

KUIDAS MEIL LÄHEB?

LOOD
ETTEVÕTLIKEST
EESTI NAISTEST



SISUKORD

Sissejuhatus	6
Heli ja <i>Dixieland</i>	8
Kaie ja mesila	10
Rael ja käsitööühistu	12
Ly ja mahepõllundus	14
Marika ja loodusturism	16
Piret ja Peipsi	18
Eve ja puidufirma	20
Tiina ja söögituba	22
Mall ja butiik	24
Aivi ja küülikud	26
Aime ja tutvumisbüroo	28
Anneli ja Saarakiri	30
Milline on ettevõtlik maanaine Eestis?	32
Naisettevõtjatel on nüüd oma strateegia	33
Eesti naisettevõtjate soovitusel algajatele	35

Koostaja: Sander Silm

Toimetaja: Marika Kusnets

Kujundus: Artur Borissenko

Trükk: TRIIP AS

Fotod: Sander Silm, Kadri Pulk, erakogu, Lauri Kulpsoo

Käesolev kogumik on koostatud BRS Interreg IIIB, Eesti Põllumajandusministeeriumi ja Eesti Siseministeeriumi toel.

Selle kogumikuga tahame teile pakuda võimalust heita pilk ettevõtlike naiste tegemistesse ja mõtetesse.

Kogumik on üks kild suurest, kolm aastat kestvast rahvusvahelisest FEM projektist, mille eesmärgiks on käivitada Eestis toimiv ja jätkusuutlik naisettevõtlike tugisüsteem maapiirkondades tegutsevatele naisettevõtjatele ja ettevõtlusega alustada soovivatele naistele.

Projekti idee on sündinud erinevatest rahvusvahelises koostöös läbi viidud projektidest ja teadmisest, et naised ei vaja mitte ainult projektipõhist tuge, vaid ka jätkusuutlikku struktuuri, mis toetab nende mõtete ja unistuste elluviimist.

Naine tahab ja suudab olla ettevõtja, kui teda toetatakse tema vajadusi arvestavalt. Kusjuures need vajadused on tihtipeale usumatult tihedalt seotud tema pere ning saatuse uperpallidega.

Paraku niisuguse äriplaani kirjutamist kuskil ei õpetata. Ja kas kõike ongi võimalik ette näha ning plaanidesse panna? Seega nõuab ettevõtjana tegutsemine naiselt üsna palju paindlikkust, sisemist vaistu, loomingulisust, empaatiat ja leppimist ka paratamatusega. Naine tahab suureks kasvamist alustada samm-sammult. Suuri riske ei taheta võtta, sest lapsed ja pere ei tohi ohtu sattuda, ikka tasa ja targu, alalhoidlikult oma

unistusi täites.

Naiste lugudest tuleb välja ka see, et endale tegevuse leidmiseks või ettevõtjana alustamiseks vajatakse abi – tuge või õlatunnet. Teinekord piisaks sellestki, kui keegi annaks unistuse lennuks vaid vajalikud tiivad ning hullu mõtet takka kiidaks. Selleks võib olla osalemine naisettevõtlike toetavas projektis, kuulumine võrgustikku või lihtsalt mõni hea tuttav, kes veel suudab hulle mõtteid mõista. Mida keerulisem on aeg, seda vähem neid inimesi on.

Selleks, et naisettevõtlike toetamine ei jääks projektipõhiseks ning et kogu Eesti ühiskond mõistaks, milline kasutamata ressursid kohalikus ja regionaalses arengus on ettevõtlikud naised, tuleb kokku leppida naisettevõtlike arengusuundades. Selliseks kokkuleppeks võime nimetada projekti käigus välja töötatud naisettevõtlike edendamise strateegiat, mille aruteludel on osalenud naised Eesti eri piirkondadest.

Naised on täis tahtmist tegutseda, aga nad ei ole kindlad, kas poliitilistes tõmbetuultes hulpiv nooruke Eesti Vabariik suudab neid mõista ja turvatunnet pakkuda.

Naisettevõtlike on üldse veel mõistmatu väljend ja põhjustab ikka küsimuste tulva – mis vahe on nais- ja meesettevõtlikusel? Ega muud vahet ei olegi, kui ettevõtjaks on ühel juhul naine ja teisel

juhul mees oma soorollidest tulenevate eeliste ja puudustega. Toimivad ettevõtlike tugistruktuurid on meeste poolt käima lükatud ja arvestavad rohkem meeste kui ettevõtlike võimaduste ja vajadustega.

Seega on naistel tarvis initsiatiiv enda kätte võtta, kohalikud naised kokku kutsuda ja tegutsema asuda. Kui on kohapeal olemas initsiatiiv, siis projekti poolt on abiks viis loodavat regionaalset koostumispunkti. Tegevust koordineerivad koolitatud tugiisikud/nõustajad, kes vahendavad teile erinevaid koolitusi, grupimenterlust, võrgustikulaenu programmi ja kaasavad teid rahvusvaheliste võrgustike tegevustesse.

Projekti tegemistest saab lähemalt lugeda meie kodulehel www.fem.ee

Tere tulemast ettevõtlike naiste seltskonda!

Anneli Luisk
FEM projekti projektijuht

HELI JA *DIXIELAND*

Heli Sture pole kunagi liialt rahuliku elu üle kurtnud. Valgas kontoritarvete poes töötades oli Heli elurütm järgmine: nädalas oli kaks vaba päeva, millest ühel õpetas ta huvilistele *line*-tantsu ning teisel vabal päeval käis seda ise Tallinnas õppimas. Selline elu kestis viis aastat ning alles nüüd mõonab Heli takajärgi, et see oli üks hullumeelne aeg küll.

Muutus tuli Heli ellu aga mõned aastad tagasi, mil Valga lähedale Lepa külla ostis vana karjamõisa südame ära soomlane Jari. Tõsise *rock'n'roll*'i fännina kavatses Jari Kuivanen hakata Lepal korraldama *rock*-kontserte ning ameerika autode kokkutulekut. Sobis ju ostetud koht selleks suurepäraselt – maakivist hiiglaslik hobusetall lausa kutsus üritusi korraldama.

Jaril tuli mõte kasutada ka *line*-tantsijaid ning nii Heli ja Jari teed ristusidki. Algne koostöö viis selleni, et poolteist aastat tagasi otsustasid Heli ja Jari koos Lepale kolida.

Heli hakkas Jari kõrval *Dixieland*'iks ristitud kohas üritusi korraldama, kuni järsku avastas, et tal on anne, mille olemasolust ta üldse teadlik polnud – nimelt orgniseerimistalend. Heli ei häbene öelda, et paljude ürituste korraldamise taga on puhtal kujul tema töö ja vaev. Teisiti eriti ei saakski, kuna lisatööjõudu nad praktiliselt ei kasuta. “Suvel olen vahel mitme ööpäeva peale kokku maganud vaid kolm-neli tundi,” meenutab ta. Sarnase tempoga töötades pole mingi ime ennast läbi

põletada. Seda teab Heli suurepäraselt ning on õppinud ennast kaitsma. “Kui ma ikka tunnen, et ma enam ei jõua, siis võtan lihtsalt aja maha ja kõik,” on ta kindel.

Heli on olnud tegev nii *Dixieland*'is aset leidvate igasuviste ameerika autode kruusingute kui ka *rock'n'roll*-festivali korraldamisel. Festival pole aga nende kontserdite nimetamisel sugugi vale sõna, kuna seal on üles astunud kuni kümme-kond *rock'n'roll*' bändi. Heli rõhutab, et tegemist on Eestis täiesti erilaadse ettevõtmisega, kuna kohaletulnud bändid on omal alal tõsised tegijad.

Heli ei tee saladust, et mitte kõik pole sujunud lepase reega. Kuna tegemist on rahvusvaheliste üritustega, siis tuleb osata võõrkeeli. Naine tunnistab, et algul oli soome ja inglise keeles suhtlemine üsnagi raske. Kuid eks iga töö õpeta ning praegu see Helile enam teab mis probleem pole.

Kuigi *Dixieland*'i nime kandvat kohta teavad Valgamaal paljud, ei tähenda see, nagu oleks tegevus ka majanduslikult väga tulus. Ameerika autode kokkutulekuid on hakatud korraldama ka mujal Eestis ning festival kipub jääma suisa kahjumisse, kuna ainuüksi ühe ansambli maaletoomine läheb maksma kuni 100 000 krooni. Samuti pole Valga linna rahvas *Dixieland*'i enda jaoks tantskohana veel avastanud, kuid Heli loodab, et

suhtumine lähiaastatel muutub.

Seega pole *Dixieland*'i omanikud kõigi raskuste kiuste lootust kaotanud. Mida aeg edasi, seda enam suureneb Eesti inimeste hulgas huvi *rock'n'roll*'i vastu. Helil on plaanis kirjutada mitmeid projekte ja arendada *Dixieland*'ist välja keskus, kus saavad puhata turistid ning lõbutseda ümberkaudse piirkonna rahvas.

Kerge see olema ei saa, selles on Heli kindel. Kuid eks kõi data eneseteadvust ka teadmine, et ilmas pole just palju talusid, mis korraldavad isegi tõsiste pillimeeste seas lugupidamist väärivaid festivale.

KAIE JA MESILA

Mõned aastad tagasi seisis **Kaie Taim** teelahkmel: kas hakata üksinda pidama väikest 40-tarulist mesilat või mitte. Seljataha oli jäänud abielulahutus. Kaiele jäi Ida-Virumaal Kiiklas asuv mesila, mida ta seni oli hobi korras pidanud.

Jõhvist pärit naise sidemed Kiikla mesilaga on pikad. Kohe pärast keskkooli läks ta Olustverre mesindust õppima. Stuudiumi lõppedes suunati Kaie tööle Kiiklasse. Ühismajandite lagunemise aegu õnnestus tal oma endine töökoht erastada.

Kuigi Kaie oli mesilas töötanud pikka aega ja kogemusi tundus küllaga olevat, polnud otsus iseseisva ettevõtjana jätkata sugugi kerge tulema. Asja määras lõpuks ära Tartu tööjõuturg: Tartus tööd otsides pakuti talle sissetulekut, mida ta on võimeline teenima ka oma mesilas.

“Valik oli siis selline, et kas käin selle raha eest aasta läbi kellast kellani tööl või hakkan eraettevõtjaks, kus kõige suurem töömaht on suvel,” selgitab Kaie oma toonaseid valikuid.

Kogemustega mesinikuna andis ta aga endale aru, et palgatööst loobudes ütleb ta ära teatud majanduslikust stabiilsusest. On ju sedagi juhtunud, et mõni aasta tuleb mesilast vaid sadakond liitrit mett. See aga tähendab kas ametist loobumist või säästudest elamist. “Samas olen ma oma tuttavate pealt näinud, et päevast päeva palgatööl käies on omad suured puudused,” lisab ta.

Kuigi paljudele inimestele kangastub mesini-

kutöö rahuliku ja puhta ametiga, siis tegelikkus on hoopis teistsugune. Mesilas tuleb teha palju rasket füüsilist tööd ning see seletab ka tõiga, miks naismesinikke just palju pole. “Tegelikult on mesila pidamine pigem pereettevõtmine. Tuleb ju minulgi praegu otsustada, kas hakata ise puutööd tegema või seda teenust sisse osta,” räägib Kaie.

Teine varinat polegi kõige halvem, sest varemalt panustas Kaie väga palju energiat oma ettevõtte raamatupidamise väljaarendamisse. Kuni ühel hetkel taipas: odavam on osta raamatupidamisteenust sisse, selmet üritada ennast ülikiiirelt muutuvate seadustega kursis hoida.

Tänapäeval peab mesinik olema ka hea müügimees, sest selles äris ei piisa pelgalt meetootmisest. See mesi tuleb ka maha müüa. Viimane pole aga järjest suureneva konkurentsi tõttu sugugi kerge töö.

Eestis tuleb pidevalt juurde väike-seid hobimesilaid, samuti on Kiikla mesila suurus turustamise seisukohalt üsna ebamugav. 40 mesipuud on vähe selleks, et üritada oma toodangut suurtele hulgifirmadele müüa. Samas ilmselgelt palju, et müüa mett vaid naabritele.

Kaie on turustamiskanaliiks valinud laatadel käimise ega kahetse. Tõesti-tõesti, laatadel käimine on kohati kurnav ja kulukaski, kuid siis jääb vahendajatele

makstav raha endale.

Saksa mesinikud on Kaiele kunagi rääkinud, et mesinik peab oma lippu kõrgel hoidma ning seda on Kaie ka teinud. Tema kaubamärki “Alutaguse mesi” teatakse pea kogu Ida-Virumaal. Samas ei piisa konkrentsis püsimiseks pelgalt heast meest, tähtis on ka erinevate toodete hulk.

Kaie on ise tähele pannud, et mida rohkem on erinevaid tooteid, seda paremini kaup läheb. “Paraku saab tootarendusega mängida vaid talvel, kui on rohkem aega,” lisab ta.

Kaie on igatahes mees sakslastest kolleegide tõdemus, et meeäris on võimalik ellu jääda vaid neil, kes toodavad võimalikult odavat mett või kes toodavad erinevaid meeliike.

Küsimusele, kaua Kaie plaanib mesilaga tegeleda, vastab ta naerdes, et mesilat võiks pidada kuni pensionini. “Kuid aeg-ajalt tahaks ka mingit naiselikumat ametit proovida.”

RAEL JA KÄSITÖÖÜHISTU

Viis aastat tagasi oli Võrumaa naine **Rael Kaasen** püsti hädas. Ühtpidi oli tal kõva tahtmine omaenda kätega perele leiba teenida, kuid teisalt polnud selleks erilist võimalust. Asi selles, et Raelile on elupäevad meeldinud tegeleda käsitööga, isegi Luua metsakoolis õppides lasi Rael ühiselamus varrasstel välkuda, paraku oli aga möödunud kümnendi lõpul käsitöölistel üsnagi raske ennast ära elatada, kuna oma töö vilju oli päris raske müüa.

Polnud ju mõtet kodus hommikust õhtuni kududa, kui on ette teada, et müüa omatehtud kampsuneid ja salle on raske, kui mitte võimatu. Või kui, siis hinna eest, mis ei korva kaugeltki kogu tööd ja vaeva.

Raeli puhul tegi asja raskemaks veel see, et tema polnud niisugune ükselt-uksele käija ja oma kätetöö pakkuja. Kampsunite kudumine kukkus tal tunduvalt paremini välja.

Viis aastat tagasi kuulis Rael ühest käikuminevast projektist, mille lõppeesmärk oli toimiva käsitööühistu loomine. Algselt oli *Phare* programmist rahastatud AITÜMA projektis kavas ka koolitus, kuhu Rael pooleldi juhuse tahtel sattus. Kuigi tal oli kõva tahtmine koolitusele minna, kaalus Rael siiski pikalt, kas minna või mitte. Lõpuks tegi südame kõvaks ja läks...

2001. aasta algul asutasidki koolitusel osalenud naised käsitööühistu ESI. Ühistu nimi on mitmetähenduslik, tagurpidi lugedes tähendab see “ise”

ning ka võro keeles on sõnal sama tähendus. Selline sõna “ise” topelt rõhutamine näitas naiste soovi ise teha ja ise ka müüa võrumaist käsitööd ning sellele ollakse siiani truuks jäänud.

Praegu teatakse käsitööühistut ESI peaaesjalikult Võrus, Katariina kiriku vastas asuva käsitöökeldri pärast ning Raelist on saanud kaheksaliikmelise ühistu esinaine. Küsimuse peale, miks naised valisid just tema, kostis Rael, et tal on vaid kaks last ning pole suurt talumajapidamist, mistõttu teised leidsid, et temal on ühistu asjadega rohkem aega tegeleda.

Ühistu üks asutajaliige ja praegune juhatus liige Anneli Luisk paneb aga Raeli niisuguse avalduse tema loomupärase tagasihoidlikkuse arvele. “Rael on suurepärase näide, kuidas isegi pisut kartlikust inimesest on saanud tegus ettevõtja,” räägib Anneli.

Paljudele tundub, et pole midagi lihtsamat ühe käsitöökeldri pidamisest: ühtpidi käsitöö sisse, hinnalisa juurde ning teistpidi tulu välja. Nii lihtne see tegelikult pole, ka esimene tegevusaasta oli ühistul üsna raske, siis kauplesid nad teises kohas. Murrang tuli 2002. aastal, mil Võru linnavalitsus rentis ühistule keldriruumid Võrus Koidula tänaval.

Kui ühistu loodi eesmärgiga müüa peaaesjalikult enda tooteid, siis praegu-seks on juba tekkinud olukord, kus ESI

käsitöökeldris on müügil suuremas osas teiste Võrumaa käsitöölise toodang. Nii on keldris müügil veerandtuhande maainimese kätetöö ning käsitöökeldri 2004. aasta läbimüük ulatus 340 000 kroonini.

“Võib öelda, et esimene aasta oli raske, kuid nüüd on meid üles leidnud nii turistid kui kohalikud linnainimesed,” nendib Rael.

Kõige enam teeb aga Raelile heameelt, et tema juhitava ühistu on “avastanud” muuhulgas ka niisugune Eesti majandushiid nagu Tallinna Kaubamaja, kes tellis ühistult suuremas koguses heegeldatud lillekesi. Esinaise sõnul andis see tellimus liikmetele võimaluse üsna korralikult teenida.

Mis on aga Rael Kaaseni üks suuremaid soovet? “Tahaksin oma käsitööga ka Tallinna poodidesse jõuda,” õhkab ta. Praegu on see raske, kuna Tallinna käsitööpoodide omanikud ei hooli suuremat Eesti rahvuskunstist ning eelistavad turistidele müüa jätkuvalt matrjoškaid. Samas näitab igal sügisel Tallinnas toimuv Mardilaat, et huvi Võrumaa naiste käsitöö vastu pole kuhugi kadunud.

LY JA MAHEPÕLLUNDUS

Ly Kogermanni tunnevad Hiiumaal arvatavasti kõik põllumajandusega tegelejad. Hiiumaa Nõuandekeskuse konsulenti on ka raske mitte tunda, sest tema tarka ja tasakaalukat lähenemist, asjalikke näpunäiteid ning innustust vajab enamik põllumajandustootmisega alustajaid, aga ka vanad tegijad.

Zootehnik Ly Kogermann tuli Hiiumaale Sõpruse kolhoosi tööle pärast Vana-Võidu sovhoostehnikumi lõpetamist. 1978. aastal sai ta diplomi Eesti Põllumajanduse Akadeemiast, mille lõpetas juba töö ja pere kõrvalt kaugõppes.

“Nii maakonna peazootehnikuna kui ka nüüd jõudluskontrolli keskuses olen ametis vaid osalise tööajaga,” räägib Ly. “Meie peres kasvas kolm poega ja tuli nuputada, kuidas hakkama saada.”

Ly Kogermannist sai üks esimesi füüsilisest isikust ettevõtjaid saarel. 1993. aastal alustati kodumajutusega Käina vallas Nasva külas. Ruumika elamu kolm tuba on turistide päralt. “Majutusega tegeleme mõõdukalt,” ütleb Ly. “Kui oleme ikka väga väsinud ja ei tunne jaksu kellegagi suhelda, siis me kliente vastu ei võta. Keegi ei taha ju end ebamugavalt või ülearusena tunda.”

Kogermannide kodus on reeglina peatunud väga toredad ja heatahtlikud kliendid. “Turistid hindavad sõbralikku suhtlemist ja ehedat maotoitu,” ütleb Ly, kelle südameasjaks on mahetootmisele eluõiguse väljavõitlemine saarel.

Ettevõtlik naine koordineerib kohapeal Saa-

remaa, Hiiumaa, Inglismaa ja Rootsi ühisprojekti, mis koolitab mahetootjaid ja mahetoidu töötlejaid. Ka see töö on füüsilisest isikust ettevõtja tegevusnimistus.

“Iga mahetalu allsambaks on kohalikesse oludesse sobiv külvikord, kus näiteks teravilja või köögivilja kõrval on tähtsal kohal mullaviljakust säilitavad ja suurendavad liblikõielised,” teab Ly rääkida. Mahepõllumajanduses sünteetilisi mineraalväetisi ja taimekaitsevahendeid ei kasutata. Seetõttu tuleb tootmine teistmoodi korraldada kui tavapõllumajanduses.

Loomakasvatases pannakse suurt rõhku loomade heaolule: loomad peavad saama loomuomaselt käituda ja süüa neile sobivat mahesööta. Sööt toodetakse suures osas talus kohapeal, seega peab loomade arv olema tasakaalus maa suurusega.

Kogermannide rannaniidul ja kinikasvamise märkidega loometsas edeneb pere “pensionifond”. Nii kutsub Ly seitset šoti mägiveist, kes on suure hulga rannakarjamaad pilliroost puhtaks söönud, nõnda metsaalust parkmetsaks kujundades.

Esimesed šoti mägiveised toodi Hiiumaale 1999. aasta sügisel. “Pidime lepingujärgselt neid viis aastat kasvatama. Lepinguga saime kolm looma, kelle järeltulijad nüüd siin kasvavad,” ütleb Ly.

Šoti mägiveis on vähemalt viis tuhat aastat vana veisetõug, kes ei vaja isegi talvel lauta ega lisatoitmist.

“Tegelikkuses see asi päris nii ei ole,” selgitab Ly Kogermann. “Talvel anname neile heina ja vahel natuke juurviljajääke, aga kindlasti mitte jõusööta. Jõusööt rikub selle tõu omadused.”

Neid bussitäisi ekskursante, kellele Ly on pidanud oma lemmikuid näitama, ta üles lugeda ei jõua: “Vahel käib päevas kaks bussitait rahvast meie õue pealt läbi.”

Enam kui miskit muud hindab Ly kodurahu. Kolm poega, kes on oma elu hetkel mandriga sidunud, on jätnud eema sõnul taganemistee Hiiumaale. “Ja küllap nad tulevad ka, sest korra-kaks kuus käivad nad kodus,” ütleb Ly. “Kõige tõenäolisem selle talu edasine hooldaja on meie noorim poeg Lauri, kes alles gümnaasiumi lõpetas.”

Ly sõnutsi saab ta kolmandiku sissetulekust riigitööst, ülejäänud ettevõtlusest.

“Ei tohi tahta liiga palju, elada tuleb mõõtu pidades,” ütleb ta. “Tahaksin veel kaheksakümneseltki kõbus, hea tervise ja korras mõistusega vananimene olla, kes end ise hästi tunneb ja kelle juures teistelgi on mõnus olla.”

A portrait of Marika Mann, a woman with short grey hair, smiling and gesturing with her right hand. She is wearing a patterned jacket over a pink top and a necklace. The background is a colorful grid of squares in shades of red, grey, and yellow. The name "MARIKA MANN" is written in white capital letters in the upper right corner of the image.

MARIKA MANN

MARIKA JA LOODUSTURISM

Turismiettevõtja ja OÜ Kumari Reisid omanik **Marika Mann** alustas turisminduses füüsilisest isikust ettevõtjana 2000. aastal. 2003. aastal asutas ta osatühingu Kumari Reisid. Tuntud Eesti ornitoloog Erik Kumari järgi, arvate. Ei, eelkõige on nime saamisloos “süüdi” üks Sri-Lanka klient, kelle sõnul tähendavat “kumari” soojamaa keeles printsessi, sellist kaunist ja eraklikku noort naist.

Marika Mann on kõike muud kui eraklik, pigem imetlusväärset ainukordne. “Suhtlemine on minu edu võti,” arvab naine, kelle öökapil on raamat Hiina sõjakunsti saladustest.

“Giid võib vahel tahtmatult eksida andmetes ja arvudes, aga see inimene, kes meie kaudu reisi ostab, peab eelkõige tundma, et ta on siia väga oodatud ja tema soovidega on arvestatud,” ütleb Marika Mann. “Tal peab lahkudes olema tunne, et oli mõnus ja just tema ootustele vastav reis. Kõik peab klappima, isegi giid tuleb valida igale grupile võimalikult sobiv.”

Kui Marika Mann ettevõtlusega alustas, oli tal võimalik saada Ettevõtluse Arendamise Sihtasutusest toetust. Aga selleks, et toetust saada, pidi taotlejal olema 33% omaosalust.

“Seda raha mul polnud, aga Eesti Ühispank aitas,” ütleb Marika Mann. “Turismiettevõtjal on keeruline laenu saada, sest turismi arendamine maapiirkondades pole ikka veel riiklik prioriteet.”

Alustavate ettevõtjate stardiabist renoveeris

ja möbleeris Marika klienditeenindusruumi Lihula mõisahoones, püstitas 20kohalise aastaringselt kasutatava indiaanitelgi ning ostis *Leica* vaadetoru koos statiiviga ning *Minox* binokli.

Kumari Reaside eesmärgiks on tutvustada unikaalset Eestimaa looduspärandit, kujundada ökoloogilist mõtteviisi ja looduse tunnetust. Matsalu Rahvusparki on tõsistel linnuhuvilistel asja peamiselt rände ajal. Kesksuvel on teised tulijad, keda meelitavad kaunid rannaniidud ja luhad ning Läänemaa inimeste tegemised.

Kumari Reisid korraldab alates 2004. aasta kevadest reise looduskaitsealadele mitmel pool üle Eestimaa. “Kumari Reasidele vale klient ei satu, sest reisipakett koostatakse kliendi soovidele vastavalt,” on Marika Mann veendunud.

Turismiettevõtjale on talv kõige tõsisema töö periood. Siis tuleb teha hooajaks ettevalmistusi: messidel käia, infomaterjali trükkida, uusi marsruute ning võimalusi välja mõelda ja koostööpartnereid otsida.

Kõik teenused ostab Marika Mann teistelt ettevõtjatelt: kellelt majutuse, kellelt toitlustuse või giiditeenuse. Samamoodi on paadi- ja kanuulaenutusega.

Kumari Reise külastas 2004. aastal 1150 huvilist, neist 320 olid välismaalased. Ettevõtte 2004. aasta käive oli 500 tuhat krooni. 2005. aastal on prognoositav käive

umbes 1,5 milj krooni. “Turismiettevõtete hakkab end ära tasuma alles viiendal kuni seitsmendal aastal,” ütleb Marika Mann “Sinnamaani tuleb vastu pidada.”

Kevadisi linnuvaatlusreise reklaamib ja müüb firma kolmandat aastat. 2006. aastal minnakse väliturule uue kaubamärgiga *Estonian Nature Tours*. Samuti on uuteks toodeteks botaanilised reisirühmad ja linnuvaatlusreisid sügisel.

Linnuvaatlus- ja loodusturism on väga spetsiifiline ja kõrget professionaalsust nõudev turismiharu. Eestimaa tervikuna on euroolasest linnuhuvilise jaoks piisavalt väike, samas aga väga atraktiivne linnumaa.

Kumari Reisid on Eestis ainus reisikorraldaja, kelle linnuvaatlusreise müüvad Inglise ja Saksa loodusturismile spetsialiseerunud reisibürood ka oma kataloogides.

Kumari Reaside suurimaks mureks on linnugiidide nappus ja olematu riigipoolne poliitika antud valdkonnas. “Kui ma oleksin teadnud, et see nii raske on, poleks ma alustanud,” ütleb Marika Mann.

Millegipärast ei tundu see ütlemine tema isikuga kokku käivat, sest naise visadus ja vaimustus oma tööst kõnelevad teist keelt. Sellist, mis paneb kõrvalseisjaidki kaaluma omi võimalusi ettevõtjana.

Kadri Pulk



PIRET JA PEIPSI

Astaid Ida-Virumaal Mäetagusel elanud Talistute pere otsustas seitse aastat tagasi teha mitu üsna kardinaalset sammu. 1998. aasta lõpus kolisid nad Mäetaguselt Peipsi järve külje all asuvasse Kauksi külla Paesaare tallu. Kunagi oli see kuulunud **Piret Talistu** abikaasa vanaemale.

Talu 60 hektarist moodustas enamuse mets, kuid vaatamata sellele ei tõusnud pereisa käsi oma metsa vastu. Seda enam, et Kauksisse kolides oli Talistute perel kavas hakata tegelema hoopis turismiga ning kes see ikka oleks tahtnud raiesmike vahele puhkama tulla. Idee turismindusega tegelema hakata andis aga perekonnale talust paari kilomeetri kaugusele jääv Peipsi järv.

Koos perekonnaga Roost rajati OÜ Kauksi Motell ning peagi kerkisid Paesaare talu maadele kaks puhkemaja – alul suurem ning mõned aastad hiljem väiksem. Piret Talistust sai OÜ Kauksi Motell ainukene palgaline töötaja – perenaine. “Juhatusse ma ei kuulu, kuigi mina teen siin kogu igapäevase töö ja turismiringkondades tuntakse peaaesjalikult just mind,” lisab Piret naerdes. “Samas on tänu koostööle Roosti perega olnud hea võimalus ettetulevaid probleeme koos lahendada, samuti on käepärast häid ideid ja ettepanekuid. Moraal: koos tehes on lihtsam.”

Laenu puhkemajade rajamiseks ettevõtte ei võtnud, mistõttu Pireti arvates on olnud võimalik isegi kergem, stress on olnud väiksem. Kui-

gi sellist aega pole Kauksi Motelli viie tegutsemisaasta jooksul olnud, et oleks tulnud ettevõtmises kahetseda. Samas ei võimalda Eestimaa lühikesse suvve jääv turismihooaeg ülikasumeid teenida. Samuti töötab Pireti tähelepanekul üks turismiettevõtte ennast “sisse” alles neljandal aastal. Seni on enamuse puhkemajade teenitud kasumist investeringutena ettevõttesse kohe ka tagasi läinud.

“Meil on olnud mitu aastat Peipsi rannas väike söögikoht, kuid järgmisel aastal me tõenäoliselt seda enam ei pea, sest meie suvi on ikka meeletult heitlik. Tellid kõik ära ja järsku läheb ilm halvaks ning inimesi pole mitte kuskil,” tõi Piret näiteks.

Samas ei tähenda see, nagu puhkemajades inimesed muudel aastaegadel üldse ei käi. Käivad ikka, kusjuures Piret on täheldanud, et need, kes käivad suvel, ei käi talvel, ja vastupidi. Küsimusele, kes on kõige meeldivamad kliendid, vastab Piret pärast hetkelist mõtlemist: “Venemaa venelased on ääretult meeldivad inimesed.”

Kuigi Kauksi kandis on mitmeid majutusasutusi, tunnistab Piret, et otsest konkurenti neil ei ole, kuna kõik seal piirkonnas asuvad ettevõtted on üsna erilaadsed. Nende juurde satuvad eelkõige inimesed, kes otsivad rahu ja privaatsust. See on ka põhjus, miks OÜ Kauksi Motell pole panustanud erine-

vate atraktsioonide väljaarendamisse. “Üksjagu inimesi ongi sellised, kes tahavad lihtsalt olla. Meil olid siin kaks nädalat inimesed, kes muud ei teinudki, kui ainult jalutasid,” nendib ta.

Mis puutub tulevikku, siis on Kauksi Motellil kavas rajada veel üks puhkemaja ning söögimaja, kus inimesed saaksid koosviibimisi läbi viia. Söögimaja pidamine võimaldaks hooaega veidikene pikemaks venitada.

Väga suureks ei taha Piret ettevõtmist aga ajada, sest see eeldaks juba lisatööjõu palkamist. Seda aga Piret ei soovi, kuna arvab, et palgatööd kasutades turismiäri väga edukalt teha ei saa. Samuti oleks selle ettevõtmisega raske tegeleda ilma pere toetuseta. “Minu pere on mind ääretult palju teotanud – nii moraalselt kui praktiliselt, ilma pere toetuseta ei saa sellist ettevõtmist teostada,” on Piret kindel.

A portrait of Eve Strauss, a woman with short, curly brown hair, wearing a blue denim jacket. She is shown in profile, looking to the left, with her hand resting on her chin in a thoughtful pose. The background behind her is a blue and white geometric pattern of overlapping chevrons.

EVE STRAUSS

EVE JA PUIDUFIRMA

Kui rahvakunstimeistrite koondise UKU süsteem kui niisugune kokku varises, pidi Starusside pere hakkama mõtlema, kuidas edasi elada. Pereisa oli töötanud UKU Avinurme jaoskonna juhatajana, pere kolme lapse ema **Eve Strauss** aga aastaid raamatupidajana. “Tuli lähtuda sellest, et kõik pere viis liiget saaksid tööd,” meenutab Eve. “Konkureerisime erastamisel. Üle kivide ja kändude see asi lõpuks siiski õnnestus. Ostsime tsehhi ära juba järgmistelt omanikelt.”

Kuna kõikide pere liikmete nimed algavad E tähega, siis on aktsiaseltsi nimi E.Strauss. Igaühel on firmas oma valdkond vedada. Strausside 1994. aastal loodud käsitöökojas ja oma kodudes töötab ligikaudu 30 meistrit.

Toodete sortiment on väga lai – üle 200 nimetuse: saunatooted, kadakast õllekapad, kruusid, toobid, võitopsid, puidust väiketooted ja korvtooted, ka värvilised. Kõige minevam kaup tundub Eve Straussi hinnangul olevat turu- ja puukorvid. “Samas, kõige rohkem müüakse saunakibusid. Väike paradoks.”

Firma põhitoodang turustatakse põhiliselt naaberriiki Soome. Samuti tellitakse tooteid Rootsist, Norrast, Saksamaalt ja Jaapanist.

“Puidutoodang sõltub väga palju ka moest,” teab Eve rääkida. “On olnud perioode, kui kõik pidi olema valge ja puhas – siis kasutasime valdavalt kaske. Kolm viimast aastat on kestnud lepa-trend. Näiteks saunakibu, mida oleme kogu aeg

männist teinud, on nüüd ka lepa peale üle läinud.”

Põhiliselt tehakse aktsiaseltsis E.Strauss tellimustöid – interneti kodulehekülj toimib hästi. “On olnud kaks juhus, kui tuli teha pruudile lillekorv. Lemmiklooma tarvikud ja erimõõtmetes pesukastid on tavapärasemad,” nendib Eve.

Kuna firma töökoda asub elamurajoonis, siis suuremaid laiendusi ette võtta ei saa. Küll plaanib Eve Strauss tegelda ümbruse heakorraga ja muuta töötitingimused inimsõbralikumaks. Samuti tuleb seadmed viia euronõuetega vastavusse. Plaane ja tegevust jagub.

Avinurme on Ida-Virumaa ääremaa ja läbi aegade olnud puutöö traditsioonidega piirkond. Praegu tegutseb siin kümnekonna taolise ettevõtte ringis. Kuna ettevõtluse osakaal on Avinurme mail üldse suhteliselt suur, siis tekib tõsine probleem tööjõuga. Äsja käivitus Strausside firmal koostöös Lääne-Viru Tööhõiveametiga koolitusprogramm. “Eesmärk on ka enda firmasse tööjõudu koolitada,” sõnab Eve Strauss ja lisab, et kõik firma töölised on saanud väljaõppe kohapeal.

Kuus aastat tagasi tekkis kohalikel mõte luua ettevõtete ühendus. Muuhulgas korraldab see ühendus, mille asutajaliige Evegi on, Avinurmes pütilaatasid. “Paljud ei tea, kus Avinurme asub ja et niisugune paik Eestimaal ülepea olemas

on. Meie eesmärgiks oli Avinurme kuidagi Eesti kaardil ära märkida,” selgitab laada koordinaator-vahendaja.

Kuna palju rahvast on Avinurmest ära läinud, siis taheti nad jaanilaupäevaks koju meelitada. Üritus sätiti surnuaiapäha lähedusse, et vanematel inimestel oleks samuti tegevust. Samal päeval on ka kirikus kontsert, muuseumis ja kultuurikeskuses näitus.

Põhiliselt tutvustatakse laadal Avinurme toodangut. “Sel suvel oli pealava kõrval niisugue külamaja, kus iga küla tutvustas ennas: kes tegi võid, kes küpsetas pirukaid, kes tegi vihtasid, kes kudas kangast jne.”

Külla kutsutakse ka välispartnereid. “Tänavu oli üks Soome firma, kes teeb ise ka erinevaid puidutooteid, oma näitusega laadal väljas,” räägib Eve Strauss.

Juba kuuendat aastat peetud pütiladal tehakse ka isetegevust. Samuti on igal laadal oma tunnuslause. Tänavuseks tunnuslauseks oli: “Kuni su küla veel elab...”

Vägisi tahab laat kahepäevaseks kiskuda, kuigi Eve arvab, et ei jaks seda ühtegi hästi vastu pidada. “Eks paistab, mida tulevik toob,” muheleb põline avinurmlane. “Tänavu oli esimene aasta, kus sai tehtud ka tõhusat koostööd vallavalitsuse ja -volikoguga,” tunneb Eve Strauss siirast heameelt.

Marika Kusnets

TIINA JA SÖÖGITUBA

Keset Veriora alevikku troonib roosat värvi mansardkorrusega maja, mis meenutab pigem mõne Astrid Lindgreni raamatu illustratsiooni kui söögikohta. Põlvamaal on aga vähe inimesi, kellele seal asuva Tiina köögi nimi midagi ei ütle.

Legendid Tiina köögist hakkasid Põlvamaal levima mõned aastad tagasi, kui liikus suust-suhtu jutt Verioras asuvast vingest söögikohast. Ei läinudki palju aega, kui inimesed nii Põlvast kui Rāpinast hakkasid käima lõunat pidamas just Tiina köögis.

Tiina köögi vaieldamatu hing on energiline **Tiina Kaldoja**, kelle jutu järgi ei tulnud Tiina köögi asutamine sugugi nii enesestmõistetavalt kui arvata võiks. “Võib öelda, et lastega kodus istumine tüütas ära,” meenutab ta.

Kuna 90ndate lõpus jäi Tiina abikaasa töötuks, siis ei jäänudki muud üle, kui pakkuda iseendale tööd. Kaubandushariduse ja kogemusega Tiina võttis Rāpina Tarbijateühistult rendile kunagise linakaupmehe maja Veriora südames ning avas seal poe. 2000. aastal õnnestus Kaldojadel see maja ära osta.

“2001. aastal võtsime asja käsile,” räägib Tiina, kelle sõnul muutus esialgne eufooria majaostust kiiresti masenduseks. Selgus, et maja on mäda ning tagatipuks tuli veel hoonet tõsta pea poole meetri võrra. Samal ajal teadis aga Tiina, et teisele korrusele peab tulema söögikoht.

2000. aastal oli Tiina liitunud *Materra* projektiga, mis koondas Eesti, Soome ja Itaalia äärealadel elavaid naisi. *Materra* projekti raames tegutses ka n-ö toidugrupp, kuseri riikide naisi õpetati, kuidas rahvuslikku kööki väärtustades iseennast ära toita. Samuti sai Tiina *Materra* projekti raames 100 000 krooni toetust.

Tiina Kaldoja: “Igatahes, meid peeti hulludeks, kui rääkisime, et teeme Veriorale söögikoha. Meil polnud ju algul mingit kogemust, oli vaid luuludel põhinev ettekujutus söögikoha pidamisest. Aga tegelikult sain ma idee hoopis Soomest, kus nägin ühe vanapaari söögikohata, mis oli sedavõrd kodune ja armas.”

Praegu meenutabki Tiina köök pigem kodu kui söögikohta. Sarnaselt kodule on kõigil Tiina Kaldoja söögitoas olevatel mööblitükkidel ja piltidel oma lugu ning tegemist pole pelgalt kokkukuhjatud vanade mööblijuppidega.

Möödunud sajandi keskpaigas oli Verioral mööblitööstus, mis valmistas kappe. Söögitoa vana puhvet on pärit just sellest mööblitööstusest. Ja valmistajaks ei keegi muu kui Tiina nüüd juba maa-mullas olev onu.

Kuid inimesed ei tule kaugelt Tiina kööki mitte ainult koduse interjööri pärast. Põhjus on eelkõige maitsvates toitudes, mille retseptid pärinevad Tiina vanaemalt.

Söökide valmistamine käib siin sa-

muti nagu kodus – Tiina lippab aeg-ajalt oma samal korrusel asuvast väikesest kontorist kööki, et potis keevat rooga maitsta. Tiina rõhutabki, et nende söögitoa võti on hea kokk, ja see on neil õnneks olemas. “Minu meelet pole toidu juures tähtis mitte garneering, vaid hing, mis sinna sisse pannakse,” sõnab Tiina.

Tema söögitoa toitudel on see hing vaieldamatult sees.

Söögitoa edule aitas kaasa ka asjaolu, et kui Tiina köök n-ö turule tuli, siis puudus Põlvamaal oma esindussöögikoht ning maavalitsus tõi oma külalised ikka ja jälle Tiina kööki.

Paraku ei suutnud Tiina köök täita paljude kohalike inimeste ootusi, kes nägid uues kohas eelkõige õhtust vabaajaveetmise kohta. Ja see on ka üks põhjus, miks suurema osa klientuurist ei moodusta mitte kohalikud, vaid kaugemalt tulnud inimesed.

Kuigi füüsiliselt ei saa Tiina Kaldoja oma ettevõtmist laiendada, pole ta siiski tööpõllusuurendamisemõttest loobunud. Juba praegu pakub Tiina köök *catering*’i teenust ning samuti loodab perekond ära osta lähedal asuva kunagise haiglahoone, kus saaks pakkuda ka majutusteenust.

Tiina köök on ettevõtte, kus lööb kaasa kogu pere. “Me oleme kuidagi teistmoodi, selline õnnelik perekond,” naerab Tiina Kaldoja.

Sander Silm



MALL VESILOO

MALL JA BUTIIK

Pikka aega erafirmas pearaamatupidajana töötanud **Mall Vesiloo** mölgutas aastaid mõtteid enda unistuste butiiigist. “Kaua ma ikka teisi orjan, tahaks midagi päris ise teha,” oli ta aru pidanud. Mõeldud, tehtud. Aastal 2000 said valmis kaupluse ruumid, mida hakkaja naine oli põrandataladest kuni uue laeni ise kujundanud, rääkimata sisekujundusest ja kauba valikust. Butiik Viljandis Tartu tänaval sai just niisugune, mis kutsus iga naist sisse astuma. Mõnda aega oli Mall tehtuga rahul.

Aga ega siis üks rahutu hing ja pidevalt arenev natuur saa paigale jääda. Aina tekivad uued ideed, visioonid, plaanid. Kuna naine oli käsitöö alal ka ise kõva käsi – tegi lapitekke ja kodus kaltsuvaipu –, siis käis mõte selles suunas edasi. Miks mitte teha käsitööpoodi, just niisugust, kust saaks osta ainult naturaalselt ja ehedat kaupa. Viljandi kant on ju alati hiilanud oma käsitöömeistritega. Seda suunda on seal sajandeid viljeletud.

Projektis AITÜMA, kus naine toona osales, tuli teha äriplaan. Asi sai paberile pandud. Vaev ju nähtud, milleks siis paberile jättagi. Mall hakkas plaani elluviimist kavandama.

Tartu tänava pind jäi väikeseks ja nii ütiris Mall Vesiloo avaramad ruumid Väike Turu 8, suisa pool maja. Kui juba nii suur ettevõtmine, siis peab ka tootmine samas paiknema. Ise nokitses naine alul öösiti käsitööd teha. Aga nii lihtsalt ei jõua. Nüüd töötab kaupluse juures suviti viis naist, üle-

jäänud ajal kolm. Ka raamatupidamise andis Mall miniale üle.

Kohapeal valmistatakse põhiliselt kodutekstiili: kaltsuvaipu, lapitekke, padjaümbriseid, linasest riidest mütse ja käekotte, kannusoojendajaid, põlli ja pajalappe.

Kauba sortiment laieneb pidevalt. Villased pleedid ja sallid, samuti kangastel kootud materjalist pitsiga ääristatud linikud ja tikitud laudlinad valmivad kohalike memmede käsitööna. Linane ja puuvillane voodipesu ning keraamika ostetakse sisse. Natuke müüakse ka vanavara – riidekirste ja voodeid.

Palju tehakse tellimustöid. Kodulehekülg internetis toimib – tellimusi on tulnud isegi Brasiiliast. Kanada väliseestlased on juba harjumuspärasteks klientideks kujunenud.

Ühe uue kaubaartikli loomisel olid Mall Vesiloole abiks tema abikaasa ja poeg, kes mõlemad on tulihingelised kalamehed. Nimelt, meespere leidis ühel kalastusretkel sajandeid vana lagunenud palkmaja. Tükike sellest võeti koju kaasa.

Mall leidis koheselt ajahambast puretud puutükile rakenduse – suurepärase raammaterjal, mille sisse annab panna nii kirjatud seeliku kui kaltsuvaiba tükk. Raammaterjalist üle jäänud klotsidele saab joonistada ja maalida. Deviisiks – midagi ei ilustata. Isegi sajanditagused

sepanaelad on osadel raamidil sees.

Kujunduselementideks tõi Mall oma kodust vana mööblit, värvis kapid valgeks, et tume kest kaupa ära ei “sööks”. Ka antiikne peegel, mida kliendid saavad kauba passimisel kasutada, pärineb poe omaniku kodust.

Poepidamise kõrvalt teeb Mall Vesiloo juba mitmendat aastat lapikursusi. “Huvi on suur – osalejate vanus kütündib 23st 72ni,” kommenteerib ta. Samuti on Mall osalenud kõikvõimalikel näitustel, konkurssidel ja väljapanekutel. Tänavu Tartus peetud Hansapäevadel oli Viljandi boks just tema kujundada. Eesti kehakattekonkursil said Mall Vesiloo mulgi stiilis disainitud rõivad neljanda koha. Tema enda personaalnäitust saab vaadata tema poe lähedal asuvas pubis Tegelaste Tuba.

Viljandi meenekonkursil osales Mall Vesiloo artikliga “õnnenööp”. Muide, sellise Viljandi rahvariideseeliku-triibulise õnnenööbi omanikeks on ka Prantsuse suursaadik Eestis ja riigikogu spiker Ene Ergma.

Kaheaastase suhtlustöö tulemuseks on õnnestub Mall Vesiloo tiimil ühena viiest Eesti ettevõtjast 17.-31. detsembrini 2005 osaleda Lõuna-Prantsusmaal Elsassis toimival näitusel.

AIVI JA KÜÜLIKUD

Kaks aastat tagasi võttis Valgamaal mägisel Neeruti külas elav **Aivi Kulasalu** ette ja läks Türi Tehnika- ja Maamajanduskooli karusloomakasvatajate kursusele. Koolimineku põhjus oli lihtne: kuna Märdi talu, mille perenaine Aivi on, tegeleb teravilja ja seakasvatusega, siis on talvel rohkem aega ning peremees Antiga arutades leiti, et võiks hakata tegelema karusloomakasvatusega.

Kõigepealt tuli valida, kas hakata kasvatama tsintsiljasid või küülikuid. Siinkohal erilist probleemi polnud, kuna Aivi sõnul pole ta tsintsiljade vastu kunagi mingit "tõmmet" tundnud. Esimesed loomad Märdi talu küülikufarmi muretseti Taanist ning esimese tegevusaasta lõppedes oli farmis kümnekond põhikarjalooma. Kuna suur osa loomadest toodi kas Taanist või Lätist enne Eesti liitumist Euroopa Liiduga, siis meenutab Aivi siiani seda meeletut bürokraatiat, mis loomade üle piiri toomisega kaasnes. "Nüüd on asi lihtsamaks läinud," toob Aivi välja ühe Euroopa Liidu eelise.

Aivi pani tugevat rõhku tõupuhastele loomadele ning tulemus ei lasnud ennast kaua oodata. Eesti Karusloomakasvatajate Aretusühing korraldas möödunud aastal Säreveres üle-Eestilise küülikunäituse, kus Aivi küülikufarm pälvis parima farmi tiitli. "Ma ei osanud isegi mitte loota, et saan nii kõrge tiitli," meenutab Aivi mullust lugu. "Kuid eks asi ole kahe otsaga, nüüd tuleb mul seda kaitsma hakata."

Aivi on otsustanud põhikarja mitte väga suureks ajada ning panna rõhku eelkõige kvaliteedile. Praegu on tema farmis 21 põhikarja- ja 100 noorlooma. Erinevaid tõugusid on farmis kuus: kastor reks, tsinstilja reks, sinine reks, kalifornia küülik, viini sinine ning suur tsintsiljaküülik.

Kuigi tundub, et küülikute pidamises ei ole mingit kunsti, pole see kaugeltki nii. Probleemid algavad korralikust tõumaterjalist ning Eestis pole sugugi haruldane, kui tuhatkond krooni maksva tõulooma asemel saadakse mingi ristand. "Mõned küülikukasvatajad mõtlevad meil kuidagi liialt rahale," nendib Aivi kurvalt.

Kuid ega korraliku tõumaterjali muretsemisega küülikukasvataja mured veel lõpe. Vastupidi, suuremad tõrked tekivad hoopistükis loomade turustamisel. Kuigi nõudlus küülikuliha järele on suur, pakuvad Eesti küülikufarmid sedavõrd väikeseid koguseid, et suurostjad pole neist huvitatud.

Aivi mõtles rajada väikese tapamaja, kuid nõuded sellele olid sedavõrd absurdsed, et mõte jäi juba eos katki. Praegu on nii, et kodus võib küülikuid tappa novembrist aprillini ja turustada oma maakonna piires. Ka see teeb Aivi meele mõruks, kuna Tartusse on tal poole lühem tee kui maakonnalinna Valka.

Kuid vaatamata sellele on Aivi kin-

del, et küülikukasvatus on alternatiivse majandustegevusena maal väga oluline. "Praegu on ju nii, et mitte keegi ei jõuaks teraviljakasvatustalu nullist rajada, kuid küülikufarmi on võimalik veel püsti panna," sõnab ta. Kuigi ka farmi rajamise kulud ei pruugi väikesed olla, pole need võrreldavad poolteist miljonit krooni maksva kombaini ostmisega. Samuti hakkab küülikufarm üsna kiiresti ennast taastootma. Aivi koostatud äriplaani kohaselt peaks tema farm tehtud kulutused tagasi teenima kolme-nelja aastaga.

Nahkade ja liha turustamisega pole seni probleeme olnud. Liha on ära ostnud peamiselt tuttavad ning seda hirmu, et nad küülikuliha küllastuda võiksid, Aivi ei tunne. Pigem vastupidi: on ju küülikuliha kaalujälgijate roog ja kuna salmonelloosi hirmus süüakse kanaliha järjest vähem, siis annab see võimaluse küülikulihale.

Kuid ega's ainult küülikufarmi arendamisega Aivi plaanid veel piirdu. Eestis pole veel atesteeritud küülikukohtunikke ning Aivi omandab praegu just seda ametit. Kolme-nelja aasta pärast peaks Eestigi saama esimesed oma kohtunikud, kelle hulgas saab olema ka Aivi Kulasalu.



AIME GÜSSON

AIME JA TUTVUMISBÜROO

Aime Güsson aitab üksildastel inimestel üksteist leida – ta peab juba viendat aastat Tartus tutvumisbürood Reede. Nüüdseks on andmebaasis veidi alla tuhande inimese. Pärast Maire Aunaste autorisaadet Meie, kus Aime Güsson külaliseks oli, tekkis suisa büroo külastajate buum.

Kliente on üle Eesti, ka välismaalt. Kõige kaugemalt – Laosest. “Üks soomlane leidis endale Kirde-Eesti naise. Lähevad peatselt Türki reisile,” teab Aime, sest talle antakse ka tagasisidet.

Kliente on olnud igas eas: vanuses 25-35 käib mehi rohkem, 50ndates aastates jällegi naisi. Neist siiani kõige vanem on olnud 85aastane mees. “Iga inimene ju tahab, et keegi tema vastu huvi tunneks, helistaks vahetevahel, käiks väljas, suhtleks. See on hirmus tunne, kui sind ei ole mitte kellelegi vaja,” räägib alati kuulamisaldis Aime.

Igale kliendile kulub tutvumisbüroos keskmiselt tund – tuleb täita ülipõhjalik ankeet: andmed endaja soovitava kaaslase kohta. Allesseejärel saab tutvuda andmebaasis sisalduvate inimestega.

Aime Güsson on ühe inimesega ka neli tundi jutti vestelnud: “Konveiermeetodil ei saa seda tööd teha, tuleb olla ikka iga inimese jaoks valmis.”

Nii tegeleb büroo Reede suuresti ka psühholoogi tööga. Vastavat diplomit tutvumisbüroo juhatajal küll pole, aga suhtlemisioskust ja osavõtlikkust kõrgkoolis nagunii ei omanda. Mõnele inimesele on niisugust andi kõrgemalt poolt lihtsalt jagatud.

“Paljud on enne minu büroosse tulekut psühholoogi jutul juba käinud. Nemad ainult kuulavad, nõu ei anna keegi, on mulle kurdetud. Paljud on omadega jälle sedavõrd ummikus, et neil lihtsalt pole selleks raha,” jagab naine saadud kogemusi.

Aga algus polnud sugugi kerge. Kümme aastat Tartemis kaubandusjuhina töötanud naine lasti pärast teistkordset seljaoperatsiooni ühtäkki kohalt lahti. Saanud pettumusest üle, hakkas ta mõtlema, mida edasi teha: mida ma oskan, mille jaoks mul raha on. Seda, et Aime hea suhtleja on, olid teisedki öelnud.

“Ühel tavalisel käisid parasjagu eluprobleemid üle pea kokku. Lubasin temaga Tartus asuvasse tutvumisbüroosse minna. Siis aga selgus, et büroo enam ei tegutse. Nii see mõte mul sündis,” räägib Tallinna Kergetööstustehnikumi ja ülikooli majandusteaduskonna lõpetanud naine. “Alguses võtsin kõik oma tutvusringkonna üksikud inimesed ette, neistki tekkis hiljem paare. Esimestel kuudel käis asi ikka rohkem katseeksituse meetodil.”

Ent kõige raskem oli Aime Güssonil viia esimest kuulutust ajalehetoidetusse – et kuidas mina, kes ma olin olnud ikkagi tähtis tegija, lähen nüüd mingit tutvumisbüroo kuulutust lehte panema. Kui aga büroo avamispäeval, samuti reedel, oli esimeseks kliendiks üks kena

haritud mees, sai Aime aru, et asi polegi nii hull. “Esimesed paarid hakkasid kiiresti tekkima. Ega ma saanud siis asja enam pooleli jätta. Minul lasus nii palju lootusi...”

Energiast pakataval vanaemal – just lapselapse hoidmist peab Aime Güsson praegusel eluperioodil enda kõige tähtsamaks tööks – jagub tahtmist ja indu veel teistegi ettevõtmiste tarbeks. Abikaasaga kahasse on neil transpordifirma, kus Aime teeb raamatupidamist ja korraldab kogu dokumentatsiooni.

Eelmisel aastal tekkis naisel äratundmine, et tahaks ise midagi luua ja suhtlusringi veelgi laiendada. Nii käivitas ta MTÜ Piiri Peal, mis tegeleb laias laastus Peipsiääre piirkonda ettevõtluse loomisega. “Ostsime Peipsi äärde ühe krundi, kuhu tahame ehitada kogukonna maja. Et kohalik inimene saaks seal tööd. Teisele korrusele tulevad tagasihoidlikud ööbimiskohad – see majandaks maja ära. Ja paadisadam võiks ka olla,” vaatab Aime tulevikku.

Ühingul on käimas juba kaheksas projekt, samuti tehakse oma veebilehte. Optimistlik Aime Güsson loodab, et ikka leidub häid inimesi, kes Peipsi veerest ära kolides haljale oksale on jõudnud, ja nüüd oma kodukanti tahavad aidata. Ka rahaliselt.

Marika Kusnets



ANNELI KENK

ANNELI JA SAARAKIRI

Kolm aastat tagasi said kaks Türi naist Anu Pink ja **Anneli Kenk** hakkama tehinguga, mis võib esmapilgul tunduda avantüürina. Nimelt, nad suutsid koolidele maha müüa tütarlaste käsitööpiku tiraaži, mida neil veel polnud, ja tellida õpiku trükkimise, mille eest tasumiseks neil raha puudus. Asi oli riski väärt ning sisuliselt oli tegemist esimese samuga nüüdse Saarakiri OÜ loomisel.

Saarakiri OÜ tegevjuht Anneli Kenk möönab hiljem, et kuigi ettevõtmine võib kõrvaltvaatajale tunduda hulljulge, oli neil ometi kõik korralikult läbi mõeldud. “Naisettevõtluse üheks eripäraks ongi see, et naised ei julge võtta suuri riske. Pigem mõeldakse protsessid ja äriidee põhjalikult läbi,” märgib ta.

Käsitöö ja kodunduse tegevõpetaja Anu Pink oli tähele pannud, et koolides kasutatavad mustvalged käsitööpikud ei innusta lapsi midagi oma kätega valmistama. Siit tuligi mõte teha õpik, mis lisaks sisukusele näeks ka hea välja. Kuna Anneli Kenk on kujundaja, siis polnud koostöökks palju rohkem vajagi.

“Tänaseks oleme kirjastanud juba kolm õpikut ja neljas on trükkimisel,” räägib Anneli. “Lisaks käsitööpikutele üllitame muudki käsitöö ja kodunduse tundides vaja minevat õppematerjali – löikelehti, õppetabeleid, valikaineid tutvustavat kirjandust. Suhtleme tihedalt koolide käsitööõpetajatega, seega teame õpilaste ja õpetajate soove,”

märgib ta.

Esimese õpiku kirjastamise ajal polnud naistel mingit ettevõtluse kogemust, oli vaid idee ja palju pealehakkamist. Aga kuna asi õnnestus, siis mõtlesid naised firma loomise peale. Koos kirjutati stardiabitaotlus Ettevõtluse Arendamise Sihtasutusele, et soetada arvutid, tarkvara ja fototehnika. EAS rahuldus taotluse ning see andis väikefirmale hoo sisse. Enda vahenditest oleks vajamineva raha hankimine keeruline olnud.

Praegu moodustavad käsitööpikud ettevõtte töömahust kolmandiku, neile on lisandunud mitmed käsitöölehed, löiked ning postkaardid. Lähiajal on ettevõtlikel naistel kavas avada ka koolilastele suunatud tervislikku toitumist käsitlev portaal.

Kaks kolmandikku töömahust annavad aga kujundustööd. Anneli märgibki siinkohal, et sõna “kirjastus” kasutamine on nende puhul pisut eksitav. “Ühelt poolt kirjastame raamatuid, teisalt aga oleme ka kujundusfirma, kes müüb eelkõige ideid,” arvab ta.

Saarakiri OÜ peamised kliendid on lisaks koolidele väikefirmad, kes tellivad endale firmagraafikat või väikeseid suveniire kingitusteks. Kuigi nii mõnelegi ettevõtjale võib see mõttetu tiluliluna tunduda, on Anneli Kenk seda meelt, et õnnestunud visuaalne identiteet aitab firmadel oma toodangut või teenuseid

paremini müüa.

Tööpuuduse üle kirjastus praegu ei kurda. “Me ei tee mingit erilist reklaami, kuid suust-suhu juttude põhjal jõuavad kliendid ikka minuni,” naerab Anneli. Samas lisab ta, et tänu FEM projektile on hakanud ta tõsisemalt mõtlema naisettevõtjate võrgustikule. Tegudes näeb see välja aga nii, et Saarakiri üritab tellida teenuseid firmadest, mille omanikud on naised. “Tõlketööd tellime firmast, mille omanik on naine, siiditrükki teeb meile üks kohalik eraettevõtjast naisterahvas,” toob Anneli näiteid.

Läänemere riikide naisettevõtjaid ühendava FEM projektiga seob teda veel üks huvitav seik. Möödunud sügisel korraldas FEM projekt rahvusvahelise logokonkursi, mille võitis ülekaalukalt Anneli Kenk.

Naisettevõtlusest rääkides lähevad Annelil silmad särama. “Olen naisettevõtlust hakanud väärtustama tänu FEM-ile,” sedastab ta. “On ju naised ühiskonna seisukohalt tunduvalt paremad ettevõtjad kui mehed: nende sotsiaalne vastutus on suurem, nad on hoolivamad ega mõtle pelgalt rahast.”

ETTEVÕTLIK MAANAININE

STRATEEGIA

MILLINE ON ETTEVÕTLIK MAANAININE EESTIS?

- ◆ Keskealine, keskeri- või kõrgharidusega, abielus, peres kasvab üks või kaks last.
- ◆ Tegutseb füüsilisest isikust ettevõtjana turismi, põllumajanduse või käsitöö alal.
- ◆ Ettevõtte paikneb enamasti kodus või kodu ümbruses.
- ◆ Ettevõtte loomise põhjustena domineerivad soov saada uusi kogemusi, omada tööd ja sissetulekut ning ühitada tööd ja pereelu.
- ◆ Ettevõtte rahastamiseks kasutatakse peamiselt isiklike sääste, laenu küsitakse pigem sõprade-sugulaste käest kui pangast.
- ◆ Enamasti ollakse oma ettevõtte tegevusega rahul, tulevikus soovitakse lisada tegevusalasid ja laiendada turgu nii kodu- kui välismaal.
- ◆ Suur vajadus on nõustamise ja koolituse järele eelkõige seaduste, projektitöö ja kontaktide leidmise valdkonnas.
- ◆ On olemas suur potentsiaal ettevõtte loomiseks ja arendamiseks, vajatakse julgustamist ja tuge ning innustamist koostööle.

Allikas: uuring «Maanaiste ettevõtlus 2005»

NAISETTEVÕTJATEL ON NÜÜD OMA STRATEEGIA

Rahvusvahelise projekti FEM (naisettevõtjate koostumised Balti mere regioonis) raames on valminud naisettevõtluse strateegia, mis on edasise tegevuse aluseks naisettevõtluse arendamisel nii kohalikul kui riiklikul tasandil.

Tegemaks tasakaalustatud otsuseid on ettevõtluspoliitika koostajatel ja eluviijatel kasulik teada ja mõista naisettevõtluse olemust. Samuti on strateegia vajalik ettevõtjatele endile. Ühelt poolt annab see kindlustunde – minu tegemised on toetatud ja mõistetud ning ma tean, mida mulle pakutakse. Teisest küljest on strateegia omamoodi kokkulepe ettevõtjate ja teiste huvigruppide vahel. Ettevõtjate ja riigivõimu esindajate kaasatus läbi uuringute ja arutelude on andnud vajalikku informatsiooni strateegia koostamiseks. Suur tänu kõigile, kes strateegia valmimisele kaasa aitasid!

Strateegia koostamine on sarnane majaehitusega. Majast peab saama hea ja ilus kodu selle elanikele. Alustame vundamendist – kui see on tugev, seisab ka maja kindlalt püsti. See tähendab, et meil peavad olema tugevad teadmised

naisettevõtlusest. Lisaks sootundlikule statistikale vajame ka uuringutulemusi naisettevõtjate endi hoiakute ja arvamuste kohta.

Vundamendile järgnevad korrused. Otsustasime oma maja rajada kolmekorruselisena. Esimesel korrusel “elavad” potentsiaalsed naisettevõtjad, kellel pole võib-olla veel pähegi tulnud hakata ettevõtjaks. Nad vajavad teadmisi ja tuge, et leida enda jaoks see tegevus, mis just neile huvi pakub – siit võib kujuneda äriidee. Nad vajavad ka teadmist, et ettevõtlus on igaiühe võimalus – see on elamise viis.

Teise korruse “elanikud”, alustavad naisettevõtjad, on juba selgeks mõelnud, et neist saavad ettevõtjad. Nad vajavad julgustust ja tuge, et teha oma esimesi samme sellel teel.

Kolmanda korruse “asukad”, arendavad naisettevõtjad, on need, kes soovivad oma ettevõtte tegevusalasid laiendada või muuta, kes soovivad värskust oma tegevusse ning uusi väljakutseid. Neil tuleb ümber hinnata oma tegevuse suunad, nad vajavad julgustust ja tuge, et edasi minna.

Katus valmib kõige viimasena. See

peab saama tugev, et vihma sisse ei sajak ja et kõigil majaelanikel oleks oma kodus hea olla. Katuseks on meil ettevõtluskultuur ehk keskkond, mis naisettevõtjat ümbritseb. Ettevõtluskultuur peab ettevõtlikkust toetama, naisettevõtja suhtes peab valitsema positiivne ja soosiv hoiak. Samas tuleb väärtustada väikeettevõtlust tervikuna, kuna naiste loodud ettevõtteid on enamasti pisikesed.

Tööriistadeks, mida me maja ehitamisel kasutame, on naisettevõtjate **nõustamine, koolitamine, finantseerimine ja võrgustumine-koostöö.**

Maja ehitamisel on meie abilisteks mõningad põhimõtted, mida järgida:

Koostöö -----	sallivus, kaasatus, kontaktid, usaldus, toetus
Avatus -----	kättesaadavus, paindlikkus, usaldusväärsus, vastuvõtlikkus
Tegusus -----	kiire tegutsemine, elluviimine, (p)arendamine
Jätkusuutlikkus ---	pikaajalisus, tõhusus, tasakaalustatus
Asjatundlikkus ----	teadmised, kogemused, oskused, pühendumine

Kairi Talves

MTÜ ETNA Eestimaal

Naisettevõtluse strateegia ekspert

ETTEVÕTLUSKULTUUR

Üldsuse positiivne hoiak naisettevõtja suhtes, väikeettevõtluse väärtustamine



EESTI NAISETTEVÕTJATE SOOVITUSED ALGAJATELE

- ◆ Selleks, et n-ö oma asjaga tegelema hakata, on vaja tugevust, impulssi.
- ◆ Peab olema mingi ideejuup: mida tahan teha, mida oskan.
- ◆ Õppimine ei jookse kunagi mööda külge maha.
- ◆ Raha kasutamist tuleb hoolega planeerida, kõik asjad mitu korda läbi mõelda.
- ◆ Tuleb arvestada ka ajatrende, moodi.
- ◆ Peab konkurentsis püsima, teistest kogu aeg sammu võrra ees olema.
- ◆ Tuleb osata väärtustada oma tööd
- ◆ Rohkem julgust ja pealehakkamist, vähem virisemist ja hädaldamist.
- ◆ Rasketel aegadel ei tohi unustada, et kindlasti on igal inimesel kuskil oma koht olemas.
- ◆ Tööd jätkub Eestimaal küll ja küll, tuleb vaid lahtiste silmadega ringi vaadata: mida võiks vaja olla ja mida minu võimalused teha lubavad.
- ◆ Mitte ära põlata Tööhõiveameti tasuta koolitusi. Sealt võib igaüks endale midagi sobilikku leida.
- ◆ Tööhõiveamet annab 20 000 krooni stardiraha, ja täitsa niisama. Kui muu ei pane mõtet tööle, siis see ikka paneb.
- ◆ Muutusi üldjuhul kardetakse. Selleks, et midagi käivitada, peab kõigepealt olema väga sandis seisus: kas ei ole tööd või ei ole üldse raha. Alles siis hakkab inimene mõtlema, kuidas ellu jääda.
- ◆ Usku peab olema, et saan sellega hakkama. Inimesed saavadki üldjuhul hakkama – ei ole vahet, kas oled mees või naine.
- ◆ Kui ei oska ise edasi minna, siis võib alati nõu küsida. Aga nõu tuleks küsida parimalt oma ala asjatundjalt, professionaalilt. Naabrimehe soovistest võib väga vähe abi olla.
- ◆ Tegelikult on kõik õpitav.

KUIDAS MEIL LÄHEB?



LOOD
ETTEVÕTLIKEST
EESTI NAISTEST