

# MÖÖBLITOOTMINE



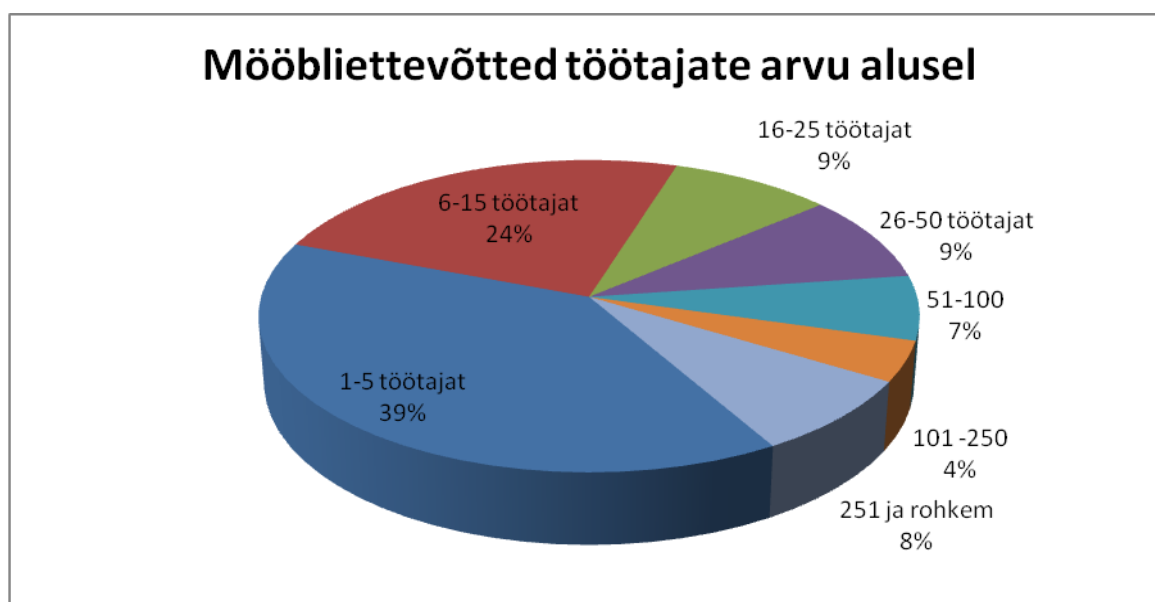
## VALDKONNA KESKMISE ETTEVÖTTE PROFIL

Eestis tegeleb 2008. aastal mööbli tootmisega orienteeruvalt 524 ettevõtet, sektoris töötab ligikaudu 12 000 inimest. Sektorile on väga iseloomulik toodete eksport, nimelt 77,4% toodangust müüakse välisriikidesse.

Suuri, üle 100 töötajaga ettevõtteid on vaid 4% valdkonna ettevõtetest. EL mõistes suuri ettevõtteid, kus töötab üle 251 töötaja on sektoris aga koguni 8%. Seega on mööblitööstuse sektoris suurteil ettevõtetel oluline roll nii hinna dikteerimisel kui ka tellimuste saamisel.

## Töötajate arv

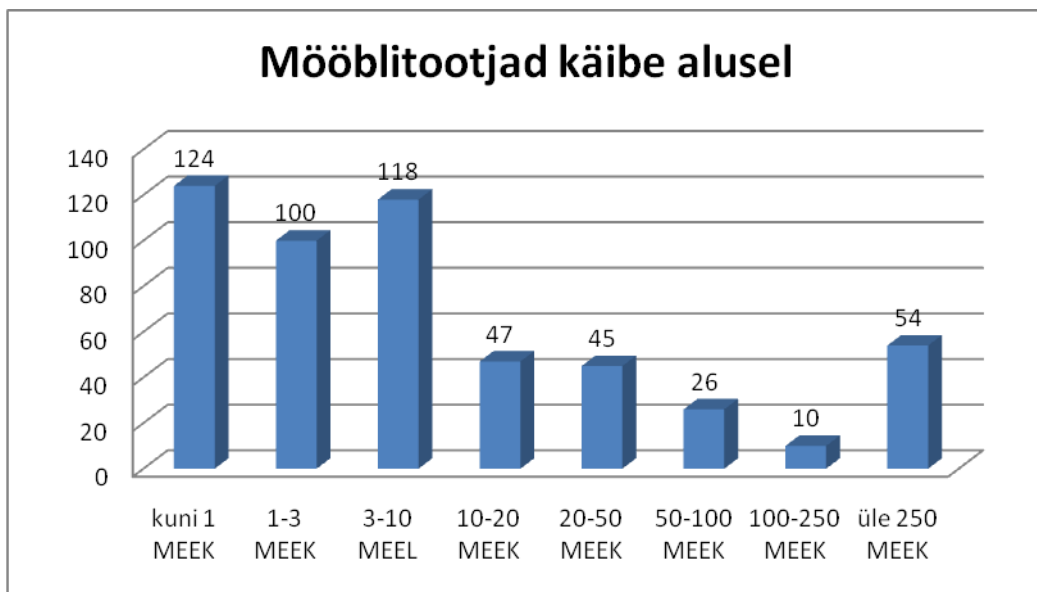
Valdkonnas on kõige levinum ettevõte, kus töötab vaid 1-5 töötajat, selliseid ettevõtteid on 39%. Suur osakaal on ka ettevõtetel, kus töötab kuni 15 töötajat (24%). Seega on ligikaudu 63% ettevõtetest väikese arvu töötajatega. Täpsema ülevaate valdkonnas tegutsevate ettevõtete töötajate arvust leiad allolevast tabelist.



## Käive ja müügiKate

Kõige rohke tegutseb Eestis mööblitootjaid, kelle käive on kuni 1 miljon krooni aastas, neid on ligikaudu 125. Umbes samapalju on ka ettevõtteid kelle käive on 3-10 miljonit krooni.





Keskmine rentaablus keskmiste ja väikeste mööblitootjate seas on 10-20%. Viimastel aastatel on ettevõtete rentaablus ja kasum langenud märgatavalt (iseegi kuni 20%-30%). Selle põhjuseks on olnud nii toormaterjali (peamiselt puidu) oluline kallinemine 2005. ja 2006. aastal ning ka tööjõu kallinemine (kuni 20%).

## ORIENTEERUVAD KÄIVITAMISE KULUD

Väikestel mööblitootjatel on põhivara keskmiselt 500 000-700 000 krooni väärtuses.

### Kulud ruumide ettevalmistamisele

Mööbli tootmisega tegeleva ettevõtte käivitamise peamised kulud on seotud ruumide ettevalmistamisega ja tootmiseks vajalike masinate ja seadmete soetamisega. Elektriga töötavate seadmete korral on oluline jälgida vajaliku elektrivõimsuse olemasolu ja seda, kas seadmed töötavad tööstusvooluga.

Ruumide ettevalmistamisele tehtavad kulutused sõltuvad ruumide olukorrast. Ruumide valikul ja sisustamisel tuleb arvestada, et töötamiskoha vaba ruumi suurus võimaldaks töötajal oma tööülesandeid piisava liikumisvabadusega täita. Ohualad tuleb märgistada. Tööruum ja töötamiskohad tuleb varustada väljatõmbeventilatsiooniga, kui tööprotsess eraldab töötaja tervist kahjustada võivat tolmu (eriti lihvijate töökohad) või ohtlikke aineid (värvijate töökohad).

Tööandja on kohustatud ka tagama, et töökohal oleks ruum isikukaitsevahendite (tolmumaskid, poolmaskid, gaasifiltrid jms.) hoidmiseks ja hooldamiseks ning et kõik isikukaitsevahendid oleksid varustatud eestikeelse kasutusjuhendiga ja CE märgistusega.



## Seadmed

Väikefirmades toimub peamiselt vaid mööbli kokkupanek. Tavaliselt ostetakse kõik komponendid (valmis puitkarkass, valmisõmmeldud riidekate jne) sisse teistelt firmadelt, kuid neid on võimalik ka ise teha.

Näiteks köögimööbli valmistajale on hädavajalikud järgmised tööriistad:

- Formaatsaag (hind keskmiselt 150 000 kuni 180 000 EEK);
- Puurpink (hind 40 000 kuni 100 000 EEK);
- Viimistlusseadmed (hind keskmiselt 70 000 kuni 130 000 EEK);
- Käsitööriistad (hind kokku 15 000 kuni 50 000 EEK).

Lisaks läheb vaja spetsiaalpealistuspinki, pehme mööbli valmistamise korral ka kompressorit niiskuse eemaldajaga, klamberpüstoleid, töölaudu polsterdamiseks ning vatiini ja porolooni lõikamiseks, kääre, poroloonilõikurit ja liimimisvahendeid, toodete transportimise käru, tööpinke, valgusteid jms.

## Materjalide hankimine

Vajalike varude suurus sõltub eelkõige ettevõtte tegevusest ja ka asukohast. Suur osa materjale tuleb hankida Tallinnast või Tartust. Seega tuleb eelarvestamisel mõelda ka transpordikuludele, mis võivad olla vägagi suured.

Alustava ettevõtja jaoks on väga oluline, et osataks prognoosida vajalikke käibevahendeid. Kindlasti peab arvestama, et enamasti tuleb materjalide tellimisel ka koheselt (kasvõi osaliselt) nende eest tasuda. Seejärel toimub materjalist toote valmistamine ning alles siis, kui toode on valmis, alustatakse müüki, mis võib kesta üsna kaua.

Maksetähtajad, mida on võimalik saada, olles tõestanud oma tegevuse järjepidevust ja maksevõimet, on puidutoodete puhul kuni 14 päeva ning muude varude puhul kuni 30 päeva.

## Reklaam- ja turundusmaterjalid

Reklaammaterjaliks on tavaliselt info avaldamine infokataloogis ja Internetis. Kui sihtgrupiks on lõpptarbija ehk kavatakse teha eritellimusi, tuleks potentsiaalset klienti teavitada ka sisustusajakirjades, saadetes või vastavatel veebilehtedel. Oma kodulehekülje tegemine on väga soovituslik. Oma kodulehekülje tegemine läheb maksma keskmiselt 10 000- 20 000 krooni.

Avaldamine infokataloogides maksab keskmiselt 300 krooni kuus. Ajakirjades reklaami avaldamise hinnakirjad leiab vastavate ajakirjade kodulehtedelt. Mõistlik on teha reklaami avaldamise suhtes pikemaajalised kokkulepped ja uurida allahindluse võimalust.



## ERIALALIIT VÕI MUU TUGIORGANISATSIOON

Mööblitööstuse ettevõtteid koondab Eesti Puutöö Liit ([www.furnitureindustry.ee](http://www.furnitureindustry.ee)). Liitu kuulub üle 50 organisatsiooni, millest väga väikese osa moodustavad valdkonna erialaspetsialiste koolitavad õppeasutused. Samuti kuulub Eesti Puutöö Liitu ka mööblitööstusele seadmeid müüvad ettevõtted. Siiski esindab liit vaid väikest hulka selle valdkonna ettevõtetest.

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

Tähtsaim seadus, millest mööblitootja peab lähtuma, on Töötervishoiu ja tööohutuse seadus (TTS, vt täpsemalt [www.riigiteataja.ee](http://www.riigiteataja.ee)). Ettevõtja peab viima läbi töökeskkonna riskianalüüsi, mille käigus ta selgitab välja töökeskkonna ohutegurid, mõõdab nende parameetreid ning hindab ohutegurite mõju töötaja tervisele. Selle analüüsi alusel peab ta koostama kirjaliku tegevuskava, milles nähakse ette ennetusabinõud terviseriski vältimiseks või vähendamiseks.

Puidutöötlemisettevõtete puhul on väga oluline järgida mürataset, mis seaduse kohaselt ei tohi ületada 85 dB (detsibelli). Juhul, kui see siiski ületab nimetatud suurust, tuleb rakendada kuulmiskaitsevahendeid (kõrvaklappe).

Töötervishoiu ja tööohutuse seaduse täitmist kontrollib piirkondlik tööinspektor, kes annab ettevõtjatele ka vastavat nõu.

Juhul, kui mööblit kavatsetakse müüa ise lõpptarbijale, peab tegevus olema registreeritud kohaliku omavalitsuse majandustegevuse registris (<http://mtr.mkm.ee>)

### Mida silmas pidada?

- **Ventilatsioon** - Töökohtades peab olema ventilatsioonisüsteem, mille abil asendatakse läppunud, kuum või niiske õhk piisavas koguses värsket või konditsioneeritud õhuga ning vähendatakse miinimumini ebameeldivate lõhnade levimist. Piisav õhuvahetus võib toimuda ka akende või muude avade kaudu. Vajaduse korral tuleb ette näha sundventilatsiooni süsteemid ja tagada nende regulaarne hooldus.
- **Siseruumide temperatuur** - tööruumi temperatuur peaks tagama mugava mikrokliima. Vajadusel tuleb tööruumid varustada kohaliku kütte- ja jahutussüsteemiga või äärmisel juhul tagada töötajate jaoks kaitseriietus ja puhkeruumid. Töötajaid ei tohi viibida pikemat aega ekstreemsel temperatuuril.
- **Valgustus** - Valgustus peab olema piisav, et võimaldada ohutu töö ja liikumine. Vajaduse korral tuleb tagada kohtvalgustus nii töökohtadel kui ka liikumisteede ohtlikes kohtades. Valgustus ja valgustid peavad olema ohutud. Kohad, kus valguse ootamatu kadumine võib tekitada ohtu, tuleb varustada automaatselt süttiva autonoomse hädavalgustussüsteemiga.



- **Puhtus ja jäätmed** - Töökoht, mööbel ja töövahendid peavad olema puhtad. Puhastada tuleb ka põrandaid, seinu ja lagesid. Puhastustöö ja jäätmete eemaldamine peab toimuma vastavalt vajadusele ning efektiivselt. Jäätmed tuleb ladustada selleks sobivates konteinerites.
- **Tööruumide suurus** - Tööruumides peab olema piisavalt palju vaba ruumi, et tagada inimeste takistamatu liikumine. Normaalseks loetakse olukorda, kui tühja ruumi mahu jagamisel selles tavaliselt töötavate inimeste arvuga saadakse tulemuseks vähemalt 11 kuupmeetrit. 11 kuupmeetrit inimese kohta on minimaalne määr ja võib osutada ebapiisavaks sõltuvalt töökoha paiknemisest ja töö iseloomust.
- **Tööasend** - Töökohad peavad olema sobivad neid kasutavatele inimestele ja olema kooskõlas tehtava tööga. Hädaolukorras peab olema võimalik töökohalt kiiresti lahkuda. Kui tööd tehakse või on võimalik teha istudes, tuleb töökohad varustada sobivate istmetega, mis annavad piisavat tuge selja alaosale. Töökohad, kus töö ajal ei ole võimalik jalalaba põrandale toetada, tuleb varustada jalatugedega.
- **Seadmete hooldus** - Töökoht ja kõik töövahendid ning seadmed peavad olema tervishoiu, tööohutuse ja olmetingimuste seisukohast täiesti korras. Hoolitseda tuleb ka ventilatsioonisüsteemide ja teiste seadmete korrasoleku eest, mis rikke korral võivad seada ohtu inimeste tervise või turvalisuse või halvendada nende olmetingimusi.

### Tööinspektsiooni soovitusel:

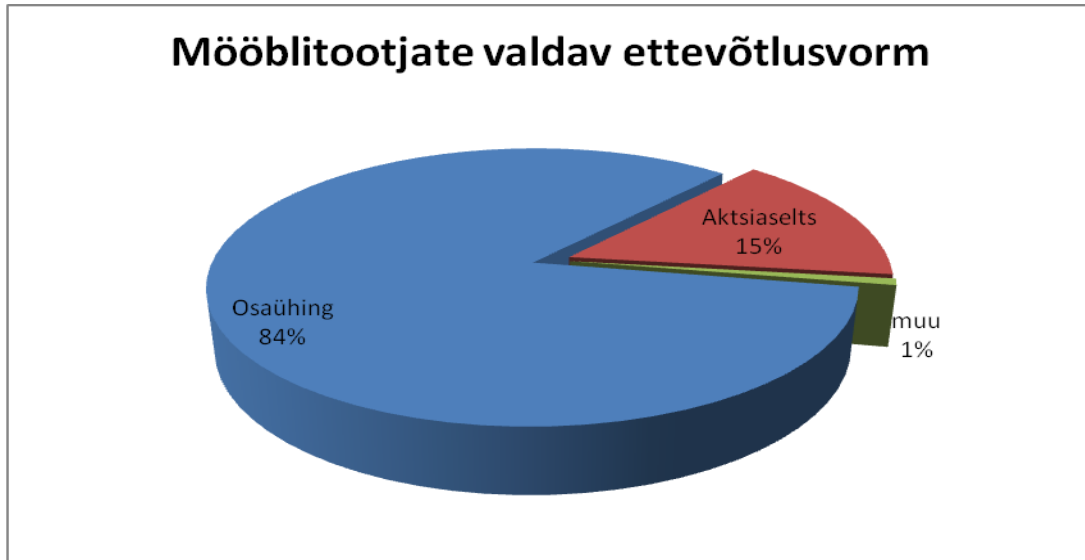
Lähtudes tervishoiu ja tööohutuse seadusest soovib Tööinspektsioon kõigil asutuste juhtidel kontrollida:

- kas on määratud ametisse töökeskkonnaspetsialist?
- kas vähemalt 50 töötajaga ettevõttes on moodustatud töökeskkonnanõukogu ja korraldatud selle töö?
- kas ettevõttes, kus töötab 10 või rohkem töötajat on valitud üks töökeskkonnavolinik?
- kas ettevõttes on läbi viidud töökeskkonna riskianalüüs?
- kas töökeskkonna riskianalüüsi alusel on koostatud kirjalik tegevuskava?
- kas ettevõttes on määratletud töökeskkonna sisekontrolli korraldamise kord?
- kas ettevõttes on korraldatud tervishoiuteenuste osutamine?
- kas ettevõttes on koostatud ja kinnitatud ohutusjuhendid tehtavate tööde ja kasutatavate masinate, seadmete muude töövahendite kohta?
- kas ettevõtte töötajad on läbinud töökohale ja ametile vastava tööohutus- ja tervishoiualase juhendamise?
- Kas töötajatele on antud vajalike kaitseomadustega isikukaitsevahendid?



## SEKTORI VALDAV ETTEVÕTLUSVORM

Mööblitootjate hulgas on kõige levinumaks ettevõtlusvormiks kujunenud osäühing – 84% ettevõtetest. Aktsiaselts on tegevusala ettevõtete seas 15%, mille põhjuseks on eeldatavasti suurte investeringute vajadus.



## TOODETE ISELOOMUSTUS, HINNATASE

Väikefirmade poolt toodetavaid tooteid võib liigitada mitmeti. Tavapäraseim liigitus on toodete jagamine elukondlikuks mööbluks (ligikaudu 75% kogu mööblitoodangust) ja büroomööbluks (15% kogu mööblitoodangust).

Hindade otsene võrdlus on ei ole võimalik, sest turul ei leidu kahte täpselt identse toote valmistajat.

Hindade määramisel lähtutakse kahest erinevast põhimõttest:

- Liidetakse kokku kulud (materjal, töökulu, üldkulud) ning lisatakse omanike poolt soovitud kasumimarginaal;
- Arvutuse aluseks võetakse teadaolev turuhind, millega on eeldatavasti võimalik konkreetset toodet müüa. Sellest lahutatakse maha soovitud kasumimarginaal ning kõik tootmiseks vajalikud kulud (materjal, tööjõukulu, üldkulud, transport, turunduskulud jne). Kui tulem on positiivne ja ettevõtte omanikele sobiv, püütakse leida toodetele müügikanal (internetisait või salong) ja alustatakse tootmist.

Turuhinna ligikaudseks määramiseks võib vaadata nii erinevates mööblisalongides pakutavate toodete keskmisi hindu kui vaadata ka internetipoodide hindu. Reeglina lisandub internetipoes tootjahinnale 40%, mõnikord ka kuni 60%.

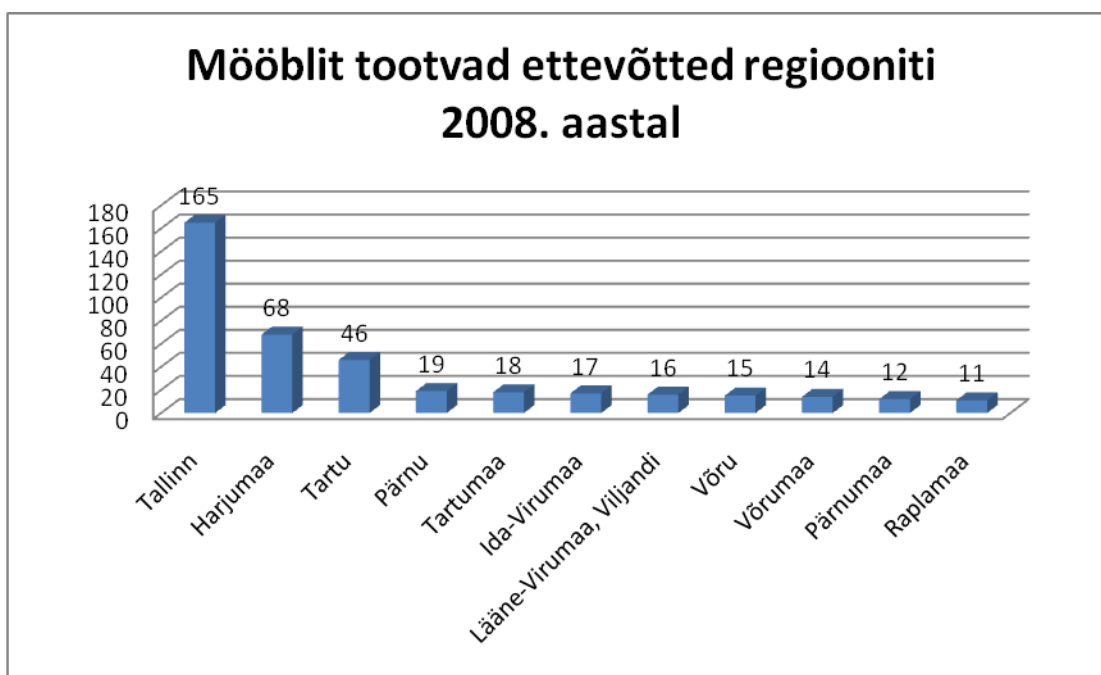


## TEGEVUSE KINDLUSTAMINE, KOHUSTUSLIKUD KINDLUSTUSED

Põhiline kindlustusliik, mida kasutatakse, on varakindlustus, eriti tuleõnnetuste vastu, kuna tulekahju korral hävineb suure tõenäosusega kogu ettevõtte vara. Samuti tasub kindlustada varud ning pooleliolevad ja valmistooted. Mitmed ettevõtted kindlustavad ka saadetised, s.t. kaupa välja saates eelistatakse sellist saatmisviisi, kus saadetis on kindlustatud.

## KONKURENTS VALDKONNAS

Mööbliettevõtjad on koondunud kahte peamisesse regiooni: Põhjas-Eestis Tallinnasse ja Harjumaa ning Lõuna-Eestis, Tartusse, Tartumaale, Viljandimaale ja Võrumaale. Samuti on üsna palju mööblit tootvaid ettevõtteid Pärnu linnas ja Pärnu maakonnas. Kõige vähem mööbliettevõtteid on saartel ja Ida-Virumaal, samuti on ettevõtteid suhteliselt vähe Kesk-Eestis. Täpsema ülevaate valdkonnas tegutsevate ettevõtete asukohastatistikast annab alljärgnev tabel.



Konkureerimine toimub peamiselt hinna baasil. Võrdsete hindade korral saavad määravaks kvaliteet ja tarneaeg. Siiski on viimastel aastatel suure sisenõudluste tõttu mööbliettevõtte kasv olnud väga suur, kasvades ligikaudu 100-150 ettevõtte võrra. Selle põhjuseks on olnud väga suur sisenõudluste kasvu tõus, mille on põhjustanud ühelt poolt nii inimeste sissetulekute kasv kui ka kinnisvarasektori kiire muutus – paljud uued elu- ja ka büroopinnad on sisustatud täiesti uue mööbliga.

2007. aastal oli mööblitööstuse tootmiskaht sarnane 2006. aasta näitajatega –seega oluline kasv on pidurdunud. Seega võib eeldada, et ka 2008. aastal toimub valdkonnas stabiliseerumine, mis võib tähendada, et mitmed ettevõtted peavad hakkama leidma uusi turge või seniseid tootmiskahtusid vähendama.

## **KLIENDIPROFIIL, TARBIJA HARJUMUSED, NÕUDLUS TEENUSE/TOOTE JÄRELE**

Viimaste aastate kiire palgakasvu ja ka kinnisvarasektori kiire tõusu taustal on inimeste kulud mööblile märgatavalt suurenenud, jäädes siiski alla keskmistele Euroopa Liidu elanike näitajatele.

Paljud lõppkliendile valmistavad ettevõtted peaksid kindlasti läbi mõtlema on sihtrühma ning nende vajadused. Aina enam kliente soovivad sisustada oma kodu ühtses stiilis, see tähendab, et pakkuda võiks omavahel sobituvaid mööblisarju, kuhu kuluks 2-5 sarnase stiiliga samast materjalist toodet.

Tiheneva konkurentsi tingimustes võiksid ettevõtted mõelda, kes on selle toote klient: kas see on laiatarbekaup või nišitoode. Viimastel aastatel on oluliselt tõusnud ka klientide teadlikkus ja nõudlus mööbli järele, mis ei oleks vaid ilus ja vastupidav, vaid ka loodussõbralik ja keskkonnasäästlik. Samuti on suurenenud vajadus erimööbli, näiteks lastemööbli järele. Samuti on väga oluline tõus eritellimusmööbli valdkonnas (köögid, vannitoad, esikumööbel jms) ja kasvanud nõudlus erimaterjalidest (hinnalisest väärispuidust, klaasist, metallist, looduslikest taastuvatest või eksklusiivsetest looduslikest materjalidest) toodete järele.

Mööblit valmistavad ettevõtted peavad arvestama sesoonsusega – suvel ja aasta esimestel kuudel on madalhooaeg.

Kõikide väiketootjate kliendid on vähemalt osaliselt edasimüüjad. Enamasti saadakse edasimüüjalt teada, millist toodet klient soovib. Tootjate sõnul jälgib ostja igal juhul peamiselt hindu.

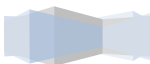
Kui lõpptarbijalt võib enne mööbli valmistama asumist küsida ettemaksu, siis edasimüüjad maksavad kuni 30 päeva peale kauba müümist. Sageli tuleb kaupluses ise käia vaatamas, kas mööbel on ostja leidnud ja siis arve esitada.

## **PERSONAL**

Kutsenõukogu ([www.kutsekoda.ee](http://www.kutsekoda.ee)) on kehtestanud kutsestandardid: puidupingitöölisele, puidutoodete viimistlejatele ja tislritele (I ja II). Vastavate standardite kirjeldused leiab ka Puutöölidu kodulehelt ([www.furnitureindustry.ee](http://www.furnitureindustry.ee)).

## **Palgatase**

Mööblitööstuse töötajate keskmine palk 2007.aastal oli statistikaameti andmetel 9 532 krooni. Kindlasti tuleb palga määramisel arvestada ka piirkondlike erinevustega.



## PEAMISED EBAÕNNESTUMISE PÕHJUSED JA RISKID JA SOOVITUSED ALUSTAVALE ETTEVÕTJALE

**Ühe müügikanali kasutamine.** Ettevõtte peaks vältima olukorda, kus ta on seotud vaid ühe edasimüüja või vahendajaga. Suured edasimüüjad võivad järsult lõpetada edasise tellimise või nõuda hinna olulist alandamist.

**Kliendi vajaduste eiramine ja tootmine lattu.** Ilma tellimusteta ja valede toodete valmistamine suurendab küll laovarusid, kuid hoiab kinni käibekapitali ja vara. Hiljem võib osutuda, et tooted tuleb müüa kahjumiga.

**Probleemid töötajatega ja tööjõukulude kasv.** Probleeme võib tekkida töötajate värbamisega, kelle palganõudmised on suured. Samuti tuleks sõlmida töötajatega, kes vajavad koolitust siduvad lepingud, mis ei luba tööandja kulul erialaoskusi omandanuna minna tööle mingi perioodi jooksul konkureeriva ettevõtte juurde.

