



AS Connecto Nõukogu esinaine Irina Morozova pöördumine

Kõikide inimeste elus saabub aeg iseseisvumiseks. Sõltuvalt arengu kiirusest ja intensiivsusest võib see saabuda varem või hiljem. Ühest küljest on see vältimatu, samas on tegemist alati proovilepanekuga, enese jalgedel seismise töestamisega, uute perspektiivide avanemisega.

Sarnane etapp on saanud ka Connecto jaoks. Olles oma sünnilt Eesti Telefoni tütarfirma, said paljud tegevused ja töötajad üle võetud emaettevõttelt. Muutused, eriti need, mis

Kallis Connecto töötajaskond!

puudutasid Eesti Telefoni liinide hoolust, ei olnud igapäevaselt väga suured ning pigem oli tegemist teadmise, et ühest hetkest alates on tööandjaks teise nimega ettevõtte.

Sisuliselt tähendas Connecto eraldamine aga iseseisvumise algust. Vaja oli tõestada, et olemasolevate oskuste ja teadmistega töötajaskond moodustab sedavõrd tugeva meeskonna, kes suudab ilma allahindlust tegemata olla täiesti konkurentsivõimeline avatud turul.

Connecto suutis seda

Iseseisvumise esimese etapi edukas läbimine oligi põhjuseks, miks Connecto-taolisele Eesti oludes unikaalsele ettevõttele hakati otsima strateegilist partnerit.

Nüüdseks on tehing sõlmitud ja Eesti Telefonil on hea meel tõdeda, et

Connectost oli huvitatud selline edukas ja väga heal tasemel ettevõtte nagu Eltel Networks. Koostöö kahe firma vahel saab suure tõenäosusega olema edukas ja mõlemale poolele kasulik. Loodame, et esimesi magusaid töövilju saate juba lähitulevikus maitsma.

Connecto ja Eesti Telefoni koostöö jääb kindlasti kestma ka edaspidi, sest Eesti Telefoni võrk vajab hoolust - rahuldaval tasemel hoolust ja rikele reageerimise kiirust suudab meile seni pakkuda ainult Connecto. Seega loodame, et koostöö muutub tulevikus veelgi viljakamaks ning vastastikku tulutoovamaks.

Vaatamata soojale tunde, mis emaettevõtte oma tütre vastu tunneb, on samas hea meel tõdeda, et üha vähem ja vähem vajatakse ema tuge ning järjest kindlamalt seistakse omadel jalgedel.

1 + 1 = 3!

Nagu kõigile teada, on lõpuks eduka finišini jõudnud meie strateegilise partneri otsingud ning emaettevõtte Eesti Telefon on müünud vähemusosaluse Connectos Eltel Networks'ile.

Kindlasti on kõigil Connecto töötajatel sellega seoses tekkinud hulgaliselt küsimusi ja mõtteid, mis vajaksid täpsustamist. On ju tegemist sümbolsest justkui iseseisvumise esimese etapiga. Eesti Telefonile jääb seni küll enamusosalus, kuid suure ja usaldatava strateegilise partneri leidmine annab tunnistust sellest, et oleme suutelised ka emaettevõtte varjust silma paistma ja arvestatavaid tulemusi saavutama.

Järgneb lk 2

Sisujuht

ELTEL Networks	lk 2
Intervjuu Andres Alamaaga	lk 3
Connecto infopäevast	lk 4
Siselahenduste muutumatus	lk 5
ISO 9001 sertifikaadi saamise lugu	lk 6
Spordipäevik	lk 7
SuveSurin tuleb	lk 7
Õnne connectolastele!	lk 8

Algus lk 1

Mida uut on oodata

Esmalt tuleb öelda, et meie töötajate igapäevaelus koheselt midagi tuntuvalt ei muutugi. Koostööefekt Elteliga hakkab esmalt ennast tundma andma pigem müügi poole pealt - lisandub meie ettevõtte olemasolevatele väärtusele kaalukaid argumente ja kogemusi just elektrilahenduste poolelt. See aitab võita klientide ja koostööpartnerite usaldust ning mõjub tugeva lisaargumendina müügi protsessis.

Elteli pikaajaline ja rahvusvahelise ulatusega kogemus suurte elektriprojektide juhtimises aitab meie ettevõtet siseneda uuele tasandile ning võistelda juba tugevamas kaalukategoorias. Seni oli elektrivaldkond see, kuhu me üritasime vaikselt ja sammhaaval siseneda. Nüüd, uue partneri toel, oleme astunud mitu pikka sammu edasi. Teisalt on võimalik efektiivselt ühildada kahe firma oskusteavet ja tööjõuresurssi. Nii Connectol kui ka Eltelil on olemas kõrge kvalifikatsiooniga ja koolitatud tööjõudu - meie kompetents on pigem telekommunikatsiooni, Elteli samas elektri valdkonnas. Nende kahe poole ühildamisel on võimalik sünergia teke, mis lõpptulemusena moodustab võrrandi, kus kaks liidetavat mitte ainult ei summeeru, vaid tulemuseks on oluliselt suurem väärtus ehk siis $1 + 1 = 3$.

Kindlasti tekib Elteli ja Connecto liitmisel võimalus ära kasutada meie laialdast ja unikaalset hooldusvõrku - Eltelil on olemas reaalne kogemus elektrivõrkude hooldamisel, samas puudus neil seni Eestis välja arendatud hoolduspunktide võrgustik. Nüüd tekib võimalus ühildada meie olemasolev hooldusvõrgustik ning liita sinna juurde elektrivõrkude hooldamise kompetents. Kõik nimetatud positiivsed muudatused saavad võimalikuks vaid siis, kui kahe ettevõtte eduka koostöö käivitamise nimel astume me kõik ühte jalga. Seega loodan teie kõigi mõistvale suhtumisele ja toele uute võimaluste realiseerimiseks ning ettevõtte arengu nimel pingutamiseks. Ilma teie igapäevatööst ja panusest ei muutu ükski juhtimisalane otsus Connectole ja tema töötajatele kasutoovaks.

Jaanus Paas

Connecto juhatuse esimees

ELTEL Networks



www.eltelnetworks.com

Piltlikult projekteerib, ehitab ja hooldab ELTEL Networks ühiskonna vereringet – nii elektri-, telekommunikatsiooni- kui ka mobiilsidevõrke.

Üldist

ELTEL Networks Corporation on infrastruktuure rajav ning hooldav ettevõtte, kes pakub oma teenuseid võrguomanikele peamiselt Põhja-Euroopas. Ettevõtte kolm peamist tegevusvaldkonda on elektriülekanaliinide ehitamine, mobiilivõrkude ehitus ning võrkude hooldamine. Grupi realiseerimise netokäive oli 2002. aastal 3,255 miljardit krooni (208 miljonit eurot) ning ettevõtte annab tööd umbes 2000 inimesele Põhjamaades, Balti riikides, Venemaal, Poolas ja Kagu-Aasias.

InfraNet ettevõtte

ELTEL Networks'i visioon on olla eelistatud partner Põhja-Euroopas ettevõtluskeskkonna arendajana ja innovaatorina ning telekommunikatsiooni- ja elektrivõrkudega seotud projektide teostajana.

ELTEL Networks nimetab ennast veel InfraNet ettevõtteks, mis tähendab seda, et võimaldatakse laiaulatuslikke teenuseid võrguomanikele ja operaatoritele.

Piltlikult projekteerib, ehitab ja hooldab ELTEL Networks ühiskonna vereringet - nii elektri-, telekommunikatsiooni- kui ka mobiilsidevõrke.

Teenuste jaotus tegevusvaldkonniti

Elektriülekanaliinide ehitamine

- * Elektriülekanaliinide ehitamine
- * Kiudoptika (OPGW) projektid
- * Raudteede elektrifitseerimine
- * Maanteede valgustus projektid

Mobiilivõrkude ehitamine

- * Mobiilsidevõrkude väljaehitamine
- * "võtmed kätte" põhimõttel
- * Baasjaamade, tugijaamade ja mas-

tidega seotud teenused, võrgu planeerimine

Võrkude teenindamine

- * Jaotusvõrkude hooldus
- * Põhivõrkude hooldus
- * Fikstelekomvõrkude hooldus
- * Mobiilivõrkude hooldus
- * Projekteerimisteenused
- * Erinevad arendusprojektid klientidele uute äri võimaluste loomiseks
- * Offshore - naftaplatvormidel kommunikatsioonide hooldus

Arengud

Käesoleval aastal on ELTEL Networks grupi arengud suunatud järgmistele valdkondadele:

- geograafiline laienemine
- tegevuse kasumlikkuse kasv
- koostööprojektid klientidega vastastikuse kasu suurendamiseks
- turvalisuse suurendamine tööprotsessides - nulltolerants õnnetusjuhtumite suhtes

Eltel Eesti tegevus

Eltel Networks AS tegutseb Eestis aastast 1999. (Elteli nime all alates 2002 algusest). Eltelil on pikaajaline hooldusleping Fortum Elektriga, mis hõlmab Läänemaal asuvate elektrivõrkude plaanilist hooldust ja remonti, uusehitust ning valveteenust rikete likvideerimiseks. Teiseks suuremaks kliendiks on Eesti Energia kellele osutatakse ehitusteenust nii jaotusvõrkudele kui ka põhivõrgu ettevõttele. Kolmandaks võtmekliendiks on EMT, kellele püstitatakse mobiilimaste. Täna on ehitatud EMT-le ca 150 masti. Eelmise aasta käive oli 36,5 MEEK ning töötab ca 50 inimest.

Connector

Saame tutvaks – Andres Alamaa ELTEL Networks ASi juht

Mõni sõna tutvustuseks

Olen 35 aastane, abielus, 11 a. ja 3 a. poegade isa. Lõpetanud 1993 a. Tallinna Tehnikaülikooli elektrisüsteemide ja -võrkude erialal, õppinud TTÜ magistrantuuris, ärikorralduse erialal.

Töökogemus:

1992 - 1997 Eesti Energia Põhja Elektrivõrgud, spetsialist, ökonomist, juhtimisarvestuse osakonna juhataja

1997 - 1998 Eesti Hoiupank AS, finantskontrolli osakonna juhataja

1998 - 1999 Hansapank AS, finantskontrolli juht

1999 - k.a. Eltel Networks AS, juhataja ja Balti piirkonna juht

Olen osalenud täiendkoolitustel ja praktikatel Soomes, Rootsis, Hollandis ja Eestis.

Kuna olen lõpetanud Tallinna Spordiinternaatkooli moodsa viievõistluse erialal on siiani säilinud huvi spordi vastu. Võimalusel käin ratsutamas, seda nii maa- kui ka looduses. Koos perega armastame käia ujumas, sõita jalgratastega, matkata metsas ja rabas, avastada põnevaid kohti nii kodu- kui ka välismaal.

Kuulan palju muusikat ning keskkooli ajast on säilinud huvi plaatide kogumise vastu.

Mida on Eltel Eestis seni teinud, mõni sõna tutvustuseks

Eltel Networks alustas Eestis tegevust 1999 a., tol ajal Transelectric AS nime all. Nime muutus toimus 2002 a. alguses seoses muutustega omanikeringis.

Täna on meie suurimaks kliendiks Fortum Elekter, kellega meil on analoogne teenindusleping nagu Connectol Eesti Telefoniga. Oleme väljajõudnud reaalse win-win mudelini ning töötame kui partnerid. Meie vastutada on nii valveteenus, plaaniline hooldus kui ka uusehitus.

Teine meie pikaajaline klient on EMT, kellele oleme püstitanud ligi 150



mobiilimasti alates aastast 1995.

Kolmas meie võtmeklient on alates 1999 aastast Eesti Energia oma jaotusvõrgu- ja põhivõrguettevõtetele.

Miks Connecto?

Eltel Networks on Infranet company ehk kogu ühiskonna vereringet hooldav ettevõtte, milleks võib telekommunikatsiooni ja elektrit kindlasti pidada. Seega on meie eesmärk olla partneriks nii telekommunikatsioonifirmadele kui ka elektrivõrkudele, millede hooldamisel võib leida väga palju sünergiat. Oleme jätkuvalt huvitatud ka Eesti Energiale analoogse hoolduse-ehituse kontseptsiooni pakkumisest ning töö selles osas käib edasi, samas Eesti Telefoniga arenesid need protsessid kiiremini. Miks Connecto? Kuna Eestis ei olnud alternatiivi - sisuliselt oli vaid üks ja suur ettevõtte turul. Arvestades Eltel Networks'i ambitsioonikaid laienemise eesmärgi Põhjamaades ja Baltikumis, ei oleks meile sobinud väiksemate ettevõtete kokkuost.

Milline on Elteli poolne nägemus kahe ettevõtte koostööst?

Connectol on väga hea klient - Eesti Telefon ning väga head töötajad. Tugevus on kindlasti territoriaalne kaetus, sest klienti peab teenindama seal, kus ta ise asub. Eestis on Eltel Läänemaal ning Tal-

linnas. Nendest kahest punktist on seni tehtud hinnapakkumisi üle kogu Eesti (valdavalt Eesti Energiale). Elteli tugevus Eestis täna on vaieldamatult elektrialane kompetents, mis hakkaks täiendama Connectot. Seega tuleb esimene edu kasutades ühiseid ressursse - pean silmas nii tehnilisi kui ka inimtööjõudu.

Raadiolahenduste osas saame ühendada Elteli mastiehituse ning Connecto linkidepaigaldamise oskused.

Me teenindame oma võtmekliente täna küllaltki sarnaste mudelite ja lepingutega - seda nii Eestis kui ka Põhjamaades. Grupisisene üksteiselt õppimine ja võrdlemine loob uut taset meie pakkumistes klientidele (hinnastamine, riskide kaetus, heade ja halbade näidete võrdlus jne.)

Millised uued võimalused lisanduvad?

Varem tõin välja sünergia tele- ja elektrivõrkude hoolduse juures. Loomulikult on need valdkonnad erinevaid oskusi nõudvad, kuid on rida tööloike, milleks juba täna ei pea välja õpetama kahte eraldi inimest. Lisaks sellele avaneb inimestel võimalus end täiendada ja arendada.

Mitmekülgsed oskustega töötaja on väärtuslikum tööandjale. Me teame väga hästi, mida tähendab meie tööde juures sessoonisus või kui klient ei saa mingitel põhjustel enda ehitustellimust käima jne. Tõõseisak ei ole meeldiv ei töötajale ega tööandjale. Seepärast on mitmekülgsed oskused kasulikud mõlemale osapoolle. Elteli grupis väärtustatakse enesetäiendamist väga. Selleks on asutatud Eltel Akadeemia. See nimi sümboliseerib midagi suurt ja võimast, aga tegelikult on tegemist virtuaalse koolitusorganiga - akadeemia rõhutab vaid selle olulisust Eltelile. Eltel Akadeemia "vihmavarju" alla on koondatud kogu koolitustegevus kontsernis - tavalisest arvutikoolitusest erialakoolitusteni, samuti ettevõttesisene rotatsioon (koolituse eesmärgil) kui ka kraadide taotlemised erinevatest kõrgkoolidest. Eltel Akadeemia on nüüdseks käivitunud nii Soomes kui ka Rootsis. Isiklikult pean oluliseks analoogse üksuse käivitamist ka Eestis ja teistes Balti riikides, et "rektorid" leiaksid omavahel suheldes parimad võimalused grupisiseks õppeks.

Järgneb lk 4

Partner

Algus lk 3

Ühe võimalusena näen Connecto töötajate kogemuste ülekandmist Põhjamaadesse. Elteli 208 MEURisest käibest moodustas fiksvõrkude hooldus ja ehitus 8 MEUR, mis on selgelt arengufaasis ning siin võib Connecto kogemus väga kasulik olla.

Võimalustena näen ka erinevate teenuste arendamist nn. elektriklientidele, sest Connectos on selleks tugev põhi olemas. Sinna hulka kuuluvad projekterimine, maaküsimuste lahendamised. Täna on need küllaltki probleemsed valdkonnad meie klientidele.

Ka siselahendused on Elteli jaoks uus valdkond, sest seni me oleme end piirtlenud töödega nn. "kuni majani". Samas on klientide vajadused muutumas ning telekomi turul on raskem määratleda piiri töödele maja sees ja majast väljas.

Antud valdkond oleks heaks lisaväärtuseks meie klientidele kogu Baltikumis ning hiljem saaksime kasutada neid kogemusi ka teistes riikides.

Täiendavaid võimalusi loob ka ettevõtte sõltumatus võrguomanikest, kellele varem oldi kui tugiteenuse pakkuja. Nüüd on hooldusprotsess meie põhi-tegevus.

Kas on ka probleeme, millega tuleks ettevõtete ühendamisel arvestada? Millised need on?

Võrreldes enda eelmist kogemust Hoiu- ja Hansapanga liitumisprotsessist, kus liideti kaks kattuvat organisatsiooni, ei tohiks käesoleval juhtumil erilisi probleeme tekkida. Me tegutseme täna erinevatel turgudel ning sellest tulenevalt ei saa meil tekkida kattuvaid valdkondi, kus peaksime massiliselt inimestest loobuma.

Kindlasti jäävad vastuolud valdkon-

dade ja piirkondade vahel, aga see on kommunikatsiooni küsimus ja kinni meis endis.

Näen ikkagi rohkem võimalusi kui probleeme.

Teie, kui Elteli juhi, soovid Connectokatele.

Soovin kõigile koostöövalmidust ja tegutsemistahet. Et meie sulamine üheks ettevõtteks kujuneks valudeta ning et "vanad olijad" võtaksid "uued" vastu. Soovin, et me koos muutuksime heas mõttes teenindusorganisatsiooniks. Meie mõlemad organisatsioonid on väljakasvanud suurtest monopolidest ning see on jätnud meile selles osas jälje.

Tere tulemast Eltelisse! See on hea võimalus olla osaline Põhjaja ja Baltikumi parima võrkude hooldusettevõtte ülesehitamisel.

Connector

Connecto infopäev 21. ja 22. mai Lääne teenistuses

Connecto siselahenduste, fiksvõrgulahenduste ja Lääne talitus panid kokku oma jõud ning viisid 21. mail Haapsalus ja 22. mail Pärnus läbi infopäeva.

Infopäev oli suunatud kohalike omavalitsuste ehitusnõunikele, omavalitsuste infotehnoloogia spetsialistidele, munitsipaalettevõtete juhtidele, ettevõtetelt rahastavate fondide juures töötavatele nõunikele ja teistele Connecto olemasolevatele või potentsiaalsetele koostööpartneritele.

Seminari kandev idee oli:

- Connecto poolt pakutavate teenustepaketi tutvustamine kogu ulatuses,
- seminarile olid kaasatud EL struktuurfondide nõustajad, kes käsitlesid erinevate fondide rahajagamise põhimõtteid ning andsid viiteid telekommunikatsioonisektori rahastamisvõimaluste kohta;
- omavalitsuste ja teenistuse vaheline diskussioon, kus on võimalik lahti rääkida igapäevatoos esinevad probleemid ja mured;
- klientidega otsekontaktide sisseviimine.

Kokkuvõtteks võib öelda, et üritus oli kordaläinud ja kohaletulnutel oli palju küsimusi ning saadi palju vastastikku kasulikku infot. Meie oma meeskonnale oli kindlasti vajalik info struktuurfondide kohta, kuna infrastruktuuride areng jookseb läbi mitme programmi ühe võimaliku rahastamisobjektina, samas ei oska ja ei suuda paljud lõppkasu saajad ei oma võimalusi näha ega ka projekte valmis kirjutada. Siin olekski võimalus teha Connectol koostööd nii seminaril osalenutega kui ka nendega, kellel ei olnud nimetatud infopäevale võimalik tulla.

Miinuseks oli oodatust väiksem osalejate arv.



Aivar Hein tutvustab seminarist osavõtjatele Connecto teenuseid

Osavõtjate arvamusi:

- sain uut infot, eriti huvitab Pärnu linna koolide ja lasteaedade komplekslahenduste võimalus (Pärnu LV)
- jäin infopäevaga rahule, idee järgi huvitaks mind terviklik telekommunikatsioonilahendus (SA Pärnu Haigla);
- Põhjalik ülevaade Connectost ja ettevõtte tegevusest, kuna nii põhjalikult varem ei teadnud (Tabkuranna VV)
- Osalejate jutt oli meeldivalt asjalik, esinemised olid konkreetsed, ilma mullikeste ja vahuta;
- Kompaktne ülevaatlik seminar

Plaanis on edaspidi sarnaseid üritusi korraldada ka teistes regioonides, suure tõenäosusega jätkuvad infopäevad sügise saabudes.

Connector



Aare Kaar
AS Connecto
siselahenduste talitus

Hoonete siselahenduste pakkujad on enda amplituud laiendanud. Kui varem oli tegu näiteks telefonijaamade või alarmseadmete paigaldajate ja hooldajatega, siis nüüd pakutakse kogu nõrkvoolutööde paketti ja elektritööd. Meie oleme enda asutamisest peale aastal 2001 võtnud suuna vaadelda siselahendusi kui tervikut.

Tehtuga kogunevad kogemused. Tahaks hoonete nõrkvoolulahenduste tellijatele - hoonete omanikele, kinnisvaraarendajatele - öelda, et sisevõrkusid planeerides vaadataks vähemalt 25 aastat ette. Kui ühe hoone eksploatatsiooni keskus on keskmiselt 50 aastat, siis ideaalsel juhtumil ehitatakse seal sisevõrke kaks korda - hoone rajamisel ja poole elua peal. Hoone tänase ja homse rentniku seisukohast võiks lähtuda homsetest vajadustest ja luua hoonesse sisevõrgud lähtudes automüüjailt tuttavast terminist "radiovalmidus". See tähendab, et hoone põhivõrgus võiks ette näha näiteks lauatelefonide ja -arvutite arvu suurenemist juhuks, kui rentniku töötajaskond laieneb või tuleb uus, teistsuguste vajadustega rentnik.

Allhankija valikuga võivad kaasneda tõrked kommunikatsioonis. Peatöövõtja, kes "peatöövõturalli" järel on endale objekti saanud ja allhankijalt pakkumisi võtab, käitub nõrkvoolutöödele allhankijat valides enamasti kahte moodi: jagab nõrkvoolutööd mitme alltöövõtja vahel või valib ühe alltöövõtja. Mitme alltöövõtja korral on kommunikatsioon segasem, ühe puhul selgem ja ei teki näiteks

Siselahenduste põhimõtted on muutumatud

vaidlust, kes oma juhtmed enne veab või augud teeb. Vahel muide augud ka unustatakse.

Pärast valmimist tuleb hooldus

Tähtjajad on siselahenduste alal üldiselt reaalsed, kuigi vahel tahaks varem tööjärje peale asuda. Ehitaja ei tegele kõikide asjadega liiga pikalt ette. Meie valdkond jääb tööde järjekorras üsna lõppu ja nii on olnud juhuseid, kus eesruumis avatakse kontorit, šampusepudelid pauguvad, taga paigaldame meie aga viimaseid juhtmeid.

Viimane Connecto kliendiuuring näitab, et siselahenduste pakkuja peab tõsiselt suhtuma hilisemasse kliendi probleemide lahendamisse. On ju nii, et müügijuht tegeleb uute tööde sisse toomisega, projektijuhil samuti käsil uued projektid ja klient jääb vaeslapse ossa, temaga justkui ei tegeletagi peale töö valmimist. Süsteemid on uued, kasutajail võtab nendega harjumine aega ja ikka tuleb ette, et alarm unustatakse õhtul peale panna ja hommikul pannakse maha võtmise asemel kontor hoopis valve alla.

Meie kogemus näitab, et siselahendustega harjumine võtab aega ca 2 kuud. Lõime enda ettevõttesse hooldusüksuse, kes kliendi muredega tegeleb, samas ta küll 24 tundi ja 7 päeva teenindust ei taga, niisugust teenust hõlmaks hooldusleping.

Eestis ollakse pillavad

Hoonete siselahenduste turul ei ole töö iseloomus ja põhimõtetes muudatusi toimunud. Siselahenduste valdkonna mahud on märksa stabiilsemad, sest ehitusturg areneb stabiilselt.

Siselahenduste pakkumises on Eesti ettevõtted sõna otseses mõttes maailmatasemel - enamus seadmeid, mis siia tuuakse, on tehnika viimane sõna. Siinne tellija on teadlik ja oskab neid lahendusi ka küsida, üle-üle-eelmise aasta seadmeid ei saa näiteks kuidagi müüa. Läti ja Leetu tekib uusi seadmeid aga veelgi rohkem, seal on sisevõrkude rajamine alles hoogustumas.

Huvitav on see, et Eestis ollakse justkui pillavamad, kui mujal maailmas. Siin vahetatakse tehnoloogiat suhteliselt lihtsalt välja, 3-4 aastat vana arvuti kantakse maha. Samas säilivad vanad lahendused kõrvuti uutega. Eestis on ADSL-ühenduste arv sama, mis Rootsis, kuid näiteks sellekevadisel tipp tehnoloogia üritusel, CeBITil olid välja pakutud lahendused teostatud ISDN-ühendustel.

Sisevõrkude ehituses, kus kaasaegsed lahendused teostatakse fiiberoptikale, jääb vaskkaabel valitsevaks veel ilmselt väga paljudeks aastateks, kuna teda on üles paigaldatud väga suures mahus. Muutuvad aga terminalid, mille vahendusel võrgus suheldakse - laua-, süle- ja pihuarvutid, mitmesugused telefonilahendused.



ISO kvaliteedijuhtimissertifikaadi saamise lugu ja mida sellest õpiti



Enn Vernik
AS Connecto kvaliteedijuht

Enne ISO kvaliteedijuhtimise sertifikaati taotlemata asumist tuleks igal ettevõttel vastata kõige lihtsamale küsimusele: miks meie ettevõtte seda vajab? Teadagi, esimese tõuke ISO sertifikaadi saamiseks annab tihti peale väljastpoolt firmat lähtuv vajadus - on see siis riigihankekonkursidel osalemise võimalus või turueeliste loomine.

See on ka üsna loomulik, sest niisama keegi aja ja raha kulutamisele ei lähe. Medali teine külg on aga firma juhtimissüsteemi korrastamine ja selle kaudu pikaajalisele äriedule eelduse loomine.

Tegelikult on igas ettevõttes mõistlik vaadelda kvaliteedisüsteemi väljatöötamisel ja juurutamisel enne kõike firmasiseste protsesside korrastamist klientide nõudeid silmas pidades. Lihtne öelda, keerukam teha. ISO 9001 annab raamistiku, et teha asju õieti. Kas me aga õigeid asju teeme, selle peab standardi nõude järgi organisatsioon ise kindlaks tegema.

ISO ndus saab ettevõttes alguse tippjuhtkonna poolt selgelt püstitatud eesmärkidest ja eraldatud ressurssidest. Kindlasti tuleb arvestada olulise lisakoormusega firma töötajatele, samuti väliskonsultantide ja sõltumatu sertifitseerimisfirma kasutamise

AS Connecto tähelepanekud ISO juurutamisel

- Oluline standardi nõuetest arusaamine ja nende kasutamine ettevõtte hüvanguks
- Praktiline tegevus juhtimiskvaliteedi parendamiseks
- Saab katsetada, kuidas asjad korda lähevad
- Võimalikult laiahaardeline meeskonnatöö on väga vajalik
- Soovitame kasutada eelauditit
- Valmistage populaarteaduslikus vormis kvaliteedisüsteemi meelepea
- Kvaliteedisüsteem ja teised firma juhtimismeetodid tuleb ühildada
- ISO sertifikaat ei lõpeta firma kvaliteedisüsteemi arengut

Allikas: AS Connecto

Kohe alguses konsultatsiooni ja sertifitseerimise hinnast rääkides tuleb tõdeda, et esimene on kulukas ja hädusamini mõõdetav tegevus, teine vähem kulukas ja konkreetsem.

Meie lähtusime konsultatsioonifirma valikul konkreetsusest ja selgusest, teisisõnu valisime selle pakkumise, kus öeldi selgelt, mida teha kavatakse. Sertifitseerimisfirma valikul langetati otsus firma tunnustatuse ja soodsaima hinna suhte alusel.

Rahakuluga külgneb ajakulu. Arvestama peaks, olenevalt ettevõtte suurusest, kogu protsessi peale enamgi kui aasta. Ajakulu võib muutuda kurnavakski - inimesed teevad enda põhitöö kõrvalt lisatööd, projekti kestus võib nad muuta närviliseks. Kindlasti peab arvestama ka ajanihetega projekti ajagraafikus, meie näite puhul kulus väljatöötamisele rohkem aega ja seega jäi juurutamise periood lühemaks.

Me koostasime enda ettevõttes kvaliteedisüsteemi väljatöötamise projektgrupi, mille tööst võttis eri etappidel osa 45 inimest. See on 10% meie ettevõtte töötajast. Projektgrupp käis koos kord nädalas, iga kord poolteist tundi. Grupis osalesid nii talituste direktorid kui ka finants- ja tegevusdirektor (harvmini), samuti oli võimalus osaleda erineva astmete spetsialistidel, mida ka sageli kasutati. Osaleti põhimõttel põhituumik pluss teised antud valdkonna asjaomased, nii oli kandepind laiem. Püüdsime pidada

alati ettenähtud ajast väga täpselt kinni, et inimeste põhitöö ei kannataks.

Kvaliteedijuht, kes oli kogu projekti juht, pani kokku süsteemi. Spetsialistid kirjeldasid protsessid ja protseduurid, mis olid süsteemi algsadeks ning keskastmejuhid hoolitsesid juurutamise eest. Kogu selle masinavärgi töö kokkusobitamine toimuski iganädalastel aruteludel.

Meie ühistegevus viis meid seisukohale, et mida rohkem õnnestub kvaliteedisüsteemi väljatöötamisel ja juurutamisel ära teha oma ettevõtte töötajaskonnaga, seda parem ja reaalse eluga haakuvam saab olema kogu kvaliteedisüsteem. Lisaks sellele ei ole sugugi väheoluline projektis osalemise tulemusena tekkiv arusaam kogu süsteemi vajalikkusest ja kasust.

ISO 9001 sertifikaadi taotlejatele ja saanutele soovitame, et see ei jääks viimaseks firma juhtimise korrastamise sammuks. Vastupidi, ta võiks olla esimene samm, sealt saab juba suunduda keskkonnajuhtimisele (standard ISO 14001), Eesti ja Euroopa kvaliteediauhindadele, töökeskkonna juhtimisele (standard OHSAS 18001) ja miks mitte ka TQMile.

Soovitame kasutada sertifitseerijate pakutavat eelauditit. See kestab ühe päeva ja sertifitseerija poolt tuleb samuti üks spetsialist ning ka rahaliselt ei ole eelaudit ettevõtte rahakotile väga kurnav.

Järgneb lk 7

Algus lk 6

Samas on tulemuseks palju häid Snäpunäiteid tulevase sertifitseeri- ja poolt lõppstaadiumis oleva süsteemi viimistlemiseks. Sertifitseerija saab enne sertifitseerima tulekut firma hingeeluga tuttavaks. Tekib koostöö.

Me püüdsime ka kogu ettevõtte töötajaskonda ISOga seonduvast teavitada, kvaliteedijuhina tegin ringsõidu meie Eesti maakondades ja linnades paiknevates teenistustes, samuti üllitasime väikese populaartheaduslikus vormis kvaliteedijuhtimissüsteemi meespea.

ISO kvaliteedijuhtimissüsteemi rakendamisel tuleb püüelda selle poole, et ettevõtet juhita ühede ja samade meetoditega. Väär on ettekujutus, et ISO kehtestatud meetodid tulevad ettevõttesse oma elu elama, sellise ettekujutuse tulemuseks on surnud juhtimissüsteem.

AS Connecto sai ISO 9001 sertifikaadi 2002. aasta lõpul. Võib tunduda, et sellega on ettevõtte korrastamine ühel pool. Tegelikuses saime hoopis selgemaks selle, mida oleks vaja. firma jätkusuutlikkuse tagamiseks tarvis veel teha. Kvaliteedijuhtimine tema kõige õigem as tähenduses peab olema protsess, mis iialgi ei lõpe.

Connecto Suvesurin

4. - 6. juuli toimub Connecto Suvesurin 2003.

Suvesuminast on saanud Suvesurin tänu elektrivaldkonna lisandumisele ja elekter, teadagi, SURISEB.

Üritus ise toimub 4.-6. juuli Annimatsi kämpingus (Otepää vallas, <http://www.hot.ee/annimatsi/>)



Suvesurina õnnestumise eest vastutab meie maskott Pistikupoiss

Üllatusi on varuks mitmeid. Hea tuju ja positiivse suhtumise kontroll kõigile saabujatele!

Suuremad spordisündmused, tulemused ja uued üritused



Connecto ja Eesti Telefoni segavõistkond TELECON enne järjekordset võitlust.

09.03.2003.a. toimus Saku Suurhallis Kalevi karikavõistlused korvpallis. Osales 24 meeskonda. Esikoha mängus ETSK võistkond ei andnud vastastele mingit võimalust ja tõi karika koju.

22.03.2003.a. peeti Kose Keskkoolis ETSK korvpalli sisemeistrivõistluste esimene voor. Osales 8 võistkonda, kes olid jaotatud kahte alagruppi. Esimese alagruppi võitis kindlalt Connecto.

20.04.2003.a. toimusid Tallinna Kadaaka Spordihallis ETSK korvpalli sisemeistrivõistluste poolfinaal- ja finaalmängud. Connecto võiskond alistas poolfinaalis EMT 37:26 ja finaalmängus Esmofoni kindlalt 41:24

10.04.2003.a. peeti Säreväres ETSK sisevõistlused võrkpallis ja indiacas. Osales 8 meeskonda ja 6 segavõistkonda.

Võrkpallis meeskondadest:

1. Itimehed 2. Võru 3. Temt-MK

segavõistkondadest:

1. IT-sega 2. EMT-SV 3. Vilsons

Indiacas: meeskondadest

1. TuVõ 2. Rapla 3. Telecon (võistkond koosnes Connecto ja ET Teleteenuste töötajatest)

segavõistkondadest:

1. Telecon 2. Põlva 3. Võrgupande

26.-27.04.2003 toimus Spordiklubi korvpalliturniir Balti Telekom. Osalesid Lattelakomi naiskond ja meeskond, Lie-

tuvos Telekomas naiskond ja meeskond, Eesti Telefon/ETSK naiskond ja meeskond, EMT/ETSK meeskond.

Meeste paremusjärjestus:

1. EestiTelefon/ETSK
2. Lattelakom
3. 3. Lietuvos Telekomas
4. EMT/ETSK

Naiste paremusjärjestus:

1. Lattelakom
2. Eesti Telefon/ETSK
3. Lietuvos Telekomas

Turniiri parimaks mängijaks valiti Aleksander Leonov.

Matka -ja kestusspordi seksiooni poolt pakutavatest üritustest võiks ära märkida:

- Roheliste rattaretk - Kuidas elad Võrtsjärv 9.-11.05.03
- Tartu Jooksumaraton - 11.05.03
- Maijooks - 24.05.03
- Tartu Rattaralli - 25.05.03
- Tartu Rattamaraton - 14.09.03

28.06.2003.a. toimuvad esimesed spordiklubi sisevõistlused jalgpallis meeskondadele

Võistluste deviisiks on: "Tähtis pole võit vaid osavõtt!"

Spordiklubi korraldab oma VI suvemängud 25.-27. 07.2003.a. Kopra Talus Viljandimaal. Registreerimine toimub piirkondlike kontaktisikute kaudu.

Kaja Milli

Rõõmsad uudised!

Palju õnne!

Õnnitlused siselahenduste talituse assistendile Liisile, kellel 10. juunil sündisid kaksikud - poiss ja tüdruk. Connectokate read on jälle täienenud!

Sünnipäevad suvel!

JUUNI

Peakontor

Jaanus Paas, 24.06.1961

Finants- ja haldustalitus

Pasi Pulliainen, 25.06.1969

Ostu- ja logistika osakond,

Ain Saard, 17.06.1960

Fiksvõrgulahenduste talitus

Aivar Hein, 13.06.1965

Tallinna teenistus

Gennadi Smõtškovski, 20.06.1961

Gennadi Kibus, 14.06.1966

Vladimir Babkin, 08.06.1962

Vladimir Frolov, 09.06.1972

Põhja teenistus

Jaana Pak, 01.06.1969

Urmas Tori, 06.06.1977

Jaan Valgma, 22.06.1959

Arne Asber, 18.06.1958

Lõuna teenistus

Urmas Kroll, 18.06.1968

Süüsi Kriisa, 05.06.1963

Vitali Mašnitš, 08.06.1970

Rein Lätt, 27.06.1951

Einar Proškina, 09.06.1959

Eeri Varjola, 06.06.1952

Allan Olesk, 23.06.1956

Kaido Mäe, 01.06.1969

Juri Matiitšin, 17.06.1972

Tarmo Käruse, 05.06.1966

Lääne teenistus

Janar Lazarev, 12.06.1975

Sergei Rehe, 04.06.1962

Rein Kapak, 28.06.1964

Enn Rahuoja, 05.06.1940

Olavi Perlinen, 05.06.1940

Tarmo Laretei, 27.06.1950

Sirje Sirel, 01.06.1949

Taavi Oks, 27.06.1949

Virumaa teenistus

Jevgeni Zabalujev, 30.06.1963

Ljudmilla Ušakova, 03.06.1960

Aili Jääger, 07.06.1958

Maria Božko, 19.06.1954

Sirje Kõllo, 29.06.1948

Raadiolahenduste talitus

Sinaida Lepik, 11.06.1957

Siselahenduste talitus

Aare Kaar, 03.06.1962

Indrek Sepp, 11.06.1976

Siim Kaare, 03.06.1973

Ene Artel, 16.06.1962

JUULI

Fiksvõrgulahenduste talitus

Tiiu Unt, 11.07.1949

Tallinna teenistus

Ellen Zingel, 02.07.1961

Sergei Tuhe, 17.07.1958

Jüri Grubõi, 23.07.1947

Matti Talver, 25.07.1947

Tiit Parkanen, 25.07.1947

Tõnu Viibur, 27.07.1966

Põhja teenistus

Anti Salura, 15.07.1981

Janek Anniste, 09.07.1972

Raivo Düüna, 22.07.1961

Andres Koch, 29.07.1960

Lõuna teenistus

Leonid Kaabel, 17.07.1948

Leho Laidver, 15.07.1967

Heldur Tiido, 05.07.1959

Lääne teenistus

Andres Koger, 19.07.1969

Urmas Prikk, 13.07.1968

Alas Öivo, 31.07.1966

Marko Sepp, 05.07.1968

Taavi Heinmaa, 10.07.1952

Ülo Lepik, 20.07.1966

Harri Sarapik, 20.07.1959

Virumaa teenistus

Madis Tombak, 07.07.1981

Rein Kruuse, 23.07.1953

Vladimir Smutnoi, 04.07.1956

Agu Sillamaa, 01.07.1961

Jaak Sass, 12.07.1940

Raadiolahenduste talitus

Raivo Tender, 07.07.1968

Siselahenduste talitus

Karl-Indrek Vassar, 10.07.1968

Lauri Viliberg, 17.07.1975

AUGUST

Peakontor

Kristi Vettner, 17.08.1974

Finants- ja haldustalitus

Kristel Pöld, 26.08.1973

Katrin Willberg, 28.08.1977

Ostu- ja logistika osakond

Riina Mürsepp, 14.08.1961

Personalitalitus

Karin Šibalova, 11.08.1946

Ainu Grünthal, 16.08.1942

Anne Kivi, 23.08.1981

Fiksvõrgulahenduste talitus

Endel Tõruvere, 13.08.1941

Toomas Kallaste, 26.08.1960

Tallinna teenistus

Andrei Parkanen, 10.08.1972

Tiit Väljamäe, 13.08.1947

Aleksandr Burov, 04.08.1968

Aleksei Šinjanov, 04.08.1957

Põhja teenistus

Kaarel Treumuth, 13.08.1975

Kaido Kornak, 11.08.1976

Arvi Lauri, 11.08.1950

Harri Atso, 15.08.1967

Jaanus Alliksoo, 05.08.1960

Johannes Pruuli, 19.08.1940

Lõuna teenistus

Malle Kalvi, 12.08.1941

Viktor Melnikov, 07.08.1957

Lembit Joonas, 11.08.1957

Valentin Loginov, 13.08.1957

Viivo Berg-Jürgens, 02.08.1954

Lääne teenistus

Karmen Savir, 20.08.1971

Ivo Tross, 25.08.1958

Vello Kruusimägi, 10.08.1949

Rein Tammaru, 20.08.1961

Aivo Voronov, 31.08.1946

Jüri Tamm, 05.08.1940

Agu Sarv, 08.08.1945

Vello Sepp, 19.08.1940

Siim Liik, 26.08.1968

Ilmar Mikk, 31.08.1958

Virumaa teenistus

Urmas Normann, 15.08.1967

Vassili Golubev, 10.08.1947

Tatjana Gorodnitševa, 21.08.1953

Raadiolahenduste talitus

Mati Bammer, 14.08.1956

Heldur Oja, 10.08.1953

Siselahenduste talitus

Kristjan Maade, 03.08.1973

Arno Karis, 26.08.1973

