

# Kuuendikku planeedist juhitakse Eestist

*ADDINOLil täitub tänavu 15. tegevusaasta Eestis. Nende aastatega on suudetud tõusta suurima turuosaga määrdeainefirmaks; ligi 30% Eesti turust kuulub ADDINOLile. Edu võtmeks on kindlasti meeskond, mis koosneb suurepäraimest spetsialistidest. Suurt rõhku pööratakse firmas koolitustele, meeskonnatreeningutele, arengule ja edasiliikumisele iga inimese tasemel. Kaadri voolavus Eesti meeskonnas on pea olematu. 15 aasta jooksul on lahkunud kolm müügijuhti ja üks kolmest on tagasi tulnud. Ärielu küsimustele vastas ADDINOL Mineralöl Marketing OÜ ärijuht ja juhatuse liige Tiina Suija.*

Ärielu



Fotod: Addinol

**Praeguseks käib 1/6 planeedi Addinoli tegevuse juhtimine Eestist. Kuidas see on saavutatud?**

Kui alustasime 15 aastat tagasi tegevusega Eestis, tegime kohe sakslastele ettepaneku koondada Eestisse nn Ida keskus. Praeguseks koordineeri-

me Eestist tööd peale Balti riikide ka Venemaal, Ukrainas, Valgevenes, aga ka Georgias, Armeenias, Moldovas ja Bulgaarias. Hiljuti saime enda kätte müügiõiguse ka Soomes ja Rootsis.

Kuidas see on saavutatud? Ma arvan, et usalduse varal. Kuna ole-

me Eesti näitel tõestanud, et oleme kohalikul turul suurima turuosaga tegija, siis püüame oma kogemusi ja teadmisi edasi anda ka teistele turugudele. Muidugi on võrreldes Eestiga Venemaa või Ukraina potentsiaal võrreldamatult suurem, kuid sammu-

me sihikindlalt selles suunas, et ka nendes maades märkimisväärne tuuruosa enda kätte haarata. Möödunud 2006. aastal oli Venemaal käibe kasv 66% ja Ukrainas isegi 87%.

#### Milline on koostöö emafirmaga?

Koostöö emafirmaga on suurepärase. Saksamaa meeskond on püsiv, inimesed ei vahetu ja pikaajaliselt koos töötades võime üksteist juba pimesi usaldada. Suhtlemine on vaba ja vahetu, ei ole ülemuse ja alluva suhet, vaid nagu tavatseb öelda ADDINOL Lube Oil GmbH tegevjuht Georg Wildegger, käib suhtlemine samalt silmakõrguselt. Positiivsed suhted emafirmaga innustavad ja tekitavad hea sisekliima.

Mul on väga hea meel, et meie emafirma Saksamaal areneb väga kiiresti – pidevalt töötatakse välja uusi tooteid, firma laiendab oma tegevust uutele turgudele, nõudlus ADDINOLI toodete järele kasvab kogu maailmas.

Möödunud aasta lõpus lasti Saksamaal Leunas käiku uus tehas, kuna jätkuv turgude juurdekasv ja mahtude suurenemine kogu maailmas on muutnud tootmisbaasi laiendamise mõõdapäasmatuks. Emafirma jaoks on kõige kiiremini arenevad turud Hiina, USA, Kesk- ja Ida-Euroopa. Seda viimati nimetatut hallataksegi Eestis asuva tütarfirma kaudu.

#### Millised on ADDINOLI suuremad saavutused Eestis ja riikides, kus ADDINOLI tegevust siit koordineeritakse?

Arvan, et Eestis võime oma suurimaks saavutuseks nimetada pikaajalist koostööd Eesti Põlevkiviga. Ma julgen loota, et koostöö on olnud kasulik mõlemale poolele. Meie spetsialistide abiga on Eesti Põlevkivis moderniseeritud määrdemajandust, mille tagajärjel on oluliselt vähenenud õlitarbimine. Loodan, et oleme selle faktiga oma suurt klienti rõõmutada suutnud ja tõestanud, et ADDINOLI õlide suurepäraseks omadused just eriti rasketes töötingimustes avalduvad. Samuti oleme hulgaliselt kokku hoidnud remondiaega ja vähendanud ettenägematute tööseisakute vajadust.

Oleme südamest tänulikud kõikidele oma klientidele Eestis ja ette-ruttavalt tahaks öelda, et kavatseme

*Tiina Suija: "Positiivsed suhted emafirmaga innustavad, jatekitavad hea sisekliima."*



5. oktoobril maha pidada koos kõigi oma klientidega suure sünnipäevapeo – ADDINOL 15 aastat Eestis, nii et "TERE TULEMAST!"

Mis puutub teistesse meie hallatavatesse riikidesse, siis ka seal on arenguperspektiivid positiivsed. On masinatootjaid, kes peale ADDINOLI ühtegi teist õlimarki ei tunnista. Näiteks oli hiljuti Venemaal selline juhtum, kus metallurgiatehas sai uued Lääne-Euroopas toodetud reduktorid, masinatootja soovitas uutesse reduktoritesse ainult ADDINOLI õli. Kuna see tehas kuulus nii-öelda meie konkurendile, tuli konkurendil meie poole pöörduda ja see õli meilt sisse osta. Hea, kui oleme suutnud sellise masinatootjate usalduse välja teenida.

Ukrainas mängivad jälle konkurendid ise meile kaardid kätte. Nimelt on paljud Lääne-Euroopa tootjad oma tootmise kulude kokkuhoiu eesmärgil Euroopast välja viinud, see aga teeb tarbijad skeptiliseks. Ja kui on ikka valida, kas Saksamaal või Türgis toodetud õli, otsustavad kliendid Saksa kvaliteedi kasuks. Sellepärast on Ukrainas meie jaoks olukord eriti soodne – konkurentide edasimüüjad tulevad riburada pidi ADDINOLI poolele üle. Me ei peagi aktiivselt vahendajaid otsima, ise tullakse ennast pakkuma.

#### Firma plaanid edaspidiseks?

Tuleviku suhtes on plaanid suured. Eestis avame sellest aastast Vokas Ida-Eesti keskuse, ka Lõuna-Eestis on laienemise plaanid.

Venemaal asutasime koos kohalike äriimeestega 2004. aasta mais tütarfirma ADDINOL RUS, asukohaga Peterburis. Firma on kenasti käima läinud, käibed kasvavad ja seoses sellega oleme otsustanud Peterburis büroo- ja laohoonetesse investeerida. Ehitus peaks lahti minema järgmisel aastal.

Väga palju tööd ootab ees Ukrainas, ka seal tahaks mõne aastaga tütarfirma käima saada. Lätis sai just jaanuaris 2007 tütarfirma loodud.

Pikemas perspektiivis on plaanis olla kõigis meie hallatavates riikides esindatud tütarfirmaga, et meie firma kultuur ja kompetents kõikidele klientidele lähemale viia. **æ**