

Tartu ja Tartumaa aasta parimad ettevõtted ja ettevõtjad

PIDEVAS MUUTUMISES A. Le Coq'i tootearendajad töötavad igal aastal välja 30–40 uue maitsega jooki.

«Suhkrusisalduse vähendamine on praegu meie vastutus ühiskonnas.»

KATRIN VERNIK,
turundusdirektor

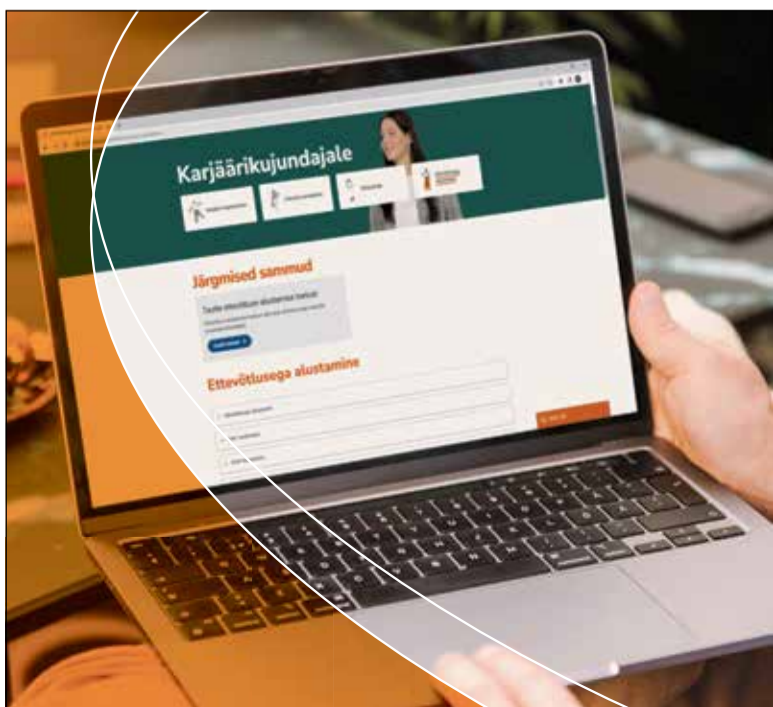
LOE
LK 16-17

Joogitootja A. Le Coq on läbi Tartu ettevõtluskonkursside ajaloo pälvinud enim auhindu.



Virdejuhatus
WORT VESSEL

SILLE ANNUK



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!

Värske kliendibaas ühe klikiga

Väikeettevõtja või suurfirma juht?
Sihtnimekirjad on sulle abiks.

—> target.creditinfo.ee



VÄLISMAINE ÄRIPARTNER PEAB SAUNA SAAMA!

RANNAR RABA

Tartu Postimehe peatoimetaja



Praegune valitsus, mis napilt üle poole aasta tagasi erakordselt tugeva mandaadiga võimule tõusis, pole viimasel ajal saanud kriitikat mitte ainult vasakult ja paremalt, vaid ka selja tagant ja otse silmade vahele. Mõnes mõttes ka õigusega.

Sellist valitsus, millele kõik üksmeelselt hosiannat laulavad, ei saa ega tohigi olla. Ometi on praegune koosseis suutnud endale läbi se-gaste maksuteemade, konarliku eelarvestamise ning peaministri idave-dude skandaali luua kuidagi eriti hapra kuvandi. Küsimus pole maailmavaates, mit-te selles, kuhu poole üht või teist valdkonda poliitiliselt nügitaakse, vaid selles, kuidas seda tehakse. Sõnumid on segased, ebakindlad, vastukäivad ning – mis pea-mine – tekitavad frustratsiooni.

Kahtlemata on olukord tõsine, kui vaadata maailmas ja ka üp-ris meie piiride lähedal pulbitsevad sõjalisi konflikte. Suur poliitika on keemistemperatuuri lähedal. Kahe vastandliku maailma piiril asuva väi-keriigi valitsusel ei saagi sellises olukorras lihtne olla. Ent see ei tähenda, et kaoks kohustus anda oma inimestele, eriti ettevõtlikele, sõnu-meid, mis pakuks kindlustunnet ja lootust paremaks tulevikuks.

Halvim, kuhu me kukkuda saame, on perspektiivitus. Kui me ei usu ise endasse, ei usu meisse ka meie liitlased ja partnerid. Seepärast ta-haks kuulda vähem hala ja rohkem lihtsasti arusaadavaid plaane, mis aitaks majanduskasvu taastada. Lolli pole tarvis mängida, küll aga anda iga negatiivse sõnumi kõrvale selge väljapääsuvõti. Tasuks naasta Lennart Meri omaaegse mõtte juurde: olukord on s...t, aga see on meie tuleviku väetis.

Seejuures tuleb tunnistada, et valitsus on kogemata kasvanud et-tevõtjate vastutusala – pannud kohustuse ise oma kogukonnas hoida usku paremasse tulevikku, motiveerida eriti neid töötajaid, kelle igapäe-vane töö on tegeleda tootearenduse, aga ka uute turgude võitmisega.

Muidugi pole see lihtne. Inimlikult ta-haks igaüks ebakindlatel hetkedel pigem hoo maha võtta, ooda-ta-vaadata, igaks juhaks mitte rabeleda. Ometi on see hal-vim, mida teha. Jätkata nor-maalset rada samamoodi, nagu seda tehti enne koroo-nakriisi või Ukraina sõda, on Eesti käekäigu mõttes määrava tähtsu-sega. Elu peab jõudsalt edasi minema, majandus kasvama ja muutuma nutika-maks. Nui neljaks! Kus vähegi võimalik.

Teiseks on kasvanud ettevõtjate roll Eesti suuremaks muutmisel. Nagu poliitikute töö veenmaks liitlasi kindlameelselt jätkama Ukraina abistamist, omavad praegu erilist kaalu ettevõtjate sidemed oma välispart-neritega. Otse neist lõimedest sünnib Eesti hea nimi ja seeläbi julgeolek.

Rahvusvaheliselt silmapaistvad ettevõtted loovad veendumust, et Eestit on maailmale väga vaja, et tegu pole tühise teraga «seal kusagil tülikas kauguses». Et me oleme lahutamatu osa läänest, et meil on väiksusest hoolimata ajusid, mille toel järgmisi piire ületavaid edulugusid luua.

Ja veel: iga mõnus saunaskäik Eestisse külla kutsutud hea välismaise äripart-neriga on kulla hinnaga isegi siis, kui see kohe järgmisel kuul nähtavat majanduslik-ku kasu ei too. Kõik peavad head Eestit tunda saama!

Investeerides innovatsiooni haridusse ja teadusse, kasvatame uue põlvkonna ettevõtjaid

URMAS KLAAS

Tartu linnapea



Viimased 25 aastat – sama kaua kui Tartu linn on tunnustanud linna ja maakonna parimaid ettevõtjaid – on Tartu et-tevõtluses olnud märgilise tähendusega ning mul on hea meel, et meil on võimalus olla selle erakordse arengu tun-nistajaks. Oleme näinud väikseid ideid kasvamas suurteks ettevõtmisteks, oleme tunnistajateks nutikatele algatuste-le, mis on muutnud mitte ainult ettevõtjate, vaid kogu lin-na ja selle elanike elu.

Tartu majanduse ja arengu peamine mootor on olnud just nutikas ette-võtlus, mis pakub tööd tuhandetele tartlastele ning edendab innovatsioo-ni ja julgustab loovust. Meie linna kutsuvad ko-duks visionäärid, kes on julgenud unistada suurelt ja panustada oma ideedesse. Nad on loonud töö-kohti, toonud siia investeringuid ja käima lükanud projekte, mis on muutnud Tartu mitmekesiseks ja rahvusvaheliseks paljudes eri valdkondades, seal-hulgas ettevõtluses. Meie ettevõtluskeskkond on võimalusrohke – korraga piisavalt väike ning piisa-valt suur, et soodustada nii kohalikke kui ka rah-vusvahelisi ettevõtjaid oma ideid siin ellu viima.

Niisamuti on Tartu alati olnud eestvedaja ha-riduses ja teaduses ning ettevõtlus on selle loo-mulik jätk. Mul on äärmiselt hea meel, et tuge-vad ülikoolid ja teadusasutused on loonud vilja-ka pinnase innovatsiooniks ja uute ideede reali-seerimiseks. Ettevõtjatele on lähedal väärtuslik-ud partnerid ja vahendid, et oma ideedega pa-berilt järgmisele tasemele jõuda. See väljatöä-tud sünergia hariduse ning ettevõtluse vahel on muutnud Tartu tõeliseks ettevõtluse ja innovat-siooni linnaks, mis on atraktiivne ka rahvusva-helisel areenil.

Tulevik on täis uusi ja põnevaid väljakutseid, millele saame vaatamata praegusele keerulise-le majanduslikule olukorrale enesekindlalt vastu minna. Just keerulised olukorrad sunnivad meid olema loovad ja leidma uusi võimalusi. Näeme, kuidas meie ettevõtjad on kiiresti kohanenud muutuvate oludega, raken-dades uuenduslikke lahendusi, näiteks digiteerimist. Hoo on sisse saanud süvatehnoloogia sektori areng, mis on linna, regiooni ja terve Eesti seis-kohest ääretult võimalusrohke. Kosmose-, kliimanetraalse lennunduse, tervise- ja rohetehnoloogiad on ainult mõned märksõnad, mis seda aren-gut ja neid ettevõtteid iseloomustavad ning kes ka parimate ettevõtjate järjestuses üha enam esile tõusevad.

Meie ülesanne linnana on jätkata ettevõtluskeskkonna arendamist, pakkudes tuge ettevõtjatele ja luues tingimusi, mis innustavad innovat-siooni ja jätkusuutlikkust. Peame ka edaspidi investeerima haridusse, teadusse ja innovatsiooni, et valmistada ette järgmise põlvkonna ette-võtjad ja juhid.

Iga panus Tartu ettevõtluse arengusse on hindamatu ning ma loodan, et suudame muuta meie linna veelgi elujõulisemaks ja atraktiivsemaks pai-gaks, kus elada, õppida ja töötada.



Rahvusvaheliselt silma paistvad ettevõtted loovad veendumust, et Eestit on maailmale väga vaja.

TARTU JA TARTUMAA ETTEVÕTLUSAUHINNAD

TARTU PARIMAD

- Aasta töökohtade looja – Foxway OÜ
- Aasta ekspordi kasvataja – GPV Estonia AS
- Aasta investeerija – Kaarsilla Kinnisvara OÜ
- Kiire kasvuga väikeettevõtja – Embach Ehitus OÜ
- Kiire kasvuga suureettevõtja – AS Terminal
- Enim Tartu linna ettevõtluskonkurssidel auhindu saanud ettevõtja läbi aegade – A. Le Coq AS

TUGISTRUKTUURIDE PARIMAD

- Tartumaa edendaja 2023 – OÜ Nõo Lihatoöstus | koostöös Tartu ärinõu-andlaga
- Tartumaa uuendaja 2023 – OÜ Maitsemõis (Juulamõisa kohvik) | koostöös Tartu ärinõuandlaga
- Parim alustaja – Thyme out OÜ ehk Tüümiani saiapalee | koostöös Tartu ärinõuandlaga
- Parim õpilasfirma alustanud ettevõtte – OÜ Alesper ehk Digiabi | koostöös Tartu ärinõuandlaga
- Tartu teaduspari aasta ettevõtte – GScan OÜ | koostöös Tartu teadusparigiga
- Edukaim ettevõtja Tartu loomemajanduskeskuses – Illimor OÜ | koostöös Tartu loomemajanduskeskusega
- Tartu ülikooli teadusmahukas spin-off-ettevõtte – Up Catalyst OÜ | koostöös Tartu üli-kooli ettevõtlus- ja innovatsioonikeskusega
- Edukaim meditsiini ja eluteaduste valdkonna ettevõtja – Tervisetehnoloogiate Arenduskeskus AS | koostöös Tartu bio-tehnoloogia parigiga
- Tartu rakendusliku kolledži parim koostöö-partner – Douglas & Douglas OÜ | koostöös Tartu rakendusliku kolledžiga
- Turismitegu – Soho hotell | koostöös SAGA Tartumaa Turism
- Parim noor ettevõtja Tartumaal – Omari Loid, Praktikal Education OÜ | koostöös Eesti kaubandus- ja tööstuskojaga
- Silmapaistvaim start-up-ettevõtte – SaleMove OÜ ehk Glia | koostöös sTARTUpDayga
- Aasta toode – Haanja mineraalvesi (OÜ Haage Joogid) | koostöös Tartu Postimehega

Kiire kasvuga suurettevõtja – **TERMINAL AS**

TERMINALI OSANIK RAIDO RAUDSEPP: ELEKTRIAUTO POLE AINUS VIIS MAAILMA PÄÄSTA

VILJA KOHLER
vilja.kohler@postimees.ee

Kärknas endisest Tartu naf-tabaasist üle-eestiliseks ettevõtteks kasvanud Malle Raudsepa ning ta poegade Raido ja Rauno Raudsepa perefirma Terminal ASI pikem plaan on töötada end Eesti juhtivaks energiamüüjaks.

Aga praegu tuleb tegutseda siiski lühema plaani järgi samm-sammult, sest aeg on ärev ja poliitelu heitlik.

Raido Raudsepp, mis on Kärknas teie selja taga nendes suurtes mahutites, millel peal uhke kiri «Eesti kütusepank»?

Me olemegi Eesti kütusepank, neis mahutites on 30 miljonit liitrit diislikütust ja bensiini, mis on Eesti kriisitagavara. Tallinnas on meil hoiul veel ligi kümme miljonit liitrit strateegilist kütusevaru, nii et tuleme kõigi varudega toime keskel läbi 13 päeva. Tallinnas hoiustame lisaks lennukipetrooli, seegi varu on meil eelmisest aastast, esimest korda Eesti ajaloo. Kriisi korral saame ka paar päeva lennata.

Osa meie teenindusjaamadest on Eesti kriisitanklad. Kui valitsus ja Eesti varude keskus annavad korralduse, et sealt peab varusid välja andma, siis seda ka teeme.

Teistelgi kütusemüüjatel on riigi-reservi, näiteks Paldiskis ning mingi osa Muugal. Eesti suuremad varud on siiski välisriikides: Soomes, Rootsis, isegi Taanis. Varu peab olema, eriti praegu sõjaga silmitsi seisvas Euroopas.

Mis autoga ise sõidate, kas sel on sise põlemismootor või olete astunud elektriautoga uue ajastusse?

Minu auto on diisel-elekter.

Natuke olete juba murdunud selles osas?

Ei, ma pole murdunud, lihtsalt parim pakkumine tuli sellele autole. Minu auto paaki läheb ikka diislikütus ja paak on 85-liitrine. Aga passis on diisel-elekter, see on mingi hübriidi versioon, väga hea auto.

Kas elektriautod teevad teid kui kütusemüüjat ärevaks?

Olen uute tuultega autotööstuses rahul. Peame arvestama tösiasiaga, et fossiilkütuste maailm saab ligi saja aasta pärast läbi, meil on alternatiive vaja. Viimase kahesaja aasta-ga on maailmas inimeste arv viiekordistunud. Tulebki alternatiividele üle minna, sest meil ei jätku fossiilkütust sellisele hulgale inimestele.

Berliinis septembris peetud automesil olid lõviosas elektriautod.

Messil näidatakse uusi asju. Arvan, et sise põlemismootoriga au-

tod ei kao 20–30 aasta jooksul kuhugi. Alternatiivmootoriga autosid tuleb juurde, see ongi normaalne. See peabki nii minema, sest kui räägime kütuse puhul tarbimise tipust, siis sellist asja ei ole – tarbimine aina kasvab. Ja mõelge sellele, kui ka India ja Aafrika inimestele muutuvad isiklikud sõiduaudod võimalikuks. Mis see siis veel tarbimisega teeb?

Elektriauto on täiesti okei. Küsimus on vaid selles, kas ja kuidas elektriauto meie kliimas igas olukorras toimib. Soojemates kohtades pole sellega suuremat häda. Aga meil on ka lörts, lumi, külm – ja siis elektriauto seda passis lubatud läbisõitu ei paku. Linnaautona, pere teise autona on väike elektriauto väga hea. See on nagu elektritõuks, teedki väikseid otsi. Aga kuna mul on kolm last ja koer ning mul on vaja suvilas käia ja mööda Eestit ringi liikuda, siis mina jään praegu ikka diisli peale.

Sest diiselauto on odavam?

Odavam kindlasti, aga mitte ainult selle pärast. Diiselmootoriga auto on kõige töökindlam. Ma ei saa oma elu üles ehitada sellele, et pean kogu aeg mõtlema, kust saan autole juhtme taha. Kodus ja tööl on juba praegu jube palju juhtmeid, igasugused laadijad. Ja siis tuleb üks juhe veel juurde. Lisaks räägime kõrgetest elektrihindadest, elektrikatkestustest.

Ka operatiivsõidukite puhul tuleb hoida väga tagasihoidlikku joont, et me ei teeks rumalusi. Operatiivsõiduk peab valmis olema igas olukorras. Kui mu lähedasel on vaja kiiresti haiglasse saada, aga öeldakse, et ei saa praegu tulla, kiirabiauto laeb ... Suur pilt on ilus, aga on kitsaskohad, mis võivad olla väga karmid. Neile tuleb mõelda.

Samas valmistute elektriautode tulekuks. Terminal teatas mullu, et rajab 2024. aasta lõpuks üle Eesti 73 kiirlaadimispunkti.

Meie tütarettevõtte eTerminal arendab elektrilaadijaid ja paigaldab neid jaamadesse. Tegeleme alternatiivsete kütustega, see on tulevik. Seda ei juhtu kohe täna, aga paarikümne aasta pildis tulevad muutused. Kui drastilised ja kui suured, seda ei tea keegi – praegu pole meile ette antud mingit poliitilist raamistikku, kuhu poole peaksime meie, mootorienergia müüjad, suuna võtma.

Kuid varakevadel levis kulutulena uudis, et Euroopa Liit tahab aastast 2035 keelustada bensiini- ja diiselmootoriga autod.

Vaat ei ole nii. On lubatud ka alternatiivsed, täielikult jäätmetest toodetud sünteetilised kütused, mis sobivad praegustesse tanklatesse väga hästi. On ju olemas väga hea alternatiiv, parafiinne diislikütus ehk HVO, mis on pea 90 protsenti süsi-

nikuneutraalne, müüme seda mõnes oma jaamas.

Meil on alternatiivid juba olemas, praegu ei pea minema tingimata elektriautole üle, kui tahad keskkonda säästa. Ka ei saa kõiki inimesi sundida ostma 50 000 – 60 000 eurot maksvat elektriautot, no ei ole võimalik, kust inimesed selle raha võtavad? Rääkimata olematust laadimistaristust.

Pealegi on uued sise põlemismootorid ülimalt ökonoomsed. Ülevaatusel sellise uue sise põlemismootoriga auto CO₂ mõõtes vaatab sealt tihti vastu null. Mootorid on 1–1,2-liitrised, liiguvad väga hästi. Julgen väita, et need pisikesed mootoriga fossiilkütusega autod on palju väiksema keskkonna jalajäljega kui elektriauto. Selline auto on turvaline, kindel, võtab ülivähe kütust – kui

sellega sõita 15–20 aastat, siis ongi selle jalajalg keskkonnale see, mida peaks tegelikult taotlema.

Euroopa liigub elektriautode teed. Mis sakslane teeb? Vahetab iga kolme aasta tagant auto välja. See tähendab, et keskkonnale teeb ta ainult kahju. Kui sõita autoga 15–20 aastat, tasub see end ära. Elektriauto ei kesta aga praegu nii kaua. Kui iga kolme aasta tagant vahetate elektrika uue vastu välja ja vana saadan kuskile Baltikumi – see on jama. See on propaganda, siin küll ütlen stopp. Loomulikult on autotootjate soov võimalikult palju müüa, aga mõtleme ise, ärme jookseme massina kaasa.

Aga kuidas teie 73 kiirlaadimiskoha ikkagi läheb?

Üks on siin Kärknas näiteks, lisaks



Kärknas on Terminal ASI juhataste liikme Raido Raudsepa selja taga mahutites hoiul 30 miljonit liitrit diislikütust ja bensiini, mis on Eesti kriisitagavara. Tallinnas on ettevõtte veel hoiul ligi 10 miljonit liitrit strateegilist kütusevaru.

Tallinnas, Jõhvis. Ligi kümme oleme neid paigaldanud. Paigaldame laadijaid eelkõige oma teenindusjaamadesse, aga asi on selles, et elektriautosid ei tule nii kiiresti juurde. Laadijate paigaldamine ja laadimise pakkumine ei ole praegu mingi äri, pigem on see ühiskondlik tegevus.

Kuid tahame enda juures hoida kliendid, kes elektrauto soetavad. Kohvikutega jaamade juures on laadija väga hea: inimene tuleb, paneb auto laadima, võtab tassi kohvi, sööb prae ja ongi meeldiv ühendatud kasulikuga. Aga paigaldada laadijaid iga tänava nurgale – arvan, et need ei leia tulevikus kasutust. Sellisel taristul peab olema mingi sünergia, laadija peab olema tarbijale loogilises asukohas.

Ja siis veel amprid! Praegu käib ka Eestis kardinat taga võidujooks ampritele. On selge, et me ei saa ega suuda kogu riiki võimsate kaablite pärast üles kaevata, et need igale poole jõuaks, teatud limiidid ja piirangud on ees. Kiirilaadija tahab vähemalt 200 amprit saada, kodumajapidamises on heal juhul 25 amprit. Seega tuleb majapidamistel tõenäoliselt leppida aeglase laadimisega.

Terminalil on praegu 45 tanklat, kodulehete andmetel Olerexil üle saja, Circle K-l 77, Nestel 62, Alexelal 105. Mis edasi, mis on Terminali plaan?

Tanklate arvukus on ühelt poolt oluline ja teisalt ei ole ka. Oluline on, et

piirkonnakeskused oleksid jaamade kaetud. Aga mõnes väikelinnas korraga paari-kolme teenindusjaama omada pole enam rentaabel.

Oleme oma 45 jaama üles pannud kaheksa aastaga, see on erakordne kiirus. See tähendab, et Eesti kütuseturul oli teatud õhk sees, et meiesugune sai jaeturule tulla.

Edasi on plaan väga lihtne: tahame kõik piirkonnakeskused oma jaamadega ära katta. Me ei taha teha tavalist tanklat, soovime korraliku teenindusjaama, kus on energiat erinevatele mootoritele ehk rohegaasid, fossiilkütused, elekter.

Tuleviku tankla on pigem täis-teenindusjaam, väikeses kohas on see nagu külakeskus, kust saab kõike, isegi sularaha, nagu meil juba praegu. Kui saaks müüa ka käsimumüügiravimeid nagu mujal maailmas, siis oleks maainimestel elu parem. Autonoomse toitega teenindusjaam, mis müüb kõike esmatähtsat ja peab vastu kriisidele – Eestis on pigem selliseid kohti vaja. Iga le poole automaatjaamakesi püsti panna – arvan, et see on mõõdanik.

Eestis on 550 tanklat ja 1,3 miljonit elanikku, Leedus on 600 tanklat ja 2,8 miljonit elanikku. Meil on palju tanklaid, konkurents on tihe. Usun, et meiesuguse turule tulek ja kodumaise kapitali turul hoidmine on päris oluline.

Kas Eesti on tanklaid täis või ma-hub siia veel üht-teist?

Tuleb jälgida, kuidas teed-taristud muutuvad. Kui mingi trass muutub, muutub ka olukord, hea näide on Anna, kust suur trass enam läbi ei lähe. Nüüd on uus trass, aga Mäo Tallinnani on esimesed tanklad Jüris. Sellepärast hakkamegi varsti Tallinna-Tartu keskpunkti Mäeküla vana piimatööstuse juurde uut suuremat jaama ehitama. Võime rääkida küll, et Tallinna-Tartu tee muutub tulevikus lühemaks, aga tualetti tahab inimene ikka minna või pude-li vett osta. Tallinna-Tartu tee keskel peab üks nüüdisaegne teenindusjaam olema ja lahendame selle asja ära.

Oleme üle võtnud üksikuid maa-jaamu ja teinud need tänapäevasteks teenindusjaamadeks. Üksikud tegijad mingil ajal paraku lõpetavad oma tegevuse. Nad võivad isegi hea koha peal olla, aga nad ei suuda üksikuna konkurentsile vastu pidada. Juba üks moodne kohvimasin maksab 15 000 eurot – kui seda investeeringut ei suudeta teha, siis inimene tanklasse naljalt sisse ei keera.

Kohvimasinast rääkides – miks on kohv tanklates nii kallis, kohviliiter maksab mitu korda rohkem kui kütuseliiter.

Tuleb arvestada, mis hinnaga ostame ube, mis piim sinna läheb ja ka energiakulud mängivad oma osa. Elu on igal pool kallimaks läinud, linnas kohvikus maksame kohvi eest kolmeli eurot. Meil maksab tanklas kohv 2–2,5 eurot. Ei tea pea ühtegi asja, mis viimasel ajal odavamaks oleks läinud. Üleüldine inflatsioon mõjutab ka kohvi hinda tanklas.



Tuleviku tankla on pigem täis-teenindusjaam, väikeses kohas on see nagu külakeskus, kust saab kõike, ka sularaha. Kui saaks müüa ka käsimumüügiravimeid nagu mujal maailmas, oleks maainimestel elu parem.

Kui lihtne või keeruline on Eestis ettevõtlusega tegeleda?

Me pole kunagi saanud ühtegi toetust ja me ka pole arvestanud sellega, et avalik sektor peaks meid rahaliselt aitama. Oleme eelkõige fossiilkütuseid müüv ettevõtte, mõistagi ei vaadata meie kui mingi Eesti elu suurepäraste edasivijja peale. Pigem oleme jaotuskanal, mis peab ise hakkama saama. Samas on viimased kriisid näidanud, et praegu on meid siiski vaja.

See ongi meie võlu ja valu: oskame, tahame ja jõuame ise hakkama saada. Mõnikord on meil järelevalvel abi vaja, aga viimastel aastatel pole me seda abi palju saanud, see on jäänud kesiseks. Eelkõige mõtlen siin biokohustuste täitmise järelevalvet Eestis.

Tihti ei taheta ettevõtjat hästi uskuda. Ametnikele soovitan: rohkem usaldust, kuulake, mida ettevõtja räägib, kuulake sõnumeid ja võtke neid tõsiselt.

Oleme kodumaine ettevõtte, elame Eestis ja tahame oma kogukonnale head. Ega me muidu neid mänguväljakuid ja jõusaale ehitata, see ei too ju midagi sisse. Kuid seda keegi ei arvesta. Ehitasime Tartus Raadile ERMi juurde täismõõtmel korvpalliväljaku linlasele ja vallaelanikule. Linnast ega vallast kordagi ei küsitud, kas saame ka kuidagi aidata. Loomulikult ei heida ma seda kellelegi ette, see meie enda otsus.

Ootan, et meie ametnikud ja poliitikud näeksid suurt pilti eelkõige kodumaiste ettevõtete vaatest lähitudes. Võiks arvestada, et on kodumaiseid firmasid, kes tahavad, et Eestil läheks hästi ja et oleksime jätkusuutlikud. Aga on ka tublisid välismaiseid ettevõtteid, kes tulevad siia raha teenima, ja kui meil asjad halvemaks lähevad, viivad teenitud kasumi siit esimesel võimalusel minema. See on päris suur erinevus, mida võiks teadvustada.

Kas Tartus on ettevõtlusega hea tegeleda?

Näen, et praegusel äreal ajal valitseb meil mentaliteet, et kõige turvalisem on mitte midagi teha, selle asemel, et jah öelda ja pea ees mõnda projekti sisse hüpata. Hästi palju kaalutakse, mõeldakse, üritatakse maksimaalselt kõike kooskõlastada enne otsuse tegemist. See on üleüldine, see pole Tartu probleem.

Meil on Tartus olnud hea koostöö, aga viimasel ajal pole me siin midagi suurt teinud. Kui peaksime lähiajal Tartus midagi arendama, eks siis näeb, kuidas on seis nüüd. Kui oleme suhelnud Tartu kriisivarude teemal, siis näeme, et linnavalitsus mõtleb ja tegutseb väga operatiivselt. Meil üldjuhul omavalitsustele etteheiteid pole.

Kui palju Eesti riik Terminali abiga riigikassat täidab?

Laias laastus 100 miljonit eurot aastas. Suurim osa on aktsiis, siis käibemaks. Kui diislikiütuse liiter maksab näiteks 1,7 eurot, siis ühes liitris on aktsiisiosa 0,372 eurot ning käibemaksu osa 0,29 eurot. Seega 0,66 eurot läheb maksudeks. Kui bensiini 95 liiter maksab tanklas 1,8 eurot, siis aktsiisi osakaal on 0,563 eurot ja käibemaks 0,3 eurot. Lisandub väike osa varumakset ning bensiini 95 puhul ka biokohustuse nõue. Seega minimaalselt 0,9 eurot liitri kohta läheb riigile. Lisaks annavad oma osa ka tööjõumaksud, sest meil on juba üle 400 töötaja.

Ma pole seda meelt, et kui maksame palju makse, siis peaksid meil mingid erisused või eelised olema. Aga suure maksukogujana soovin, et meil oleks teatud küsimuste üle diskussioon. Selles on toimunud viimase kümne aasta jooksul küll väga suur areng, kuid palju on veel ära teha. Avaliku ja erasektori koostöös saaks väga palju asju ära teha.

Milline on Terminali viie aasta pärast?

Meil on arengukava aastani 2030, plaan on liikuda juhtivaks Eesti mootorienergia kanaliks, miks mitte ühel heal päeval ka tootjaks. Aga kuna võitleme praegu kütuseturul väga suure pettusega ja selgust pole, kuidas see laheneb, siis on palju segadust ja arusaamatust. Kindlasti jätkame oma plaane, aga üle aasta-kahe ette vaadata on praegu väga keeruline.



Kaubanduskoda Tartus – selleks, et sul jaguks aega tegeleda ettevõtlusega



Liina Helstein
Eesti Kaubandus-Tööstuskoja
Tartu esinduse juht

Ettevõtja panus seadusloomesse on hindamatu, kuid paljudel meist ei ole sellesse panustamiseks aega ega ka ressursi, samuti tekib küsimus, et kas keegi üldse kuulab. Aga ilma aktiivse sisendita seadusandjale on lihtne tekkima olukord, kus seaduseks saavad mõtted, mis takistavad ettevõtjasõbralikku majanduskeskkonna arengut. Kõige mugavam on sisendit anda läbi isikliku kontakti, mis võimaldab rääkida nii muredest kui ka rõõmudest vabalt ning sundimatult – just seda me Tartus teha soovimegi.

Ettevõtjana on meil oskus hinnata muutuste mõju enne, kui muutused realselt toimuvad, olgu nendeks siis võimalikud üldised äririskid või ettevõtluskeskkonna seadusandluses planeeritavad muudatused, mille mõju on enamasti kaugelalutavam, kui seadusandja analüüsist välja tuleb.

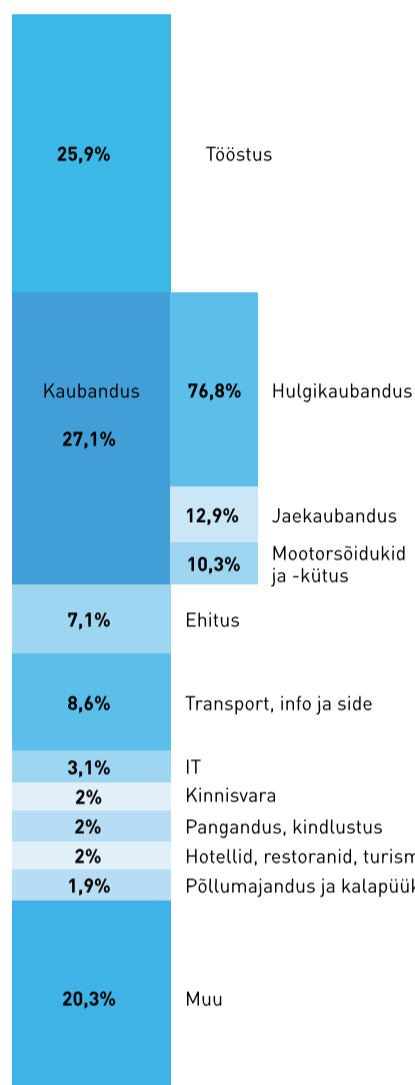
Kuna meie seadusloomes toimub igal aastal lugematu hulk muudatusi ning küsimus ei ole enam, millised muudatused puudutavad ettevõtlust, vaid millised muudatused ei puuduta ettevõtluskeskkonda, siis on ka ettevõtjate panus aina väärtuslikum. Näiteks Euroopa Liidu kliimalepet puudutavas dokumendis on 3500 lehekülge, selle sisu mõjutab tuntavalt meie ettevõtluskeskkonda ja ühiskonda. Kui kõik dokumendis kirjutatu ellu viia, siis muutub meie ettevõtluskeskkond tundmatuseni. Seega on vaja ettevõtjate seisukohti, mis aitaksid luua tasakaalu olukorda, kus peame tegelema roheteemadega nii, et säiliks meie elukeskkond ja toimima jääks ka meie majandus.

Selleks, et jaguks aega ja jõudu tegeleda oma äri edendamise ja ettevõtluskeskkonna heaolu eest seista, on mõistlik liituda katuseorganisatsiooniga, mis töötab läbi asjakohase seadusloome ning küsib konkreetselt sinu ettevõtte arvamust kindlas küsimuses. See loob ka võimaluse saada kiiresti ülevaade poliitikas toimuvast läbi ettevõtja pilgu ning tagab, et iga päev ei pea ise seadusloomet jälgima.

Kaubanduskodadest

Kõik kodad, sh Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, tegelevad rahvusvahelise kaubanduse arendamise ja oma riigi ettevõtete aitamisega välisriikidele. Koja kaudu on võimalik leida äripartnereid välisriikides, osaledes presidenti või peaministrit saatvas äridelegatsioonis või kahepoolseks ärikohtumiseks mõeldud visiidil. Samuti on võimalik meie käest saada infot ja abi, et osaleda rahvusva-

LIIKMESETTEVÕTTEDE TEGEVUSALADE KAUPA

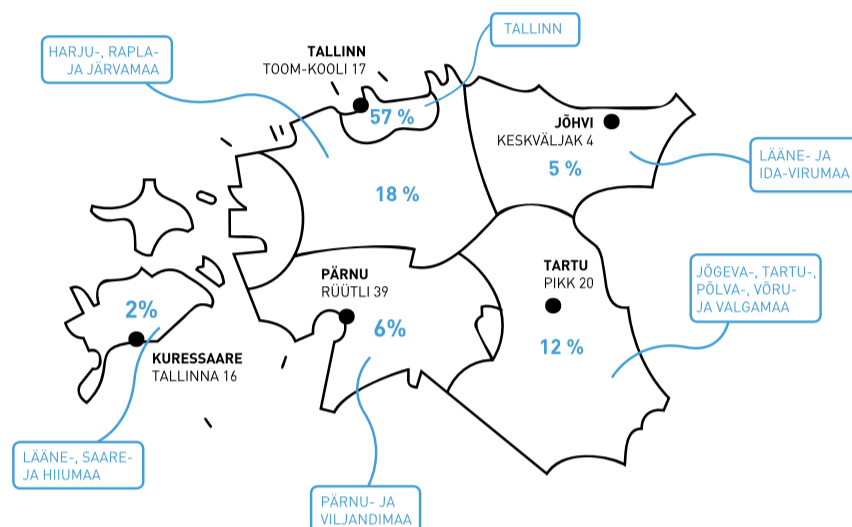


helistel näitustel ja messidel, mis on vajalikud ärikontaktide loomiseks ja suhete hoidmiseks.

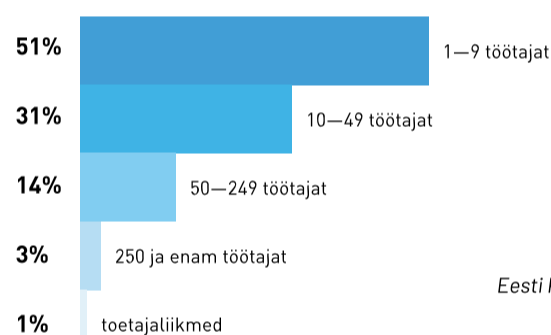
Oluline märkis on ka kaubanduskoja logo liikmesettevõtte kodulehel või tutvustavates materjalides, mis tõstab firma usaldusväärsust potentsiaalsete välispartnerite silmis. See on üle maailma esmaseks tunnuseks, et tegemist on häid äritavasid järgiva ettevõttega.

Meie juristid abistavad koja liikmeid õiguslastes ja juriidilistes küsimustes. Konsultatsioonide vastu on suur huvi, neid tuleb teha sagedasti. Lisaks juriidilistele teenustele nõustame ka ekspordi, väliskaubanduse ning tolli ja Euroopa Liidu küsimustes. Kaubanduskoja kodulehel on saadaval 63 erinevat juriidilist korrektset lepingupõhja, mida ettevõtetel oma tegevuses võib vaja minna. Väga populaarsed on kaubanduskoja seminarid ja koolitused, mida pakume oma liikmetele turuhinnast märgatavalt soodsamalt. Nende eesmärk on kõrge kvaliteet ja osalejate rahulolu.

REGIONAALSED ESINDUSED, LIIKMESETTEVÕTETE JAGUNEMINE PIIRKONNITI



LIIKMESETTEVÕTETE JAGUNEMINE NENDE SUURUSE JÄRGI



Allikas:
Eesti Kaubandus-Tööstuskoda,
2023. aasta andmed.

Kohapeal olemas

Kaubanduskojal on neli regionaalset esindust, lisaks Tartule veel Pärnus, Kuressaares ja Jõhvis. Esinduste ülesandeks on kõigi eespool mainitud tegevuste toomine nii liikmetele kui ka teistele ettevõtetele kohapeale. Liikmesettevõttele on mugav pöörduda kohaliku esinduse poole, kes võimalusel abistab või vajadusel suunab edasi teemat paremini valdava inimese poole. Kokkuvõtvalt on Eesti Kaubandus-Tööstuskoda organisatsioon, kuhu võib pöörduda ükskõik millise ettevõtlusprobleemi või -küsimusega ning kus ettevõtjaid aidatakse alati parimal võimalikul viisil. Kaubanduskoja liikmena tead, et sul on vaja teha vaid üks kõne või saata kiri, et jõuda maailmatasemel toetusmeeskonnani. Lisaks muredele võimaldab koja liikmelisus jagada ka rõõme, kuid selleks, et saada rohkem teada, kirjuta meile, või tule külla!

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 tolliast</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 tuhanded ettevõtjad</p>

Aasta ekspordi kasvataja – **GPV ESTONIA AS**

Elvast läheb teele ligi miljard elektroonikakomponenti aastas

EILI ARULA

eili.arula@postimees.ee

Elvas ligi kaksikümmend aastat tegutsenud elektroonikatööstusest Enics Eestist sai mullu sügisel Taani suurettevõtte osa ning nüüd kannab see nime GPV Estonia. Männilinna tööstuskompleksist läheb aastas välja üle miljardi komponendi, mis annab vajaliku panuse omanikettevõtte enam kui miljardieurosesse aastakäibesse.

Siinset elektroonikatööstust juhib möödunud aastast Veiko Vaher, kes varem vedas militaar tehnoloogiat arendavat ettevõtet Milrem Robotics.

Veiko Vaher, kuidas Enicist sai GPV Estonia?

Umbes aasta tagasi ostis GPV Grupp Enicisi. GPV omanik on Schouw & Co, mis on noteeritud Kopenhaageni börsil. Tegemist on Euroopas suuruselt teise elektroonikatööstuse ettevõttega. Maailmas on meie omanik mahult umbes 20. tootja.

Kuidas suur Euroopa ettevõte leidis väikesest Eestist Enicisi?

Eks see ole globaalsete trendide tulemus, et konsolideeritakse ja ühinetakse. Turg on ju teada.

Mis kohapeal pärast omaniku muutumist teisti on?

Sisuliselt teeme ikka sama asja.

Aga turud ja tootmismahud?

Seda ühinemine ei mõjuta, neid mõjutab see, mis toimub maailmaturul.

Meid mõjutab enim rohepööre ja digiteerimine, mis kasvatab ka elektroonikaseadmete turgu ja nõudlust neile järele. Viimastel aastatel on kasv olnud päris usin, kuskil

20–30 protsenti aastas. Praegu on näha küll rahunemist ja teatud mahude vähenemist, kuid isegi sel valguses on tootmisarvud praegu suuremad kui aasta tagasi. Kasv on olnud väga-väga kiire.

Tootmise kasv eeldab üldjuhul laienemist. Kuidas see teil on käinud?

Oleme laiendanud tootmist ja värvanud juurde töötajaid. Meil on üpris automatiseeritud tootmine, kuid inimesi läheb ikka ettevõttesse vaja. Samamoodi nagu on kasvanud tootlikkus, oleme samas mahus ka värvanud juurde töötajaid. Nüüdseks on meil Eestis tuhat töötajat.

Oleme investeerinud tootmisvõime kasvu. Elva tehases on seinad ees ja seinte taga on ka naabrid, seega seal tootmist laiendada ei saa. Et laieneda, avasime sel aastal tootmishoone Tartus.

Eesti tööturg on teadupärast ah-take. Kui lihtne või raske on olnud uusi inimesi leida?

Heade inimeste leidmine ei ole kunagi lihtne ning lihtsamaks see ei lähe. See tuleb kallilt. Organiseerime igal hommikul ja õhtul transporti sisuliselt neljandikust Eestist. Veame töötajaid kokku Jõgevast, Tartust, Viljandist ja ka Läti piiri äärest.

Kui rääkida inseneridest ning tippspetsialistidest, siis siin on meil väga hea positsioon, sest Lõuna-Eestis ei ole teist sarnast tööstust. Seega me ei konkureeri sellel turul kellegagi.

Kõlab ehk usumatult, aga meil on inimestega hästi.

Millised omadused peavad teie tootmises tööle asuval inimesel ennekõike olema?

Soov tööd teha. Kõik muu on omanandav.

Meil on oma õppeklassid ja väljajõppeprogrammid ning koolitajad. Seega tööle tulekuks on tarvis vaid soovi tööd teha.

Kus praegusel ajal Elvas tehtud elektroonikaseadmeid leida võib?

Näiteks rongides. Ka elektrijaamades, sealhulgas tuumaelektrijaamades. Liftides ... Ampluaa on väga lai.

Elva toodangut kirjeldab ehk kõige paremini see, et siin toodetud elektroonika on mõeldud kriitilisse keskkonda, sest see peab vastu pidama. Piitlikult öeldes, me ei tooda televiisoripulti. Kui televiisoripult ei tööta, siis see segab elu, kuid selle katkimine ei sea kellegi elu ohtu. Kui aga rong jääb elektroonikavea pärast tunnelisse lõksu või elektrijaamas tekib elektroonikavea tõttu rike, siis see on väga kriitiline olukord. Seega on kvaliteedinõuded meie toodangule väga kõrged.

Millistes ühikutes te toodangu-mahtu mõõdate?

Kilodes ja liitrites me seda muidugi ei tee. Aga mõeldame, kui palju komponente me kasutame. Sel aastal läheb see arv üle miljardi. Saadame aastas välja 26 000 tellimust, neis on umbes kuus miljonit toodet.

Võiks arvata, et suurem jagu elektroonikat toodetakse ikkagi Kagu-Aasias.

See ei ole ammu enam nii. Oluline trend on tarneahelate lühendamine. Meie klientidele on tähtis, et komponendid tuleksid võimalikult lä-

hedalt, seega Euroopa klient tahab komponente samuti saada Euroopast. Seetõttu teatud tootmine tuleb kindlasti Euroopasse.

Samas on konkurents maailmaturul ses vallas tihe. Kuidas suudate koha ees turul võidelda?

Tuleb lubadustest kinni pidada. Elektroonikatööstus on madala marginaaliga äri, see on puhas mahuäri, seega hind ei ole kliendile kõige olulisem. Sellest tähtsamad on tarnekindlus ja kvaliteet.

Enne elektroonikatööstuse juhiks tulemist töötasite hoopis militaar-tehnika arendusele keskendunud ettevõttes. Miks selline valik?

Tehti selline pakkumine ja liiga tihti selliseid pakkumisi ei tule. Enne Milremit olin ma ka tööstuse juhtimise taustaga, see läheb ka minu isikliku huviga paremini kokku. Milrem on arendusele keskendunud ettevõtte ja sellest ei saa kunagi tööstuse ettevõtet. Milrem on muidugi väga äge ettevõtte, aga tööstus on mulle südame lähedasem.

Millised saavad GPV Estonial olema järgmiste aastate suuremad väljakutsed?

Tuleb õigesti reageerida maailmaturul toimuvale. Oleme ekspordile suunanud ettevõtte, meie edukus sõltub sellest, kui hästi läheb meie klientidel.

Kui meie kliendid nõudlust vähendavad, peame olema selleks valmis ja tegema muudatusi tootmises, aga passima ei saa jääda. Peame olema valmis ka selleks, kui klientidel nõudlus kasvab, ning taas tootmist suurendama. Kohanemine muutuvate oludega on lähiaastate märksõna.

26 000
tellimust
aastas tuleb
täita.

GPV Estonia tegevjuht Veiko Vaher selgitas, et nende tegevust mõjutab enim rohepööre ja digiteerimine.

GPV

Kui rääkida inseneridest ja tippspetsialistidest, siis siin on meil hea positsioon, sest Lõuna-Eestis ei ole teist sarnast tööstust.



Foxway
tegevjuht Jaan
Tähiste ja perso-
naliijuht Signe
Virolainen.

Aasta töökohtade looja – **FOXWAY OÜ**

TORMILISELT KASVAVAL FOXWAYL POLE EUROOPAS VASTAST

RICHARD SÄRK
richard.sark@ajaleht.ee

Raadil kasutatud nutiseadmete taastamisega tegeleva OÜ Foxway tegevjuht Jaan Tähiste ütleb otse, et nende valdkonnas on praegu raske leida teist sama laia haardega ettevõtet. Seda mitte ainult Eestis, vaid kogu Euroopas.

Äri edenemist kirjeldavad arvud kinnitavad Tähiste sõnu: kui eelmisel aastal oli Foxway käive 160 miljonit eurot, siis tänavuse prognoosi kohaselt peaks sama näitaja küündima juba 200 miljoni euro juurde. Säärasele kasvule on kaasa aidanud eelkõige üleilmne trend, kus inimesed saavad üha enam aru, et kasutatud seadmetel on väärtus, ning neid saab nii-öelda tagasi tuua. «Inimesed on huvitatud üha enam keskkonna säästmisest, tahavad selles kaasa lüüa ja see on meile ainult abiks,» räägib Tähiste.

UUS MAJA JUBA KITSAS

Üks paremaid näiteid uudsetest hoiakutest pärineb Tähiste sõnul Prantsusmaalt. Seal on riigihangete puhul määratud, et vähemalt 20 protsenti seadmetest peab pärinema korduskasutusest. Järk-järgult



Aastaga on Foxwayga liitunud pea 200 uut inimest.

MAANUS KULLAMAA

kinnitavad sarnased algatused kanda kogu Euroopas.

Kasv on Foxway puhul tähtis märksõna ka siis, kui juttu tuleb töötajate arvust. Tartus on neid praegu juba 600 ringis. See tähendab, et viimase aastaga on juurde tulnud pea 200 inimest. Veidi rohkem kui aasta eest avatud uues, ligi 6500-ruutmeetrisel tootmis- ja laohoones tegutseb umbkaudu 150 inimest ehk 80 võrra enam kui vahetult pärast maja avamist.

Ei saa välistada, et ehitame veel ja varsti tuleb uuesti joonestuslaua taha minna, tõdeb Jaan Tähiste.

Esmalt vaid laohooneks planeeritud nullenergiakuluga ehitus on nüüd koduks mitmesugustele Foxway tööoperatsioonidele. Näiteks testitakse seal mobiiltelefone.

Tähiste tõdeb, et tegelikult on ka uus maja juba puupüsti täis. Seega on põhjendatud küsida, kas varsti tuleb taas uut ehitama hakata. «Ei saa välistada, et ehitame veel ja varsti tuleb uuesti joonestuslaua taha minna,» tõdeb ta.

Küsimusele, kui kerge või raske Foxwaysse töötajaid üldse leida on, vastab personalijuht Signe Virolainen, et see oleneb suuresti sellest, millist ametikohta on parasjagu täita vaja. «Nagu ikka: mida keerukam töö, seda pikem on värbamisprotsess. Kõige raskem on leida tehnoloogiaustaga inimest, kuna terve Eesti jookseb neile tormi,» nendib ta.

TARTU HOIAB TRIMMIS

Olgugi et Foxwayl on ette näidata ühtaegu nii hea nimi kui ka tublid majandusnäitajad, leidub neidki, kes firmast lahkuvad. Virolaineni moodustavad neist lõviosa noored, keda ootavad ees möödapääsmatud elumuutused, nagu näiteks koolimine või välismaale kolimine.

Tähiste tunnistab, et kuna nende tegevus on koondunud just Tartusse, on töötajaid mõnevõrra keerulisem leida. Aga ta ei pelga rõhu-

tada, et ettevõtte tunneb end Tartus hästi ja on selle üle uhke. «Kes teab, võib-olla Tallinnas ei oleks nii hästi läinud. Tartu hoiab meid ja on kindlasti heade mõtete linn – ehk sunnib see meid jõulisemalt parematele lahendustele mõtlema.»

SUUR HULK SALADUSI

Kui küsida, milline võiks Foxway olla viie aasta pärast, on tegevjuhi vastus kiire ja lühike: plaan on edasi kasvada ja saada tootmises targa maks. Signe Virolainen lisab, et tuleb luua rohkem nii-öelda nutikaid töökohti, kus käsitööd on vähem. Seda selleks, et firma kasvu targa mält toetada. «Me ei saa käibekasvu katta sellega, et võtame jälle paarsada inimest tööle,» kirjeldab ta.

Ja tööd tuleb Foxwayle järjest juurde. Kui sügise hakul käis Foxway laudadelt ühes kuus läbi umbes 120 000 kasutatud mobiiltelefoni, siis aasta lõpuks peaks neid olema juba 140 000.

Kui Tartu Postimehe fotograaf palub Tähistel ja Virolainenil ettevõtluslehe pildi jaoks oma telefonid kätte võtta, varjavad mõlemad tootjafirma logo, et mitte ühele või teisele telefonimargile reklaami teha. See on ka mõistetav, sest Foxway tegevus on tihedasti seotud ärisaladusega – suurt osa tootmisprotsessist kaitsevad ettekirjutused ja ärisaladus.

Edukaim meditsiini ja eluteaduste valdkonna ettevõtte – **TERVISETEHNOLOOGIATE ARENDUSKESKUS AS**

Andres Salumets: hormoonid teevad naise teadusele põnevaks

AIME JÕGI

aime.jogi@postimees.ee

Imselgelt ei olnud see ainult tulusa äri lootus, mida tunnetades professor Andres Salumets end 2009. aastal ettevõtlusega sidus ja mil Tervisetehnoloogiate Arenduskeskus ehk Tervise-TAK sündis.

Salumetsa edu taga on puhas huvi inimese reproduktsiooni, teisisõnu teema vastu, millega on ta seotud olnud juba 1990. aastate keskpaigast alates, kui tema Tallinas ja Andrei Sõritsa Tartus alustasid kehavälise viljastamise protseduure. Doktor Andrei Sõritsa saavutas suure töö tulemusena esimesena ja Andres Salumets koos kolleegidega teisenä selle, et Eestis sündisid katseklassibeebid.

Ettevõtte tehnoloogiad on jätkuvalt seotud sellega, kuidas aidata paaril rasestuda ning kuidas anda tulevastele vanematele kindlustunne, et loode areneb normaalselt. Ja kui on mingeid kõrvalekaldeid, et siis perekond koos arstiga saaksid vastu võtta informeeritud otsuse, mida teha edasi.

LIIGA VÄHE RASEDAID

Eesti sünnitusabi ja kõik toimivad raseduse jälgimisel on maailmas ühed paremad, leiab Andres Salumets. Eesti põhiline probleem on see, et siin on natuke liiga vähe rasedaid, kuna sünnitusealisi naisi on juba iseenesest vähe. Ja nagu teadusuuringud kinnitavad – meeste ja naiste viljakus langeb. Samas on levinud trend, et paarid nihutavad lastesaamise nii kaugemale kui võimalik.

Ennekõike loobuvad nad pärast esimest ebaõnnestunud kehavälise viljastamise protseduuri ja küsimuseks jääb, kuidas veenda neid seda ravi jätkama, räägib professor Andres Salumets.

«Nende paaride arv, kes soovivad last saada, aga kes ei ole enam väga noored, üha suureneb,» tõdeb Salumets ning lisab, et Eesti meditsiini, demograafia ja poliitika oluline küsimus praegu ongi see, kuidas aidata probleemidega paare, kes potentsiaalselt võiksid saada rohkem lapsi.

Kui Eestit võrrelda Euroopaga, on siin lastetuse ravi ülimalt soodne. Tervisekassa kompenseerib kuni naise 41-eluaastani piiramatut arvu kehavälise viljastamise tsükleid.

Aga see nii-öelda totaalselt hea ja soodne süsteem patsiendile ei ole toonud Eestile kõige rohkem IVF (*in vitro fertilization* ehk kehaväliselt viljastatud) lapsi Euroopas. «Väga paljud paarid loobuvad,» räägib pro-



TERVISE-TAK JA ANDRES SALUMETS

- Andres Salumets (52) on kaitsnud doktori-väitekirja Helsingi ülikoolis, töötanud teadlasena nii Soomes kui ka Eestis, juhtinud Tallinnas viljatusravikliinikut Nova Vita. 2010. aastast on ta Tartu ülikooli naiste-

kliiniku professor ning 2020. aastast Rootsi Karolinska instituudi reproduktiivmeditsiini professor.

- Koos Andrus Tasaga, kes on samuti teadlane ja ettevõtja, asutas ta 2009. aastal meditsiinitehnoloogiaette-

võtte, mille põhisuundadeks said viljatuse diagnostika ja raviga seotud küsimused ning personaalmeditsiini rakendamine.

- Tervise-TAKi tööruumid ja täppimeditsiini labor asub Tartus Teaduspargi 13.

fessor Salumets. «Ennekõike loobuvad nad pärast esimest ebaõnnestunud kehavälise viljastamise protseduuri ja küsimuseks jääb, kuidas veenda neid seda ravi jätkama.»

Tervise-TAK on välja arendanud terve hulga tehnoloogiaid, mis on seotud sellega, kuidas analüüsida kehavälise viljastamise teel saadud embrüote geneetikat, kuidas jälgi da seda, et emakas oleks embrüo siirdamiseks hästi ette valmistatud ning milliseid naisi ohustab liiga varane menopaus.

400 VÕIMALUST

Ning üks küsimus, mis muudab naise reproduktiivtervise uuringud üht-aegu nii põnevaks kui ka väga keeruliseks, on hormoonid, mis igal kuul liiguvad üles ja alla. Just neist hormoonidest on mõjutatud kogu organism alates tujust kuni emakani välja.

Ühteagu vastuoluline on see, et teoreetiliselt võimalusi rasestuda on naisel elu jooksul umbes 400. Tundub palju, aga väljendab siiski suhteliselt limiteeritud võimalust. Kui tüdruk sünnib, on tal munasarjades miljonid munarakke. Rakkude arv kahaneb on väga kiiresti ning juba puberteedieas on munasarjades munarakke alles vaid pool miljonit.

«Munasari on ülimalt oluline organ, aga milline raiskamine! Miks?» küsib Andres Salumets. Ja lisab, et ka haigused ja geneetilised kõrvalekaldeid – kõik need mõjutavad munasarju ning vähendavad naise viljakust.

Tervisetehnoloogiate Arenduskeskuse tuntuim kaubamärk Eestis on kahtlemata NIPTIFY ehk DNA-põhine loote kromosoomhaiguste sõeluuring, mis suudab raseda vereproovist määrata tulevase lapse riske seoses selliste raskete kromosoomhaigustega nagu Downi, Edwardsi, Patau' ja DiGeorge'i sündroom.

Professor Andres Salumets märkib aga, et kui silmas pidada teadus- ja arendustegevust reproduktiivmeditsiinis ja lootemeditsiinis üldisemalt, siis Tervise-TAK, mille ingliskeelne nimetus on Competence Centre on Health Technologies, on ka maailmas hästi tuntud tänu Euroopa ülikoolidele, teadusasutustele ja firmadele, kellega nad ühes võrgustikus aastaid on tegutsenud.

Reproduktiivmeditsiini professor Andres Salumets leiab, et 2023. aasta on olnud huvitav ja aktiivne nii ettevõtte töös kui ka teaduse poole pealt.

Kiire kasvuga väikeettevõtja – **EMBACH EHITUS OÜ**

Embachi mudel: hästi ei pea ehitama üksnes maju, vaid ka mainet

RICHARD SÄRK

richard.sark@postimees.ee

Embach Ehituse juhatuse esimees Andres Salusaar silmitseb ikka vahel oma Ropka tööstusrajoonis asuva kabineti aknast üht mõnesaja meetri kaugusel seisvat halli maja. Niisuguseid leidub piirkonnas küll ja veel, kuid Salusaare jaoks on

just see erilise tähendusega, sest ligi üheksa aastat tagasi oli hoone tema juhitava ehitusfirma esimene töötus.

Järgnenud aastatega on ettevõttes nii mõndagi muutunud. Kui algusajal, 2015. aastal küündis Embachi käive kaheksa miljoni euroni, siis nüüd võib rääkida pea viis korda suuremast summast. Ka töötajaid on toonase 20 asemel 50.

Kuigi Ropka tööstusrajoon oli tol ajal lagedam, ei tõmmanud Salusaar Embachi käima sugugi tühjal ehitusplatsil. Esimese objekti vundamendi oli valmis teinud AS Nordecon, mille Tartu osakond hakkas dekaad tagasi konkurentide jõulise töö tulemusena lagunema. Ja ühtäkki küpseski Nordeconi ladvikus otsus kulud koomale tõmmata ning Tartus tegevus sootuks lõpetada.

ALGUS ON IKKA RASKE

Siis tegi Nordeconi toonane juht Jaano Vink Salusaarele ettepaneku, et viimane looks uue ettevõtte. Salusaar võttis pakkumise vastu ning asutas Embachi koos Peeter Voovere, Ain Rebase ja Anno Veidriga. Nordeconist sai firma osanik.

Esimesed aastad polnud Embachile kerged. Salusaare sõnutsi püüdsid konkurendid Nordeconi järeltulija jälgeid edasi õõnestada. «Ma ei usu, et ükskõik milline ettevõtlast alustanud inimene ütleks, et algus oli õudselt lihtne. Paljud raske asjad lähevad muidugi meelest ära. Klientide leidmine ja nende usalduse võitmine ei olnud kerge,» meenutab ta.

Viimastel aastatel on ehitussektorile jälle jätnud ühtviisi nii koroonakriisi kui ka Ukrainas lahvanud sõda – järsult on kasvanud energia ja materjalide hinnad. Seejuures julgub Salusaar aga öelda, et ehitajate seast kostab liiga palju hala.

«Mõlema kriisi mõju on sektorile küll raske, aga ma üle ei dramatiseeriks. Neile, kes tegid õigel ajal õigeid otsuseid, on olnud viimane aeg küll vaevarikas, aga mitte midagi liiga keerulist,» arutleb ta.

SAMA SOOJAGA EDASI

Embachi praeguse edu taga ongi Salusaare sõnul rasketel aegadel tehtud otsused. Näiteks see, et enne koroonakriisi sai alustatud korterimajade ja ridaelamute ehitamist. Päril esimene elamuprojekt pandi viiruse tõmbetuultes küll seisma, ent tagantjärele tarkuses ütleb firmajuht, et võinuks ka sama soojaga edasi teutseda, sest elupindade müük läks paar kuud hiljem hoopis paremaks. Nõnda pidi inseneriharidusega Salusaar esimesel koroonakevadel üllatuma, kui Embachile hakkas laekuma järjepanu uusi tellimusi.

Salusaar kiidab väga oma inseneri, kes ettevõtte kolmekorruselise büroo kõige ülemisel korrusel,

põrandast laeni ulatuvate akende all heal tasemel projekte koostavad. Ta lausub, et firma vundamendiks on igal juhul head inimesed, ehitussektoris ennekõike just asjatundlikud insenerid.

MAINE MAKSAB

Viimaselgi ajal on ajakirjanduses ilmunud uudiseid, mis kirjeldavad, kuidas Eesti ehitussektor kukub kollal. Seda kommenteerib Salusaar oma töötoa sügavas kastanipruunis tugitoolis kergelt muheledes. «Äripäev saatis mulle ka mingi küsimustiku. Et kuidas meil läheb ja mis tulevikus saab ... Kirjutasin neile, et meil mahud võrreldes eelmise aastaga tõenäoliselt kasvavad,» sõnab Salusaar ja kinnitab nüüdki, et käi-

masoleval aastal ehitusmahu vähenemist Embachil ei teki.

Salusaar toonitab, et just headel aegadel langetatud otsused on kõige olulisemad, sest need määravad ära, kas kliendid jäävad sinu juurde ka rasketel aegadel või mitte. Ühtlasi annab ta mõista, et kõige tõhusam on ehitada head mainet. Rääkides peamistest konkurentidest, ütleb Salusaar, et tema teada on ka neil käed-jalad tööd täis. «Konkurentideks ei ole mõtet pidada neid, kel hästi ei lähe. Minu isa ütles ikka, et võrrelda tuleb end parimatega.»

Kui see on kellelegi uudiseks, siis Embach tähendab saksa keeles Emajõge. Todasama, mis voolab ehitusfirma kontorist kolmesaja meetri kauguselt mööda. Salusaar ise armastab väga surfata, aga Emajões seda teha ei saa – tuleb minna mere äärde. Tartust päriselt ära minna Embachi juht aga ei taha ja nimetab end tüübilt Lõuna-Eesti ettevõtjaks.



Mõlema kriisi mõju on sektorile küll raske, aga ma üle ei dramatiseeriks, lausub Andres Salusaar.



Jõudsalt uuenev Tartu ülikooli kliinikum on üks tuntumaid objekte, kus Embach Ehitus praegu tegutseb. Juhatuse esimees Andres Salusaar kinnitab, et neil pole praegu põhjust tööpuuduse üle kurta.

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 ärimudelisse 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 järgmiste sammudega:

- Keskkonnasäästlikkus: jälgime ja vähendame pidevalt oma kontorite keskkonnamõju, mille tulemusena on aastast 2022 meie kontoritegevus kliimaneutraalne. Investeeringe säästvasse energiatootmist ja taastuvenergia projektidesse ning soodustame roheliste finantseerimistoodetega ka klientide jätkusuutlikumate valikut 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 löime 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 löime 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. Mentoriteks on meie enda inimesed, kellel on laialdane kogemus ESG väljakutsete ja küsimuste lahendamises. Mentorid aitavad stardifaasis olevatel iduettevõtetel mõista, kuidas integreerida ESG printsiipe oma ärimudelisse, 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 auhinjarahaga KideoCall, kes aitab välismaale kolinud 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.

Kiirendiprogramm lõppes LHV-s toimunud mõjuettevõtete demopäeval, mille raames esitasid idufirmad oma liftikõnesid ja vastasid seejärel ekspertpaneeli küsimustele. Paneeli otsusel sai 5000 eurot auhinjarahaga KideoCall, kes aitab välismaale kolinud 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

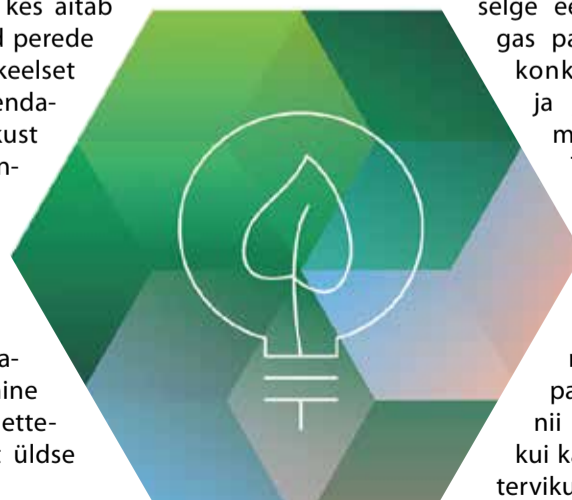
Koostöö ilmestas, kui palju on Eesti mõjuettevõtluse valdkonnas arenguruumi. Paljud ettevõtted tunnevad sügavat soovi panustada positiivse mõju loomisesse ühiskonnale ja keskkonnale. Nad mõistavad, et nende tegevusel on ulatuslikumad tagajärjed kui lihtsalt kasum ja majanduslik edu. Siiski seisavad paljud 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

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

suuruselt 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.



Tartu teaduspargi aasta ettevõtte – **GSCAN OÜ**

Tartlased kavandavad turvakontrolli valdkonnas maailmarevolutsiooni

KRISTOFER SEEMA
kristofer.seema@postimees.ee

Tõrvandi tehnopargis teatud tehnoloogiaetevõtte GScan peamine eesmärk on töötada välja turvakanner, mis oleks mitu korda täpsem ja kiirem ehk kokkuvõttes turvalisem kui praegu üle maailma kasutusel olevad röntgeniseadmed.

Müüntomograafial ehk looduslikul atmosfäärikiirgusel põhineval tehnoloogial on potentsiaali tungida tulevikus laialt nii tööstusse, meditsiini, lennujaamadesse kui ka piirkontrolli.

GScani kaasasutaja Madis Kiisk ütleb, et kuigi inimestele on jäänud mulje, et näiteks lennujaamades kasutusel olevad röntgenskanerid on väga tõhusad, räägivad uuringud pisut teist keelt. «USAs on tehtud uuringuid, kus testkohvrise pannakse revolvreid ja lõhkeaineid. Tegelikult läheb selline ese röntgenskanerist läbi pea 80 protsendil juhtudest – turvatöötajad ei leia ohtlike esemeid. Selles mõttes on lihtne uudse lahendusega turule tulla, kui olemasoleva tehnoloogia näitajad on nii kehvad,» tõdeb ta.

MILJONID ARENDUSEKS

Kiisk sõnab, et põhitasemel on teadmised müüonkiirgusest teadlastel juba ammu olemas. Küll aga on paras väljakutse nende baasil töötada välja selline turvakanner, mis annaks kiiresti väga täpseid tulemusi ja oleks seejuures kliendile vastuvõetava hinnaga.

«Arendustegevus on väga kallis. Oleme nüüdseks viis miljonit eurot sisse pannud, aga meil pole endiselt valmistoodet. Plaan peab olema väga hea, et keegi oleks nõus projekti investeerima,» iseloomustab Kiisk käimasoleva tegevuse riske.

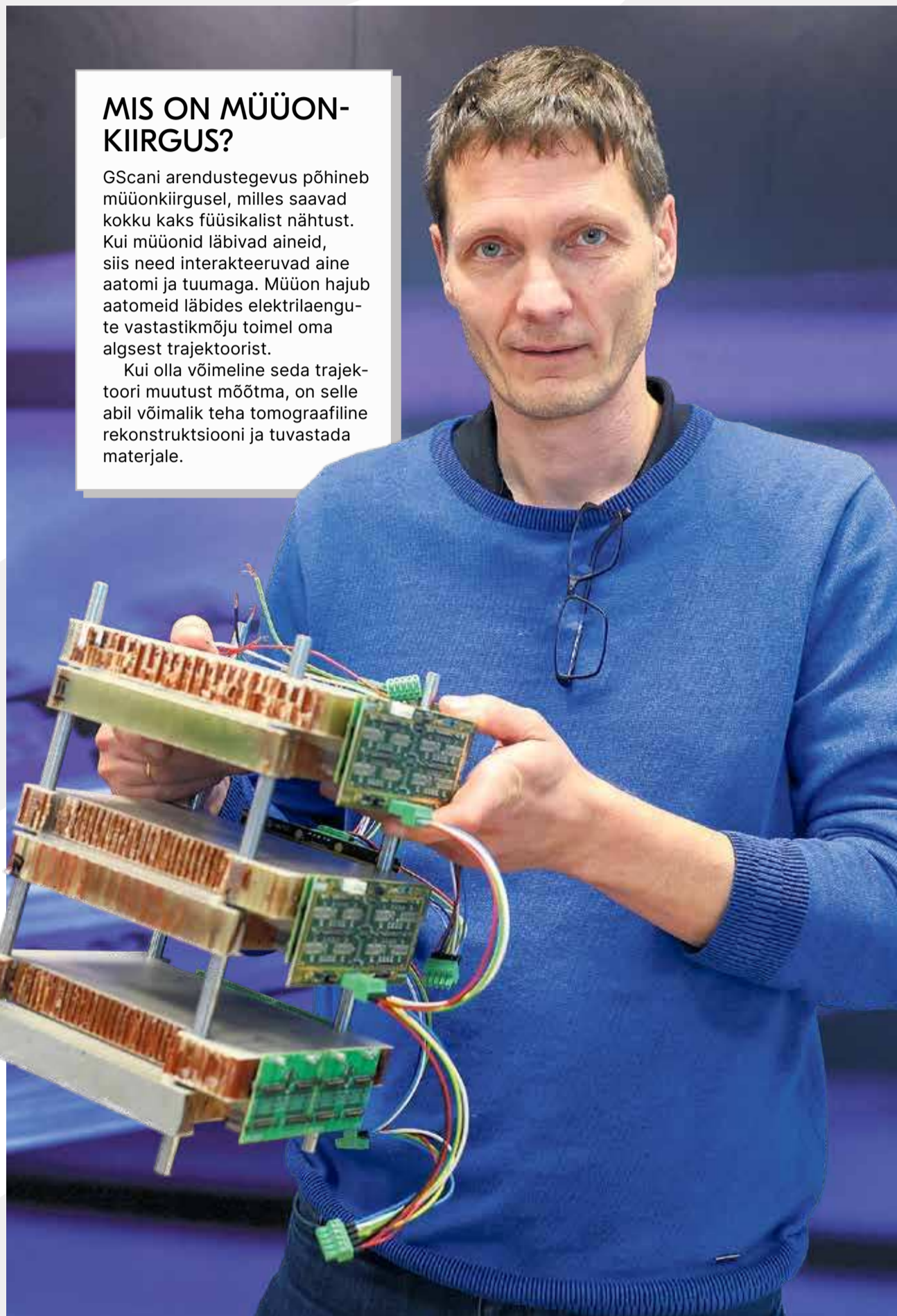
GScani projekt sai alguse ettevõttest GoSwift, mis tegeles veebipõhise eelbroneerimise ja virtuaalse järjekorra süsteemidega Eesti-Vene piiril. Selle töö loomuliku jätkuna tekkis spetsialistidel idee luua automaatne piiriületussüsteem, mis ei vajaks üldse inimese sekkumist. «Edasi jõuti kuskilt ideele, et on olemas ka kosmiline kiirgus. Siis pöördui Tartu ülikooli füüsikainstituuti ja me hakkasime seal testimas, kas see suund on üldse teostatav,» meenutab füüsik.

Kui praegu panustab GScani arengusse juba üle 40 töötaja, siis esimestel aastatel aeti läbi väga nappide vahenditega. Päästekäär saabus 2021. aasta kevadel, kui sõlmiti toetusleping Euroopa Komisjoni, mis rahastab Horisondi programmi 7,5 miljoni euroga Tartu ülikooli juhitud rahvusvahelist koostööprojekti SilentBorder. See andis arendusele uue hoo.

MIS ON MÜÜONKIIRGUS?

GScani arendustegevus põhineb müüonkiirgusel, milles saavad kokku kaks füüsikalist nähtust. Kui müüonid läbivad aineid, siis need interakteeruvad aine aatomi ja tuumaga. Müüon hajub aatomeid läbides elektrilaengu vastastikmõju toime oma algsest trajektoorist.

Kui olla võimeline seda trajektoori muutust mõõtma, on selle abil võimalik teha tomograafiline rekonstruktsiooni ja tuvastada materjale.



GScani kaasasutaja Madis Kiisk hoiab käes turvakanneri mudelit, mis neil inspiratsiooniks kontori laual seisab.

SILLE ANNUK

Kiisk sõnab, et looduslikul atmosfäärikiirgusel põhinevat tomograafi on võimalik kasutada igal pool, kus on tarvis kuhugi sisse näha ja sellest kihiline kujutis luua. Selle põhjal on firma peamised ärisuunad praegu turvaseadmete arendamine ning betoonkonstruktsioonide ja sildade läbivalgustusseadmete arendamine.

Looduslikul atmosfäärikiirgusel põhinevat tomograafi on võimalik kasutada igal pool, kus on tarvis kuhugi sisse näha ja sellest kihiline kujutis luua.

Seade, mis teeb kõikide skannerite põhilist, müüoneid mõõtvat elementi, saadi kokku eelmise aasta sügisel. Seejärel alustati tootmisse mineva tehnoloogia üksikasjalikumalt katsetamist. Nüüdseks on GScanil valmis kolme toote prototüübid.

PILK TUUMAREAKTORISSE

Üks eriline ja tänuväärne katsepaik on võtta siitsamast Eestist. Nimelt alustas GScan Paldiski lähedal omaaegse allveelaevnike õppekeskuse alal konserveeritud reaktorite läbivalgustamist. Selle tulemuseks saavad tuumaobjektist detail-

sed 3D-kujutised, mis peavad aitama tulevikus kavandada reaktorite lammutamist ja tuumajäätmete turvalist paigutamist lõpphoiulasse. Sarnasusse kategooriasse kuuluvaid põnevaid projekte on tulemas veelgi.

«Eesti maksu- ja tolliametiga on meil esmased koostöökokkulepped olemas. Nüüd on vaja skanner valmis saada. Tähtis on tehnoloogia ära kalibreerida. Lisaks on meil silmapiiril ühisprojekt Tartu vangla uudsete turvalahenduste tegemiseks,» kirjeldab Madis Kiisk lähitulevikku, millest võiks edu korral välja kasvada väga laia haardega äri- valdkond.

Tarmeteci kui juriidilise isiku 30. sünnipäeva tähistamiseni on veel neli aastat minna. Küll saame aga öelda, et tänavu möödub 30 aastat ajast, mil tema eelkäijad esimesed Eestis valmistatud tooted Saksamaal asuvate klientideni lähetasid.

METEC 30 aastaga rattakilpidest operatsioonilaudadeni



Metecis valmistatud sisseade meditsiinarvivate steriliseerimiseks.

Kõik fotod: Metec

Esimesed poolteist aastat tegutsesime „must-lastehase“ moodi. Meil endal puudus tootmisbaas, mistõttu korraldasime toodete valmistamist koostöös erinevate ettevõtete üle Eesti. Üsna pea sai meile aga selgeks, et nõukogudeaegsete ärijuhtimise arusaamade järgi tegutsevatest firmadest ei saa meile partnereid, kellega koos endale püstitatud pikemaajalisi eesmärke täita. Seepärast võtsime suuna oma tootmisvõimekuse rajamisele. Tootmisruumide rentimisega Tartu Teaduspargis sai 1994. aastal tehtud esimene samm. Kui 1996. aastal õnnestus toona Tarkoni nime kandnud firma erastamise käigus osta üks nende tootmishoonetest ja samaaegselt soetada ka esimesed Lääne päritolu tööpingid, võisime esmakordselt öelda, et Metecist oli saanud tootmisettevõtte.

Detailidest valmistoodeteni

Meteci ärijuhtimise filosoofia on kõik need 30 aastat olnud sama. Esmalt tuleb omandada kogemused ja luua klientide silmis usaldusväärsus lihtsamate toodete valmistamisel – ehk õppida neid kvaliteetselt ning mõistliku hinnaga valmistama. Sellelt baasilt tuleb edasi liikuda keerukamate koostude, lõpptoodete ja miks mitte ühel sobival hetkel ka omatoodete arendamise ja valmistamiseni. Nii nagu ei anta ülikooli lõpetanud noorele kirurgile kohe esimeseks tööks keerukat südameoperatsiooni ei ole ka kooli lõpetanud noor insener (või äsja alustatud ettevõtte) kahjuks küps komplektseid tehnilisi süsteeme looma või tootestama. Seda tõsiasja eirates võib arendustegevuse tulemusena saada küll n-ö laboritingimustes töötava toote, mis aga keerulisemates oludes või vähegi pikemaajalisel kasutamisel lagunema kipub. Sageli ei jõuta aga isegi niikaugele, sest ebaotstarbekalt disainitud toote valmistamine on nii kallis, et peale mõne jõuka investori või metseeni ei suudeta tootele rohkem ostjaid leida.

Arenenud lääneriikides järjest karmistuvate regulatsioonide tõttu fokuseerisid paljud nende piirkondade ettevõtted ainult toote-

arendusele ja müügile ning panustasid toodete valmistamisel Aasias asuvatele tootjatele. Selle sammuga kaotasid nad aga teadmised kaasaegsetest võimalustest toodete valmistamisel. Nüüd on sellised firmad mitmekordselt hädas. Ühelt poolt nõuavad kliendid mass-toodangu asemel üha enam rätsepaülikondi, mille valmistamine lõpptarbijast kaugel on logistiliselt keeruline, teisalt paljastuvad järjest odavate hindade tegelikud põhjused – meiega tunduvalt madalamal tasemel olevad inim- ja tööõigus ning keskkonnavalused standardid.

Selles reaalsuses on Metec täna leidnud oma niši. Me nõustame oma kliente, kuidas saavutada toodete parim maksumus funktsionaalsuses, disainis ja kestlikkuses järeleandmisi teemata juba väga varases arenduse faasis. Vähegi keerukamate toodete puhul eelneb nende müügile lubamisele pikk ja kulukas tüübikinnituse protsess, peale mida on muudatuste tegemine toodete konstruktsioonis juba väga keeruline. Uudsusele toetudes ja otse lõpptarbijale müües õnnestub ehk kasumlikult toimetada esimesed paar aastat. Selle aja jooksul on konkurendid tõenäoliselt alternatiivsete ja parema hinnaga toodetega platsis. Kõrge omahind ei võimalda müügiahelas kaasata ka edasimüüjaid, kelle abil oleks lihtsam kiiremini suuremat turgu hõivata. Nii võib algselt hea idee lend jääda väga lühikeseks.

Meteci toodetest müüakse 97 protsenti eksporditurgudel. Sellest omakorda 70 protsenti on lõpptarbijale kasutusvalmis ehk siis maa-keeli öeldes valmis toode. Meie oma kaubamärki kannavad nendest toodetest vaid ca 20 protsenti, kuid me ei ole sellepärast mures.

Digitaalne tehas alates 1998. aastast

Juba 1998. aastal, ajal, mil enamik Eesti tootmisettevõtetest plaanis oma tegevust Excelli abil, võttis Metec esmakordselt kasutusele ERP tarkvara. Kuna toona väiksematele ettevõtetele taskukohased valmislahendused puudusid, arendasime esimese tarkvara

ise. Juba 2002. aastaks oli meie äri kasvanud mahuni, mis võimaldas üle minna olemasolevale ERP lahendusele. 2017. aastal muutus meie tootmine täielikult paberivabaks – töötajad saavad kogu tegemiseks vajamineva info kätte töökohtadel paiknevatelt puutetundlikelt ekraanidelt. 2021. aastal võtsime kasutusele Meteci Äppi mis on igapäevaseks suhtlustööriistaks ettevõtte ja töötajate vahel. Muuhulgas näevad töötajad veebis oma töö tulemusi ja nende erinevust soovituslikust. Kõikidesse nendesse arendustesse on ettevõtte panustanud 20 aasta jooksul igal aastal sadu tuhandeid eurosid. Täna on meie IT-osakond viieliikmeline ja panustab iga päev selle nimel, kuidas erinevaid ettevõtte protsesse müügist kuni tootmise korralduseni parendada.

Tootmine on puhas ja keskkonnasäästlik

On kindlasti kurb, et üle 30 aasta peale taasiseseisvumist tuleb ühiskonda veenda selles, et ekspordival tootmistegevusel on meie kodumaal tulevikku ka siis, kui see ei põhine ilmtingimata n-ö kodumaisel toormel. Meteci müügitulust moodustavad summaarsed kulud energiale (elekter, soojus, vesi, gaasid) kokku vaid 1,9 protsenti. Energia on ringkasutuses juba 2007. aastast, kui kolisime oma uude tehasesse Ringteele. Masinate käitamisel tekkinud jääksoojus suunatakse ruumide kütteks või sooja vee tootmiseks. Tootmise käigus õhku paiskuvad jäätmed kogutakse filtritesse kokku ja soojus tagastatakse tootmisruumidesse. Protseptide käigus tekib igal aastal hinnanguliselt 600 tonni füüsilisel kujul jäätmeid, millest 90 protsenti moodustab uuesti ümbersulatatav metall. Ülejäänud sorteeritakse nõuete kohaselt ja jõuab taaskasutusse erinevate ringlusprotsessis osalevate ettevõtete kaudu.

Oskustega spetsialistide puudus on arengu suurimaks piduriks

Eesti tööstus on viimased aastad elus püsinud või kasvanud tänu võõrtööjõu abile. Meeldib meile seda tunnistada või mitte, kuid Ukrainas alanud sõda koos sellega kaasnenud võõrtööjõule kehtestatud piirangute leevendamise on olnud elupäästev paljudele meie tööstus- ja ehitusettevõtetele. Kusjuures võõrtööjõudu ei kasutata suurema kasu teenimise eesmärgil, vaid tingituna kohalike spetsialis-



tide puudusest. Meie haridussüsteemis ei ole toimunud sisulist läbimurret, mis soosiks gümnaasiumiastmes kutsealaste oskuste õpetamist enamale kui napile 30 protsendile vanusegrupist. Metec on olukorra parandamiseks kõvasti panustanud – näitame aastas sadadele noortele Tartust Narvani tootmisettevõtte köögipoolt, viime koos Vocoga läbi erialaseid praktilise õppe sessioone. Kokku on meil tänava praktilikal olnud 16 noort. Anname välja igal aastal stipendiume noortele, kes on alustanud õpinguid tehniliste teadmiste ja oskuste omandamiseks kutse- või kõrgkoolides. Ükski ettevõtte ei suuda aga üksi oma jõududega suhtumist ja süsteemi muuta. Hetkel, mil suur osa haridusse eraldatud ressursidest ja ajupotentsiaalid näib olevat raketdatud eestikeelsele haridusele ülemineku hüvanguks, ei tohiks me unustada kutseõppe edasiarendamise vajalikkust. Korraldades senisest suuremas mahus erialast õpet koostöös ettevõtete

Ukrainas alanud sõda koos sellega kaasnenud võõrtööjõule kehtestatud piirangute leevendamise on olnud elupäästev paljudele meie tööstus- ja ehitusettevõtetele.

mil suur osa haridusse eraldatud ressursidest ja ajupotentsiaalid näib olevat raketdatud eestikeelsele haridusele ülemineku hüvanguks, ei tohiks me unustada kutseõppe edasiarendamise vajalikkust. Korraldades senisest suuremas mahus erialast õpet koostöös ettevõtete

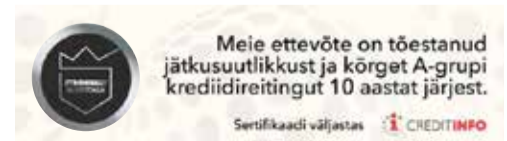
võib riik saavutada lisaks õppekvaliteedi paranemisele ka rahalise kokkuhoiu, kuna mingi osa investeeringute kuludest, mis tuleb teha õpetamiseks vajaliku taristu loomiseks ja ülalpidamiseks, oleks võimalik ettevõtete jagada.

Kasvada ja kasumlikult majandada on võimalik ka oma jõududega

Metec on 30 aasta jooksul järjepidevalt suutnud oma müügitulu kasvatada, olla kasumis ja maksta ka meie töötajatele tasu, mis on 20 protsenti kõrgem Eesti keskmisest. Tähtis on ka asjaolu, et Eesti ja Euroopa maksumaksja on selleks 30 aasta jooksul kokku kaaspanustanud mahus, mis on võrdne meie poolt täna ühes kvartalis (sic!) riigile tasutavate tööjõumaksudega ehk ligikaudu 0,5 mln eurot.

Vahetult enne jõule valmib Metecil uus tootmishoone Tõrvandis, mis loob eeldused kasvu jätkumiseks järgmistel aastatel. Täname selle puhul meie kliente, tublisid ja lojaalseid töötajaid ning häid koostööpartnereid. Loodame, et meie senine koostöö on olnud kõigile osapooltele inspireeriv ja jätkub ka edaspidi.

Tarmetec OÜ
Ringtee 6, Tartu 50105
www.tarmetec.ee



Aasta investeerija – **KAARSILLA KINNISVARA OÜ**

Tartule truuks jäänud kinnisvaraarend

EILI ARULA
eili.arula@postimees.ee

Enam kui veerand sajandit tegutsenud kinnisvaraarendaja Kaarsilla Kinnisvara on jäänud Tartule truuks. Hoolimata majandusraskustest ning keerukatest aegadest ehitussektoris jätkab ettevõtte suuri arendusi.

Kaarsilla Kinnisvara tegevjuht Made Vares ütleb, et kuigi Tartu on väike ning konkurentsi üksjagu, siis Tallinnas leidub magusaid ärikrunte veel vähem.

Made Vares, Kaarsilla Kinnisvara pole ju väga uus ettevõtte. Kuid suured arendused on hoo sisse saanud just nüüd viimase kümne aasta vältel. Miks nii?

Tõepoolest, oleme tegutsenud juba 25 aastat. Kaubandushooneid oleme teinud ka varem, aga tõesti viimase kümne aastaga oleme juurde teinud rohkem büroo- ja laohooneid, mitte enam nii palju kaubanduspindu.

Koroonaaja saabudes oli kuulda ehitussektori tärneraskustest, hinnatõus on viimastel aastatel hoo üles võtnud, kuid tundub, et Kaarsilla Kinnisvaral pole arenduste hoog raugenud. Kuidas nii?

Tasuvustabelid on muidugi pärast koroonat kehvemaks läinud. Aga tu-



MARGUS ANSU

Kaarsilla Kinnisvara kontor asub Ülikooli tänaval Valges majas, mis on nende üks suuremaid büroohooneid. Tegevjuht Made Vares selgitab, et nad on hoones oma kontorit pidanud kolm korda kolima, sest rentnikud on soovinud aina suuremat pinda.

**KÕIK PRILLIRAAMID
VÕI -KLAASID
-50%**

Pakkumine kehtib prilliraami ja -klaaside koostul. Rohkem infot www.opti.ee või kauplustest.

**KAUPLUSTES
SILMAARSTI
VASTUVÕTT**

Viljandi haiglas
Pärna tee 3
☎ 434 5480

Tapal
Pikk 7
☎ 325 5383

 [opti.ee](http://www.opti.ee)
Tallinna Optika

Tallinna kesklinnas
Tartu mnt 6
☎ 661 2106

Tartu kesklinnas
Rüütli 1
☎ 740 0900

Viljandi tervisekeskuses
Turu 8/10
☎ 433 3593

**HOPP
DISAIN**

GALERIIPOOD

Tartu ja Lõuna-Eesti
disainerite looming
aadressil Küüni 4

 hoppdisain 



WWW.HOPPDISAIN.EE

Maja edu võti peitub konservatiivsuses

leb vist kolm korda üle öla sülitada, sest meil on kolm järgmist suurt arendust ootel – kolme-nelja aasta plaan on paigas. Seega jah, hoog ei raage. See muidugi ei tähenda, et nii tingimata ka jääb. Võib-olla aasta pärast on seis hoopis teine.

**Ja sel viisil olete järjepidevalt vee-
rand sajandit toimetanud. Mis on
see jätkusuutlikkuse võti?**

Me ei ole jäänud ainult ühe valdkonna juurde, ehk ei ole ehitanud ainult kaubandushooneid. Oleme teinud büroosid, ka laohooneid ja mõningaid tootmishooneid. Viimaste suhtes oli kõhklusi, aga viimased kaks tootmishoonet on olnud õiged investeeringud. Meie edu võti on võib-olla see, et oleme pigem konservatiivsed ega võta palju korruga ette. Kui tulebki tagasilööki, et ei saa kohe maja rentnikke täis, siis võtame pigem hoo maha.

**Millist projekti peate suurimaks
õnnestumiseks?**

Meil läks hästi koroonaaastal, 2020. aasta kevadel, kui asusime Kandikülas tootmis- ja laohooneid tegema. Toona oli kõik väga kahtlane, et kas ikka tasub ja mis kõigest edasi saab, aga tagasi vaadates tuleb tunnistada, et see oli väga julge ja ka õige otsus. Tasuvustabelid olid projekti alguses väga viletsad, aga nüüd tuleb tunnistada, et see projekt tasus end vägagi ära.

**Enamik teie arendusi asuvad
Tartus, mõned üksikud kaugemal.
Miks?**

Meil on Tallinnas, Viimsis, Narvas ja Pärnus mõned üksikud hooned, aga ju me tunneme Tartu turgu. Tallinna häda on see, et me ei leia seal maatükke, mis meid kõnetaks. Ka Tartus on mõne krundi puhul kõhklusi olnud, aga Tallinnas on veel vähem kinnisvara, mis meile sobiks. Me ei soovi osta krunti, kus on hoone peal. Kahekümne aasta jooksul oleme ostnud vaid kaks krunti, kus on hoone olnud olemas. On ka vähe pakkumisi, mis oleks Tallinna linnas sees, Tallinna piirist väljas on krunte küll, aga sel juhul me pigem ehitame juba Tartusse ja linna piiridesse.

**Kui palju Tartus veel arenduseks
maad jagub?**

Ega väga palju jagu, kesklinnas on kõik sisuliselt otsas. Samas leiame, et Turu tänava äärne on arenduseks ideaalne koht. Mullegi alguses tun-



**Kui raha tekib, tuleb
see ka kusagile
investeerida, sest
pangakontol seistes
ei teeni see midagi.**

du, et mis me hakkame kusagile songermaale büroohooneid ehitama, aga tegelikult on see ideaalne koht, sest kesklinn on piisavalt lähedal ning see on järjest arenev piirkond.

Kuidas te kliendid leiate?

Meie poole pöörduakse väga palju. Näiteks ühest viimasest arendusest rääkides, siis A1000 Market, kellele ehitame Annelinna hoone, mis valmib kevadeks, pöördus ise meie poole, et neil oleks kauplusehoonet vaja.

**Teil on Tartus töösse tulemas üks
väga ambitsioonikas projekt –
Emajõe äärne Väike-Turu arendus.
Kuidas sellega praegu läheb?**

See saab meie portfellis olema kindlasti seni kõige suurem projekt, ligi 20 000 ruutmeetrit pinda, ning see läheb maksma juba ligi 30 miljonit eurot. Nii mahukat projekti pole me seni ette võtnud.

Lootsime tegelikult, et saame järgmise aasta lõpuks selle valmis, kuid kõik ei ole läinud plaanipäraselt. Aga soov on järgmisel aastal ehitusega alustada ja valmis saada 2025. aastal. Oodata ei ole enam midagi, sest läheduses on ka teisi arendajaid, kes kuklasse hingavad.

**Peate silmas endise keskkatlamaja
krundile rajatavat arendust?**

Jah, Giga on ka suurelt ette võtnud,

KAARSILLA KINNISVARA ARVUDES

- Üüripinda 97 400 m²
- Kaubanduspinda 47 790 m²
- Laopinda 14 238 m²
- Büroopinda 29 998 m²
- Tootmispinda 5374 m²
- Rentnike 330

kuigi nende täpsemad ehitusplaanid ei tea. Meie Väike-Turu arendus on otseselt suunatud ärikliendile. Minu teada keskkatlamaja krundile peaks rajatama ka korterelamuid.

**Miks olete valinud just ärikinnisvara,
mitte elamuarenduse?**

Oleme tegelikult teinud ka ühe kortermaja, Tartus aadressil Soola 2. Ega mõned mõtted meil tegelikult on elamuarendusega, aga mulle tundub, et oskame ärikinnisvaraga paremini majandada. Pealegi korteriarendajaid on Tartus juba piisavalt.

**Ehk on ka raha ärikinnisvara turul
rohkem?**

Jah, kui raha tekib, tuleb see ka kusagile investeerida, sest pangakontol seistes ei teeni see midagi.

**Kui palju teie klientidest on selliseid,
kes ei ole seni Tartus tegutsenud,
sest pole sobivat pinda
ning alles teie olete neile ruumid
ehitanud?**

Kindlasti on selliseid ettevõtteid, kel pole Tartus müügiesindust seni olnud, ning teame, et nad soovivad siia esindust tuua ja otsivad pinda. Palju on aga selliseid, kes kolivad Tartus ümber, sest tahavad moodsamat töökeskkonda, kus lisaks oleks ülalpidamiskulud madalamad. Siin on piisavalt palju 1990ndate lõpus ja 2000ndate alguses ehitatud büroopindasid, mis ei vasta enam tänapäevastele nõuetele. Enamik kliente soovib neist hoonetest ümber kolida.

On teil kindel ehituspartner?

Suurema osa meie hooneid on ehitatud Embach Ehitus, aga oleme koostööd teinud ka teistega. Näiteks praegu ehitab meil üht hoonet Mapri Ehitus, ka Ehitustrust on meil ehitanud.

**Viimaste aastate märksõnad on
olnud materjalide tärneraskused ja
tööjõupuudus.**

Koroonaaeg oli neid probleeme rohkem, aga ma pole küll aru saanud, et praegu viimasel paaril aastal oleks meie objektidel sääraseid hädasid olnud. Ju siis meil on ehitajaga vedanud, et ajab need asjad nii korda, et me ei kuule neist probleemidest.

SELLEL NÄDALAL REEDEST PÜHAPÄEVANI!

OSTA 10€ EEST SAAD 20% ALLA



Soodustused kehtivad
kliendikaardi omanikele poes kohapeal.
Jälgi kampaania reklaami www.espak.ee

ESPAK Tartu, Turu 24/Rebase 16

ESPAK

EESTI EHITUSMATERJALIKAUPLUSTE KETT

Enim Tartu linna ettevõtluskonkurssidel auhindu saanud ettevõtja – **A. LE COQ AS**

TOOTEARENDAJAD ASTUVAD MUUTU

VILJA KOHLER
vilja.kohler@postimees.ee

Igal aastal töötavad A. Le Coqi tootearendajad ja õllemeistrid välja 30–40 uue maitse ehk uue retseptuuri-ga jooki Eestisse ning ka piiri taha. Selle käigus maitsevad nad läbi pea tuhat retsepti ja proovivad läbi peaaegu samapalju erinevaid toorained.

Vähem on aga teada, et ettevõtte tootearendajad ja õllemeistrid teevad tõsist tööd ka juba teadatud jookidega: mõnikord muudavad toorained ning vahel on vaja korrigeerida retsepti, näiteks suhkrusisaldust vähendades leida joogi uus parim maitsetasakaal.

MAITSED MUUTUVAD

Juba lettidel olevate jookide suhkrusisalduse vähendamiseks võtavadki ühel hommikul akendeta suures degusteerimisruumis pika laua taga kohad sisse A. Le Coqi tootearendusjuht Martin Kutsar, alkohoolsete jookide tootejuht ja tootearenduse tiimi juht Pilvi Tering, tootearendaja Ülle Mürsepp, tootearendaja Kristina Prükk ning turundusdirektor Katrin Vernik.



Limonaadil Limonaad on aastatega suhkrusisaldus vähenenud algselt 11,2 milligrammit 9,2 milligrammile liitri kohta.

Laul on väiksed pudelid Aura Fruiti sidruni- ja mustikavett. «Oleme oma toodetes suhkrut vähendanud juba aastaid, esimest korda tegime seda 2012. aastal,» räägib tootearendusjuht Martin Kutsar. «See ei tähenda, et me igal aastal igal joogil suhkrusisaldust vähendame, aga nii paari-kolme aasta tagant ikka.»

Nii ongi näiteks limonaadil Limonaad aastatega suhkrusisaldus vähenenud algselt 11,2 milligrammit 9,2 milligrammile liitri kohta.



A. Le Coqi tootearendusjuht Martin Kutsar (vasakult), alkohoolsete jookide tootejuht ja tootearenduse tiimi juht Pilvi Tering, tootearendaja Ülle Mürsepp ning tootearendaja Kristina Prükk hindasid, kuidas maitseb vähendatud suhkruga sidrunivesi.



Tootearendusjuht Martin Kutsar (vasakult), alkohoolsete jookide tootejuht Pilvi Tering, tootearendaja Ülle Mürsepp ja Kristina Prükk ning turundusdirektor Katrin Vernik toonitasid, et ühegi joogi maitse ei tohi muutuda suure hüppegga.

Aga mis siin pikalt rääkida, tööaeg jookseb ja suhkruvähendamise ülesanne vajab täitmist. Turundusdirektor Katrin Vernik keerab esimeselt pudeliilt korgi maha ja valab kõigile klaasi põhja originaali ehk praegu tootmises-müügis olevat sidrunimaitset vett. «See on baasmaitse,» selgitab aastast 2006 tootearendajana töötav Ülle Mürsepp. «Selle suhkrusisaldust vähendades peab veel säilima sama lõhn, maitsetasakaal ja värvus.»

Originaal lõhnab hästi ja maitseb hea. Võhikul tekib küsimus, et mis häda pärast on see vaja lahjemaks teha ehk suhkrut vähendada. «Peame kliendi ootustele vastama, sest kogu maailm astub suhkrut vähendamise suunas,» vastab Ülle Mürsepp. «Inimeste maitsemeeled muuduvad, ei taheta enam väga magusaid asju,» lisab Pilvi Tering.

«Hiljuti tegime tootearenduses endale võrdlemiseks vana retsepti järgi limonaadi ja see ei meeldinud

JUBA AJA JA MAITSEGA ÜHTE SAMMU



Õllemeister Lauri Lipping on A. Le Coqis kesvamärjukest pruulinud juba 21 aastat.

gis, oma kümme-konna inimesega degusteerima, arutama ning alles siis otsustame,» selgitab Ülle Mürsepp. «Me ei tohi kellegi toodet ära rikkuda.»

Juba töös olevate jookide maitsete timmimine ongi raskem ülesanne kui uute toodete tegemine, töödeb Martin Kutsar. «Sellepärast on meile tagasiside väga oodatud, alati võivad kõik oma arvamusel teada anda meie ettevõtte üldmeile,» soovib Ülle Mürsepp. «Tagasiside on meile nagu impulss, et kõike veel paremini teha või midagi edaspidi vältida.»

Ta lisab, et olemasolevate retseptide ümbertegemise kõrval on tootearendajatel veel üks paras pähele. «Inimesed joovad päris palju alkoholivabasisid kokteile ning peame välja nuputama, kuidas neid juues tekitada suus alkoholiga sarnane tunnetus, näiteks soe tunne,»

Lõplikult hindame õlle valmimist ikka maitse järgi. Aparatuuriga saame küll peamistest näitajatest ülevaate, kuid aparatuur ei anna ülevaadet maitsearengutest.

selgitab Ülle Mürsepp. «Seda saab tekitada näiteks ingveriekstraktiga.»

Nagu eespool öeldud, maitsete muutuvad ja suhkrusisalduse vähendamise tööpõld on A. Le Coqi tootearendajatel lai: firma Eestis müüdavatest jookidest on sel aastal üle poole ehk 52 protsenti ehk 44 miljonit liitrit alkoholita.

Õlle ja sealhulgas ka alkoholivaiba õlle osatähtsus on ligi 40 protsenti, mis on enam kui 35 miljonit liitrit. Siider ja *long drink* moodustavad Eesti müügiportfellist ligi kaheksa protsenti. Lisaks ekspordib A. Le Coq oma jooke ligi 70 riiki ja kogumahust moodustab eksport pea 20 protsenti.

Juttu jätkuks kauemaks, kuid uus töö ootab. Degusteerimisruumi täidavad kümnekond asjatundjat eesotsas peaõllemeister Lauri Lippinguga.

INIMENE TEEB LÖPPOTSUSE

Nagu iga tööpäeva hommikul, on ka sel päeval põhjakeldri suurtest vaadetest toodud väikeste pudelitega eri sorti õlled. Nuusutades ja paari lonksu kaupa hindab komisjon, kas laar on villimiseks valmis või vajab veel laagerdumist.

«Lõplikult hindame õlle valmimist ikka maitse järgi,» selgitab A. Le Coqis paarkümmend aastat õllemeistrina töötanud Lauri Lipping. «Aparatuuriga saame küll peamistest näitajatest ülevaate, kuid aparatuur ei anna ülevaadet maitsearengutest.»

Seekord olid maitsearengud nii ja naa. «Lõhn hea, aga maitse nõrk, toores, humal varjus, järeלקäärima ja homme uuesti,» kõlab otsus Speciali kohta. «Tühi, mehisust nagu vähe, järeלקäärima,» saab hinnangu Alexandri üks laar. Teine sama margi laar on aga «okei».

Võhik kuulab ja imestab – maitset ju täitsa ühesugused. Aga tuleb välja, et maitse üle vaieldakse A. Le Coqis iga päev ja lausa mitu korda päevas. Samal ajal voolab ühes tsehhis purkidesse asjatundjatelt heakskiidu saanud Premium, sekundis täitub 6,6 purki.

meile, liiga magus tundus,» toob Martin Kutsar näite elust enesest. «Suhkrusisalduse vähendamine on praegu meie vastutus ühiskonna ees,» võtab teema kokku Katrin Vernik. «See on samm, mis on meil võimalik kõigi heaks ära teha.»

Ta keerab lahti teise sidrunivee pudeli korgi. Selles on suhkrut kolm protsenti vähem kui originaalis. Lõhnab veidi leebemalt hästi ja maitseb hea. Kuid hindajad pole päris rahul. «Haput maitset on vaja pisut leevendada, et tarbija saaks samasuguse toote nagu enne suhkrut vähendamist,» selgitab Ülle Mürsepp.

Niisiis on tootearendajate eesmärk ühelt poolt vähendada suhkrut, kuid teisalt anda jookjale ikka harjumuspärase ehk tasakaaluse maitsega vesi. Ja mitte ainult.

«Ka meie püsiva retseptiga tooted, näiteks mahlad, vajavad ülemaitsemist,» märgib Katrin Vernik. «Igal sügisel on ju uus saak ning nii võivad õunad olla mõnikord magu-

samad või apelsinid hapumad. Mahl peab aga saagist hoolimata olema ühesuguse maitsega. Me ei saa looduse tööle vahele astuda, küll aga saame valida teise mahlatooraine, et säiliks maitsearvamus eelmise saagiga.»

PARAJALT SUUR HÜPE

Kolmandas sidrunivee pudelis on suhkrut algupärasest viis protsenti vähem. Lõhna on tunda, maitseb kahest eelmisest joogist vesisemalt, aga hästi. Asjatundjate üksmeelne otsus on aga, et viis protsenti väiksema suhkrusisaldusega sidruniveesi on liiga suur hüpe, selle võib teha paari-kolme aasta pärast.

Kolm protsenti väiksema suhkrusisaldusega sidruniveesi tuleb küll kõne alla. Samale tulemusele jõuavad tootearendajad mustikamaitset vett nuusutades ja maitsetes. Kuid see ei tähenda veel midagi. «Peame sellist asja suures rin-



Kas ning millal õlu purkidesse ja pudelitesse jõuab, otsustavad üheskoos A. Le Coqi tootearendajad ja õllemeistrid, kes kõik laarid mitu korda üle maitsevad.

Edukaim ettevõtja Tartu loomemajanduskeskuses – **ILLIMOR OÜ**

ILLIMOR TOODAB PISIKOGUSEID, AGA KULUTAB SUURTOOTMISE JÄÄKE

AIME JÕGI
aime.jogi@postimees.ee

Natuke liiga suured rõivad, see-eest on avarus ja vabadus. Kangas, mis paitab keha, ning ei ole üldse tähtis, mis tüüpi keha sul on. Lisaks kvaliteetne õmblustöö, see ei vea alt ka hooletut inimest. Ning hind? Hinda ei pea kohe vaatama!

Disainer Liis Tiisvelt tahtis juba keskkoolis saada moekunstnikuks. Mõte ei olnud kuskilt otsast originaalne, sest tegelikult polnud tal õrna aimugi, mida edasi õppima minna. Tallinna tehnikakõrgkoolis tudeeris ta tekstiili- ja rõivaala ressursikorraldust, sisuliselt tootmise tehnoloogiat ja kaubandust. Tallinna tehnikaülikooli magistriõppes valis erialaks tekstiilitehnoloogiat ... Kõik märgid ennustasid, et temast saab inseneritüüpi materjalispetsialist.

Magistrikraadi lõputöö pühendas Liis Tiisvelt termodünaamiliselt kokkupressitud jäätmetest loodud e-poe pakendeile ehk karpidele, mille mõte on ringelda müüjate ja klientide vahel täpselt samal viisil nagu ükskõik milline pandipakendiga taara. Nüüdseks on tollest lõputööst arenenud välja ka potentsiaallikas *startup* nimega KIUD.

Ühes oli Liis Tiisvelt sealtpeale kindel. Et maailm peab muutuma paremaks paigaks ning keskkond veidigi vabanema ressursside ülekasutamise koormast.

AAFRIKA KONTRASTID

Kolm aastat tagasi käis Liis Tiisvelt koos elukaaslase, fotograaf Silver Gutmaniga Aafrika-reisil. Tansaania ja Sansibar. Vaesus ja prügi. Metsik loodus ja vabad loomad. Hõimurahvaste erksad rõivad ja muretu meel. Musta mandri elamused panid Liis Tiisvelti nii-öelda pausile. Ta asus oma tegevuse eesmärgi ümber hindama ning moedisaineri tarkas temas uuesti.

Liis Tiisvelti bränd iLLIMOR sündis ideest proovida rõivastega edasi anda sedasama janu vabaduse ja muretuse järele, mida ta oli taju-



Liis Tiisvelt seisab enda disainitud toodete kõrval ja selgitab, miks Eesti disain ei saa odav olla.

nud safaritel. Ühest savannis kapavast gnuust, kes jäi varahommikul fotoobjektiivile ette, sai iLLIMORi vapiloom. Selle gnuu digitaalsest kujundist sündis embleem ta toodete kaeluses.

Liis Tiisvelt kutsub oma kollektiooni vaatama Tartu loomemajanduskeskuse poodi Hopp Disain ja ütleb veelkord: «Jah, see keha mugavuse idee on mul pärit Aafrikast.»

Mõnes mõttes kõlab mu suust naljakalt vist see, et ma soovin, et inimesed tarbiks teadlikumalt ja vähem, räägib Liis Tiisvelt.

Edasi tutvustab ta tumedaid T-särke ja pusasid, mille värvilaikudeks on kultuuripealinn 2024 brändivärv – kõik rõivaesemed ühtviisi sobiva lõikega nii meestele kui naistele. Ning selgitab, et ta ettevõtmise üks haru püüab luua rõivaid ka firmadele ja meeskondadele, kes tahavad kanda ühteliitvat vormi, soovides samal ajal nii nagu temagi vähendada ökoloogilist ja logistilist jalajälge.

Liis Tiisvelti paljude toodete materjal on *Tencel*-kangas, mis tähendab, et kanga kiud on toodetud eukalüptipuudest, mis on pä-

rit säästlikult majandatavatest ja spetsiaalselt rajatud istandustest. *Tencel*-kangas ei aita kaasa metsade hävitamisele ega tekita ka liigset keskkonnamõju, kuna tootmisprotsessis vajaminevad keemilised lahustid ja vesi suunatakse tootmise tagasi. «Eukalüptikiud tarnitakse välismaalt, aga niisugust kangast ennast kootakse ka Eestis, mina ostan Eesti kangast,» lisab Liis Tiisvelt.

Tencel-kangast õmmeldud tooted on siledad ja pehmed nagu siid ning tugevad. Nende mõte on, et nad kestavad kauem.

KANGARULLIDE LÕPUD

Üldiselt on iLLIMORi märgiga toodete kogused väikesed. Liis Tiisvelti eesmärk ei ole ekspordida neid suurtesse kaubamajadesse, sest tema ärimudel põhineb muul. See on lisaks *Tencel*-kangast toodete õmblemisele rajatud ka suurtootmise ülejääkide ning seisima jäänud kangarullilõppude ärakasutamisele.

«Näete, seda mudelit siin saan ma lasta õmmelda vähem kui kümme tükki, siis on materjal otsas,» osutab ta triibulisele maksikleidile, mil on kõrge truckkidega krae, laiad varrukad ja mugavad taskud.

Kangarullide lõpud ei jäta disainerit aga ilma võimalusest kombineerida lõikeid ja värvilaike lõpmatu moel, mis – kui alguse juurde tagasi tulla – on kõik inspireeritud Aafrika vabadusest ja muretusest.

«Mõnes mõttes kõlab minu kui ettevõtja suust naljakalt see, et ma soovin, et inimesed tarbiks teadlikumalt ja vähem,» räägib Liis Tiisvelt. Ning arutleb edasi. Kiirmoedi tarbitakse sellepärast, et see on odav, ja rõivad ei kesta kaua ... Mitte ainult kvaliteedi, vaid just psühholoogia pärast, et ah, ma sain selle viie euroga, üldse ei ole kahju prügis visata.

Aga nüüd võiks korra mõelda, millest kujuneb toote hind. See koosneb materjali ja lisatarvikute hinnast, juurdelõikaja ja õmbleja tööst, turundus- ja muudest tegevuskuludest ... Kui hakata osadeks lahutama aga kiirmoe hinda ja jõuda lõpuks õmbleja töötasuni, siis kas sa ikka tahad niisugust majandust toetada?

Lõpuks: mida tähendab iLLIMOR? Peamiselt tähendab see Elva lähedal asuvat väikest Illi küla, kus Liis Tiisvelt on mõnda aega elanud ja mis on teda samuti mõjutanud. Nii panigi ta selle küla oma kaubamärgile, lisas vaid kõla saavutamiseks veel ühe silbi, mis eriti ei tähenda enam midagi.



Brändi vapiloom on Tansaania gnuu – uhkelt edasi!

UUED KODUD. Tartu linna piiril asuv Raadi on viimastel aastatel teinud läbi suure muutuse – kunagisest militaarlennuvälja piirkonnast on arenemas roheline ja mõnus elukeskkond.

RAADI TULEVIK: ROHELINE ASUM TARTU SÜDAME LÄHEDAL



Tartu valla haldusterritooriumile jääv Raadi on viimaste aastate jooksul läbi teinud sedavõrd kiire kasvu, et eelmisel aastal sai piirkond alevi staatuse. Praegu elab Raadil ligi 3500 elanikku ning vaadates kinnisvaraarendajate plaane, võib see arv juba lähiaastatel märgatavalt kasvada. Milles peitub Raadi võlu?

Kui aastaid tagasi võis Raadi piirkonnast rääkida kui Tartu ühest mitmest valglinnastunud asumist, siis nüüdseks on olukord muutunud. Tänu kauplustele, ehitatud lasteaiale ning loodavatele äripindadele on Raadi muutumas täiesti iseseisvaks elukeskkonnaks. Tuleva aasta avab Selver oma supermarketi Raadi Terminali teenindusjaama kõrval, see on piirkonna suurim Selver. Kaupluse asukoha valikul sai Selveri jaoks määravaks asjaolu, et ettevõtte hinnangul pole tulevikus Tartu linna ja valla piir enam selgelt tajutav ja tekkinud on terviklik elamurajoon, mida läbivad ka olulised transiidikoridorid.

Raadi piirkonna üks suurematest kinnisvaraarendajatest on Reterra Estate, kes on uusi kodusid arendanud ja ehitanud seal juba üle viie aasta. 2021. aasta lõpus valmis u 250 uut kodu Raadiraja tänaval, millele lisandub peagi ligi sada korterit Kaupmehe tänaval ja juba mõne aasta pärast paarsada korterit ERM-i tänaval.

Tartu valla läbimõeldud arendustegevus

Viimastel aastatel on Tartu vallas korraldatud mitmeid arhitektuuri ja planeeringu kontseptsiooni võistluseid, et luua terviklikke ja turvalisi elukeskkondi, mis pakuvad mitmekesist, atraktiivset ja mugavat era- ja avaliku ruumi koostoitimise võimalust.

2023. aasta alguses korraldas Reterra Estate koostöös Tartu vallaga planeeringuvõistluse ligi 25 ha suurusele maa-alale endises Raadi lennuvälja piirkonnas. Selle eesmärk oli leida planeeringulahendus, mis arvestab jätkusuutliku ja kasutajasõbraliku linnaruumi põhimõtete ning toetab inimeste toimetulekut ja elurikkust. Planeeringuvõistluse võidutööks valiti arhitektuuribüroo Molumba võistlustöö „Kes aias?“, mis paistis silma omanäolise linnaruumi lahenduse ja selge kontseptsiooni poolest. Võidukavandi üks tugevustest oli žürii hinnangul planeeritavat ala läbiv põhja-lõuna suunaline avaliku kasutusega rohevöö, mis seob kogu territooriumi orgaaniliselt Raadi looduskaitsealaga.

Võidutöö „Kes aias?“ linnaehituslik lahendus rõhutab tugevat sidet ümbritseva. Konkursi tulemusel valmis põnev looduskaitsealast arvestav lahendus, mis ühest küljest integreerub sujuvalt Tartu linnakeskkonnaga, kuid teisalt pakub võimalust elada looduskaitseala piiril.



Raadi Linnak

Molumba arhitektid lähtusid oma töös Ebenzer Howardi aedlinna kontseptsiooni tänapäevasest tõlgendusest, kus linna mugavused on ühendatud maapiirkonnale iseloomuliku looduslähedase keskkonnaga. Planeeritav ala koosneb mitmest elamuklastist, mis igaüks moodustab omaette tervikliku loodusliku rohealaga ümbritsetud kvartali. Lisaks elukvartalitele on alale planeeritud mõni ärihoone ja lasteaed.

Praegu käivad ettevalmistused detailplaneeringu menetluse alustamiseks endisel Raadi lennuvälja territooriumil. Reterra Estate'i juhatuse esimehe Reigo Randmetsa sõnul loodab ettevõtte veel sellel aastal jõuda planeeringu algatamiseni. Reigo Randmets lisas, et kuna uus elurajoon asub Tartu kesklinnast vaid mõne kilomeetri kaugusel, on üks eesmärk planeeringu menetluse käigus leida võimalus uue elurajooni ühendamiseks kesklinnaga.

„Tahame elanikule pakkuda mugavat võimalust jala või jalgrattaga liiklemiseks ning soovime anda panuse säästvate liikumisviiside osakaalu suurendamiseks Tartu lähiumbruses,“ rääkis ta.

Kui eespool mainitu valmib Raadil alles aastate pärast, siis juba



Raadimõisa Pargimajad Kaupmehe tänaval

Juba järgmisel aastal kerkivad esimesed majad uues elamuarendusprojektis Aviaatori Kodud, mis asub planeeritava Raadi Elamustänaval ääres. Juba järgmisel aastal kerkivad esimesed majad uues elamuarendusprojektis Aviaatori Kodud, mis asub planeeritava Raadi Elamustänaval ääres.

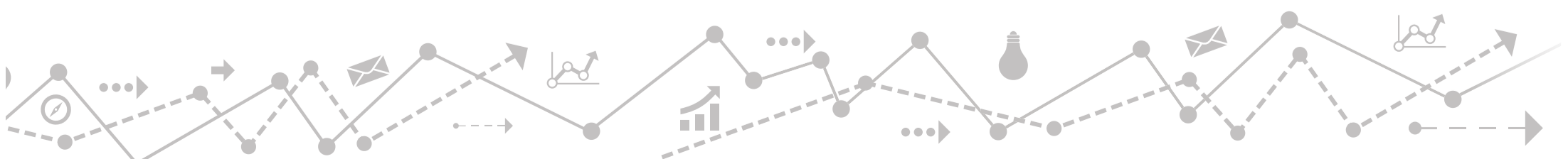
järgmisel aastal kerkivad esimesed majad uues elamuarendusprojektis Aviaatori Kodud, mis asub planeeritava Raadi Elamustänaval ääres. See on üks esimesi täielikult autovabu elurajoon, kus hoonete vahele on kavandatud privaatsemaid hoovialad koos kogukonna aia ja mänguväljakutega. Aviaatori Kodude hoonestuse kontseptsioon

tualne idee on inspireeritud Raadi lennuraja ja ERM-i elamutänaval 7 x 7 m suurustest betoonist moodulitest ja see kandub edasi ka lennurajale kavandatud parkimisalale. Ühtekokku valmib Kuu arhitektide projekteeritavas Aviaatori Kodude elamurajoonis veidi üle kaheksa uue korteri.

OÜ Reterra Estate on kodumaisel kapitalil põhinev kinnisvara arenduse ja investeerimisega tegelev ettevõtte. Firma peamised investeeringud on suunatud ärikinnisvara ja elukondliku kinnisvara arendusprojektidele Tallinnas, Tartus ja Riias. Reterra Lumina Kodude arendus Tartu Jaamamõisa piirkonnas pälvis eelmisel aastal parima uue kortermaja tiitli.



Aviaatori Kodud Raadil Elamustänaval ääres





Nõo liha-
tööstuse tegev-
juht Ragnar Loova
leiab, et kodumaised
ettevõtted võiks
eksportida rohkem
koostööd teha.

Tartumaa edendaja 2023 – **OÜ NÕO LIHATÖÖSTUS**

NÕOS TEATAKSE, ET TEAMSI VÕI ZOOMI KAUDU VORSTI EI MÜÜ

HENN UUETOA
henn.uuetoa@postimees.ee

A

jal, mil Eesti lihatööstuse sektorit tervikuna on tabanud mullune 21 miljoni eurone kahjum, on Nõo lihatööstus enim pidanud keskendumisele meeskonna hoidmisele. Samas pole kuhugi kadunud ambitsioon olla kodumaal armastatuim lihatoodete bränd ja saavutada edu ka ekspordis.

Nõo lihatööstuse tootmisliinid paiknevad selliselt, et neid uudistama sattunud võõral jääb mulje, justkui oleks need keerdus – eri sektorite vahel võib väga kergesti suunataju kaotada. Neis valdavalt jahedates ruumides on töö leidnud kümned kohalikud. Nõo alevikust ja selle lähiumbrusest tuleb tööle ligi pool töötajakonnast. Kokku tekitab ettevõttes paarsada inimest.

OLUKORD ON KEERULINE

Tegevjuht Ragnar Loova märgib, et viimase aasta vältel on olnud suur osa Nõo lihatööstuse personalist ühel või teisel moel kaasatud otsuste tegemisse, näiteks brändi arendusse. Just hea kambavaimu tekitamine ongi tema sõnul olnud viimase aasta peamine märksõna. «Olukord heldelt töökäsi ei anna, peame oma töötajate eest seisma, et neid hoida,» ütleb ta.

Ringkäigul tootmishoones pole keeruline kollektiivi ühtekuuluvustunnet tajuda, sest ikka ja jälle peab Loova oma jutu vaherepliigiks katkestama, sest vastu tuleb mõni pikaaegne ja nähtavalt rõõmsameelne kolleeg. Ta osutab automaatliini kaugemas otsas töötavale lihalõikajale Ain Alajõe ja küsib, kui kaua too samas ametis püsinud on. Lühikese pausi järel teatab Alajõe, et 27 aastat. Miks? Sest töökoht on kodu lähedal ning palk hea.

Väljaspool maja pole paraku kõik sama rahulik ja roosiline. Nagu eelmise aasta, näitasid ka tänava esimene ja teine kvartal kahjumit. Olukord on keeruline. Tegevjuhi selgituse kohaselt näivad toiduainetel hinnad olevat saavutanud tarbijate jaoks kriitilise piiri. Ruumi neid tõsta enam pole.

Raske pole ligi poole saja konkurendi keskel ainult Eesti ja Baltimaade turul, vaid kaugemalgi. Kuigi Nõo tooted jõuavad ka näiteks Bulgaariasse, Rumeeniasse ja Küprosele, on müügi- ja turundusdirektori Simmo Kruustüki (pildil) sõnul Eestist kaugemal keeruline jõuliselt laiendada. «Suurele messitööle pani põntsu koroon, sest ühel hetkel läksid kõik ostujõud kodukontoritesse ja kohtumisi enam ei toimunud,» põhjendab ta. «Teadupärast on eestlased kehvad müügimehed niikui, aga läbi Teamsi või Zoomi vorsi müüa on eriti keeruline.»

Otse öeldes tähendab see, et paljud varasemad kontaktid on katkenud ning töö taas tagasi algusjär-



gus. Sellest hoolimata on Nõo lihatööstus seadnud ekspordi kasvatamise ikkagi üheks oma järgmise aasta prioriteediks.

KOOSTÖÖD NAPIB

Paljutki võiks muuta ja saavutada ka Eestis ning see kehtib kõigi lihatööstuste kohta. Näiteks saaks suurendada kodumaise liha osakaalu toodetes. Praegu on see suurusjärgus 65 protsenti, mis piltlikult tähendab, et igas eestimaises vorstis on ligi kolmandik imporditoorainet.

«Eesti farmide probleem on see, et kõik ajavad oma rida ja üheskoos ei tegutseta. Tihtipeale saadetakse siga Eestist Leetu või Poola selle asemel, et istuda kohalike tootjatega laua taha ja arutada, kuidas see võiks ikkagi siia jääda,» räägib Kruustük. Sarnased küsimused on õhus teisteski valdkondades. «Miks peame ostma tootmisse metallist raame Saksamaalt, kui siinsamas Tartumaal on metalliettevõtteid küll ja küll,» jätkab ta.

Nii Kruustük kui ka Loova leiavad, et mida suurem on riigisisene koostöö ning seejuures ka riigi panus, seda kindlamatel jalgadel toidusektor seisab. «Kui tahame kriisides hästi hakkama saada, peab ka riik öla alla panema. Kohalike tootjate ekspordivõime tuleb hoida vähemalt samaväärne naaberriikide omaga,» selgitab Loova.

ARMASTATUIM LIHABRÄND

Kaugema eesmärgina oleks sellise ühistöö tulemusena lihtsam mõni Eesti toode Euroopa turul tuntuks teha. Eeskujudeks kõlbavad siin näiteks Islandi skyr, Itaalia salaami ja hispaanlaste chorizo. «Miks ei võiks see olla näiteks meie kvaliteetne suitsuvorst?» küsib Kruustük.

Nõo lihatööstuse suur eesmärk on olla armastatuim lihabränd piirkonnas – et seda teataks võrdselt hästi Eestis, Lätis ja Leedus. Aasta-paariga seda ei saavuta, pigem kulub paar kümnendit. Sihile jõudmiseks on nii Loova kui ka Kruustüki sõnul esmatähtis hoida toodete kõrget kvaliteeti. See on ka põhjus, miks mitte ükski Nõo toode ei sisalda vähese väärtusega kondilihamassi. Jätkub töö, et vähendada soola, rasva ja säilitusainete sisaldust.

Olgugi et trendidega kaasas käimise nimel on vorstide-rulaadide kõrval Nõos hoo sisse saanud ka grill- ja pannijuuustude tegemine, jäävad lihatooded tulevikuski ettevõtte põhisuunaks. «Teisiti oleks lihtsalt ebasuustav,» võtab Loova plaanid kokku.

2 X SILLE ANNUK



Maliton OÜ on kaheteistkümnepäevase ehituskogemusega ettevõtte.

Teeme Tartumaal erinevaid töid:

- ▲ FASSAADITÖÖD
- ▲ ÜLDEHITUS
- ▲ KATUSETÖÖD
- ▲ MÜÜRITÖÖD
- ▲ VIIMISTLUSTÖÖD
- ▲ E HITUSE JÄRELEVALVE

Võta ühendust ja leiame Sulle parimad lahendused!

Tel: 520 5602, e-post: info@maliton.ee



TERASKUUL OÜ

Kipsivalu
Krohvimistööd
Värvimistööd
Viimistlus
56 140 194



LANGE MOTOKESKUS



Lange motokeskus on mitmekülgne keskus, kus saab veeta kvaliteetsega ja nautida erinevaid tegevusi. Oleme uhked oma sisekardiraja, seminariruumide, peosaali ja sauna üle, mis pakuvad meelelahutust ja võimalust korraldada igas vanuses inimestele meeldejäädavaid sündmusi ning koosviibimisi.

Kui olete ettevõtte omanik või juht, siis pakuvad meie keskuse kaasaegsed erineva suurusega seminariruumid suurepäraseid võimalusi korraldada kuni 120 inimesele seminare, koolitusi ja ärikohtumisi. Kombineerides neid kardisõiduga loote motiveeriva ja meeldejäädava kogemuse oma töötajatele ja klientidele. Pakume lisaks kohapealset toitlustust ning teeme ka koostööd mitmete catering'i firmadega.

Kasutage meie sisekardirada, et tunda adrenaliini ja põnevust, ning meie seminariruumi, et luua unustamatuid mälestusi koos kolleegidega. Tere tulemast Lange motokeskusesse, kus me hoolitseme selle eest, et teie kogemus oleks meeldejäädav ja nauditav! Elamused ootavad Langel!



Tartumaa uuendaja 2023 – **OÜ MAITSEMÕIS, JUULAMÕISA KOHVIK**

ÕHINAPÕHISEST PEREÄRIST KUJUNES AUHINNATUD ETTEVÕTE

JENS RAAVIK
jens.raavik@postimees.ee

Tartu vallas Juula külas peamiselt mahetoi- tu pakkuv pereäri, kus li- saks emale, isale ja las- tele töötavad ka palga- lised kokad, on aasta- tega noppinud mitmeid auhindu, millest tuntud tipprestoranid võivad vaid unistada.

Nii on Juulamõisa kohapärimus- kohvik pälvinud näiteks peresõb- raliiku toidukoha sildi ja Green Key keskkonnamärgise. Tubli töö eest tunnustas kohta tänavu ka Tartu äri- nõuandla Tartumaa uuendaja tiitliga.

OMAKASVATATUD TOIT

Juulamõisa peremehe Kalvo Kaasiku sõnul ehitas perekond toitlustusasutuse üles nullist. Enne praegust hoonet oli ses paigas asunud vaid naab- rimehe lapseõlveonn. Ühel hetkel otsustasid trükikojas töötanud mees ja tema arstist abikaasa aga krun- di endale soetada ning sinna kohvi- ku tarvis maja püsti panna. Palgatöö kõrvalt asuti ehitama ning nüüd pakutakse restoraniväärises perekoh- vikus suuresti omakasvatud saadu- si ning kohalikku päritolu mahetoi- tu.

«Kui mõnda mahedat koostisosa pole parasjagu saada, siis toidud te-

UUS AUHIND

Tartumaa uuendaja auhinna kandidaatide leid- miseks viis ärinõuandla Tartu maakonnas läbi kampaania, innustamaks kohalikke elanikke ettevõtluskonkursile tublisid ettevõtjaid üles andma.

Lõpliku otsuse kandidaatide vahel tegi Tartu ärinõuandla nõukogu.

Finaaliväärilisi kandidaate oli tänavu kuus: Milos OÜ, Palmet OÜ, KV Savindus OÜ (KV Sa- vikoda), OÜ Maitsemõis (Juulamõisa kohvik), Baun OÜ, Kasepargi OÜ.

ALLIKAS: TARTU ÄRINÕUANDLA

gemata ei jää, kuid üritame siiski või- malikult palju mahedat ja kohalikku pakkuda,» märgib perenaine Eneli Kaasik. Ta lisab, et paljud aiasaadu- sed on kasvatatud tema abikaasa, lisaks võrsuvad kohviku hoovis mit- mesugused maitsetaimed.

Ehkki toitlustusäri pole alati liht- ne, sest puhata saab alles siis, kui kõigil teistel on puhkused lõppenud, ning tooraine kasvataminegi võtab suure osa vabast ajast ära, käib töö

Juulamõisas siiski laheda huumori saatel. «Vahel jõuame ikka viimasel minutil teatrisse ka. Aga kui jõuda- gi teatrisse viis minutit varem, hak- kame paratamatult mõtlema, et sel- le ajaga oleks jõudnud linnas poest veel mõne vajaliku asja osta, mida maal elades iga päev ei saa,» nen- dib Eneli Kaasik.

Tänu kohvikuomanike huumo- riarmastusele leiab sealsest men- nüüst ka naljakate nimedega toite, näiteks Kalevipoja prae ehk eest- lastele armsa jõuluprae, mida saab tellida aasta ringi. Aga ka toidu ni- mega Kotleitivallatus, milles hakkli- hakotlettide vahele on peidetud ära üks kõogiviljakotlet.

PÜSIKLIENDID ENNEKÕIKE

Lõbus on ka toidukoha sisekujun- dus: põrandas on suur klaasiga kae- tud auk, milles ilutseb kullapa- da, mis legendide järgi olla Vooremaale maetud. Pi- dajad ise räägivad aga, et see kuld on voolanud välja kohvikus olevatest kaskedest. «See kõik tuli väiksemast puust välja na- gu kasemahl. Suurema kase külge ei pannud me kogumisämb- rit seetõttu, et me ei soovi saada seda peavalu, mis kaasneb sellega, kui maas olev auk täis hakkab saa- ma,» räägib peremees Kalvo Kaasik muigel näoga.

Suvisel ajal astutakse Elistvere loomaparki viiva tee ääres asuvas- se kohvikusse sisse tihedamini, ent söögikoht on sedavõrd populaarne, et maalähedases kohvikus jätkub te- gevust ka talvel. Koht on avatud iga päev, lisaks on võimalik pererahvaga ürituste korraldamiseks kokkuleppe- le jõuda. «Suvel me siiski tervet koh- ta välja üürida ei taha, sest aastate- ga on meil tekkinud nii-öelda püsi- kliendid, kes korra-paar siit mööda sõites ikka meie juures einestavad ning me ei soovi neile sellega pettu- must valmistada, et nad on meiega arvestanud, aga oleme ootamatult suletud,» selgitab perenaine.

Tartu ärinõuandla annab Tar- tumaa uuendaja tiitlit teist korda. Varem on sama tunnustuse pälvi- nud Juulamõisa kohvikust mitte kui- gi kaugel asuv Vudila mängumaa, mis 2021. aastal koroonapiirangu- te kiuste investeeris kompleksi 300 000 eurot.

Ärinõuandla juhatuse lii- ge Jan Lätt (pildil) sõnab, et senine koostöö pere- kohvikuga on olnud eelkõi- ge turismi- ja toiduvaldkon- na kaudu, näiteks 2022. aastal tegi Juulamõisa perenaine olulise ettekande Lõuna-Eesti toidukonve- rentsil. «Kohvik on osalenud alati ka Lõuna-Eesti maitsete nädalal «Met- sast taldrikule» ja kaasa teinud meie poolt maakonna turismiettevõtjate- le korraldatud koolitustel,» lisab ta.

Aastatega on meil tekkinud nii- öelda püsikliendid, kes aastas korra-paar siit mööda sõites ikka meie juures einestavad, märkis Eneli Kaasik.



Juulamõisa kohapärimuskohviku peremees Kalvo Kaasik (vasakul) ja perenaine Eneli Kaasik võtsid pere- ärisse tööle ka kokk Lauri Ülenurme (paremal), kes külalistele kõõgis tõelisi meistriteo- seid loob.



RESPOM AUTO
ELVA AUTOKESKUS
www.respom.ee

- autoremont
- rehvitööd
- sildade reguleerimine
- konditsioneeride täitmine
- autode keretööd
- dünaamiline käigukastiõli vahetus

E-R 8-17
Tel 504 6455, 745 6885
info@respom.ee

Asume Elva vallas Käärdi alevikus Kaseküla 3



Innover
ehitus

**MEIE
TEGEVUSALAD:**

- Fassaaditööd
- Katusetööd
- Üldehitustööd
- Siseviimistlus

Tel 5904 2174
www.innover.ee



VANEMUINE
TALLINK
teatri peatoetaja

154. HOOAEG

Filmimuusika gala

KONTSERT

Solistid Saara Pius — Koit Toome — Rasmus Kull
Simo Breede — Anna Šulitšenko (oboe)
Konferansjee Rasmus Kull — Dirigent Martin Sildos
Vanemuise sümfooniaorkester ja bänd

12.01 JA 13.01 TARTUS VANEMUISE SUURES MAJAS
18.01 PÕLVA KULTUURI- JA HUVIKESKUSES
27.01 PAIDE MUUSIKA- JA TEATRIMAJAS
28.01 VILJANDIS UGALA TEATRIS

METEC AMSERV TARTU



Karavan 40

13.11 ESTONIA KONTSERDISAAL
14.11 PÄRNU KONTSERDIMAJA
15.11 JÕHVI KONTSERDIMAJA
16.11 VANEMUISE KONTSERDIMAJA
ALGUS KELL 19

KÜLALISTENA
MARJU LÄNIK
LEILA MILLER
MEELIS PUNDER
IVO LINNA

PILETID **piletilevi**



Kolm sõpra (vasakult) Tanel Kurvits, Siim Sildmäe ja Oliver Paasik ei lasknud end koroonakriisist heidutada ning avasid Tartu vanalinnas oma hotelli. Nüüd kavandavad nad seal remonti.

Turismitegu – **HOTELL SOHO**

SOHO KAVANDAB SUURT REMONTI

KELLY KUKIN
kelly.kukin@postimees.ee

Koroonakriis hakkas juba tasapisi vaibuma, kui Tartu vanalinnas avas ukseid hotell Soho. Kolmel mehel – Tanel Kurvitsal, Siim Sildmäel ja Oliver Paasikul – põlnud ebastabiilsel ajal mõistagi lihtne uut asutust käima lükata, kuid päris käega löömise mõtteid ei tekkinud.

Kauges minevikus Humala restorani ja veel hiljuti Londoni hotelli kaudu tuntuks saanud maja on renditud perekond Kirsipuult. Et Jaan Kirsipuu on tuntud tipprattur, on ka uue majutuskoha fuajee sisustus-elementideks just jalgrattad. Lisaks annavad interjööri tavapäratu olemuse tellingud. Paasik kinnitab, et Kirsipuudega on neil hea koostöö ning kui peetakse koosolekuid, on ka nemad sageli laua taga.

SUUREM REMONT TULEKUL

Et vanalinnale kohaselt on hotellihoone välisilme muinsuskaitse all, ei või katusele päikesepaneeli paigaldada. Sellest hoolimata otsivad pidajad praegu võimalusi, kuidas hoone ökonoomsemalt toimima panna. Võimalused on siiski üpris piiratud.

«Kommunaalarved on vanas majas ikka peadpöörivad,» märkis Paasik. Möödunud aasta energiakriis andis seega väga valusasti tunda.

Et maja ehitusliku poole peal on veel palju mõttetööd vaja teha, alustati uuendamist esmalt väikeste muudatustega majas sees ka teenuses. Rohelise mõtteviisi rõhutamiseks kasutatakse restoranis võimalikult palju kodumaist toorainet, loobutud on klientide sisseregistreerimisel paberdokumentidest ning tubades minibaarist.

Klient ei otsi enam pelgalt voodit, millel magada, vaid elamust, ütleb Siim Sildmäe. Loomulikult peab voodi ka väga hea olema lisab ta.

Sildmäe märgib, et pärast 2024. aasta suvehooaega on neil plaan maja siiski mõneks ajaks kinni panna ja suuremat sorti uuenduskuuriga algust teha. «Esiolgu oli meil plaanis renoveerida toad enne avamist, aga õnneks me seda ei teinud,» sõnab ta ja täpsustab, et senise tegevuse jooksul on Soho kliendibaas välja kujunenud ja inimeste soovid paremini teatavaks saanud. Nii mõndagi olevat võrreldes varasemaga muutunud.

Sildmäe kinnitusel andis koroonakriis hotellipidajatele mõtteainet. «Olime juba valmis looma sellised

numbritoad, millest igaühel on turvalisuse huvides eraldi ventilatsioonisüsteem. Arvasime vahepeal, et koroonajääbki selliselt ühiskonda piirama.» Õnneks nii ei läinud.

Sildmäe ja Paasiku sõnul on Soho klient noorusliku mõtlemisega inimene, kes peab lugu rohelisest elulaadist. Samas meelitatatakse neid, kelle jaoks on oluline ümbritseva vanalina melu. Kuigi hinnad muutuvad sõltuvalt nõudlusest ning linnas toimuvatest üritustest, hoitakse pigem mõõdukalt taset – ühe öö linnasüdames võib koos hommikusöögiga saada 70 euro eest.

Soho püüab konkurentsipüüdis püsida muu hulgas ka väikeste vimkadega. Nii näiteks pakutakse hommikusöögilauas täidetud mune ja jäätist, mis pole sugugi tavaline. «Klient ei otsi enam pelgalt voodit, millel magada, vaid elamust,» ütleb Sildmäe. Nii püütakse tuleval aastal remondiga ka tubadesse põnevust tuua. «Loomulikult peab voodi ka väga hea olema,» lisab ta.

Meeste sõnul pole Tartus hooajalisus nii tugevalt tunda kui näiteks Pärnus. Viimast tunneb Paasik hästi, sest suvepealinnas veab ta Rannahotelli. Tartuski pidavat klientide huvi kultuurikalendri üritustest sõltuma, aga märkimisväärselt suurt kõikumist see siiski ei tingi. «Sellist asja nagu Pärnus, et peame talveks hotelli päris kinni pane-

ma, Tartus kindlasti ei juutu,» lisab ta. Siit omakorda tuleneb erinevus kummagi linna personalis: kui suvepealinnas saab rakendada õpilase või üliõpilase eas noori, siis Tartus tuleb leida inimesed, kes oleks valmis töötama stabiilselt aasta ringi.

ELU KOLMES KILEKOTIS

Ukraina sõja mõjudest rääkides ütleb Paasik, et esimese hooga väljendus see mudugi gaasihinna tõus. Edasi said hotellitoad täidetud sõjapõgenikega. Lisaks ukrainlaste majutamisele pakkus Soho neist osale ka tööd. «Meeletult töökad ja äärmiselt sõbralikud inimesed. Aga kui nad saabusid, oli nende olukord küll enam kui trööstitu – inimestel oli terve elu pakitud sõna otseses mõttes kolme kilekotti,» kirjeldab ta.

Nüüd on suurem osa Sohos olnud ukrainlastest kodumaale naasnud, aga mõned siiski töötavad endiselt.

Muu hulgas meenutab Paasik, et kui Venemaa oli Ukrainale kallale läinud, lõpetas Soho hotell Vene turistide teenindamise ja saatis need viisakalt ära. «Kuna meil töötavad ukrainlased ja oleme ise nii vastu sellele, mis toimub, tundus selline liigutus õige,» selgitas ta.

Kuigi ukrainlased lahkuvad, pole Soho seni tööjõupuudust tundma pidanud. «Ilmselt on meie juures hea töötada,» pakub Paasik.



TEENUSED

- kolimisteenused eraisikutele, firmadele
 - vana mööbli, kodutehnika ja muu kola äravedu-utiliseerimine
 - klaverite ja pianiinode kolimine
 - mööbli ja kodutehnika kojuvedu kauplustest
 - laadijate abi töstmisel-tassimisel

info@tartukolimine.ee
Tel 501 5312

tartukolimine.ee



LINDEBERG
ADVOKAADIBÜROO

**KOHTUVAIDLUSE JA
LEPINGUÕIGUSE EKSPERDID
TARTUS, TALLINNAS JA PÄRNUS**

10 advokaati, 1 jurist, 1 nõunik



VASTUTUSTUNDLIKU
ETTEVÕTLUSE INDEKS
KULTASE 2020



www.ABL.ee



625 2000
info@abl.ee



Hakka Gardest keskuse ärikliendiks!

Baltimaade suurim kodu- ja aianduskeskus Gardest pakub laias valikus sisekujundustooteid, aiamööblit, taimi ja lillepotte ning muud vajalikku interjööri või eksterjööri kujundamisel.

Võtke meiega ühendust projektimyyk@gardest.ee ja loome üheskoos Teie unistuste kodu, kontori või aia!

Millised on ärikliendi eelised?

- **Värsked lillekimbud/kingitused tähtpäevalistele:** Teie edastate kuupäevad, millal soovite lillekimpu ning meie toome Gardest keskuse kulleriga kokkulepitud ajaks tellitud lilled kohale.
- **Ruumide kaunistamine, lauakaunistused** – meie floristid pakuvad just Teie interjööri sobivaid lauaseadeid.
- **Üritused Muru restos** – pakume võimalust privaatsetel einestada Muru resto teisel korrusel: valige menüü ning kokkulepitud ajal ootab Teid maitsev toit koos meeldiva teenindusega. Muru restos saate pidada ka koosolekuid, nõupidamisi ja ärikohtumisi.
- **Sisustuslahendused** – kujundame kontoris mõnusa lõõgastusala, kus koguda mõtteid ning nautida puhkehetki. Lisaks soovime huvitavaid sisustuslahendusi.
- **Erinevad haljastuslahendused** – Gardest pakub lilledega kaunistamise terviklahendust nii sise- kui ka väliruumides, luues mõnusa oasi, kus puhata ja uusi mõtteid koguda. Lisaks on võimalik tellida igakuine taimede hooldus kontoris, et taimed oleksid tõeliselt lopsakad ja kaunid igal ajal.

gardest
Baltimaade suurim aianduskeskus

Tartu kutsehariduskeskuse parim koostööpartner – **DUGLAS & DUGLAS OÜ**

Juuksur peab ennekoike tundma oma nõrku ja tugevaid külgi

JENS RAAVIK

jens.raavik@postimees.ee

Tartu rakenduslik kolledž pakub paljude erialade seas võimalust juuksuriks õppida ning praktiliste oskuste omandamisel on abikäe ulatanud Tasku kaubanduskeskuses tegutsev juuksurisalong Douglas & Douglas.

Juba kümmekond aastat kestnud koostöö on andnud teadmisi paljudele uutele spetsialistidele, kellest mõnedki on salongi ka pikemaks tööle jäänud. Tänu täheks pikaajase panuse eest uute juuksurite õpetamisel tunnustab Tartu rakenduslik kolledž firmat aasta parima partneri tiitliga.

SAKRAALNE KOHUS

Duglase salongide asutaja Ly Carter (pildil) töödeb, et ei mäletagi enam täpselt, kuidas nende partnerlus kutseõppekeskusega alguse sai – ühte jalga on astunud juba sedavõrd pikalt. «Minu jaoks on tulevaste juuksurite elukutsesse sisse juhatamine kui püha kohustus. Noorele juuksuri-



le on peale kooli salongiellu sulandumine tavajuhul väga vaevarikas, kui tema praktikaäeg ei ole mingil põhjusel teostunud või talle on sattunud ebasobiv juhendaja,» rõhutab ta.

Kui paljudes teistes valdkondades varjatakse kiivalt oma ametisaladusi, siis juuksuriäri juht peab teadmiste edasiandmist töö vältimatuks osaks. Sest juuksurite kohus on aidata kaasa elukutse järjepidevusele ja jätkumisele professionaalsel tasemel. «Koolitused ja juhendamised hoiavad kõrgel ka juhendaja enda töö kvaliteedi ning selline koostöö on mõlemale poolele kasulik,» usub Carter.

Rakendusliku kolledži direktor Raini Jõks märgib lisaks, et ettevõtete esindajad on andnud oma panuse õppekavade arendusse. «See on väga oluline side töömaailma vajadustega. Peame õpetama just neid oskusi, mida tööandjad vajavad,» selgitab ta. Salongi abil sooritab aastas praktika kuni kümme õpilast. «Lisaks on nad juhendanud Erasmuse toel meil viibinud välisõpilasi Soomest ja Hispaaniast. Samuti toetavad nad meid vahenditega, et meil oleks võimalik õppes kasutada kõige ajakohasemaid tööriistu. Nende tase on kõrge.»

Eriline panus on Duglase poolt olnud kõrgeima taseme ehk Meisterjuuksuri oskuste õpetamisel, kus nad aitasid õppekava luua kui õpetada. Ettevõtte on teinud esimese kursuse õppijatele salongi tutvuspäevi ning ilmselt just seesuguse külalislahkuse tõttu on sellest saanud lõpetajate seas populaarne esimene tööandja. «Seega seal töötavad meie vilistlased, kes on alati nõus meid toetama ja nõustama,» märgib Jõks.

Vaid siis, kui meil on väga heal tasemel baasteadmised, saame olla vabad loomingu, usub Ly Carter.

Salongis on noorte juhendamisel vastutatavaks isikuks Jelena Sõukand, kes on programmi Douglas Education ja Duglase juuksurisalongide Lõuna-Eesti piirkonna koolitusjuht. Tema sõnusti jäävad nende juurde tööle umbes pooled praktikal käinutest. «Aga arvestades seda, et siin töötavad vaid naised ja noortel naistel tuleb ikka ette, et on vaja lapsehoolduspuhkusele jääda, pole uusi juuksureid kunagi liialt palju,» lausub Sõukand.

Ly Carter nendib, et viimastel aastatel on saanud tavapäraseks, et noored juuksurid kipuvad praktikale juba esimese õppeaasta kõrvalt või ka suvevaheajal ehk enne nõutud praktikaäega. «Sellisel juhul hindame küpsust ja õppimisvõimet ning veendume, et liiga vara salongi jõudmine ei võtaks ära motivatsiooni kool korralikult lõpetada.»

HEAD ALUSTEADMISED

Selleks, et luua, tuleb selgeks saada põhitõed ja reeglid. «Ka kunstikooli minnes ei saa hakata maalima, tegemata endale selgeks värvireeglid. Sama kehtib juuksuritöös. Vaid siis, kui meil on väga heal tasemel baasteadmised, saame olla vabad loomingu. Lisaks sellele püüame leida ja välja tuua iga juuksuri omapära ning iseloomu,» kirjeldab Carter tegevuse tagamaad.

Juuksuri elukutse on kombinatsioon paljudest tahkudest, aga kindlasti nõuab see võimet klientidele personaalselt läheneda – iga päev viibitakse 8–12 tundi võõraste inimeste energiaväljas. «See tähendab, et ennekoike tuleb teada iseenda tugevaid ja nõrku külgi inimesena, alles siis juuksuri ja loojana,» rõhutab Carter.



Salongi Douglas & Douglas esindusjuuksur ja koolitaja Jelena Sõukand (esiplaanil fooniga) ning vanemstilist-juhataja Ulvi Tarto on sedavõrd kogunud frisöörid, et annavad oma teadmisi edasi kutsekooli õpilastele.



ADVOKAADIBÜROO
TARMO PILV JA PARTNERID

Valdkonnad, millega advokaadibüroo tegeleb, on muu hulgas järgmised:

- § ÄRIÜHINGUÕIGUS
- § RIIGI- JA HALDUSÕIGUS
- § TSIVIIL-, ASJA- JA VÕLAÕIGUS
- § KRIMINAALÕIGUS
- § PEREKONNAÕIGUS JA PÄRIMISÕIGUS
- § VAIDLUSTE LAHENDAMINE
- § TÖÖÕIGUS



VÕTA MEIEGA ÜHENDUST

Otsustamaks, kas saame teie küsimuses või mures abiks olla, palume meiega ühendust võtta ja probleemi kirjeldada: tel 484 4000, info@tarmopilv.ee.

TARTU BÜROO Paju 2, Tartu, 50603 Eesti

Eesti Rahva Muuseumi

jõululaat

9.–10. detsembril
muuseumi sise- ja välialal

~~~~~  
Põnevaid kingitusi leiad ka  
muuseumipoest ja e-poest:

**erm.ee/pood**



Kaks ja pool aastat tagasi oli koroonakriisi tõttu väga ebastabiilne aeg. Sellest hoolimata avas Getter Madison nüüdseks väga edukaks osutunud saiapalee just siis.

Kui kurta, siis ehk ruumipuuduse üle – kord me juba laienesime, aga rohkem pole see selles majas võimalik, räägib Getter Madison.

Parim alustaja Tartu ärinõuandla toel – **THYMEOUT OÜ (TÜÜMIANI SAIAPALEE)**

# SAIAPALEE SAI HOO SISSE ISIKLIKU TRAGÖÖDIA TAUSTAL

**KELLY KUKIN**  
kelly.kukin@postimees.ee

**L**aial tänaval asub ülikoolilinna üks menukamaid kohvikuid – Saiapalee Tüümian. Ka esmaspäeva hommikul on seal sagimist palju, inimesed voorivad pidevalt sisse-välja. Hõrgutiste valik on lai, alustades tartaletist ja makroonist ning lõpetades luksuslike torditükkidega. Värskelt on ahjust tulnud rebitud liha pirukad ning kaneeli- ja moonirullid ... Osa kliente ostab kaasa, teised naudivad pikka hommikut tordilõigu ja kuuma kohvi seltsis.

## KEERULISED AASTAD

Telesaatest «Eesti parim pagar» tuntust kogunud Getter Madison avas Tüümiani kaks ja pool aastat tagasi. Ta tunnistab, et kuigi kokamine on tema suur kirk juba aastaid, oli tal pagariteadmistest enne telesaadet vajaka ning pärimatäna tegu ja nii mõnigi teine oskus tuli alles selgeks õppida.

Toiduentusiast on Madison olnud maast madalast ning tema sotsiaalmeedia-seintelgi on rohkem pilte toidust kui eraelust.

Viimased aastad on Madisoni sõnul olnud paraku äärmiselt keeru-

lised. Samal ajal kui ta lõi uut brändi ja üritas koroonakriisi trotsides oma kohvikut käima lükata, võitles tema elukaaslane vähiga. Hiljuti Madisoni elukaaslane suri. «Oli väga pime periood minu elus.»

Madison pole siiski lasknud isiklikul tragöödial kohvikusse kanduda, mida kinnitab seegi, et tema ettevõtte Thyme Out OÜ on pälvunud parima Tartu ärinõuandla toel alustanud firma tiitli.

Asjad on sealmaal, kus omanik on saanud ise jahust ja võist käed puhtaks teha ning tegeleb rohkem toidukoolituste ja juhtimisega. Madisoni sõnul on nii parem. «Tunnen, et pean hoidma teatavat distantsi, et olla objektiivne ja aus juht,» ütleb ta. Kuna tal on matemaatikuharidus, on ka loogiline, et ta ise raamatupidamise eest vastutab.

Pagareid ja klienditeenindajaid on saiapalees mitmeid, sealhulgas õpilasi, kes töötavad osalise koormusega. Madison täpsustab, et töötajaid on alaliselt 15 ringis. Seejuures töötab kondiitrina Ukrainast sõja eest Eestisse pagenud Maria Federliain. Tema hõrgutised on eriti uhked ja maitseküllased.

Madison meenutab, et kui Ukrainas suur sõda lahvas, tegi ta avaliku üleskutse, milles pakkus sõjapõgenikele tööd ja nii jõudiski Federliain saiapaleesse ja töötab seal siiani. Madison arvab, et eestlaste jaoks on Ukraina kokakunst ehk

isegi pisut ülepakutud ja uhkeldav. «Tordid näevad ikka imeilusad välja ja Maria tehtud tartaletid on väga väga maitavad,» kiidab ettevõtja.

Ukrainast saabunud kondiiter räägib pisut eesti keelt, mida hakkas õppima kohe pärast Eestisse jõudmist. Kui aga kolleegidega jääb napist eesti keelest puudu, tuleb appi kehakeel. «Minu emaga räägib ta vene keeles, aga noored ei oska. Ja Maria inglise keelt ei kõnele.»

## RUUMIPUUDUS VAEVAB

**1200**  
kuklit  
valmis  
tänavusel  
vastlapäeval.

Saiapalee ei pelga vastu võtta suuri väljakutseid. Näiteks tänavu vastlapäeval valmistati 1200 vastlakuklit. Tavalistelgi nädalavahetustel tellitakse kringleid paarikümne ringis, menukate rebitud liha pirukate tarbeks tuleb maitsestada ja küpsutada 20–40 kilo sealiha. Kõige kiiremad päevad on ikka tähtpäevad, näiteks vanavanematepäev, mil osteti hõrgutisi peamiselt kaasa. Oktoobris loodab Madison *halloween*'i puhul mõne uue, kõrvitsal põhineva maiuse letile tuua.

Madison tunnistab, et paar uut toodet pole päris loodetud vastuvõttu pälvunud ja need on peagi menüüst välja võetud. «Muid viperusi vist polegi ligi kolmeaastase tegevuse ajal ette tulnud. Kui kurta, siis ehk ruumipuuduse üle – kord me juba laienesime, aga rohkem pole see selles majas võimalik,» kõneleb ta.

Just ruumipuuduse tõttu on kohvik õhtuti avatud vaid kella 16ni. Seejärel teeb Madison gruppidele toidukoolitusi. «Mõned ettevõtted toovad töötajad kokkama, teinekord tulevad sõbrannad sünnipäeva tähistama,» kirjeldab ta.

Nii kohvik kui ka Madisoni enda kodu on kujundatud sarnase värvigammaga ning hoopis teist stiili kui tänapäeval enim moes oleva valge ja minimalistlik Skandinaavia stiil. Kohviku seinad on smaragd-rohelised ning kuldset detailid liisavad luksust. Madison märkis, et paljud kliendid on kiitnud just head maitset sisekujunduses. Seda kinnitab ka tösi, et oma koduga osaleb ta ajakirja Maakodu 2023. aasta Eesti kauneim maakodu konkursil.

Rohelises lendlevas kleidis naine on aga palju enam kui pagar või kokk, võiks isegi öelda, et ta on justkui Hunt Kriimsilm seitsme ametiga. Ühelt poolt on tegu tubli ärinaise, teisalt aga vabakutselise päästja, hobifotograafi, koolitaja, toiduentusiast, sisekujundaja ning suure loomaarmastajaga. Armastust loomade vastu näitab seegi, et kohvikus on loomadele veekauss ning külmuivatatud snäkid. Loomad on kohvikusse lubatud ning Madison toetab erinevaid mittetulundusühinguid ka rahaliselt.

Abi saavad ka inimesed. Kohvikust üle jäänud saiakesed rändavad kiirabisse, haiglasse ja päästekomandosse.

**DENTALES  
HAMBARAVI**

*Terved hambad on alati moes*

**DENTALES  
HAMBARAVI**  
(Tegevusluba L04708 ja L02852)

**Tartu Tervisekeskus, Mõisavahe 34c**

**Pakutavad teenused:**

- konsultatsioon ja raviplaan
- esmaabi hambavalu korral
- täiskasvanute ja laste hambaravi
- hammaste juureravi
- implantoloogia
- hammaste proteesimine
- suukirurgia ja hammaste eemaldamine
- 3D- ja panoraamröntgen
- suuhügieenisti vastuvõtt
- hammaste valgendamise
- hambakivi eemaldamine
- pärlipesu ja soodapesu
- hambakaarisee profülaktika
- suuhügieeni toodete müük

Dentalese hambaravi on Eesti Haigekassa lepingupartner, kehtib täiskasvanute hambaravihüvitis, proteesihüvitis, alla 19-a laste hambaravi on tasuta.

**Eesti Haigekassa**

**Kliinik on avatud E-R kell 9-17.**

Vastuvõtule registreerumiseks helista **5551 0950** või broneeri aeg [www.dentales.ee](http://www.dentales.ee)

**Meie teiste kliinikute kontaktid:**

**RÄPINA**  
Kooli 5, Röpina  
Tel 5683 4315

**KAMBJA**  
Aia 2, Kambja  
Tel 5647 6062







**Eesti Kontsert**

Vanemuise kontserdimaja

**VANEMUISE KONTSERDIMAJA  
SÜNNIPÄEVAKONSERT**

**Mihhail Gerts**  
**Läti Rahvusorkester**

**Georg Sarkisjan** viiul  
*Vasks, Brahms, Wagner*

**R 10. NOVEMBER 19.00**  
Vanemuise kontserdimaja













**... ET TEIE LEMMIK OLEKS  
TÄIE TERVISE JUURES ...**

**+ VETERINAAR + KIIBISTAMINE**  
**+ VAKTSINEERIMINE + KIRURGIA**  
**+ KIIRABI + PÜGAMINE + UURINGUD**  
**+ RÖNTGEN + VEREUURINGUD + ULTRAHELI**  
**+ HAMMASTE HOOLDUS**

Mõisavahe 21, Tartu  
 E-R kl 9.30-19.00 L kl 10.00-16.00  
 Tel 733 3234, 552 1741 (24 h)  
[www.fik.ee](http://www.fik.ee)



**FK**  
VÄIKELOOMAKLIINIK

Aasta toode – **HAANJA MINERAALVESI**

# TARTU LÄHISTEL MAAPÕUEST PUMBATUD VESI JÕUAB LÄHIS-ITTA

EILI ARULA  
eili.arula@postimees.ee

**K**ui tänaval juhuslikelt vastutulistelt küsida, kus Eestis mineraalvett saadakse, vastab ilmselt enamik, et Värskast. Paljud ei tea, et ka Tartu külje all Haigel tuleb maapõuest väärtuslikku mineraalidega rikastunud vett. Tartu Postimehe lugejad valisid Tartu ja Tartumaa 2023. aasta tooteks OÜ Haage Joogid valmistatud Haanja mineraalvee.

Haage Joogid toodab mineraalvett kahes kohas: Tartu lähisel Haigel ja Võrumaal Haanjas. Ettevõtte tegevjuht Vello Oselin selgitab, et Haigel ammutatakse vett 210 meetri sügavuselt. Haanja tootmisüksuses käib mineraalvee ammutamine aga 542 meetri sügavuselt. «Meie vesi on looduslik mineraalvesi, preemiumtoode, mida saame ainult konkreetsest sertifitseeritud looduslikest mineraalveekaevudest, mis asuvad 500 miljoni aasta vanustes maapõuekihtides,» räägib Oselin.

## HINNATUD TOOTED

Tegevjuht märgib, et nende vett saavad tarbijad soetada nii klaaskui ka plastpudelid. Mineraalvesi töstetakse pinnale spetsiaalsete seadmete abil. «Villime vee sügavast maapõuest otse pudelisse, mis tagab ülikõrge kvaliteedi ja säilitab vee looduslikuna ilma ühegi liisaaneta,» iseloomustab Oselin.

**Ettevõtte on Haigel tootmisse investerinud 12 miljonit eurot. Plaan on investeringuid jätkata nii Haigel kui ka Haanjas, sest ambitsioon on järjest enam panustada välisurgudele.**

Tartu ja Tartumaa aasta toote konkursi võitnud Haanja vett on Haage Joogid nüüdseks villinud ligi kaks aastat. Oselin selgitab, et Võrumaalt pumbatud veel on parajalt soolakas maitse ja see on rikas mineraalide poolest. Nii Haanja kui ka Haage vesi on pälvitud Eestis ning ka rahvusvaheliselt klientide, tipprestoranide ning tunnustatud sommeljeede poolt äramärkimist ja auhindamist – tuuakse esile vee maitset, see olevat õrnalt soolakas, mineraalrohke ja sobib toidu kõrvale.

Haage Jookide toodang on keskmisest poes müüdavast mineraalveest kallim. Ettevõtte juht sõnab, et hind jaekettides võib varieeruda mitme teguri tõttu, sealhulgas sõltuvalt konkreetse poeketi hinnapoliitikast, logistikakuludest ja tarnelepingutest. Vello Oselin jätkab, et Haage mineraalvee tootmiseseadmed vastavad kõrgema toiduhügieeni nõue-



Osaühingu Haage Joogid tegevjuht Vello Oselin lubab, et auhinnatud vete kõrvale tulevad peagi uued toonikud ja limonaadid.

SILLE ANNUK

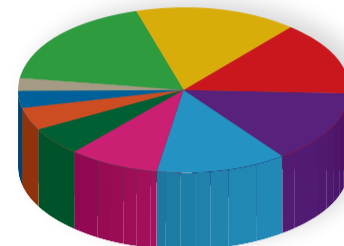
## 35 ETTEVÕTET

OÜ Haage Joogid kuulub kodumaisesse kontserni Silikaat Grupp, kuhu peale mineraalvee tehase kuulub 35 eripalgelist ettevõtet üle Eesti. Nende seas on kaubanduskeskused, tehnopargid, põllumajandusettevõtteid ja mitmed tootmisega tegelevad firmad. Silikaat Grupil on üle-eestiline haare. Peakontor asub küll Tallinnas, kuid kõiki ettevõtteid juhitakse vahetult kohapeal.

tele, võimaldades turule tuua tooteid, mille valmistamisel on vaja järgida erinõudeid. «Näiteks on välis- tatud vee kokkupuutumine õhuga, kuna tootmisel kasutatakse lämmastiku või süsihappegaasi kesk- konda,» selgitab Oselin.

Enne villimist pudelid ja korgid desinfitseeritakse, pudelitest eemaldatakse õhk, see asendatakse lämmastiku või süsihappegaasiga. Kogu villimis- ja korkimisprotsess tehakse suletud ruumis, kuhu puhutakse sisse steriilne õhk. Lisaks mahutite ja torustike automaatse-

## TARTU JA TARTUMAA AASTA TOOTE RAHVAHÄÄLETUSE TULEMUS



- 18,27%** Haanja vesi
- 15,76%** HUUMi saunakerised
- 14,51%** Tartu turu uued lillepaviljonid
- 14,12%** Trafity liikluskoolitused
- 12,71%** Royal Catering restorani- tasemel toitlustusteenus
- 8,94%** Kessebar aedviljadest valmis- tatud soolane valgubatoon
- 5,41%** GScan müüonskannerid
- 4,47%** Rõivakollektsioon iLLIMOR x Tartu 2024
- 3,53%** Cuubic garderoobi- süsteemid
- 2,27%** Weertu veokorraldus- tarkvara

Hääletajaid kokku 1275

le pesule on villimis- ning korkimis- seadmestik varustatud spetsiaalsete vahupesuseadmetega.

«Lähiajal toome turule ekstra mulliga mineraalvee, pakkudes kokteilimeistritele head toorainet,» jätkab Oselin. Ta lisab, et uuel aastal Haage Jookide tooteportfell ulatus- likult laieneb, sest koostöös tead- laste ja tehnoloogidega on plaan tu- rule tuua uute maitsetega toonikud ja peened limonaadid.

## SUURED INVESTEERINGUD

Praegugi leiab Haage Jookide vett mitmetes hinnatud restoranides. Haage ja Haanja vesi on jõudnud ka Eestist välja: Läti, Leetu, Rootsi, Iisraeli ja Saudi Araabiasse. Li- saks käivad läbirääkimised veel mit- me riigiga, jalg on ukse vahel näi- teks Araabia Ühendemiraatides. Ettevõtte on Haigel tootmisse inves- teerinud 12 miljonit eurot. Plaan on investeringuid jätkata nii Haigel kui ka Haanjas, sest ambitsioon on jär- jest enam panustada välisurgudele. Mullu sai Haage tehas juurdehitise, sel aastal investeeris ettevõtte uute tootmisliinide paigaldamiseks ja la- bori arendamiseks.

Praegu tegeleb Haage ja Haan- ja vee tootmise, müügi ja turundu- sega ligi 20 inimest. «Lähitulevikus plaanime tiimi suurendada, et toe- tada kasvavat nõudlust ja teeninda- da uusi turge,» sõnab ettevõtte juht.



# LANGEVAD LEHED JA LANGEVAD HINNAD

LEIA LÄHIM EDASIMÜÜJA [WWW.STIHL.EE](http://WWW.STIHL.EE)

LEHE-  
PUHURID  
KUNI  
**-300€**



COMPACT SEERIA AKULEHEPUHURI KOMPLEKTI (TÖÖRIIST, AKU, LAADIJA) OSTUGA **KINGITUSEKS** LISA AKU VÄÄRTUSEGA **139€**



ESINDUSKESKUS:  
AARDLA 25, TARTU

+372 730 3480  
+372 5656 9125

E-POOD:  
[WWW.SAEMEISTER.EE](http://WWW.SAEMEISTER.EE)

# Vabadus otsustada

**Mugav**  
igapäeva-  
pangandus

**Paindlikud**  
finantseerimis-  
võimalused

**Innovaatilised**  
makse-  
lahendused



[lhv.ee/ariklient](http://lhv.ee/ariklient)

Finantsteenuse pakkuja on AS LHV Pank.  
Tutvu tingimustega [lhv.ee](http://lhv.ee) ja küsi nõu meie asjatundjalt.

**LHV**