

# PESUMAJA

## VALDKONNA EESTI KESKMISE ETTEVÖTTE PROFIL

Eesti turul tegutseb kahte tüüpi pesumaju:



1. selvepesumajad, mis rendivad pesu pesemiseks vajalikke seadmeid;
2. pesumajad, mis pakuvad pesu pesemise teenust.

Selvepesumajas renditakse kliendile pesu pesemiseks, kuivatamiseks ja triikimiseks vajalikke seadmeid. Selvepesula teenused on suunatud peamiselt eraisikutele, kellel puudub kodus pesu pesemise võimalus või soov. Selvepesumajas on iseteenindus, st klient tuleb koos musta pesuga ise kohale, teostab vajalikud toimingud (pesemine, kuivatamine, triikimine) ja maksab kasutatud vee, pesemisvahendite ja seadmete eest. Selvepesula teenust pakutakse peamiselt linnades – Tallinnas, Tartus, Pärnus, Haapsalus.

Klassikalises pesumajas pakutakse pesu pesemise teenust nii äriühingutele kui ka eraisikutele. Pesumajad pakuvad klientidele täisteenusust, mis hõlmab nii pesu pesemist (sh. kuivatamine ja triikimine) kui ka transporti kliendi juurest ja kliendi juurde. Klassikalised pesumajad erinevad üksteisest tulenevalt seadmete võimsusest ja pakutavate teenuste valikust.

### Töötajate arv

Selvepesumaja ei vaja suurt hulka tööjõudu, kuna kogu süsteem on viidud automaatseks. Klient maksab tarbitud teenuste eest žetoonide või sularaha/kaardimakse abil. Tihtipeale on selvepesumajas siiski 1-2 töötajat, kelle ülesanneteks on nõustada klienti ning jälgida, et pesumasinaid ei kasutataks eesmärgipäraselt ja korrektselt. Muuhulgas võivad töötajad ka rahalisi makseid vastu võtta, nõustada klienti pesu pesemisel ning pakkuda kliendile kohvi või teed.

Klassikaliste pesumajade töötajate arv sõltub pesumaja suurusest ja kasutatavatest seadmetest. Suurtes pesumajades käib töö 24 tundi ööpäevas, samas on pesu pesemise protsess suurel määral automatiseeritud ning pesu pesemist juhitakse arvuti teel. Tööjõudu on vaja pesu programmide sisestamisel, pesu triikimisel/aurutamisel, pakendamisel, pesu transportimisel ning vajalike lisateenuste pakkumisel (raamatupidamine, turundus, jne). Lähtudes pesumajade majandusaasta aruannetest on väiksema pesumaja keskmine netokäive orienteeruvalt 9000 EEK / kuus töötaja kohta, suurematel teenusepakkujatel aga isegi rohkem kui 20 000 EEK / kuus töötaja kohta. Keskmine töötajate arv väike, keskmise suurusega pesumajas kuni 15, suures pesumajas üle 100 töötaja.

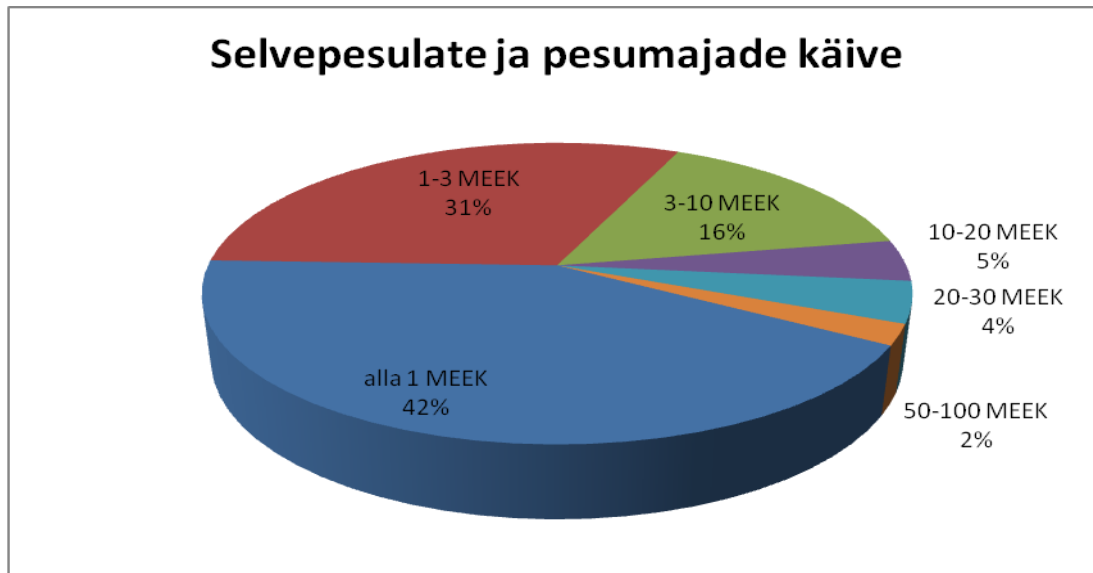
### Käive ja müügikate

Pesumajade keskmine aastakäive väike ja keskmise suurusega pesumajade puhul võib ulatuda keskmiselt 2-10 miljoni kroonini, siiski suudab enamik ettevõtteid oma teenuseid müüa alla 3 miljoni krooni eest. Keskmine aastakäive suurte pesumajade puhul võib ulatuda keskmiselt 30-40 miljoni kroonini. Siiski ei ole alati ettevõtte suurus garantiiks, et ettevõtte on väga kasumlik.



Ka suuretevõtete seas on teenusepakkujaid, kelle rentaablus jääb alla 5%. Selle põhjuseks võivad olla pikaajalised ebasoodsad lepingud või sõltuvus ühest tellijast.

Kõige levinumad on Eestis selvepesulad või pesumajad, mille käive jääb alla 1 miljoni krooni, selliseid ettevõtteid on koguni 42% valdkonna ettevõtetest. Samuti on suur osakaal ettevõtetel, kelle aastane müügi käive on kuni 3 miljonit krooni ja ligikaudu 16% ettevõtetest müüvad oma teenuseid aasta jooksul 3-10 miljoni krooni eest. Täpsemat ülevaadet selvepesulate ja pesumajade käivenumbritest vaata allolevast tabelist.



## Kulude struktuur

Väikepesumajade keskmine kulude struktuur on järgnev:

- tööjõukulud 20– 40%;
- ruumide rent kuni 25%;
- puhastusvahendid kuni 12%;
- elekter ja vesi kuni 15%.

Suuremate pesumajade kuludes ei ole niivõrd selgelt eristuvat struktuuri sõltuvalt nende teenuste valikust, asukohast, töötajate arvust ja kasutatavatest seadmetest.

## ORIENTEERUVAD KÄIVITAMISE KULUD

### Kulud ruumidele ja inventarile

Pesumaja käivitamise peamised kulud on seotud teenuse osutamiseks sobilike ruumide ettevalmistamisega ning vajalike seadmete soetusega.



Sobilike ruumide ettevalmistamise kulud sõltuvad konkreetse hoone olemasolevast tehnilisest lahendusest ning ruumide hetkeolukorrast. Ruumide korrastamisele võiks arvestada vähemalt 5 000- 10 000 krooni iga ruutmeetri kohta.

Seadmete valikul tuleb hoolega hinnata klientide vajadusi ja potentsiaalset nõudlust erinevate teenuste järele. Seadmete hinnad ja tehnilised lahendused erinevad väga palju tulenevalt seadmete võimsusest ja klientide vajadustest.

Pesumajade jaoks on välja töötatud professionaalsed (automaatprogrammidega) seadmed, mis tarbivad minimaalselt vett ja elektrit, kulutavad vähe aega, on väga vastupidavad ning tagavad pesu materjali kvaliteedi säilimise. Väiksemad pesumajad kasutavad nn. üksikseadmeid, mis ei ole arvuti teel juhitavad. Pesumasinad pesevad korraga 8 kuni 100 kg pesu. Masinad, mis pesevad üle 60 kg pesu ühe tsükli jooksul, vajavad eraldi aurukatlamaja, mille maksumus on orienteeruvalt 750 000 - 1 800 000 EEK. Minimaalne vajalik stardikapital pesumaja tegevuse alustamisel on orienteeruvalt 500 000 kuni 1 000 000 EEK.

Ka selvepesumaja seadmeid on võimalik hankida väga erineva hinnaga. Järgnevalt on välja toodud keskmised hinnad (ilma km-ta):

- pesumasin – alates 30 000 kuni 110 000 EEK;
- kuivatusmasin – alates 6 000 kuni 39 000 EEK;
- triikimismasin – 40 000 kuni 200 000 EEK

Masinad erinevad üksteisest peamiselt mahutavuse poolest ning programmide valiku osas. Pesumasinad pesevad korraga tavaliselt 5-20 kg pesu ning pesutsükli pikkus on 30-90 minutit. Masinatesse on sisse integreeritud erinevad makseaparaadid (kaardimakse, žetoon, sularaha). Keskmise suurusega selvepesumaja vajalik stardikapital on minimaalselt 100 000- 200 000 EEK

Enne ettevõtte tegevuse alustamist tuleks kindlasti võtta hinnapakumisi erinevatelt masinaid maaletoovatelt ettevõtetelt ning vajadusel uurida ka masinate soetuse võimalusi lähiriikidest. Samuti peaks konsulteerima seadmete müüjatega, kes oskavad anda valdkonnaspetsiifilist infot ja adekvaatseid nõuandeid.

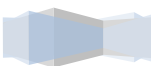
## **Töötajate värbamine ja väljaõpe**

Sobivate töötajate valimisprotsessi ja värbamist peaks alustama vähemalt 2-3 kuud enne pesumaja avamist.

Pesumajade töötajaid tuleb juba enne ettevõtte avamist põhjalikult koolitada ning tutvustada erinevate seadmete võimalusi ja eripärasid. Kõik teenindavad töötajad peavad oskama masinatega oskuslikult, aga ka ohutult ümber käia. Suuremate pesumajade puhul koolitab töötajaid seadmete tarnija või volitatud isik (edasimüüja). Taoline kohapealne väljaõpe tagab masinate oskusliku kasutamise, masinate lõhkumise riski vähenemise ja pakutava teenuse kvaliteedi usaldusväarsuse kliendi silmis.

## **Turundus- ja reklaammaterjalid**

Suured pesumajad on üles ehitatud partnerlussuhetele 2-5 võtmekliendiga, mistõttu otsesest reklaami tehakse väga vähe.



Väikesed ja keskmise suurusega pesumajad (alla 5 000 kg) peaksid äriklientide leidmiseks suhtlema otse kliendiga kas telefoni või e-posti teel. Erasisikutest klientide leidmiseks tuleks kaaluda reklaamimist ajalehes või raadios. Kindlasti peaks (selve-)pesumajal olema korralik koduleht teenuste kirjeldusega ning korrektsete hindadega. Selle investeeringu suuruseks on orienteeruvalt 10 000-15 0000 EEK.

Selvepesumajad peaksid juba enne ettevõtte avamist teavitama oma teenustest ja asukohast piirkonna elanikke. Seda on lihtne teha avaldades reklaami kohalikus ajalehes või raadiokanalil. Kindlasti on üheks võimaluseks ka otsepostitus nii piirkonna elanikele kui ettevõtetele (nt majutusasutustele). Reklaamis tuleks kindlasti selgitada teenuse sisu ja leida argumente, miks on elanikel efektiivne ja mugav kasutada (selve-)pesula teenuseid. Suurim väljaminek enne avamist on kindlasti valgusreklaami tellimine ja paigaldamine pesumaja hoonele. Valguskasti hinda kalkuleerides võib arvestada, et valguskasti 1 m<sup>2</sup> hind on keskmiselt 4500-5000 EEK. Levinud on ka kolmjala paigutamine salongi ukse lähedusse. Selline kolmjalg maksab keskmiselt 600 EEK.

Kui selvepesula rajatakse suurde kaubanduskeskusesse, oleks kõige efektiivsem korraldada soodus- ning tutvustuskampaaniaid ostukeskuses, mida toetab print-reklaam ostukeskuse otsepostituslehes ning kaaluda reklaamimist suuremates päevalehtedes.

## **ERIALALIIT VÕI MUU TUGIORGANISATSIOON**

Tugiorganisatsioonid puuduvad.

## **SEADUSANDLUSEST TULENEVAD NÕUDED, TEGEVUSLOAD, LITSENTSID, TERVISEKAITSE JMS**

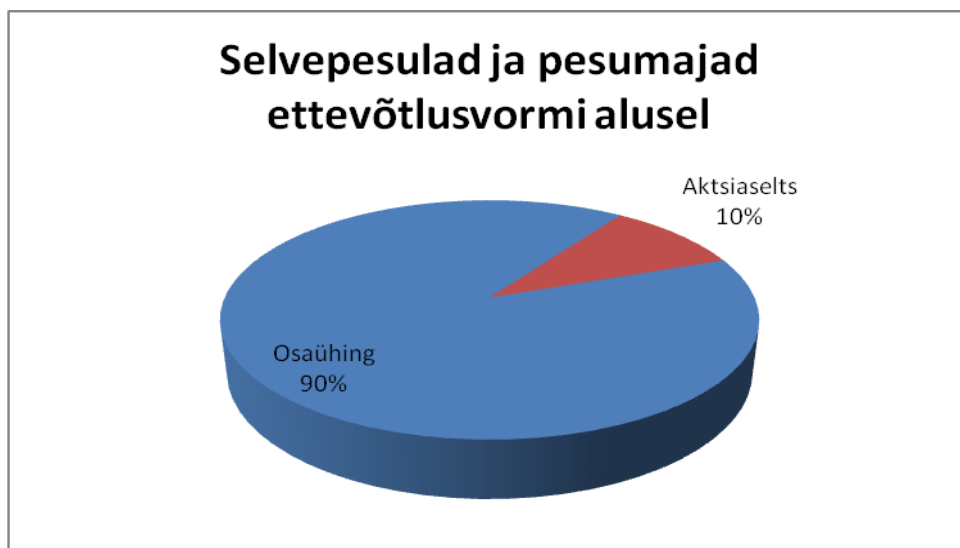
Tähtsaim seadus, millest pesumaja peab lähtuma, on Kaubandustegevuse Seadus (vt [www.riigiteataja.ee](http://www.riigiteataja.ee)). Samuti tuleb end registreerida Majandustegevuse registris (vt [www.mkm.ee/mtr](http://www.mkm.ee/mtr)).

Töökeskonna ohutuse tagamiseks tuleb järgida Töötervishoiu ja tööohutuse seadust ([www.riigiteataja.ee](http://www.riigiteataja.ee)). Pesumajades kasutatakse teenuste osutamisel palju professionaalseks kasutamiseks mõeldud (olme-)kemikaale (pesuained, plekieemaldajad jms), mistõttu oleks võimalike terviseriskide vältimiseks kasulik end kurssi viia ka Kemikaaliseadusega ([www.riigiteataja.ee](http://www.riigiteataja.ee)). Seaduses ja sellele tuginevates rakendusaktides (seaduses viidatud määrused, eeskirjad) on käsitletud kemikaalide käitlemise peamised ohutusnõuded, kemikaalidest teavitamise korda jne.



## SEKTORI VALDAV ETTEVÕTLUSVORM

Pesumajade sobivaimaks ettevõtlusvormiks on osaühing (OÜ), vaid 10% valdkonna ettevõtetest on moodustatud aktsiaseltsidena (AS).



## TEGEVUSE KINDLUSTAMINE, KOHUSTUSLIKUD KINDLUSTUSED

Kohustuslike kindlustusi pesumajade tegevusele sätestatud pole. Siiski võib soovitada varakindlustuse poliisi sõlmimist, mis kataks (pesumaja sissesadele ja ruumidele tekitatud) varalise kahju korvamise õnnetusjuhtumite või ka vandalismi korral.

Pikaajaliste klindilepingutega seotud partnerite teenindamisel võib pooltevahelises lepingus olla sätestatud ka pesumaja vastutus juhul, kui tekitatakse olulist kahju kliendi poolt tarnitud pesule. Ulatuslike kahjunõuete korvamisel võib abiks olla vastutuskindluspoliisi sõlmimisest. Täpsemad tingimused tuleb sellisel juhul üle täpsustada kindlustusettevõttega.

## TEENUSTE ISELOOMUSTUS JA HINNATASE

Suurem osa pesumaju pakub pesu pesemise teenust. Täisteenusena pesupesemise pakujatele lisaks tegutsevad Eesti turul selvepesumajad ja keemilise puhastuse pakujad. Tavapäraselt ostavad pesumajad keemilise puhastuse teenust allhanke korras sisse keemilisele puhastusele spetsialiseerunud ettevõtetest.

Selvepesumaja pakub oma klientidele võimalust ise pesta pesu puhtaks, kasutades selleks selvepesumaja seadmeid. Teenuse hulka kuulub pesu pesemine, kuivatamine ja triikimine. Kliendil on võimalus osta teenuseid eraldi (ainult triikimine või pesu pesemine) või kõiki teenuseid koos. Tihtipeale kehtib selvepesumajas ühe masinatäie hind, seejuures masina suuruseks on tavaliselt 5-8 kg. Allpool on välja toodud hindade vahemikud nii ühe masinakorra kui ka ühe kilogrammi kohta:

- pesu pesemine: 1 masinatäis orienteeruvalt 50 EEK;
- pesu kuivatamine: 1 masinatäis orienteeruvalt 15 EEK;
- pesu triikimine: 1 masinatäis orienteeruvalt 28 EEK;
- triikraua ja triikimislaua kasutamine 15 minutit 18-25 EEK.

Selvepesumajas on võimalik pesta kõiki laialt levinud tekstiile ja materjale.

Väikesed ja keskmise suurusega pesumajad pakuvad oma klientidele pesu pesemise teenust. Ligikaudu 60-70% ettevõtetest pakuvad klientidele täisteenust nn. „uksest-ukseni”, mille käigus kliendi pesu transporditakse kliendi juurest pesumajja, pestakse, kuivatatakse, triigitakse, tehakse vajadusel keemilist puhastust ja seejärel tarnitakse tagasi kliendile.

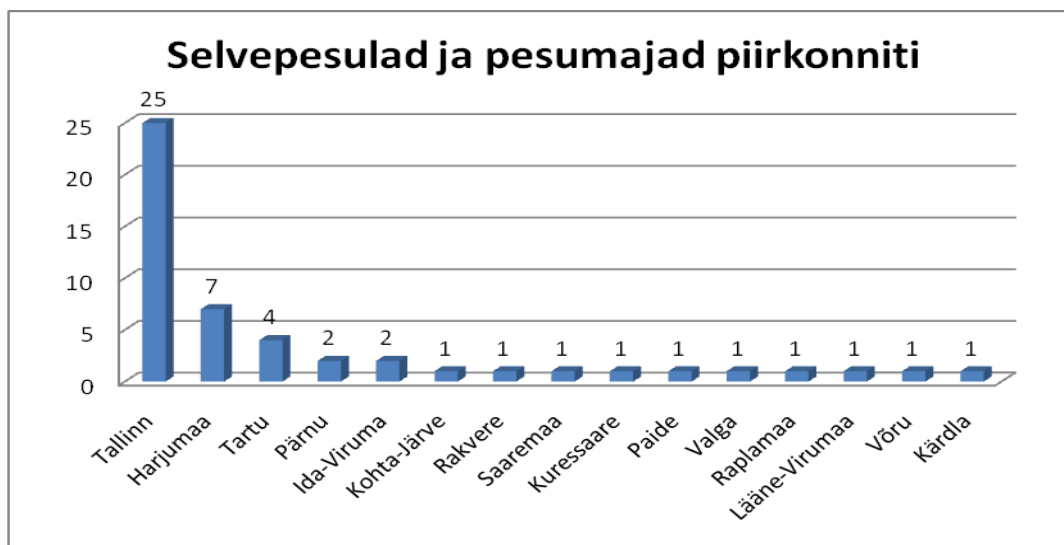
Pesumajade hinnad on peamiselt välja toodud kaalupõhiselt. Allpool on toodud hindade vahemikud erinevate pesuteenuste korral:

- sirgpesu (voodipesu, saunalinad, rätikud), sh nende triikimine kuni 5 kg: 80 - 120 EEK;
- segapesu pesemine kuni 5 kg; orienteeruvalt 90 kuni 100 EEK;
- päevasärgi pesemine ja triikimine 15-45 EEK;
- sulejope pesu orienteeruvalt 100 kuni 120 EEK;
- suleteki pesemine 120-200 EEK;
- Sulepadja pesemine 80-100 EEK;

Tallinna piires on transpordi hind keskmiselt 70-120 EEK. Paljud pesumajad pakuvad ka keemilist puhastust eesmärgiga paremini rahuldada kliendi vajadusi. Keemilise puhastuse teenus aga tegelikult ostetakse allhankijate käest sisse.

## KONKURENTS VALDKONNAS

Eestis tegutseb Äriregistri andmetel kokku 52 pesumaja. Võrreldes 2004. aastaga on pesumajade arv on vähenenud 2008 aastal rohkem kui 48% võrra (2004. aastal tegutses Äriregistri andmetel Eestis kokku 96 pesumaja). Täpsema ülevaate piirkondadest, kus tegutseb selvepesulaid või pesumaju, leiata alljärgnevast tabelist.



Kõige tihedam konkurents valdkonnas on Tallinnas ja Harjumaal, kus tegutseb kokku 32 pesumaja või selvepesulat. Siiski ei leia erinevate otsingumootorite abil ning ettevõtete infobaasidest ettevõtete kohta infot, sest nad on end positsioneerinud vaid oma piirkonna kohalike elanike teenindajatena. Selvepesulad asuvad peamiselt linnalistes piirkondades. Samuti on pesulad võtnud oma sihtmärgiks madalama sissetulekuga elanikkonnaga piirkonnad, kus paljudes majapidamistes pole pesumasinat - näiteks üürikortereis elavad tudengid, pensionärid, aga ka väga liikuva eluviisiga inimesed, kes vahetavad sageli elukohta.

Suure osa pesumajadest võib liigitada väikese ja keskmise suurusega pesumajadeks, mille pesuvõimsus on alla 5 000 kg päevas. Antud pesumajad konkureerivad üksteisega nii era- kui ka äriklientide pärast. Kõigis Eesti suuremates linnas on mõni selline pesumaja olemas.

## **KLIENDIPROFIIL, TARBIJA HARJUMUSED**

Selvepesumajade klientideks on inimesed, kes ei soovi või ei saa kodus pesu pesta. Sihtgrupiks võivad olla nii üliõpilased, kõrgema sissetulekuga kiire eluviisiga inimesed kui ka pensionärid. Üliõpilastel puudub tihtipeale pesumasina ja harjumus oma pesu ise pesta. Kõrgema sissetulekuga inimestel puudub aeg ja soov oma pesu ise pesta. Pensionäridel või madalama sissetulekuga inimestel ei pruugi olla kodus pesumasinat. Selvepesumajades pestakse pigem spordirõivaid, teksaseid, mitmesuguseid särke, voodiriideid ja kardinaid. Kliendid külastavad selvepesumaju tavaliselt 2-3 korda kuu jooksul. Voodiriideid pestakse tavaliselt kord kuus ning kardinaid üks kuni kaks korda aastas.

Klientide seas esineb tugev lojaalsus ning head teenusepakkujat ei vahetata kergekäeliselt. Samuti on suur roll kliendi harjumusel. Kord kui ollakse harjunud teenust ostma, ei soovita ise enam pesu pesta.

Pesumaja valiku määravad peamiselt järgmised tegurid: asukoha lähedus oma elukohale, kerge ligipääsetavus, sobiv hinnaklass (sh soodustused püsiklientidele), teenuse kasutamise mugavus (nõustamine personali poolt, kohv/tee ja ajakirjad pesumajas viibimise ajal jms).

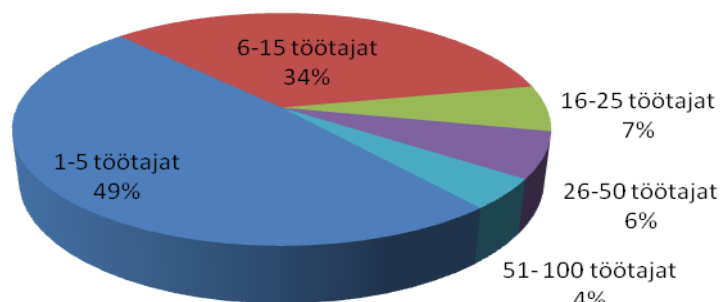
Suurte pesumajade klientideks on äriühingud, kes on sõlminud pikaajalised teenuselepingud valitud pesumajaga. Peamiselt on tegemist majutus-, toitlustusettevõtetega. Püsiklientide seas on ka tootmisettevõtteid, kes ostavad sisse tööriivaste (keemilist) puhastust.

## **PERSONAL**

Selvepesulad ja pesumajad on Eestis peamiselt väikeettevõtted. Peaaegu pooltes valdkonna ettevõtetes töötab 1-5 töötajat. 6-15 töötajaga teenuse pakkujad moodustavad rohkem kui kolmandiku valdkonna ettevõtetest. Täpsema ülevaate leiate allolevast tabelist.



## Selvepesulad ja pesumajad töötajate arvu lõikes



Väiksemate pesumajade töötajate keskmine igakuine brutopalk oli 2007. aastal 4800 EEK, üle saja töötajaga ettevõtetes aga 9500 EEK.

## PEAMISED TEGEVUSVALDKONNA RISKID JA EBAÕNNESTUMISE PÕHJUSED

### Selvepesumajad

- **Vale asukoht, vähe kliente** – selvepesumaja peaks asuma võimalikult rahvarohkes kohas, kuhu kliendil oleks mugav tulla ning vajadusel ka parkida. Tihti teevad alustavad ettevõtjad otsuse hoida kokku üürikuludelt ning lepivad asukohaga, mis asub kaugel linna keskusest, elamurajoonidest ja peamisest sihtgrupist.
- **Konkurents, asenduskaup ja inimeste tarbimisharjumused** - üldise majanduskasvu taustal on juba toimunud olulisi muudatusi ning paljud valdkonna ettevõtted on kas koondunud või hoopis lõpetanud oma tegevuse. Siiski võib hinnata, et järgnevatel aastatel jooksul tekib inimestel sissetuleku kasvades nõudlus eripuhastustööde järele. Professionaalset abi väärtustatakse hinnaliste kostüümide ja ülikonnade, samuti talveriiete ning kodutekstiilide puhastamisel, mitte ei riskeerita ise neid hooldada ja sealjuures oskamatuses kahjustada. Siiski, kliendid, kes on juba soetanud pesumasina, väga kergesti selle kasutamisest ei loobu.

### Pesumajad

Eelkõige on kliendi jaoks oluline teenuse kvaliteet ning teenuse pakkuja usaldusväärsus. Kliendi jaoks on väga oluline, et ta saaks oma pesu tagasi kokkulepitud ajal ja kohas. Pesu peaks olema korralikult pestud ning pesu materjal ei tohi saada kahjustatud. Kui kasvõi üks eelnimetatud komponent pole paigas, ei ole klient teenuse pakkujaga rahul ning tavaliselt sealt teenust enam ei osta.

Samuti on tänapäeval väga oluliseks muutunud teenuse osutamise kiirus. Kui teenuse pakkimisel on väga pikad ootejärjekorrad, otsustab klient tavaliselt teise, kasvõi kallima teenuse pakkuja kasuks.

