

# EESTI MIKROETTEVÕTE

## 1. riskilugu



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



# Eesti mikroettevõtte

## Ettevõtte tutvustus ja tarneaahel

2011. a. asutatud ettevõtte X toimib ettevõtetevahelise (B2B) ja ettevõttelt-tarbijale (B2C) ärina, müües gurmeeeküpsetisi hotellidele, restoranidele ja kohvikutele ning eraisikutele. Ettevõtte X pakub ka toitlustusteenust, toidukoolitusi ja väikest kohvikupinda (2 lauda pagaripoes). Ettevõttes töötab üheksa toiduspetsialisti ja kesklinnas asub ettevõtte pagaritöökoda. Ettevõtte X toodab toorainest küpsetisi, pakendab ja toimetab need ostjale. Tooraine ostetakse põhiliselt kohalikest hulgimüüjatelt, mõned küpsetiste koostisosad ja pakkematerjalid ostetakse Saksamaalt. Tellimusi võetakse vastu veebi või e-maili teel. Veebipoes on müügil 66 toodet, lisaks hooajalised/pühadetooted ja tellimuse saab kätte keskmiselt kahe päevaga. Tooted toimetatakse klientidele pagaritöökoja töötajate poolt või Wolti rakenduse kaudu, neile saab ka ise järele tulla. Koroonapandeemia tigimustes pakuti kontaktivaba kohaletoimetamist.

## Tarneaahela digitaliseerimine

Tarneaahel on täielikult digitaliseeritud: koostisained ja pakkematerjalid tellitakse veebist, kliendid tellivad veebipoest või e-maili teel. Eraisikud saavad tellimusi esitada ka Wolti rakenduse kaudu.

## Riskijuhtimine

Ettevõttel X pole ametlikku riskijuhtimisplaani. Omanik arvab, et riskide hindamise ja vähendamise strateegiat pole vaja välja arendada, kuna ettevõtte X on väike, dünaamiline ja paindlik.

**Riskijuhtimise praktika:** kui tekib riskiolukord, saab toiminguid kiiresti kohandada, vastavalt riskitüübile. Ettevõtte omanik vastutab ainuisikuliselt riskijuhtimise ja riskide maandamise eest ning leiab, et tal on selleks piisavad teadmised ja oskused.

## Riskid: koroonapandeemiast tulenevad

- **Tegevusrisk:** inimeste kaitsmiseks rakendati kontaktivaba taktikat - pagarid töötavad vahetustega, üksteisest eraldatult ja ei puutu kokku ei klientide ega kulleritega. Selleks, et välistada kokkupuude klientide ja kulleritega:
  - suleti kohvikuala
  - juurutati tellimuste kättesaamise taktika, mille alusel saab maksta üksnes veebi teel, tellimus jäetakse kulleri kõne alusel letile ootama
- **Rahaline risk:** rahalise riski vähendamiseks vähendati töötunde ja üürileandjaga läbi rääkides saavutati odavam üürileping.
- **Tururisk:** üldine nõudlus vähenes ja tekkis uut tüüpi nõudlus. Muudeti turustrateegiat, hakati vastu võtma väikesemahulisi tellimusi ja loodi tugevamad sidemed Woltiga. Loodi uusi tooteid: väiksemaid torte eraklientidele, eripakkumisi Wolti kasutajatele, katsetamisel on veebipõhised toidutegemiskursused.
- **Küberrisk:** ettevõtte peab küberriski äritegevusele ebaoluliseks.
- **Koroonapandeemiaga seotud riskid** on seotud isikliku turvalisusega ja nõudluse järsu langusega. Ettevõtte teeb kõik endast oleneva, et tagada töötajate turvalisus ja restruktureerida pakkumist vastavalt uut tüüpi nõudlusele. Selle tulemusena on eraisikute tellimused kasvanud ja ületanud pandeemiaeelse taseme. Kahjuks ei korva see ettevõtete tellimuste kaotust (tarneid kohvikutele, restoranidele, firmaüritustele), kuid on aidanud ettevõttel kriisis püsima jääda.

**Riskijuhtimise eelised:** ettevõtte X ei pea ametlikku riskijuhtimist oluliseks ja kasutab probleemilahenduslähendamist, mis tagab toimimise paindlikkuse.