

EHRLi INFOKIRI sügis/talv 2017

Seekordses uudiskirjas on peamine fookus usutlusel, mille viisime läbi **hotellinduse eksperdi Jako Kapiga** juuli kuus vesteldes hotelli turu arengutest Tallinnas ja mujal Eestis. Jako annab põhjaliku ülevaate, mis on toimunud hindadega ja täituvusega ning, kuidas paistame võrdluses meie konkurentidega lähi-riikidest. Leiab ka nõuandeid, mis hotellindust ees ootab ja kuidas me jõuaksime toa müümisest elamuste pakkumiseni. Head lugemist!

Intervjuu Jako Kapp-iga hotelli turu arengutest Eestis

Kuidas on läinud Tallinna hotellidel käesoleval aastal?

Käesolev aasta on Tallinna hotellituru jaoks olnud positiivne, sest jooksva aasta lõikes on hotellide majutuskäive kasvanud 13% võrreldes eelmise aasta sama ajaga. Selle tulemusel on Tallinna hotellide kaheksa kuu keskmine majutuskäive tõusnud 54 euroni ühe numbritoa kohta. Kasvu initsiaatoriks on eelmise valitsuse poolt plaanitud majutusteenuste käibemaksu tõus, mille valdav enamus hotellidest enne selle seadusemuudatuse tühistamist juba ära hinnastas. Kasvu veduriks on saanud Eesti Euroopa Liidu eesistumine.

Tallinna hotellide majutuskäive on tõusnud peamiselt numbritubade keskhinna arvelt, mis on jooksva aasta lõikes kasvanud 10% ulatudes 76 euroni. Positiivseks üllatuseks on olnud kõrge hinna pealt kasvanud täituvus ning seda just aasta esimesel poolel, kui Euroopa Liidu eesistumisega seotud mõju oli veel marginaalne. Nüüd, eesistumise toel, on Tallinna hotellide numbritubade täituvus kasvanud jooksva aasta lõikes 2,6% olles kokkuvõttes 71%.



Kuidas paistab Tallinn välja naabritega võrreldes?

Kui hinnata Tallinna hotelliturgu naaberriikidega, siis meie jooksva aasta majutuskäibe kasv on olnud kõige kõrgem, mis tähendab, et lühiajalises perspektiivis oleme olnud edukad. Kui hinnata Tallinna hotelliturgu aga pikaajalises perspektiivis, siis on põhjust mõtlemiseks.

Tallinna hotellituru probleemiks võrreldes naaberriikidega on nõudluse kontsentreeritus. Nõudlus on liialt nädalavahetuse keskne, mistõttu see ei ole jätkusuutlik. Nädalavahetustele koondunud nõudlus genereerib kõrgemaid hindu, mis kahandab potentsiaalsete külastajate tarbimisvõimekust.

Kõrgemad hinnad ilma kvaliteeti kaasamata genereerivad aga omakorda negatiivset tagasisidet, mis kahandab potentsiaalsete küllastajate tarbimisvalmidust. Kui nüüd kriitiline hulk kliente ei ole võimelised ega ka valmis Tallinna sihtkohana aktsepteerima, siis oleme ise loonud eeldused uue suundumuse ehk alternatiivse sihtkoha esile kerkimiseks.

Üheks alternatiivseks sihtkohaks on näiteks Riia, kus hotellide nädalavahetuste keskhind on jooksva aasta lõikes ca 20% madalam, kui Tallinna hotellidel. See on tingitud viimastel aastatel lõunanaabrite juures toimunud pakkumise jõulisest kasvust. Lisaks madalamatele hindadele on pakkumise kasv mitmekesisistanud sealset hotelliturgu ning seeläbi loonud potentsiaalsetele küllastajatele uusi valikuvõimalusi. Riia hotellituru nädalavahetuste madalam keskhind on tingitud muuhulgas ka nõudluse ühtlasemast jaotumisest. Kui näiteks Riia hotellituru nädalavahetuste keskhind ja täituvus on nädalasiseste päevadega võrreldes 2,2% ja 5,9% suurem, siis Tallinna hotellituru keskhind ja täituvus on vastavalt 9,7% ja 19,7% suurem!

Mida hotellid peaksid tegema olukorra parandamiseks?

Tallinn peab muutuma atraktiivsemaks konverentsituristide ja korporatiivklientide jaoks, sest nõudluse kvalitatiivne kasv saab tulla nädalasisestelt päevadelt. Kui vaadata Skandinaavia pealinnade majutuskäibeid jooksva aasta lõikes näiteks kolmapäevadel ja laupäevadel, siis eranditult kõikidel riikidel on laupäevade keskmine majutuskäive kolmapäevade keskmisest madalam, seda 8%-28%. Tallinna hotellidel aga seevastu on laupäevade keskmine majutuskäive kolmapäevade keskmisest suurem, seda tervelt 23%. See näitab, et Tallinna hotellituru nõudlus põhineb peamiselt puhkuseküllastajal, kuid Tallinna Linnahalli planeeritav rahvusvaheline konverentsikeskus peaks aitama nõudluse struktuuri parandada.

Mis on peamised väljakutsed numbritoa keskhinna kasvatamisel ning miks see nii valuliselt tuleb?

Kui jätta kõrvale konjunktuuriga seotud muutused, siis numbritubade keskhinna kasvatamise peamiseks väljakutseks on otsemüügiarendamine, selle arendamine ning selle juhtimine. Ma pean siin silmas eelkõige kliendisuhete loomist, kliendi kaasamist ja kliendiga suhestumist, mitte niivõrd sooduspakkumiste eesmärgil kontaktide vahetamist. Probleemi olemus on selles, et hotellid jätsid digitaalse turunduse arenguga otsekontaktide loomise initsiatiivi veebipõhiste reisibüroodele, kes on nüüdseks oma andmebaasi pealt arendanud välja suurepärase võimekuse igat klienti profileerida, tema ostukäitumist motiveerida ning tema ostuotsuseid suunata. See on tekitanud olukorra, kus hotellid kaotavad järk-järgult oma otsemüügi võimekust, mistõttu on nad sunnitud oma müügitegevuses toetuma järjest enam vahendajatele. Mida väiksem on aga otsemüük, seda rohkem konverteerub keskhind komisjonitasudeks.

Mis oleksid need olulised tegevused, mida iga edukas hotellipidaja peaks oma äri edendamiseks tegema või millega arvestama, et tagada jätkusuutlik areng ja kasv?

Lühike vastus on eristumine, eristumine ja veelkord eristumine, kuid siinkohal tuleb anda endale aru, et enamustel eksisteerivatel hotellidel pole kvalitatiivselt võimalik eristuda. Samamoodi ei saa ühel eraldiseisval hotellil ega ka paljudel hotellikettidel olema veebipõhise reisibürooga võrreldavat müügivõimekust.

Võtmetähtsusega tegevuseks on „broneeri otse“ kommunikatsioon, kuid sellega peab kaasnema rahaline mõõde kas siis näiteks soodsama hinna või tasuta lisanduva teenuse näol. Osades turuanalüüsid on näha otsebroneeringute mõningast suurenemist, kuid samas pole selge, kas positiivne nihe tuleneb veebipõhiste reisibüroode arvelt või üleüldiselt suurenevate broneeringute arvelt. Üldjuhul pakuvad hotellid läbi vahendaja broneerides veel odavamat hinda.

Veebipõhised reisibürood on ja jäävad hotellidele oluliseks partneriks, kuid nende rollijaotus tuleb ümber vaadata. Ma pean silmas seda, et veebipõhiseid reisibüroosid tuleks kasutada mitte niivõrd numbritubade müümiseks, kuivõrd klientide värbamiseks. Siin on väga suur kontseptuaalne vahe! Ühel juhul on eesmärgiks potentsiaalse kliendi leidmine ning toa maha müümine, teisel juhul aga perspektiivse kliendi leidmine ning otsekontakti põhineva kordusmüügi saavutamine. Viimane lähenemine eeldab aga juba funktsionaal- ja teenusedisaini teadvustamist ning selle rakendamist.

Mis on funktsionaaldisain?

Funktsionaaldisain hõlmab endas hotelli või spaa kontseptsiooni loomist, kontseptsioonile vastava ruumiprogrammi väljatöötamist, ruumiprogrammile vastava logistika planeerimist ning kõike muud sinna juurde kuuluvat. See on minu peamine kutsumus ning näiteks hetkel töotan välja mudelit, mis võimaldaks hotelli tagaliini töökohad tuua klienditsooni. See on kantud veendumusest, et inimene on sotsiaalne olend ning kõige tõhusam viis kliendisuhete loomiseks, kliendi kaasamiseks ja kliendiga suhestumiseks on vahetu suhtlemine. Kuid väärtuspõhist suhtlust ei ole võimalik arendada teenindusest lähtuvalt ja põhimõttel „kuidas ma saan teile kasulik olla“, vaid uute tutvuste loomisest lähtuvalt ja põhimõttel „kuidas sul läheb“. Nii on näiteks müügijuhi poolt seljasirutamise ajal kliendiga peetud *small talk* koos tassi kohvi pakkumisega rohkem väärt, kui tosin meili teel välja saadetud sooduspakkumist. Samuti on näiteks teenindusjuhi poolt kasvõi läbi klaasseina kliendile heidetud sõbralik pilk koos tervitava käeviipega suurem ühtekuuluvustunde tekitaja, kui mis tahes lojaalsusprogramm.

Lisaks eelnevale võimaldab teenindusala ja kliendiala omavaheline integreerimine parandada hotelli pinnaefektiivsust ning läbi selle optimeerida investeeingu- ja opereerimiskulu.

Kuidas edasi? Mida me võiksime õppida teiste edulugudest ja mida teiste vigadest?

Makrotasandi väljakutseks saab olema kohaliku elanikkonna ja turistide vahelise vastandumise tasakaalustamine. Probleemi olemus seisneb selles, et odavlendude, sotsiaalmeedia ja veebipõhiste broneerimiskanalite tarbimise kasv on jõuliselt suurendanud massiturismi ning külaliskorterite levik toob üha enam turiste elumupiirkondadesse. Kahjuks ei suuda paljud kohalikud elanikud sellega harjuda, mistõttu konfliktid on kerged tekkima.

Eesti kontekstis näen ma selles mitte niivõrd mainekahju riski, kuivõrd poliitilist riski. Ma arvan, et mõne suurema uudiskünnise ületav konflikt võib tekitada kriitilisel hulgal vastandujaid, keda siis poliitiliselt enda huvides ära kasutatakse. Seda võidakse tulevikus teha nii turismi infrastruktuuri suunatud investeringute peatamiseks kui ka näiteks majutusteenuse käibemaksu tõstmise toetamiseks.

Vastandumisega seonduva riski hajutamiseks tuleks külaliskorterite pidamist hakata õiguslikult reguleerima näiteks kasvõi läbi tegevuslubade. Samuti on oluline regulatiivne mõju külaliskorterite pakkumisele proaktiivne maksukohustuste jälgimine.

Mikrotasandi väljakutseks saab olema üleminek teenuspõhiselt müügilt elamuspõhisele müügile. Probleemi olemus seisneb selles, et kui varemalt ootasid külaliskorterite suuremat materiaalselt väärtust oma kulutatud rahale, siis täna ootavad nad suuremat emotsionaalset väärtust oma kulutatud rahale. See tähendab, et kliendid hindavad rohkem elamuskogemust, mis oleks autentne, originaalne, uudne jne. Hotelli kontekstis ei ole rõhk enam majutusel koos hommikusöögiga, vaid numbritoa multifunktsionaalsusel, kujunduse loominguks, sisustuslahenduste innovatiivsusele jne.

Millega seletada Airbnb populaarsust?

Airbnb ehk külaliskorterite populaarsuse mõistmiseks tuleb vaadata tänase hotelli puuduseid. Digitaalse turunduse areng ning kliendiandmete haldusvõimekuse kasv on võimaldanud sihtgrupe üha detailsemalt personaliseerida ning vastavalt sellele tooteid ja teenuseid disainida. Kahjuks on aga traditsioonilise hotelli 22 ruutmeetriline „ristkülik“ koos 4 ruutmeetrilise „kuubikuga“ vasakul või paremas nurgas jäänud muutumatuks. Utreeritult öeldes pakuvad hotellid endiselt standardtuba standardsele kliendile. Kui vaadata näiteks kasvõi Eesti hotellide kodulehekülgi, siis enamusel neist tuuakse esile standardtuba, kuid tänane klient ei hinda standardsust.

Airbnb pakub seevastu majutusega seotud elamuskogemust igale maitsele kõikvõimaliku planeeringu, kujunduse ja sisustusega. Kui vaadata Airbnb kodulehte, siis selle läbivaks terminiks on „*experience*“.

Airbnb populaarsuse põhjuseks on ka hind. Külaliskorteritesse mahub reeglina rohkem inimesi kui hotellituppa ning see teeb majutuse hinna ühe külaliskorterite kohta odavamaks. Paljud arvavad, et külaliskorterite odavamad hinnad on seotud maksudega manipuleerimisest, kuid tegelikult on maksukohustuse eiramisest tulenev kokkuhoid marginaale. Sisuline kokkuhoid ja konkurentsieelis hotellide ees tuleneb külaliskorterite opereerimiskuludelt.

Mida siis teha, Airbnb on tulnud selleks et jääda?

Airbnb on tulnud selleks, et jääda, kuid see ei tähenda klassikalise hotellimajanduse marginaliseerumist, vaid kohandumist. Hotellide kontseptsioonid muutuvad tulevikus üha enam elamuste kesksemaks, mis muuhulgas tähendab, et tubade planeering muutub mitmekesisemaks, kujundus nüansirikamaks ja sisustuslahendused loovamaks. Kohandumisega seonduvad muutused võtavad lihtsalt kaua aega, sest eksisteeriva hotelli investeerimistsükkel on 7-10 aastat.

EHRLi II pa TEGEVUSED

Sügisperioodil on plaanis läbi viia mitmeid seminare liikmetele. Alustame oktoobris pildistamise koolitusega, milles pakume EHRLi liikmetele ja väliskülalistele võimalust lihvida hotellitubade, restorani ja üldruumide pildistamise ning internetis (kodulehel, broneerimissüsteemides, sotsiaalmeedias) presenteerimise oskusi. Seminari käigus saavad osalised nii teoreetilise ülevaate kui praktilise kogemuse. Seminari viib läbi Silvia Pärman, sisustusajakirjanik ja fotograaf ning seminar toimub Tartus 5.oktoobril.

Kõik info ürituste kohta leiab meie kodulehelt.

2017 II poolaasta Seminaride ja kohtumiste kava:

- ✓ Isikuandmete kaitse määruse tutvustus (september/oktoober konkreetsed kuupäevad lepatakse kokku lähiajal, üks seminar Tallinnas ja teine väljaspool)
- ✓ European Consumer Day, 19-20 september, Tallinn (Tarbijakaitseamet)
- ✓ Pildistamise seminar 5.oktoober Tartu
- ✓ Kaasliikmete „meet ja greet“ üritus (november)
- ✓ European Tourism FORUMi raames UNWTO peadirektori Taleb Rifai kohtumine 18.oktoober, keda saadavad kohtumisel Isabel Garanja (Regional Director for Europe) ning Marcio Favilla (Executive Director for Operational Programmes and Institutional Relations). EHRLi esindavad Daniel Habersatter (Hilton) ja Ain Käpp (Tallinn Hotels)
- ✓ European Tourism FORUM 18-19 oktoober
- ✓ HOTREC aasta koosolek 18-20 oktoober, Antwerpen
- ✓ Nordic ja Baltic liitude *workshop* 18 oktoober Antwerpen
- ✓ Tööõiguse teemaline seminar koostöös Tööturuameti ja Sotsiaalministeeriumiga (novembr/detsember)
- ✓ Järgmine juhatuse koosolek 21.november Tallinn
- ✓ *GM meeting*, hotelli juhtide laiendatud koosolek ühise lõuna formaadis Tallinnas 15.november
- ✓ Sotsiaalmeedia kommentaaridele vastamise töötuba (detsember)

Turunduse töörühma moodustamine toimub teisel poolaastal.

EHRL Juhatuses koosolek

2017 II poolaasta tegevused

Valdkonnad	Tegevused	
LIIKMED	KOOLITUSED	Isikuandmete kaitse direktiivi seminar, koostöös Justiitsministeeriumiga (september 2017) Pildistamise koolitus (05.10.17) Tallinnast väljas (Tartu) „Meet ja greet“ uus kaasliikmete ja liikmete ürituste sari, match-making, networking (november 2017) Sotsiaalmeedia kommentaaridele vastamise oskus (kliendi kommentaarid) (detsember 2017) Foreign GM breakfast meeting 15.11; 21.11 Juhatus, ühine Spa Liidu ja Maaturismi juhatuste koosolek, hotelli juhtide kohtumine (kevad/sügis) Tööõiguse seminar (osalise töötaja maksustamine, võõrtöötajaga seotud teemad (oktoober 2017)
KESKKOND	SEADUSED	Jagamismajandus (Turismiseaduse täiendus) Välismaalaste seadus Tööjõud, Töölepinguseaduse muudatus Maksupoliitika ja maksukeskkond Külastajate registreerimine (EU nõue) Keelenõuded
KUTSE- KVALIFIKATSIOON	PROJEKTID ARENDUSTEgevused	Kutseeksamite info ja protsessi digitaliseerimine, kodulehe arendus, eksamite info lihtsustamine Kutsestandardite ja hindamiskriteeriumite täiendamine, hindamiskoolitus (august 2017) Parima kogemuse jagamine Soome Hotelli Liidu kolleegidega (august 2017)
KVALITEEDI- PROGRAMM	KVALITEEDI- PROGRAMM	Koostöös parimate praktikate jagamine, HSU seminar (september 2017) Täriklassefikatsiooni programmi teadlikkuse kasvatamise kampaania (oktoober 2017) Uus teenus! (lihtsustatud kvaliteedi hindamine väiksemates hotellides) Teeninduskvaliteedi programm koostöös EAS'iga (Ärindeliste meede)
TEADLIKKUS	TEADLIKKUS	Kampaania „BOOK DIRECT“, Online broneerimissüsteemide ja platvormide hinnastamise loogikate info (<i>rate parity</i>), HOTRECI poolt välja kuulutatud sektori koolituste ja karjäärplaneerimise kampaania ja seminar 2017-2018 EV 100 – kingitus Eesti riigile, lauakombid noortele „Tagasi kooli“ ja sektori karjääri võimaluste promotsioon Töötajate Keskkliidu töörühmade osalemine (haridus, tööhõive ja maksundus) Palgauring 2017 koos täiendusega Palgaagentuuri analüüsiga Kodulehel toodete ja teenuste promotsiooni võimaluste teadvustamine Dokumendid „Hotelli avamiseks vajalik dokumentatsioon“

August 2017

Kvaliteedijuhtimise koolitus

Kevadel, 30 mail, osalesid EHRLi tärnikomisjoni liikmed Pärnus toimunud kvaliteedijuhtimise koolitusel „kvaliteedijuhtimine ja vastavushindamine“ Jari Kukkoneni juhendamisel, et paremini aru saada, kuidas kvaliteedi ootused arenevad klientide puhul ning mismoodi peaksid hotellide ja teeninduse asutused neile vastama. Eesmärk oli omavahel jagada parimaid praktikaid, kuidas täna kvaliteedi hindamine toimub ja millised on uued suunad ning areneda ka meeskonnana, et jätkuvalt toetada Eesti hotellide head kvaliteedi taseme hoidmist ja arengut.



Jätkuna tärniklassifikatsiooni koolitusele, toimub septembris Hollandis *Hotel Stars Union* (HSU) kohtumine klassifikatsiooni kriteeriumite ajakohastamise teemal, et uueks perioodiks vastaksid nõuded paremini kliendiootustele. Eesmärk on saavutada *booking.com listingutel* eraldi märges (disclaimer) kui tegemist on ametlikult sertifitseeritud hotelliga ning eraldav märgis kui mitte. Sarnane süsteem on edukalt toimima hakanud Saksamaal ja suure tõenäosusega soovib HSU seda laiendada koostöös *booking.com* ka mujal riikides.

KUTSEKVALIFIKATSIOON

Esimene poolaasta on olnud Kutsequalifikatsiooni eksamite osas väga aktiivne. Septembri alguseks oli kokku sooritatud 65 eksamit ja väljastatud 686 tunnistust, mis on võrdväärne kogu eelmise aasta mahuga kokku.

Eksamid jagunesid järgnevalt:

Kokkade eksameid kokku on tehtud 48, taotlejaid kokku 550
Kelnerite eksameid kokku on tehtud 5, taotlejaid kokku 45
Hotelliteenindajate eksameid kokku 12, taotlejaid kokku 124

Sügise perioodiks on plaanis järgmised eksamid:

21.09.2017 Tallinna Erateeninduskool
14.11.2017 Ida-Virumaa Sillamäe õppekoht
21.11.2017 TEKO
22.11.2017 TEKO
23.11.2017 TEKO

Välja kuulutatud kelner, tase 4 kutseksam 19.09.2017 jääb ära - taotlejate vähesuse tõttu.

29.juunil toimus Radisson Blu hotell Olümpias majutuse ja toitlustuse valdkonna spetsialistide ümarlaud. Idee sündis väga kiiresti vajadusest kokku viia töömaailm ning õppeasutused, et aru saada tööandjate ja töäjõu ettevalmistajate ühistest huvidest ning väljakutsetest. Tegemist oli esmakordse kohtumisega sellises kvoorumis ning otsustati, et taolist ettevõtmist tuleb teha 2 korda aastas, et osapooled saaksid paremini kurssi üksteise vajadustest ja ootustest.

[Kohtumise memo](#)



Ka sel aastal toimusid augusti kuus **võrgustikupäevad koostöös INNOVEga**, kus osales rekordarv meie tööstusharuga seotud õpetajaid, lektoreid ja eksamite läbiviijaid. Kokku pea 120 tööstusharu eksperti, kes meie noori koolides õpetavad ja järelkasvu hotellidesse ning restoranidesse ette valmistavad.

Hindamise koolitust, mis oli seekordne fookus, hindasid kõik osalejad väga vajalikuks. Eriline rõõm oli näha mitmete hotellide esindajaid, kes tõid laua taha palju praktilisi mõtteid igapäeva päris elust hotellides ja restoranides.



Alates oktoobrist k.a. muutub kutsekvalifikatsiooni protsess. Plaanis on sisse tuua rohkem digitaliseeritust nii eksamite taotlemisel kui ka muude dokumentide administreerimisel. Kindlasti pöörame rohkem tähelepanu arendustegevusele s.h. kutsekvalifikatsiooni puudutavate teemade nagu hindamiskriteeriumite kaasajastamisele ja eksamite läbi viimise sisulisele arendamisele. Detailne info sellest jõuab liikmete ja partneriteni oktoobris.

25.augustil toimus Saare Golfi radadel **EHRL President CUP golfivõistlus**. Võistlusel osales 47 võistlejat üle Eesti, lisaks demolised ja green cardi tegijad, mis teeb kokku üle 55 osalise. Oleme saanud ainult positiivset tagasisidet ja paljud osalised juba tundsid huvi, kas ürituse tuleb ka uuel aastal. Usume, et panime alguse toredale traditsioonile.

Täname kõiki osalejaid ning toredaid sponsoreid ja ürituse toetajaid, tänu kellele oli kingilaud lai ning iga osaleja sai kingikotist midagi head ja paremat.



LIIKMED /TÄRNIHOTELLID

2017 I pa/ Liikmete info

6 kuuga on liikmete arv
jäänud samaks

Liidus on 212 liiget:

- ✓ 64 hotelli
- ✓ 16 kooli
- ✓ 27 kaasliiget
- ✓ 2 iseseisvat restorani
- ✓ 102 Restorani Liidu liikmeid

Eestis on tärnihotelle augustikuu seisuga 31. Tärnihotellide nimekirja näete [meie kodulehelt](#).

EHRLi stipendium 2017

Stipendiumite projekt toimub taas, seekord oleme statuuti edasi arendanud ning toonud sisse suurema osakaaluga algatusvõime kriteeriumi tulenevalt sellest, et meie valdkonnas, kus kõik pidevalt muutub on oluline aktiivsus ja loovus ideede välja mõtlemisel ning ka rakendamisel. Seekord anname suurema preemia kuni 250 EUR ja premeerime kuni 6 parimat õppurit ja tulevikulootust meie sektoris.

[Rohkem infot siit.](#)

Tervitame ka EHRLi liikmeshotelli- Park Inn by Radisson Meriton Conference & Spa Hotel Tallinn uut juhti, Daniel Baranowskit. Daniel on sündinud ja ülesse kasvanud Kanadas ning ta alustas hotellikarjääri juba 15-aastasena. Daniel on töötanud seitsmes eri riigis ning linnades nagu Toronto, San Juan, Varssav, Praha ja Moskva nii Hiltoni kui Marriotti hotellibrändide heaks.

Soovime Danielile edu Eestis ning Teretulemast!



Tuletame meelde, et EHRLi kodulehel on võimalus kasutada **bännereid enda toodete ja teenuste esitlemiseks**. Liikmetele on bännerite kasutamine kolmeks nädalaks tasuta.

Soovime kõigile värvilist sügist!

Küsimuste puhul pöörduge meie poole allolevatel kontaktidel:

Maarika Liivamägi

maarika@ehrl.ee

+372 509 0085

Reet Tiit

reet@ehrl.ee

+372 522 6877

Anete Vedder

anete-johanna@ehrl.ee

+372 641 1428