

Äripäev

oktoober | 2024

Ajakiri ettevõtlikule inimesele!

Eestlasele liiga kallis: Jõhvi
kõlaritehas sihib Euroopa tippu

Aasta juht: **unistagem** rohkem

Alpinist Kaspar Eevald vallutas
Everesti ja kõik hirmud

LÄBILOÖK

Kuidas Eesti moelooja jõudis maailma tippu

Roberta Eineri edulugu

hind 13,95 eurot

ISSN 1406-2585

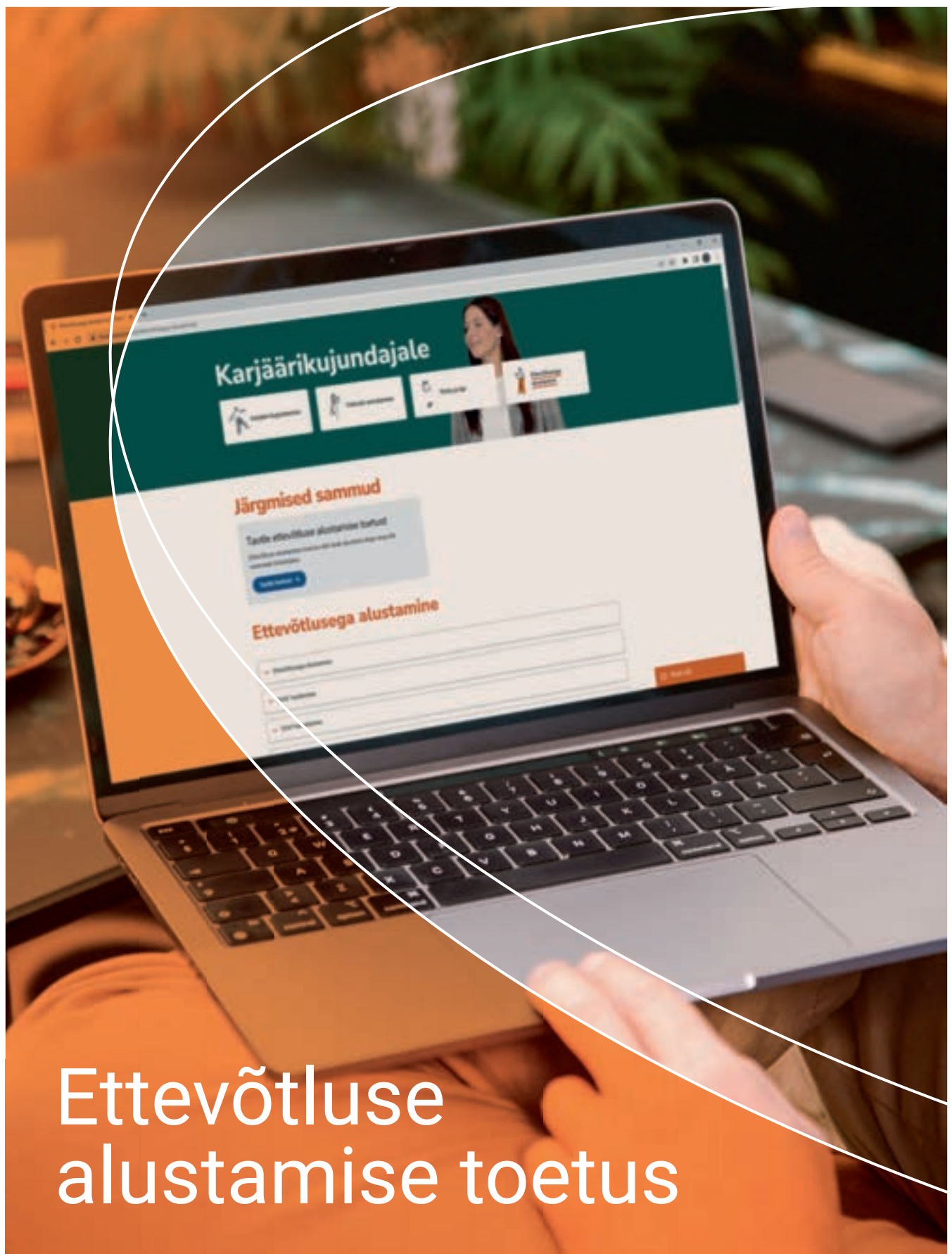


9 771406 258005

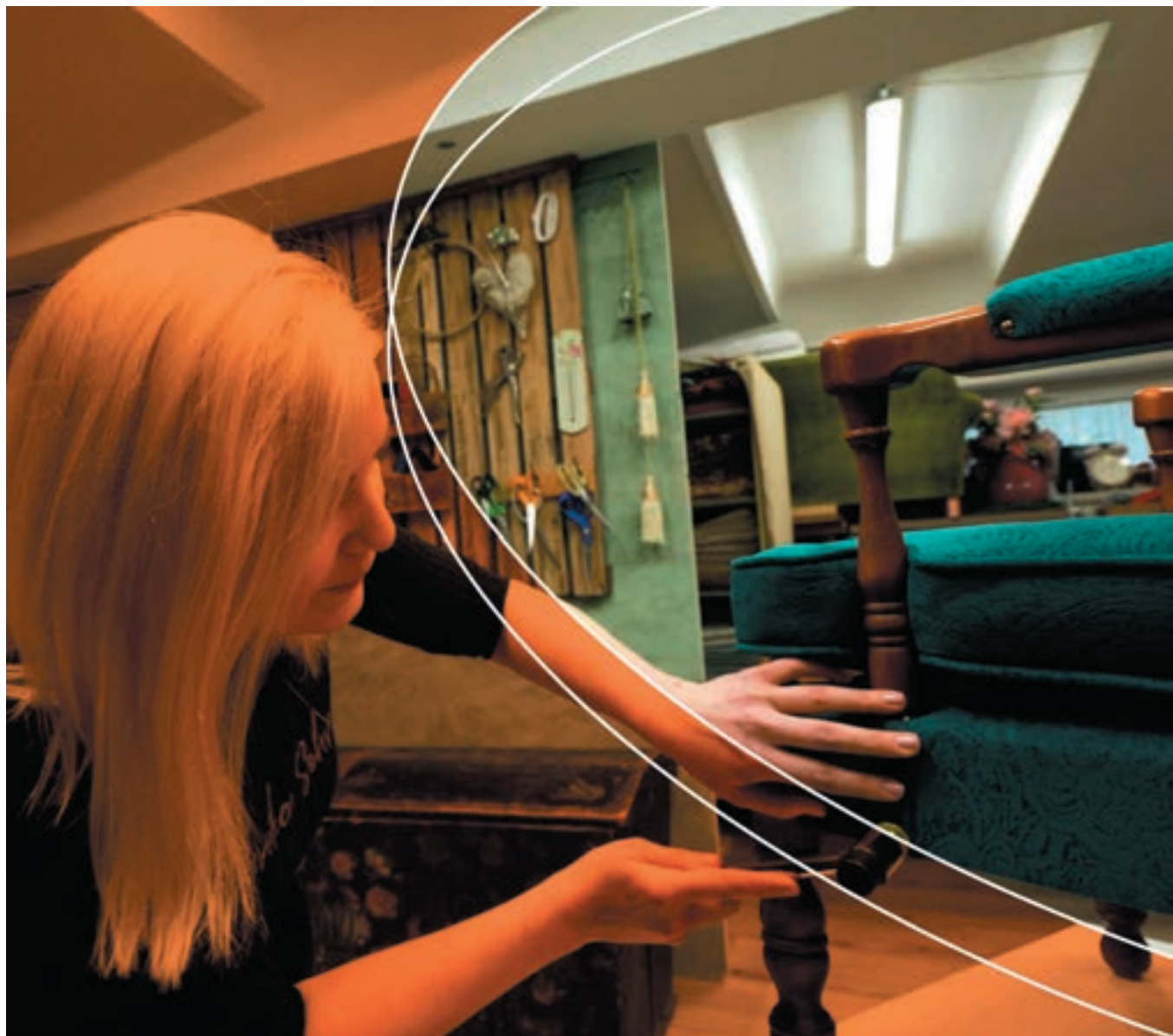
Tubli tüdruku sündroom pidurdas tippfinantsisti karjääri

Kristjan Jõekalda teletööst: **edevus** on edasiviiv jõud

Arvamus: mõni vaenlane ees või taga võib olla **hea märk**



Ettevõtluse alustamise toetus



Töötukassa ettevõtluse alustamise toetuse oluliseks plussiks on see, et absoluutselt iga äriplaani, mis on täitmist väärt, saab ka toetuse. Sealjuures on tegemist summaga, mida ei ole vaja tulevikus tagasi maksta. See on riigi toetus sulle, et saaksid oma ettevõtte käima lükata.

www.tootukassa.ee/ettevotlusega-alustamine

- Ettevõtluse alustamise toetuse abil saad hakata iseendale tööandjaks.
- Toetuse suurus on kuni 6000 eurot.
- Lisaks hüvitab töötukassa ettevõtja tegevusvaldkonnaga seotud koolituskulud ning individuaalse mentorluse kulud.
- Töötukassa toel on loodud üle 8000 ettevõtte.



SISUKORD

4

Eesti moelooja murdis maailma tippu



- 26** Parim juht kasvatab ettevõtet unistamisega
- 32** Kristjan Jõekalda näeb edu taga suurt edevust
- 40** Oluline õppetund muutis mõjuka finantsjuhi karjääri



- 46** Ultra-sportlane ületas võimatuna tunduva

- 52** Otsus ristteel tõi ettevõtte müügi Amazonile
- 66** Ootamatu võimalus viis suhtekorraldaja karjääripöördesse

72

Aasta treener sihhib järgmiselt olümpialt kulda

- 83** Arvamus: mõni vaenlane ees või taga võib olla hea märk
- 94** Jõhvi kõlaritehas trügib Euroopa tippu



- 20** Mägironija suurim saavutus: Everesti vallutamine



- 58** Folgilaulja kukutas roppusega 5Miinuse toolilt maha



TOIMETUSELT

INNUSTAJAD MEIE KESKEL

Eesti tundub väike maa-alalt ja rahvaarvult. Aga siit maalt tulev eestlane võib olla nii suure ambitsiooni ja teovõimega, et lükkab kulnud üles ka kaugematel pealtvaatajatel.

Mõni näitab talenti või vähemalt potentsiaali juba varakult, aastaid enne täisiga. Aga sellest ei piisa. Ole sa ettevõtja, sportlane, kunstnik või mõne muu ala esindaja, edu saavutamiseks on vaja mitme asja õnnestumist. Üks oluline komponent on töökus ja oskus suruda end siis, kui enamik annaks alla.

Siinses ajakirja numbris näeme innustavaid inimesi, kes vaatavad arvatust kaugemale. Nad mõtlevad kas-tist välja. Nad julgevad unistada, nagu soovib aasta parimaks juhiks valitud Ivo Suursoo. Aga unistusest ainuüksi ei piisa, see tuleb ehitada eesmärgiks, kui tahame saavutada midagi suurt.

Meie kaasmaalased püstitavad endale algul võimatuna näivad eesmärged, aga siis saavutavad sihi. Sest nad võtavad ette julgelt. Vahel on see isiklik lahing, vahel võitlus laiemal tandril. Aga nad näitavad, et piirid on tihtipeale meie peas, mitte silme ees.

Teekond tippu ei tule lihtsalt, vaid käänakute ja aukudega. Tuleb tagasilööke. Aga lõpuks tippu jõuab ikkagi inimene, kes ületab raskused. Vahel on eduks vaja ka õnne, aga sellest üksi ei piisa.

Järgmine läbilöögiga eestlane ei pruugi üldse olla kaugel. Võib-olla on see naaber, sõber või pereliige? Või miks mitte sina ise?

KEN ROHELAAN
toimetaja

Äripäev

Toimetajad: Ken Rohelaan
tel: 667 0111,
e-post: ken.rohelaan@aripaev.ee
Peatoimetaja: Meelis Mandel

Väljaandja: AS Äripäev
Vana-Lõuna 39/1, 19094 Tallinn
tel: (372) 667 0195, (372) 667 0222

Toimetus:
e-post: aripaev@aripaev.ee
tel: (372) 667 0111
Reklaamiosakond:
e-post: reklaam@aripaev.ee
tel: (372) 667 0105
Tellimine ja levi:
e-post: register@aripaev.ee
tel: (372) 667 0099

Tellimine internetis: kampania.aripaev.ee/telli-aripaev
Äripäev veebis: aripaev.ee
Äripäeva tooted ja teenused: pood.aripaev.ee
Äripäeva raadio: aripaev.ee/raadio
Trükk AS Printall

Toimetus võtab endale õiguse kirju ja kaastöid vajaduse korral lühendada. Toimetus kaastöid ei ta-

gasta. Kõik ajakirjas Äripäev ja tema lisades avaldatud artiklid, fotod, teabegraafika (sh päevakajalisel, majanduslikul, poliitilisel või religioosel teemal) on autoriõigusega kaitstud teosed ning nende reprodutseerimine, levitamine ja edastamine mis tahes kujul on ilma ASI Äripäev kirjaliku nõusolekuta keelatud. Kaebuste korral ajakirja sisu kohta võite pöörduda Pressinõukogusse, pn@eall.ee või tel (372) 646 3363.



A close-up portrait of Roberta Einer, a woman with dark hair pulled back, resting her chin on her arms. She is looking slightly to the side with a thoughtful expression. The background is softly blurred, showing hints of a modern interior.

Litter litri haaval, aas
aasa järel. Eesti üks
edukamaid moeloojaid
Roberta Einer on
oma elus liikunud
kunstiinimesele
ebatüüpiliselt
teadlikult ja täpselt.

PILLE IVASK
pille.ivask@aripaev.ee

FOTOD: LIIS TREIMANN

LITTER LITRI HAAVAL

ROBERTA EINERI KANNATLIKULT LAOTUD ELU

MUGAV EBAMUGAVUS

“See on supertoksiline asi, mida öelda, aga *I find comfort in discomfort* (ebamugavas olukorras on mugav olla – toim). Head asjad tulevad mu ellu, kui mul on ebamugavustsoon. Mu suurim tugevus on võtta rasketes oludes otsuseid vastu,” teatab Roberta Einer.

Lady Gaga. Megan Fox. Dua Lipa. Rihanna. Megastaarid? Jah. Ees-
ti läbi ajaloo ühe edukama moelooja Roberta Eineri kliendid? Jah. Aga see on vaid üks killuke Eineri edust. Jäämäe tipp.

Eineri teekond megastaaride ning üldse eduni on olnud täis hulljulgust, naiivsust, tahtejõudu, pisaraid, vedamist, tööd. Einer ütleb, et pole väga palju muutunud

ajast, mil ta teismelisena Londonisse õppima ja elama läks. Et edu ja vintsutused pole teda vorminud kalgiks üle laipade minejaks, kuigi seda võiks ju kahtlustada. Ta on sihikindel ja teab, et head asjad lasevad end oodata. Et alustada tuleb väikeselt ning et väikesed asjad loovad kokku suure.

See siin on moelooja Roberta Eineri lugu läbi oluliste aegade ja inimeste tema elus.

TAMREX

UUS talvejope on kohal!

Ära enam oota,
võta kohe **PARIM!**



art 1112

265 €

SNICKERS WORKWEAR AllroundWork
Eemaldatava kapuutsiga veekindel talvejope



**ALLROUND
WORK**

- Veekindel, teibitud õmblused (EN 343)
- PrimaLoft Gold Airlgel külmakaitsega telefonitasku
- Tõhus REPREEVE® isolatsioonikiht (EN 342)
- Soe ja mugav eemaldatav kapuuts
- 3D lõige, eelpainutatud varrukad
- Fliisvoodriga kõrge krae
- Pöidlaaukudega sisemised kätised
- Mitmed CORDURA® tugevdused
- Funktsionaalsed sise- ja välitaskud
- Helkurdetailid



SNICKERS WORKWEAR
Universaalne talvejope
art 1158 **157 €**

SNICKERS WORKWEAR
Vetthülgav talvejope
art 1106 **197 €**

SNICKERS WORKWEAR
Veekindel
naiste talvejope
art 1177 **265 €**

SNICKERS WORKWEAR
Veekindel Parka
art 1801 **289 €**



Tasuta mütsi (SNICKERS
Workwear 9093/0418,
väärtus 69 €) saab kaasa
uute talvejopede (1112,
1177, 1106, 1117, 1801, 1158)
tavahinnaga ostu puhul.

Hinnad sisaldavad käibemaksu ja kehtivad, kuni kaupja jätkub!

TAMREX OHUTUSE OÜ

TARTU
UUS KAUPLUS
Nõlvakaare 4

Tel 654 9900 e-post: tamrex@tamrex.ee www.tamrex.ee

TALLINN Laki 5, Pärnu mnt 139c, Katusepapi 35 • TARTU Teemandi 2, Ringtee 37a
VALGA Vabaduse 39 • NARVA Ak. Maslovi 1 • HAAPSALU Ehitajate tee 2a • PAIDE Pikk 2 • JÕGEVA Tallinna mnt 7 • TÜRİ Rakvere tee 23 • RAPLA Tallinna mnt 2a • KEILA Keki tee 1 • KURESSAARE Tallinna 80a

VANAEMAGA AIAS

”Vanaema õpetas mind kuduma, tikkima, õmblema. Mäletan, kõik talved tegime ristpistes minu magamistoas karuga linikuid.

Roberta Einer on vanaema laps. “Ma kasvasin suhteliselt üksiklapsena, mul on palju vanem poolõde, vanemad tegid palju tööd. Kasvasin vanaemaga, kes võitis Lennart Meri ilusaima aia tiitli. See on inimene, kes on kogu aeg aias. Kella viiest hommikul kuni südaööni. Ja mina jooksin tal järel.”

Vanaema juhatas Eineri küll käsitöömaailma, ent tõsine huvi riiete ja loomise vastu tekkis tal pisut hiljem.

“Olin 11, kui nägin plakatit, et kuskil Pirital on moe-show. Ise elas inimesel Kakumäel. Ostsin Humanast 10 krooni eest erinevaid kleite ja seelikuid, krookisin, jaki tegin püksteks. Ja hakkasin võistleva.”

Vanemad arvasid, et see on lihtsalt üks faas tütre elus. See faas kestab aga siiani.

Eineri 95aastane vanaema hoiab lapselapse loomingul ja kollektsioonidel siiani silma peal. “Iga kord, kui ma teda näen, ma näitan talle iPadist või arvutist. Tal on suur luup, me räägime, kuidas kõike tehakse. Ta vaatab kõik asjad üle. See on ainuke *feedback*, mida mul on vaja. Ta on nii huvitatud ja avatud meelega, vaatab poolpaljaid modelle. Ta saab aru.”

Vanaema märkas Eineri talenti juba varakult. Oma kooli lõpukollektsiooni tegi moelooja rahaga, mida vanaema oli ta jaoks 18 aastat kõrvale pannud.

“Sellised asjad on mulle õpetanud, et asjad võtavad aega. Ja ka seda, kui palju meie teod võivad luge da teise inimese jaoks.”

“EI” EI SOBI

“Ei” pole Roberta Eineri jaoks variant. Alles hiljaegu teatas üks tehas talle, et tahab koostöö lõpetada. Roberta helistas, rääkis. Tulemus: kümme lehekülge pikk uus koostööplaan.



Roberta Einer tuleb ettevõtlikust perekonnast: tema isa pidas kunagi kinga- ja nahaäri.

ISAGA KINGAPOES

”See oli nädal enne, kui turud kukkusid. Mul oli isaga tõsine vestlus. Ta ütles, et kõik, mis ma teen, on sulle. Et kui see ei ole see, mis sind huvitab päriselt, siis ma ei hoi a seda. Ma ütlesin, et mul on oma elu, ma tahan teha moodi, ma tahan endale luua oma elu. Nädal aega hiljem kukkus kogu turg.

Roberta Eineri isa on ettevõtja Viido Einer, kellele kuulus kunagi Suurtüki Kinga- ja Nahaäri. Äri sai Roberta Eineri sõnul alguse moel või teisel Soomest banaanide smugeldamisest ning kasvas sealt edasi suureks kingakaupluse ketiks.

“Kui ma polnud aias, siis ma olin kingapoodides. Mu isa on väga tugev inimene, väga tugev liider, äris väga õigete väärtustega. Ma pole kunagi kohanud inimest, kes on nii mustvalge. Võib-olla kohati liigagi.”

Igal nädalavahetusel läks väike Roberta koos isaga poeringile. Nad käisid läbi Suurtüki Tallinna poed, edasi suundusid Tartusse. Isa rääkis müüjatega ja kui pidas vajalikuks, tegi ümber poe vaateakna. “Mina istusin laos ja mängisin, proovisin kingi. Nägin, kuidas ta oli iga nädalavahetus kohal, oli *present* (kohal – ingl k). See on see, kuidas mina olen teha stega. Ma olen igal teisel nädalal teha-



Dekoratiivsed liistud, seinapaneelid,
põrandaliistud ja laekarniisid
Belgia tootjalt Orac Decor.

ORAC®
D E C O R

Decorest Disain sisustussalong
Liivalaia 21, Tallinn

www.decorest.ee

VALPAINT®

*Efektvärvid,
dekoratiivvärvid
ja krohvuid*

ses. Kui sa juhid midagi, siis see on suurem kui kella küm-
nest viieni töö.”

“Mina olin siis kindel, et mina oma firmat ei taha, sellist
elu ei taha,” meenutab Einer. Enne kui Viido Einer aastal
2008 Suurtüki äri Kaubamajale müis, küsis ta tütrelt, kas ta
tahab äri kunagi üle võtta. Roberta vastas eitavalt. Vest-
lus ja tehing olid nädal enne maailmamajanduse kokkuva-
risemist. Aeg oli toona Einerite poolel. Roberta on praegu
kindel, et nädal hiljem oleks tehing allkirjastamata jäänud.

Suurtüki müük muutis Roberta elu. Kingaäri oli olnud
isale justkui teine tütar. Muide, Roberta ja Suurtüki äri sün-
disid samal päeval. “Sel päeval, kui ema läks sünnitama, oli
poe avamine.”

Lapse suhe vanematega tegi pärast müüki kannapöör-
de. Roberta Einer oli siis 16. “Me alustasime täiesti teistsu-
guse läbisaamise ehitamisega. See polnud enam ema-isa-
tütre suhe, see ei põhinenud vajadusel.” Selle asemel oli
sõprus – praeguseks on vanemad Roberta Eineri parimad
sõbrad. “Tagasi vaadates ma näen, et mul oli aega olla see
laps, kes jookseb metsas ringi, oli aega avastada, mida ma
tahan teha. Ma olin vaba laps, nad lasid mul kasvada ja min-
na oma rada.” Äriasju arutab ta isaga siiani. Kuulab, aga sa-
geli teeb isa soovitudele vastupidi. ▶



Decorest Disain salong
Liivalaia 21, Tallinn

Renaissance OÜ,
projektimüük, Ringtee 26, Tartu

www.valpaint.ee

MENTAALNE MÄNG METROPOLIS

„Londonis pole sind kellelegi vaja. Keegi ei võlgne sulle midagi. Sa ei saa olla pahane, et sind ei valitud, sa ei saa olla pahane, et inimesed valivad midagi muud.“

Teismelisena läks enesekindlusest pakatav, Eestis kõik moevõistlused kinni pannud Roberta Einer elama ja õppima Londonisse. Näitas isale, kuhu ta minna tahab ja nii kodumaa selja taha jäigi.

Aga.

„Aga sa lähed ja saad aru, kui väike sa oled, kuidas sind keegi tähele ei pane.“

Jah, 4000 soovijast pääses ta 40 sekka, kes moekooli vastu võeti, aga kas seal sind ka märgatakse? „Seal on väga erineva taustaga õpilased, kellel on nii palju õelda läbi moe. Mina olin keskmisest parema välimusega Ida-Euroopa tüdruk, kes oli nunnu, kes tahtis teha ilusaid kleite. Kõik arvasid, et oledki selline tühi kest.“

Et tähelepanu saada, värvis Einer pea roosaks. Siis lillaks. „Ja teed ja teed ja teed, aga oled ikka klassi keskel. See on kõige hullem.“

Einer ütleb, et pole kunagi nii palju nutnud ja nii vähe maganud kui kooli ajal. Inimsuhted kannatasid. „Mul oli tunnelnägemine. Ma oleks nüüd palju tundlikum ja näeks asju paremini.“

Hiljem on ta aru saanud, kui suur mentaalne mäng temaga kooli ajal käis: õppejõud survestasid, pisendasid. Seda tehti kõigiga ja see praakis tema toonaselt kursuselt välja enam kui pooled.

Üks lugu on Eineril teravalt meeles. „Õppejõud ütleb: „Tead, Roberta, jalutasin läbi stuudio ja mõtlesin, et jumal, et inimene, kes selliseid asju teeb... Tal on kas väga hea huumorimeel või ülihalb maitse. Aga see on super naljakas!“ Ja siis mõtled, et appi, millega ma tegelen,“ naerab Einer nüüd. See kõik juhtus vahetult enne kooli lõpetamiseks vajaliku lõpukollektsiooni esitamist.

Need sõnad ajasid pea sassi. Ja siis selgus, et Einer oli oma kursuse parim.

LIBLIKAD KÕHUS

Kui umbes kümme aastat moetööstuses oli täis saanud, mõtles Roberta Einer, et proovib midagi muud, mida uut. „Ma võtsin teha kõik asjad, milles võiks saada paremaks.“ Aga ta ei olnud tema ise. Elurõõm ja tuhin olid kadunud. Ta igatses liblikad-kõhus-tunnet, mis tuleb siis, kui ta saab kätte kanga- ja kudumishäidised. Ta naasis Londonisse.





AEG MAITSTA,
AEG HINNATA!



✓ LAKTOOSIVABA ✓ KALTSIUMIALLIKAS
✓ SOBIB TAIMETOITLASTELE

▶ Roberta Einer kaalus kunagi tuntud kiirmoe-brändide palgatööd, mis oleks andnud majandusliku kindlustatuse, aga ta valis teise tee.



TUNNETAB JA MÄRKAB

“Mul on hästi tugev intuitsioon asjadega. Äris ja majanduses ma tunnetan asju,” ütleb Roberta. Kuidas see käib? Tunnetus, samm tagasi astumine, vaikselt asjade kallal nokitsemine ja seejärel kiirelt kümme sammu edasi.

Eineri sõnul pole moes olnud ammu nii raskeid aegu kui praegu: pankrotid, mөөnädalad on varasema viie päeva asemel kahepäevased. “Sa pead lugema märke. Sa jälgid majandust, teisi brände, trende, kus inimesed Instagrami põhjal puhkavad jne. Sellest tekib sul tunnetus. Isa ütleb, et kirjuta asjad üles, aga mina teen tunde järgi!”

LÄBI PÕLENUD JA VÄLJA LÜLITATUD

” Ma põlesin läbi iga hooaeg.

Roberta Einer on varem meedias rääkinud, kuidas tema ärile panid aluse kolm jakki. Nüüdseks on temast kujunenud tõeline maailmakodanik: temanimeline bränd toodab Indias, kangast ostab ta Itaaliast ja Hiinast, põhiturg on USA. Ta töötab kõigis ajatsoonides.

Reaalsuses tähendab see igal hommikul 300 vastamata sõnumit



RISTTEEL – LONDONIS VÕI PARIISIS

„Minu jaoks on tähtis oma-
da ristteid, et otsustada.
Kui sul pole võimalust valida, siis
kust sa tead, mida sa tegelikult ta-
had? Kui sul on üks variant, siis sa
käid mööda seda ühte teekonda.
Kui ma oleks sellises olukorras, siis
ma tunneks end nagu vangis. Ise-
gi kui ma tunnen, et mul on kõri-
ni, siis ma tean, et see on olnud mi-
nu otsus.

Londonis õppides nägi Einer
kõrvalt, mis valikuid inimesed,
sõbrad tegid ja võinuks teha. Ka te-
ma ise oli ristteedel.

“Valesid otsuseid ma ei näinud,
lihtsalt alati on lihtsam tee. Näiteks
oled Londonis, leiad jõukast perest
peika, kes võtab sind naiseks, ja sa
jääd sinna. Neid sõbrannasid oli
mul vasakul ja paremal läbi kooli-
aja.” Oli see ka tema jaoks variant?
“Ilmselt küll,” naerab ta laginal.

“Me oleme Londonis, väga suur
protsent on naisi, kes käivad hea-
des koolides, õpivad äri või muud
taolist... Pooled neist ei lähe tipp-
pankuriks, pooled kohtavad vä-
ga tarka ja andekat meest, abiellu-
vad, saavad lapsed. See on variant.
See pole õige, see pole vale. Liht-
salt nii on.”

Ristteel seisis Einer pärast Lon-
doni kooli lõpetamist. Kas suun-
duda Pariisi, murda läbi kõrgmoes
või liikuda kiirmoebrändide H&M
ja Zara palgale. Viimane tähenda-
nuks kõrget palka, kellast kella-
ni tööd ning majanduslikku kind-
lustatust.

“Muidugi ma kaalusin,” ei tee ta
saladust. Aga otsustas teisiti.

WhatsApp. “Ma olin see inimene, kes ärkab, läheb tualet-
ti, võtab meili lahti, vastab ja läheb tagasi magama,” mee-
nutab Einer. Moeäri meeletu tempo tähendas läbipõlemist
igal hooajal.

Nüüd on elu rahulikum, piirid töö- ja puhkeaja vahel sel-
gemad. Einer on õppinud, et pole mõtet ühel ja samal ajal
täiesti erinevate probleemidega tegeleda. Näiteks ei tegele
ta samal ajal tootmisküsimuste ja uue kollektsiooni planeerimisega.
Kui ta on tehases, siis ta on tehases. Kui ta loob
uut kollektsiooni, loob ta uut kollektsiooni. Põhjus on liht-
ne. Tehased toodavad juba valmis mõeldud kollektsiooni,
mis ei mahu enam uue ja värske idee kõrvale. Pealegi, te-

hase aeg maksab, oleks patt tegeleda millegi muuga sealt
kõrvalt, teab Einer.

Eineri lähiring on püsinud aastaid muutumatuna ja
nad teavad, kuidas Einer töötab. Kui ta ära kaob, teavad
sõbrad talle stuudio ukse taha tulla, kaasas üht-teist toi-
dupoolist.

“Mina olen täpselt samamoodi nende jaoks olemas. Ka
mu elukaaslased on aru saanud, et kui on *showtime*, siis sa
tuled, istud mu kõrval ja toetad mind. Mingi aeg panen mina
oma elu pausile, et olla nende inimeste jaoks,” ütleb Einer.

“Ja kui ma olen täiesti eemal, on mind võimatu kätte
saada.”

SAMASUGUSTE ERINEVATEGA STUUDIOS

”Kunagi ma ümbritsesin ennast nii töö kui eraelus inimestega, kes olid nagu mina. Et koos me põleme veel eredama leegiga. Ma olen nüüdseks aru saanud, et mulle on täiesti vastandit vaja.

Einer on õppinud, kes on tema jaoks õiged inimesed. Meeskond tema ümber on justkui tugi, seinad, mille vastu ta saab ennast põrgatada. Tema sõõdab ette tuhat ideed, millest tiim pärilid välja nopib. Aastate jooksul on meeskonda sattunud ka mõni väga värvikas tegelane, ent siis on läinud õige tunne kõikuma. “Kui keegi on palju valjem või palju tugevam, siis see ei toimi. Mina olen samas oma tiimist täiesti erinev.”

Eineri tiim koosneb üksnes naistest. Tema põhimõtte kohaselt on kõik tiimis võrdsed. “Kui keegi junior ütleb, et mulle meeldib see või see siin on nõme, siis seda kuulatakse. Inimene on ju inimene.” Selles mõttes on nad meeskonnas ikkagi sarnased: “Balanss on hea. Meil on seos, sest me usume samasse asja.”

Oma tiimi juhtimisel on talle olulisim, et töötajad oleksid õnnelikud. “Kui nad pole õnnelikud, siis me räägime sellest. Kui keegi nokib mu töötajate kallal, siis lõõb mus emalõvi välja ja mul on lühike süüteenõör.”

Einer on enda sõnul jah-inimene. See on siiski tulnud oma hinnaga. Usalduse ärakasutamine pole talle võõras. Tekkinud auke hiljem kinni lappida ei õnnestunudki. “Ma olen väga emotsionaalne inimene. Ma solvun inimese peale isiklikult.”

Ajakirjanik palus joonistada Roberta Eineril oma päeva. Sinna kuuluvad arvuti, jooga-matt, kuduminaidised, lepingud ja uni. Kõige keskel on mõistagi armastus.



ODAVAD KOOPIAD

Odavportaalil Shein müüakse Roberta Eineri omaga ära-vahetamisi sarnaseid rõivaid 19,99 euro eest. Eineri looming jääb 800 euro juurde. Odavate koopiade ohvriks langemine on juba tavaline. Järele tehakse kõik üks ühele, ka modell seisab samas poosis. Eineri advokaadil on sellisteks puhkudeks juba kirjpõhi valmis, kiri läheb välja ja kolm päeva hiljem on vuhvel saidilt läinud.

KUIDAS KASVATADA MAAILMA TIPPTEGIJAT?

Roberta Eineri isa Viido Einer ütleb, et oma tütre üle tundis ta eriti suurt uhkust siis, kui Roberta lõputöö juhendaja tunnistas, et ta ei oska teda juhendada.

See andis Viido Einerile märku, et tütar on millegi suure jälil, et ta suudab luua midagi, mida tõesti varem tehtud polnud. Märgid, et ta võiks seda suuta, tulid isa sõnul mõistagi jupp maad varem.

Kas või see Pirita moetendus, kus osalemiseks oli Roberta Einer isa sõnul liiga noor. Nii haaras papa telefoni, helistas, veenis ja sai korraldajad nõusse. Sealt edasi tulid järgmised võistlused, näiteks Roosad Käärid, ajakirja Quelle konkurss. Viimase Roberta Einer võitis ning tema tooted läksid müüki kohe kataloogi avalehtedele, isa on siiani uhke.

Niisiis oli tütre minek moekooli igati loogiline. Et laps paha peale läheb, isa ei kartnud. Ka ta ise tuli üksi oma elu peale Tallinna, kui oli 14.

Viido Eineri sõnul on tütrele loovus tulnud kaasa emapiimaga. Kuna laps oli nii loov, oli tema kui isa ülesanne arendada teisi külgi ja oskusi: pragmaatilisust, ärivaistust. Isa ja tütar mängisid koos poodi, õppisid arvutama ja arveldama. Tütar sai aru, et raha ei tule seina seest ning see tuleb välja teenida. Kui taskuraha on otsas, siis see on otsas. Need teadmised ja arusaamised kajastuvad Viido Eineri sõnul tütre tegemistes ka praegu.



EESTI RAHVA
MUUSEUM
Estonian National Museum

2.11.2024 - 2.3.2025

RYOJI IKEDA

Isikunäitus / Solo Exhibition

Tartu 2024
European Capital of Culture

A.LeCoq
Beverage Partner

Delfi
Media Partner

Kui Roberta Einer 17 aastat tagasi Londonisse kolis, kõndis ta mööda Soho tänavat ja imetles seal-seid poode. “Ja mõtlesin, issand, kui ma suureks kasvan, hakkan siin tööl käima. Nüüd meil on stuudio keset Sohot! Meil on olnud stuudio Londoni kõige halvemates piirkondades, väikestes urgastest. Kuni selle hetkeni, kui sa saad ilusa avara Soho stuudio võtmed kätte. Siis see on läbilöögitunne.”



TAGASI VANAEMA AEDA



Ma ei vaja palju raha, aga ma vajan vabadust.

Moelooming on praeguseks Roberta Eineri majanduslikult täiesti kindlustanud. “Ma ei taha oleneda mitte millestki ega kellestki.” Ta tunneb end rahaasjades turvaliselt ning kõik, mis juurde tuleb, läheb tagasi firmasse. “Ma saan teha selle rahaga suurema *show*’. Mul pole vaja, et kasvatan iseenast, aga firma jääb samale tasemele.”

Rahaasjad hakkasid iseäranis ülesmäge minema pärast pandeemiat, mil Eineri firma kasvas enim, samal ajal alustas moelooja ka ise investeerimisega. Ta usub krüptosse. On investeerinud bitcoini, etherumi ja polkadoti. Viimane rallis korralikult ja lõi Eineri portfelli tugeva vundamendi. “Mul on igakuine palk küll, aga ma ei kasvata pensionisamast või fondi. Aktsiad, mida ma ostan, asjad, millesse ma investeerin, on mu pagas, millega ma ennast läbi elu viin.”

“See on minu ainus asi,” ütleb Einer oma äri kohta. Kord pooleteise aasta jooksul pakub keegi Einerile, et ostab tema firma ära. Pakkunud on nii Eesti idutegelased, USA miljonaarid. Siiani on ta põnnama lõõnud, nagu ta ise ütleb. “Ma olen kartnud.” Eineri sõnul on ta nõuandjate suust siis korduvalt kuulnud, et müüki ei tohiks üle mõelda. Et see on nii väike asi, sa isegi ei mõtle selle peale. “Ma olen vas-

tanud, et sinu jaoks on see väike asi, aga minu jaoks on see minu ainus asi.” Einer arvab, et aeg äri müüa siiski tuleb. “100%. Ehk paari aasta jooksul. See loob aega muuks. Pere jaoks, lapse jaoks.”

Einer unistab kodust Londonis. Tallinnas tal kinnisvara ei ole. Aga Londoni kinnisvara on hirmkallis, vähesed suudavad seal endale midagi osta, teab ta – Tallinna hinnad võib vabalt vähemalt kümme korda korrutada. “Ma arvan, et ma jään sinna ja olen selle jaoks kogunud,” ütleb Einer. “Mul on vaja kindlasti väliruumi, aeda. Olla ühe jalaga linnast väljas. Londonis ma sõidan iga nädalavahetus linnast välja. Looduslähedus on see, mida ma igatsen,” ütleb vanaema aias üles kasvanud Einer.

Ta tahab, et ka tema laps kasvaks üles samasuguses keskkonnas. Kuidas see Londonis õnnestub? “Ei tea! Õnneks maailm on nii avatud. Londoni külje all olev elu tunduks nagu kõige õigem, kus luua pere.” **A**

ROBERTA EINERIL Eestis ettevõtet pole. Küll on tal Suurbritannias firma Roberta Einer Ltd, loodud aastal 2015. Teenis perioodil 1. august 2022 kuni 31. juuli 2023 458 000 naela ehk 550 000 eurot käivet ning 14 000 naela ehk 16 800 eurot kasumit. Aasta varem olid käive ja kasum mõnevõrra väiksemad, ent samas suurusjärgus.



Hüpoteeklaen

**Jah! Meie anname
Ärilaenu.**



Pole vahet, kas oled
suur- või väikeettevõtja.
Rahastame Sinu ettevõtte
plaanid kiirelt ja mugavalt.



1203 hypoteeklaen.ee

Finantsteenust ettevõtetele pakub Hüpoteeklaen AS. Enne teenuse kasutamist tutvu tingimustega ja konsulteeeri asjatundjaga hypoteeklaen.ee.

Tele2 näide: põlvkondade vastandamine tööelus edasi ei vii, oluline on leida ühisosa

Palju räägitakse kääridest generatsioonide vahel, tunduvalt vähem aga erinevate põlvkondade ühisosast. Edukaks koostöömiseks ja tulemuste saavutamiseks on hädavajalik koostöö, ent kuidas tagada selle viljakus, kui inimesed hindavad üksteist vanuse järgi? Tele2 personalivaldkonna juht Helena Viiroja ja personalipartner Kerli Möldre räägivad, kuidas on neil lahendatud põlvkondade erinevuse küsimus.

Tele2 töötajate keskmine vanus on 34 eluaastat, domineerivaim iga on milleniumi generatsioon, aga kokkuvõttes on ettevõttes inimesi alates 19. aastast kuni 70. aastani. „Oleme selles mõttes hea näide, et meil töötab tõepoolest väga lai spekter inimesi kõigist generatsioonidest. See ongi tõstatanud küsimuse, kuidas panna erinevas eas, erineva tausta, erinevate kogemuste ja teadmistega inimesed koostööd tegema,” tõdeb Viiroja.

Tema sõnul on üheks väga oluliseks ühisosaks ettevõtte väärtused, milleks Tele2s on usaldus, kirg, julgus ja hoolivus. „Me nii-öelda skaneerime juba töövestlusel, kas meie ja uue potentsiaalse töötaja väärtused ühtivad. Erinevad generatsioonid on tulnud erinevatest ajastutest ja neid on aja jooksul vorminud erinevad eluolud, seega on tähtis, et meie väärtused oleksid samad või vähemalt sarnased.”

Möldre lisab, et peale ühiste väärtuste on igal inimesel omad tugevused, mida ta koostöösuhtesse toob. „Oluline on teadvustada ja mõista neid tugevusi ja iseenda unikaalsust töökeskkonnas. Näiteks meil Tele2s, on võimalus teha üli-põnev CliftonStrengths Finder test, et oma tugevustest teadlikuks saada. Meie jaoks on olulised igaühe loomuomased anded. Väärtustame inimesi sellistena, nagu nad on ja aitame seejuures välja tuua nende erilise ande ja sära.”

Viiroja täiendab: „Tegelikult oleme kõik lihtsalt inimesed ja meil kõigil on midagi, mis aitab koos toimida – see ongi see, millele tuleb keskenduda. Vastandumise asemel tuleb üksteiselt õppida ja kogemusi jagada, seejuures ei tohi keegi tunda, et tema kogemus oleks teistest vähem väärt, sest ta on noorem või vanem.”

Mida on õppida nooremalt generatsioonilt?

Noori nimetatakse sageli lumehelbekesteks, jättes vanema generatsiooni esinda-



» Oleme ka Tele2s mõistnud, et näiteks meie baaskoolituse programm ei pea olema 3,5 nädalat, vaid see võiks olla lühem ja vahelduda praktikapäevadega. Noored toovad majja ägedaid uusi lahendusi, mis kiirendavad protsesse, mis seni on meil võtnud palju aega.

Tele2 personalivaldkonna juht Helena Viiroja

jatest mulje kui tarkadest, kannatlikest ja alati õigeid otsuseid tegevatest inimestest. „Põlvkondi seostatakse tõepoolest vanusega ning sageli eeldatakse, et vanemal inimesel on alati rohkem kogemusi ja teadmisi. Tegelikult on meil kõigil mõni valdkond, milles oleme seeniorid ja teine, milles tunneme end juuniorina,” selgitab Möldre. „See tähendab, et meil kõigil on üksteiselt midagi õppida.”

Viiroja lisab: „Tele2 võtab aastas kuni 12 praktikanti ning toetame neid spetsiaalse praktikaprogrammiga. Noorte puhul on hästi näha, kuidas erinevad kogemused kokku saavad ning nende näitel on kinnitust saanud, et noortel on selliseid oskusi, mis meil kui vanemal generatsioonil puuduvad. Mina olen noortelt õppinud näiteks hetkes olemist ja endale aja võtmist. Vanemal generatsioonil pol-

nud omal ajal võimalust ega kommet enast esikohale panna. Isegi kui näiteks paarisuhte oli keeruline, ei saanud seda majanduslikel kaalutlustel lõpetada, sest üksinda polnud võimalik hakkama saada. Peaksime olema õnnelikud, et me ei ela enam sellisel ajastul ning mõistma, et me ei pea end lõhki rabelema. Olulised on ka puhkus, eneseväärtustamine ja oma vaimse tervise eest hoolitsemine. Selles vallas on meil noortelt veel palju õppida.”

Noortele omistatakse sageli iseloomuomadustena suuri ootuseid ja kõrget enesehinnangut, mis pole aga Möldre ja Viiroja hinnangul sugugi halb. „See on ju hea, kui inimene oma ootused ja soovid otse välja ütleb,” sõnab Möldre. „Ka see on õpikoht vanematele inimestele – noortelt saab õppida oskust olla avameelne ja otsekohene. Sageli ei teata, et lisaks ootustele räägivad noored sama avameelselt ka hirmudest. Hirmude osas näiteks kardetakse enim valmistada oma juhendajale pettumust, mis näitab, et ka noorte jaoks on oluline toetus ja soov õnnestuda ülesannetes, mis neile on usaldatud. Täpselt nii nagu ka vanema generatsiooni puhul.”

Ta lisab, et on veel üks loomumadus, mida noortele ette heidetakse ning see on püsivus. „Aga miks see on halb, kui inimene alles otsib seda, mis talle tegelikult meeldib? Keegi on kunagi seadnud ootuse, et hea töötaja töötab ühes ettevõttes X aastat, sest oleme niimoodi harjunud. Tegelikult aga peame oskama maksimumi võtta igast tööpäevast, millal hea töötaja meiega on, aidates tal leida tema tee,” räägib Möldre ja ta toob ühe suurepärase ettevõtmisena välja Tele2 eestvedamisel toimuva ja mitut ettevõtet kaasava praktikantide vahetuspäeva, kus noored saavad kätt proovida erinevate tööandjate juures ning niimoodi palju parema ettekujutluse erinevatest rollidest.

„Noored tahavad õppida ja kiiremini edasi liikuda. Nad vajavad lihtsalt rohkem paindlikkust kui vanemad generatsioonid,” tõdeb Viiroja. „Oleme ka Tele2s mõistnud, et näiteks meie baaskoolituse programm ei pea olema 3,5 nädalat, vaid see võiks olla lühem ja vahelduda praktikapäevadega. Noored toovad majja ägedaid uusi lahendusi, mis kiirendavad protsesse, mis seni on meil võtnud palju aega.”

Väärtused ühendavad sõltumata vanusest

Viiroja nendib, et kuigi põlvkondadel on erinevad tõekspidamised ja iseloomujooned, ei saa inimesi vanuse järgi lah-



” Aga miks see on halb, kui inimene alles otsib seda, mis talle tegelikult meeldib? Keegi on kunagi seadnud ootuse, et hea töötaja töötab ühes ettevõttes X aastat, sest oleme niimoodi harjunud. Tegelikult aga peame oskama maksimumi võtta igast tööpäevast, millal hea töötaja meiega on, aidates tal leida tema tee.

Tele2 personalipartner Kerli Möldre

terdada ja sildistada. „On ju 25aastaseid, kes meenutavad palju vanemat generatsiooni ja vastupidi. See oleneb eelkõige ikkagi kasvukeskkonnast, kodustest väärtustest. Iga inimene on omaette isiksus, igaühte tuleb püüda mõista. Kuigi noorem generatsioon tundub olevat jõulisem ning muutustele rohkem avatud, on viimasel aastakümnel muutunud siiski ka vanem generatsioon uuendustele vastuvõtlikumaks. Kui kaua läks omal ajal aega, kuni Facebook massidesse jõudis? Samas täna on ChatGPT alles väga värske ning jõudis 9 kuuga enam kui 100 miljoni kasutajani. See näitab muutustest kiirust ja inimeste vastuvõtuvõime kasvu.”

Sellele kõigele mõeldes ütleb Viiroja end tundvat suurt austust vanema generatsiooni ees, kellel noorena polnud kodus elektrit, sõiduvahend oli hobusevanker või kooli mindi jala mitmeid

kilomeetreid jalgsi ning arvutati puidust arvelaual. „Mõelge, mida nad on näinud ja kuhu on maailm arenenud – kuidas nii suurte muutustega üldse on võimalik toime tulla, hobusevankrist elektriautosse? Samas tänapäeva noored on sündinud ja kasvanud sisuliselt internetis ja veebimaailmas!”

Ent millised on erinevate generatsioonide ootused värbamisel, näiteks millist juhti endale soovitakse? Möldre sõnul on siin vastus lihtne: olenemata põlvkonnast oodatakse inimlikkust, usaldust, mõistmist ning ärakuulamist. Viiroja lisab, et nii pereringis, sõprade seas kui ka töökollektiivis on iga inimese suurim vajadus olla väärtustatud ja märgatud. „See ühendabki igas vanuses inimesi – kõik vajavad inimliku suhtumist, kuulamist ja aktsepteerimist. Vastandumise asemel tuleb leida inimeste ühisosa.”



ALPINIST VALLUTAS EVERESTI TIPU JA KÕIK HIRMUD

Ekstreemsportlane Kaspar Eevald tõusis kaheksandaks eestlaseks, kes vallutas maailma kõrgeima punkti – Everesti tipu. See polnud pelgalt füüsiline katsumus, vaid isiklik lahing, mis nõudis rasket ettevalmistust.

EGET VELLESTE
ELIISE KIVI
aripaev@aripaev.ee



35 aastase mäevallutaja ekspeditsioon Everesti tippu algas 14. aprillil, mil ta jõudis baaslaagritesse. Järgneva kuu jooksul kesken-
dus eestlane treeningutes kõrgusega kohanemisele ehk aklimatiseerumisele, et keha saaks harjuda väikesema hapnikukogusega. Seejärel oli vaja oodata sobivat ilmaakent, et vallutada mäge võimalikult ohutult, rääkis Eevald. Tippu hakkas ta liikuma mai keskpaigas. Everesti vallutas Eevald 21. mail.

Saavutus aitas ületada kõik hirmud

Pärast tipust naasmist on Eevald tagasi oma tavapärasel eluolul Eestis, kus ta töötab logistika valdkonnas. Siiski on mägironimisest naasmine ja igapäevaeluga kohanemine olnud tema jaoks suur väljakutse. Eevald tunnistas, et igatsus mägedes veedetud aja järele on suur ning see on muutnud tema tavapärase elurütmi igavaks ja rutiinseks: "See võtab aega ja paneb kindlasti mõtlema, et tahaks taas võtta ette midagi suurt."

Mägedes valitsev atmosfäär on Eevaldi sõnul midagi ainulaadset, mis sunnib inimest mõtlema ja tundma teistmoodi.

Tema sõnul on keeruline kirjeldada, mis tundeid võivad mägedes kogetud pingutused inimesele tekitada. Tema sõnul Everesti tipu vallutamise hetkel kohe tugevat emotsionaalset plahvatust ei tulnud, kuid pingelangus oli tohutu. "Alles nüüd hakkab kuidagi kohale jõudma, kui ma



päris aus olen," tõdes Eevald suvel eetrisse läinud saates "Läbilöökk".

Saavutuse tähtsust hakkas Eevald tundma pärast ekspeditsiooni lõppu: esimene tugevam hetk, kui ta tundis sügavat vau-emotsiooni, saabus tema sõnul siis, kui ta lahkus Nepaalist lennukiga poolteist nädalat pärast ekspeditsiooni. Lihtsad igapäevaelu tegemised, nagu näiteks autoga sõitmine ja poes käimine, on Eevaldi sõnul just need, mis on muutunud pärast Everestilt naasmist eriliseks.

Ta rääkis, et kõik tunded ja hirmud, millega ta seisis silmitsi enne mäele minekut, on nüüd justkui lahti mõtestatud ja ületatud. "See on nagu linnukeste tegemine kõigile ebakindlustele, mis sind kunagi tagasi hoidsid," selgitas ta.

"Väga praktilisest vaatenurgast – sa tuled alla,

Kaspar Eevald kasutas Everesti vallutamiseks sponsorite abi, et katta lõvisa 60 000eurose ekspeditsiooni, sealhulgas tippvarustuse maksumusest.

FOTOD: ANDRES PUTTING / DELFI
MEDIA / SCANPIX

KUULA

Äripäeva raadio

"Everesti tipus käinud Kaspar Eevald: see mägi muudab elu"

aripaev.ee/raadio





Tippklassi AI

XIAOMI 14T seeria

CO-ENGINEERED WITH 

Valluta valgus, jäädvusta öö





sa saad aru oma peas, et sa oled selle ära teinud,” rääkis ta. Eevaldi sõnul tekitab see loogilise ahela, mis kinnitab, et suudad selliseid väljakutseid vastu võtta ja neist edukalt läbi tulla. Tema jaoks ei olnud Everesti vallutamine kaunite loodusvaadete nautimiseks, vaid pigem vahend eneseteostuseks. “Ma ei pürgi selliseks elustiili alpinistiks, kes elab ainult mägedes,” märkis ta.

Everest nõuab tugevat keha ja vaimu

Eevald tunnistas, et mäe tippu jõudmine ei tulnud sugugi lihtsalt, ei füüsiliselt ega ka vaimset. Kõrgusega kohanemine ja kuudepikkune ettevalmistus kurnasid nii tema keha kui ka vaimu. Ta rääkis, et ilma ettevalmistuseta oleks Everesti tippu ronimine hukatuslik: “Siis on kindel enesetapp.” Suurem osa ekspeditsiooni ajast kulus tema sõnul ootami-

sele ja kohanemisele. Samuti tuli mäe otsa minemist algsest plaanist mitu päeva edasi lükata, mis tekitas muidugi kärsitust, rääkis ta. “See hakkas ikkagi vaimu mõjutama.”

Siiski oli Eevaldi sõnul algusest lõpuni selge, et Everesti tipus kavatseb ta ära käia, ükskõik kui raskeks see ka ei kujuneks. “Tahtmine ja soov oli olemas kogu aeg,” ütles Eevald.

Tipp ei ole garantii

Kuigi ettevalmistused Everesti vallutamiseks võivad olla viimase peal, siis ei lõppe rännak sellegipoolest kõigi jaoks armuliselt. Eevaldi sõber ja ekspeditsioonikaaslane mäelt tagasi ei jõudnud. Tragöödia sündis, kui üks lumekarniis tema sõbra allatuleku ajal kokku varises ja ta jalgealuse kaotas. “See on minu õnn, et ma seal ei olnud,” sõnas ta, rääkides, et kindel eesmärk – minna tippu ja tulla sealt kohe ta-

ÜLE 70 AASTA EVERESTI VALLUTAMIST

Maailma kõrgeim tipp Everest asub Aasias Himaalaja mäestikus ning ulatub 8848 meetri kõrgusele üle merepinna. Everesti vallutasid esimest korda uusmeremaalane Edmund Hillary ja Nepaali-India päritolu Tenzing Norgay 29. mail 1953. Esimese eestlasena jõudis Everesti tippu Alar Sikk 2003. aasta 22. mail.

Everesti tippu on jõudnud 2023. aasta lõpu seisuga üle 6600 inimese. Kõige rohkem on tippu roninud Nepaali kodanik Kami Rita, olles vallutanud Everesti 30 korda. Viimati jõudis ta Everesti tippu tänavu 22. mail.

2024. aasta mai seisuga on Everestil surnud 340 inimest. Üle kahesaja surnukeha on jäänud mäele, kuna ilmastikutingimused on nende allatoomiseks liiga ohtlikud.

ETTEVALMISTUS JUHUKS, KUI MÄGI VÕTAB ELU

Maailma kõrgeima mäe Everesti tippu minnes oli Kaspar Eevald teadlik võimalusest, et ta ei pruugi tagasi tulla.

Eevald salvestas video oma perele ja lähedastele, mis oli mõeldud neile näitamiseks, kui temaga peaks midagi juhtuma. “Ma teadsin, et tipp ei ole garantii. Küsimus oli pigem selles, kas mu keha peab vastu selle pika tõusu lõpuni ja kas ilmastikuolud jäävad soodsaks,” ütles ta.

Juba Eestist lahkudes oli Eevaldi hinges teatav kurbus: “Võib ju jääda viimaseks korra, kui me ütleme üksteisele head aega ja taasnägemiseni.” Need on siiski tema arvates mõtted, mis aitavad mäel elus püsida.

Kaspar Eevald on mägesid vallutanud varemgi. Pildil on ta 2022. aastal Põhja-Ameerika kõrgeimas tipus. FOTO: ERAKOGU

gasi – võis päästa tema elu. “Kas kõik detailid langevad kokku, mida on Everestil eduks vaja? See oli koht, mille üle mul tekkis kindlasti pea kohal suur küsimärk,” ütles Eevald. Ta tõdes, et selliste ekstreemsete katsumuste juures mängib õnn suurt rolli.

Märke ronimine kui investeeering endasse

Everesti tippu ronimine vajab ka rahaliselt suurt ettevõtmist. Tõus maailma kõige kõrgemasse tippu nõudis ligikaudu 60 000 eurot. Lõviosa Eevaldi ekspeditsiooni maksumusest katsid sponsorid.

“Mis selle ekspeditsiooni kulukaks teeb, on logistika. Kõik asjad on vaja üles mäele tassida,” ütles ta. Sageli kasutatakse pärast aklimatiseerumist ronijate kiireks alla viimiseks helikoptereid. Ka kõik muu – tippvarustus, hap-

nik, mäestikumaks, lennupiletid – ei ole sugugi odav, rääkis Eevald. Ta tõdes, et see on paratamatu, et suurem osa inimesi, kes saavad sellist seiklust lubada, on pigem vanemad. “Väga paljudel noortel ei ole sellist raha ja väga paljudel ei ole sponsoreid,” nentis Eevald.

Kuigi Eevald jääb Everesti vallutamist meenutama kui oma elu suurimat saavutust, ei ole tema seiklused lõppenud. Eevald tunnistas, et kuigi tal veel kindlaid tulevikuplaane pole, on ta mõelnud uute ja veelgi suuremate väljakutsete peale, näiteks K2 või Annapurna vallutamisele, mis on veel ohtlikumad ja keerulisemad kui Everest, rääkis ta. “Midagi tavapärasest ei soovi teha, tahaks teha midagi suurt. Midagi, kus kogu aeg on ikkagi oht olemas,” ütles Eevald, rõhutades, et ekstreemsed tingimused on tema jaoks oluline osa väljakutsest. **A**

Unistamine
ettevõtluses
ei ole lihtsalt
fantaseerimine,
vaid keskendub
eesmärkideni
jõudmisele, leiab
Ivo Suursoo.

FOTO: ANDRAS KRALLA

**PARIMAKS JUHIKS
PÄRJATUD
IVO SUURSOO:**

EESTLASED UNISTAVAD LIIGA VÄHE

Üle 30 aasta tegutsenud IT-
ettevõtte Oixio Grupp omanik ja
tänavu parima juhi tunnustuse
pälvinud Ivo Suursoo leiab,
et ettevõttel aitab kasvada
unistamine.

RIVO SARAPIK
ELIISE KIVI
aripaev@aripaev.ee



JUHTIMINE

Suursoo peab ettevõtte juhtimises ja strateegia loomises kõige olulisemaks oskuseks unistamist. Tema arvates kipuvad Eesti juhid liiga vähe unistama: “Tugevus on see, et me oleme kahe jalaga maas. Nõrkus on see, et me unistame vähe.” Viimase seitsme aasta jooksul on Suursoo teadlikult tegelenud sellega, et unistamine oleks Oixio strateegilise protsessi osa. Ettevõttes on seatud seitsme aasta visioon, millest esimesed kolm aastat tähistavad selgeid sihte ja järgmised neli aastat on rohkem visioneerivad, rääkis ta. Pikemaajaline planeerimine on Suursoo sõnul aidanud ettevõttel muutuvates oludes paremini toime tulla.

Unistamine ettevõtluses ei ole lihtsalt fantaaseerimine, vaid keskendub eesmärkideni jõudmisele, rääkis ta. Suursoo selgitas, et eelkõige on oluline mõelda alati samm ettepoole, justkui ei oleks piiranguid, ning seejärel liikuda tagasi, et leida lahendused nende piirangute ületamiseks. Samuti on oluline oskus, kuidas eesmärke seada, tõdes Suursoo.

Kui seatakse konservatiivseid eesmärke, nagu näiteks ettevõtte 10protsendiline kasv, hakkab inimese aju automaatselt tööle viisil, kus püütakse lihtsalt olemasolevaid protsesse kiirendada, rääkis ta. “Tegelikult see ei ole reeglina lahendus,” märkis tunnustatud tippjuht. Tema sõnul sunnib suuremate ambitsioonide seadmine, näiteks kaks-kolm korda suurem kasv, aga mõtlema täiesti uutel radadel ja otsima teistsuguseid lahendusi.

Iga aasta alguses koostab Suursoo põhjaliku üldplaani, kus seab selged sihid ja visioonid kogu aastaks. Kvartaalselt vaatab ta tulemusi üle ja vajadusel kohandab plaane, et seatud eesmärkide kursil püsida.

Ettevõtjateekond algas juhuslikult

Ivo Suursoo karjäär ettevõtluses algas juba Tallinna Tehnikaülikooli päevil, kui ta asutas koos kaastudengitega tudengite ehitusfirma. Kuna ülikoolis kohvikut ei olnud, siis otsustasid noored selle ise ehitada. “Reeglina kõik algabki ideest,” meenutas ta esimese firma Kõva Sõna loomist. Suursoo tõdes, et ettevõtlusesse sattus ta pigem juhuslikult, äri tekkis vajadusest ja idee teostamisest.

Oma seniste kogemuste põhjal soovitaks ta nooremale endale keskenduda rohkem fookusele ja delegerimisele. Ta selgitas, et kuigi talle meeldib teha palju asju ise, on paljud inimesed mõnes valdkonnas temast osavamad. Sellepärast on koostöö ja delegerimine eduka juhtimise võtmed.

Kui ta oleks võtnud need põhimõtted omaks

PARIMA JUHI KONKURSS

Tänavu toimunud parima juhi konkursile esitati 222 ettepanekut, mille seas oli 110 tippjuhti. Konkursi finalistide hulka jõudsid Miltton New Nordicsi juht Annika Arras, Oixio Grupi juhatuse esimees Ivo Suursoo ja Swedbanki juht Olavi Lepp.

Konkursi võitis Ivo Suursoo, kes ütles auhin-da vastu võttes, et pühendab selle Eesti keskmistele ettevõtetele, sest usub, et “sealt tuleb Eesti majanduse järgmine suur purakas”. Konkursi “Parim juht” korraldasid Äripäev, personalijuhtimise ühing PARE, Eesti Tööandjate Keskliit ja Pärnu juhtimiskonverents.



Ivo Suursoo pärjati parima juhi tiitliga tänavu mais Pärnu juhtimiskonverentsil.

FOTO: ANDRAS KRALLA

juba varem, oleks Oixio praegu rahvusvaheliselt laienenud, arvas Suursoo. Baltikumi käsitleb ta koduturuna, kuid rahvusvahelistumine on tema arvates veel ees.

Hea juht oskab ülesandeid jagada

Suursoo sõnul on juhtimise areng tihedalt seotud ettevõtte kasvuga. Ta selgitas, et kui ettevõtte kasvab, muutub oluliseks ülesannete ja vastutuse jagamine: “Üha kriitilisemaks saab ettevõtte struktuuri ja mingi mudeli loomine,” mär-

Ole nutikas, enneta maksutõuse.

OSTA UUS SUBARU OUTBACK SOODSALT AUTOSPIRITIST



**Subaru Outback 2.5
AWD Adventure**
võtmed kätte kampaaniahind

vaid **34 990 €**

- Subaru legendaarne nelikvedu
- Kõrge kliirens
- Ülirikkalik varustus
- AppleCarPlay/Android Auto
- Kõik ohutussüsteemid põhivarustuses

**Kiirusta! Ostes Outbacki enne aasta lõppu,
säästad tulevastelt maksutõusudelt.**

**AUTOD
LAOS KOHE
OLEMAS!**

Kampaaniaautode
kogus on piiratud.

GARANTII 5 AASTAT



SUBARU

autospirit

Ehitajate tee 122, Tallinn, tel 659 9499
tallinn@autospirit.ee, www.autospirit.ee

Subaru Outback kombineeritud kütusekulu ja CO₂ heitmed (WLTP): 8,6 l/100 km, 193 g/km.



kis ta. Kui juhid ei suuda delegeerida ja toimivat struktuuri luua, hakkab see Suursoo sõnul ettevõtte arengut piirama.

Suursoo tööülesanded on tema karjääris aja jooksul muutunud. Alustades tegi ta ise erinevaid ülesandeid, sealhulgas personalitööd, projektijuhtimist ja administratiivseid ülesandeid. Kui ettevõtte oli kasvanud, suurenes Suursoo sõnul ka vajadus leida mitmesse valdkonda sobivaid töötajad.

Suur väljakutse: kuidas saada ausat tagasisidet?

Organisatsioonides on Suursoo sõnul tähtis, et töötajad räägiks ausalt, kui miski neile ei meeldi, kuid see peab alati olema suunatud lähenduste leidmisele, mitte lihtsalt probleemide esile toomisele.

“Konstruktiivse tagasiside osa on reeglina see, et sa teed seda viisakalt, sa räägid sellest, mis sinu arvates oleks õige. Virisemine on see, et sa ütled ainult, mis on valesti,” ütles Suursoo.

Suursoo hinnangul on juhtide “patoloogiline probleem”, et nad ei saa ausat tagasisidet. Tema sõnul julgevad tihti vaid väga staažikad töötajad öelda juhtidele avameelselt, mis nende arvates võiks toimida paremini.

Avatuse kultuuri loomiseks on Oixios võetud kasutusele mitu personalitehnikat, sealhulgas anonüümne 360 kraadi tagasiside, mis aitab juhtidel selgemat pilti saada. “Seda probleemi päriselt välja juurida ei saagi.”

Lisaks tõi Suursoo esile eksimuste väärtuse ja selle, kuidas ebaõnnestumistest õppimine on oluline ettevõtte kasvuks. “Tohib eksida, aga ainult need, kes oma eksimust julgevad tunnistada,” ütles ta. Juhi puhul on oluline, et tekiks keskkond, kus vead ei ole karistatavad, vaid neist saadakse uusi õppetunde, rääkis ta.

Suursoo meenutas, kuidas aus kommunikatsioon aitas Oixiol 2008. aasta finantskriisi ajal raskustega toime tulla. “Meil on organisatsioon is alati olnud tava, et me räägime sellest, mis on hästi, aga me räägime samavõrra sellest, mis on halvasti,” ütles ta. Kriisi ajal vähenesid käibenumbrid kolme kuuga poole võrra, kolmandik töötajatest tuli koondada ja ülejäänutel palka vähendada. Kui otsust oli Suursoo sõnul valus teha, säilitati tugev ühtsustunne. “Kiirus, otsustavus – need pärinevad sellest ajast,” lisas ta.



Tohib eksida, aga ainult need, kes oma eksimust julgevad tunnistada.

Ivo Suursoo

KUULA



“Ivo Suursoo: Eesti juhtide nõrkus on vähene unistamine”

aripaev.ee/raadio



OIXIO GROUP

Alates jaanuarist 2024 on IT-ettevõtted Columbus Eesti, Columbus Leedu ja Oixio koondunud ühiseks grupiks Oixio brändi alla. Eestis tegutseb kontsern ärinimede Oixio IT ja Oixio Digital all. Peale Eesti on grupil äritegevus Leedus ja Saksamaal.

Oixio IT pakub äriklientidele IT-taristu ja küberturbe täiustuseid ja -lahendusi. Firma müügitulu vähenes mullu 2022. aastaga võrreldes pea 10 protsenti, 16,2 miljoni euroni. 2022. aastal 336 000 euro suurune puhaskasum asendus 2023. aastal ligikaudu 48 000 eurose kahjumiga. Oixio Digital (endine Columbus Eesti) pakub kesk- ja suurettevõtetele äri digitaliseerimise kompetentsikeskust Eestis ja Baltikumis fookusega majandusinfosüsteemide ja ärianalüütika lahendustele. Ettevõtte müügitulu kasvas mullu 12 kuuga 18 protsenti, 9,5 miljoni euroni. Puhaskasum suurenes aastaga 319 000 eurolt 521 000ni.

OIXIO LAIENDAS HAARET

Suvel teatas Oixio, et ostab rootslastelt enamusosaluse Tartus tegutsevas BRS Networks Balticus.

Paar päeva pärast liitumisteate esitamist teatas ettevõtte, et sügisest asub Oixios tööle senine tööandjate keskliidu tegevjuht Arto Aas. Ta saab Oixio grupi juhtkonna liikmeks ja hakkab juhtima ärinõustamise üksust.

Oixio IT omanik Ivo Suursoo selgitas juuli alguses Äripäevale, et BRS Networks Baltic on Rootsi enamusosalusega, aga muidu Eesti ettevõtte. “Selle ettevõtte tugevus on see, et seal on väga tugev IT-halduse ja -teeninduse kompetents, mis on Oixio jaoks väga sümpaatne.” Tehingu fookus on liikuda IT-teenustega jõudsamalt Eestist välja, lisas Suursoo.

BRS Networks Baltic ei olnud ajakirja koostamise ajaks esitanud enda 2023. aasta majandusaruannet. 2022. aastal teenis ettevõtte 3,6 miljoni eurose müügitulu juures 101 000 eurot puhaskasumit.

Üllatav unistus

Suursoo pühendab viiendiku oma ajast ühiskondlikult olulistele teemadele, mis puudutavad digitaliseerimist ja innovatsiooni. “See kindlasti loob avarama silmaringi, see annab tegelikult võimaluse vaadata ka enda ettevõttele laiemalt pilguks,” selgitas ta.

Ettevõtja jagas üllatavat unistust, mis ulatub tagasi tema keskkooliajaga – ta soovib 65aastaselt minna gümnaasiumisse füüsikaõpetajaks. Mõte tekkis tal sellest, kui raskelt läks füüsika mõistmine tema kooliõppedel. “Mulle oli füüsika hästi lihtne ja ma mõtlesin, et kõike seda saab õpetada palju-palju lihtsamalt ja näitlikumalt,” selgitas ettevõtja. Ta loodab selle unistuse viia ellu siis, kui teised ettevõtmised on tehtud. **A**

Säravad jõulupeod ettevõtetele merel või maal

- Elav muusika
- Show-programm
- DJ hommikutundideni
- Rikkalik jõululaud

Vaata kõiki
jõulupidusid





Kristjan Jõekalda sai noorena valida, kas tegutseb televisioonis kaamera taga või kaamera ees. Tema valik on toonud pikaajalise eduka karjääri.
FOTO: ALDO LUUD / ÕHTULEHT / SCANPIX



KRISTJAN JÕEKALDA
TELETÖÖST:

OLEN EDEV JA SEE ON EDASIVIIV JÕUD

Kristjan Jõekalda sõnul on teda telemaastikul kandnud ülisuur edevus. "Silma paista on mul vaja olnud alati. Algul selleks, et tüdrukud vaataksid. Pärast, et see tooks raha sisse."

EGET VELLESTE
ELLEN JÕGI
aripaev@aripaev.ee



Jõekalda leiab, et kõik televisioonis kaamera ees töötavad inimesed peavad olema edevad. “Ka need kõige kõvemad ja morbiidsema olekuga Eesti Televisiooni poliitikakommentaatorid peavad siimas olema edevad. Muidu inimene ei trügi ekraanile, ei taha näidata oma koledust ja kõverust,” muigas ta Äripäeva raadio saates “Läbilöök” intervjuud andes.

“Mina olen edev ja see on edasiviiv jõud,” sõnas Jõekalda, kes on tänaseks telemaastikul figureerinud pea kolmkümmend aastat.

Jõekalda alustas teletööd 1990ndatel Kanal 2-s üldsegi režissöörina. Kuid kui ta oli kaks kuud oma esimest saadet ette valmistanud, helistas talle tema kursusevend Teet Margna ja kutsus ta oma tele-show'sse. “Ma küsisin, kas ma pean siis ekraanil midagi tegema?” meenutas Jõekalda. Teet olla vastanud: “Noh, ekraanil jah, aga ära muretse, sulle mikrofoni külge ei panda. Sa lihtsalt niisama vehid seal.”

“Küllap ma olin siis nii palju edev, et mõtlesin, et parem on olla punase kiivriga tõllakas, kes ei räägi midagi, kui see, kes jääb kaamera taha ja teeb korralikku režissööritööd,” tõdes Jõekalda.

Jõekalda tunnistas, et režissööri kohast ära öelda oli ka valus. Ta tundis, et sellel ajal noore inimesena oli suur asi saada selline tööpakkumine. Ent kaamera ees olemine tundus lihtsalt nii palju ägedam.

Kui Jõekalda alustas Margnaga saate tegemist, oli see pigem lõbu kui töö. “See oli pula ja ega keegi meid ülemäära tõsiselt ei võtnud,” rääkis Jõekalda. “Olime noored inimesed ja tegime, mida oskasime.”

Väike pudel Vana Tallinna eetrinärvi vastu

Jõekalda meenutas, et toona olid kõik saated otselülitusega, mis muutis töö palju põnevamaks, aga ka pingelisemaks. “Siis oli ikka ka

närvi, mida sai eemale peletada näiteks viiekümne grammi Vana Tallinnaga.”

Jõekalda tunnistas, et ta napsutas enne otse-lülitusi päris pikka aega. “Kui sa oled Icedog M (Kristjan Jõekalda kehastatud tegelane – toim), ei pane keegi seda (joovet – toim) tähelegi. Võib-olla käib see isegi asja juurde.”

Pisike pudel “vanakat” aitas Jõekalda sõnul algul väga hästi, kuni hakkas pigem segama. “Siis

KRISTJAN JÕEKALDA

1988.–1989. aastal töötas ETVs kunsti- ja kirjan-dussaadete toimetuses režissööri assistendina. 1993.–1994. aastal töötas Reklaamitelevisionis toimetaja-saatejuhina.

1994.–1996. aastal töötas Tipp TVs toimetaja-saatejuhina.

On tootnud saateid rohkem kui kaheküm-ne aasta jooksul TV3-le ja Kanal 2-le. Alates 1996. aastast on juhtinud Teet Margna produt-seeritud telesaateid.

Tunnustused:

Aastatel 2013–2016 valiti Eesti meelelahutus-auhindade konkursil aasta parimaks mees-saatejuhiks. Sai 2015., 2017. ja 2020. aasta meelelahutaja kategoorias võidu (kahel viima-sel aastal koos Teet Margnaga).

2020. aastal saavutas Eesti filmi- ja teleauhin-dade konkursil parima meelelahutussaate juhi kategoorias võidu (koos Margnaga).

Margna ja Jõekalda saate “Kaks kanget Jaapa-nis” valisid Kroonika lugejad 2020. aastal pari-maks meelelahutussaateks, samal aastal võitis “Kaks kanget Sovetistanis” Eesti filmi- ja tele-auhindade konkursil parima meelelahutussaa-te auhinna.

saabus enesekindlus ja enam ei olnud vaja, aga al-gul oli see mulle väga heaks sõbraks.”

Jõekalda sõnul mõõdusid esimesed küm-me aastat teles selle esimese soojaga – igast töö-otsast kasvas sujuvalt välja järgmine. Kõigepealt oli “Teet or Alive”, siis “Icedog M Show” ja sealt edasi juba järgmised telemängud. “Minul puu-dus igasugune ambitsioon minna läbi halli kivi, aga Teeduga koos oli seda kõike hea teha, sest te-ma ajas kõik asjad joonde,” rääkis Jõekalda. “Mi-na lihtsalt tuln ja olin ilus.”

Jõekalda sõnas, et tung esineda on tal olnud lapsepõlvest saadik. Ta meenutas, et kas või male-vas üritas trügida teistest ette ja korda saata kõik-võimalikke asju. “Silma paista on mul vaja olnud alati. Algul selleks, et tüdrukud vaataksid. Pärast, et see tooks raha sisse.”

Samas leidis Jõekalda, et teles läbi löömiseks ei piisa ainuüksi edevusest: on vaja korda minna ka televaatajale. “Sa võid ju olla edev, aga kui sind näha ei taheta, siis pead oma edevust välja elama kuskil mujal. See on see kurb hetk,” ütles ta. Jõe-kalda ei leia, et tal oleks erakordne telekarisma. Pigem jäid tema ja Margna näod vaatajale hästi meelde – ja said ajapikku armsaks.

Jõekalda sõnas, et nüüd on nad televaatajale nagu vanemat sorti mööbel, mis kodus seisab ja mida ei raatsi ära visata. “Teda ei pea olema ilm-tingimata ilus vaadata, aga ta toob meelde head vanad ajad.”

Nüüd tuleb entusiasm raha pealt

Kristjan Jõekalda ja Teet Margna dünaamiline duo ei sündinud mitte teleekraanil, vaid juba ülikooliajal, kui nad õppisid Tallinna Pedagoogilises Instituudis ühel kursusel näitejuhtimist. “Juba seal hakkasime igasuguseid lollusi korda



Kui vanasti oli en-tusiasmi ja siis tuli raha, siis nüüd tu-leb entusiasm selle pealt, kui palju makstakse raha.

Kristjan Jõekalda

CAVA

Uus Kodumaine Mooduldiivan



OOT-OOT STUUDIO

Rävala 7, Tallinn

www.oot-oot.com



KUULA

Äripäeva raadio
“Kristjan Jõekalda on teise infarkti ootuses, aga ei kahetse midagi”
aripaev.ee/raadio



Kristjan Jõekalda (paremal) tunneb end Teet Margnaga nagu vana abielupaar, kes teineteist täiendavad.

FOTO: KARLI SAUL /
 EKSPRESS MEEDIA /
 SCANPIX

saatma,” ütles Jõekalda. “Kui olid mingisugused üritused, siis vahel tegime seal komejanti. Meile meeldis koos pulli teha.”

Jõekalda rääkis, et paljud legendaarsed telepaarid – nagu Ott Sepp ja Märt Avandi või Jüri Krjukov ja Urmas Kibuspuu – on sulanud kokku just kooliaegadel. Kui panna saatejuhid paari otse tele-eebris, tekib hea keemia Jõekalda sõnul palju harvem.

Praeguseks on Jõekalda koos Margnaga nagu vana abielupaar, kes teineteist täiendavad. “Mina tahan teha võimalikult vähe ja saada elus läbi kergelt. Teedule vastupidi meeldib väga palju rügada, ka väikeste asjade nimel,” rääkis Jõekalda. Margna ajab ka kõiki rahaasju, makstes siis Jõekalda firmale palka. Jõekalda sõnul on Margna hea tööandja ning raha pärast pole neil olnud ühtegi tüli.

Üks raskelt meeldejääv hetk oli Jõekalda ja Margna telekarjääris koroonapandeemia ajal, kui Kanal 2 tõmbas nende saadetele kriipsu peale. Jõekalda nägi sealseid ümberkorraldusi ja pak-

kus, et tema ja Margna jäid telekanali jaoks liiga kalliks.

“Ma olen alati öelnud, et kui tahad raha kokku hoida, siis tuleb teha koostööd noortega. Noored on väga entusiastlikud – nad on nõus ööbima kontoris, et teha häid saateid, ja nad praktiliselt ei küsigi selle eest raha. Meie oleme vanad, tahame ööbida kodus ja küsida selle eest palju raha,” kirjeldas tuntud saatejuht. “Kui vanasti oli entusiasmi ja siis tuli raha, siis nüüd tuleb entusiasmi selle pealt, kui palju makstakse raha,” tunnistas ta.

Jõekalda rääkis, et tuleb praegu ots otsaga kenasti kokku ja jääb isegi plussi. Kuid seitsekaheksa aastat tagasi ei olnud seis nii stabiilne. Telenäo sõnul ei olnud asi ainult rahasummades, vaid ka töö järjepidevuses. Näiteks vahel suvel ei olnud Jõekaldal üldse teletööd. “See on ikka päris halb tunne, kui su viimane palk tuleb mai saadete eest juuni alguses ja siis tuleb järgmine palk alles oktoobri alguses septembri saadete eest.” Jõekalda tunnistas, et õnneks on tema abikaasa hea majandaja.



PÄRAST INFARKTI TEGI UUE ALGUSE SUUNAMUDIJANA

Kaks aastat tagasi oli Kristjan Jõekaldal infarkt ning arstide sõnul võib lähiaastatel oodata järgmist.

Jõekalda sõnul on terviserikke taga osaliselt pärilikkus, kuid selle taga on ka tema enda elustiil. Tuntud saatejuht ütles ausalt, et ta ei teinud sporti ning oli kõva suitsetaja ja napsutaja. Samas ta ei kahetse midagi. “Kui ma olekski olnud kaine nagu kaljamüüja – ühtegi suitsu poleks kunagi elus ette pannud –, siis ma oleksin võinud selle (infarkti – toim) samamoodi saada ja oleksin nüüd lihtsalt õnnetu, et elus pole osanud korralikult trallitada.”

Pärast infarkti tegi Jõekalda omamoodi pöörde ja alustas Instagrami postitamist. Tema humoorikad videod osutusid nii menukaks, et möödunud aastal pälvis Jõekalda Kroonika meelelahutusauhindadel aasta suunamudija tiitli.

Jõekalda tõdes, et ise ei oska ta sisuloomet õigesti teha siiani. Ta käib küll välja ideed ja on põhiesineja, kuid teos-

tamisel abistab teda terve tiim. Videoid filmib Kristjan Jõekalda abikaasa ning monteerimisega aitab ka õetütar, kes elab hoopiski Pariisis.

Idee alustada sotsiaalmeediasse postitamist sai Jõekalda üldsegi Jaagup Kreemilt. “Tal oli Instagram juba ammu. Ta rääkis mulle, et kuule, sa pead ikka ka tegema, kui tahad tänapäevaga kaasas käia,” ütles Jõekalda.

Jõekalda oli algul skeptiline, sest ei tundnud end piisavalt moodsana. Ta tõdes, et isegi nimed Instagram ja Facebook läksid tal pidevalt meelest. “Ma ütlesin, et “seal internetis midagi on”, “ma nägin internetis täna huvitavat asja”,” märkis Jõekalda. Kuid pärast infarkti otsustas ta sotsiaalmeediale võimaluse anda. “Ma mõtlesin, et nüüd tee me,” lausus Jõekalda. “Kauaks seda elu ikka on ja saab enne selle pulli ka ära tehtud,” rääkis ta. “Siis ma olen kõik asjad läbi proovinud ja näen, mis välja tuli.” **A**

Kuidas muuta avatud kontor töötajasõbralikuks? Kuidas võimestada tiimi ja edastada keerulisi sõnumeid?

Kiiresti muutuvas ja ebakindlas maailmas vajavad organisatsioonide juhid ja tiimiliikmed pidevat enesetäiendamist. Tallinna Ülikool pakub lisaks mikrokraadidele juhtimist ja organisatsiooni arengut toetavaid tellimuskoolitusi, mida on võimalik kohandada vastavalt vajadusele. Koolitused on teaduspõhised ja praktilised. Uusi õpitud teadmisi ja oskusi on võimalik ettevõtte igapäevatöösse rakendada.

Ruumikäitumine organisatsioonis: kontoriruum

Milline on töökeskkonna mõju töötajate produktiivsusele, pühendumisele ja rahulolule? Kas avatud, funktsionaalne või traditsiooniline kontoriruum? Kontori planeeringute erinevate lahenduste plussid ja miinused? Kuidas töökeskkonna abil töötajate produktiivsust tõsta?

Eesti avaliku ja erasektori organisatsioonide külastades oleme märganud, et kaasaegse töökeskkonna disaini on investeeritud palju ressursse, kaasatud arhitekte ja disainerid. Kuid ruumikäitumise ja -psühholoogia eksperdi kaasamine on veel võõras. Tänapäeva moodsates avatud kontorites on töötajatel tihti peale keeruline oma tööle keskenduda.

Ruumipsühholoogia mõju, mida Tallinna Ülikoolis on uuritud aastakümneid, on saanud uue hingamise, mille tõttu pakume nüüd kaasaegset ruumikäitumise koolitust ja konsultatsiooni. Koolitus on suunatud kõigile, kes on seotud organisatsiooni töökeskkonna parendamisega.

Kadi Liik, MSc, Tallinna Ülikooli psühholoogia ja käitumisteaduste suuna organisatsioonipsühholoogia lektor: "Sageli lihtsalt ei märgata või ei osata tähele panna mõningaid keskkonnakujunduse detaile, mis võivad töötaja enesetunnet mõjutada. Mõned keskkonnatingimused võivad tööelu kvaliteeti kahjustada, suurendades stressi ja olla läbipõlemist soodustavaks teguriks. Teiselt poolt aga võivad tööelu kvaliteeti tõsta, toetades sooritust ja koostööd, suurendades rahulolu ja motiveeritust. Oluline on arvestada kontoriruumi planeeringute (nt avatud kontor, tegevuspõhine kontor, traditsiooniline kontor jms) eripäradega ning nende heade ja mitte nii heade mõjudega töötajate sooritusele ja heaolule. Näiteks mõõbli paigutusega on võimalik nii töötajate produktiivsust kui ka heaolu mõjutada. Kui inimene ei tunne

ennast oma töökeskkonnas hästi, siis võib see halvata nii töö tulemuslikkust, pärssida koostööd ja pühendumist kui ka kahjustada töötaja vaimset tervist."

Kuidas võimestada tiimi?

Kuidas kiiresti muutuvas maailmas tiimiliikmeid võimestada? Millised on teaduspõhised võimestava kommunikatsiooni võtted? Kuidas võimestamise kaudu parandada tiimiliikmete kommunikatsiooni, kuuluvustunnet, tööga rahulolu ja tulemuslikkust?

Koolitusel õpivad juhid ja tiimiliikmed võimestamise võtteid. Koolituse tulemusel paranevad tiimi kommunikatsioon ja tööga rahulolu, vähenevad tööstress ja läbipõlemisoht.

Katrin Aava, PhD, TLÜ pikaaegne õppejõud, koolitaja ja töönoustaja, paljude õpikute autor:

"Rahulolu pakkuv tähenduslik töö sõltub koostöövõrgustike headest suhetest. Teadusuuringute tulemusena on selgunud, et hästi toimivad sotsiaalsed võrgustikud võimaldavad muutuvas keskkonnas olla jätkusuutlikud ja lahendada töökeskkonna probleeme. Võimestatud tiimi liikmed toetuvad üksteise tugevustele. Koolituse tulemusel kasvab töötajate rahulolu, otsitakse üheskoos keerulistele ja pingelistele tööolukordadele lahendusi, soovitakse suurendada ühisosa olukordades, kus inimesed on jäänud oma muredega üksi."

Arenduspäev:

kuidas edastada keerulisi sõnumeid

Arenduspäeval õpitakse, kuidas edastada keerulisi sõnumeid ning kuidas ka sõnumi edastaja saab ennast emotsionaalselt kurnavas tööolukorras toetada. Arenduspäeva on võimalik kohandada vastavalt tellija spetsiifilistele vajadustele. Juht saab tellida endale ka individuaalse nõustamise.

Sisekoolitaja organisatsioonis

Organisatsioonides rakendatakse sisekoolitajateks järjest rohkem oma töötajaid. Nad on küll professionaalid oma igapäevatöös, aga kas neil on olemas baasteadmised, kuidas oma tööalaseid teadmisi ja oskusi kolleegidele edasi anda? Tegemist on täiskasvanute koolitamise koolitusega, mis on suunatud nii alustavatele kui ka juba kogemusega sisekoolitajatele organisatsioonis.

Kõne ja hääle treening

Hääleprobleemid kimbutavad paljusid inimesi, kelle üks töövahend on hääle. Kas me tunneme oma hääleaparaati? Kas me teame, kuidas oma häält optimaalselt kasutada ja hoida? Kuidas esinemise pingest vabaneda?

Inspiratsioonipäev:

kuidas loovalt juhtida ja juhtivalt luua?

Pidevalt muutuvas keskkonnas kohanemiseks on juhtidel ja tiimidel kasulik arendada muu hulgas ka oma loovust. Kuidas saame loovust oma töös rohkem rakendada? Inspiratsioonipäeval on fookuses eelkõige isenda juhtimine, motiveerimine ja loovuse arendamine.

Uuri lisa ja telli koolitus: www.tlu.ee/ organisatsiooniareng

ELINA TAHVEL / TALLINNA ÜLIKOO





Oma ettevõtte, helesinine unistus või kättevõtmise asi?

Ettevõtlus on üks võimalus end tööalaselt teostada. Otsus hakata ettevõtjaks tuleb kindlasti põhjalikult läbi kaaluda. Mõte olla iseenda ülemus võib tunduda ahvatlev, kuid peab arvestama, et ettevõtjana tegutsemine on küllaltki riskantne. Abiks oma ettevõtte loomisel on töötukassa ettevõtlusega alustamise toetus.

Ettevõtluse alustamise toetust hakkas töötukassa välja andma 2002. aastal. Toetuse saamiseks tuleb esitada äriplaani, mille vaatab läbi töötukassa hindamiskomisjon. Aastad on olnud erinevad ning toetuse saajate arv on kõikunud, kuid viimastel aastatel saab heakskiitu umbes 400 alustavat ettevõtet, see on kolmandik kõikidest esitatud taotlustest. Kokku on töötukassa toetuse abil aastate jooksul loodud umbes 8000 oma äri. Tuntumad toetuse saajad on Muhu Pagarid ja Aknakoda OÜ.

Ettevõtluse alustamise toetus on mõeldud registreeritud töötule, vanaduspensioni või ennetähtaegse pensioni saajale. EVATit on võimalik saada ka välismaalastel, kes on kolinud Eestisse. Selleks on muidugi vajalik elamisloa.

Töötukassa karjäärinõustajad on tähele pannud, et kuna pereelu eest peetakse vastutavaks eeskätt naisi, siis on oma äri alustamine naistele keerulisem. Nad kogevad ettevõtjana rohkem vastuseisu kui mehed ja neil on raskem usaldusväarsust saavutada. Samu-

ti hoiab ühiskond tihti kinni traditsioonilisest mõtteviisist, et mehed sobivad juhtideks ja ettevõtjateks paremini kui naised. Samas on Eestis 65% ülikoolilõpetanutest naised. Eesti naistest on ettevõtjaid kõigest 5%, sest väiksema sissetuleku tõttu on naistel reeglina vähem sääste oma äri alustamiseks, ja see mõjutab negatiivselt ka äri laiendamise võimalusi.

Töötukassa ettevõtlusega alustamise toetuse saajatest veidi enam kui pooled on naised ning enam kui pooltel on kõrgharidus. Vanusegruppidest on toetuse saajate seas enim 25–44-aastaseid. Ametialade lõikes on ettevõtluse alustamise toetuse saajate seas enim eelnevalt juhina, tippspetsialistina või tehniku ja keskastme spetsialistina töötanud. Tegevusalade lõikes on toetuse abil loodud kõige rohkem töötleva töös-

” Töötukassa ettevõtluse alustamise toetuse oluliseks plussiks on see, et absoluutselt iga äriplaan, mis on täitmist väärt, saab ka toetuse. See on riigi toetus, et inimene saaks oma ettevõtte käima lükata. Ettevõtluse alustamise toetus on kuni 6000 eurot.

tuse, kutse-, teadus- ja tehnikaalase tegevuse ja muude teenindavate tegevuste ettevõtteid.

Põhjuseid, miks ettevõtlusega alustada soovitakse, on mitu. Inimesi ei sunni palgatöölt lahkuma mitte niivõrd soov suuremat raha teenida, kuivõrd tahtmine olla oma aja peremees. Aga mõnikord elu lihtsalt sunnib inimest ettevõtjaks hakkama, näiteks linnast maale kolides. Kui kaugtööd leida ei õnnestu, tuleb ise endale tööd anda. Või olla leivaisaks koondatud pereliikmele. Sageli soovitakse ettevõtjaks hakata ka seetõttu, et keegi ei saaks sind pensionile saatma. Peale selle soovivad inimesed üha sagedamini oma hobist alalist sissetulekuallikat teha.

Töötukassa ettevõtluse alustamise toetuse oluliseks plussiks on see, et absoluutselt iga äriplaan, mis on täitmist väärt, saab ka toetuse. See on riigi toetus, et inimene saaks oma ettevõtte käima lükata. Ettevõtluse alustamise toetus on kuni 6000 eurot.

Kust alustada?

Kindlasti tasub ausalt ja avatult oma mõtteid jagada töötukassa konsultandiga ja kohtuda ka karjäärinõustajaga. Kui huvi ettevõtluse vastu on suur ja otsus korralikult läbi kaalutud, siis saab töötukassa aidata inimest ettevõtluse koolitusega. Koolituse raames on pidevalt abiks koolitaja ning tema juhendamisel valmib äriplaan.

Kui inimesel on majandusalane haridus või ettevõtluse kogemus, võib ise alustada äriplaani koostamist. Äriplaan tuleb kirjutada põhjalik ning visioon peab olema paigas. Nagu igapäevases ettevõtlustegevuses, tuleb teada, kes on su klient, mis toimub, kes on konkurendid jne.

Töötukassa eesmärk on aidata inimesel luua tugev ettevõtte, mis pakuks tööd talle endale ja ka teistele. Et mõni toetuse saaja ettevõtlusega hakkama ei saa, juhtub haruharva. Aastate jooksul läbi viidud uuringud näitavad se-



da, et võrreldes teiste alustavate ettevõtetega on töötukassa ettevõtluse alustamise toetuse abil loodud ettevõtted elujõulisemad.

Pärast toetuse saamist ei jääta alustavat ettevõtjat üksi, töötukassa hoiab toetuse saaja tegemistel silma peal ning järgneva kahe aasta jooksul suheldakse tihti. Töötukassa hüvitab ka ettevõtja tegevusvaldkonnaga seotud koolituskulud, individuaalse mentorluse kulud ja pakub nõustamist mentorklubis, kes on saanud ettevõtluse alustamise toetust. Koolituskulu ja individuaalse mentorluse kulu hüvitise summa on kuni 2500 eurot, sealhulgas individuaalse mentorluse kulu kuni 1250 eurot.

Hüva nõu

Tihti ei oska inimesed arvestada ajakuluga. Võib küll tekkida mõte, et lähen nüüd ettevõtlusesse ja hakkan tegutsema, aga kõik võib võtta rohkem aega, kui innukas ettevõtja võib arvata. Juhul kui inimesel tuleb läbida ettevõtluskoolitus, siis võib toetusotsuse saamiseni kuluda neli kuni kuus kuud.

Kui äriplaan peaks saama negatiivse vastuse, võib seda alati parandada ning siis uuesti esitada. Äriplaanile lisatakse tagasisidena kommentaarid, millele tasub kindlasti tähelepanu pöörata ja puudujäägid parandada. Tihti saa-

” Kindlasti tasub ausalt ja avatult oma mõtteid jagada töötukassa konsultandiga ja kohtuda ka karjäärinõustajaga. Kui huvi ettevõtluse vastu on suur ja otsus korralikult läbi kaalutud, siis saab töötukassa aidata inimest ettevõtluse koolitusega.

vad inimesed toetuse just teisel või kolmandal korral.

Kasulik on uurida teiste sama valdkonna ettevõtjate käest, kuidas neil läheb. Teiste vigadest on lihtsam ja vähem valusam õppida. Raskeid perioode tuleb kõigil ette, siis tuleb otsida lahendusi ja õppida vigadest.

Omafinantseeringu nõuet töötukassal ei ole. Kuid juhul, kui majandustegevuse käivitamine nõuab investeringuid suuremas summas kui toetuse summa, tuleb selgitada, mis allikatest finantseeritakse puuduolev osa. Äriplaan peab sisaldama infot, kas omafinantseering on kohe olemas või tuleb selleks võtta laenu, milline on laenu saamise tõenäosus, kas laenu tagastamine toob kaasa täiendavaid riske jne.



TUBLI TÜDRUKU SÜNDROOM PIDURDAS LILI KIRIKALI KARJÄÄRI

Juhina ei saa alati olla see tubli inimene, kes lahendab kõik probleemid võimalikult kiiresti, leiab roheettevõtte Sunly finantsjuht Lili Kirikal.

VILLU ZIRNASK
MERIT VÕIGEMAST
ELLEN JÕGI
aripaev@aripaev.ee

Lili Kirikal tunnistas, et teda on eluaeg saatnud viga, mida ta nimetab tubli tüdruku sündroomiks. “Kujutage vaimusilmas inimest, kes on viieline, kes teeb kõik alati nii, nagu palutakse, kes on hästi aktiivne probleemide lahendaja, sest kõik probleemid vajavad ju kindlasti lahendust,” selgitas ta.

Selline suhtumine ei ole Kirikali sõnul ilmtingimata halb, kuid teatud olukordades pole sellest vähimatki abi.

Emotsionaalne klient karjus konsultantide peale

Kirikal on finantsjuhina töötanud veidi üle kolme aasta, kuid sellele eelnes pikk karjäär finantskonsultandina.

Kirikalile meenub seik kümne aasta eest, mil ta tegi projekti-juhi tööd ühes IT-teenuste firmas. Parasjagu oli tal käsil projekt,

PÄRNU FINANTSKONVERENTS

Lili Kirikali valisid Äripäev ja BIG4 audiitorbürood tänavu aasta kõige mõjukamaks finantsjuhiks.

Žürii tõi erilise saavutusena eelkõige välja Lili Kirikali eestvedamisel tehtud suuremahulisi kapitali kaasamisi ja Sunly kasvutamist. Kui 2021. aastal kaasas Sunly 28 miljonit eurot, siis möödunud aastal juba 200 miljonit eurot.

Suvel teatas Sunly, et laenas Skandinaavia ja Prantsuse investoritelt 300 miljonit eu-

rot, et püstitada siia ja lähiriikidesse päikes- ja tuuleparke, mille võimsus on suurem, kui meil on praegu terve riigi peale kokku. Sunly tegevjuht Priit Lepasepp rääkis augustis Äripäeva raadios, et ettevõtte eesmärk on kaasata edaspidi 500 miljonit eurot aastas.

Lili Kirikal oli nomineeritud mõjuka finantsjuhi esikolmikus ka möödunud aastal, siis pälvis mõjuka finantsjuhi tiitli Enefit Greeni finantsjuht Veiko Räim.



Lili Kirikal on viimasel kahel korral jõudnud mõjukaima finantsjuhi konkursi finaali. Tänavu tuli võit temale.

KUULA

Äripäeva
raadio
“Eesti mõjukaim
finantsjuht: need
kolm õppetun-
di muutsid mu
karjääri”
aripaev.ee/raadio



mis polnud just kergemate killast – välisinvestorist klient oli keerulise iseloomuga ja nõudlik.

Kirikal istus umbes kümne inimesega koosolekuruumis. Toa keskel oli kõlar, mis oli kõne teel ühenduses kliendiga. Kohtumise eel oli teada, et projektiga on olnud probleeme ning õhus oli kartus, et klient võib kõik need teemad üles kiskuda.

Kirikali sõnul realiseerus koosolekul üks mustemaid stsenaariume, mida ta oskas tiimiga ette kujutada. Kirikal meenutas, kuidas kõlarist kostus välisinvestorist kliendi hääl, lausa karjumine: “Ta pole elu sees töötanud kehvemat konsultantidega. Ta pole elu sees näinud, et projekt võiks minna nii halvasti – ja kõik, mis tema tehingus on läinud valesti, on läinud valesti ainult meie süül,” kirjeldas Kirikal kliendi emotsionaalset sõnavõttu.

Mis toimus sel hetkel toas? Kirikali sõnul tõmbusid nooremkonsultantide näod valgeks. Vanemkonsultandid polnud nii kaamed, aga siiski nihelesid toolil ja vaatasid ukse poole. Juhid aga valmistusid võitluseks – neil oli vaja kliendile selgeks teha faktid ja õigus majja seada.

Ka Kirikal valmistus oma tubli tüdruku sündroomi tõttu omamoodi lahinguks. Ta tabas end siis mõttelt: “Kliendil pidi vist olema ikka väga halb päev, kui tal on vaja karjuda nii kõvasti. Ma pean ta ära päästma.” Kirikali instinkt oli võimalikult kiiresti pakkuda kliendile vähemalt neli erinevat lahendust ja sinna otsa veel mitu väiksemat suunist ja soovitus.

“Õnneks hingasin sisse-välja ja sain aru, et ma olen seda kõike juba varem teinud ja see ei ole tulemust andnud,” rääkis tunnustatud finantsjuht.



KAMJO

the art of handmade

KONTINENTAALVOODI

Metropol

0 grammi porolooni, 100% Eesti käsitöö
100% looduslikud materjalid

Oktoobris Sinu unistuste voodi

-30% soodsam

*säästa kuni 1780€



Pärnu mnt 139C/1, Tallinn



info@kamjo.eu



+372 566 44 123



kamjo.eu

Kui keegi karjub, siis sel hetkel ei ole see inimene Kirikali hinnangul päriselt valmis kuulama lahendusi ega õpetusi.

Kirikal sai aru, et peab minema iseendale vastu. “Ma tean, et see on minu strateegia, minu eelistus, minu refleks, aga see ei toimi. Ma proovin siis seekord teha midagi teistmoodi.”



**Nüüdseks olen õppinud enami-
kel juhtudel oma
“sündroomi” alla
suruma.**

Lili Kirikal

Mantra kliendi viha vastu

Inspiratsiooni, mida teha teisi, sai Kirikal ühelt koolituselt, kus osales vahetult enne kohtumist. Koolitus rääkis sellest, kuidas tulla toime klientidega rasketes olukordades, meenutas Kirikal. Õpetatud taktika nägi ette, et tuleb võtta kolm kuni viis lauset, mis kõlavad enam-vähem samamoodi, ja siis korrata neid nagu mantrat.

Kirikal tunnistas, et ei uskunud, et selline taktika päriselt toimiks. Kuid sel koosolekul ta mõtles, mis tal ikka kaotada on: proovib ära.

Esimena lausus Kirikal välisinvestorist kliendile: “Mulle tundub, et te olete üsna pettunud ja ärritunud.” Kuid selle peale karjus klient vastu täpselt samamoodi, kirjeldas Kirikal. “Ma pole elu sees olnud nii ärritunud ja pettunud,” vastas klient ja taasesitas oma tulise kriitikalaviini.

Ent Kirikal jätkas oma jada: “Teil on täielik õigus olla praegu just nii pettunud ja ärritunud.” Kliendi vastus oli taas sama.

Õpetus aga nägi ette, et peab kolmanda lause ka ütlema, niisiis lausus Kirikal kliendile: “Mina teie asemel oleksin ka kindlasti vähemalt sama pettunud ja ärritunud.”

Kirikali sõnul oli klient jätkuvalt pahane, kuid miski tema suhtumises muutus. “Ma olen täiesti nõus. Mul on hea meel, et sina said ka lõpuks sellest aru,” parastas töö tellija. Edasi rääkis klient, et tõi oma teravad tähelepanekud lauale, et kogu meeskond saaks olukorrast aru ühtemoodi. Siis hakkas klient konsultantidele jagama edasisi suuniseid, kuni ühel hetkel pakkus ta koosolekul välja, millises restoranis võiks pidada projekti lõpupidustusi, ja palus otsida kuupäeva, mis kõigile sobiks.

“Mis just juhtus?” imestas Kirikal. Kuigi sel hetkel ei saanud ta täpselt aru, miks taktika toimis, jätkas ta sarnaste mantrate kasutamist ka edaspidi. Praeguseni pole ta karjääris tulnud ette olukorda, mida selline lähenemine poleks lahendanud, märkis Kirikal.

Ent mõjuka finantsjuhi jaoks koorus tuliselt koosolekult oluline õppetund: juhina ei saa esikohale seada enda vajadusi (olla tubli tüdruk ja pakkuda võimalikult palju lahendusi, et olukord iga hinna eest päästa). Kirikal tunnistas, et nüüdseks on ta õppinud enamikel juhtudel oma “sündroomi” alla suruma.

LILI ON VIIMANE, KES MÄRKAB, KUI KEEGI TEMA TIIMIST KÄIB VETSUS NUTMAS

Õppetunde, kus Lili Kirikal on taibanud, et olukordi ei saa lahendada iseendast lähtuvalt, on tal olnud teisigi.

Näiteks 2008. aasta majandussurutise ajal oli konsultatsioonifirmas pingeline periood. Koondamisi oli palju, kuid raske oli ka neil, kes temaga tööle jäid – sest jagada finantsnõu suure majanduskriisi ajal oli väljapääsmatult keeruline.

Samas ei teinud Kirikal oma meeskonna juhtimises ühtegi teadlikku muutust. Ta mõtles, et kohtleb oma tiimiliikmeid nii, nagu tahab, et teda koheldaks. “Minu puhul tähendab see, et anna neile piisavalt vabadust, et nad saavad oma probleemid ise lahendada.”

Kirikal andis vaid signaali, et hea meelega vastab kõigile küsimustele ja aitab muredega – kui vaid keegi pöördub. Kuid see loogika tõi kaasa vaid negatiivset tagasisidet. “Lili on vist viimane inimene, kes märkab, kui keegi tema tiimist käib vetsus nutmas,” ütlesid kolleegid.

Kirikali sõnul selgus, et ühel tema tiimi liikmel oli kujunenud sügav depressioon. Juhina oli ta viimane inimene, kes sellest teada sai.

Kirikal tõdes, et seda oli väga valus kuulda. Tema ise tunnetas, et hoolib oma inimestest väga. Ta oli isegi võtnud osa teiste töökoormust oma õlgadele. “Kas nad siis ei näe, mis kõik ma nende heaks ära teen?” meenutas ta.

Kirikal oli nõutu ega teadnud, mida tekinud olukorra jaoks peale hakata. Kuid siis raputas Kirikali üks sündmus eraelust: ühe kallid sõbranna abikaasa sooritas enesetapu. See oli finantsjuhi sõnul suur ehmatuse tervele sõpruskonnale.

“Meil ei olnud varem olnud selliseid šokeerivaid kogemusi, aga me tõesti tahtsime aidata,” rääkis Kirikal. Nad kutsusid sõbrannat välja, käisid tal mitmekesi külas, üritasid ta meelt lahutada, et ta ei peaks oma traumeerivale kogemusele pidevalt mõtlema.

Ühel hetkel aga lausus abikaasa kaotanud sõbranna, et tal oleks olnud leinaga palju kergem toime tulla, kui ta oleks saanud sellest sõbrannadega rääkida. See tuli Kirikalile suure üllatusena, sest nad oleksid hea meelega kuulnud ja toetanud. “Aga miks sa ometi ei räägi?” pärisid nad. Sõbranna selgitas, et kuna Kirikal ja tema sõbrannad juhtisid järjepidevalt jutu mujale, jäi leinas sõbrannale mulje, et selline teema on liiga ebamugav.

Nende kahe seiga vahel oli Kirikali jaoks oluline seos. Ta tunnistas, et tal tõesti on olnud raske näha teiste inimeste sisse – justkui oleks puudu vajalik antenn. Kuid ta leidis, et saab süsteemselt midagi ette võtta, et ta hoolivus paistaks välja.

Kirikal otsustas, et hakkab nii töö- kui ka eraelus teadlikult inimestelt pärima, kuidas neil läheb, ja uurima, kui tundub, et miski painab. Kirikal märkis, et kindlasti ei ole keegi kohustatud endast rääkima kõike, aga ka sel juhul annab ta märku, et kui kolleeg peaks ümber mõtlema, on Kirikal tema jaoks olemas ja valmis kuulama. Kirikal imestas, et kohe pärast muutust julgesid tiimiliikmed temaga rääkida rohkem kui ealeski varem. Justkui oleks kuskilt paisu tagant vesi valla pääsenud, sõnas ta rõõmsalt. **A**



ANNA OMA PANUS DROONIDE OSTMISEKS!

Lahingkeskkonnas kasutatakse tsiviilmaailmas tuntud droone erinevatel eesmärkidel. Ukraina rahvuskaart on Riigikaitse Edendamise Sihtasutuselt soovinud DJI droone, et tagada võitlevate üksuste parem vaatlusvõimekus. Oleme seni Ukrainasse toimetanud 138 eri drooni, kuid neid on jätkuvalt vaja ja iga lisanduv seade parandab oluliselt Ukraina üksuste võitlusvõimekust. Lisaks kogume vahendeid kaugusemõõtjaga vaatlusvahendite ja akujaamade ostmiseks ning saatmiseks lahingupiirkonda.

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

ANNETADA SAAD:

Pangaülekandega

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

Helistades annetustelefonidele

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

Annetustest kantakse saadetiste transpordi ja kampaania reklaamikulud, mis teisel tegevusaastal on olnud 3,9% annetuste kogumahust

www.riigikaitse.ee



EESTI
RESERVOHVITSERIDE
KOGU



EESTI
KAUBANDUS-
TÖÖSTUSKODA

RIIGIKAITSE
EDENDAMISE SA



KAITSEMINISTEERIUM



2023. aasta juunis USAs Californias jooksis Rait Ratasepp veidi üle 40 tunniga 217 kilomeetrit, läbides ühe oma raskeima katsumuse. Surmaoruks kutsutud paigas küündis temperatuur üle 50 kraadi.

FOTO: JAKOB MEIER



ULTRASPORTLANE, KES ÜLETAS
VÕIMATUNA TUNDUVA

PIIRID ON MEIE PEAS

Rait Ratasepp on Eesti ultratriatleet, kes on saanud rahvusvahelist tähelepanu tänu oma erakordsetele saavutustele. Ta usub, et suurimad takistused spordis ja laiemalt elus peituvad meie enda mõtlemises.

JANA PALM
ELIISE KIVI
aripaev@aripaev.ee

Rait Ratasepp ei alustanud oma ultrasportidekonda suurte eesmärkidega. “Ma ei ärganud ühel hommikul mõttega, et jookseks kaks maratoni päevas ja teeks seda 10 päeva järjest,” rääkis ta. Tema katsumused ja eesmärgid on arenenud järk-järgult, varasemate ettevõtmiste kaudu.

Ultrasportidega seotud distantside paremaks mõistmiseks tõi Ratasepp näiteid, kuidas võrrelda distantsi igapäevaeluga: 228 kilomeetrit ujumist on sama pikk vahemaa kui Põlvast Tallinna, 10 800 kilomeetrit rattasõitu võrdub tiiruga ümber Euroopa ja 2532 kilomeetrit jooksmist viiks Eestist Lõuna-Prantsusmaale.

Spordi lõpparve ähvardab südame seisata

Ratasepa treeningmaht võib tavalisele inimesele tunduda lausa ulmeline. Viimase 23 aasta jooksul on ta üksnes joostes läbinud 83 000 kilomeetrit, rääkis ta.

Lisaks sellele sõidab inimvõimete piire kompav eestlane igal aastal rattaga umbes 12 000 kilomeetrit ja ujub 500 kilomeetrit. Ratasepp tunnistab, et isegi kui sportimine talle enam ei meeldiks, ei saaks ta sellest loobuda: ta on treeninud oma südamelihase nii suureks ja tugevaks, et kui ta praegu sportimise lõpetaks, siis lihas nõrgeneks üsna kiiresti ja süda ei peaks sellise koormusega enam vastu.

2018. aastal korraldas ultrasportlane endale ühel Kanaari saarel väljakutse, mille raames läbis ta 20 järjestikusel päeval ühe täispika Ironmani triatloni, ujudes iga päev 3,8 km, sõites rattaga 180 km ja lõpetades 42,2 kilomeetri pikkuse maratoni jooksmisega. Selle katsumuse jooksul saavutas ta oma kiireima maratoni – ajaks 3 tundi ja 35 minutit. Ratasepp tõdes, et see andis talle kindlust, et ta on võimeline minema veelgi kaugemale ja kiiremini.

Üheksa kuud hiljem võttis ta ette veelgi suurema väljakutse, läbides Ironmani triatloni 40 järjestikusel päeval. “Vähe sellest, et ma läksin nii lühikese ajaga distantsist kaks korda kaugemale, ma tegin seda ka kiiremini!” lisas ta.

Ratasepp meenutas ka väljakutset, kus tema eesmärk oli joosta 20 maratoni 10 päevaga, kõik alla kolme tunni.

Algus oli paljulubav – kuus maratoni õnnestus –, kuid pärast viiendat päeva ja kümnendat maratoni otsustas ta katsumuse pooleli jätta, kuna ülejäänud jooksud ei mahtunud enam kolme tunni sisse.

Ebaõnnestumine ei tähenda sportlase arvas kaotust. “Olen seda meelt, et kui me saavutaksime oma eesmärgid iga kord, siis me ei sea eesmärke õigesti,” tõdes triatleet. Kukkumised

EESTI ULTRATRIATLON

Selle aasta augustis tõi Rait Ratasepp Eestisse ultratriatloni karikasarja etapi, mis toimus rahvusvahelisel tasemel.

Võistlus hõlmas mitmekordseid triatloniformaate, sealhulgas 2-, 3-, 5- ja 10kordseid Ironmani distantse.

Ratasepp ise osales 10kordse triatloni distantsil ehk läbis 10päevase distantsi uue maailmarekordiga. Ratasepa võistlusaeg jäi ligikaudu kümme minutit alla 100 tunni, läbides 10 triatlonist seitse kiiremini kui 10 tundi.

RAIT RATASEPA 10KORDSE ULTRATRIATLONI MAAILMAREKORDILINE TULEMUS 2.-11. AUGUSTIL VINNIS:

1. päeva aeg: 9:51:08
2. päeva aeg: 9:51:25
3. päeva aeg: 9:53:34
4. päeva aeg: 9:52:56
5. päeva aeg: 9:56:59
6. päeva aeg: 9:55:32
7. päeva aeg: 9:58:34
8. päeva aeg: 10:01:16
9. päeva aeg: 10:11:43
10. päeva aeg: 10:16:39

KÜMNE PÄEVA AEG KOKKU: 99:49:47



KUULA

Äripäeva
raadio

“Maailmarekordimees Rait Ratasepp leidis oma le karjääri inimvõimete piiride kompamises”

aripaev.ee/raadio



**PROJECT
CARGO
SOLUTIONS**



TÄISPAKETT VASTAVALT VAJADUSELE

Kombineerides meie globaalse sadamate võrgustiku, erinevat tüüpi konteinerite saadavuse ning kogenud spetsialistide abi, tagame sujuva protsessi ja õnnestunud kaubatranspordi. Usalda oma ülegabariidiline või tükikaupa last meie kätte.



msc.com/project

MOVING THE WORLD, TOGETHER.

**m
sc**

on pigem osa suuremast pildist, mis aitavad eesmärke seada õigesti ja neid pidevalt edasi arendada, nentis Ratasepp.

Sundolukorrad aitavad eesmärke saavutada

Ratasepp rõhutas, et üks suuremaid takistusi eesmärkide saavutamisel on hirm esimese sammu

ees. “Hea on see, et seda on võimalik muuta, asudes tasapisi tegutsema,” innustas atleet. Ultrasportlase jaoks pole takistus mitte aeg, raha ega teadmised, vaid pigem meie enda välja mõeldud piirangud. “Minu piirid asuvad täpselt seal, kuhu ma parasjagu otsustan need peas seada,” rõhutas ta.

Üksnes ideest ja tegevusplaanist tema arvates ei piisa, kui ei suudeta nende täitmiseks pihta hakata. Ühe toimiva meetodina tõi Ratasepp välja enda asetamise sundolukorda. Tema puhul tähendab

see näiteks eesmärkide avalikustamist suurelt, korraldades pressikonverentsi ja kutsudes kohale meedia. Nii saab ta luua olukorra, kus taganemisteed ei ole ning kõik kahtlused, nagu finantsküsimused ja üldine valmisolek, kaovad.

Positiivne mõtlemine suurendab vastupidavust

Ratasepp tõdes, et ultrasport pole ainult füüsiline pingutus, vaid vajab ka tugevat vaimset vas-

tupidavust. “Kui alustasin ultrasportiga, oli mu tegevusplaan üles ehitatud lootusele, et kõik läheb hästi,” sedastas ta.

Peagi sai Ratasepp aga selgeks, et raskusi ja takistusi pole võimalik vältida: “Edu peitub selles, et trennida tuleb ootamatuste ja raskustega toimetulemist.”

Mõtlemise muutmine ja selle kaudu tulemuste saavutamine on õpitav oskus, rääkis Ratasepp. Ta tõdes, et üksnes tegutsemisega saab omandada vajaliku kogemuse ja kujundada ümber arusaama sellest, kui paljuks me tegelikult võimelised oleme. Ratasepa sõnum on selge – tegutsemine loob uusi võimalusi ja avarab meie piire.

Ultrasportlane tõi esile platseeboefekti ja selle olulisuse raskuste ületamisel. Platseeboefekt tähendab, et positiivne mõtlemine ja usk võivad mõjutada keha füüsilisi protsesse, sõnas ta. Ratasepp rõhutas, et vastupidiselt platseeboefektile võib notseeboefekt – negatiivne uskumus – inimesele kahju tekitada. “Me võime ennast haigeks mõelda,” ütles Ratasepp.

Ratasepp meenutas ka kuulsat bioloogi ja geneetiku Curt Richteri uppuvate rottide katset ning kuidas see näitas, et lootus võib füüsilist vastupidavust suurendada.

Rotid asetati veega täidetud anumasse, kus nad pidid võitlema elu eest, kirjeldas ta. Metsikud rotid uppusid Ratasepa sõnul kiiresti, kuna nad ei olnud pääsemist kogenud. Kodustatud rotid, kes olid varem päästetud, püsisid vees aga palju kauem. Ratasepp tõdes, et pääsemiskogemus tekitas rottides lootuse ja uskumuse, et nad võivad pääseda ka seekord. “Seni, kuni püsib usk, püsib ka tahe.”



Edu peitub selles, et trennida tuleb ootamatuste ja raskustega toimetulemist.

Rait Ratasepp



Rait Ratasepp valmistub Surmaoruks kuumakambris. Pildil jälgib teda abikaasa Virge Ratasepp. FOTO: SILLE ANNUK / TARTU POSTIMEES / SCANPIX

KUIDAS SAAB KÕIKE TEHA PERE KÕRVALT?

Hoolimata ultrasporti ajamahukusest on Rait Ratasepp suutnud selle siduda oma pereeluga.

Rataseppalt küsitakse tihti, kuidas ta saab teha ultratriatlone ja kõike sellega kaasnevat pere kõrvalt. “Ma ei teegi seda pere kõrvalt, vaid mu pere on sellesse kaasatud,” selgitas ta.

Näiteks ühendas ta oma pulmapäeva treeninglaagriga Hawaiil, kus suutis sel päeval teha kolm trenni.

Tema sõnul pole see tema naise jaoks midagi erakordset: “Minu abikaasa ei tea teistsugust elu, nii et selle võrra on see kõik palju lihtsam.” **A**

UUS

täiselektriline põllumajanduslik teleskooplaadur Dieci Mini-Agri E



- Maksimaalne tõstevõime **2 600 kg**
- Tõstekõrgus **5 680 mm**
- Maksimaalne kiirus **24 km/h**
- LIITIUMAKU kuni **44 kWh** (kasutades lisaakut)

Loe lähemalt www.forklift.ee/uudised või
küsi pakkumist info@forklift.ee, tel 5181 412.







EESTLANE, KES LEIDIS TEE AMAZONI

Idufirma Snackable AI asutanud
Mari Joller suutis ettevõtte kiiresti
Amazonile müüa, sest võttis ette
strateegilise müügiprotsessi.

EGET VELLESTE
ELIISE KIVI
aripaev@aripaev.ee

Snackable AI loomine sündis Jolleril isiklikust vajadusest, mida ta oli märganud juba 2015. aastal, kui asutas oma esimese ettevõtte Scarlet. Scarlet oli algselt häälepõhine nutisekretär, mis pakkus kasutajale igapäevaseid informatsiooni kokkuvõtteid, näiteks ilmateadet ja kalendri ülevaateid.

Kuid arenduse käigus sai Jollerile selgeks, et helisalvestuste kasutamine ei ole mugav – puudus lihtne viis, kuidas vajalikku informatsiooni salvestustest kätte saada. Kuulajad pidid kulutama aega pikkade salvestuste läbitöötamiseks, et leida vajalikud infokillud. See probleem viis otsingumootori Snackable AI sünnini, mis liigendab video- ja helifailide sisu selliselt, et kuulajad ei pea kogu failide sisu läbi kuulama, vaid saavad hõlpsasti hüpata otse vajalike osadeni. Nii saab aega säästa, selgitas Joller.

“Mulle tundub, et Snackable on selline, et kui kord inimesed saavad sellele küüned taha ja hakkavad seda kasutama, siis ilma selleta tundub elu kuidagi asjatult tüütu.”

Snackable AI konkurents muutus eriti teravaks pärast pandeemiat, kui helifailide kiire ja tõhus kasutamine muutus igapäevaelus aina olulisemaks. Jol-

ler tõdes, et nägi sarnaseid firmasid tekkimas nagu seeni pärast vihma. Sellest hoolimata õnnestus Jolleril Snackable AI edukalt turule viia.

2022. aasta kevadel jõuti firmaga ristteele – kas firma müüa või tegutseda iseseisvalt edasi, rääkis Joller. “Saime ühe pakkumise ja viisin selle mõtte juhatuse ette,” ütles Joller. Ta rääkis, et sealt saadi indikaatori käima strateegiline müügiprotsess. “Me olime selleks ajaks tegutsenud juba viis aastat.”

Hakates suhtlema uute potentsiaalsete investoritega, tekkis nimekiri inimestest, kes näitasid huvi Snackable'i vastu ja tundusid head ostjad. “Olime just suhelnud Amazoniga kuskil kuus kuud enne. Nädal pärast seda, kui me müügiprotsessi käima lükkasime, helistati mulle sellest tiimist,” nentis Joller. 2022. aasta detsembris ostis Amazon Mari Jolleril juhitud idufirma ära.

Mis saab pärast müüki?

“Kõik on suhete ja ajastuse küsimus,” sõnas Joller. Tegelikult olid nad suurele tehingule lähedal juba neli aastat varem, kui Joller tegeles veel Scarletiga. Kuigi tookord tehinguni ei jõutud, jäi suhtlus kestma, ja see oli lõpuks võtmetähtsusega.

Amazonile oma äri müünud Mari Joller tunnistab, et tehingu õnnestumises oli oluline osa varasemal suhtlusel.

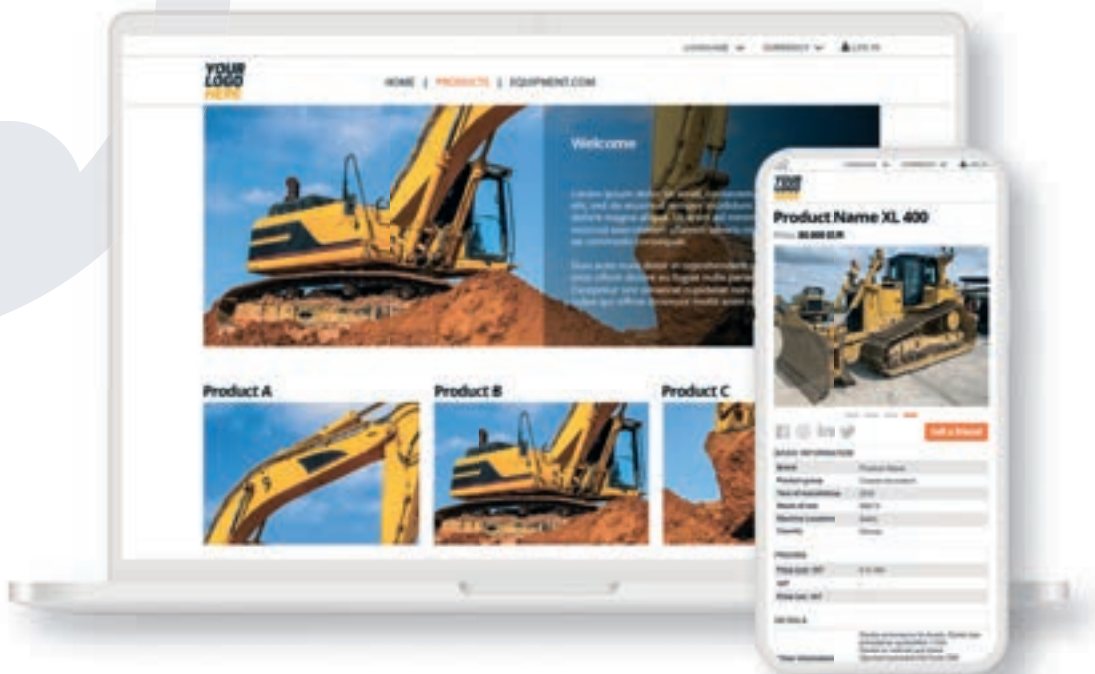
MARI JOLLER

Snackable AI asutaja ja tegevjuht oli Mari Joller, varajase faasi investorite hulka kuulusid Superangel, Tera Ventures ja Jaan Tallinn.

Snackable AI omandas Amazon 2022. aasta 1. detsembril.

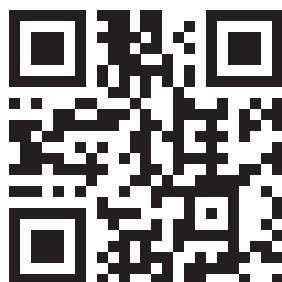
Mari Joller töötab nüüd New Yorgis ja Tallinnas Amazon Musicu tootejuhina, ehitades koos inseneride ja teadlastega tehisarul töötavaid tooteid. Joller tegutseb ka ingelinvestorina.





Ettevõtte kujundusega veebipood.

Telli oma ettevõtte stiili ja värvidega kujundatud, kasutatud seadmete veebipoe lahendus. Olenemata sellest, kas olete väike kaupleja või suur originaalseadmete tootja, meil on erinevaid teie vajadustega sobivaid lahendusi.



AMAZON

Amazoni tegevjuht on alates 2021. aastast Andy Jassy, kes võttis selle rolli üle asutajalt Jeff Bezoselt. Ettevõtte on tegutsenud üle 30 aasta. Amazon on globaalselt tegutsev e-kaubanduse ettevõtte, mis müüb tooteid ja teenuseid internetis. Amazoni tegevus paljudes riikides üle maailma ja tarnib kaupu enam kui 100 riiki ja piirkonda. Amazoni turuväärtus oli tänava septembri seisuga 2 triljonit dollarit.



Pärast Snackable'i müüki võttis Mari Joller aja maha, aga mõtleb juba järgmistele sammudele. FOTO: ANDRES RAUDJALG

Pärast tehingut nentis Joller, et tihti räägitakse palju *exit*-itest ehk ettevõtte müügist, kuid harva sellest, mis juhtub pärast seda. "Mis saab su tiimist, su enda karjäärist, kellega koos sa hakkad töötama ja mis on nende visioon – see on väga oluline," lisas ta. Õnneks olid Snackable'i ja Amazoni firmakultuurid suuresti sarnased juba enne ühinemist. Joller selgitas, et Snackable'i algusajal pöörati palju tähelepanu ettevõtte kultuurile ja tööprintsipidele, mis osutusid väga sarnaseks Amazoni asutaja Jeff Bezose loodud juhtimisprintsipidega.

Õppides maailma parimatelt

Jollerit karjääriteekond on olnud eriline ka selle poolest, et ta omandas esimese eestlasena ärimagistri Harvardi ülikoolis. Harvardi puhul paelus Jollerit peamiselt kaasustel põhinev õpe ja seminaridega sarnased tunnid, kus õppejõud oli vaid arutelude vahendaja. "Ma tahtsin väga teistelt õppida," rääkis Joller.

Ta lisas, et Harvardis õppimine andis ka kasu tulnud võrgustiku, sest ta sai tuttavaks inimestega, kes on äris olnud toetavad ja kasulikud.

Jollerit auks heisati Harvardi õuele ka Eesti lipp.

Suurfirmadest tehisintellekti maailma

Pärast Harvardi lõpetamist töötas Joller mitmes rahvusvahelises ettevõttes, Virgin Mobile'is ja Nokias, kus ta arendas oma ärialaseid oskusi ja õppis, kuidas üles ehitada edukas ettevõtte.

"Richard Branson on väga ikooniline ettevõtja ja see mulle imponeeris," märkis Joller, rääkides oma kogemustest Virgin Mobile'is.

Alates 2015. aastast on Joller tegutsenud tehisintellekti valdkonnas ning on pidevalt jälginud selle kiiret arengut. "Generatiivse tehisintellekti alal on ikkagi nii murrangulised arengud, et see on minu meelest täiesti fantastiline," kirjeldas ta.

Rahutus kui edu mootor

Kuigi suuremaid ebaõnnestumisi ei ole Joller oma karjääris kogenud, on ette tulnud närvesöövaid hetki. "Teravad hetked firmas, kus sa mõtled, et hea küll, mul on arvel ainult 100 000, et mis nüüd saab," kirjeldas ta. Sellised olukorrad on tema sõnul ettevõtjatele tuttavad, kuid tänu probleemide lahendamisele on ta alati suutnud oma ettevõtteid edasi viia ja kasvatada. "Ühe firma olemine kinni pannud, teisteile ikkagi tuule alla saanud ja elu on edasi läinud."

Rahutu ja uudishimulik iseloom on Jollerit ettevõtluses alati toetanud. "Snackable on mu kolmas firma. Mõtlen ise ka, kas olen päris normaalne," naljatles ta. Samas tunnistas Joller, et võiks mõnikord võtta asju rahulikumalt ja jätta ettevõtmiste vahele aega puhkuseks. Pärast Snackable'i müüki Amazonile plaanibki ettevõtja teha väikese pausi ja rahulikult järgmistele sammudele mõelda. "Snackable'i müügi järel Amazonile sain ära teha päris palju. Nüüd võtan endale rahulikuma aja ja vaatan, mis saab ehitatud järgmise paari aastaga." 

KUULA

Äripäeva
raadio

"Amazoni rüpes
edu nautiv Eesti
ettevõtja: Jeff
Bezose juhtimis-
printsipid sobi-
vad meile hästi"
aripaev.ee/raadio





United. Inspired.

Epiroc on Teie partner kaevandus-, ehitus- ja infrastruktuuriseadmete vallas

Epiroc on juhtiv tootmispartner kaevanduse, ehituse ja infrastruktuuri tööstusharus. Epiroc kasutab tipptasemel tehnoloogiat ning arendab ja valmistab uuenduslikke, ohutuid ja jätkusuutlikke suurplatvorme, kaevandamismasinaid ja ehitusseadmeid ning suurvarustust. Ettevõtte pakub ka maailmatasemel teenuseid ning lahendusi automatiseerimiseks ja koostalitluseks. Epiroc peakontor asub Stockholmis Rootsis, müügitulud olid 2023. aastal 60 miljardit Rootsi krooni ning kontsernis on üle 18 200 kirkliku töötaja, kes toetavad ja teevad klientidega koostööd enam kui 150 riigis.



epiroc.ee



PUULUUBI MARKO VEISSON: 5MIINUST KUKKUS TOOLI PEALT MAHA, KUI KUULSID, ET ROPENDASIN

Eurovisioonil Eestit esindanud
Puuluubi liige Marko Veisson rääkis,
et folgiansambli ja hiphoppi viljeleva
5Miinuse klapp on müstiliselt hea
vaatamata vanuse ja žanri erinevustele.

EGET VELLESTE
STIINE REINTAM
aripaev@aripaev.ee

PUULUUP

Puuluup on Hiiu kandle duo, mis sai alguse aastal 2014. Duo moodustavad Ramo Teder (sooloartistina Pastacas) ja Marko Veisson. Nende esimene album “Süüta mu lumi” ilmus 2018. aastal ja teine album “Viimane suusataja” 2021. aastal. Vahetult enne 2024. aasta Eurovisioonile minekut ilmus Puuluubil 5Miinusega ka ühine album “Kannatused ehk külakiigel pole stopperit”.

Marko Veisson käis märtsis Äripäeva raadio saates “Läbilöökk”, kus muusik rääkis Eurovisioonil esinemisest, mustadest ülikondadest, artisti varasemast elust ning muidugi ka koostööst 5Miinusega.

Veisson tões, et kuigi pealtnäha on kahe ansambli vahel palju erinevusi, siis need kontrastid töötavadki. Mõlemal poolel pole ka kunagi niisugust klappi olnud teiste artistidega, et tehakse üheskoos täispikk album.

5Miinusele omane ropendamine pole Puuluubile takistus. Veissoni sõnul on ropendamine osa keelest, kuid seda ei tasu kuritarvitada. Ühe ropu sõna laulab Veisson ka albumis 5Miinusega.

Räägime natukene rohkem teie koostööst 5Miinusega. See tundub nagu siga ja kägu, miks see kombinatsioon nii hästi töötab?

Sellepärast toimibki, et need kontrastid on ühelt poolt piisavalt suured, et tekiks intriig, oleks uus energia ja loominguline impulss. Minu jaoks mõjub see kuidagi vabastavalt, et sa lähed sisseharjunud žanri piiridest välja.

Tegelikult, eks mulle hiphop on meeldinud kogu aeg. Selles mõttes ei ole see maailm väga võõ-

ras. Puuluubis on hiphopi elementi olnud ka varem. Ühelt poolt on erinevus 5Miinusega piisavalt suur, et tekiks intriig ja et saaks üldse sündida midagi uut. Teiselt poolt me saame omavahel väga hästi läbi ja meil on loominguline isiklik klapp. Kui meil toimuvad üritused, laagrid või mingid proovid, siis see kuidagi töötab koos hästi.

Vaatamata oma äkilisele renomeele on 5Miinust üliprofessionaalne ansambel. Nad teavad väga hästi, mida, kuidas ja miks teha. Neil on rollid omavahel hästi jaotunud, kes mille eest vastutab ja kes hoiab mis valdkondadel näpu peal. Niisama uimerdamist ja ehku peale mõtlemist ei ole – kui on loominguga aeg, siis on loominguga aeg. Kui midagi hakkab valmis saama, siis Põhja-Korea 5Miinuse poolt hakkab lugudele tegema eelmiksi ning suhtleb valdavalt ise produtsendi ja miksijaga.



Ma seisan seisukohal, et ropendamist ei ole mõtet ületähtsustada.

Marko Veisson

Büroomaailm esitleb:

Mööbel ja ergonoomia

Büroomaailmast leiad suure valiku mööblit ja sisustustooteid moodsa ja ergonoomilise kontori sisustamiseks. Tule proovi ja küsi nõu spetsialistidelt meie kauplustes või külasta e-poodi. Oled kodu- või tavakontoris: igal juhul on hea aeg vaadata üle oma töökoht ning muuta see nii mugavaks ja tervislikuks kui võimalik.

Tutvu kataloogiga meie kodulehel
www.byroomaailm.ee või telli paberil
kataloogi koju või kontorisse
info@byroomaailm.ee



VALGUSTI

UNILUX JAZZ

Integreeritud LED lamp 13,7W,
kokku klapitav

179,90 €

K0068573

SÜLEARVUTI ALUS

KENSINGTON K52788WW

31,15 €

K0076152

SÜLEARVUTI

HP ELITEBOOK 645 G10 14"
FULLHD R5-7530U
16GB 512GB SSD

629,- €

K0097457

JUHTMEVABA VERTIKAALHIIR

LOGITECH MX VERTICAL

129,91 €

K0073571

LASERPRINTER

HP LASERJET M110W

600 X 600 DPI

135,- €

K0097165

PRÜGIKAST 12L

BRABANTIA,
NEWICON PEDAALIGA

55 €

K0013604

REGULEERITAV LAUD

SUN-FLEX

EASYDESK ELITE

389 €

K0082629

KÄETUGI

ERGOREST 330

94,90 €

K0017139

ISTUMISPALL/ TASAKAALUPALL

STOO ACTIVE BALL D-65CM

89,90 €

K0080325

SEISUMATT

SUN-FLEX STANDMAT BOOST

455400, STOX460X24MM

108,90 €

K0082634

TÖÖTOOL

SUN-FLEX ACTIVE

62-71cm, iste D-310mm,
jalg D-290mm, kaal 5,6kg

210 €

K0082638

JALATUGI

KENSINGTON K50409EU

69,75 €

K0075357

SAHTLIBOKS

PIANO

Sahtlikapp ratastel PASBR33, lukuga
L-300xK-544xS-600mm / valge m.

237,90 €

K0085932

BÜROOMAAILMA KAUPLUSED

TALLINN:

Peterburi tee 92e
tel. 600 5133
E-R 8.30 - 18.00

TALLINN:

Kadaka tee 56B
tel. 656 3690
E-R 8.30 - 18.00

TARTU:

Rebase 12A
tel. 734 3474
E-R 8.30 - 18.00

PÄRNU:

Pae 8
tel. 446 4406
E-R 8.30 - 18.00

UUS!

NARVA:

Pushkini 22
tel. 359 2092
E-R 9.00 - 18.00

JÕHVI

Keskväljak 6
tel. 337 0297
E-R 10.00 - 18.00

UUS!

VALGA:

Pärna puistee 1
tel. 763 5473
E-R 8.30 - 17.30

SUURKLIENTIDE OSAKOND

Peterburi tee 92E
tel. 600 5100
E-R 8.00 - 17.00

**BÜROO
MAAILM**

byroomaailm.ee

EUROVISIOON

Tänavu 11. mail Eurovisiooni lauluvõistluse finaalis esindasid Eestit 5Miinust ja Puuluup lauluga "(Nendest) narkootikumidest ei tea me (küll) mitte midagi". Finaalkontserdil esinenud 25 riigi hulgas saavutas Eesti 20. koha. 5Miinust ja Puuluup pääsesid Eurovisioonile Eestit esindama tänavu veebruaris toimunud muusikakonkursi Eesti Laul võitmisega.



Tänavune Eurovisioon toimus Rootsis Malmös. Fotol Eestit esindanud Puuluup ja 5Miinust.

FOTO: LEON-HARD FOEGER / REUTERS / SCANPIX

Jah, ühelt poolt on hea klapp, läbisaamine ja teemad, mida me puudutame – kuidagi saame me mõlemad neist samamoodi aru. Ealine erinevus on, aga see ei ole piisavalt suur. Päris paljud väärushinnangud ja arusaamad maailmas toimuvast ei erine üldse nii palju, kui võib-olla esmapilgul võiks arvata.

Me Puuluubiga seni olime ikkagi üsna ettevaatlikud. Me ei teinud koostööprojekte, me eriti ei raatsinud sellele aega kulutada. Tundus, et meil asi jookseb – milleks me peaksime tegema veel mingit koostööprojekti. Aeg-ajalt, kui esinesime koos mõne teise artistiga, me võib-olla tegi-

me koos 1-2 lugu. Tõnu Tubliga oleme teinud Seto Folgil (muusika- ja matkafestival Setomaal – toim) kontserti, kus ta mängis päris paljudes lugudes trumme kaasa. Mõne kooriga oleme ka teinud seliseid väiksemaid asju.

Aga 5Miinust on väga kogenud koostööprojektide ansambel. Hiphopis on üldse levinum, et teiste artistidega tehakse palju koostööd. Kuid kellegi pole see veel läinud nii sügavaks ja kaugele nagu meiega.

Ühesõnaga teeme sellepärast, et on lahe ja see inspireerib. Tulemus on ootamatult äge ja 5Miinuse tüübid on väga meeldivad.



Kas nad natuke utsitavad ka teid loomelaagrites ja salvestustel, et kirjutage ikka mõni roppus ka sisse?

Pigem on nii, et uue plaadi peal ühes loos ma ütlesin ropu sõna ja siis nad ikka kukkusid korraks tooli pealt maha, et kas tõesti, ja olid vaimustunud sellest.

Aga üldiselt ei. See ei ole absoluutselt oluline, kui palju või kui vähe sa ropendad. Ropendamine on üks osa keelest. Sa võid seda teha hästi või halvasti, nagu sa võid kasutada keelt ka muud moodi hästi või halvasti. On kontekste, kus ropendamine on täiesti põhjendatud. Kui see ei ole põhjendatud, siis sa tabad ära, et see kõlas ebausutavalt ja ebasiiralt.

Lihtsalt poosetamise pärast ropendada ei ole mingit ▶

TÖÖOHUTUS ON OLULINE



TUNNE JA MÄRKA KÕIKI OHUTUSMÄRKE



24h on-line tellimused
KOHVER.COM
suur valik ▶ esita tellimus ▶ kiire transport



5Miinuse ja Puuluubi plaadiesitluskontsert tõmbas publiku hoogsalt kaasa elama. FOTO: PRIIT MÜRK / ERR / SCANPIX

mõtet. Ma ei propageeri ropendamist, aga ma ei ütle ka, et seda ei tohi teha, sest see on osa keelest ja eneseväljendusest.

5Miinust ropendab viimasel ajal ka vähem kui algusajal. Samas viimase plaadi peal on päris palju just sellist agressiivselt minekut. See energia ei pea ainult roppusest tulema.

Nii et ei, nad ei ole meile öelnud, et ropendage palun ometigi natuke. Tekst on ise viinud selleni, et selle laulu meeleolusse, sõnumisse ja parasjagu kõllasse värssi tuleb üks ropp sõna lihtsalt sisse. Ja see ei lähe sealt ära, sest kui sa võtad ära, siis näed, et sõnum kannatab ja see peab seal olema.

Mis roppusi te ütlete siis?

Ma ei tea, kas Äripäeva raadio eetrisse on hea seda panna, aga jätame selle igaks juhuks (panemata). Ütleme, et see on puhas eestikeelne roppus, täiesti ühesõnaline. See laul on tugeva sotsiaalse sõnumiga ja see sobib sinna. Ma seisan seisukohal, et ropendamist ei ole mõtet ületähtsustada.

Samuti tuleb vaadata, mida sa annad oma lastele kuulata – mõnikord tuleb konteksti selgitada või mõnda lugu mitte lasta kuulata. Minu arust uuel plaadil meil niisuguseid lugusid väga ei ole.

Mõnes kohas 5Miinust ikka ropendab ka kenasti, aga nad ei tee seda isegi mitte ropendades, vaid nende väljendusstiil on lihtsalt väga otsekohene. **A**

KUULA

**Äripäeva
raadio**

**“Kogemata Euro-
visioonile saanud
Marko Veisson:
mustad ülikonnad
on alati kallid”**

aripaev.ee/raadio



LOTTEMAA – KÕIGE VAHVAMATE ÜRITUSTE TOIMUMISKOHT!



- Unustamatu programm – etendused, kontsert, sportlikud tegevused, tants ja trall
- Andekad näitlejad, päeva- ja õhtujuhid.
- 70 000 m² suurune territoorium Pärnumaa rannametsade vahel
- UUS! Restoranihoone mahutavusega 250 osalejat
- 6 värvikat maja, kontserdi- ja teatrilava, staadion ja seikluspark
- Rand, rannakohvik ja päikeseloojangud

KORRALDA ETTEVÖTTE SÜNDMUSED
AINULAADSES TEEMAPARGIS PÄRNUMAAL!

www.lottemaa.ee

ALEXELA

TALLINK





ENDINE SUHTE- KORRALDAJA HAARAS VÕIMALUSEST TÖÖTADA TIPPJUHINA

Jonatan Karjus on töötanud Kaja Kallase abina, ajakirjanikuna ja suhtekorraldajana. Tippjuhiks sai ta aga ootamatu võimaluse kaudu, jõudes lõpuks vedama legendaarset mööblitööstust Standard.

JOONAS-HENDRIK MÄGI
ELIISE KIVI
aripaev@aripaev.ee

Karjuse karjäär algas poliitikas. Poliitikasse sisenemine oli tema jaoks suur samm edasi, mis tema sõnul tuli eriliselt kasuks tänu uutele ja võõrastele kogemustele. “Tõenäoliselt olen ma Kaja Kallase esimene poliitiline abi üldse,” ütles Karjus.

Poliitikas töötamine oli Karjuse sõnul väga huvitav periood, sest samal ajal toimus kilekoti-skandaaliks nimetatud Silvergate, kus väidetavalt Reformierakonna liikmed annetasid variisikutena erakonnale anonüümsete toetajate raha, ning hiljem ka ACTA-vastased meeleavaldused (ACTA oli võltsimise vastu võitlev kaubandusleping – toim). Karjus meenutas, kuidas just ülikooli lõpetanud noorele mehele olid sel perioodil toimunud kriisikoosolekud väga kasulik kogemus: “See õpetas väga palju, kuidas Ansip (sel ajal peaministriametis Andrus Ansip – toim) meeskonnas kokku võttis.”

Kui Karjus poliitikas tegutses, tegeles ta ka oma väikeettevõttega, mis pakkus kolimisteenust. Tema sõbrad vedasid mööblit, samal ajal kui

Karjus ettevõtmist organiseeris.

Karjäär poliitikas jäi Karjusel lühikeseks, kuna ta pidi ajateenistusse minema.

Pärast kaitseväes olemist leidis ta ennast uue dilemma ees – kas minna edasi tarneahela valdkonda või ajakirjandusse. Ta töötas püstolreporterina Postimehes, kus ta õppis kiiresti reageerima uutes olukordades.

Peagi tundis Karjus, et ajakirjandus ei ole tema jaoks õige väljund ega pikaajaline amet. “Ma lihtsalt ei tundnud, et nüüd ma olen järgmised kümme aastat ajakirjanik,” ütles Karjus

ja lisas, et tundis vajadust leida tööelus midagi enamat.

Tee viis suhtekorraldusse ja mööblitööstusse

Pärast ajakirjandust asutas Karjus oma kommunikatsiooniagentuuri, kus töötas üksi ja täitis ise kõik tööülesanded.

Pöördepunkt saabus 2017. aastal, kui Karjus sai pakkumise liituda suhtekorraldusettevõttega Meta Advisory. See tähistas tema karjääris suurt sammu – Metas töötades leidis ta ennast äkki suurte ettevõtete, nagu Swedbank ja Utilitas, juhtkondade kõrval neid nõustamas.

Siis muutus tema töös oluliseks ärivaldkonna ja sealsete probleemide laiem mõistmine. “Sa võid olla jube hea kirjutaja, jube hea rääkija, aga

AVILA PUIT

Mööblitööstusettevõtte, mis asub Lõuna-Eestis ja on spetsialiseerunud eritellimismööbli tootmisele.

Müügitulu: 2022. aastal 439 000 eurot, 2023. aastal 960 000 eurot

Puhaskahjum: 2022. aastal 73 000 eurot, 2023. aastal 83 000 eurot

Töötajate arv (taandatuna täistööajale): 2022. aastal 13, 2023. aastal 15

Juhatus: Jonatan Karjus

Omanikud: Green Estonia (80%, Angela Kivimaa), Katrin Rättel (10%), Erko Pajusalu (10%)

see ei loe mitte midagi, kui sa ei saa aru põhiprobleemist,” ütles ta.

Pärast viit aastat Metas töötamist hakkas ta uuesti oma tulevikku ja karjäärivalikuid kaaluma. Karjuse eraelus toimusid suured muutused ja ta tões, et vajas agentuuri tööst puhkepausi, võtteski külma kõhuga aja maha. “Mul ei olnud mitte mingit plaani, täiesti null plaani.”

Siis ilmus Karjuse ellu ootamatu võimalus: tema äi ostis mööblitootmisettevõtte Avila Puit ja pakkus võimalust seal tegutseda.

“Ma tahtsin teha midagi oma kätega. Midagi, millel on selgelt nähtav tulemus,” selgitas ta. Karjus hakkas Avilas rakendama uusi tehnoloogiasid ja tootmisprotsesse, sealhulgas 3D-joonestamist. Ettevõtte käive kahekordistus paari aastaga ja Avila Puit muutus Eesti mööblitööstuses tugevaks tegijaks. “Meie käive on nüüd kaks korda suurem, oleme üle miljoni juba viimased neli kvartalit kokku,” rõhutas Karjus, rääkides ettevõtte kiirest kasvust.

Standard ärkas uuesti ellu

Avila Puit hakkas ettevõtte üha rohkem kasvama ja nii tekkis Karjuse sõnul uue tootmishoone rajamise mõte, sest senised ruumid hakkasid liiga väikeseks jääma. Sel ajal küsis üks masinatarnija, kas nad teavad, et Standard on müügis.

“Alguses ma ei osanud öelda nagu midagi. Lähme siis vaatame, uurime lihtsalt, mis nad räägivad,” selgitas Karjus.

Mullu toimus tehing, mille käigus uued investorid sisenesid Standardisse ja ostsid ettevõtte ära. “Me olime viiekesi laua taga ja mõtlesime, kuidas see ettevõtte uuesti ellu äratada,” kirjeldas Karjus, kuidas nad alustasid äriga praktiliselt tühjal kohalt.

Karjus ja tema meeskond võtsid eesmärgi teha kahe kuuga taas töösse panna. “Vedasime seadmed sisse, joonisime, tegime tehase puhtaks. Korda saime ja inimesed palgatud – juuli lõpuks tehas töötas,” selgitas Karjus. “Püüdsime saada tagasi päris palju inimesi, kes olid ettevõttes varem olnud, sest muidu see kiiresti käima ei lähe, see on päris selge.”

Kiire areng kui ettevõtte nõrkus

Karjus rääkis, et kui varem oli ettevõttel kolm suurt teha, siis nüüd töötab Standard ainult



Ma tahtsin teha midagi oma kätega. Midagi, millel on selgelt nähtav tulemus.

Jonatan Karjus



Parimad tööriided
siin- ja sealpool
ekskavaatorit

grolls.ee

GROLLS

TOOLS

KARJÄÄRIPÖÖRE

STANDARD

Standard on Eesti pikima ajalooga kaubamärke, mis asutati aastal 1944. Ettevõtte keskendub peamiselt kontorite, hotellide ja kruisilaevade sisustamisele.

Müügitulu: 2022. aastal 23,1 miljonit eurot, 2023. aastal 3,8 miljonit eurot

Puhaskahjum: 2022. aastal 1,7 miljonit eurot, 2023. aastal 1,9 miljonit eurot

Töötajate arv (taandatud aastatööajale): 2022. aastal 172, 2023. aastal 37

Juhatus: Jonatan Karjus, Mihkel Martin, Tauno Vanaselja

Omanikud: Green Estonia (90%, Angela Kivimaa), Mööblivara (10%, Priit Tamm)



Kui Jonatan Karjus Standardi juhtimiseüle võttis, aitas töötajaid tagasi tuua varasem omanik Enn Veskimägi.

ühes suures hoones, mida on tehnoloogiliselt oluliselt arendatud. Suur väljakutse on aga usalduse taastamine, eriti välisklientide seas, sest Karjus kuuleb jutte Standardi pankrotist ja kinnipidamiskust. Tema sõnul on olnud keeruline klientuuri tagasi saada. “Turg ei salli mitte kunagi tühja kohta, sulle leitakse kiiresti alternatiivid,” märkis ta.

Standardi kiire kasv tõi Karjuse sõnul kaasa veel probleeme, millega nad peavad heitleva. Näiteks ehitajad ja tarnijad jäävad sageli graafikust maha. “Projektidest raha tuleb ja läheb, aga kulud on kogu aeg olemas,” selgitas ta. Kasvu juhtimine on olnud keeruline, eriti kui ettevõtte pole aastatepikkuseid puhvreid, rääkis Karjus.

Ettevõtte juht tõi välja, et sellistes olukordades on suur tugi tulnud panga pakutavalt arvelduskrediidilt. Projektide finantseerimine on võimaldanud Standardil ellu viia suuri projekte isegi

siis, kui tootmise täielik koormus ja töömaht veel kindlalt paigas ei olnud.

Standard jõudis rahvusvahelisele areenile

Karjus näeb, et tema juhtimisel on Standard jõudsalt arenenud ja kujunenud rahvusvaheliselt tunnustatud ettevõtteks. “Me oleme suutnud ekspordida Mehhikosse,” näitlikustas Karjus, lisades, et nad on tarninud tooteid ka Saksamaale, Jordaniasse, Rootsi ja veel mitmesse riiki. Standardi projektide seas on ka suuremad luksushotellid, sealhulgas hotell Kämp Helsingis ja Ion Adventure Hotel Islandil, mille kohta on BBC dokumentaalfilmi teinud.

Projektiäri pakub palju põnevust, kuid selle kõrvale peab kasvama stabiilsem tooteäri, rääkis Karjus. Praegu tegeleb ettevõtte aktiivselt selle arendamisega, et tuua Eesti disainimaailma uusi lahendusi. **A**

KUULA

Äripäeva
raadio

“Endine suhtekorraldaja tegi karjääripöörde tippjuhiks”

aripaev.ee/raadio



KOGEMUS LOEB



Avaare
KINNISVARA

 **Raadiraja**



EHITUSTRUST

- Ehituse peatöövõtt ja projektijuhtimine
 - Projekteerimis- ja ehitustöövõtt
- Hoonete ehitus ➤ Kinnisvaraarendus

Ehitustrust on asjatundlik partner ja toetab Teid ehitusettevõtmises.

ehitustrust.ee



OLÜMPIALASE TREENER: KULD VÕIKS TULLA LOS ANGELESEST

Viimati aasta sportlaseks valitud Eneli Jefimova ja aasta treeneriks pärjatud Henry Hein läksid Pariisi olümpiale sihiga pääseda finaali. Olümpiakulla ootuse soovitab Hein eestlastel sättida järgmise olümpia ajaks.

EGET VELLESTE
eget.velleste@aripaev.ee



Ennast olümpiafinaali ujunud Eneli Jefimova ja tema treener Henry Hein.

FOTO: KIUR KAASIK / DELFI MEEDIA / SCANPIX

Aasta alguses ehk kuus kuud enne Pariisi olümpiamängudel võistlemist selgitasid Jefimova ja Hein lähemalt, milline on tippujuja päevakava. Samuti sai teada, millest mõtlevad sportlane ja tema treener enne olümpiat ja võistluse ajal.

Kas te mõtlete iga päev olümpia peale?

Hein: Mina tõenäoliselt mõtlen rohkem kui Eneli. Minu mõtetes on see iga päev. Treeningprotsess lähtub ka sellest, mitu päeva on olümpiani jäänud. Praegu (2024. aasta jaanuaris – toim) on kõik tipp-topp ja aega on piisavalt.

Mida jõuab kuue kuuga ettevalmistuses veel teha?

Hein: Kuue kuuga saab ära teha väga palju. Meil algas nüüd uus tsükkel, mis on aeroobse põhja ladumine ja organismi ettevalmistamine intensiivsemaks tööks, mis hakkab kevade lõpu poole ja suve hakul. Kuna Eneli on noorsportlane, siis on tal ka arenguruumi väga palju.

Mis eesmärgid olete olümpiaks seadnud?

Hein: Suurim eesmärk on ujuda isiklikke rekordeid. Ja soovime olla paremal kohal kui eelmisel olümpial. Finaali pääs on suur eesmärk ja sealt edasi on kõik juba võit. Täpse aja jätan välja ütlemata – ujumises on teada, et võistled stopperiga, ja mingid ajad, mis finaali viivad ja medali toovad, on meil teada ja nende suunas me töötame.

Eneli, kas sul on aastas mõni päev, kus sa basseini ei lähe?

Jefimova: Pühapäev on see päev, kus basseinis ei käi. Ülejäänud päevadel olen vees ja mõnel päeval ka mitu korda.

Eneli, kas sind ära ka tuntakse?

Jefimova: Just eile käisin Selveris ja üks mees kõndis mööda ja ütles aitäh põnevate emotsioonide pakkumise eest.

Viimasel kuul on hakatud rohkem ära tundma. Ükskord astusin Ülemistesse ja siis paluti ka pilti teha.

Kas see tähelepanu meeldib sulle?

Jefimova: Jah, mulle ei ole veel öeldud midagi halba, vaid ainult positiivset ja see teeb mu tuju heaks.

Milline ujuja on Eneli?

Hein: Väga kiire. Tal on väga palju komponente üheskoos, mis teevad temast hea ujuja. Ta on andekas, tal on füüsilised eeldused, vaimne tugevus ja füüsiline tugevus. Ta on supermaterjal, et võiks tulla tippujuja.



Kui sportlane jõuab ujumise ajal mõelda, siis öeldakse, et ta tõenäoliselt ujub aeglaselt.

Henry Hein

TOO OMA MEESKOND MEIE JUURDE JA SAAD RUUMI KASUTADA TASUTA

WASA
RESORT

www.wasaresort.ee



BRONEERI KOOLITUS- VÕI SEMINARIPÄEV KOOS MAJUTUSE, TOITLUSTUSE JA KOHVIPAUSIDEGA WASA RESORTIS NING MEIE POOLT ON RUUM SÜNDMUSE KORRALDAMISEKS TASUTA!

VÕIMALUS ON KASUTADA ERINEVA SUURUSEGA RUUME:

- ✓ Uhiuus Ovaalsaal: mahutab teatristiilis kuni 100 külalist.
- ✓ Väike seminariruum: mahutab diplomaadistiilis kuni 24 külalist.
- ✓ Seminari-apartment: mahutab diplomaadistiilis kuni 16 külalist.

OLED VÄSINUD SUHTLEMAST KÜMNE INIMESEGA? BRONEERI KÕIK ÜHEST KOHAST! VÕIMALIK ON BRONEERIDA SEMINARIRUUMID, MAJUTUS, EKSPRESSHOOLITSUSED, KOHVIPAUSID, LÕUNA-ÖHTUSÖÖGID, MEELELAHUTUS – KÕIK TÄPSELT NII NAGU TEILE MEELDIB!

- ✓ Avarad ja valgusküllased seminariruumid
- ✓ Majutus superior-klassi tubades
- ✓ Mõnus spaa- ja saunakeskus
- ✓ Ekspresshoolitsused kiireks lõõgastuseks
- ✓ Kohvipausid ja snäkid
- ✓ Lõuna- ja õhtusöögid
- ✓ Värsked kokteilid õhtu veetmiseks
- ✓ Meelelahutuseks erinevad tegevused



Pakkumine kehtib tellimustele koos majutuse, toitlustuse ja kohvipausidega, alates 35 osavõtjast, mis on tehtud broneerimiseks pühapäevast neljapäevani kuni 30.04.2025.

Rohkem infot: events@wasahotels.ee





ENELI JEFIMOVA

Sündinud 2006. aastal.

Võitis oma esimese Eesti täiskasvanute meistrivõistluste medali 2017. aastal 10aastasena, kui sai pronksmedali 200 meetri rinnuliujumises.

Paremad tulemused rinnuliujumises pika raja ehk 50 meetri pikkuses basseinis:

OLÜMPIAMÄNGUD

• 2024. aastal Pariisis

100 m 7. koht

200 m 23. koht

• 2021. aastal Tokyos

100 m 16. koht

200 m 27. koht

MAAILMAMEISTRIVÕISTLUSED

• 2023. aastal Fukuokas

50 m 8. koht

100 m 6. koht

200 m 21. koht

• 2022. aastal Budapestis

50 m 6. koht

100 m 9. koht

200 m 19. koht

EUROOPA MEISTRIVÕISTLUSED

• 2024. aastal Belgradis

100 m 1. koht

200 m 17. koht (loobus poolfinaalist)

• 2021. aastal Budapestis

50 m 12. koht

100 m 8. koht

200 m 24. koht

Võistlus kestab vähemalt minuti, 200 meetri puhul üle kahe minuti. Millele sa mõtled neil hetkedel?

Jefimova: See on suur teadmatus mulle ka, mida ma mõtlen. Ma loen tõmbeid, aga tavaliselt ma mäletan ainult esimest 25 tõmmet. Ma lõpetan ja ma nagu poleks üldse ujunud. See on ka minu jaoks suur teadmatus.

Mis toimub võistlushetkedel treeneri peas?

Hein: Mina jõuan seal närveerida rohkem. Eriti kuna võistlushetkel ei sõltu minust enam midagi. Mina vaatan ja ootan lõpuni ära ning saan pärast ujumist anda nõu, mida muuta või parandada. See on olnud ka Eneli üks suurimaid trumpe, et ta suudab kiiresti realiseerida minu mõtteid ja nõu.

Kui sportlane jõuab ujumise ajal mõelda, siis öeldakse, et ta tõenäoliselt ujub aeglaselt. Kui sportlane hüppab vette, siis peakski ta pea olema tühi ja kõik automatne. See on hea, kui Eneli kiirematel ujumistel ei mäleta, mis vees toimus.

Ma mõtlen piinlikkusega tagasi sellele, mida ma tegin 16aastaselt. Eneli, kuidas sa leiad endas distsipliini, et pidada kinni tihedast treeningrutiinist ja olla selle kõrval eeskujulik õpilane?

Jefimova: Mulle meeldib seda teha ja mulle on alati meeldinud ujuda. Ma ei piina end trennide-

ga. Kindlasti on neid päevi, kus tean, et tuleb raske trenn ja ma tahaksin magada.

Kui palju on Enelil neid päevi, kus ta ei tule trenni suure naeratusega?

Hein: Kui ärkad hommikuti kell viis, sul on kaks trenni, kool ja muud perekondlikud asjad, poiss-sõbrad ja muu, siis seda on palju. Siis tuleb ka meelde tuletada, miks hakati selle alaga tegelema. Ka treening tuleb hoida lõbus. Eneli treenib koos kümne teise sportlasega. Ja mõnikord nad tulevadki trenni selleks, et olla koos sõpradega. Siis tuleb ujumine järele.

Kas sa ei karda, et sul jääb teismeiga pidamata?

Jefimova: Ei, ma ei ole pidutseja. Kui mul oleks vaba aega, siis mu esimene valik ei oleks pidutsemine. Ma olen rahulikum inimene, mulle meeldib olla kodus ja vaadata filme. Mul on kaks-kolm sõpra, kellega ma veedan aega. Mul on vaba pühapäev, siis lähme välja sööma ja šoppame. Mulle piisab sellest.

Sa oled sündinud 2006. aastal ja sinu nimel on üheksa Eesti ujumise rekordit. Kuidas sa oled juuba noorest east olnud nii edukas?

Jefimova: Ma vist olengi loodud rohkem

KUULA

Äripäeva
raadio
"Külma kõhuga
olümpialootus
Eneli Jefimova:
ma olen vette
loodud"

aripaev.ee/raadio





KUULDEAPARAADID.EE

Sest iga sõna on oluline.

Pakume Teile tasuta konsultatsiooni, paigaldust, kuulmisuuringuid ning soovi korral ka **12 kuud järelmaksu 0% intressiga**. Esindame üht maailma suurimat kuuldeaparaatide brändi GN Resound Taanist.

Broneeri aeg personaalsele ja turvalisele nõustamisele!

Leidke endale lähim kuulmiskeskus ja broneerige aeg tasuta konsultatsioonile kodulehel **kuuldeaparaadid.ee** või lihtsalt helistage meile lühinumbril **17800**.



Selle reklaami ettenäitamisel iga uue kuuldeaparaadi ostjale **tasuta 2 aastane varu patareisid** (120 patareid).

 **17800**

KIIRELT
vastuvõtule!

TASUTA
kuulmisuuring!

PARIMAD
aparaadid!

TALLINN Tulika 19 C, 2. korrus
Telefon: 53 011 529
Tallinn@kuuldeaparaadid.ee

TARTU Medita trepi kõrval
Teguri 37B, I korrus
Telefon: 5380 7287
Tartu@kuuldeaparaadid.ee

NARVA Keresse keskus
Keresse 3, 3. korrus, kab 311
Telefon: 53 011 529
Narva@kuuldeaparaadid.ee

PÄRNU Ülejõe Tervisekeskus
Jannseni 7a
Telefon: 53 011 529
Parnu@kuuldeaparaadid.ee

Lasnamäe Medicum, Punane 61,
kab 142, I korrus
Telefon: 5301 1529
Tallinn@kuuldeaparaadid.ee

RAKVERE
Tuleviku 1, kab 19
Telefon: 324 3253
Rakvere@kuuldeaparaadid.ee

VILJANDI Tervisekeskus, I korrus,
B korpus, sissepääs Turu tänavalt
Telefon: 433 3783
Viljandi@kuuldeaparaadid.ee

PAIDE AS Järvamaa Haigla
Tiigi 8, kab. 412
Telefon: 53 011 529
Paide@kuuldeaparaadid.ee

PARIISI OLÜMPIA

Eneli Jefimova osales Pariisi olümpia-mängudel rinnuliujumise 100 meetri ja 200 meetri distantsil. 100 meetri rinnuliujumises pääses Jefimova olümpiafiinaali ehk kaheksa parema sekka esimese eestlasest individuaalvõistlejana pärast 1980. aastat. Viimati 44 aastat tagasi ujus Moskva olümpia 400 meetri vabaujumise finaalis Ivar Stukolkin, võites 19aastase noormehena pronksmedali. 17aastane Jefimova saavutas tänavu Pariisis 100 meetri rinnuliujumise finaalis 7. koha.



vette – tundsin väikesest peale vett hästi, libisesin ja olin ujuja kehaehitusega. Kui väiksenä võistlesin, siis teised minuvanused tegid kahekordseid trenne. Ma tegin päevas ühe trenni ja ikka võitsin teisi. Siis tekkis tunne, et äkki ma olen tõesti natuke andekam.

Kas Eneli on Eesti ujumises tegemas miskit uut ja erakordset?

Hein: Kindlasti. Sellist talenti ei ole meil ujumisse sattunud. Juba noorena oli aru saada, et ta on talendikas. Praegustel treeningutel on minul neid hetki,

kus stopperit vaadates või muudes nüanssides näen asju, mida pole ka maailmas väga enne nähtud. Tema andekus on erakordne.

Eneli on juba praegu maailma rinnuliujumise tipus. Ma usun, et karjääri lõpuks on ta läbi aegade üks paremaid rinnuliujujaid.

Kui Eneli tuli 10aastaselt teile trenni, kas oli kohe selge, et temast saab tipptegija?

Hein: Põhimõtteliselt küll, jah. Ta võitis juba 10aastaselt medali täiskasvanute arvestuses. Seal oli sel-



gelt andekus olemas. Andekaid on meil olnud ka enne ja sealt sai ka võetud põhieesmärk mitte üle forsseerida ta arengut. Et Eneli põhitulemused tuleksid pärast gümnaasiumi. Ka praegu on kõik protsessid üles ehitatud nii, et Pariisis me ei võta Eneli võimetest maksimumi. Me ei taha, et ta pärast Pariisi lõpetaks, sest on pärast seda vaimsalt ja füüsiliselt väsinud. Olümpia number üks, kus tulemust oodata, on Los Angeles (2028. aastal – toim), siis on Eneli areng ja vaimne tase sealmaal, kus võiks minna kõige kirkama medali järele. **A**



Pakume tööd
kogenud
elektrikule.

**Teie Elektritöid
Realiseerivad Asjatundjad**

ELEKTRITÖÖD

- Sisepaigaldustööd
- Hooldus ja elektripaigaldise käit
- Päikeseelektrijaamad
- Elektriauto laadijad

34 aastat AS TERA

www.tera.ee info@tera.ee

ALATI TÖÖPOSTIL

klubihiin
32,50
tavahind 39,50



MIKS ON ALATI-RAKES-TÖÖKULTUUR
ÄRILE HALB JA
KUIDAS OLUKORDA PARANDADA?

MALISSA CLARK



E-Selver alustas äriklientide kampaaniaga

Selveri Köögi peolauatooted ning Selveri Pagarite kringlid, pitsad ja ampsud on kuni aasta lõpuni 15 protsenti soodsamad. Tegu on esimese niivõrd suure äriklientidele suunatud kampaaniaga. Loe lähemalt ja saad muu hulgas teada, mida ärikliendid enim Selverist tellivad.

Selveri ärikliendi müügijuht Kristel Kauts täpsustab, et nimetatud 15 protsendi soodustus kehtib lepingulistele äriklientidele – allahindlus on näha sisse logimisel ega laiene juba soodushinnaga toodetele.

Ärikliendid on Selveri jaoks oluline kliendisegment. „Seetõttu soovime sarnaselt eraklientidega teha ka neile häid pakkumisi, seda eriti nüüd, kui ees ootab jõuluperiood ning mitmed teised tähistamised,“ ütleb Kauts.

Selveril on enam kui 1000 äriklienti

Äriklientide seas on nii riigiasutusi, idufirmasid, lasteaedasi, vanglaid kui ka palju muid ettevõtteid. Kautsi sõnul hakkavad ettevõtted e-Selver ärikliendiks väga lihtsal põhjusel – kõik vajaliku saab kätte ühest kohast ning büroojuht ei pea ise mööda poode käima ja saab enda aega kokku hoida.

Ühe tellimusega on võimalik osta peolauatooteid, piima ja kohvikoores, samuti kontoritarbeid, koristusvahendeid ning muud vajalikku. „Viime kauba kohale üle Eesti, isegi Vormsi saarele,“ kinnitab Kauts ja lisab, et Selveri ärikliendil on e-poes täpselt sama vaade, kaubavalik, allahindlused ja kõik muu, mis tavalisel Partnerkaardi kliendil.

Mida ärikliendid kõige enam e-Selverist ostavad?

TOP 20:

Alma piim 2,5% 1,5 liitrit
Banaan
Tere latte piim 2,5%
Kalev 7 lemmikut kommisegu
Lavazza kohvioad Crema e Aroma
Partner Kinkekaart, 50 €
Viinamari hele seemneteta
Coca-Cola 6-pakk
Partner Kinkekaart, 30 €
Coca-Cola Zero 6-pakk
Õun Royal Gala
Apelsin Navel
Rakvere sea kaelakarbonaad
Alma piim 2,5% pure 1 liitrit
Premium päklikite segu
Selveri Kõogi puuviljavaagen
(ettetellimisel)
Luunja kurk
Pirn Conference
Alma piim 2,5% kiles, 1 liiter
Nektariin

Tööstus- ja esmatarbekaupade TOP 5:

Zewa tualettpaber Deluxe, 3-kihiline
HULGI tualettpaber Orchidea valge
3-kihiline, 2tk
Serla majapidamisepaber XXL,
2-kihiline
Zewa salvrätikud karbis Deluxe
Design, 3-kihiline
Finish nõudepesumasina tabletid
Ultimate Lemon

Mida ärikliendid tellivad?

Kauts ütleb, et ärikliendid on väga erinevaid – mõned tellivad igal esmaspäeval piima, kohvi, mullivett, WC-paberi ja muud taolist. Samas on ka tootmisettevõtteid, kust tellitakse iga päev töötajatele lõunasööki. „Sellistele ettevõtetele on hästi oluline, et me toime tame kohale ka nädalavahetustel, sest tootmine on ju avatud iga päev,“ nendib Kauts. Idufirmad tellivad kastide kaupa energia- ja karastusjooke, batoo- ne ja vitamiine.

Mõni äriklient aktiveerub vaid puhade ajal – näiteks detsembris tellitakse palju kommipakke. „On väga mugav, kui ei pea ise 500 kommipakile järele minema, vaid keegi toob need sulle kohale,“ ütleb Kauts.

Sünnipäevadeks ja tähtpäevadeks tellitakse peolauatooteid, kringleid, torte, puuviljakorve ja -vaagnaid. Nüüd



Selveri ärikliendile*

e-poest tellides peolaua tooted,
Selveri Pagarite kringlid, pitsad ja ampsud
-15% soodsamad

Allahindlus on näha sisse logimisel ja ei laiene juba soodushinnaga toodetele.
*Soodustus kehtib lepingulistele äriklientidele kuni 31.12.2024.

” Sünnipäevadeks ja tähtpäevadeks tellitakse peolauatooteid, kringleid, torte, puuviljakorve ja -vaagnaid. Nüüd tulebki aeg, kus tellitaksegi rohkem peolauatooteid, seetõttu Selver uue kampaaniaga ka alustas.

tulebki aeg, kus tellitaksegi rohkem peolauatooteid, seetõttu Selver uue kampaaniaga ka alustas.

Äriklient saab teha ka eritellimusi. Kauts toonitab, et suuremate või eriliste soovide puhul tuleb sellest lihtsalt varakult teada anda. Ta toob näitena ettevõtte, kust telliti jõulude paiku sadu ühte sorti jõulukalendrid. Kuna kogused olid nii suured, tuli kaasata ostujuht ja hankija juurest lisatellimus teha. „Samuti on meil tellitud 700 karpi popkorni – kuna anti piisava varuga ette teada, saime tellimuse täidetud,“ ütleb Kauts.

Huvitav fakt: e-Selveri kõige müüda-

vam toode nii era- kui ka äriklientide vaates on Alma 1,5-liitrine piim, sealhulgas lausa pooled nendest piimadest ostavad ära just ärikliendid.

Kuidas saada Selveri ärikliendiks?

Täida Selveri kodulehel vorm, seejärel toimub taustakontroll – kogu kliendiks saamise protsess võtab aega kõigest paar tundi. Tingimuseks on muidugi see, et ei tohi olla maksuvõlgasid ja ettevõtte peab olema tegutsenud vähemalt aasta aega.

Selver sõlmib ainult krediidi-lepinguid. On valida, kas maksad pärast igat tellimust või kord nädalas. Samas teeb Selver ka erandeid näiteks riigiasutustele ja suurtele rahvusvahelistele firmadele, kellel on maksetähtaeg 21 päeva – nende süsteemid on teistsugused ja pole võimalik kord nädalas ülekandeid teha.

Äriklient võib olla ka nii, et ostad ainult tavapoest. Sel juhul tuvastab Selver ettevõtte poolt volitatud inimesi ID-kaardi järgi. Ütled kassas, et oled lepinguline äriklient ning sul on lubatud osta firma nimel – arve saabub hiljem.



Tõsta oma ettevõtte kvaliteet uuele tasemele – kvaliteedijuhi teenus!



Meie kvaliteedijuhi teenus aitab Sul
optimeerida protsesse;
tagada vastavus ISO standarditele;
suurendada klientide rahulolu.

5 põhjust meie teenuse tellimiseks:

1

**Kulude
kokkuhoid**

Paindlik ja soodsam
kui täiskohaga töötaja
palkamine.

2

**Protsesside
optimeerimine**

Tõstame tootlikkust
ja efektiivsust.

3

**Kvaliteedi
tagamine**

Sertifikaadid
ja standarditele
vastavus on meie
hooles.

4

**Rahulolevad
kliendid**

Veatud tooted ja
järgepidevus.

5

**Fookus
põhitegevusele**

Sina tegele
äriaga, meie
kvaliteedijuhtimisega.

Telli tasuta konsultatsioon: info@eranth.ee
Vaata lisaks www.eranth.ee või helista +372 511 0985.

MÕNI VAENLANE EES VÕI TAGA VÕIB OLLA HEA MÄRK

Sõprade ja vaenlaste ümbermõtestamine nii töö kui elus laiemalt aitaks meil palju väärtuslikku energiat kokku hoida ning uut potentsiaali avada.

Olla kena inimene on osa kaasaja professionaalsusest. Vaadake kas või üksteise sotsiaalmeediakontosid – kõik toredad-tergusad inimesed, põhiväärtused kenasti paigas. Ent kuigi individuaalne on äärmiselt pigem kasulik “kena olemise keep” peale tõmmata, oleme kollektiivselt järjest teadlikumad, et meeleheitlik soov teistele meeldida on pikas vaates enastkahjustav tegevus. Muljetavaldav oli vaadata ühe reklaamiagentuuri presentatsiooni, kus oli kirjas: me ei tööta jobudega.

Üha häälekamalt räägitakse sellest, et mõnikord tuleb ka kõige eba-meeldivamaid emotsioone avalikult väljendada. Psühholoogid soovivad konfliktidele n-ö avatud olla ja neid väärtusliku infona võtta.

Nii tekib aga paratamatult vaenlasi. Kuidas toimida nendega, kes meile ei meeldi?

Vaenlased AI-ajastul

Miks on üldse tähtis mõtestada, kes ja miks meile ei meeldi ning kes on vaenlased?

Üks tuntumaid kaasaegseid mõtlejaid Yuval Noah Harari on oma viimast teost “Nexus” tutvustades toonud välja järgmise mõtte. “Inimesed on endiselt võimsamad kui tehisarud. Häda seisneb selles, et inimesed on lõhenenud. Algoritmid kasutavad meie nõrkusi meie vastu ära ning see on väga ohtlik. Kui uskuda, et need, kes ei mõtle nagu teie, on kohe ka teie vaenlased, siis kukub demokraatia kokku.”

Konfliktid ja vastasseisud tüürivad meie igapäevaelu ka palju väiksemates “üksustes” kui ühiskond ja maailm. Näiteks: kuidas käituda töökohal, kus “naeratava kiskjaga” peab tegutsema ühiselt nii koosolekulaua taga kui ka koostöömeeskonnas suvepäevadel? Isegi kui probleemi lahendamine ei ole meie võimuses, on see hea võimalus endalt küsida: kuidas mina saan end selles konfliktis (teisiti) positsioneerida?



HELERI MICHALSKI
Äripäeva kolumnist,
kommunikatsiooniekspert,
tööelu kogemusnõustaja ja
meditatsiooniõpetaja



Mõnikord tuleb ka kõige eba-meeldivamaid emotsioone avalikult väljendada.



Mitu tuntud inimest, nende hulgas kadunud näitleja ja lavastaja Kaljo Kiisk, on öelnud: “Nii kehv vend ma ka ei ole, et mul ühtegi vaenlast ei ole.” Kaasaja narratiiv näib justkui vastupidine olevat. Mida suurem võrgustik – rohkem virtuaalseid sõpru, jälgijaid, laikijaid –, seda väärtuslikum on inimene. See ei lähe aga argikogemusega kokku.

Kõik, kes sotsiaalmeediat mingilgi määral kasutavad, teavad, et meeldimiste arv ei ole tingimata korrelatsioonis postituse sisu kvaliteediga. Teinekord lausa risti vastupidi.

Vaenlased näitavad inimese sisu

Mõned suurkujud, kes tänaseks teises ilmas, on toonitanud, et ajaloos hävitatakse neid, kes vaimult tõeliselt suured ja tugevad. Praegused mõjukad tegijad, keda täna samuti nimeliselt ei tsiteeri, on öelnud: “Kui

kurjad inimesed sind vihkavad, siis tea, et ilmselt teed midagi õigesti.”

Seega: kui töötajal on töökeskkonnas keegi, kes temaga pidevalt vastandub (eriti, kui vastanduja on võimupositsioonil), siis ei tähenda see automaatselt, et inimene ongi vales kohas, valel positsioonil või muidu loll ja lohakas. See võib tähendada, et töötaja on märganud midagi

niisugust, mis võib paljastada selle, millele päeva valgust ei soovita.

Mõni vaenlane ees või taga võib olla hoopis hea märk, sest näitab, et inimene seisab oma väärtuste ja põhimõtete, samuti oma professionaalsete seisukohtade eest.

Kõik meeskonnatööd puudutavad tegevused, mis eelnevad ja järgnevad otsuste kommunikatsioonile, näitavad seda, mida ettevõttes tegelikult väärtustatakse, ning selles tuleks igal töötajal väga tähelepanelik olla. Teadlik juhtkond saab läbimõeldud sisekommunikatsiooni kaudu tõsta meeskondades oskuslikult esile autentsuse väärtustamist ja teisi olulisi väärtusi, nende hulgas ka konfliktide elutervelt lahendamist, sest nende vältimine toidab vaenu, mis omakorda halvab produktiivsuse.

Kes organisatsioonipsühholoogia viimaste trendidega rohkem kursis on, need teavad, et sisekommunikatsioon on võimalik iga meeskonnaliikme vastutuse kaudu viia täiesti uuele tasandile. Seda toetab ka sajandeid vana idamaade tarkus, mis ütleb, et inimese suurim vaenlane on te-

gelikult tema ekslev meel (ja võib-olla see, kellega ta magab).

Kuidagi ei saa unustada inimesi, kelle toetav pilk aitab kontoris keerulise tööpäeva üle elada. Nemad on üksteise investering tulevikku. Need, kellega homme käia üksteise maakodudes talgutel ja võtta ülehommale üle kunagise ettevõtte, kus koos sai töötatud, kliendid.

Samas võivad sõbrad töökeskkonnas olla ka ohtlikud. Ühes oma artiklis viitasin Psychology Today kaasautorile Nir Bashanile, kes soovib töökeskkonnas sõprussuhete loomise asemel õppida piire kehtestama. Artikli üks võtmepunkte on, et tõelised sõprus- ja tööalased suhted põhinevad erinevatel ootustel. Sisuliselt võib see tähendada, et olukorras, kus ootad sõbrana oma kolleegi toetust, võib selguda, et hoopis tema on napsanud endale tehtud töö eest tunnustuse või koguni ihaldatud ametipositsiooni.

Ootus sõprade toetusele võib asenduda pettusega, mis viib inimese enda potentsiaali languseni, sest energia, mis võinuks minna karjääri ülesehitamisele ja uute teadmiste omandamisele, kulub luhtunud sõpruse leinamisele.

Kas elus on head sõbrad need, kes kiidavad vaimsalt vägivaldses suhtes olemisele takka, või need, kes ütlevad välja karmi tõe? Aga töökeskkonnas?

Samas ei tohi unustada, et nii nagu armastuses, nii ka sõpruses on risk olla haavatav eelduseks tõelise intiimsuse ja sügavuse leidmisele. Niisiis on siiski hea, kui töökeskkonnas on vähemalt üks inimene, keda saab usaldada.

Naerata vaenlasele ja suru tema kätt

Nelson Mandela eluloost on teada tema vangistusaastad ning kohanemine sealse eluga. Ta on öelnud: “Kui tahad vaenlasega rahu sõlmida, pead õppima temaga koostööd tegema. Siis saab vaenlasest hoopis sõber.”

Oma sisekommunikatsiooni treeningul õpetan, et enese edu huvides on kasulik valida vaenlastesse produktiivne ja potentsiaali avav suhtumine. Sõpradeks peetakse ju tavaliselt neid inimesi, kellega on tore olla ning kellega tuntakse end mugavalt. Ent tänapäevases maailmas peetakse “sõpradeks” hoopis neid, kes ei lase liigselt loorberitele puhkama või mentaalselt magama jääda.

Kui nõnda suhtuda, siis ei ole meil enam ühtegi vaenlast. Meditatiivne elustiil õpetab – nagu ka lahkunud näitlejanna Ita Ever kunagi –, et vihasdamise asemel tasuks hoopis imestada ja küsida: “Huvitav, miks see inimene või olukord minu teele sattus?”

Meditatiivsete praktikate kaudu on võimalik harjutada andestamist. Kui inimest ei vaeva teiste tekitatud ebaõiglus, suudab ta rohkem saavutada. Andestamine võimaldab endale kergemat kul-



Suurema eesmärgi nimel on hea (aeg) vaenlasi aktsepteerida, isegi kui nemad sellest teada ei saa.

gu ja igapäevaelule keskendumist. Silmas peab pidama, et see protsess võtab aega.

Möönan, et kangema kraadiga vaenlaste suhtes võivad tahtejõul tehtud vaatenurga pöörded üle jõu käia ka kõige empaatilisematel. Siis aitab mõneti meditatiivne Hiina vanasõna, mis soovitat: “Kui piisavalt kaua jõe ääres istuda, on võimalus näha, kuidas vaenlase laip mööda ujub.”

Edasiiviiv rivaliteet

Kartellikokkulepped on olnud teatud äritegevuse vorm tsivilisatsiooni algusest peale. Toetav rivaliteet on populaarsust koguva teemana rahvusvahelistest organisatsioonipsühholoogia taskuhäälingutest läbi käinud juba mitu aastat tagasi.

Rivaalide olemasolu aitab esile tuua meie potentsiaali ja, muide, ka vastupidi. Kui konkurent esineb kehvemini, siis on suur tõenäosus, et ka teie enda esitus on nõrgem.

Organisatsioonipsühholoog Adam Granti *podcast*’ist võib leida liigutava ja õpetliku loo, kuidas professionaalsed maratoonarid üksteist rajal kordamööda toetasid, et mõlemad olümpiale kvalifitseeruksid. Samas taskuhäälingus on teisiigi eluterve konkurentsi näiteid just professionaal-

sest spordist ehk äärmiselt konkureerivalt elualalt. Nähtusena tuuakse esile saksakeelne termin *schadenfreude*, millele eesti keeles on täpne vaste – kahjurõõm. Teate küll seda õõnsat muiet kolleegi näol, kui olete suurel koosolekul hooletuse või faktidega eksimisega “silma paistnud”.

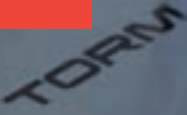
Kaasaegne psühholoogia soovitat tegeleda oma reaktsiooniga olukorrale, mitte otseselt olukorra hindamisega. Võimekus oma emotsioone (ka vaenlaste suhtes) ümber hinnata suurendab vastupidavust ning arendab emotsionaalset intelligentsust.

Yuval Noah Harari ütleb, et informatsioon on ühendus (connection) ja demokraatia on vestlus (conversation). Väikestes ühiskondades, nagu töökeskkond, on mõlemat hea läbi sisekommunikatsiooni edendada ning seda väga professionaalselt.

Seega: suurel AI-ajastul, isegi kui sa oled mu vaenlane ja isegi kui sa oled jobu, saame ikka usaldada ainult teineteist, sest me mõlemad oleme inimesed. Suurema eesmärgi nimel on hea (aeg) vaenlasi aktsepteerida, isegi kui nemad sellest teada ei saa. Infot, kuidas seda teha, on külluses. **A**

The TORM logo is displayed in white capital letters on a red rectangular background.

form.ee

The TORM logo is embossed on a circular metal plate, which is part of a larger industrial component with various holes and patterns.

USALDUSVÄÄRNE PARTNER, KVALITEETNE TULEMUS

ISO 9001:2015; ISO 14001:2015; ISO 4500:2018;
ISO 3834-2:2005; EN 1090



ETTEVÕTJAD PEAVAD OLEMA AHNEMAD KUI VALITSUS



JANEK MÄGGI
kommunikatsioonibüroo
Powerhouse juhatuse liige

Kui rahale parasjagu väga ei meeldi täita oma peamist funktsiooni – liikuda võimalikult kiiresti käest kätte, pannes sellega tööle kõik, kelle kätte ta korraks satub –, on seisak või taandareng paratamatu.

Esimene küsimus ei ole praegu siis-ki see, mis tõmbaks majanduse lõpuks ometi uuesti käima, vaid hoopis: kui palju majandust Eestile üldse vaja on? Meil on hunnitu hulk rohepöörajaid, kes püüavad tõestada, et inimesed on hoopis õnnelikumad, kui nad saavad autoga sõitmisel asemel jala käia, kes leiavad, et Eesti ei vaja tööstust, eriti metsatööstust, ja palju muud vahvat.

Õige vastus küsimusele on loomulikult, et Eestis on liiga vähe majandust. Eesti vajab rohkem majandust, mitte vastupidi. Kui Eesti ettevõtteid mõtlevad eksisteerimise asemel arenemisele ja kasvule, saavad sellest rõõmu kõik kodanikud, mitte ainult ettevõtjad.

Ettevõtjad ei pea töötama selleks, et Eestis oleks teed, haiglad ja koolimajad. Ettevõtjaid ei saa demokraatlikus riigis sundida ette võtma, neid tuleb motiveerida, et neil oleks oma peatoiduse kõrval huvi ka ühiskonda järje peal hoida.

Eesti ettevõtjad reeglina ongi motiveeritud, nad ei väsi, isegi kui vahel tundub, et nurisevad riigi poliitika peale, mis raha ringluse kiirust ei suurenda, vaid alandavad. Näiteks maksutõusud kindlasti jahutavad majandust, mitte ei anna hoogu juurde. Tasakaalust väljas eelarve on väga halb, kuid riigi tulude suurendamine ettevõtjate arvel kahandab motivatsiooni tulusid teenida, oluliselt rohkem tuleks mõelda riigi tulude vähendamisele.

Ühest ministeeriumist piisab

Kui töötasin 2018-2019 rahandusministeeriumis riigihalduse ministrina, teigi ministeerium analüüsi, kui palju oleks võimalik töökohtade arvu vähendada, kui Eestis oleks ainult üks ministeerium – dubleerimise vähendamine oli peamine mõte ja kokkuhoiukoht.

Siis töötas kõikides ministeeriumites kokku 2530 inimest ning ühe ministeeriumi korral, n-ö superministeeriumis, oleks sama töö ära teinud 1000 inimest. Kusjuures ministreid oleks jäänud sama palju. See proportsioon näitab, et riigilt saab poliitikate kujundamise eest palka vähemalt kaks korda rohkem inimesi kui vaja. Nad teevad oma tööd usinalt, kuid topelettööd ei oleks vaja teha, saaks kaks korda efektiivsemalt.

Ma ei usu, eriti pärast valitsuses töötamist, et 15 inimesel valitsuses või 101 riigikogus on ülemäära palju jõudu 1,3 miljoni inimese elujärge parandada või ka kehavamaks muuta. Riiki saab juhtida ainult eelarve kaudu, Eesti sisemajanduse koguprodukti suurust mõjutavad majandust jahutavatest maksuostustest oluliselt rohkem Eesti ettevõtjate motivatsioon, ambitsioon ja distsipliin ettevõtlusega tegeleda.

Eesti inimesed reguleerivad poliitikat mitte häälega valimistel, vaid häälega Eesti riigi kõigile otsustele: öeldes selgelt välja, mis neile meeldib ja mis mitte.

Eestis on ainult rohelised niidud

Eesti majandus saab julge hoo sisse iseenesest, piltlikult öeldes, kui Läänemerele tulevad soodsad tuuled, keegi seda lükkama või tõmbama. Hetkel on peamine probleem ettevõtjate liigne hirm raha kaotada ja vähene ahnus seda maksimaalselt palju ja kiiresti teenida.

Paradoksaalsel kombel on Eestile kõige kasulikum see, kui raha on kogu ühiskonna poolt tunnustatud ja armastatud ning kõik inimesed, sh kultuuriinimesed, tahavad seda võimalikult palju teenida. Eesti kultuuris ongi kõik niidud rohelised, kui vaadata pileтите hindu ja välja müüdüd saale.

Avalikus sektoris kipub olema nii, et kui on probleem, siis tuleb kindlasti midagi teha, kuigi pole veendumust, et see, mida tehakse, võib anda ka soovitud tulemuse, ja tehaksegi. Äris ei tehta sellisel juhul mitte midagi – kui ei ole veendumust, et tegu annab soovitud tulemuse.

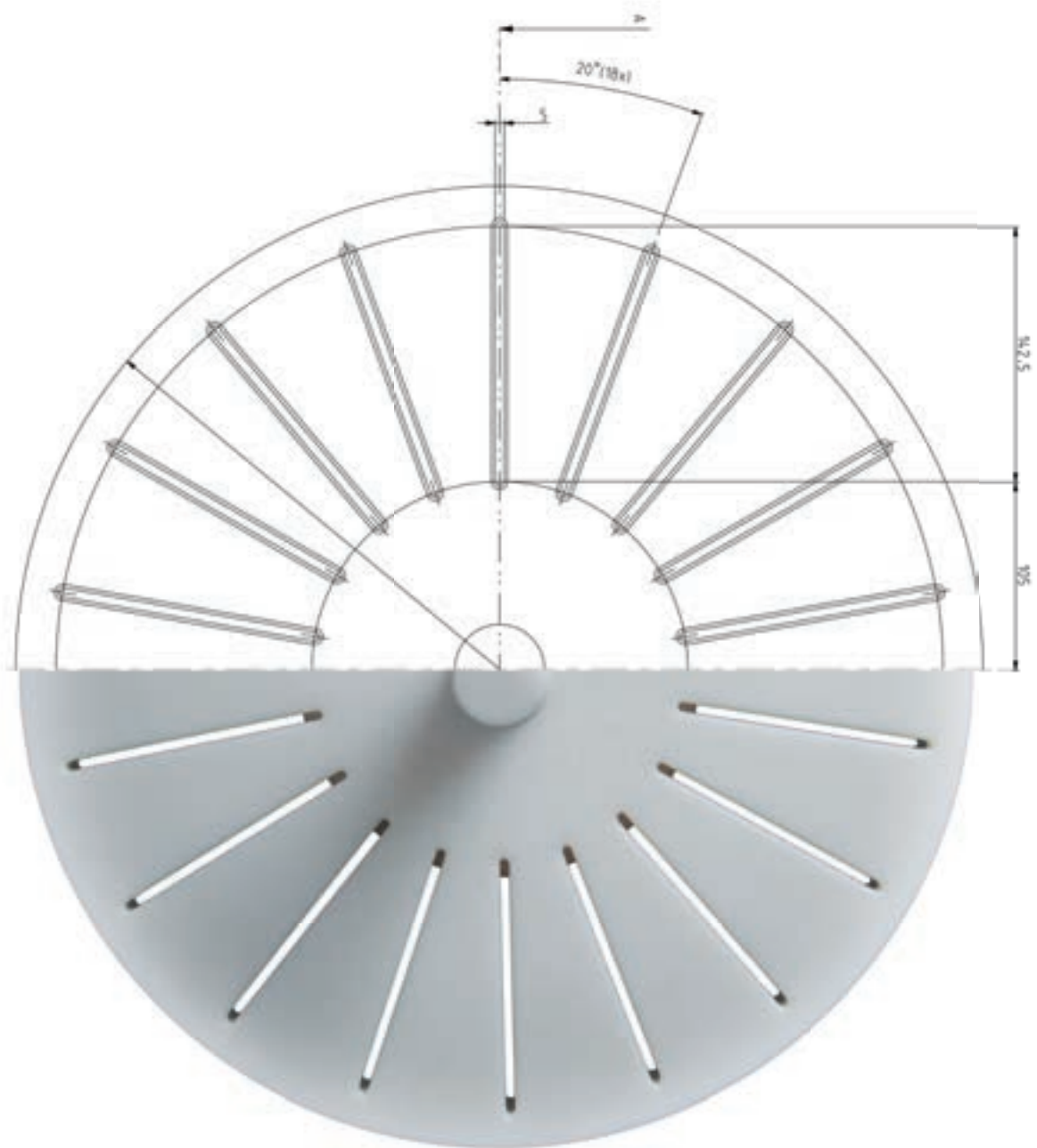
Äri meeldib mulle seepärast palju rohkem – raisatakse palju vähem ning kui midagi lähebki raisku, siis on see võetud riski realiseerumine, mitte huupi vehkimine, et äkki aitab. **A**



Hetkel on peamine probleem ettevõtjate liigne hirm raha kaotada ja vähene ahnus seda maksimaalselt palju ja kiiresti teenida.

LAHENDUSTELE ORIENTEERITUD

TELLIMUSPÕHINE CNC TOOTMINE



Vaata kumex.ee

JULGUSETA KAOTAME



AIN HANSCHMIDT
tööstajate keskkliidu majanduse
töörühma juht, Infortari juhatuse
esimees

Mitmendat aastat langeva majanduse, väheneva ettevõtete ja majandusruumi konkurentsivõime ning meile ebasoodsamaks muutunud rahvusvahelise äri vastu on üks tõhus rohi – tuleb valida ambitsioon.

Julge tegutsemise eeskujuna tuuakse tihti 1990. aastaid. Värskest iseseisvuse taastanud Eesti hakkas üles ehitama oma ettevõtlust ja toonane nälg turumajanduse järele oli võimas kütus – kaotada polnud midagi, võita aga suurelt.

Sarnases otsustavas murdepunktis oleme täna. Majanduslangus kestab kolmandat aastat, eksportivad ettevõtted tunnetavad konkurentsivõime vähenemist välisturgudel ja kiirelt kasvanud kulud sunnivad hinnaelise asemel uusi ning väärtuslikumaid tooteid-teenuseid turule tooma. Erinevalt murrangulisest 30 aasta tagusest ajast on täna aga vähem julgust, sest nüüd on, mida kaotada. Kuid julguseta kaotame igal juhul.

Sellest, et olemasolevaga ja kätte võidelduga rahuldumine mõjub arenguhüppele surmavalt nii majandusruumi kujundavale riigile kui ettevõtetele, kõnelevad nii eelmisel sügisel Rakendusliku Antropoloogia Keskuselt tellitud uuring meie tööstusjuhtide seas kui viimane mahukas juhtimisuurin.



Tuleb valida
ambitsioon.

JLG - KORVTÖSTUKITE TIPPTASE

OMME - TÖÖKINDLAD JÄRELVEETAVAD KORVTÖSTUKID

SOCAGE - AUTO-KORVTÖSTUKID IGAKS VAJADUSEKS

PARIMA KVALITEEDIGA TÖSTETEHNIKA

Suur valik tõstetehnikat – müük, hooldus



LIFTEST
MÜÜK & HOOLDUS



IGAL JUHUL

See sundis ettevõtteid ühendavaid liite tööandjate eestvedamisel otsima vastust küsimusele, kuidas seda seisakut lõhkuda. Ettevõtjate ja avaliku sektori koostööst koorus välja, et tuleb valida ambitsioon. Tahta ja otsustada ning siis vajalik nii riigi kui ettevõtte tasandil ellu viia, et praegusest tardumusest välja murda.

Ambitsiooni viis sammast ettevõtjale

Kui ootus riigile on majanduse konkurentsivõime väärtustamine ja selle heaks vajalike sammude astumine, siis ettevõtjale seisab ambitsioon viiel sambal.

Esiteks saab arendada innovaatilisi tooteid ja teenuseid, mida saab välisurgudel müüa ja millele konkurenti ei ole.

Teiseks tähendab see uutesse tehnoloogiatesse ja äridesse investeerimist, millel on kõrgema lisandväärtuse potentsiaal. Siin saab sihi seadmisel abiks olla teadusmahukaid ettevõtteid ühendav 2% klubi, mis just sellist mõtteviisi hoiab. Need ettevõtted investeerivad aastas 2% käibest või vähemalt miljon eurot teadusarendustegevusse.

Kolmandaks saab tõsta ekspordiambitsiooni – kas-

vatada nii ekspordimahtu kui sihtturgude valikut kodu- ja lähiturgudest kaugemale. Vajadust uusi turge leida toidavad ka praeguste peamiste ekspordiriikide raskused, mis omakorda aitab tulevikus vähendada sõltuvust ühest-mõnest piirkonnast.

Neljandaks saab panustada ettevõtte digitaliseerimisse ja automatiseerimisse, mis aitab kasvatada tööjõu tootlikkust. Lisaks majanduses läbi löömisele on see vältimatu vajadus demograafiliste trendide tõttu – elanikkond vananeb ja töötavaid inimesi jääb üha vähemaks.

Eelnevate sammude õnnestumine (või ebaõnnestumine) sõltub juhtimisest ja just seetõttu rõhutasid viienda sambana erialaliidud juhtimises peituvat potentsiaali. Kui ettevõtte kultuur on suunatud pidevale uuendamisele ja toodete-teenuste arendamisel koostööle näiteks ülikoolide või teiste ettevõtetega, siis selline organisatsioon on raputustele ja muutustele vastupidavam.

Eelnev on lihtne, aga mitte kerge. Kõike ei pea ega saagi korraga, kuid midagi peab keskpärasuse lõksust pääsemiseks tegema. **A**

AUTRA
PUIDU- JA MATERJALIKÄITLUSSEADMED

KOMPTECH
MATERJALI- JA JÄÄTMEKÄITLUSE TEHNIKA

**PURUSTID
JA SÕELAD**



METSATEHNIKA



MATERJALI- JA
JÄÄTMEKÄITLUS



PUIDUTÖÖTLUS

info@autra.ee
+372 675 5440

www.autra.ee

KASVAVASSE MAJANDUSSE VIIVAD SILLUTATUD TEED



TARVO SIKKA
osaühingu Eesti Killustik
juhatuse liige

On valdkondi, mille puhul nulli kärpimine võib olla väga kulukate tagajärgedega, üks selline on teedehitus.

Eesti riigiteede teehoiu rahastus on kolme aastaga kukkunud 35 protsenti, inflatsiooni tõttu on tööde maht kilomeetrites vähenenud poole võrra. See on vastupidine suund sellele, mida Eesti vajab: kvaliteetset teedevõrku ja kiireid ühendusi nii riigi sees kui ka Euroopa suunal.

Teehoiu rahastuse närbumise tõttu on paisunud Eesti teede remondivõlg, millest tulenevalt muutuvad meie teed aina auklikumaks, halveneb sõiduohutus ja teedevõrgu parendamine ei edene.

Kohati on olukord teedel sarnane remonti vajava majaga – seinte ülevärvimist saab mõnevõrra edasi lükata, kuid läbilaskev katus tuleb korda teha kohe. Täna tegeleme aga katuseremondi asemel seinte värvimisega, mistõttu osutub kahjustuste kõrvaldamine ühel hetkel palju kallimaks kui maja pidev hooldamine ja korrashoid.

Tööstussektori investeeringute puhul on hästi toimiv taristu üks olulisemaid määrajaid, millisesse riiki või linna tehas

ehitada. Kui logistika lonkab, jäävad paljud investeeringud tegemata või lähevad mujale. Näiteks Lätti või Leetu, kus olakse Eestit mitme majandusnäitajaga edestamas.

Eestile on vaja senisest rohkem ja mitmekesisemat majandust, mitte vastupidi. Metsatööstus on Eestis võimas, kuid ainult sellest ei piisa. Me vajame uusi investeeringuid, mille eeldus on tõhus infrastruktuur. Juba senise taristu säilimine on pingutus, millega Eesti praegu piisvalt hästi hakkama ei saa. Aga vaja on arendamist, läänemaailmale järele rühkimist.

kama ei saa. Aga vaja on arendamist, läänemaailmale järele rühkimist.

Kokku tuleb hoida nii, et elujõud säilib

Riigieelarvet koostaval inimesel on õigus, et eelarve peab olema vähemalt tasakaalu lähedal – miinus võib olla kuni 3 protsenti eelarvest, mitte rohkem – veel parem, kui eelarve on tasakaalus.

Arvestades Eesti riigirahanduse seisu,

ei tohiks ükski eluvaldkond ülearu nuri-seda, et nende eelarvesse kärpekäärid sisse lüüakse.

Ka kodanikud jätaavad isiklikud investeeringud või suuremad ostud tegemata või lükkavad edasi, kui rahakott on püsivalt või ajutiselt õhem. Siiski on valdkondi, mille puhul n-ö nulli kärpimine võib olla väga kulukate tagajärgedega, ja teedehitus on üks selliseid.

Taristuehitus on väga kapitalimahukas majandusharu. Turu langusest tulenevalt on ehitajad sunnitud loobuma seisma jäänud asfaldi tootmise ja paigaldamise tehnikast, mida Rail Balticu ehitusel ei vajata, samuti on taristuehitajad pidanud koondama hulga hinnatud spetsialiste – kui tööd ei ole, siis tööd ei ole.

Neid ressursse ei ole vajaduse tekki-des võimalik kiires tempos taastada. Olukord on sarnane põllumajandusega: kui kari on likvideeritud, võtab selle taastamine aastaid ning ettevõtja ei pruugi seda teha tahtagi.

Majandus tuleb käima investeerida

Eesti majanduslangusest välja investeerimine eeldab püsivaid ja suuremahulisi investeeringuid taristusse. Kvaliteetne taristu ja kiired ühendused on hädavajalikud majanduskasvu, liiklejate turvalisuse ja julgeoleku tagamiseks.

Täna on teede ehitamine mõistlik ka seepärast, et Eestis on n-ö tellija turg. Riik saab hea hinnaga tellida töid, mida majandusbuumi ajal tuleb teha kallimalt. Palju räägitud 2 + 2 kiirteed on asjakohane näide: lähtuvalt senisest 2 + 2 maanteedehitamise tempost valmivad meie 2 + 2 põhimaanteed sajandivahetuseks. See on ebamõistlikult kauge aeg.

Taristuehituse sihti aitaks hoida riigi taristuehituse pikk plaan nii 10–15 aastaks, millega säiliks valdkonna ettevõtetele investeerimisjulgus. Kindlasti võiks näiteks automaksu suunata teedevõrgu arendamisse, sest kes kasutab, see peab selle eest ka maksma.

Teedehoiu ja teedevõrgu arendamiseks laenu võtmine oleks olnud mõistlik juba pikki aastaid – paraneks Eesti konkurentsivõime, majandus oleks edukam ning inimesed liikleksid ohutult ja õnnelikumalt. Hea taristu on oluline osa julgeolekust. Teeme ära! **A**



Täna on teede ehitamine mõistlik ka seepärast, et Eestis on n-ö tellija turg.



Delivering
Performance.

17. kuni 22. september | Hannover

IAA TRANSPORTATION 2024

Külastage meid messil
hallis 27 | F26

Reaalajas jälgimine - Trailerconnect

TrailerConnect® – andmete integreerimise, reaalajas jälgimine ja treileriteenuste platvorm.

Kasutate Trailerconnect® andmehalduskeskust turvaliseks andmevahetuseks, teekonna planeerimiseks ja halduseks Trailerconnect® Tourtrackis. Trailerconnect® FleetTracki abil saate hallata ja jälgida kogu haagisepargi hetkeseisu. Trailerconnect Fleetwatchiga jälgite reaalajas külmikuid. Teie tulevik on digitaalne – oleme kindlalt teie poolel.

www.cargobull.com/ee

**SCHMITZ
CARGOBULL** 
The TrailerCompany.

TOOME NAISED – JA MEHED – TÖÖTURULE TAGASI



MAILIS PLOOMANN
Elisa juhatusel liige

Anname 30 000 täistööjõus inimest tööturule tagasi. Palgalõhe kerkib teemana alatasa päevakorda. Ent mis oleks, kui me palkade ühtlustamise nimel pingutamise asemel võtaksime eesmärgiks muuta Eesti riigiks, kus laste saamine ei tähenda kummagi soo – ei naiste ega meeste – kõrvalejäämist tööturult? Ning seda nii, et ka lapsed seejuures ei kannataks.

Lahendus ei saa olla nõukaaegsete sõimerühmade tagasi toomine. Vastupidi: järgmine põlvkond lapsi tuleks üles kasvatada viisil, et neil on kodus võrdselt olemas nii ema kui isa. Mõlemad vanemad saavad samal ajal jätkata professionaalse arenguga.

Mida selleks on vaja? Esmalt peab ühiskond tunnistama, et arhailine lähenemine, et laste kasvatamisega tegelegu ema ja raha teenimisega isa, on umbes sama adekvaatne kui 1950ndatel valitsenud arvamus, et suitsetamine on tervislik. Ühest saime lahti, ehk saame teisestki.

Eelkõige on meil vaja muuta töökorraldust paindlikumaks. Mitte ainult seadusandluse tähenduses, vaid ühtlasi mõtestada ümber töö tegemise viisid ning tõsta juhtimistegevuste kvaliteeti.

50% töötaja, 50% lapsevanem

Seadusandja poolelt vaadatuna on lapse elu esimesed 18 kuud juba väga sooneutraalsed ning tulevikku vaatavad. Aga kuna mees-
tel on ka 21. sajandil piimaanniga kehvad lood, siis seadusest

üksi ei piisa.

Selleks, et imetavad emad saaksid näiteks 50% koormusega töö tegemist jätkata, on vaja sisulisi muudatusi just töö tegemise viisides. Kaugtöö, paindlikud töövormid ning valmisolek täita ühte

täistööajaga ametikohta mitme eri inimesega nõuavad tööandjalt põhimõttelist ja maailmavaatelist otsust.

Võti on siin selles, et need sammud ei tohi olla mõeldud ainult imetavatele emadele, vaid laienema ka isadele. Sest kui eesmärgiks on mitte tuua laste heaolu ohvriks, siis peavad teatud perioodil mõlemad vanemad olema 50% töötaja ning 50% lapsevanem. Rahaliselt aitab 18 kuud riik, ent põnevamaks läheb lugu siis, kui needsamad kuud saavad mööda.

Laste heaolu silmas pidades ei saa neid ka siis veel kusagile asutusse hoiule viia, nagu talverehve rehvilattu. Kui me unistame vaimselt tervena üles kasvatatud uuest põlvkonnast, kelle jaoks on olemas nii ema kui ka isa, siis peab taoline paindlik lähenemine jätkuma minimaalselt lapse kooliminekuuni.

Tulevikus, kus ...

Millised on praegu tööandjate võimalused hüvitada lapsehoidja või -hoiu arveid? Kui palju on meil ettevõtteid, kes pakuvad kvaliteetset lapsehoidja teenust? Ja kui palju neid võiks olla tulevikus? Seda siis niisuguses tulevikus, kus on normaalne, et mõnel päeval on ema (näiteks kirurg) tööl ja isa (näiteks insener) kodukontoris ning lapsi söödab, joodab ja viib liivakasti mängima selleks palgatud erialase väljaõppega inimene, kelle leidmiseks ei tule ebamaiselt palju vaeva näha.

Sellessamas tulevikus on normaalne, et niisuguse teenuse eest aitavad tasuda mõlema vanema tööandjad, sest nad soovivad oma töötajaid ja nende kvalifikatsiooni hoida. Lapsed saavad olla oma kodus, oma vanemate juures. Kõik võidavad!

Meil on praegu tööturult aastaks või paariks pidevalt eemal ligikaudu 30 000 täistööjõus, väga kvaliteetse haridusega inimest. Valdavalt naised. Mis oleks, kui me selle olukorra ära lõpetaks? See ei lahendaks küll täielikult palgalõhe muret, aga oleks suur ja oluline samm selle suunas.

Töö sisu on viimase paarikümne aastaga drastiliselt muutunud. On aeg muuta ka seda, kes ja kuidas seda teeb. **A**



Millised on
praegu töö-
andjate võima-
lused hüvitada
lapsehoidja või
-hoiu arveid?

DECOLAND

Köögitehnika salong

Salong Tallinnas Hallivanamehe tn 4 • tel 687 8204, 511 2058 • info@decoland.ee • www.decoland.ee



Tööpinna materjaliga iTOP induktsioon pliidiplaat – kõige minimalistlikum ja nähtamatum disain.



PITT Cooking minimalistlikud gaasiplaadid ja Sirius tööpinnaga kaetav õhupuhastaja.



KÜPPERSBUSCH uus matt must köögitehnika sari.

FISHER & PAYKEL

norcool
cold by nature

Sirius

Küppersbusch

Foster

steel
stile in cucina

S-BOX

TEMPTECH

SUBZERO

WOLF

NOBILIT

PITT

Audese kaubamärgi tooteid
Eestis ei müüda: liiga kallis.

FOTOD: NIKOLAI ANDREJEV

EESTLASTE JAKS LIIGA KALLIS

JÕHVI KÕLARI- TEHAS SIHIB EUROOPA TIPPU



**Jõhvi kõlaritehas
on haruldane
näide Ida-Virumaa
tööstusettevõttest, mis
ei sõltu olukorrast Eesti
majanduses ega kannata
idanaabriga kauplemise
kao käes. Veelgi kaugemal
idas – Hiinas, aga ka
Lähis-Idas ja Aafrikas –
miljonäride hulk kasvab
ning see töötab tehasele
häid tulevikuväljavaateid.**

NIKOLAI ANDREJEV
nikolai.andrejev@aripaev.ee

Igor Tjurin ütleb, et ta on nähtavasti viimane “punane direktor” Eestis – juba 1989. aastal asus ta juhtima Jõhvis asuvat helikõlarite tehas, mis nüüd talle kuulub. Ta meenutab, kuidas ta kunagi suunati Tallinna marksismi-leninismi ülikooli, kus ta lõpetas kapitalismimajanduse teaduskonna.

Peagi muutus majandusolukord dramaatiliselt ja Tjurinist sai, nagu ta ütleb, kapitalist vastu tahtmist, teoreetiliselt oli ta selleks aga juba ette valmistatud.

Jõhvi Audes LLC ajalugu ulatub tagasi 1935. aastal asutatud Tallinna raadioelektroonikatehaseni. 1959. aastal tekkis sellele Kohtla-Järve filiaal – Jõhvi ei olnud tollal veel eraldi linn.

Tallinna tehas turumajanduse naasmist üle ei elanud, kuid Jõhvi filiaal jäi ellu ja ostis isegi RETi kaubamärgi ära.

Ühe tabureti mitu jalga

Igor Tjurin räägib, et esimestel tehase juhtimise aastatel kaotas ta kõik ostjad, töölised pool aas- ▶

Jõhvi kõlaritehase töötaja kontrollib vooluseadet testriga – ilma selle seadmeta kuulevad eriti tundliku kuulmisega inimesed kõlaritest häireid, kui elektrivool on kehva kvaliteediga.

tat raha ei saanud, töötasu maksti puhastuspulbri ja broileritena. Direktor võtab seda valusat kogemust siiani arvesse: Audes ei tooda mitte ainult kõlareid, vaid ka akustiliste seadmete korpusi teistele kaubamärkidele, tööstustrafosid ja vooluseadmeid.

“Kui ühes suunas on auk, on teine üleval. Ja kokkuvõttes jagub tehase raha tasakaalustamiseks ja pinnal püsimiseks piisavalt,” räägib direktor.

Praegu on trafode tootmine just kukkunud, see tsehh töötab mõne päeva nädalas, aga töötajaid ei koondata, nad saavad miinimumpalka. Tjurin usub, et suured tellimused tulevad taas ja siis on teise vahetuse avamisega võimalik tootmine kiiresti käima panna või trafode väljalaskmist isegi kahekordistada.

“Kui rääkida geopoliitikast, globaalsest poliitikast, siis me jälgime konflikte Euroopa, Ameerika, Asia ja Venemaa vahel. Maailm laguneb paratamatult majandustsoonideks ja sel juhul ei ole

Euroopa enam Hiinaga eriti samal teel. Seepärast ütleb Euroopa mingil hetkel nende trafotellimuste kohta, mida praegu Hiinas ja Indias massiliselt tehakse: “Ei, me peame seda tegema omal maal,” arutleb ta. “Kes on võimeline neid tellimusi täitma? See ongi osa meie missioonist – säilitada see potentsiaal Euroopa tööstuse jaoks.”

Voolu stabiliseerivate seadmete tootmine tekkis tehases siis, kui Eestis hakati üle minema taastuvatele energiaallikatele. Need Audese toodetud seadmed maksavad 1500–12 000 eurot ja mõned audiofiilid on nõus sellise raha välja käima. Nad ei

ühenda oma helisüsteeme vooluvõrku mitte otse, vaid seadme kaudu, mis korrastab voolu omadusi, selgitab Tjurin.

Roheelektter on vesi Audese veskile

“Elektriijaamadest tuli elektrivool sagedusega 50 herti puhast siinust,” selgitab Igor Tjurin. “Hiljem hakkasime tegelema rohelise energiaga, paigaldasime päikesepaneele ja tuulegeneraatoreid. Kõik need toodavad alalisvoolu, mis muundatakse seejärel vahelduvvooluks. Sealjuures saadavad need võrku suure hulga kõrgsageduslikke impulsse, mis võrku “määriavad”. Kui varem nägime ostsilloskoobil puhast siinuslainet, siis nüüd näeb see välja nagu saag. Ja need tänapäevaste roheliste energiaallikate häired osutusid kuuldavaks.”

“Seepärast – mida rohkem rohelist energiat, seda suurem meie äri on,” võttis kokku Tjurin.

AUDES LLC

Asutati 1996. aastal, algselt tehase Punane RET allüksusena. Tehase Punane RET eelkäija oli 1935. aastal asutatud raadiotehas Raadio-Elektronika Tehas (RET).

Audes toodab ja müüb transformaatoreid ja akustilisi süsteeme. Ettevõtte valmistab akustikasüsteeme nii oma kaubamärgi all kui ka teiste firmade tellimuste põhjal.

Müügitulu: 2023. aastal 3,1 miljonit eurot, 2022. aastal 3,3 miljonit eurot.

Puhaskasum: 2023. aastal 34 000 eurot, 2022. aastal 455 000 eurot.

Töötajate arv (taandatuna täistööajale): 77

Juhatus: Igor Tjurin, Aleksei Tjurin.

Omanikud: Igor Tjurin ja Irina Tjurina (ühisomand).



Jõhvi Audese tehase direktor ja omanik on Igor Tjurin.



Insenerid ei saa areneda spaasalongides või muudes pehme sektori ettevõtetes.

Igor Tjurin



Audese põhitooted on helikõlarite korpused, mida tehas valmistab allhanke korras tootjatele üle maailma. Kelle jaoks – see on see ärisaladus ja Tjurin keelab isegi nende toodete pildistamise. Tootmine sarnaneb paljuski mööbli valmistamisega, kuid selles kasutatakse puitlaastplaadi asemel tihedamaid ja kallimaid komposiitmaterjale.

“Selle jaoks on vaja vana raha”

Oma disainiga luksuskõlarid oma kaubamärgi all on liikunud teisele kohale, kuid neilgi on endiselt oma ostjad. Sealjuures ei tule Tjurinile meelde, millal ta viimati neid Eestisse müüs.

Ühes toas on omatoodete näitus. Kõlarid maksavad 7000–20 000 eurot paar, võimendi 4000 eurot paar, voolusilumisseade umbes sama palju.

“Selle jaoks on vaja vana raha,” ütleb Igor Tjurin. “Meie toodete tarbija on keskealine mees, kes on üles kasvanud suhteliselt jõukas peres, mis on suutnud talle hariduse anda. Peres on muusikakultuur hinnas. Laps sai täiskasvanuikka jõudes aru, et kui tal on tekkinud hobiks piisavalt raha ja ta on valinud muusika kuulamise, mitte purjetamist, kaljuronimist ega mäesuusatamist, siis on maksumus võrreldav. See on puhtalt hobi. Mingit praktilist kasu sellest pole.”

Kas teie lõppkliendid praegu kriisi käes ei kannata?

Ei. Me elame ju kapitalismis, kus vaesed muutuvad vaesemaks ja rikkad rikkamaks. Näitustel kuulen sageli: “Ei, ma ei osta seda – liiga odav.” Mulle öeldakse, et teenin pool päeva raha, pool päeva näen kõvasti vaeva selle kulutamisel ja hommikul ärgates on mul rohkem raha kui õhtul magama minnes. Sellistel inimestel on teistsugused tarbimisharjumused.

Kui me räägime noorest rahast, on need ennekõike Kagu-Aasia riigid, Aafrika, Araabia riigid – 60 aasta tagune raha, Hiinas polnud veel 40 aastat tagasi kapitali. See on suhteliselt noor raha. Isegi kui üks sajandik protsenti neist soovib meilt osta, on tellimusi üle pea. Meie turg lõpeb siis, kui planeedil on võidu saavutanud sotsialism.

Mitmesse riiki oma toodangut müüte?

Ekspordime rohkem kui 60 riiki. See on ka üks minu põhimõtetest, mis tekkis siis, kui elasime läbi tormilisi, kohutavaid 90ndaid. Nõukogude võimu ajal ostis 60% meie toodetest Nõukogude Liidu kaitseministeerium, pärast sai selgeks, et kliendibaas tuleb mitmekesistada ja mida rohkem, seda uhkem. Töötan süstemaatiliselt selle nimel, et keegi ei muutuks monopoolseks tellijaks.

Sellepärast ma rõõmustasingi, kui EASI toetuste reeglid muutusid, sai võimalikuks kulutada tehnoloogia arendamiseks ja Ida-Virumaal saab toetust lausa kuni 80%.

Te tahtsite õiglase ülemineku fondist raha saada?

Algul tahtsin selle abil ehitada tehasehoonete vahele ühendava sõlme. Kuid tingimuste järgi oli selleks vaja ühte peatöövõtjat projekti kohta, meie aga ehitasime tehase elusorganismi juurde lisamahu, lõpp-projekti me teha ei saanud. Arendasime seda käigu pealt ja teostajaks oli mitu ettevõtet. Seetõttu ei vastanud me kuidagi fondi kriteeriumidele.

Kaotasin pool aastat, mil pidime tehnoloogia ja seadmete projekti tegema. Kuid me suutsime selle sellegipoolest ette valmistada.

Nüüd räägite te juba oma teisest fondi esitatud projektist?

Jah, me kavatsime osta tehnoloogiliste seadmete komplekti, mille põhielemendiks on viitelajeline töötuskeskus, mida ühelgi meie konkurendil pole. Me saame võimaluse teha palju keerulisemaid korpuseid kui praegu. Ja keerukus tähendab meie tellijate kaubamärkidele hinda, nad ütlevad: "Vau, selle võtame!" Meil on kliente, kes on valmis selle eest maksma.

Loomulikult vajavad need tehnoloogiad keerukamat intellektuaalset tuge, meie inimesed peavad pingutama, arenema ja liikuma järgmisele tasemele. Siis jõuame oma profiilis Euroopa viie parima tootmisüksuse hulka. Kas see pole mitte hea eesmärk Ida-Virumaa jaoks?

Olete kritiseerinud õiglase ülemineku fondi, et see toetab pehmeid projekte nagu hotellid või teenindussektor. Miks?

Tööstusel on suurim kordistav mõju. Üks töökoht tehases, nagu meilgi, loob enda ümber mitmeid teisi töökohti. Tarvis on spetsialiste, kes mõistavad, et sellise ettevõtte energiavarustus, küttevõrgud ja seadmed nõuavad kvalifitseeritud hooldust.

Insenerid ei saa areneda spaasalongides või muudes pehme sektori ettevõtetes – ainult tootmises, kus tellijad kogu maailmast esitavad erineva keerukusega ülesandeid ning inseneride meeskond peab leidma lahenduse ning tehase töotajaskonna abiga selle tootmisse viima. Seetõttu on sünergiline mõju ja kasu ühiskonnale suurem.

Lõppeks ei sõltu me Ida-Virumaa ja Eesti majanduslikust olukorrast. Ja me ei sõltu täielikult ka Euroopa Liidu olukorrast, sest tellijaid on üle maailma. Seetõttu on meie äri jätkusuutlikkus oluliselt kõrgem. Kui Venemaa piir kinni läks, kaotasid kõik terve hunniku töökohti, palju raha jäi Eestisse tulemata.

Kas see mõjutas teid?

Ei. Kuidas? Meie turistidest ei sõltu. Kuna olen ise venelane, siis tean Venemaal äri ajamise reegleid, seega pole ma kunagi aktiivselt Venemaa suunda arendanud: poliitilisi riske on liiga palju.

Elu on näidanud, et minu strateegia oli õige. Meid ei mõjuta miski peale tuumasõja.

Aga logistika? Venemaa turul oleks see teile palju mugavam.

Loomulikult, kui vaadata asja n-ö Eesti globuse tasandilt ja isegi Euroopa globuselt, siis on Ida-Virumaa absoluutne karuurgas. Siin on kõige keerulisem logistika, isegi Soomes ja Rootsis on see lihtsam.

Meie jaoks on näiteks suur turg Saksamaa. Saksamaale saame aga saata ainult reedeti. Ei, transportifirma teenuse saame tellida esmaspäeval, nemad tulevad väikese autoga kohale, võtavad veose peale, viivad Tallinna kesklattu ja seal jääb veos reedet ootama! Sest Eestist ei laeku iga päev piisavalt kaupa transportimiseks.

Meil on koostööpartnerid Inglismaal. Tarne Eestist sinna võtab aega kaks nädalat. Jabur! Seetõttu peame oma klientidele pidevalt näitama, et vaatamata Euroopa teekonnale kulunud ajale, hoolimata sellest, et kohaletoimetamise hind on kõrgem kui Poolast, Tšehhist, Slovakiast, isegi Lätist, on olemas lisaboonuseid, et kliendid otsustaksid meie kasuks.

Teame seda Eesti miinust ja tuleme sellega toime. Meie klientide jaoks ei ole tehase asukoht Eestis, Ida-Virumaal, Jõhvi n-ö metropolis negatiivne tegur. Loomesellise lisandväärtusega tooteid, mille puhul ei ole kriitilised ei elektri hind ega palgatase. Jällegi, kui saame abi EASilt, suudame lisandväärtust veelgi kasvutada ja maksta palka üle regiooni keskmise. Mida Eesti Vabariik veel vajab?

Kas teil poleks lihtsam asjad kokku panna ja tehas Saksamaale kolida? Klientidele lähemale?

Kus sünnid, selle koha jaoks ka tegutsed. Iga kohalikul kapitalil põhinev ettevõtmine kohtleb meeskonda hoopis teistmoodi kui mõni Euroopa kaubamärgi ostsud Ameerika korporatsioon, millel on filiaal Tallinnas, tehas Narvas ... Keda see narvakate saatuse selles pikas ketis huvitab?

Mul pole mõtteski inimesi vahetada, nad on meil imelised, ühed piirkonna parimad, kelle me oleme suutnud kokku koguda.

Saksamaale saame kolida ainult koos inimestega, nende perede, ümbruskonnaga ... See tähendaks koguda kokku 10 000 inimest, okupeerida mõni Ida-Saksamaa väikelinn ja viia see seltskond sinna üle. Saaksime kolida ainult sellistel tingimustel – sinna ei tuleks mitte amišite ega mormoonide kolooniat, vaid Ida-Virumaa inimeste koloonia.

Aga milleks? Meil on ideaalne kliima – alles hiljuti lõpetasin ujumishooaja Toilas. Seal on aga kord kuum ja kord üleujutused. Meil on kõik suurepärane! Tahad Soome lahte, tahad Peipsi järve, tahad Narva jõge, mida veel vaja on? **A**



Meid ei mõjuta miski peale tuumasõja.

Igor Tjurin

Seda on näha, kui tunned end tööl hästi

Töölaud SOLID

On sul vaja stabiilset töölauda, kus kõik vajalik on mugavalt käeulatuses? Või on puudu laokäru ja tõsteseade, mis hõlbustaks kauba käitlemist? Äkki hoopis nutikas laoriulisüsteem, millega optimeerida hoiustamismahtu? Mis iganes sinu tööpäeva lihtsustaks - muudaks seda mugavamaks, turvalisemaks ja tõhusamaks - meiega leiad lahenduse. Saavuta HAPPINESS AT WORK.

Leia endale sobiv lahendus tööstusesse, kooli või kontorisse ajtooted.ee e-poeest



Happiness at work™

Kui on, mida jagada...

CONCORDIA

ADVOKAADIBÜROO • ATTORNEYS-AT-LAW

Maakri 29, Tallinn
tel 6262062
law@concordia.ee
www.concordia.ee

Advokaadibüroo Concordia. Kõik õigused kaitsitud.



Krete
Kallaste

Helen
Hääl

Senny
Pello-Lepik

Mihkel Tasa

Ott Saame

Liis Kaljuraid