

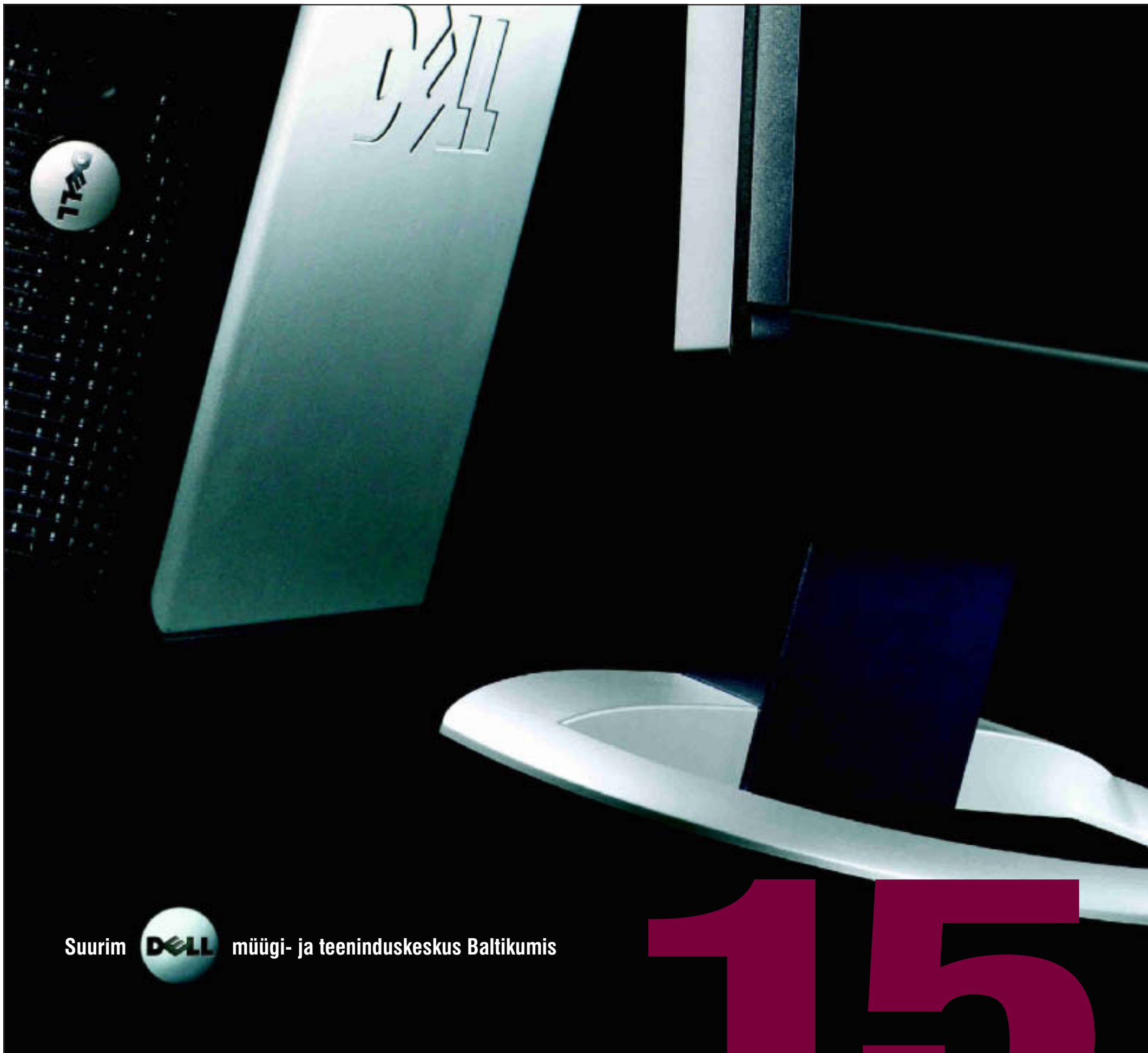


30. jaanuar 2007

15AASTASED FIRMAD



Väino Kaldoja
autoärile truu
igavesti. ▶6-7



Suurim



müügi- ja teeninduskeskus Baltikumis

max 1·2·3

arvutid · teenindus · lahendused

www.max.ee

Veerenni 58 A, 11314 Tallinn · tel: 699 0678 · max@max.ee

Täname kõiki oma kliente, kellega koos oleme kasvanud usaldusväärseks ettevõtteks Eesti IT turul!

- 600 aastat on ühe raekoja jaoks soliidne vanus
- 200 aastat on ühe kommivabriku jaoks arvestatav vanus
- 15 aastat on ühe IT firma jaoks usaldusväärne vanus

Teie IT partner juba 15 aastat

2 REKLAAM

Coca-Cola HBC Eesti
15 aastat

“Meie,
Coca-Cola HBC Baltikumi töötajad,
oleme entusiastlikud ja energilised,
tegutseme kui omanikud,
tunneme end väärtustatuna,
tunneme oma tööst rõõmu
ja naudime seda, :-)
ületades tarbijate, klientide ning sihtgruppide ootusi. ”

Coca-Cola HBC Eesti on Eesti üks suurimaid karastusjookide tootjaid ning müüjaid.

Coca-Cola Hellenic Bottling Company (Coca-Cola HBC), kuhu kuulub ka Coca-Cola HBC Eesti AS, on Euroopa suurim The Coca-Cola Company toodete villija ja müüja tegutsedes 28-s riigis.

Coca-Cola HBC turustab Eestis järgmisi karastusjooke: Coca-Cola, Coca-Cola light, Fanta, Sprite, Bonaqua, Schweppes, Linnuse kali ja Mulinaad ning spordijooki Powerade, energijooki Burn, Nestea jääteed, Cappy mahlasarja ja Cappy Ice Fruit ja Frisco Frutti mahlaajooki. Tallinnas asuv tehas toodab suurema osa Balti riikides turustatavast toodangust.

Sotsiaalselt vastutustundliku ettevõttena toetame aktiivset eluviisi, peame tähtsaks keskkonnakaitset ning toetame abivajajaid. Sportliku eluviisi propageerimiseks korraldame suviti noortele mõeldud jalgpalliturniiri Coca-Cola Pühapäevaliiga. Lastekodulapsi rõõmustab jõulude ajal Coca-Cola Jõulukaravan.

Samuti investeerib Coca-Cola HBC Eesti oma töötajatesse. Ettevõtte toetab oma töötajate arengut, pakkudes erinevaid koolitusi ja karjäärivõimalust rahvusvahelises ettevõttes. Lisaks palgale pakub oma töötajatele ka mitmekesist motivatsioonipaketti, et töötajad oleksid jätkuvalt rõõmsad, entusiastlikud ja õnnelikud.



EE LINNAEHTITUS

Tänavu jaanuaris saab AS Linnaehitus 15 aastat vanaks. Kord tühjalt kohalt alustanud firmast on nüüdseks saanud üks Lõuna-Eesti kahest juhtivast ehitusettevõttest. Eesti Ehituse kontserni tütarettevõttena oleme jõudnud ka börsile. Täname hea koostöö eest oma äripartnereid ja tellijaid!



Inflatsioon sõi meid elusalt

Jaanuaris 1992 oli inflatsioonitempo kõige kiirem, rubla odavnes 3% päevas

Äp

Sten-Aleks Pihlak
Sten-Aleks.Pihlak@aripaev.ee



Rubla odavnes 1992. aasta alguses 3% päevas, Datsunid hõivasid positsioone Moskvitside ning Žigulide ees, viina ja suhkruga olid lood halvad. Selline seis valitses 1990ndate alguses Eestis.

Hindade vabakslaskmisele järgnes 1992. aasta alguses suur muutus välistegurites ning kaubandussuhete katkumine endiste liiduvabariikidega põhjustas inflatsiooni kiirenemise ja tööstustoodangu olulise vähenemise. Sellel aastal tõusiski inflatsioon haripunkti, mil aastane tarbijahinnaindeks kasvas 1076%.

Hüperinflatsioonist tuleneva kaubanappuse tõttu oli toonane Savisaare valitsus sunnitud võtma kasutusele ostukaardid, püüdes sedasi tagada mingisugustki õiglast jaotust defitsiitsetele kaupadele nagu või, seep, pesupulber, makaronid jne.

Nõnda võiski endale lunastada välja paki võid talongiga

B-017 või makaronid talongiga B-016.

Ostukaardid ise muidugi ei taganud, et kõik ette nähtud kaup saaksid, ja nii võisidki inimesed leida ennast tundide kaupade leiva- või viinajärjekorras seismas ning lõppeks ikka tühjade kätega naasta.

Kui kaupade aga oli, siis osteti seda nii palju, kui majanduslik seis lubas, kartuses, et pärast pole võib-olla enam üldse midagi saada.

Kolhooside vara erastati

Kolhooside laialisaatmisega hakati laiali jaotama ka viimaste vara. Kohati muutus erastamine aga hoopiski varastamiseks ning võis juhtuda, et n-ö pumba juures olid said üksjagu rohkem kui teised. Tegutselihtsa põhimõtte järgi: käsi peseb kätt. Kuna valitses üldine nappus pea kõiges, olid need, kellel juhtus midagi olema, üksteisele igati abiks.

Datsun Cherry võidukäik

Mootorrattad kadusid paariks aastaks täiesti ära, kuna enne taasiseseisvumist oli see enamasti vaesema inimese sõiduriist, kes ei jõudnud autot osta ja ka autoostuluba ei saanud.

Võimu vahetusest tulenevalt saadi aga minna lihttööliseks Soome, näiteks maasikaid korjama, ning teenitud palga eest endale sealt ka auto lunastada.

Tihti langes liisk Datsun Cherry kasuks, mis maksis heal juhul 500–1000 marka. Kohalik talumees vedas sellega küll enamasti heina või hoidis kanu sees, kuid parema puudumisel sobis see hästi, sest vene autod olid palju kallimad. Uus Žiguli võis maksta kuni 7000 rubla.

Kasutati NMT telefone

1990ndate aastate alguses jõudis meie turule ka esimene kaasaskantav NMT telefon, Nokia Cityman. NMT (Nordic Mobile Telephone) oli Põhjamaades enne GSM-süsteemi kasutusel olnud analoog-mobiiltelefonisüsteem, mis töötas kas 450 MHz või 900 MHz sagedusalas ja mida on hiljem hakatud nimetama esimese põlvkonna mobiilsüsteemiks.

1991. aasta juunis sai Eestis mobiiltelefoniga rääkida esimene NMT 450 klient. 1992. aastal jõudis see arv 2500 piirile.



► Datsun möödus populaarsuselt nõukogude autodest kümnendi alguses tänu madalale hinnale.

Foto: Sven Tupits

Äp

NUMBER

1076

► protsenti kasvas 1992. aastal tarbijahinnaindeks.

Äp

TAUST

► Savisaare valitsus võttis kasutusele ostukaardid, püüdes sedasi tagada defitsiitsete kaupade mingisugustki õiglast jaotust.



► Kui kaupade aga oli, siis osteti seda nii palju, kui majanduslik seis lubas, kartuses, et pärast pole enam midagi saada.

järg lk 4



Meil on, mida tähistada.

15 aastat on ühe firma jaoks täiesti arvestatav vanus. Eriti siis, kui mõelda meie lähiajaloo peale. 15 aasta jooksul jõuab nii mõndagi korda saata, kuid numbrid räägivad siin paremini kui mis tahes sõnad.

	töötajaid	käive
1991. a	6	1 000 000
1996. a	87	64 356 846
2001. a	140	112 919 973
2006. a	130	758 000 000



4 NOSTALGIA

Hind Kolmandik kuupalgast läks suitsuvorsti ostmiseks

Osa kaupu oli hindamatu väärtusega

Mida ei ole, seda ei ole. Kui võipaki sai kätte 39rublase kilohinnaga ja sedagi vaid talongi alusel, siis suhkrut ei saanud mõnikord ka oma hinge müügiks pakkudes.

Kangemate jookide hulgast maksis viin 150 rubla, Vana Tallinn 200 rubla ja šampanja 230 rubla. Turult võis ääretu õnne korral leida suitsuvorsti 135-rublase kilohinnaga ja kana 45 rubla eest kilo. Samuti võis turult endale valuuta eest soetada Brasiilia lahustuvat kohvi hinnaga 10 marka. Viie marka eest sai venemaise päritoluga lahustuvat kohvi, sama palju maksis ka pool kilo rohelisi kohviube. Paki pruunide kohviubade eest tuli lauale laduda aga terve mark.

Kütusenappuse tõttu tõusid ka selle hinnad. Liitri A-76 eest tuli välja käia 2 rubla ja 85 kopikat. Diisli hind kerkis kahele rublale ning kõikide vedelgaasi kütusena kasutavate inimeste kurvastuseks kerkis viimase hind kolmele rublale. Selliseid hindu vaadates tasub meenutada, et miinimumpalga määraks oli 1992. aasta jaanuari seisuga 410 rubla kuus, mis oli 2,4 korda väiksem keskmisest palgast.

Sten-Aleks Pihlak



► Kust saaks suhkrut?!

Fotod: Andrus Vaher



► Järjekord Tallinna bussijaamas.



► Liviko alkoholipood Tallinnas Mere puiesteel.

Äp TAUST

Järjekorrad olid sadu meetreid

► Tänavatelt haihtusid lkarus-bussid, mis asendusid tasapisi vanade Lääne päritolu bussidega.

► Üüratutes poejärjekordades seisvad inimesed kippusid kokku kukkuma ning tekkis hetki, kus kiirabil polnud enam brigaade nende jaoks välja saata.

► Suhkrut oli nii vähe, et selle jaoks ei hakatud isegi talonge tegema – nende eest õhku müüa polnud lihtsalt mõtet.

► Iga päev jäi Tallinna Pii-makombinaadil piima nii palju üle, et oleks saanud valmistada 0,4 liitrit piimatooteid inimese kohta päevas. Ühe kilo kohupiima valmistamiseks kulus aga 8 liitrit piima.

► Kuna sularaha nappis, otustas Eesti Vabariigi valitsus, et kuupalga osa, mis ületab 2000 rubla, hakatakse kandma hoiukassasse ja väljastama üksnes tšekiraamatutena.



Mööblitootja Sarkop on püsinud valitud suunal

KOGEMUS JA KVALITEET

Juba 15 edukat aastat on Sarkop pakkunud kaasaegseid sisustuslahendusi ning valmistanud kvaliteetmööblit nõudlikule kliendile nii kodu kui ka välismaal. Täiusliku tulemuse saavutamiseks kasutab Sarkop lisaks eksklusiivsetele materjalidele, parimatele tehnoloogiale ning professionaalsetele töötajatele veel midagi, mida raha eest osta ei saa – see on kogemus, mis tekib vaid aastatepikkuse tõsise tööga.

TUNDEGA TEHTUD

1992. aastal Eesti-Soome ühisfirmaloo- litud Sarkop on alates 2005. aastast 100% Eesti osalusega mööblitootja. Täna 65 töötajaga efektiivne organisatsioon on kogu oma tegutsemise aja pidanud silmas üht ja sama äriideed toota erimööblit ja sisekujundusprojekte ühiskondlikele objektidele Eesti ja lähiturgudele. Sarkopi klientideks on olnud hotellid, restoranid, pangad, kauplused, bürood, muuseumid, teatrid jne. Lisaks sisustuslahendustele pakub firma projektijuhtimist, paigaldust ja müügiärgset teenindust. Tähtaegadest

kinnipidamine, kõrge kvaliteet, konkurentsivõimeline hind, hea kommunikatsioon ja paindlikkus tellimuse täitmisel on need märksõnad, millest firma oma töös lähtub.

PIDEV ARENG

Eesti suurima erimööbli tootjana on Sarkopil väga hea maine nii kodumaal kui ka Soomes. 2002. aastal omistati firmale ISO 9001:2000 sertifikaat. Aastast 2003 ületab Sarkopi eksport kodumaise müügi: 2006. aastal jaotus müük juba 30%:70% ekspordi kasuks. Firma möödunud aasta käive oli 77 miljonit krooni, viies viimase 10 aasta käibekasvu juba 355%-ni.

TULEVIKU NIMEL

Innovaatilisus igas vallas on olnud Sarkopi eesmärk algusest peale. Arengus on jõutud selleni, et lähiajal avab Sarkop uue tehase Põrguvälja tootmispiirkonnas Jüris. Spetsiaalselt projekteeritud tootmisahoone 2500 m² tootmispiinna ja uute seadmetega, mis täidavad kõik kaasaegse tootmisele esitatavad nõuded, avardavad veelgi nii klientide kui ka tootmise võimalusi.

TUNDEGA TEHTUD
sarkop
www.sarkop.ee

VEHO EESTI

15



Veho Eesti loodi aastal 1992. Kadaka tee 72a esindus töötab alates aastast 1996. Eialgu üksnes Hondade müügiks ja teeninduseks planeeritud keskus on laienenud Citroëni ja kasutatud autode salongi võrra.



Honda oli enimmüüdud sõiduauto ligikaudu 10 aastat tagasi. Siis müüs üksnes Veho Eesti Kadaka tee salongist 200 uut autot kuus. Uue Civicu müügiedu, millele sekundeerib ostjate huvi uue CR-V vastu, töötab Hondale taas head aastat.



Veho Eesti kasutatud autode salongist võib leida väga erinevas hinnaklassis autosid. Kõik autod on kontrollitud. Garantii võimalus. Veho Eestist saab osta kasutatud auto ka liisingifinantseerimisega. Alates 2006. aastast on selleks võimalik kasutada Veho Liisingut. Liisingu vormistamine toimub kohapeal.

15 aastat on ühe ettevõtte ajaloos juba soliidne iga. Veho Eesti on just niipalju aastaid tegelenud autode müügiga. 2004. aastast omab Veho Eesti esimese automüügi ettevõtte ISO-sertifikaati.

HONDA

Honda sõiduautode müügi ja teeninduse poolelt on just Veho Eestil kõige pikaajalisem kogemus. Klientidel on hea teada, et just siit saab ta kogemustele tuginevalt professionaalseima teeninduse ja autoostul asjatundliku soovitus. Autoost ja teenindus on ju nagu arsti juurde minek – tahaks usaldada kogemust ja asjatundlikkust. Ja Veho Eestil seda jätkub – 15 aastat!

CITROËN

Citroën oma laia mudelivaliku, uuendusliku disaini ja soodsate hindadega on püsinud populaarseimate autode müügitabelis juba aastaid. Kaubikute turul on aga Citroën vaieldamatu liider. Citroëni maaletoojana teeb Veho Eesti järjekindlalt tööd, et luua parimad võimalused klientidele nii auto ostuks kui ka teeninduseks. Ja muidugi ei saa mööda minna Citroëni kolmekordsest MM-tiitlist WRC sarjas.

VEHO EESTI KASUTATUD AUTODE SALONG

Ja alati on hea teada, et Veho Eestis, Kadaka teel, töötab soliidne kasutatud autode salong, kus on pidevalt müügil enam kui 100 sõidukit. Kõik autod on tehniliselt kontrollitud ja paljudele pakutakse ka garantiid. Pidevalt on müügil Honda ja Citroëni proovisõiduaudod.



Veho Eestil on Tallinnas lisaks Kadaka tee 72a salongile veel müügisaalid Rocca al Mare kaubanduskeskuses ja Sõpruse pst 170. 2006. aastal valmis Laagris, Pärnu mnt 503, uus hoolduskeskus Citroëni ja Honda teeninduseks ning Baltikumi moodsaim keretöökoda.



Veho Eesti võib Citroëni maaletoojana tunda heameelt müügiedu üle. Citroëni kasuks räägib lai mudelivalik, autode hea baasvarustus ja disain ning sportlikkus, mida toetab edu ralli WRC-sarjas. Tarbesõidukite osas hoiab Citroën kindlalt liidripositsiooni.

6 INTERVJUU



► Väino Kalsoja on olnud maksimalist terve elu. Pilt aastast 1995.

Foto: Raul Mee

Väino Kalsoja:

Rahulolu pakub äri ise, hea tulemus on boonuseks

Äp
Kristo Kiviorg
kristo.kiviorg@aripaev.ee

ASi Silberauto suuromani-ku Väino Kalsoja sõnul on ostupakkumisi olnud küll mitmeid, kui äri müümine ei tule kõne alla. Kes ikka oma lastega ühtäkki enam suhelda ei taha ja need maha müüb?

Kohtumine Väino Kalsojaga leidis aset Järve Silberautos keskpäeval. Kalender näitas 16. jaanuarikuu päeva. Kalsoja võttis koorega kohvi, mina palusin gaseeritud vett, mis küll kõhule sugugi hea ei ole.

Milliste tunnetega võtsite vastu EV iseseisvumise? Kas mõtted liikusid juba oma äri ajamise rada või olite äraootaval seisukohal? (Väino Kalsoja töötas siis riigikantselei autobaasi direktorina – toim.)

Kogu meelsus ning igatsus va-

baduse ja oma riigi järele pärines juba 1980ndate lõpust. Märk sellest, et midagi on muutumas, oli minu arvates Mihhail Gorbatšovi varasem Eesti visiit. Loomulikult ei saa mainimata jätta ka laulvat revolutsiooni.

Midagi sellist, mis lauluväljakul toimus, pole ma enam kogunud. Olime nõus ka kartulikoori sööma, peaasi, et saaksime nõukogude ikkest vabaks. 1991. aasta oli lihtsalt eelnevate sündmuste kulminatsioon.

Oleks vale väita, et hinges valitses enesekindlus. Kui ikka Pihkvast tankid Eestisse tulid, rippus kõik juuksekarva otsas. Ainsaks relvaks oli meil tahhe. Äri alustamise mõtteid muidugi oli.

Kuidas sai Silberauto alguse?

Alguse sai kõik tegelikult juba 1990. aasta suvel, kui Stuttgartis kirjutati alla auditeeritud töökoja lepingule riigikantselei autobaasi ning Mercedes-Benz AG vahel.

See oli esimene ametlik paber ja esimene otseleping tootjaga Baltikumis.

Poliitiliselt oli sellise lepeni jõudmine väga keeruline, polnud ju veel selge, milises suunas arengud edasi lähevad. Tagasi vaadates võib seda lepingut pidada väikeseks

poliitiliseks imeks. Enne seda oli sakslastel olnud oma esindus Nõukogude Liidus vaid Moskvast.

Alguses polnud meil siiski õigust autosid müüa, see tuli hiljem. Esialgu keskendusime ainult autode teenindusega seonduva väljaarendamisele.

Kui Eesti Vabariik taasiseisvus, tuli Saksamaalt Mercedes-Benzist kiri, kus oli kirjas, et Mercedes-Benz ei saa olla iseseisva riigi riikliku ettevõtte koostööpartner.

Siis tuligi luua erafirma, mida võibki nimetada meie tegutsemise alguseks Eestis. (Äriregistrisse kanti Silberauto jaanuaris 1992. – toim.)

Järgnes suur võitlus. Oli vaja ennast sakslastele tõestada. Sisuliselt kestis see kuni 1996. aastani. Esimeseks verstapostiks oli kasvatada käive 100 miljoni kroonini. Nii ta läks. Täna üritame võtta asju kümneaastases perspektiivis.

Kas alguses oli mõtteis ka, kui pikka maad jooksmata hakkate? Keskendusite kohe maratonile või oli olulisem jooksmata hakata ning alles hiljem vaadata, kui kaugale oma äri välja jõuate?

Nagu eelnevalt mainisin, läks alguses enamik ajast ning energiat enda tõestamisele. Plaa-



Nycomed oli kõige kiirem

Et Põlvas asuv Eesti juhtiv ravimifirma just Nycomedina teoks sai, on nagu paljud asjad siin elus, juhus, tõdeb Nycomed SEFA juht ja Nycomed Balti regiooni direktor Ants Nurk.

Möödunud sajandi kaheksakümnendate aastate lõpus biotehnoloogia rakenduskeskuse rajanud Vambola Kolbakovi idee oli ka farmaatsiatööstuse arendamine Lõuna-Eestis. Selleks oli aga vaja partnerit, kes ei saanud olla kohalik ettevõtte, sest nõukogude farmaatsiatööstus ei vastanud Lääne standarditele. Lääne firmad tundsid siinsete ettevõtete vastu huvi, sest Vene turgu piirates oli Eesti nende jaoks kindlam koht kui sügav Venemaa. Taani Nycomed oli toona suhteliselt väike, aga kiiresti kasvav ettevõtte, mis otsis endale regioonis partnerit, käies läbi Eesti, Läti, Leedu ja Peterburi võimalikud ettevõtted. Kohtumisele Tallinna Farmaatsiatehases kutsuti ka tehase ehitust alustanud AS SEFA esindajad. Kuigi Põlva meestel ei olnud veel tehaski valmis, otsustasid Taani firma esindajad just nendega käed lüüa ning 24. septembril 1992 sõlmiti koostööleping, mille kohaselt Nycomed sai ettevõttes 75% osaluse. Kolm aastat hiljem sai Taani firmast kogu Nycomed SEFA aktsiapaki omanik. Taanlastest partnerid töid vajaliku oskusteabe, tehas sai moodsa sisseseade ning 10 toote pakendamiseks alustanud firma tooteportfellis on praegu üle 200 nimetuse ravimeid, vitamiine-mineraale ja loodustooteid.

2001. aastal kolis Nycomed SEFA müügi- ja marketingiosakond Põlvast Tallinnasse. Täna on Nycomed SEFA Eesti juhtiv ravimifirma, mis koordineerib kogu müügi- ja marketingitegevust Baltimaades.

Alates 1999. aastast, mil emafirma ravimite divisjon sai iseseisvaks ettevõtteks, andes sellega ravimifirma arengule uue hoo, on Nycomed Sefa tootmismaht viiekordistunud ning kogutoodang küündib 7 miljoni pakendini.

Eestis on Nycomed SEFA ravimifirmade seas 4.–5. kohal, iga kümnes ostetud ravimite ja toidulisanditest on pärit Nycomed SEFA-lt. Käsimüügiravimite müügis hoitakse Eestis esikohta. Baltikumis on Nycomed 10 suurema ravimifirma hulgas.

Eelmise aasta lõpus omandas Nycomed Saksa ravimifirma ALTANA Pharma AG. Kuna ettevõtte täiendavad teineteist nii toodete kui ka turgude osas, avas samm Nycomed SEFA -lejuurdepääsu oluliselt suuremale arvule toodetele. Altana on Nurga sõnul ravimiavastusfirma, mis suurendab originaalravimite osakaalu ettevõtte tootevalikus.

Käsimüügiravimid annavad praegu ligi 60 protsenti ettevõtte käibest, aga edasine suund on Ants Nurga sõnutsi kindlalt retseptiravimite osakaalu suurendamisele.



Tablettide loendaja tootmisosakonnas.



Nycomed SEFA ASI peahoone Põlvas.

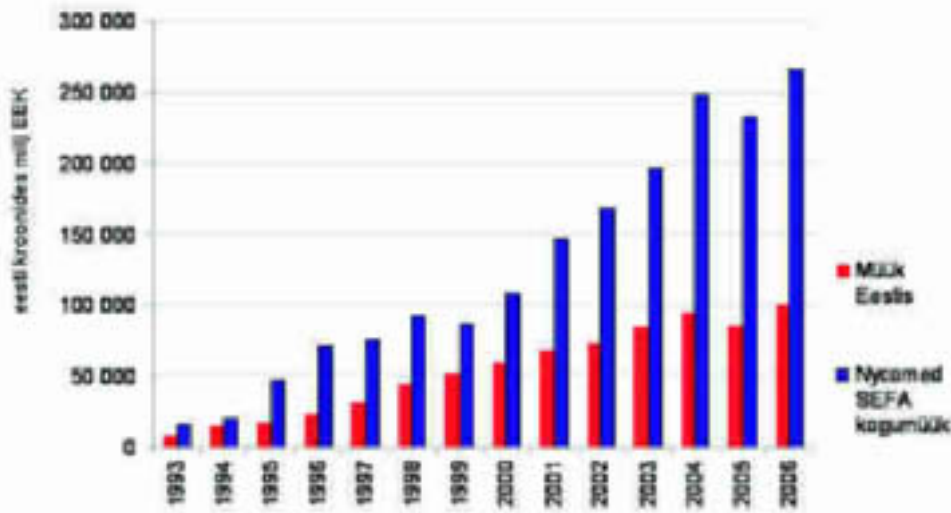
Nycomed SEFA lühiajalugu

- 1992 Nycomed asutab koos Eesti firmaga AS SEFA Põlvasse ravimite tootmise ja müügi tegeleva ühissettevõtte Nycomed SEFA. Riigi ravimiamet annab Nycomed SEFA-le heade toomistavade (GMP - Good Manufacturing Practice) sertifikaadi.
- 1993 Nycomed SEFA alustab ravimite eksporti SRÜ maadesse. Nycomed SEFAt külastab Eesti Vabariigi president Lennart Meri.
- 1995 Nycomed omandab 100% Nycomed SEFA AS aktsiad. Nycomed SEFA alustab ravimite eksporti Taani ja Lätisse.
- 1996 Nycomed SEFA alustab ravimite eksporti Leetu.
- 1997 Taani ravimiamet tunnustab tootmistingimused Nycomed SEFA-s vastavateks Euroopa Liidus kehtivatele nõuetele.
- 1998 Nycomed SEFA tõuseb 6% turuosaga suurimaks ravimitootjaks Eesti turul.
- 1999 Nycomed SEFA sõlmib koostöölepingu Taani ravimitootjaga Dansk Droge, mis annab Nycomed SEFA-le ainuõiguse müüa Eestis ja Leedus Dansk Droge tooteid
- 2001 Nycomed SEFA müügi- ja marketingiosakond viiakse Põlvast üle Tallinnasse.
- 2002-2004 Kiire eksportturgude kasv Lätis ja Leedus, samuti tootmismahtude märgatav kasv. Koostööleping Taani firmaga Novo Nordisk Läti ja Leedu ravimiturgudel.
- 2005 Tootmis- ja müügi- ja marketingiosakond jätkuvas kasvutulemusena ehitatakse uus, kogu Baltikumi tarneks mõeldud ladu Põlvasse.



"Made in Põlva", soovib purgi peale kirjutada president Meri.

Müügi areng aastatel 1993 – 2006



Silberautot ma ei müü!

Oleks vale väita, et hinges valitses enesekindlus. Kui ikka Pihkvast tankid Eestisse tulid, rippus kõik juuksekarva otsas. Ainsaks relvaks oli meil tahe.

nide tegemise peale polnudki aega mõelda, sest Soomes olid Mercedesi esindajad tegutsenud 50 aastat. Neil oli raha, kogemus ja tahe. Meil siin Eestis oli vaid tahe. Sellist pikka planeerimist, nagu täna, siis ei olnud.

Kust saite ettevõtmise jaoks raha?

Võtsime laenu Tartu Kommertspangast. Laenu saamine lihtne ei olnud. Laenuintress oli siis umbes 22% ringis. Võin väita, et tänu Tartu Kommertspangale Silberauto üldse eksisteeribki.

Tartu Kommertspank läks 1992. aasta lõpus pankrotti. Laenu maksite ikka tagasi?

Iga viimase kui sendi maksime tagasi. Laenu müüdi ju edasi, tagasimaksmisest pääsu ei olnud.

1990ndate alguses oli pangandusbuum. Paljud äriühised said sealt tuule tiibadesse, osad läksid ka pankrotti. Teil ei tekkinud kiusatust panganduses kätt proovida?

See on oleksite teema. Leidsin, et jään oma liistude juurde. Mulle on autod ja autodundus teravikuna terve elu imponeerinud. Ausalt öeldes ei kahetse, et pangandusse ei läinud. Tehnika on mulle südamelähedasem.

Kuidas leidsite nime Silberauto?

Lühidalt öeldes tuli see ajaloost. Mercedes-Benzil oli 1930ndatel ületamatu auto nimega Silberpfeil ehk "Hõbenool". Seda peetakse ka vormel-1 autode eelkäijaks.

Koos Arno Sillartiga, kellega me toona asju ajasime, selle nime peale ajalooga kokku puutudes ka tulime. Nimi oli meie ühistöö. Peab ütlema, et ajurünnaku resultaat oli küllalt hea.

Kaitseväe ülemjuhataja Ants Laaneots on öelnud, et 15aastane kaitseväge on nagu puberteet: keha on, aga pead ei ole. Kuidas on lood samas eas firmadega?

Kõik on suhteline, sõltub keskkonnast ning taustsüsteemist.

Firma on nagu Tallinna linn, mis kunagi valmis ei saa, muudkui ehitatakse ja planeeritakse.

Äriaastate alguses mõtlesin, et viie aastaga on ettevõtte n-ö valmis, tekib võimalus firma arengut kõrvalt jälgida.

Täna mõistan, et see unistus ei saa kunagi teoks. Alati on võimalik edasi areneda ning toimivat süsteemi parandada.

Tahtmist kõik kuradile saada pole tekkinud?

Kuidas sa oma lapsed ikka kuradile saadad? Pereelus seda ei juhtu ja äritegevuses samuti.

Kõik sõltub pühendumise astmest, palju sa viitsid oma äridega tegeleda. Mina viitsin. Ma ei oskagi midagi muud teha. Selles keskkonnas ma olen kogu aeg, lapsest saati olnud, seda ma tunnen.

Ei oska näiteks kinnisvaraga tegeleda. Minu jaoks on hilja uuesti nullist alustada ja enast mingis teises valdkonnas üles töötada. Äri müümisele mõeldes tekib mul alati küsimus: mis edasi?

Lugu on teine muidugi ühinenemiste korral, kus on võimalik astunud rajal ühiselt edasi minna ning tegevusega lisaväärtust luua.



► Algas: Mercedes-Benz AG esindaja dr Gollob ja Väino Kaldoja.

Foto: Silberauto

Äp KES ON KES

Väino Kaldoja

- 1979–1995 töötas riigikantselei autobaasis.
- 1979 lõpetas Tallinna Polütehnilise Instituudi mehhaanikainsenerina (*cum laude*).
- Silberauto AS registreeriti äriregistris 1992. jaanuaris.

Äp SÜNDMUS

1990

- sõlmiti Mercedes-Benz AG ja riigikantselei autobaasi vahel auditeeritud töökoja leping.

Äp NUMBER

2,75

- miljardit krooni oli Asi Silberauto 2005. aasta müügitulu.

Uudis

Mõnekuuline soodne rahapaigutamise võimalus!

Valuutaturgude tulu, hoiuse turvalisus

Uudisena Eesti turul pakume võimalust paigutada vaba raha mõneks kuuks hoiusesse, mis valuutaturgude soodsa liikumise korral teenib tavahoiusest kordades kõrgemat intressi. Samas on hoiusumma säilimine 100% garanteeritud.

Helista 66 55 444 ja küsi endale pakkumine!

www.seb.ee

SEB

EESTI ÜHISPANK

8 EESTI KROON

Kalli oma raha tulek

1992. aasta 20. juuni hommikul algas Eestis rahareform. Igal inimesel oli õigus vahetada 1500 rubla, vastu saadi 150 krooni.

Äp

Kristo Kiviorg
kristo.kiviorg@aripaev.ee



20. juuni oli ka päev, mil paljudes keskkoolides toimusid lõpuakused, taasiseseisvunud Eesti esimesed koolilõpetajad said tunnistusi. Edasi tuli ülikool või teenistus kaitseväes, keegi purjetas kohe abieluranda, osa julgeid läks välismaale õnne otsima.

Enne krooni tulekut valitses Eestis n-ö kroonipaania. Poodides, kus veel midagi müüa oli, kasvas käive tavalisega võrreldes kolm kuni neli korda. Ja lõpuks valitses poeriiulitel tühjus.

Tasub teada, et ajal, mil inimestel oli taskus 150 krooni, maksis pakk kohvi ligi 37 krooni. Kergem polnud ka viinaga: pärast rahareformi 1992. aasta juunis tõusis selle hind paari päevaga kümnele kroonilt kolmekümnele kroonile.

Kui 1992. aasta jaanuaris oli keskmine kuupalk 157 krooni, siis augustiks oli see tõusnud juba 710 krooni piiridesse.

Pärast rahareformi kasvas krooni kattevara esimese nelja nädalaga 121 miljoni kroonini.

Rahareformi ajal Eesti Vabariigi peaminister olnud Tiit Vähi loosis toona Äripäevale antud kommentaaris, et rahareform on õnnestunud siis, kui aasta lõpuks langeb inflatsioon 4–5% piiresse. Vähi lootused inflatsiooni ohjeldada täitsid, kuigi olukord stabiliseerus lõplikult alles aastaid pärast rahareformi.

Õnnelikud olid ka üliõpilased, kes võtsid rublade eest laenu, tagasi maksid aga pea olematu võla kroonides.



arens

Arens-Mööbel kahekordistab tootmisvõimsusi

Tartumaal disainkõigimööbli valmistamisega tegelev AS Arens-Mööbel laiendab taas tootmist. Aastavahetuseks valmis tehase uus laiendusprojekt.

Uude tehasesse investeeriti 45 miljonit krooni

Käesoleva aasta lõpuks valmib Arens-Mööbli tehase järjekordne laiendus – lisandub 7000 m² uute seadmetega tootmispinda, mis kahekordistab seniseid mahte. Prognoositav tootmisvõimsuse kasv lubab valmistada kuni 50 kööki päevas. Uus tehas suurendab töötajate arvu 150ni.

Uute tehnoloogiatega peetakse sammu

Kogu tänast Arensi seadmeparki juhivad arvutid. Juhatuse liikme Jaan Arensi meelest on kaasaegse tehnoloogiaga sammu pidamine mõõdapääsmatu. Tootmistehnoloogia vananeb üha kiiremini. Paljude tootmiseseadmete eluiga on vaid viis aastat, mistõttu tootmist planeerides pole mõistlik väga pikaajalisi plaane teha. Uued seadmed on üha kiiremad ja täiuslikumad, kulud tööjõule väiksemad. Tõususuunda näitab ka kvaliteet.

Nii on ettevõttele lihtsalt kasulik tehnoloogiat uuendada. 2006. aasta lõpus käivitusid uued multifunktsionaalsed seadmed töötlemiskeskuse näol, mis optimeerib materjali, viies kaod miinimumini. Sama seade ka lõikab ja puurib detaile. Tootmisjäätiste vähenemine muudab ühtlasi kogu tootmise keskkonnasõbralikumaks.

Kogu mööblitootmise tulevik on Arensi arvates seotud uude robottehnoloogiaga. Arens-Mööbli esimene robotseade läheb käiku 2007. aastal – töötlemiskeskus, kuhu on integreeritud materjalide ladu, kus robot sorteerib, optimeerib ja "tarbib materjali", pärast tööoperatsioone aga ladustab tooted. Inimese rolliks jääb üha enam ainult programmeerimine ning masinate seadistuse kontrollimine.

Disain ja infotehnoloogia

Infotehnoloogias on Arensi hinnangul ettevõtte prioriteet 2007. aastal müügisüsteemi ühildamine tootmisüsteemiga, kus keerukas mööbli disainprojekt saaks otse tootmisprogrammi. Jaan Arensi sõnul valmistatakse kõik toodetavad köögid eritellimuste alusel. Kvaliteetset toorainet saadakse Sakasmaa, Itaalia, Soome, Austria ja Taiwani tehastest. Millised köögid tarbijate seas populaarsemad on, Jaan Arensi sõnul otseselt välja tuua ei saagi. "See erineb suuresti piirkonniti, ka trendid muutuvad kiiresti," ütleb ta. Eestlastest tellijate seas on nõutud siledad uksepinnad nii kõrgläiklase MDFi kui ka mitmesuguse puiduviimistlusega spoonuste näol. Lõviosa Norra ja Rootsi eksporditavatest köökidest on moest puutumatult klassikalise massiivpuitkusega, tasapindadeks naturaalsed materjalid – kivi ja liimpuit.

Kvaliteet

2004. aastal anti Arens-Mööblile ISO 9001: 2000 kvaliteetjuhtimise sertifikaat, mis hõlmab nii tootmist, müüki kui ka paigaldust. Loomulikult tegi see välisturgudel kauplemise kergemaks.

Kasvab ka Arens-Mööbli ekspordi maht

Tootmismahd kasvab ettevõtte laienemisega hüppeliselt. Eks sellele aitab kaasa Eestis endiselt kestev ehitusbuum ja ja üha hoogsamalt kerkivad uuelamurajoonid, mis kõik sisustamist nõuavad. Nii on Jaan Arens sunnitud tõdema, et hetkel jääb tootmisvõimsus tellimuste hulga alla. Vaatamata pikadele tähtaegadele on huvi Arensi köökide vastu ülisuur. Ehk leevendab olukorda peatselt avatav esindussalong Tallinnas Pärnu maanteel, arvult kolmas pealinnas.

Arens-Mööbli juurdeehitus kasvatab tehase tootmisvõimsuse kahekordseks. Nii prognoosib ettevõtte ka ekspordi mahu kasvu. Kui seni turustati toodang põhiosas Eestis ja ekspordiks Norra ja Rootsi läks tänavu 30% toodangust, siis järgmisel aastal kavandatakse ekspordi mahtu tõsta 50 protsendini.

Arens 15 aastat tagasi?

"Alustasime ikka päris nullist," meenutab Jaan Arens. "Mõne töötajaga puidutöökoda tootis tellimustööna aknaid ja uksi, sekka kõigimööblit. Edu tõi spetsialiseerumine köökidele ja kogu kasumi investeerimine tootmise arendamisse. Hea on tõdeda, et oleme hakkama saanud ilma võõramaiste investoriteta."





► Rahavahetuspunkte oli Eesti Vabariigis 1992. aastal üle 700.

Foto: Erik Prozes

ÄP RAHA

keskmine palk

Krooni lühiajalugu

Mai 1991 sõlmiti rahatrükkimise leping inglise firma-ga. Krooni kattevaraks sai Eesti mets. Raha trükkimiseks saadi vahendid välismaalt tagastatud kullareservist. Mündid valmistati Eestis.

Juuni 1992 rahareform, mis viidi läbi 727 rahava-hetuspunkti üle Eesti. Iga-ühel oli võimalus vahetada 1500 rubla, mille eest sai 150 krooni.

► 1992 seoti Eesti kroon saksa margaga, üks mark võrdus kaheksa krooniga.

► 1993 tuli kasutusele 500kroonine rahatäht.

► 1994 lasti ringlusse 50kroonine rahatäht.

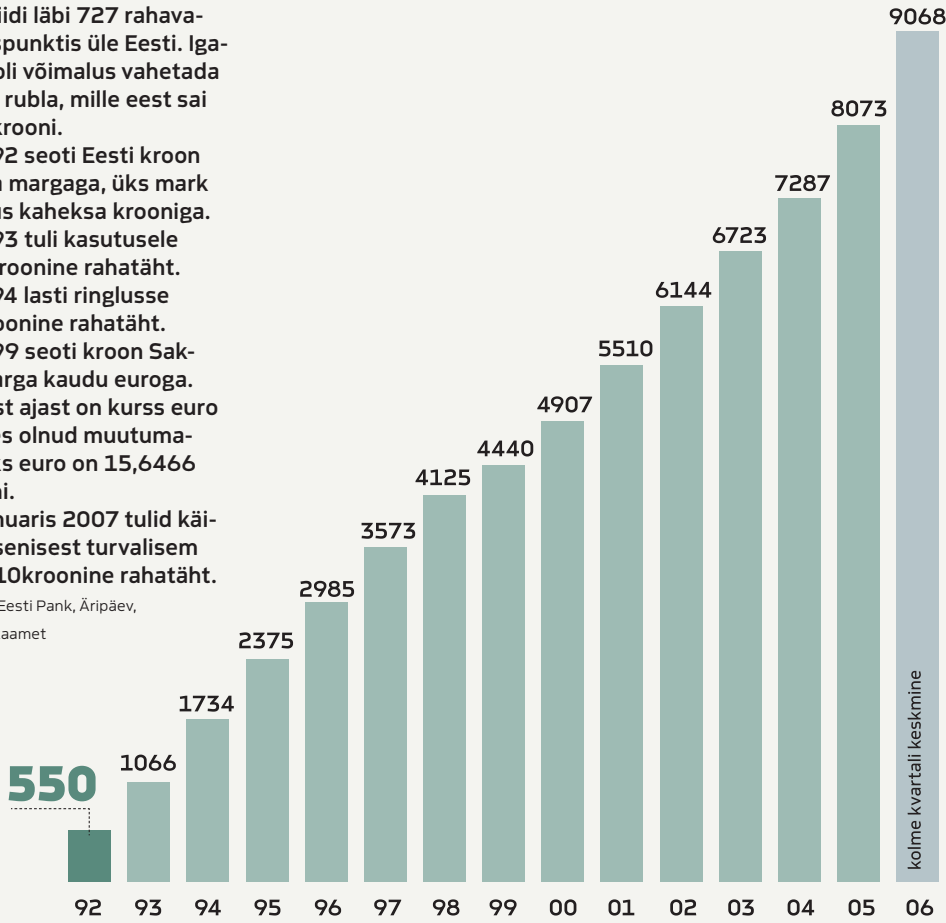
► 1999 seoti kroon Saksa marga kaudu euroga. Sellest ajast on kurss euro suhtes olnud muutumatu, üks euro on 15,6466 krooni.

► Jaanuaris 2007 tulid käibele senisest turvalisem 2- ja 10kroonine rahatäht.

Allikad: Eesti Pank, Äripäev, statistikaamet

Keskmine brutopalk viieteistkümne aastaga kasvanud enam kui 16 korda

► Eesti keskmine palk, kroonides



Laiatarbekaup kogu maailmast

OÜ Fenar on (laia)tarbekaupade hulgifirma, kelle poolt pakutav kaubavalik on mõeldud eelkõige keskmise ostujõuga tarbijale. Et kogu Fenaris müüdav kaup on pärit otse tootjatelt, aitab see hoida kliendisõbralikku hinnataset ning pakkuda tooteid pakkuda väga laiale tarbijaskonnale. Taskukohaste hindade kõrval pakub Fenar väga laia ja pidevalt muutuvat tootevalikut – sortimenti kuulub üle 10 000 toote. Just lai kauba sortiment on saanud Fenari üheks oluliseks eeliseks teiste hulgi-kaupmeeste ees. Fenari poolt pakutava tootevaliku võiks kokku võtta järgmiste märksõnade abil – kodu ja aed, töö ja vaba aeg. Kogu Fenari kaubavalik on väljas tema avaras näidistesaa-lis Tallinnas Peterburi teel.

Fenari klientideks on pea kõik jaoks kaubandusega tegelevad ettevõtted alates väikestest maakonnapoodidest ja lõpetades suurte kaubanduskettidega.

Täna-seks päevaks on OÜ Fenar edukalt tegutsenud ligi 15 aastat. OÜ Fenar juht ja omanik Riho Maas on tõdenud, et kindlasti on paljudel sama vanadel firmadel pisut sarnane saamis-lugu – löid ju Eesti taasiseseisvumise algusaastad igati soodsad tingimused kõigile neile ettevõtlikele inimestele, kes hakkasid otsima võimalusi, leevendamaks tolleaegset kaubandust. Just sellistes tingimustes pandi 1992. aasta suvel nelja sõbra ühistööna alus OÜ-le Fenar, kuhu tollal kuulus kaks osapoolt – Eestist OÜ Fenar ning Soome poolelt Fenet OY. Mis seal salata, just Fenet OY-l oli oluline roll kaupade hankimisel ning majanduslikul toel. OY Fenet on tänase päevani jäänud Fenari väga heaks äripartneriks. Maas ei varja, et alustada tuli väheste ettevõtluskogemustega ning suhteliselt kasinate tingimustes. Alustati majavalitsuse ruumes, kust siiski juba poole aasta pärast avanes võimalus kolimiseks avaramatesse ruumidesse Kesk-Sõjamäel. Täna-seks päevaks on Fenari asukohaks veelgi avaramad ruumid Tallinnas Peterburi teel, kus asuvad nii suur näidistesaal kui ka laoruumid.

Ühe suurema projektina lähiajal näeb Maas ette laienemist meie naaber-riiki Lätti, kus on praeguseks avatud juba ka müügiesindus. Paraku aga puudub seal veel võimalus kaupade ladustamiseks ja nii toimub praegu veel kaupade kohalevedu sinna meilt Eestist. Läti-projektile on edaspidises seadus seadnud aga suured lootused ning kõigi asjaosaliste kaasabile ja suurele tegevusmissoovile toetudes see projekt kindlasti ka õnnestub.

Kui Fenari sünni esimesel viiel aastal moodustas Soomest tarnitud kaup 100% kogu Fenari kaubavalikust, siis täna-seks päeval imporditakse kaup põhiliselt Hiina Vabariigist. Hiina tootjatelt tarnitav kaup moodustab 90% Fenari sortimendist, ülejäänud tarnitakse Hollandist ja Soomest. Täna-st ja 15 aasta tagust aega võrreldes toob Maas välja asjaolu, et kui tollal alustati praktiliselt olematu konkurentsi tingimustes, siis täna-seks on olukord teadagi teine. Siiski on Fenarile toonud olulise konkurentsi-eelise teiste omasuguste ees tema lai kaubavalik ja kliendi-sõbralikud hinnad. Konkurentsi olemasolu on aga igati tervendav, sest see sunnib ikka ja jälle otsima üha uusi lahendusi tarbijate järjest nõudlikumate vajadustele.

Kui Fenari algusaastatel oli töötajate arvuks 20, siis praeguseks hetkeks on see arv kolmekordistunud ning Fenari sõbralikku kollektiivi kuulub üle 60 inimese. Fenari juht Riho Maas peab Fenari nii pikaajalise vastupidavuse üheks saladuseks asjaolu, et praeguseks alles jäänud kaks osanikku osalevad ka ise aktiivselt ettevõtte tegevuses. Loomulikult on väga oluline ettevõtte roll püsimajäämisel ka kogu Fenari töökal kollektiivil, kelle kaasabil ongi Fenar täna see, kellena teda teab klient ja tunneb tarbija.

Oma 15. sünnipäeva lähel täna-b OÜ Fenar kõiki oma kliente, kes on Fenari valinud oma heaks ja ustavaks koostööpartneriks!



10 INTERVJUU

Põhilootus oli, et lund sadama ei hakkaks

Lumekoristusteks polnud riigil sentigi raha, õnneks oli talv pehme



▶ Mart Laar koos abikaasa Katriniga 1992. aasta oktoobris.

Foto: Andrus Vaher

Äp

Henrik Aavik
henrik.aavik@aripaev.ee



Eesti valis kontrollitud turumajanduse ning konservatiivse rahanduspoliitika asemel "hullud" reformid, mis on riigist teinud postkommunistliku süsteemi kiireimini areneva riigi, sõnab Mart Laar intervjuus.

Milline oli poliitiline olukord 1992, kui saite peaministriks?

Tegemist oli kõige murrangulisema ajaga, kus Eesti ees oli lahti kolm võimalikku teed. Üks, kõige katastroofilisem suund, oleks olnud kontrollitud turumajandus. Sinna oleksime jõudnud, kui 1992. aasta algul Savisaare vastu võetud ja Interrinde ning vene saadikute jõul Riigikogus läbi surutud eriolukord oleks kehtima jäänud. See tee oleks meid tänaseks viinud umbes Moldova või Gruusia olukorda. Poliitiliselt läks see liiga valusaks valikuks, mis tõi kaasa valitsuskoallitsiooni lagunemise.

Teine võimalus, mis sealt välja kasvas, oli tee, mille ma nimetaks klassikalisteks Lää-

ne orientatsiooniga reformideks, mida teostati kogu Kesk- ja Ida-Euroopas. See puudutas turu avanemist ja suhteliselt konservatiivset rahanduspoliitikat. Seda teed läksid Poola, Tšehhi, Ungari.

Kolmas tee oli radikaalsed reformid, mille valis Eesti, kui- gi mitte päris kohe. See andis ka resultaadi. Täna on Eesti olnud oma arengu kiiruselt kogu postkommunistliku regiooni kõige kiirem. Julgesime otsustada ise, oli julgust ignoreerida lääneriikide nõuandeid, sest kõik Eesti suured reformid, mis juba ka Tiit Vähi alustas, sai tehtud Lääne ekspertide soovitude vastaselt.

Tihti on juhtunud, et Eesti on kuulunud Lääne soovitusi, kuid meie edu pant on olnud, et

me oleme alati otsustanud ise. See ongi oluline vahe.

Seda reaalsust, mis oli 1992, tasub meele hoida. Majandus langes rängalt. Tööstustoodangu osas näiteks üle 30 protsendi, põllumajanduses veel rohkem. See oli Eesti põllumajanduse kõige raskem aasta.

Milline oli valitsuse sotsiaalpoliitika?

Kohe alguses pidime paralleelselt ära tegema sotsiaalreformid. Kuna raha ei olnud, sai alustada ainult süsteemsetest muudatustest. Mis sisse viidi ja tööle pandi, oli toimetulekutoetuste maksmine, mis sisuliselt tähendas seda, et toetuseid maksti neile, kes seda tõesti vajasisid. Kogu süsteemi käivitades tundus olukord lootusetu, ku-

na raha ei olnud. Takkajärele võib öelda, et reformid olid tõhusad ning pälvisid hiljem tunnustust. Teine suur reform oli tervishoiureform.

Milline oli valitsuse suhe tolastesse ärimeestesse? Kas püüti nagu tänapäevalgi poliitikat mõjutada? Kas äri- mehed olid valmis uueks olukorraks?

Pikk järjekord oli mu ooteruumis. Ma ei hakkaks siin nimesid nimetama, aga nad olid enamasti vanema põlve partei- ja komsomolitöötajad või siis endised direktorid, kes olid se- gaseid aegu kasutades saanud kontrolli oma ettevõtete üle. Nende kõrvale oli tekkimas noorem ettevõtjate seltskond. Esimeses ravis minu ukse taga

olid need, kes tahtsid riigilt dotatsiooni saada ja lubasid selle eest siis loomulikult poliitilist toetust, igavest andumust ja kõike muud. Arusaamine oli, et peaministri kabinet on see koht, kust raha saab, kui äri halvasti läheb.

Uue valitsuse esimene töö oli kogu selle ringkäenduse halastamatu puhtaksraiumine. Kui mõned näidisseletused said antud, siis saadi aru, et olukord on muutunud ja ooteruum hakkas tühjenema. Aga algus oli ikka üsna jube. Ei mahtunud pähe, et tuled peaministrilt raha küsima ja ta viskab lihtsalt küsijad uksest välja ja soovitab ise oma asjadega hakkama saada. Mind ikka nimetati poisikeseks, ennustati, et üle kahe kuu ma ametis ei püsi, ähvar-

Üritusest sündmuseks!

Oleg Alasi
Frens Cateringi peakokk
ja Eesti Peakokkade
Ühenduse president.
Esimese Cordon Bleu
omanik Eestis.

Sõbralt sõbrale!

Frens
Catering

Tallinn: 6 979 200

Tartu: 7 341 101

Pärnu: 4 451 320

www.frens.ee

INTERVJUU 11



dati ja nii edasi, see oli ikka üsna lõbus periood.

Erastamisega algas põlvkondade vahetus. Erastamist ei tehtud enam vanade komso-moli- ja parteisõprade vahel ku-sagil saunas, vaid ikka avatud konkursiga.

Kes veel ettevõtjatest meel-de on jäänud?

Kui me vaatame tänapäeva suu-remaid ettevõtjaid, siis on nad kõik tegelikult kusagil sellel perioodil alustanud. Kui me otsustasime saatkondade val-ve võtta politsei käest ära ning anda see erastruktuuride kät-te, mis oli mõistlik otsus, siis sealt hakkas pihta näiteks Ur-mas Sõorumaa tegevus.

Kuidas meedia käitus? Oli ta harjunud kontrolli all olema või murdis vabaks?

Meedia ei olnud tol ajal eriti kontrollitud. Mina olen ajapikku

saanud ise nii ajakirjandussõbra kui ka -vaenlase autasud, nagu president Lennart Merigi.

Minu ülesanne oli meedia lahti riigistada, et ta ei oleks kellegi kontrolli all, kaasa ar-vatud ka minu. See on muu-seas võimul olles tohutu kiu-satus hakata looma mingisu-gust meediaimpeeriumit, mis oleks valitsuse kontrolli all. Kuid mõtlema peab sellele, et valitsuse aeg saab ükskord ot-sa ning kui oled loonud valit-susele alluva meediasüsteemi, siis peagi hakkab seda kasuta-ma keegi teine.

Kas Venemaalt tuli ka äri-mehi, kes tahtsid siin üht-teist korda saata?

No sel ajal oli neil endagagi seal tegemist. Venemaal oli Eestist maalitud liiga jube meediapilt siinse vastu huvi tundmiseks. 1992. aasta Venemaa meedia-sõja fookus oli maailmale näi-

data, et me kukume kohe kok-ku, et meil ei ole mingit vahet näiteks Moldovaga. Kui sellist juttu lehest lugeda, ega siis jul-geski siia investeerima tulla.

Venemaaga õnnestus siiski suhteid hoida mitmetel ettevõ-tetel, keda meil õnnestus pääs-ta, kus juhid said välja vaheta-tud. Tol ajal, kui ettevõtteid ei olnud veel erastatud, oli mul võimalus seal direktoreid va-hetada. Ida-Virumaal sai ikka mitmed üsna õnnestunud va-hetusi tehtud, vanad kommu-nistid lahti lastud ning noored tehnokraadid asemele pandud. Baltiijets näiteks, mis paljuski tänu sellele jäigi püsima ja on endiselt väga edukas ning kor-ralik firma.

Kas lääneriikide abi pakuti?

Pidime ikka ise hakkama saa-ma. Läänes vaadati meid mõõ-duka, aga mitte liiga suure hu-viga. Selleks oli vaja endal liitla-

Äp KUUPÄEV

21.10

► 1992. aastal oli Laari esime-ne tööpäev peaministrina.

► **Mart Laari esimene tööpäev peaministrina. Kiibitsejad arvasid, et mees ei pea kahte kuud-ki vastu.** Foto: Andrus Vaher

Äp TSITAAT

Arusaamine oli, et pea-ministri kabinet on see koht, kust raha saab, kui äri halvasti läheb.

Mart Laar, peaminister aasta-tel 1992–1994 ja 1999–2002

seid otsida. Oli meie suur õnn, et Rootsis tuli võimule hea Ees-ti ja kogu piirkonna tundja Carl Bildt, kellega Eesti üliintensiiv-selt koostööd tegi.

Väga paljud tegevused ja suunad said juba esimesel koh-tumisel temaga paika pandud, kuna juba siis oli selgelt näha, et Venemaa poliitika saab ole-ma Eesti majanduslik ahista-mine. Järelikult, kuni Vene sõ-javägi ei ole Eestist välja vii-dud, on meil väga raske saada suuri ning põhjalikke inves-teeringuid, mis olid majandu-se ümberorienteerumiseks va-jalikud.

Kuidas oli õhustik Toom-peal? Motivatsioon?

Peamine oli julgus langetada teravaid otsuseid. Riik oli algu-se tõesti nagu pisike paat tor-misel merel.

Aega ei olnud, kõik kukkus esimese kolme kuu jooksul kae-

la, pangandussüsteemi kokku-varisemine, kõikvõimalikud muud üllatused alates rubla-dest, mis inflatsiooni tõttu ku-sagil keldrites kiiresti paberiks muutusid.

Samal ajal tuli eelarve iga hinna eest tasakaalus hoida, kuna muidu ei oleks kroon vä-ga pikalt kestnud. Valuutako-mitee süsteem oli karm – seal ei olnud Eesti Pangal palju te-ha, kogu vastutus oli valitsuse peal, kas suudetakse eelarve ta-sakaalustada või mitte.

Tasakaalus eelarve kõlab va-limisprogrammis väga kenasti, aga kui sa seda tegema hakkad, siis on päris põrgu lahti. Seda sain tunda kohe esimesel kuul. Ja ega sellele valitsusele sadat kriitikavaba päeva ei antud.

Sadat päeva töörahu ei ole ma muuseas saanud kummalgi korral peaministriks olles.

Rahaliselt liikusime täieli-kus olematuses. Naine mul siia-

maani vahel meenutab, et ma olin sellel talvel eriti skisofree-niline ilmastiku suhtes, minu põhilootus oli, et lund ei hak-kaks sadama.

Teadsin väga hästi, et üh-tegi senti lumekoristuseks ja teede hooldamiseks Eesti riig-il ei ole.

Õnneks oli pehme talv ja tä-nu sellele ei kulunud ka nii pal-ju kütust.

Millised olid majanduse pea-mised muutused 1992?

Majanduses toimus kiire üm-berorienteerumine. Tuli kogu majandustoodang ümber suu-nata idast läände, hakata toot-ma midagi, mida on võima-lik müüa.

1992. aasta jaanuaris oli Ees-ti väliskaubandus 92,5 % ulatu-ses idasuunaline. Ettevõtetele tuli selgeks teha, et te kas hak-kate tootma midagi, mida suu-date müüa, või surete välja.

Venemaa uskusi siiralt, et me ei saa ilma nendeta hakka-ma. Ei uskunud ka siis, kui me saime hakkama, ja arvasid, et see on mingi CIA ja Lääne im-perialistide salanõu, et Eestit oma kontrolli alla saada. Ega majandus ju ometi ise ei suu-da areneda.

Kui siis nähti, et me oleme-gi võtnud suuna läände ja lähe-megi minema, siis püüti meid kinni hoida, luues meile prob-leeme kõigis valdkondades, mis pähe tuli, taipamata, et just need majandusblokaadid löi-kavadki läbi meie viimase side-me nendega.

Oli valus, hästi valus tol ajal, aga kokkuvõttes, nagu täna nä-ha, mõjus asi tervendavalt.

Reklaamtekst

Smead Eesti AS toodab tuhandeid kontoritarbeid

Ettevõtte asutati 1992. aastal Soome firma Yhtyneet Paperitehtaat OY ja Kohila Paberi-vabriku ühisfirmamana, firma oli tuntud AS Walki Paberisto, mille põhiliseks tegevus-alaks oli ümbrike tootmine.

Alates 1999. aastast oli omanikuks Norra perefirma, ettevõtte nimeks sai Lindegaard Eesti AS, sel perioodil lisandus paberist kontoritarvete ja koolivihikute tootmine. 2004. aastast on ettevõtte USA kontserni Smead tütarettevõtte Smead Eesti AS, mis tegutseb ja laiendab oma tegevust põhili-selt kontorikaupade tootmises.

Tootmisettevõtte asub Kohilas, Raplamaal, töötajaid on tänapäeval 465 ning käive 40

miljonit krooni kuus. Toodetakse tuhan-deid artikleid kontoritarbeid: registraato-reid, kiirkõitjaid, plastiktaskuid, vahelehti registraatoritele, märkmepabereid, kooli-vihikud, kaustikuid, tahvliplukke jne. Firma laieneb ja kaasajastub, on pakkuda vabu töökohti mitmele erialale kvalifitseeritud töötajatest transporttöölsteni.

Põlvas asub 30 töötajaga kartongitootmis-osakond, kartongi kasutatakse Kohilas val-mistatavate toodete tarbeks.

90% ettevõtte toodangust moodustab eksport Lääne-Euroopa riikidesse, Skan-dinaavia maadesse ja teistesse Balti riiki-desse.

KEEPING YOU ORGANIZED

12 INIMESED

Unustusehõlma vajunud äritegelased

Mõne inimese asukoht on tänaseni teadmata

Äp

Peeter Raidla
peeter.raidla@aripaev.ee



1992. aastal jõudsid paljud Eesti äriinimesed oma tegemiste laineharjale. Paraku pidid nii mõnedki selle järel üle elama sügava languse, millest osa ei suutnudki enam välja tulla. Siinkohal väike valik neist põhjavajunuist, kes 1992. aastal enim kõneainet pakkusid.

Enelin Meiusi

Paljudele Eesti äri- ja kultuurieliidi tegelastele algas 1992. aasta Enelin Meiusi kulu ja kirjadega korraldatud suurejoonelisel aastavahetuspeol, mis käis korraga kahes saalis – Tallinna Lillepaviljonis ja sellega ühendatud restoranis Carina.

Ligi 200 kutsutud külalise seas olid näiteks Eesti Panga esimene ja teine president Rein Otsason ning Siim Kallas.

Enelin oli sel ajal oma tuntu- se tipul. Tallinna Kaubamajas

oli tal oma osakond, kus müüdi ainult Enelini kaubamärgiga rõivaid. Koos Eesti Televisiooniga finantseeris ta 1992. aastal esilinastunud Valgre-filmi “Need vanad armastuskirjad” valmimist.

1993. aastal tegi televisioon Meiusi kinnimakstud otseülekande konkureerivast missivalimisest Ugala teatris ning sama aasta lõpul andis Kanal 2 eetrisse kolmetunnise otsesaate Enelini järjekordselt aastalõpupeolt. Paljud mäletavad ilmselt veel ka Enelini moepäevi, mille-

le tihtipeale järgnesid luksuslikud banketid. Ilmselt see vasa- kule ja paremale raha jagamine saigi Meiusile saatuslikuks. Kogu 1994. aasta möödus Enelinil võlakooormast vabanemise tähe all. Selgus, et nii mõnedki tema suursugused ettevõtmised tuginesid pelgalt laenurahale.

Võlanõuded (kokku enam kui 15 miljoni krooni ulatuses) jõudsid küll kohtusse, kuid jäid pooleli: 1995. aasta sügisel kadus Meiusi Eestist. Algul Moskvasse, kus ta aga väidetavalt taas võlamülkasse vajus.

► Enelin Meiusi.

Foto: ÄP arhiiv

Juri Labkovski ja Julius Gertsman

Hulgikaubafirma Koneston (mõnes dokumendis ka Coneston), selle president Juri Labkovski ja finantsjuht Julius Gertsman olid 1992. aastal tõelised tipptegijad.

Ettevõtte ostis ja müüs kõike, mida vähegi osta ja müüa andis, alates toiduainetest, majapidamistarvetest ja kütusest ning lõpetades relvadega. Müügitulu küündis miljardi rublani. Tehinguid sooritati Lääne-Euroopas, Venemaal, Ukrainas ja Aasias. Juri Labkovski ja tema parem käsi Julius Gertsman kujutasid endast tõeliste mahhinaatorite tandemit. Labkovski ja Gertsman tundsid end hästi ka Eesti võimuliidi seas, Gertsman, kelle elukaaslane oli peaminister Mart Laari nõunik, koguni sedavõrd hästi, et sai valitsuselt eritee-

nete eest Eesti kodakondsuse. Sestap ei maksa ka imestada, et Koneston hankis Eesti politseile poolteist miljonit padrunit. Nende firma kaudu liikus Eestisse ja siit edasi, näiteks Tšetšeeniasse, tuhandeid tulirelvi. Ning just relvakaubandus, mille vastu kaitsepolitsei huvi hakkas tundma, saigi Konestonile saatuslikuks.

Saatuse irooniana tegutses Konestoni peastaap majas, kus nüüd juba aastaid pesitseb Eesti Vabariigi kaitsepolitsei.

1994. aastal algatati ettevõtte pankrotimenetlus. Labkovski oli selleks ajaks Venemaale ja Gertsman USAsse kadunud. Labkovski jõudis lühikest aega Eestis ka vahi all olla, kuid ta lasti vabaks põhjendusel, et Gertsman olevat kogu raha endaga kaasa viinud.



► Juri Labkovski. Foto: Andrus Vaher



Indrek Samusenko

1992. aasta augustis lõi televiseoonis, raadioeetris ja ka leheveergudel laineid meisternäitlejad Aarne Üksküla ja Jüri Krjukov, kes Westmani poodi ja selle all keldris äsja avatud West End Pubi esitlesid.

Mõlema ettevõtte taga oli AS Comex, mida juhtis Indrek Samusenko. Kaupluses käis elav äri juba rublaajal, kui seal pakuti järjest odavnevate rahatähtede vastu peamiselt Skandinaaviamaadest pärit kaupu – esimesel korral toiduaineid ja teisel tööstuskaupa.

Tütarfirma Comex Restoranid haldas lisaks West End Pubile veel ka Estonia talveaeda, Kuku Klubi koos Wiiralti kohvikuga ning Karja Keldrit.

Vajalik raha tuli ühe osaniku, Venemaa kommertsbanka Moscovia kaudu, kelle raha oli pidevalt mängus Eesti Panga valuutaoksjonitel. Moscovia tahtis 1992. aastal ka Eestis oma harukontorit avada, kuid Eesti Pank pani käe ette.

Endise Kirovi kalurikolhoosi õigusjärglane Esmar oli oma Pärnu maanteel asuva hoonel andnud Comexile rendile 0,4 miljoni dollari eest aastas.

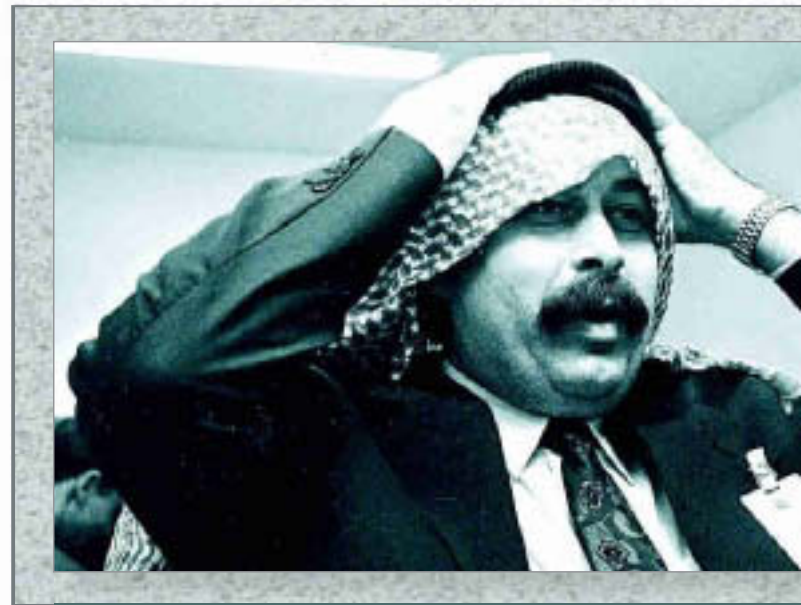
Kui 1992. aastal läks äri kenasti, siis 1993. aastal jäi Comex rendi tasumisega raskustesse. Ning Samusenko ja tema Moskva partneri peas sündis päästev plaan, mille määrgusõnaks sai ülitulus Nigeeria võlakiri.

Jutt on 38,5 miljoni dollari suurusest Nigeeria valitsuse võlakirjast, mille Comex oli “odavalt”, vaid 35 miljoni krooniga ühelt Briti firmalt üles ostnud.

Tehing töötas seega enam kui kümnekordset tulu. Et dollareid kätte saada, otsustas Samusenko ise Nigeeriasse sõita, laenates enne siinsetelt pankadelt ja äriameestelt küm-

neid miljoneid kroone, et nendega Nigeeria valitsusametnike moosida. Paraku oli sealne valitsus vahetunud ja võlga tunnistavad dokumendid hävinud.

Nii et sinna Samusenko koos kaasaviidud 50 miljoni krooniga jäigi, ehkki hiljem nähti Samusenkot Inglismaal. Kui 1995. aastal Comexi pankrotimenetluse plusse ja miinused kokku löödi, selgus, et ligi 50 miljoni kroonisest koguvõlast suudab Comexi varanatu ke katta vaid tühise osa. Viimasel kümnel aastal pole Samusenkost midagi kuulda.



► Juri Lõsak.

Foto: Sven Tupits

Jüri Lõsak

Ehkki kütusefirma L.M.R.A. mammutteenistuse aeg jääb rublaaja lõpu, asus ettevõtte omanik Jüri Lõsak suurejoonelisi laienemisplaanide pidama ja realiseerima just nimelt selsamal 1992. aastal.

“See, kuidas me oleme saanud kütust riiklikust hinnast tublisti odavamalt, jäägu firma saladuseks,” sõnas Lõsak pärast Eesti krooni tulekut. Peamiselt Lõuna- ja Kagu-Eestis tegutsenud L.M.R.A. tanklate arv küündis sel ajal tosina kanti. Ning kõigi nende juurde plaanis ta ehitada kaupluse, motelli ja restorani. Suuremat tulu andis aga kütuse hulgimüük. Arvati, et enam kui neljandik Eesti kütuseturust on Lõsaku käes. L.M.R.A. oli toona Venemaa 12 naftatöötlemistehast ühendava riikliku aktsiaseltsi Nefteeksport esindaja Eestis, kusjuures Lõsaku firmal olid oma esindused nii Moskvas kui ka Helsingis. Lisaks kütusele tegeles L.M.R.A. veel ka rõivaste, parfumeeria, jalatsite, kodumasinat ja elektroonika impordiga Prantsusmaalt ning osa-

les isegi siinses autoäris. Ettevõtte viimaseks projektiks võib pidada 1994. aasta kevadel avatud esinduslikku ärikeskust Tartu südalinnas, mille järel L.M.R.A. sattus tõsisesse rahalistesse raskustesse. Lõsaku plaan hakata korraldama lennureise jäigi unistuseks. Pooledi jäi ka hotelli ehitus Emajõe kaldapealsel. Juba sama aasta lõpus kuulutati Tartu linnakohus välja L.M.R.A. Holdingu pankroti.

Lõsaku ettevõtete keti emafirma vastu esitatud nõuete kogusumma ulatus peaaegu 200 miljoni kroonini, millest tunnustati küll 160 miljonit krooni (sealhulgas moodustas erastamisagentuuri nõue müüdnud tanklate ja naftabaaside eest 34,1 miljonit krooni).

Kogu L.M.R.A. pankrotiprotsess kulges üsna segaselt, võlausaldajate nõuetest suudeti rahuldada vaid väike osa. Lühikest aega töötas Lõsak palgalisena kütusefirmas NB ning kadus siis avalikkuse silmist. Väidetavalt püüdis ta Venemaal ajada puiduäri. Kuni 2001. aasta suvel kerkis Lõsaku nimi taas uudisteveergudele, kuid sootuks teises plaanis. Mees tulistas oma koduaknast politseinikke, kes olid kohale tulnud abikaasa abipalve peale.

2003. aastal määrati talle tingimisi aastane vanglakaristus. Alates märtsist 2005 lasub Lõsakul ärikeeld.

Peeter Kiloman

**1992. aasta tähendas Peeter Kilomanile ja tema firmale Primex tõelist eneseteostust. Vaevu aasta tegutsenud vahendusfirma Primex, mis seni oli tegele-
lenud peamiselt metalliga, laiendas tõsiselt oma haaret.**

Ettevõtte ajas oma tundlaid arvuti-, turundus-, koostus-, kütuse-, meediaärisse, samuti pangandusse, olles Põlva Rahvapanga üks suuremaid aktsionäre. Kilomanist kõneldi kui Tartu ühest esimesest dollari-miljonärist.

Peeter Kilomani nimi oli toona sedavõrd tuntud ja tema maine nii hea, et 1993. aastal sai temast üks legendaarse maksumaksjate ühingu asutajaid kõrvuti selliste tuntud tegelastega nagu Siim Kallas, Igor Gräzin, Toomas Sildmäe, Meelis Milder, Toomas Luman, Hannes Tamjärv, Jüri Raidla, Märt Rask, Rein Lang jt.

1993. aasta alguses jõudis Primexi kuukäive koguni 40 miljoni kroonini. Kilomani äri arenes tõusvas joones kuni

1994. aastani, mil maksuamet asus kontrollima Primexi mak-
sude laekumist aastail 1992 – 1993. Maksuametnikud leidsid paraku, et Primex on mak-
sude ja nende intressina võlgu ühtekokku 7,3 miljonit krooni. Kiloman ei tunnistanud mak-
suameti nõuet ja asi läks koh-
tusse. Lõpliku kinnituse sai maksuameti nõue küll alles 1996. aasta sügisel riigikohtus. Lisaks maksudele oli pankrotiseisus Primexil veel ligi 10 mil-
jonit krooni võlgu. Koos ette-
võtte pankrotistumisega ka-
dus Kiloman pikaks ajaks äri-
areenilt, sest ka personaalselt tema vastu oli Virumaa Kom-
mertsbank algatanud pankro-
timenetluse. Primexi pankroti-
saaga jõudis lõpule alles 2002. aastal tõdemusega, et ettevõt-
tel puudub vara nõuete rahul-
damiseks.

Aastail 1999–2000 tegutses Kiloman ASi Rõngu Mahl ju-
hatajana, kuid vabastati sellest ametist üsna segastel asjaolu-
del – usalduse kaotuse tõttu.

2003. aastal asutas ta enda-
nimelise konsultatsioonifirma Kiloman Holding.

Koneston hankis Eesti politseile poolteist miljonit padrunit. Ettevõtte kaudu liikus Eestisse ja siit edasi, näiteks Tšetšeeniasse, tuhandeid tulirelvi.

AKUKESKUS

SUURIM AKUDE VALIK EESTIS

ERIPAKKUMINE:

105 Ah 346×174×226 mm (klemmid + -)

850.- (norm. 1350.-)

TALLINNAS
Akadeemia tee 15/2
tel 655 6321

TARTUS
Aardla 23
tel 747 4464

akukeskused
üle Eesti
info 1182

1182

www.akukeskus.ee

FILTER



USALDUS TEKIB AJAGA

FILTER alates 1992 aastast



www.filter.eu

► Peeter Kiloman.
Foto: Väino Rozental

14 MEEDIA

Kotad ja hiiglaslikud tiraažid

Meedia oli lugupeetud ja usaldusväärne



1990ndate algust võib mõneti pidada ajakirjanduse kuldajaks, meedia oli lugupeetud ja usaldusväärne, tiraažid olid kordades suuremad kui täna. Puukingad olid ka ajakirjanike hulgas moes.

Praegune ETV juhatuse esimees Ainar Ruusäär oli üks neist, kes üheksakümendate algul kandis toonast suurmoodi – puukingi. Töötades Päevalehes reporterina, maandus ta ühel päeval hoogsalt toolile ja lennutas uhke kaarega puukingad jalast. Üks neist aga ei maandunud põrandale, vaid otse vastu arvutiekraani, lüües selle mõrasid täis. Arvutite ja sõiduautode hinnad olid siis üsna võrdsed...

Tänapäeval visataks selline masin prügikasti, kuid tolle rariteediga töötati edasi. Paar aastat hiljem olid aga arvutid juba tavaline töövahend. Kirjutusmasinad rändasid prügi- mäele, hiiglaslikud sulatina ladunud masinad muutusid vanarauaks.

Tehnoloogiahüpe Eestis juhtus tulema just õigel ajal ning sellised veidrad kombinatsioonid nagu elektrilise kirjutusmasina-arvuti ristsugutis jäid meil õnneks vahele.

Üheksakümendate algus oli ajakirjanike jaoks tõeline kuldaeg – turg janunes igasugu ristsõnade, auto-, kõmu-, seksi- ja paranähtustelehtede järele. Tol ajal nägi paari aasta jooksul ilmavalgust enam kui 400 uut väljaannet ja kõik need vajasisid ju tööjõudu. Ajakirjanike ülesostmine oli täiesti tavaline nähtus. Toimetused olid sel

ajal ajakirjanike jaoks nagu teine kodu. Oli mõlemat, nii kõva töötgemist kui ka kõvu pidusid. Harvad ei olnud juhused, kus pärast pidu ööbis nii mõnigi toimetuses, lehepakk pea all.

Sel ajal said tuule tiibadesse sellised täna tuntud tegijad nagu Tarmo Vahter, Madis Jürgen ja Priit Hõbemägi; Aivar Hundi- mägi, Igor Rõtov ja Andrus Vahter; Väino Koorberg, Ivar Vigla, Hanno Tomberg jpt.

Ajakirjandus kui tribüün

Meediast peeti lugu ja seda peeti usaldusväärseks. Lehtede tiraažid olid hiiglaslikud (Postimehe tiraaž oli näiteks 1991. aastal 130 000, Rahva Häälel aga üle 200 000).

Keegi ei süüdistanud ajakirjandust tol ajal ebaprofessionaalsuses või oskamatuses ning poliitikute katse võtta vastu ajakirjandust kammitsev seadus ebaõnnestus täielikult.

Usalduseks oli ka põhjust: üksteise järel oli ajakirjandus toonud välja tabuteemad.

Ajakirjandus oli tribüüniks, kus inimesed arutlesid IME-idee 1980ndate lõpus ja hiljem Eesti iseseisvumise üle. Hulk kirjutisi aitas taastada ajaloolist mälu. Meedia kaudu valmistati ette ja korraldati ka Balti kett.

Meedia oli tõeliselt inimesi

ühendav jõud. Tartu Ülikooli ajakirjandusprofessorid Marju Lauristin ja Peeter Vihalemm on tolle aja ajakirjanduse kohta tabavalt öelnud: ajaloo iroonia realiseerus leninlik kontseptsioon ajakirjandusest kui kollektiivsest propagandistist, agitaatorist ja organisaatorist Eestis just võitluses kommunistliku režiimi vastu.

Meedia muutus äriks

Eesti iseseisvumine aastal 1991 tõmbas selge piiri ka ajakirjanduse vahele. Kui enne oli ajakirjandus pigem kui sõnumitooja, siis pärast seda sai sellest selgelt äri. Tõsi, üksikud erakapitali põhinenud väljaanded tegid raha juba aastast 1989, eeskätt tõusid siin esile Eestis Ekspress ja Äripäev. Ning Ekspress ei löönud risti ette ei sisu ega reklaami osas.

Kuid toona pretsedenditult kuulutatud, näiteks “30aastane masohhistlike kalduvusega mees soovib tutvuda endast vanema leediga”, või “Noormees soovib tutvuda meestevahelisest intiimsuhetest teadliku ja praktilise kogemusega noormehega” muutusid kähku tavaliseks.

Esimene erastamine

1991. aastal toimus ka esimene erastamine meediavallas, Postimehe töötajate firma ostis le-



► Vaba ajakirjanduse kaitseks olid inimesed kõigeks valmis, eriti postiljonid. Nii tõsiseks, nagu pil-dilt näha võib, siiski ei läinud.

Foto: Raul Mee

he riigilt välja. Sisuliselt muidugi polnudki riigil midagi müüa peale ühe päevinäinud Volga ja paari vana kirjutusmasina. Sest riiklike lehtede varustamissüsteem oli ammu kokku kukkunud ja leht oleks ammu pankrotis olnud, kui töötajad poleks ise ettevõtjaina tegutsenud hakanud.

Ka polnud riigil midagi pistmist Postimehe kaubamärgiga, sest töötajad olid selle patenteerinud.

Sarnane lugu juhtus erastamisega mitmetes toimetustes ning annab põhjust tänini erastamis-ärastamisteemalisteks vaidlusteks. Aga riiklikes väljaannetes töötavad ajakirjanikud nägid selles võimalust lehe sõltumatus ja usaldusväärsus säilitada, et mitte sõltuda ühest äriimeeste grupist või erakonnast. Oht oli siis täiesti olemas, sest paljud poliitikud olid ilmutanud asja vastu lavat huvi. Aastal 1992 toimus veel kaks märkimisväärset meediasündmust: ajakirjanik Peeter Raidla asutas koos kolme mõttekaaslasega Hommikulehe, esimese erakapitalil põhineva päevalehe. Peatselt leiti sellele ka investor erapankuri Andres Bergmanni näol.

Pärast ebaõnnestunud katset erastada Rahva Hääle ühines Hommikuleht teiste Tallinna lehtedega Eesti Päevaleheks.

Glaskes – aken maailma

15. aastat tagasi alustanud AS Glaskes on tänaseks Baltimaade suurim akna- ja uksetootja, kelle toodete nomenklatuur on aasta-aastalt suurenenud.

„Esimene partii klaaspakette valmis 1992. aasta jaanipäevaks,” meenutab Glaskesi nõukogu esimees Vladimir Oberšneider. „Kui vaadata ajalukku, siis oleme me arenenud koos Eesti majandusega ning kohanenud ehitusturu nõudmistega, kuid eesmärk on jäänud samaks – toota energiasäästlikke ja kvaliteetseid avatäiteid.” Täna toodab Glaskes alumiiniumfassaade, puit- ja puitalumiinium aknaid, PVC aknaid, puit- ja metalluksi ning klaaspakette.

„1997. aasta on meie jaoks omamoodi sümboolne, sest siis alustasime laienemist Tartusse, Narva ning Riiga ja kui põhiettevõtte Glaskes tähistab sel aastal oma 15. tegevusaastat, siis paljud meie tütarettevõtted saavad 10. aastaseks.”

1998. aastal loodi Glaskes Alumiinium, mis on tänaseks saanud omal alal juhtivaks ettevõtteks Eestis ja Baltimaades. Esimesed suuremad objektid, kus Glaskes Alumiinium kaasa löi, olid Radisson SAS ja Tartu ärikeskus, sellele järgnes Hansapank Riias. Hetkel käib töö Tallinna Kaksiktornide kallal. „Need objektid tõestavad, et oleme võimelised projekteerima väga keerulisi kõrgtehnoloogilisi projekte ning need ellu viima kõiki Euroopa ehitusstandardeid järgides,” on Oberšneider rahul.

1999. aastal läks Glaskes Vene turule, kus alustati müügiosakonna loomisega ning 2001. aastal avati Sankt-Peterburgis juba ka oma tootmisüksus.

Glaskesi juhatuse esimees Indrek Pajuri märgib, et välisturgudele minek on olnud mitmes mõttes väga õpetlik kogemus. „Me oleme väga tänulikud sellele ajale ja nendele turgudele, et nad meid tol ajal nii hästi vastu võtsid. Samuti peame olema tänulikud nendele vigadele, mis me teinud oleme, sest olles neist edukalt välja tulnud, oleme vastu saanud turutunnetuse, mis võimaldab meil edukas olla. Et oleme esindatud eri regioonides, on meile lisaks majanduslikule tulule andnud palju häid kogemusi eri ärikultuuridest ning avardanud silmaringi.”

„Tuleb tõdeda, et praegu on turusituatsioon hea ning kõik tütarettevõtted on näidanud tõusu. Loodame, et see seis ka jätkub ning kõik algavad projektid elujõulisteks osutuvad. Kevadel alustab Tartus tööd Eesti suurim puitakna- tööstus, millesse investeerisime ligi 100 miljonit krooni ning mis peaks hakama teenindama kõiki Baltimaad. Narvas on alustatud metalluste ja -akende ning siledade tuletõkkeuste tootmist. Täiesti uued projektid on aknalauatööstus, metalluste ja -akende tootmine, tulevikus soovime hakata pakkuma ka ehituskeemiat.” Toodangu laiendamise tingib Oberšneideri sõnul soov teha tellija elu võimalikult mugavaks, pakkudes kõike ühest kohast.

„Me loodame, et majandustõus jätkub ja kui peaksid saabuma ka halvemad ajad, siis ei haara need kõiki piirkondi üheaegselt. Täname kõiki töötajaid, kes on 15. aastat meiega koos olnud, sest firma heaolu on saavutatud ainult tänu meie inimeste tööpanusele. Samuti täname kõiki koostööpartnereid, kes on usaldanud meile mahukaid ning huvitavaid projekte, ja allhankijaid, kes on varustanud meid kvaliteetse tooraine ja materjalidega.”



Glaskesi meeskond

GLASKEK
UUE PÕLVKONNA AKNAD



► Grupp seltsimehi.

Luik, Lang ja Kuku

Rein Langi ja Hans H. Lui-ge eestvõttel jõudis eestrisse Kuku raadio, mis kasvas va-hepeal suureks raadiogru-piks ning jõudis otsapidi Eesti Meedia kontserni.

Just neil aastail panid Mart Ka-dastik ja Hans H. Luik aluse kahe suurima meediakontserni, Eesti Meedia ja Ekspress Grupi tekke-le. Mõlemad tegid tol ajal elutäht-said otsuseid ajalehtede trükibaa-si ja levikanalite kindlustamiseks. Üksteise järel asutati-osteti uusi väljaandeid. Postimehe esimene pääsuke oli meelelahutusliisa Liivi-maa Kroonika, mis hakkas ilmu-ma eraldi ajalehena.



► Hans H. Luik

Foto: Andrus Vaher



► Rein "molekul" Lang

Foto: Raul Mee

Krooni tulek langetas tiraaže

Pärast krooni tulekut 1992 ja üldise hinnatõusu šokki hakkasid aga ilm-nema esi-mesed märgid, et pidu aja- kirjanike auulis hakkab lõp-pema.

Ajakirjanduse tarbimine vä-henes pärast krooni tulekut to-taalselt, kultuuriväljaandel vä-henesid tiraažid 1994. aastaks koguni 19(!) korda.

Oma osa oli ajakirjanduse hinnatõusul, mis ületas kolme-kordselt üldist hinnatõusu.

Avaliku arvamise uuringud hakkasid aasta aasta järel näi-tama üha suurenevat rahulole-matust ajakirjandusega.

Ning meedia enam ei ühen-danud, vaid pigem killustas rahvast.

Enam ei loetud-kuulatud-vaadatud paari üleriigilist ka-nalit, vaid iga huvigrupp hak-kas tarbima oma väljaandeid.

Vaid veel korra pärast taas-iseseisvumist tõi televisioon, kui presidendi uusaastakõ-ne, parvlaeva Estonia hukk 1994. aasta sügisel ja Erki Noo-le 2000. aasta suvine kullavõit välja jätta, kogu Eesti rahva te-leekraani taha kokku siis, kui teleekraanil "puhkes öide" kul-tuse mõttmed omandanud se-riaal "Metsik roos".

Äripäev

Oktoobris saab Pärnu ettevõtte AS Kanpol 15aastaseks

AS Kanpol on asutatud 22.10 1992. Nimi tule-neb kahe suurema omaniku Margus Kanguri ja Jüri Poltani nimedest.

Ajalugu: Loomise hetkel oli äriideeks kom-mivabriku Kalev toodangu esindamine ja müük Lääne-Eestis. Aastatel 1993–1997 sõlmiti le-pingud enamiku Eesti tootjate ja maaletootjate-ga nende toodangu turustamiseks Lääne-Ees-tis. 1994 aasta teisel poolel sõlmiti leping Riia Piimatööstusega nende toodangu maaletoomi-seks ja esindamiseks. 1997 aastal sisenesime Läti toodetega Vene turule, müües sinna aasta lõpuks märkimisväärsed koguseid. Samal aas-tal ehitati Suur-Jõe 58 Pärnu linnas paiknev la-du ümber cash & carry-tüüpi laoks, pärast mida hakkas hulgitegevus üha rohkem kanduma jae-kaubanduse poole.

Edasi hakkas välja kujunema jae-kaubanduslik kett koos oma kinnisvaraobjektidega, mis lõi alu-se uue tütarfirma Kanpol Kinnisvara loomiseks 19. jaanuaril 2000. aastal. Täna-seks on Kanpol Kinnisvara kasvanud jae-kaubanduspindade hal-dajast mitmesuguste kinnisvaraprojektide aren-dajaks, millest tuntumad on vast Rannamarketi krundile korterelamu ja kaupluse rajamine ning lähemal ajal koos äripartneritega endise kala-kombinaadi Maseko asemel eksklusiivse elamu-rajooni arendamine Pärnu jõe kallastel.

Kaubanduse poole pealt on viimasel ajal roh-kem rõhku pandud importtoodete portfelli aren-dusele. Lisaks tuntud Karumsi kohuke-sele on leitud palju huvitavat Läti, Leedu ja Poola toot-jatelt, eeskätt juustutoodete seast.

28. november 2006 on moodustasime uue tü-tarfirma – Kanpol Toitlustuse, kes, nagu nimi-gi ütleb, soovib aktiivselt kaasa lüüa toitlustus-äris. Esimeseks pääsuke-seks on alates eelmise aasta lõpust Tallinnas Ülemiste Centrumis asuva kiirtoidukoha ja kohviku haldamine ning arenda-mine. Edaspidi on plaanis avada või ka osta üles toimivaid toitlustusettevõtteid ja arendada neist ühtsele kontseptsioonile vastav kett.

Ranked ajad: 1997. aasta lõpus, mil toimus



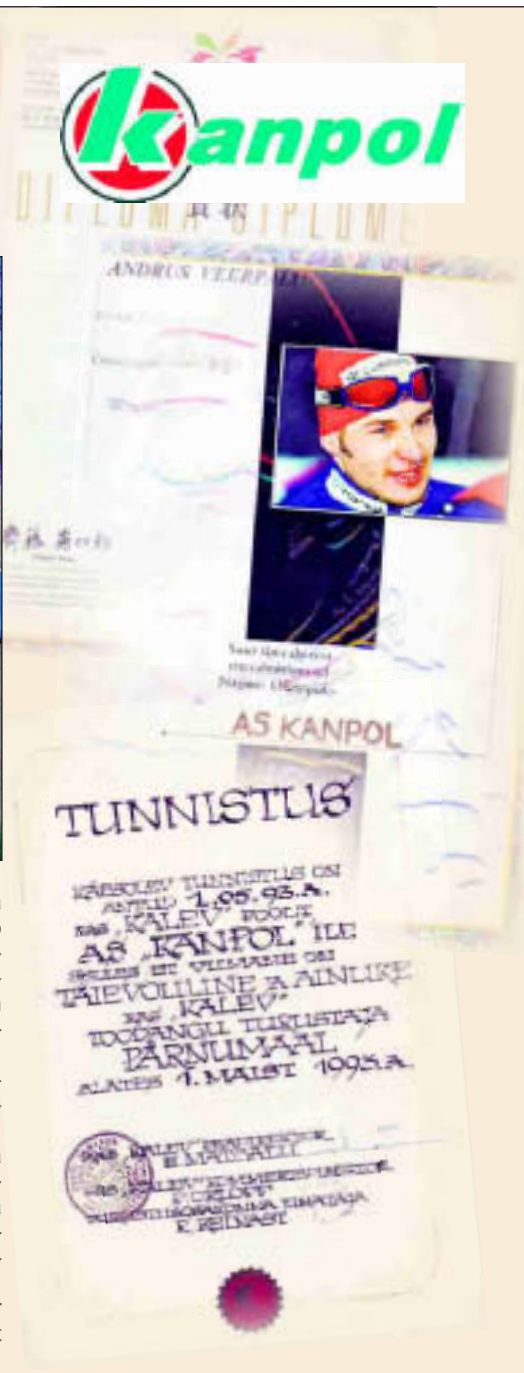
börsikrahh ja kukkus ära Venemaa turg (kuhu jäi kinni ka suur hulk raha), algasid rasked aastad. 1998. ja 1999. aastal sulgesid paljud ettevõtted oma ukseid. Kes ei suutnud tagada oma tegevuse-le piisavat rahavoogu, kuna sel ajal olid kõik kõigile võlgu, kes aga läks kergema vastupanu teed, sulgedes võlgades ettevõtte ning avades kõrvale kohe uue, tihtilugu eelneva tegevuse ja vahenditega. Kanpoli 15 aasta juubelinil jõudmi-se üheks nurgakiviks peangi siinkohal omanike ärietiikat, mis ei luba alatuid võtteid ühiskonna ja äripartnerite suhtes. Lisaks eelpool mainitud võt-tele oli sel ajal populaarne ümbrikupalga maks-mine ja aktsiisivabalt riiki "smugeldatud" kauba müümine. Kanpol on sellistes küsimustes ala-ti eelistanud hõlptulule usaldusväarsust äripart-nerite silmis ja korrektse maksumaksja staatust. AS Kanpol oli üks esimesi Andrus Veerpalu toe-

tajaid aastatel, mil tal veel tulemusi ette näidata polnud, kuid kõrged eesmärgid ja sihikindel töö vajasid ressursse. Suurematest toetusprojektide-st võiks veel nimetada Chocolate Boysi käsi-palliklubi, Urmo Aava rallimeeskonna, Palladium Cupi ja Pärnu Korvpalliklubi meistrisarja mees-konna toetamist.

AS Kanpol on pikaajaline Eesti Kaubandus-tööstuskoja, Kaupmeeste Liidu ja Maksumaks-jate Liidu liige.

Lõpetuseks tahaks tänada neid, ilma kelleta me poleks tänava saanud juubelit pidada. En-nekõike oma töökat kollektiivi, siis oma kliente ja tarnijaid ning kõiki teisi koostööpartnereid, kel-lega on olnud usaldusväärne suhe nende aas-tate jooksul.

Andres Rattur
ASi Kanpol tegevjuht



16 KALENDER

Pankadest ja tuhvlitest kuni

Tollased alustajad täna: kes korjab magusaid vilju, kelle parimad ajad on möödas

Äp

Kristo Kiviorg
kristo.kiviorg@aripaev.ee



Ajal, kui valitses sularahakriis, toimus rahareform ning märksõnaks oli privatiseerimine, alustas osa ettevõtlikke mehi ja naisi maratonijooksuga, mis kestab tänaseni.

1992. aasta jaanuaris lõpetas oma tegutsemise Edgar Savisaare valitsus ning ellu kutsuti Tiit Vähi vahevalitsus, kelle ülesandeks oli reformide elluviimine ning paljude ebapopulaarsete otsuste vastuvõtmine, mis tulevikus pidi andma hea resultaadi.

Vähi valitsus töötas kuni oktoobrini 1992, Riigikogu valimiseni, pärast mida algas Mart Laari esimene tulemine. Laari valitsus pidas vastu 1994. aastani, kui meedia huviorbiiti kerkis rublaskandaal.

Teravaks läks ka presidentide valimiskampaania. Arnold Rüütl ning Lennart Meri duelist väljus 1992. aastal võitjana viimane.

President valiti toona neljaks aastaks. Meri võidukäik sai jätku ka 1996. aasta valimistel.

JAANUAR



► Hansapank aastal 1992. Foto: ÄP arhiiv

Jaanuari esimestel päevadel alustas iseiseisvana tegevust Hansapank. Enne seda oli pank tegutsenud Tartu Kommertspanga filiaalina.

Kes oleks osanud arvata, et lisaks asutajatele teeb pank veel paljud miljonäreks. Kodu-Anttila tulek. 40aastane postimüügikaubamaja alustas oma kataloogide müüki Eestis.

Kohapeal müüdav pool aastat kehtiv 400-leheküljeline kataloog maksis viis senti vähem kui 30 krooni.

Tellimuste ja raharingluse katseperioodi alustati Viljandist, et vähendada äririske. “Peastaap” on ettevõttel Viljandis tänaseni.

Jaanuari viimastel päevadel nägi ilmavalgust ka näiteks FEB ja tänasel kujul Eesti Põlevkivi.

VEEBRUAR

Veebruaris iseloomustas Äripäev Eesti majanduse hetkeiseisu nõnda: meestejalatsite valik piirdub tuhvlite ja kummikutega.

Proгноos: alguses kaovad kummikud, siis tuhvlid. Väliskapitali toetusel tulevad mürgile seitsme penikoorma saapad.

Ettevõtlus marato-

ni alustas näiteks E-Betoonement. Samas teatas neljandik Saar Polli korraldatud uurin-gus osalejaist, et mõtleb Eestist lahkumise peale.

Tartu linnavalitsus otsustas erastada seitse nõukogude perioodil ehitatud toidukauplust ning sööklat. Teg-u oli esimese suurema erastamisega Tar-tu linnas.



► Valik meestejalatsite kaupluses. Foto: Sven Tupits

MÄRTS

Märtsikuu algas Eestis üldise kaupade ning teenuste hinnatõusuga. Viis korda kallines gaas, tõusid toasooja, õlle, tuba-ka, sideteenuste hin-nad.

Kallinema pidi ka elektri hind, kuid valitsus peatas selle otsuse. Vaatamata hinnatõusule järjekorrad kaupluste uste taga ei vähenenud. Dio Oil Eesti AS, MAP Eesti ning Ordi ASi asutamise aegu kuulutas metalliäri-mehe Robert Lepikson välja 2500 dollarilise preemia selle-le, kes avastab kuritegeliku süsteemi, mis te-gutseb värvilise metal-li ja selle jäätmete kok-kuostu ning väljaveoga Eestist.

Märts on ka ajaloo-line kuu, kuna just siis pani oma esimese arvu-ti kokku Microlink. Põh-



► Rainer Nõlvak Foto: Raul Mee

jus oli proosaline, arvu-tid olid lihtsalt liiga kal-lid ning Eesti mehed ees-otsas Rainer Nõlvaku-ga võtsid asja ise kätte ja tegid ära. Täna töötab mitmekülgne mees Nõlvak välja vähivaktsiini, Microlink ei tooda enam arvuteid, vaid pakub eri-nevaid IT-lahendusi.

Estonian Airi edule panid aluse Boeingud

Mullu 1. detsembril tähistas Estonian Air oma 15. sünnipäeva. Meie rahvuslik lennufirma on suutnud luua konkurentsitingimustes hästi töötava kontseptsiooni. Estonian Airi president Borge Thornbech on veendunud, et ettevõtte arengule panid aluse lennukipargi väljavahetamine ning firma erastamine.

Kõige olulisem sündmus Eesti rahvusliku lennufirma arengus oli selle presidendi sõnul 1994. aastal langetatud lennukipargi väljavahetamise otsus. Nii saabus 1995. aasta juulis esimene ning järgneva aasta veebruaris teine Boeing nõukogudeaegsete TUde asemele. “See otsus pani Estonian Airi edasisele arengule aluse,” tõdeb Thornbech. See oli riskantne otsus, tuua kaks uut kallist lennukit sellisesse väiksesse riiki ja sellisele piiratud mahuga turule. “Lennundusäris on lihtne miljonäriks saada, kui alustad miljardärina,” teab teist korda Estonian Airi presidendi ametit pidav Thornbech. Täna võime tõdeda, et risk õigustas ennast. Praeguseks on reisijate käsutuses viis Boeingut.

Teine oluline otsus oli lennufirma erastamine, mille tulemusena juunis 1996 vahetas omanikku 66% ettevõtte aktsiatest: 49% omanikuks sai Taani lennufirma Maersk Air ja 17% ostis Eesti investeerimisgrupp Cresco. “Tugev strateegiline partner on lennufirma arengus väga oluline,” kinnitab

Thornbech.

“Viimase kümne aasta sündmusi vaadates võib öelda, et Estonian Air on suutnud säilitada turul tugeva positsiooni,” on Thornbech rahulolev, lisades, et rahvuslikul lennufirmal ei pea olema lõviosa turust. Optimaalne turuosa rahvuslikule lennufirmale oma positsiooni säilitamiseks on 40–50%. Suurema korral on konkurentidel lihtne tulla ja sellest osa endale haugata. 2001. aasta 11. septembri terrorirünnak

USAs muutis maailma lennundust sedavõrd, et seda tuleb pidada kolmandaks Estonian Airi arengut oluliselt mõjutanud sündmuseks. Konkurents lennundusturul hakkas märkimisväärselt kasvama. Odavlennufirmade tugevnemine on esitanud väljakutse kõikidele lennuettevõtetele. Lennufirmad, kes pole suutelised muutma oma kontseptsiooni ja olema konkurentsivõimelised, kaovad. “Oleme vastu pidanud. Estonian Air on suutnud

jätakuvalt pakkuda teenust, mis on reisijatele vastuvõetava hinna-kvaliteedi suhtega,” nimetab Thornbech edu aluse.

Regulaarliinide kõrval koguvad üha suuremat populaarsust tšarterreisid, sest sarnaselt põhjamaalastega on ka eestlane õppinud hindama võimalust puhkuse ajal kiiresti ja mugavalt sihtpunkti jõuda.

Estonian Air lendab praegu 15 sihtkohta üle Euroopa ning rõõmustab oma reisijaid igal aastal mõne uue lennuliiniga.



	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Käive (mln kr)	38	182	259	309	365	516	558	721	777	800	854	885	949	1150	1300
Reisijate arv (tuh)	160	131	164	172	173	243	295	310	286	292	320	410	547	641	690

KALENDER 17

suurerastamiste alguseni

APRILL



► Statoili konteineritankla.

Foto: Andrus Vaher

4. aprill oli kuupäev, mil Statoil avas esimese konteineritankla Linna-halli kõrval.

Teine tankla oli plaanitud rajada Järvevana tee ning Tartu maantee ristumise piirkonnas. Esimese tankla rajamisel ei saadud paraku hakkama ilma skandaalideta. Statoili juhtis siis Gunnar Okk.

Veel kolm päeva varem

(1. aprillil) avas Estonian Air lennuliini Kopenhaagenisse. Tegu ei olnud naljaga. TU-134 hakkas sinna ja tagasi lendama kahel päeval nädalas – kolmapäeval ning laupäeval. Samas valitses riigis terav sularahakriis.

Äripäeva toimetusse marssis kuu keskel sisse kooperatiivi Kuto esindaja ja kurtis, et Tartu Kommertsbank ei suuda oma kliente teenindada.

MAI

Ajal kui põllumehed kuu-lutasid välja pankroti, registreeriti Eestis tänane Coca-Cola HBC Eesti AS. Tekkis küsimus, mida osta – Pepsit või Coca-Colat?

Palju aga maksis reklaamikliipp teles?

“Sekund maksab 1–2 dollarit või vastav kogus rublasid Eesti Panga noteeringu järgi. Hind oleneb sellest, millal reklaam on eetris ja kas seda näidatakse saate sees,” selgitas ASI Reklaamitelevisioon ärijuht Andres Jõesaar reklaamihindade kujunemisest televisioonis.

Kuu lõpus valitses Tallinnas AGFA-hullus, fotopoe avamisel esimestele poe külastajatele välja reklaamitud tasuta värvifilmid meelitasid kohale üle poole tuhande inimese. Avamisel tagasid korda politseinikud. Lääne ärimaale oli see märgiks, et Eestisse tasub investeerida.



► Andres Jõesaar, ASI Reklaamitelevisiooni ärijuht.

Foto: Erik Prozes

JUUNI



► Pakterminal

Foto: Andrus Vaher

Pakterminal asutati juuni viimasel päeval, mil kirjutati alla Eesti-Hollandi ühisaktsiaseltsi asutamise dokumentidele. Asutajateks olid Eesti aktsiaselts N-Termiinal ning Rotterdami firma Paktank International B.V.

Lepingu kohaselt rajas Pakterminal Muuga sadamasse naftasaaduste terminali, mille esimene järk mahuga 57 000 kuupmeetrit anti käiku juba 1992. aastal lõpus.

Terminal hakkas teenin-

dama naftatöötlemistehaseid, naftasaadusi eksportima ning importima Eesti, Venemaa ja lääneriikide firmasid. 1992. aastal aktsiaseltsi N-Termiinal juhatuses esimees olnud Aadu Luukas arvas toona, et tegemist on viimase viiekümne aasta suurima erakapitalil põhineva rahvusvahelise aktsiaseltsiga.

Naftatransiidiga tegelev Pakterminal sai järgnevatel aastatel sisse kiire hoo, figureerides mitmel korral 1990ndate keskel Äripäeva TOP 100 kõige kõrgemal kohal.

järg lk 18

Viisteist aastat pühendumust

Toomas Kruustük, ASI Nõo Lihatootluste juhatuses esimees

Sel aastal saab Nõo Lihatootlus 15aastaseks. Sel puhul heidan pilgu olulisematele sündmustele ettevõtte ajaloos nende 15 aasta jooksul ning valgustan veidi ka tulevikuplaane.

Nõo Lihatootluste loomise mõte sai alguse sellest, et käisin 1990. aastate algul Soomes Pekka Pajuniemi OY lihatööstuses tööl, selleks ajaks oli mul selja taga ka kümneaastane tööstaaž Tartu lihakombinaadis. Seega olin kogunud juba piisavalt kogemusi – ilma nendeta oleks olnud väga raske uut ettevõtet alustada. Paraku ei leidnud ma Tartust arenemisvõimalusi ja hakkasin otsima sobivat kohta. Käisin isegi Avangardi vorstitsehhis maad kuulamas, kuid see ei jäänud sõelale. Siis jõudis tuttavate kaudu minuni ahvatlev pakkumine tolaeag-selt Nõo kolhoosi esimehelt Kaimo Venelt, kes küsis, kas ma ei tahaks kätt proovida majandi vorstitsehhi.

Kuna käimas oli omandireform, kulus paberite ajamisele mitu head kuud. Lõpuks sai 25. mail 1992. aastal asutatud aktsiaselts. See oli huvitav aeg. Kogusime kokku aktsiakapitali, viimaste rublade eest ostime bensiini ning tegime veidi remonti. Esimene sink, Nõo ruuad, valmis alles 1992. aasta 1. augustil. Lihatootluste tootmisvõimsus oli tollal kolm kuni viis siga päevas, aastakäive oli vähem kui miljon krooni. Praegu valmistab Nõo lihatööstus 124 eri nimetusega



toodet, firmatoodeteks on kodumaisest lihast valmistatud singid.

Meenub ka üks naljakas juhtum. Nimelt ostime 1992. aasta juuli lõpus Soomest Mercedes-Benz väikebussi, millega tahtsime tuua Soomest kasutatud seadmeid ja mida hiljem oleks saanud ka liha ja toodete transportimisel kasutada. Nali juhtus siis, kui Soomest tagasi tulles hõikas mu gaastane tütar üle laeva: “Millal me ometi oma Mercedesesse läheme?” Oleks te vaid teiste reisijate pilke näinud! Auto ise oli 1975. aasta väljalase ja paras roostehunnik, millega üle 60 km tunnis sõita ei saanud... Aga ikkagi Mercedes!

Pärast Eesti krooni tulekut alustasime seitsmekesi tööga. Kuni 1995. aastani olid ainsad kontoriinimesed raamatupidaja ja juhataja, kes pidid tegema kõike alates raamatupidamisest, laos tellimuste vastuvõtmisest kuni juhiametini. Kuid mulle nii meeldis. Tartu lihakombinaadi ajast mäletan, et kui läksin kellegi juurde ühe või teise ideega, siis vanad olid lükkasid need alati tagasi. Mul polnud mingit otsustamisõigust.

Mäletan ka, kui tollane Tartu lihakombinaadi tootmisdirektor Helmut Paavel ütles, et väikefirmadel pole tulevikku. Mina pole aga kordagi kartnud või kahelnud oma otsuses võtta Nõo Lihatootlus enda kätte, sest tean, mille nimel liigun ja mida selleks teha. Õigeid otsuseid tuleb tunnetada. Juba 1992. aastal, kui alustasime, ei saanud majanduslik mõtlemine olla peamine, siis oli vaja vaid osata kiiresti turule reageerida.

Esimene suurem ehitus lõppes 1995. aastal, mille käigus tuli juurde 200 m² tootmispinda. Siis ostime ka selle aja kohta väga kallid ja head suitsuahjud, mille tasuvuse üle tuli enne kõvasti vaielda. Vanadel ahjudel oli lõke all ja nende puhastamine ehk põletamine eeldas alati tuletõrje kohalekutsumist, vastasel korral oleks võinud maja maha põleda. Mõned aastad hiljem selgus, et uued ahjud tasusid end juba kahe aastaga ära.

Järgmine suur projekt oli viilutusosakonna ehitus, mille tulemuse-na toimus suur muutus toodete säilivusaajas – see pikenes kuni 5 päeva. 1998. aastal tekkis vajadus laiendada ka lihalõikuse osakonda. Kui enne seda oli lihalõikuse osakonna pindala 30 m², siis pärast laiendamist tuli juurde 200 m².

1. detsembril 1999. aastal võttis Nõo Lihatootlus kasutusele uue kaubamärgi Nõo Lihavürst, mis viitab sellele, et tegemist on nõudlikele tarbijale kvaliteetset toodangut valmistava ettevõttega.

Nõo Lihatootluste seni suurima investeeringu (43 miljonit krooni) tegime 2002. aastal, mil ettevõtte laienes 1200 m² võrra, lisaks vaetasime välja peaaegu kogu seadmepargi. Võtsime kasutusele Eestis ainulaadsed tunnel-suitsuahjud, mille tulemusel paranes tunduvalt toodete säilivusaeg.



Samal aastal ostime ka uue viilutusseadme, mille hankimine oli päris keeruline. Nimelt arvas müüa, et Nõo lihatööstus ei ole suuteline sellist seadet ostma ning nõudis näiteks 100 protsendilist ettemaksu. Ometi said kõik raskused ületatud ning uue viilutusseadme abil saime turule tulla uue ja kindlakaalulise pakendiga.

2003. aastal tõi Nõo Lihatootlus turule neli uut pasteti, mis säilivad 73 päeva, kusjuures tootes ei kasutata konservante.

2004. aasta novembris käisime esmakordselt Peterburis Peterfoodi messil, kus meid võeti väga hästi vastu. Otsustasime siseneda oma toodetega ka Vene turule, mis õnnestus pärast vastava sertifikaadi saamist 23. veebruaril 2005. aastal. Pärast seda oleme Peterburi pidevalt viinud kuni neli tonni tooteid kuus.

Alates 2006. aasta augustist hakkasime viilutooteid ja pastetei eksportima ka Lätti.

2006. aastaks olid olemasolevad tootmispinnad taas liiga väikeseks jäänud ning olime jälle sunnitud alustama ettevõtte laiendamist.

Ehitus peaks valmima 2007. aasta veebruaris ning selle tulemusel kasvab Nõo Lihatootluste pind üle kahe korra. Praegu on tootmispind 2400 m², kuid juurde tuleb 3017 m² – sellega on Nõo Lihatootluste uus tootmishoone Nõo valla selle aasta suurim ehitus, ületades 17 m²-ga isegi Nõo spordihoonet. Samuti on Nõo Lihatootlus hetkel Nõo valla suurim tööandja – uue tootmishoone valmides töötab ettevõttes üle saja inimese. Uue ehituse valmimine annab võimaluse turule tulla täiesti uute toodetega ning kasvatada oluliselt tootmismahtu.

Praegu on Nõo Lihatootluste jaoks kõige olulisemaks tööjõuga seotud küsimused: kuidas töötajaid leida ja ettevõttes hoida, palgatõusuga seonduv, võimalused töötajate motiveerimiseks jne. Kuna uued seadmed on järjest keerulisemad, on vaja töötajaid koolitada.

Milliseks võiksid kujuneda järgmised 15 aastat Nõo Lihatootluste jaoks? Kindlasti ettevõtte areng jätkub. Mõttes on suured plaanid ja eeltöö nende kallal käib, eesmärgiks on saada tugevaks ja suureks lihatööstuseks. Elame, näeme!



18 KALENDER



Kuigi Eesti ainelised võimalused on piiratud, on kaitsejõudude ja piirikaitse probleemide lahendamine esmatähtis.

Tiit Vähi, peaminister, august 1992

JUULI



► Olümpialastest vennad Tõnisted.

Foto: Andrus Vaher

Eesti Mobiiltelefon (EMT) avas mobiilsidekeskjaama. Enne seda olid kõik Eesti NMT-450 töötanud Soome keskjaama kaudu.

Populaarsed olid siis Nokia Citymani mobiiltelefonid, mis lubasid oma reklaamides laitmatut sidet. NMT-450ga sai tol hetkel helistada Tallinnast, Tartust, Pärnust ja Keilast.

EMT ise asutasid aga 3. aprillil 1991 Eesti Telekomunikatsioonid, Soome kom-

panii Posti- ja Telelaitos ning Rootsi firma Swedish Telecom International AB.

Juulikuusse jääb ka hulgimüügifirma LTT Asi tulek. 21. juuli, enne Barcelona olümpiamänge, rajasid purjetajad Tõnu ja Toomas Tõniste ning Peeter Saraškin oma firma.

1992. oli vendadele Tõnistetele üldse hea aasta – Barcelonast tuldi koju pronksmedaliga. Neli aastat varem Soulis oldi aga teisel kohal.

AUGUST

8. augusti Äripäevas hakkas silma huvitav reklaam. Kuulutuses seisab, et Helsingi ja Stockholm sadamas ostetakse koobaltit 34 000 dollariga tonn ning niklit, mille tonni eest pakuti 5900 dollarit. Tasu lubati sulahas.

Samal ajal kui metalliäri tegi nii mõnegi miljonäriks, alustasid teiste firmade seas näiteks Lukoil Eesti AS ning Saaremaa Laevakompanii.

Tehti ka suuri sõnu. Eesti Austria-Ameerika ühisettevõtte Amerest Hotels peadirektor Rein Kuusmik lubas, et hotelli Sheraton Tallinn ehitamine algab septembris. Hotell ei saanud aga kunagi valmis.

Ärimehed, kes tahtsid aga suve lõpuks golfimängu selgeks õppida, pidid sõitma Värskasse, kus asus tollal ainus täismöötmatega golfiväljak Eestis. Kolmepäevase kursuse eest pidi maksma 117 krooni.



► Golf. Andres Prits (paremal) ja Felor Pärnpuu.

Foto: ÄP arhiiv

SEPTEMBER

Savisaar hakkas piljardit mängima ehk Rahvarinne (RR) lubas oma majanduspoliitilistes seisukohtades muretseda Eestile miljard dollarit täiendavat laenu raha, luua 100 000 uut töökohta ning viia maksukoormus 1991. aasta tasemele.

Raadio Kukust sai esimene kommertsraadiojaam Eestis. Samal ajal lükkas Hugo Osula hääled sisse Mootorreisi ASile. Aeg busifirma asutamiseks oli hea, kuna piirid olid taas lahti ning ajale jalgu jäänud Ikarus-bussid sai Skandinaavia toodangu vastu ringi vahetada.

September kulmineerus klaastaara uputusega. Taara puudusest sai taara uputus vahetult pärast rahareformi, kui kogunenud taarat hakati massiliselt ära andma.



► Edgar Savisaar

Foto: Vambola Salupuu



Oli 1992. aasta varakevad. Arveldused käisid veel rublades, aga majanduses hakkas õhk muutuma värskemaks.

Pärnu uus linnavalitsus oli eesmärgiks seadnud linna euroopalikumaks muutmise. Koostöös Rootsi ärimeestega asutatud ühisfirma Perwin esimeseks tööks sai võõrastemaja Võit ümberehitus hotelliks Victoria.

Hotelli renoveerimiseks oli Perwini juht Meelis Pitk kokku kutsunud Pärnu ärksamad ehitusmehed, kes olid nõus jätkama senised tööandjad ja omandama põhjamaist töösse suhtumist. Hästi käivitunud meeskonda olnuks patt laiali saata ning 5. märtsil 1992 registreeris Pärnu linnavalitsus selle baasil uue ehitusfirma Gustaf AS. Täna seni on 16mehelisest alkoosseisust firma raudvarana ravis Theodor Alas ja Paul Pöldme. Kuna pool firmat kuulus rootslastele,

oli esimese ja kauaaegse juhi Tiit Ottise valitud nimes ühtpidi vihje Rootsi kuningakojale, teisalt suurimale aktsionärile Sören Gustafssonile.

Vastloodud firma alustas Pärnu ranna-koone ning hotelli Bristol renoveerimistöödega. Hansapanga Pärnu kontori väljehitamisest arenes edukas koostöö, mille tulemusel valmis kümneid Hansapanga kontoreid kõigis kolmes Balti riigis.

1993. aastal asutasime kontori Tallinna. See käivitus hästi ning andis järgnevate aastate jooksul enam kui poole meie käibest. Tasakaalu säilitamiseks suundus Pärnu kontor Läti ja Leedu turule, kus ehitasime peamiselt pangakontoreid ja kasiinosid. Selleks asutasime nii Lätis kui ka Leedus tütarfirmad, mis tegutsesid Merko lipu all tänaseni – tõsi küll, muudetud nimedega.

Kui firma asutamisel osalenud Rootsi ärimeeste kõrval olime algul nooremad vennad ja õpipoisid, kes püüdsid omandada kõike uut nii ehitustehnoloogiat kui ka asjaajamise vallas, siis varsti selgus, et meie eesmärgid on ühes suunas liikumiseks üsna erinevad. 1994. aasta lõpuks oli ühistöö rootslastega end ammandanud ning firma läks kohalike

ärimeeste valdusesse. Ettevõtte arengu huvides otsustasid omanikud 1997. aastal aktsiad müüa ehitusturul ilma tegema asunud Merko Ehitusele. Valik oli õige. Täna Merko on tippfirma, kust saadud koolitus, kogemused ja tugi on meil aidanud saavutada stabiilsuse ja kindluse tuleviku ees.

2003. aastaks oli meie Tallinna kontor kasvanud piisavalt suureks, et alustada iseseisvat majanduselu Gustaf Tallinn OÜna. Pärnu kontor jäi tegutsema senise nime all. Algul tõi pooldumine muidugi kaasa käibe ja kasumi olulise vähenemise, kuid tänaseks oleme taastanud mõlema näitaja jagunemise taseme. Sellele on kaasa aidanud tegevuse laiendamine Haapsallu ja selle lähiümbrusesse.

Viieteistkümne aasta jooksul oleme kaasa teinud kõik majanduse tõusud-langused ja suunamuutused. Kui algaastail oli peamiseks tegevuseks pangakontoreid, hotellide ja büroode rajamine nõukogudeaegsetesse hoonetesse, siis rahva heaolu edenedes lisandusid kaubanduspinnad ning kultuuri- ja meelelahutusasutused. Raskuspunkt kandus uusehituste suunas, millest üks omapärasemaid on XX sajandi alguse stiilis Pärnu ÜJP laatsaret. Mõned aastad tagasi liitusime

täna seni kestva elamuehitusbuumiga ja rõõmustava arengutähisena oli 2006. aasta esimene, mil enamus meie käibest tuli tööstusobjektidest, millest olulisemad olid Scanfil OÜ ja Fein-Elast Estonia OÜ tootmishoone – järelikult on majanduskeskkond tõsisematele ettevõtjatele atraktiivsemaks muutunud.

Meie tulevik üha tihenevas konkurentsis sõltub sellest, kui hästi suudame lahendada kõik tellija soovid ja võtta enda kanda tema mured seoses kavandatava ehitistega. Selleks aitame kliendil püstitada algülesannet, nõustame teda eri variantide osas, pakume projektijuhtimise täiستنust ning paindlikke maksetingimusi.

Loodame, et lugejate hulgas on palju meie seniseid ja uusi äripartnereid, kellega koos astuda samme järgmiste ümmarguste tähtpäevade suunas.

Lugupidamisega, juhatuses esimees Raigo Jaanuste



Eesti kroon on Saksa marga selja taga, viimast aga nimetatakse valutade Schwarzeneggeriks.

Siim Kallas, Eesti Panga president, september 1992

Pensionäride arvel tudengitele ölleraha maksta on ilmselt ebaõiglane.

Marju Lauristin, sotsiaalminister, oktoober 1992

OKTOOBER

Mart Laar esitas valitsusprogrammi. Koalitsiooni moodustasid ERSP, Isamaa ning Mõõdukad. Valitsuse esmaseks ülesandeks oli Eesti rahvale toidu ja sooja tagamine eelolevaks talveks. Laar lubas Riigikogu ees, et hakkab ka likviidsust likvideerima (!)

Põhjust hirmuks oli, sest riigil oli masuudivaru ainult vana-aasta õhtuni. Meediamaastikul toimusid ka suured muudatused. Äripäeva peatoimetaja Peeter Raidla lahkus ametist, siirdudes Hommikulehe peatoimetaja kohale. Maailma suurimaid arvutiriistvara tootjaid IBM avas oma esinduse Eestis. Teised suured gigandid veel mõtlesid. Samal kuul sõlmiti ka esimesed pandilepingud Eestis.



► Mart Laar ja tema portfelli.

Foto: Andrus Vaher

NOVEMBER



► Meelis Milder (paremal) ja Andres Sarri (keskel).

Foto:

Sven Tupits

Honda leidis Soome kaudu tee Eestisse ehk nurgakivi pandi tänasele Veho Eesti ASile. Ametlikult oli ettevõtte registreeritud aga juba septembris.

Ajakirjandusse jõudis uudis aga kaks kuud hiljem. Novembrisse jäid ka Elke Auto, Nissan Balti ning seakasvatamisega tegeleva Ekseko ASi algus. Andres

Sarri (Eesti Talleks) ja Meelis Milder (Baltika AS) kutsusid kokku pressikonverentsi, kus nõudsid riigilt selgust, milliseid garantiisid riik annab eraettevõtjale, kes on avalikul erastamiskonkursil aktsionäride raha eest ostnud riigile kuuluvat vara. Tegu oli eraettevõtete esmakordse oma õiguste kaitseks korraldatud väljaastumisega vabas Eestis.

DETSEMBER



► Andres Bergmann



► Olari Taal

Jaan Manitski vahetas Eesti Erastamisettevõtte juhi kohalt välja Andres Bergmanni, mille peale kirjutas Olari Taal, et valitsus ei andvat endale aru, mida ta on korda saatnud erastamisettevõtte haldusnõukogu laialisaatmisega.

“Andku Jumal Laarile andeks,” võis Taali toonase seisukoha kokku võtta.

Kümne Eesti maapanka

ühinemise tulemusena vormus Eesti Ühispank. Konesko ASile panid aluse Mart-Järvo Hirtentreu ning Margus Säde. Kui algsest toimus ettevõtte tootmistegevus Tallinnas, siis 1998. aastast ollakse otsapidi Järvamaal Koerus. Äripäeva lugejad valisid aasta parimaks pangaks Hansapanga ning halvimaks Rein Kaarepere juhitud Tartu Kommertspanga, mis pankrotistus.



AS Draka Keila Cables jätkab Keila Kaabli edulugu

Kaablitootmine Keilas ulatub juba aastasse 1968. Täna on AS Draka Keila Cables, endise nimega Keila Kaabel, Baltimaade suurim kaablitootja. Firma omanikeks on Harju Elekter (34%) ja Draka NK Cabels (66%) ja nii kuulub ettevõtte Hollandi firma Draka Holdingu gruppi, mis on üks maailma suurimaid kaablikontserne. Draka Holdingul on 68 ettevõtet 24 riigis ning ta on noteeritud Amsterdamis börsil. Draka tootesortiment on väga lai, alates ehituses kasutatavatest tele- ja elektrikaablitest ning lõpetades nafta-puurtoride ja lennukitööstuse kaablitega.

Ajakohase seadmeperiga ning moodsaimat tehnoloogiat kasutav Draka Keila Cables müüb madalpinge- ja erikaableid, telekommunikatsiooni- ja energiakaableid. Ettevõtte peamised kliendid on suured hulgimüüjad, elektrivõrgud ning ehitusfirmad. Kogu toodang vastab Euroopas kehtivatele standarditele ning on kiidetud heaks Eesti Elektrikontrollikeskuses.

Kui esimesel tegevusaastal oli Keila Kaabli käive 15 miljonit krooni, siis eelmisel aastal ületas see 600 miljonit krooni. Alguses müüdi oma toodangut põhiliselt Eestis ja vähesel määral ka Läti ja Leedu turule, nüüd on tänu lisandunud uutele turgudele ekspordi osakaal juba ligi 75%. Ekspordi suurenemise põhjusena nimetab Draka

Keila Cablesi juhatuse esimees Tarvo Leppik muutunud ärifilosoofiat. “Kui varem valmistasid tehased põhitoodangu ise ja müüsid seda kohalikule turule, pakkudes lisaks teiste tehaste tooteid, siis nüüd on Draka strateegiaks omada spetsialiseerunud tehaseid ja turustada seal valmistatud tooteid Euroopas kõigi Draka müügiorganisatsioonide kaudu. Samas on Eesti müügiorganisatsioonil võimalik müüa kõigis Draka tehastes valmistatud tooteid, mille järele kohalikud kliendid vajadust tunnevad. Seetõttu, et Draka soovib oma nime laiemalt tutvustada, vahetati ka AS Keila Kaabli nimi Draka Keila Cablesiks. Samuti kaotati kontserni toodete erinevad kaubamärgid, nüüd on tootetikutitel vaid nimi Draka.”

Leppiku sõnul on kaablitööstuse tulevikuväljavaated Keilas väga head. “Euroopas ja mujal on huvi siin valmistatud toodete vastu suur. Keila tehase spetsialiseerunud elektrivõrgutoodetele ja kuna viimasel ajal on kogu Euroopas kasvanud investeeringud elektrivõrkudesse, on meie mu-reks, kuidas nende kasvavate mahtudega hakkama saada. Loomulikult teeb suurenev nõudlus meile rõõmu, sest see võimaldab meil investeerida üha enam tootmise laiendamisse ning hoida kvaliteeditaset, mida meie kliendid väga kõrgelt hinnanud on. Meil on selged sihid ja strateegiad nendeni jõudmiseks.”

◀◀ ASi Draka Keila Cables juhatuse esimees Tarvo Leppik.



20 TAGASIVAADE

Erastamine 38 riigifirmat müüki

Erastamine algab – Kalev üks esimesi

17. novembril 1992 kuulutas Eesti Erastamisettevõtte (juht Andres Bergmann, hiljem Jaan Manitski) konkursi 38 riigi omanduses oleva suurettevõtte erastamiseks.

Riigivaraameti nõukogu kinnitas erastamisettevõtte kaudu müüki minevate firma-de nimekirja 14. septembril.

Esimeste erastamisele läinute ettevõtete hulgas olid kondiitritoodete vabrik Kalev, Mistra, Valga Mööbel, Tartu põllutööstasinate tehas Võit, Pärnu kalakombinaat, Loksa laevaremonditehas, RAS Suva, Tallinna Vineeri- ja Mööblivabrik, Kreenholmi Manufaktuuri, VAZi autoteenindus, RAS Suva jt.

Veel enne erastamisele minevate ettevõtete nimekirja avalikuks tegemist oli Bergmann kindel, et protsessi võimalikult kiire käivitamine tagab Eesti majanduse kiire arengu.

“Saksamaa andmetel on Eestis käivituv erastamisprotsess üks suuremaid. Erastamisprotsessi kiiret alustamist nõuab Eesti majanduse praegune keerukas olu-

kord, kuid ka see, et välisinvesteeringuid jahivad Eesti kõrval näiteks veel Soome, Rootsi, teised Balti riigid ja Ida-Euroopa maad,” sõnas Bergmann 14. novembri Äripäeval.

Korruptsioonivõimaluste kohta märkis Bergmann, et erastamise puhul oleks see teoreetiliselt mõeldav, kuid sisuliselt on välistatud.

Novembris 1992 Äripäevale antud intervjuus märkis riigiaktsiaseltsi Kalev direktor Evgeni Matsalu, et lõplikult pole selge, millisel kujul kondiitrivabrik erastamisele läheb. “Oleme oma privatiseerimiskontseptsioonis näinud Kalevi erastamist ette kahel viisil: privatiseerimine tervikuna või allüksuste kaupa. Mõlemad variandid on põhjalikult läbi töötatud,” lausus Matsalu.

Kalevi tooted erinevad Matsalu sõnul tunduvalt Lääne toodetest, eelkõige oma maitse ja naturaalse tooraine sisalduse tõttu.

Samuti üritatakse laialdaselt leida kontakte läänest, ent ei katkestata kontakte ka idaturuga.

Äripäev

Äp KUUPÄEV

17.11

► 1992 kuulutati konkurss 38 riigi omanduses oleva suurettevõtte erastamiseks.

Äp TSITAAT

Ainult Eesti jaoks pole mõtet toota, see turg on meie jaoks liiga väike.

Evgeni Matsalu, Kalevi direktor 1992. aastal

ervin
EHITUS

15 AASTAT
ÜLDEHITUSTÖID,
RESTAUREERIMIST
JA PROJEKTIJUHTIMIST.

WWW.ERVIN.EE

AITAME TEIL VÄLJA PAISTA!

FIRMA SÜMBOOLIKAGA:

- firmalipud (ka pidulikud esinduslipud)
- liputarvikud (alused, hoidikud, vardad jm)
- bannerid ja reklaamkangad
- rannalipud **UUDIS!**
- laualipud
- lauavimplid
- lipurivid
- võileiva- ja käsilipud
- õlalindid
- avamislinnid
- rosetid
- rinnamärgid
- kleepsud
- kinkekotid jm



KÕIK VAJALIK ÜHEST KOHAST - KIIRESTI JA KVALITEETSELT!

OÜ Lipuvabrik • Kopli 81 Tallinn 11713 • tel 668 4272 • www.lipuvabrik.ee



PKL viib kindlalt sadamasse

Aktsiaselts PKL loodi küll 3. veebruaril 1992. aastal, aga sünnipäeva tähistame 1. mail. Sel päeval sai ettevõtte enda kasutusse Tallinna ja Muuga sadamalaevastiku alused.

Tegevus oli mitmepalgeline. Tegelesime linnahalli juurest väljuvate väikeste reisilaevade töö korraldamisega, andsime sadamaid külastavatele laevadele punkrit ja vett, võtsime maha pilssi ja muid jääke. Ka ujukraanaga oli küllalt muret. Töötajaskond moodustas 360 inimest.

Mida tähendab PKL

Tihti küsitakse meilt mida tähendab lühend PKL. Naljaga pooleks vastame, et see tähendab: "Papa Kanteri laevastik". Märksõnadena meenub tohutu asutajate entusiasm. Helmut Kanter ja puksiiridel töötavad kaptenid panid ettevõttele aluse ja arendasid seda. Kahjuks on veel üks mälestus sellest ajast mees: tööpuudus ja sellega seonduvad pinged. PKL juhtkonna auks peaks ütleva, et alates asutamisest kuni tänase päevani ei ole isegi mitte päeva jäädud võlgu oma töötajatele.

Mis on muutunud 15 aasta jooksul

Rasked ajad sundisid üle vaatama strateegilised arengusuunad. Praegu on meie palgalehel ligi 150 töötajat. Teistele äriühingutele anti üle punkerdajad, reisilaevad ja kraanad. Laevastikku jäid alles puksiirid ja seda tegevusprofiili on arendatud siiani. Peamine moto meie tegevuses on laevade ja sadamate ohutus.



4400 hj H. Kanter kiirustab tööle.

Suurenenud on puksiirlaevade arv ja muutunud on ka tüüp. Täna omab ja opereerib ettevõtte ühe kõige moodsama laevastikuga selles maailma nurgas. Peaaegu kõik 15 aastat tagasi soetatud puksiirid on asendatud asimutaalkäituritega varustatud laevadega. See tüüp on ka maailmas praegu üks soovitatuid. Tema eripära on selles, et ta on väga manööverdamisvõimeline. Puksiir võib teha üsna lihtsalt n-ö kannaka, ehk ta võib kohapeal end ümber pöörata. Kitsastes sadamaoludes on see väga oluline näitaja.

Teiseks muudatuseks on see, et puksiirid on muutunud oluliselt võimsamateks. Ka praegu on ehitamisel uus puksiir, mille peaminate võimsus ületab

5000 hj. Meie suured laevad on klassifitseeritud eskortlaevad, nad on varustatud võimsate kraanadega, tulekustutusseadmetega, spetsiaalsete kinnitustega päästevarustuse vedamiseks. Täna on Eesti sadamad ainukesed Soome lahe naftasadamatest, kus eskortteenust ei kasutata, kuigi HELCOM seda otse soovib.

Meie laevastiku keskmine vanus on praegu ca 9 aastat. Võrdluseks – Eesti põhjanaabri Soome suurima puksiiriettevõtte laevastiku keskmine vanus ületab 40 aastat.

Homme päev

AS PKL alustas oma tegevust Tallinna sadamates. Täna töötame ka Riia sadamas, kus osutame teenuseid viie puksiirlaevaga. Loodame tulevikus omandatud kogemuse üle viia sadamatesse, mis asuvad Eestist ida ja lääne pool ning laiendada oma tegevust Soomes.

Meie partnerid

Suurima tänu ütleme ASi Tallinna Sadama juhtkonnale ja töötajatele. Igapäevasteks abimeesteks ja partneriteks on ASi Eesti Loots töötajad. Suurepärased koostöösuhted on kujunenud agendifirmadega Kompas Transiit, Tramp, Redlink, Esteve, J. Nurminen, Keeptrade, Est-Term ja paljude teistega. Meie klientide seas on kümneid laevaomanikke ja operaatoreid üle kogu maailma. Head partnerlussuhted on kujunenud SEB Eesti Ühispankaga. Neile kõigile kuulub meie tänu! Loodame teenida paljusid tänaseid kliente veel teisteski sadamates.

Majandus SKP 2,01 mld krooni (1991)

Eesti majandus oli võrdsel tasemel Paapua Uus-Guineaga

SKP elaniku kohta oli hinnanguliselt 700 krooni. Just sellisele järeltulele jõudis TA Majanduse Instituudi teadusdirektor Teet Rajasalu pärast rahareformi.

Sisemajanduse koguprodukt Eestis moodustas 1991. aastal ligikaudu 20,1 miljardit rubla ehk 2,01 miljardit krooni. Ühe elaniku kohta teeb see umbes 1270 krooni aastas, vastavalt Eesti Panga fikseeritud kursile ca 100 dollarit.

1987. aastal oli SKP Etioopias 130, Bhutanis, Tšaadis ja Zaire'is (nüüdses Kongo DVs) 150, Bangladeshis, Malawis ja Nepalil 160 dollarit.

Nii madala tulude tasemega riiki, kui Eesti, Maailmapank ei tundnudki. Muidugi on see võrdlus kergesti rünnatav, sest rahvahetuse rubla ei ole võrreldav 1991. aasta rublaga.

Arvestades elukalliduse indeksi muutumist, oleks sisemajanduse koguprodukt 1991. aastal 1000 dollarit, 1992. on

sellest järele jäänud 60–70 protsenti.

Rahvusliku siseprodukti väärtus elaniku kohta oli 700 dollarit Paapua Uus-Guineas, umbes 10–15 riiki kõrgemal asuvad Ecuador, Botswana ning Tuneesia.

Need oleksid riigid, kellega peaksime võrdlema oma maksupoliitikat, sotsiaalsfääri arengut, majanduse arenguprogramme ja muud sellist, kirjutas Teet Rajasalu juulis 1992.

Viisa Soome pääs keeruline

Eesti saatkond Soomes tegeles ühtekokku 15 riigiga

Eesti saatkonna ajutise asjuri Sven Jürgensoni sõnul jääb Soome veel tükiks ajaks Eestile sillaks maailma – Helsingist on Eestisse akrediteeritud 15 välisriiki-de saatkonda.

Soome viisa saamine on küllaltki keeruline ning see on andnud soovistust vastupi-

dise efekti – kurjategijad pääsevad sidemeid kasutades alla üle piiri.

Tavakodanikud ei hakka aga viisa hankimise aeganõudvat protseduuri ette võtma, arvas Jürgenson.

Kui eestlane või Eesti kodanik kaotab Soomes näiteks oma dokumendid ning ei pääse Eestisse tagasi, annab kon-

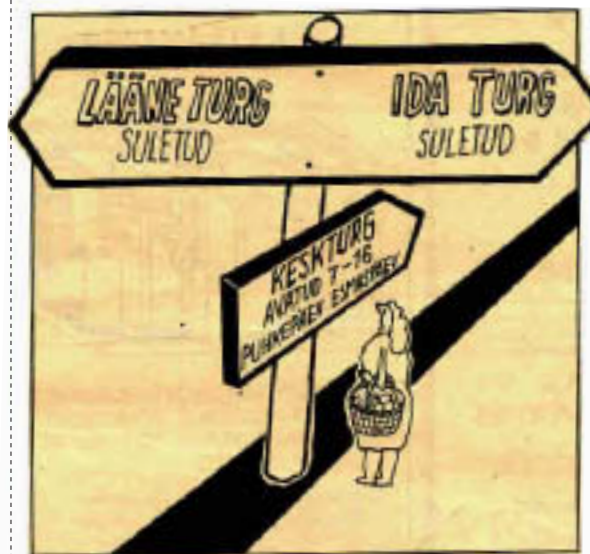
sulaat tagasipöördumiseks ajutise tõendi.

“Eesti riik ei kata oma kodanike kulutusi isegi siis, kui ta saab Soomes oleku ajal südamerabanduse või hukkab autoavariis,” tõdes Jürgenson toona. Paljude Eesti riigijuhtide Soome-visiidid on olnud täiesti ettearvamatud, sageli ei tea saatkond visiitidest midagi.

ÄP ÄRIPÄEV KIRJUTAS 1992 pildis ja sõnas



Järjekorrad, järjekorrad ja järjekorrad.



Olid ajad, kui kaubast sai lahti ainult Keskturnul.

Korter maksis kümneid kordi sõiduautost vähem

- Miinimumpalk oli 200 krooni kuus.
- 20 000 krooni maksis 2toaline korter Lasnamäel.
- Peugeot 605 SV 3,0 pakuti kuulutuse järgi eriti soodsa hinnaga, “kõigest” 330 900 krooni eest.
- Minimaalne toidukorvi maksumus jaanuaris oli 120, septembris aga 180 krooni.
- 325 000 rubla maksis Moskvitš 2141 juunis Venemaa börsil.
- Kõrgeimat palka maksti aasta esimesel poolel Livikos – 3500 rubla kuus.
- 7,50 krooni maksis Äripäeva kuu-tellimus.
- 7,83 krooni maksis Tallinnas kilo suhkrut.
- Normaalse laenuintress krooniaja alguses oli 30–40%.
- Via Baltica projekti suhtuti vägagi optimistlikult.
- Urmas Sõõrumaast polnud midagi kuulda.
- Ebapopulaarsemaks kaubaks oli küsitluse tulemusel käterätik.
- Tänavatel domineerisid N. Liidu automargid, aasta alguseks oli Eestis arvel 261 000 sõidukit.
- Mobiiltelefonide võrk oli aasta lõpuks välja ehitatud kaheksas Eesti linnas.
- Aasta 1992 oli Äripäevale aktiivne kampaaniate aasta. Koostööd lehe turundamisel tehti nii Kodu-Anttilaga kui ka Olari Taaliga, kes oli tollal lehe reklaamnägu ning suurim sõber.

Allikas: Eesti Konjunktuuriinstituut, Äripäev

15 aastaga metallikogujast juhtivaks jäätmekäitlejaks

ASi Kuusakoski kontor
Betooni 12, 11415 Tallinn
Tel 625 8600, faks 601 2745
e-post: firma@kuusakoski.com

www.kuusakoski.ee

AS Kuusakoski on Eesti suurim metallikäitlusfirma. Augustis täitub ettevõtte 15 tegutsemisaastat, mis on olnud täis pühendumist, muutumist ja kõva tööd. Kunagisest metallikogujast on saanud nii nimelt kui ka sisult jäätmekäitleja, kelle tegevuse tulemusel säästab maailm aastas ligi 800 000 tonni maagi kaevandamise.

1992. aastal alustati riigiettevõttena Eesti Metalliekspordit ehk EMEX. „Oli aeg, kus üks infrastruktuur lagunes ja ei kõike lihtsalt laiali ei veetaks, oli riik sunnitud metallikäitluse monopoliseerima,” räägib nüüdseks üheksa aastat firma eesotsas olnud Ilmar Jägi. Siiski oli juba tollal selgelt tegu ikkagi äriettevõttega, mis Robert Lepiksoni juhtimisel kiirelt arenes.

Nõukogude-aegsest metallikogumissüsteemist oldi saadud päranduseks ajast maas baasid, millest sõelale jäi kümme-kond suurema arengupotentsiaaliga teeninduspunkti, ning üle-eelmise põlvkonna masinapark.

„Praegu on käigus juba neljas tehnikapõlvkond,” selgitab Ilmar Jägi. „Masinate koormus on suur, töötatakse kahes-kolmes vahetuses, seetõttu vahetub masinapark üsna kiiresti. Igal aastal investeerib Kuusakoski infrastruktuuri ja masinatesse ligikaudu 1,5 miljonit eurot.”

Firma algusaastate põhivarast ehk inimestest on paljud senini tööl, näiteks Tallinna kontori ligikaudu neljakümnest inimesest ligi veerand.

Kuusakoski toob uue hingamise

1997. aastal müüakse erastamisbuumi lainel ka senine riigifirma Eesti Metalliekspordit. Omanikuks saab konkursi tulemusel AS Nelimet ja firmat hakkab juhtima Toomas Keridon. 10% aktsiatest oli juba aasta varem läinud EVPde eest n-ö vabamüüki.



1998. aastal algavad metallitööstajatel rasked ajad, metallihind langeb drastiliselt, Eesti pangad ei näe vanametalliäris potentsiaali ning firmale hakatakse otsima uusi rahastajaid. Enamusaktsiate omanikuks saab 1999. aastal Soome metallikäitlusfirma Kuusakoski OY. Firmat hakkab juhtima Ilmar Jägi, kes on ametis siiani. Eesti Metalliekspordit nimetatakse ASiks Kuusakoski 2004. aastal.

„Soome on keskkonnakaitses Euroopas eesrinnas. Tootmise arendamises ja ELi keskkonnanõuete täitmises on kontsernist kõvasti tuge olnud: viis aastat tagasi oli Soome tehnoloogilises mõttes meist kaugel ees, nüüd on see vahe taandunud,” kiidab Jägi.

Ka laienes firma ekspordihare soomlaste investeeringuga oluliselt. Enne piirduti lähimaadega, nagu Soome, Rootsi, Hispaania, Prantsusmaa, liitumise järel lisandusid Türgi, Lõuna-Korea, Hiina, India.

„Nendesse kaugetesse terasetootmismaadesse vedamine tasub ära ainult väga suurte laevadega – selles osas oleme Eestis pioneerid, 40 000 tonni kandeav laev Paldiski sadamas oli 2001. aastal logistikasündmus.”

Taaskasutusega keskkonna kaitsel

Taaskasutus on tänapäeva maailmas juba enesestmõistetav. Elame tarbimisühiskonnas, kus mobiiltelefonid, telerid, autod jne vananevad juba mõne aastaga. „Aga nende toodete sees olevad materjalid on kallid, me ei jaksaks seda kõike uuest toormest valmistada,” selgitab Ilmar Jägi. „Teine külg on prügimäed: kui kõik äravisatu sõna otseses mõttes märke kokku lükata, ei mahuks me enam ära. Ühiskond ei peaks ilma taaskasutusest vastu.”

Kuusakoski kontsern suunab aastas taaskasutusse keskmiselt 2 miljonit tonni vanametalli, sellest tekkiv energiasääst on võrdne 400 000 ühepereelamu aastase energiakuluga.

„Eesti Metalliekspordit kunagine monopoliseisus on andnud firma praeguseks arenguks suure eelise, aastaks 1998, kui metallitööstusega said hakata tegelema ka teised firmad, oli meil olemas korralik masinapark, infrastruktuur ja oskustäve,” selgitab Ilmar Jägi.

Seda eelist pole mitte käest lastud, vaid sellele on lisandunud Soome kontserni kogemused ja teadmised, mis teeb ASist Kuusakoski Eesti juhtiva metallikäitleja.

Kuusakoski teenindusplatsid üle Eesti: Haapsalu, Kohtla-Järve, Narva, Paldiski, Pärnu, Rakvere, Tallinn, Tartu, Türi, Valga, Viljandi, Võru.



22 TAGASIVAADE

Äp TSITAAT

Oleks väga hea, kui valitsuses oleks vähemalt üks mees, kes teab omal nahal, mis asi on turumajandus.



Indrek Toome, Ülemnõukogu väliskomisjoni esimees, märts 1992

Äp TSITAAT

Veel möödunud kevadel valitses mingi üldiselt utopistlik arusaam, et kõik, kes saavad omanikuks, muutuvad rikkaks ja õnnelikuks.



Hardo Aasmäe, Tallinna ekslinnapea, aprill 1992

Äp TSITAAT

Kaitseministeeriumis on ametlikult kirjas kaks meest – minister ja tema asetäitja. Tegelikult käib töö siiski viis inimest.



Ülo Uluots, kaitseminister, juuli 1992

Kinnisvaraturg Puudus igasugune seadusloome

Tekkimas on kinnisvaraturg

Kirjutas 29. augusti Äripäev. Selleks ajaks oli Eestil seljataga kaks kuud iseisvat rahapoliitikat.

Maaklerbürood tegutsesid edukalt Tallinnas, Tartus, Pärnus ja Põlvas.

Tänastest tegijatest oli siis pildil ka juba Arco Vara, ettevõtte põhivaldkonnaks oli korterite ja nende asutamise

õiguste, majade, vundamentide kruntide ning suvilate ostu- ja müügitehingute vahendamine.

Maaklertegevusega tegid tollal ilma ka firmad Tigu, Tõnisson, Eravara jt.

“Kinnisvaraga tegelemiseks tuleb luua seadusandlik baas ning tagada krediitvõimalused. Praegune pankade laenuprotsent ei soodusta uue

kinnisvara loomist,” lausub Mendelson ja Co jurist Andrus Lauren.

Raha laenasid pangad välja aga keskmiselt 35protsendilise intressiga.

Raha oli vaid siis mõttekas laenata, kui pank hiljem pankrotti läks – võis pääseda tagasimaksest. Ja põhja läksid 1990ndate alguses paljud pangad.

Side 1992 oli EMT-l 2500 klienti

Mis asi on mobiiltelefon?

Just sellise küsimuse esitab detsembris 1992 tollane Eesti Mobiiltelefoni (EMT) peadirektor Tõnu Tee ja vastas ise küsimusele:

“Mobiiltelefon on sarnane traditsioonilise telefoniaparaadiga, erinevus seisneb selles, et mobiiltelefoni kasutaja ei ole seotud mingi kindlaksmääratud kohaga. Side on võimalik tänu mobiiltelefonivõrgu baasjaamadele,” kirjutab EMT peadirektor toona. 1992. aastal oli EMT-l 2500 klienti.

Kõneminuti hinnaks päeval oli 6 krooni, öhtusel

ajal kella kuuest kaheksani ning riiklikel pühadel ja puhkepäevadel kogu ööpäeva ulatuses neli krooni.

Kuna mobiilivõrk oli rajatud NMT 450 sagedusalale, juhtus “tipptundidel” sageli sidekatkestusi, soovitud inimese võis kätte saada pärast mitmekordseid katseid.

Kristo Kiviorg

► Teie mäletate, aga minul on, võiks täna keegi uhkustada.



15 aastat kinnisvaras
Kogemuste
triumf lootuste üle!



Marek Kerna

50 29 979

Tiit Tellismaa

51 55 311

www.gk.ee

www.yyrimisteenused.ee

Kasuta meie kogemusi!

Ohutus, keskkonnahoid ja inimesed

Pakterminal asutati juunis 1992 Hollandi Royal Pakhoedi ja Eesti N-Terminali ühise ettevõtte. Praeguseks on firma omanikud Royal Vopak ja Transkullo.

Omanduse jagunemine Eesti ja Hollandi partnerite vahel on olnud algusest peale üks Pakterminali edu võtmeid. Üks partnereist on toonud kaasa pikaajalised kogemused ja oskusteabe naftaterminali juhtimisest, teine aga Eesti transiidiaari ja Vene ekspordituru põhjaliku tundmise. Nende kahe poole loodud visioonist sündis laiahaardelisem ja edukam ettevõtmine kui 15 aastat tagasi oleks ennustadagi osatud.

Esimeste tsisternide rajamine Muuga sadamas algas 1992. aasta alguses, need valmisid märtsis 1993. Juba samal kuul jõudsid sadamasse Venemaalt esimesed vagunid, mille sisu tuli laadida vastvalminud mahutitesse. Transiidiaari hakkas laienema, tuli ehitada aina uusi tsisternid. Esialgsetes kavandites terminali tulevaseks mahuks visandatud 40 000 m³-st on nüüdseks saanud 305 000 m³. Täna on Pakterminalis käideldud üle 80 miljoni tonni naftatootide, mis kõik on kohale veetud raudteel. Kui selleks kasutatud vagunid Muuga sadamasse üles rivistada, ulatuks hiigelrong Hongkongini. Terminal annab tööd enam kui sajale inimesele.

Pakterminali töös on äärmiselt tähtsal kohal ka ohutus, keskkonnahoid ja inimesed. Ehitusel on kasutatud parimat võimalikku tehnikat pinnase, vee ja õhu puhtuse säilitamiseks. Igapäevase töö korrektsuse tagab põhjalik ohutuspõhimõtete süsteem, mida täiendatakse koostöös Muuga sadama, Viimsi omavalitsuse ja kohaliku päästeteenistusega.

Firma kõige tähtsam vara on tema töötajad. Pakterminalis hoolitakse oma töötajaid. Püüame pakkuda neile meeldivat töökeskkonda ja arenguvõimalusi. Kui hästi see on õnnestunud, näitab seegi, et mitmed spetsialistid on töötanud Pakterminalis algusest peale.

Ants Kirikal, käitlusedirektori asetäitja: Kuna alustada tuli nii tehniliste vahendite kui ka inimeste osas tühjalt kohalt, olidki kõige huvitavamad just firma algusaastad. 1992. a hilissügisel hakkasid uues terminalis Muuga sadamas valmis saama juba uued naftasaaduste mahutid. Novembri alguseks oli juhtkond hulga kandidaatide seast välja valinud tulevased käitlus- ja tehnilised juhid. Paraku polnud neist keegi varem tänapäevast naftasaaduste transiitterminali näinud.

Seetõttu saadeti kogu grupp Rotterdami, kus nädala jooksul tutvuti partnerfirma nüüdisaegsete terminalidega ning saadi julgust alustamiseks.

Margus Tampere, teenindusjuht: 1993. a märtsis alustas terminal tegelikku tööd vagunite tühjendamise ja aprillis laaditi esimene tanker. Kaubamahud kasvasid kiiresti ja projektvõimsuse järgne aastamaht sai täidetud esimese poole aastaga. Töömahu järsk kasv esitas personalile kõrgeid nõudmisi. Üsna tavaline oli, et rabati ilma puhkepäevadeta 12 ja enam tundi päevas. Selle korvasid hea meeskonnatöö ning tunne millegi uue ja suure äratamisest. Loomulikult on meil ka inimesi, kes alles alustavad tööd Pakterminalis.

Aleksei Fedotov, müügijuht: Tulin Pakterminali tööle poole aasta eest, ent isegi nii lühikese aja jooksul olen võinud veenduda Pakterminali töötajate kõrges professionaalsuses ja hoolsas töösuhetumises. Juhtimises on praegu värsked ideed aktuaalsemad ja nõutumad kui kunagi varem, sest just uued juhtimisotsused aitavad muuta firma töökorralduse veelgi paremaks, tõsta töötajate motivatsiooni ja elavdada äritegevust.

Kahro Truuverk, ohutusjuht: Pakterminali meeskonnaga liitudes leidsin eest suurepäraselt ja laitmatult tegutseva avatud ettevõtte, kus ei mõeldaks üksnes töödeldud kütuse tonnidele, tühjaks pumbatud vagunitele ja täislaaditud laevadele, vaid pööratakse ka suurt tähelepanu siin töötavatele inimestele. Uue töötajana oli mul kerge sulanduda hästi toimivasse organisatsiooni. Juba esimestest ühistest ettevõtmistest peale tunnen ennast täisväärtusliku meeskonnaliikmena.

Peadirektor Anne Brugginki hinnangul on Pakterminalil põhjust uskuda oma tulevikku: On strateegiliselt tähtis olla sõltumatu Läänemere-äärne terminal. Ehkki kogu Venemaalt Tallinna kaudu kulgev naftatoodete ekspordivoog on praegu langemas, jääb terminalipidamine siiski heaks äriks. Hoiuterminali ja transiidi kombinatsioon töötab ka tulevikus suurepäraselt. Aina enam kliente soovib rentida tsisterniruumi, et optimeerida logistikat. Just seda ongi Pakterminali sõltumatu terminalina valmis pakkuma. Meie terminal on valmis jätkama vähemalt järgmised 15 aastat. Pakterminal on osa Muuga sadamast, osa Viimsist ja osa Eestist. See on meie kodu.

REKLAAM 23



APARAADID, MIS MÄÄRIVAD PABERIT, AGA MITTE AINULT ...

AS Kulbert on Eesti üks suuremaid kontoritehnika maaletoojaid. Algselt peamiselt väljastusseadmetega (printerid, skannerid, koopiamasinad) tegelenud firmast on lisaks hulgimüüjale nüüdseks saanud kõikidele äriklientidele IT- ja kontoritehnika terviklahendusi pakkuv ettevõtte. Pakutava hulka kuuluvad ka Eesti turul üsna spetsiifilised kodukinoseadmed, aga ka PRO-graafika (laiaformaadilised printerid ja plotterid) valdkonnast digigraafiavahendid.

Alustasime 1992. aastal tuntud Jaapani tootja Epsoni printerite maaletoomise ja hulgimüügi. See oli aeg, millal Eestisse hakati tooma küllalt palju arvuteid, kuid keegi ei tegelenud printeritega. Leidsime õigel ajal turul täitmata koha ja oleme ses vallas üks suuremaid pakkujaid siiani.

1999. aastaks oli konkurents turul tihenenud. Et firma saaks areneda ja oma edasimüüjatele mitmekesisemat toodangut pakku- da, laiendasime amplituuda. Praegu on meilt võimalik saada enamikku tuntumaid väljastusseadmete kaubamärke:

Epson, Kyocera, Brother, Xerox, Canon, HP, Konica-Minolta jpm.

Oma eriliseks tugevuseks peame Eesti parimat laoseisu kõikide kulumaterjalide osas. Kõik kulumaterjalid toome maale ise, ilma ühegi kohaliku vahendajata. See võimaldab hoida hinnad vägagi konkurentsivõimelistena.

2005. aasta Äripäeva arvutifirmade TOPis saavutas Kulbert esimese koha.

Firma alustoeks kontoritehnika terviklahendused

Kulbert alustas kontoritehnika maaletoomise ja müügi ning on sellele siiani truuks jäänud. Nüüd on lisaks kaupade müügile üha suuremat tähtsust omandamas teenuste osakaal. Töötame välja ning pakume oma äriklientidele IT- ja kontoritehnika seotud terviklahendusi, et firmad saaksid keskenduda oma põhitegevusele. Meie valikus on printereid, skannereid, koopiamasinaid, kontorikombaine. Pakume kodutarbijale ja väikekontorile sobilikest lihtsamatest seadmetest kuni suurt kontori vajadustele vastavate võimekate masinateni välja.

Kodukinost kvaliteetne elamus

Kulbert on ainuke firma Eestis, kuhu saate tulla kohale ja nautida tõeliselt tasemel kodukino. Termin „kodukino“ on väga vastululine: sageli tähistab see hüpermarketi müüdavat 400kroonist kõlarikomplekti või väikest sisseehitatud kõlaritega plasmaekraani. Et saada aru, mida peab Kulbert silmas tõelise kodukino all, tuleks külastada meie kodukinoruumi – tegemist on spetsiaalselt projekteeritud ruumiga, kuhu on paigutatud kõrgkvaliteediline tehnika. Seal saate näha, kuulata ja tunda kinokvaliteeti. Kulbert annab kodukino rajamiseks nõu, meilt saab tellida videoprojektoreid, ekraane ja helisüsteeme, pakume ka täislahendusi.

Digigraafia professionaalile

Digigraafia ühendab traditsioonilised kunstitehnikad ja -materjalid tänapäevaste digitaaltehnoogiatega. Digigraafia seni levinuim väljendus on suureformaadiline fototrükk. Kulbert pakub kõike vajalikku digigraafiaga tegelejale: rohkem kui



Eestis ainulaadne kodukinoruum, kuhu saate ise kohale tulla ja kvaliteetset kodukino proovida.

meetrilaiuseid professionaalseid printereid (kuni B0 suuruses) ning värvihaldusseadmeid (monitori kalibreerimisseadmed, kolorimeetrid, spektrofotomeetrid, tarkvara, värvikaardid), mille eesmärk on ühtlustada monitori, skanneri ja printeri n-ö värvitaju, et tulemus kõikjal sama välja näeks. Muidugi saab digigraafiaga tegeleja alati Kulbertist oskusteavet, vajadusel koolitusi ning tehnilist tuge.

Hooldame kõike, mida müüme

Kontoritehnika müügi käib enesestmõistetavalt kaasas seadmete hooldus, teeme ka garantiiremonti. Meie tehnikud saavad regulaarset koolitust tootjafirmadest ja teavad meie toodetest kõike.

Laiendame jaemüüki

Kui seni on meie klientideks olnud valdavalt edasimüüjad, siis sellest aastast soovime suurendada otsemüüki äriklientidele. Igal firmal on kontoritehnika osas oma nõudmised ning vajadused, otse maaletoojaga suheldes saab firma vajadustele rohkem tähelepanu pöörata ja asjaajamine käib kiiremini. Astuge sisse meie esindustesse Tallinnas ja Tartus või kutsuge meid ise enda juurde!

Kulbertiga on Teil lihtne, kõikideks teisteks tegemisteks – õnn kaasa!

Kulbert AS
Sirge 4, Tallinn
E-R 9.00–18.00
Emajõe 1a, Tartu
www.kulbert.ee



Inimlikud infosüsteemid

AS Cell Network uus nimi on AS Mandator Estonia

Üks Eesti suurimatest tarkvarafirmadest AS Mandator Estonia loodi eestlaste poolt 1992. aastal AS Assert nime all, 1999 a. ühineti Rootsi börsiettevõttega Mandator AB (endine Cell Network).

AS Mandator Estonia põhitegevusalad on tarkvara arendus, nõuete analüüs ja Near-Shore arendus. 15 aasta jooksul on teostatud edukaid projekte nii Eesti kui Euroopa tellijatele, märkimisväärne on abi Eesti riigiasutuste IT-alases arengus.

AS Mandator Estonia
www.mandator.ee

24 VANAMOODSAD AJAD

Äp PIDU



► Rock Summer. Kui sind polnud seal, siis polnud sind järelikut olemas.

Äp MEELELAHUTUS



► Polnud midagi glamuursemat kui missindus. Ülemisel pildil 1992. aasta finalistid. Laineharjal seilas ka misside “ema” Enelin Meusi.

Äp POLIITIKA



► Prantsusmaa president François Mitterrand Tallinnas.



► Mart Laar peaministrina kõnet pidamas.

VANAMOODSAD AJAD 25

Äp MEELELAHUTUS



► Jalgpall 1992: Hansapank vs UBB. Pildil paremal Hannes Tamjärv. Hansapank kaotas.



SEMINARIKESKUS • MAJUTUS • PEOTEEININDUS
PUBI • SAUN



Saku Mõis

Juubelitamme tee 4, Saku, 75501 Harjumaa. Tel 672 8540, faks 672 8362, info@sakumois.ee
www.sakumois.ee



Uhtna Talutehnika – partner enamaks

1992. aastal alustas AS Uhtna Talutehnika kasutatud tehnika maaletoomise ja müügiga ning varuosade müügiga. Alustati 10 töötaja ja ühemiljonilise aasta-käibega. Tänapäevaks on ettevõtte üle 50 töötaja ja rohkem kui 105miljoniline aastakäive.

Ettevõtte kasvu ja arengu taga on õiged otsused kriitilistel hetkedel, ettevõtte ellujäämiseks vajalik juhtkonna alalhoidlikkus ning töötajate arendamine vastavalt ettevõtte ja majandussektori suundumustele. Kasum on investeeritud firma arengusse. 2006. aastal saavutas AS Uhtna Talutehnika Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse, Eesti Kaubandus-Tööstuskoja ja Eesti Töandjate Kesklidu korraldatud konkursil "Konkurentsivõimelisim jaekaubandusettevõtte 2006" 19. koha, seejuures investeeringute mahult 7. koha.

1995. aastal avati varuosade kauplus Tallinnas, 1997. aastal Rakveres ja 2006. aastal Viljandis. Tehnika müügiesindused on Rakveres, Tallinnas, Viljandis ning plaanis avada esindus Tartus. Uue tehnika müümisega alustati 1996. aastal ning esimeseks kaubamärgiks oli Welger.

Täna esindab AS Uhtna Talutehnika 17 kaubamärki. Tänu sellele pakutatakse põllumajandustootjale terviklahendusi tootmise automatiseerimisel ja mehhaniseerimisel.

Konkurentsivõime on saavutatud tänu uute tehnoloogiate ja lahenduste pakkumisele. 2005. aastal võeti suund kõrgtehnoloogia maale toomisele ja vahendamisele. Kaubamärkide loetelusse lisandusid Case ja Lely.

Ettevõtte pakub tootjatele terviklikke tehnilisi lahendusi. Põlluharimiseks ja sööda varumiseks: traktorid, kombainid, külvikud, mullaharimistehnika, niidukid, frontaallaadurid, söödamikserid, rullpressid, haagiskogurid ja muud eriotstarbega haagised. Veise- ja seafarmidele innovaatilised lahendused – robotlaudad, st söötmine-jootmine, lüpsmine ja läga eemaldamine on antud teha robotitele.



Case CVX, kui lihtsalt traktorist jääb Sulle väheks.



Lely Astronaut A3. Lüpsirobot, mis meeldib nii lehmale kui ka peremehele.

Kõrgtehnoloogilised seadmed ja innovaatilised lahendused ei saa olla meie turusituatsioonis enam luksus, vaid on muutunud reaalsuseks. Selline tehnika vajab kõrgtasemelist hooldust. Selleks on välja arendatud hooldusmeeskond, kellega saab garanteerida rikete kõrvaldamise maksimaalse kiiruse, tehnika töökindluse ja -aja. ASil Uhtna Talutehnika on ainukesena käesoleval ajal Eestis lüpsirobotite hoolduseks meeskond, kellel on ette näidata ka pea aastane vastav kogemus.

Hoolduse ja müügiga on kaetud kogu Eesti territoorium.

AS Uhtna Talutehnika on kasvanud ja arenenud jätkusuutlikuks ja innovaatilise lahendusi pakkuvaks ettevõtteks, kes müüb kvaliteeti, töökindlust ja usaldust.

OSKUS! TAHE! LAHENDUS!

AS Uhtna Talutehnika
www.uhtnatalutehnika.ee

Rakvere
Rägavere tee 38
Tel 325 8970

Viljandi
Vaksali 7
Tel 442 0441

Tallinn
Salve 2d
Tel 670 1060

26 ARVAMUS

Äp TOIMETAJA VEERG Kristo Kiviorg

Sarnaseid arenguid, nagu Eesti toona, teeb täna läbi meie sõber Gruusia.



Khm... khm... esimene miljon

Teadupärast on esimese miljonini jõudmine kõige raskem, pärast seda juba minevat kõik nagu lepase reega. 1991. aasta lõpus ning 1992. aastal tervikuna oli ettevõtlikel inimestel liigagi palju entusiasmi.

Kui kolhoosi remonditöökoja estakaadil juhtus mõnel remondimehel mutrivõti käest libisema, siis selle kukkumist ei kuulnud – vahepeal oli see ära varastatud.

Nagu täna, oli ka tol ajal osa ärimehi teistest võrdsemad, üks tundis teist, teine kolmandat. Kõigil polnud võimalik erastamisel osaleda, kuigi soov võis olla. Ühesõnaga – õnne oli ka vaja.

1992 polnud kellelgi tegelikult aimu, kuhu oma ettevõtmistega välja jõutakse ja kas üldse Eesti Vabariik püsima jääb. Start anti ning kõik hakkasid jooksuma. Osa väsis ja läks pankrotti, teised finišeerisid, kolmandad jooksevad ilma väsimuse märke ilmutamata veel praegugi maratondistantsi.

Nüüd on küsimus vaid selles, kas 15aastast firmat võib pidada täiskasvanuks või on tegu alles teismelise-ga. Ehk nagu Ants Laaneots on teismeeas kaitseväge koh-ta õelnud – keha on olemas, aga mõistust pole. Kas sarnase paralleeli saab tõmmata ka võrreldavas eas firmade kohta?

1992 oli üldse väga huvi-

tav aasta, võimalus rikastuda või oma rahast sootuks ilma jääda oli suur. Kiire võimalus teenida meelitas siia spekulante ja valemärgureid igast ilmakaarest, tänaseks on paljud kas Eestimaa tolmu jalgedelt pühkinud või siitilmast sootuks lahkunud. Osa “õnnelikke” leidis end aastate pärast ka trellide tagant.

Ja ennäe imet, ajalugu kordub taas. Sarnaseid arenguid, nagu Eesti toona, teeb täna läbi meie sõber Gruusia riik.

Peab vist sammud suvel sinna seadma. Sest on ju huvitav kõike uuesti läbi teha ning kogeda ja kui võimalik, siis ka mõned pen-nid möödamattes tasku pista.

Igatahes on Gruusia huvitav paik. Kasutame oma julguse ära ning oleme esimesed. Ilmselt läheb igavik mööda, enne kui näiteks Skandinaavia kapital sinna massiliselt voolama hakkab. Potentsiaal on tohutu. Võtame näiteks Gruusia naaberriigi Aserbaidžaan. Pealinnas Bakuus asub üks Mercedeseid müüv autotüügifirma, kus viimasel kahel aastal on müüdud kokku kaks uut raskeveokit, aga mis kõige tähtsam, mehed on õnnelikud, äri edeneb!

Bakuus muide maksab korteriruumimeetrit veel kuskil 15 000 krooni.

Ühesõnaga, *money walks and bullshit talks*.



Kihutavale rongile tuleb ka täna peale hüpata

Üks on kindel – ettevõtjal või sellega tegeleda soovival inimesel, kellel on tahe ning eesmärk, omavad Äripäeva arvates täna kõiki ressursse, et oma unistuste täheke taevas alla tuua, kuigi ettevõtlusrongile hüppamine on täna tihe-d konkurentsi tõttu mõnevõrra raskem kui 1992.

Kui Mart Laari valitsus 1992. aasta lõpus ametisse astus, asuti riiki suunama liberaalsele majandustelele.

Oli jällegi õnne, et oli Laar, kes juhtumisi oli lugenud Milton Friedmanni teoseid, ja targad nõunikud, kes tegid riigi juhtidele puust ja punaselt selgeks turumajanduse põhimõtted.

Ei saa mainimata jätta ka Tiit Vähi panust, kelle vahevalitsus võttis vastu hulga ebapopulaarseid otsuseid, mis sillutasid teed paremale Eestile.

Peame tänulikud olema lihtsale ning madalate maksudega süsteemile, mis on läbi aastate

olnud investoritele argumendiks oma raha paigutamisel meie riiki. Firmed ootavad ka täna sellise olukorra jätkumist – süsteemi või meeskonda, mis toob edu, ei ole mõtet muuta. Kehtib see nii äris kui ka spordis.

Ettevõtted, kes on alustanud oma äridega 1991. aasta viimasel kuudel või 1992, on näinud kõike. On raske ette kujutada karmimaid aegu, kui oli tollal.

Viisteist aastat on numbriliselt pikk aeg, kuid möödunud on see kiiresti. Ka ettevõtjate mälu kipub kiiresti tuhmuma. Alles see oli, kui polnud kütust, mida paaki valada, defitsiit toiduainetes sundis inimesi mõtlema ja tegutsema naturaalmajandusele iseloomulikult jne.

Karastus, mis on aastate jooksul saadud, aitab edasi liikuda. Firmed, kes tänaseni vastu on pidanud, kuuluvad kahtlemata ettevõtluse raudvarasse. Täna läheb enamikul meist hästi, kuid on ka puudusi.

Nagu mainis usutluses Väino Kaldoja, keskendutakse täna liialt negatiivsetele aspektidele, kuigi tegemised kulgevad edukalt.

Selle asemel, et üksteisega võidelda, tuleks leida sarnastes sektorites tegelevatel ettevõtetel ühisosa ning teha koostööd, sest Eesti on väike ning maailmaturu tõmbetuultes on üha raskem konkurentsis püsida, eriti välisturule enamiku oma toodangust eksportivate tootmisettevõtetele.

Teiseks aspektiks, mis võtab riigimootoril tuure vähe-maks, on ideede kriis. Raha just-nagu oleks, aga kuhu see investeerida?

Poliitikutele ka soovitus – kui pole häid ideid, siis pole neid mõtet ka vägisi genereerima hakata.

Kui ei osata midagi teha, siis tuleb mõnikord lasta asjadel omasoodu kulgeda, mitte lauslollustega lühiajalist populaarsust võita.

Äp TSITAAT

Mina ja Peeter Luik oleme edukate äri-meeste seltskonnas ühed neist vähestest, kellel ei ole kunagi olnud võimalust ametiseisundi kuritarvitamise pealt teenida.



Sulo Muldia, ärimees, jaanuar 1992

15AASTASED FIRMAD

Toimetaja: **Kristo Kiviorg**, tel 667 0272, e-post: kristo.kiviorg@aripaev.ee
Reklaami projektijuht: **Rutmar Lohu**, tel 667 0176, e-post: gert.laasme@aripaev.ee
Kujundaja: **Eve Rammo** tel 667 0354

Äripäev

Peatoimetaja: **Igor Rõtov**
Väljaandja: **Äripäeva Kirjastuse AS**
Pärnu mnt 105, 19094 Tallinn
telefon: (372) 667 0195, (372) 667 0222, faks: (372) 667 0265, (372) 667 0165
Toimetis
e-post: aripaev@aripaev.ee
tel: (372) 667 0111, faks: (372) 667 0265

Korrespondent Tartus: Väinu Rozental, vainu.rozentel@aripaev.ee
Korrespondent Washingtonis: Kertu Ruus, kertu.ruus@aripaev.ee
Reklaamiosakond
e-post: reklaam@aripaev.ee, tel: (372) 667 0105, faks: (372) 667 0200
Seminariid ja Käsiraamatud
tel: (372) 667 0207, faks: (372) 667 0290

Raamatuklubi ja Infolehtede toimetis

tel: (372) 667 0207, faks: (372) 667 0290
Tellimine ja levi e-post: register@aripaev.ee, tel: (372) 667 0099, faks: (372) 667 0300
Tiraaž: 25 600
Tellimine internetis: www.aripaev.ee/tellimine
Tellimishind 12 kuuks 3062 kr
Trükk AS Kroonpress
Äripäev veebis: www.aripaev.ee

Toimetis võtab endale õiguse kirju ja kaastöid vajaduse korral lühendada. Toimetis kaastöid ei tagasta. Kõik ajalehes Äripäev ja tema lisades avaldatud artiklid, fotod, teabegraafika (sh päevakajalised, majanduslikul, poliitilisel või religioosel teemal) on autoriõigusega kaitstud teosed ning nende reprodutseerimine, levitamine ning edastamine mis tahes kujul on ilma Äripäeva Kirjastuse ASI kirjaliku nõusolekuta keelatud. Kaebuste korral ajalehe sisu kohta võite pöörduda Pressinõukogusse, pn@eall.ee või tel (372) 646 3363.



Naeratus.

Väga hea teenindus on
üks meie suurimaid saavutusi 15 aasta jooksul.
Kõik muu on elementaarne.

www.hansa.ee

28 REKLAAM



Kiire kindel kaubatee ... juba 15 aastat

- *Rahvusvaheline kiirpakivedu*
- *Uksest ukseni teenus Lätis, Leedus, Eestis, Soomes, Saksamaal, Venemaal*
- *Cargobusi esindused 30 linnas üle Euroopa*
- *Kauba liikumine kiire ja regulaarne nagu liinibuss*

Täname kõiki kliente ja partnereid meeldiva koostöö eest!



Cargobus®

www.cargobus.ee www.cargobus.lt www.cargobus.eu www.cargobus.lv www.cargobus.de