

KUI PALJU VALU ME VAJAME?

HANS VÄRE

Legendaarne USA Föderaalreservi juht Paul Volcker oli pikk mees – 2,01 meetrit. Nii pikad inimesed ei tipi hiiresammudega, nad möödavad ikka pool meetrit korraga. Või meetri. Sellest hoolimata kultas Volcker oma kabinetis edasi-tagasi käies vaibale raja sisse, muretsedes Ameerika majanduse pärast, mida painavad raskused oli ta ise esile kutsunud. President Jimmy Carter nimetas Paul Volckeri ametisse 1979. aastal. Carter teadis hästi, et Volcker on sedasorti keskpankur, kes ametis oleval presidentil tagasi valitaks saamist kergeks ei tee. Aga parata polnud midagi. Juba 1960-ndate keskelt Ameerika Ühendriike kimbutanud inflatsioon ei näidanud mingeid taandumise märke, vaid jõudis 1980. aastaks 14 protsendini. Meile, kes me elasime eelmisel aastal üle tarbijahindade 19,4-protsendise kasvu, tundub see ehk isegi talutav, kuid Ühendriigid maadlesid kiire hinnakasvuga pikemalt, kui on Eestil teha tulnud. 1971. aasta ühest dollarist jäi 1981. aastaks järele vaid 45 senti, Eestis on kümne aastaga ostujõud kahanenud kõigest kolmandiku võrra. Hmm ... Kas ma ütlesin tõesti «kõigest»?

Ent tagasi 1970-ndate aastate Ameerikasse, kus hinnakasvu kütsid ebaõnnestunud majanduspoliitika, kütusekriis, Vietnami sõda ja paljud teised asjad.

Inflatsioon iseenesest on ju teatavasti hea, kui ta jääb mõistlikesse piiridesse. Näiteks eurotsoonis on selleks Maastrichti kriteeriumidega kokku lepitud kaks protsenti aastas. Selline hinnakasv hoiab majandust käimas ega hammusta samas säästudel liiga suurt tükki küljest. USA 1970-ndate inflatsioon oli majanduslikult kasuliku piirist paraku nii kaugele üle läinud, et see paistis täpina horisondil. Polnud võimalik säästa raha ühegi suurema ostu jaoks, sest see nihkus järjest eest ära ning isegi toidukaupade maksumus tuli perenaistele aina üllatusena.

Niisugune olukord oli kestnud juba aastaid, kuid ühtegi otsustavat sammu ei tahtnud ette võtta Föderaalreserv, Kongress ega Valge Maja, sest kõik kartsid seda valu, mis enne paranemist tuleb üle elada. Kuni Carter tõi mängu Volckeri.

Kui keegi kukub või ennast ära lööb, soovivad ameeriklased: «Walk it off!» («Jaluta, kuni üle läheb!»). Võib-olla Paul Volcker seda oma kabineti vaiba hinnaga teha püüdis. Kui teile tundub, et Euroopa Keskpanga kehtestatud 4,75-protsendine baasintressimäär ja sellest lähtuv euribor võtavad hinge tagant viimasegi ära, siis kujutlege, kuidas oleks hakkama saada 20 protsendi ligi küündiva intressiga, millega ameeriklased 1980. ja 1981. aastal rinda pistsid. Nii kalli raha ajal on näiteks laenu abil kodu ostmise pigem teoreetiline võimalus. See omakorda paneb ehitussektori pausile, mis suurendab tööpuudust, mis vähendab maksulaekumisi, mis ...

Volcker põhjustas selle valu tahtlikult ja teadlikult, sest see pani hinnatõusule pätsed pähe. Nüüd peetakse teda inimeseks, kes mitte ainult ei päästnud inflatsioonis varitsenud kollapsist kogu Ameerika majandust, vaid aitas selle ka aastakümneteks stabiilse kasvu rajale. Meie alles kannatame valu.

Paljud kodulaenu omanikud suruvad hambad risti, sest ainult vähesed oskavad laenulepingu sõlmimisel intressi fikseerida. Kõik ju rääkisid aastaid ümberringi: «Raha ei maksa midagi, laenake-laenake.» Ja mõnes mõttes õigesti rääkisid, sest kinnisvara hinnad kerkisid samuti sellise kiirusega, mis rahalt mitte ainult hinda ära ei võtnud, vaid laenu suisa kasumlikuks muutsid. Krüpto, idufirmad, börs – kõik muudkui kerkis nagu pärmitaigen soojas köögis rätiku all ja lõppu ei paistnud tulevat. Kõik muidugi teadsid, et ükski tõus pole lõputu, aga uskusid ikka vastupidist. Kostasid vaid üksikuid häáli, mis ärgitasid Euroopa Keskpanga vahepeal lausa miinusesse vajunud intressimäärased tõstma, kuid enamik nägi hea meelega, et seda ei juhtunud.

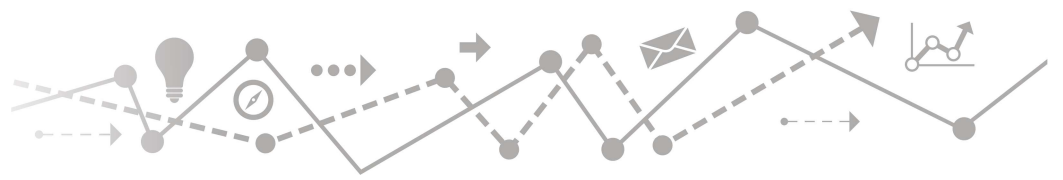
Vahest poleks juhtunud seniajani, kui möödunud aastal poleks Venemaa alustanud täiemahulist sõda Ukrainas. Nii saime meiegi endale vähemalt kaks tegurit, mis omal ajal Ameerika inflatsiooni toitsid: energiadefitsiidi ja sõja.

Kas Euroopa Keskpank jäi oma rahapoliitika muutmisega hiljaks? Pigem jah. Krüpto- ja muid mulle oleks saanud varem intressitõusuga alustades ehk rahulikumat normaalmõõtmestesse ajada. Aga alternatiivreaalsust, milles teooriat kontrollida, meil ei ole ja sõda löi niikuinii kõik kaardid segi.

Rasketel aegadel seisavad ettevõtjad, keskpankurid ning riigi- ja omavalitsusjuhid sellesama küsimuse ees, millega seisid silmitsi Paul Volcker 1980. aastate algul. Kui palju valu me vajame, et terveks saada? Kui valime kergema tee, ei pruugi see anda soovitud tulemust, vaid saame hoopis pika agoonia. Kui teeme liiga julgeid löikeid, jookseme verest tühjaks enne, kui haav paraneb. Tasakaalu on raske saavutada, kui ümberringi möllavad tormid.

Ent lootust on. Kuu tagasi otsustas Euroopa Keskpanga nõukogu esimest korda pärast baasintressimäärade tõstmise algust mullu suvel, et praeguseks sellest piisab. Inflatsioon on taltunud euroalal keskmiselt 4,3 ja Eestis nõks madalama, 4,2 protsendi juures, kuigi püsib endiselt kaks korda kõrgemal seatud eesmärgist. Ja ehkki Eesti majandus on juba kuus kvartalit languses olnud ning lähinaabrite juureski pole asjad kiita, ei ole tööpuudus ega halbade laenude osakaal veel märkimisväärselt suurenenud.

Nüüd vajame veel pikka pilku ja külma mõistust, et õigeid otsuseid teha. Ja natuke õnne, et miski ei paiskaks uuesti lauda segi. Siis suudame ehk teha nii, et suurim kannataja on vaip, millel me aru pidades edasi-tagasi trambime.



ETTEVÕTLUS-VÕISTLUS 2023

Viljandimaa ettevõtlusvõistlust korraldavad Sakala, Viljandimaa arenduskeskus ja Viljandimaa omavalitsuste liit kuueaastat, et tunnustada siinsete ettevõtete rolli tööandjana, uuendajana, maksumaksjana, tootjana, teenuseosutajana ja mitmel muul moel ühiskonda panustajana.

Tänavusel võistlusel on enamikus kategooriates aluseks võetud 2022. aasta majandusaasta tulemused. Osalejaks said arvatud ettevõtted, kel oli majandusaasta aruanne äriregistrile esitatud meie teabepäringu tegemise ajaks ja kel ei olnud maksumõlga. Toote ja teenuse kategoorias võisid kandidaadid välja pakkuda kõik Sakala lugejad.

Kogutud andmete põhjal valis žürii võitjad neljas kategoorias: parim mikroettevõtte (vähem kui 10 töötajat ning müügitulu ja aastabilansi kogumaht kuni kaks miljonit eurot), parim väikeettevõtte (vähem kui 50 töötajat ning müügitulu ja aastabilansi kogumaht kuni kümme miljonit eurot), parim keskmise või suurettevõtte ning aasta rakett ehk kõige kiiremini kasvanud ettevõtte. Nende nelja kategooria esikolmikust valiti peaauihinna saaja – Viljandimaa aasta ettevõtte 2023. Lisaks said Sakala lugejad valida oma lemmiktoote või -teenuse, mis on jõudnud kasutusse viimase kahe kalendriaasta jooksul.

Žüriisse kuulusid osaühingu Puidukoda tegevjuht Eveli Opmann, mulluse aasta ettevõtte, osaühingu Vincom juhataja liige Jaanus Heile, Põhja-Sakala vallavanem Karel Tõlp (taandas ennast väikeettevõtete kategooria aruteluks, sest selles sai nominendiks tema osalusega Kõpu PM), Mulgi vallavolikogu esimees Arvo Maling, Viljandi vallavanem Alar Karu, Viljandimaa arenduskeskuse juht Elmo Puidet ja Sakala peatoimetaja Hans Väre.

Võitjad kuulutati välja ja auhinnad anti kätte 24. novembril Viljandi pärimusmuusika aidas ettevõtlusgalal. Võitjad said endale klaasikuntnik Eili Soone teose. Parima tootega kaasnes Sakala väljapandud 5000 euro eest reklaami Postimees Grupi väljaannetes. (Sakala)

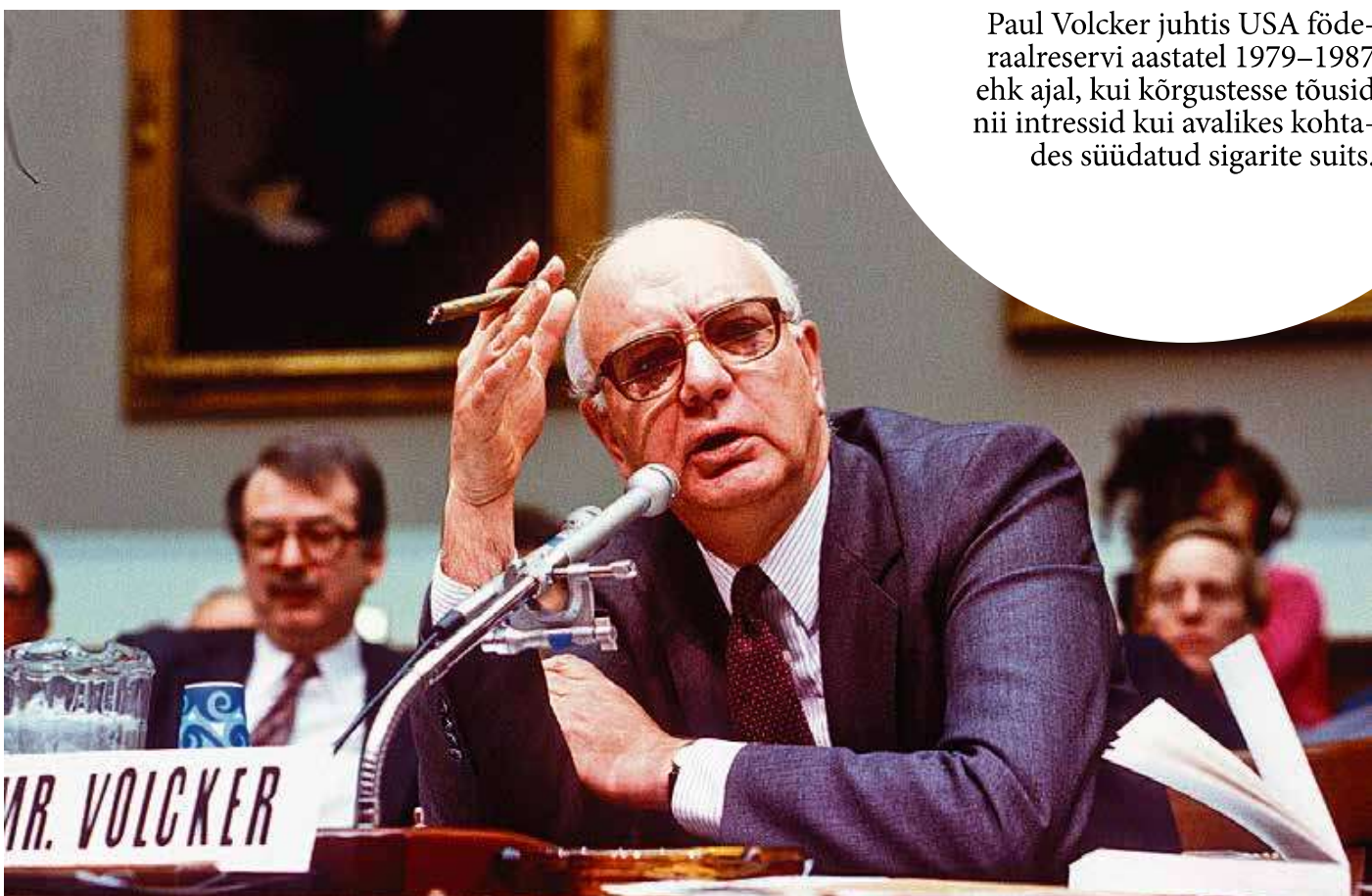
PROJEKTIJUHT:
MARGUS METS
margus.mets@postimeesgrupp.ee

TOIMETAJA:
VILJANDIMAAL HANS VÄRE
hans.vare@postimeesgrupp.ee

REKLAAMIMÜÜGI JUHT:
JARMO SÜVAOJA
jarmo.suvaoja@postimeesgrupp.ee

VÄLJAANDJA
AS POSTIMEES GRUPP

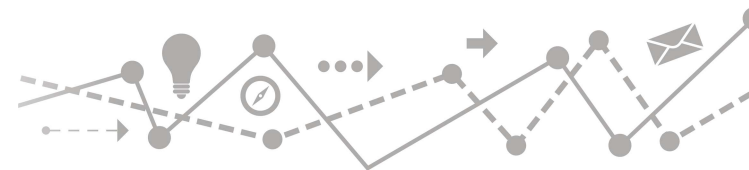
TRÜKK AS KROONPRESS



Paul Volcker juhtis USA föderaalreservi aastatel 1979–1987 ehk ajal, kui kõrgustesse tõusid nii intressid kui avalikes kohtades süüdatud sigarite suits.

AASTA ETTEVÕTE

VÕITJA



KLIENTIDE MURE LAHENDAMISEKS LOODUD ETTEVÕTTE KASUM KASVAS LIGI 2000 PROTSENTI

SIGRID KOOREP

Karksi-Nuias lehtmetailist detaile valmistava Metest Metall kõrvale 2017. aastal asutatud Metest Steel sündis ettevõtte juhatuse liikme Lembo Siro sõnul nõudlusest.

Metest Metall alustas tootmist 2006. aastal Tõrvas, kuid seal ruumikitsikusse jäänud, kolis kümnendi lõpul Karksi-Nuia. Sinna rajatud tehasehoonet on nüüdseks juba viis korda juurdeehitistega suurendatud.

Esiti keskendus Metest Metall lehtmetailist toorikute valmistamisele ning kasvas kliendi baasi nende abil, kes ise tootmises lehtmetaili lõigata ja painutada ei saanud. Turu maht aegamööda kasvas ning hakati ka eksportima. Nüüd lähebki suurem jagu kaupa Skandinaavia maadesse. Samas on turg metallitöötajatel nõudnud üha rohkemat.

«Lõikasime Skandinaaviasse igasuguseid detaile ja ühel hetkel tellijad ei jaksanud neid enam kokku keevitada, sest tööd oli palju. Siis otsustasime hakata ise seda teenust pakkuma. Keevitasime oma detailid kokku ja saatsime tellijale valmistootet.» jutustas Lembo Siro sellest, kuidas sündis Metest Steel.

Peasjalikult on selle ettevõtte pärusmaa ehitussektorisse keevistalade valmistamine. Toote nimekirja kuuluvad näiteks HQ-talad, HSQ-talad, WQ-talad, H-talad ja MeC-talad.

Metall-lehtede lõikuse kõrval taladele spetsialiseerumine ei nõudnud suuri investeeringuid mitte ainult seadmetesse ja hoonetesse, vaid ka inimestesse ja juhtimiskultuuri. Nagu Metest Steeli tutvustuses on öeldud, on ettevõtte liini põhimõttel tootmisprotsessiga võimalik valmistada kõiki keevistalade tüüpe, mida kasutatakse hoonete ja rajatiste ehitamisel.

Töötajaid on Metest Steelis 20 ning peale Siro on ettevõtte juhatuse liikmed veel Heimar Mirka ja Taavi Veidenberg.

Käibe ja kasumi tohtu hüpe

2022. aastal tegi Metest Steel nii käibes kui kasumis tohtu hüppe ning nagu Lembo Siro ütles, võib lisaks töökuusele põhjust otsida sellestki, et ettevõtte on suhteliselt uus. Algas kulus käivitamisele, siis saabusid igasugused kriisid ning alles seejärel sai täisvõimsusel tööle hakata.

Metest Steeli müügitulu kasvas 2022. aastal sellele eelnenud aastaga võrreldes 176,1 protsenti, ulatudes üle 6,5 miljoni euro. Puhaskasum selle kõrval kerkis suisa 1959,8 protsenti, jõudes 2021. aasta 25 193 euro juurest 518 938 euronni.

«Muidugi on selle nimel väga palju tööd



METEST STEEL

Metest Steel on ka parim väikeettevõtte ja aasta raketi kategooria nominent.

Marko Saarm



LEMBO SIRO,
Metest Steeli juhatuse liige

tehtud.» sõnas Siro. «Arendatud on tootmist, otsitud uusi tellijaid ning meeskond on samuti väga hea.»

Tootmismahtu suurendati 2022. aastal sellele eelnenud aastaga võrreldes üle 69 protsenti ning edu tulenes müügitellimuste kasvust. Müügitulu kasvu mõjutasid nii kõrgem hind kui ka suurenenud tootmisvõimsus.

Küsimusele, kas edu on tänava jätkunud ja kuidas paistab edasine, vastas Siro, et pigem on äris praegu paigalseis. Tänavu võib küll veel häid tulemusi ennustada, aga uus

aasta töötab tulla vähem tulus, sest tööd on järjest vähem, eelkõige ettevõtte põhilist, Skandinaavia turgu silmas pidades. «Seal on vaikselt jäänud.»

Pärast suvist Rootsi krooni kukkumist on siinsed tooted Rootsis 15 protsenti kallimad ja nii polegi ülemerenaabrid enam väga agarad tellijad.

Mõjutab Skandinaavia turg

Siiski võib praegust olukorda metallikaubanduses Lembo Siro sõnul enam-vähem stabiilseks pidada. Koroonakriis Metest grupi ettevõtteid tööstuse poolelt ehk liiga palju ei mõjutanudki, kuid tõsisemal pilgul tuli vaadata

Ukrainas käivat sõda. Põhiline mure oli toorme kättesaadavusega, sest turg lõigati päeva pealt läbi ja mitte ainult siin: ka teised Euroopa tehased töid materjali, millest toodetakse lehte ja talasid, paljuski Venemaalt ja Ukrainast, sest kaevandusi, kust maaki saab, on siin kandis ikkagi vähe.

Niisiis järgnes segane aeg, mil metallikaubandusel tuli oma kohta otsida. Eelmiseks aastaks oli nii mõnigi ettevõtte väljundi leidnud ning selle aasta hinnad on Siro sõnul juba sõjaeelset tasemel. Samas, nagu ta toonitas, võib Rootsi ja Soome tõttu Metesti edasist käibe ja kasumi kahanemist hinnata 20 protsenti ligi ning eeskätt selle mõjul, et juba Skandinaavia ehitusmahud on vähenenud.

Metest Steel loodi 2017. aastal Metest Metall kõrvale Karksi-Nuias ning mulu tegi nooruke ettevõtte tubli sammu nii käibes kui kasumis.



VÄIKEETTEVÕTE

NOMINENDID

JUHATAJA SÕNUL KÜLL HÕLPTULU, AGA KASUMI KASV OLI TOHUTU

SIGRID KOOREP

Kõpu PM on tänavuse Viljandimaa ettevõtluskonkursi kõige pikema tegutsemisajaga ettevõtte: see on asutatud aastal 1969. Mullusest aastast on sel peamiselt piima ja liha tootmisele, kuid ka viljakasvatusele pühendunud ettevõttel ette näidata kasumi kasv 2055,6 protsenti.

Kasum kasvas 2021. aasta 58 839 eurolt 1 268 331 eurole. Seejuures müügitulu suurenes 45,5 protsenti, 3 448 753 eurolt 4 915 140 eurole. «Eks ta selline hõlptulu oli,» tähendas Kõpu PM-i juhatuse liige Tõnu Vreimann. «Sõda läks lahti, see ajas vilja hinna kangesti üles, piima hinna niisamuti, pluss veel enamik väetist ja muid asju oli ju varutud 2021. aasta hinnaga.»

Mulluse tulu kordumist ei ennusta

Mullu müüs ettevõtte piima 7209 tonni ehk 64 tonni varasemast enam ja piimatonna müügihind oli 469 eurot ehk 141 eurot rohkem kui 2021. aastal. Enamik piimast jõuab Tõnu Vreimanni sõnul ikka Viljandi kombinaati ning Kõpu lehmade

toodangut võib leida näiteks Tere, aga ka Farmi toodetest.

Samuti müüs ettevõtte 315 noorloomu eluskaaluga 89 tonni ning 191 põhikarjalooma eluskaaluga 98 tonni. Taimekasvatussaadustest müüdi 742 tonni rapsi ja 1760 tonni teravilja ehk nii palju, kui oma lehmadest üle jäi. Põhikarjas on Kõpu PM-il laias laastus 640 lüpsilehma ja teist sama palju noorloomi.

Nagu Vreimann ütles, tänavu suurt kasumi kasvu loota ei ole, pigem läheb asi vastupidises suunas. «Sisendid olid kallid ja vilja hinnad oluliselt odavamad,» põhjendas ta ning tähendas, et ega ettevõtte juhteselt tööga mullu kasumisse rohkem panustanud.

Tänavusest aastast meenub põllumajanduse rindel muu hulgas see, et kevadel oli pikalt külm ja suvi oli vihmavaene, ent nagu ettevõtja lausus, ega lehmad sellest väga midagi aru saanud. «Eks inimesel ikka oli keerulisem, sest näiteks esimese niitega nii palju silo ei tulnud kui tavaliselt. Aga seda hirmu, et üldse midagi ei tule, seda ka ei olnud.»

2022. aastal investeeriti ettevõttes näiteks maasse ning rekonstrueeriti küün ja kombaini-



TÕNU VREIMANN, Kõpu PM-i juhataja



Marko Saarm

2020. aasta kevadel valminud vasikalaut on üks Kõpu PM-i viimase aja olulisemaid investeeringuid ja nagu ettevõtte juhatuse liige Tõnu Vreimann ütles, läks pärast seda vasikate elu hulga lõbusamaks.

kuur. Samuti soetati põllumajandustehnikat, näiteks väetiselatur, taimekaitseprepsid ja lummesahk.

«Kogu aeg on ju vaja midagi panustada ja investeerida. Sellist aega, et üldse kuski le raha panna ei ole, seda ei ole,» ütles Tõnu Vreimann.

huti 25-tonnise vastu välja vahetatud, sest toodangut kippus päeva peale rohkem tulema.

Aasta piimatoodangu poolest kuuluvad Kõpu PM-i lehmad Eesti paremikku. Mullu oli see üle 11,5 tonni lehma kohta. «Vilets see number ei ole,» märkis Vreimann.

Ettevõttes on laias laastus 40 töötajat: peale looma- ja viljakasvatuse poolel tegutsevate ka kontoriinimesi. Vreimann ise on Kõpus ametis olnud 40 aastat, kuid juhataja kohal, nagu ta meenutas, vististi 2007. aastast.

«Praegu on ikka hoopis teine maailm tolle ajaga võrreldes, kui alustasin,» lausus ta ja rääkis, et kui siis lüpsiti paremas laudas aastast lehma kohta 6000 liitrit, siis nüüd on see kogus kaks korda suurem. «Kvaliteet on samuti paranenud,» lisas ta. «Arenget peab kogu aeg olema. Meiegi 2006. aastal valminud süsteem hakkab vaikselt ajale jalgu jääma ja tuleb mõelda uuele laudale, kus ilmselt on robootikat hulga rohkem. Kui tahad piima toota, siis tuleb ikka investeerida sellesse.»

Lehmad nõuavad investeeringuid

Juba aastal 2006 valmis lüpsilehmade vabapidamislaut ja sai alguse tänapäevane tootmine. Üks viimase aja suurimaid investeeringuid võeti ette mõne aasta eest ja 2020. märtsis valmis uus vasikalaut. Enne seda polnud vasikate elutingimused kuigi head: ruumi nappis ja tehti palju käsitööd. Nüüdses, automatiseeritud laudas annab muu hulgas robot õigel ajal loomale sobivas koguses portsu ette. Samuti sai hiljuti 18-tonnise piimaja



VILJANDIMAA
ARENDESKESKUS

Ideed, mis kannavad vilja

Viljandimaa Arenduskeskuse eesmärgiks on olla toeks nii ettevõtjale, kodanikuühendustele kui ka omavalitsustele kohalikkude arengut toetavate ideede elluviimisel ja omavahelise koostöö arendamisel

ETTEVÕTJATELE

- Ettevõtlusega alustamise nõustamine
- Äriidee analüüs
- Äriplaani nõustamine
- Ettevõtte arengunõustamine
- Ettevõtlusalased koolitused, seminarid, töötoad, ümarlauad
- Toetuste ning kaasrahastuse info ja nõustamine
- Mentorprogramm ettevõtjatele

KODANIKUÜHENDUSTELE

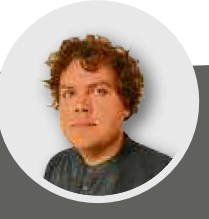
- Vabakonna nõustamine, jõustamine ja arendamine
- Koolitused, teabepäevad, vabakonna tunnustamine
- Kogukondade ja omavalitsuste koostöö toetamine
- Projektitaotluste ja projekti-juhtimise nõustamine
- Teabe jagamine

KORTERIÜHISTUTELE

- Nõustamine Kredexi teenuste osas
- Abi korterelamu rekonstrueerimisel ja ettevalmistamisel
- Korteriomanike teadlikkuse tõstmine

TURISMIASJALISTELE

- Piirkonna ühisturunduse korraldamine
- Visit Viljandi veebilehe ja sotsiaalmeedia haldamine
- Visit Estonia tegevustes osalemine
- Diginähtavuse nõustamine
- Turismivõrgustike arendamine
- Arendusprojektide algatamine



Nõustamisele on vajalik eelnev registreerimine!

Viljandimaa Arenduskeskus SA

Leola 49, III korrus, Viljandi

arenduskeskus@viljandimaa.ee | tel 433 0591

arenduskeskus.viljandimaa.ee | www.facebook.com/arenduskeskus.viljandimaa

Kesk-Eesti ettevõtlusinkubaator

- Vajaduspõhine programm ettevõtjale
- Personaalne mentor
- Koostöö ekspertide ja spetsialistidega



Arenda koos meiega oma ideest edukas ettevõtte!

PORTS PULLE TAGATASKUS AITAB PÖLLUMEHEL RAHAMUREST ÜLE SAADA

SIGRID KOOREP

Elmine majandusaasta läks põllumeestel hästi nii piima- kui viljamüügi poolest ja nagu osäühingu Karpo piikaegne juht Kalev Nurk kostis, siis vaevalt nii head aastat peagi uuesti näha saab.

«Saime oma kaubale parema hinna kaubelda ning selle arvelt siis lisandväärtust tõsta,» lausus Nurk.

Kaubeldud sai kallim hind

Eelmisel aastal oli ka veidi põuda, nii et liivakal maal, nagu Karpol on, tõmbas mais oma lehed krussi. «Ta hoiab niiskust. Üldiselt on ta lõunamaa taim ja kohastunud niiskust hoidma,» kostis põllumajandusettevõtja ja rääkis, et mais põua pärast ei põe ja sellepärast sai toda põllukultuuri ka tänava natuke rohkem maha pandud. «Mais päästab meid ka söödapuudusest, kuigi põud ajas tänava ikka hirmu nahka küll ausalt öeldes.»

Suurema tulu teenimises mängis rolli näiteks teravilja hinna fikseerimine õigel ajal, kui see oli kõige kõrgem. «Fikseerida saab talvel ja meie saime üsna hea hinnaga,» selgitas Kalev Nurk. Hinda tõstis ka kvaliteet. Talinisu saak oli hea, 5,99 tonni hektari kohta, ja nii kvaliteetne, et peaaegu kogu saak müüdi toidunisuina.

Samuti oli võimalik paremat hinda kaubelda piima eest. Nurk arutles, et mingil määral võis seda mõjutada Ukrainas toimuv, aga tema seda võrrelda ei oska, sest pole selle tarbeks ekstra analüüsi teinud. «Normaalne hind sai kaubeldud,» kostis ta ja lisas lõbusamalt, et ta on ju Karksi mulk kah.

Osäühingu Karpo põhitegevused on toorpi-

ma tootmine ja taimekasvatus. Kari saab sööda oma maalt ning viljavahelduseks kasvatatakse rapsi ja uba. Ettevõtte kasutada on 1600 hektarit haritavat maad ning külvipinda oli 2022. aastal 1143 hektarit.

Mullune hea aasta tõstis Karpo käivet 59,4 protsenti, 3 489 989 eurole ning kasum kasvas 478,7 protsenti, 1 025 494 eurole.

«See oligi see parem hind, aga muidugi saaki saime ka ja ise läksime paremaks,» kostis Nurk ning selgitas, et olid paremad sordid ja paremini kasvatatud ning see andiski suurema toodangu, mõni põld isegi 10 000 kilogrammi hektari kohta.

«Nii see kõik kogunes. Ei tea, kaua me elame, aga ei usu, et nii head aastat kuskilt poolt veel tuleb,» nentis ettevõtja. Tänavune aasta on kaasa toonud langevad müügihinnad ja suureneva pagasurve töötajatelt. Teisalt on sisendid kallinenud, aga näiteks vilja hind langes poole võrra ning piima hind kolmandiku, ent rapsikoogi hind söödana ostes tõusis omakorda poole võrra.

Pullid mitmekesisistavad

Piimakarja suurus on Karpol laias laastus 400 lehma ning sama palju noorloomi sinna juurde. Lisaks kasvatatakse pulle lihaks. Kalev Nurk selgitas, et tegu on nendesamade pullidega, kes laudast sünnivad. «Nuumame neid ja müüme maha, et asi oleks mitmekesisem. Kui raha puudu on, siis nad on tagataskust kohe võtta: müüd portsu pulle ja raha jälle olemas,» rääkis Kalev Nurk.

2022. aastal läks osäühingul kaubaks 200 pulli.

Põllumajandusettevõtja lisas, et suuremat piimatoodangut nad välja ei nõua, sest sedasi ei aja piima omahinda kõrgeks ja pealegi on välismaise lisatoidu peal kasvanud lehma tervis õrnem. «Nagu tippsportlaselgi,» võrdles ta. Karpos on kasutada enda kasvatatud ja seega soodsamat sööta,



Elmo Riig

Osäühingu Karpo juht Kalev Nurk tões, et mulluse kohta midagi halvasti öelda ei saa ja vaevalt et nii head aastat enam tuleb. Toodang oli hea ja sellele sai välja kaubeldud korralik hind.

aga suurem toodang eeldaks, et peaks juurde võtma juba soja ja kallid välismaised lisandid ning rohkem rapsikooki andma. «Meie katsume toota suhteliselt ökonoomselt ja mitte suurt numbrit ette ajada, sest selle piima omahind ei oleks sugugi väike,» lausus Nurk.

2022. aastal oli Karpos keskmine tootlikkus lehma kohta 9381 kilogrammi piima, mis oli 809 kilogrammi vähem kui 2021. aastal. Piim läheb

E-piima ning loomadest ülejäänv vili müüakse maha Kevili kaudu.

Mullune majandusaasta tõi ettevõttesse ka üksjagu uut. Näiteks alustati päikesejaama rajamist töökoja-teraviljahoidla katusele, ehitati kiviabihoone ja farmi ventilatorid ning soetati seadmeid ja tehnikat. Lisandus veel maad ning Soe külla osteti kolm korterit oma tööliste majutamiseks.

TAAVID

meedia

TOOTEFOTOD & -VIDEOOD
REKLAAMI- & MAINEVIDEOOD

AEROFOTOD & -VIDEOOD
SÜNDMUSTE JÄÄDVUSTAMINE

PULMAVIDEOOD

TAAVIDMEEDIA@GMAIL.COM
taavidmeedia.com

E.R.O. Ehitus

OÜ E.R.O Ehitus on 2000. aastal erakapitalil loodud ehitusettevõtte. Kogemusi olemas omandanud elamute, tööstus-, kaubandus- ja bürooehitiste uusehituse, remondi ning rekonstrueerimistööde käigus. Meie eesmärk on kliendi vajadusi ja ootusi rahuldav lõpptulemus.

Põhitegevused

- üldehitus- ja siseviimistlustööd
- sisekujundusprojektide realiseerimine
- remonditööd korteriühistutele

Jakobsoni 11, Viljandi • Tel 505 8028 • info@eroehitus.ee • www.eroehitus.ee



SCANDAGRA 30 AASTAT PÕLLUMEESTE JA EESTI TOIDUTOOTMISE EEST

Scandagra, toona Farm Plant Eesti, loodi 1993. aastal. Imporditi siinmail uudeid loomasöödaliseid ja ei osatud tõenäoliselt ettegi kujutada, kuhu Scandagra ja Eesti põllumajandus 30 aasta pärast jõuavad. Areng on toimunud samm-sammult ja üheskoos meie klientidega ehk põllumeestega. Orgaaniliselt, nagu ärikeeles öeldakse.

Veel 1996. aastal, ajal mil erastamisagentuuri kaudu osteti esimene söödatehas, tuli toonasel tegevjuhil Sõnumilehe ajakirjanikule eraldi mainida, et sööta kavatsetakse toota kodumaisest viljast. See ei olnud toona sugugi iseenesestmõistetav, sest Eesti ei suutnud ennast 90ndate alguses viljaga ise varustada. Võrreldes taasiseseisvumisjärgse kümnendiga on viljasaak Eestis nüüdseks kasvanud kolm korda ja oma roll on sellel teekonnal kindlasti olnud ka Scandagral.

Kui näiteks 20. sajandi alguses peeti suurlinnade tulevikuprobleemiks hobusesõnniku kuhjumist, siis on huvitav võrrelda ka toonaseid arusaamu edasisest arengust tänapäeva tegelikkusega. Läbiv joon algusaegade arenguplaanides oli universaalsete agrotsentrumite ehk teeninduskeskuste teke, kust põllumees saab kõik vajaliku ning realiseerib sinna ka oma toodangu. Nii ei ole läinud. Kontsentratsioon põllumajanduses, avatud turg ja meie põllumeeste majanduslik tugevus on olukorda kiirelt muutnud ja palju nende nn tsentrumite funktsioonidest on põllumeestel ammu oma majas olemas.

Areng on toonud ka keerukuse. Algusaegade taimekaitse sortiment oli lühike ja lihtne, müügiesindaja müüs kaupa otse kaubikust. Saagitonni oli vähe ja eksporti samuti. Talivilja osakaal oli väga väike, intensiivset harimist nõudvat rapsi praktiliselt polnud, piimatoodang lehma kohta oli kolm korda madalam kui tänapäeval, vili müüdi põhiliselt siseturul ja tururiskide maandamisele börsil ei mõeldud. Suurenenud efektiivsus on tulnud eelkõige läbi põllumeeste investeeringute, turu avanemise, teadmiste arengu ja spetsialiseerumise.

Oma kindel roll arengu toetamises on olnud ja on ka edaspidi Scandagral. Mida me siis lühidalt kokku võttes teeme, et anda oma osa lisaväärtust Eesti põllumajandusele? Eelkõige me koondame mahte efektiivsuse ehk kokkuvõttes soodsama hinna saavutamiseks nii sisendite hankijatelt, käitlejatelt, transportijatelt kui ka vilja ostjatelt. Ja need mahud ei piirdu Eestiga – Scandagra töötab ühtsena kogu Baltikumi põllumajandusturul. Teiseks me maandame riske – see puudutab nii sisendite ja vilja hindu kui ka keerukaid tarnelepinguid ja kvaliteediküsimusi. Väga oluline on ka kogu põllumajandussektori riski koondamine põllumajandusele finantseerimiseks nii omanike-investorite kui ka krediitiasutuste poolt. Saaki saab ju vaid korra aastas, kulud tuleb teha pikalt ette. Kolmandana tooksin välja neutraalse ja kulusid optimeeriva nõuande tänapäeva iseloomustavas erinevate tootmissisendite valiku rägastikus.

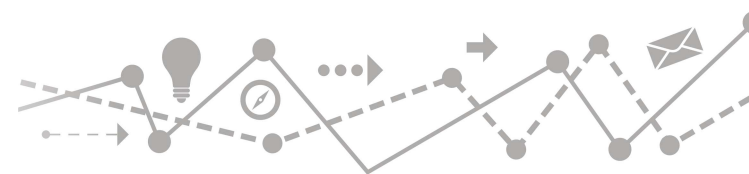
Mida soovida juubilarile 30 aasta juubeli puhul? Sündisime huvitavas ja kiiresti muutuvasse aega. Maailm avanes, just oli tulnud oma kroon, hinnad tõusid aastaga kümme korda, Vene väed olid veel Eestis. Ometi võeti julgelt ette, oldi töökad, optimistlikud ja tunti rõõmu väikeste edusammude üle. Soovin seda sama energiat ning 90ndate vaimu ka tänasele Scandagrale, meie klientidele ja partneritele, kogu Scandagra kogukonnale. Tehtud on palju, kuid täna on tuleviku esimene päev – elagu Scandagra!

Margus Venelaine
Scandagra Eesti AS tegevjuht
margus.venelaine@scandagra.ee



PARIM KESKMINE JA SUURETTEVÕTE

VÕITJA



Elmo Rõig

Kolmeksi juht Leho Haldna nentis, et mullu oli ettevõttel rekordiline käive, tänavune aasta on aga sootuks teist nägu.

KOMPONENDITEHAS TEGI MULLU LÄBI AEGADE SUURIMA KÄIBE

SIGRID KOOREP

Viljandis Planeedi tänaval tegutsev aktsiaselts Kolmeks on varemgi Viljandi-
maa ettevõtluskonkursil osalenud –
viimati 2020. aastal. Sel korral on tule-
mus aga eriti muljet avaldav: aasta
2022 oli ettevõttel läbi aegade parim.
«Eelmisest aastast rääkides meil midagi hä-
beneneda ei ole,» lausub Kolmeksi juht Leho Haldna
ja ütles, et müügikäibe tõusu nimel sai muidugi
kõvasti tööd tehtud, aga eks oma mõju olnud ka
sellel, et materjalide hinnad olid tavalisest kõrge-
mad.

Müügikäive kasvas 2021. aastaga võrreldes
21,3 protsenti, 29 165 000 eurole ning puhaska-
sum peaaegu 100 protsenti, 1 626 000 eurole.

Tänavuse aasta heitlik külg

«Kui oli koroonapandeemia, siis 2020. aastal
oli meil käive umbes 20 miljonit, siis 24 mil-
jonit ja lõpuks 29 miljonit eurot – nii need

numbrid läksid,» rääkis Leho Haldna ning
tähenas, et selle viimase kasvu taga oli muu
hulgas see, et suurenes nõudlus igasuguste
asjade järele. Tootmine oleks käinud justkui
ajal, kui kliendid elavad defitsiidis. Telliti
palju ja isegi rohkem, kui turg vajas.

Nüüd, 2023. aastal, on näha tagurpidikäiku.
«Nagu ikka pärast pidu tuleb pohmell,» nentis
Haldna ning selgitas, et klientidel on laod täis
ja tellimused on vähenenud. Ta teadis rääki-
da, et vahepeal läks Kolmeksi klientidel suh-
teliselt kehvasti, aga nüüd on hakanud jälle
hästi minema, Kolmeksis seda siiski veel ei
näe ja tellimused ei ole suurenenud hakanud.

«Meil on täitsa nii ... kuidas seda nimeta-
takse ... Ameerika mäed. Praegu oleme alla-
tuleku faasis, aga päris alla vist pole jõud-
nud,» kõneles Haldna.

Nagu ta ütles, tuli kevadel ja suvel kollek-
tiivki kahandada ning viieks päevaks nädal-
las ei ole praegugi töötajatele tegevust anda.
«Oleme siin erinevaid variante teinud,
aga nüüd oleme otsustanud, et enam tööta-
jaid ei vähenda.»

Sõnum, et hoitakse neid, kes on, anti edasi

ka töötajatele. «Usume, et hullemaks enam
ei lähe. Aga muidugi on oktoober, november
ja detsember sesoonselt ka kehvad kuud, eri-
ti detsember. Loodame, et uue aasta algul
hakkab olukord tasapisi paranema,» rääkis
Haldna ning rõhutas, et ega 2023. aasta ole
ka väga suur mõõna-aasta: käibe poolest tu-
leb see kõigi aegade teine. «On see siis halb
aeg ... Võib-olla ei ole. Aga fakt on see, et tööd
ei ole meil viieks päevaks nädalas anda ka
pärast tööjõu vähendamist.»

Komponentide kiire tarne

Kolmeksi komponenditehase klientideks on
kuus börsifirmat. Leho Haldna sõnul teevad
nood Kolmeksi toormest masinaid, aga all-
hankefirmat Kolmeksi valmistootesse suu-
remat ei puutu. Registris on Kolmeksi amp-
luaa seas kirjas elektrimootorite tootmine,
Haldna ütlemist mööda valmistab ettevõtte
aga ka muid komponente, mida kasutatakse
kas või tööstusrobotitel.

See, et klientideks on mitu börsifirmat, an-
nab Viljandi tehasele stabiilsust: kui kellel-

gi neist lähebki vahepeal natuke halvemini,
läheb teistel jälle paremini. Nii et kasvupo-
tentsiaali Haldna oma ettevõttel näeb. Kliend-
diks olevate firmade käive kokku on tema sõ-
nul tohutu, nii et Eesti riigieelarve on selle-
ga võrreldes väga väike.

«Meil on riskid hajutatud,» ütles Haldna
ning lisas, et varem oli ettevõttel kliente vä-
hem ja kliendibaasi on kasvatatud viimase
kahe-kolme aastaga.

Komponenditehase klientide puhul on
oluline, et nad tegutseksid piisavalt lähe-
dal. «Õeldakse, et kui teha tootmise ümber
kaardile 1000-kilomeetrine ring, siis tarni-
jad peavad selle sisse jääma,» lausub Hald-
na. Praegu on Kolmeksi kõige kaugem tarne-
paik Poola. Mõte on ettevõtja sõnul selles, et
tellitud detailid kiirelt kohale jõuaksid. «Öö-
siti ju auto sõidab.»

Töö käib komponenditehases nii, et telli-
mused laekuvad üksikute suurte asemel pi-
deva protsessina. «Teed arvutis refresh'i (vär-
skenduse – toimetuse) ja uued tellimused on
juba olemas,» kirjeldas ta. Nii sõidabki Kol-
meksist iga päev auto välja.



PARIM KESKMINE JA SUURETTEVÖTE

NOMINENDID

PUIDUÄRI TAKERDUMINE EI TÄHENDA INVESTEERINGUTEST LOOBUMIST

SIGRID KOOREP

Kuigi Combimill Sakala käive on viimasel aastatel samm-sammult kasvanud, tuleb tõdeda, et puidusektoris pole praegu head ajad.

«See, mis juhtus hiljaaegu energia-sektoris, juhtus ka meie saematerjalidega: kõik hinnad kahekordistusi,» lausus ettevõtte juhatuse liige Aimar Kreevald.

2022. aastal kasvas Põhja-Sakala vallas Kõidamaal ümarmaterjalist saematerjali tootva Combimill Sakala müügitulu 8,3 protsenti, 43 514 481 eurole ja puhaskasum tegi kümneprotsendilise kasvu, jõudes 18 691 389 euronit.

Nagu Kreevald rääkis, on sektor kahekordistunud hindade juurest normaalsusesse tagasi jõudnud ja olukord on keeruline. Segased ajad maailmas optimisismi ei lisa – kõik vähem olulised tööd on ootele pandud. «Ei ole ühtegi turgu, mis oleks kindel.»

Otsima peab nii tooret kui turgu

Aimar Kreevald nentis, et need, kes toimetavad Eesti kapitaliga, proovivad veel hakkama saada, aga väliskapitali on päris palju saeveskites välja viidud ning need saeveskid on kinni pandud ja ära müüdüd. «Eestlane pingutab, sest kuhu tal ikka kohe joosta on. Loodetakse pari-

mat. Aga tööd tegemata pikalt ei purjeta, ka meie.»

2022. aastal mõjutas puidusektorit kindlasti veel koroonapandeemia ja seejärel muutis olukorda alanud sõda Ukrainas. 2012. aastal asutatud Combimill Sakala küll Venemaa tooret ei kasutanud, kuid idanaabritelt sissetooduga olid seotud järeltöötajad. Keerukust lisas olukorrale energia hindade hüpe ning kõik see kokku on puidusektoris tööd kõvasti vähemaks võtnud, mis tähendab omakorda väiksemaid rahavoogusid.

Kreevaldi sõnul läks esiti paremini neil, kel oli palki ees ja kel oli fikseeritud hinnaga elektrileping, pärast sõja algust kiskus kõik allamäge. Aga enne veel, kui Venemaale sanktsioonid kehtestati, veeti sealt meeletult tooret sisse. Nii läkski aasta esimene pool ladusamalt. Aasta lõpp kiskus paraku kiiva ja sedasama võib öelda käesoleva aasta kohta.

«Toorme puhul on meil keeruline planeerida, kui ei tea täpselt, millal mõni minister või väiksem huvigrupp otsustab keset tippaega sõna sekka öelda, nii et ettevõtte on sunnitud toorainet importima. See pole aga konkurentsivõimeline – liiga kallis,» rääkis Kreevald. «Palki laevata-des tuleb puidu hinnale veel igasugu arveid ot-sa.»

Nüüdseks on turu olukord veelgi muutunud: lisaks toorme otsimisele on tarvis otsida turgu ehk seda, mida tootega lõpuks teha. «Töötada ju tahaks ja eks püüame ka. Inimesed on meil kõik tööl ning tervikuna püsime.»



Innovaatilised seadmed aitavad puiduäris säästlikumalt toimetada. Fotol on Combimill Sakala juht Aimar Kreevald (vasakul) ja arendusjuht Siim Tammeväli.

Combimill Sakala turustab peamiselt Eesti järeltöötlemisettevõtete kaudu Skandinaavia turule, mis tähendab, et teda mõjutab ka see, et Skandinaavia ehitatakse varasemast vähem. Ettevõtte on aga ka kaugemaid turge ja nagu märkis Kreevald, ehitatakse siinsest saematerjalist näiteks isegi mõni maavärinakindel maja Jaapanis.

Tehnoloogia lubab olla säästlik

Selle kohta, et Combimill Sakala käive ja kasum veel endiselt kasvu näitasid, lausus Kreevald, et langus ei paista lihtsalt veel välja. «Tegelikult on üldine suund sektoris alla. Küsimus on selles, kui kaugel ollakse põhjast,» tõdes ta. «Oleme kuskile teel. Ühes otsas on sõda ja teises kõik rikutud tarneahelad, energia on kallis ...»

Samas ei jää ettevõtte lihtsalt ootama ja vaatama. Innovatsioon ja moodne tehnoloogia luba-

vad nii säästlikumalt toota kui ka uusi lahendusi leida. Näiteks on peale norrakate Combimill Sakala valduses maailmas ainulaadne AI-tehnoloogial (*artificial intelligence*, tehisintellekt) põhinev laudade servamise masin.

See teeb Aimar Kreevaldi selgitust mööda otsuseid vähem kui sekundiga. Määrab näiteks, milline laud toormaterjalist tuleb, kuidas on seda optimaalne lõigata ja mis tooterühma see lõpuks läheb.

Moodne tipp tehnoloogia võimaldab Combi gruppi kuuluval kahel saeveskil, Combimill Sakalal ja 2014. aastal asutatud Combimill Reopalul kahe peale toota aastas kokku umbes 260 000 kuupmeetrit saematerjali. «Investeeringuid teeme ikka edasi. Keeruline olukord ei tähenda paigalpüsimist. Mõtteid meil on,» märkis ettevõtja ning lisas, et tähtis on tulevikku vaadata ja näiteks kohaliku toormega säästlikumalt toimetada.

METALLIÄRI EDU HOIDA ON AIDANUD LAI KLIENDIBAAS JA INNOVAATILISED TOOTED

SIGRID KOOREP

Viljandi Metalli grupi suurima ettevõtte VMT Tehased möödunud aastal võib kokku võtta sõnadega, et see läks paremini, kui olid läinud varasemad. Seda kinnitavad 126-protsendist kasumi kasvu näitavad finantsandmed. Kõige selle juures võib ettevõtte optimistlikult vaadata ka käesolevale ja tulevasele aastale.

«Tööd oli eelmisel aastal piisavalt. Saime oma klientidega kaubale uutes tootehindades, mistõttu meie firma ei kannatanud suurt majanduskahju seoses Ukrainas käiva sõjaga,» ütles VMT Tehaste juht Indrek Jõgisoo.

Ettevõtte laieneb

Käive kasvas VMT Tehastel võrreldes 2021. aastaga 44,6 protsenti, ulatudes 24 140 435 euronit. Puhaskasum tegi lausa 126,8-protsendise tõusu, jõudes 386 159 euronit. Nii suur tõus tulenes ka sellest, et 2021. aastal oli kasumiosa tabanud langus: kui 2020. aastal oli kasum üle 620 000 euro, siis 2021. aastal ulatus see vaid veidi üle 170 000 euro.

«Paar ebaõnnestumist viisid 2021. aastal meil kasumi tõesti alla,» tunnistas Jõgisoo ning tähendas, et praegu on ettevõtte optimistlik: sel aastal tuleb ilmselt kõigi aegade rekordkasum ja väga hea töötab tulla ka 2024. aasta, sest pool sellest on juba lepingutega kaetud.

Tänavune aasta, mil nii mõnigi Viljandimaa ettevõtte on käinud kollektiivi vähendamise teed, on VMT Tehastele sootuks vastupidine. «Me laieneme,» ütles Indrek Jõgisoo.

Peagi on ettevõttel Viljandisse Reinu teele val-



Indrek Jõgisoo (vasakul) rääkis, et vastupidi nii mõnelegi teisele on VMT Tehased käinud tänava laiendamise teed ning eeskätt on juurde otsitud keevitajaid. Fotol on peale tema ettevõtte keevitusmeister Reim Paas.

mimas järjekordne hoone ja läinud kevadel sai naabri käest ära ostetud tehasehoone, kus praegu toimetatakse liftidega. «Toodame maailma suurimatele kruisilaevadele lifte,» lausus ettevõtja.

Laienemine tähendab ühtlasi töajuvajaduse kasvu. Jõgisoo sõnul on juba palgatud keevitajaid nii palju, kui neid Viljandi maakonnast võtta oli, ja lähiajal on kavas kollektiivi veelgi suurendada. «Kontorit me ei paisuta, aga reaalseid töötajaid tahame küll juurde.»

Praegu on VMT Tehastes ametis 130 inimest, mis moodustab lõvisoa Viljandi Metalli kokku 250 töötajast.

Innovatsioon toob tulu

VMT Tehaste kliendid on tehnoloogiafirmad mitmelt poolt Euroopast, mitu partnerit on näiteks Austriast ja Rootsist. Üheks põhjuseks, miks ettevõtte ei ole majanduskriisiga pihta saanud, nime-

taski Indrek Jõgisoo suurt tellijaskonda. «Ükski tellija ei domineeri, mis tähendab, et ühe ärakukumine ei saa ettevõttele saatuslikuks, sest baas püsib.»

VMT Tehased toodab teraskonstruktiooni. Üks suur haru, millega tegeldakse, on aga biogaasi fermentid. Jõgisoo sõnul on see osa rohepöördest, mille poole Euroopas püüeldakse, ja niisugune toodang on toonud edu nii mulle kui tänava, sest maht on tunduvalt kasvanud.

«Euroopa suurlinnade juures olevad prügmäed ei saa komposteerida biojätmeid, sest selleks ei ole ruumi ja sanitaareeskirjad keelavad samuti,» kõneles Jõgisoo ning ütles, et siinkohal tulevadki pildile VMT Tehaste kompostid. Need on 33 meetrit pikad, seitse meetrit laiad ja üheksa meetrit kõrged teraskastid, mille sees olev mikser segab sinna pandavaid biojätmeid. Samas on kastis kuumutussüsteem, mis tõstab sisu temperatuuri 55 kraadi peale, ja kogu kupatusele lisatakse veel baktereid.

«Kui näiteks igasugu toiduainetööstuse jätmeid, heina või muud tüüpi biojätmeid sinna fermenterisse panna ja hoida kuumana kolm nädalat ning bakterid ka veel sööb, siis lõpuks on konteiner täis musta mulda,» kirjeldas ettevõtja. Lisaks annab see kõik välja nii palju metaani, et talle teadaolevalt jätkus Hollandis ühe fermenteri aasta toodangust 6000 individuaalmaja aasta kütteks. «Korraga saab musta mulda ja gaasi.»

Nagu Jõgisoo märkis, tasub iga ettevõtmise puhul muu hulgas mõelda sellele, kuidas innovatsiooniga kaasas käia. «Eelkõige tuleb toota seda, mida maailmas vajatakse,» nentis ta ning tõdes, et selles VMT Tehaste edu võti seisnebki.

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 Siirto

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

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

LHV roll jätkusuutlikkuse edendamisel

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

Oleme võtnud ESG printsiibid endale südameasjaks,

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

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

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

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

omakorda aidanud meil saavutada usaldusväärse maine finantssektoris.

Mõjuettevõtluse edendamine koostöös Tehnopol Startup Inkubaatoriga

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

Miks on see koostöö meile oluline? Usume, et meie kogemus ja teadmised ESG valdkonnas saavad olla inspireerivaks teistele. 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 ärimudellisse, mõõta oma mõju ja luua jätkusuutlikke ärimudeleid.

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

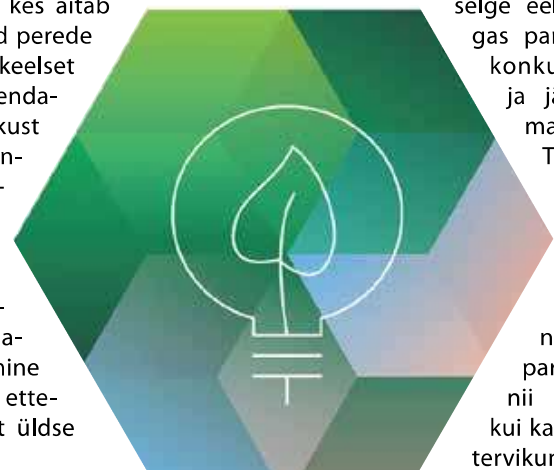
Mõju mõõtmine: tahet on, kuid teadmisi napib

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

Meie koostöö Tehnopol Startup Inkubaatoriga on näidanud, et kõik ettevõtted, olenemata nende tegevusalast, saavad panustada positiivsesse mõjusse, kui nad mõistavad, kuidas ESG printsiibid saavad olla äritegevuse loomulik osa. Meie kaugem siht on, et eraldi sellist kategooriat nagu „mõjuettevõtlus“ üldse vaja ei olekski, sest iga ettevõtte olenemata suurusest tegeleb oma mõjude kaardistamise, mõõtmise ja juhtimisega. See peab olema ettevõtluse sama loomulik osa nagu elementaarne finantsjuhtimine või kliendisuhetus.

LHV-s leiame, et on ülioluline oma äriklentidele võimaldada ligipääs just sellistele teenustele, mis lubavad neil teha jätkusuutlikumaid valikuid. Kokkuvõttes võib öelda, et mõjuettevõtlus on tulevikus veelgi tähtsam, sest see vastab nõudliku ühiskonna ootustele, investorite nõudmistele ja reguleerivatele suundumustele ning pakub ettevõtetele võimalust olla uuenduslikumad ja konkurentsivõimelisemad. Ettevõtted, kes võtavad vastutuse oma mõju eest, saavutavad selge eelise, sealhulgas parema maine, konkurentsieelise ja jätkusuutlikuma ärimudeli. Teadlikkus oma mõjust ja selle mõõtmine on samm õiges suunas, et luua parem tulevik nii ettevõtetele kui ka ühiskonnale tervikuna.

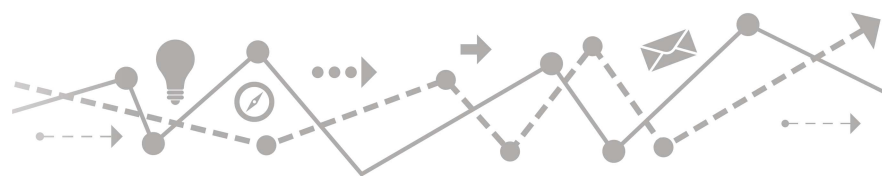
” 2023. aastal otsustasime astuda sammu edasi ning lõime käed Tehnopoliteadus- ja ärilinnakuga, et anda hoogu juurde uue põlvkonna mõjuettevõtetele.



SUURIMA KÄIBEGA ETTEVÕTTED

TIPP 100

2022



1.	Scandagra Eesti AS	182 163 000
2.	AS Viljandi Aken ja Uks	111 928 342
3.	OÜ Puidukoda	57 748 000
4.	AS Viiratsi Saeveski	52 041 427
5.	OÜ Eesti Hõõvellist	47 081 268
6.	Viljandi Tarbijate Ühistu	46 035 692
7.	Combimill Sakala OÜ	43 514 481
8.	SA Viljandi Haigla	42 259 220
9.	VinCom OÜ	32 819 316
10.	AS Hansa Candle	32 763 638
11.	Rakvere Farmid AS	29 646 000
12.	AS Kolmeks	29 165 000
13.	OÜ Prenton	28 930 688
14.	Cleveron AS	25 968 553
15.	AS VMT Tehased	24 140 435
16.	Paragon Sleep AS	21 229 838
17.	AS Roger Puit	20 352 614
18.	OÜ Dold Puidutööstus	20 079 242
19.	AS Eleväli	15 895 337
20.	OÜ Print Best	15 040 369
21.	OÜ Bed Factory Sweden	14 392 372
22.	AS VMT Ehitus	13 633 325
23.	Holttem AS	13 024 438
24.	AS Espak Viljandi	12 843 855
25.	ON24 AS	12 171 235
26.	Abja Tarbijate Ühistu	11 865 680
27.	Dreibau OÜ	11 560 055
28.	OÜ Silindia Ehitus	11 042 185
29.	AS Mivar-Viva	10 413 672
30.	OÜ Mangeni PM	10 398 100
31.	Sveba-Dahlen Baltic OÜ	9 347 081
32.	AS ESRO	9 272 310
33.	Metsamaahalduse AS	8 237 044
34.	AS Nett	8 228 714
35.	OÜ Airok	8 216 557
36.	Maaelu Edendamise SA	8 177 806
37.	AS Nuia PMT	7 903 126
38.	AS Hansa Bussiliinid	7 480 721
39.	V Motors OÜ	7 193 508
40.	OÜ Viljandi Õhumeister	7 040 655
41.	OÜ Vilmix	6 900 456
42.	AS Oskar LT	6 681 156
43.	OÜ Metest Steel	6 504 209
44.	Iglucraft OÜ	6 304 828
45.	AMV Metall OÜ	6 260 857
46.	OÜ Toru-Jüri	6 256 568
47.	OÜ Texor	6 251 005
48.	TÜ Ühinenud Seafarmid	6 197 455
49.	Sakala Teed OÜ	6 188 910
50.	OÜ J.Roots Timber	6 165 443
51.	Valma Saeveski OÜ	6 161 836
52.	OÜ Aviator	5 290 898
53.	Saimre Viljakasvatuse OÜ	5 268 417
54.	Tactical Solution OÜ	5 238 172
55.	Baltest Mööbel OÜ	5 222 931
56.	Saimre Seakasvatuse OÜ	5 186 830
57.	OÜ Milligrupp	5 126 599
58.	OÜ Enera	5 121 238
59.	OÜ Reaalprojekt	5 112 236
60.	OÜ Laanetagune	5 101 191
61.	OÜ Köpu PM	4 915 140
62.	OÜ Tohvri Puit	4 910 902
63.	OÜ Leigola	4 871 209
64.	OÜ Logista	4 786 716
65.	OÜ Elelevi	4 777 159
66.	Creative Woodworks OÜ	4 690 047
67.	AS VMT Betoon	4 681 787
68.	OÜ Flint Kaubandus	4 664 484
69.	OÜ Cerbos	4 594 996
70.	OÜ Baltichouse Production	4 561 113
71.	AS BHC	4 466 549
72.	AS Ramsi Turvas	4 421 657
73.	OÜ Saimre	4 397 892
74.	OÜ Stone House	4 300 454
75.	OÜ Pleksor	4 149 067
76.	AS Eesti Turbatooted	4 145 165
77.	Novocraft OÜ	4 053 828
78.	Proland Ehitus OÜ	3 887 259
79.	OÜ Siller Auto	3 869 507
80.	OÜ Mones & Tuur	3 860 321
81.	OÜ Mõisaküla Masinatehas	3 775 719
82.	OÜ Sakala Põldur	3 765 087
83.	MTÜ Viljandimaa Ühistranspordikeskus	3 721 034
84.	OÜ Mulgi Lihakarn	3 683 761
85.	OÜ Auto 100 Rent	3 632 754
86.	OÜ Glulam Experts	3 604 202
87.	AS Sovek	3 593 425
88.	OÜ Granimar	3 553 128
89.	AS Põlluvara	3 515 400
90.	OÜ Karpo	3 498 989
91.	Trafoxi Eesti OÜ	3 489 322
92.	Susisasi OÜ	3 415 977
93.	Genoke Trading OÜ	3 414 322
94.	SA Ugala Teater	3 358 268
95.	OÜ Viljandi Vana-Apteek	3 357 698
96.	LX Motors OÜ	3 230 284
97.	OÜ Nukike	3 155 600
98.	Raiku Building OÜ	2 965 800
99.	Elite Logistics OÜ	2 962 292
100.	OÜ Piiritaja	2 898 336

”

Jõusööda tootmise, viljakaubanduse ning väetise ja muu taimekasvatuseks vajaliku müügiga tegelev Scandagra Eesti tuli Viljandimaa suurima käibega ettevõtete pingerritta meistritiitlit kaitsma suurepärasel vormis ega petnud ootusi. Et tema edu teise koha saanu ees oli juba möödunud aastal kahekordne, oli alust arvata, et ta võtab kuldmedali ka tänavu, kuid müügitulu aastane kasv on omaette muljet avaldav – 53 miljonit eurot. Nii suur kasv ei tulnud samas ettevõtte tegevuse laiendamisest või tavapärasest äriedust, vaid paljuski Ukrainas puhkenud sõja mõjul taevasse lennanud vilja- ja väetisehindadest.

Maakonna suurim tööandja Viljandi Aken ja Uks jäi mullu edetabelitest välja, sest kontserni majandusaasta aruanne polnud vajalikuks ajaks esitatud, kuid tänavu on ta kindlalt teisel kohal ning ainus, kes suudab Scandagra sama suuruse järgus püsida. Erinevalt nii mõnestki teisest puidutööstusest, sealhulgas kolmandaks tulnud Puidukojast, on Viljandi Aken ja Uks suutnud oma käivet kasvatada. Andmed pärinevad äriregistrist.



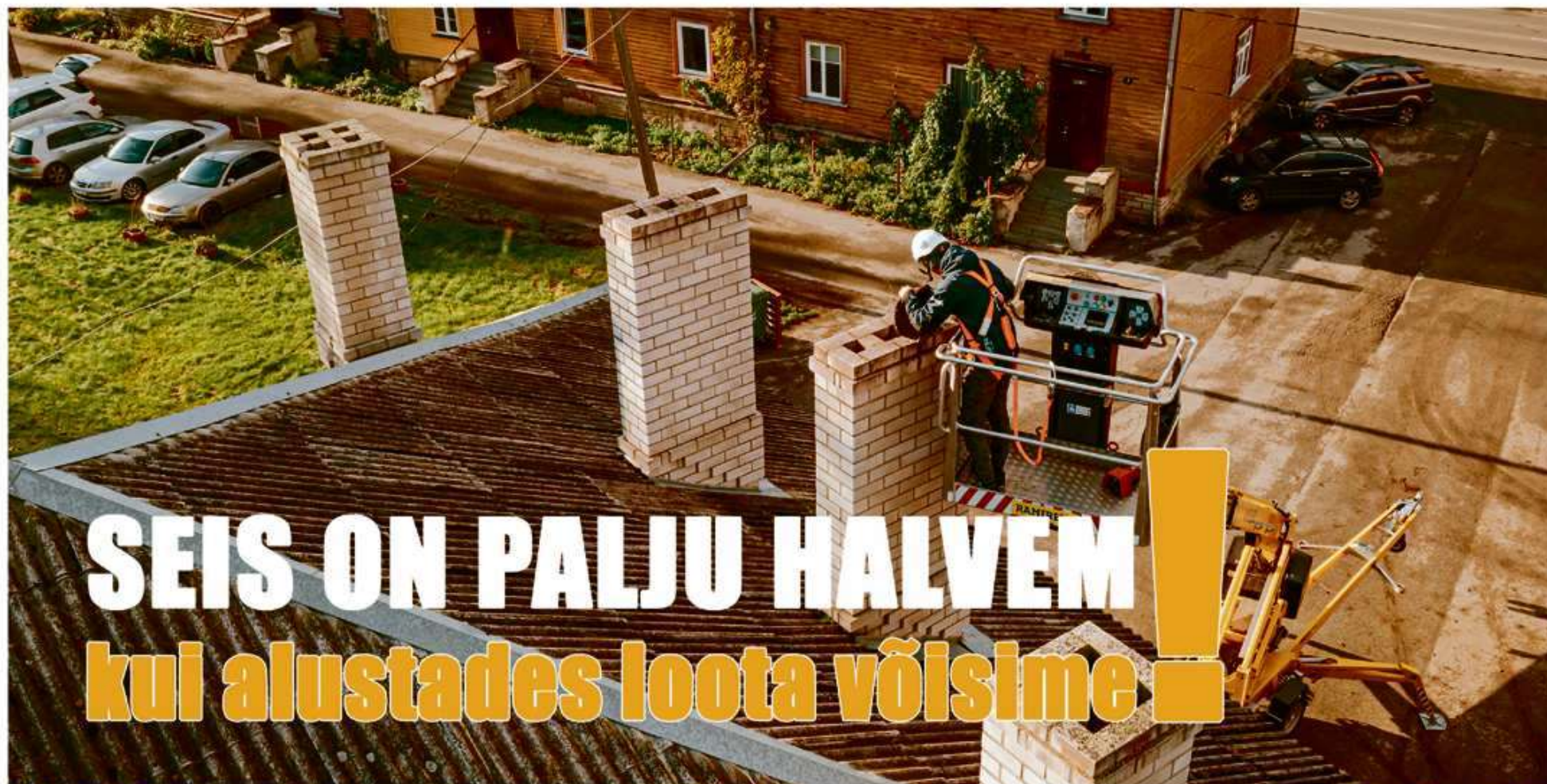
Värske kliendibaas ühe klikiga

Väikeettevõtja või suurfirma juht?
Sihtnimekirjad on sulle abiks.

—> target.creditinfo.ee



Otse ja ausalt: Mis olukorras Eestis korstnad tegelikult on?



SEIS ON PALJU HALVEM!
kui alustades loota võisime

SELLEST MEIE TEEKOND ALGAS

Selle aasta alguses, kui noorte ettevõtjana enda nime alt tegutsema hakkasime, olime veendunud, et esimene ettevõtte läheb nagu ikka põhja. Sest kes siin Eestis nii suurt huvi korstnate põhjaliku kontrolli ja renoveerimise vastu huvi tunneb. Saame kogemuse ja teadmiste võrra targemaks ja küll teisel või kümnendal korral miskit asjalikku välja tuleb. Ent kui esimese kahe nädalaga jõudis meieni rohkem kui 20 abi-vajajat, saime aru, et meil ei ole võimalik kõigile korraga appi joosta. Kellel oli korsten just paar päeva tagasi põlema läinud, kellel ajab suitsu sisse, kellel ajab pigi pragudest välja.

Meil puuduvad enda tööriistad, auto, ladu, materjalid - on vaid garaaž ja kaks pead. Paraku ei olnud meil muud valikut kui esimesed kuud rentida/laenutada kõik mida meil vaja oli. Mis aga puudutab vaba aega, siis selle me unustasime päris pikkaks ära, sest peale ühe korstna renoveerimise, mis võttis niigi terve päeva, pidime kahekesi tegelema turundusega, paberimajandusega, tööriistade leiutamise, töötajate leidmisega ja kõige muuga, mida me kuskil õppinud pole.

Meie ettevõtte on alati olnud väljakutsete vastuvõtmisel visa, kuid viimased kuud on toonud meile ette hoopis uued proovikivid. Meie ees seisab esimene talv. Kas sel perioodil soovib üldse keegi korsten renoveerida või meil tekib pikk paus, mille vältel peame oma töömehi hoidma. Samas annab vaikuseaeg võimaluse tegeleda kõigi nendega, kes meie terve see aasta on kaika kodaratesse visanud. Nendega kes on proovinud igatpidi leida argumente, miks peaksime oma tegevusele joone peale tõmbama. Õnneks me saame sellest aru ja võtame igat meie aia suunas visatud tomatit tuleviku väetisena.

Tee pole olnud kerge. Oleme pidanud vastu võtma raskeid otsuseid, lahkuma mugavustsoonist ja töötama kõvemini kui kunagi varem. Eks ikka selleks, et kliendid oleks rahul ja töötajatel oleks kõik hästi. Uute meetodite väljamõtlemine kliendisuhete loomisel, uuenduslike lahenduste leidmine korstnate renoveerimisel, puhastamisel, krohvimisel ning pidev õppimine bürokraatia keerukusest on nõudnud meilt pingutust ja pühendumist. Õnneks leidsime kohe alguses ägeda raamatupidaja, kes siiani pea iga päev meiega ühendust hoiab ja suunab nagu oma enda lapsi. Siis kui olukord tundub liiga keeruline olevat, rahustab ta meid maha ja näitab, mida tegema peame.



Kuigi esimene pimedam periood on alles ees, oleme kindlad, et need raskused tugevdavad meid kui noori leiutajaid ja mis kõige tähtsam kui kahte sõpra, kes hüppasid koos pea ees tundmatusse tiiki. Praeguseks oleme saanud aru, et meie kliendid jagunevad kaheks. Need kes saavad võtta otsuse vastu ja oma mure kohe ära lahendada ja teised, kes peavad teiste järgi ootama. Teine variant mitte lihtsalt ei tundu keerulisem olevat. Kõige enam tegelemist on korteriühistutega, kus paljud elanikud, kes pole kunagi mõelnud korstnate seisukorrale, usuvad endiselt, et nende korsten on korras ja ohutu. Isegi pildid pigistest ja väljapõlenud suitsulõõridest, mida neile näitame, ei suuda nende veendumust kõigutada.

Paratamatult ajaga söövitab suitsugaasides sisalduv väävel segu vuugivahede tühjaks ja korstna seina paksus ei vasta enam nõuetele. Isegi, kui tellised on terved, siis pottsepa/korstnapühkija soovitus inimesel korsten ära lammutada ja uuesti laduda on kulukas ning väga tömahukas ettevõtmine. Kes tahab endale keset päeva lae sisse augu tekitada? Korstnahülisi paigaldamise jaoks tuleb korsten osaliselt lahti lõhkuda ja korrektsed ühendused teha mis on jällegi paljudele vastu-võetamatu lahendus. Tulekindla seguga renoveerimisel anname kliendile tema elamise sellisena üle, et nad ei pea siseviimistluste peale eraldi raha kulutama. Piisab sellest, et sulgeme ajutiselt küttekolde ühenduskohad spetsiaalsete õhupallidega, tekitame korstnale uue sisu ja lõpus pühime enda järel põranda puhtaks. Klient on rahul, meie oleme rahul.



Jah see ongi kõige kliendisõbralikum lahendus. Ja 18 aastane kogemus Skandinaavia korstnate renoveerimisega on andnud meile väga tugeva põhja, mille peal seista, kuid Eestis on teenus veel täiesti lapsekingades. Seepärast, saades pidevalt vihakirju ja kõnesid teistelt meistritelt, kelle arust oleme ebakompetentsed ja ei tea mida teeme, saame aru, et oleme kellelegi uudsete lahendustega jalale astumas. Töö kiidab tegijat ja ausalt asja ajades märkavad seda ka teised. Õnneks leidub neid, kellega koostöö sujub ja saame koos elamuid tuleohutumaks muuta.

Selleks et õnnetusi ära hoida, soovime oma korstnaid üle kontrollida ja mitte loota sosssepadele kes ei oska öelda, mis seisukorras korsten tegelikult on (va. need, kes teevad oma tööd pühendumusega). Mida kõlmemaks ilm läheb seda sagedamini satume korstnate otsa, mida on "just kuu aega tagasi puhtaks tehtud", kuid sees on kahe sõrme paksune pigi mis ootab soodsat tingimust süttimiseks. Pigem üks kord kontrollida ja korda teha, kui ükskord kahekseda.



RENOPROFF

renoproff.ee

f RenoProff



RENAULT TARBESÕIDUKID

valmis igaks väljakutseks



Iai valik autosid kohapeal laos
uued mootorid võimsusega kuni 180 hj
tule tutvu ka täiselektriliste versioonidega

Tehasegarantii pikendamise võimalus kuni 5 aastat / 200 000 km. keskmine kütusekulu (WLTP) 4,6-10,6 l/100 km, CO₂ emissioon 121-276 g/km.

Renault soovitab 

abcmotors.ee



Rael Autokeskus
Tallinna mnt 97
Viljandi

PARIM MIKROETTEVÕTE

VÕITJA

GRUPI ENDA VAJADUSE KATMISEKS LOODUD ETTEVÕTE PÜÜAB NÜÜD SUUREMAID TURGE

SIGRID KOOREP

Viljandi vallas Pinska külas tegutseva ettevõtte Expert Baltic peamised töo- valdkonnad on tösteseadmete, metallkonstruktsioonide ja hüdroilindrite valmistamine ja remont.

Äritegevust arendatakse koos Palgardi Kraana grupi teiste ettevõtetega Eestis, Lätis, Leedus ja Rootsis. Et need ettevõtted tegelevad sadamates ja puiduterminalides kauba käitlemisega, sai Expert Baltic 2005. aastal alguse nende vajadusest mitmesuguste hüdrauliliste seadmete, nagu haaratsite ja koppade, ning kõikvõimalike konstruktsioonide järele.

Laadimis-, lossimis- ja transporditeenust osutavaid ettevõtteid koondav Palgardi Kraana grupp sai alguse Rootsi ettevõttest Pålgård & Söner Kran, mille asutamisaeg ulatub tagasi aastasse 1972. Väga pikaajalised kogemused ongi võti, mis on lubanud firmal osutada kvaliteetset, kii-

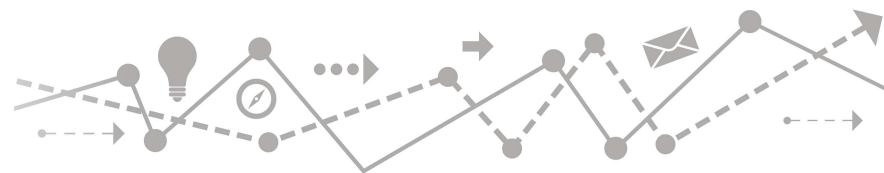
ret ja parimate lahendustega laadimis- ja lossimisteenust ning laiendada edukalt naaberriikidesse.

Nii oli 2000. aastate algul otstarbekam hakata tootmisega pihta Rootsi asemel Eestis. «Viljandi- maal jäid üle ühe pankrotistunud ettevõtte varad ning Palgard otsustas need ära osta ja ise seal tootmist alustada,» rääkis Expert Balticu juhatuse liige Rain Rannala.

Nüüdseks on grupi juhtkonda rootslaste kõrvale lisandunud eestlasi, kelle hulka kuulub ka Rannala, ning peale laadimis-, lossimis- ja transporditööde tegeleb grupp laadimismasinade ja -seadmete valmistamise, müügi ja rentimisega.

Kui algul valmistati Expert Balticus seadmeid grupi enda ettevõtete tarvis, siis nüüdseks on asjad muutunud. «Oleme kasvanud ning meie tooteid müüakse üle Euroopa erinevatesse sadamatesse, mitte ainult oma grupile,» nentis Rain Rannala.

2022. aasta töi ettevõttele korralliku, 39,4-protsendise müügitulu tõusu, mis andis käibeks 869 470 eurot. Müügitulust enamik, 87 protsenti



Oma grupile seadmete valmistajaks loodud Expert Baltic on aastatega kasvanud ning müüb oma toodangut nüüd sadamatesse üle Euroopa.

tuli toodangust ning ülejäänud teenuste müügist, mis jagunes järgmiselt: 45 protsenti Euroopa Liitu, 22 protsenti sellest väljapoole ja 33 protsenti siseturule. Suurim Euroopa Liidu sihtriik oli Poola.

Kõige selle kõrval tegi ettevõtte puhaskasum suisa 2124,2-protsendise hüppe: 3394 eurolt 75 489 eurole. «Eks me oleme ikkagi mikroettevõtte, meie seadmed on suhteliselt spetsiifilised ning eelmine aasta oli masinaehituses seadmete vallas buumiaasta,» selgitas Rannala.

Pärimise peale, miks see buum tekkis, lausub ta, et see on küsimus pigem mujale maailma, sest seal oli 2022. aasta hea. «See, et meil vahe-

peal oli koroon, ei tähendanud, et kaupade liikumist ei poleks olnud.»

Kauba liikumise suurenemine on vesi sinise ettevõtte veskile. «Ka 2019. aasta oli meil kasumit 80 000 eurot. Vahepeal oli natuke rahulikum ja nüüd tuli jälle juurde. Aastad ei ole vennad,» ütles ettevõtja ning nentis, et selgi aastal paistab Expert Balticul kenasti minevat. «Üsna aktiivne aeg on olnud, pole ühtegi põhjust kurtmiseks. Praeguse seisuga suudame mahu, mis tarvis, ära toota. Oleme tootmist kindlasti efektiivsemaks ja paremaks teinud ja ka meie töötajad on kogunud. Tänu sellele suudame rohkem.»

RAPID
majandus tarkvara

Äritarkvara RAPID

- Automaatne üleminek uuele käibemaksumäärale 01.01.2024
- Integratsioon e-poega
- E-arvete väljasaatmine ja vastuvõtmine
- Otseühendus internetipankadega

tt tarkvara

TT Tarkvara Lossi 20 tel 433 0077 www.tttarkvara.ee

- SBS BITUUMENRULL- MATERJALI PAIGALDUS
- LAMEKATUSTE EHITUS
- VIHMAVEESÜSTEEMIDE PAIGALDUS
- KATUSTE HOOLDUS
- MÖÖBLI MONTAAŽ JA PAIGALDUS
- REMONDITÖÖD
- EHITUSTÖÖD

Tel 5688 7045
info@peritek.ee
FB: PeriTek Paigaldus

PeriTek
PAIGALDUS

KÜÜNİKATUSEST KASVAS VÄLJA PÄIKESEELEKTRI ETTEVÕTE

SIGRID KOOREP

Jamso Teenused on ligi kaheksa aastat tagasi pereringis asutatud ettevõtte, mis tegeleb päikeseelektrijaamade paigaldamisega.

Jamso Teenuste juhatuse kuuluv Anu Oinberg kõneles, et suuremalt jaolt toimetab ettevõttega tema elukaaslane. Möödunud aastal oli seal neli töötajat. «Pakume paigaldus-teenust era- ja äriklientidele päikeseenergia teraviljalahendusi pakkuvatele ettevõtetele,» lausus Oinberg.

Müügitulu, mis kukkus 2021. aastal ligi 264 000 eurole, jõudis 2022. aastal 436 000 euro juurde. Siinjuures oli 2022. aastal käibe kasv 65,7 protsenti. 2021. aastaga võrreldes kasvas kasum 96,2 protsenti, 16 701 eurole, kuid sellele oli eelnenud languse aasta, mil kasum oli ligi 8500 eurot. 2020. aastal teeniti ettevõtte 22 324 eurot.

Ettevõtte sai alguse küünikatusest

Jamso Teenused sai 2016. aasta jaanuaris alguse isiklikust huvist teema vastu. «Rekonstrueerisime sel ajal vana heinaküüni peretaluks ning soovisime sinna rajada päikeseelektrijaama,» selgitas Anu Oinberg. Esteetilistel kaalutlustel taheti pai-

galdada päikesepaneelid katuse sisse. Et Eestis sel ajal integreeritud lahendusi ei pakutud, sõideti 2014. aastal Šveitsi, et teha ettevõttes Ernst Schweizer tutvust patenteeritud lahendusega Solrif.

Mõni kuu pärast tutvumist saidki päikese-paneelid vana heinaküüni katusele. Sellest kogemusest tekkis Oinbergi ütlemissel kohaselt ka huvi toda teenust laiemalt pakkuda. «Et idee sai alguse peretalust, sai ka ettevõtte selle talu järgi nime,» lausus ta.

Päikeseelektrijaamade paigaldus

Nüüdseks paigaldab osaühing Jamso Teenused päikeseelektrijaamu eri katusetüüpidele ja katusekatte materjalidele, fassaadidele ja maapaigaldistena. Kõik need eeldavad erinevaid lahendusi, ka tootjati. See tähendab Anu Oinbergi sõnul, et ettevõtjatena peavad nad olema uute lahendustega kursis ning tegelema palju logistilise planeerimisega, mis muudab töö vaheldusrikkaks.

«Väga hea tunne on olnud panustada päikeseenergia kasutuselevõttu, sest taastuvenergia kasutamine ja energiasõltumatus on olnud ka meie isiklikud põhimõtted,» lausus ta ja lisas, et majanduse üldine olukord mõjutab otseselt ka ettevõtte käekäiku.



Jamso Teenused rajab päikeseelektrijaamu mitmesugustele katustele ja fassaadidele ning maapaigaldistena.

HUVI E HITUSE VASTU TÕI ETTEVÕTJALE BOONUSEKS KORRALIKU KASUMIPROTSENDI

SIGRID KOOREP

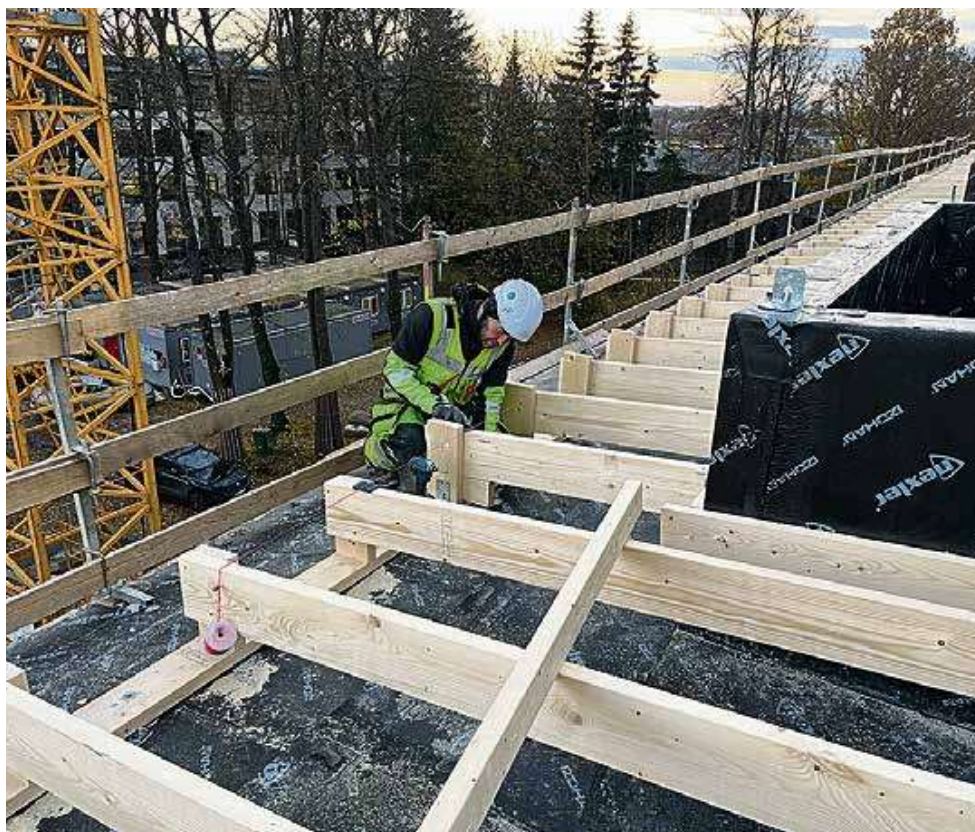
Osaühing Piksmar tegeleb eluhoonete ja mitteiluhoonete ehitusega ning ettevõtte peamine valdkond on fassaadi- ja katusetööd.

«Läheb liigagi hästi,» lausus Piksmari omanik Margo Pikas ja lisas selgituseks, et tööd on palju ja tegevust jagub. Enamik 2018. aastal Viiratsisse sissekirjutatud osaühingu töid jääb pealinna kanti, sest nagu Pikas tähendas, liigub raha ehitajatele ikkagi Tallinnas. Seal on suuremad tööd ja palju mugavam on teha, kui on kindel pooleaastane objekt ees. «Siis tulevad kõik rõõmsa näoga tööle ja teevad teada asja,» selgitas ta. Hoopis teine teema oleks sibiida ühelt objektilt teisele kaks nädalat ühes kohas ja teised kaks mujal. «See väsitab,» tõdes ettevõtja. Pikem projekt annab tema ütlemissel mõõda kindlust ja aega järgmist otsida, kuid eks vahel jookse needki asjad ühel hetkel üksteisele sisse.

Küll eelmise ettevõtte all, aga Viljandis on Margo Pikas käe külge pannud näiteks Paala järve ääres üheksakorruselise maja fassaadi renoveerimisele, samuti Viljandi gümnaasiumi ehitusele. «Must fassaad: soojustused ja restid selle peal ning fassaadiplaat,» kirjeldas ta toonast.

Suured tööd on pealinnas

Novembris oli Piksmari meeskond ametis fassaadi puitkonstruktsioonidega pealinnas Kopli ärihoone juures. «Selline 3000-ruutmeetrine katus ja tuhat ruumeetrit seinu,» täpsustas Margo Pikas. Tööpõld jaguneb ärihoonete ja elamute vahel. Kopli objektile eelnes Tallinnas Türi tänaval seitsmekorruseline korterelamu, aga vahepeal tehti Kurnas Ikea kõrval ärikeskuse fassaadi.



Viiratsisse sissekirjutatud osaühingu Piksmar juht Margo Pikas rääkis, et suurem tööpõld on ettevõtetel Tallinnas ja selle ümber.

Ettevõtte teha on olnud suured objektid ja nagu Pikas ütles, tegutsetakse ka alltöövõtjana suurtele ettevõtetele nagu Mapri Ehitus ja Nordecon.

«Minul endal on viis töötajat,» sõnas Pikas. Vajaduse korral kasutab ta alltöövõttu ja oma ettevõtet suureks ajada ta ei taha. «See läheb üldjuhul lappama,» nentis ta. Töötajatele peab kogu

aeg tööd olema pakkuda, aga alltöövõtuga saab tegutseda vajadust mööda. «Neid, kes mul on olemas, üritan hoida. Nad on olnud minuga koos vist juba peaaegu kaks aastat järjest.»

Koplis jätkub Piksmarile tööd pikemaks või õigemini, nagu ettevõtja ütles, oleneb aeg sellest, kas võetakse teha ka fassaadisoojustus. «Siis teeme vahel veebruari lõpuni, aga samal ajal võiks veel paar-kolm väikest objekti juurde võtta.»

Ainus huvipakkuv töö

Margo Pikas jutustas, et kui ajada asju kellegagi kahekesi, hakkavad need mingil hetkel laiali jooksuma, sest tekivad arusaamatused. Selle kogemuse pealt teab ta öelda, et lihtsam on asi käsile võtta üksinda. Nii sündiski otsus oma ettevõtte rajada. «Kui teed ka halva otsuse, siis see on otsus ja õpetab,» kostis ta.

Ehitust on ettevõtja õppinud, nagu ta ütles, puusalt. «See on ainuke asi, mis mulle huvi pakub,» märkis ta ja kui mulluseid tulemusi vaadata, võib järeldada, et sellest huvist on ka üksjagu kasu sündinud.

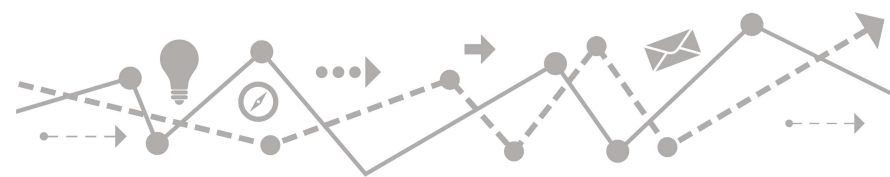
2022. aastal kasvas Piksmari müügitulu 80,2 protsenti, 307 905 eurole ning puhaskasum tõusis 475,5 protsenti, 995 eurot 5725-le.

«Inimesel endal peab olema huvi asju teha, siis saame kõigega hakkama, aga osal võib-olla pole viitsimist teha või kaasa mõelda. Olen oma töötajatele ka öelnud, et kui on tahtmist, saab kõigega hakkama,» rääkis Pikas. Ta tõdes, et tubli kasv eelmisel aastal oli boonuse ja oma asja eitee ta eesmärgiga suurt kasumit teenida, vaid sellepärast, et meeldib. «2022. aasta tasus ära, aga sel aastal olen isegi rahulolevam kui eelmisel,» lisas ta ja kinnitas, et ehitus käib kõigest hoolimata.

SUURIMA KASUMIGA ETTEVÖTTED

TIPP 100

2022



1.	AS Roger Puit	34 134 575
2.	Combimill Sakala OÜ	18 691 389
3.	AS Viiratsi Saeveski	15 300 381
4.	AS Põlluvara	15 283 167
5.	Metsamaahalduse AS	10 089 174
6.	OÜ Boskewood	7 471 387
7.	OÜ Eesti Hõvelliist	5 985 056
8.	SA Viljandi Haigla	4 706 675
9.	OÜ Elelevi	4 244 870
10.	Maaelu Edendamise SA	3 721 940
11.	Scandagra Eesti AS	3 071 000
12.	OÜ Mangeni PM	2 435 380
13.	OÜ Dold Puidutööstus	2 265 201
14.	VinCom OÜ	2 073 269
15.	Saimre Viljakasvatuse OÜ	2 041 156
16.	OÜ Viljandi Energiabaas	1 747 700
17.	AS Kolmeks	1 626 000
18.	Undi Vili OÜ	1 394 230
19.	AS Esro	1 381 562
20.	OÜ Kõpu PM	1 268 331
21.	OÜ Vikinghaus	1 225 917
22.	OÜ Laanetagune	1 179 657
23.	OÜ Aldia Investeeringud	1 130 885
24.	Paugo Põld OÜ	1 098 592
25.	OÜ Prenton	1 096 897
26.	OÜ Airok	1 076 226
27.	OÜ Karmo	1 025 494
28.	OÜ Laanekuru	964 134
29.	Tradeunion OÜ	962 447
30.	AS Nuia PMT	894 042
31.	OÜ Enera	874 229
32.	OÜ Toru-Jüri	840 600
33.	AS Viljandi Aken ja Uks	826 253
34.	OÜ Mõisaküla Masinatehas	803 355
35.	OÜ Milligrupp	792 147
36.	LSG Haldus OÜ	748 102
37.	OÜ Puidukoda	730 000
38.	OÜ Viljandi Öhumeister	689 518
39.	OÜ Noble Woods	683 465
40.	Thori Tanklad OÜ	678 929
41.	AS Espak Viljandi	676 383
42.	OÜ Kendra	668 200
43.	OÜ Nukike	662 924
44.	AS Viljandi Metall	641 263
45.	OÜ Bed Factory Sweden	632 584
46.	OÜ Väluste PL	624 635
47.	Finkre OÜ	601 388
48.	OÜ Nordic Dreams	556 343
49.	OÜ Flint Kaubandus	545 017
50.	Creative Woodworks OÜ	543 373
51.	OÜ Tohvri Puit	532 516
52.	OÜ Print Best	521 669
53.	AS VMT Ehitus	519 686
54.	OÜ Metest Steel	518 938
55.	Põlluvili SK OÜ	507 032
56.	Sveba-Dahlen Baltic OÜ	504 411
57.	Elite Logistics OÜ	504 115
58.	AS Ramsi Turvas	501 514
59.	OÜ Kookla Seemnekeskus	496 589
60.	Kukevälja Talu OÜ	479 774
61.	OÜ ML Eeriksaare	475 456
62.	AS Vestman Energia	473 510
63.	OÜ Cerbos	462 593
64.	OÜ Vilmix	453 213
65.	Jarm OÜ	448 587
66.	OÜ Auto 100 Rent	443 444
67.	OÜ Aviator	437 253
68.	Estorganics OÜ	426 430
69.	Meeskonnatreeningud OÜ	415 780
70.	OÜ Kraner Investments	411 165
71.	OÜ Vambola	397 214
72.	OÜ Varaks	392 038
73.	OÜ Granimar	391 985
74.	Novocraft OÜ	389 227
75.	AS VMT Tehased	386 159
76.	Viljandi Tarbijate Ühistu	378 003
77.	Trafox Eesti OÜ	377 988
78.	Rõika Agro OÜ	363 476
79.	OÜ Jerwer	360 196
80.	OÜ Leigola	358 697
81.	OÜ Baltichouse Production	357 738
82.	OÜ Benexon	342 039
83.	OÜ Silindia Ehitus	341 966
84.	OÜ Pleksor	319 908
85.	AS BHC	315 076
86.	OÜ Sakalamaad	310 740
87.	OÜ Lassivälja	309 254
88.	AS VMT Betoone	309 064
89.	OÜ Teskatel	303 774
90.	AB Rent OÜ	302 817
91.	OÜ Saimre	292 566
92.	OÜ A.G.M. Kaubandus	290 053
93.	OÜ Viljandi Tervisekeskus	286 192
94.	V Motors OÜ	280 694
95.	AS LandCredit	276 060
96.	OÜ Agri Solutions	266 812
97.	OÜ Mirell Group	265 378
98.	OÜ Viljandi ElektriKaubandus	265 124
99.	OÜ Paala Varad	263 912
100.	AMV Metall OÜ	258 113

”

Metsade majandamisega tegeleva Roger Puidu kasum oli juba tunnustatav. Seda kergitasid veelgi Venemaale Ukraina sõja tõttu kehtestatud sanktsioonid. Nagu ettevõtte majandusaasta aruandes kirjutab, saatis tekkinud metsamaterjali defitsiit hinnad sellistele tasemetele, mida pole Eestis veel nähtud. Roger Puidule tähendas see, et kasum kasvas ligi nelja miljoni euro võrra.

Kuigi Combimill Sakala on Ukraina sõjast tuleneva kalli energia, kulude kasvu ja väheneva nõudluse aruandes välja toonud negatiivsete teguritena, võib firma majandustulemuste üle rõõmustada. 18,7 miljoni euronni kerkinud kasum tähendab, et saetööstus tegutseb aukartust äratava 43-protsendilise puhasrentaablusega.

Kolmandale kohale jõudnud Viiratsi Saeveski 15-protsendiline rentaablus nii kõrgele ei küündi, kuid kasumit on seegi saematerjali tootja keerulistes oludes rohkem kui kahe miljoni euro võrra kasvatanud.

Andmed pärinevad äriregistrist.



PARIM TOODE

VÕITJA

AUTOMATISEERITUD MARJAMÜÜK ON VALMIS VILJANDI KÕRVAL UUSI LINNU VALLUTAMA

SIGRID KOOREP

Põhja-Sakala valda registreeritud osaühing BerryMarket tõi sel aastal Viljandi tänavapilti uuendusliku marjamüügi: värsket suupoolist sai osta automaadist täpselt siis, kui tahtmine tuli.

BerryMarketi lugu algas aga märksa varem. Nagu ettevõtte asutaja Siim Kütt rääkis, juhtus 2008. aasta detsembris temaga metsatöödel õnnetus, mille tagajärjel jäi ta ratastooli. Edaspidine sissetuleku teenimine tundus keeruline, aga ühes sõpradega tuli mõte, et võiks minna metsa kukeseeni korjama ja need siis hiljem maha müüa.

«Mõeldud, tehtud. Sõitsimegi metsa. Aga põua tõttu ei leidnud ühtegi seent,» meenutas Kütt.

Jonni siiski ei jäetud ja ümbruskonna teadetahtvilete pandi üles kuulutus, et seeni ostatekse kokku. «Nii saime kohalikelt korjajatelt esialgu väikseid koguseid, mida käisin üle Eesti poe parklates auto tagaluugist müümas.»

Mõne aasta pärast sattus Kütt kokku tuttavaga, kes soovitas seente asemel hoopis maasikatega äri ajama hakata ja rääkis, et tema ema käib maasikaid korjamas. Esialgu jäi Kütt katlema, kuid otsustas prooviks ikkagi 50 kilogrammi marju võtta. «Need müüsin ära paari tunniga ja olingi leidnud endale asja, millega tegeleda.»

Sellest ajast saadik on Kütt käinud turgudel ja kaubanduskeskuste ees marju müümas. Nüüdseks on kaubavalik kasvanud ja letil on ka muid värsked põllumajandussaadusi.

Mured lahendas automaatika

Kuigi vahepealse ajaga on Siim Kütt kõvasti tarkust kogunud, on esile kerkinud ka probleeme. Nagu ta selgitas, korraldatakse kaubanduskeskuste ees müümiseks igal hooajal konkurss, millel tuleb teha pimepakumine, ning selle tulemusena siis selgub, kes saab koha endale. Nii juhtus mitmel aastal, et magusad kohad läksid konkurentidele. Ja kui ta ka kuskil, näiteks turul, koha leidis, oli vaja motiveeritud müüjaid, kes ei laseks kaubal rikneda ning annaksid endast kõik, et see saaks müüdud. Seda muret paisutas asjaolu, et turud pandi varakult kinni.

«Kaup rikneb letil päikese käes väga kiiresti,» nentis Kütt ja ütles, et nii tuli midagi välja mõelda, et muu hulgas ka kulused kokku hoida. Sündis idee hakata kaupa müüma automaatidest, mida saab paigaldada kõikjale, kus on olemas vooluvõrk ja sinna ühendamise võimalus.

BerryMarketi müügiautomaadid on jahutussüsteemiga iseteeninduskapid, mille puhul tuleb valida ekraanilt soovitud toode, selle eest maksta ning siis kaup luugist välja võt-



BerryMarketi eestvedaja Siim Kütt ütles pärast esimest marjamüügi automaatidega katsetamise hooaega, et nüüd on kavas nendega Viljandist ka teistesse linnadesse laieneda ning kontseptsiooni täiustada, et tekiks automatiseeritud miniturud.

ta. Neid saab Küti sõnul paigaldada kuhu tahes ning mis eriti oluline: automaadid on ava-

tud ööpäev läbi. Niisugune innovaativne lahendus enamiku probleemidest: müük käis, olenemata kellaajast ja teenindajast.

Kliendile kättesaadavamaks

«Asja mõte on teha värsked põllumajandustoodang kliendile kättesaadavamaks,» lausus Siim Kütt ning rääkis, et kui ta oli endale sobivad müügiautomaadid leidnud, võttis ta nende tootjaga ühendust ja tellis prooviks kaks masinat. «IT-võõra inimesena ma paraku kohe neist jagu ei saanud ja motivatsioon kadus. Sel hooajal võtsin aga asja uuesti käsile ja sain nad tööle.»

Katsetused on nüüdseks tehtud ja teadmisi lisandunud ning ettevõttel on plaanis masinaid juurde soetada, et laieneda teistessegi linnadesse.

Parimatele müügiletitele jäävad masinad küll alla – juba sellepärast, et letilt saab müüa suuremaid koguseid korraga, näiteks kasti maasikaid või terve arbuusi –, ent Kütt avaldas lootust, et leiab ka neile probleemidele lahenduse.

Esimene automaatide hooaeg näitas, et viljandlastele need igatahes sobisid. Nagu Kütt ütles: ju siis inimestele uued ja huvitavad lahendused passivad. «Meie regioonis on marju müüvad masinad midagi uut ja on ju huvitav vaadata, kuidas masin kauba välja annab.»

ElectroBaltic OÜ

ElectroBaltic OÜ pakub tooteid nii tööstusele kui ka kodukasutuseks, nii sise- kui ka välitingimustesse, standard- ja eksklusiivdisaini kvaliteeti.



Elekter

ElectroBaltic OÜ tootevalikust leiab palju erinevaid kaubamärke. Meie partneriteks on kogunud ja tuntud ettevõtted.



Töövahendid

Saadaval kvaliteetsed elektriku tööriistad mõistliku hinnaga! Suur valik tööriistu ka tellimisel, leiame alati lahenduse!



Tööriided

Parimad materjalid, trendikas disain, veatu teostus, läbimõeldud funktsionaalsus, ohutus võrdub mugavad tööriided.

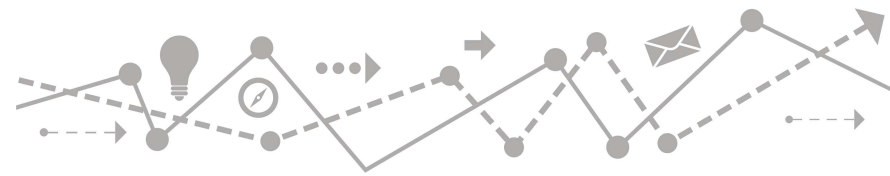
ELECTROBALTIC

www.electrobaltic.ee

Kaupluse aadress Planeedi 12, Viljandi. Tel 529 4113. E-post: info@electrobaltic.ee Avatud E–R 8–17 L, P suletud.

PARIM TOODE

NOMINENDID



PUHKUSEREISILT PITSABAARI MÕTTEGA NAASNUD ETTEVÕTJA KÜPSETAB TOITU KAASAMÜÜGIKS

SIGRID KOOREP

I memaitsvaid kaneelirulle oli Kati-Kristella Kivisild juba ammu sõpradele ja tuttavatele külakostiks viinud, kuid retsepti küsimise peale ikka vastanud, et seda ei saa, sest ühel päeval hakkab ta nendega veel äri ajama.

Nii ongi läinud. Mõttele pagaritöökoda avada andis tõuke töötuks jäämine ja inspiratsiooni pitsade valmistamiseks lisas ringsõit Vahemere maades.

Reisilt naasnuna leiti ruumid

Saiakeste tegemise mõte oli küll küps, aga selleks läks tarvis ruumi. Et peres oli neljajalgne sõber Pippi, ei tundunud plaan seda oma kodu teha kuigi hea ja nii jäi asi esialgu sinnapaika.

Inspiratsioon, mis kinnitas siiski ettevõtjaks hakkamise õigsust, sai kinnitust, kui Kati-Kristella Kivisild käis koos elukaaslasega Prantsusmaal ja Itaalias ringreisil. Sealset pisikesed pagarikojad ja *pizzeria*d andsidki tõuke, et miskit sellist võiks ka Viljandis teha. Liitati on Kivisild varem Sakalale öelnud, et siin kandis oli nii-öelda õige pitsaga

kitsas käes. Nii sündiski mõte pitsakojast, kus võiks ka saiakesi valmistada.

Reisilt maitseelamustega tagasi tulnud, leiti Leola tänavalt sobivad ruumid, kus oma plaanid teoks teha. Terve suvi kulus ehitamisele: senised neli ruumi lammutati ja hakati siis uuesti köögi tarbeks asja üles ehitama.

Saiakestele lisandusid pitsad

Kuigi Viljandis on üksiktegitajatest küpsetajaid omajagu, märkis Kati-Kristella Kivisild, et saiakeste pakkujaid talle silma ei hakanud ning kuna pitsategu kogus alles hoogu, alustaski Kati Köök möödunud aasta novembrist saiakeste küpsetamisega nii tellimise peale kui vabamüüki.

Saiakestega oli ka lihtsam alustada, sest tutvusringkonna kaudu oli juba levinud kuuldus, kui maitsvad need on. Pitsad lisandusid Kati Köögi menüüsse tänavu kevadtalvel.

Aastaga on töö ja tegemised noore ettevõtja sõnul palju muutunud. «Kööki, kus ma tegutsen, oleme juba mitu korda ümber teinud,» märkis ta. Alguses ei olnud ju ka teada, kuidas ja mis täpselt olema peab. Saiakeste tegemiseks oli küpsetus-



Kati-Kristella Kivisild asutas Kati Köögi ligi aasta tagasi, mil hakkas saiakesi valmistama. Nüüd on tellimustoitude nimekirja lisandunud pitsad, mis ettevõtte loomisele kõigepealt inspiratsiooni andsid.

ahi, pitsaahi nõudis aga kohandamist. Näiteks tuli ümber ehitada korsten, et see vastaks nõuetele.

«Ruumi on aastaga mul siin vähemaks jäänud, sest kappe ja tööpinda on juurde ehitatud – alguses ei osanud kõige vajalikuga arvestada,» jutustas ta. Igatahes on köögist saanud korralik pagarikoda-*pizzeria*. «Vähemalt mu enda arvates on siin küll korralik areng toimunud, aga eks ma tegutse ikka üksi,» märkis ta.

See, et jõutud on areneda ja menüüd uuendada, annab märku, et viljandlased on Kati Köögi hästi vastu võtnud. Kivisild lisas, et isegi väga hästi, kuigi tõesed, et väikelinnale omaselt vahelduvad tegusad päevad vaikesetega.

Kati Köögis kohapeal kohvikut ja söömisvõimalust ei ole, vaid kogu kaup tuleb kaasa osta.

Toidule võib ise järele minna, aga koostööd teeb ettevõtja ka Bolti ja Woltiga.

Kundele on juba teada, et õhtuti teisipäevast reedeni saab pitsasid tellida, aga saiakeste küpsetamine käib tellimuse peale ja siis mängib rolli kogus. «Kümne lihapiiruka pärast ei saa hakata suurt kogust tegema. On miinimumkogused ja tellida saab kogu aeg,» selgitas ta.

Kui soovivat kogus miinimumini ei küündi, võib maitseelamuse saamiseks kasutada vabamüügi võimalust. Müügipäevadest annab küpsetaja teada Kati Kööki ühismedia lehel. «Nüüd üritan süsteemi luua, näiteks kaks korda kuus reedeti tuleb vabamüük,» lausus Kivisild ja ütles, et praeguse tegutsemise pealt paistab, et kõige rohkem ostetakse saiakesi reedeti.

KOERTEHOTELLI MAJA VALMIMINE LUBAB KLIENDIMAHTU SUURENDADA

SIGRID KOOREP

Väike Rosin on pereettevõtte, mis on paari aasta vältel arendanud Verilaskes külas koerhotelli teenust. Kui seni elasid külalised pererahvaga kõrvuti, siis aasta lõpuks peaks valmima talu juurde eraldi hotellihoone.

«Jaotunud on asi nõnda, et mina toimetan rohkem koertega ja abikaasa Rene ehitamisega,» lausus koerhotelli pidaja Iris Rosin.

Loomasõbralikku perekonda kuuluvad praegugi lisaks vanematele ja lastele neli koera ning selline elu on pannud neid mõistma koerte psühholoogiat ja käitumist.

Palgatöö asemel ettevõtjaks

Iris Rosin töötas üheksa aastat loomakliinikus abiliseks, ent kui osteti maakohat ja mees palgatöölt ära tuli, otsustati ise ettevõtjaks hakata ja jõutigi koerhotellini.

«Mõtlesime, et sellise teenuse pakkujaid küll on, aga sellist nagu siin, et on sada protsenti koerhotell ja inimene on kogu aeg kohapeal olemas, ei olnud, ning otsustasime proovida,» lausus Iris Rosin. Esiti jätkas ta tööd loomakliinikus, kuid tänavu kevadel loobus ametist, et pereettevõttele keskenduda. «Kuidagi see töö kasvas kõik muidu üle pea,» selgitas ta. Praegu veel täies mahus kliente vastu võtta ei saa, et täielikult hotelli arvelt majandada, aga ühe kuupalga võimaldab senine töö välja maksta.

Kõige suurem projekt on praegu valmis saa-

da hotelliruum, et seal siis uuel aastal toimetama hakata. Iris Rosin selgitas, et muidugi pole koerhotelle mõeldud hotell inimeste oma sarnane, kus oleks sviidid. Seal on aedikud, kuhu koeri saab eraldada puhkeajaks. «Kui õues on möllud möllatud ja mängud mängitud, tahavad loomad vahepeal puhata, et tüli ei tekiks. Selle jaoks teemegi aedikud,» rääkis ta.

Teadmisi koertega hakkama saamiseks on Iris

Rosin hankinud loomakliinikust, aga nagu ta selgitas, tulid sealt eelkõige teadmised koera ja inimese kontakti kohta. Praegu on suhtlust vaja reguleerida rohkem koerte omavahelisel tasandil. Et perel on endal alati lemmikloomad majas olnud, on õpitud loomade kehakeelt tundma. Samuti on ettevõtjad end harinud koerte käitumisspetsialisti Tiia Ariko käe all ning koertejuhi koolitusel Eesti abi- ja teraapiakoerte ühingu.



Rene ja Iris Rosina praegune suurim projekt on taamal paistva hotellihoone väljaehitamine. Pildil on nad oma lemmikute (vasakult) Pixie, Jacki, Pudi ja Vanamees Nubluga.

«Ja töö õpetab ka, sest neid situatsioone ei saa keegi õpetada märkama, vaid see kõik tuleb asja käigus,» lausus Iris Rosin.

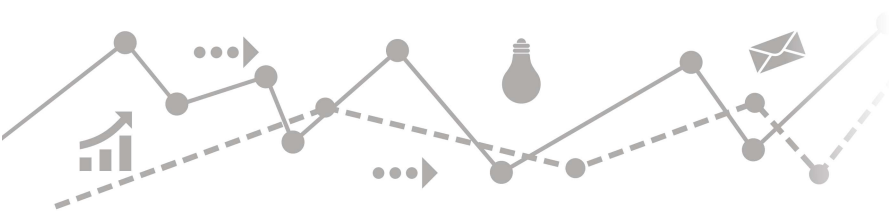
Pisikoertest hiiglasteni

Senine tegutsemisaeg näitab, et koeraomanikud on hotelli Verilaskel üles leidnud, kliente jagub ja need pole pelgalt ümberkaudsed inimesed. «On neid, kes käivad spetsiaalselt Tallinnast meie juurde,» kostis Iris Rosin.

Kõige enam vajatakse teenust puhkuste ja koolivaheaegade ajal. «Inimesed ikka liiguvad, puhkavad ja reisivad ning loomapidamine on ka muutunud,» märkis hotellipidaja. Ta selgitas, et enam ei taheta jätta koera sugulaste või sõprade hoolde, et need lihtsalt süüa viiks, lootuses, et küll koer saab üksi hakkama, vaid tahetakse, et sel ajal, kui ise puhatakse, oleks ka koeral tore.

Nii käibki koerhotelli päevakavva palju mängimist, jalutamist ja isegi ujumist ning siis jälle puhkamist. «Nad ei ole vahepeal pissil käies lihtsalt puurides oma aega ära, vaid me ikkagi tegeleme nendega,» toonitas ettevõtja. Ta tõi näiteks möödunud jaanipäeva, mil majapidamises oli 14 või 15 koera ehk juba paras kari. Kõik loomad ei pruugi alati omavahel sõbralikult läbi saada ja suhete reguleerimiseks ongi tarvis teadmiste inimesi. «Mingid tüübid lihtsalt ei sobi,» nentis Iris Rosin. «Aga koer ei tule ütlemata, et see teine talle ei meeldi, vaid üritab ikka teisele koerale selgeks teha, et too minema lähaks. Seepärast peabki olema võimalus koeri vahepeal eraldada.»

Kliente on Väikes Rosinas olnud väga erisuguseid alates pisikestest *chihuahua*dest ja Yorkshire'i terjeritest kuni leonbergeriteni, kes on benhardiini mõõtu koerad.



AASTA RAKETT

VÕITJA

LÄINUD AASTA VIIS PÄIKESEST ELEKTRIENERGIA TOOTJA AMERIKA MÄGEDELE

SIGRID KOOREP

Energia kõrgete hindade tõttu jäi 2022. aasta enamikule tarbijatele meelde kui eelarve õudusunenägu. Päikesest elektrienergiat tootvale Elelevile oli toosama aasta nagu helesinine unenägu, mida varjutas samas teadmine, et kaua see nii kesta ei saa ja igale tõusule järgneb langus.

«2021., 2022. ja 2023. aasta elektri hindade kõikumine oli nagu sõit Ameerika mägedel,» nentis Elelevi omanik ja juhataja Mark Orav.

Börsihind ja päikeseelektrijaamad

Üleüldine energia kallinemine sai alguse Ukraina sõjategevuse laienemisega kevadel 2022. «Sõjategevus Ukrainas ja sellega kaasnenud energia-kandjate tarnega manipuleerimine Venemaa poolt tegi energiaturud närviliseks ning viis elektri börsihinnad kosmilistesse kõrgustesse. Järsult kasvanud elektri hind oli halb tarbijatele, kuid tootjatena aimasime selles eelseisvaid majandusprobleeme. Nüüd on hästi näha, milleni see lõpuks välja viis: tohutu inflatsioon, töötleva tööstuse ja ekspordi kiratsemine, kasvav tööpuudus,» selgitas Mark Orav.

Mullune käibe ja kasumi kasv oli Elelevis tin-

gitud peajasjalikult kahest tegurist. Käibe viisid automaatselt suuremaks kõrged börsihinnad, kuid peamise tõuke andsid selle kasvule 2021. aasta lõpul soetatud päikeseelektrijaamad. Nimelt 2021. aastal oli Elelevil elektrijaamade nominaalne koguvõimsus 4,65 megavatti, kuid 2022. aastale mindi vastu juba 17,09-megavattise tootmisvõimsusega ehk juurde soetati 12,44 megavatti tootmisvõimsust.

«Elektritootjana on meie toodangu müügi-hind otseselt seotud NPS Eesti börsihinnaga ning seda nii kõrgete kui ka miinushindade puhul, kui oleme sunnitud toodangut võrku andes peale maksma,» lausus Orav. Ta selgitas, et 2022. aastal tõusid energiakandjate, sealhulgas elektrienergia hinnad börsil järsult 2,2 korda. «Päikeseparkide tootmisvõimsus oli kasvanud sisuliselt kolm korda, üleriigilised tarbimismahud püüsid või kohati isegi kasvasid ning sellises olukorras oli käibe ja kasumi kasv paratamatu,» kosis ta.

Elelevi käibe kasvas 2022. aastal 2021. aastaga võrreldes kokku pisut rohkem kui viis korda, jõudes 4 777 159 eurole. 2021. aasta soovitus-hinna NPS-i aasta keskmine elektri hind oli 87 eurot, 2022. aasta oma aga 193 eurot. Käesoleval aastal jääb keskmine hind Orava sõnul taas 90 euro juurde.

Käibe kõrval kasvas mõistagi ka kasum, kuid samavõrd suurenesid ettevõtte laenumaht ja finantskulud. Kasum näitas 2021. aastaga võrrel-

des ligi kuuteistkordset kasvu, jõudes aasta lõpuks 4 244 870 eurole, kuid pilti moonutas just 2021. aasta väiksem börsihind ja kolm korda väiksem elektrijaamade tootmisvõimsus.

Laadivõrk laienes

Elelevi päikeseparkide toodang läheb võrku, millest kaetakse ka oma autolaadijate tarbimine. See on siiski veel marginaalne ning enamik toodangust müüakse tarnepartneritele.

Möödunud majandusaasta põhifookuses oli päikeseelektrijaamade täiemahuline käivitamine ja selle Elelevi ka saavutas. Lisaks paigaldas ta Viljandisse esimesed avalikud elektri-autode laadijad ning on seda võrku nüüd kasvatanud 20 laadijani Eestis, samuti alustati võrgu arendamist Lätis.

Lähitulevikus vajadus elektri-autode laadijate järele avalikus ruumis kasvab, sest Euroopa ja sealhulgas ka Eesti suund on Mark Orava sõnul elektri-autode kasvule orienteeritud ja inimesed ei malda laadimisjärjekorras oodata. Ettevõtja märkis, et esialgu ei ole meil laadijatest puudu, sest elektri-autode osakaal on väike, kuid lähitulevikus kasvab vajadus laadijate järele üha kiirenevas tempos, mistõttu peab selle taristu arendamisele mõtlema juba täna. «Elektri-autode kasvu soodustab uute põlvkondade ülemaailmne keskonnateadlikum mõtlemine, kuid ilmselt annab



Elmo Riig

Möödunud aastal rajas Elelevi esimesed avalikud elektri-autode laadijad Eestis ning seda võrku on ta nüüd kasvatanud 20 laadijani. Samuti alustati Lätis laadijate võrgu arendamist.

arvestatava tõuke elektri-autode osakaalu kasvule ka ees ootav automaks,» lausus Orav.

Laadimistaristu peab tema sõnul jõudsalt paranema ka seepärast, et uuringute järgi peajatakse elektri-autot just harvade laadimisvõimaluste pärast. «Me tahame selliseid hirme maandada ja pakume omi laadijaid kõigile, kel vähegi huvi ja kus inimesed liiguvad,» ütles ta.

Kui on mure, siis murra see ära

Nii ütleb laulusalm juba ammu ajast. See, kuidas oma muredega toime tulla ja kust alustada, on mures oleva inimese jaoks äärmiselt raske.

Nõu oskavad anda Luivi Kruusmäe ja Jane Kuusk, kes on asutanud osaiingu J&L Rehabilitatsiooniteenused. Ettevõtte osutab sotsiaalset ja tööalast rehabilitatsiooniteenust, et aidata inimestel leida oma probleemidele parim lahendus.



Teenust saavad kliendid kogu elukaare vältel. Ettevõtte pakub kvaliteetset teenust juba kuuendat aastat ja tegutseb Viljandis. Oma murega saavad pöörduda inimesed üle kogu Eesti töötukassa ja sotsiaalkindlustusameti kaudu. Alates sellest aastast on teenuste valikut täiendatud, et pakkuda abi töötavatele inimestele vastavalt töötavatele soovitudele. Ettevõtte vanuse kasvades, meeskonna suurenedes ja teenuse vajaduse lisandudes on ettevõtte hakanud osutama lisaks rehabilitatsiooniteenustele tasulisi teenuseid, mida ettevõtte saavad oma töötajate eest tasuda, näiteks füsioteraapia ja massaaž. On töökohti, kus on tegevusterapeudi või psühholoogi teenuse vajadust hinnatud ja seda ka tasustatakse. Sel-



line teenuse osutamine võimaldab töötajatel püsida töökohtades ning saada kiiremat ja kohest abi.

OÜ J&L Rehabilitatsiooniteenused meeskond on paindlik ja pakub teenuseid seitse päeva nädalas kella 8–21, et tööl käivad inimesed saaksid enda vaimset ja füüsilist tervist toetada ega peaks vaba päeva küsima.

Ettevõtte tunneb head meelt selle üle, et inimesed, kes on nii vaimse kui ka füüsilise tervise hädas, on leidnud tee spetsialistide juurde. Teenust kasutanud inimesed teavad, et saavad abi, järjekorrad on lühikesed. Lisaks on ettevõtte paindlik, võimaldab inimesel tulla endale sobival ajal (sageli peale kella kuut ja hiljemgi).

Aasta 2023 on vaimse tervise aasta ja vaimset tervist väärtustatakse aina rohkem. Ettevõtte on tänulik, et meeskonnas on olemas kõik spetsialistid, kes saavad tervist toetada.



SISUTURUNDUS

Palju on räägitud pikkadest ootejärjekordadest, aga meie vaimse tervise õe konsultatsioonile on võimalik pöörduda ühe nädala jooksul.

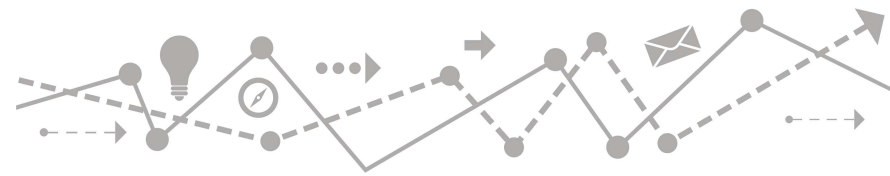
Jagatud mure on pool muret, räägi ja sind aidatakse – need on head mõtted, mida ei ole nii lihtne teostada, sest inimesed tunnevad valehäbi. Mitte ükski mure ei ole tühine! Raske on kedagi usaldada ja tegelikku muret jagada, aga meie meeskonna psühholoogi, kogemusrõustaja ja vaimse tervise õe vastuvõtule tulles võite olla kindlad, et teid kuulatakse ja osutatakse parimat abi. Sageli ongi vaja rääkida võõraga ning tihti peale on seda kardetust lihtsam teha.

Oleme rõõmsad, et oleme olemas, teeme tööd südamega ning aitame oma positiivse hoiakuga vaimset ja füüsilist tervist hoida.

Hoidke end tervetena!

AASTA RAKETT

NOMINENT



JULGED OTSUSED JA HEA LAOSEIS TAGASID AUTOMÜÜJALE EDUKA AASTA

SIGRID KOOREP

Viljandi uute autode turul müüs 2022. aastal kõige enam sõidukeid, 150, Volkswageni esindus V Motors. Et keerulisel ajal oli riskitud kaupa tellida, oli ladu täis ja ostjaid tuli tehingut tegema mitmelt poolt Eestist.

Kõige suurema osa, ligi 90 protsenti tulust andis sõiduautode ja väikebusside müük, mootorsõiduki osade ja lisaseadmete müügi osa oli üle kuue protsendi ning ülejäänud komponendi- ja osade väiksem.

Õigeaegne laovaru

Nagu 2019. aasta kevadel Viljandis avatud V Motorsi juhataja Rivo Arula märkis, oli 2022. aasta autoturu keerulisest olukorrast hoolimata esindusele edukas ning selles oli oma osa ettenägelikkusel enne tarneraskuste ja kiibikriisi saabumist. «Tegime vist seda teistmoodi, et julgesime õigel ajal autosid tellida,» lausus ta ning selgitas, et V Motors on Eesti mõttes väikse esinduse kohta kogu aeg suhteliselt palju autosid tellinud ja ikka just ägedamaid ja kallimaid.

Arula lisas, et kui klient mõnda Volkswageni ägedamat sportautot või kallimat mudelit otsib,



Viljandis mõne aasta juhataja Rivo Arula käe all tegutsenud V Motors on aasta-aastalt käivet kasvatanud ning kohalikus vaates ikka enim autosid müünud.

öeldavat mõnes konkureerivas Baltikumi esinduses naljatamisi, et kui Viljandil ei ole, pole kellelgi teisel ka.

Niisuguseid riske võtab esindus, et saavutada häid tulemusi. Sobilik näide on Arula sõnul valiku kõige kallim mudel Touareg. «Müüme neid sama palju või rohkemgi kui Tallinna esindused ja see on päris suur näitaja.»

Samuti võib Viljandi esindusest osta Baltikumi kõige kallimaid autosid. «Selles mõttes, et pakume lisavarustust juurde, et klient saaks ägedama auto ega vaataks mõne aja pärast, et mõni lisa jäi

puudu,» selgitas Arula. «Iga päev ju autot ei osta ja pigem siis soovitame lisasid, millest on kasu.»

Kõik see on esindusele aasta-aastalt toonud korraliku kasvu. 2022. aastal näitas müügitulu 21,6-protsendist tõusu, jõudes ligi 6 000 000 eurolt 7 193 508 euroni. Puhaskasumi kasv oli 206,6 protsenti, 280 694 eurole.

«Oleme endale autosid varunud ja isegi kui on raske aeg, ei ole tellimist kordagi stopi peale pannud,» rääkis Arula ning nentis, et just suur valik võimaldas neil kliendihaaret laiendada Viljandimaalt kaugemale, sest teistel tol ajal sellist vali-

kut pakkuda polnud. Nii ei tulnud teha ka suuri sooduskampaaniaid. «Kui turg on autosid täis, lähevad nii ehk naa hinnad allapoole.»

Turg elavneb

Kuigi Eesti autoturul ei ole Volkswagen enim ostetud kaubamärk, võib Rivo Arula sõnul V Motorsi tulemusel väga rahul olla. «Viimastel aastatel oleme Viljandi autoesindustest kõige enam müünud ning ka maaletooja kiidab tehtud tööd.»

2022. aasta lõpu poole hakkasid mured autoturul lahenema, kuigi mõned eripärad on jäänud. «Alguses ei olnud hübriidi võtta, sest mingeid elektroonilisi osi toodeti Ukrainas ja neid ei saanud kätte. Sõja tõttu on nelivedu mõnedel mudelitel kinni, sest jällegi on mingid materjalid ja ühendid, mida ei saa kätte, ning mudelivalik ei ole endiselt veel nii lahti, et kõike, mida tahaks, saaks tellida,» kõneles Arula.

Lähitulevikus näeb ta autoturu elavnemist. Nagu ta nentis, võib automaks seda protsessi kiirendada tuleval aastal, aga juba praegu mõjutab jaanuaris ees ootav käibemaksutõus, mis muu hulgas tõstab autode hinda. «Juba praegu on inimised, kel on raha autoostuks pangakontole kogutud, esinduses märku andnud, et tahaks selle aastanumbri sees sõiduki ära osta. Uue auto puhul võib kaheprotsendine hinnatõus tähendada päris mitut paagitäit kütust.»

Täiselektrilise Škoda Enyaq eripakkumine

Lai valik Enyaq mudelid laos saadaval

Vaata Enyaq laoautosid:



Miks valida täiselektriline Enyaq?

- Autod laos olemas
- Riiklik ostutoetus 4000 € erisikule, ettevõttele 5000 €
- Swedbank keskkonnasõbraliku auto liisingu intressimäär 0%*
- Sissemaksuks sobib Sinu praegune auto
- Garantii 5 a või 100 000 km

Täiselektrilise Enyaq mudelid on praegu eriti hea pakkumisega ja kiirelt saadaval.

Škoda on madalaimate ülalpidamiskuludega automark Eestis.



Kantar Emor 2022

*Erihinnaga (sisaldab 20% käibemaksu) autosid on piiratud koguses ja pakkumine kehtib Škoda ametlike edasimüüjate juures kuni kampaaniaautod on saadaval. Kombineeritud elektritarve 15,5-18,6 kWh / 100 km, kombineeritud CO₂ heide 0 g / km (WLTP andmete järgi). Pilt on illustratiivne. Liisingu pakkuja on Swedbank Liising – kahe esimese aasta intress 0% + 6k Euribor, kahe aasta möödudes tõuseb 1,49% + 6k Euribor. Eripakkumine kehtib kuni 31. detsember 2023 esitatud uutele taotlustele. Tutvu lähemalt tingimustega: <https://www.swedbank.ee/private/credit/leasing/carleasing>

SKODA

kampania.skoda.ee

Edukas metallitöötlemisettevõtte HANVAL METALL ootab tööle uut põlvkonda

HANVAL Metall 



Eestis pole väga tugevat perettevõtluse traditsiooni, kuid Karksi-Nuias ja Viljandis tegutseb 30aastane Hannuste perefirma Hanval Metall, mille põhitegevusalaks on metallide mehaaniline töötlemine CNC-pinkidel. Ettevõtet juhivad praegu Ursel Hannus, kes võttis ameti üle oma isalt ja ettevõtte rajajalt Meelis Hannuselt.

1990ndate algus oli väga turbulents aeg, kus äritseti kõigega ja teeniti uskumatuid kasumeid. Miks otsustas Teie isa rajada just metallitöötlemise ettevõtte?

Kui omaaegne Nuia EPT hakkas lagunema ja vene tellimused kukkusid tagant ära, siis iga ettevõtlik inimene hakkas ise ettevõtlusega tegelema, et ellu jääda. Siis sündis ka Hanval Metall. Algusest peale oleme keskendunud CNC-pinkidel allhanke toodangu valmistamisele, kuna masinaid läheb kogu aeg vaja. Hanval Metall rajas minu isa ja tegemist on täielikult perettevõttega. 2008. aastal isa taandas ennast ettevõtte juhtimisest ja mina olen seega juba teise põlvkonna juht ning ettevõtte osakud on jagunenud ka teiste pereliikmete vahel. Nuia EPT «teene» ongi, et Karksi-Nuias on päris palju metalliettevõtteid, kuna sinsete inimeste hulgas on mitmeid metallioskustöölisi. Me ise mingil ajal 2000ndate aastate alguses naljatasime, et Karksi-Nuia on CNC-pinkide pealinn Eestis, kuna siin oli vaieldamatult kõige rohkem CNC-pinke elaniku kohta.

Kas Eesti metallitööstuses tegutseb palju perettevõtteid?

Ma arvan, et väiksemad ettevõtted on seotud pereringi tegemistega, aga kui ollakse juba suuremad firmad ja tegutsetakse rahvusvahelistel turgudel, siis on ka omandisuhthed jagunenud ja Eestist välja läinud.

Millised olid Hanval Metall algusaastad?

90ndate alguses hakati kõigepealt otsima Soome kliente ja meie esimesed kliendid olid Soomest, kuid pikemaajalisem koostöö ja ettevõtte stabiilsem kasv hakkas pihta siis, kui meie partneriks tuli Soome kontsern Parker Hannifin ja meie hakkasime neid teenindama. See koostöö andis meile ka tehnoloogilise arenguhüppe, kuna saime neilt osta esimesed lääne CNC-pingid, ja kuna kliendiga oli kokkulepe, et nad tagavad meile niipalju tellimusi, et saaksime laenu teenindatud, oli tegemist tehnoloogia-transfeeriga, mis andis meie arengule suure hüppe.

Meil olid varem Vene päritolu CNC-pingid, kuid lääne tehnika kvaliteet ja võimekus oli neist peajagu üle. Meie ettevõttest on kõik Vene päritolu CNC-pingid juba ammu kadunud. Pärast Eesti iseseisvumist hakkas ka Eestis kodumaine masinatööstus arenema ning siitki hakkas meile tellimusi tulema.

Pikka aega olime olukorras, kus väike klientide hulk andis meile valdava osa käibest, kuid sellega kaasnes risk, et kui neil tuleb mingi tagasilöökk, siis see mõjutab ka meid. 2008. aastal see ka juhtus – Hanval Metall käive kukkus masu ajal kõvasti. Alustasin siis ise ettevõttes tööd ja hakkasime klientidportfelli mitmekesistama, et taolisi olukordi enam ei tekiks ja tänaseks on meil need riskid maandatud. Täna teenindame aastas 60 klienti.



Hanval Metall on nüüdseks laienuud ka juba Viljandisse?

2013. aastal laienesime ka Viljandisse, sest Karksi-Nuia pind jäi meile väikeseks, siis toimus ka osaline meeskonna vahetus, kus nooremad mehed tulid tööle Viljandist. Tollest ajast on meil teine töökoda Viljandis, kuhu Viljandi inimesed käivad tööle ja oleme ka tootmise ümber korraldanud selliselt, et Karksi-Nuias valmistame suuremaid ja raskemaid detaile, kuna seal on meil tösteseadmed. Viljandis toodetakse väiksemaid ja kergemaid detaile.

Teie olete ettevõttes teise põlvkonna esindaja, kuidas praegu on Eesti metalliettevõtetes tööjõuga ja kas jätkub meie ettevõtetele tellimusi?

Töömaht kasvab stabiilselt, kuid tööjõuga on keeruline, kuna tööstus pole alati noorte esimene valik. Samas on meil noori tööl ja neid noori mehi tuleb tõesti kiita. Kuigi töö eeldab eelnevat väljaõpet, on seda võimalik õppida ka kohapeal, kuid siis läheb inimese enda aktiivsusest olenevalt üks-kaks aastat, et ta omandaks kõik metallitöötlemise nüansid. Meil on tööl väga suure kogemusega töötajaid, kes hakkavad aga paraku eest ära minema ja neil poleks midagi selle vastu, kui õpetada järeltulevat põlvkonda.

Rääkisime siin meestest, kuidas metallitöötlemise töö sobiks naistele?

Meil on olnud ka naisoperaatoreid, kuid seda pigem

väiksemate detailide töötlemise juures. Jah, ka naised saavad selle tööga suurepäraselt hakkama. Meil on ka administratsiooninaised, näiteks Viljandi osakonna juhataja on naine. Kui on huvi, siis mingeid soopõhiseid piiranguid pole.

Millised on Hanval Metall lähituleviku plaanid?

Tehnoloogiaettevõtte peame pidevalt arendama oma masinaparki ja oleme võtnud eesmärgiks, et igal aastal vahetame välja või ostame juurde üks-kakstoöpinki.

Ettevõtte põhivaldkond jääb lähiaastatel samaks – CNC-töötlemine ja koostetööd – ning praegu pole plaanis uude valdkonda siseneda.



FOTO: Ursel Hannus

Pakume tööd

CNC-METALLITÖÖTLUSPINKI SEADISTAJALE, OPERAATORILE

Tööülesanded:

Metallipinkide seadistamine ja opereerimine, detailide kvaliteedi kontrollimine, tootmisinfo dokumenteerimine, pinkide hooldamine ja töökoha korrashoid

Omalt poolt pakume:

püsivat töökohta, stabiilset sissetulekut, kaasaegseid töövahendeid ja konkurentsivõimelist palka.

Töökoht asub:

Karksi-Nuia tootmisosakond Tööstuse 1a, Karksi-Nuia
Viljandi tootmisosakond Lembitu pst 25, Viljandi

Kontakt: Ragne Jürgens, telefon 5553 8458, e-post ragne.jyrgens@hanval.ee

• Peamised teenused: CNC-masintöötlemine ja koostetööd

- Tootmispind: 1100 m²
- Meeskond: 26 inimest

KONTAKT Ursel Hannus, telefon 514 1100, e-post ursel@hanval.ee

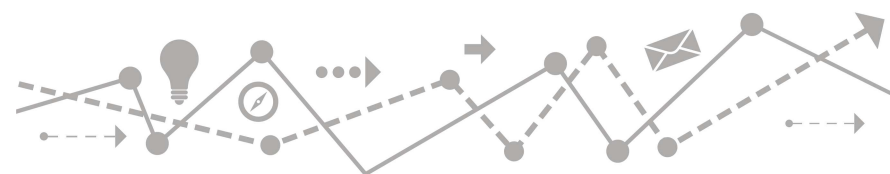
www.hanval.ee



SUURIMA TÖÖTAJASKONNAGA ETTEVÕTTED

TIPP 100

2022



1.	SA Viljandi Haigla	993
2.	AS Viljandi Aken ja Uks	700
3.	Viljandi Tarbijate Ühistu	283
4.	Paragon Sleep AS	218
5.	OÜ Eesti Hõõvelliist	212
6.	Cleveron AS	174
7.	AS Kolmeks	168
8.	Holttem AS	165
9.	AS Mivar-Viva	153
10.	Rakvere Farmid AS	148
11.	AS VMT Tehased	140
12.	AS Hansa Bussiliinid	138
13.	OÜ Bed Factory Sweden	137
14.	Scandagra Eesti AS	119
15.	OÜ Puidukoda	108
16.	AS Hansa Candle	104
17.	OÜ Dold Puidutööstus	97
18.	OÜ Print Best	95
19.	SA Ugala Teater	92
20.	Clevon AS	91
21.	Abja Tarbijate Ühistu	85
22.	VinCom OÜ	84
23.	Viljandimaa Omaavalitsuste Liit	79
24.	Trafox Eesti OÜ	75
25.	OÜ Pesuekspert	71
26.	AS Viiratsi Saeveski	70
27.	AS Galvi-Linda	70
28.	SA Perekodu	66
29.	Sveba-Dahlen Baltic OÜ	62
30.	OÜ Reaalprojekt	60
31.	AS Oskar LT	58
32.	Combimill Sakala OÜ	55
33.	OÜ Mulgi Lihakarn	54
34.	Baltest Mööbel OÜ	53
35.	AS NETT	53
36.	AS Nuija PMT	51
37.	EL Marine OÜ	50
38.	AS ESPAK Viljandi	50
39.	OÜ Siller Auto	48
40.	AS VMT Ehitus	48
41.	Varjupaikade MTÜ	46
42.	OÜ RONI REM	46
43.	Biofan OÜ	45
44.	OÜ Viljandi Õhumeister	41
45.	OÜ Mangeni PM	40
46.	AS Eleväli	40
47.	OÜ Kõpu PM	39
48.	OÜ Pariisi Erihoolduskeskus	39
49.	DAG Reklaam OÜ	38
50.	OÜ Leigola	37
51.	AMV Metall OÜ	36
52.	Schlossfellin OÜ	35
53.	AS VMT Betoon	35
54.	Sakala Teed OÜ	35
55.	SA Abja Haigla	34
56.	SA Lõhavere Ravi- ja Hooldekeskus	34
57.	Valma Saeveski OÜ	34
58.	AB Rent OÜ	33
59.	AS BHC	33
60.	OÜ Airok	32
61.	OÜ Prenton	32
62.	AS Electrum	30
63.	Creative Woodworks OÜ	30
64.	OÜ Silindia Ehitus	30
65.	OÜ Laidoneri KV	30
66.	Maaelu Edendamise Sihtasutus	29
67.	OÜ Paala	28
68.	Saimre Seakasvatuse OÜ	28
69.	AS Sovek	28
70.	TRL Partners OÜ	28
71.	AS Ramsi Turvas	27
72.	Oja Puit OÜ	27
73.	Solarstone OÜ	26
74.	OÜ Karpo	26
75.	OÜ Toru-Jüri	26
76.	OÜ Saimre	26
77.	AS Roger Puit	25
78.	OÜ Mõisaküla Masinatehas	25
79.	OÜ Fellini kohvik	23
80.	OÜ FinEst Wood	23
81.	OÜ Emerson TEN	23
82.	Knitex OÜ	23
83.	OÜ Pleksor	23
84.	AS Eesti Turbatooted	23
85.	Raiku Building OÜ	23
86.	OÜ Mones & Tuur	23
87.	Viljandi Vaba Waldorfskooli Ühing	23
88.	OÜ BS Trans	22
89.	OÜ Avitar	22
90.	Silva Engineering OÜ	22
91.	AS Viljandi Hambakliinik	22
92.	AS Viljandi Veevärk	22
93.	OÜ Granimar	21
94.	OÜ Annemeli Lihatooted	21
95.	Undi Teenused OÜ	21
96.	OÜ Metest Steel	20
97.	Fellin Invest OÜ	20
98.	OÜ A.G.M. Kaubandus	20
99.	OÜ Kõo Agro	20
100.	OÜ Laanetagune	20

”

Viljandimaa suurimate tööandjate esikolmik on ülistabiilne. Suurim tööandja on sihtasutus Viljandi Haigla, ettevõtetest on kõige enam töötajaid Viljandi Aknal ja Uksel. Nemad on kahekesi ka teistest peajagu ees. Seejuures vähenes haigla töötajaskond 2021. aastaga võrreldes ühe võrra, Viljandi Aknal ja Uksel ning kolmandat kohta hoidval Viljandi Tarbijate Ühistul jäi muutuste lahtrisse aga ümmargune null.

Pjedestaalikohtadest allpool on muutusi olnud rohkem. Näiteks on Paragon Sleep vähendanud töötajate arvu 38, Eesti Hõõvelliist 18 ja Cleveron 23 võrra. Suuremad kasvavad on ülemises otsas Kolmeks (11 lisandunud töötajat), Hansa Bussiliinid (12) ja Bed Factory Sweden.

Cleveroni töötajaskonna kahanemise juures tuleb silmas pidada, et eelmisel aastal tekkis selle jagunemise tulemusena tütarettevõtte Clevon, kes võttis tööle 91 inimest ja oli sellega maakonna suurim töökohtade looja. Andmed pärinevad äriregistrist.





EESTI
KAUBANDUS-
TÖÖSTUSKODA

OLEME SINU ETTEVÕTTELE TOEKS

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

**ARENDAME KOOS
VILJANDIMAA JA EESTI
ETTEVÕTLUST!**

LIITU KODA.EE

Vabadus otsustada

Mugav
igapäeva-
pangandus

Paindlikud
finantseerimis-
võimalused

Innovaatilised
makse-
lahendused

lhv.ee/ariklient

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

LHV