

## TURVATEENUS

# Valvaja viib käibe uude miljonisse. Kahekordne käibekasv

BIROO MUST  
Kestus



Koduvalvet ja sõidukite jälgimislahendusi pakkuva GSMvalve OÜ tänavune ambitsioon on oma eelmise aasta ligi 3 miljoni eurost Eesti äri käivet tunduvalt suurendada.

"Peab olema julgust minna välja, näidata oma tooteid ja suhelda. Ei saa jääda karpri ja oodata, et keegi tuleb. Kindlasti ei tule, see on loovõim, kui tuleb," kinnitab GSMvalve omanik ja juht Hans Alter seda, et tema ettevõttes käed rüpes ei istuta.

Kohtume Alteriga koduvalvesteemete ja GPS-logistikaseadmete müüva ettevõtte vastvalminud hoones Nõmmel. Kaheksa aastat tagasi koduvalve lahendusi pakkuma hakanud firma aastane käive on tänaseks ainsaks Eestis kasvanud kolme miljoni euroni aastas ning koos partneritega pakutakse tööd enam kui sajale inimesele.

"GSMvalves on suur rõhk pandud tootearendusele. Olen oma ettevõttes läbi aegade püüdnud tooteid kvaliteeti hoida nii kõrgeil kui vähegi võimalik. Me müüme hästi sellepärast, et toode on hea," toob juht välja peamise põhjuse, kuidas on firmal

õnnestunud konkurente edestada. Samas sõidab Eestis ringi umbes 15 000 erinevat masinat, millele on paigaldatud GSMvalve seadmed. Lisaks on logistikalahendused jõudnud kaugele piiri taha.

"Oleme selles sektoris läbi aegade kõige kiiremini kasvanud ettevõtte Eestis. Võib öelda, et meie tänane põhitoode GPS-logistikalahendus on üks paremaid maailmas," julgub Alter väita, kuna monitorib pidevalt Eestis ja maailmas toimuvat.

Praegu töötab ettevõttes viis IT-meest ja tootearendust, kes mõtlevad pidevalt uusi lahendusi välja. See annab võimaluse lisaks standardsetele teenustele pakkuda klientidele ka erilahendusi.

Oks asjaolu, mis GSMvalvet konkurentidest eristab, on Alteri sõnul see, et firma üritab võimalikult aktiivselt turul olla. "Kui konkurendid ootavad, millal klient nende juurde läheb, siis meie üritame ise klienti jõuda. Meil on nii telefonimüügi osakond kui ka inimesed, kes käivad klientidega kohtumas," sõnab ta.

Kui mõned aastad tagasi püüti näiteks koduvalveste uueks kliendi kaubanduskeskustest, siis



**Meil on kaks varianti - kas jääme siia manduma, tüksume edasi ja kasvame aastas 10% või kopeerime seda head asja ka teistesse riikidesse.**

GSMvalve omanik ja juht Hans Alter

FOTO: RAULI MEE

täna rõhutakse pigem GPS-logistikaseadmetele ja sihitakse eksporditurge.

**Hõivatatakse jõudsalt uusi turge.** 2013. aasta suurimaks võiduks peab Alter GSMvalvele uue hoone soetamist ning kahe ettevõtte (Seko LV Lätis ja Navireci rahvusvahelise äri) ostmist. "Selge on see, et Eesti on kõige väiksem turu, kus täna tegutseme. Et kasvada, peame olema võimalised ekspordima," kinnitab Alter. Ekspordimiseks näeb juht kolme võimalust - esiteks leida välisriikides koostööpartnereid, kes alustavad frantsiisi alusel GPS-logistikalahenduste äri. Teine variant on oma start-up'ide loomine, mis on aktuaalne näiteks Rootsis, Norras, Taanis ja Saksamaal. Kolmandaks otsitakse pidevalt uusi ettevõtteid, mida ära osta.

Kui mullu oli GSMvalve käive kõikides riikides kokku üle 4 mln euro, siis sel aastal tahetakse saavutada 6-7 mln euro suurune käibenumber. "Seda juhul kui me ei osta ühtegi ettevõtet. Kui ostame, siis on see käive oluliselt suurem," tõdeb Alter, lisades, et ka praegu on läbirääkimised pooleli mitme firmaga.

**Kasvada saab ka kodus.** Alteri sõnul on huvi kasvada just seetõttu, et ta näeb firma mõlemal teenusel potentsiaali. "Enam seda momenti pole, mis aastaid tagasi, kui läksime firmasse ja näitasime, kuidas autod sõidavad kaardil ja raportid tekivad, siis firmajuhil olid silmad suured, et oi, mis FBI toode see on," tunnistab ta, et toona oli tühjal turul suhteliselt lihtne müüa. Samas olevat ka Eestis veel võimalik GPS-logistikasüsteemi müüa, sest ai-

na rohkem ettevõtjaid soovib kontrollida oma vara kasutamist.

Tavaliselt on nii, et kui firmas võetakse meie toode kasutusse alguses paaril autol siis väga kiiresti rakendatakse see kogu autopargile, meie toode aitab kokku hoida kulusid, kui ka tõstab tulusid, seepärast on seda lihtsam müüa kui mõnda teist toodet, lisab Alter. Ka koduvalvesteemide poole pealt nähakse, et turu on taas aktiivsemaks läinud. Kui praegu on GSMvalvel Eesti turul umbes 3000 aktiivset koduvalve klienti, siis sel aastal soovitakse lisaks vähemalt 300 kodu valvesse panna.

**Eksporditakse kaugele piiri taha.** Pärast mullust Navireci ostu ekspordib GSMvalve oma teenust kokku 10 riiki. Eksootilisematest riikidest on ettevõtetel frantsiisilepinguga partnerid näiteks Nigeerias ja Bermudal. Potentsiaali nähakse Venemaa turul, mis kasvab samuti edasimüüjate kaudu. Et järgmistel aastatel hüppeliselt kasvada, on juhi kinnituseks ainsus võimalus vaadata piiri taha. "Meil on kaks varianti - kas jääme siia manduma, tüksume edasi ja kasvame aastas 10% või kopeerime seda head asja ka teistesse riikidesse," märgib Alter. Tema hinnangul on Eesti hea testriik ning kui mingi IT-lahendus, siin töötab ja kliendid on rahul, siis saab seda edukalt väljapoole müüa.

"Saime sellest kohe alguses aru, kui kooperisime oma teenuse Läti, kus oleme üle 10 000 sõidukiga täna Läti riigi kõige suurem teenusepakkuja selles valdkonnas," lausub Alter.

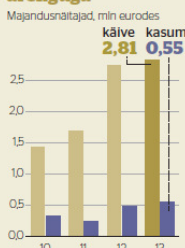
**Toode peab olema parim.** Siiski tunnistab juht, et ettevõtte kiire kasv ei ole tulnud lihtsalt, vaid kogu meeskond on tulemuste nimel palju vaeva näinud. Neile, kes soovivad samuti kiirelt kasvada, soovib Alter vaadata Eestist väljapoole. "Ettevõtjad peaksid olema üliaktiivsed, neil peaks olema julgust võtta ette samme ning vallutada uusi turge. Ega keegi meid kuskil ju ei oota," lausub juht.

Teistel turgudel läbilõõmiseks peab olema arvestatavalt parem toode, sest iga rahvus tahab teha äri kaasmaalastega. "Kui sul seda ei ole, siis avastada varem või hiljem, et sa ei teeni eksporditurudel raha," lausub ta.

## A Mis on mis GSMvalve OÜ

**ASUTATUD** mai 2005  
**TEGUTSEMISKOHT** üle Eesti, lisaks 10 riiki üle maailma  
**JUHATUSE ESIMEES** Hans Alter  
**OMANIK** Hans Alter 100%  
**TÖÖTAJATE ARV** Eestis üle 30, partneritega kokku üle 100 töötaja  
**TEGEVUSALA** turvasüsteemide käitlus

## A Võrdlus Kasumlikkus kasvab koos arenguga



# 7

**MLN** euroni ehk enam kui kahekordseks võib kerkida tänava GSMvalve käive. Kul ostetakse mõni konkurent, kasvab kliiremini.

## Olud sünnitasid GSMvalve

**GSMvalve asutas 2005. aastal Hans Alter, kes on praegusegi firma juht ja almuomanik.** Ettevõtte alustas uude koduvalvesteemi pakkumist, mida Eesti turul varem polnud.

Alter meenutab, et hakkas ettevõtjaks olude sunnil. "Olin Tele2-s lauatelefoni tootejuht ja ühel hetkel polnud seda enam kasumlik müüa. Siis palusid rootslased mõelda välja uue toote," meenutab juht. "Samal ajal otsisin omale mobiilset koduvalve süsteemi, kuid ei leidnud sobivat. Leidsin ühe ja pakkusin rootslastele, aga nad ei soovinud müüma hakata, kuna arvasid, et see toode läheb telekomitoodetest liiga kaugele. Lepisime kokku, et lahkun ja hakan ise müüma."

Esimesest roostest lähtuvalt sai ettevõtte endale ka nime.

Algus ei olnud juhi sõnul lihtne, kuna kliente tuli kohtuda ja veenda, et just see lahendus on parim. Kui koduvalvesteemi müük hoo sisse sai, alustas Alter uue toote otsinguid. Käis ülemaailmsel messidel, kuni leidis tühja niši - autode GPS-valvesteemi. Täna pakutakse endiselt mõlemat toodet, kuid sõidukite jälgimissüsteem on saanud sisse suurema hoo ning laienenuk ka piiri taha.