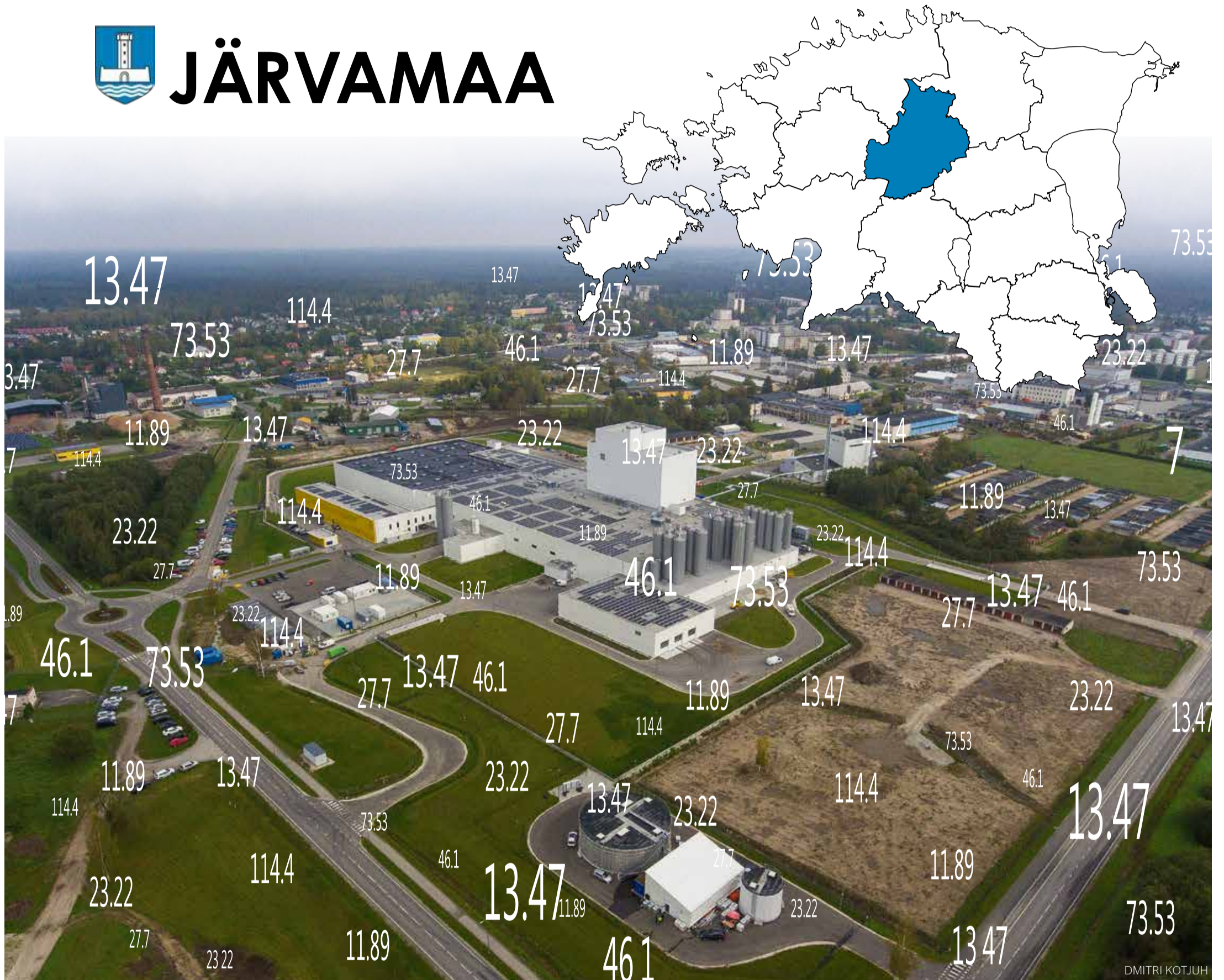


AASTA ETTEVÕTLUS

2023



JÄRVAMAA



Ettevõtluse alustamise toetus

- Toetuse suurus on kuni 6000 eurot.
- Lisaks hüvitab töötukassa ettevõtja tegevusvaldkonnaga seotud koolituskulud ning individuaalse mentorluse kulud.
- Kümne aastaga on töötukassa toel loodud ligi 5000 ettevõtet.

Hakka iseendale tööandjaks!



Eesti Töötukassa

www.tootukassa.ee

JÄRVAMAA PARIMAD ETTEVÕTTED 2023

Üleile avalikustas SA Järvamaa Paides E-Piima uues piimakombinaadis olnud auhinnagalal maakonna tänavused tublimad ettevõtted.

Parimate ettevõtete tunnustüüritus leidis aset juba 17. kor-

da. Tänavu oli esitatud 26 tunnustusavaldust. Tunnustamise eesmärk on väärtustada ettevõtjate tegevust ja tänada neid panuse eest piirkonna arengusse. Tunnustust pälvidad edukalt tegutsuvad äriühingud ja silmapaistvad isikud, kelle tegevus ja eeskuju on enim mõjutanud Järvamaa elukeskkonda ja inimeste heaolu,

suurendanud inimeste tööhoivet ja sissetulekuid ning maakonna tuntust, muutnud maakonda huvipakkumaks nii selle elanikele, külastajatele, spetsialistidele kui ka investoritele.

Järva Teataja tegi galalt otseülekande, mis on digilehes järelvaadatav. Samuti leiab sealt mahuka pildigalerii.



Mainemõjutaja kategoorias tuli võitjaks Väätsa rahvamaja, kes on viimastel aastatel meelitanud jõulude ajal tuhandeid inimesi Kesk-Eestisse imetlema rahvamaja kaunistatud aknaid.

DMITRI KOTJUH

JÄRVAMAA PARIMAD ETTEVÕTTED 2022

Suurtegija

Väätsa Agro AS
Kandidaat: Wihuri OÜ

Väiketegija

Hunting Grupi OÜ
Kandidaat: Ally OÜ

Mikrotegija

Joveldi OÜ
Kandidaadid: Lumme Äri OÜ, Imoti OÜ ja Jüripoja Talli OÜ

Uuendaja

Yook Productioni AS

Meeletuulutaja

Kallaste hobitalu
Kandidaadid: Käru muuseum ja Wittensteini tegevusmuuseum

Mainemõjutaja

Väätsa rahvamaja
Kandidaadid: Toidupiirkond 2022 ja kirjanduse pidunädal

Talu/väärindaja

Parim talu Raismikuoja talu
Parim väärindaja Oisu Biogaasi OÜ
Kandidaadid: Nordikcrafti OÜ ja Silvanus Metsatööstuse OÜ

Toode/Teenus

Kohvik-resto Ajatu
Kandidaadid: Wile Farm, Källomäe talu, Nöoskeri OÜ ja Kresa Disaini OÜ

Väljapaistja

A. H. Tammsaare muuseum Vargamäel
Kandidaat: Yook Productionsi AS



KAERAJOO LÄHENE B FI

KUIDO SAARPUU

Kuigi Järvamaa ettevõtluskonkursil uuendaja kategoorias võidutsenud Türi valmiva Baltikumi esimese kaerajoogetehase liinidelt veel toodangut ei tule, on see siiski pelgalt lähikuude küsimus. Kõik seadmed on kohal ja paigas, üksnes peenhäälestusele kulub veel aega.

«Need sinised on automaatklaapid ja neid on meie tehases väga-väga palju,» ütleb Eesti esimese kaerajoogetööstuse juht, YOOK Production Asi juhatause esimees Katre Kõvask ukse kohatud töömehe tegevusele osutades. Seejärel alustab ta hoones ringkäiku.

Ootamatusi jagus

«Nagu näha, siis torustikkegi, olgu need auru, jäävee, kuuma või steriilise vee jaoks, on meil omajagu. Lausa mitu kilomeetrit,» ütleb ta ja lisab, et ega kelleltki snitti olnud võtta, sest tehas on

ju siinmail ainulaadne. «Kogu know-how on meile tulnud Euroopa tippspetsialistidelt.»

Siin ruumis turnib tunkedes mees redeliga kõrgustes, järgmises ruumis käib keevitamine, kahe ruumi vahel on kasutuses nii uue kui ka vana kooli tööriistad – suured mutrivõtmed ja sülearvutid.

Töele au andes tuleb öelda, et päris niisugust sagimist nagu varakevadel esimese ringkäigu ajal hoones ei näe, sest suuremad tööd on tehtud, seinad püsti ja põrandad valatud. Ruumidesse paigutatud tootmiseseadmete juures on asjatamist siiski omajagu. Käsil on viimased ühendamis- ja kaablitööd, automaatika seadistamine. Kuidas kaerajoogetehas üldse töötab?

«Väga lihtsalt öelduna on nii, et tooraine tuleb sisse, liigub ensümeerimisalasse, kus seda kuumutatakse (UHT-töötlus), järgnevad veel mõned protsessid ja valmisjook liigub villimisala liinidele,» selgitab Kõvask.

Alates kevadest on tehas Kõvaski sõnul liikunud suurte sam-

mudega edasi ja septembri alguses, mil see ringkäik ja kohtumine teoks sai, on nad edukatest tootmiskatsetest lühikese aja kaugusel. «Sellele järgneb loodetavasti tootmine, nii et tehase käivitamiseni on jäänud mõni kuu, mitte rohkem,» märgib ta.

Kõvask lisab, et Türi tehas valmib selliste parameetritega, nagu esialgu oli plaanitud, kuid eks ootamatusi, nagu nii suurte projektide puhul ikka, oli omajagu. Tuli ehitada elektrijaama, parandada veevarustust ja muud ootamatused, aga eks seda võis ka oodata.

«Jah, on olnud väga pingeline, sest paljud tööd käivad paralleelselt, aga oleme saanud hakkama ning liigume ettevalmistustega enam-vähem plaanipäraselt,» lausub Kõvask. «Oleme finišijoone lähedal, maratonist on 42 kilomeetrit läbitud ja viimased meetrid on veel jäänud.»

Töötajatega läks hästi

Ka spetsialistid on kaerajoogetehasel olemas. «Meil oli õnne, sest varem siinsamas, aga juustutööstuse poolel töötanud inimestest



Eesti esimese kaerajoogitehase juht, YOOK Production ASi juhatuse esimees Katre Kõvask
DMITRI KOTJUH

GITEHAS NIŠISIRGELE

12,5

miljonit eurot kulub uue kaerajoogitehase ehitamiseks.

4

omanikku on YOOK Production ASil. Need on Eesti ettevõtjad Armin Karu, Martin Kangur, Paavo Pettai ja Mark Eikner.

läks korda komplekteerida oma tehase esimene vahetus,» selgitab ta. «Töötajatele on kõik justkui tuttav, teiselt algab neil täiesti uus elu: uued seadmed, uued ruumid ja suunitlus on mitte allhanketööd, vaid innovaativne toode, millega laia maailma valutada.»

Tehas alustab avaaastal tööd ühes vahetuses ja eesmärk on saada oma tootega jalg maha esmalt Baltikumi turul. «Loodetavasti järgmise aasta jooksul teivad juba esimesed rahvusvahelised kliendid ning sõltuvalt sellest selgub, kas toimetame aasta ära ühe vahetusega või tuleb teine tööle panna,» arutleb Kõvask. «Seda näitab elu. Igal juhul oleme valmis ka teist vahetust rakendama.»

Kui toota ühetaolist toodet, siis on ühe töövahetuse tulem 36 tonni kaerajooki. Üks vahetus tähendab siis 8–12 tundi tööd. «Et tegemist on väga nõudliku tootega, siis tuleb töös teha peesemipause, nii et katkematult toota ei saa,» märgib Kõvask.

Kõvask lisab, et edaspidi on kavas tootevalikut laiendada.

AJATELG

SEPTEMBER 2022

Katre Kõvask asub juhtima Türi rajatavat Baltimaade esimest kaerajoogitootmist YOOK.

Kõvaski sõnul on tema esimesed ülesanded uus tehase ehitamine ja tootmine edukalt käivitada. «Kuigi esimene eesmärk on saada kaerajooki turuliidriks Balti riikides, on juba käimas töö nii tootesortimendi laiendamise kui ka täiendavate turgude suunal,» selgitas ta.

Kõvaski lisab, et tootmiseks kujundatakse ümber Türi juba 1938. aastast tegutsenud piimatööstus. «Ehitame juurde ligi 2200 ruutmeetrit uut tootmispinda ja sisustame selle moodsaima tehnoloogiaga,» täpsustas ta.

Kõvaski ütlust mööda alustasid investorid sobiva tootmispaiga otsinguid juba tükk aega tagasi. «Variante oli mitu, kuid Eesti südames asuva Türi kasuks rääkis ajalugu, logistiliselt ideaalilähedane asukoht ja vee kvaliteet, mis on väga-väga hea ja toodete kvaliteedi puhul üks kriitilise tähtsusega komponente,» lausus ta.

YOOK Production ASi nõukogu esimees Mark Eikner peab Katre Kõvaski liitumist ettevõttega väga oluliseks. «Katrel on võimas sektorikogemus ja mis vähemalt sama oluline, tema süda

tuksub säästlikuma ja jätkusuutlikuma maailma rütmis,» ütles ta ja lisas, et kaerajook on taimsetest jookidest väikseima jalajäljega, rääkimata võrdlusest nii-öelda tavapiimaga.

Katre Kõvaski sõnul on ta juba mõnda aega huviga jälginud taimsete jookide ja justnimelt kaerajooki segmendi arengut. «Inimesed tarbivad kaupu ja teenuseid aina teadlikumalt ning kaerajook on selgelt teadliku tarbija valik,» ütles ta.

Kõvaski selgitusel on uuringute järgi enam kui pooled Eesti inimestest piimale pakutavaid taimseid alternatiive proovinud, kusjuures kaerajooki tervislikkusest on teadlikud isegi need, kes seda iga päev ei kasuta. «Kui paljudele on kaerajook siiani tundunud pigem tulevikuteema, siis see tulevik on tegelikult ammu käes,» lausus Kõvask.

YOOK Production ASi juhina alustanud Katre Kõvask on varem juhtinud selliseid ettevõtteid nagu Premia Foods, Pharma Holding, Tere ja Farmi piimatööstus, ta kuulub ka ökoloogilise tootja La Muu omanikeringi. Viimased kolm aastat juhtis Kõvask Tallink Grupi laevade tootlustust ja rahvusvahelist kaldakaubandust.

NOVEMBER 2022

Türi pandi nurgakivi kaerajooki Yook tootmis- hoonele. Tähtsa hetke puhul oli tuntud Eesti investorite ja ministrite kõrval tegev ka tulevikutehnoloogia.

Nurgakivi silinder saabus külaliste ette pakirobotiga. Silindrisse pandava Järva Teataja ja tehase ehitusplaanid lennutas silindri juurde droon.

Kui kõik ajaloo tarvis talletatav oli silindris, sõidutas isesõitev auto selle koos ettevõtte omanike ja toonase maaeluministri Urmas Kruusega ehitusplatsile.

Türi tollane vallavanem Ele Enn naljatles, et see päev ei lähe enam ajalukku mitte üksnes olulisele tehasele nurgakivi panekuga, vaid ka seetõttu, et Türi vallas sõitis esimest korda auto ilma juhita.

«Tarbijad on oma valikutes iga päevaga üha teadlikumad. Kaerajook on vaieldamatult nüüdisaegne alternatiiv lehmapiimale,» ütles YOOK Production ASi juht Katre Kõvask.

Tema selgitusel tekitab rajatav kaerajooki tootmine tavapiimaga võrreldes kuni 80 protsenti vähem kasvuhoonegaase, vajab kuni 60 protsenti vähem energiat ja kulutab kuni 20 korda vähem vett.

Yooki uus, 2200 ruutmeetri suurune tootmis-

kompleks annab ligi sajandipikkuse ajaloo Türi piimatööstusele uue hingamise.

«See on selge uue ajastu märk. Piimale pakutavatest taimsetest alternatiividest armastatakse rääkida tuleviku vormis, aga see tulevik on täna,» lausus Kõvask. «Kaerajooki turg suureneb mitmendat aastat järjest vähemalt viiendiku jagu, mis on pikkade traditsioonidega välja kujunenud toiduainesektori kohta tugev näitaja. Täna asetame oma uuele tootmis- hoonele nurgakivi ja loodame, et juba tuleva aasta teises pooles saame huvilisi oma jookidega kositada.»

YOOK Production ASi üks omanikke, Mark Eikner ütles, et kaerajookitehase rajamise idee mõlkus neil juba mitu aastat. Ta loodab, et kui praegu on taimsed toidud poodides sageli erilettidel, siis jõuame peagi nii kaugemale, et need on tarbijatele täiesti tavaline kaup.

Maaeluminister Urmas Kruuse kiitis kaerajookitehase rajajaid selle eest, et nad pole traditsioonides kinni, vaid vaatavad avatud pilguga maailmas ringi ja on valmis investeerima uude- tesse lahendustesse. «Ma loodan, et selle tehase tõttu hakkab Eestis ka kaera hind tõusma,» sõnas ta.

Esialgsete plaanide järgi saab tehases tööd kuni 15 inimest.

MÄRTS 2023

Selle aasta kevade hakul polnud Türi erinevalt tehasele nurgakivi panekust droone ega iseliikureid näha, kuid midagi ulmelist oli juhtumas siiski.

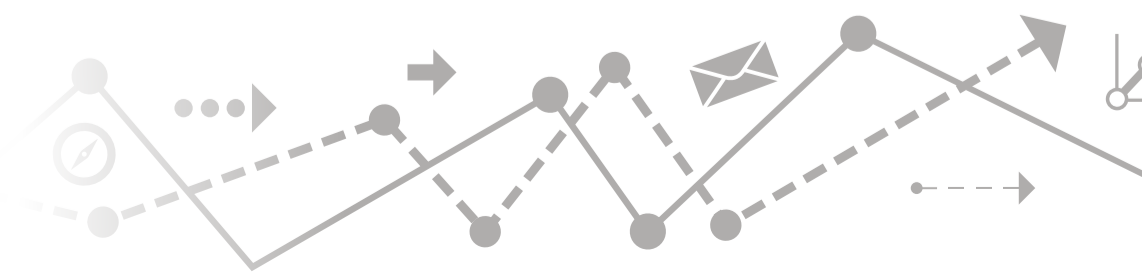
«Uusi ja revolutsioonilisi asju juhtub meie toidutööstuses üliharva. Oleme millegi täiesti uue lävel,» ütles Katre Kõvask. «Teisisõnu, mitte ainult Eesti toidutööstuse mõttes teeme me Türi midagi enneolematut ja inimestel on põhjust uhke olla. Leidus neli julget investorit, kes otsustasid, et tahavad teha midagi uut ja minna oma missiooniga siin Türi lõpuni.»

Kõvask sõnas, et ehitus on läinud vägagi tempokalt. «Hoone välisilme on enam-vähem valminud ja oleme jõudnud põrandate viimistluseni. Kohe-kohe algavad sisetööd ja hakkavad saabuma esimesed seadmed, nii et ehk lähinädalatel hakkab pihta kõige otsustavam etapp,» lausus ta.

Tehase hoones on kaerajooki tootmis- pool ühendatud kunagise Dessert ASi kontoriosaga.

Katre Kõvask ütles, et selline ühendamine polnud eriti keeruline, sest kui mõni alles jäänud treppikoda välja arvata, on tootmisosa täiesti uus ja vana osaga otsest kokkupuudet eriti ei ole. «Teisalt on sellise tootmis- hoone krundile paigutamine ja kommunikatsioonide tagamine alati proovikivi,» lausus ta.

Türi tehase aastane tootmis- maht on 20 miljonit liitrit kaerajooki, kusjuures suurt laos- ta ei tule, vaid ühe-kahe päeva toodang saadetakse Harjumaale kesklattu või siis juba otse kliendi juurde. «Tootmis- maht oleneb sellest, kuidas oma tööd korraldame, töötame viis või seitse päeva nädalas kas ühes, kahes või kolmes vahetuses,» selgitas Katre Kõvask. «Kolm vahetust tähendab seda, et tehase töös ööpäev läbi. Kui kohalikul inimesel tekib nüüd küsimus tehase müra- rikuse kohta, siis muretsemiseks ei ole põhjust. Teame, et meie kõrval on elurajoon, seetõttu püüame olla vaiksed tegutsejad.»



«Kui praegu räägime kaerajoo-
gist, siis ma loodan, et järgmise
aasta jooksul tulevad juurde tei-
sedki põnevad tooted, näiteks
desserdid. Selleks on meil eraldi
pakkeliin,» selgitab ta. «Algkom-
ponent on meie tehases, nagu
ikka, taimne, loodetavasti kaer,
aga põhimõtteliselt saame sisse
võtta ka teist vilja, olgu see rukis
või midagi muud.»

Taimse piimajoo-
gi maailmas
on Katre Kõvaski sõnul igati põ-
nevad ajad, sest ootevalmis on
nii kliendid kui ka konkurendid.
«Teadaolevalt ei ole Eestis teist
kaerajoo-
gitehast rajama haka-
tud. Seda oleks siinsele turule
kindlasti liiga palju, sest ka Türi
tehase eesmärk on ennekõike
eksport,» lausub ta. «Eks palju
sõltub sellestki, kuidas meil mi-
nema hakkab.»

Kokkuvõttes sõnab Kõvask, et
taimsetel jookidel läheb maail-
mas hästi. «Kaer on lihtsalt nii-
võrd suurepärase vilja. Seda ilma
naljata, kaer ei ole allergen, ta
on hea maitsega ja kaera kasva-
tamine on keskkonnasõbralik.
Kaerast annab teha meeldivaid ja
mõnusaid tooteid. Usun, et kaer
on meie uus kuld,» põhjendab ta.

Kiiresti jaekettidesse müügile

Ka Türi tehase kaerajoo-
gi toote-
arendus pole vahepeal pausil
olnud.

«See ei ole päris niisama, et
võtsime kaera ja vee, segasime
kokku ja vaatasime, mis juhtub.
Oleme tootearendusega kõvasti
vaeva näinud, see on olnud para-
jalt seiklusrikas teekond,» ütleb
Kõvask ja lisab, et kevadel oli
tehase abis kolm rahvusvahelist la-
borit või katsetootmisettevõtet,
aga praegu on neid üks juures.

Sortiment ei tule esialgu vä-
ga lai, kuid Kõvask usub, et nad
suudavad tarbijat üllatada. «Kõi-
ke ära rääkida ei tahaks,» jääb ta
salapäraseks. «Usun, et oi-see-



Türiile valmiv kaerajoo-
gitehas näeb välja täpselt nii keeruline
nagu sellel pildil. Tehas on siinmail ainulaadne ja kogu know-
how on tulnud Euroopa tippspetsialistidelt.

on-nii-võõra-maitsega-reaktsioo-
ni me inimestes ei tekita. Pigem
on kaerapiim meeldiv ja mõnus
jook, mis sobib ka kohvi peale.»

Katre Kõvask loodab, et Türi
tehase toodang on juba lähiajal
kõikides Eesti ja Baltikumi suure-
mates jaekettides müügil. Türi-
sedki peaksid oma linna tehase
toodangut saama koduläheda-
sest poest osta.

«Hinnaga on nii, et oleme
suure välismaiste konkurentide-
ga, nagu Altpro ja Oatly, enam-

vähem samas hinnaklassis või
natukene odavamad. Tavapiima-
ga võrreldes on meie toode um-
bes kolmandiku kallim,» ütleb ta.

Paidesse on aasta teises poe-
les valmimas E-Piima sajandi in-
vesteeringuks nimetatud piima-
tööstus. Katre Kõvaski sõnul ka-
hel tehase toorme ega müügitu-
ru suhtes kokkupuutepunkte pole,
kuid mõneti märgiline on sel-
liste tehaste Järvamaale tulek
siiski.

«On väga oluline, et piirkon-

” Kui räägime kae-
rajoogist, siis ma
loodan, et järgmise
aasta jooksul tulevad
juurde teisedki põ-
nevad tooted, näiteks
desserdid.

da tekib piima ja selle taimse al-
ternatiivi tootmise kompetentsi-
keskus,» arutleb ta. «Sellist kes-
kust on vaja meile mõlemale,
sest võimaldab meelitada tööle
spetsialiste. Ega torud ja tehnika
tööd üksi ära tee. Töö teevad ära
ikka inimesed ja kui praegu otsi-
me spetsialiste taga tikutulega,
siis sellise keskuse olemasolul on
meil kõigil lihtsam.»

Kui kaerajoo-
gitehasele poleks
spetsialiste kohapealt võtta olnud,
olnuks Kõvaski ütlust mööda pilt
üsna nutune, sest ega väikesest
kohast oskustega inimesi niisama
leia. «Kaerajoo-
gitehasele on lähemal
Türi-
le, sest keskkond on siin koht. Meie
seadmed nõuavad tarkust ja iga-
suguseid lisaspetsialiste Türi-
le meelitada on keeruline. Väga
keeruline, sest keskkond jäävad
kaugel ja suurtest keskustest ik-
ka püsivalt ära tulla ei taheta,» sel-
gitab ta. «Samuti on väga oluline,
millised põhimõtted saab noor
inimene kodust kaasa. Nagu see-
gi, mis erialasid koolid õpetavad
ning kuivõrd hästi ja ägedalt nad
seda teevad – aga see kõik on ju-
ba pikem teema.»

Kõvask sõnab, et ettevõtte
suudab maksta oma töötajatele
konkurentsivõimelist, vähemalt
keskmist palka. Kas töötasu on
Järvamaa, Eesti või mõne jõuka-
ma omavalitsuse keskmine, üle
või alla selle, see sõltub juba
ametikohtast.

Kuigi kaerajoo-
gitehase val-
mimine pole enam mägede ta-
ga, ei tähenda see, et YOOK Pro-
duction ASI eestvedajatel oleks
töö tehtud. Vastupidi, mõneti on
suurem töö oma tootele turgude
leidmisel alles käimas. Selle ni-
mel käis juhatuse esimees Katre
Kõvask suvel Aasias, täpsemalt
Lõuna-Korea Vabariigis, ja sep-
tembri keskel võttis ette käigu
Saudi-Araabiasse.

Rahvusvaheline värk!



Aastaga on pilt Türi linna läbiva raudtee ääres päris palju muutunud ja kaerajoo-
gitehas valmistub tööle hakkama.

MÕJUETTEVÕTLUS – MITTE TREND, VAID ÄRIMAAILMA TULEVIK

LHV

Praeguses maailmas on järjest keerulisem eirata jätkusuutlikkuse vajadust. Seisame silmitsi mitmete globaalsete väljakutsetega, mille igati põhjendatud tulemusena tõstab pead mõjuettevõtlus – ärimaailma tulevik.



Ettevõtete finantseerimise osakonna juht Marko Kiisa ning KideoCalli asutaja Liis Siiraja

Ettevõtted ei ole enam ammu ainult majanduslikud üksused, vaid neil on vastutus nii ühiskonna kui ka keskkonna ees. Seetõttu on oluline, et iga ettevõtte oleks teadlik oma äritegevuse mõjust ning tegeleks sealjuures positiivsete mõjude suurendamise või vähemasti negatiivsete mõjude vähendamise ja neutraliseerimisega. Mõjuettevõtlus on kasvav trend, mille puhul seavad ettevõtjad üha enam kasumi kõrval oma peamiseks eesmärgiks ettevõtte mõju juhtimise soovitud suunas.

Ettevõtted, kes rakendavad mõjuettevõtluse põhimõtteid, ei loo ainult jätkusuutlikumaid ärimudeleid, vaid suudavad paremini vastata ka klientide, investorite ja reguleerivate asutuste nõudmistele. Mõjuettevõtlus pole pelgalt trend, vaid ärimaailma tulevik, kus iga ettevõtte mõistab oma mõju ja püüab selle positiivset tulemit suunata ühiskonna ja keskkonna heaks.

LHV roll jätkusuutlikkuse edendamisel

LHV pank seisab tugevalt jätkusuutlikkuse ja vastutustundlikkuse eest. Oleme integreerinud ESG (*environmental, social, governance*) printsiibid oma ärimudellisse ja olnud eeskujuks teistele. Peame tähtsaks, et äritegevus kajastaks meie väärtusi ja eesmärke, mis hõlmavad keskkonna kaitsmist, sotsiaalset vastutust ja head juhtimistava.

Oleme võtnud ESG printsiibid endale südameasjaks,

kuna on selge, et finantssektoril on oluline roll säästva arengu saavutamisel. Oleme sellele väljakutsele vastanud järgmistel sammudel:

- Keskkonnasäästlikkus: jälgime ja vähendame pidevalt oma kontorite keskkonnamõju, mille tulemusena on aastast 2022 meie kontoritegevus kliimaneutraalne. Investeerime säästvasse energiatootmisse ja taastuvenergia projektidesse ning soodustame roheliste finantseerimistoodetega ka klientide jätkusuutlikumate valikute langetamist.

- Sotsiaalne vastutus: toetame erinevaid sotsiaalseid algatusi ja organisatsioone, mis edendavad haridust, noortesporti arengut ja teisi sotsiaalseid eesmärke. Oleme võtnud eesmärgiks parandada mitmekesisust ja kaasatust nii oma organisatsioonis kui ka laiemalt ühiskonnas.

- Juhtimise hea tava: oleme pühendunud hea juhtimistava põhimõtetele, mis hõlmavad läbipaistvust, ausust ja vastutustundlikku juhtimist, mis on

omakorda aidanud meil saavutada usaldusväärse maine finantssektoris.

Mõjuettevõtluse edendamine koostöös Tehnopol Startup Inkubaatoriga

Ettevõtted ei saa enam eksisteerida vaid kasumi nimel, tegutsedes oma äriidee elluviimiseks vahendeid valimata. **2023. aastal otsustasime astuda sammu edasi ning lõime käed Tehnopoly teadus- ja ärilinnakuga, et anda hoogu juurde uue põlvkonna mõjuettevõtetele.** Jagame oma teadmisi ja kogemusi ettevõtjatega, kes soovivad luua positiivset mõju ühiskonnale ja keskkonnale. Selleks lõime koostöös Tehnopol Startup Inkubaatoriga mõjuettevõtete kuuekuulise kiirendiprogrammi, kuhu pääses kümme ettevõtet.

Miks on see koostöö meile oluline? Usume, et meie kogemus ja teadmised

ESG valdkonnas saavad olla inspireerivaks teistele. Mentoreks on meie enda inimesed, kellel on laialdane kogemus ESG väljakutsete ja küsimuste lahendamises. Mentorid aitavad

stardifaasis olevatel iduettevõtetel mõista, kuidas integreerida ESG printsiipe oma ärimudellisse, mõõta oma mõju ja luua jätkusuutlikke ärimudeleid.

Kiirendiprogramm lõppes LHV-s toimunud mõjuettevõtete demopäeval, mille raames esitasid idufirmad oma liftikõnesid ja vastasid seejärel ekspertpaneeli küsimustele. Paneeli otsusel sai 5000 eurot auhinna KideoCall, kes aitab välismaale kolunud perede lastel leida emakeelset kogukonda ja arendada nende keeleoskust videokõne vahendusel läbi mänguliste tegevuste. Lisaks äriideele mängis isegi olulisemat rolli ettevõtete mõju hindamine, kaardistamine ning see, kuidas ettevõtja oma mõjust üldse aru saab.

Mõju mõõtmine: tahet on, kuid teadmisi napib

Koostöö ilmestas, kui palju on Eesti mõjuettevõtluse valdkonnas arenguruumi. Paljud ettevõtted tunnevad sügavat soovi panustada positiivse mõju loomisesse ühiskonnale ja keskkonnale. Nad mõistavad, et nende tegevusel on ulatuslikumad tagajärjed kui lihtsalt kasum ja majanduslik edu. Siiski seisavad paljud neist silmitsi proovikiviga: kuidas mõõta oma mõju ja hinnata, kas liigutakse õiges suunas?

Meie koostöö Tehnopol Startup Inkubaatoriga on näidanud, et kõik ettevõtted, olenemata nende tegevusalast, saavad panustada positiivsesse mõjusse, kui nad mõistavad, kuidas ESG printsiibid saavad olla äritegevuse loomulik osa. Meie kaugem siht on, et eraldi sellist kategooriat nagu „mõjuettevõtlus“ üldse vaja ei olekski, sest iga ettevõtte olenemata

suurusest tegeleb oma mõjude kaardistamise, mõõtmise ja juhtimisega. See peab olema ettevõtluse sama loomulik osa nagu elementaarne finantsjuhtimine või kliendisuhetus.

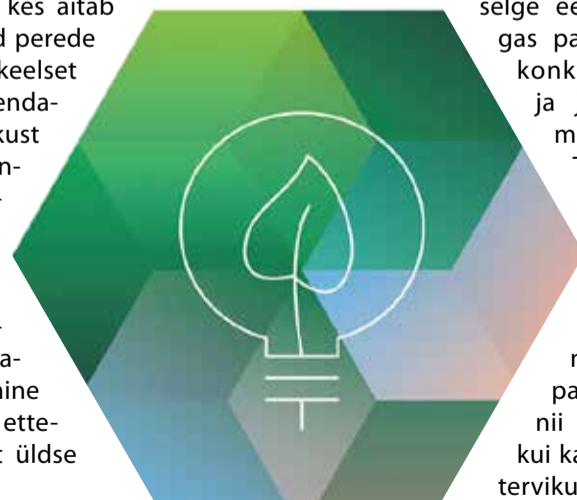
LHV-s leiame, et on ülioluline oma äriklientidele võimaldada ligipääs just sellistele teenustele, mis lubavad neil teha jätkusuutlikumaid valikuid.

Kokkuvõttes võib öelda, et mõjuettevõtlus on tulevikus veelgi tähtsam, sest see vastab nõudliku ühiskonna ootustele, investorite nõudmistele ja reguleerivatele suundumustele ning pakub ettevõtetele võimalust olla uuenduslikumad ja konkurentsivõimelisemad. Ettevõtted, kes võtavad vastutuse oma

mõju eest, saavutavad selge eelise, sealhulgas parema maine, konkurentsieelise ja jätkusuutlikuma ärimudeli. Teadlikkus oma mõjust ja selle mõõtmine on samm õiges suunas, et luua parem tulevik nii ettevõtetele kui ka ühiskonnale tervikuna.

”

2023. aastal otsustasime astuda sammu edasi ning lõime käed Tehnopoly teadus- ja ärilinnakuga, et anda hoogu juurde uue põlvkonna mõjuettevõtetele.





www.epiim.ee



Erilisteks hetkedeks

Tugeva iseloomu ja kergelt pähklise alatooniga Šveitsi päritolu juust, mille pikantne maitse on sõltuvust tekitav.

ETTEVÕTLUSEST LÄBI LILLEDE: KOLMEL JÄRVAMAA NAISEL KÄIVAD TÖÖ JA HOBI KÄSIKÄES

MAARIT NÖMM

Järvamaa lillepoodide pidajad on väikeettevõtjad, kelle ülesanne on pakkuda inimestele rõõmu või lohutust sõna otseses mõttes läbi lillede. Kolme neist kauplustest tuntakse ja teatakse kaunite naisenimedega järgi – Liivi, Juta ja Teele. Neist igapähe on rääkida oma lugu, kuidas nad ettevõtlusega alustasid ja miks on tegevusvaldkonnaks just lilled. Nagu igas asjas, on ka lilleäris nii muresid kui ka rõõme. Lill pole esmatarbekaup, mida tingimata peab ostma, samas kui hea tunne on teisele midagi ilusat kinkida.

LIIVI LILLED TÜRIL

Liivi Rehela, Taikse piirkonna kunagise tuntud aiandipidaja Leo Rehela tütar, peab Türi lillimelilist lillepoodi juba 26 aastat. Kuigi ta on kaunite lilleõitega kogu elu kokku puutunud ja nendega koos üles kasvanud, huvitab Liivi lilledest rohkemgi inimene, kes õie ostab.

«Kui tahad rikkaks saada, ära lillepoodi pea,» ütleb ta oma kogemuse pealt. Hoolimata sellest ei taha Liivi teha muud, kui pida endale armsaks saanud lillepoodi, kus on ühendatud tema töö ja hobi.

Liivi Rehela avas oma esimese lillepoe Türi turu värvavas 1997. aastal. Peale lillede müüsi ta seal ka aiasaadusi ja kartuleid. Aja jooksul köögiviljade osa vähenes ja lillede oma suurenes. Pood sai jalad alla ja 2013. aastal kolis Liivi suuremale pinnale praeguse asukohaga kesklinna ärimajas.

Kogu nende aastate vältel on olnud vähe päevi, kui kauplus on olnud suletud. Liivi hoiab oma lillepoodi avatuna seitse päeva nädalas ja on ainult mõni üksik päev, nagu 1. jaanuar, 1. mai, 24. juuni ja 20. august, kui lilli osta ei saa. Tänavu erandkorras oli pood kinni kõik juuli pühapäevad, et veeta aega perega. Tööpäevi jagab Liivi oma ainsa kolleegi Kajaga.

Lillepoele kunagi nime otsides valis Liivi sellele teadlikult oma nime. «Sellega annan ostjale kaasa justkui garantii, et lilled on värsked. Oma nime alt ma ebakvaliteetset lille müüa ei taha, vastutan iga kõrre eest,» põhjendab ta.

Kuigi lillepoodi pidada pole Liivi hinnangul tulus, on sellega võimalik ära elada. Samas on olnud aegu, kui ta on tõsiselt mõelnud lillekauplemise lõpetada. «Esimene masu tabas mind 2010. aasta paiku, kui käive üha kukkus ja sõi ära kõik säästud. Seitse kuud ei teinud ma ühtegi matusekimpu,» meenutab ta.

Aga siis saabus päev, mis tuletub ka kõige vaesematel aegadel – 8. märts, naistepäev. «Mäletan, kuidas mehed tulid hangede vahelt lilli ostma,» ütleb Liivi naerdes.

Uutesse ruumidesse kolinud, näis elu ilus ja aina ilusamaks läks. Kuni järgmise takistuseni. Koroonapuhang sulges asutuste ja ettevõtete ukse vahetult enne naistepäeva. Nagu ikka, oli Liivi lillepoodide tähtsündmuse puhuks tellinud suure koguse õisi, mis ähvardasid müümata jääda. «Müüsimise siis ukse vahelt,» sõnab ta.

Käive kukkus koroonaaasta-

tel peaaegu olematuks, ka matuseid ei olnud. Sel ajal kohandas Liivi oma äri lillekulleri teenusele rõhku pannes.

Aastatel 2020–2021 oli ettevõtte miinuses ja koroonaaegset miinust tuleb siluda siiani. «Ebastabiilne olukord kestab. Minule on praegune olukord majanduses mõjunud hullemini kui mõõdunud masu,» lausub Liivi. «Ühtegi head uudist praegu silmapiirilt ei paista ja inimeste ostuvõime pole taastunud.»

See kõik on kergitanud ka lillede hindu. Mitu Euroopa suurt aiandit läks koroonaaegsel pankrotti ja need, kes järele jäid, tõstsid hindu. «Lilled on poole kallimad kui enne koroonat,» märgib Liivi.

Aga inimesed ostavad lilli sellegipoolest – naistepäevaks, emadepäevaks, koolilõpetajale, sõbrale, armsamale. Naistepäev valmistab lillepoodidele palju rõõmu mitte üksnes läbimüügi tõttu, vaid see on esimene suurem lilledu pärast sügistalve, kui lilli ostetakse vähem. «Kui jaanuar ja veebruar on lilleäris vaikselt kuud, siis naistepäev päästab talve ja on sümbolne lillehooaja ärkamisaeg,» lausub Liivi.

Vaatamata üldisele keerulisele olukorrale majanduses läheb Liivi Lilledel praegu päris hästi. Inimesi voorib sisse-välja ja iga päev on poes uus kaup. «Minul ei ole külmikuid, see on teadlikult nii, kuna ma ei vaja neid, müün kõik tellitud samal päeval maha,» tunneb Liivi heameelt.

Lillesorte käib kauplusest läbi palju, näiteks roosisorte on valikus olnud umbes 30. Lille hind sõltub tootjast, varre pikkusest ja kvaliteedist. Liivi tellib suure osa oma lõikelilledest Eesti vahendajate kaudu Hollandist ja Ecuadorist, ent on ka näiteks Keenia lilleistanduste toodangut. Kevadest sügiseni müüb kauplus Eesti aiandite suvelilli, mis on Liivi Rehela hinnangul palju kvaliteetsemad kui Hollandi omad.

Oma lemmiklille Liivil pole, ta suhtub kõikidesse lilledesse lugupidamisega. Muide, ka kunstlilledesse. «Kunstlilled tehakse tänapäeval väga elutruud ning miks mitte panna neid pimedatesse nurkadesse tuba kaunistama või lähedase hauale, kui sinna satutakse harva,» lausub ta.

Liivi Lilledel on aastakümnete jooksul tekkinud hulk püsi-

” Näiteks käib igal reedel poes üks mees, kes ostab oma naisele punaseid roose. Ja nii juba 15 aastat.

kliente. Näiteks käib igal reedel poes üks mees, kes ostab oma naisele punaseid roose. Ja nii juba 15 aastat. Liivi Rehela meelest on mehed üldse väga head lillepoe kliendid – nad teavad täpselt, mida tahavad.

Juhtub küll harva, aga vahel satub poodi ka väga armunud mehi. «Need tunneme me juba uksele ära – vaatavad ainult luge. Siis me juba teame, et ta tuli ostma suurt sületäit punaseid roose,» ütleb Liivi naerdes.

Kui lilli on vaja kinkida meestele, siis soovib Liivi kogenud lillepoodnikuna üksikut roosi, ratsuritähete või flamingolille.

Ka lillenduses saab rääkida moest. Kui viimasel ajal on populaarsemaks muutunud eri värvi nelgid, mida ostavad pigem noored, kellel puudub nendega negatiivne seos, ja preeriakellukesed, siis vähemaks on jäänud matusepärgade ja -kimpude tegemist. Seda lihtsal põhjusel: kirstumatuseid on urnimatuste tõttu harvemaks jäänud. «Kui varem moodustasid lillepoe käibest peaaegu poole matusekompositsioonid, siis nüüd ehk vähem kui veerandi,» sõnab Liivi.

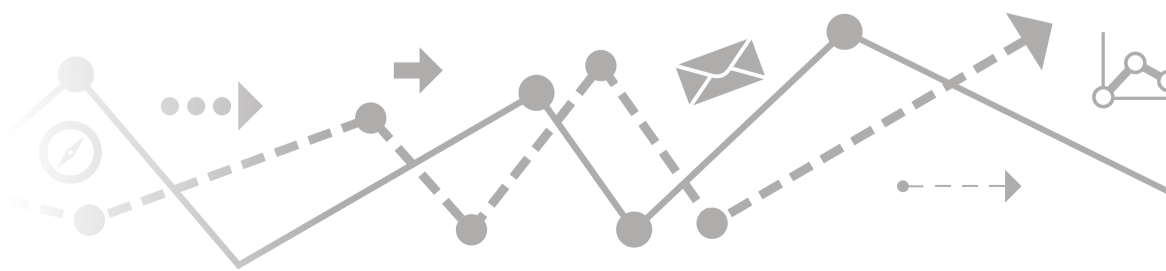
Liivi ütleb, et lillepoe pidamine on ainus töö, mida ta oskab. Ühtlasi on see tema hobi, olles saanud aianduspärga juba väga noorena. Isegi lasteaia käies kirjutas kasvataja talle ellu kaasa läkituse: tubli aednik sinust saagu! Liivi Rehela on taskus ka Rääpina aianduskooli diplom. Ent rohkemgi kui lilled, huvitab teda inimene. «Lilled on inimese pärast ning need vahendavad tundeid ja emotsioone. Lill on vahend ja mina vahendaja. See on minu suur missioon,» ütleb ta lõpetuseks.

Oktoobris seisab Liivi Rehela ees uus proovikivi: õppinud ja kogenud aedniku ja lilleseadjana asub ta oma teadmisi floristikast jagama Türi ühiskooli noortele.



Liivi Rehela on Türi lillimelilist lillepoodi Liivi Lilled.

DMITRI KOTJUH





SIKSAK
29 aastat Eesti turul.

e-pood
www.siksak.ee
Vaata uuenenud e-poodi!

ESINDUSPOOD
avatud E-R 9-16
Viljandi mnt 17, Käru, Järvamaa

info@siksak.ee, tel 511 4712

Kardinad, aksessuaarid
Laudlinad, linikud
Päevatekid, padjakatted
Voodipesu
Suletekid, padjad

 **SIKSAK**
Sisustustekstiilid



**ERITELLIMUSEL
KÖÖGIMÖÖBEL JA
GARDEROOBID
AKNAKATTED**

**KVALITEETNE EESTI
TOODANG!**

ananke
mööbel

Paide Ananke
Suur-Aia 18
tel 385 0210
paide@ananke.ee
www.ananke.ee

JUTA LILLEÄRI PAIDES

Rõa külast pärit Juta Hurt alustas Paides lillevaldkonnas tööd 90ndate lõpus, algul lillepoe müüja, hiljem ettevõtjana. Nii nagu Liivi Rehela, andis ka tema poele oma nime, mida tuntakse nüüd Juta lilleärina. Idee oma lillekauplus avada ei sündinud aga tal endal, vaid hoopis tema abikaasal Toivol.

Kui Toivo poleks seda välja käinud, oleks Juta ehk siiani mõnes lillepoe palgatöölaine. «Kõndisime kord Suur-Aia tänaval, abikaasa märkas neid tühje avaraid ruume ja pakkus välja, et teeksin oma poe,» meenutab ta.

Kuigi floristika asemel oli Juta õppinud Räpina aianduskoolis põllumajandussaaduste konserveerimist, oli ta omandanud häid oskusi endisest Fildora lillepoe, kus ta töötas. 2005. aastal tegi Juta abikaasa toel mõtte teoks – algul füüsilisest isikust ettevõtjana ja pärast osühinguna.

Lilled on Jutale alati väga meeldinud ja Fildoras jõudis ta arusaamisele, et see võiks olla nii-öelda tema asi. Enesekindlust kasvatasid ka lilleseadekoolitused ja -kursused.

Lilleettevõtte on Juta Hurdil abikaasaga kahasse. Kui tema vastutab lillede eest, siis mees tegeleb raamatupidamise ja kulleriteenusega. Toona osühingule nime otsides käis läbi kaks kaunist potilillesordi nime: kardeenia, mille õiemotiivid dekoreerivad kaupluse suuri aknaid, ja fatseedera. Jäi viimane.

Äril Suur-Aia tänaval hakkas kohe üsna hästi minema, sest Juta nimi oli lillesõpradele tuttav ja paljud kliendid järgnesid talle uude kohta.

2009. aastal võttis Juta enda kanda ka Jardini lillepoe keti majandamise Paide Selveris, kuid loobus sellest lühikese aja möödudes ja keskendus ainult oma kauplusele.

Võrreldes algusaastatega on Juta lilleäri valik suurenenud, samuti teab Juta palju kindlamini, kui palju ja mida tellida. «Näiteks praegu tellin rohkem lilli Ecuadorist kui Hollandist, varem oli vastupidi,» sõnab ta.

Juta märgib kahjutundega, et ära on kadunud Eesti lilletootjad. Näiteks tellis ta varem Laheotsa roose, praegu tegeleb ettevõtte peamiselt köögiviljakasvatusega.

Ka Juta lilleäri võtab värsket kaupa vastu iga päev, peale selle on kaupluses suur valik potililli, mille üle on Juta väga uhke. Kõige suurem käive tuleb siiski lõikelilled müügist. On juhuseid, kui Jutal tuleb kokku seada sajust või koguni saja viiekümnest punasest roosist kimp.

Kõige rohkem meeldibki Jutale lilleseadeid ja kimpe teha ning panna nendesse palju erinevaid lilli, et ostjal oleks avastamisrõõmu. Kuigi kokku võib sobitada mitut sorti lilli, siis näiteks roosi ja nelki ta ühte buketti ei pane. Ka Juta kogemus ütleb, et paljud inimesed nelke ajaloo taaka silmas pidades ei armasta. «Samas kui ma neid pole jälle mõni aeg tellinud, juhtub keegi kohe küsima,» sõnab ta naerdes.

Lillepood on avatud seitse päeva nädalas ja töögraafiku teeb Juta kahasse oma teise müüjaga. Praegu toimetavadki nad poes kordamööda ja annavad teineteisele puhkepäevi. Kui võikski arvata, et lillepoe pidamisel pole ööl ega päeval vahet ning sellist asja nagu nädalavahetus lillekauplejad ei tunne, siis Juta sõnul pole seis üldse nii hull. «Kui olen juba paar päeva kodus olnud, siis tekib tahtmine tööle tulla – lilled annavad energiat,» ütleb ta.

Asukoha mõttes leiab Juta jälle, et Suur-Aia tänav jääb linna keskusest suhteliselt kõrvale ja suurürituste aegu, kui tänavad on kinni, on ostjaid märgatavalt vähem. Ühtlasi mõjutavad läbimüüki kaubanduskettides müüdavad lilled, mis enamasti on odavamad. Pole ka ime, sest suured ketid tellivad väga suuri koguseid, mis viibki ühe öie hinna alla.

Oma lillepoodi on Juta Hurt pidanud 18 aastat ja kuigi idee tuli abikaasalt, pole ta kordagi asja ette võtmist kahetsenud. «Absoluutselt ei kahetse, tunnen, et olen õiges kohas,» sõnab ta rõõmsalt.

Eriti teevad Jutale heameelt lilleostjad, kes valdavalt astuvad sisse hea tujuga. Samuti on linnaarahvas Jutale tänulik, et kauplus on avatud hommikul juba varakult pool kaheksa, seega enne tööpäeva algust.

On ka neid inimesi, kes ei plaani osta ühtegi lille, aga tulevad poodi lihtsalt selleks, et nautida nende ilu. Ka selle vastu pole teenekal lilleekspertil Juta Hurdal midagi – lilled peavadki rõõmu pakkuma.

Juta Hurt juhib Paides Juta lilleäri.





DMITRI KOTJUH

TEELE LILLEPOOD JÄRVA-JAANIS

Kui Alli Pedius Järva-Jaanis lilli müüma hakkas, oli aasta 2000. Kahasse firma teise osanikuga pidas ta poodi, kus ühest otsast sai osta alkoholi ja teisest lilli. Et kauplus oli lahti südaööni, oli võimalik värsked roose osta isegi hilistel öhtutundidel. Kuigi ka praeguse kaupluse nimi Teele Lilled on tuletatud naisenimest, on selle saamislugu eelnevatest teistsugune.

Alli Pedius töötas enne eraettevõtlusega tegelema hakkamist Järva tarbijate ühistus. 1997. aastal hakkas ta füüsilisest isikust ettevõtjana Järva-Jaanis teise ringi rõivaste poodi pidama ja kolm aastat hiljem sisenes lilleärisse. See oli ka üks väikesed valdkondi, millega nii väikeses kohas nagu Järva-Jaani võiks kaubelda ja poodi pidada.

Allil puudus varasem tihedam kokkupuude lilledega, kuid omades head kunsti- ja ilumeelt, käis ta vahel Paides oma lillepoodi pidanud sugulase Sirje Pediu-se juures kätt harjutamas ja lilledest rääkimas. Kõige rohkem armastabki Alli lilled juures kunstilist poolt ja seadete tegemist. «Mulle meeldib mõelda lilledest kui kunstist,» märgib ta.

Ühel hetkel otsustas ettevõtluspaariline tegevuse lõpetada. Alli sai terve maja omanikuks ning täitis selle lilled, aiatarvete ja kingitustega. 2012. aastal ehitas ta maja suuremaks ja tegi jalad alla saanud lillepoele ruumi juurde.

Nimi Teele pole kaupluse nimes juhuslik. Kuna koht, kus lillepood asub, kandis varem Teele poe nime, jättis Alli nime tahtlikult samaks, et säiliks järjepidevus, ja inimesed olid nimega nagu juba harjunud. Teeleks ristiti omaaegne kauplus vastusena Paides asunud Tootsi poele.

Teele lillepood on ametlikult lahti esmaspäevast laupäevani, kuid nagu perenaine ütleb, siis on see põhimõtteliselt avatud ikkagi kogu aeg. Kui tähtpäevad langevad pühapäeva peale, on ukсед lahti. Kui keegi helistab kas või pärast tööaega ja tahab lilli osta, siis kaubata ta ei jää. Mõõdunud aegu, kui pood oligi iga päev keskööni avatud, meenutab Alli siiani muigega. «Letid osteti ikka päris tühjaks,» sõnab ta.

Alli Pedius on poes vaheldumisi oma ainukese kaastöötaja Iviga, kes on ametis olnud juba 15 aastat. «Igaüks lilllemüüjaks kahjuks ei sobi, inimesel peab olema nii kätt kui ka silma. Seda kõike livil on,» pole ülemus kiitusega kitsi.

Ei saa ka Alli Pedius mööda minna 8. märtsi teemast. Poeomanikuna on ta seda meelt, et naistepäev võiks olla iga päev. «Naistepäeval ostetakse lilli nii-öelda kohustuslikus korras, kuigi lilli võiks kinkida aasta ringi,» ütleb ta.

Lilllemüüjate aktiivsem tööaeg algabki naistepäevaga ja lõpeb suve teises pooles. Järva-Jaani lillepoodki osutab kullriteenust ja vahel tuleb kimpe viia ka maakonna kaugematesse paikadesse.

Alli Pedius tunneb erilist rõõmu sellest, kui poodi tuleb inimene, kes soovib kaunist kimpu, kuid raha suhtes piiranguid ei sea. «See on kõige loomingulisem töö, mida võib soovida – saan vabalt lilledega mängida,» lausub ta.

Samuti annab Alli rõõmu



Alli Pedius peab Järva-Jaanis Teele lillepoodi.

” Kui keegi helistab kas või pärast tööaega ja tahab lilli osta, siis kaubata ta ei jää.

nõu, millist lille millisel puhul võtta.

Raskeks teeb lilledega äriajamise näiteks see, kui internetis pildi järgi valitud kaup pole kohale jõudes päris see. «Kui selgub, et lilled on pakis näribunud või koledad, pole uusi kohe asemele kusagilt võtta,» ütleb Alli.

Kui kaup on nii-öelda praak, ei süüdistata Alli selles vahendusfirmat, sest ka too ei saa olla lõpuni kindel,

millises seisus lilled kinnises pakis Eestisse jõuavad. Selliseid olukordi juhtub harva ja praagid vahetatakse esimesel võimalusel ringi.

Konkureerimine kaubanduskettides pakutavaga on Alligi ütlust mööda paras katsumus. Ta võtab seda nii, et kui suurtest toidupoodidest võib lilli osta odavama hinnaga, saab lillepoodidest inimene kaasa teadmise, et iga öis on professionaali pilguga üle vaadatud, et see oleks igati värsked ja püsiks kaua. «Meil pole nii-öelda anonüümseid lilli. Lillepoodidest saab osta seatud, mitte seotud lilli,» märgib ta tabavalt.

Alli Pediusel pole kindlat lemmikõit, talle sümpatiseerivad kõige rohkem südamest kingitud lilled. Suur rõõm on sellestki, kui inimene jääb ostuga rahule ja on õnnelik.

Praegust majandusseisu peab Alli keskmiseks, lillepoel on olnud nii halvemaid kui ka paremaid aegu. Kuid ka tema kinnitab, et on leidnud endale töö, mis ühtlasi on hobi eest.

Tahad olla õnnelik inimene ning sul on kätt ja ilumeelt – hakka lillepoodnikuks! Selline tunne jääb kõigi kolme lilleettevõtjaga vesteldes.



Kalev Altmets tuli 15 New Yorgis elatud aasta järel koju tagasi, et lükata Sõrandus käima oma ettevõtte Nordikcraft. DMITRI KOTJUH

NEW YORGIST O

ANNE PÖDER

Kui tavaliselt lähivad eestlased kõigi unistuste maale Ameerikasse õnne otsima eesmärgiga teha seal oma ettevõtte ja saada rikkaks, siis Kalev Altmets liikus seitsme aasta eest vastassuunas. Ta jättis Ameerikasse kindla töö ja toimiva ettevõtte, ostis kodukandis Sõrandus ära vana laguneva laohoone ning hakkas tegutsema väikeses puiduettevõttes Nordikcrafti OÜ.

Asjade selline käik paneb nii mõnegi inimese silmi pööritama ja küsima, miks küll nii. Altmets kehitab selle peale õlgu ja ütleb, et pole kunagi arvanud, et jääb igavesti Ameerikasse. Soov kodumaale naasta oli kõigi nende 15 aasta jooksul südames olemas. Läks tarvis õiget hetke ja see hetk tuligi 2016. aastal.

Altmetsa teekond ettevõtluses algas samal aastal, kui New Yorgis rünnati kaksiktorn. 2001. aasta kevadel pakkis Kalev Altmets (48) piltlikult öeldes seljakoti ja läks kaks kätt taskus New Yorki. «Töötasin Eestis ehituses ja mulle vahendati kontakti, et minna Ameerikasse ühe väliseestlase juurde ehitama. Mõtlesingi siis, miks mitte proovida ja natuke õnne otsida,» meenutab ta olukorda, millest seiklusrikas USA-aeg alguse sai.

Esiotsa töötaski Altmets väliseestlase juures, tehes mitmesuguseid ehitus- ja puutöid. «Mäletan, et 9/11 ajal läksin New Yorgi Eesti Majal välisust vahetama. Tööobjekt asus kaksiktornidest linnulennult viie kilomeetri kaugusel, mis metropoli mõistes oli justkui sealsamas,» ütleb ta.

Altmets nägi nii esimese torni suiteemist kui ka langemist telleri vahendusel. «Õhus oli paanika ja oht, et ma ei pääse sealt piirkonnast enam ära. Aga ma ei saanud tööd pooleli jätta, et ära minna. Uks tuli ette saada, et maja lukku ja valve alla panna,» lausub ta.

Ameerika bürokraatia väsis ajapikku ära

Nii jätkaski Altmets päeva vältel oma tööd ja lahkumise ajaks oli juba ka teine torn maas. «Ühis-transport enam ei liikunud ja mul tuli hakata jala kodu poole seiklema. See oli pikk ja keeruline tee. Tööriistad jätsingi Eesti Majja maha, sest neid poleks jaksanud kaasa vedada,» lausub ta.

Umbes poole aastaga sai Altmetsale Ameerikas selgeks, et ta oskab oma kätega küllalt hästi tööd teha, et end ise ära elatada. Siis lõpetaski ta teiste juures töötamise ning tegi endale töökoja ja firma nimega NYC Custom Cabinetry. Tema tegutsemispai-gaks jäi valdavalt New York ning ta valmistas eritellimusel sisustust ja mööblit.

Kui arvate nüüd, et Kalev Altmets oli õppinud puutöömees, siis eksite. Tegelikult hakkas ta

USAs usinalt puutöö ja mööbli valmistamise kohta lugema ja uurima ning õppis omal käel töö selgeks. Julge pealehakkamine ja pidev praktika tegid temast aastatega vilunud puutöömeistri, kes sisustas New Yorgi rikkurite majapidamisi. «Tasapisi soetasin endale kõik tööpingid ja suure Mercedes-Benz Sprinteri kaubiku, millega materjali ja mööblit vedada,» lausub ta. «Tööd oli, kliente jätkus ja äri õitses.»

Ainus asi, mis Altmetsa Ameerika ärimudeli juures häiris, oli pidev kolimine ühelt üüripinnalt teisele ja ettevõtlusega kaasnev tohutu paberimajandus. «Iga väiksemagi asja jaoks on vaja lu-ba või mingit paberit, selle väljaajamine pörkus pidevalt bürokraatia vastu ja ükski üüripind polnud pikaajaline,» selgitab ta.

See kõik väsis Altmetsa ja pani üha enam vaatama kodumaale poole.

Mõttele andis hoogu seegi, et Ameerikas oli ta kohtunud oma praeguse naise Kerliga, kes oli samuti 19 USAs veedetud aasta järel valmis Eestisse naasma. Altmets sõnab, et hakkas juba Ameerikas olles vaatama kodukandis kinnisvarakuulutusi eesmärgiga leida töökojale ruume.

Ta leidiski pankrotivarana müüki pandud vana kolhoosi kuivati viljalao oma kodukoha kõrvalt. Tegemist oli oksjoniga, kus esiti lisandusid alghinnale igasugused selgusetud maksed. See tõstis ostjale kulud nii kõrgeks, et keegi polnud sellest huvitatud. Aasta jooksul toimus mi-



SÄMMI GRILL

Mäo Sammi Grill
+372 384 6000
mao@sammigrill.ee

www.sammigrill.ee

24 aastat liha grillimise kogemust



Tellige toitlustus meilt, saate konverentsiruumid tasuta.

**Tühja kõhuga
kaugele ei jõua!**



OTSE SÕRANDUSSE ETTEVÕTJAKS

KOMMENTAAR

KAIE ALTMETS

Kalevi ema ja Nordikcrafti OÜ juhatuse liige

Mina uskusin algusest peale, et Kalev tuleb Eestisse tagasi ega jää siin mingil juhul hätta. Ta ei läinud Ameerikasse ka ju selle pärast, et poleks Eestis hakkama saanud. Tal oli siin töö olemas.

Tegelikult käisid ettevalmistused sobivate töökojaruumide otsimiseks juba paar aastat varem. Tegin emana kõik võimaliku, et leida see õige koht, kuhu ta saaks tagasi tulla. Käisin ümbruskonnas tööstushooneid vaatamas.

See oli meile mõlemale suur üllatus, kui Kalev leidis internetist peaaegu meie tagahoovist pankrotivarana müüki pandud laohoone, kus ta oli lapsepõlves korduvalt isaga käinud. See oli parim võimalik lahendus ja vaatamata raskustele saime selle endale.

Ma ei kahelnud ka selles, et ta lööb Eestis valitud elualal läbi. Ta õppis ju hoopis rauatööd, kuid usun, et puutöö õppimisel oli nendest oskustest palju kasu. Puutöögeen võib temas olla vanavanaisa kaudu, kes oli samuti puutöömees. Ma ei jõua mõnikord ära imestada, kui hästi tal asjad välja tulevad ning



kuidas ta mingeid asju üldse teha oskab. Ta on kuldsete kätega mees.

Ettevõtte alguse ajal olin tal toeks ja et ta polnud Eesti oludega siis veel nii hästi kursis, küsis ta minult üsna sageli enne otsuste tegemist nõu. Ta teeb seda muide siiani, kui plaanib midagi suuremat ettevõtta. Hindan temas joont asjade üle arutleda ja teiste arvamust kuulda võtta.

Ettevõtlus maal on tõepoolest võimalik, olgu tegemist suure või väikese ettevõttega. Siinsamas kõrval Koigis on ju suurepäraselt toimiv suurfirma Thermoarena, mis toodab võrreldavalt puitmaterjali. Siinsamas oleme meie oma väikeettevõttega, mis oskab toodanguks ära kasutada seda, mis teistest üle jääb. Kõik elavad ja töötavad!

tu oksjonit, kus langetati hinda ja lõpuks kadusid ka need selgustud maksed ära. «Pika müügi-protsessi käigus võeti hoonel ukseid eest ja kõik muu väärtuslik, mis võtta oli. Viimase oksjoni ajal minu pakkumine võitis ja nii saigi ost viimaks tehtud. Siis hakkas uute uste ette panek, osade avade kinni müürimine ja akendega avade täitmine, mida koordineeris ema Kai kohapeal. Ise olin veel sellel ajal New Yorgis.»

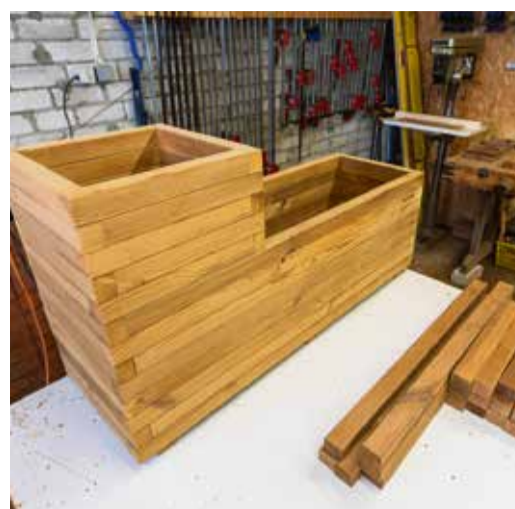
Naasis kodumaale kolme merekonteineri täie kraamiga

Kui Ameerikasse läks Altmets põhimõtteliselt kaks kätt taskus, siis tagasi tuli ta seal kolme merekonteineri täie kraamiga. «Võtsin kaasa kõik Ameerikas soetatud tööpingid ja ka oma 7,5 meetri pikkuse kaubiku,» märgib ta.

Nüüd oli Altmetsal kohe kõik vajalik töökoja käivitamiseks Sõrandus olemas. Hoone vajas muidugi kõpitsemist ja kohalik turg tundmaõppimist.

Kalev Altmets ütleb, et jätkas Eestis seda, millega New Yorgiski tegeles. «Hakkasin valmistama eritellimusel mööblit, garderoobe ja sisustama vannitubasid,» täpsustab ta.

Tööd oli, aga see oli pillutatud üle Eesti laiali. Materjali tuli tuua Tallinnast ja Tartust ning iga asja järele kuhugi sõita. Seejärel pidi mööbli paigalduseks kohale vedama ja kui midagi oli tarvis eelnevalt proovida või paika sättida, tuli sõita ka mitu korda. «Lõpuks veetsin rohkem aega roolis



Nordikcrafti lille- ja maitsetaimede kastid on valmistatud vastupidavast termopuidust.



Rohenäppudest eestlased tahavad oma aeda erilisi maitsetaimede ja lillede kaste. ERAKOGU



Nordikcrafti valmistatud erikujulised peenrakastid Koigi mõisa aias.



Bituumenemulsioonide ja polümeerbituumenite tootmine ja müük

OÜ PIGIPADA

on tegutsenud bituumenemulsioonide ja polümeerbituumenite tootmise ja müügi turul alates aastast 2010. Kolmeteistkümne tegutsemisaasta jooksul oleme nii oma Paide kui ka Tsirguliina tehastes kokku tootnud 280 000 tonni jagu bituumenist tooteid.

Vaata ka www.pigipada.ee

Meie toodetega on ehitatud ja remonditud teid nii Eestis, Lätis, Soomes kui ka Rootsis, kokku 20 000 kilomeetrit.

Meil on regiooni parim labori sisseseade ning R&D teadmised, et luua kõige keskkonnasõbralikumaid tooteid teede remontimiseks ja ehitamiseks.

Meie teame, milliseid bituumenemulsioone on tee peal vaja ja oskame neid ka oma tugeva meeskonnaga toota.



Head emulsioonid tekitavad häid emotsioone.

Värske kliendibaas ühe klikiga

Väikeettevõtja või suurfirma juht?
Sihtnimekirjad on sulle abiks.

—> target.creditinfo.ee



MAAKONNA ARENGUSSE LÄKS 165 MILJONIT EUORAHHA

TIIT REINBERG

K Kui räägime majandusest, siis ei saa just sageli öelda, et Järvamaa on kõikidest teis-

test maakondadest parim. Suur osa Eesti majandusest on koondu- nud pealinna ja seda ümbritsevasse kuldseesse ringi. Sinna läheb ka suur hulk investeringuid ja nii rühivad Harjumaal palgad kogu aeg teistel eest ära.

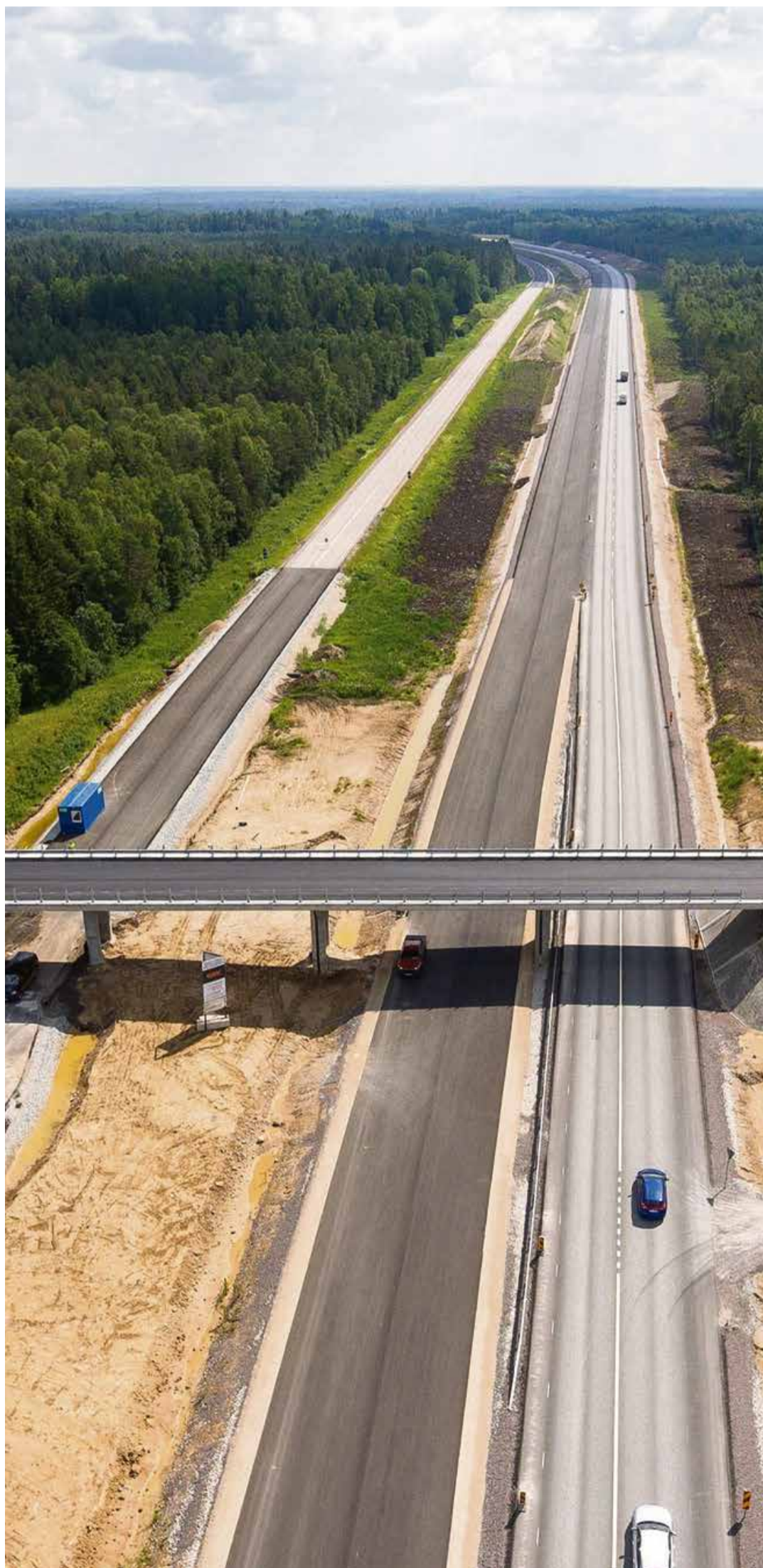
Aga kui vaadata, kuhu on läinud viimasel paarikümnel aastal Euroopa Liidu toetuste raha, siis selgub, et elaniku kohta on euronähtu tulnud kõige rohkem Järvamaale. Ajavahemikus 2004–2023 on Euroopa Liidu toetustest projektide väljamakseid ühe elaniku kohta tulnud Järvamaale 5884 eurot. Järgnevad Hiiumaa 4687 ja Saaremaa 3728 euroga.

Kui jagada Harjumaale laekunud toetused elanike arvuga, siis tuleb toetust inimese kohta kõigest 2716 eurot. Siinjuures peab muidugi arvestama asjaoluga, et kui Järvamaal on elanike arv kukkunud juba alla 30 000, siis Harjumaal on see jõudnud ligi 650 000 inimeseni.

Üldsummana on euronähtu läinudki kõige rohkem Harjumaale – 1,7 miljardit eurot. Projektidega on 20 aasta jooksul Järvamaale tulnud ligi 165 miljonit eurot.

Endine Paide linnapea, viimane Järva maavanem ja praegune Paide linnavolikogu liige Alo Aasma sõnas, et välisraha abil tehtud investeeringute mõju Järvamaale on võimatu üle hinnata. «Tallinn on nüüd Mäost kolmveerandtunnise autosõidu kaugusel, rongiliiklus jõudnud 21. sajandisse, kümneid kilomeetreid kergliiklusteid ühendamas asulaid, parandamas turvalisust ja põletamas pekki,» loetles Aasma esimesi pähe tulnud ettevõtmisi, mis on saanud teoks euronähtu toel. «Iga kord laulu- ja tantsupeol Tallinna koolimajades magades ei väsi ma imestamast, kui võrd palju paremas seisus on Paide ja Türi koolihooned ja meie lasteaiad. Ilma välisrahata poleks Valgehobusemägi nii suurelt Eesti spordikaardil ega Järva-Jaani vanatehnika varjupaik ja ajakeskus Wittens- tein Eesti muuseumide kaardil ning Järvamaa haiglal valminud nüüdisaegset tervisekeskust pe- rearstidele.»

Alo Aasma ütlust mööda ei pruugi see küll nii otseselt silma torgata, kuid kümneid miljoneid on kulunud ka maakonna ettevõtete arengule ja konkurentsivõime suurendamiseks, mis on aidanud luua töökohti, hoida



Tööd Tallinna-Tartu maanteel kestsid aastaid, kuid nüüd pääseb Mäost pealinna mööda kiiret ja sirget teed.
DMITRI KOTJUH

konkurentsivõimelisi palku ja eksportida. «Ilma selle rahata poleks Paidesse kerkinud Baltikumi moodsaimat piimatehast ega tehtaks Imaveres puidukeemia katsetehases puidust asfaldi ega jookseks torudes puhast joogive- si,» lausus ta.

Samas pole Aasma hinnangul mitte alati tehtud välisraha abil asju, mis on kõige vajalikumad või tulemuslikumad. «Tihti- peale ei ole omavalitsuste või ka kogukondade arengut juhtinud mitte strateegiadokumentides ette nähtu, vaid välisraha meet- med, nähtud on võimalust raha taotleda ja teinekord on seetõttu rajatud asju, millel vajadust ega elulootust pole,» selgitas ta. «Samuti tunnen, et maapiirkondade investeeringuteks läinud miljonid pole alati kaasa toonud seda mõju, mida on oodatud, ja usun, et selles valdkonnas tuleks uuel perioodil vaadata uutele miljoni- tele teise nurga alt.»

Muret teeb Aasma ka Jär- vamaa omavalitsuste ääretult ni- ru finantsvõimekus, mis on sead- nud küsimärgi alla võime just al- gaval eelarveperioodil projekte esitada ja neid rahastada.

Aasma usub, et kui kolm omavalitsust suudaksid euronähtu taotlemisel rohkem koostööd te- ha ja seada ühiseid eesmärgi, siis võiks tulu maakonnale veelgi suurened. Selline ühine teema võiks tema meelest olla uute elamispindade ehitamine.

Aasma sõnas, et kui pealin- nas läheb 2000eurose kuupalga- ga noor pank korteriosutuks lae- nu küsimise, siis suure tõenäosu- sega tuleb ta sealt tagasi tühjades taskutega, sest Tallinna kinnisva- rahinnad on sellise palgaga in-imese liiga kõrged.

Aasma märkis, et kui seni ole- me arutlenud, kuidas kohalikke noori kodumaakonda jääma meelitada, siis nüüd võiks mõel- da suuremalt, kuidas pealinna noori Järvamaale meelitada. «Kui

siia tuleks noori juurde, tõmbaks see ka ülejäänud elu endaga kaasa ja siis poleks muret, et kool või lasteaiad jääb tühjaks ja tuleb kinni panna,» lausus ta.

Järva endine maavanem ja praegune Türi vallavalitsuse arendusjuht Üllar Vahtramäe on samuti otsekohene selles suhtes, et kui euronähtu poleks edukalt kasutatud, oleks maakonna seis väga nutune. «Võib vist öelda, et kõik suured asjad on siin toetus- rahaga tehtud, sest kohalike omavalitsuste eelarvetes selleks lihtsalt raha ei ole,» ütles ta.

Kuigi omavalitsuste suure- mad investeeringuotsused peak- sid kirja saama arengukavasse ja selle järgi tuleks majandada, siis Vahtramäe ütlust mööda määrab elus lõpuks suuresti see, kas plaanide elluviimiseks õnnestub lisaraha hankida. Kui ei õnnestu, siis võibki investeeringu arengu- kavast paberile jääda.

Kui vaadata, kuhu Järvamaal euronähtu on läinud, siis on Vahtramäe seda meelt, et ena- masti pole puusse pandud. Märksõnad on haridus, mediti- siin, ettevõtlusalad ja suured tee- ehitused.

Kui oleks tema otsustada, siis suunaks Vahtramäe järgmistel aastatel euronähtu ka kohalike teede ehitusse, sest sealt hakkab king kõige rohkem pigistama. «Vallateede korrastamiseks oleks rohkem abi vaja, sest tööd on kallid ja käivad valdadele üle jõu, samas on teed kohalikele inimes- tele väga tähtsad ja ilma nende- ta ei pääse nad ka suurtele korda tehtud maanteedele,» lausus ta.

Vahtramäe ütlust mööda on euronähtu ka nii-öelda tumedam pool. Toetust saada on järjest keerulisem, sest bürokraatia suu- reneb, mistõttu võidakse sellele käega lüüa.

Arendusjuhina on Vahtramäe küll valdkonna spetsialist, kuid temalegi pole rahataotlemine mingi naljategu ja iga kord avas-

VALITAKSE PARIMAIK EUROOPA LIIDU TOEL TEHTUD PROJEKTE

Eesti Euroopa Liiduga liitumise otsusest möödub sel sügisel 20 aastat. Euroopa Liidu toetustest saadud toetus on Eesti eluolu edendamise oluline mootor olnud kogu selle aja vältel. Septembris algas üleestiline kampaania, et valida välja parimad eurotoetust saanud projektid ja tunnustada edulugusid, kus Euroopa Liidu toetused on aidanud kaasa Eesti arengule ja heaolule ning inimeste toimetulekule.

Kampaaniat korraldab Euroopa toetuste korraldusamet Riigi Tugiteenuste Keskus (RTK).

Alates ELiga liitumisest on Eestis toetustest saanud üle 40 000 projekti. Narvast Kärdlani ja Tallinnast Setomaani on väga paljude Eesti inimeste eluolu ja keskkond paranenud.

RTK toetuste valdkonna juhi Urmo Merila selgitusel on toetatud väga laia spektrit muuseumidest liiklussõlmedeni ja väikeettevõtete starditoetusest kuni lasteaiakohtade loomiseni. «On oluline märkida, et füüsiliste objektide kõrval on palju tuge saanud valdkon- nade, mida silmaga ei näe, kuid mis omati on tähendanud inimes- tele elukvaliteedi tõusu: näiteks uuendatud vee- või kaugküteto- rustikud, teadusuuringud või ümberõppekoolituse ja nõustamise abil uue töökoha leidnud tuhanded inimesed,» lausus ta.

Rahvahääletuseks valitud 30 parimat projekti avalikustatakse veebilehel www.eurotegu.ee, kus 6. oktoobrist 5. novembrini saab anda hääle oma lemmikule. Hääletajate vahel loositakse välja 2000 euro väärtuses kinkekaart reisiks mõnda Euroopa Liidu liikmesriiki ja reis Brüsselisse, kus saab uudistada Euroopa Komisjoni ja euro- parlamendi tööd.

Säravamaid eurotegujaid premeeritakse novembri lõpul tulevaval tänuüritusel. (JT)



EESTI
KAUBANDUS-
TÖÖSTUSKODA

OLEME SINU ETTEVÖTTELE TOEKS

- Hoiame Sind kursis viimaste ettevõtlusalaste uudistega
- Toetame ekspordi arendamisel
- Toome Sinuni kasulikke koolitusi
- Aitame laiendada suhtlusvõrgustikku
- Pakume praktilist abi: tasuta juristi konsultatsioon ja partnerotsinguteenus

**ARENDAME KOOS
JÄRVAMAA JA EESTI
ETTEVÕTLUST!**

LIITU KODA.EE

tab ta uusi nõudeid, mida varem polnud. «See on läinud kohati nii keeruliseks, et enam polegi võimalik, tuleb lihtsalt kusagilt korvalt inimene ja teeb selle ära,» ütles ta.

Omavalitsuste ametnike kõrval peab Vahtramäe tublideks raha maakonda toojateks ka põllumehi, kes on paarikümne aasta-ga viinud tootmise täiesti uuele tasemele. «No tõesti, mits maha meie põllumeeste ees!» sõnas ta.

Vahtramäe tunneb rõõmu sellest, et tänavusel ettevõtjate tunnustamisel tõsteti esile ka Oisu Biogaasi OÜd, kes toodab lehmamäsnikust gaasi.

Küsimuse üle, millisest euro-raha toel valminud ettevõtmisest Järvamaale kõige rohkem kasu tõuseb, ei mõtle Vahtramäe pikalt. See on E-Piima uus tehas. «See on raudselt saajandi ehitis,» märkis ta.

Üks suuremaid euroraha maakonda toojaid on olnud AS Paide Vesi.

Üle 20 aasta ettevõtet juhtinud Jaan Madis, kes pani hiljuti ameti maha, ütles töölt lahkudes, et selle ajaga on investeeritud üle 40 miljoni euro.

Välja on vahetatud palju kommunikatsioone ning laiendatud vee- ja kanalisatsioonivõrku kohtadesse, kus seda varem polnud. Oluline samm oli ka kurnagiselt piimakombinaadilt Paide linna puhastusseadmete ostmise ja nende korrastamine.

Madis meenutas, et kui ta ametisse tuli, siis kritiseeriti Paide joogivee kvaliteeti tugevasti, kuid suurte investeeringute abil voolab juba hulk aastaid paide-laste kraanidest kvaliteetne vesi.

Madise ütlust mööda küllap inimesed enam ei mäletagi, et parkümmend aastat tagasi juh-

tus Paides viis-kuus korda aastas, et mõni suur veetoru läks katki ja hulk inimesi jäi veeta. Nüüd juhtub seda väga harva.

Madis sõnas, et algusaastatel polnud vee-ettevõttel raha isegi väikeseks omaosaluseks, selle aitas kokku saada omanik Paide linn. Seda, et kõik need tööd oleksid ära tehtud tarbija taskust võetud rahaga, ei kujuta Madis ettegi, sest siis oleks tulnud vee hinda kergitada ... No ei teagi, kui palju.

Ka Jaan Madis ütles, et euroraha saada on kõike muud kui lihtne ja nii suurte projektide puhul võtab see aega aastaid. «Sageli tuleb raha taotleda mitu korda. Kui esimene kord ei saa, siis tuleb uuele ringile minna,» lisas ta.

Vahel on konkurents toetusele tihe, mistõttu tuleb osata oma ettevõtmise nii-öelda hindajatele maha müüa, see tähendab põhjendada, miks just see projekt on inimestele, riigile ja loodusele kasulik.

Kuigi Madis veefirmat enam ei juhi, on ta kindel, et euroraha kasutusega tuleb edasi minna. Järgnevate aastate märksõna on rohepööre. Ta sõnas, et eurotoetuste abil rajati Paidesse küll nüüdisaegne reoveepuhasti, aga see võtab palju elektrit.

Oisus ja Aravetel toodavad põllumehed juba pikka aega lehmamäsnikust gaasi või elektrit, nüüd tuleb Madise meelest teha sama ka Paide reoveega – panna energiat tootma. «Lõppeesmärk on, et reovee puhastamine oleks energianeutraalne,» lisas ta.

Nõuded reoveepuhastist väljuvale veele karmistuvad kogu aeg, seetõttu vajab puhasti peagi uusi investeeringuid. Siingi soovitas Jaan Madis silmad lahti



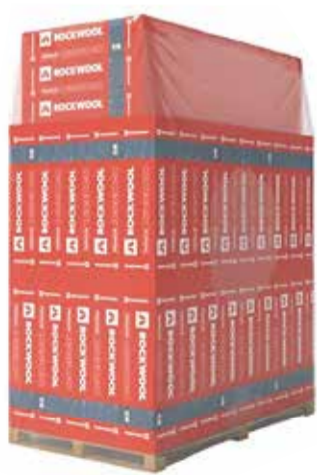
SA Ajakeskus Wittenstein juhatuse liige Ants Hiimaa ütles, et ilma eurorahata poleks Paides Tallinna tänavas uut tegevusmuuseumi.



Wittensteini tegevusmuuseumis saab kätt proovida ka sepatöös.

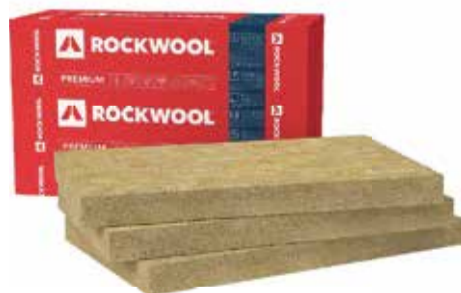
Kivivilla plaadid SUPERROCK PREMIUM

Soojusjuhtivustegur: $\lambda_D = 0,034 \text{ W/m}\cdot\text{K}$



SUPERROCK
50*565*1000
8,47 m² pakis

Tavahind
25.80 € pakk
KLIENDIKAARDIGA
20 € pakk



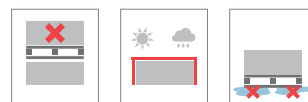
SUPERROCK
100*565*1000
4,52 m² pakis

Tavahind
27.60 € pakk
KLIENDIKAARDIGA
21 € pakk

Nüüd on hitt-
tooted veelgi
paremad!



- 1 Fassaadikate
- 2 Tuulutusvahe
- 3 VENTIROCK SUPER
- 4 SUPERROCK PREMIUM
- 5 Olemasolev seinatarind
- 6 Siseviimistlus



Kampaania kestab 5. oktoobrist 30. novembrini 2023

SOOJUSTA ESPAK-iga SOODSALT!

ESPAK

EESTI EHTUSMATERJALIKAUPLUSTE KETT

KONTAKTINFO:

ESPAK Paide
Prääma tee 20, Paide
387 0070
paide@espak.ee

ESPAK Türi
Kaare 35c, Türi
387 8511
tyri@espak.ee

hoida ja vaadata, kus nende tööde tarvis annab toetust taotleda.

SA Ajakeskus Wittenstein juhatuse liige Ants Hiimaa ütles, et ilma eurorahata poleks Paides Tallinna tänavas uut tegevusmuuseumi. «Sihtasutusel ega Paide linnal sellist raha polnud, isegi omaosaluse saime kultuuriministeeriumilt,» sõnas ta.

Kuigi ilma toetusteta poleks Järvamaal suuri asju ellu viidud, siis kergelt tulnud rahaks seda Hiimaa meelest samuti kuidagi pidada ei saa. «See on üks pikk ja raske protsess,» märkis ta.

Hiimaa ei tõtta keerukas asjaajamises Brüsselit süüdistama, sest sageli ajavad just kohalikud ametnikud juuksekarva lõhki. «Loomulikult tuleb kontrollida, et raha kõrvale ei kandita, kuid natuke rohkem võiks olla inimlikkust ja vähem bürokraatiat,» ütles ta.

Turismivaldkonda on euro-raha läinud palju, kuid Hiimaa teada on nii mõnigi väiksem tegija sellele rahale käega löönud, sest asjaajamine on liiga keeruline.

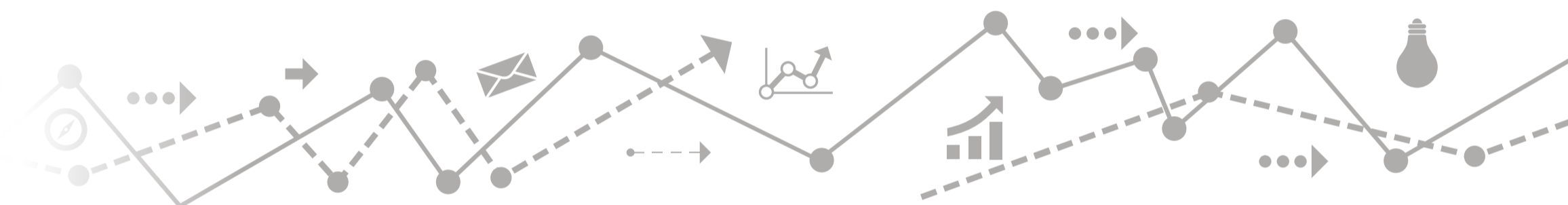
Kui vaadata suurt pilti, siis on Ants Hiimaa seda meelt, et nuriseda on patt, sest kui Euroopa Liidu tõekefondide raha poleks Järvamaale jõudnud, siis ei kujutaks praegust maakonda enam ettegi.



Palju euroraha on läinud haridusse. Paide gümnaasium alustas õppetööd Järvamaa kutsehariduskeskuses. Oma majja pääsesid õpilased kaks aastat tagasi.



Paide veevärki on investeeritud kümneid miljeoneid eurosid, mis tähendab, et pikka aega oli linnas liigelda keeruline, sest suur osa teedest tuli üles kaevata.



Stabiilne ja tasuv töö Kesk-Eestis

KOERU | PÖLTSAMAA | TÜRI-ALLIKU

AS Konesko on üks Kesk-Eesti suuremaid tööandjaid, kes tegeleb elektrimootorite, elektrikomponentide ja suurekabiidiliste metallkonstruktsioonide tootmisega. Koneskos töötab üle 400 inimese. Hindame oma töötajate kvalifikatsiooni ja vajadusel koolitame ka ise oma spetsialistid.

Mootorimähkijate keskmine palk on Koneskos 1700 eurot. Parimatel tegijatel üle 3000 euro kuus. **Kandideerimishuvist võib märku anda aasta ringi!**

Koneskos on kohapeal värskelt renoveeritud söökla, kus saab sooja lõunat iga päev. Iga-aastased suvepäevad koos ööbimisega tervele perele. Peame jõulude aeg meeles oma töötajaid ning ka nende lapsi. Päevane tööaeg, sporditoetus, tervisekindlustus!

Rohkem infot
www.konesko.ee/toopakumised/



REKMAR
EHITUSED
www.rekmar.ee

Rekmar Ehitused OÜ tegeleb üldehitustöödega, pakkudes oma teenused nii korteriühistutele kui ka äri- ja eraklientidele. Soojustame fassaadid, soklid ja vundamendid. Laome müürid ja viimistleme need. Kaitseme tehtud tööd katusega nii eterniidist, kivist, kui ka plekist.

ÜLDEHITUSTÖÖD • KATUSED • FASSAADID



Pärnuvälja 3, Paide | info@rekmar.ee
Tel 5813 4565

VÕIME LASTA RAISKU MILJONEID EUROTOETUST

Riigikontrolli vanemauditori Ermo Liedemanni sõnul on Eestis suurenenud euroraha kaotamine oluliste projektide tegematajäämise oht. Neli kuud enne aasta lõppu ehk lõpptähtaega oli Eestil ühtekuuluvuspoliitika rahast kasutamata veel ligi 300 miljonit eurot.

Liedemann kirjutab riigikontrolli blogipostituses, et rahandusministeeriumi toon valitsusele euroraha rakendamise raporteerides on muutunud üha murelikumaks. Nimelt on Eestil veel neli kuud aega, et võlvida Euroopa Liidu rahastusperioodi 2014–2020 ühtekuuluvuspoliitika toetusraha kaotamine, kuid raha kasutus-eesmärgid on jäänud seni saavutamata. Rahandusministeerium on seejuures teavitanud valitsust sellest, et probleeme on ka uue, juba alanud perioodi 2021–2027 välisloetuste rakendamiseks.

«Nüüd võib tõepoolest tervendada ka raha kaotamine ja oluliste projektide tegematajäämise oht. Ehkki valitsus leppis juunis kokku maksta 2023. aasta kolmanda kvartali lõpuks välja 96

protsenti perioodi 2014–2020 ühtekuuluvuspoliitika toetustest, ei ole see rahandusministeeriumi info järgi enam realistlik. Neli kuud enne aasta lõppu ehk lõpptähtaega oli Eestil sellest fondist kasutamata veel ligikaudu 300 miljonit eurot,» selgitas Ermo Liedemann.

Sealjuures ei piirdu Liedemann kuus päeva enne Euroopa Liidu toetusfondiga. Uue perioodi 2021–2027 ühtekuuluvuspoliitika toetuste kasutuselevõtu ettevalmistused pole samuti läinud loodetud tempos. «Kui 2023. aasta alguses prognoosisid ministereeriumid, et raha kasutamiseks vajalikust 137 õigusaktist kinnitatakse aasta kesksaigaks 75 protsenti, siis juunis tõdeti, et kehtestatud on 35 protsenti õigusakte. Seejärel seati augustiks uus ja väiksem eesmärk, mis peaaegu täideti. Veidi lootusrikkamaks muudab pildi asjaolu, et rahamahukamate toetusmeetmete puhul on õigusaktide kehtestamine kohati õnnestunud isegi paremini,» selgitas Liedemann.

2023. aasta augusti lõpu sei-

suga oli perioodi 2021–2027 ühtekuuluvuspoliitika toetustest võetud kohustus 26 protsenti ulatuses – 865 miljonit eurot – ja välja makstud 48 miljonit eurot, seda ligi 3,4 miljardi euro suurusest fondi kogumahust.

Välisloetuste kasutuses võib Liedemanni sõnul olla süsteemseid probleeme, mida üksikühistustega tegeledes ei lahenda. Riigikontrolli analüüsis mullu samuti Euroopa Liidu toetuste kasutuse riske ja õppetunde ning leidis, et välisloetuste rakendussüsteemis võivad esineda süsteemsed kitsaskohad, mida ühekordse tulekustutamise pikemas plaanis ei lahenda.

Ka aastataguses aruandes soovitas riigikontroll selgitada välja, millised on võimalused lihtsustada toetusrahast kulude hüvitamist, et vähendada nii raha andja kui ka saaja koormust.

Kolmandaks soovitas riigikontroll järjepidevalt suurendada ja ühtlustada riigihangetealast teadlikkust hangete korraldajate, nõustajate ja auditeerijate, kontrollijate seas. Need soovitusel kehtivad ka praegu. (BNS)



DMITRI KOTJUH

JAANUS MURAKAS: ILMA SELLE RAHATA KASVAKS SIIN ENDISELT VÕSA

Aastaid on kritiseeritud, et kui suur osa Eesti piimafarmidest on läbinud põhjaliku uuenduskuuri või on ehitatud päris uued farmid, siis piimakombinaadid on pärit nõukogude ajast. Arvestatav osa toorpiimast veeti Eestist välja lõunanaabrite juurde. Oldi üksmeel selles suhtes, et Eesti riik vajab nüüdisaegset ekspordile kesken- dunud piimakombinaati, mille tarvis pandi välja 15 miljoni eurone toetus.

Sellele toetusele konkureeris peale E-Piima ka Milkesti AS. Pa-

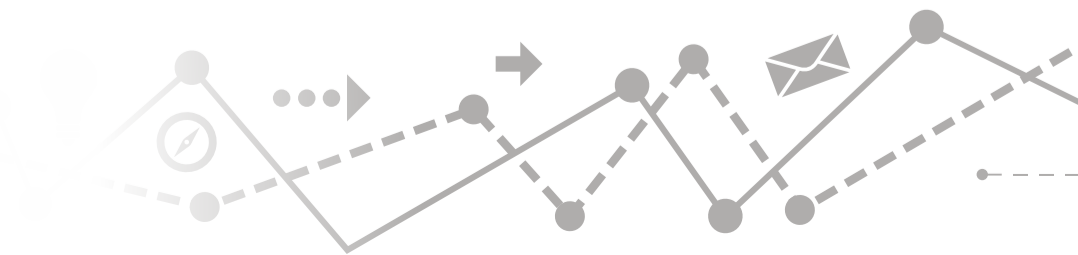
rima pakkumise tegi aga E-Piim.

E-Piima juhatuse esimees Jaanus Murakas ütles nüüd uues tehases oma kabinetis istudes, et kuigi tehas läks maksma üle saja miljoni euro, oli see toetus ülimalt oluline. «Võib küll öelda nii, et ilma selle toetuseta kasvaks siin praegu endiselt võsa,» sõnas ta.

Murakas julgustas riigijuhte ja ametnikke tegutsema selles suunas, et anda eurotoetustega majandusele rohkem hoogu. Ta selgitas, et sageli pihustatakse toetused laiali väikeste summadena,

kuid tänapäeval tuleb teha suuri asju. «Miljon tundub suur summa, kuid mis see tänapäeval enam on. Tallinnas maksavad kallimad korterid nii palju. Kui räägime uuest nüüdisaegsest tehasest, siis käib jutt juba sadadest miljonitest,» lausus ta.

Laia haardega ettevõtjana toob Jaanus Murakas Eestile eeskujuks Poolat. Kui meil on sageli toetuste suurus kümnendik ettevõtte tootmisest, siis seal võib toetus ulatuda ka poole investeeringu summani. (JT)



TÜRI
UJULA



UJULA (3 x 25 m) koos veealuste massaažijugadega



VÄIKELASTE
BASSEIN

koos kaeladuši ja mullidega istumisalaga

PUHVET
Müügis SPEEDO ujumisrõivad ja -varustus.

Ujulas on ka HOSTEL.

• www.tyriujula.ee

Lisainfo: tel 5666 4223 e-post ujula@tyri.ee

Tallinna tn 60, Türi

Avatud 7 päeva nädalas (täpsemad lahtiolekuajad leiab kodulehelt), külastusaeg on piiramatu.



VIHTLEMIS-
VÕIMALUSEGA
SAUNAD

(vihad kohapeal müügis), reedeti soodushinnaga

AROOMI-AURUSAUN



3 korda nädalas
VESIAEROBIKA

PROJEKTIDE VÄLJAMAKSED EUROOPA LIIDU STRUKTUURIFONDIDEST 2004-2023

OMAVALITSUS	EUROT ELANIKU KOHTA
HARJUMAA	2716
HIIUMAA	4687
IDA-VIRUMAA	3687
JÄRVAMAA	5884
JÕGEVAMAA	3115
LÄÄNEMAA	3394
LÄÄNE-VIRUMAA	3386
PÄRNUMAA	2871
PÕLVAMAA	2949
RAPLAMAA	3139
SAAREMAA	3728
TARTUMAA	3573
VALGAMAA	3111
VILJANDIMAA	3388
VÖRUMAA	3064

SPORTLIK INIMENE ON ETTEVÕTLIK INIMENE!



PAIDE SPORDIKESKUS

Paide linna üldist spordielu korraldab ja arendab SA Paide Spordikeskus, mille tiiva all pakuvad häid sportimisvõimalusi mitmed spordiobjektid ja -rajatised:

E-PIIM SPORDIHALL (Aiavilja 1)

1400 m² saal koos 792 istekohaga võimaldab korraldada erinevaid spordivõistlusi, treeninguid, kontserte, messe jmt. Saali saab vahekardinatega eraldada kolmeks eraldi treeningusaaliks. Saalis on tähistatud korvpalli-, võrkpalli-, tennise-, sulgpalli- ja saalihokiväljakud. Spordihallis on veel 180 m² aeroobikasaal, avar jõusaal kahel korrusel, 60 m maneež koos kaugshüppekastiga, tuletõrjespordi ronimissein ja väljas kaljuronimissein, batuudihüpped. Saab teha rühmatreeninguid ja harrastada tänavatantsu.

LINNAVÕIMLA (Karja 18a)

Täismõõtmelise pallimängusaal 17 x 30 m, kus saab mängida korv-, võrk- ja sulgpalli ning tennist; maadlus- ja poksisaal.

KESKLINNA STAADION (Aiavilja 3)

Staadionil on 250 m tartaankatttega jooksuring koos kahe kaugshüppekastiga, odaviske-, kettaheite- ja kuulitõukesektoriga.

LINNASTAADION (Pärna 10)

400 m ringiga kaheksa jooksurajaga staadionil saab korraldada võistlusi ja trennida kergejõustikualadel. Loodusliku muruga väljakul toimuvad jalgpallivõistlused ja -treeningud, pealtvaatajate jaoks on 400 istekohaga tribüün.

KAKS TENNISEVÄLJAKUT (Pärna 10)

PADELIVÄLJAK (Pärna 10)

KUNSTMURUSTAADION (Staadioni 2)

Mõõtmelise 101 x 66 m kunstmurustaadion võimaldab trennida ja võistlusi pidada aasta ringi, ka pimedal ajal.

- kettagolfirajad Ülejõeel (9 rada)
- Paide tehismaastik (Ruubassaare tee 13)
- suusarajad ja maastikurattarajad
- 1,2 kilomeetrit valgustatud suusarada

Sportida on mõnus,
sportida on lõbus –
tule sportima!

Rohkem infot:
<http://www.paidesport.ee>



Pehme Sisustus

- Autoistmete remont
- Istmete ja rooli nahatamine
- Mööblikatte vahetus

Mööbli uuendamine:

uue välimuse andmine, pehmendusmaterjalide ja kattematerjalide vahetamine. Uued disainid ja erilahendused. Pehme mööbli parandus ja uuendamine.



Tel 5663 9093 • Pärnavälja 10, Paide
info@pehmesisustus.com • www.pehmesisustus.com

KEREMEISTER OÜ

- Sõidukite kindlustusjuhtumite kahjukäsitus
- Värvitööd
- Sõidukite kere- ja keevitustööd
- Varuosade tellimine
- Konsultatsioon
- Hobiautode transport

Avatud
E–R kl 8–17

Nurme 3, Kriilevälja küla, Paide linn
tel 528 1215 • info@kkeremeister.ee
www.kkeremeister.ee

MÄOS VALMINUD MÄNGUMAJA

MERIT MÄNNI

Mõne aasta eest rääkisid kõik kodumaised meediaväljaanded uhkusega sellest, et endine kuulus vutistaar David Beckham, staarkokk Gordon Ramsay ja filmirežissöör Guy Ritchie viskavad leili Viljandimaal toodetud iglusaanus.

Kui palju aga teatakse seda, et umbes sama uhke näide on tuua ka Järvamaa ettevõtte. Mis võiks olla ühist Mäo tööstuskülas asuval pisikesel töökojal ja maailmakuulsal tennisetähel Serena Williamsil? Tal pole küll sauna (vist), ent on kolm majakest, needki valmistatud Eestis.

Tõe huvides olgu öeldud, et tegu pole suurte elumajadega, endine tipptennisist on aastatega endale küllalt mammonat kogunud ja uhke villa Miami palmide all on tal juba ammu olemas. Villa juurde kuuluvas aias aga on kolm mängumaja, mis on kokku pandud peaaegu 10 000 kilomeetri kaugusel Mäos ja sealt ka kohale toodud.

Mäo tööstuskülas tegutsev kahe sõbra asutatud väikeettevõtte pole siinmail oma tegemisi just ülemäära palju reklaaminud. Mitte põhjusel, et nad meelega madalat profiili hoida soovivad, vaid seetõttu, et põhiklientuur elabki teisel pool suurt lomp. Tõsi, nime a2 disain kandva ettevõtte toodangut on võimalik tellida ka Eestis, ent põhiturg on siiski USA.

Väikeettevõtte a2 disain toodab maju, mängumaju. Värvilisi majakesi, mis on nagu päris: kelpkatuste, viilkatuste, terrasside, vintskappide, lillekastide, treppide, avatavate akendega. Uhkemad mudelid on kahekoruselised ja nende juurde kuuluvad liumäed, ronimisseinad, liivakastid rääkimata – iga lapseunistuste mängumaja.

332 miljoni elanikuga USAs on tava, et äri aetakse ikka suurelt: suured ettevõtted, suured tootmised, suured majad ja suured rahad. Kuidas siis ühel pisikesel tegijal kusagilt USA mõistes mikroriigist Eestist õnnestus ligi kaheksa aasta eest jalg ukse vahele saada?

Ettevõtte üks omanikke, Hendrik Paimets ütleb, et üks see üks hulljulge ettevõtmise olnud. Aga teatavasti need, kes riske ei võta, ka klaasikest kihisevat hiljem ei joo. Hea sõber Jaan Vendla, kes on ettevõtte teine omanik, võttis Hendrikuga ühendust, teades, et too teab puidust ja puutöödest üht-teist, ning käis välja plaani: mis oleks, kui hakkaks valmistama mängumaju? Selliseid erilisi, teistmoodi, kvaliteetseid ja kiiresti kokkupandavaid, mida ta veel kuskil maailmas kohanud polnud. Jaan kolis USAsse, hakkas seal kliente otsima, müüki arendama ja Hendrik hakkas Eestis tootearendusega tegelema.

Iga algus on raske. Eriti kui nokitses majakesi teha kuskil Mäos ja tahad need maha müüa riigis, kus elab 332 miljonit inimest: keeruline on jõuda oma kliendini, vaja oli ehitada üles e-pood, leida usaldusväärsed koostööpartnerid logistikas jne, jne.

«Seal on ikka täiesti teine

Roosa koos sinakasroheline fassaadi puhul värvikombinatsioon, mida igüks ei valiks. Aga ameeriklasele, näe, meeldib, teab väikeettevõtte a2 disain üks omanikke, Hendrik Paimets öelda.



MÕELDUD LASTELE, ENT SOBIB KA TÄISKASVANUTELE

Kuigi väikeettevõtte a2 disain toodangu sihtrühm on lapsed, on tegemist kestliku tootega. Toote kirjelduses on märgitud, et majal on aknad, üks ja eraldi ka täiskasvanute uks. Maja mõõtmed on sellised, et kui väike omanik kutsub ema-isa seltsi mängima, siis ei pea need käpuli tuppa roomama.

«Ma selgitan ostjale, et majal on täiskasvanute uks, mis on täpselt sellises mõõdus, et sealt mahub näiteks muruniiduk sisse. Mis ongi vastus küsimusele, et kui lapsed kasvavad mängueast välja, siis mida sa majaga teed. Sa võis seda kasutada kuurina, ta on ka ilus aiakujunduselement,» selgitab Hendrik.

Kõrgust on majakesel piisavalt – kaks meetrit, nii et täiskasvanu mahub sees vabalt seisma. «Kui sul tulevad suvel külalised, mahutad täpselt 180 cm täispuhutava madratsi sisse ja maja on telgi eest,» toob Hendrik teise näite. Maja kasvab koos lastega, sest 3-8aastane peremees või perenaine saab kasutada ka vahekorrust, aga lapse kasvades võib selle eemaldada ning jälle on ruumi ilme teine ja avaram – pane trepi asemel seinu äärde väike diivan ja lauake.

Tootearendus käib kogu aeg, ja seda koostöös klientidega. Nii said a2 disain majakesed avatavad aknad ühe kliendi ettepanekul. «Ta võttis eeskujuks ühe Rootsi tootja maja, sellel olid avatavad aknad, ja küsis, kas meie saaks ka nii. Hakkasime siis aretama,» ütleb Hendrik.

Oma sõna on olnud öelda ka Hendriku kahel pojalt. Esimeses prototüüpajas viis teisele korrusele trepp, millel oli tihe astmesamm. Poisid kurtsid, et seda on ebamugav kasutada. Astmeid võeti poole vähemaks ja väikesed seiklejad olid rahul. Iga uuenduse katsetavad poisid läbi, et veenduda lapse kasutusmugavuses.

Et majakest on lihtne kokku panna ja jälle lahti võtta, on Hendrik pakkunud vanematele võimalust see kasvõi järelturul maha müüa või suguvõsas edasi pärandada. Kui pere peab kolimisplaane, on võimalik armsaks saanud mängumaja koos kolimiskastidega uude asukohta kaasa pakkida.

maailm. Eriti kui tuuled Euroopast, siis keegi ei oota sind avasüli sinna äri tegema. Ettevõtte loomine on keeruline ja pikk protsess: pangakonto tegemine, lepingute sõlmimine ja sealjuures kaasas käiv juriidika, et ennast kaitsta,» selgitab Hendrik. «Alguses oli meil palgatud ka kujundaja, kes mõtles välja stiili ja mudelite nimetusi. Eialgu tundus, et ameeriklasi võiksid kõnetada värvikirevad ja kirjud mängumajad. Lõppkokkuvõttes selgus, et edasiivi jõud on ikka eritellimused – iga kliendil on oma soov.»

Nii oli tavaline, et ehitusmessil lehitses tulevane klient värvilist tootekataloogi, kus majade mudelite pildid sees, ja hakkas siis uurima. Kas akendele saaks lisada varikatused? Kas musta katusepleki asemele võiks panna valge? Kas maja saab teha ka soojustatud paneelidega?

«Olin USAs messil, kui üks sisulooja, kes oli meie tooteid seal näinud, võttis Instagramis ühendust. Kirjutas ja küsis, kas me purnase mängumaja valgeks ka värvime, et see peamajaga sobituks. Jaan läks kohale, värvis maja valgeks ja nurgalauad mustaks ning sellest tuli ülipopulaarne mudel ja hakkasimegi pärast seda musta-valgega versioone tootma,» lausub Hendrik. Kui sel hetkel oli sisulooja Instagrami kontol 25 000 jälgijat, siis nüüd on see arv suurenenud 250 000 jälgijani. Kas jälgijate arvu kasvatas just



See majake, mis paar nädalat tagasi ootas veel lõppviimistlust, on nüüd kokkupakituna merekonteineris ja reisib üle suure lombi uue omaniku juurde.

Instagrami kontol avaldatud eestimaist päritolu mängumajakese pilt, pole muidugi kindel, ent põnev fakt väikeettevõttele on see igal juhul.

«Nii et kui arvasime, et küllap meeldivad ameeriklastele hästi kreisid lahendused, palju värve, detaile ja muidu veidi üle võlli asju, siis selgus, et üldse mitte! Kõige menukamaks osutus valget värvi majake, millel on valge katvus ja mustad liistuservad,» ütleb Hendrik.

Muidugi peab endiselt paika ütlus, et nii palju kui on inimesi, on ka arvamusi. Samuti eelistusi värvide ja stiili suhtes. Ameerika mandril elavate väikeste maja-

omanike kodused on igat värvi, ka värvikombinatsioonides, mida keskmine eestlane kindlasti ettegi ei kujuta. Roosa koos sinakasroheline on maja fassaadi puhul värvikoosus, mida kõik ei valiks, aga ameeriklasele, näe, meeldib. Ja klient koos oma soovidega on teadupoollest kuningas.

Hendrik Paimets ütleb, et a2 disaini toodangu puhul on eesmärk kliendile asi võimalikult lihtsaks teha, seega müüvad nad täislahendust. Mis kõige olulisem – maja saab kokku panna ühe-kahe tunniga ja selleks ei peagi taskus olema ehitusinseneri diplomit. Ka

MAJAKESED VALLUTAVAD SÜDAMEID



DMITRI KOTJUJ

selle pakist välja ja paari tunni pärast on maja püsti ning valmis kasutamiseks. Me müüme täislahendust, teeme maja töökojas sada protsenti valmis, pakime kokku ja saadame teele. Eks kõik see lööb hinna üles,» selgitab Hendrik.

Aga suure lombi taga elavatele klientidele on hinnaklass sobiv ja ka pika tarneajaga lepitakse. «Seal turul oleme kui Ameerika firma, aga kliendile ütleme ikka, et see toode tuleb Euroopast, Eestist, ja sellepärast on ka tarneajad pikemad, eriti kui tegemist on eritellimusega. Ooteaeg on 8–12 nädalat,» lausub Hendrik.

Septembri keskel läks üle suure lombi teele merekonteineritais mängumaju, tellijateni jõuavad need enam-vähem enne jõuluaega ja ilmselt saab nii mõnigi pisike majaomanik endale esimese adventi hommikul kauaoodatud kingituse.

Hendrik ütleb, et suuresti ei sõltu tellimused siiski pühadehooajast või teistest ameeriklastele olulistest tähtpäevadest. Tihhti tellivad vanemad või vanavanemad mängumaju sünnipäeva puhul. «Kliima on osariigiti väga erinev ja on neid piirkondi, mis on tellimuste puhul tagasihoidlikumad, soojematesse osariikidesse tellitakse läbi aasta. Aga enne jõule läheb müük veidi aktiivsemaks küll,» selgitab ta.

USAs teeb ettevõtte koostööd organisatsiooniga Make a Wish, mille eesmärk on täita mõned raskest haigust põdevate laste unistusi. Nii on täitunud mõnegi pisikesse patsiendi soov saada endale mängumaja.

Mäos asuvas tillukesest töökojast läkitatakse tellijateni sadakond majakest aastas. Mäo töökojas on ametis kolm töömeest. «Siin olen ise, USAs on üks töömees ja sõber Jaan,» täpsustab Hendrik.

Hendriku sõnul läheb ettevõttel hästi, mõistagi võiks paremini minna, seetõttu panevad nad enda turundamisele USAs veel rohkem rõhku. «Tuleb selgeks saada, kuidas jõuda 330 miljoni võimaliku kliendini. Meie põhilised reklaamikanalid on Google, Facebook ja Instagram, käime ja tutvustame oma toodangut ka ehitusmessidel, et saada kliendi otsest tagasisidet. Kuigi sealt ei tule suurt müüki, inimene võtab ikka Google ette ja trüüb sisse, mida tal vaja on,» arutleb ta.

Kuigi Mäos toodetud mängumajadel on ostjaid Eestiski ja müüdnud on ka Saksamaale, Šveitsi, Inglismaale, Soome, Rootsi ja Hollandisse, siis Euroopa turgu vähemalt esialgu plaanis vallutada pole. «Uue turu vallutamine ei käi nipsust. Euroopa puhul oleks muidugi kõige suurem pluss veokulude soodsam hind. Kõik ülejäänud – klientide leidmine, turundamine – on aeganõudev ja töömahukas. Kindlasti liigume sinnapoole ka, aga praegu on põhirõhk ikka USAs,» lausub Hendrik.

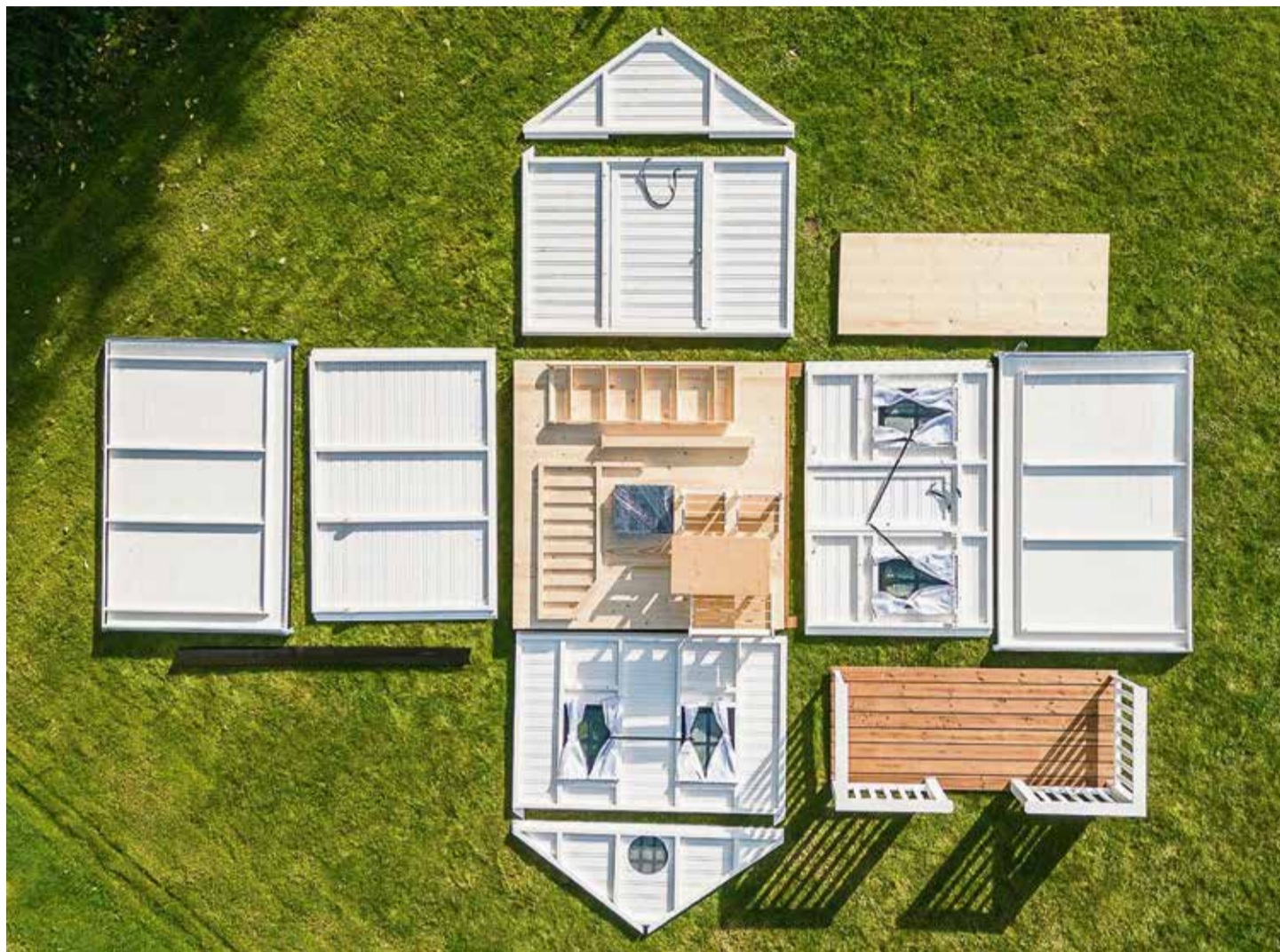
Youtube'i kanalist leiab video, mis näitab üksikasjalikult, kuidas majakest kokku panna.

«Nimene, kellel pole aega või oskusi, paneb maja ühe või kahe tunniga kokku. Ei ole nii, et tellid mängumaja, sulle tuuakse hunnik laudu, naelu ja kruvisid ning ehituseks kulub nädalaid,» ütleb Hendrik naerdes.

Ta mõonab, et hinnaerinevus võrreldes mõne teise mängumaja tootja pakutavaga on loomulikult sees ja pole harv juhus, kui messidel inimestel silmad hinda kuuldes suureks lähevad. «Seda on ikka ette tulnud, kui mõni mees tuleb ütleb, et ta teeb ise ja palju odavamalt, ning naine kõrval silmi pööratab ja sosistab: «Aga sa ju ei tee!»,» lausub Hendrik muiates.

On ka vastupidiseid juhtumeid, kui isad, kes on tellinud soodsama mängumaja, on messil juurde tulnud ja öelnud, et teist korda ta seda viga ei teeks. «Lauahunnikust mängumaja kokkupanek on oskusi ja aega nõudev projekt, mille kvaliteet pole kaugeltki see, mida meie pakume,» märgib Hendrik.

Kodulehel toodud hinnad on suurusjärgus 3000–13 000 eurot. Puitvoodriga majakestel on plekkkatust, avatavad turvaklaasiga aknad, lillekastid, terrass, mööbel, kardinad ja ka vahekorrus, kuhu viib piiretega trepp, ja veel teisi detaile. «Sa võtad kõik



Lihne nagu lego, võta pakist välja ja pane tunniga kokku. Sellega saab hakkama isegi see inimene, kellel ehitamise peale kätt pole.

A2 DISAIN



Mängumajakesed valmivad käsitööna ja kõik detailid saavad põhjaliku viimistluse.

TELLIMUSTE TAGA PEIDAVAD END KUULSAD NIMED

Ettevõtte teine osanik, Jaan Vendla, on elanud aastaid USAs, suhtleb sealsete klientidega ning hoiab müügil silma peal. Ka Hendrik Paimets käib vähemalt kord kuus seal. «Viimane kord, kui USAs olin, siis üks klient tellis Miamisse kolm mängumaja. Sõitsime kohapeale vaatama, kuhu majad paigutada. Kliendi esindaja võttis meid vastu, näitas aeda ja ütles, et klient tuleb vaatab ise ka,» meenutab Hendrik.

Majaproua saabuski. «Ega mina teda kohe ära tundnudki,» sõnab Hendrik. Tegemist oli tennisetähe Serena Williamsiga, kes, tõsi küll, on aktiivsest spordimaailmast juba taandunud, ent kuulsusega kohtumise võttis Eesti mehed ikka kergelt põlvist nõrgaks. «Me ju ei tea kunagi, kes on tellimuse taga. Tellija nimi on üks, aga kelleni saadeti lõpuks jõuab, me ju alati teada ei saagi,» lausub Hendrik.

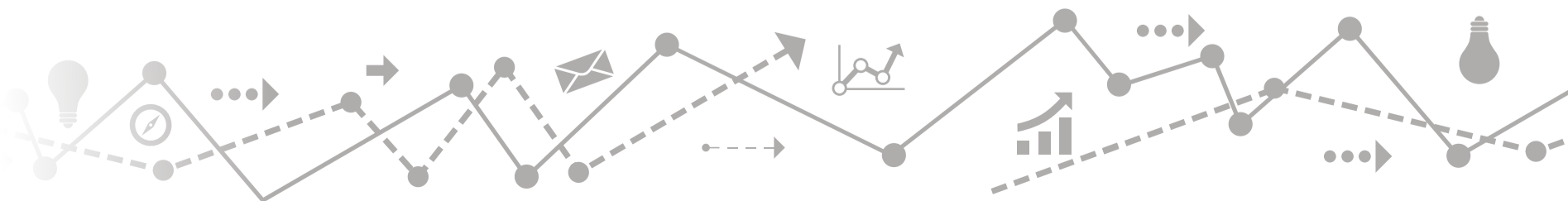
Hendrik meenutab veel üht algusaastate seika, kui Instagrami vahendusel võttis ühendust keegi Hiltonite perekonnast. «Me polnud selleks kohe üldse valmis. Küsiti, kas nädalavahetuseks saaks maja. Isegi kui oleks kõik mängu pannud, poleks see teostatav olnud,» sõnab ta. Seega pole ime, kui mõni Mäos valminud majake on püsti mõne maailmakuula laulja, filminäitleja või isegi presidendi tagahoovis.

KOHALIKUD HOIAVAD KOKKU

Mängumajade valmimisel on suur osa kohalike ettevõtete koostööl. «Kohalik kogukond on oluline, sest eks see on ikka nii, et kui oled alustav ettevõtja, siis pead sõpru ja perekonda appi paluma, sest alguses meil polnud teadmisi-kontakte-oskuseid,» meenutab Hendrik Paimets ja lisab, et suurema osa materjalidest hangib järvamaiselt ettevõtetest.

Majade plekkkatused valmistab OÜ Karu Plekitöökoda, köiksuguste tarvikute varusid aitab täiendada OÜ Vaaros. «No ja kardinad õmbleb ämm ning mu isa käib vajadusel abiks maja aluseid ette valmistamas,» lisab Hendrik naerdes.

Koostööpartnereid on ka mujal Eestis. Puidumaterjaliga varustab OÜ Raitwood ja mööbel valmib Kirnas. Põrandamaterjal ja viimistlus tehakse ära ühes Võrumaa ettevõttes.

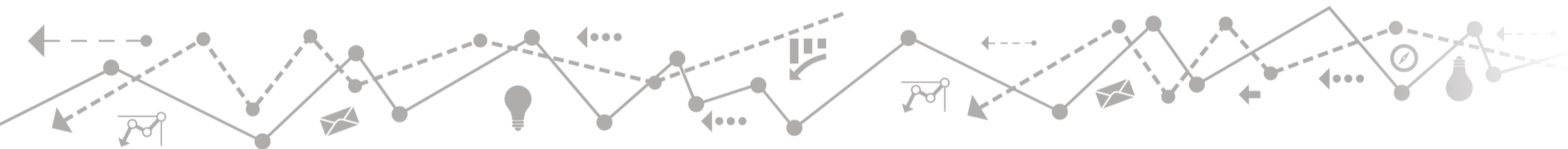


MÜÜGITULU
TIPP 50
2022



1.	JÄRVA TARBIJATE ÜHISTU	135 532 206
2.	AS Eesti Pagar	78 930 239
3.	Verston OÜ	77 988 876

4	AS E-Piim Tootmine	77 748 254	20	OÜ Thermoarena	14 397 993	36	Järva Veod OÜ	4 783 001
5	Piiratud Vastutusega SCE E-Piim	66 006 315	21	Aktsiaselts COMFORT AE	11 799 743	37	Mäo Põllumajandusühistu	4 292 294
6	Wihuri OÜ	62 883 294	22	Edelaraudtee aktsiaselts	9 412 709	38	Aktsiaselts PRELVEX	4 273 452
7	Tulundusühistu EPIKO	39 561 957	23	Aktsiaselts Järvamaa Haigla	8 933 357	39	AS EUROLEIB	4 177 350
8	Combimill Reopalu OÜ	34 100 021	24	Osaühing Sakret	8 831 323	40	Aktsiaselts Risti Agro	4 155 562
9	AKTSIASELTS NATURAL	30 470 024	25	AS Peetri Põld ja Piim	6 928 574	41	Osaühing Arctic Finland House	4 147 787
10	OÜ PMT	21 884 790	26	MARREK PUIT OÜ	6 867 510	42	AS Profab Houses	4 086 870
11	Osaühing ESTONIA	21 645 496	27	Osaühing ESPAK Paide	6 776 833	43	Osaühing Karinu PM	4 077 610
12	Viking Window AS	21 501 073	28	Woodman OÜ	6 700 194	44	Neular OÜ	4 024 308
13	Osaühing Aarman Puit	21 467 018	29	Metropol Group OÜ	6 211 580	45	OÜ Odien	3 866 062
14	Aktsiaselts TAURE	18 789 638	30	Tulundusühistu FARM IN	5 968 956	46	Osaühing Paistevälja	3 626 021
15	Aktsiaselts Väätša Agro	18 419 678	31	Osaühing Metstaguse Agro	5 346 137	47	Karela Transport OÜ	3 503 932
16	Aktsiaselts Jalax	17 834 566	32	Osaühing KOLMESTAR	5 338 847	48	Osaühing Järva PM	3 453 864
17	TB Works Osaühing	16 839 497	33	Truckmaint OÜ	5 246 033	49	Farm In Productions OÜ	3 416 092
18	AS Paide MEK	15 308 743	34	KABALA AGRO OSAÜHING	5 102 471	50	Osaühing Arterega	3 397 485
19	Osaühing Pigipada	15 152 835	35	Avemet Eesti OÜ	4 808 006			



PUHASKASUM
TIPP 50
2022



1.	OSAÜHING SILVANUS-METSATÖÖSTUS	8 807 477
2.	AS E-Piim Tootmine	6 953 944
3.	Aktsiaselts Väätša Agro	5 344 029

4	Combimill Reopalu OÜ	5 202 454	20	Osaühing Rebruk Farm	1 205 784	36	Verston Holding OÜ	699 469
5	OÜ PMT	3 502 988	21	Osaühing Aarman Puit	1 181 746	37	Aktsiaselts COMFORT AE	694 696
6	Wihuri OÜ	3 172 658	22	AS Eesti Pagar	1 136 427	38	Aktsiaselts Paide Vesi	644 303
7	Viking Window AS	2 509 058	23	Metropol Group OÜ	1 048 359	39	Aktsiaselts VESKIMÄE	637 361
8	Osaühing ESTONIA	2 453 368	24	Osaühing PRELVEST	1 035 816	40	Osaühing Järva PM	630 149
9	AS Peetri Põld ja Piim	1 951 670	25	TIRIDATES OÜ	1 033 750	41	Expertus Invest OÜ	602 814
10	Mäo Põllumajandusühistu	1 875 219	26	Aktsiaselts TAURE	996 032	42	Osaühing KOLMESTAR	572 963
11	Aktsiaselts Jalax	1 800 066	27	AKTSIASELTS NATURAL	965 980	43	MARREK PUIT OÜ	495 342
12	OÜ Thermoarena	1 714 349	28	Osaühing Paistevälja	938 273	44	Osaühing Karinu PM	478 163
13	Osaühing Pigipada	1 463 499	29	JÄRVA TARBIJATE ÜHISTU	894 081	45	Neular OÜ	453 563
14	TB Works Osaühing	1 394 988	30	Aktsiaselts Risti Agro	874 099	46	Osaühing Arvmer	417 740
15	OÜ KINNISVARA 5+	1 293 712	31	Sargvere Põllumajandusühistu	838 656	47	Bulteno OÜ	404 424
16	OÜ Cardinal	1 267 262	32	Kripsali OÜ	814 727	48	Aktsiaselts Järvamaa Haigla	403 782
17	KABALA AGRO OSAÜHING	1 264 048	33	Verston OÜ	761 487	49	AS Profab Houses	392 522
18	Truckmaint OÜ	1 232 484	34	Aktsiaselts PRELVEX	738 637	50	Osaühing Metstaguse Agro	388 381
19	AS Paide MEK	1 211 014	35	AS MÄO INVEST	721 255			

TÖÖTAJAJD
TIPP 50
2022



1.	JÄRVA TARBIJATE ÜHISTU	887
2.	AS Eesti Pagar	327
3.	Verston OÜ	327

4	Aktsiaselts Järvamaa Haigla	285	20	Türi Põhikool	79	36	AS Aravete Agro	56
5	AS E-Piim Tootmine	195	21	Reme Grupp OÜ	75	37	Aktsiaselts Kuma	54
6	Järvamaa Kutsehariduskeskus	163	22	Järva Teenused	71	38	Paide Sookure Lasteaed	51
7	Paide Linnavalitsus	157	23	Wihuri OÜ	69	39	Retla-Kabala Kool	50
8	Viking Window AS	128	24	AKTSIASELTS NATURAL	68	40	Järva-Jaani Gümnaasium	48
9	Aktsiaselts Jalax	126	25	AS Paide MEK	66	41	OÜ RAIDER TRANS	45
10	Osaühing ESTONIA	124	26	Aktsiaselts PRELVEX	64	42	Paide Muusika- ja Teatrimaja	45
11	Järva Vallavalitsus	107	27	PAide Lasteaed	62	43	Aktsiaselts TAURE	45
12	TB Works Osaühing	100	28	Sihtasutus Paide Haldus	62	44	Aktsiaselts COMFORT AE	43
13	Osaühing Aarman Puit	91	29	Woodman OÜ	62	45	Jalgpalliklubi Paide Linnameeskond	43
14	Türi Lasteaed	89	30	Koeru Keskkool	60	46	ALRE OÜ	42
15	Türi Vallavalitsus	87	31	Paide Hillar Hanssoo Põhikool	60	47	Põhja-Järva Kool	42
16	Aktsiaselts Väätša Agro	87	32	Combimill Reopalu OÜ	60	48	Türi Kultuurikeskus	42
17	OÜ PMT	83	33	OÜ Fineltec Baltic	59	49	Türi Ühigümnaasium	40
18	Edelaraudtee aktsiaselts	81	34	Paide Hammerbecki Põhikool	57	50	Imavere Kool	39
19	AS EUROLEIB	81	35	Osaühing INVESTER	56			



- **EHITUSLIK SAEMATERJAL, VÄLISVOODRILAUAD (vajadusel värvitud vajaliku tooniga), MATERJALI KOHALETOOMINE**
- **JÄRKAMISJÄÄGID KÜTTEKS**

Paide, Prääma.
Info 503 0452, OÜ Invester

www.ehituspuit.com



**KOPPLAADURI
JA KALLURVEOKI
TEENUS**

Info tel 510 5565, 503 0452

Fasor Ehitus OÜ



Fasor Ehitus OÜ on üldehitusega tegelev ettevõtte, mille põhitegevusalaks on

- **fassaadide, soklite ja rõdude soojustamine ja renoveerimine**
- **polümeer- ja puitfassaadid**

Suuremad koostööpartnerid on korteriühistud, mis pööravad järjest enam tähelepanu korterelamu energia- ning soojakulude kokkuhoiule ning maja välimuse seisukorrale.

Soklite ja vundamentide soojustamisel koostame joonised, teeme vajalikud kaevetööd ning paigaldame soojustuse ja fassaadikatteplaadi.

Teeme ehitustöid üle Eesti.

Tel 502 2935
info@fasor.ee



Vabadus otsustada

Mugav
igapäeva-
pangandus

Paindlikud
finantseerimis-
võimalused

Innovaatilised
makse-
lahendused



lhv.ee/ariklient

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

LHV