

Käsitöövõrgustiku kohtumine
16. jaanuaril 2017 Türi Aianduse ja Mesinduse Seltsi käsitöömajas
MEMO

Tutvustusring - kes kuidas turundab.

Hedi: Paneme paika kanalid, andke teada kui ei saa kätte e-kirju, uued liikmed lisame ka listi.

OÜ RAMJEE 28. jaanuar Maahommikus.

Türi Heegeldajate näitus märtsis Türil.

Martin Bristol kõneles oma kogemustest: Pean ennast käsitööliseks. Vanaema õpetas kudumist ja heegeldamist. Tegin sisustus- ja ehituselemente. Näiteks Tallinna Toomkiriku ajanäitajad Imre Taelingu käe all, esimesed kõverad põrandalauad 200m² ca 3 km. Tekkisid ühistöökojad ja oma töökoda. Enne esimese lapse sündi jõudsimme järelduseni, et on vaja oma toodet, et katta igakuised püsikulud. Aastal 2003 pakkus Käsitööliit, et meil on käsitöölaad, pakkusime siis sinna linavildist ja saepurust kilpkonna. Müüsimel esimesel laadapäeval kõik 20 prototüüpi. Sealt said alguse seeriatooted - mänguasjad, kübarad jms, lisaks ka eritellimused. Edasimüügi poed olid olemas ja otsustasime 2006. aastal Tallinnast ära tulla, Järvamaa oli hea hinnaga ja nii sattusime Esna külla kaupluse majja, kus on suur töökoda, vilditöökoda ja suur näitusesaal, oma elamiseks teine korrus. Igasse linna on tund aega sõitu, mis olid väga oluline argument. Tallinna puutöö oli seotud keskaja puitdetailidega. Laatadel sai selgeks, et on materjali küll, aga saada pole kusagilt. 2007 tegime Puupanga, kuhu kaasasime investori, eesmärk koondada kokku väärspuit. Meil on tänini üle 20 puiduliigi, aga siis tuli masu 2008/2009 ja pank tõstis laenumaksed 3 kordseks. Toona kevadel istusime maha, mida me edasi teeme, sest edasimüüjad ei võtnud kaupa ja oli ainult üks pood Tallinnas, kus käive kasvas. 2008 tegime ühise MTÜ, et käia messil ja neid kulusid jagada käsitöötajate vahel. 2009 jõudis kohale see, et skandinaavlastele ei olnud enam taskukohane kaugemale puhkama minna kui Baltikumi. Siis tuli pakkumine, et Apollo pood on saadaval Tallinna vanalinnas Viru tänaval, otsustasime seal proovida. Argument teistele meistritele: proovime nagu 60 päevast laata, meil oli suur võimekus olemas ja usaldus. See oli nagu ajutine. MTÜ oli vungi üles saanud, tahtsime talveks midagi teha – tegime messikülastuse Münchenisse ja Milaanosse. Mõtet on ainult siis teha, kui teeme maksimumiga. Mõtlesime välja oma võimalused ja mida meil on pakkuda. Kuna Eesti riik ei tahtnud messidele minekuse panustada, pakkusime end ise välja ja saatsime otse juhatusel. Pakkusime eheda käsitsi tehtud viikingilaeva, näitame metssea kaamerat, meistrid on ümber ja inimesed saavad oma kätega teha, aga tahame oma tingimustel tulla. Soovisime parimat kohta, soovisime seda tasuta ja soovisime ka meediakajastust. 24 h hiljem tuli vastus, et Euroopa halli juht tuleb teid homme Tallinnasse vaatama. Tutvustasime end ja selgus, et olime tabanud naelapea pihta. Maksime kõige odavama hinna ja lisatasusid ei tulnud. EASist proovisime ka, et meil on sellised pakkumised ja saime ka EASi toetuse. Vedasime selle viikingi laeva ka Viru tänavale. Viru tänav pood läks suurelt käima ja vajasisime oma inimressursi. 2012 tegime äriühenduse Eestiesindus. Tänapäevaks on see suurima käibega käsitöötajate võrk. Idee on meistripõhine pood: meistri stendid. Ühel hetkel pidime leidma endale veel parema pinna Viru tänaval. Kohe esimesest päevast alates oli uus kohas müük parem. Partnereid tuleb valida ja omavaheline jagamisemehhanism paika panna. Kolimine on ühine tegevus ja suur usaldus. Olin kaua aastaid selle eestvedaja ja tegevjuht. Ajapikku ilmnisid ka mõned probleemid: kõik mugandusid ja ei tulnud enam arendusi, 10 aastat oli mööda läinud, järelkasvu ei olnud. Väljakutse - kust saada käsitöö juurde uusi inimesi. Oma töökoda oli soikus, utsitasin Liliani (abikaasat), et tuleb ennast arendada, tuleb minna magistriõppesse Viljandisse. Lilian on üliosav tikandites, spetsialiseerumine tuli kuld-tikandile. Samuti läksin ise kooli Viljandisse, päevaõppese ja õpin nüüd hoopis kultuurikorraldust. 2016 lõpetasin Tallinnas tegevjuhi ameti. Üks suurimaid probleeme oli logistika, kuna ka lapsed läksid kooli. Võtsime vastu otsuse, et 2016 aasta algusest on meil Viljandis korter ja lapsed läksid Viljandisse kooli. Järvamaast lahti ei lase, sest Esnas on meil endiselt töökoda ja soovime sinna välja ehitada esindus

Järva Arengu Partnerid ja Lõuna-Järvamaa Koostöökogu
„Koostöövõrgustike arendamine ja tugevdamine“

kohta, mille jaoks oleme esitanud JAPI Leader projekti. Saame seal pakkuda inimeste vastuvõtmist. 2016 oli akadeemial vaja abi rahvakunsti ettevõtlusõppes, olen nüüd seal tegev. Veel tehti pakkumine tulevikuks - netis müügi ülesehitamine ekspordi suunal. Kuna sinna on kaasatud Eesti tipp finantsist jms, siis olen põhimõtteliselt minemas uue ettevõtte juhtimisse, et üles-ehitada portaal ja arenduskeskus. Oma ateljees on oma materjalid ja töövahendid ja meistrid, kes teevad spetsiifilisi töid, millele on tagatud käive olemas ja siis saab ise teha ka endale huvitavaid asju ja sellest tuleneb ka edaspidine tegevussuund kuld-tikandid ja spetsiifiline kübarate tegemine.

Käsitöö mõiste – käsitöö versus mestripõhine väikeettevõtte. Põhjamaa kuvand on meie võti. Eestkoste majandus – on vaja kriitilist massi inimesi, kes hindavad meistrite tööd, otsime nn oma käsitöö Arvo Pärti. Endale peab selgeks tegema, mis on see tuumikoskus, mis mind teistest eristab, seda tuleb lihvida ja siht tuleb silme ees hoida, teha selgeks oma originaalsus. Ei tohi devalveerida oma oskust ja ei tohi jääda laisaks, peab olema esteetiline vaist.

Teemad mida tegijatele südamele panna:

- ✓ oma fookuskompetentsi leidmine,
- ✓ sisemine põlemine,
- ✓ enese ja oma oskuste täiendamine,
- ✓ isiku-brändi kehtestamine.

Mõtlemiseks teemad:

- Hinnakujundus – hind koosneb materjali hind + tööjookulu koos maksudega on otsenekulu + 20% muude kulude katteks = see on alles omahind, tuleb lisada ka kasumimäär 30% , see on töökohta hind, see ei tohi olla laada hind, peab olema ka veel juurde-hindlus on ikkagi lisaks 70% ja ka käibemaksu ei tohi unustada.
- Kellele mida pakutakse, mis on kliendi motivatsioon. Meistri lugu, esteetiline pilt, toote bränd.

Hedi Jürgen: Mida me tahame koos teha, mis suunas me korraldama hakkame. Läheks vaataks, kus käsitöömüük on hästi korraldatud. Ettepanek kuhu võiks minna: Setumaa, Avinurme, Muhu, Pärnumaa, Haapsalu. Üksmeelne otsus minna Muhusse. Kevadel aprillis, uurime kohti. Järgmisel aastal Setumaale Martin Bristol: Erilised asjad tekivad siis, kui kaks head asja ristuvad. Tuleb võtta erinevad valdkonnad ja katke see suurepärase valikuga.

Anneli Meerbach: Käsitööturism on võimalus. Võrgu kaudu kliente saada, talude paketid jms. Järvamaal võiks olla midagi sarnast nagu Pärnus.

Riina Trumm: Tuleks kaardistada, kellel on võimekus vastu võtta kliente.

Martin Bristol: Võimekus peab olema vastu võtta 60 liikmeline buss, WC võimalus, tegevus ja toode peab olema sisuline, professionaalne, isikupärane. Ühiselt tegemisel peab olema ühishuvi, see tuleb uurida.

Aga selleks peab olema üks inimene, kes seda veab. Tuleb võtta keskmisest ambitsioonikam eesmärk ja pühenduda täielikult. Türi Heegeldajate kontseptsioon on väga huvitav. Turismihuvi äratamine - on vaja maamärki, mida Eestis kõik teavad ja mida saab tutvustada Soomes ja Rootsis. Miks peaks grupijuht meie juurde oma grupi tooma. Vaata, mida inimesel on vaja nt vesi ja margid. Veelkord kellele ja mida teha.

Türi Heegeldaja: Kaardistada ja koostada võrgustiku leht, internetikaubamaja, kaart- meistritega, õpitoad, õppereisid. Mida me pakume.

Martin Bristol: Meie töökojas on minu ja Liliani lugu, hea ja uudne näitus, kohapealsete meistrite tooted, ka Eesti meistrid. Lugu peab olema ja kõik peaks olema muutuv. Pilt ja jutt peab olema väga hea.

Hedi Jürgen: On võimalik tellida tasuta koolitusi, Imbi Karu ja Lili Välimäe kaudu saab tellida. Saadan lingi ja saatke mulle vastu, mille osas huvi on. Keskaja riiete koolitus, andke teada mulle.

Anneli Meerbach: Olustveres on spetsiifilised koolitused, algamas on veebilehe tegemine, toodete pildistamise koolitus just käsitöölisele, tasuta.

Järgmine kokkusaamine toimub RAMJEE juures.