

AASTA

ETTEVÕTLUS

2022



PÄRNUMAA

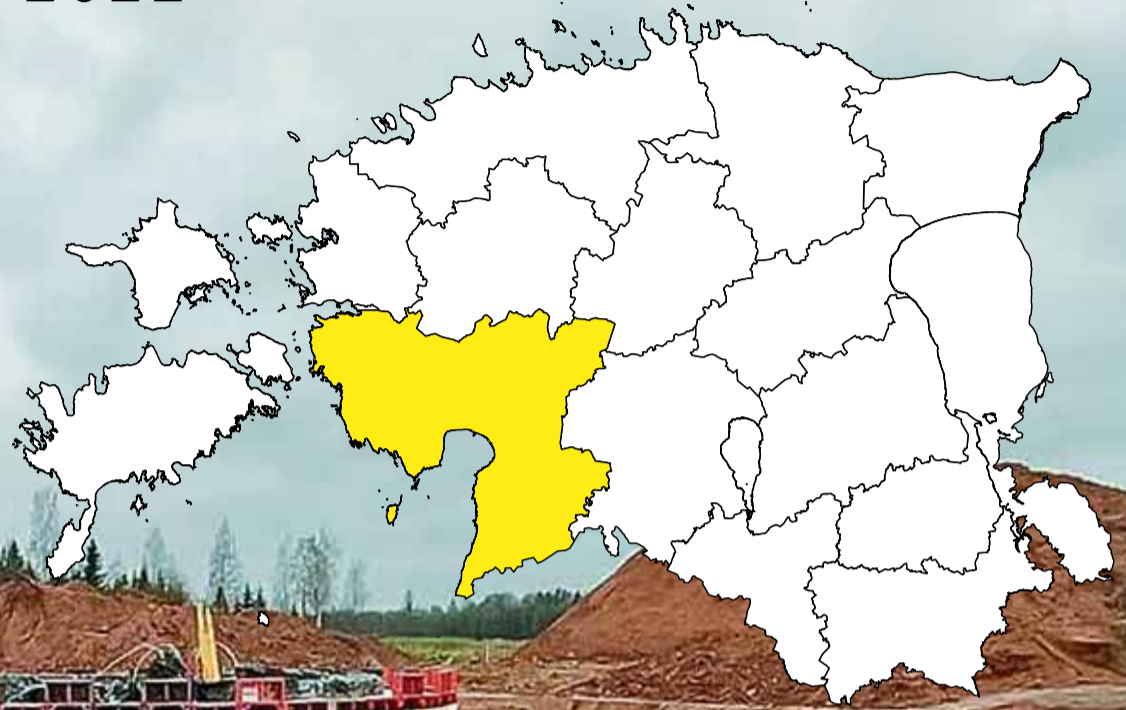
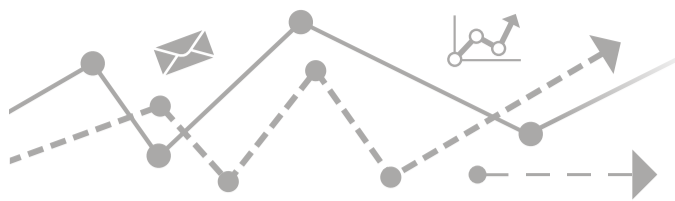


Foto Utilitas

coop | Pank

Pank, mis sobitub Sinu äriga



KUI PISARATETA EI SAA

Kevadel Pärnus toimunud konverentsil justustas veebi kaudu oma loo üks Ukraina ettevõtja. Esimese asjana palus ta kuulajatel vabandust. Andestust, et ta ei suuda ilma pisarateta rääkida. Minul valgusid pisarad silma juba selsamal hetkel. Temal aga slaidi juures, mis tutvustas tema töötajaid. Osa neist oli rindel.

Teistelgi konverentsidel ja ettevõtlike kokkusaamistel olen näinud pisaraid. Alati ei ole põhjuseks Venemaa alustatud julm ja ebaõiglane sõda Ukrainas. Ka oma õppetundide, taipamiste jagamine võib valla päästa silmavee. Kui lähimad kaastöötajad peegeldavad, et just sinuga on raske koos töötada. Kui avalikkus mõistab hukka otsuse, mille oled teinud oma südame järgi. On kordi, kui lavalt kõneleja on lihtsalt tänulik, et on seltskonda soojalt vastu võetud, tajub toetust.

Homo sapiens, see mõistuse häälest juhitud olend lubab esile *homo sensibilis*’e. Meie naaberriigi alustatud sõda, mis mõjutab iga indiviidi ja organisatsiooni, ei anna mõistuspäraselt käsitleda ja ehk seepärast ongi praegu aeg rohkem tundeid lubada.

Pärnumaa ettevõtlusaasat kokku võtvas väljaandes saab esimeses suures loos sõna toosama Ukraina ärinaine, kelle pisaratest juttu alustasin. Mis toimub majanduses, kui riik on sõjas? Kuidas üldse ettevõtte toimivad? Intervjuust selgub, et sundkäigud koroonakriisis – kaugtöö, digitaliseerimine, varustusahelate mitmekesistamine – on need, mis tagavad ettevõtete toimimise sõjalaokorraski.

Lehe mahukaim lugu avab ukse tänavuse Pärnumaa ettevõtluskonkursi peauhinna saanud tehasesse. Oshino tehas Pärnus tänaval jalutajale eriti silma ei paista ja firma, selle juhid ei tüki avalikult sõna võtma. Seda põnevam oli kuulda-näha, mis tagasihoidliku tinahalli fassaadi taga toimub ja kuidas leiutised alguse saavad.

Creditinfo on väljaande jaoks kokku pannud Pärnumaa ettevõtete edetabelid, aluseks lõppenud majandusaasta tulemused. Keskendusime sel korral ainult ettevõtetele ning nii ei leia nimekirjadest omavalitsusi, nende all- ja sihtasutusi. Etteruttavalt selgitan üllatust kasumi tabelis. Seal on tohutu kasumiga esikohale platseerunud Jõesuu tegutses akna- ja uksetehas, endise nimega Säästke, nüüd JABS Jõesuu. Kasumihüppe taga on dividendid tütar-ettevõtetele, siinse tehase kasum jääb ettevõtte majandusaruannet uurides aga samasse suurusjärku mis varasematelgi aastatel. Ehk siis – ei ole maa- piirkonna aknatehasest saanud üksarvikut.

Aasta ettevõtluse erilehe kokku pannud Pärnu Postimehe pere soovib kõigile tänava tunnistuse saanud ettevõtetele ja vabatahtlikele palju õnne!



SIIRI ERALA
Pärnu Postimehe peatoimetaja



Aukirjad konkursi "Pärnumaa tegijad" laureaatidele.

Maiiis Ollino

PÄRNUMAA TUBLID ETTEVÕTTED JA VABATAHTLIKUD

Tublisid pärnumaalasi siduval tunnustusüritusel "Pärnumaa tegijad" jagati tänava auhinna 19 kategoorias.

2022. aastal tunnustuse saanud ettevõtted

- **Ettevõtluse peauhind ehk Pärnumaa Karu** – OSHINO Electronics Estonia
- **Pärnumaa rohepööraja** – Solar Caravan
- **Aasta noor ettevõtja** – Avery Orasmäe ettevõttest Grundar Saeveski
- **Aasta naisettevõtja** – Laura Päit ettevõtetest Digital Learning Systems ja VIV Living Tervisemaja
- **Aasta turismiarendaja** – Pärnu giidide ühing
- **Häädemeeste valla aasta ettevõtte** – Võiste puukool
- **Kihnu valla aasta ettevõtte** – Kihnu muuseum
- **Läneranna valla aasta ettevõtte** – Topi mõis
- **Põhja-Pärnumaa aasta ettevõtte** – Balmeec Forest
- **Pärnu linna aasta ettevõtte** – AQ Lasertool
- **Saarde valla aasta ettevõtte** – Hevo Tehnika
- **Tori valla aasta ettevõtte** – Levikivi

Peale selle läks Coop Panga auhind "**Kohaliku elu edendaja**" Tõstamaa Meiereile, LHV Panga auhind "**Pärnumaa ettevõtlusinkubaatori kasvuspurt 2022**" ettevõttele Plantos, **Pärnu Postimehe aasta toote valimised** võitis OnWoodsi aiamaa Domelori ning kaubandus-tööstuskoja Pärnu esinduse auhinna "**Aasta vastutustundlik ettevõtte**" pälvis SW Energia.

2022. aastal kiituse pälvinud vabatahtlikud

- **Pärnumaa silmapaistvaim tegu** – folkpunkantsulavastus "Mehed, kes sidusid oma pastlapaelad ise". Nelja rahvatantsurühma osalusel toimunud tantsulavastus tõi publikuni värsked ja elava pildi rahvakultuuri elujõulisusest ja võimalusterohkusest. Kogu humoorikas ja elutruu etendus keerles selle ümber, kuidas saaks mehi tantsupeole. Etenduse lavastas Kardo Ojasalu, tantsijaid saatis Pärnumaa bänd August Urr.
- **Pärnumaa aasta vabaihendus** – Pärnu kristlik kogudus El Shaddai. Ukraina sõjapõgenike Pärnusse jõudmisel panustas kogudus väga aktiivselt Pärnu sõjapõgenike vastuvõtupunkti mehita misse. Koguduse vabatahtlikud andsid maksimumi, et Eestisse saabunud sõjapõgenikud oleksid emotsionaalselt toetatud ja nad tunneksid end turvaliselt. El Shaddai vabatahtlikud töötasid sõjapõgenikega ööl ja päeval, tihti oma pere ja töö arvelt.
- **Pärnumaa aasta vabatahtlik** – Jaanika Lend. Jaanika Lend on panustanud vabatahtlikuna eri organisatsioonidesse juba varasest teismeeast. Ta on end tõestanud kriisisituatsioonides, reageerides nii metsaotsingute kutsetele kui aidanud koroonaa ajal kaasa vaktsineerimisele, toidu kojukannele. Ukraina sõja esimestest päevadest on Jaanika kaasa löönud sõjapõgenike abistamisel. Ta on panustanud oma energiat ja teadmisi oskuslikult ja suure südamesoosusega.

Andmed: Pärnumaa arenduskeskus



Kablis toodi sel suvel rahva ette folkpunkantsulavastus "Mehed, kes sidusid oma pastlapaelad ise".

Haide Rannakivi



Lihaveisekasvatusega tegeleva Topi mõisa peremees Andres Vaan näitas ettevõtmist Jüri Ratasele.

Riigikogu kantselei



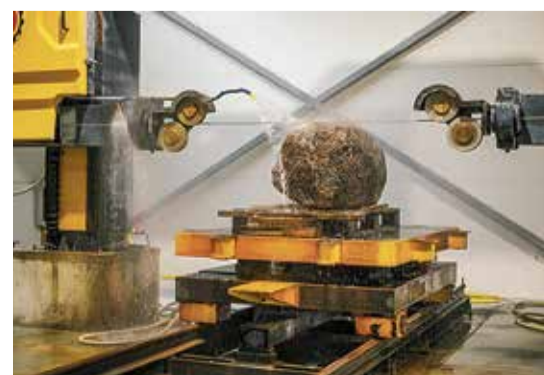
Giidide ühing rikastas Pärnu suve eripärase ekskursioonidega. Fotol rattatuur Pärnu agulitesse.

Siiri Erala



Tõstamaa Meierei hotell.

Maiiis Ollino



Levikivi tootmises lõigatakse maakiive.

Maiiis Ollino

Husqvarna

VOLITATUD EDASIMÜÜJA 2022

PROFESSIONAALSED NIIDULAHENDUSED TANNI KAUPLUSEST!

Usaldades suure jõudlusega Husqvarna masinad teie võimekatesse kättesse, saame olla uhked, et hoiate spordirajatised, pargid ja mänguväljakud eeskujulikus korras!



● **Automower® spordiklubidele ja golfradadele** – aitab saavutada tipptasemel murupinna, parandades muru üldist kvaliteeti ja tihedust, et sportlased saaksid alati nautida kaunist, perfekt-selt niidetud mängumuru.



● **Automower® omavalitsustele ja kinnisvara haldajatele** – saate keskenduda oma põhitegevusele ja jätta kinnisvara murualade hooldamine oma uutele, võimekatele ja tagasihoidlikele meeskonnaliikmetele, mis tagavad täiusliku tulemuse iga päev.



● **Automower® maastikukujundajatele** – aitab professionaalsetel maastikukujundajatel pakkuda klientidele erakordset muru-kvaliteeti ning säästa nii aega kui ka raha.

Hoidke oma seadmetel silm peal

Meie digitaalne haldustööriist Husqvarna Fleet Services™ hoiab teid vajaliku teabega kursis ning võimaldab nii akutoitel kui ka bensiinimootoriga seadmeid kõikjal hallata. Telefoni, tahvelarvuti või sülearvuti kaudu pääsete juurde oma masinatele, mitmesugusele statistikale ja iga masina hooldusajaloole ning saate teada-andeid, kui aeg on masinaid hooldada.



Tanni kauplus

Suur-Jõe 50, Pärnu
tel 443 8686
E-R 9-18, L 10-14
www.tanni.ee

UKRAINA ETTEVÕTJA:

ÄRIJUHI PEAB OLEMA VARUPLAAN SÕJA PUHKEMISEKS

ANDRUS KARNAU

Ukraina visionäär ja konsultant Nataliya Mykolska ütleb, et elab kahes riigis: Ukrainas ja Suurbritannias, Kiievis ja Londonis. Räägime temaga päeval, mil Ukraina väed võtavad tagasi Hersoni. Rahvas juubeldab, linnas lehvivad sinikollased lipud, kõige suuremad skeptikudki peavad endale tunnistama, et Ukraina sõjavägi on võimeline hakkama vastu Venemaa armeele.

Kui päike läheb looja, jääb Hersonis pilkaselt pimedaks, sest Vene väed on hävitanud elektrivõrgu.

Niisamuti saab jaopärast elektrit Kiievis. Kogu oktoobri on Vene raketij- ja droonirünnakud olnud sihitud elektrijaamade pihta: ühel nädalal soojuselektrijaamad, teisel kõrgepingeliinide alajaamad, kolmandal hüdroelektrijaamad. Venemaale omane minnalaskmismeeleolu on äkki asendunud metoodiliste esmaspäevaste raketirünnakutega. Ukrainlased ei anna täpset infot, aga hinnanguliselt 40 protsenti riigi elektrivõrgust võib olla purustatud.

Ukrainast on põgenenud miljonid inimesed, majanduslanguse suurus saab sel aastal mõõta kümnetes protsendipunktides. Oktoobri algul avaldatud prognoosi järgi väheneb Ukraina majandus tänavu 35 protsenti võrreldes Venemaa nelja-vieprotsendise langusega. Kuidas elada riigis, mis sõdib 1000kilomeetrise rindel?

"Ma pole Kiievis käinud kaks kuud, aga olen kogu aeg kontaktis kodumaa ja firmadega, millega ma koostööd teen," räägib Mykolska. "Kiievis on pidevalt volukatkestused. On nii kindlale ajale määratud katkestused kui erakorralised, mis juhtuvad, sest elektrivõrk on üle koormatud purustuste tõttu. Tavaliselt on katkestused neli kuni kaheksa tundi pikad."

Küsin, kui palju on Ukraina majandus kaheksa kuuga muutunud. Kohe saan aru, kui tobe see küsimus on, sest kõik on muutunud. Kõik. Ukrainas pole miski enam endine.

"Väga palju on muutunud. Sel on terve rida põhjusi," kostab Mykolska. "Transpordi- ja logistikaahelad on muutunud täielikult. Mitte ainult Ukraina kauba eksport ei ole

katkenud, vaid ka väärtusahel on tootaalselt teistsugune kui varem."

Väärtusahel – tooraine, varuosad ja kõik muu – pole enam sama mis kaheksa kuud tagasi.

"Aga ettevõtted töötavad, sest nad on kohanenud," ütleb Mykolska, kelle sõnusti esineb põllumajanduses palju rohkem raskusi kui muudel tegevusaladel. Seda põhjusel, sest nii teravilja kui muid põllusaadusi veeti varem välja meritsi.

"Küsimus ei ole ainult Ukraina raudtee veovõimes või maantee-transporti töös, vaid ka sadamate töö on häritud. Samuti ei suuda meie partnerid nii palju kaupa töödelda," märgib Mykolska. "Ukraina põllumehed on sõda väga tugevalt proovile pannud. Rääkimata sellest, et põllud on mineeritud, külasid on pommitatud, venelased on purustanud ja varastanud traktoreid ja muid põllutöömehesid."

Ukraina majanduse olukord ei ole kiita, praegu käib jutt vähemalt 30protsendisest majanduslangusest. "Valitsus prognoosib, et elektrikatkestuste tõttu võib majanduslangus olla veel suurem," nendib vestluskaaslane.

Mykolska äri enne sõda seisnes selles, et ta nõustas väike- ja keskmisi firmasid, mis tahtsid laieneda üle

ilma. Tema sidemed on rahvusvahelised, ta on olnud tegev Stanfordi ülikooli juures ja samuti olnud Ukraina valitsuse majandusarengu ja kaubanduse aseminister. Praegu on Mykolska Ukraina suurima hüdroenergiafirma nõukogu liige. Muu hulgas toetab ta naiste äritegevust.

Majandusharuna, mis sõjaajalgi hästi hakkama saanud, nimetab Mykolska infotehnoloogiat. "Ma ei saa öelda, et IT-sektor buumib, aga ta kasvab. Ukraina tehnoloogiaettevõtete eksport suureneb ja Ukraina idufirmad tõmbavad ligi kogu maailma riskikapitali investeringuid," selgitab ta.

IT sõltub ülejäänud valdkondadest vähem toormega varustamisest ja logistikast. "Ukraina IT-äri suutis kohe sõja algul klientidele toetada, et suudab lepinguid täita ja toota tarkvara tempos, mille suhtes enne sõda oli kokku lepitud," räägib Mykolska.

Ukraina 5000 tehnoloogiafirmat annavad umbes neli protsenti riigi sisemajanduse kogutoodangust ja Mykolska soovib Ukraina aitamiseks valida partneri just nende seast, jätkata koostööd Ukraina firmadega ja investeerida selle riigi idufirmadesse.

"Kuna Ukraina IT-firmad on saanud teenuste tarnega hakkama, tuleb neile aina uusi lepinguid, nad töötavad edasi," nendib Mykolska.

Kuidas hoida elus ettevõtteid,

kui kogu riigis ei leidu linna või küla, mis oleks raketirünnakute eest kaitsitud?

Vestluspartner annab seepeale mõsita, et pommide all töötamine ei loe, tähtis on peaeesmärk. "Ukrainas öeldakse, et igauhel on oma rindjoon. Mõistate? Armeed võitleb päriselt eeslinnil, aga kõik me ülejäänud teeme, mis suudame, et tagalas võitlejaid toetada. Mida Ukraina ettevõtteid saavad teha? Ainult töötada, et tuua rohkem raha riiki," selgitab Mykolska. "Küsimus ei ole ainult rahategemises, vaid ka panustamises Ukraina võitu. Kõik saavad aru, et iga dollar või euro või nael või muu valuuta, mis riiki toodud, tähendab seda, et rohkem saab kulutada Ukraina armeele ja humanitaarabile."

Ukraina inflatsioonimäär oli oktoobris 26,6 protsenti võrreldes sama kuuga aasta tagasi. Toit kallines sama ajavahemikuga 35,7 protsenti. Grivna kurss pole kunagi nii madal olnud.

"Tootmis- ja transpordikulud on väga palju kasvanud," möönab Mykolska. "Inflatsioon on kasvanud, aga Ukraina siseturg on jäänud palju väiksemaks, sest miljonid elanikud on riigist lahkunud, eriti naised, lapsed ja eakamad inimesed."

Euroopasse on pagenud kaheksa miljonit ukrainlast. "Mina ei ütle, et nad on põgenikud, vaid riigist jõuga minema aetud," lausub Mykolska.





Natalia Mykolska äriks enne sõda oli väiksemate ettevõtete nõustamine tegevuse välismaale laiendamisel. Ta on olnud ka Ukraina valitsuse majandusarengu ja kaubanduse asemis-ter. Pildil on ta just selle ameti perioodist aastal 2016.

Shutterstock

test ja leidma kliente elektroonsete kanalite kaudu. "Pangad ja kindlustusfirmad toimivad enam-vähem, aga kui majandus on kolmandiku võrra langenud, kui ettevõtetel on raske, pole hea aeg pankadele ega kindlustusärilegi," tõdeb Mykolska. "Pankadel ei lähe hästi, aga nad püüavad täita oma kohustusi eraisikute ja ettevõtete ees."

Tagantjärele targana võib küsida, kas Ukraina ärid olid sõjaks valmis. Või kuidas peaks üks Eesti ärijuht valmistuma päevaks, mil raketid lõhkevad kodumaal?

"Ühelt poolt peaks teema kõik, et töötada saaks ilma kontoris käimata, digitaliseerida tuleks võimalikult palju. Samuti tuleks valmistuda kaugtööks või vähemalt olla valmis, et osa tööst tehakse kaugtööna," soovib Mykolska. "Ukraina firmad, mis olid valmis tegema kaugtööd, on olnud edukamad. Teine asi on väärtus-, varustus- ja logistikaahel."

Mykolska sõnusi tuleks läbi mõelda logistika ja tarne varulahendused. Kuidas eksportida kaupa ja tooteid, kui senine transport on ära lõigatud? Kes on alternatiivsed kaubatarnijad? "Väga tähtis on, et ettevõtte oleks hädaolukorras plaan, kui midagi peaks riigis juhtuma," kinnitab Mykolska tööka, et ettevõtte peavad iga hetk olema valmis sõjaks.

"Kui mõelda kahele viimasele aastale, on see harjumatu ja õudne, paraku reaalsus. Igatahes peab ettevõtte olema plaan, kuidas tegevust jätkata, kui kusagil puhkeb sõda," toonitab Mykolska. "Tuleb mõelda, kuidas hoida oma ärimudel elus sõja korral kodumaal või kusagil läheduses."

”Ukraina firmad, mis olid valmis tegema kaugtööd, on olnud edukamad.

Päeval, mil neid ridu kirja panin, tabas Ukrainat viimaste nädalate suurim raketirünnak. Venemaa oli peale kortermajade võtnud jälle sihikule elektrijaamad ja katlamajad, et jätta Ukraina pimedasse ja külma ning sundida riiki sel viisil järele andma.

Mida arvab Mykolska mõttest, et Ukraina peaks sõlmima Venemaaga rahulepingu?

"Peame võitlema, et saada oma maa tagasi, aga mis peamine: Venemaa ametiisikud peavad saama karistada sõjakuritegude eest, mis on Ukrainas toime pandud," vastab Mykolska. "Küsimus on õigluses ja õiguses Ukraina rahva, riigi ja tulevaste põlvete suhtes."

Mykolska kinnitab, et see pole ainult tema arvamus, vaid sotsioloogilised küsitlusedki näitavad, et enamik ukrainlasi on veendunud: võitlust tuleb jätkata, kuni kogu Ukraina territooriumil pole ainsatki Vene sõdurit.

Tööjõudu on Ukrainas keeruline leida. Paljud elanikud on paguluses, samuti on rohkesti sisepagulasi, kes on liikunud riigi idaosast läände, otsides elupaika, mida nii tihti ei pom-

mitata. "Tööjõu leidmine on valus teema paljudele firmadele ja jääb probleemiks veel mõnda aega," arvab Mykolska. "Teisalt, need, kes on töö kaotanud, püüavad ümber kvali-

fitseeruda ja leida rakendust muudes majandusharudes."

Ukraina pangad on Mykolska jutu järgi e-teenuste maailmameistrid, sest on pidanud loobuma kontori-

SÕJA AJAL SÜNDINUD START-UP

Kui sõda puhkes, jäi Nataliya Mykolskal pooleli paljud, millega ta seni oli tegelnud: naiste äritegevuse toetamine, töö mõttekodades, valitsusvälised algatused. Selle asemel sündis andmesõja ettevõtte Dattalion.

See on Ukraina naiste algatus, mida toetavad välismaa vabatahtlikud ja mille eesmärk on võidelda Venemaaga infosõjas.

Dattalion kogub ka sõjakuritegude tõendusmaterjali. Nende andmebaasis on tuhandeid videoid, fotosid ja pealtnägijate tunnistusi, mis kirjeldavad Vene vägede toimepandud õudseid tegusid.

"Me kutsume Dattalion'i sõjaaja start-up'iks. Alustasime sellega sõja esimesel päeval. Me eesmärk on saada suurimaks sõjategevuse foto- ja videomaterjali andmebaasiks ning suurimaks Vene vägede julmuse pealt-

nägijate tunnistuste koguks," avaldas Mykolska.

Dattalion on mittetulundusühing, sellele teeb kaastööd 60 naist kogu maailmast. "Kui alustasime, oli rahvusvahelises ajakirjanduses väga vähe infot rindelt. Meie esimene eesmärk oli näidata maailmale reaalsust ja Vene armee julmuseid ja kuritegusid Ukrainas," rääkis Mykolska. "Sõja edenedes otsustasime, et Dattalion'i eesmärk ei ole ainult teavitada maailma Ukraina sündmustest, vaid ühtlasi luua suurim sõjasündmuste ja õuduste foto- ja videoarhiiv. Samuti tahame säilitada pealtnägijate tunnistusi, et ajalugu ei saaks kunagi enam ümber kirjutada. Et meie lapsed ei õpiks oma vigadest, vaid meie omadest. Töötame selle eesmärgi nimel."

Kuvatõmmis Dattalion'i veebilehelt.

Coop Pangas on äriklientidel mugav ja soodne toimetada. Sinilille OÜ pakub erinevaid toitlustusega soetud teenuseid ja peab Viljandis mitut toidukohta ning on oma rahaasjad usaldanud just sellele kodumaisele pangale.



Kogenud ettevõtja soovib ärilist mitmekesisust ja kodumaise panga teenuseid

Viljandi poiss Tauri Lillemaa oli 13-aastane, kui isa Raivo ta kohalikul laadal toitlustustelki appi võttis. Nüüd on 33-aastane kolme lapse isa pereäri tegevjuht ja vastutab koos kolleegist isaga 13 töötaja eest.

Sinilille OÜ toitlustab väliüritusi, pakub *catering*'i teenust ja rendib üritusteks vajaminevat inventari. „Toitlustame firmapidusid, sünnipäevi, pulmi. Meie eesmärk on pakkuda peokorraldajatele stressivaba koosviibimist oma külalistega – see on nende hetk luua mälestusi. Sellepärast hoolitseme meie kõige eest alates laua katmisest kuni koristuseni,“ loetleb Tauri.

„Kõige suurem *catering*, mida oleme teinud, oli eelmisel aastal, kui teenindasime Heimtali spordihoones 485 inimest. Mäletan, et kui esimest korda pakkusime õhtusööki 200 inimesele, oli see hirmutav. Nüüd oleme aga kindlad, et vajadusel suudame oma meeskonnaga ka ligi tuhande inimesega üritused ära teha,“ sõnab Tauri.

Suurte *catering*'ide puhul on kõige tähtsam tiimitöö. Sinilille OÜ-s juhivad isa ja poeg meeskonda tandemina: isa Raivo Lillemaa vastutab enda tiimiga, et söök õigel ajal kõõgist välja saaks, ja poeg Tauri Lillemaa enda tiimiga, et söök õigel ajal lauale serveeritaks.

Väliüritustest on Sinilille osalenud näiteks Rammsteini ja Michael Jacksoni kontserdil. „Jackson ise küll meie maitsvat seapraadi ja šašlõkki ei saanud, küll aga publik. Läbi aastate oleme olnud ka Roheliste Rattaretkte ainus välitoitlustaja. Nii oleme igal aastal koos ligi 2500 jalgratturiga käinud juba vaat et igas Eestimaa nurgas. Jaanipäevadel on meil traditsiooniks saamas Eesti maitsete viimine lahe taga elavate eestlasteni – sealsel eestlaste jaanitulel osaleb 6000–8000 inimest,“ teab Tauri.

Mitmekesine äri tagab stabiilsuse

Viljandi kohalikud inimesed tunnevad Sinilillet eelkõige *catering*'i järgi, kuigi tegelikult haldab ettevõtte veel ka kuulsat Ukuaru kohvikut ja kiirtoidukohti Objekt. „Toidukohti on linnas palju ja konkurents on üsna tihe, ent meil on päris suur ring lojaalseid kliente. Nad teavad, et saavad meie juures kõhu alati head ja paremat taskukohase hinnaga täis.“

Männimäel asuv Ukuaru kohvik pakub argipäeviti kella 11–15 taskukohaseid lõunasööke, samuti viiakse sealt lõunasööke eri firmade töötajatele kontoris, tehasesse või kasvõi põllumeestele põllu peale. Õhtuti ja nädalavahetustel saab kohvikuruumides pida peo- ja peielaudasid, seminare ja muud.

Kaks kiirsöögi kohta asuvad tiheda liiklusega piirkonnas: üks Objekt kesklinnas Ilmarise tänaval ja teine Männimäe alguses Vaksali tänaval. Mõlemas kioskis toimub nii luugimüük

kui ka ise järgi tulemisega ettetellimine. „Selle kõrval teeme koostööd Bolti kojutellimise teenusega ning loetud päevad tagasi liitusime uue kojutellimisteenuse pakkujaga Fudy,“ räägib Tauri ja lisab, et tänu oma kiirtoidukohtadele õnnestus neil ka koroonakriisil ja-lule jääda.



„Saime veelkord kinnitust, et toitlustuses on väga oluline tegeutseda mitmes valdkonnas korraga. Väliürituste hooaeg on tegelikult üsna lühike ja kui oli selge, et suuremad sisseüritused on teadmata ajaks keelatud, tegi see meid algul ärevaks. Meie teenuste mitmekesisus on olnud erinevate riskide hajutamiseks ainuõige otsus,“ avab tegevjuht saladuse, mis on aidanud neil juba 14 aastat järjest edukalt äri kasvatada.

Lihtsus ja paindlikkus toovad edu

Tauri Lillemaa ütleb, et nad on koos isaga äri juhtides otsustanud oma ettevõtte hoida võimalikult lihtsana. Näiteks tegutsevad nad laenuvabalt ja uuteks investeeringuteks kasutatakse teenitud kasumit. Lihtsus ja paindlikkus on neile oluline ka ettevõtte igapäevaste rahaasjade korraldamisel. Sellepärast on nad valinud oma finantspartneriks kodumaise Coop Pangaga.

„Oleme nende lihtsate, mugavate ja soodsate pangateenustega väga rahul ega oska paremat tahtagi. Coop Pangas saame oma rahaasjad aetud kiiresti ning teenindus on olnud alati väga sujuv. Kasutame ka nende kaardimaksete vastuvõtmiseks mõeldud terminale,“ räägib Tauri.



Nagu kõigil teistelgi äriklientidel on Sinilillel Coop Pangas oma personaalne ärikliendi haldur, kes on ettevõtte arengu ja tegemistega jooksvalt kursis. Sinilillet teenindab Pärnu kontoris töötav ärikliendihaldur Markus Eller, kes kiidab ettevõtet pika ja stabiilse tegutsemise ning meeldiva koostöö eest. „Hoolimata muutlikust keskkonnast on ettevõttel olnud alati väga head finantsnäitajad. Tauri ja Raivo on teotahelised ja tublid ettevõtjad, kelle äri on tublisti kasvanud,“ sõnab Eller.

Tauri Lillemaa sõnul peitub nende äri saladus mitmekesisuses. „Oleme nüüdseks turul olnud juba 14 aastat. Alustasime väliürituste toitlustamisest, seejärel avasime kohviku ja oleme järk-järgult oma äri laiendanud.“ Kui algul tegi süüa peamiselt isa Raivo, siis nüüd on toidutegemine usaldatud kohviku köögis professionaalide kätte – seda muidugi Raivo Lillemaa valvsa pilgu all.



Pereäri tegevjuht Tauri Lillemaa teeb Sinilille OÜ-s kõike: koos isa Raivo Lillemaaga juhivad nad kohvikut ja kahte kiirsöögi kohta, võtavad vastu ja korraldavad peoteenindusi ning väliüritusi. Vajadusel poleerivad ka kahvleid ja koristavad laaud.

„Aegamisi laienedes oleme välja ehitanud Viljandimaa ühe suurima köögi, kuhu mahub korraga toimetama kuus kuni seitse kokka. Nematad koos ülejäänud töötajatega on ettevõtte kõige väärtuslikum vara, keda hoolega hoiaime,“ sõnab Tauri Lillemaa, kes on ettevõtet juhtides ääretult tänulik ka oma pere toetusele.

„Erinevate pidude teenindamine ja väliüritustel käimine on võrdlemisi raske töö, mis alati lõppeb varahommikuste koju jõudmisega. Mul on imeline naine ja lapsed, kes selle kõik välja kannatavad. Tean, et kui kodus on kõik hästi, siis läheb ka töö hästi,“ on tegevjuht Tauri Lillemaa kindel.

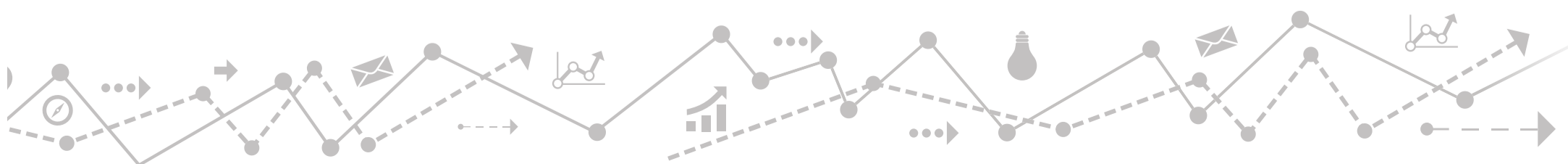
Kodumaises Coop Pangas on ärikliendile olemas kõik vajalik

- Ärikliendid arveldavad Coop Panga äripaketis tasuta, teenivad arvelduskonto jäägil Eesti kõrgeimat intressi ning kasutavad paindlikke finantseerimislahendusi.
- Coop Panga äripaketis on piiramatus mahus pankadevahelised välmaksed, Euroopa maksed, koondmaksed, pangalingi maksete vastuvõtmine tasuta ja lisaks tasuta deebetkaart. Paketitasu ei ole.
- Ettevõtte rahaliste vahendite kasumlikumaks hoiustamiseks maksab Coop Pank turu parimat intressi arvelduskonto jäägile.
- Äriklientide tähtajalisele hoiusele maksab Coop Pank võrreldes suuremate pankadega kõrgemat hoiuse intressi, mis on praegu kuni 2,5 protsenti.
- Coop Panga ärikliendil on võimalik kõigis Coop kaupluste kassades üle Eesti kanda oma pangaarvele ilma teenustasuta kuni 4000 eurot kuus ja kokku kuni 10 000 eurot kuus.



MARKUS ELLER,
Coop Panga ärikliendihaldur,
Pärnu- ja Viljandimaa äriklientide nõustaja
Tel 664 0778,
markus.eller@cooppank.ee

- Finantseerimistoodetest pakub Coop Pank äriklientidele arvelduskrediiti, käibekapitalilaenu, investeerimislaenu, liisingut, faktoringut, pangagarantiisid, hooajaliste tööde laenu ja korteriühistulaenu.
- Coop Pangas on igal ärikliendil personaalne ärikliendihaldur, kes annab nõu ja on alati olemas igas Eestimaa nurgas. Isiklik haldur on nii suurtel kui ka alles alustavatel ettevõtetel.



“Pangandus ei ole puljongitegemine...

...ja jumal tänatud! Oma ärikliendihalduri käest saan lahenduse vahel isegi mõne minutiga.”

Helgor Markov

Food Studio asutaja,
Coop Panga äriklient

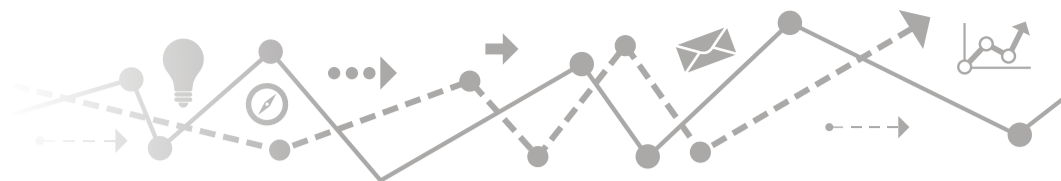


Pank keset elu

coop | Pank

Finantsteenust pakub Coop Pank AS. Tutvuge teenuste tingimustega aadressil www.coopbank.ee, vajadusel konsulteerige asjatundjaga.

PÄRNUMAA ETTEVÕTETE TIPP



MAKSUMAKSJATE

TIPP-50

1.	Wendre AS	6 309 409
2.	Scanfil OÜ	6 078 727
3.	Ruukki Products AS	5 214 862

4.	AQ Lasertool OÜ	3 123 405	21.	Jatiina OÜ	1 243 643	38.	Pärnu Sadam AS	1 000 972
5.	Reideni Plaat AS	3 030 990	22.	Trading House Property OÜ	1 230 305	39.	Paikre OÜ	992 846
6.	Møller Auto Pärnu OÜ	2 314 909	23.	Pärnu Vesi AS	1 227 777	40.	Kanpol AS	954 401
7.	Karo Mets OÜ	2 228 590	24.	Karotrans AS	1 222 673	41.	Raja KT OÜ	939 710
8.	Forklift OÜ	2 103 526	25.	Catwees OÜ	1 221 269	42.	MS Balti Trafo OÜ	904 759
9.	Import Auto OÜ	1 935 290	26.	Flexoil OÜ	1 186 062	43.	Helmetal IMS OÜ	888 488
10.	Note Pärnu OÜ	1 914 305	27.	Metsagrupp OÜ	1 166 672	44.	Vändra MP OÜ	888 105
11.	Rapala Eesti AS	1 841 575	28.	Nurme Teedeehitus OÜ	1 142 869	45.	SW Energia OÜ	855 950
12.	JABS Jõesuu OÜ	1 791 835	29.	Pärnu Perearstid OÜ	1 138 348	46.	Weiss OÜ	808 204
13.	Leca Eesti OÜ	1 631 136	30.	Sanatoorium Tervis AS	1 058 205	47.	Akvedukt OÜ	808 132
14.	Kaidor Trans OÜ	1 561 180	31.	Vändra AS	1 051 374	48.	Papiniidu Projekt AS	807 416
15.	Tootsi Turvas AS	1 529 649	32.	Savi OÜ	1 038 627	49.	ETC Kodu OÜ	795 612
16.	Baltic Pack Est AS	1 474 670	33.	Vändra Tarbijate Ühistu	1 035 765	50.	Lumbar OÜ	770 294
17.	Ursus OÜ	1 426 744	34.	Gren Eesti AS	1 025 382			
18.	Kekkila-BVB Eesti OÜ	1 420 702	35.	Halinga OÜ	1 016 048			
19.	Metsä Wood Eesti AS	1 376 749	36.	Veikand AS	1 011 751			
20.	Henkel Balti Operations OÜ	1 277 994	37.	Estonia SPA Hotels AS	1 009 056			

Andmed: Creditinfo, riiklikult tasutud maksud 2021. aastal



www.vinsdefrance.ee

Prantsusmaa kvaliteetveinide e-pood

PALJUD ETTEVÕTJAD JÄTAVAD ENERGIASÄÄSTU VÕIMALUSED KASUTAMATA

LHV

Kõrged energiahinnad on pannud ettevõtjaid mõtlema kokkuhoiu- võimalustele. Turul on mitmeid uusi ja kiiresti ära tasuvaid tõhusama energiakasutuse võimalusi, mida ettevõtted üle Eesti võiksid senisest märksa laiemalt kasutusele võtta.



Kui mainida uuenduslikke energialahendusi, mõtlevad paljud vaid päikesepaneelidele katusel. Lähemal uurimisel aga on ettevõtetele mitmeid võimalusi energia säästuks, tootmiseks ja salvestamiseks. Ka väike- ja keskmise suurusega ettevõtted võiksid luubi alla võtta oma valgustuse, ventilatsiooni, soojustuse ja mõelda ka automaatika peale, mis vastavalt vajadusele neid süsteeme juhiks. Lisandunud on ka võimalusi keskkonnasäästlike investeeringute rahastamiseks, nagu näiteks LHV panga pakutav roheline investeerimislaen.

Energia- ja ressursitõhususe täislahendusi pakkuva DeltaE inseneribüroo juhatuse liikme Marti Araku sõnul ongi kõige tasuvamad valdkonnad energia kokkuhoiuks valgustuspaigaldiste renoveerimine, kütte-ventilatsioon-jahutus-süsteemide uuendamine ja hooneautomaatika väljaehitamine. Suurim efekt uutest tehnoloogiast tuleb juhul, kui läheneda strateegiliselt. Süsteemid on omavahel seotud. „Tihti peale võib nimetatud valdkondadest tulla 80 protsenti energiakuludest,“ ütleb Arak. „Suurim märksõna on süsteemide vajaduspõhine juhtimine. Pole vaja 23-kraadist õhutemperatuuri või täisvõimsusel ventilatsiooni, kui ruumis kedagi ei viibi. Valgustuspaigaldiste puhul aitab automaatika kuni 90 protsenti kokku hoida,“ tõi Arak näite.

Tasub ära mõne aastaga

Vahel muretsevad ettevõtjad, et energiatõhususse investeerimine ei tasu end ära. Selle arvamuse lükkab Arak ümber. Kuigi palju sõltub konkreetsest objektist, annab ta üldised rusikareeglid uuenduste tasuvuse hindamiseks: valgustuse uuendus tasub end ära kolme kuni viie aastaga, automaatika ja kütte-ventilatsiooni-jahutuse-süsteemide renoveerimine kahe kuni nelja aastaga, suruõhusüsteemide tasuvusaeg on alla pooleteise aasta, päikeseenergialahendustel olenedes elektri hinnast 6–14 aastat.

„Kokkuvõtvalt on kõige paremini tasuvad tehnosüsteemidega seonduvad investeeringud. Me räägime raha tootlusest üle 20 protsendi ja olukorrast, et paranevad nii haldussuutlikkus, sisekliima, pikeneb süsteemide eluiga, tõuseb töötajate motivatsioon. Positiivset on selles oluliselt rohkem kui esmapilgul paistab,“ räägib Arak, kelle ettevõtte aitab energiakulu alla viia ja seda seal hoida.

LHV ettevõtete finantseerimise osakonna juhi Marko Kiisa sõnul tuleks ettevõtetel kõikjal Eestis oma energialahenduste uuendamine käsile võtta kohe, kuna parim aeg selleks oli kahjuks isegi mitte eile, vaid üle eile. Kuid millest alustada?

„Näiteks tootmisettevõtte alustaksin kiiresti kogupildi saamisest: tellisin põhjaliku auditi. Mis on kokkuhoiu saavutamise kohad, mis on asendamise kohad, kuhu ja kui palju tuleks investeerida kokkuhoiu saavutamiseks või näiteks oma tarbeks elektri tootmiseks, kui kiiresti see ära tasub,“ loetleb Marko Kiisa. Ta on kindel, et ettevõtted avastaksid nii tegemata investeeringuid, mille tasuvusaeg oleks vaid mõni aasta, aga mis tooksid enam kui 50 protsenti säästu ja sellega konkurentsieelise.

Võimalusi on palju

Kiisa sõnul on käimasolev energiakriis teinud lõplikult nähtavaks ja selgeks meie ühiskonna elektrisõltuvuse. Selles

kontekstis ei ole võimalik oodata uuenduste ellu viimiseks paremat aega. „Kuhu täpselt kellelgi investeerida tasub, kellel omatarbeks elektri tootmisse, kellel kütte- või ventilatsioonikulude alandamiseks või mujale, on juba personaalne ja sõltub toote või teenuse iseloomust.“

Arak jagab energiakasutuse uuendused kolmeks: tootmistehnoloogilisteks, primaarenergeetilisteks ja hoonetega seonduvaks. Tema sõnul on tootmistehnoloogiaga seotud protsessides üldjoontes lihtsaid ja kiireid kokkuhoiukohti vähe, kuna valdavalt töötavad masinad niigi siis, kui vaja. Tarvitatava energia küsimused on kriisi saabudes paljude ettevõtete jaoks teravalt esile tõusnud. Selles osas astutakse ka lihtsamaid ja keerulisemaid samme, näiteks vahetatakse elektripaketti või minnakse gaasilt üle muudele kütelahendustele. „Kõik, mis aga puudub hoonet ja selle tehnosüsteeme, on säästmise mõttes võrdlemisi lihtne lahendada juhul, kui ei ole vaja hakata uuendama ehituskonstruksioone.“

Mõtlemise kaugemale ette kui paar aastat

Arvatavasti on energiakasutuse peale tänaseks juba kõik ettevõtted mõelnud, aga muudatusteni ei jõua inseneribüroo esindaja hinnangul kahjuks pooledki. Araku sõnul on põhiline põhjus puudulik investeerimisvõimekus. Lisaks sellele valmistab ettevõtjate takistusi ka teadmiste ja oskuste puudumine ning ajapuudus. „Innustan kahtlemata tegutsema, vaid nii saavutab tulemusi! Parem hilja kui mitte kunagi, sest head ajad energia hindades ekspertide sõnul tagasi ei tule,“ ütleb Arak.

Marko Kiisa julgustab ettevõtjaid mõtlema kaugemale ette kui üks-kaks aastat. „Praegu on sõnum ettevõtjatele väga lihtne: ehkki ajad on keerulised, soodustab LHV pank investeeringuid elektri tootmisse, salvestamisse ja energia kokkuhoiu igati. Ettevõtetele on meil selleks puhuks olemas LHV roheline investeerimislaen, mille võimlustega tasub kindlasti tutvuda,“ ütleb Kiisa. Õnneks on viimasel ajal huvi selliste laenude vastu ettevõtete hulgas kasvanud.

ETTEVÕTTED VAATAVAD ÜHA ROHKEM SALVESTUS- JAAMADE POOLE

Mikk Saar, tõhusaid energialahendusi pakkuva Energiapartner OÜ juhatuse liige

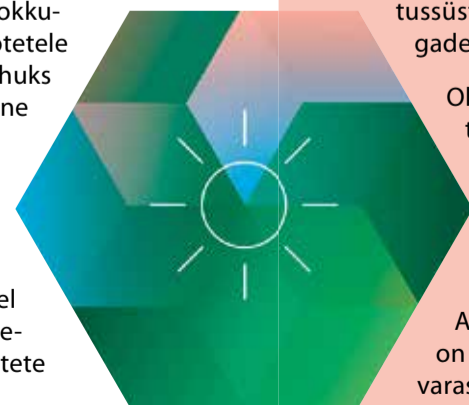
Pikaajaliselt soodsamalt ja keskkonnanahoidlikumalt majandamiseks tuleb tegeleda energia kokkuhoiude andvate tegevustega, investeeringutega hoonete, seadmete ja transpordivahendite energiatõhususse, energia tootmisega päikesepaneelidega ning energiasalvestuslahendustega.

Tootmise puhul on täna kõige kiirem võimalus rajada hoone katusele, seintele või maapinnale hoone kõrval päikeseelektrijaam.

Kui varasematel aastatel olid ettevõtete juurde rajatavad päikesejaamad pigem kaheksa- kuni kümneaastase tasuvusaegaga, siis nüüd jäävad eeldatavad tasuvused alla viie aasta. Arvutamine hiljuti, et üks juulis töösse läinud suurem kahepoolsest tootvate päikesepaneelidega päikeseelektrijaam teenis pelgalt augustikuu väga kõrgete börsihindadega tagasi ligi kümme protsenti investeeringust. Vähemalt lähiaastatel pole näha, et taastuksid kunagised madalad elektrienergia hinnad. Lisaks on näha ka võrgutasude kasvu.

Täiendav võimalus, mis aitab suurendada päikeseenergia omatarvet ja kasutada kõikuvaid energiahindu enda kasuks, on energia salvestamine akudesse. Seoses tunnihindade volatiilsusega, võrgusuunalise tootmisvõimsuse piiratudusega, aga ka uute salvestuse suunaliste võrguteenustega on salvestuslahenduste osas märgata olulist kasvu. Täna rajatakse suuremaid akusalvestusjaamu eelkõige ettevõtete juurde, kus on nii tarbimine ja oma taastuvenergia tootmine või siis ainult taastuvenergia jaamade juurde. Seal on võit kõige suurem. Parimatel juhtudel oleme saanud akusalvestussüsteemidele tasuvusaegadeks viis-kuus aastat.

Olles mitmeid aastaid tegelema koduste hübriidlahendustega hakkasime sellel aastal pakkuma ka suuremaid akusalvestussüsteeme. Akude salvestusturul on potentsiaali palju, eriti varasematele tulijatele.



RENE TAMMIST: AMBITSIOON ON EHTADA IGAL AASTAL VÄHEMALT ÜKS TUULEPARK

SIRLE MATT

E

nergiaettevõtte Utilitas Wind juhatuse liige Rene Tammist lükkab ümber, justkui koliks tuuleparkide püstitamisega energiatootmine Ida-Virumaalt ümber Pärnumaale. Tuuleparkide arendusi jagub pea kõigisse

maakondadesse.

Siiski on tösi, et eri arendajad kavandavad tuuliku- ja päikeseparke meie kodumaakonda omajagu. Utilitas pani 9. novembril nurgakivi üheksa tuugeniga Saarde tuulepargile, mis hakkab tuleval suvel tootma nõnda palju elektrit, et katab 40 000 majapidamise vajaduse. Pärnumaal on Utilitase suurem plaan Saare-Liivi meretuulepark.

Just Saarde tuulepargi nurgakivi asetamisel tuli Tammistiga juttu sellest, millal muutub elekter meie inimestele odavamaks ning miks peaks meid huvitama, kas ja kuidas naaberriigid tuuliku- ja päikeseparke ehitavad.

Milline tuulikupark Utilitasel Eestis järgmisena valmib? Või päikesepark?

Meil on ehitamisel päikesepark Harju maakonnas, mis loodetavasti valmib selle aasta lõpuks.

Kõik sõltub sellest, millised planeeringud jõuavad varem kehtestamiseni. Meil on päris arvestatav arendusportfell nii Eestis kui Lätis ja

Leeduski. Ambitsioon on ehitada igal aastal vähemalt üks tuulepark.

Kas Pärnu maakonnas on ka mõni arendus?

Pärnu maakonnas on algatatud Põhja-Pärnumaal detailplaneering ja eriplaneering. Samuti Tori vallas detailplaneering ja eriplaneering. Loodetavasti jõuame seal millalgi tulemuseni.

Kui kaugel on Saare-Liivi meretuulepargi asjad?

Keskonnajuhendamise prog-

MIS ON TUULEALA?

- Tuuleala pole sugugi piirkond, kus tuul rohkem puhuks. Tuulealaks nimetatakse maad, kus on sobivad eeltingimused tuuleenergia tootmiseks. Tuuleala leitakse planeeringu menetluse käigus, olgu see erivõi üldplaneering, teatud kriteeriume arvestades. Näiteks on keskkonnaamet paika pannud kauguse looduskaitsealadest, Natura aladest, kaitsealuste liikide elukohast. Kriteeriume arvestades tekib võimalik tuuleala, mida hakatakse analüüsima detailse lahenduse käigus. Hiljem selgub, kas sinna üldse saab tuuleparki rajada.

ramm on läbinud avaliku kuulamise. Nüüd peame saatma omapoolseid kommentaare tarbijakaitse- ja tehnilise järelevalve ametisse. Paralleelselt oleme alustanud kõigi keskkonnajuhendamise vajalike uuringutega. Esimese aasta uuringuid on tehtud. Käivad ettevalmistused järgmise aasta uuringuteks. Samuti oleme alustanud eelprojekteerimisega. Eelprojekt peaks valmima järgmise aasta jaanuaris.

Kas mäletan õigesti, et sinna tuleb 299 tuulikut?

Esialgul taotlesime nii palju. Praeguseks on keskkonnajuhendamise programmeerimise hulk vähenenud 161 tuulikuni, mis on maksimum. Keskkonnajuhendamise hindamine peab andma vastuse, kui palju neid sinna tegelikult paigaldada saab.

Kumb on kasulik, kas meretuulik või maismaatuulik?

Seda on raske öelda. Energia varustuskindluses mängivad rolli eri tehnoloogiad. Vaja on maismaatuuliku, meretuuliku, päikesepaneele, salvestusvõimsusi, aga ka tarbijate samme selleks, et meil oleks võimalik elektrit toota iga päev tarbi-

Millal saavad Eesti inimesed normaalse hinnaga elektrit osta?

Viimasel kümnel aastal ei ole Eestis tuuleparke rajatud. Loodetavasti see olukord nüüd muutub. Kui tuleb uusi tootmisvõimsusi, on sellest tulenevalt surve elektri hinna alenemisele ilmselgelt olemas. Uute

võimsuste lisandudes peaks elektrihind alanema.

On kõlanud, et Eestis oligi elekter siiani liiga odav. Kas oli?

Seda ma ei oska öelda, kas oli odav. Eks see väljendas toona turureaalsust. Elektribörs Nord Pool toimib tootmistehnoloogiate sisendkulu põhiselt. Ehk turule pääsevad kõigepealt need tootmisvõimsused, mis on kütusevabad. Järgnevad soodsama omakuluga elektrijaamad. Kui nendest veel ei piisa, siis kallimad jaamad. Mida rohkem on kütusevabasid tootmisvõimsusi, näiteks tuuleparke, seda vähem läheb vaja kallimaid jaamasid.

Vene agressioonil Ukraina vastu, manipulatsioonil gaasitarne- ja gaasitarne on olnud ilmne mõju elektrituruhindadele.

Kui Eesti jätkab elektribörsil osalemist, kuidas hind tarbija jaoks odavneb?

Nagu selgitasin, sõltub tarbija jaoks lõpphind kogu elektrimixist, mis iga päeva jaoks kokku pannakse.

Meie jaoks on seega oluline, kuidas naaberriikides arendatakse elektri tootmist?

Jah, loomulikult. Juba sel suvel oleks Eesti suutnud teatud tundi oma tarbimise päikeseelektriga ise ära katta. Kuna Lätis ja Leedus ei ole nii palju tootmisvõimsusi paigaldatud, ei läinud elektri hind meie tarbijatele odavamaks.

Mul on hea meel, et Utilitas opereerib ka Lätis ja Leedus ning kavatab seal tootmisvõimsusi rajada.

Tarbijate jaoks muutub olukord paremaks, kui on uusi tootmisvõimsusi, mis on soodsamad ja mis muudavad kokkuvõttes elektrimixi odavamaks.



KERGE JUURIMISE REHA-HAARATS
Vastupidav traktori laaduri tööriist
maamajanduseks ja metsatöödeks



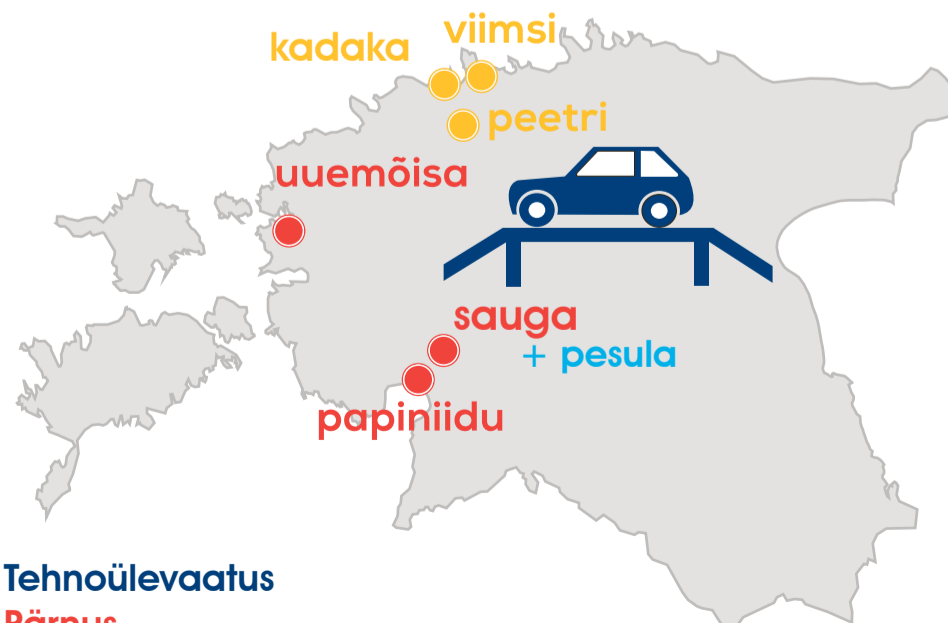
WWW.HEVO.EE

pro
tehno
protehno.ee

ab
tehno
abctehno.ee



Võida aega ja raha!
Broneeri aeg internetis



Tehnoülevaatus
Pärnus,
Haapsalus,
Tallinnas

Automaatpesula
Saugas

Tehno Kuller



Millest see tuleb, et pärast universaalteenuse käivitamist muutus elektri börsihind universaalteenuse taoliseks?

Viimase aasta jooksul on kõige rohkem hinda mõjutanud gaasi hind.

Gaasi hind on pärast augusti-kuist tippaset oluliselt langenud tänu sellele, et Euroopa gaasihoidlad on täis. LNG-gaasil on isegi teatav ülepakkumine. Sellel on mõju gaasi börsihinnale. Seeläbi elektri börsihinnale.

Kui palju tuuleparke on Eestisse vaja?

Utilitas Windi juhatuse liige Rene Tammist 9. novembril Saarde tuulepargi nurgakivi panekul.

Mailis Ollino

Utilitas osaleb Rohetiigri sihtasutuse tegemistes. Sihtasutuse meeskonnaga, kuhu on kaasatud Eesti parimad energeetikaekspertid erasektorist, tehnikaülikoolist, maaülikoolist, on välja töötanud energia teekaart. Esimene versioon teekaardist avaldati eelmisel aastal. Hiljuti uuendasime seda. Seal hindasime, milline oleks sobiv elektritootmisportfell Eesti sisetarbimise katmiseks. Leidsime, et maismaal oleks juurde vaja suurusjärgus 1000 megavatti tuulikuid. See on umbes sama palju, kui Eestisse on juba rajatud ehk 145–150 tuulikuid.

Postimees kirjutas novembri alguses, et Eestis on vähe sellist maad, kuhu saaks tuulikuid panna. Kuidas maa nappus teid mõjutab?

Maad on meil tegelikult piisavalt. Küsimus on, kas on sobilikke maid, mida tuuleparkide rajamiseks saab kasutada. Meie oleme eri omavalitsustes algatunud planeeringumenetlusi. Samuti leitakse tuuleenergeetikaks sobivaid alasid üldplaneeringu menetlustes, nagu näiteks Saarde vallas. Sobivaid alasid ei ole ülemäära palju, aga neid ikkagi on. Vähemalt selles ulatuses, nagu Rohetiigri energia-teekaardis ette näeme, on võimalik tuuleparke rajada.

Me sooviksime, et riik teeks omalt poolt samme, et tuulepargid kerkiksid kiiremini, ehk vaataksid kriitilise pilguga üle planeeringumenetlused, loamenetlused, et asjatult bürokraatiat oleks vähem. Et me

saaksime liikuda tuuleparkide rajamisega kiiremini edasi ja pakkuda leevendust energiakriisis.

Kas Vene piiri lähedus idapoolsetes maakondades mõjutab tuulikute rajamist?

Mõjutab niisama palju kui teisi investeringuid. On tösi, et päris piiriäärsetes alades ei anna kaitseministeerium nüüdisaegsete kõrgete tuuleparkide rajamisele kooskõlastust ja seetõttu sinna tuuleparke ei planeerita. Aga 65 protsendile Eesti territooriumist saab tuuleparke kavandada.

Enne oli juttu, et peaks kombineerima päikese- ja tuuleenergiat. Mis on tuuleenergia eelis päikeseenergia ees? Mis olukordades on meretuulikud paremad kui maismaa tuulikud?

Praegu räägitakse rohkem hübriidparkide lahendustest, kus kombineeritakse ühte liitumispunkti näiteks päikesepaneelid ja tuulikud. Hea on see sellepärast, et sel ajal, kui päike paistab ja on tuulevaikne aeg, saab päikesepaneelidest elektrit võrku anda ja liitumisressurssi otstarbekamalt ära kasutada. Talvisel, sügisel ajal, kui päikest nii palju ei ole, toodavad elektrit tuulikud. Ehk me kasutame liitumise ressursi, mis on samuti piiratud ressurss, efektiivsemalt ära. Tehnoloogiad täiendavad üksteist.

Selleks et saada puhta energia tootmisportfell kokku, ongi vaja eri tehnoloogiaid. On vaja koostootmisjaamasid, mis toodavad elektrit ja soojust ühises protsessis. On vaja tuuleparke nii merel kui maismaal, päikeseparke. Eri tehnoloogiatel on oma tugevad küljed ja nende kombineerimises seisneb nende võlu.



ASJAAJAMISES ON VAJA MUUDATUSI TEHA

Kõigepealt on vaja mõistmist, et meil on vaja kiiresti taastuvenergia võimsusi. Tegu on kohaliku energia, odavam energia ja väiksema keskkonnajalajäljega.

Eesmärk toota 100 protsenti elektrit taastuvatest allikatest on seatud, seaduse tasemel fikseeritud. Riigi ülesanne on strateegiline suund paika panna, nii et arendajad, investeringute tegijad teavad: see on valik, mille riik on teinud ja sinna suunas liigutakse.

Teiseks peavad planeeringud, menetlused, keskkonnamõjude hindamised toimuma kiiresti, lodusalt, et tulemuseni jõuda. Neis asjus on meil vaja mitu muudatust teha. Muudatused, mida praegu menetletakse, puudutavad võrguvõimsuste vabastamist. Seda, et ka potentsiaalsele kaevandamisalale võiks tuulikuid planeerida, kui on teada, et 30 aasta jooksul seal kaevandama ei hakata. Veel mõeldakse, kuidas motiveerida taastuvenergia ostmist.

Riina Sikkut,
majandus- ja taristuminister

SALACIA

RAAMATUPIDAMISBÜROO

Meie kliendid teavad, et usaldades oma arvepidamise Salacia raamatupidamisbüroole, on numbrid korras, deklaratsioonid esitatud ning pidev abi alati kättesaadav

USALDA OMA RAAMATUPIDAMINE MEIE SPETSIALISTIDELE

ESIMENE KONSULTATSIOON TASUTA!

Pärnu Suur-Jõe 63
Waldhofi ärimaja, III korrus
☎ +372 442 2103, +372 526 9866
@ info@salacia.ee
f Salacia raamatupidamisbüroo

TEENUSED

- raamatupidamine raamatupidamis-teenus vastavalt kliendi vajadustele
- majandusaasta aruanded majandusaasta aruannete koostamine
- nõustamine nõustamine majandusarvestuse teemadel
- üksikjuhtumite lahendamine mittestandardset probleemküsimused

Juhid planeerivad, mitte ei ennusta!

Creditinfo turuülene tegevusraport aitab sul end turul positsioneerida, lihvida tegevusstrateegiat ja planeerida äritulevikku. Jäta klaaskuulid konkurentidele, sest segastel aegadel toetub tark juht selgele turuinfole.



CREDITINFO TURUÜLEVADE

hõlmab:

- Kogu sektori iseloomustust
- Sektori trende ja muutusi graafiliselt
- Sektori TOP-ettevõtete kokkuvõtet
- Suurimaid maksumaksjaid
- Suurimaid kasvaja ja kahanejaid
- Ekspordi ja kohaliku turu müügitulu

aitab näha:

- Turu mahtu ja dünaamikat
- Konkurentide ja klientide tegemisi
- Võrdlusi konkurentide ja turu keskmisega
- Strateegiaid uueks majandusaastaks
- Uute turgude atraktiivsust

Investeeri aeg oma põhitegevusse ja lase meil teha ülejäänud!

Meie iseteeninduses saad **paari klikiga** valida just endale sobiva:

1. Turumahu raport – 129 € + km

2. Ekspertülevaade – 249 € + km

- Lisandub ettevõtete viimase 8 kvartali bilanss, kasumiaruanne, suhtarvud, juhatuse liikmete ja tegelike kasusaajate nimekiri
- Süvaanalüüsiks Exceli tabel detailsete finantsandmetega
- Võimalus lisatasu eest suurendada valimit 70-lt ettevõttelt 100-ni

Eriti põhjalikele pakume lisavõimalusena:

- Inglis- või venekeelset turuülevaadet (PDF)
- Kõidetud väljatrükke

**Säästa energiat, raha ja töötunde –
marketreview.creditinfo.ee**

AASTA

TOODE

2022

PÄRNUMAA AASTA TOODE MUUDAB KURJAD ILMAD NAUDITAVAKS

KARL HÜTT

Seinad ei takista vaadet ja loodus on lähemal kui kunagi varem. Väikestest moodulitest konstruktsioon, mida saab transportida pea kõikjale. See on **pärnakate disainitud kuppelmaja Domelor, mis valiti rahvahääletusel Pärnumaa aasta tooteks.**

Kuppelmajake Domelor on Varmo Juurika ja Rasmus Paimre kätetöö. Mehed on seitse aastat töödeldud eri materjale, kasutades CNC-pinke.

Paimre rääkis, et neil oli mitu aastat soov luua avatud väikemaja, mis ei oleks suvel umbne ja kus saaks mõnusalt seltskonnaga aega veeta. "Lõpuks jõudsime sobiva kuju juurde ja kõik muu tuli juba loogilise jätkuna," lausus ta.

Domelori teevad eriliseks selle suured lükkandused, mis avavad neljandiku majast. Selle kõrval iseloomustab majakest 360kraadine vaade, mis teeb nauditavaks isegi tormi ja vihma. "Domelor on ideaalne aiamaja, kui soovid pikendada hooaega nelja kuu võrra," ütles Paimre.

Sinna on muide võimalik lisada ka infra-puna- või pörandaküte ja seda saab aasta rin-

gi kasutada näiteks kämpingu või kodukontorina.

Praegu on esimene Domelori aiamaja püsti kodurestorani Kirss Toidul hoovis, kus saab iga ilmaga gurmeed nautida. Siiski mõtlevad Juurik ja Paimre juba uue hooaja peale ja tootmine juba käib.

Peale Eesti on majakese vastu palju huvi tuntud veel näiteks Soomest ja Rootsist. Kau-



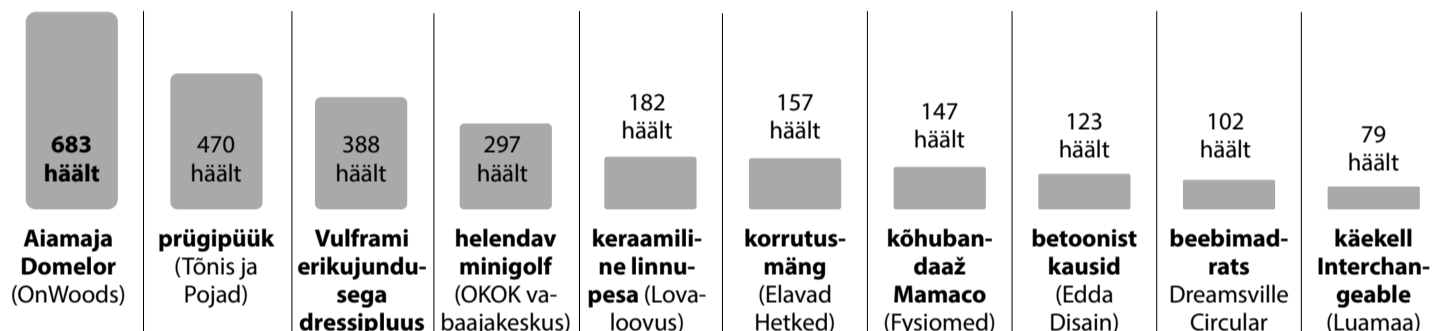
geim koht on aga olnud Hispaania. "Kandilised ja kinnised aiamajad on oma aja ära elanud ning inimesed otsivad pigem avatud lahendusi," arvas Paimre ja täpsustas, et järgmisel hooajal lisandub valikusse uus mudel.

Seda, et tegu on peaaegu täielikult kodumaise tootega, kinnitab tõsiasi, et enamik materjali tuleb samuti Eesti tarnijatelt. Siiski pärinevad üksikud väga spetsiifilised kompo-

nendid näiteks Inglismaalt. Domelori tiimis on kokku neli liiget, kuid eri etappides kaastakse partnerfirmasidki. Ühe maja valmistamiseks kulub ligikaudu kaks kuud.

Aasta toote konkursi rahvahääletusel pälvis teise koha prügipüük, mis kuulub ettevõtte Tõnis ja Pojad OÜ teenuste valikusse. Selle nn rohelise vaba aja veetmise võimaluse raames on koristatud Sauga ja Pärnu jõge.

AASTA TOOTE KONKURSI HÄÄLETUSTULEMUSED



Pärnu Postimehe küsitlusele vastati meie veebilehel parnu.postimees.ee 5.-15. oktoobri 2022-1 korral.



Alve

Alve kauplus tegeleb toodete jae- ja hulgimüügiga juba aastast 1992

Pakume laias valikus

- Tööstustarvikuid ja masinaid
- Keevitusmasinaid ja tarvikuid
- Põllumajandus- ja loomakasvatustooteid
- Tulekustutusvahendeid ning nende järelhooldust ja kontrolli

Suur-Jõe 67, Pärnu linn
E-R 8.00-18.00 L 10.00-15.00

Tel 44 78 477

Põhja-Pärnumaa aasta ettevõtte 2021

BOARDIC

Meie edu saladus on meie töötajad!

Oma töötajateta ei suudaks me seda, mida teeme – tänu nende oskustele ja töökusele saame tagada ajakohased tarned ja täieliku professionaalsuse. Tulemuseks on järjest suurenev kliendibaas ja klientide jaoks kohandatud parimad pakkelahendused

Kui ka sina soovid saada osaks meie meeskonnast, siis anna endast märku!

Boardic Eesti OÜ
Valgu tee 3, Libatse
Tel +372 442 7923
libatse@boardic.com
www.boardic.com





Tänavuseks aasta tooteks valiti rahvahääletusel Varmo Juurika ja Rasmus Paimre kätetööna valminud kuppelmaja Domelor, kus saab mõnusa aega veeta olenemata ilmast.

Mallii Ollino

dale prüginäituseks, mille järgmisel aastal külastajate jaoks avame," ütles ta.

Ohtlikumatest esemetest on jõest välja püütud näiteks lennuki pardakuulipilduja padrunid, muud padrunid ja mürsud, mille viisid ära päästeameti demineerijad.

Aasta toote konkursil platseerusid kolmandale kohale Vulframi erikujundusega dressipluusid, mis valmivad Pärnus ja mille iga tellija saab kujunduse asjus väga palju kaasa rääkida. Ettevõtte on valmis tegema erikujundust mitte ainult suurte koguste korral, vaid ka ühekaupa.

Ettevõtte turundusjuht Errit Kuldkepp rääkis, et neile on tulnud mitu pakkumist viia tootmine Eestist välja, kuid nende südamesoov on valmistada rõivaid kodumaakonnas. "Niikaua kui võimalik me toodame ikkagi Pärnumaal," lubas ta.

Vulfram teeb rõivaid eri spordialade tarbeks, näiteks motokrossi ja kettagolfi harrastajatele, veel on kollektsioonid vabaajarõivad.

Kõiki riidesemeid võib ise isikupärasemaks disainida. Näiteks saab valida sobiva kujunduse ja kui värvitoon ei ole meeltemööda, saab sedagi muuta. Seejuures saab isegi toote mõõtmeid muuta ega pea valima ainult standardsuuruste vahel.

Kuldkepi sõnusti algab iga toode valgest kangast, mille saab kujundada kliendi jaoks sobivaks. Ta tõi näiteks, et neil on olnud erivajadusega inimesi, kellele nad on valmistanud rõivad vastavalt vajadusele. "Meil on võimalus neid asju eritellimuse järgi toota," ütles ta.

Eri spordialade jaoks tehtud riided on loodud koostöös tippspordlastega.

Kuldkepp tõi näiteks vabavõitluse (MMA), mille jaoks mõeldud riided arendati koostöös Henri Hiimäega, kes on Pärnus asuva Invicta klubi asutajaliige, peatreener ja endine profivõitleja.

Pärnus toodetud spordirõivad lähevad kaubaks üle maailma, kaugemad sihtkohad on USA eri piirkonnad ja näiteks isegi Aafrikasse, rääkimata Euroopa riikidest.

Kuigi Vulfram on sisenenud rahvusvahelisele turule, on tiim üsna pisike ja koosneb neljast inimesest, kellele lisanduvad õmblejad.



Vulframi tiim (vasakult): Oliver Kao (tootmisjuht), Silver Kao (disainer), Errit Kuldkepp (turundusentusiast)

Urmas Luik



Tänavu on jõgedel kala asemel prügi püüdnud käinud 578 inimest.

Jüri Looing

Seminarid ja koosviibimised stiilselt ja teistmoodi!
#klaaramanni

Klaara-Manni
Puhke- ja Seminarikeskus

Meeskonnaüritused väljaspool kontorit!

Ruimid:
Kaminasaal 20-le
Suur saal 50-le
Avatud saal 150-le

- Seminarid
- Ajurünnakud
- Tootesitlused
- Firmapeod
- Majutus kuni 100-le

Asume Pärnumaal, Randivälja külas, Tori vallas
www.klaaramanni.ee | info@klaaramanni.ee | +372 5645 7745

wunderbaar

WUNDEBAAR ON KOHT,
KUS OLLA
&
OMA SÜNDMUS
MEELDEJÄÄVAKS TEHA

| INDUSTRIAALNE |
| KAASAEGNE |
| VÕIMALUSTEROHKE |

TUTVU
WUNDERBAARI
&
PAKUTAVAGA

↓↓↓

WBAR.EE
WUNDER@WBAR.EE
WUNDERBAAR

**BAAR
MUUSIKA
ÜRITUSED
RUUMIRENT**

ASUME PÄRNU JÕE KALDAL LAI 10/1

OSHINO ELECTRONICS ESTONIA JUHID: VÄGA KÕVA KOMPETENTS ON MEIL MAJAS

LAURI HABAKUK

Pärnus Jannseni tänava avaras tootmishoones käib niisama vilgas ja vaikne töö nagu sipelgapesas. Siin-seal nokitsevad heledas kitlis töötajad millegi kallal äärmise tähelepanelikkusega.

Oshino Electronics Estonia OÜ asutaja ning juhatuse liige Ingvar Kuusk ja tegevjuht Külli

Müür-Heldja tutvustavad ajakirjanikule tootmist, mis on tulvil spetsiifilisi seadmeid ja tehnoloogiad, mille eksistentsist harilikul kodanikul aimugi pole.

Siinse töö ühine nimetaja on elektroonika, aga mingis mõttes erinevad siinsete inimeste ülesanded nagu öö ja päev. Tooteid on väga palju ja seinast seinale. Näiteks saali ühest osast leiab päratu läbipaistva kuubiku, millest tuleb lups ja lups välja Mini Cooperi numbritulesid. Teisalt leidub tehase klientide seas sõjamasinate tootjaidki.

Intervjuu ajal ei tea Kuusk ja Müür-Heldja veel, et nende ettevõtte pälvib tänava maakonna ettevõtluse peaaühinna – Pärnumaa Karu. Žürii valib igal aastal Pärnumaa Karu maakonnas viimasel ajal märkimisväärseid tulemusi saavutanud ja eriliselt silma paistnud ettevõtete hulgast.

Maailma on järjepanu tabanud kõiksugused kriisid. Kuidas need teid mõjutanud on?

Külli Müür-Heldja: Materjalikriis on mõjutanud meid viimased neli-viis aastat. See pole elektroonikatööstuses uus. Mina olen selles ettevõttes olnud küll ainult aasta, aga olen elektroonikatööstuse taustaga. Juba enne pandeemiat olid tarneahelad hästi pikad.

Nüüd on hinnad hakanud tohutult tõusma. Me ei räägi isegi 50-, vaid kohati 500protsendisest juurdehindlusest. See lööb rohkem jalgu alt kui materjalikriis.

Ingvar Kuusk: COVID-19 tuli hooga ja tundsi me maailma ehmatust. Meie kuukäibed kukkusid normaalsest nulli lähedale. Seal olid need paar kuud, kuni meie kliendid toibusid, ja siis seis taastus. See saag oli päris terava hambaga. Pidime kehtestama karmi kokkuhoiupoliitika, koondama. Esimese koroona-aasta palgatoetused tulid suurema bürokraatiaga. See aitas meid päris tugevasti.

Imelikul kombel tegime kriisiaastal peaaegu ajaloo suurima investeeringu: uuendasime oma seadmeid. Töötajaid koolitasime. Kriisist tuleb võtta parim.

Kasutasite kriisi selleks, et investeeringuid ellu viia.

Kuusk: Me ei kasutanud kriisi ära, vaid see sattus nii. Me ju ei tea, millal kriis raskatab. Olime saanud Euroopa Liidust toetusraha ja nii me toimetasime.

Meie struktuur muutus toona päris palju. Nagu Külli ütles, on ta olnud siin aasta. Ta on tarneahela taustaga. Seal, kust king pigistab, tuleb meeskonda tugevdada. Nii liitus Külli meie tiimiga ja tarneahelasse tuli veel väga tublisid inimesi juurde.

Kuidas võitlus pikkade tarneahelatega käib?

Müür-Heldja: Tuleb vaadata võimalikult kaugele tulevikku. Komponentide tootjad tahavad saada kindlust ja teada, mida me näiteks järgmisel aastal ostame, ja me juba esitamegi tellimusi, et tuleval aastal komponente saada. Olukord on päris palju paranenud, aga kriis, millest meedias väga palju räägiti ehk kiibikriis ... seal pole mitte midagi paranenud. Vahel seisab terve tootmine ühe kiivi taga. Istume ja ootame, kuni tellitu tuleb, ja siis ruttu "saiaid ahju".

Rahavooge on väga raske planeerida, sest ülejäänud komponendid oleme kutsunud majja ja raha on kinni.

Ilmselt juba järgmisesse kriisi. Näha on maailma niioeldada jahenemist. Tellimuste vähendamist ja osalt täieliku ärakukkumist. Prognostitse, et poole aasta pärast võime materjalides sulelda. Eks siis paista, mis reaalsus on.

Loodeti, et eelmise aasta suveks lõpeb kriis materjaliturul, aga pandeemia löi kõik jälle sassi. Aasias pärsib COVID-19 meie tööd veel praegugi. Seal pannakse paljusid piirkondi kinni. Öeldakse: "Tehased on kinni ja meie kaupa ei saada", ja keegi ei ütle, millal kaup tulla võiks. Ehk tarneahelad on endiselt väga, väga häiritud. Selle probleemi lahendab nõudluse vähenemine, mis vaikselt on pihta hakanud, aga kellelgi meist pole kristallkuuli.

KÜLLI MÜÜR-HELDJA,
tegevjuht

”Me ei räägi isegi 50-, vaid kohati 500protsendisest juurdehindlusest. See lööb rohkem jalgu alt kui materjalikriis.



Oshino Electronics Estonia OÜ tegevjuht Külli Müür-Heldja ning asutaja - juhatuse liige Ingvar Kuusk tõdevad, et tootmisprotsessi peenhäälestus on peamine instrument, hoidmaks kasumlikkust.

Urmas Luik

väga suur risk: kuidas me pärast sealt välja tuleme, kui materjalid saabuvad, aga klient enam ei telli?

Kuusk: Riskide hajutamine on oluline. Kui klient kaasa ei tule ega anna garantiid, ei saa me aasta ette riskida.

Huvitavad kriisid on. (Muheleb.) Teinekord on nii, et raha ei ole, aga kõike (tooret, L. H.) on külluses. Ütleme, et praegu raha siiski on, aga midagi pole saada.

Millises toormest praegu kõige enam puudust tunnete?

Müür-Heldja: Pandeemia alguses oli väga suur metallikriis, hinnad läksid lakke, aga olukord taastus üsna kiirelt. Suurt puudust tunneme kontrollereid ja mikrokontrolleritest. Ma ei saa öelda, et need on plaadi peal kõige olulisemad – kõik on olulised –, kuid need on ikkagi ühed tähtsamad.

Teiste asjadega on hästi, aga tarneajad on poolteist või isegi kaks aastat. Protsess, kuidas neid valmistatakse, on hästi keeruline. Ühte väikest komponenti valmistatakse eri mandritel: osa pannakse kokku Aasias, osa Ameerikas või Lõuna-Ameerikas. Komponenti valmistamise tsükkel ei olegi nii hirmus pikk, ent toorainet, mis sinna sisse läheb, ei kaevandata või polegi seda enam kusa-gilt kaevandada, otsitakse uusi kohti. Ukraina sõ-

da natuke mõjutas seda. Arvasime, et see annab suurema tagasilöögi, aga võib-olla oleks kriis kiiremini otsa saanud, kui Ukrainas poleks sõda alanud? Ukrainas on paar teha, mis mis annavad vajalike komponentide tootmise sisendi.

Taastunud on plasti ja metalli tootmine, aga mikrokontrolleritega on seis kõige hullem.

Mis asjad need mikrokontrollerid on?

Kuusk: Chip. See on seesama chipi-kriis (kiibikriis, L. H.). See algas siis, kui valmistaja pani oma Aasia tehase kinni ja tõi tootmise Prantsusmaale. Nad ei saanud siin mahtu üles.

Müür-Heldja: Kiipide tootjad on üldiselt keskendunud Aasia turule. Euroopale pole jäetud tagalat. Ameerika üritas hirmus kiiresti teha üles töötada, aga see võtab oma kaks aastat. Ei leitud nii kiiresti rohtu, kui kiiresti nõudlus peale tuli, ja ega nõudlus ilmselt kuhugi kao, arvestades, kui palju on meie elus elektroonikat: robottoolmuimejad, muruniidukid, föönid ... Vajadus elektroonika-turul kasvab ja selleks tootjad nüüd valmistuvad.

Tootjad üritavad sundida meid kasutama väiksemaid komponente. Vanad komponendid, mida kasutatakse 20 aasta eest tehtud disaini puhul, on palju suuremad. Nüüd sunnivad nad meid materjali kokkuhoiu huvides kasutama väiksemaid, too-



teid ümber disainima. Mida väiksem toode, seda vähem toormaterjali ta võtab. Näiteks meditsiinis võib olla aga väga keeruline tooteid muuta, sest need on kinnitatud riiklikult, autotööstuses samamoodi.

Oli igasuguseid kokkulangevusi, miks materjaliturul kriis tekkis. COVIDil oli tarneahelate pikenenemine ehk kõige väiksem osa.

Millel suurim osa oli?

Müür-Heldja: Oli toorme kapatsiteedil. Aasiast hakati mingil ajal tootmist üle tooma. Aasia tööstus samuti järjest kallineb. Otsitakse turge, kus ei ole nii kallis. Selline loksutamine põhjustaski selle, et enam ei piisanud kapatsiteeti, samal ajal vajadused järjest kasvasid.

Enne kontrolleri kriisi oli passiivide kriis: kõik takistid, kondensaatorid. Kui näiteks eelmine iPhone võttis umbes 60 kondensaatorit, siis uue plaadi peale laoti neid juba 400–500. Arvestades, kui palju toodetakse ainiüksi iPhone'i telefone, passiivide kriis kasvas.

Kriisid käivad lainetena. Võib-olla see ongi uus normaalus.

Võib-olla jääbki nii.

Müür-Heldja: Võib-olla. Elektroonikatööstus on

alati eriline olnud, tarneajad on ulatunud ikka poole aastani, see on olnud meile normaalus, kuid poolteist aastat pole normaalne. Aga noh, võib-olla nüüd on ...

Veel suvel avaldasite ühes artiklis, et 2022 töötab tulla teie grupis kõige suurema käibega aasta üldse.

Müür-Heldja: Endiselt töötab tulla.

Ehkki äsja mainisite, et prognoosite tellimuste vähenemist.

Müür-Heldja: Meil on ikkagi väga okei aasta olnud, olgugi et aasta alguses väristasime kõvasti kätt materjalipuuduse tõttu. Seetõttu ei suutnud me kohe aasta alguses saada tootmist kiiresti nii tõhusaks, kui kliendid võib-olla tahtnuks. Sellest hoolimata lõpetame kindlasti üle 20protsendise käibekasvuga.

Sellessamas artiklis mainisite rohepöördelise taustaga tootmisprojekte, mis ühes uute autodega jõuavad tänavatele 2023. aastal. Rohepööre on teilgi päevakorral?

Kuusk: Me ise ei saa rohelist toota, aga meil on kliendid, kelle autod on rohelised, päikesepaneelide ja muude eksperimentaalsete asjadega. Meie

nišš on teha nende roheliste autode valguslahendusi.

Müür-Heldja: Meie tootmine on võrreldes mõnegi teise tööstusega väiksem saastaja. Sorteerime hästi palju prügi, üritame seda – pappi, plasti – võimalusel taaskasutada.

Toodate mitmesuguseid elektroonikaseadmeid. Muu hulgas arendate tooteid. Mille maht on praegu suurim?

Müür-Heldja: Autotööstuses on mahud suured, aga tooted on väikesed ja mitte just kõrge hinnaga, kuid näiteks autode kiirloomimisjaamade komponente ei tooda me miljonide ega sadu, ent need on palju kallimad ja suuremad kui autotööstuse tooted.

Kui palju on energia hinna tõus teid mõjutanud?

Müür-Heldja: Eks me saa suuremaid arveid. Paljud kliendid on olnud hästi mõistvad ja tulnud meile vastu, olgu tegemist transpordi-, logistikakulude või komponentide kulude kasvuga, samuti inflatsiooniaga. Loomulikult pole me saanud klientidelt 100 protsenti tagasi küsida, aga nad on sellesse (järsult kasvanud kulude hüvitamise, L. H.) ikkagi panustanud.

Me siin vaikselt nuputame, kuidas kokku hoida. Meil on ahjud, mis tarbivad palju elektrit. Meie töönädal on üles ehitatud nii, et esmaspäevast neljapäevani töötame kella viieni ja reedel oleme lühemalt. Niisiis kaalume, kas reedel on mõistlik ahjud tööle panna või saamegi nelja päevaga hakkama? Õnneks on praegu veel õues soe.

Ingvar, alustasite Pärnus 2005. aastal. Miks just siin? Kas teie nišš on siin keerulisem või lihtsam tegutseda kui kusagil mujal?

Kuusk: Miks Pärnus? Ma elan siin.

Tegelikult tekkisid kontaktid praeguste omanike ja partneritega enne 2005. aastat, alustasime ikkagi 1990ndate lõpus.

Pärnu on tore väike linn, hästi kompaktnel. Kas siin on keerulisem või parem asju ajada? Minu arvates keskmine. Tallinnas on kulud suuremad, ent konkurents tihedam. Siia on keeruline leida noori kõvasid insenere, aga isegi neid me leiame. Veel ei ole nii, et saame neid valida ja järjekord on ukse taga.

Müür-Heldja: Me võistleme siin kogu aeg: meie, Note, Scanfil, Milectria. Meie tööturg keerleb üldiselt nende ettevõtete ümber, just spetsialistide ja operaatorite puhul.

Kuusk: Mina konkurentsi ei kardata.

Teete koostööd Pärnumaa kutsehariduskeskusega. Kuidas ja miks?

Müür-Heldja: Sealsed õpilased käivad siin praktilisel, peaaesjalikult monteerimas ehk käsiladumas ja jootmas. Meie inimesed on end seal täiendanud. Koostöö on vastastikune.

Kui palju te sealt töötajaid saate?

Müür-Heldja: Vähe, praegusest töötajatest ükskaks on sealt tulnud. Praktilisel käivad noormehed, aga nemad üldiselt sellele alale püsima ei jää, sest see töö on neile ehk rutiinne, liiga palju on käsitööd. Kui me saali läheme, siis näete, et 90 protsenti operaatoritest on naised.

Selle peale poleks ma osanud tulla. Ongi nii, et see töö nõuab püsivust, ja teie hinnangul on naistel seda rohkem?

Müür-Heldja: Täiesti kindlalt. Käsitöö, täpsus, rutiinitaluvus. Eelmises ettevõttes, kus ma töötasin, oli lahkunud noormeeste probleem, et kogu aeg peab istuma ja ühte liigutust tegema. Me siin proovime küll tööpäevi mitmekesistada, töötajaid rooteerida, õpetada neile uusi ülesandeid, aga mõnele

see ei sobigi, mõni ongi harjunud ühte ja sama liigutust tegema.

Mainisite, et insenere on raske leida, aga siin on palju teisigi ametikohti. Kas löviosa teie töötajatest on tehnikaharidusega ja elektroonika valdkonna kogemusega või olete nad kohapeal välja koolitanud?

Müür-Heldja: Montaažitöötajad õpetame kõik välja. Insenere me ei koolita, ootame valmis töötajaid.

Miks insenere nii raske leida on? Kas neid koolitatakse vähe või nad ei taha Pärnusse tulla?

Müür-Heldja: Nad jäävad enamasti sinna, kus nad õpivad, tavaliselt Tallinna.

Kuusk: Ettevõtteid krabavad ülikoolidest parimad juba esimestel kursustel endale tööle. Meil on praegu väga hea seltskond, aga kui mõni insener tahab meiega töötuleku teemal vestelda, võtame ta alati jutule.

Isegi kui teil on kõik inseneride kohad täidetud?

Kuusk: Jah. Meil on ülesandeid, mis keerukuselt ja mahult on hooti nii suured, et niikuinii kasutame välist abi. Kõike ei saa oma majas teha. Kui sul ikka stardib tootmisprojekt ja on vaja ehitada väga keerukaid testiseadmeid, oleme meie siin rohkem poliitika kujundajad ja kasutame partnerfirmade inseneride abi.

Te ise pole üritanud andekamaid insenere ülikoolipingist endale napsata?

Kuusk: Ei ole.

Müür-Heldja: Nad otsivad praktikat kooli lähedal.

Kuusk: Tundub, et Pärnu on noorte tarkade inseneride silmis igav väikelinn.

Kuidas neid meelitada annab? Suurema palgaga?

Kuusk: Ma ei usu, et asi on palgas, meil ei ole väikesed palgad.

Teil on siin väga erinevad ametid, aga üldiselt, milline on võrreldes muude Pärnu ettevõtetega teie palgatase?

Kuusk: Oleme konkrentsis ja võib-olla ülegi.

Müür-Heldja: Oskan võrrelda oma eelmise töökohaga. Sellised valdkonnad nagu planeerimine ja ostmine on meil kindlasti rohkem konkrentsis. Usun, et oleme palga poolest väga konkrentsivõimelised.

Aga need, kes teevad seda üksluist juppide kokkupanemise tööd?

Müür-Heldja: Sellega on üsna ühtmoodi kõigis siinsetes [selle valdkonna] ettevõtetes. Nii kui ühes ettevõttes tunnupalka tõstetakse, siis me kohe teame seda.

Teie emafirma on 1931. aastal Tokyos asutatud Oshino Lamps Japan. Kui tihedalt Jaapani kolleegidega suhtlete?

Kuusk: Meil on Jaapanis plastivalutehased, ostame sealt mõningaid plastidetaile. Teatava osa tootmisest teeme Jaapanile. Ja loomulikult, kuna seal on meie peakontor, teeme Teamsi kõnesid ja üldisi juhtimisküsimusi ikka on. Kontakt on täiesti normaalne, distants meid ei häiri.

Seega, päris omapäi te ei toimetate, teete aktiivselt koostööd.

Kuusk: Nii nagu see äris käib, on otsustusliin ja teatud asjad tuleb omanikega läbi arutada.

Kui tihti nad siin käivad ja teie seal?

Kuusk: Koroonaajal tuli pikk paus sisse. Meil on igal aastal grupi üldkoosolek maailma eri paigas. Kolm aastat seda ei toimunud ja nüüd tulime paari

Kaubanduskoja mitu väärtuspakkumist



Toomas Kuuda,
Kaubanduskoja Pärnu esinduse
juhataja

Paljud ettevõtjad küsivad, et milleks astuda Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liikmeks ja mida ma selle eest saan? Vastuseks võiks üles lugeda kõik lehekülje all kirjas olevad kaubanduskoja tegevused ja pakutavad teenused. Kõige selle varju võib jääda asjaolu, et kaubanduskoda on oma liikmetele väärtusi pakkuv ja teenuseid osutav organisatsioon nii rahvusvahelisel, siseriiklikul kui ka kohalikul tasemel.

Kaubandus-tööstuskodad on rahvusvahelised kaubamärgid, mis tegutsevad pea kõikides riikides üle maailma. Nende üldine eesmärk on majandustegevust ja ettevõtlust soosiva poliitika kujundamine suhetes poliitiliste ja valitsusorganisatsioonidega.

Kõik kodad, sh Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, tegelevad rahvusvahelise kaubanduse arendamise ja oma riigi ettevõtete aitamisega välisriikidele. Koja kaudu on võimalik leida äripartnereid välisriikides, osaledes vabariigi presidenti või peaministri saatvas äridelegatsioon, või kahepoolseteks ärikohtumisteks mõeldud kontaktivisiidil. Samuti on võimalik meie käest saada infot ja abi, osalemaks rahvusvahelistel näitustel ja messidel, mis on vajalik ärikontaktide loomiseks ja suhete hoidmiseks.

Tähtis on ka kaubanduskoja logo, mis liikmesettevõtte kodulehel või tutvustavates materjalides tõstab tema usaldusväärsust potentsiaalsete partnerite silmis välisriikides. Samuti on see esmaseks tunnuseks üle terve maailma, et tegemist on häid äritavasid järgiva ettevõttega.

Kaubanduskoda on algatanud mitmeid initsiatiive Eesti majanduskeskkonna paremaks muutmiseks. Nendest kõige tuntum on 2000. aastal seaduse jõu saanud ettevõtte tulumaksuvabastus, mis on teinud Eesti majanduskeskkonna atraktiivseks, avanud tee välisinvesteeringutele ja loonud eeldused Eesti tänasele majandusarengule.

Kaubanduskoja majanduspoliitika osakonnas töötab kolm juristi, kes tegelevad riigikokku saadetavate seaduseelnõude ja valitsuse normatiivdokumentide läbivaatamise ja neile hinnangu andmisega. Eesmärgil, et need vastaksid täiel määral ettevõtjate huvidele ega muutuks tegevust pärssivaks õigusaktiks. Heaks tavaks on, et enne kaubanduskoja seisukoha väljastamist pöörduks oma liikmete poole ning küsitakse nende arvamust. Niiviisi tagame oma liikmete kaasatuse ja nende seisukohtadega arvestamise majanduskeskkonna kujundamisel.

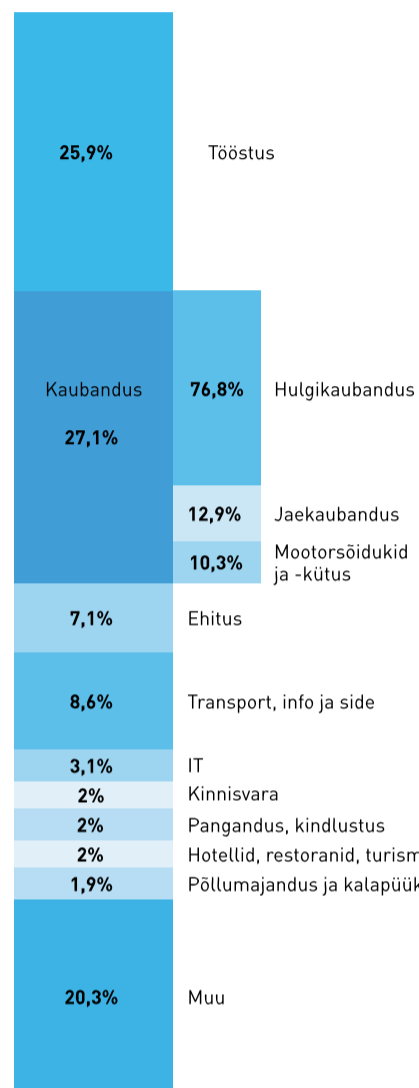
Koja juristid abistavad liikmeid ka õiguslastes ja juriidilistes küsimustes. Konsultatsioonide vastu on suur huvi ja seda tuleb teha väga sagedasti. Lisaks juriidilistele teenustele pakume nõustamist ekspordi, väliskaubanduse ning tolli ja Euroopa Liidu teemal. Kaubanduskoja kodulehel on saadaval 65 erinevat juriidilist korrektset lepingupõhja, mida ettevõtetel oma tegevuses võib vaja minna.

Väga populaarsed on kaubanduskoja korraldatavad seminarid ja koolitused, mille põhimõteteks on kvaliteet ning osalejate rahulolu ja mida pakume oma liikmetele turuhinnast märgatavalt soodsamalt.

Kohapeal olemas

Kaubanduskojal on neli regionaalset esindust, lisaks Pärnule veel Tartus, Kuressaares ja Jõhvis. Esinduste üheks ülesandeks on kogu eespool mainitud tegevuste toomine nii liikme-

LIIKMESETTEVÕTTE TEGEVUSALADE KAUPA



tele kui ka teistele ettevõtetele kohapeale lähemale. Kasvõi läbi personaalse teadmise on liikmesettevõtte mugav pöörduda kohaliku esinduse poole, kes võimaluse korral abistab või vajadusel suunab edasi teemat paremini valdava inimese poole.

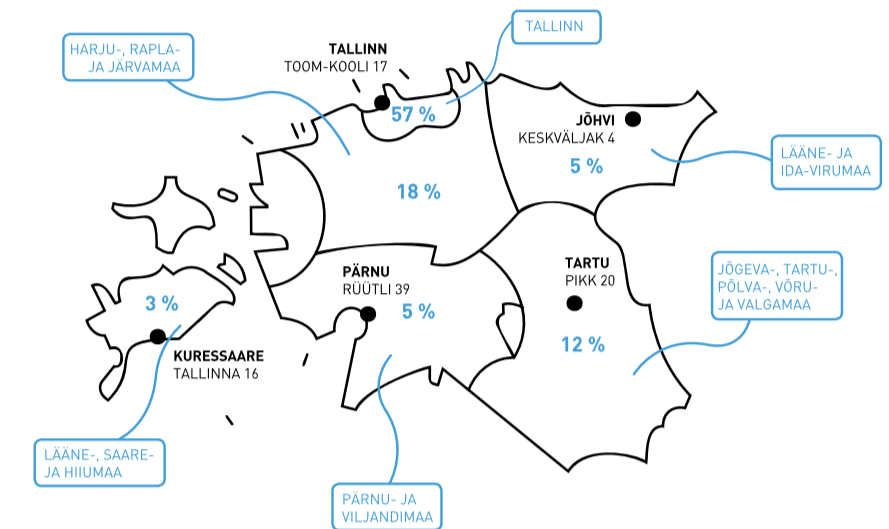
Oleme Pärnu ja ka teiste väiksemate linnade ettevõtetele ja nende töötajatele korraldanud mitmeid koolitusseminare ja infopäevi, tuues sellega vajalikud teadmised koju kätte. Populaarsemad on olnud maksu- ja raamatupidamise teemad, mida on alati käinud kuulamas suur hulk finantstöötajaid ja raamatupidajaid.

Aastate jooksul on saanud siinsete ettevõtjate hulgas tuntuks ja Pärnu esinduse omamoodi kaubamärgiks ärihommikusöögid, kus peale hommikueine söömist suhtleb ettevõtjatega vabas õhkkonnas mõni minister või keegi muu oluline inimene.

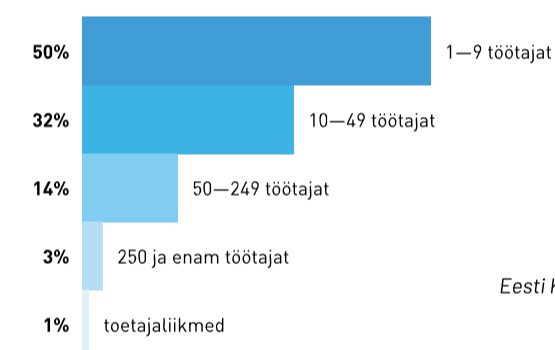
Nii näiteks on viimase aasta jooksul on olnud ärihommikusöögid külalisteks peaminister Kaja Kallas, Euroopa Komisjoni energeetikavolinik Kadri Simson, Tallinki juhatuse esimees Paavo Nõgene, Utilitas Eesti juhatuse esimees Robert Kitt ja Eesti Panga asepresident Ülo Kaasik.

Lisaks korraldame kord aastas koostöös Swedbankiga oma headele liikmetele, klientidele ja koostööpartneritele minikon-

REGIONAALSED ESINDUSED, LIIKMESETTEVÕTETE JAGUNEMINE PIIRKONNITI



LIIKMESETTEVÕTETE JAGUNEMINE NENDE SUURUSE JÄRGI



Allikas:
Eesti Kaubandus-Tööstuskoda,
2021. aasta andmed.

verentsi formaadis majandusteemalisi pärastlõunaid, kus teavitame osalisi olulistel ja aktuaalsetel majandusteemadel.

Kindel koht regionaalsete esinduste tegevuses on suhted ja koostöö kohalike omavalitsuste, haridusasutuste ja teiste tugisüsteemi organisatsioonidega. Oleme esindanud ettevõtjate huve ja öelnud sõna sekka siinsete strateegiliste arengudokumentide koostamisel, nagu näiteks Pärnu maakonna planeering ja Pärnu linna arengukava. Koostööd Pärnu linna ja tugisüsteemidega iseloomustab hea igapäevane kontakt.

Kaubanduskoja jaoks on olnud alati tähtsal kohal haridusteematika, sealhulgas oskustöötajate ettevalmistamise küsimused. Pärnumaa kutsehariduskeskuse nõunike kogusse kuulub neli kaubanduskoja esindajat, mille kaudu püüame aidata koolil korraldada õppetöö siinsete tööandjate huvidega vastavaks. Sama eesmärki täidame Tartu Ülikooli Pärnu kolledži nõukogus.

Kokkuvõtvalt on Eesti Kaubandus-Tööstuskoda organisatsioon, kuhu võib pöörduda ükskõik millise ettevõtlusprobleemi või siis -küsimusega ning kus ettevõtjaid aidatakse alati parimal võimalikul viisil.

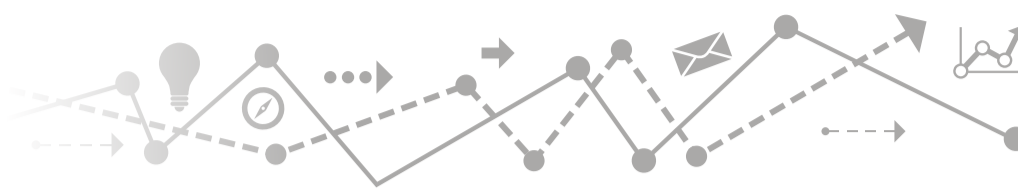
10 PÕHJUST, MIKS OLLA KAUBANDUSKOJA LIIGE

<p>OLED INFORMEERITUD koolitame ettevõtjaid aktuaalsetel teemadel</p>	<p>SAAD ARVAMUST AVALDADA võimalus mõjutada Eesti ettevõtlus- ja majanduskeskkonda</p>	<p>TÄIENDAD TEADMISI koolitame ettevõtjaid aktuaalsetel teemadel</p>	<p>LEIAD PARTNEREID viime kokku ettevõtjad kodu- ja välismaal</p>	<p>SAAD NÕU juriidilist, Euroopa Liidu, ekspordi-, väliskaubandus- ning tollialast</p>
<p>LAIENDAD VÕRGUSTIKKU kaubanduskoja populaarsetel liikmeüritustel</p>	<p>SAAD KAUBAD LIIKUMA väljastame väliskaubandusdokumente</p>	<p>MÄRK KUULUVUSEST võimalus kasutada kaubanduskoja logo ja liikmelisuse tõendit</p>	<p>LAHENDAD VAIDLUSED kaubanduskoja arbitraazikohtus</p>	<p>TEED END NÄHTAVAKS kaubanduskoja infokanalites, mida kasutavad tuhandet ettevõtjat</p>

NAISED, KES JULGESID

GERTU KARULAS

Pärnumaa naisettevõtjad Liisa Koodi, Merle Laidro ja Kadri Manilets on enda unistuste nimel pea ees vette hüpanud ja loonud oma äri. Kolme naise tegevusalad on küll väga erinevad, kuid neid ühendab kirg oma töö vastu.



Palgatööle kindel "ei"

Merle Laidro on endine müügijuht, kes praeguseks on Pärnu külje all Jõõpre Edelsteini-nimelist ettevõtet pidanud juba 18 aastat. Edelstein toodab graniidist, marmorist jms looduslikust kivist tooteid, sealhulgas tööpindu. Merle on pälvinud mitu tiitlit: Pärnumaa naisettevõtja 2018, Pärnumaa aasta ema 2016 ja 2022. aasta üks kümnest parimast perefirmast.

Kuidas sündis ettevõtte Edelstein? "Mees töötas Rootsis kivitööstuses ja sellest sündis mõte teha ise oma ettevõtte, sest tundus, et erilahendustele on turgu. Algusest peale oli meie soov teha kvaliteetseid erilahendusi. Kuna teistel on alati soov teha hästi palju ja kiiresti, panustasime meie kvaliteedile ja tänu sellele keerukusele on kindlasti toodangu kogusedki väiksemad."

Senine suurim saavutus on Merle meelest väliturule jõudmine. "Pärnus isegi võib-

olla keegi ei tea, et Edelstein on kuskil nurga taga, aga kui mainida Soomes Edelsteini, siis sisustusala spetsialistid teavad. Eestis on väga väike osa meie tooteid."

Piiri taha läheb 90 protsenti Edelsteini toodangust ja suurem osa just Soome. Edasiseks sihiks ei pea Merle niivõrd tootemahu suurendamist, vaid hoopis veel keerukamate toodete nikerdamist.

Kas lähete veel kunagi palgatööle? "Ei, kindlasti mitte. Ma olen küllalt ettevõtlik, et mitte palgatööle minna. Oma ettevõtte annab nii palju paindlikkust aja planeerimises. Tänu sellele on mu lapsed olnud väga kaasatud ja vajadust lapsehoidja järele pole olnud. Üks lastest oli umbes kolm nädalat vana, kui võtsin ta kaasa tööreisile Itaaliasse. Lapsed on tänu sellele meil väga lähedal olnud ja teavad, mis tähendab oma äri."

Ettevõtte omamise pahu-poolt toob Merle välja, et ettevõtte jaoks tuleb kogu aeg

olemas olla. Sellest kohustus ei saa naljalt puhkust võtta.

"Ilma tööd tegemata ei tule tulemust, päris nii ei ole, et ma ei pea üldse midagi tegema. Lihtsalt ei anta midagi," märgib ta.

Merle ettevõttes töötab kaheksa inimest, hooajati võib see arv siia-sinna kõiguda.

Merle soovitus alustavatele naisettevõtjatele on mõelda välja A-plaan, B-plaan, C-plaan ja endasse kõigutamatult uskuda. "Isendasse peab uskuma ja sa pead seda nii väga tahtma, et asi lihtsalt hakkab lõpuks toimima. Ega elus ei lähegi alati kõik hästi ja võib-olla toimib üldse mõni muu plaan, mis esialgu kavas polnud. Ettevõtte omamine on nagu ultramaraton: jooksed-jooksed ning tee peal on ikka takistusi, aga sul ei ole õnnestumise kõrval muud varianti. See ongi sinu motivatsioon. Muidugi tuleb ka silmad-kõrvad lahti hoida ja oma konkurentide tunda, oma klienti tunda!"



Merle Laidro.

Erakogu



TOOTSI LILLEPOOD

Riia mnt 108 c, Pärnu

Puhkegu pung, õitsegu õis,
langegu leht, sadagu lund –
Tootsi aiand ja lillepood
on alati teiega.

Pakume laias valikus
TOALILLI, KERAAMIKA,
KINGITUSI,
LÕIKELILLI, HOOAJALISI
ÕUELILLI.

Teeme
PULMA- JA LEINATÖID.

Meie professionaalsed floristid aitavad
oma oskuste ja nõuannetega.



OOTAME
TEID IGA
PÄEV

E-R 8-19

L 9-18

P 9-16



Äri algas maasikakorjajana teenitud rahast

Liisa Koodi on Pärnu südalinnas Feyre ilusalongi pidanud nüüdseks viis aastat, ettevõtte on aastatega tublisti kasvanud ja hiljuti avati Tallinnas samanimeline salong. Liisa ei pelga ennast proovile panna ning varajastel hommikutundidel tööpäeva alustada ja hilisõhtul lõpetada pole tema jaoks probleem.

Mis ajendas teda ettevõtlusega alustama? "Mäletan lapsepõlvest oma ristiema, kes oli ilus inimene ja talle meeldis enda eest hoolitseda. Ma käisin temaga väiksema ilusalongides kaasas ja mõtlesin alati, et see on vägev töö. See maailm tundus minu jaoks põnev. Ilumaailm on sellest ajast peale mu hobi olnud ja olen selles järjest kasvanud."

Liisa alustas oma ettevõtte loomise poole pürgimisega juba väga varakult. Kooli ajal harjutas ta manikööri tegemist sõprade peal ja veetis kaheksa suve Soomes maasikaid korjates. Saadud raha hoidis ta oma tuleviku ettevõtte jaoks. Pärast gümnasiumi käis ta kahes koolis korraga ja luges raamatuid.

Kui küsida Liisalt, mis on tema senine suurim saavutus ettevõtluses, toob ta välja inimesed. "Pind pinnaks, kõike on võimalik ajapikku üles töötada ja laiendada, aga suurim saavutus on inimesed meie ümber, kollektiivi ja klientide ra-



Liisa Koodi.

hulolu on kõige tähtsam," räägib Liisa väga suure veendumusega.

Praegu töötab ettevõttes kuus iluteenindajat, suviti on abikäsi rohkem ja praktikantidelegi on Liisa valmis alati juhendajaks hakkama. Kui palju kliente Feyre ilusalongist läbi käib, ei oska Liisa öelda. Kuna aga broneeringuid tehakse mitu kuud ette ja tööpäevad venivad pikaks, arvab Liisa, et kliente on omajagu.

Liisa tunnustab, et tal ei ole kindlat aega, millal tööpäev lõpeb. Teeb nii, nagu kliendil on vaja. Seda peab ta arenguko-

haks – on vaja harjutada "ei" ütlemist.

"Minu tööpäev algab, kui silmad avan, ja lõpeb, kui silmad sulen. See töö ongi minu vaba aeg ja hobi, mul on vedanud, et see on minu elukutse. Kui mulle mu töö ei meeldiks, ei oleks seda võimalik sellise tempoga teha," avaldab ta.

Liisa edasine siht on endale rohkem vaba aega tekitada, kuid tõdeb, et oma ettevõtte tähendab pidevat stardivalmidust. "Ettevõtlus on pidev areng ja raske töö, aga tehtud töö viljad on alati motivatsioon edasi liikuda," sõnab ta.

Gertu Karuläs

Finantsprognoos aitab hirmudega toime tulla

Kadri Manilets on Pärnumaa naine, kes pärast koondamist möödunud aasta veebruaris otsustas hakata ettevõtjaks. Kadri on õppinud füsioterapeudiks ja praegu peab ta Tervisetera äri Kilingi-Nõmmes.

Koondamise järel pani Kadri tähele, et Kilingi-Nõmmes oli füsioterapia valdkond katmata, ja sealt hakkas idanema ettevõtjana alustamise idee.

Kes või mis oli oma firma asutamisel abiks? "Mul oli null ettevõtluskogemust, aga suur unistus. Ma võtsin ennast töötuna arvele ja käisin töötukassa pakutaval ettevõtluskoolitusel. Seal tuli teha finantsprognoos ja see andis hea pildi, mida ma võin tulevikult oodata.

See rahustas mind maha ja andis julgust juurde. Finantsiliselt aitab ettevõtte esmakulud katata just töötukassa toetus."

Kadri peab äri alustamise teel oma kõige suuremaks saavutuseks isikliku arengut. Valdkond, kus vaja tööd teha, on õigete klientideni jõudmine. "Minu sihtrühmad on vanaemad tööealised inimesed, kes kahjuks üleliia sotsiaalmeediat ei tarbi ega loe ka kohalikku lehte, kuhu ma oma reklaami panen. Nendeni jõuda on paras pähele, kuid siiani olen ma oma klientuuriga rahul ja loodan, et see on nii edaspidigi,"



Kadri Manilets.

räägib ta. Kadri arvab, et kõige paremini levib väikeses kohas reklaam inimeselt inimesele.

Mis on ettevõtte edasised sihid? "Ma olen praegu eluga üsna rahul, mu klientuur on praegu täpselt nii suur, kui ma teha tahan ja jaksan. Päevad on täidetud, aga veidi aega jääb ka puhata. Hiljuti lõpetasin spordimassaaži kursuse ja laiendasin sellega teenuste valikut. Veel võiks käia teenust osutamas näiteks Viljandis, sealgi napib füsioterapeute."

Samuti jõuab Kadri abis käia hooldekodudes – tööd on parasjagu. Reeded jätab ta va-

baks, et pühendada perele.

Kadri soovib jaotada ettevõttega alustamise teekonna etappideks. "Kaugem eesmärk peab olema, aga sellele pole vaja kohe keskenduda, kui see hirmutav tundub. Keskenüla väikestele lõikudele ja tunne rõõmu, kui need tehtud saavad. Alguses ärkasid öösi üles ja mind valdas paanika ja kohati petturi sündroom, et kas ma ikka olen küllalt pädev. Etappideks jagamine ja töötukassa koolitus rahustasid mind ajapikku maha," julgustab Kadri Manilets teisi ettevõtjaid leiba maitsma.

Gertu Karuläs

REKLAAM

LÄÄNE TEED OÜ HOIAB TEED KORRAS

Praeguseks juba üle 20 aasta tegutsenud ettevõtte Lääne Teed OÜ osutab erinevaid tee-ehituse ja -hoolduse teenuseid.

Firmalt saab soetada ka laias valikus teede remontimiseks ja ehituseks vajalikke materjale, näiteks kruusa, liiva ja killustikku.

Oluline on töö kvaliteet ja klientide rahulolu

«Meile on oluline teetööde väga hea kvaliteet ja head töötulemused, loomulikult ka liiklejate rahulolu ja turvalisus,» räägib firma Lääne Teed OÜ juhatuse liige Jürgen Jõelaan. Ettevõttes töötab praegu ligi 30 inimest, tegemist on eriala väga kogunud spetsialistidega, kes teevad oma tööd hinge ja südamega. Nende kõigi ühine eesmärk on hoolitseda Eestimaa teede hea käekäigu ja korrashoiu eest.

Ettevõtte üks peamine tegevus on praegu Pärnu maakonna riigiteede korrashoid. Lisaks osutab firma Haapsalu linnale ja ka Lääne maakonna teistele omavalitsustele teehooldusteenuseid.

Nii ongi Lääne Teed OÜ üks olulisemaid kliente Transpordiamet, kuid üsna palju on Jõelaane ütlust mööda ka eratellijaid. «Meie klientide seas on ka palju eraettevõtteid,» ütleb Jõelaan, kes innustab teisi erafirmade esindajaid nendega ühendust võtma.

Lääne Teed OÜ jagab hea meelega tee-ehitusinfot ja abistab nii tööde plaanimisel kui ka läbiviimisel.

Lai valik materjale ja tehnikat

Ettevõtte masinapargis on aasta ringi olemas kõik töödeks vajalik tehnika: laadurkopad, kallurautod, niidukid, teehöövliid, lisaks ka palju väiksemaid ja spetsiifilisemaid masinaid.

«Järjepidevalt uuendame oma tehnikaparki, see võimaldab teenuste valikut veelgi laiendada ja muudab need inimeste jaoks eriti mugavaks,» ütleb Jõelaan.

Firma pakub ka haljastuseks ja tee-ehituseks vajalikke materjale. Sellest valikust leiab näiteks purustatud ja sõelutud kruusa, kruuskillustiku, täiteliiva ja killustiku.



Materjalide kaevandamiseks on firmal neli karjääri: kolm asuvad Lääne maakonnas ja neist kaevandatakse kruusa, üks asub Pärnu maakonnas ja sealt kaevandatakse liiva. «Tänu mitmele karjäärile saame pakkuda klientidele hea valiku kvaliteetseid materjale,» lisab Jõelaan.



Ettevõtte Lääne Teed OÜ toodete ja teenustega saate lähemalt tutvuda www.laanepeed.ee

Kuldar Kirikal: konkurentsiga paneme ka teised Pärnu arendajad rohkem pingutama

Mitme arendusega Pärnu kinnisvaraturule vaid ühe aasta jooksul 96 uut korterit ehitatud Miston Capital soovib uusarenduste taset tõsta. Arvestades, et müümata on veel vaid viimased neli korterit, võib öelda, et just sellist muutust inimesed oodanud ongi.

„Meie missioon on viia Pärnu kinnisvaraturu uuele tasemele ja usun, et oleme suutnud seda lühikese ajaga juba teha. Tahame pakkuda head kvaliteeti, et ka teised arendajad peavad hakkama rohkem pingutama. Sellest võidab nii Pärnu kinnisvaraturg kui ka uute kodude omanikud,“ selgitab ettevõtte arendusjuht Kuldar Kirikal. Tema kinnitusele soovib Miston Capital, et korterid, mille inimesed soetavad, teeksid neid õnnelikuks ka aastakümnete pärast.

Möödunud aasta lõpus ja selle aasta alguses toimunud n-ö kinnisvara osuturalli on hoogu maha võtnud ja arendusjuht nimetab seda ainult positiivseks. „Näen, et praegu mõeldakse kinnisvara ost paremini läbi. Siin on abi ka pankadest, mis võrreldes eelmise majanduskriisiga annavad laenu konservatiivsematel tingimustel.“

Linnaruumi kujundaja

Kinnisvaraarendus ei ole lihtsalt üks või mitu uut kortermaja, vaid iga loodud hoone peab sobituma linnaruumi. See on jääv väärtus, mis kestab põlvkondi ja millest käime mööda iga päev ka mitmekümne aasta pärast. „Näeme endal vastutust linnaruumi kujundajana ning seetõttu valime ja loome majade ümber hoolikalt keskkonda,“ märgib arendusjuht Miston Capitali otsuste tagamaid selgitades. „Meie jaoks on oluline, et kortermajade läheduses oleks mänguväljakuid ja rohelist, et Pärnu inimestel oleks seal mugav oma igapäevaseid asju ajada ja lapsi kasvatada.“ Kui arenduse lähedal mänguväljakut veel ei ole, on Miston Capital valmis selle rajama. Alles hiljuti hakkas ettevõtte rajama Rannaniidu kodude vahetusse lähedusse mängulinnakut, kus saavad lustida kõik ümbruskonna lapsed.

„Pärnu on üks parimaid linnakeskkondi Eestis – roheline pargid, lühikesed vahemaad ja rahulik liiklus sealjuures on ülitähtsad. Seepärast valime oma arenduste asukohti väga täpselt,“ sõnab Kirikal. Tema kinnitusele on Mai linnaosa pärnakate seas kõrgelt hinnatud ning isegi kui korter vanemas majas müüakse, eelistatakse ikka samasse piirkonda elama jääda. „Meie roll on inimestele seda võimalust pakkuda, lisades kaasaegse elukeskkonna.“

Aina teadlikumad ostjad

Juba praegu on Kirikali sõnutsi näha, et ostjad vaatavad üha enam tulevikku. „Näiteks on märgatavalt tõusnud nõudlus elektriautode laadimisvalmiduse järele – need rajatakse kõikide majade juurde. Viimaste kuumade suvede valguses oskavad inimesed küsida ka kliimaseadmete paigaldamise valmidust ja selle oleme kõikidesse majadesse rajanud,“ lisas Kirikal. Ettearvamatute energiahindade valguses tasub teada, et näiteks 2005. aastal ehitatud majaga võrreldes on tänapäevased hooned rajatud veelgi rangemate

ja kaasaegsemate ehitusstandardite kohaselt. Ehitusmaterjale on samuti pidevalt arendatud, et need oleksid üha efektiivsemad nii sooja- kui ka helipidavuses, aga ka keskkonnasõbralikkuse vaatenurgast. Uut korterit soetades võib olla kindel, et lisakulutustega nii pea arvestada ei tule ning renoveerimiskulusid lähijal ei teki.

Vähem oluline ei ole seegi, et hoone arhitektuur kõnetaks inimesi nii väljast kui ka seest. Just seetõttu on Miston Capital oma arendustesse kaasanud tunnustatud arhitektuurbüroo, nagu Luhse & Tuhala ning Korus. Nende kaasabil said korterid parimad planeeringud, sest asukohta ja maja välisilme kõrval on see kolmas tähtis komponent.

”

„Näeme endal vastutust linnaruumi kujundajana ning seetõttu valime ja loome majade ümber hoolikalt Ettevõtte tunnistab, et korteritesse valitud materjalid on hoolega kaalutud ja piisut kallimad, kui turul harjused ollakse, aga see aitab viia uusarenduste tulevikuväärtuse senisest kõrgemale tasemele. „Kui tulevikus peaks tekkima soov oma kinnisvara müüa, annab see meie klientidele konkurentsieelise,“ lisab arendusjuht.

Uues majas tekib tugevam kogukonnatunne

Lisaks Mai piirkonnale arendab Miston Capital kortermajade kesklinna vahetus läheduses asuvas Rääma linnaosas, kus trumpideks on jõe ja kergliiklustee lähedus, päikesepoolsed suured aknad, kuid kinnisvara hind jääb võrreldes näiteks ranna piirkonnaga mõistlikumale tasemele. Bremeni kodude nime kandvates majades on mugav kaugküte ja võimalus nii maja- kui ka ruumipõhiselt sisetemperatuuri reguleerida. See lubab inimestel enda jaoks sobiva sisetemperatuuri valida või pikemaks ajaks kodust lahkudes energia- ja raharaiskamist vältida. Enamus Miston Capitali kortermajade vastab A-energiaklassi hoone nõuetele, Mai piirkonda on ehitatud ka B-energiaklassi kortermaja.

Uued kortermajad on omamoodi keskkond, sest kogukonnatunnet ja sõprussidemeid luuakse agaramalt. Ilmselt tingib selle asjaolu, et uude majja kolivad inimesed umbes samal ajal ning traditsioonid ja kombid kujundatakse välja ühiselt. „Olen meie klientidega kohtudes täheldanud, et nad on targad, teavad väga täpselt, mida uult kodult tahavad ja oskavad seda ka küsida. Lisaks sellele teevad nad kaalutletud otsuseid ning oskavad oma finantskäitumist suurepäraselt analüüsida ja kujundada,“ toob Kirikal näiteks mõne uusarenduste klientide ühise joone. „Kui kliendi ja arendaja koostöö on hea, saab inimene kujundada endale kodu, mis teeb ta õnnelikuks ka aastakümnete pärast.“

Sel sügisel valmivate kortermajade järel loorberitele puhkama ei jääda ja uued arendused on juba töös. „Meil on projekteerimises mitu eriomalist ja põnevat projekti Mai piirkonnas ning Pärnu kesklinna ja jõe vahetus läheduses. Kesklinna piirkonda tuleb äärmiselt kuhu planeerime büroopindasid ja mõnda küllaliskorterit,“ sõnab arendusjuht ja lisab, et tänu sellele saab Pärnu linnakeskkond veelgi kaunima ilme.



Rannaniidu kodud | maja 1 – valmis november 2022



Bremeni kodud – valmis detsember 2022



Mai 71 kodud – valmis veebruar 2023



MISTON

miston.ee | info@miston.ee

**LAOAUODE
HINNAVÕIT
KUNI 3 600 €**

OPEL

AMETLIK ESINDUS
PÄRNUS ON CATWEES /

- Uute sõiduautode ja kaubikute müük
- Kasutatud sõidukite müük
- Kindlustusjuhtumite käsitlemine
- Hooldus ja remont
- Garantiitööd



CATWEES PÄRNU • Ehitajate tee 2 • Telefon: 447 6176 • parnu@catwees.ee • opel.catwees.ee



Rudolf-Gustav Hanni ettevõtte Seik toodangust enamik jõuab klientideni e-kaubanduse kaudu.

RUDOLF-GUSTAV HANNI TEATAS JUBA ESIMESES KLASSIS, ET HAKKAB ÄRIMEHEKS

KRISTO NIGLAS

Ü

heksalapselisest perest pärit Rudolf-Gustav Hannil oli juba väiksest peale soov saavutada rohkem. Kuuldavasti teatas praeguseks 25aastane Hanni juba Pärnu Hansagümnaasiumi esimesse klassi minnes, et tema hakkab ärimeheks.

Kust selline soov tuli, Hanni ei teagi, kuna peres ega suguvõsaski ettevõtjaid eriti polnud. "Alguses oli mõte, et saaksin paremini elada, kuid nüüd sooviksin midagi teistele anda," lausus ta. "Ettevõtluse kaudu on seda kõige mugavam teha, sest saad mõta, kas see, mida teed, annab väärtust vastu."

Varakult siht silme ees

Konkreetsem soov oma ettevõtte luua tuli Hannil kuuendas klassis, kui taheti Raeküla koolis sööklale konkurentsi pakkuda. Mõte oli kooli panna snäkiautomaat, toona nii noortel aga õpilastefirmat teha ei lubatud.

See takistus noormehe ettevõtjaks saamise himu ei vähendanud. Kaheksandas klassis alustas ta minifirmaga. Kaalukausil oli kaks ideed: tegudekalender, et muuta inimeste päeva hea soovi või teoga paremaks, ning pall, millel oli raskus sees ja pehmendus ümber, et vahetunnis palli mängides aknad-klaasid terveks jääks. Viimasena mainitud idee maeti maha, sest prototüüp ei toimunud ja tavaline stressipall töötas palju

paremini. 2011. aastal nägi aga päevalgust tegude kalender. See ongi Hanni praeguse ettevõtte Seik OÜ eelkäija.

Kui tavaliselt mängitakse õpilastefirmade tegemisel läbi ka selle likvideerimine, siis Hanni ettevõtmise polegi oma lõppu leidnud.

Noore ettevõtja arvates ei ole äris teadmised alguses kuigivõrd tähtsad, kuna enne jäävad asjad julguse taha. "Palju lahedam on alustada uues valdkonnas nii, et ei tea mitte midagi," arutles ta. "Siis pole eeldusi ja saad katsetada."

Edu valem

Hannile on edu valem kogemuste hankimine. Näiteks kooliajal ta suks osaleda eri huviringides, trennides. Kui võimalik, avastada maailma, kohtuda inimestega. "Seejä-

rel filtreeri välja, milles hea oled ja mis meeldib," õpetas ta. "Edasi mõtled plaani välja ja viid selle ellu. Kui ebaõnnestub, proovid uuesti."

Katsetamine peab Hanni arvates toimuma kõrvuti analüüsiga, et aru saada, mis on tehtud hästi, mis halvasti.

Oma tegemistes on noormees inspiratsiooni ammutanud maailma parimatelt. Juba õpilastefirma aegu ei jälginud ta omasuguseid, vaid võttis õppust maailmatasemel idufirmadelt.

Hanni on oma karjääri välitel katsetanud paarikümne projektiga. Näiteks lõi ta kaaslastega veebikursuste keskkonna. Enda arust tegid nad head turundust, kuid müüki polnud. Saadi õppetund, et kui turundus on hea ja toode nõrk, siis tulemust ei tule.

Riskimine

Hanni tõdeb, et ebaõnnestumisi ja probleeme on kogu aeg. Küsimus on, kuidas neid lahendada suudad. Seiki kolmandal ja neljandal tegutsemisaastal oli ettevõtte pankroti äärel. Trükkijale jädi võlgu. Rahavaru asjus tuli otsustada, kas anda see võla katteks või venitada maksimisega ja teha uus toode. "Trükkijakoda oli küll väga pahane, kuid lõppude lõpuks tulime välja," avaldas ettevõtja.

Kriisid saab kasvada

Hanni tõdeb, et suutis koroonakriisi edukalt ära kasutada. Kauplused olid kinni ja nende müügikanal – e-kaubandus – kasvas. Mai 2020 oli neil peaaegu kaks

SEIK OÜ

- Müügitulu 2021. aastal **424 404 eurot.**
- Kasum 2021. aastal **133 657 eurot.**
- Käive tänava esimeses kolmes kvartalis **487 754 eurot.**
- Töötajaid: **7.**

Andmed: äriregister, teatmik.ee

PAGERR OÜ

- Müügitulu 2021. aastal **218 761 eurot.**
- Kahjum 2021. aastal **739 eurot.**
- Käive tänava esimeses kolmes kvartalis **310 006 eurot.**
- Töötajaid: **1.**

Andmed: äriregister, teatmik.ee

korda suurema müügiga kui selle ajani kõige parem jõulukuu.

Teisalt on koroonaja muude kriiside tõttu paberihind tõusnud ja mõne Seiki raamatu trükk on läinud kaks korda kallimaks. Osaliselt pee-

geldub see hindadeski. Samal ajal vaatab Hanni trükkijari optimistlikult. Käitsi märkmikusse kirjutamine on jälle popiks muutunud ja paberramatud ei kao kuskile.

Tooteideed tulevad reisidelt

Hanni mõtleb tooteid välja argitoimetusi tehes või reisides. Välismaal käia talle meeldib ja seal külastab ta esimese asjana raamatu- või disainipoodi. Vaatab, mida teevad teised, ja üritab aru saada, mis töötab. Üks indikaatoritest on allahindlusletid. "Kui raamatutel on näiteks 80protsendine allahindlus, võid kindel olla, et seda tüüpi toodet teha ei tasu," tõdes ta.

Oma toodetega välisriikidele jõudmine võttis Hannil aastaid. Esimene turg, mille nad Seikiga ette võtsid, oli Läti. Loodeti, et see sarnaneb koduturuga. Lõunanaabrite raamatupoodidesse saamine võttis paar aastat. "Kui oled turul unikaalne, hakkavad asjad liikuma," lausus Hanni.

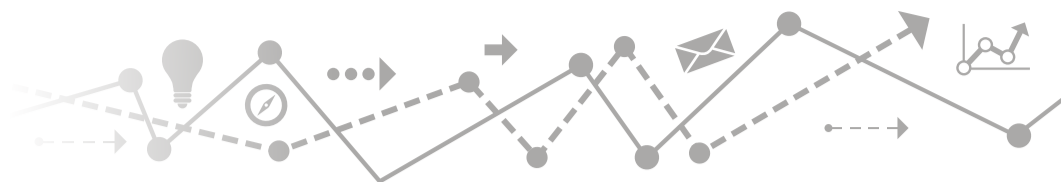
Praegu on Seiki tooted laiemalt müügil Baltimaades ja Soomes. Veel müüakse toodangut Tšehhis, Slovakkias, Prantsusmaal ja mõnes Ameerika poes. Uus siht on Kesk-Euroopa turg.

Hannile on põnev proovida, kuidas eri turud käituvad, kas saab kasutada samu võtteid või tuleb proovida midagi muud.

Seik võiks Hanni sõnutsi olla üks Euroopa juhtivaid inspiratsioonitoodete kirjastajaid.

Kas tulevikus paistab veel mõni ettevõtte? Hanni ütleb, et kahe firmaga (Seiki kõrval ka "Ajujahi" saatest tuule tiibadesse saanud Pagerr, toim) on toimetamist omajagu. Kuidgi mõtted liiguvad, päris uue ettevõtte loomist plaanis pole.

PÄRNUMAA ETTEVÕTETE TIPP

KASUMI
TIPP-50

1.	JABS Jõesuu OÜ	13 497 421
2.	Metsagrupp OÜ	12 235 555
3.	Ecobirch AS	10 699 264

4.	Gren Eesti AS	9 870 000	21.	Tootsi Turvas AS	2 081 254	38.	ASB Greenworld Eesti OÜ	995 321
5.	Ruukki Products AS	8 887 000	22.	Reiden AS	2 055 425	39.	P-Trucks OÜ	928 999
6.	Trading House Property OÜ	7 261 103	23.	Woodshark OÜ	2 043 490	40.	Jiffy Products Estonia AS	873 060
7.	Tori Timber OÜ	5 144 005	24.	Torf AS	1 804 682	41.	Silbersiver OÜ	871 305
8.	Scanfil OÜ	4 826 257	25.	Transcom AS	1 730 896	42.	MVR OÜ	860 754
9.	AQ Lasertool OÜ	4 073 000	26.	Block Game Studio OÜ	1 564 360	43.	Jürmets OÜ	841 993
10.	Laesti AS	3 389 348	27.	PSA OÜ	1 422 524	44.	Savi OÜ	829 065
11.	Pärnu Sadam AS	3 381 744	28.	Skovex OÜ	1 342 252	45.	Biolan Baltic OÜ	828 135
12.	Kaur Investeeringud OÜ	3 373 731	29.	Mudaravila Investeeringud OÜ	1 214 455	46.	Vändra Tarbijate Ühistu	794 051
13.	Baltic Retail Properties Estonia OÜ	3 174 743	30.	Nordic Fibreboard Ltd OÜ	1 205 000	47.	Pärnu KEK AS	791 242
14.	Note Pärnu OÜ	3 042 956	31.	Weiss OÜ	1 204 455	48.	Ardestron OÜ	781 402
15.	Papiniidu Projekt AS	2 943 531	32.	Forklift OÜ	1 167 389	49.	Rapala Eesti AS	756 845
16.	Nurme Turvas AS	2 560 996	33.	Alise Technic OÜ	1 076 228	50.	Expressauto OÜ	734 379
17.	Reldor OÜ	2 360 618	34.	Tori Sawmill OÜ	1 055 390			
18.	Taur Varahalduse OÜ	2 348 753	35.	Matek AS	1 054 661			
19.	Gametech OÜ	2 242 912	36.	Riverman Invest OÜ	1 043 120			
20.	Taritvo AS	2 126 095	37.	Reideni Plaat AS	1 016 134			

Andmed: Creditinfo, puhaskasum 2021. aastal



2020. a Eesti eduka ettevõtte tiitli omanik
Vändra Tarbijate Ühistu
on teie jaoks olemas!

Alati kodu lähedal!

COOP
Vändra

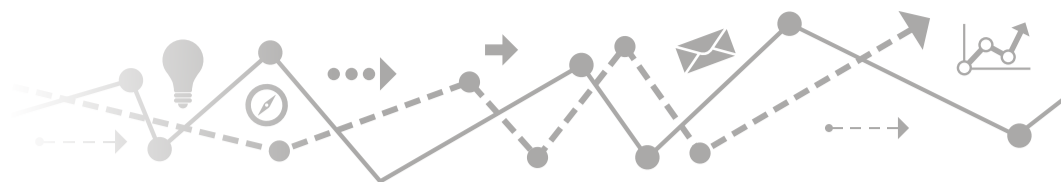
Tiina Konsum Riia mnt 74, Pärnu · E-P kl 8–22
Paikuse Konsum Pärnade pst 1, Paikuse alev · E-P kl 9–22
Sauga Konsum Kuldnoka 1, Sauga alev · E-P kl 9–22
Sindi Konsum Jaama 8, Sindi linn · E-P kl 9–22
Vändra Konsum Pärnu-Paide mnt 21 · E-P kl 7–22
Koidula kauplus Vana tn 60, Vändra alev · E-R kl 7–21, L-P kl 9–21
Tootsi Konsum Kesk 7, Tootsi alev · E-P kl 9–20
Selja kauplus Selja küla · E-P kl 9–18
Tori Konsum Pärnu mnt 3, Tori alevik · E-P kl 8–20
Kergu kauplus Kergu küla, Vändra vald · E-P kl 9–18



PÄRNUMAA ETTEVÕTETE TIPP

SUUREMATE TÖÖANDJATE

TIPP-50



1.	Scanfil OÜ	468
2.	Wendre AS	351
3.	AQ Lasertool OÜ	328

4.	Rapala Eesti AS	314	21.	Supeluse Hotell OÜ	94	38.	Tammuru Puit OÜ	65
5.	Note Pärnu OÜ	254	22.	Nordic Fibreboard Ltd OÜ	91	39.	Casemet OÜ	65
6.	JABS Jõesuu OÜ	216	23.	Kilingi-Nõmme Majandusühistu	89	40.	Strand AS	64
7.	Wendre Bedding AS	203	24.	Wasa AS	87	41.	Oshino Electronics Estonia OÜ	64
8.	Estonia SPA Hotels AS	185	25.	Qualitex AS	86	42.	Danspin AS	63
9.	Sanatoorium Tervis AS	167	26.	Trimtex Baltic OÜ	83	43.	Japs AS	62
10.	Metsä Wood Eesti AS	161	27.	K.Met AS	78	44.	Pärnu Vesi AS	61
11.	Ruukki Products AS	150	28.	Lihula Tarbijate Ühistu	76	45.	Vändra MP OÜ	61
12.	Ecobirch AS	150	29.	Helmetal IMS OÜ	76	46.	Pärnu Perearstid OÜ	60
13.	Tervise Paradiis OÜ	141	30.	Pärnu Majandusühistu	75	47.	Rivest OÜ	60
14.	MS Balti Trafo OÜ	126	31.	Kanpol AS	74	48.	Vändra AS	56
15.	Vändra Tarbijate Ühistu	122	32.	Pomarfin OÜ	72	49.	Preab AS	54
16.	Taastusravikeskus Viiking AS	114	33.	Rovertu OÜ	72	50.	Catwees OÜ	53
17.	Matek AS	113	34.	Paikre OÜ	70	50.	Forklift OÜ	53
18.	Milectria Est OÜ	104	35.	Jupiter Plus AS	69			
19.	Henkel Balti Operations OÜ	99	36.	Weiss OÜ	66			
20.	Paged Eesti OÜ	99	37.	Halinga OÜ	65			

Andmed: Creditinfo, 2021. aasta IV kvartali seis



BOWLING • GLOWGOLF
DARTS • VR

FIRMAÜRITUSED
SEMINARID • KOOLITUSED
VÄIKELASTE MÄNGUTUBA



MAITSVAD SÖÖGID
KOSUTAVAD JOOGID
CATERING'I TÄISTEENUS



Oleme avatud
E-N 12-23 • R 12-24 • L 11-24 • P 11-22
www.okok.ee

OKOK
VABA AJA KESKUS

MAJANDUSE KÄEKÄIK SÕLTUB ILMAST

MEELIS KALME

S

eda aastat majanduses jäävad meenutama eri kriisid ja ka rekordkiirusel tõusvad hinnad, palgad. Mida aga tootab tuua eelolev aasta? Selgub, et see sõltub ilmast.

Kui talv tuleb Euroopas ja Aasias soe, on Luminor Eesti peaökonoomi Lenno Uusküla hinnangul ka gaasi ja paljude teiste energiakandjate hinnad madalad ning majandusele antakse hingamisruumi kiiresti. Sel juhul võib maailmamajanduse aeglustumine minimaalseks jääda. "Kes on võtnud julguse investeerida ja hoida tootmist uueks aastaks valmis, parandab märkimisväärselt oma positsioone," näeb ta võimalusi.

Kui aga talv tuleb külm, püsivad energiakandjate hinnad jätkuvalt kõrged ning uste sulgemist tuleb ette mitmes sektoris, sest arved kasvavad üle pea. Kuna majanduslik ebakindlus on suur, pole kliendid lõpmatuks hinnatõusuks valmis.

Eesti Panga viimase hinnangu kohaselt võib igal juhul oodata maailmamajanduse kasvu aeglustumist, seda nii väiksema nõudluse kui finantseerimistingimuste karmistumise tõttu. Hinnakasv on kiire pea kõigjal ning eriti haavatav on seetõttu tööstussektor, mis kannatab ka tellimuste vähenemise pärast.

Euroalale ennustab Euroopa Komisjoni sügisene majandusprognosis küll varasematest hinnangutest suuremat ehk 3,3protsendilist majanduskasvu, kuid tuleva aasta väljavaa-

EESTI PANGA MAJANDUS-PROGNOOS PÕHINÄITAJATE KAUPA

MAJANDUSE MAHT JOOKSEVHINDADES

- 2023 – 37,28 miljardit eurot
- 2024 – 39,42 miljardit eurot

MAJANDUSKASV PÜSIHINDADES

- 2023 – 1,1 protsenti
- 2024 – 3,7 protsenti

HINNATÕUS

- 2023 – 6,8 protsenti
- 2024 – 2,1 protsenti

TÖÖTUS

- 2023 – 8,6 protsenti
- 2024 – 7,5 protsenti

KESKMINE BRUTOPALK

- 2023 – 1883 eurot
- 2024 – 1998 eurot

Andmed: Eesti Pank

de on kasin – kasv vaid 0,3 protsenti. Mõju omavad nii Euroopa mandril toimuv sõda kui energia- ja teistegi hindade ning seeläbi ka tootmise kalline mine ja tarbimise vähenemine.

"Euroopas on laod kaupa täis ja kuna nõudlus on pigem väiksem kui varem, siis uusi tellimusi ei ole tulemas. Eestis on hinnad kasvanud märkimisväärselt rohkem kui Euroopas ning ettevõtetele suunatud meetmeid on vähem," lisas Uusküla omalt poolt.

Seetõttu võib arvata, et mõju on siia kodutanumale jõudnud kiiremini kui mujale. Juba praegu on osa Eesti ettevõtteid tootmismahte vähendanud või tootmise isegi seisanud. See puudutab eelkõige puidu- ja mööblitööstust.

Iduettevõtetel on keeruline aeg, kuna intressimäärad tõusevad ja investor hindab praegust kasumit tulevikulootustest rohkem. "Parem varblane peos kui tuvi katusel on saanud oluliseks sõnumiks," märkis Uusküla.

Ta täiendas veel, et majandusaktiivsuse langust ennustatakse järgmise aasta kevadsuveni. "Suveks on selgeks saanud, kui külmaks osutus talv, kui suured olid valitsuse toetusmeetmed meil ja mujal, kes kaotasid ja kes võitsid. Kokkuvõttes jääb majanduskasv nii sel kui järgmisel aastal null-tasemele, varjates aastasiseseid arenguid," leiab ta.

Euroopa Komisjoni majandus-

”

Suveks on selgeks saanud, kui külmaks osutus talv, kui suured olid valitsuse toetusmeetmed meil ja mujal, kes kaotasid ja kes võitsid.

LENNO UUSKÜLA



võttes väike kommentaar siiski anda.

"Mõeldes Pärnumaa jaoks oluliste majandusharudele, võib siin näha erisünnalisi liikumisi," avaldas Uusküla. "Ning teatud majandusharu kui terviku arengud ei pruugi väljenduda iga ettevõtte tasandil. Probleemseteski sektorites võib üksikutel ettevõtetel minna hästi," mõtiskles ta.

Ekspert viitas, et puidutööstusel on rasked ajad ja pole näha, et enne kevadet olukord leeveneks. Ehitusmaterjalide nõudlus ilmselt püsib, sest kevadel alustatud projektid vajavad lõpetamist. Samuti on osa projektide kõrgete hindade tõttu ootele pandud ning need võivad saada uue hoo, kui ehitushinnad muutuvad paremini prognoositavaks. Tekstiili- ja rõivatööstuses läheb majandamine keeruliseks, kui palgad hakkavad kasvama hinnatõusuga samas tempos. Praegu jääb palgakasv hinnatõusule alla.

"Siin võivad abiiks olla näiteks Ukraini põgenikud, kes on valmis väiksema palga eest töötama. Nii säilivad ettevõtted ja ka kohalike töökohad," ütles Uusküla. Suur palgatõus kaotaks aga selle sektori ettevõtete hinnakonkurentsivõime. Ellu jäävadki need, kes suudavad peale tootmise kujundada ka tootemarki, seda edukalt turundada ning hinnad kliendile üle kanda. Nõudlus põllumajandustoodete järele püsib jätkuvalt ja puhkemajanduseski säilitab Pärnu kindlasti oma tähtsa positsiooni.

LAIFORMAAT DIGITRÜKK

REKLAAM SÕIDUKITEL
KLEEBISED & BÄNNERID
VÄLIREKLAAM
KUJUNDUSTÖÖD

Dolly

PRINT & REKLAAM



Savi 3/2 Pärnu



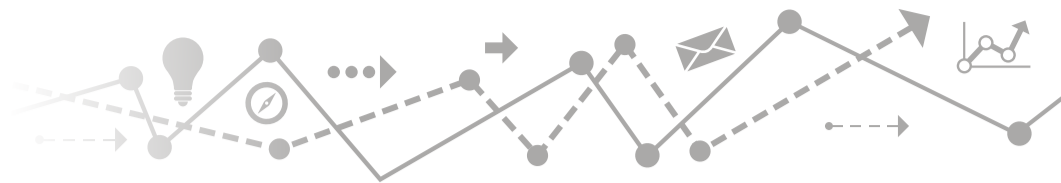
info@dolly.ee



www.dolly.ee

PÄRNUMAA ETTEVÖTETE TIPP

KÄIBE TIPP-50



1.	Scanfil OÜ	82 335 286
2.	Wendre AS	79 903 416
3.	Ruukki Products AS	77 644 000

4.	Tori Timber OÜ	57 123 256	21.	Reideni Plaat AS	15 554 614	38.	Nordic Fibreboard Ltd OÜ	9 842 000
5.	Ecobirch AS	48 526 826	22.	Eestimaa Piimatootjate Ühistu	15 164 512	39.	ASB Greenworld Eesti OÜ	9 197 065
6.	AQ Lasertool OÜ	44 745 000	23.	Billerudkorsnäs Estonia OÜ	14 041 142	40.	Leca Eesti OÜ	8 908 000
7.	Note Pärnu OÜ	39 140 458	24.	Catwees OÜ	13 652 182	41.	Milectria Est OÜ	8 826 179
8.	Metsä Wood Eesti AS	37 211 581	25.	JP Foods AS	13 619 338	42.	Helmetal IMS OÜ	8 259 900
9.	Eesti Puidumüügikeskuse TÜ	36 148 075	26.	Kekkilä-BVB Eesti OÜ	13 381 323	43.	Nurme Turvas AS	8 170 931
10.	Gren Eesti AS	25 198 000	27.	Import Auto OÜ	13 230 396	44.	Raja KT OÜ	8 116 842
11.	Univertrans OÜ	23 385 045	28.	Wendre Bedding AS	12 911 901	45.	Trimtex Baltic OÜ	8 053 756
12.	Laesti AS	23 186 294	29.	Kilingi-Nõmme Majandusühistu	12 588 222	46.	Baltic Pack Est AS	7 537 128
13.	Tootsi Turvas AS	22 396 205	30.	Kanpol AS	12 324 667	47.	Ursus OÜ	7 115 428
14.	Vändra Tarbijate Ühistu	20 913 428	31.	Forklift OÜ	12 222 572	48.	Boardic Eesti OÜ	7 092 211
15.	Karo Mets OÜ	19 931 082	32.	Nurme Teedehitus OÜ	10 710 815	49.	Jupiter Plus AS	7 063 235
16.	JABS Jõesuu OÜ	18 159 853	33.	Rovert OÜ	10 654 079	50.	Metsagrupp OÜ	6 911 262
17.	Rapala Eesti AS	17 446 816	34.	Biolan Baltic OÜ	10 526 874			
18.	Møller Auto Pärnu OÜ	17 243 145	35.	Lihula Tarbijate Ühistu	10 115 852			
19.	Matek AS	16 952 865	36.	Pärnu Sadam AS	10 065 160			
20.	Paged Eesti OÜ	16 496 291	37.	Flexoil OÜ	9 957 845			

Andmed: Creditinfo, 2021. aasta müügitulu





Kroot Lightil on pikaajaline kogemus elektri- ja nõrkvoolutööde vallas

- päikesepaneelide ja akupankade paigaldus
- jõuluvalgustite paigaldus
- videovalve ja turvasüsteemide ehitus
- tulekahjusignalsatsiooni-süsteemide ehitus
- elektritööd
- elektrikilpide koostamine ja paigaldus
- elektrijuhtmete paigaldamine
- pistikupesade ja lülite paigaldus
- sise- ja välisvalgustite paigaldus
- ajutise elektripaigaldise ehitus
- elektripõrandakütte paigaldus
- elektri avariitööd





www.krootlight.ee
tel 5805 4464 | e-post martin@krootlight.ee



FORUS Takso

 **1200**

2015. a hakkas OÜ New Service pakkuma transportteenust GoTakso nime all. Oleme pälvinud tunnustuse „Kliendid kiidavad“! Pakume lisaks klientide sõidutamisele lille- ja kaubakullerteenust. 2022. a juunist alates sai GoTaksost Forus Takso Pärnus. Sõidame enamasti Toyotadega (LPG) või Škodadega (CNG), ettevõttes on ka mugavustega buss (B-kat), juht + 7 in.



01.11.2022–30.04.2023 käib kampaania

“Sõida rohkem, saad rohkem!”

Sooduskaart -10%



Telli Forus äpiga!

Available on the App Store | GET IT ON Google Play

RENAULT ARKANA

loomult hübriid



28 390 € laoautode
hinnad alates
automaatkäigukast
9,3" puutekraaniga navigatsioonisüsteem
lai valik autosid kohapeal laos

Renault Arkana Intens 1,3 TCe 140 EDC varustuses on: automaatne kliimaseade, täisleedtuled Pure Vision, esiistmete soojendus, roolisoojendus, kohanduv püsikiirusehoidik, eesmise ja tagumise parkimisandurid + tagurduskaamera, sõiduraja hoidmise assistent, pimenurga jälgimissüsteem, liiklusemärgide tuvastusfunktsiooniga sõidukiiruse hoiatussüsteem, jalakäijate ja ratturite tuvastusfunktsiooniga aktiivne hädapidurdusassistents, tagumise rist-suunalise liikluse hoiatussüsteem, ohutu pikivahe hoiatussüsteem, vabakäe-võtmekaart, automaatne kaug- ja lähitulede vahetus, 18" valveljed, Apple CarPlay™ ja Android Auto™ tugi, Auto-hold funktsiooniga elektrooniline parkimispidur, metallikvärv jpm. hinnad sisaldavad käibemaksu. pilt on illustratiivne. pakkumine kehtib, kuni kaup ja jätkub. keskmine kütusekulu (WLTP) 5,8 l/100 km, CO₂ emissioon 131 g/km. tehasegarantii 5 aastat / 100 000 km.

Renault soovitab  Castrol

 [pereauto.ee](https://www.pereauto.ee)

Sinu äri pank

Paindlikud
laenuvõimalused

Uuenduslikud
makselahendused

Mugav
igapäevapangandus

lhv.ee/ariklient

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

LHV