunagise Raikküla kolhoosi esimees Tõnu Rahula, kelle eestvedamisel ehitati endise kolhoosi baasil edukas põllumajandusettevõtte. Kui Rahula tahtis pensionile jääda, otsis ta võimalust ettevõtte müüa.

Burmeister tunnistas, et kiusatus osta toonasest Metetrast kaks korda suurem ettevõtte oli suur, kuid ta andis endale aru, et see pole reaalne. Siiski palus ta Rahulalt võimalust ostus-müügis osaleda, et saada kasvõi kogemuse võrra rikkamaks.

Sündmused arenesid aga nii, et Rahula pakkus Metetrale müügiks kogu ettevõtet. Kuna sedavõrd suure ettevõtte omandamiseks oli vaja ressursse, tuli Burmeistril hakata pangale tõestama oma finantsvõimekust. Õnneks olid Metetralt selja taga edukad aastad, suurem osa laenudest olid tagasi makstud ning panga vaates oli ettevõtte finantsseis väga hea.

Burmeister ei tee saladust, et läbirääkimised polnud kerged ning ta pidi pangale tõestama oma ettevõtte jätkusuutlikkust isegi põlvkondade lõikes. Teisisõnu soovis tehingut rahastav pank teada, mis saab Metetra OÜ-st, kui pereisa peaks aktiivse töömehepõlve lõpetama.

Siinkohal oli Burmeistril pangale häid uudiseid. Valgu kandis toimuvat hoiab kontrolli all tema poeg ning kasvamas on 10-aastane pojapoeg ja kuuene tütrepoeg, kes on tõsised tehnikahuvilised. Samuti on tütre türel huvi kariloomade ja hobuste vastu. Seega on, kellele elutöö jätta, ja lootust, et järglased jäävad kodukohta.

10-aastane pojapoeg ja kuuene tütrepoeg on tõsised tehnikahuvilised. Tütre türel on huvi kariloomade ja hobuste vastu.

Lõpuks oli SEB nõus vajamineva summa laenama. Tehingu tulemusena tekkis 2021. aastal laiapärgjalise tulubaasi, tugeva tehnilise võimekuse ja olulise maavaldusega konsolideerimisgrupp, kelle kasutuses on nüüdseks juba 7000 hektarit põllumaad. Ettevõtte toetub kolmele põhivärale: piim, liha ja teravili.

PIIMA OSATÄHTSUS KASVAB

OÜ Metetra on praegu emasettevõtte osaühingule Raikküla Farmer, kelle tütar-ettevõtteid on omakorda Allika Farmer, Järvakandi Farmer, Valgu Farmer ja Raikküla Masinakeskus. Lisaks on omanduses OÜ Raikküla Seakasvatus, kes kasvatab kontraktorfarmi-na üles umbes 18 000 siga aastas.

Burmeistril on visioon lähima viie aasta investeeringute osas. Põllupinda ei saa lõpmatult laiendada, sest siis läheb logistika kulukaks. Seetõttu keskendutakse piimatootmise suurendamisele – Raikküla Farmeri omandamisega tuli kaasa täistsükliline piimafarm, kus on koos vasikate, noorloomade ja lüpsilehmadega kokku ligi 3000 looma.

Piima väljalüpsi suurendamine on õnnestunud ja seda tänu esmapilgul õnnetu-

Meelis Burmeistriga seotud ettevõtted

- OÜ Metetra
- OÜ Allika Farmer
- OÜ Farmeri Ehitus
- OÜ Järvakandi Farmer
- OÜ MB Agri Holding
- OÜ Raikküla Farmer
- OÜ Raikküla Masinakeskus
- OÜ Raikküla Seakasvatus
- OÜ Valgu Farmer
- Tulundusühistu Valgu Vili

le juhusele. Nimelt jäi ühel aastal ettevõtte puudu silost ja osteti sisse maisisilo, mille järel piimatoodang kasvas hüppeliselt. Praegu on ettevõtte rajanud uued silohoidlad, kuhu hoiustatakse nüüd juba oma põldudelt kogutud maisisilo.

Rohetemaad pole võõrad ka Metetrale, kuid rohetemaatika pole eesmärk omaette, vaid see aitab kaasa majandustulemusele. Ajakohased põllutöomasinad on küll kallid, kuid samas kuluefektiivsed, kuna saastavad vähem loodust. GPS-seadmetega juhitud täppiskülvikud ja taimekaitsepritsid hoiavad kokku nii raha kui ka säästavad loodust.

Suure põllumajandusettevõtte ostuga tuli kaasa 1985. aastal ehitatud Raikküla ühismajandi hiiglaslik administratiivhoone, mille ühes otsas oli omal ajal kolhoosi kontor, teises kultuurikeskus. Kuulsa Raikküla mõisakompleksi külje all asuva kultuurikeskuse ülalpidamiskulud ja töötajate palgad tulevad siiani Burmeistri ettevõttele. Ka selle käigushoidmiseks sai antud lubadus, millest ta tahab kinni pidada. ■

Žüriiliikme kommentaar

Kaidi Ruusalepp
riskikapitali fondi
VentureWave Capital
Venture Partner



Meelis Burmeistrile kuulub kindel koht aasta ettevõtja

finaalis. Tema oskus ujuda vastuvoolu või kasutada ära hoovused on lugu ettevõtluse õpikusse, samuti Raikküla Farmeri ostutehing. Nagu ta ise on öelnud – parim otsus oli osta endast suurem. See nõuab julgust ja tarkust. Sektor, kus Meelis tegutseb, on nõudlik ja pole kraani ega nupuvajutuse kaudu skaleeritav. Imetlusväärne on Meelis Burmeistri pühendumus oma kogukonnale ning tema panus kohaliku rahvamaja ja hariduse elujõusse.



A dramatic poster for the play 'Richard III'. It features a man with a large, ornate crown that is on fire. He has a wide-eyed, intense expression with his mouth open in a shout or scream. His arms are outstretched. On his chest is a large, detailed tattoo of a boar's head. The background is dark and textured, resembling stone.

Richard III

KROONIDE MÄNG KAHES OSAS

Autorid William Shakespeare — Mati Unt — Tanel Jonas

Lavastaja Tanel Jonas — **Kunstnik** Kristjan Suits — **Liikumisjuht** Rauno Zubko

Helilooja Veiko Tubin — **Valguskujundaja** Mari-Riin Paavo — **Videokujundaja** Juho Porila

Osades Ken Rüütel — Kaarel Pogga — Veiko Porkanen — Reimo Sagor — Jüri Lumiste

Margus Jaanovits — Piret Laurimaa — Pirte-Laura Lember — Liisa Pulk

Maria Annus — Theodor Tabor — Markus Truup — Marko Leht jt

ESIETENDUS 27.06.2025 TARTUS

RAADI LENNUANGAARIS (ROOSI 83)

Elutööpreemia laureaat Maie Niit – Ee

Osaühingu Otepää Lihatööstus Edgar looja ja kauaaegne juht Maie Niit (86) on omaette fenomen Eesti ettevõtlusmaastikul. Ajal, mil teised hakkavad pensioniplaane tegema, sukeldus tema pöörastel üheksakümnendatel ettevõtlusse ja ehitas nullist üles kasumliku lihatööstuse. Selle eest pälvis Niit EY Eesti Aasta Ettevõtja elutööpreemia.

Sander Silm

Lihatehnoloogi haridusega Niidu elus oli 1990. aasta murranguline. Koos Nõukogude Liidu kokkuvarisemisega kadus ka tema senine töö ning toona viiekümnendates naine otsustas minna sinna, kuhu raskel hetkel ikka minnakse – koju.

Niidu sünnikodu on Puka kandis, aga kui ta toonasest Otepää linnavalitsusest töövilimuste kohta uuris, tegi abilinnapea Arno Kaseniit talle ettepaneku rajada Otepäele lihatööstus.

Niit meenutab siiani heldimusega üheksakümnendaid, mis olid ühtaegu rasked ja karmid, kuid teisalt ka loomingulised ja lootusrikkad. Kõige soojema sõnaga meenutab ta Otepää toonast linnaeap Jaanus Raidalit. «Jaanus lasi igapäheel oma asju ajada, polnud mingit bürokraatiat, kõik kes tahtsid, said tegutseda. Polnud mingit valskust ega midagi,» räägib ta.

Üheksakümnendad aastad olid ühtaegu rasked ja karmid, kuid teisalt ka loomingulised ja lootusrikkad.

Kuigi paljud hakkavad viiekümnendates juba pensioni ootama, tundis Niit, et tema jaoks oli ettevõtlusega alustamiseks just õige aeg.

Muide, jutt pensioni ootamisest pole öeldud suusoojaks. Toonaste seaduste kohaselt jäi Niit pensionile juba 55-aastaselt ning oleks võinud vabalt hakata tegelema oma lemmiktegevusega – kiviktaimlate rajamisega. Aga tema valis teise tee.

HULLJULGE SAMM

Otepää lihatööstuse asukohaks sai endine suurfarm, mida Niit hakkas samm-samult lihatööstuseks kohandama. Naine

muigab tagantjärele, et nende tööstus on rohepöörde juba ära teinud, kuna sisuliselt on kogu tehas üks suur taaskasutusprojekt – see ehitati ju endise suurfarmi sisse.

Niit ei tee saladust, et paljud tuttavad hoiatasid teda selle hulljulge sammu eest, kuid isepäise inimesena ei võtnud ta neid kuulda, ehkki teadis, et kerge ei saa see teekond olema. Pidi ta ju kõike tegema ise – alates töötajate leidmisest, sisseseade muretsemisest, põllumeestega läbirääkimisest kuni müügitööni. Kõik oli suures osas tema õlgadel, kuigi paljus toetas teda ka perekond.

«Ettevõtluseks on vaja tarkust, seda oli mul aastatega kogunenud,» märgib ta. «Lapsed olid suured, samas polnud neil veel oma lapsi, mistõttu olin perekohustustest prii ja võisin keskenduda ettevõtlusele.»

Teisalt polnud ka üheksakümnendad pelgalt lillepidu. Niidu meenutuse kohaselt oli alguses nii kadedat viltuvaatamist kui ka katseid ettevõtte üle võtta. Ta jätkas aga kõigele vaatamata. Üks lapselaps ütles hiljem, et on osalenud enamikul ettevõtte koosolekutel.

Kuna Otepää lihatööstus Edgar on Niitude perefirma, tuli tihti töö koju kaasa ja seetõttu on ka loomulik, et ühel hetkel võttis ettevõtte igapäevase juhtimise üle Maie minia Maire. Hiljuti võttis perefirma suunamise üle aga pojapoeg Georg. Siiski on vähe neid päevi, mil Otepää lihatööstuse looja ettevõtte uksest sisse ei astuks. Vanaperenaisel on lihatööstuses oma kabinet, kus ta siiani ettevõtte tegemistes kaasa lööb.

LINNAS LIHTSAM ELU

Kui küsida, milliseid aegu peab asutaja kõige raskemaks, siis veel eelmise aasta alguses vastas ta, et need olid ettevõtte algusaastad, 2008. aasta majanduskriisi ja koroonaaeg. Praegu ei ole ta enam seda meelt, öeldes, et ka viimased paar aastat on olnud ettevõttele rasked.



Kauaaegne ettevõtja, tänavu Valgetähe IV klassi et tarkus – ka ettevõtte juhtimises – tuleb aasta

Maiel Niidule teeb muret lihatootmise jätkusuutlikkus, sest riiklikul tasandil ei pakuta enam kutseharidust lihanduse erialal.

«Meil on suur probleem tööjõuga, inimestel pole enam valmisolekut pingutada ja eriti noored tahavad väga kergelt hakka-ma saada,» nimetab ta.

Teisalt mõistab ta noori, kes lahkuvad maalt ja lähevad linna elama. Põhjus on lihtne – linnas on palgad mitu korda suuremad, samas kui näiteks maapoes on kaubad omakorda kallimad. Niidu hinnangul on selle taga Eesti olematu regionaalpoliitika, mis on viinud selleni, et inimesed lahkuvad maalt.

«Aga seda ei saa neile pahaks panna, sest linnas on elu kergem ja maainimest üldse tänapäeval ei hinnata,» lisas Niit. «Võtame näiteks ettevõtluse. Jah, meil on teed korras ja selle üle kurta ei saa, kuid meie autod teevad iga päev 200–300 kilomeetri pikkuseid kaubaringe, mis meile on suur kulu.»

Kui lisada elektrienergia kallinemine ja tooraine kättesaadavus ning viimase kahe valitsuse korraldatud maksufestival, siis on selge, et lihatööstusel kerge pole. Sellest hoolimata on 2,5 miljoni euro suuruse käibega ettevõtte pidevalt kasumis.

sti lihatööstuse grand old lady



i teenetemärgi pälvinud Maie Niit on öelnud, tega.

Fotod: Sille Annuk

Maie Niit

Sündinud 20. juunil 1938 Valgamaal

1961. aastal lõpetas Õisu toiduainetööstuse tehnikumi lihatehnoloogina

1967. aastal lõpetas Eesti põllumajanduse akadeemia lihatehnoloogia erialal *cum laude*

1974–1982, Tartu lihakombinaadi tööline, vorstitsehhi meister ja juhataja, peatehnoloog, tootmisjuht

1982–1986, Eesti loomakasvatuse ja veterinaaria instituudi tehnoloog

1986–1990, EKP Tartu rajoonikomitee instruktor

Alates 1990 Otepää lihatööstuse Edgar juht ja omanik

Abielus, kaks last



Otepää lihatööstuse Edgar sissepääs.



Lepahalud lihatoodete suitsutamiseks.

«Kõikide raskuste kiuste oleme hakka-
ma saanud, sest olen võitlejatüüp ja oleme
paindlikud. Sa võid olla suur ettevõtte, kuid
kui pole paindlikkust, siis kaua sa ei toime-
ta,» ütleb kogenud ettevõtja.

KOHALIKKU TOORET NAPIB

Niit toob näiteks, et koroonaajal viisid
nad tooteid tellijatele otse koju, praegu
moodustavad arvestatava osa tööstuse
klientidest toidlustussektor ja eksport,
mille tarbeks paljud tooted pakendatakse
vastavalt tellija soovile.

Kuigi Otepää lihatööstuse tooteid leiab
ka suurpoodidest, ütleb ta, et väiksemal
tööstusel pole lihtne suurpoes jalga uke

vahele saada. Isegi kui ollakse ketis oma
toodanguga sees, pole väiketootjal ker-
ge – juurdehindlus on suur ja tingimused
kohati karmid.

«Kui keegi küsiks minu käest, miks on
Eestis toit kallis, siis üks põhjus on poo-
dide rohkus – kõik nad tahavad elada ja
sellest ka suured juurdehindlused,» lausub
ta. «Teiseks on meil bürokraatiat palju ja
mulle kohati tundub, et kõikide nende
kontrollide ja nõuete eesmärk on kohaliku
tootmise väljasuremine.»

Eraldi probleemina tõi Niit välja ko-
haliku tooraine, õigemini selle puuduse.
Eestis toodetud veiseliha on läinud nii
kalliks, et kunded ei jaks enam veiseli-

hatooteid osta, kuid ka sealihatootmisel
ei lähe Eestis hästi. Eestisse tuleb odav
Saksamaa sealiha, mis paneb siinsed toot-
jad raskesse seisu.

Kõik see on kaasa toonud olukorra,
kus väikesed lihatööstused sulgevad
uksed. Nii teatasid eelmisel aastal oma
tegevuse lõpetamisest Rahinge lihatöös-
tus ja Kehtna lihatööstus.

POLIITIKA KISUB KIIVA

Niit mäletab aega, mil linnarahvas tuli sõja
ajal maale, sest maal oli süüa. Praegu ei
saa Eestis tema arvates enam toidujulge-
olekust rääkida, sest pisemad tööstused
sulgevad uksi ja põllumehed lõpetavad
riburada tootmist.

«Ma ei ütle, et valitsus otseselt hävi-
taks ettevõtlust, ent kui võrdlen nende te-
gevust oma pika abieluga, mis on andnud
mulle stabiilsuse, siis valitsust vaadates
sa hommikul ei tea, mis uudise päev jälle
toob – see küll mingit stabiilsust ei soosi,»
ütleb ta.

Kodukoha patrioodina on Niidul hingel
ka maaelu areng, mistõttu teeb talle mee-
leharmit, et Eestis läheb raha tõmbekeskus-
te arendamisele, kuid maainimesed peavad
ise kuidagi hakkama saama.

«Minu meelest peaks Eesti olema just-
kui üks pere, mis peaks kokku hoidma, kuid
praegu näeb see pereelu välja nii, et kolm
pereliiget põõnavad soojas toas ja ülejää-
nud kaks peavad kuidagi kuuris hakkama
saama,» tõmbab ta paralleeli.

Muret teeb talle ka lihatootmise jätku-
suutlikkus, sest riiklikul tasandil ei pakuta
enam kutseharidust lihanduse erialal. See
tähendab, et ettevõtted peavad ise spet-
sialistid välja koolitama.

Eestis toodetud veiseliha on läinud nii kalliks, et kunded ei jaks enam veise- lihatooteid osta.

Kuid vaatamata kõigele on Niit Otepää
lihatööstuse heas käekäigus kindel ja leiab,
et kuni nende toodetele on ostjaid, seni
seisab ka lihatööstus. «Mulle ei meeldi vi-
riseda ja mulle tundub, et Eestis virisetakse
liiga palju, kui aga lapsed kuulevad kodus
pidevat virisemist, siis ei oska ka nemad
tulevikus midagi muud peale virina teha,»
tõdeb ta.

Peegelmajade tootja tegi ookeani taga suure läbilöögi

Eesti peegelmajade tootja ÖÖD Group murdis kõigest kahe aastaga edukalt Ameerika Ühendriikide turule. Lisaks prognoosib ettevõtte üks asutaja **Andreas Tiik (36)** tänavuseks neile ajaloo suurimat kasvu.

Erkki Erilaid

ÖÖD-i väikemajad on tuntud oma loodusega üheks sulanduva disaini poolest – hoone peegelpinnad justkui rõhutaksid ümbritseva looduse ilu. Ettevõttel on praegu Eestis kaks toimivat tehast, üks Tõrvandis, teine Võrus ning kolmanda ehitus käib Tallinna lähistel. Kaks aastat tagasi aga alustati tootmist Texase osariigis Houstonis. Eelmisel aastal toodeti Ühendriikides juba sada peegelmaja ning tehases töötab paarkümmend inimest.

Tiigi sõnul on ÖÖD Group keskendunud viimasel paaril aastal valdavalt oma toodete müümisele välisurgudel ning peamine fookus ongi praegu USA.

Kuna majade tootmine Euroopas ja nende saatmine ookeani taha on kulukas, tuli ettevõttel mõelda tootmisele kohapeal. Esimeseks tootjaks valitigi USA ettevõtte, kuid kiiresti selgus, et too ei suuda tagada piisavat kvaliteeti. «Leidsime uue tootja Mehhikost, kellel oli 12 tehast üle riigi, kuid taas selgus, et tootja ei suuda tagada piisavat kvaliteeti,» kirjeldas Tiik.

Andrease vend **Jaak (48)** käis Mehhikos töötajaid välja koolitamas. Uue töötaja õpetamine võttis aega ligi kolm kuud ning kuna inimesed pidevalt vahetusid, ei tasunud see ennast ära. «Kvaliteedi tagamiseks otsustasime lõpuks luua päris enda tootmise. Leidsime tootmispinna Houstonis ning palkasime töötajad, kes õpetati kohapeal välja,» kirjeldab Andreas.

AASTAS MÜÜK KAHEKORDISTUB

2023. aastal lasti Houstonis välja 1,8 miljoni dollari väärtuses toodangut, 2024. aastal juba viie miljoni dollari väärtuses. Tänavu planeeritakse ookeanitaguseks käibeks üheksa miljonit dollarit.

«Sealse turu suurust ja eripära arvestades oleme ettevõttega veel teekonna alguses,» ütleb Tiik, kelle sõnul ennustatakse Ühendriikides väikemajade turule järgmiseks kümneks aastaks keskmiselt 20–30protsendilist aastakasvu.



Ärivennad **Andreas Tiik (vasakul)** ning **Jaak Tiik**.

Foto: Magnus Heinmets

OÜ ÖÖD GROUP

	2019	2020	2021	2022	2023
Müügitulu (€)	1 235 756	1 612 972	3 472 999	5 694 321	4 682 150
Kasum (€)	30 357	60 822	681 975	62 924	196 613
Töötajate arv	3	4	12	19	23

Allikas: ettevõtted

Kuldne Maja, mille teeb eriliseks kuldse peegelklaasiga eksterjäär, maksab 250 000 eurot.

Lisaks tutvustab iga juba paigaldatud maja ÖÖD-i omapärast disaini seal ööbivatele inimestele, mis toob uusi kundesid. «Üle 60 protsendi neist, kes on ühe maja ostnud, soetavad ka teise, kuna väljarendamise äri on osutunud edukaks,» lisab ta.

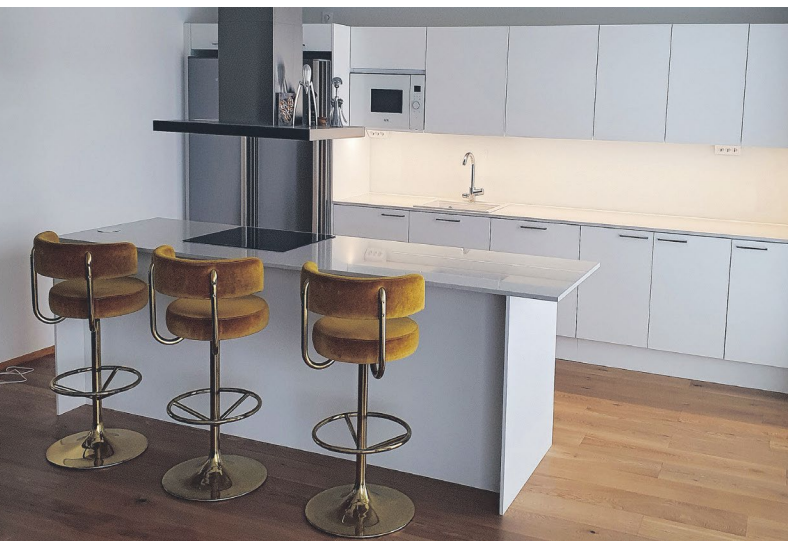
Majade tootmise põhielemendid, nagu klaas, alumiinium, termotöödeldud puit, mööbel ja osaliselt ka siseviimistlusmaterjalid, tarnitakse Ameerikasse Eestist. Nii edendab ÖÖD ka teiste siinsete ettevõtete eksporti.

Enamasti müüakse Ühendriikides ratastel maju, millele loodi prototüüp alles mõni aasta tagasi – praegu tempoga neli maja kuus. Äri muudavad keeruliseks kohalikud nõuded, nagu sertifikaadid, load ja muu tohutu bürokraatia. Tihtipeale ostab klient maja ning alles hiljem tuleb välja, et selle paigaldamiseks oli tarvis eriluba.

Praegu on ÖÖD-il olemas tootekinnitus Põhja-Carolina osariigis, mis lihtsustab klientide jaoks lubade taotlemise protsessi. Samuti taotletakse kinnitusi veel viies osariigis.

EKSKLUSIIVNE KULDNE MAJA

ÖÖD tuli äsja välja uue tootega – luksuslik väikemaja. Kuldne Maja, mille teeb eriliseks selle kuldse peegelklaasiga eksterjäär,



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](https://www.instagram.com/stonetop.ee)



Islandil kuulsa Hekla vulkaani lähedal asuv ÖÖD Hötelsi peegelmaja Hekla Horizon avatakse 1. veebruaril 2025.

Foto: Ingibergur Thor

maksab 250 000 eurot ning kogu selle sisu on valmistatud eritellimisel. Nende majade esimestele müüjatele on tohutul aidanud kaasa suur meediakajastus – pelgalt kahe kuu jooksul on sellest ilmunud ligi 300 artiklit rahvusvahelises meedias, sealhulgas väljaannetes nagu Architectural Digest, Wallpaper, The Times, Bloomberg, Newsweek jne.

Maja ostuhuvilisi on registreeritud juba 150 ning esimesed neli maja oli jaanuari keskpaigaks müüdud. «Nende uni-kaalne disain on pälvinud tohutut tähelepanu üle maailma ning aidanud tuua Eesti kenasti pilti,» arvab Tiik.

Tema sõnul on ideid uuteks toodeteks küll ja küll. Näiteks proovitakse välja tulla tootega, mis on aasta ringi isemajandav. «Leitud on klaasitootja, kes suudab teha päikesepaneelina töötava klaasi ning tootarendus käib,» selgitab Tiik.

USA arhitektuuri- portaali Dwell lisatud majapildid köitsid paljude tähelepanu ja ajakirjaniku lugu tegi maailmakuulsaks.

Samuti soovitakse teha maja, mille kõik klaasüksed käivad täiesti lahti. Idee tasandil on olemas ka maja, mille vaheseinu saab liigutada ja tubade kujundust iga hetk muuta. Plaanis on hakata Ühendriikides pakkuma ka loft-tüüpi kahe magamistoaga maju, mis oleksid ligi kaks korda suuremad kui seni tooteportfellis olevad majad.

ÖÖD HÖTELS MAJUTAB

Grupi tasandil on ÖÖD-il kaks peamist ärisuunda. Esiteks tootmine, tootarendus ja müük ning teiseks majade finantseerimine olemasolevatele operaatoritele, näiteks suusa- või golfikeskustele ja mõisatele ehk nn *partnership*.

«Otsime olemasoleva kliendibaasiga ettevõtteid. Meie portfellis on näiteks viskikoda Šotimaal, poloklubi Londoni lähisel, veiniistandused Toscanas, loodusturismi operaator Põhja-Norras, suusakeskus Rootsis, looduspark Texas Austini lähisel ja Islandil Hekla vulkaani lähisel seiklusturismi operaator,» loetleb Tiik.

«ÖÖD finantseerib majad, partner maksab kommunikatsioonid ning hiljem toimub tulu jagamine. Maju aga renditakse välja ÖÖD Hötelsi veebiplatvormi kaudu, mis koondab kokku meie broneeritavad majad üle maailma.»

Ettevõtja sõnul on just partnerlus see ärimudel, millele nad strateegiliselt rõhku panevad ja millega on kanda kinnitatud paljudes riikides. «Näiteks Norra partner alustas ühe majaga. Nüüdseks on neil juba 12 maja ja tellimus veel seitsmele majale.»

Praegu on ÖÖD Hötelsi platvormil broneeritavaid maju üheksas riigis kokku 84.

Tiik lubas, et tänavu tuleb maju ka eksootilisematesse kohtadesse, näiteks Balile. Kuna turul on tugev konkurents, tahab ÖÖD oma majadega teistest eristuda. Seepärast pannakse suurt rõhku asukohadele, kus on võimalus loodusseiklusteks või lähimuutruks mõni muu äge atraktsioon, mis aitab suurendada majade külastatavust. Näiteks Islandil avatakse tänavu üheksahooneline kompleks, kus on võimalik matkata ning näha vulkaane ja virmalisi.

UUSI TELLIMUSI JAGUB

Tartus ja Võrus saab Euroopa turule maju toota ligi kümne miljoni euro väärtuses aastas. «Praegu on müük Euroopasse hea ning tootmismahd on kaetud ligi üheksa kuud ette,» ütles Tiik. Riski maandamiseks plaanitakse luua väiksemaid tootmisüksusi, mis on keskendunud ühele kindlale tootele.

Sellist tootmisüksust on võimalik mahu langedes kiiremini sulgeda või vajadusel tootmine pausile panna. «Selle aasta teises kvartalis on plaanis Tallinna lähisel üks selline tootmisüksus juba ka avada,» märgib Tiik, kelle suur soov on müüa üle 10 000 maja. Praegu on müüdud ligi 600 maja.

KUIDAS ÖÖD-ILE ALUS PANDI

Tiiki paelus ettevõtetus juba noores eas. Niipea kui noormees sai 18-aastaseks, lõi ta koos sõbraga oma ehitusfirma, mis renoveeris katuseid. Enne ÖÖD Grupi asutamist katsetas mees ka teiste ettevõtete ja palgatööga.

Ükskord tuligi Andreasel koos venna Jaaguga pärast rasket töönädalat idee minna paariks päevaks kusagile inimestest eemale, loodusesse. Andreasele oleks sobinud ka telkimine, kuid vanem vend soovis

midagi mugavamalt. Ideaalseks peeti üksikut hotellituba keset loodust, kuid päris sellist lahendust turul ei olnud.

Sealt sündiski idee ise midagi sellist teha ja kohe hakati disainile mõtlema. Ühel õhtul Jaagu hea sõbra Martti Korgi saunas istudes jäi silma sauna uks, mis oli valmistatud peegelklaasist. Leiti, et kui oleks samast materjalist maja, võiks sellise paigutada ükskõik millisesse keskkonda.

See huvitav ja eristuv idee lasti 3D-disaineril visualiseerida, mispeale märtsis 2016 asutasid kolm saunaskäinut OÜ ÖÖD ning hakati valmistama maja prototüüpi.

Esimene maja müüdi Eestis tegutsevale puhkekeskusele. Kuna maja disain eristus, lisati see pooljuhuslikult ka USA arhitektuuriportaali Dwell. See oli samm, mis lükkas ettevõtmise uuele tasemele. Portaali lisatud maja pildid köitsid paljude tähelepanu ja ühe Dwelli ajakirjaniku 2017. aasta aprillis avaldatud lugu tegi nad hetkega maailmakuulsaks. Artikkel levis kulutulena üle maailma paljudesse suurtesse meediaväljaannetes, kokku hinnanguliselt 200 miljoni inimeseni. See tõi kohe palju kliente nii Euroopast kui ka Ühendriikidest. ■

Žüriiliikme kommentaar

Aavo Kokk

Tartu südalinna kultuuri-keskuse Siuru juhataja



See on konkurss, kus püüenele tõstetakse ettevõtjad – uue aja alkeemikud. Inimesed, kes teevad eimillestki midagi ja kellest parimad üllatavad millegagi, mida pidasime võimatuks. Vennad Andreas ja Jaak Tiik on sellised.

Maailma kõige glamuursema väikemaja – on öelnud maailma mitmed suure lugejaskonnaga meediaväljaanded. Nad on silmas pidanud kuldse tooniga ÖÖD-i peegelmaja. Selliseid tehakse vaid 79 tükki, sest kulla aatomiarv on 79, moetoöstuses üsna tavaline tuntud brändide turundusvõte. Majaehituses aga uus nähtus: ma ei karda kopeerijaid, rõhutan oma originaaltoote väärtust ja sihin neid ostjaid, kes eelistavad ainult ehedat kraami.

Mehed on tootnud umbes 600 maja. Siht on teha vähemalt 10 000. Ja nad on pöörasid. Tootmine Tartus, Võrus ja Houstonis. Kuldset trofeemaja juba nimetasin. Samasuguseid hulluseid näib tulevat veel. Uhke on elada selliste meestega samas riigis.

AVALON

TARTU MNT 44

ÄRIJAELU UUSTASE

Äripindadega korterelamu Tallinna südames

Tallinna uusarendus

Kesklinn

Tark kodu

A-energiaklass



tartumnt44.ee

Vishen Lakhiani: visionäär, kes kujundab hariduse tulevikku

Kui Vishen Lakhiani (49) mõnda ruumi siseneb, toob ta endaga nakkava energia, mis kohe tähelepanu köidab. Temaga kohtunud inimesed austavad teda juhtfiguurina, kes ületab tavalise ärimoguli piirid ning kes on käivitanud uue juhtimisstiili ajastu.

Diana Tiidema

Kaks ja pool aastat tagasi lubas Lakhiani ambitsioonikalt, et viie aasta pärast pakub tema ettevõtte, ülemaailmne koolitusfirma Mindvalley, ettevõtjaks saada ihkajatele ja tulevastele äriilidritele paremat õpet kui 99 protsenti ülikoolidest. Selle aja täitumiseni on jäänud veel kaks ja pool aastat.

Lakhiani sündis ja kasvas üles Malaisia pealinnas Kuala Lumpuris, kuid tema tee tippu ei olnud kaugeltki sirgjooneline. Noorpõlves oli ta täis uudis- ja seiklusihimu, olles alati valmis kahtluse alla seadma kehtivaid norme. Teadmishimu viis ta Ameerika Ühendriikidesse Michigani ülikooli, kus ta õppis arvutitehnikat. Just seal hakkasidki tema peas välja kujunema ideed, mis hiljem tema elutöös vormusid.

TEEKOND TIPPU

2000. aastal raputas IT-sektorit internetimulli lõhkemine, mille tagajärjel jäi tööta umbes 14 000 inimest. Lakhiani päevad Microsoftis olid napid, tema idufirma ebaõnnestus ja tööotsingud ei kandnud vilja.

Lakhiani meenutab, kuidas pärast lühikest perioodi Silicon Valleys tundis ta läbipõlemist ja pettumust. «Taipasin, et midagi minu sees oli puudu. Vajasin hädasti midagi, mis aitaks mul tasakaalu taastada,» räägib ta.

Kui üks ettevõtte pakkus noormehele võimaluse teha müügitööd, haaras ta sellest kohe kinni. Kuna tema sissetulek jäi vähe 2500 dollari juurde kuus, otsis Lakhiani koolitusi ning leidis võimaluse teha Silva treeningut, millega tal oli varasem kogemus. Veel teismelisena kasutas ta Silva meetodit terviseprobleemide lahendamiseks ja eesmärkide saavutamiseks.

Varsti paranesid Lakhiani müügitulemused ning ta suunati asutama ja juhtima New Yorgi kontorit. Tema huvi enesearengu vastu kasvas, nagu ka soov aidata teisigi inimesi taoliste oskuste omandamises.



Vishen Lakhiani sõnul julgustab ta inimesi esmalt mõistma, mida nad tegelikult tahavad maailmas kogeda, ning vaatama oma elu ühiskonna seatud programmidest väljastpoolt. Ja siis looma endale soovitud elu.

Foto: All Is Amazing

MINDVALLEY OÜ

	2019	2020	2021	2022	2023
Müügitulu (€)	1 366 967	1 379 378	3 123 522	5 062 965	6 094 668
Kasum (€)	126 034	46 507	154 595	570 850	-55 877
Töötajate arv	17	24	42	41	29

MINDVALLEY INC. / VISHEN LAKHIANI

	2019	2020	2021	2022	2023
Müügitulu (€)	47 056 787	61 324 483	67 084 099	76 893 885	99 739 502
Kasum (€)	-11 449 280	-2 940 756	-9 766 967	-3 924 967	-4 548 385
Töötajate arv	234	217	212	209	210

Allikas: ettevõtte

2003. aastal asutas Lakhiani oma korteris Mindvalley, kuid töötas oma senise tööandja juures veel aasta jagu. Ta sageli soovib noortele mitte riskida oma sissetulekuga ja teha esialgu oma hingelähedast tööd paralleelselt palgatööga.

Kui Mindvalley oli enam-vähem jalul, pühendas Lakhiani end lõplikult omaenda ettevõttele, mille põhisihit oli väärtustada isiklikku

arengut sama palju kui professionaalset edu. See oli julge otsus, eriti ajal, mil tehnoloogia-sektor keskendus enamasti kasumimarginaalidele ja skaleeritavusele. Kuid Lakhiani uskus inimkeskse kasvu kontseptsiooni – see oli midagi, mis tundus toona korporatiivses maailmas peaaegu revolutsioonilisena.

Esialgu aitas Mindvalley turundada olemasolevaid programme ning töö-



AIDAHOTELL

Hotell | Konverents | Restoran



JÄNEDA MÕIS OÜ



janedaturism.ee

tas koos teiste autorite ja õpetajatega. Suuremaks kasvades hakati produtseerima omaenda programme.

«Edu saavutamiseks pead kahtlema kõiges, mida oled seni tõeks pidanud, ja olema valmis vanadest piirangutest loobuma,» ütleb Lakhiani.

ERILINE JUHTIMISSTIIL

Saja miljoni dollarilise aastakäibega Mindvalley asutaja ja juht eristub paljudest teistest ettevõtjatest oskusega ühendada intellekt ja emotsionaalne intelligentsus. Ta on juht, kes võib ühel hetkel rääkida kvantfüüsikast ja järgmisel jagada naljakat lugu oma hommikusest meditatsioonist. Tema raamat «The Code of the Extraordinary Mind» (eesti k «Erakordse elu kood») sai bestselleriks mitte ainult praktiliste nõuannete, vaid ka särava kirjutamisstiili tõttu.

Lakhiani juhtimisfilosoofia seab kahtluse alla tavalised korporatiivstruktuurid. Mindvalleys julgustatakse töötajaid unistama suurelt, õppima pidevalt ja mis kõige tähtsam – nautima protsessi. «Kui sa ei naudi teekonda, mis on siis selle mõte?» küsib ta sageli.

Globaalselt tegutsev ettevõtja julgustab inimesi mõistma, mida nad tegelikult tahavad maailmas kogeda, ja vaatama oma elu ühiskonna seatud programmidest väljaspool. Ja siis looma endale sellise elu, mida nad soovivad. Selline lähenemine on loonud tema ümber lojaalse meeskonna, partnerite ja järgijate ringi. Tema nakatav entusiasm on aidanud luua ettevõttekultuuri, mis on sama dünaamiline kui Mindvalley loodud heaolutooted.

ROHKEM KUI AINULT ÄRI

Kuigi Lakhiani on eelkõige tuntud edu poolest Mindvalleys, ulatuvad tema huvid ettevõtlusest kaugemale. Ta on rahvusvahelise haridusreformi eestkõneleja, inspireeriv esineja maailma suurimatel lavadel ning inimene, kes usub kollektiivse teadlikkuse jõusse inimeste mõtteviisi arendamisel.

Üks Lakhiani kõige ambitsioonikamaid projekte on Mindvalley University – julgeeksperiment kõrghariduse ümberkujundamiseks. «Me ehitame tuleviku ülikooli,» kinnitab ta enesekindlalt.

Igal aastal kogunevad tuhanded osalejad, eelkõige eraisikud koos peredega, ühte linna, et üheskoos õppida ja arened. Õppekava ulatub äristrateegiatest *mindfulness*'i (teadvoleleku – toim) tehnikateni, pakkudes osalejatele terviklikku arengut. «Keegi ei õpeta koolis, kuidas olla parem lapsevanem, kuidas hallata oma emotsioone või kasvatada enesekindlust,» loetleb ta traditsioonilise hariduse puudujääke.

Mindvalley eesmärk on täita need lüngad, pakkudes kursuseid, mis arendavad oskusi ja parandavad elukvaliteeti.

Kaks ja pool aastat tagasi lubas Lakhiani, et viie aasta jooksul suudab Mindvalley pakkuda paremaid teadmisi kui 99 protsenti traditsioonilistest ülikoolidest. «Meil on maailmatasemel õpetajad, kes toovad inimeseni kõik vajaliku,» kinnitab ta ja lisab, et poolel teel olles on juba saavutatud märkimisväärset edu.

Veel kümme aastat tagasi ei võtnud meditatsioonist rääkivaid koolitajaid keegi tõsiselt. Nüüd pakub 44 protsenti Fortune 100 ettevõtetest ehk Ameerika Ühendriikides sajast suurimast firmast oma töötajatele vastavat koolitust. Kuala Lumpuris asuva Mindvalley peakontori valis ajakiri Inc. maailma kauneimate tööpaikade sekka.

HARIDUS TEEB ÕNNELIKUKS

Lakhiani sõnul on edu alus eneseareng ehk võime kahelda kõiges, mida oled seni õigeks pidanud, ning otsustavus lasta lahti kõigist sind seni maailmavaate ja uskumuste tõttu kammitsenud piirangutest. Mindvalley rakenduse tüüpiline kasutaja on üle 40-aastane, kõrgelt haritud ja keskmisest jõukam, enamasti ettevõtja, idufirma asutaja või tegevjuht. Ligikaudu kaks kolmandikku kasutajatest on naised.

«Meie programm harib sind rahulolevamaks, tervemaks ja õnnelikumaks. Mida see tähendab? Õpid toituma: mida ja kuidas süüa, kuidas valida toitu, mis hoiab sind tervena. Õpid, kuidas endaga hakkama saada, kui oled hommikul kurb,» kõneleb Lakhiani.

«Õpid, kuidas olla oma lapsele parem vanem, kuidas olla parem abikaasa, et abielu oleks tervem. Kuidas olla enda vastu aus. Kuidas suhelda, kuidas mediteerida, kuidas treenida, oma lihaseid üles ehitada. Õpid kõiki neid asju, mis minu arvates on tuleviku maailmas väga olulised, aga mida koolid ei õpeta,» lisab ta.

Lakhiani sõnul õpetavad koolid enamjaolt fakte. «Aga nutitelefoni ja tehisintellekti viivad meid selleni, et meil ei ole seda tarvis. 2029. aastaks on meil kõigil nutitelefoni isiklik tehisintellekt ja kui tahad midagi teada, siis küsid telefonilt. Just sellepärast peame õpetama lastele faktide asemel tarkust. Ja just seda me teeme. Me loome Maa ümber tarkuse kihi,» lubab ta.

Huviliste seas on aina enam populaarsust kogunud sertifitseerimisprogrammid, mis koolitavad ja sertifitseerivad koolitajaid eri valdkondades, nagu tervis, fitness, hüpnooteraapia ja äri. Igal aastal sertifitseerib Mindvalley umbes 6000 koolitajat.

Üldise tervise ja heaolu toetamiseks pakub ettevõtte toidulisandite sarja. Need

on mõeldud vaimse ja füüsilise võimekuse aspektide, nagu aju tervis, energia, uni ja üldine elujõud, parandamiseks.

PANDEEMIA ANDIS TEE

Covid-19 tõi kaasa väljakutseid. Mindvalley suured üritused, nagu Mindvalley University, kolisid veebiplatvormidele. «Tulenevalt koroonakriisist, mis algas 2020. aasta teises kvartalis, jäid üleilmased suurüritused ära ja lükati edasi 2022. aastasse, näiteks Mindvalley University ja Mindvalley A-Fest. «Füüsiliste» ürituste asemel korraldati Mindvalley kogukonnale virtuaalseid üritusi ja koolitusi,» seisib 2020. aasta majandusaasta aruandes.

«Pandeemia oli suur katsumus, kuid see andis ka võimaluse mõelda raamidest väljaspool ja leida uusi viise, kuidas inimesi aidata,» meenutab Lakhiani.

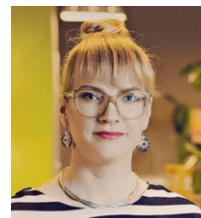
Nüüd on Mindvalley mitu aastat tegutsenud jällegi n-ö reaalmaailmas, kuigi nad korraldavad endiselt ka online-üritusi.

EY aasta ettevõtja tiitli nominendiks olemine on ärimähe jaoks tunnustus tema ebatavalisele teekonnale. «Asi pole auhindades,» rõhutab ta. «Oluline on mõju, mida sa lood.» Ning tema juba loob mõju – oma ettevõtete, raamatute ja väsimatu inspireerimisega. ■

Žüriiliikme kommentaar

Reet Roos

OÜ Inspired
Universal McCann



Vishen Lakhiani strateegiline suund muuta inimeste elu

hariduse kaudu annab tunnistust tema visionäärlikust juhtimisest ja tulevikku vaatavast lähenemisest. Mindvalley tagasihoidlikust algusest veebisaidina on kasvanud välja globaalne tegija koolitussektoris, kes pakub mitmekest valikut tooteid ja teenuseid, mille eesmärk on tõsta inimeste teadlikkust ja aidata neil oma elu soovitud suunas muuta. Muljet avaldab, et ettevõtte teenindab globaalset turgu, omades märkimisväärset kohalolekut Ameerika Ühendriikides ning kasvades jõudsalt ka teistes piirkondades, pakkudes kursusi eri keeltes ning hõlmates arvukaid teemasid alates tervisest ja heaolust kuni äri ja isikliku arenguni. Tulubaas on tõusnud üle 140 miljoni, ettevõtte on kaks kontorit, Tallinnas ja Kuala Lumpuris (kus on Visheni lapsepõlvkodu), kuid suurem osa töötajatest teevad kaugtööd üle maailma.



Eesti juustude lipulaev

aastast 1910



Elcogen kasvab lähema paari aastaga mitukümmend korda

Kütuseelementide tootja Elcogeni tootmine kasvab paari eeloleva aastaga kümneid kordi, sest nõudlus Tallinnas tehtud efektiivse energiatehnoloogia järele on kogu maailmas kiiresti kasvanud.

Andrus Karnau

Elcogeni juht ja asutaja, EY aasta ettevõtja nominent **Enn Õunpuu** (63) võrdleb oma toodet arvutites kasutatava protsessoriga. «Meie oleme Intel, meie müüme protsessorid,» piltlikustab ta. «Elcogeni kliendid on ettevõtted, kes kasutavad meie tehnoloogiat energiatootmise- ja elektroösilahendustes.»

Õunpuu selgitusel muundab kütuseelement energiat. Elektritootmiseks võib kasutada mistahes kütust: bio- ja maa-gaasi, etanooli või metanooli, hädapärast isegi diislikütust, sest need kõik sisaldavad vesinikku. Õhus olev hapnik reageerib vesinikuga ja elektrokeemilise protsessi tulemusena tekib elektrivool.

Kütuseelemendi eelis on suur kasutegur. Tehnoloogia töötab ka pöördprotsessis – elektroösisiga saab elektrist ja veeaurust vesiniku ja hapniku. «Hapnikul suurt ärilist väärtust ei ole, aga vesinikku saab kasutada igal pool,» ütleb Õunpuu.

MAKSIMAALSE EFEKTIIVSUSE SAAVUTAMISE NIMEL

Vesinikuga võivad sõita rongid ja veoautod. Vesinikuturg on maailmas 70–80 miljonit tonni, mille rahaline väärtus 160 miljardit eurot. Enamasti tehakse vesinikku praegu fossiilsetest kütustest. Elektrolüüser lubab toota tuulikute või päikeseparkide toodetud elektrist vesinikku, mis asendaks fossiilsetest kütustest tehtud sinise vesiniku.

«Absoluutset tõde ei ole universumis olemas. Igaüks räägib oma huvides. Kuna kõik on suhteline, siis tõde kujuneb selle järgi, kes teeb kõige kõvemalt häält – seda hakatakse uskuma,» lausub Elcogeni juht. «Teatud tõekujundajad ütlevad, et vesiniku toota on mõttetu, sest see on jube kallisk ja selleks kulub palju energiat.»

Õunpuu märgib, et mida rohkem on juhimatut võimsust, tuule- ja päikeseparke, seda tähtsam on salvestamine.



Enn Õunpuu demonstreerib naerusui Elcogeni uuenduslikku kütuseelementi.

Foto: Tairo Lutter

ENN ÕUNPUU / ELCOGEN

	2019	2020	2021	2022	2023
Müügitulu (€)	1 056 427	904 368	2 356 816	4 397 695	7 017 281
Kasum (€)	-3 201 662	-3 763 697	-6 054 770	-6 817 921	-11 973 447
Töötajate arv	33	37	50	84	108

Allikas: ettevõtte

Akad on aga ummiktee, sest nende maht on piiratud ja hinna tõttu pole võimalik lõputult akuparke kasvatada.

Elcogen tarnib kütuseelemente ettevõtetele, kes arendavad selle abil tooteid. Näiteks väikeseid kodumajapidamiste elektrijaamu.

«Viimane on nagu bensiinigeneraator, mis põrises teeb elektrit. Üks Jaapani klient arendab pisikest elektrijaama, vaikset, mootorit ei ole, ainult sumiseb. Kütusena kasutab ehituspoest gaasiballooni. Kui balloon küljes, siis jätkub elektrit kaheks tunniks,» kirjeldab Õunpuu.

Tema sõnul on Aasia riigid väga huvitatud hajutatud elektritootmisest, nii suurtest kui ka väikestest jaamadest. Samuti elektrolüüseritest. Seetõttu on Elcogeni strateegilise investorina liitunud ka rah-

vusvahelised suurkorporatsioonid, näiteks HD Hyundai ja Baker Hughes.

«Meie kliendid on saavutanud elektrolüüseritega 95-protsendise kasuteguri, muundades elektrit vesinikuks,» ütleb Õunpuu. «Võimalik on ka sajaprotsendiline efektiivsus, sest meie tehnoloogia töötab kõrgel temperatuuril, ta ei lagunda vett, vaid auru. Tööstustootmises ülejäävat soojust ära kasutades võib efektiivsus jõuda maksimumini.»

Efektiivsuse annab kütuseelemendile lihtne protsess – elektrokeemiline reaktsioon. Tavaelektrijaamas tuleb esmalt põletada, siis suunata aur soojusmasinasse või turbiini, seejärel generaator ja lõpuks jääb järele 35–40 protsenti elektrit kütuse energiasisaldusest.

«Elektrokeemiline protsess kütuse-

elemendis on piltlikult öeldes molekulide hõõrdumine, millest tekib ka soojust, muid kadusid sisuliselt ei ole,» lausub Õunpuu. «Vesinikku saab salvestada lõputult, eriti veel siis, kui elektrolüüserid on elektritootmisele lähedal. Meretuuleparkidel võiks selleks kasutada näiteks naftapuurtorvide sarnaseid konstruktsioone.»

Elcogeni juhi sõnul on vesinikku lihtne transportida, sest tihedast plastist torudest vesiniku molekul läbi ei lipsa. Hoiustada saab vesinikku aga näiteks tühjak pumbatud soolamaardlates, kus vesiniku kadu on olematu, umbes kaks protsenti aastas.

PÕLETAMISEST TULEB LAHTI SAADA

Õunpuu märkis, et elektritaristu, juhtmed ja alajaamad teevad kogu süsteemi lõpuks nii kalliks, et kokkuvõttes tuleb odavam diisli või bensiiniga edasi sõita. Elcogenil on praegu Euroopas üks ja Hiinas kaks klienti, kes tegelevad kütuseelemendi baasil autoakude laadimissüsteemi ehitamisega, kuna massilise laadimisvõrgu ehitamine on väga kallis.

«Molekuli transpordime toruga, elektrone traatide ja alajaamadega, mille ehitamine on torutranspordist suurusjärgu võrra kallim, hooldamine veel rohkem,» räägib Õunpuu.

Elcogeni kütuseelemendi saladus on kombinatsioon elektrokeemiast, materjaliteadusest ja kõrgtehnoloogilise mitmekihilise keraamika tootmisprotsessidest.

Ionity tõstis autode kiirlaadimise hinna ligi ühe euron kiilovatt-tunni kohta, sest see on lihtsalt nii kallis ja nad tahavad lõpuks kasumit teenida. Võrdluseks, näiteks bensiiniga võrreldav hind on 0,5 eurot kilovatt-tunni kohta.

Õunpuu sõnul ei oleks pidanud hakama raudteed elektrifitseerima, kulutas selleks sadu miljoneid eurosid. Selle asemel oleks pidanud kasutusele võtma vesinikurongid.

«Eesti raudtee on Euroopas kõige väiksema kasutussagedusega. Et midagi tagasi saada, tuleb taristutasu tõsta. Rongipileti hinnad juba tõusevad. Kuna kaubavedu ei doteerita, siis kaubavedu läheb maanteele. Kas me seda kokkuvõttes tahtsime?» küsib ta.

Õunpuu on õppinud füüsika ja muude reaalinete ning käsitöö õpetajaks. «Mulle

väga meeldis lai amplituud: kõrgem mateemaatika, füüsika, elektrotehnika, tugevusõpetus, materjaliteadus, kõik-kõik-kõik,» ütleb ta. «Teaduse mõttes on mu teadmised pinnapealsed, aga ma sain põhilistest protsessidest aru.»

Elcogeni juht alustas ettevõtjana 1989–1990, pühendudes energiasäästule. «Tegelesime sellega, et kaugküttetorud ei õitseks talvel ja et aknaid ei peaks korterites lahti hoidma, sest on liiga palav,» lausub ta.

Seda tehes avastas Õunpuu, et energeetika on nii Eestis kui ka kogu maailmas kehvas seisus. Kaks probleemi – efektiivsus ja keskkond. Esiteks, kütused on piiratud. Teiseks, õhusaaste. Kütuseelemendis ei ole põlemist, mistõttu õhku ei oksüdeerita.

«80 protsenti õhust on lämmastik. Põletamisega oksüdeeritakse lämmastikku ja tekivad lämmastikoksiidid (NOx). CO₂ ei tapa, NOx tapab inimesi otse,» märgib Õunpuu. «Sudu on NOx, selles on tahked osised, mida sisse hingates kahjustatakse tervist. Peenosakesed on nii väikesed, et lähevad läbi rakumembraanist, tekitades organismis põletikke.»

See on kõige kurja juur. Üle poole südame-veresoonkonnahaigustest tekib halva õhu sissehingamisest.

«Põletamisest tuleb lahti saada, puu põletamine on ka halb, sest see paiskab suitsuna õhku peenosakesi,» lisab ta.

Õunpuu hakkas otsima võimalusi. Ainus Eestiga seotud nobelist Wilhelm Ostwald, Riias sündinud ning Tartu ülikoolis õppinud ja õpetanud keemik, on tänapäevase elektrokeemia isa. «Ostwald ütles juba 150 aastat tagasi, et kütuseelemendi tehnoloogia on ainuke, millega on mõistlik elektrit toota, sest see on efektiivne ega tossa,» lausub Elcogeni juht. «Ostwald olevat öelnud, et kütuseelement saadab varsti Siemensi auruturbiinid prügimäele.»

Peaaegu poolteist sajandit on möödunud, aga seda pole juhtunud. Õunpuu oma firmaga Elcogeni valmistub nobelisti sõnu teoks tegema.

Õunpuu meenutab, et kui ta pöördus oma mõttega Tartu ülikooli, siis teadlased vaimustusid kiiresti. Algul oli ettevõtte idee juures ka akadeemik Endel Lippmaa. Küsimus on selles, et kui kiiresti ja mis hinnaga on teadust võimalik äriks teha ehk komertsialiseerida.

HÄÄLESTAMISELE KULUB OMAJAGU AEGA

Päikesepaneelide tööpõhimõte oli teada sajand tagasi, aga alles mõne aasta eest jõudis arendustöö nii kaugele, et hinnad langesid konkurentsivõimelisele tasemele. Sama on kütuseelemendis, mille tööpõhimõte on

teada 180 aastat, aga mille abil voolu tootmine oli esialgu väga kallis. Elcogen kulutas uuringutele kümme aastat ja alles seejärel alustas 2010. aastal katsetootmisega.

Elcogeni kütuseelemendi saladus on kombinatsioon elektrokeemiast, materjaliteadusest ja kõrgtehnoloogilise mitmekihilise keraamika tootmisprotsessidest. Kokku tuleb seitse kihti, igal kihil oma ülesanne. Kindla koostisega pastad kantakse kiht-kiht plaadile, mis siis moodustab elemendi, mis muundab energiat ja toodab elektrit või vesinikku.

«Meie esimesed katsetused said klientidelt väga hea vastuvõtu, sest meie kliendid ei olnud varem näinud nii hästi toimivaid kütuseelemente,» ütleb Õunpuu. «Huvilisi tuli aina juurde ja juurde ning 2013. aastal hakkasime Ülemiste Citysse tehast ehitama.»

Elcogen müüb praegu 33 riiki. Veel tänavu lõikab ettevõtte lindi oma uue tootmis- hoone eest, kus on võimalik mahtu kasvatada kuni 40 korda. Aga sellega läheb aega.

Õunpuu sõnul kulub tehase täismahus tööle saamiseks vähemalt kaks aastat. «Me ei taha investeerida rauda, mis jääb seisma. Protsesside häälestamine võtab aega ning peame veenduma, et kõikide protsesside skaleerimine läheb plaanipäraselt, alles siis saame teha investeeringud järgmisse etappi.»

Žüriiliikme kommentaar

Viljar Arakas
AS EFTEN Capital

Enn Õunpuu on ettevõtja, kelle pühendumus ja visioon on viinud



Elcogeni energiatehnoloogia valdkonnas tippu, pakkudes innovatiivseid lahendusi roheline energia tootmiseks. Tema ettevõtte keskendub vesinikutehnoloogiatele, millel on suur potentsiaal globaalses energiatööstuses. Elcogeni teadus- ja arendustegevus on pidevas arengus ning ettevõtte on saavutanud tähelepanuväärseid tulemusi ja tunnustatud mitmete auhindadega. Enn on silmapaistvalt mitmekülgne ettevõtja, kellele on oluline mitte ainult tehnoloogiline areng, vaid ka meeskonna väärtustamine ning töötajate heaolu. Tema juhtimisstiil ja pühendumus on teinud Elcogenist juhtiva tegija energiatehnoloogia valdkonnas, olles samas eeskujuks ka ettevõtlikkuse ja jätkusuutlikkuse osas.



Tegevusloa number: L04209

Sinu õigus veelgi kaunimale iseendale!

Kotka Erahaigla Plastikakirurgia Keskuses soovime pakkuda Sulle teekonda, kus iga detail on hoolikalt läbi mõeldud ja tipptasemel. Naudi mugavust, professionaalsust ja turvalisust.

- Plastikakirurgia
- Laserprotseduurid
- Ilusüstid

www.kirurgia.ee



KOTKA ERAHAIGLA
PLASTIKAKIRURGIA KESKUS

Konkursi tutvustus

Kes kujundavad homset maailma ja majandust?

Kelle visioonid, ideed ja pühendumus aitavad kaasa arengule?

EY aasta ettevõtja on üks maailma prestiižikamaid ettevõtlus-auhindu. Konkursss 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 kõigis erasektori valdkondades – loomeettevõtetest kuni tööstusettevõteteni.

Konkursi hindamisprotsess koosneb kolmest osast:

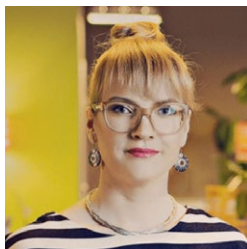
- Esimese osa moodustab põhjalik intervjuu EY esindajaga, et saada ülevaade ettevõtja kujunemisloost, ettevõttest, selle ajaloost, ärieetikast, sotsiaalsest vastutusest, uuendusmeelsusest, arengust ja tulevikuplaanidest.
- Teises osas hinnatakse ettevõtte kolme viimase aasta majandusnäitajaid. Intervjuu 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 2025



Aavo Kokk

Tartu südalinna kultuuri-keskuse Siuru juhataja, žüriis alates aastast 2008



Reet Roos

OÜ Inspired Universal McCann, žüriis alates aastast 2015



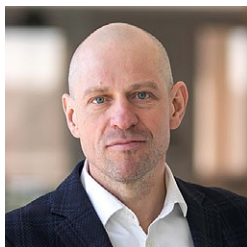
Viljar Arakas

AS EfTEN Capital, žüriis alates aastast 2015



Kaidi Ruusalepp

VentureWave Capitali partner, žüriis alates aastast 2017



Taavi Veskimägi

Energeetika ja kaitsetööstuse ekspert, žüriis alates aastast 2023



Jaanus Tamm

DefSecInteli tegevjuht, Eesti aasta ettevõtja 2024



Aasta ettevõtja 2024 nominendid

EY aasta ettevõtja konkurss annab sulle võimaluse:

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

Mida annab aasta 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
- Kohalik ja rahvusvaheline meediakajastus

Konkursil osalemiseks peab olema ettevõtte omanik või asutaja, st inimene, kes juhib, otsustab, vastutab ja 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.



KOLM AASTAT TOHUTUT VAPRUST – ÜHESKOOS VÕIDAME!

Venemaa ei hooli rünnakutes tsiviilisikutest. Otseses ohus on lapsed, tsiviilhaiglad on tihti tule all ja rünnakute ajal on puudu nii voodikohtadest kui ka meditsiiniseadmetest.

Riigikaitse Edendamise Sihtasutus on kolme aktiivse sõja aasta jooksul Eestist soetanud ja Ukrainasse viinud erinevaid meditsiiniseadmeid, ravimeid ning muid vahendeid, et tagada nii tsiviilisikute kui sõdurite ellujäämine.

Sinu abi päästab elusid ja kinnitab ukrainlastele, et nad ei ole üks!

ANNETADA SAAD:

Pangaülekandega

Makse saaja:
RIIGIKAITSE EDENDAMISE SA
Swedbank:
EE162200221078603616
Selgitus: Toetus Ukrainale

Helistades annetustelefonidele

900 1380 – 10 €
900 2380 – 25 €
900 3380 – 50 €



Riigikaitse Edendamise SA kaudu annetades on juriidiliste isikute annetused sõltumata summast tulumaksust vabastatud. Füüsiliste isikute annetustelt tagastab riik järgmise aasta tuludeklaratsiooni alusel tulumaksu, kui ülekande selgitusse on märgitud isikukood.

www.riigikaitse.ee



EESTI
RESERVOHVITSERIDE
KOGU



EESTI
KAUBANDUS-
TÖÖSTUSKODA

RIIGIKAITSE
EDENDAMISE SA



KAITSEMINISTEERIUM

EY maailma aasta ettevõtja 2024

Igal suvel juba üle 20 aasta kogunevad maailma silmapaistvamad ettevõtjad Monacos, et tähistada innovatsiooni, muljetavaldavat juhtimist ja ettevõtluse tipptaset. Mitu päeva kestev üritus kulmineerub Maailma Aasta Ettevõtja väljakuulutamisega pidulikul galaõhtul. **6. juunil 2024** valiti tiitlipärijaks India ettevõtja **Vellayan Subbiah**, Tube Investments of India ja Cholamandalam Investmenti juht.

Eestit esindas Monacos seekord Eesti Aasta Ettevõtja 2024 **Jaanus Tamm**, DefSecInteli asutaja, kes on loonud tuleviku mobiilsete seiresüsteemide jaoks, mis on varustatud droonide, tiptasemel kaamerate ja AI-põhise tarkvaraga. Ürituselt ei puudu loomulikult ka inspireerivad paneeldiskussioonid, *networking*-üritused ja põnev meelelahutus etteastete näol.



SEIKLUS ALGAB SIIN!

SANDBERG
REISID

EUROOPA REISID

Lüükia tee matk	16.–23.04.2025	1590 €
Norra matkareis	24.–30.05.2025	1990 €
Mercantouri matk	15.–23.06.2025	1990 €
Šotimaa Hebriidid	29.06.–06.07.2025	2690 €
Transilvaania	05.–13.07.2025	2290 €
Islandi matk	16.–28.07.2025	2490 €
Karjala-Lapi matkad	suvi-sügis 2025	790 €
Islandi matk	13.–23.08.2025	2490 €
Šveitsi matk	17.–26.07.2025	2590 €
Assooride matkareis	10.–21.09.2025	2790 €
Püreeneede matkareis	21.–30.08.2025	1990 €
Lüükia tee matk	08.–15.10.2025	1590 €
Lüükia tee matk	15.–22.10.2025	1590 €
Aastavahetus Teravmägedel	28.12.2025–02.01.2026	2690 €

AMEERIKA REISID

Ameerika rahvuspargid	21.04.–01.05.2025	3990 €
Ameerika rahvuspargid	11.–31.05.2025	5990 €
Ameerika rahvuspargid	19.–29.05.2025	3990 €
Ameerika rahvuspargid	18.–28.09.2025	3990 €
Suur Lõuna-Ameerika seiklusreis	04.–30.10.2025	7990 €
Ameerika matkareis	07.–18.10.2025	3490 €
Ameerika rahvuspargid	09.–19.10.2025	3990 €
Mehhiko avastusretk	12.11.–01.12.2025	3990 €
Aastavahetus Argentinas	25.12.2025–08.01.2026	5490 €
Suur Lõuna-Ameerika seiklusreis	01.–27.02.2026	7990 €

HIMAALAJA REISID

Everesti baaslaager	06.–22.04.2025	4990 €
Langtangi matk Nepalis	13.–24.04.2025	2890 €
Pakistani matkareis	17.09.–02.10.2025	4390 €
Mustangi matk	08.10.–02.11.2025	4490 €
Aastavahetus Bhutanis	25.12.2025–02.01.2026	4490 €
Aastavahetuse matk Nepalis	26.12.2025–07.01.2026	2990 €
Aastavahetus Nepalis	26.12.2025–07.01.2026	3490 €

KAUGEMAD REISID

Suur Kesk-Aasia seiklusreis	12.09.–02.10.2025	4590 €
Rwanda avastusretk	17.–27.09.2025	4490 €
Vietnami matkareis	14.–28.10.2025	2990 €
Jaapani matkareis	17.–27.10.2025	3490 €
Jaapani matkareis	21.–31.10.2025	3490 €
Seišellide avastusretk	12.–23.11.2025	3990 €
Sansibar ja Tansaania safari	13.–21.11.2025	3590 €
Indoneesia matkareis	15.–28.11.2025	3990 €
Lõuna-Aafrika	20.11.–03.12.2025	4290 €
Uus-Meremaa seiklusreis	26.11.–15.12.2025	7990 €
Vietnami seiklusreis	04.–22.12.2025	3990 €
Aastavahetus Seišellidel	25.12.2025–05.01.2026	4390 €
Kilimanjaro matk	14.–27.02.2026	4590 €

Pank **ettevõtjale,** nagu sina



lhv.ee/ariklient

Finantsteenuse pakkuja on AS LHV Pank. Tutvu tingimustega lhv.ee ja pea nõu asjatundjaga.

LHV