



Euroopa Maaelu Arengu
Põllumajandusfond:
Euroopa investeeringud
maapiirkondadesse

„Suurima köögiviljakasvataja Sagro kogemuslugu“.

Sagrol täitub tänavu aprillis 30 aastat, kindlasti on mida meenutada, analüüsida ja ka kogemusi jagada. Olen ettevõtte üks asutajaid ja juhte. Viimased kaks ja pool aastat pensionil. Sagro aktsiate üleminek uutele omanikele toimus 2019. aasta suve lõpul. Mis võiks pakkuda huvi? 30 aastat on pikk aeg ja võibolla täna polegi selles enam midagi uut ja kasulikku. Samas võimalus saada kinnitust tuntud tõdedele, mis kasutusel ja millest lähtunud. Mõned mõtted tooks välja.

Kaader ja meeskond Tegevuse alustamisel oli väga oluline oskustöölise ja spetsialistide olemasolu. Põhinesid need veneajast, kuid vajalikud teadmised lähtuvad ikkagi aianduse põhitõdedest. Tähtis tegevus oli uute oskuste omandamine. Töötajad käisid kogemusi omandamas Soomes ja Rootsis. Spetsialistid kohtumas ja kogemusi omandamas kõikjal kus oli võimalus. Kuna tegelesime taimede ettekasvatamisega, oskustöölise roll oli suur.

Tõsine kriis kolmandal- neljandal tegevusaastal. Kulude ja tulude arvestus puudulik. Exceli tabel ei olnud veel laialt kasutusel. Ülevaade majanduslikust seisust valgus laiali. Olukorra parandamiseks hakkasime koostama igale üksusele oma eelarvet, mis sisaldas tulusid, kulusid ja toodangu koguseid. Regulaarne täitmise analüüs. Kokku sai lepitud ka vajalike investeeringute plaan, mida iga üksus esitas ning ühiselt tegime valiku. Siin juures kasutasime abina nõustajat, kes aitas koostada ettevõtte eelarvete koostamise ja täitmise jälgimise süsteemi. Eelarvete koostamine täienes iga aastaga ning muutus põhjalikumaks. Peamine millest eelarvete koostamisel lähtusime oli müügiplaan. Orienteeruvad hinnad, kultuurid, kogused. Algaastatel püüdsime kasvatada väga suurt sortimenti, siis üha rohkem liikusime selles suunas, mis sobib meie oludele ja tasuks kasvatada. Näitena porrulauk.

Müügiseisukohast oluline tegur toodangu kvaliteet. Kvaliteet müüb ja seda tuleb pidevalt tõestada ja jälgida. Kvaliteet tagab ka kõrgema hinna. Kaupmees on selles osas „kuningas“, tarbija „ülem kuningas“, Aastatega kujunes sortiment. Kasvasime neid kultuure millede kasvatamisega saime hakkama, mida vajasime oma tööstusele,

mis sobisid meie kasutuses olevatele põllumaadele. Avamaal kapsas, punane peet, kaalikas, kartul jt, katmikalal tomat kurk. Oluline oli saada kvaliteetne toodang. Tegelesime ja püüdsime pidevalt rakendada uuemat tehnoloogiat ja kasutada parimaid seemneid. Kvaliteet algab juba põllu valikust ja mullaharimisest. Need on agronoomilised teadmised ja millel ma ei peatu, kuna ise olen el.insener. Näide kartul kvaliteedi kohta.

Põhivara, milleta toomine ei oleks võimalik. Omandasime reformi käigus põhivara: hoidlad, kasvuhooned, katlamaja, tehnika remondi töökoja jm. Mõned kolleegid ütlesid, mis Sagrol viga tal kõik vajalik olemas. Kuid kahjuks vara oli küllaltki amortiseerunud ja halvas olukorras ning nende kordategemine viis meid pigem majandus raskustesse. Tegevus valdkondi oli palju ja kõik vajas putitamist. Siit tulenes investeerimisplaani koostamise vajadus. Jõud ei käinud üle, mille käigus ka osa kilekasvuhoonete alust pinda läks müügiks. Tänu EL investeeringute toetustele, mida aednikud periooditi said ning tänu meie asukohale pangad laenasid vahendeid vara tagatisena. Siin oli tõesti varast ja asukohast abi. Suutsime kaasajastada kasvuhooned, hoidlad ja soetada tehnikat ning arendada töötlemist.

Arengu võimalused olid pidevalt arutelus, uued lahendused teostuses. Pidev teema oli ja on ka täna Eesti aednikel kasvav ebavõrdne konkurents EL-s, eriti kui naaber riigid toetavad oma tootjaid täiendavalt lisaks eurotoetustele. Eesti riik initsiatiivi selles osas ei näidanud ning apelleeris EL-i eeskirjadele

Meie vanad kasvuhooned on korra juba uuendatud, kuid aastad teevad oma töö. Nad on moraalselt vananenud, tehnoloogia amortiseerunud (arvuti süsteemid, torustikud jne.), kulud järjest suurenevad ning lisandväärtust taastootmiseks ei teki, oskustöölise puudus, olemas olevad läksid järjest pensionile, hooajaöölised ei saavuta konkurentsivõimelist tulemust (Ukrainlased ei sobinud), eestlane ei ole nõus töötama, üks oluline põhjus nooremate osas oli, et suvekuudel ei ole võimalik anda puhkust. Aastal 2018 tekkis arutelu käigus mõte, et loobuks kahest amortiseerumas olevast kasvuhoonest ja ehitaks ühe uue tänapäevase. Oleme oma tootmisega jäänud uusarenduste tsooni ja paljud ei soovi meie tegevust siin näha. Lahenduste otsimine, pangad ei, fondid oli järgmine variant. Kasutasime firmat, kes neid toiminguid korraldas. Selleks on vajalikud ka teatud materjalid esitada. Algas läbirääkimiste periood erinevate fondidega. Tulemuseni ei jõudnud. Üha rohkem sai selgeks, et tegeleme mitte huvipakkuva valdkonnaga. Oli aga huvilisi kinnisvara arendajate hulgas. Laagri asukoht oli põnev ja huvilisi oli. Visioone väga erinevaid. Kohtumisi võib liigitada, meeldivad ja ebameeldivad. Uus omanik soovis omandada kõik Sagro

aktsiad. Imeline oli see, et kõik 25 aktsionäri olid nõus. Enamuses olime kõik 60+ ja paljud pensionieas või pensionil.

Uue omaniku plaan oli jätkata Sagro tegevust avamaal ja köögiviljade töötlemist. Töödeldud köögiviljad läksid sel perioodil ka ekspordiks. Kasvuhoonete alune maa muutub järk järgult arenduseks, seni tootmine jätkub, investeringuid katmikalale ei planeerita. Kõik oli meie seisukohalt normaalne nägemus.

Kuid kõik muutus, põhiliselt koroonapandeemiast tingituna oluliselt halvenesid majandusnäitajad. Energia hinnad ei olnud otsuse tegemisel veel maksimumi saavutanud. Otsustati lõpetada tootmine, kõik nõuded rahuldatakse, ning edasine tegevus viitaks pankrotti.

Kui teie küsite ,milles tunnen enda süüd, et asi läks nii nagu läks. Vastus: Ei suutnud luua jätkusuutliku tagalat.

Kalle Reiter