

Väraska kauplus laieneb väheneva rahvaarvu kiuste

SANDER SILM
Maa Elu

Väraska alevikus teutseb juba veerand sajandit kauplus Lemmik, kes pole uksi sulgenud ei piirikaubanduse, väheneva rahvaarvu ega riigi aktsiisipoliitika kiuste. Vastupidi: kauplus üritab tegevust laiendada üsnagi uuenduslikul moel.

Lemmiku omanik on kõik need aastad olnud Väraska ettevõtja Margus Karro, kelle jaoks on maakaupluse pidamine olnud paras proovikivi. Poe käivet on mõjutanud nii usin piirikaubandus kui ka maakoha rahvaarvu pidev kahane mine – pole inimesi, pole ka kliente.

Margus Karro toonitab, et praegu meedias kujunenud arvamus, et maapoole hoiab hinges vaid alkoholimüük, ei vasta vähemalt Lemmiku puhul tõele. „Meie poes pole alkoholi osakaal kunagi väga suur olnud, kuid praeguse aktsiisipoliitika tõttu on hoobi all kogu ettevõtetus, kuna see vähendab ettevõtte konkurentsivõimet,” räägib mees. Tema hinnangul ei saa poliitikut alati aru, et kui maal kao-

vad ettevõtted, siis kaovad ühel hetkel ka elanikud ja valijad.

Ettevõtja ei tee saladust, et on ka ise mänginud mõttega pood kinni panna. Aga kuna Karro jaoks on Väraska ideaalne elukeskkond, siis on ta kõigi raskuste kiuste jäänud.

AINUKE VÕIMALUS – LAIENEDA

Ainsa ellujäämisvõimaluse näeb ettevõtja poe tegevuse laiendamist, aga kuidas laiendada, kui kauplus asub Eesti äärealal? Margus Karro töötab välja ärimudeli, mis annab maapoole hoopis laiemat tähendust.

Kuna Väraska kandis on järjest rohkem vanu inimesi, kel probleem poodi pääsemisega, siis hakkab kauplus lähapäevil pakkuma ükselt uksele teenust. On tellitud kaubaveoauto ja tööle võetud müügisekretär, kes tegeleb telefonitellimustega.

„Tehniliselt näeb asi välja nii, et anna-

AINSA ELLUJÄÄMISVÕIMALUSENA NÄEB ETTEVÕTJA POE TEGEVUSE LAIENEMIST.



Ettevõtja Margus Karro hinnangul jäävad ellu vaid need maakauplused, kes suudavad muutunud oludega kohaneda.

FOTO: SANDER SILM

me välja oma kaubakataloogi, mis ongi mõeldud peaaegu kõikidele neile, kel pole juurdepääsu internetile. Inimene helistab tellimiseks poodi, annab teada oma valiku ja meie viime tal- le kauba koju,” selgitab Karro. „Taalist teenust on tarvis eel-

kõige vanemaalastele, kuna neil pole pahatihti arvu- it ega oskust e-poes iseseisvalt ost- misega hakkama saada.”

Kauplus prindib ja koidab oma kaubakataloogid ise, see annab kauplusele hinnaeelise ja paindlikkuse. Teisalt polnud in-

vesteering printimismasinasse ja kogu kojuveosüsteemi välja- arendamiseks väike. Karro sõnul muud võimalust aga polnud.

„Minu jaoks on ükselt uksele teenuse pakkumine ainu- ke väljapääs, sest maapoed, kus on väike valik ja kõrged

hinnad, on määratud väljasu- remisele. Tahan saada suure- maks ja edasi areneda, juba praegu oleme IT valdkonnas samal tasemel suurte kettide- ga. Ega selline areng pole kerge olnud, kuna minusugusel üksikettevõtjal tuleb investeerin- gud teha sõna otseses mõttes kõhu kõrvalt.”

Ükselt uksele teenuse pro- jektile on oma programmist toetusettepaneku teinud ka MTÜ Piiriveere Liider. MTÜ tegevjuhi Rutt Riitsaare sõ- nul on Margus Karro hea näi- de ettevõtjast, kes ei mõtle ai- nult kasumile, vaid panustab aktiivse tegevusega kohalik- ku kogukonda. „Taalist teenust on meie piirkonda vaja,” kin- nitab ta.

TAX-FREE KÜLAPOOD

Kauplus Lemmik on juba lähitulevikus üks väheseid, kui mitte ainuke külapood Eestis, kes on liitunud tax-free süsteemi- ga. Enesestmõistetavalt peab Karro selle sammuga silmas Värskat läbivaid Venemaa tu- riste. Nende maitse-eelistusi ar- vestades võtab kauplus oma va- likusse eksklusiivsema juustu- valiku ja on investeerinud kor- ralikku kohvimasinasse, millest poeomaniku sõnul voolab Vär- ska aleviku parim kohv.

Samuti on kaupluses olemas kahepoolne kontaktgrill, klien- tidele pakutakse veiselihabur- gereid. „Maapoe ellujäämiseks on ülitähtis kohaneda muutu- nud oludega,” võtab poeoma- nik jutu kokku.

Artikkel on koostatud PRIA toe- tatud Leaderi koostööprojekti „Elu kahe maailma piiril II” raames.