



Kutse-ettevõtlusinkubaator

KÄSIRAAMAT

EESTI

Dr Eero Mikenberg/ Ako Aasma

ETÖK

eero.mikenberg@etok.ee

ako.aasma@etok.ee

2016

SISSEJUHATUS

Tööealise elanikkonna arvu langus kiireneb Eestis lähiaastatel. Demograafilised protsessid on väga aeglased reageerima meetmetele ning võõrtöölise olulist sissevoolu pole siiani juhtunud. Noorte töötajate hulk tööturul väheneb veelgi kiiremini. Sellest hoolimata on töö leidmine jätkuvalt raskendatud.

Põhjused üldise tööjõu kahanemiseks on sarnased teistele Ida-Euroopa liikmesriikidele Euroopa Liidus: migratsioon kõrgema elatustasemega riikidesse, elanikkonna vananemine, töövõimetuse kasv. Noored on paradoksaalses olukorras: nende arv väheneb, kuid sageli pole nad sellest hoolimata suutnud leida täiskohaga tööd. 1980-ndate lõpus oli Eestis 26.000 sündi aastas, praegu on vastav number 14.400 (2015). 1990. aastate alguses, mil Eesti vabanes Nõukogude Liidust, sündis 12,000 last aastas; sündide arv langeb veelgi, kui see põlvkond jõuab fertiilsesse ikka.



Kutsehariduse valdkonnas tekitab haridussüsteem jätkuvalt töötust. Siin on mitu põhjust, sealhulgas duaal-süsteemi puudumine ja ebakõla õppekavade ja tulevaste tööandjate tegelike vajaduste vahel.

Eesti – ühena vähestest ELi liikmesriikidest - ei ole siiani kasutusel duaal-süsteem, mis tooks kutsekoolid ja tööandjad üksteisele lähemale.

Üks võimalus töötusega võidelda on julgustada ettevõtete loomist kutsekooli lõpetanute hulgas. Praegused kutsekoolid ei paku äriinkubaatori teenust kutse- ettevõtetele.

Eesti haridussüsteem

Esimeseks prioriteediks on haridussüsteemis gümnaasiumireform, mille raames võtab riik gümnaasiumi pidamise kohustuse kohalikele omavalitsustele enda peale. Selle reformi vajadus on tingitud peamiselt õpilaste vähesusest. Õpilaste arv väheneb Eestis drastiliselt. Kõik koolid alates põhikoolidest kuni ülikoolideni võistlevad omavahel õpilaste pärast.

Peale põhikooli lõppu on õpilasel laias laastus 3 valikut:

1. Peale põhikooli lõppu läheb edasi keskkooli õppima
2. Peale põhikooli lõpetamist suundub õppima kutsehariduskeskusesse ja omandab konkreetse eriala
3. Läheb tööle või muutub NEET-iks (not in education, employment or training, st pole tööl ega omanda ka haridust). Kuna Eestis on kohustuslik koolikohtustus põhikooli viimase klassini (9. klassini), siis ei ole 16. aastasel noorel kohustust edasi õppima minna.



Selline näeb välja ka statistiline paremusjärjestus õpilaste valikute osas peale põhikooli lõppu.

Kutseharidussüsteem Eestis

Viimase kümne aasta jooksul on Eestis kutsehariduse maine tõusma hakanud. Kutseõppeasutused on lahti saamas nõukogude aegsest taagast ja õpilaste endi arvamusest, et kutsehariduskeskustes õppijaid on kuidagi kehvemad või nõrgemate õpitulemustega. Selle positiivsema imago taga on mitu komponenti, kuid tegelikult on see tingitud peamiselt Euroopa Liidu struktuurfondidest eraldatud rahadest, tänu millele on renoveeritud, rekonstrueeritud nii koolimaju, ühiselamuid ja on seotatud õppetöös kasutatavaid seadmeid. Samuti on tänu eurorahale avatud uusi ja huvitavaid õppekavasid, alates kalakasvatusest lõpetades hobuhooldaja kutsega.

Samuti on riik leidnud, et ka koole tuleb paremini turundada. Teisest küljest on turundamine tingitud ka sellest, et Eestis on hariduse rahastamine pearaha põhine. Selle tõttu kõik koolid võistlevad omavahel õpilaste pärast, et suurendada oma eelarvet.

Eestis elab 01.01.2016 a. Seisuga 1,33 miljonit inimest. Meil on samas 37 kutsekooli ja 5 rakenduskõrgkooli. Enamus koolidest (80%) on riigikoolid ja ülejäänud 20% jaotub võrdselt erakutsekoolide ja munitsipaalkoolide vahel.

Eestis võivad kutsekooli astuda põhimõtteliselt kõik soovijad. On avatud ka erialasid, kus puudub põhihariduse nõue.

Samuti ei mängi rolli see, kas õpilaskandidaat on varasemalt kutsekooli või kõrgkooli lõpetanud. Kõik on oodatud end täiendama. Ühtlasi maksab riik kutsehariduse omandajatele nii õppe- kui ka transporditoetusi, et toetada ja soodustada nende haridusteed. Õppetoetuste maksmise eesmärk on ühtlasi motiveerida kutsehariduskeskuste õpilasi oma eriala õppekava ettenähtud ajaga edukalt läbima. Põhitoetust (60 eurot kuus) makstakse alates õpingute teisest semestrist vastavalt õppetulemustele. Samuti on õpilastel võimalik soetada soodsalt koolilõunat ja taotleda sõidukulude hüvitamist. Majanduslikes raskustes olevatele õpilastele võimaldatakse eritoetust.

Järgnevalt üks näide kutsehariduse olukorrast Järvamaalt. Hetkel elab Järvamaal ca 30000 inimest. Statistikaameti kõige mustem prognoos näeb, et aastaks 2040 on Järvamaal kõigest 20 000 inimest. Ehk 20 aastaga tervelt kolmandik maakonna elanikkonnast lahkub.



Pilt nr 1 Järva-maa Kutsehariduskeskus Paides (Foto: Eero Mikenberg)

Järva-maal on mitu Eesti mõistes suurt metallitöötlemis ettevõtet. Suurematest on Paide Masinatehas (PMT OÜ - www.pmt.ee) mis toodab Meiren-i lumesahku, HUMUS põllumajandus tehnikat ja palju muud. Või siis Konesko As (www.konesko.ee) mis toodab elektrimootoreid Soome kapitalil põhinevale rahvusvahelisele ettevõttele KONE OY. Mõlemad ettevõtted räägivad, et Järva-maal on pikemat aega puudus metallitööstusest.

Antud probleemiga on Haridus ja Teadusministeeriumi poole pöördunud nii ettevõtjad ise, Järvamaa Kutsehariduskeskuse direktor, Paide linnapea kui ka Järva Maavanem, et Järvamaa Kutsehariduskeskuses on tagumine aega, et avada Metallitöö eriala. Ja sellepeale vastatakse ministeeriumist, et aitäh muresemast ning sinnapaika see mõttearendus ka sumbub.

1. TEGUTSEVAD ÄRIINKUBAATORID EESTIS

Eestis tegutsevad mitmed ettevõtlusinkubaatorid. Mõned neist on spetsialiseerunud konkreetsete ettevõtete nagu loomemajandussektor või noored ettevõtjad, toetamisele. Teised keskenduvad näiteks tootmisettevõtetele. Samas pole meil ettevõtlusinkubaatoreid, mis oleks spetsialiseerunud kutse-ettevõtete toetamisele.

Üldine suundumus näib olevat pakkuda toetust ekspordile orienteeritud, "uutele" või "moekatele" ettevõtetele, st start-up või loomemajanduse ettevõtteid. Ettevõtteid, mis esindavad rohkem traditsioonilisi majandusharusid saavad vähem tähelepanu. Ettevõtlusinkubaatorid tegutsevad enamasti suuremates linnades, aga mitte maapiirkondades, kus suurem osa kutsekoole asub.

UURING: OLEMASOLEVAD INKUBAATORID

Selleks, et teha kindlaks hetkeseisu ettevõtlusinkubaatorite vallas, viisime läbi üleriigilise uuringu käesoleva käsiraamatu tarbeks. Olemasolevate ettevõtlusinkubaatorite uurimisel avastasime mitmeid huvitavaid aspekte.



Pilt nr 2 Tartu Tööstusparki juures tegutsev inkubaator. (Foto: Eero Mikenberg)

Uuringu tulemusi tutvustatakse üksikasjalikumalt allpool. Üldiselt võib tõdeda, et olemasolevad ettevõtlusinkubaatorid ei tundu olevat eriti huvitatud kutsehariduse ettevõttest.

Läbiviidud intervjuud ettevõtlusparkide ja kutsehariduskeskustega

Projekti teise etapi raames viisime läbi intervjuusid Eestis mitmete ettevõtlusparkide ja kutseõppeasutustega. Küsitluse eesmärk oli välja selgitada olemasolevate parkide varasem kokkupuutumus kutseharidusettevõtetega ning suhtumine võimalusse sellistele ettevõtetele oma teenuseid pakkuda.

Mäo Tööstuspark

Vestlesime Mäo Tööstusparki esindajatega, mis asub logistiliselt Eesti keskosas, olulise Tallinn-Tartu maantee ääres. Mäo Tööstusparki haldab Aktsiaselts Mäo Invest ja tegemist on isemajandava pargiga, mis kuulub eraomanikele. Kokku küsisime neilt 11 küsimust. Mäo Investi peamisteks tegevusaladeks on ruumide rent, maamüük tööstusparki territooriumil. Samuti pakuvad nad oma klientidele koristusteenust, elektrihooldust, tösteteenuseid, erinevaid büroo- ja haldusteenuseid.





Pilt nr Mäo Tööstuspark Tallinn-Tartu manatee ääres (Foto: Eero Mikenberg)

Ettevõtlusega alustamiseks vajaminevaid tugiteenuseid Mäo Tööstuspargis ei pakuta. Ühtlasi ei jagata omavahel ühiseid sisseseadeid ega ka seadmeid. Mäo tööstuspargil on kutseharidusega kokkupuudet niipalju, et nende 2 suuremat klienti – puitakende tootja Wiking Window ja klaaspakettide tootmisega tegelev Mäo Klaas kasutavad tööjõuna valdavalt kutseharidusliku taustaga inimesi. Mäo Tööstuspark asub Eesti ühe suurima kutseõppeinstitutsiooni vahetus läheduses, milleks on Järvamaa Kutsehariduskeskus.



Erasmus+

Tallinna Inkubaator

Järgmisena suhtlesime Tallinna Inkubaatoriga, mis on ellu kutsunud Tallinna Linnavalitsuse poolt ja on tegutsetud alates 2009. aastast. Ka neil ei meenu, et oleks mõnda projekti vedanud kutseõppur, kuid meeskonna liikmete hulgas on kutseharidustaustaga inimesi kindlasti olnud.

Tallinna Inkubaatoris aidatakse liitunud ettevõtetel saavutada ärilised eesmärgid läbi individuaalse arenguprogrammi, mis kestab 24-36 kuud. Programm jaguneb kuuekuulisteks osadeks, mis lõpevad saavutatu üle vaatamise ja edasise sihi seadmisega. Ühtlasi pakutakse oma „beebidele“ ka järgmisi teenuseid: nõustamis-, koolitus- ja võrgustus teenuseid ning kvaliteetset töökeskkonda alustavale ettevõttele.

Lisaks põhiteenustele annavad ettevõtlusinkubaatorid esmaseid individuaalkonsultatsioone ettevõtlusega alustada soovijatele. Kaasame oma tegemistesse erinevaid tuntud mentoreid. Meie eesmärgiks on suunata meie kliendid ekspordile. 2009. aastal disaini- ja loomeettevõtteid koondavas Baltika kvartalis uksed avanud Loomeinkubaator on sobiv paik loomemajanduse valdkonnas tegutsevatele ettevõtjatele. Lisaks saab rentida nii kontori-, ateljee- ja stuudio- kui ka väiketootmiseks vajalikke äriruume. Väike- ja eksperimentaaltootmise arendamisele on orienteeritud Kopli ettevõtlusinkubaator.

Tallinna Inkubaatoris pakutakse ka erinevaid tugiteenuseid: inkubaatoris antakse äri füüsilise „kodu“ – stuudio, ateljee või kontori – paigas, kus ettevõtet ümbritsevad kaasteelised. Nendega saab diskuteerida, mõtteid vahetada ning edusammude üle rõõmu tunda. Äriruumiteenustes sisaldub: fikseeritud

kogukuludega möbleeritud büroo- ja studioruumid, kaasaegse esitlustehnikaga sisustatud nõupidamisteruumid, vastuvõtusekretäri teenus, köögi ja puhkeruumide kasutamine, sideteenused.

Renditasu eest saab iga üüriline ka lukustatava kapi, kuhu on mugav enda igapäevaseid asju paigutada, lisaks saab kasutada WiFi. Äriruumi teenuse hinnaks on 45€+km. Samuti jagatakse ka sisseseadeid. Näiteks kontoritehnikat ja kööki. Tallinna Inkubaator on end kinnitusel huvitatud ka koostööst kutsevaldkonna suunas.

Koostööd tehakse ka teiste institutsioonidega, kuid kuna Tallinna Inkubaatori näol ei ole tegemist päris ettevõtluspargi, vaid inkubaatoriga, kus nad aitavad ja toetavad noori ettevõtteid, siis on neil keeruline ettevõtlusparkidega koostööd teha. Nimelt tegutsevad ettevõtlusparkides valdavalt suured ettevõtted, seega on nende format teine. Tihe koostöö toimub Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse (EAS-i) ja ka Tallinna Ettevõtlusametiga, mis tegutseb linnavalitsuse osana. Tallinna Inkubaator ei ole isemajandav üksus.

Need on kaks erinevat näidet Eestis asuvatest ettevõtlusinkubaatoritest ja tööstusparkidest, mis ilmestavad hetkel suurepäraselt Eesti olukorda. Erakätes olevad tööstuspargid tegutsevad suuresti kinnisvaraäris, müües maad, mõnel pool ka majakarpe, mõnel pool taristut ka lihtsalt rendile andes. Rendilepingule lisaks pakutakse kinnisvara haldusteenust.

Avaliku sektori poolt ellu kutsutud ettevõtlusparke ja inkubaatoreid eristab aga see, et seal on rõhk asetatud peamiselt kas disaini ettevõtetele või siis start-up-idele. Kuid see on hetkel pilguheit hetkeolukorrale ettevõtlus inkubaatorite seisukohalt.



Tallinna ettevõtlusinkubaatori kliendi lugu

Intervjuu Tallinna nahakojaga – www.nahk.ee

www.craftory.com

Intervjuueeritav – Timo Vikson – Müügimagnaat

Saame tuttavaks. Kes Te olete?

Tallinna Nahakoda (ingl. keeles Tallinn Craftory) alustas tegevust 2013. aasta lõpus, kuid idee kandub paari aasta jagu kaugemale minevikku, kui üks Tallinna Nahakoja asutajatest Mihkel Männik hakkas vahendama Hiinast nahast nutitaskuid, ehk telefonikotte.

Tegemist oli odava ja võrreldes meie tänapäevase tootega mitte just kõige kvaliteetsema tootega. Teise versiooni tootmisesse kaasas Mihkel aga EKA (Eesti Kunstiakadeemia) spetsialistid ja pandi rõhku kvaliteedile ja nahk millest teise versiooni nutitasku oli juba kvaliteetsem. Kuid sellest hoolimata mingi hetk hakkas see ära minema allamäge ja Mihkel otsustas sealt lahkuda.

Seejärel sai aeg mahavõetud aga ühel hetkel süda ei andnud rahu ja Mihkel otsustas, et tahab teha korralikku asja korralikust nahast. Esimene toode oli sülearvuti ümbris, ehk kõhn raalisekk (ingl. Slim note sack).

Kui raalisekk oli valmis, siis kutsus Mihkel Timo Viksoni (ehk siis minu) müüki korraldama, kuna teadis, et olen müügiga kokku puutunud. Edasi arendasime välja oma veebilehe (www.nahk.ee) ja ka uued tooted ning mudelid. Samuti e-poe, mis asub aadressil (www.craftory.com)



Erasmus+

Kas ettevõtte asutajatel ja omanikel on kutsehariduslik taust?

Hea küsimus. Tegelikult ei ole ei minul ega Mihklil eelnevat kokkupuudet ei käsitöö, ega naha või nahatöödega. Mina olen õppinud ajakirjandust ja Mihkel hoopiski lennujuhtimist. Selles suhtes on meil endal ka olnud äärmiselt põnev, et oleme saanud töökõrvalt õppida, omamata teoreetilist teadmiste pagasit.

Mis sa arvad, kas see, et teil puudub eelnev kokkupuude antud valdkonnaga tuleb pigem plussiks?

Jah usun, et see on meie jaoks pigem pluss, kuna seetõttu ei sea me endale piire, vaid oleme julged ega karda oma ideid teostada. Arvan, et eelneva kokkupuute puudumine on aidanud meil rohkem ja kergemini nõ. karbist välja mõelda.

Kui palju on teil töötajaid praegusel hetkel?

Praegusel hetkel on meil 4 täistööajaga töötajat, kellest üks, ehk Mihkel resideerub Londonis, kus käivitab meie sealset müügivõrgustikku.

Lisaks on meil ka 5 osalise tööajaga inimest, kes töötavaid meie pop up poes. Oma personalipoliitikas oleme teadlikult valinud oma töötajateks tudengid.

Tööjõu värbamisega ei ole meil probleeme olnud, pigem vastupidi. Meil on kelle seast valida, sealjuures, me ei paku metsikut palka. Palgatase on meil Eesti keskmine.

Kas töötajaid koolitate ise või piisab erialasest haridusest Kopli Ametikoolist?

Töötajaid koolitame ise. Olen kursis, et Kutsehariduskeskusest on Kopli Ametikool vist ainuke, kes koolitab nahatöö eriala õpilasi. Kahjuks ei ole mul nendega siamaani kokkupuudet olnud.

Töötaja koolitusel paneme rõhku kvaliteedile. See tähendab, et me teeme oma töötajatele kõik oma



tooted üksi-pulgi selgeks. Sealjuures ka tooraine. Meie nahk pärineb Rootsist ja tegemist on taimpargitud nahaga. (ingl. Vegetable tanned leather).

Ühtlasi räägime ka oma disaini keelest, mis on suhteliselt Põhjamaine ja samuti on väga olulisel kohal ka meie lugu (story).

Ning viimaseks on Müügikoolitus. Meie eesmärgiks ei ole iga hinna eest midagi maha müüa. Meie eesmärgiks on, et klient ostaks meie juurest hea emotsiooniga ning tuleks ikka ja jälle tagasi. Ühtlasi püüame hoida töökeskkonda chillina, kus on zero pressure. Korraldame oma tervele meeskonnale väljasõite ja sotsialiseerumisüritusi, mis aitab hoida töötajatel motivatsiooni kõrgel.

Kust ammutate inspiratsiooni oma toodete jaoks?

Inspiratsiooniga on sedasi, et tänapäeval on väga keeruline millegi päris uuega välja tulla. Meie püüame olemasolevaid tooteid parendada ja teha neid paremaks iga mõttes.

Eks inspiratsiooni tuleb ammutada igalt poolt. Näiteks mingi aeg oli meil Tallinna Lennujaamas popup pood, kus oli meil prototüübina väljas ka portfelli ehk priske sekk ingl. (great sack). Kuni ühel hetkel asus ligi Eesti Vabariigi peaminister Taavi Rõivas ja ütles: Ma sooviksin selle ära osta. Ega sellest keelduda ei saanud.

Mainisid, et tegutsete ka Londonis. Mis just seal?

Londonis oleme tegutsenud laias laastus aasta. Miks London? Asi taaskord lihtne kuna tegemist on ühe nõ moe pealinnaga, kus liigub palju rahvast. Teiseks ka see, et kliendiga tuleks suhelda tema emakeeles ja inglise keel on selles suhtes kõige lihtsam, kuna keegi meie meeskonnast ei räägi ei läti, soome ega ka rootsi keelt.

Kas teid võeti Londonis vastu?

Konkurents on intensiivne ja karm. Miski ei tule kergelt kätte. Kuid kõva töö ja natukese õnne abil võib asjast asja saada, nagu meie puhul. Näiteks, meie tooted on esindatud ühel uhkematel kaubandusaladest, Baker Street-il. Meie tooteid saab osta butiikidest nimega "Trunk". Selle butiigi abil saime nõ jala ukse vahele, kuna meiega võttis ühendust moeajakirja "Monocle" peatoimetaja, kes juhtus olema "Trunk-I" omaniku elukaaslane. See oli mõni aega tagasi, kui selles ajakirjas ilmus artikkel meist. Kuid meie eesmärk on avada pop-up pood Londoni disaineriturul.

Millal ja miks otsustasid liituda Tallinna Inkubaatoriga?

See oli 2015. aasta kevad kui võtsime vastu otsuse, et liituda ja kolida Tallinna Inkubaatorisse. Meie jaoks oli tegemist pragmaatilise valikuga, kuna enne oli meie ruumid Rotermanni Kvartalis. Seal oli meil vana maja ja väga kehvad ruumid. Ühtlasi ei olnud seal võimalust inimesi vastuvõtta.

Üheks argumendiks oli ka Tallinna Inkubaatori poolt pakutavad head ruumid hea hinnaga.

Kusjuures selle aasta jooksul, kui oleme siin (Tallinna Inkubaatoris) olnud, siis 3 korda kolunud tulenevalt ruumi kitsikusest.

Milliseid inkubaatori poolt pakutavaid teenuseid kasutate?

Meie poolt kasutatavate teenuste loetelu ei ole väga pikk, kuna oleme varasemalt ettevõtlusega kokku puutunud. Kuid siiski, lisaks ruumide rendile kasutame konsultandi teenust, mis hõlmab endas eelkõige turundusküsimusi, PR-i. Kõige enam on kasu olnud mentoritest, tänu kellele oleme saanud kontakte



Erasmus+

välismaal. Saime Tallinna Inkubaatori poolt 5000€ loomeettevõtte ekspordi tegevuse toetamiseks. Samuti oleme saanud positiivse otsuse ka Ettevõtluse Arendamise Sihtasutusest (EAS)

Kas jäite rahule inkubaatorist saadud kogemustega?

Meiepoolne kogemus on positiivne. Oleme abi saanud ka eksporditurgudele sisenemiseks ja alati on meie jaoks aega leitud.

Kas inkubaatorist on abile väikestele alustavatele ettevõtetele?

Jah, kindlasti on. Need kes pole varem ettevõtlusega kokku puutunud saavad siit palju abi. Üksipulgi tehakse selgeks raamatupidamise teesid, maksud jne. Samuti saab siit väärtuslikke kontakte.

Kui Teie oleksite inkubaatori juht, siis mida muudaksite praeguse süsteemi juures?

Meie oleme puudust tundnud reaalistest tegijatest, kel on ka kogemused taga. Eriti oleksid oodatud inimesed, kel on ekspordi kogemus. Usun, et siis võrsuks siit miskit enamat välja.

Tartu Kutsehariduskeskus

Tartu Kutsehariduskeskus asub suuruselt teises linnas, Tartus, kus elab ca 100 000 inimest. Tartut kutsutakse ka haridusmekaks, kuna siis asub Eesti esimene ülikool – Tartu Ülikool. Ühtlasi asetseb Tartus ka Haridus- ja Teadusministeerium, mis on ainuke ministeerium Eestis, mis asub väljaspool pealinna.



Pilt nr 4 Tartu Kutsehariduskeskuse peahoone (Foto: Eero Mikenberg)

Tartu Kutsehariduskeskus on õpilaste arvult Eesti suurim kutsekool, kus õppeaastal 2015/2016 õpib 3099 õpilast. Viimase kümnendi jooksul ei ole kooli õpilaste arv langenud alla 3000 õpilase, kuid hiilgeaeg oli 2012/2013 kui koolis omandas teadmisi 3500 õpilast. Ühtlasi õpetatakse Tartu Kutsehariduskeskus üle 60 eriala.

Oma kooli õpilastele mõeldud ettevõtlusinkubaator on paberitel ja tulevikuvisionides olemas. Reaalsete tulemusteni pole jõutud organisatoorsetel põhjustel. Samuti on inkubaatori projekti jaoks olemas juhtkonna toetus. Sel õppeaastal on Tartu KHK-s ettevõtlikkuse aasta. Ettevõtlusalane nõustamine on programmis sees ja eesmärk on liikuda inkubaatori suunas. Mitme kutsekooli peale ühise inkubaatori loomist ei ole mõeldud, kuna sellisel juhul võib takistavaks asjaoluks osutuda logistiline pool. Koostöö ettevõtjatega toimub, kuid seda siiski valdavalt Ärikorralduse eriala suunal.

Ettevõtlusõpet Tartu KHK-s eraldi ei pakuta. Õpetajad nõustavad õpilasi oma vabast ajast, ja missioonitundest. Küll aga toimub koolil tihesuhtlus praktikakohti pakkuvate ettevõtetega. Samuti on ettevõtjatega teemaks „Töökohapõhine õpe“. Ühtlasi võiks ka kutsehariduses rakendada rohkem „Nutika Spetsialiseerumise“ programmi. Oma nišina nähakse vähemalt esialgu „rohujuure tasandit“ ja esialgu ei pürgiks kõrgemale ja keerulisematele ideedele/ ettevõtmistele, kuna oluline on kõigepealt inkubaator käivitada, mida saaks edaspidi arendada ja täiendada.

Et soosida koolis ettevõtlust, ollakse Tartu Kutsehariduskeskuses küllaltki paindlikud ja kui vähegi võimalik tullakse ka õpilastele vastu. Koolis on õpilastel võimalik kasutada ka kooli tehnikat oma tarbeks. Koolis pakutakse ka mitmesuguseid tooteid ja teenuseid klientidele väljastpoolt kooli: juuksuri ja iluteenused, catering, pagaritooted, õppehotell, autoremont, puidu- ja metallitööd. Töid teostavad õpilased ise, kuid samas keegi neid teenuseid otseselt ei müü. Kes teab, see tuleb ja küsib.

Samas võiks ju seeläbi anda õpilastele ka müügitöö praktikat, mis oleks ettevõtluses väga oluline. Kui

on soov aga seeläbi äri teha, siis võimalused on olemas, aga tingimustes tuleb kokku leppida, kuna eelnevalt selline kogemus puudub.

Eestis on kutse-ettevõtlusinkubaatori osas olukord, kus allpool püütakse olla nii paindlikud kui vähegi võimalik, kuid sellest ei piisa. Ja üleval pool justkui ei tunta hetkel piisavalt palju muret või ei nähta perspektiivi. Kuid kokkuvõtteks Eestis on reaalne vajadus ja samuti ka ootus nii kooliõpilaste, õpetajate, kutsekoolide kui ka ettevõtjate seas, et meil tekiks kutsehariduse valdkonnal põhinev ettevõtlusinkubaator. Ega muidu hakkaks näiteks Paide Masinatehas ise oma toodete arendamiseks inkubaatorit looma.

2. Äriinkubaator kutse-ettevõtetele

Meie poolt väljapakutav mudel-ettevõtlusinkubaator tugineks kolmele sambale, milleks oleksid mitmekesisus inkubantide osas, mis tähendab, et oleks esindatud ettevõtted või siis ettevõtjad erinevatelt eluvaladelt. Et oleks piltlikult öeldes esindatud nii multimeedia disainerid, ehitajad, rätsepad kui ka kokad ning kondiitrid. Teiseks oleks unikaalsus, et täpselt 1:1le tegevusalaga ettevõtteid ei oleks rohkem kui üks. Ja kolmandaks oleks koostöö kõigi vahel, millest tekiks sünergia.

Sünergia viib aga edasi automatismi tekkeni, mida võiks teatud mõttes nimetada ka liinitööks, kuid noorele ja alustavale ettevõtjale oleks see suureks abiks süsteemi loomisel ja töös hoidmisel.

Automatism aitaks ka alustaval ärimehel või ärinaisel hakkama saada ka nende tööülesannetega, mis ei ole talle atraktiivsed.

Mudel-inkubaator

Mudel-inkubaator peab oma tegevuses demonstreerima suurt paindlikust. Peame olema paindlikud ja paindlikkusest peaks saame meie A&O. Paindlikuse mõõdupuuks saaks olema inkubantide edukus ja iseseisvus. Mida varem nad hakkavad omal käel toimetama, seda suurem on tõenäosus, et nad saavad oma järgnevas elus edukalt hakkama. Ettevõtluse maailm on piirideta maailm. Seal on lubatud kõik see, mis ei ole seadustega keelatud. Mida hulljulgem sa oled, seda edukam sa tõenäoliselt oled.

Tulevasi kliente leiaksime me nii kutsehariduskeskusest, kus käiksime end tutvustamas, kui ka Töötukassa poolt korraldavate koolitustel osalejate seast. Ühtlasi oleksime nii internetis kui ka sotsiaalmeedia kanalites nähtavad, osaleksime Eesti suurematel haridusteemalistel messidel ja suhtleksime aktiivselt meediaga. Kindlasti korraldaksime ka ise kui ka koostöös ettevõtjate ja teiste koostööpartneritega erinevaid seminare.

Üks näide teaduspargist, mis on enda kõrvale inkubaatori asutanud, on Tartu Teaduspark. Tartu Teaduspark asub linna piiril, Lõunakeskuse naabruses.



Pilt nr. 5 Tartu Teaduspark (Foto: Eero Mikenberg)

Kontseptsioon

Eesmärk luua eraldi äriinkubaator kutseõppeasutuste vilistlastele ja õpilastele, aidates kõrvaldada mõned takistused tulevaste ettevõtjate teelt. Takistused tuvastasime käesoleva projekti raames Eesti kutsekoolide praeguste ja endiste õppurite seas läbiviidud küsitluse raames.

Vastavalt eelnimetatud uuringule on kesksed põhjused, mis takistavad oma äri loomist on rahaline aspekt ja soovimatus "proovida seda üksi". Niinimetatud jagamismajanduse põhimõtte kasutamine



Erasmus+

inkubaatoris aitab oluliselt vähendada alustava ettevõtte rahalist koormust. Lisaks on võimalik teha kättesaadavaks mentorid neile, kes seda vajavad.

START-UP kultuur Eestis

Mitmed tugivõrgustikud eksisteerivad vastloodud ettevõtetetele, nn start-up-idele. Nendeks on Business Angels, riskikapitalistid. Need võrgustikud on samas peamiselt huvitatud tehnoloogia ja biotehnoloogia ettevõtetest. Rohkem traditsiooniliste valdkondade suhtes nagu torutööde firmad või juuksuritöökojad, on huvi vähene.

Traditsioonilistes valdkondades tegutsevad ettevõtted saavad taotleda stardiabi läbi Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse (www.eas.ee), mis on riiklik agentuur ELi toetuste jagamiseks. Toetus on kuni 15.000 eurot, kuid tuleb luua vähemalt kaks töökohta, makstes Eesti keskmist palka. Pärast kolmandat aastat, peaks käive jõudma 80.000 euroni, mis võib olla problemaatiline väikesemahuliste teenuste puhul. Kui nad ei täida seda nõuet, siis toetus tühistatakse, mis kõige tõenäolisemalt toob kaasa pankroti. On siiski vähetõenäoline, et tüüpilistes kutsehariduserialades sellist käivet paari aastaga võimalik oleks saavutada ning ka kahe keskmise palga maksmine koos kaasnevate tööjõukuludega käiks alustavale ettevõttele lihtsalt üle jõu.

Võõrkapitali kaasamine

Pankadest laenusamine ei ole alustaval ettevõttel suure tõenäosusega võimalik, kuna ettevõttel puudub tagatiseks sobiv vara. Isegi kui pank või muu finantsasutus oleks nõus väljastama laenu ilma tagatiseta, soovitakse saada juhatuse liikme käendust. Kuid kui juhatuse liige on noor ja tal puudub oma vara ning

regulaarne sissetulek, ei ole sellisel käendusel rahastaja silmis erilist väärtust. Seega tuleb noorel ettevõttel kasvada omavahendite toel, ilma võõrkapitali kaasamata.

Siinkohal ei saa tähelepanuta jätta finantsrisiki aspekti noore ettevõtja jaoks, kes oma ettevõtte rahalisi kohustusi finantsinstitutsioonide ees eraisikuna on valmis käendama. Juhul kui pank peaks sellist käendust aktsepteerima, kuid ettevõttel tekkivad makseraskused, on oht, et eraisiku käendus pööratakse täitmisele. Sel juhul on raskustes mitte ainult laenusaja ettevõtte, vaid ka omanik/juhatuse liige. Kõiki neid finantsrisike arvestades tuleks alustaval ettevõttel oma laenuasju ajades pigem konservatiivne olla. Äriinkubaatoriga liitumine annab võimaluse mitmeid investeeringuid vältida või jagada, samuti on võimalik teenuseid ühiselt tarbides nende hinda allapoole viia.

Kuidas alustada?

Enne äriinkubaatori projektiga alustamist tuleb nõ lähteülesanne paika panna. Kui vundament on valmis ehitatud, saab edasi liikuda peenhäälestuse suunas, st milliseid teenuseid pakkuda, millise hinnaga jne. Põhiküsimuseks äriplaani koostamisel on asutajate valmisolek äriinkubaatorit rahaliselt toetada, vähemalt algusfaasis. Kui see valmisolek on pigem tagasihoidlik, tuleks ka kulutusega tagasi hoida, näiteks alustades kutsekooli enda ruumides.

Selge on see, et kutsettevõtete inkubaatorit ei saa käsitleda puhtalt äriprojektina. Eesmärgiks ei saa olla üksnes võimalikult suure kasumi teenimine, vaid pigem kutsekooli lõpetanud noortele keskkonna loomine ettevõtlusega alustamiseks.

Õiguslik vorm

Inkubaatorid tegutsevad Eestis peamiselt kas sihtasutuste või erandjuhtudel MTÜ-na, mitte äriettevõttena. On mitmeid maksudega seonduvaid küsimusi, miks see juriidiline vorm on eelistatud:

1. Sihtasutused võivad toota kahjumit, ilma et neid ähvardaks kustutamine Äriregistrist. Äriettevõtte kustutatakse kui ta omakapital on muutunud negatiivseks kahjumi tagajärjel ja aktsionärid/osanikud ei lisa kapitali.
2. Vabatahtlik töö (ilma palgata) on lubatud mittetulundusühingutes, samas äriühingutes võib ainult juhatuse liige töötada ilma rahalise hüvitista. Eraettevõtetes, sõltumata nende suurusest, maksustatakse tööjõu kasutamine täies ulatuses.
3. Maksuhaldur võib rakendada erisoodustusmaksu ettevõtte kuludele, mida ta peab mitte-oluliseks ettevõtluse seisukohast. Samas sihtasutused ja mittetulundusühingud võivad kergemini põhjendada vajadust kulutusteks töökeskkonna parendamise osas (osta diivanid, telerid jms., et luua hubane ja loominguline õhkkond inkubaatorisse).
4. Sihtasutus on eelistatuimaks vormiks, sest see on loodud väga konkreetne eesmärgiga, näiteks "käivitada ja arendada äri inkubaatoris". Lisaks võivad asutajad olla juriidilised isikud, kes "omavad" sihtasutust läbi oma asutajastaatuse. Seeläbi on tagatud asutajate kontroll varade ja sihtasutuse tegevuse üle.
5. Mittetulundusühing on liikmesorganisatsioon, kus igaüks, kes täidab kehtestatud põhikirja ja asjakohaseid seadusi, saab liituda. Vabariikide eesmärgid kipuvad olema rohkem abstraktsed nagu "edendada äriinkubaatorite kasutamist Eestis". Äriinkubaatorite puhul, kus kaasatud on suured investeeringud, ning esinevad krediidi või äriiga seotud riskid, ei tundu MTÜ olevat optimaalne valik.

Asutajad

Ettevõtlusinkubaator ei ole suure tõenäosusega kasumlik ettevõtmine, kui rääkida puhtalt rahalisest dimensioonist. See asjaolu piirab võimalike asutajate ringi oluliselt. Eestis kehtiva Äriseadustiku peavad äriühingud taotlema kasumit oma äritegevuses, seega pole neil võimalik osaleda pikaajaliselt kahjumlikes projektides.

Potentsiaalne sihtgrupp äriinkubaatori asutamisel on tavaliselt avaliku sektori asutused, nagu kohaliku omavalitsuse üksused, haridusasutused, maavalitsus, linnavalitsus jms. Samas on ka näiteid, kus inkubaatori asutab äriühing (nt Paide Masinatehas).

Tänapäeval ei ole Eestis kutsekooli baasil tegutsevat ettevõtlusinkubaatorit, seega oleks esimene võimalik sihtgrupp kutseõppeasutused. Kuna kutseõppeasutustel on samuti “omanik”, ehk siis kas Haridus- ja Teadusministeerium või erakapital, sõltub suuresti omaniku otsusest ja huvist, kas kutseettevõtetele suunatud inkubaatori asutamiseni jõutakse.

Koostööpartnerid

Meie näeme oma partneritena kõiki huvitatud osapooli. Oma roll on kanda avalikul sektoril nii riigi kui ka kohaliku omavalitsuse tasandil, kutsehariduskeskustel, erasektoril ning ka kolmandal sektoril, kuhu oleks kaasatud ettevõtjate esindusorganisatsioonid. Siinkohal on oluline, et kõigi sõnal oleks ühepalju

kaalu, et suuremad, ei sõida väiksematest üle. Siinkohal peab eelkõige riik muutuma paindlikumaks ja arvestama ning usaldama kohapealseid inimesi. On selleks siis kohaliku omavalitsuse juhid, maavalitsuse ametnikud, koolijuhid, õpetajad, õpilased ja ka ettevõtjad.

Koostöö näide Maltalt:

Välispartneritelt on koostöö osas nii mõndagi õppida. Malta on rahvaarvult 3 korda väiksem kui Eesti, kuid Euroopa mõistes on mõlemad väikeriigid. Igal aastal korraldab Malta College of Arts, Science & Technology (MCAST – <http://www.mcast.edu.mt/>) konverentsi, kus saavad kokku riigi esindajad Haridus- ja Teadusministeeriumist ja ettevõtjad. Ettevõtjad ütlevad riigile, millist tööjõudu on neil lähima paari kuni 5 aasta jooksul vaja ja riik püüab enda poolt teha kõik, mis võimalik, et ettevõtjate soove täita, koolitades vastava hulga spetsialiste.

Sarnast koostööd oleks vaja meil ka Eestis, kuhu on kaasatud erinevate riigi ametkondade esindajad, et koostöös ettevõtjatega panna paika koolitustellimus, vastavalt erialade reaalsele vajadusele.

Asutatava inkubaatori jaoks on kõige olulisem see, et riik jätkaks siin samasugust poliitikat, mis on saanud alguse kutsehariduskeskustest. Et ei tekiks vahepeal peata olekut, vaid oleks sünergia kooli ja inkubaatori vahel. Siinkohal on oluline stabiilsus, et iga aasta või kahe aasta tagant ei hakataks plaane ümber tegema, kui kohe tulemusi ei tule.

Iga uus asi on algul võõrastav ja võtab aega, enne kui inimesed selle omaks võtavad. Seetõttu on vaja anda aega, et uus süsteem tööle hakkaks.

Koostöös ettevõtjatega näeme partneritena eelkõige suuremaid tootmisettevõtteid, kes tegelevad ekspordiga. Tihtipeale on Eesti ettevõtjatel olukord, et olles sisenenud uuele turule, mõistetakse peagi, et puudu jääb vajalikest tootmismahjust. Siinkohal me näeksime lahendusena meie inkubante, kes



teeksid allhanget meie oma suurtele tootmisfirmadele. See koostöö oleks kasulik mitmele osapoolle, sealhulgas ka riigile, kuna omad inimesed saaksid tööd ja maksuraha jääks kohapeale. Kuid siinkohal tuleks arvestada, et tegemist võib-olla projektipõhiste tellimustega. 3 kuud on tööd, 2 kuud ei ole jne.

Järgmiseks teemaks on koostöö õppuritega, mis on meie jaoks olulisim aspekt. Me teeme inkubaatorit ju õpilastele, seetõttu tuleks ka nende soovidega arvestada. Paratamatult soovid muutuvad ajas, seega peab inkubaatori arendamine jääma paindlikuks protsessiks. Juba inkubaatoril loomise algstaadiumis, selle mõtte paberile panemisel, on vaja kaasa võrdväärse partnerina kutseõppureid, sest nende jaoks me seda teemegi.

Inkubaatorite rahastamisvõimalused

Varasemal Euroopa Liidu finantsperioodil 2007-2013, on riiklik sihtasutus EAS jaotanud ELi struktuurifondide vahendeid tööstusklastrite loomiseks ning nn loomemajanduse inkubaatoritele.

EASi poolt pakuti toetusi ettevõtlusinkubaatoritele ka aastal 2015. Eraldatakse 1,6million eurot, et rahastada infrastruktuuri ettevõtlusinkubaatoreid loomemajanduse valdkonnas.

Praegu sarnaseid toetusi ei pakuta, järgmine voor avatakse eeldatavasti 2017. aastal.



KUTSE-ETTEVÕTETE INKUBAATOR

Äriplaan

Alustada uue inkubaatori loomist vastavalt uute ettevõtete vajadustele on ülesanne, mis eeldab põhjalikku planeerimist. Soovitav on uurida kogemust sarnaste ettevõtete valdkonnas. Traditsioonilist äriplaani, mille eesmärgiks on kasumi teenimine, kutsettevõtetele suunatud inkubaatorite puhul koostada pole võimalik. Pigem on mõttekas koostada kulueelarve koos tulueelarvega ning leida puuduoleva summa tarvis rahalise katte allikaid. Meie hinnangul pole realistlik oodata, et uutele kutsettevõtetele mõeldud inkubaator oma kulud ise kata suudaks, ehk oleks isemajandav.

Investeeringukulu

Sõltuvalt sobivate ruumide olemasolust võib esialgse investeeringu suurus varieeruda suurel määral. Eraldi hoone ehitamine oleks väga ambitsioonikas plaan ning pigem soovitaksime alustada olemasoleval pinnal või vajadusel rendipinnal.

Taristu

Tehnilise taristu hulka kuuluvad ruumid ja seadmed. Enamikul juhtudel alustatakse Eestis äriparkide tegevust olemasolevates hoonetes.

Inkubandil oleks vastavalt vajadusele võimalus kasutada oma tööruumi või garaaži/parkimiskohta, kus saaks hoida oma ettevõtmise käigus hoidmiseks vajalikku materjali ja tehnikat. Tööruumid oleksid piisavalt suured, et 2-3 inimesel oleks võimalik seal ka igapäevaselt töötada.

Inkubantidel oleks olemas arvutid koos vajaliku tarkvaraga sh. Adobe-i kujundusprogrammid, AutoCad projekteerimisjooniste tegemiseks ja Sony Vegas videotöötluks. Samuti võiks olla pakutavate programmide hulgas lahendus ka programmeerimiseks, erinevad multimeediavahendid, printerid, ekraanid jne. Hoone oleks varustatud ülikiire internetiga 500Mbit/s, mida edastatakse nii kaabli kui õhu (WiFi) kaudu. See kõik on vajalik selleks, et saaksime teenidada erinevatel elualadel tegutsevaid alustavaid ettevõtteid.

Personal

Personalikulud on märkimisväärsed, arvestades suhteliselt kõrget maksumäära Eestis ja kiiresti kasvavat keskmist palka (ca 10% aastas). Lisaks võib ebapiisav tööjõu kättesaadavus tekitada probleeme. Soovitame kasutada võimalusel õppureid endid ametikohtade täitmisel, nt osalise tööajaga, õpingute kõrvalt.

Ekspluatatsioonikulud

Tulud

Tulud, mis üürnikelt laekuma hakkab, ei ole suure tõenäosusega piisavad, et täielikult katta esialgseid kulusid. Lisaks renditulule on pargil võimalik lisa teenida pakkudes erinevaid teenuseid nii üürnikele kui ka klientidele väljastpoolt.

Renditulu ei saa kindlasti olla kõrgem turukeskmisest antud piirkonnas. Kuna enamasti rajatakse äripargid kas linnaäärde või üldse maapiirkonda (heade transpordiühenduste olemasolul), siis ruutmeetri rendihind peaks jääma madalamasse hinnaklassi. Soovitav oleks kasutada nn flat fee-d, st inkubandid maksaksid kindla summa, rendipinna suurusel olenemata.

Rahastamine

Enamik kapitali inkubaatori asutamisel oleks pärit avalikest allikatest, st kool, kohalik omavalitsus, ministerium jms. Igapäevaste kulude katmisel on abiks lisaks renditulule ka teenuste müük.

Keskkonna loomine

Inkubantide heaolu tagamiseks on vajalik sobiv keskkond, kus kõik end mugavalt ja hubaselt tunnevad. Jättes detailsema sisekujunduse osas otsesed soovitused kõrvale, leiab heast äripargist kindlasti paar väiksemat kööginurka ja puhkeruumi, samuti mõned privaatsemad bürooruumid koos konverentsiruumidega, kuid laias plaanis on tegemist avatud kontoriga (open office). Open office võimaldab kokku hoida nii ehituskuludelt (materjali- ja tööjõukulu ning põrandapinna kokkuhoid) ning aitab luua sünergiat erinevates valdkondades tegutsevate ettevõtete töötajate vahel. Olmeruumid oleksid sisustatud tänapäevase tehnikaga (kohviautomaat, nõudepesumasin, pliit).

Hoones või selle vahetus läheduses on soovitatav pakkuda toitlustamist. Toitlustamise pakkumine saab olla ka mõne inkubaatoris tegutseva ettevõtte sissetulekuallikas. Kohapeal toitlustamise pakkumise eeliseks on, et kiirel tööajal pole vajadust kusagile lõunasöögile minema hakata. Samuti on lõunalaud hea koht mõttevahetuseks teiste inkubantidega ning nn networkimiseks.

Turvalisus

Hoone ja selle sisseseade säilimise ja turvalisuse huvides on vajalik paigaldada turvasüsteem, mis koosneks nii anduritest kui turvakaamerateist. Kui territooriumil hoitakse väärtuslikku vara, mida on lihtne teisaldada, või esineb oht juhuslikult sinna sattunud möödakäijatele, tuleb ala piirata turvaaiaga. Kaaluda võiks ka valvuri/turvamehe palkamist. Turvavarustusse võiks kuuluda puldiga avatav värv ja liikumisandurid.

Inkubaator oleks avatud 24/7, ja sissepääs oleks personaalse magnetkaardiga, mis tagaks klientidele paindlikuse teha tööd siis kui on vaja ja siis kui on võimalik. Kuid lisaks hubasele kontorile oleks saadaval sisulisi tugiteenuseid, mida esmajärjekorras pakuksid inkubandid üksteisele ise, kuid kindlasti kaasataks teatud teenuste puhul ka välist abi.

Mentorlus

Alustaval ettevõtjal on esialgu rohkem küsimusi kui vastuseid. Seetõttu on pargis kaasatud kogemustega spetsialistid ehk mentorid erinevatelt elualadelt. Igal inkubandil on soovi korral mentor, kuid vajadusel võib olla ka mitu. Mentorite ülesanne oleks võtta alustavalt ettevõtjal pingeid maha ja nõustada neid nii nõu kui jõuga. Ühtlasi pannakse koos mentoritega paika ka tegevusplaan ja eesmärgid.



Täiendav tugiteenus on müügikoolituse pakkumine inkubantidele. Müügikoolitust pakuks oma ala spetsialistid vastavatest firmadest. Eesmärk on inkubantidele ülevaate andmine müügitöö korraldamisest ja erinevatest müügitehnikatest.

Vastavalt varasemalt läbi viidud küsitluse tulemustele on noortel ettevõtjatel suur huvi nõuannete järele, eriti varasemalt oma ettevõtte käivitanud isikute poolt.

Pakutavad teenused

Inkubaatori poolt pakutavad teenused kannavad kahte eesmärki. Esiteks saavad inkubandid teenuseid tarbides kasu inkubaatori sünergia-efektist, kuna teenuse hind on jagatud teiste asukatega. Teiseks annab laia teenusteportfelli pakkumine inkubaatorile võimaluse lisatulu teenida, et katta inkubaatori käigus hoidmisega seotud kulusid.

Müügitugi

Tänapäeva maailma tihedas ja raskes konkurentsisis ei jõua ilma enda teenuse või toodangu müümiseta kaugele. Müümine ei ole lihtsalt leti taga kliendi ootamine, vaid tegemist on sisulise tööga, mis on lausa omaette teadus. Öeldakse, et müük algab sellest hetkest, kui klient ütleb kindla "EI". Kuid lisaks heale müügile on tarvis ka oma toodet turundada. Kuna turundus on esialgu siiski ainult kulu, on mõistlik turundusele rohkem rõhku pöörata alles siis kui, ettevõttel on jalad alla saadud.

Turundus

Turunduses pakuksime ettevõtte juhtkonnale laiapõhjalise koolituse, milles pannakse rõhku sotsiaalmeediale, Google ja Facebook-i märksõnadele (Adwords).

Raadio, trüki ja telereklaamid on valdavalt kallid ja ei oleks väike ettevõtte puhul rentaabel. Kuid kõik sõltub tegelikult klientuurist, kellele ollakse suunatud. Iga kampaaniat võtavad meie turundusspetsialistid kui eraldiseisvat ja ainulaadset.

Juriidiline nõustamine

Kindlasti ei saa me mööda vaadata juriidilistest küsimustest, mis hõlmavad töölepinguid ja kõike nendega seonduvat, sh ka töölepingu erivorme. Inkubantidele pakutakse juriidilist tuge, mis hõlmab endas nõustamist töölepingutega seonduvates küsimustes ning abi asjaajamises ametiasutustega. Keerulisemate juhtumite lahendamiseks ja kohtuvaidlustes osalemiseks tuleb inkubaatoritel siiski pöörduda advokaadibüroode poole.

Projektide koostamine

Pakutavate teenuste portfellis on “projektkirjutamine”. Selle teenuse läbi saavad kliendid meilt nõu, kas ja kuidas oleks võimalik nende ettevõttel taotleda kas kohaliku omavalitsuse, riigi või Euroopa Liidu struktuurfondidest toetust.

Kuna erinevad toetuskeemid on projektipõhised, tuleb selle valdkonnaga paratamatult kokku puutuda. Ettevõtte arendamiseks, uute toodete välja töötamiseks ja enda tutvustamiseks pakutakse tervet hulka

abiprogramme, milles ainuüksi orienteerumine võtab silme eest kirjuks. Paraku pole tänases majanduskeskonnas alternatiivi projektidega tegelemisele, kuna konkurendid teevad seda nagunii. Selleks, et ise konkurentsist püsida ja oma toodete/teenuste omahinda mõistlikul tasemel hoida, tuleb ennast projektikoostamises vormi viia.

Tihtilugu on optimaalne projektikirjutamise teenust sisse osta, selle asemel, et ise ennast kõigi taotlemisega seotud nüanssidega kurssi viima hakata. Samas on algteadmised vajalikud selleks, et üldse teada, mida ja kust taotleda saab.

Raamatupidamine

Teenustepaketti kuulub raamatupidamise- ja finantsjuhtimise teenus. Kuna alustaval väikeettevõttel käiks üle jõu raamatupidaja või finantsjuhi palkamine, võiks sellised teenused inkubantidele huvi pakkuda.

Eestis peab ettevõtte iga-aastaselt esitama aastaaruande, mille koostamine käib raamatupidamisteadmisi mitte-omaval isikul enamasti üle jõu. Lisaks aastaaruande koostamisele tuleb see täiendavalt Äriregistrisse digitaalsel kujul üles laadida. Kahjuks pole see enam võimalik PDF-I kujul, vaid kõik olulised andmed tuleb käsitsi sisestada.

Samuti on vajalik tegeleda tööjõumaksude ning 16000 EUR-ise aastakäibe puhul ka müügi- ja sisendkäibemaksu arvestusega. Inkubaatori raamatupidamine võiks mõõduka tasu eest oma asukatele vastavaid teenuseid pakkuda.

Sekretäriteenus/ Tellimuste vastuvõtja

Suurt liikuvust eeldavtes valdkondades nagu torutööd, catering või elektritööd on probleemiks suhtlemine klientide või ametiasutustega telefoni teel. Telefonile vastamine olukorras, kus piltlikult öeldes on “käed-jalad tööd täis”, katkestab töö ning mõnel juhul on vajalik eelnevalt käed puhastada jne. Samuti on vaja teha märkmeid võimaliku kliendi asukoha, tööde nimekirja ja kokkulepitava kuupäeva ja kellaaja kohta.

PR teenus

Äriinkubaator saab läbi oma tegevuse promomise tutvustada oma inkubante. Teatava tuntuse saavutamine on vajalik nii klientide kui koostööpartnerite leidmiseks. Kuna reklaami tellimine on alustavale ettevõttele liiga suur väljaminek, oleks PR teenus abiks.

Kokkuvõtteks

Meie teenuste portfelli ei ole kindlasti lõplik ja seda tuleks alati hoida kaasaegsena, või isegi sammu võrra trendidest ees. Üldjoontes on meie Inkubaatori eesmärgiks anda oma „õpilastele“ õng, mitte kala. See tähendab, et kui meie inkubandil on tarvis koostada turundusplaan või mõni toetusprojekt lisarahastuse kaasamiseks, siis peab ta ise selle koostama, meie omalt poolt toetame ja juhendame neid nii nõu kui jõuga.

Koolitused

Ettevõtluse ABC

Oma ettevõtte asutamine on juriidiliselt ja tehniliselt lihtsaks tehtud. Sisenedes Äriregistri Ettevõtjaportaali, kasutades selleks kas ID kaarti, Mobiil ID-d või pangalinki, saab kõik vajalikud toimingud arvuti tagant lahkumata ära teha. Ettevõtjaportaalist leiab ettevõtte põhikirja näidise ning saab ka kontrollida valitud nimevariandi sobivust.

Mõne hetke ja ca paarisaja euro võrra hiljem on uus ettevõtte loodud. Kuid sellega ka lihtsam osa piirdub. Et ettevõtte realselt toimima saada, tuleb avada pangakonto, korraldada raamatupidamine jne. Kuigi noored saavad koolist teadmisi majanduse toimimispõhimõtetest, on siiski vajalik praktiliste nõuannete kaudu firma loomisel abi pakkuda.

Maksundus

Maksudeklaratsioonide täitmine ja suhtlemine Maksuametiga on möödapääsmatu kohustus iga ettevõtja jaoks. Kuni 16000EUR-se aastakäibe saavutamiseni on elu lihtsam, kuna ettevõtte ei ole kohustatud end käibemaksukohustuslansena arvele võtma.

Palgaarvestus on oluline nii juhatuse liikmele töötasu maksmisel kui ka töötajate palkamisel. Igakuiselt tuleb tasuda maksud eelmisel kuul tehtud väljamaksetelt. Seega peab noor ettevõtja end kurssi viima nii käibemaksu- kui ka tööjõumaksude arvestamise ja tasumise osas.

Statistika

Statistikaametile esitatav aruandlus on ettevõtjale üsna suureks halduskoormuseks, kuid seda mitte alustava ettevõtte puhul. Edaspidi tuleb ettevõtte arenedes statistilisi andmeid suuremas mahus esitama hakata. Aruannete koostamise põhimõtetest aru saamine on seega vajalik.

Toiduohutus

Toiduohutusega tegeleb Eestis Veterinaar- ja Toiduamet. Selle ametkonnaga tuleb kokku puutuda toitlustusega tegelevatel ettevõtetel.

Keskkonnakaitse

Keskkonnanõuete täitmist jälgitakse Eestis järjest rangemalt, seega tuleb alustaval ettevõtjal ennast vastavate nõuetega kurssi viia. Tõenäoliselt pole start-up ettevõttel tarvis saasteluba, kuid vaja võib minna lube jäätmete ladustamiseks või kemikaalide kasutamiseks.

Riigihangetel osalemine

Riigihanked puudutavad paljusid ettevõtteid, eriti just ehituse ja toitlustuse valdkonnas. Tõenäoliselt pole alustavalt ettevõttel esimestel tegutsemisaastatel väga tihti riigihangetele asja, kuna ei suudeta nii



suures mahus töid teostada ning ka kogemustepagas on veel väike. Edaspidises tegevuses võib selle valdkonna teadmisi vaja minna, eriti ehitusettevõtjatel ja toitlustajatel.

Samuti võiks edaspidi kaasata teenuste hulka programmeerimise, mille käigus saadaks algteadmised ka robotika valdkonnast. See kõik on selleks, et inkubantidel oleks võimalik tegeleda ka tootearendusega.

Oleme sellise taktika valinud teadlikult, kuna seeläbi õpitakse ise rohkem ja tehakse pisidetailid endale selgeks.

KOKKUVÕTE

Mitte igäühel pole määratud ettevõtjaks saada. Tegelikult ainult vähesed neist, kes proovivad õnne füüsilisest isikust ettevõtja või tööandjana, see ka õnnestub. Seetõttu ei saa me eeldada, et enamik kutsekooli lõpetanud valiksid ettevõtja tee.

Siiski peaksime andma neile, kellel on julgust, ausa võimalus. Enamik olemasolevaid takistusi alustada oma äri saab eemaldada, pakkudes põhiteenused abil jagatud majanduse mudelit. Väike start-up vaevalt tahab endale sekretäri palgata, et klientidelt tellimusi vastu võtta või raamatupidajat, et hoolitseda raamatupidamise eest. Samuti võib ülejõu käia turutingimustel renditud kontor koos vajaliku varustusega, kui ta peab kandma kõik kulud üksi. Inkubaator on vastus kõigile neile vajadustele.

