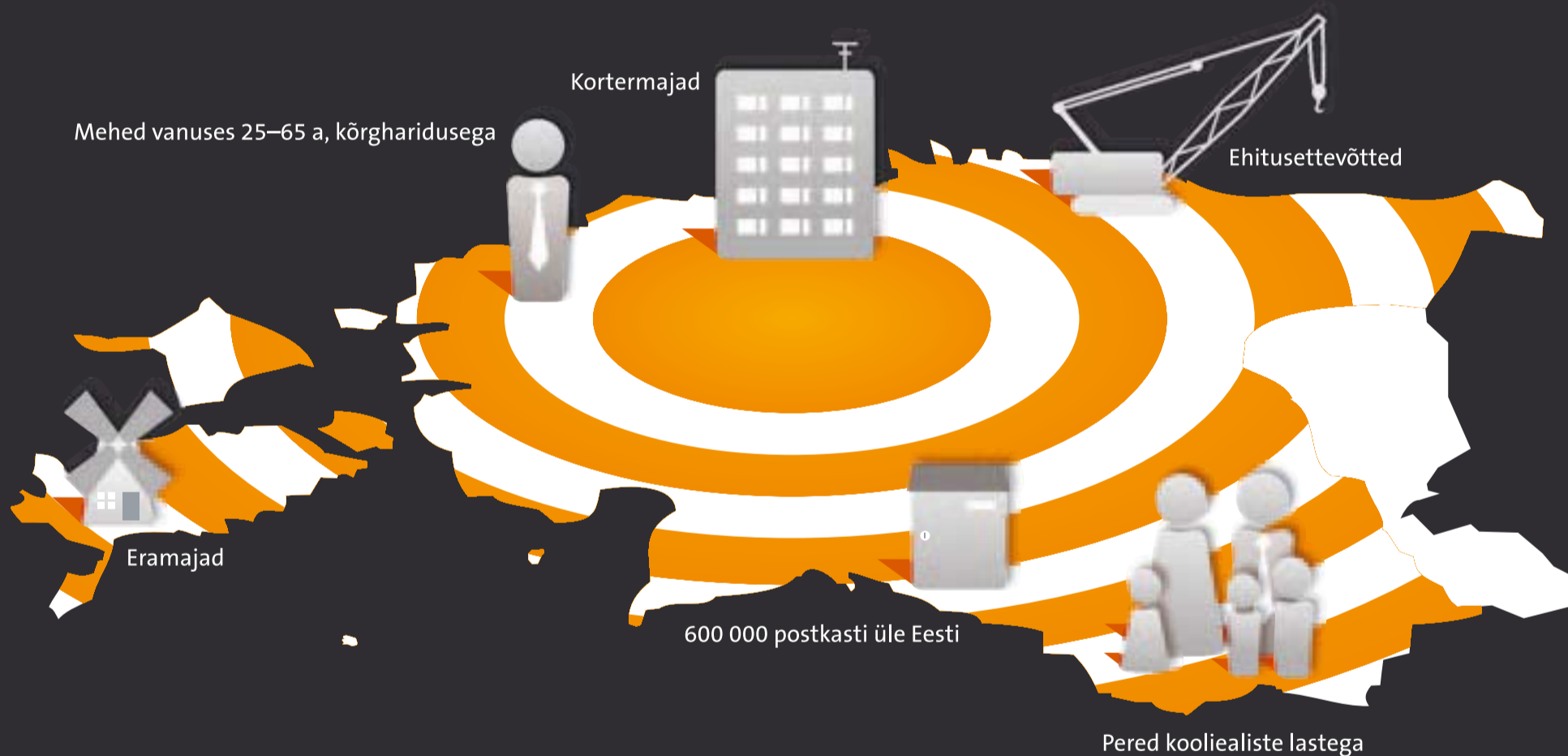


Otsepost – parim turunduskanal



Saa sihtrühmale pihta!

20 SUHTEKORRALDAJAD

Rahvusvahelised toodab edu

Kommunikatsioonibüroo Hamburg & Partner liitus eelmisel rahvusvahelise PR-firmade võrgustikuga Burson-Marsteller, mis on ettevõttel jätkuvalt aidanud leida võimalusi kasvuks.

Küsimustele vastab Kommunikatsioonibüroo Hamburg & Partnerid partner Hannes Hamburg.

Kuivõrd vastas eelmise aasta müügitulu tulemus eelarves planeeritule?

Tulemus vastas oodatule, selle eest tuleb tänulik olla klientide usaldusele. Raske aeg on pannud eelarved ja koostööpartnerid proovile, tugevad ja jätkusuutlikud on need, kes pole murdunud.

Suutsite majanduslanguse aastal ettevõtte müügitulu ligi veerandi võrra kasvatada. Tänu millistele tegevustele see õnnestus?

Iseenda asemel tuleb keskenduda kliendile ja peagi märkad, et olemasolev klient toob uue.

Teiseks võtmesõnaks on teenuste eksport.

Teeme rahvusvaheliselt aktiivset koostööd ja liitusime eelmisel aastal maailma juhtiva PR-firmade võrgustikuga Burson-Marsteller.

Meie valitud ärimudel on töötanud: oleme olnud viimasel kolmel aastal kõige kiiremini kasvav PR-firma Eestis ning Äripäeva Turunduse TOPis ja

ganud kahel viimasel aastal esimest ja teist kohta.

Kui palju on eelmisel ja tänavusel aastal muutunud töötajate arv ja keskmine palk?

Büroo on kasvanud dünaamiliselt. Meeskonna kujundamisel oleme katsunud vastutust ja vabadust konsultantide vahel ühtlasemalt jagada. Tegemist on erialaga, kus õigest personalivalikust sõltub väga palju. Meie jaoks on viimased kolm aastat möödunud pideva personaliotsingu tähe all. Eesti PR-turul on jätkuvalt tööjõupuudus, sest PR-konsultandi amet eeldab väga mitmekülgeid oskusi, mis tulevad ainult ajaga, aga ka teatud iseloomuomadusi ja suhtumisi. Just viimaste osas jääb Eesti ülikoolides pakutu praegu paraku napiks. Kui ajakirjanduse eriala lõpetanud inimesel pole harjumust ajalehti lugeda, siis on kuskil midagi tegemata jäänud.

Meie töötajate keskmine palk on mõnevõrra tõusnud.

Millised on olnud olulisemad sündmused ettevõtte arengus tänavu?

Oleme panustanud eeskätt meeskonna ja olemasolevate

kliendisuhete tugevdamisele. Valime hoolikalt, kas ja millistel konkurssidel kaasa lüüa. Kui uue kliendi võitmisele panustatav energia ja ideed panna hoopis olemasoleva kliendi teenindamisse, siis on tulemus sageli nii agentuuri kui ka kliendi poolt vaadatuna parem.

Kas jooksva aasta tulemused on planeeritud eelarves?

Suuremate PR-firmade käivate põhjal kukkus mullu Eesti PR-turg umbes viiendiku võrra. Praeguseks on turg stabiliseerunud, jooksvaks aastaks ootame väikest kasvu. Oma ettevõttes oleme panustanud meeskonna tugevdamisse ja julgen väita, et praeguseks on meil koos väga hea tiim.

Panustame sarnaselt meie rahvusvahelistele partneritele järjest enam tõendipõhisesse kommunikatsiooni, milles olulistele otsustele eelneb kõhtunde asemel põhjalikum uuring ja analüüs.

Milliseid muutusi võib suhtekorraldusturul lähema aasta jooksul toimuda?

Ma ei usu, et kommunikatsioonibüroode turul toimub lähiajal suuri muutusi turuosaliste või töösuundade osas.

On küll popp rääkida, kuidas sotsiaalmeedia muudab maailma, aga meie nägemuses on see siiski kõigest üks uus platvorm info vahendamiseks. Tehnika ei asenda kunagi strateegilist mõtlemist või loominguilist. Kui praegu asub iga mees, kes oskab teha endale Facebooki konto, kohe ka e-turunduse teenust osutama, siis selles vallas saame näha palju ebaõnnestumisi. **Tanel Raig**

Kui uue kliendi võitmisele panustatav energia panna hoopis olemasoleva kliendi teenindamisse, siis on tulemus sageli nii agentuuri kui ka kliendi poolt vaadatuna parem.

Hannes Hamburg



Suhtekorraldajate TOP

► 2009. a. majandustulemused tuhandetes kroonides

koht	nimi	kaubamärk	esindaja	põhiomanikud	müügitulu		kasv kordades	punkte	koht 2008
					2008	2009			
1.-2.	Corpore AS	Corpore	Meelis Kubits	Meelis Kubits 80 %	24 902	21 028	0,84	9	1.
1.-2.	Hamburg Büroo OÜ*	Hamburg & Partnerid	Hannes Hamburg	Hannes Hamburg 50%, Indrek Raudjalg 50%	6 164	7 670	1,24	9	2.-4.
3.	LH Concept OÜ	LH Concept	Aive Hiiepuu	Aive Hiiepuu 50%, Andrus Hiiepuu 50%	2 226	3 296	1,48	12	17.
4.	Idea Public OÜ***	Euro RSCG PR	Karin Väljamäe	Mark Eikner, Paavo Pettai, Pille Eikner, Karin Väljamäe	5 190	4 996	0,96	14	8.
5.-6.	HAVERA AS*	Cohn & Wolfe	Aivar Hanson	S.Rannaväli 50% ja A.Hanson 50%	2 739	3 231	1,18	15	11.-13.
5.-6.	Prenzlauer & Berg OÜ	Prenzlauer & Berg	Kristjan Tolmats	Kristjan Tolmats 50%, Raimond Kaljulaid 50%	879	1 567	1,78	15	-
7.	Hill & Knowlton Eesti AS	-	Villu Arak	Hill and Knowlton Finland OY 100%	15 589	11 774	0,76	17	2.-4.
8.-9.	Alfa-Omega Communications OÜ	-	Viive Aasma	Viive Aasma 100%	4 610	3 739	0,81	18	9.-10.
8.-9.	KPMS & Partnerid OÜ	KPMS & Partner	Henri Käsper	Henri Käsper, Margus Mets, Erkki Peetsalu, kõik 20%	20 052	13 720	0,68	18	2.-4.
10.	Jugaste, Liiva ja Seimann OÜ	JLS	Kristina Seimann	Kristina Seimann, Kristi Liiva, Aimar Jugaste, kõik 1/3	9 822	7 427	0,76	19	2.-4.
11.	Tampere PR OÜ	-	Enn Tampere	Enn Tampere 50,25%, Kaja Saksakulm 49,75%	252	412	1,63	21	11.-13.
12.	SKF Apriori OÜ	-	Andrus Kuusmann	Andrus Kuusmann 50%, Ulli Sats 50%	1 412	1 505	1,07	22	15.-16.
13.	Powerhouse OÜ	Powerhouse	Janek Mäggi	Janek Mäggi 100%	13 397	7 768	0,58	23	6.
14.-15.	M&M Suhtekorraldus OÜ	Pilot Communications	Madeleine Tults, Magnar Michelson	50% Madeleine Tults, 50% Magnar Michelson	3 118	2 517	0,81	24	-
14.-15.	R&R Suhtekorraldus OÜ	Rull & Rumm	Ivo Rull	Ivo Rull 100%	1 952	1 576	0,81	24	9.-10.
16.	Maailm & Mõnda OÜ	-	Erkki Peetsalu	Erkki Peetsalu 100%	853	714	0,84	27	-
17.	In Nomine OÜ	-	Heikki Sal-Saller	Heikki Sal-Saller, Toomas Kään, Mart Riikoja	4 410	2 797	0,63	29	7.
18.	PR Partner OÜ	-	Ilona Leib	Ilona Leib 100%	2 253	1 547	0,69	30	11.-13.
19.	Past ja Partnerid Suhtekorralduse OÜ	-	Aune Past	Aune Past 100%	408	265	0,65	37	14.
20.	HV Haus OÜ	HV Haus	Hannes Võrno	Hannes Võrno	1 879	762	0,41	38	15.-16.
21.	Pridea OÜ	-	Uko Urb	Uko Urb 100%	517	265	0,51	41	-

* ettevõtte edastatud andmed *** konsolideerimata

Metoodika: Suhtekorraldusfirmade TOPI arvutustes osalevad kaht täismajandusaastat omavad agentuurid. Suhtekorraldusfirmad seatakse 2 edetabelisse: müügitulu 2009, müügitulu kasv 2009.a võrreldes 2008.a. Saadud kohapunktid liidetakse, võidab ettevõtte, kellel on kõige vähem punkte.