

ETTEVÕTJA. Äripindade arendusega tegelev Hammerhead peab järgmisel aastal 10. juubelisünnipäeva ja laieneb oma innovaatiliste, väikeettevõtetele suunatud lahendustega jõudsasti üle Tallinna. Rääkisime juhatuse esimehe Allan Kooliga juubeliaasta eel nende pakutavate ärihoonete lahendustest ja tulevikuplaanidest.

Ainulaadsed Hammerheadi lahendused laienevad jõudsalt üle Tallinna

Allan, reklaamivaldkonnas kasutatakse terminit USP (*unique selling point – toim*). Mis on Hammerheadi USP?

Esiteks pakume ainsana seda tüüpi 100–500 m² otse tänavale avanevaid esimese korruse kaubanduspindasid, kus väikeettevõtja saab pidada kontorit ja kauplust. See on lahendus, mis aitab kokku hoida hoida nii energiat, aega kui kulusid, kuid hea asukoha, funktsionaalsuse ja nähtavuse tõttu paranevad ettevõtte tulevikuväljavaated. Hooned on energiatõhusad ja kõrvalkulud väga madalad ning ruumid on stiilsed ja moodsalt tehnogeensed. Nimetagem siis meie toodet nimega kontor-kauplus või loft-office. Tegemist on sisuliselt kauplusega, kus on täidetud bürooruumidele esitatud standardid, nagu soojapidavus, töötemperatuur, müratase, sundventilatsioonisüsteemid ja korralikud kiviseinad, nii et naabri tegemised end häiri ei hakkaks. Lisaks võtab iga klient ruumi vastavalt oma vajadustele: suurt laoruumi pole tarvis, sest kaup on valdavalt riulitel väljas ja kui ladu siiski vaja läheb, saab tekitada laopinna või minna ladustamisega kõrgusesse. Sisuliselt on tegu stuudioga, mis on kontor-kauplus, ent samal ajal mõnus ajaveetmise koht, kuhu võib vabalt koostööpartnereid, kliente või sõpru kutsuda degusteerimisele või uue kauba esitlusele. Ameerika Ühendriikides tegutsevad sellist stiili väikeärid juba aastakümneid, Londonis on need populaarseks saanud viimase kümme aasta jooksul.

Miks te sellise äriaga tegelema hakkasite?

Me nägime, et väikeäridel on seda lihtsalt vaja. Meil on kokku 20 aastat kinisvarasektori kogemust ja nägime, et väikeettevõtjad on pindadega hädas. Paljud olid kinni jäänud nõukogudeaegsetesse kontoritesse vanades hoonetes, mis ei vasta oma 1980. aastate tehnosüsteemidega isegi ligilähedaselt praegustele nõuetele. Rääkimata esinduslikkusest, nähtavusest või madalatest kõrvalkuludest. Siis, kui need vanad hooned ehitati, ei olnud ettevõtlus isegi seadusega lubatud, kuidas saavad need pinnad vastata nüüd, aastakümneid hiljem tänapäevaste ettevõtete vajadustele? Alustasime stock-office'itega, ent saime peagi aru, et kliendid soovivad paika, kus nad saavad oma toodet või teenust koheselt ja paremini välja panna ning müügi jaoks esitleda. Sealt ka inspiratsioon. Kusjuures inimesed imestavad, miks pole varem selle peale tulnud. Oleme Eestis praegu ainukesed, kes selliseid lahendusi pakuvad.



Hammerheadi ärihooned asuvad pigem kesklinnast eemal. Mis strateegia on selle taga?

See on seotud meie ärimudeliga. Kesklinna detailplaneeringut tehes arvestatakse tavaliselt vähemalt 5-korruselise majaga. Meie äripindade lahendus tähendab aga ainult 1- või 2-korruselisi maju. Kui peaksime ehitama kõrge ma hoone, siis peaksime ostma kinnistu ehitusõiguse arvestuses liialt kallilt või kõrgematel korrustel välja üürima ka üksnes büroopindu ja selles vallas on konkurents tülikalt tihe. Meie eesmärk on jääda oma liistude juurde ja seepärast tundub selline taktika meie jaoks ainuõige. Samamoodi on strateegiline otsus see, et me ei ehita ühtegi hoonet Tallinnast välja.

Seletage palun lahti Hammerheadi hoonete innovaatiline pool.

Kuigi oleme linna pealt kuulnud legende, et meie üüripinnad on kõrgete hindadega, siis tegelikkuses aitavad meie lahendused just raha kokku hoida. Oleme sättinud fookusesse ettevõtlusökonoomika, energiatõhususe ja nutikad lahendused. Lõppude lõpuks pole ettevõtja jaoks oluline ruutmeetri üürihind, vaid üüripinna ja selle asukoha sobivus ning kõik kulud kokku. Meie hooned toovad personali, logistika, kom-



Allan Kool.

munikatsiooni, halduse ja muude kulude pealt investearu mitmekordselt tagasi. Paljude ettevõtete erinevad üksused asuvad sobivate ruumide puudumise tõttu üksteisest kaugel, sageli isegi mitte samas piirkonnas ja see tähendab ettevõtjale tarbetut transporti, logistikat, kommunikatsiooni, aga sageli ka ülearust tööjõudu. Kõik see on aeg ja raha, mis läheb raisku. Aeg mängib raha kõrval elus üha tähtsamat rolli. Aja kokkuhoid meie hoonete loogika juures on märkimist väärt. Meie nutilahendused võimaldavad ettevõtte juhil oma äri ajada kasvõi kodus diivanil istudes. Distsantsilt võib jälgida kontoris toimuvat ning näiteks muretul kaupa vastu võtta või väljastada. Hooned on telefoniäpist juhitud. Valgus, küte, ventilatsioon, läbipääsusüsteemid, valvesüsteem – kõik, mis võimalik. Parkimistingimused on head, samuti ligipääs

suurtele veokitele ning kauba laadimise tingimused.

Ärihooneid on teil üle linna laiali. Milline on viimane projekt, mille üle olete kõige uhkem?

Kindlasti saab siin välja tuua Kadaka 4 maja. Hoone esimesel korrusel on kaubanduspinnad ja ainult 6% hoonest on laopinnad. Väga hästi õnnestunud projekt. See kinnistu oli iga ettevõtja jaoks magus ning mitmed teised arendajad tahtsid seda endale. Lokatsioon on juba selline, et kui seal äri teha, läheb see reeglina alati hästi. Kuna meie äripinnakompleks oli teistega võrreldes hoopis teine mudel, suutsime teisi pakkujaid kinnistu soetamisel edastada ja teised said seekord ainult mütsi kergitada. Mais sai maja valmis ning juulis kasutusloa ja selleks hetkeks olid ka kõik üürikuulud olemas.

Millised projektid on teil veel käsil?

Kokku on praegu 11 maja töös, millest kolme ehitame ning kaheksat planeerime. Laual on planeeritavate hoonete mahtu üle 50 000 m². Need saavad olema üle Tallinna ja suurte teede ääres. Näiteks Suur-Sõjamäel, Kadaka teel, Lasnamäel, Paldiski maanteel ja mujal. Rohkema info saamiseks soovime meiega ühendust võtta.