

Ellex[®] Raidla

TEHINGURADAR

2021 II poolaasta
ülevaade

ELLEX RAIDLA TEHINGURADAR: 2021 II POOLAASTA ÜLEVAADE¹

Kommenteerivad [Risto Vahimets](#), [Gerli Kivisoo](#), [Sven Papp](#),
[Antti Perli](#), [Martin Käerdi](#) ja [Ermo Kosk](#)

MILLEST KÕNELEVAD TEISE POOLAASTA LIIKUMISED?

Risto Vahimets, Ellex Raidla partner ja tehingute valdkonna juht

Me elame väga kummalisel ajal, mis esitab inimkonnale täiesti uusi väljakutseid. Mõned neist omavad apokalüptilisi mõõtmeid ja teised häirivad oluliselt meie igapäevaelu ning harjumuspärast majanduskeskkonda.

Loetelusse kuuluvad kliimamuutused, keskkonnasaaste ning sellest tingitud surve ressursside säästlikuks kasutamiseks ning COVID-19 levik, mille lõpp ei paistagi tulevat. Kõige tipus troonivad mure inflatsiooni pärast, tarneahelate venimisest, paindumisest ja katkemisest ning digirevolutsiooni tempo kohatisest kontrollimatusest.

Need väljakutsed peegelduvad täiel määral ka tehinguturul toimuvas tegevuses, mis tegelikult otsib sageli lahendusi suurema kategooria probleemidele ega ole suunatud klassikaliselt vaid teravalt kasvu ja globaliseerumise suunas läbi mastaabiefektide loomisele.

Arvan, et tänase maailma väga suur tehinguaktiivsus ongi osalt tõugatud ülal loetletud väljakutsetest. Mõnevõrra üllatavalt on aga tugevamad tehingutrendid hetkel jäänud "igapäevasemate" probleemide juurde, mitte lahendamas kliima või rahvatervise teemasid. Selle taga võib olla olukorra ettearvamatus, mida pandeemia aina süvendab ning mille tõttu on muutunud organisatsioonide arendustegevuste samm ajalisel mõttes lühemaks ning investorite tähelepanu koondunud pigem lähivaatele.

¹ Ülevaade võtab kokku suuremad, avalikustatud tehingud

Maailmas 2021. aastal toimunud suurimate tehingute näitel saab öelda, et kõige olulisemateks trendideks on **tarneahelate kindlustamine ja küberturvalisus**.

Läbi M&A universumi tarneahelate kindlustamise ja reformimise headeks näideteks on tehingud, kus Cisco ostab 4,5 miljardi dollari eest Acacia, AMD ostab 35 miljardi dollari eest Xilinx ja eriti Nvidia katse osta 40 miljardi dollari eest mikrokiipide tootja Arm'i.

Küberturvalisus, isikutuvastamine internetis kuumeneb pandeemia tuules samuti – Thoma Bravo ostab valdkonna kõigi aegade suurimas tehingus 12,3 miljardi dollari eest Proofpointi, STG 4 miljardi dollari eest McAfee ning Okta ostab 6,5 miljardi dollari eest Auth0.

Eestis on ka meie oma tehnoloogiaettevõtted sedavõrd suureks ja küpseks kasvanud, et osalised või täielikud väljumised on samuti lausa seitsmekohalised (Playtech, Wise, Pipedrive). Sellised müügid on kaasa toonud turule ka olulisel määral vaba raha ja jätkuoste – Taavet Hinrikuse OÜ Notorious on olnud aktiivne nii kinnisvara kui tehnoloogia valdkonnas, paljud üksisarvike asutajad, juhid on olulised doonorid järgmise ringi tehnoloogiafirmades.

Uus ja huvitav, ent ausalt öeldes ka riskantne trend on alustavas faasis asuvate ettevõtete poolt raha kaasamine Tallinna börsilt ja alternatiivbörsidelt.

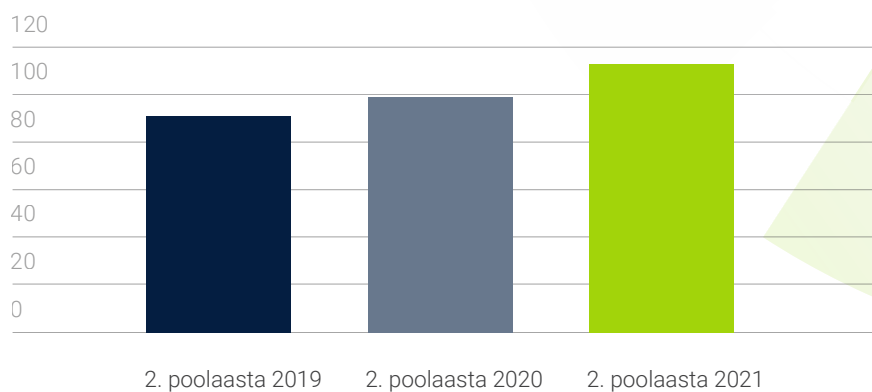
Endiselt jätkub inflatsiooniga seonduv turvasadama otsimine kinnisvaras. Samas on see sadam kitsas ja raskesti ligipääsetav – elamu- ja logistika valdkonnad on veel turvalised, kuid kaubandus-, bürookinnisvara puhul on riskid järjest kasvavad. BTA, Efteni, Liveni, Notoriousi tehingud ilmestavad seda vägagi hästi – fookus on täna elamuvaldkonnal.

Kui palju peegelduvad maailma trendid meil? Valdkonnad, kus oleme küpsemad, järgivad ilmselgelt ka mujal toimuvat, ka seetõttu, et ollakse ise laiemalt tegevad. Nortal ostis tänavu näiteks osaluse küberturvalisuse ettevõttes Talgen ning soovib ilmselgelt sellel turul lähiajal suuri tegusid korda saata.

Kuid on ka erinevusi. Sel aastal on meie suurimate tehingute hulgas endiselt energiasektor, mida mujal maailmas enam sellistes mahtudes ei esinenud. Graanul Investi tehing kvalifitseerus konkurentsilt suurimaks, lisandus ka rida väiksemaid. Graanulit on küll kritiseeritud, kuid jätkusuutlikumate lahenduste otsimisega energიაvaldkonnas nad vaieldamatult tegelevad.

Vaadates tulevikku – ennustan rohepöörde ja kliimamuutustega seonduvate tehingute tõusu olulisimate sekka. Kindlasti jätkub 2022. aasta tehingutes uue raha lisandumisest majandusse ka inflatsiooni eest peitumise trend. Nagu üks tark mees on öelnud – inflatsiooni on raske tekitada, ent kui ta on tekkinud, siis veel raskem peatada!

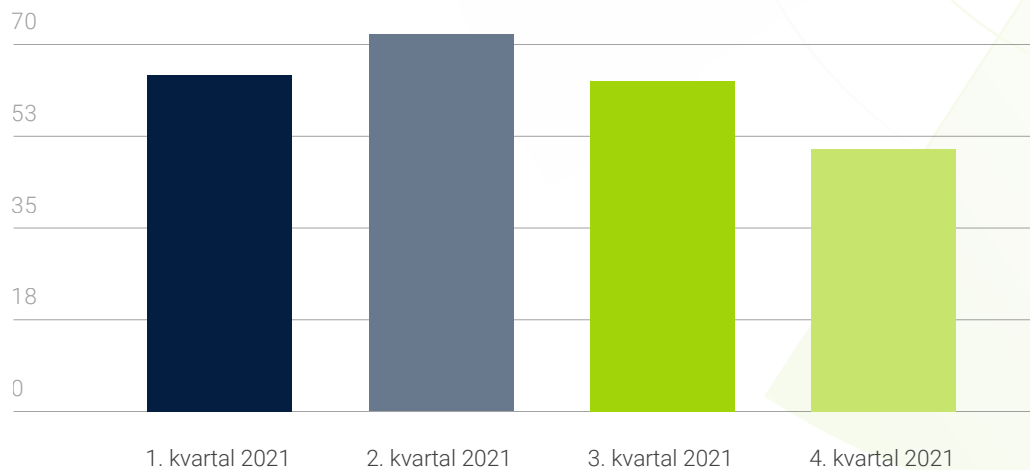
TEHINGUTE ARV II POOLAASTA 2019-2021



TEHINGUTE ARV 3. JA 4. KVARTAL 2019-2021



TEHINGUTE ARV: VIIMASED 12 KUUD



2021. AASTA TÕI EESTI TEHNOLOOGISASEKTORISSE MILJARD EUROT UUSI INVESTEERINGUID

Antti Perli, Ellex Raidla riskikapitali valdkonna juht

2021. aasta märksõnadeks Eesti tehnoloogia-sektori jaoks pean lisaks rekordilisele investeeringute mahule finantseerimise demokratiseerumist ja investorite ringi laienemist, täiendavat fookust *deep tech*’ile, roheettevõtetele ning laiemalt ESGle ehk vastutustundlikule ettevõtlusele.

Aasta lõpuks jõudis Eesti tehnoloogiaettevõtete kaasatud kapitali maht miljardi euroni. Eestis on ühe miljoni elaniku kohta pea viis korda rohkem iduettevõtteid kui Euroopa Liidus keskmiselt ehk vastavalt 1107 ja 237. Mitmed kohalikud riskikapitalistid löid uue fondi, näiteks Karma Ventures 100 miljonit eurot koondav fond või suurendasid fondi mahtu – näideteks Tera Ventures ja Change Ventures. Turule on tulnud Siena Secondary Fund, mis pakub väljumise võimalusi varajastele investoritele, asutajatele ja töötajatele, ostes neilt olemasolevaid osalusi ettevõtetes. Samuti on üha aktiivsemalt investeerima asunud edukad tehnoloogiaettevõtjad, näiteks Pipedrive asutajad, Wise’i endised töötajad, Taavet Hinrikus ja Sten Tamkivi.

2021. aastal on olnud hea olla ettevõtte asutaja positsioonis, kuna kapitali on turul palju ning investoreid on olnud võimalik valida. Väga headel tiimidel oli investorite järjekord ukse taga ning investorid pidid end sageli ise ettevõtjatele tõestama asuma, mitte vastupidi.

FINANTSEERIMISE DEMOKRATISEERUMINE

Finantseerimise demokratiseerumise all mõtlen trendi, mille kohaselt on üha suuremal hulgal inimestel tekkinud nii huvi kui ka võimalus kohalikku tehnoloogiasektoris investeerida. Varasemalt on laiem avalikkus saanud Eesti tehnoloogiaettevõtetes kaudse osaluse läbi pensionifondide, millest mitmed on investeerinud kohalikesse riskikapitalifondidesse. Seeläbi on mõnede pensionifondide osakuomanikud täna kaudsed osanikud näiteks Boltis, Salves, Starshipis ning Veriffis. Sel aastal on aga olnud näha mitmeid ettevõtteid, mis on kaasanud väikesemaid investoreid suurelt hulgalt väikeinvestoritelt ning seda väljaspool ühisrahasutusplatvormi. First North alternatiivbörs on saanud uue hingamise ning sinna on jõudnud aasta viimases pooles ka mitmed tehnoloogia- ja iduettevõtted, näiteks Berman Technologies, TextMagic ja Hagen Bikes. Sel aastal jõustus ka seadusemuudatus, mis võimaldab asutada Eestis investeerimisfonde, mille kaudu saavad jaeinvestorid investeerida riskikapitalifondidesse.

Suurenenud fookus *deep tech*ile väljendub näiteks Karma Ventures poolt uue 100 miljoni euro suuruse *deep tech*ile keskendunud fondi loomises, riigi poolt SmartCapi kaudu kavandatavas 15 miljoni eurosos nurgakiviinvesteeringus uude *deep tech* fondi, samuti ülikoolide aktiivseks muutumisel neile kuuluva intellektuaalomandi komertsialiseerimisel. Uuest aastast peaks alustama Tartu Ülikooli juures tööd UniTartu Ventures. Selle eesmärk on investeerida ülikooli teadlaste poolt loodud intellektuaalomandit koos erainvestoritega uutesse ettevõtetesse ning seeläbi leida ülikooli seinte vahel sündinud leiutistele ärriline kasutus, loodetavasti globaalsel tasemel. Samuti on antud valdkonnas mitmeid häid ideid TalTechil.

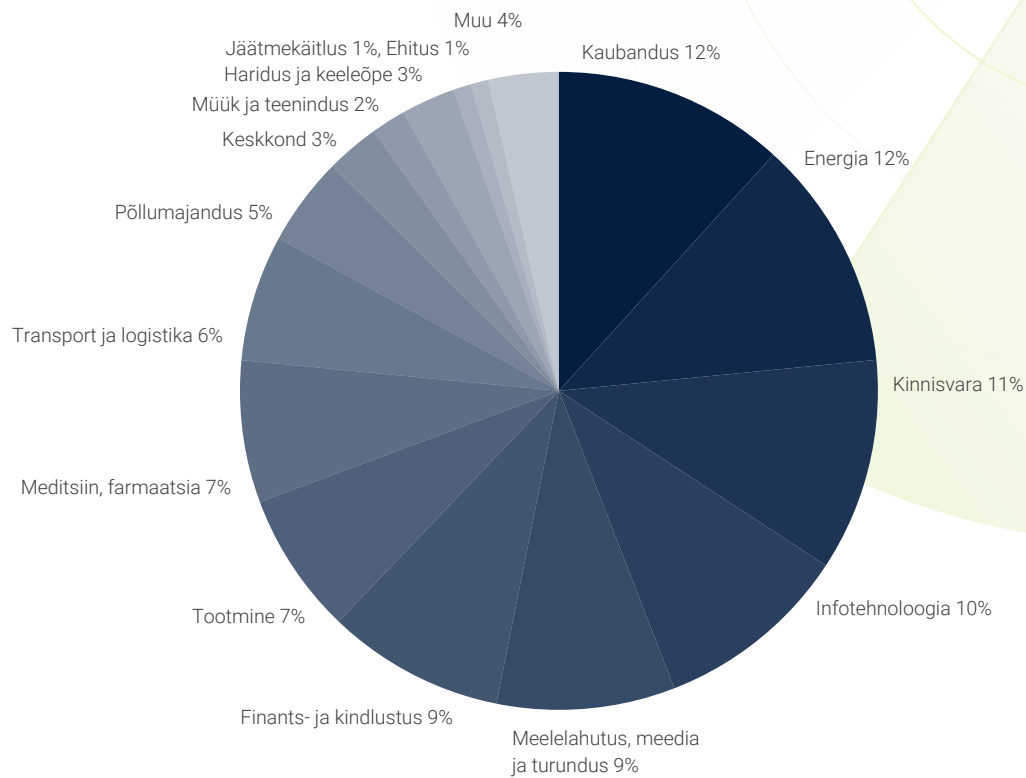
Rohepööret veab investeeringute vallas SmartCap, mis on ette valmistamas riiklikku investeerimisfondi, mis plaanib investeerida kuni 100 miljonit eurot rohetehnoloogiat arendavatesse ettevõtetesse ja sama fookusega investeerimisfondidesse.

Ise loodan 2022. aastal näha rohkem Eesti ettevõtteid, mis suudavad edukalt turule tuua **Web 3.0 lahendusi**, s.t. plokiahela tehnoloogiaid, detsentraliseeritud interneti lahendusi, et „võtta interneti tehnoloogiahiidudelt ja suurriikidelt tagasi inimestele“. Täna on selge, et näiteks Facebooki kasutajate huvid erinevad oluliselt selle aktsionäride huvidest, aga peale jäävad enamasti viimased. Plokiahelatehnoloogiat on viimasel ajal ka Eestis kahetsusväärselt liiga palju võrdsustatud pelgalt krüptovaluutade ja selle vahenduse äriaga, millega seoses on võib-olla ka õigustatult nähtud mullistumist ning rohkem riske kui võimalikku tulu.

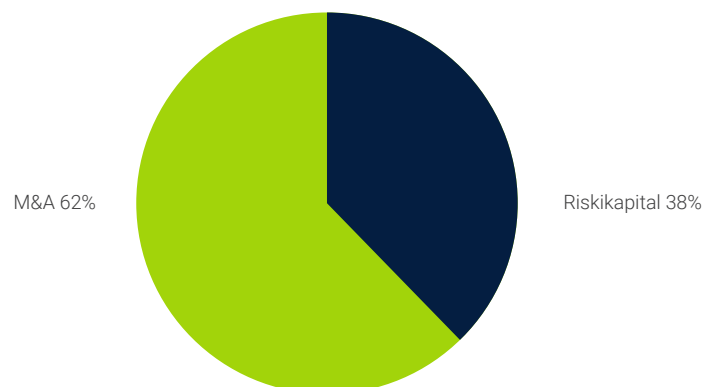
Samas on Eestis tekkinud selles valdkonnas mitmeid põnevaid ettevõtteid, näiteks Ready Player Me (Wolfprint 3D), Single Earth ning Ignium. **Kes teab, ehk tuleb järgmine ükssarvik just sellest valdkonnast?**

Eesti tehnoloogiasektori arengu võimalikuks kitsaskohaks on endiselt talendinappus. Nii ükssarvikud kui ka laiemalt uued ja ägedad ideed sünnivad ja kasvavad eelkõige seal, kus saavad omavahel kokku haritud ja mitmekesise kogemuse ning avara maailmapildiga inimesed. Neid saab Eestisse juurde kahest allikast: ühelt poolt meie oma inimesi harides, ümber õpetades ning kohaliku teaduse arengusse raha suunates ning teiselt poolt välismaalt tipptegijaid siia meelitades. Loodan väga, et riik teeb selles suunas õigeid samme ja valikuid, sest 10-ne aasta perspektiivis võiks just tehnoloogiasektor saada peamiseks allikaks, mis tagab Eesti ühiskonnale majandusliku heaolu ning ka julgeoleku.

2021 II POOLAASTA TEHINGUD SEKTORITE KAUPA (%)



M&A JA RISKIKAPITALI TEHINGUTE VAHEKORD 2021 II POOLAASTAL



TALLINNA IPODROOM: RÕÕMUSTAN, ENDAL PEOD HIGISED

Gerli Kivisoo, Ellex Raidla partner

Väärtpaberite avaliku pakkumise tehingud, sealhulgas iseäranis esmased pakkumised on minu lemmikud – kui Eesti väike turg seda võimaldaks, siis ainult selliseid tehinguid nõustaks. Seega on 2021. aasta olnud minu jaoks täis suuri ja põnevaid väljakutseid, mis on toonud mulle palju rõõmu. See rõõm on aga paisunud nii suureks, et hirm on ka.

Kokku tegid Eesti emitendid 2021. aastal 14 avalikku pakkumist, millest esmaseid avalikke pakkumisi oli 9 ehk Eestis on 2021. aasta tulemusena lisandunud 8 avalikult kaubeldavat ettevõtet². Kokku kaasasid Eesti emitendid avalikkuselt ligikaudu 272 miljonit eurot. See on Nasdaq Tallinna Börsi absoluutne rekord. Võrdluseks varasemate aastate kohta korraldasid Eesti emitendid avalikke pakkumisi keskmiselt 1-3 aasta jooksul, samuti on olnud aastaid, kui ühtegi pakkumist ei tehtudki.

Ülaltoodud statistika annab põhjust elevuseks ja rahuloluks – **elu Nasdaq Tallinna Börsil keeb ja vähemalt praegu ei paista hoog rauevat ka uuel aastal.**

Kui nüüd küsida, mis on sellise hüppelise investeerimisaktiivsuse taga, siis põhjuseid pole vaja kaugelt otsida. Käivitajateks ja kiirendajateks on juba palju räägitud üldine majanduskasv, inflatsiooni hirm, tervisekriisi tulemusena tekkinud säästus ärajäänud puhkuseeriseid, veetmata jäänud restorani- ja teatriõhtute arvelt, aga ka pensionireformi tulemusena turule paiskunud sobivat kohta otsiv raha. Midagi on aga meil veel juhtunud, mis on protsessi mõjutanud ja see on investeerimise kui sellise laiemalt populaarseks muutumine. Eestis on tänaseks väljakujunenud investeerimise suunamudijad, kelle aktiivselt avaldatavatel seisukohtadel on järjest suurem roll. Kasvav roll on investeerimisalastel foorumitel ja sotsiaalmeedia gruppidel. Seal tiirlebki tänase IPO peamine sihtrühm. Tulemuseks ongi ajalooliselt suurimad ülemärkimised – Hepsori kui põhinimekirja emitendi IPO märgiti üle 8,7 korda. Alternatiivturul First North kauplemisele võetud TextMagic pani imestama rekordilise 19,8-kordse ülemärkimisega. Ülemärkimiste tulemusena kasvavad aktsiate hinnad pärast IPOsid usumatutesse kõrgustesse.

Minu kui advokaadi aju on programmeeritud otsima ja hindama riske. Ülaltoodud trend võtab peopesad higiseks – **kas kõik need investorid ikka teavad, mida nad teevad ja miks?** Kardan, et mitte. Kui minu abikaasa käest küsida, millist tööd ma teen, siis viimasel ajal tavatseb ta vastata, et ma kirjutan raamatuid, mida keegi ei loe. Ta viitab prospektidele ja ettevõtete kirjeldustele, mis enne iga IPOt avalikustada tuleb. Uute emitentide nõustajad näevad palju vaeva selleks, et avalikustada uute emitentide kohta kõik olulised detailid, sealhulgas põhjalik ülevaade emitentide tegevuse ja tulevikuväljavaadetega seotud riskifaktoritest. Paraku peetakse seda sageli formaalsuseks, levinud on arvamus, et informatsioon avalikustatakse, sest seadus nõuab nii. Ometi on seadusel ju eesmärk ning selleks on võimaldada investoritel teha informeeritud investeerimisotsuseid.

Elu on näidanud, et prospekti või ettevõtte kirjelduse avab alla 10 protsendi investoritest. Foorumites esitatud küsimustest paistab sageli välja, et vähe sellest, et sihikule võetud emitendi tegevus ja tulevik ebaselgeks jääb, puudub paljudel investoritel ka strateegia ja eesmärk. Aktsiaid märgitakse, sest kõik teevad seda, järelikult peab tegemist olema hea kraamiga. Levinud tundub olevat ka arusaam, et kui IPO juba tehakse, peitub selles kindlasti ka (kiire) teenimisvõimalus. Riskantne lugu. Tegemist on justkui rongiga, mis kihutab täiskiirusel edasi, aga kuhu, polegi täpselt selge. Kuni sõit jätkub, võimaldab see ettevõtetele juurdepääsu täiendavale kapitalile ja see on arengu mõttes ju hea. Ja küllap õpivad juurde ka jaeinvestorid, jääb vaid loota, et kooliraha liiga krõbe ei ole.

2 OA Coffee tegi küll avaliku pakkumise, aga aktsiate kauplemisele võtmise taotlus alternatiivturul

First North jäeti rahuldamata, seega vähemalt esialgu OA Coffee aktsiatega avalikult kaubelda ei saa.

EHITUS- JA KINNISVARASEKTORIS ON HULLUD PÄEVAD

Martin Käerdi, Ellex Raidla partner

Aasta 2021 on olnud kinnisvara- ja ehitussektori jaoks vastuoluline. Kinnisvara valdkond on tervikuna jätkanud tõusukursil ning ka aktiivsus tehingute turul on olnud suur, eriti elamukinnisvara segmendis. Siin on toimunud ja toimumas ka olulisi struktuuralseid muudatusi, kus senini väga suures ulatuses lõpptarbijale suunatud turu ja pakkumiste kõrvale on tekkimas professionaalne huvi üürikorterite turu ning selleks sobivate objektide järgi. Ilmselt hakkavad üha suurenevad kinnisvara- ja ehitushinnad ning inimeste kasvav mobiilsus ka meil suurendama huvi üürikorterite kasutamise vastu ning selle huvi rahuldamiseks on tekkimas ka professionaalsed pakkujad. Järgnevatel aastatel ilmselt see trend veelgi süveneb ning **hakkame nägema ka esimesi portfellitehinguid välja üüritud varadega.**

Tehingute poole pealt on näha, et püsivalt eksisteerib suur huvi toimiva rahavooga objektide suhtes. Eelkõige kehtib see logistika- ja laonduse ning tööstuskinnisvara valdkondades, samas kui tehingute aktiivsus teatud tüüpi objektidega, eelkõige kaubandus-, meelelahutus- ja tootlustusvaldkonna üürnike puhul on oluliselt langenud või mõnes piirkonnas lausa peatumas.

Kui aga ilmub turule objekt eelkõige nimetatud kuumadest sektoritest, siis see müüakse suure kiirusega. Uusi arendusi ja objekte ei lisandu turule piisava kiirusega ning selle takistuseks on ühest küljest aeganõudvad planeeringu- ja ehitusloa menetlused, seda eelkõige Tallinnas. **Teisest küljest on uusarendusi takistama hakanud olukord ehitusturul.** Arvestatavate tarneraskuste ning ülikiire ehitushindade tõusu tõttu, mis aasta teises pooles veelgi süvenes, on praktiliselt võimatu saada usaldusväärseid siduvaid hinnapakkumisi ehitustööde teostamiseks just suuremahulisemate ja pikaajalisemate projektide tarbeks. Arendaja jaoks tekitab see omakorda olukorra, kus ta ei oska objekti ka tulevaste üürnike jaoks hinnastada või peab võtma üüritingimuste kokkuleppimisel suuri riske. Riskide realiseerumisel tuleb üüritingimused üürnikega aga uuesti läbi rääkida või üürilepingud üles öelda. Arendajale tähendab see projekti finantseerimise võimaluste olulist ahenemist ning olukorda, kus projektile pole võimalik saada mõistlikel tingimustel panga finantseeringut või tuleb arendust finantseerida suures osas ise. Need probleemid on senini jätnud puutumata üksnes elamukinnisvara arenduse ent see ei pruugi ka seal nii jääda.

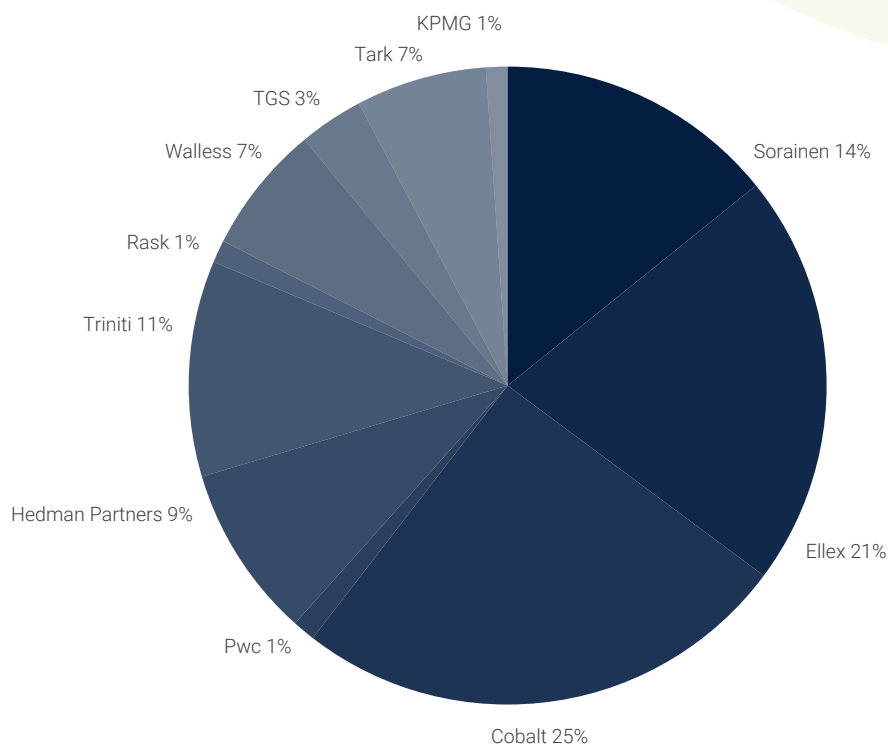
Ehitussektori jaoks on aasta olnud keeruline alates kolmandast kvartalist hüppeliselt kiirenenud ehitushindade tõusu tõttu, millele lisanduvad ka olulised tarneprobleemid paljude materjalide ning seadmete osas. Kõik see muudab suuremahulisemate ning pikaajaliste projektide realiseerimise ehitusettevõtja jaoks ülimalt riskantseks. Olemasolevate lepingute probleemidega alles tegeletakse ning kuigi õiguslikult jäävad hinnariskid ning tarneraskustest tulenevad probleemid ehitaja kanda, on näha, et tellijad on muude alternatiivide puudumisel sageli valmis olemasolevate lepingute tingimusi uuesti läbi rääkima. Vastasel korral võib projekti realiseerumine üldse peatuda.

Uute lepingute puhul on näha, et vahepeal Eesti turul standardiks saanud fikseeritud hinnaga ehitusleping on jällegi asendumas avatud eelarvete ning kulud + marginaal tüüpi lepingutega. Ehitaja riskide maandamiseks on need sobivad vahendid, ent tekitavad finantseerimisprobleeme tellijatele. Lõppastmes pole see hea lahendus ei ehitajale ega tellijale ning lõputult see jätkuda ei saa.

JURIIDILISED NÕUSTAJAD

Juriidiliste nõustajate esikolmik, Ellex, Cobalt ja Sorainen, on teinud üle poolte (55) kõigist turul toimunud tehingutest. Samas on ka väiksemad bürood saanud M&A turult oma osa.

Õigusnõustajad 2021 II poolaasta (M&A ja riskikapital)



KUHU EDASI?

Sven Papp, *Ellex Raidla partner ja tehingute valdkonna kaasjuht*

2021 jääb ajalukku tehingutebuumi aastana – löödi ilmselt kõiki rekordeid, mida oli võimalik lüüa: rekordarv tehinguid aasta jooksul, rekordväärtuses tehinguid aasta jooksul, ilmselt löödi ka tehinguväärtuste rekordid EBITDA kordajate osas. Euroopa riskikapitali firmadel oli võrreldes aastatetaguse 300 miljardi euroga tehinguteks kulutada juba ligi 350 miljardit eurot.

Valdavalt ollakse optimistlikud ka selles, et buum jätkub ka 2022. aastal. Tehinguteks saadaval vaba kapitali eeldatakse olevat 2022. aastal veelgi rohkem kui möödunud 2021. aastal.

Lõppeval aastal tehti tehinguid rekordkõrgete EBITDA kordajate pealt, kus kordajad ulatusid 18-ni ja võimalik, et isegi kõrgemale, kuid kõrgeid kordajaid maksti vaid väga hea kauba eest. Algaval aastal ollakse jätkuvalt valmis kõrgeid kordajaid maksma n.ö. "hea kauba" eest, kuid pigem tõstatub küsimus, kas tehinguteks jagub ka piisavalt atraktiivseid ettevõtteid. Seega kestab müüja turg ka 2022. aastal.

Uue tendentsina tuleb tehingute tegemisel arvestada **ESG** (*environment, social, governance*) aspekte, s.t. ettevõtete "pehmeid väärtusi". Paljud fondid ja teised institutsionaalsed investorid on seadnud endale selles valdkonnas väga kõrged nõuded ja kui need pole täidetud, siis tehingut lihtsalt ei tehta.

Valdkondade osas muudatusi ette näha pole – jätkuvalt on tehinguaktiivsus koondunud energeetika ja infrastruktuuri ja tehnoloogia valdkonda. Aktiivsena püsivad ka kinnisvara- ning meditsiini- ja farmaatsiasektorid. Uue prioriteetse sektorina on nimetatud **deep tech'i** ja teaduspõhise äri olulisuse kasvu.

Ühtlasi oodatakse uue võimalusena, et varem või hiljem peaks siiski hakkama turule ilmuma tervisekriisist räsida saanud ettevõtteid ja varasid, mida me siiani ei ole hoolimata juba teist aastat kestvast globaalsest pandeemiast veel näinud juhtuvat.

2022. aasta riskidena tehingutemaailmas nähakse:

- a. COVID-situatsioonist tingitud riskide jätkumist ja süvenemist:
kõikvõimalikud süsteemitõrked – logistikas, tervishoius, tarneahelates, jne.
- b. Venemaast lähtuvat sõjaohu ja sellest tulenevaid tarnetõrkeid, jne.
- c. Regulatsioonide karmistumist ja proteksionismi: COVID-kriisist, rekordkõrgetest energiahindadest, jne. tulenevad riigipõhised proteksionistlikud piirangud.
- d. Eestis ollakse oluliselt ettevaatlikumad tehingutega kinnisvara valdkonnas.

Anname nõu avaliku ja erasektori ühinemisi ning omandamisi puudutavates küsimustes. Tutvu teenuse ja meeskonnaga [kodulehel](#) ja võta ühendust risto.vahimets@ellex.ee, +372 515 0940.

Maailmatasemel õigusteenus Baltikumis

ellex.legal

Õigus eduks

Ellex Raidla Advokaadibüroo OÜ

Reg. kood 10344152

VAT EE100101799

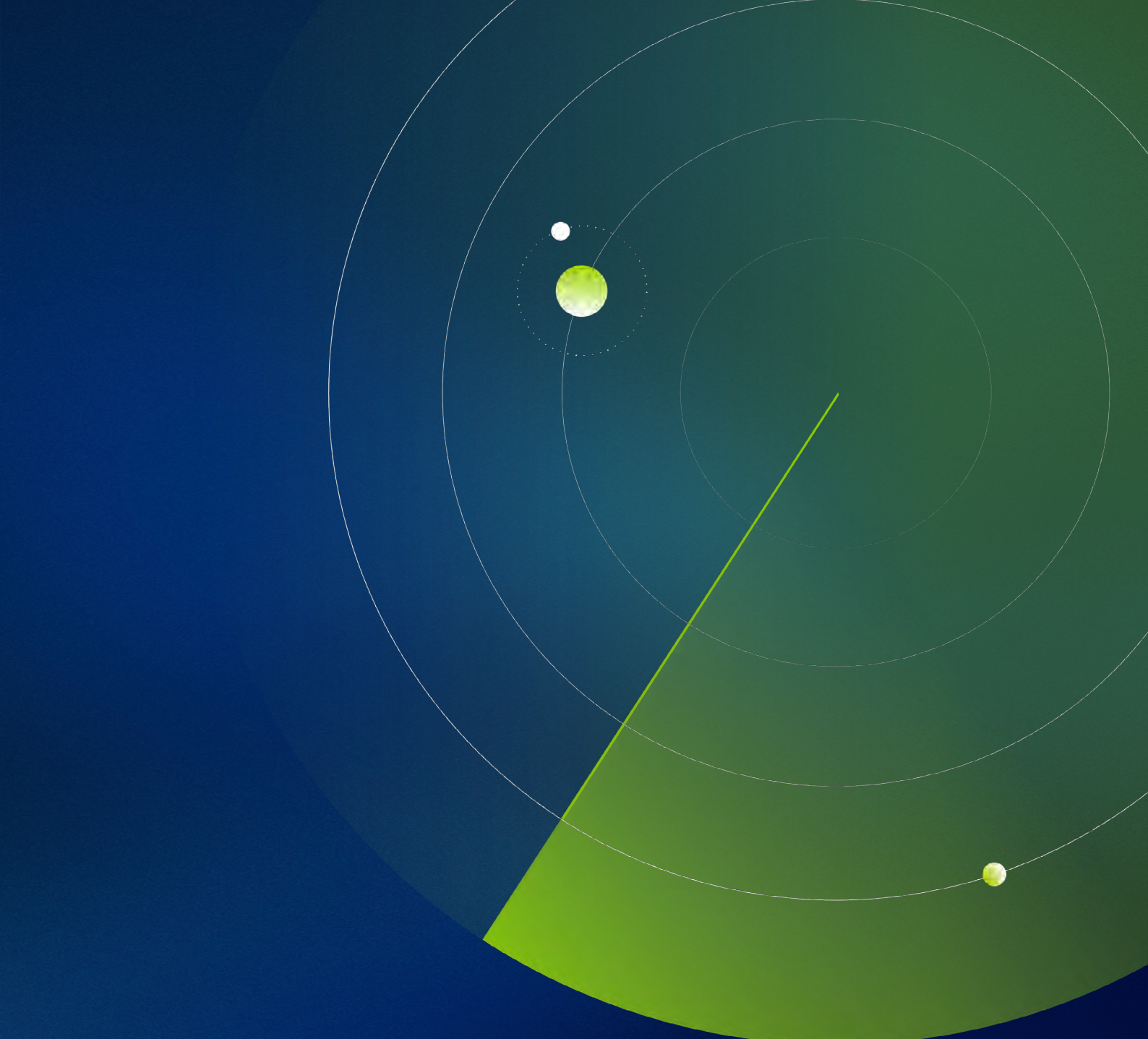
Kaarli pst 1 / Roosikrantsi 2

EE-10119 Tallinn, Eesti

Büroo vastuvõtt: E–R 8.30–17.30

T. +372 640 7170

contact@ellex.ee



Ellex[≡]
Raidla