

27.01. EPELi eestseisuse koosolek

Gianni restoran

Kokkuvõte

1 - kui suureks soovime kasvada?

Argumendid:

- klubilikus - ettepanek on hoida senist EPELi liikmete kasvutempot (ca 10 uut liiget aastas; kuni 2-3 liiget lahkuvad). Sellise suuruse ja kasvuga tunneme üksteist jätkuvalt personaalselt. Uued liikmed liituvad soovitajate kaudu, kes aitavad sisse elada. Klubi on koht, kus meil on hea olla. Ja kuhu me ka ise panustame. Klubiüritused on kvaliteetsed. Aastas toimub 3-4 suuremat perelelooga üritust ja mõned eriteemalised hariduslikud üritused ning eriüritused järgmisele ja tulevasele põlvkonnale või sotsiaalsetel/kultuurilistel teemadel;
- teadlikkuse tõstmine - tõstame liikmete teadlikkust pereettevõtlusest läbi kohalike ja rahuvaheliste perelugude rääkimise. Korraldame pereettevõtluse jaoks olulistel teemadel koolitusi. Oleme Euroopa Pereettevõtluse Liidu liikmed ning saame osa rahvusvahelistest koolitustest. Tõstame teadlikkust pereettevõtluse olulisusest avalikkuses, andes abivahendeid ja näited teistele pereettevõtetele, kes pole EPELi liikmed (nt artiklid perelugudest ajakirjanduses, EASi pereettevõtluse kategooria olemasolu ettevõtluse aastaauhindades, Pereettevõtluse käsiraamat);
- keskkonna mõjutamine - keskkonda mõjutame eelkõige läbi koostöö teiste organisatsioonidega (Kaubandustööstuskoda) ja läbi liikmete kuuluvuste eriala organisatsioonidesse (nt FinanceEstonia, Estban, sektoripõhised liidud jm).

Järeldus/otsus: järgmisel 2-3 aastal peab EPEL oluliseks klubilikusse hoidmist ja mõõdukat kasvu, mis võimaldab liikmeid personaalselt tunda. Rõhuasetus on liikmete teadlikkuse tõstmisel läbi koolituste ja kogemuste jagamise, samas panustame pereettevõtluse teadlikkuse kasvatamisele avalikkuses.

Sisendiks võtsime ka EPELi missiooni ja visiooni:

*Eesti Pereettevõtjate Liidu **missiooniks** on toetada pereettevõtete põlvkondadeülest arengut ja jätkusuutlikkust, väärtustades Eesti pere ettevõtlikkust ning pikaajalist kestvust.*

*Eesti Pereettevõtjate Liidu **visiooniks** on tõsta pereettevõtjate kompetentsust koolituste ja eesrindliku kogemuse edasikande kaudu.*

2 - Sponsorpakkumine ja liikmelt liikmele pakkumised.

Arutelul oli, kas võimaldada EPELi liikmetele teha sponsorpakkumisi meie oma liikmete poolt ja väljastpoolt liikmetelt. Kas jätkata liikmelt liikmele pakkumisega? Ja kuidas anda paremat ülevaadet EPELi liikmetele teiste liikmete ärilistest tegemistest?

Järeldus/otsus:

- senisel kujul liikmelt liikmele pakkumisi maili teel ja kodulehe kaudu ei jätk;
- EPELi üldist sponsorpakkumist EPELi liikmetele ega ka väljastpoolt isikutele ei tee. Küll aga pakume EPELi liikmele võimalust EPELi üritusi toetada (formaal

kokkuleppel ürituse korraldaja ja toetajaga). Sellisest soovist palume jooksvalt teada anda kellelegi eestseisusest;

- iga uue liikme puhul jagatakse teistele liikmetele põhjalik info liituja kohta - tema taust, pereettevõtluse lugu, ettevõtte taust jm. Kasutame erinevaid kanaleid: koduleht, mail, Facebook (palume liikmetel liituda grupiga);
- EPELi liikmed on eraisikud. Tekitame kodulehele võimaluse lisada eraisiku juurde ettevõtte tutvustamise võimaluse koos otsinguga;
- kuna sponsorpakkumise idee seondus EPELi projektijuhi koha tekitamisega, siis lähiajal projektijuhi kohta ei tekita põhjusel, et see võtaks liiga suure osa EPELi eelarvest. Teeme oma jõudude ja energiaga (vabatahtlikkusel on oma võlu) ning kutsume kõiki liikmeid aktiivselt panustama korraldustegevustesse!

Sisendiks võtsime ka EPELi eesmärgi: *Eesti Pereettevõtjate Liidu eesmärgiks on koondada Eesti pereettevõtjaid, luua neile ärivõimalusi läbi Eestisisese ja rahvusvahelise koostöö ning organiseerida tuge ning koolitusi pereettevõtetele omaste küsimuste lahendamiseks; tasakaalustada ärimaastikku, tuues esile konservatiivsust, pereväärtusi ja pikaajalist vaadet esindavaid äriinimesi.*