

HALJASTUS



KESKMISE ETTEVÖTTE PROFIL

Alates aastast 2008 tuleb kõigil ettevõtetel klassifitseerida ennast Eesti majanduse tegevusalade klassifikaatori EMTAK 2008 järgi. Eesti majanduse tegevusalade klassifikaator EMTAK 2008 on Euroopa Ühenduse majandustegevusalade statistilise klassifikaatori NACE Rev.2 (Statistical classification of economic activities in the European Community) Eesti rahvuslik versioon. [Loe edasi](#)

Vastavalt EMTAK süsteemile võib haljastusega tegelevad ettevõtted liigitada EMTAK 81301 alla, mis on maastiku hooldus ja korrashoid. Siia alla kuuluvad täpsemalt järgnevad haljastuse valdkonna tegevusalad:

- basseinide, ajutiselt vee all olevate alade, tiikide, ujumisbasseinide, kraavide, vooluveekogude, tehaste reoveesüsteemide korrashoid ja hooldus
- **haljasalade** hooldus ja korrashoid: nt, hoonete haljastus (katuseaiad, fassaadi haljastus, talveaiad), spordiväljakute (jalgpalliväljakud, golfiväljakud jms), mänguväljakute, päevitamiseks mõeldud muruväljakute hooldus ja korrashoid
- **parkide ja aedade istutamine, hooldus, korrashoid**, nt era- ja avalike elamurajoonide pargid ja aiad, avalike ja poolavalike hoonete (koolid, haiglad, administratiivhooned, kirikud jne) juures olevad aiad ja pargid, munitsipaalalad (pargid, haljasalad, kalmistud jms), maanteed, raudteede ja trammiteede
- **puude lõikus, hekkide piiramine, suurte puude ümberistutamine**
- **taimede istutamine ja maastikukujundus** kaitseks müra, tuule, erosiooni, nähtavuse ja pimestava valguse eest

Enamus haljastusega tegelevaid ettevõtteid on koondunud peamiselt kolme maakonda: Harju, Tartu ja Ida- Virumaa (eelkõige Rakvere). Eesti on väga väike ja antud valdkonnas tegutsejad liiguvad üle Eesti vastavalt saadud tellimustele ja töömahtudele.

Hooajalisus

Haljastustööd on suuresti hooajalised ja kõrgperioodiks saab pidada eelkõige ajavahemikku aprillist-juulini ning suhteliselt aktiivne tegevus jätkub kuni oktoobrini. Kuigi antud valdkonnas tegutsemisel tuleb arvestada hooajalisusega, siis see ei tähenda, et ettevõtte tegevus ei saaks toimuda aastaringiselt. Haljastuse ettevõtted peavad nägema vaeva, et koordineerida ettevõtte tegevus terveks aastaks. Näiteks püütakse tellijatega kokkulepe saavutada, et tellija nõustuks osa töid jätma talveperioodi: puude ja põõsaste hooldamine, võrade kujundamine ja lõikus. Eelkirjeldatud kokkulepete tagamiseks sõlmitakse ka aastaringseid hooldustööde

hankelepinguid. Samuti osad haljastusettevõtjad pakuvad talvel ka täiendavat lumekoristusteenust, liivatamist ning koristus- ja transporditeenust. Mõned ettevõtted tegelevad täiendavalt nii uute kui ka kasutatud seadmete müügiga.

Kõrghooajal (suvel) vajab enamus haljastusettevõtteid ka lisatööjõudu ja seda kohati ligi 30% kuni 100% ulatuses. Suveks palgatakse lisatööjõuna enamasti sama eriala praktikante või alustavad haljastusettevõtjad ostavad esialgu lisatööjõu vajaduse leevendamiseks teenust sisse partneritelt.

Osad haljastusettevõtted on jällegi otsustanud pigem investeerida multifunktsionaalsetesse masinatesse, mis korvab suurema inimtööjõu vajaduse. Näiteks üks masin aitab opereerida mitut masinat, kuna tema tööfunktsioonid on mitmekesised. Seega üks masin võimaldab kaevamist, vedamist, tõmbamist ja seejuures on sama masinat väga edukalt rakendada ka tõstukina. Samuti spetsiaalsed traktorid teevad ära mitme mehe töö.

Töötajad

Ühes keskmises haljastuse ettevõttes töötab 4-5 inimest. Seejuures on keskmine tööjõukulu aastas 303 851 EEK-i.

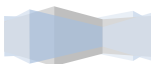
Keskmine töötajate arv keskmisest **väiksemates ettevõtetes** on 1-2 inimest ja keskmine töötajate arv keskmisest **suuremates ettevõtetes** on 12-13 töötajat.

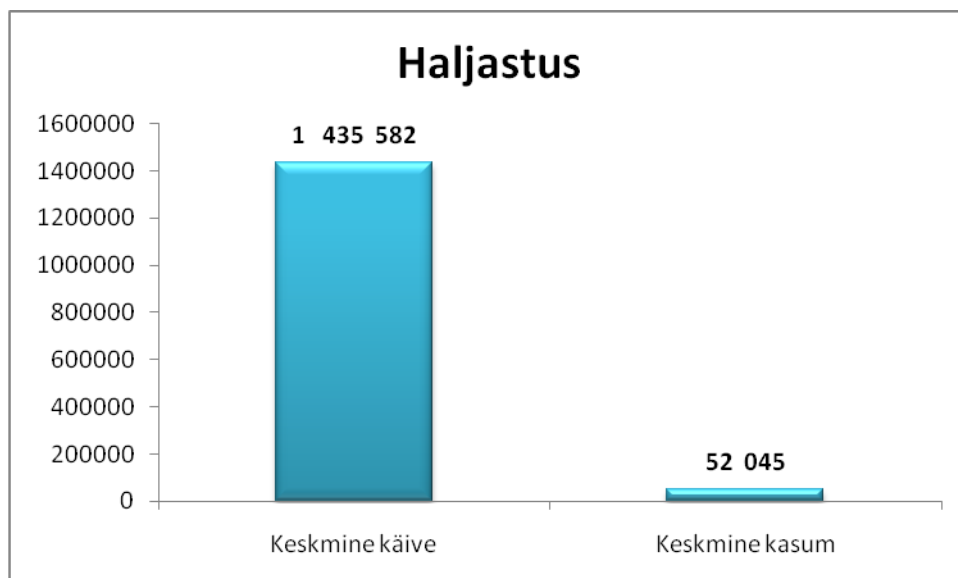
Sõltuvalt haljastusfirmale on palgal nii töölepinguga töötajaid kui ka värvatakse töötajaid töövõtulepinguga konkreetsete tööde või objektide teostamiseks.

Kutsenõukogu on kehtestanud kutsestandardid aednikele www.kutsekoda.ee. Haljastuse eriala lõpetajaid on võimalik värvata Luua Metsakoolist (www.luuu.edu.ee) ja Rápina Aianduskoolist (www.ak.rapina.ee).

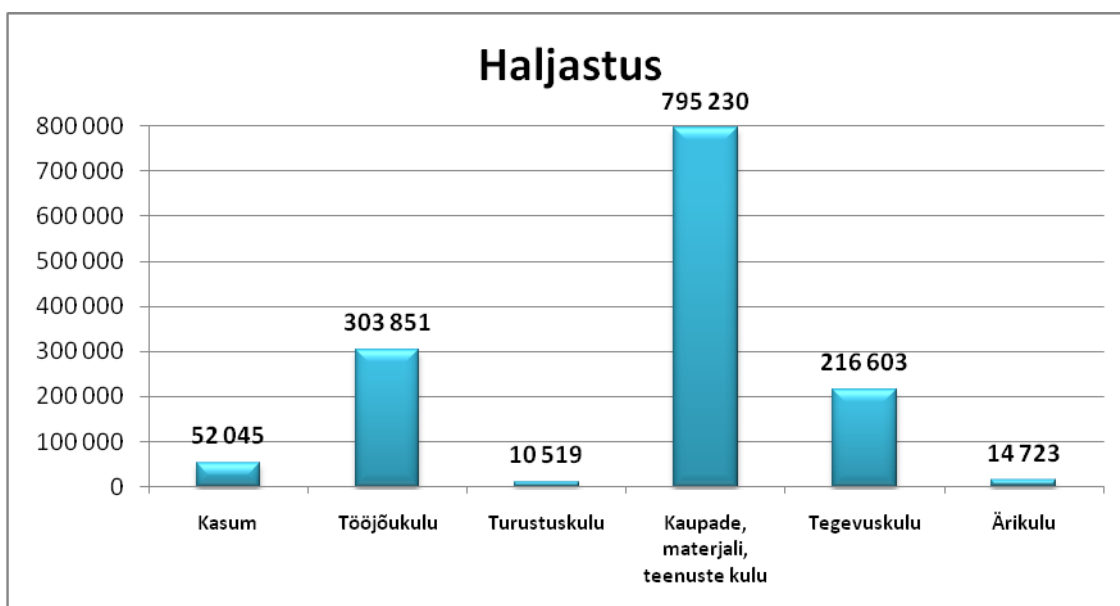
Käive, kasum ja kulud

Haljastusteenuseid pakkuva ettevõtte käive on 2008. aasta statistika põhjal keskmiselt 1,43 miljonit krooni. Seejuures keskmine kasum jääb 52 000 krooni piirsesse.



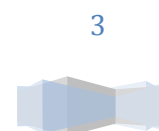


Ühe keskmise haljastusettevõtte suurimad kuluartiklid on kaupade, materjali, teenuste kulu, mis moodustab ligi 55% käibest ja teine põhiline kululiik on tööjõukulu, mis moodustab ca 21% ettevõtte käibest. Juhul kui ettevõtte pakub üksnes hooldustöid, siis moodustab nn lõviosa kuludest personalitöötasud. Tegevuskulud on aastas keskmiselt 216 000 krooni ning turustusse investeeritakse keskmiselt üksnes 10 500 krooni.



ORIENTEERUVAD KÄIVITAMISE KULUD

Ettevõtet võib alustada ka paari labida ja rehaga, kuid enamasti hangitakse alustamisel spetsiaalne käru ja auto. Investeeringumaksumus algseadmetesse võib kujuneda 350 000 krooni kanti. Käivitamiseks tuleks hankida peamised tööriistad, millest kulukamateks on võimsad



muruniidukid (alates 1000—st kroonist kuni 14 000 kroonini) ja trimmerid (üle 1000 krooni). Suuremad masinad renditakse enamasti vastavalt vajadusele. Kindlasti on vajalik suurema sõiduauto ja järelkäru olemasolu. Sageli on haljastusteenuseid pakkuvatel ettevõtetel liisitud kaubik ja kompaktladur.

Kõiki aiatööriistu on võimalik ka rentida. Näiteks hekikäärde (elekter) rendi hind päevas ilma käibemaksuta on 120 krooni, muruniiduki rendihind alla 200 krooni päevas (ca 170 krooni ilma käibemaksuta), mururulli rendihind 60 krooni päevas, bensiinmootoriga oksasae saab rentida hinnaga 250 krooni, mootorsae hinnaga 350 krooni päevas. Kõigile eelnimetud rendihindadele lisandub ka käibemaks. Täpsemad hinnakirjad on vastavate ettevõtete kodulehekülgedel, nagu näiteks Ramirent, Bombono, Cramo.

Käivitamise kulude hulka kuuluvad ka reklaamikulud. Enamusel haljastusfirmadel on oma kodulehekül, reklaami avaldatakse ka aiandusalastes ajakirjades, nagu näiteks „Kodu ja Aed“ ja „Kodukiri“ ning „Maakodu“.

TUGIORGANISATSIOONID

Põhilised tugiorganisatsioonid on erinevad keskkonnaametid nii kohalikes omavalitustes kui ka maakondlikud keskkonnaametid.

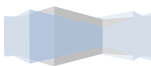
Väga oluline ühendus on ka Eesti Aiandusliit (www.aiandusliit.ee), kuhu kuulub ligi 60 liiget aiandustootjate, -kaupmeeste, -teadusasutuste ja -koolidest. Aiandusliidu põhitegevused on järgnevad:

- korraldab erialapäevi uute aiandustõdede tutvustamiseks;
- kaitseb aiandusringkondade huve riigiasutustes;
- aitab luua sidemeid kodu- ja välismaiste aiandusfirmade vahel;
- korraldab liikmetele erialareise;
- propageerib kodumaiste aiasaaduste tootmist
- koostab ja täiendab Euroopa Liidu nõuetele vastavaid aiakultuuride standardeid;
- täiendab olemasolevat aiandusinfopanka;
- annab välja erialakirjandust

Eesti Aiandusliidu liikmed on peamiselt aiasaaduste tootjad ja hulgimüüjad, aga ka üksikud haljastustööde pakkujad.

Taimetoodangu Inspektsioon (www.plant.agri.ee/), mille põhitegevuseks on riiklik järelevalve tollipiiril ning vabariigi territooriumil järgmistes valdkondades:

- kontroll taimede ja taimsete saaduste, nende tootmise ning sisseveo üle
- seemnete ja taimse paljundusmaterjali sertifitseerimine ja kontroll
- sortide registreerimine ja sordikaitse
- riiklik järelevalve seemnete, taimse paljundusmaterjali, väetiste ja söötade tootmise, töötlemise, sisseveo ja turustamise üle
- taimekaitsevahendite registreerimine ja järelevalve nende turustamise ning kasutamise üle



- aiandustoodete kvaliteedinõuetele vastavuse kontroll tootmiskohas ja hulgikaubanduses
- riiklik järelevalve mahepõllumajandussaaduste tootmise ja mahepõllumajandusele viitavalt märgistatud põllumajandussaaduste ekspordi üle

Lisaks sellele osaleb inspeksioon kontrolli teostamisel looduskahjutoetuste, taimetervise meetmete rakendamise kulutuste osaliseks hüvitamiseks ja mahepõllumajandustoetuste saamiseks.

SEADUSANDLUSEST TULENEVAD NÕUDED, TEGEVUSLOAD, LITSENTSID, TERVISEKAITSE

Tähtsaimad seadused, millest haljastusega tegelev ettevõtte peab lähtuma, on toodud internetilehekülgedel <http://www.aiandusliit.ee/default.asp?id=344> ja <http://www.aiandus.ee/seadused.php>

Kaubandustegevuse Seaduse alusel (<https://www.riigiteataja.ee/ert/act.jsp?id=13226875>) peab teenust müüv ettevõtja ennast registreerima Majandustegevuse registris (vt <http://mtr.mkm.ee/>).

SOBIVAIM ETTEVÕTLUSVORM

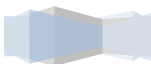
Enamus haljastusega tegelevad ettevõtted on registreerunud osäühingu vormis (97,5%) ja ainult ligi 2% on registreerunud aktsiaseltsina.

TOODETE ISELOOMUSTUS, HINNATASE

Peamised teenused, mida haljastusega tegelevad ettevõtjad pakuvad, on

- aia kavandamine, rajamine, hooldamine, kujundamine
- haljasalade kavandamine, rajamine, hooldamine, koristamine
- heki kujundamine, rajamine, lõikamine,
- muru rajamine, hooldamine, niitmine,
- põõsaste ja puude lõikamine
- viljapuude ja marjapõõsaste lõikamine.
- sisehaljastus
- projekteerimine

Teenuse hind kujuneb eelnevalt tellijale tehtud hinnapakumisest, mis koostatakse iga kord vastavalt tööde mahule orienteeruvalt objektile ja sellega seoses tekkivatele kuludele: materjalide maksumus, kütusekulu, masinate rent/amortisatsioon, tööjõukulud ning täiendavalt lisandub loomulikult ka tööde teostaja soovitud kasumiosa ehk marginaal. Kuna aga objektid ja klientide vajadused on erinevad, kujundatakse siiski iga konkreetse töö hind vastavalt hetkesituatsioonile.



Haljastusprojektide hinnad on väga erinevad, kuna haljastuseruutmeetrihind on varieeruv. Näiteks ühe 1000 ruutmeetri suuruse aiaprojekti hinnaks võib olla 1500 kuni 10 000 krooni. Tööhind sõltub geolustest, lisauuringute vajadusest pinnase osas ja samuti konkreetse tellija soovidest. Juhul kui klient soovib vundamendiga aeda ja tiike, siis on hind kallim ning kui soovitakse lihtsalt paari peenart ja muid lihtsamaid tegevusi, siis on hind madalam. Lõplik töö hind sõltub tellija soovist ja nägemusest ning nende teostamiseks vajaminevatest teostaja kuludest. Klientidele hinnapakkumisi tehes ja teenustele hinda määrates tuleks eelnevalt uurida, millise hinnaga müüvad sama teenust teised haljastusfirmad.

KONKURENTS

Konkurentsis püsimiseks on väga oluline juba esimeste klientidega luua head suhted, pakkuda kvaliteetset teenust ning hoida kinni tähtaegadest. Enamasti valitakse haljastusettevõtte juba aia rajamise ajal ja kui sellega jäätakse rahule, jätkub koostöösuhe pikka aega. Enamasti usaldatakse teiste soovitusi rohkem kui reklaami. Samas tuleks panustada ka korralikku ja hästi läbimõeldud meediaplaani, et olla nähtaval ja kuuldaval.

Ühtlasi tuleks osaleda avalikel hangetel nii palju kui võimalik ja nõnda tagada enda ettevõttele mahukaid ja pikaajalisi projekte ning seega kliendisuhteid.

Oluline on kasutada ka oskustööjõudu ja palgata üksnes valdkonnateadmiste ja tunnistustega inimesi (vastav kutsetunnistus). Hea on kasutada ka kaasaegset tehnikat, mis võimaldaks teostada tööd kiiremini ja vähema inimtööjõu vajadusega. Väga oluline on järgida seadusandlust ja sellest tulenevaid koostöötingimusi (vajalikud load), et ei tuleks ette ebameeldivaid üllatusi, mis omakorda annavad suurema võimaluse konkurentidele tegutsemiseks.

Samuti tuleb leida soodsaima hinnaga tarnijad/tootjad nii seemnetele, väetistele kui ka istikutele, kuid kindlasti ei tohi unustada ka kvaliteeti ja hoida end kursis turul toimuvaga (teenuste hinnad, tegijad jne) ning vastavalt majandussituatsioonile kujundada hinda.

KLIENDIPROFIIL, TARBIJA HARJUMUSED, NÕUDLUS

Haljastusettevõtete klientideks on nii eraisikud, äriühingud kui ka kohalikud omavalitsused.

Eraisikud on enamasti eramute omanikud, kellel on vaja kiirelt teostada enda krundil erinevaid haljastusvaldkonna operatsioone. Eelkõige tellitakse maapinna ettevalmistustööd ja murude rajamist ning ka mõningal määral puude/põõsaste istutamist.

Eelistatuid kliendid on ettevõtted, kuna nad pakuvad rohkem ja mahukamaid töid. Kõige kulukam töö on väiksema mahuga töö, mis on põhiliselt eraklientide pärusmaa.

Kohalikud omavalitsused korraldavad haljastusteenuse ostmiseks enamasti konkursse, kus suurtel ja kogemustega ettevõtetel on eelised.



Klient võib tellida haljastusfirmalt vaid aia rajamise ja jääda seejärel aeda ise hooldama ning täiendama. Aeg-ajalt võib ta tellida juurde konsultatsiooni, muru niitmist, heki kujundamist või muid teenuseid.

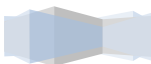
Mõned kliendid jätavad aga aia täielikult haljastusfirma hooldada, tellides samalt ettevõttelt kõik aiatööd.

Nõudlus haljastusteenuste järgi on tihedalt seotud ehitustegevuse aktiivsusega. Kuna klient enamasti kasutab pidevalt sama haljastusfirma teenuseid, kes tema aia algselt kujundas, siis oli eelnevatel nn ehitusbuumi aastatel just uutel firmadel võimalus turule tulla seal, kus ehitati uusi eramuid ja seoses sellega rajati ka uusi aedu.

EBAÕNNESTUMISE PÕHJUSED

Peamised ebaõnnestumise põhjused on järgnevad:

- **Hooajalisus** – üpris keeruline on toime tulla just madalhooajal ja tagada tööd, käivet ettevõttele.
- **Ebaprofessionaalne juhtimine** – juhid värbavad ebakompetentseid töötajaid, kes toodavad ettevõttele kahjumit. Igal töötajal peab olema enda kindel töö, milles ta on ülipädev ja spetsialiseerunud ning antud vallas tulekski teda rakendada. Samuti saadetakse kliendi juurde väiksemaid aiatöid tegema aiandusosalase hariduseta inimese. Klient aga peab aiandusfirma poolt saadetud töötajat spetsialistiks, kellelt ta muudes aiaga seotud küsimustes ka nõu küsib. Kui töötaja vastata ei oska või annab vale nõu, võib klient edaspidi seda firmat enam mitte usaldada. Kliendile on tema aed tema kodu ja kuna istikud on kallid, siis vale nõuanne võib kliendile palju maksma minna. Oma kogemust jagab klient oma naabrite ja tuttavatega ning haljastusfirma hakkab kaotama ka teisi kliente.
- **Rahavoogude vale planeerimine** – kuna tegemist on eriti hooajalise teenusega, on rahavoogude hoolikas planeerimine väga oluline. Tipphooajal tuleb säästa talvekuudel tekkivate kulude katmiseks.
- **Investeeringumahu ülehindamine** – investeeringuid tuleks teha samm haaval. Mitmed ettevõtted on valesti planeerinud ja suunanud ressursse suurtesse investeeringutesse, mille taastootlus võtab oodatust kauem aega.
- **Vähene tundus** – praeguses majandussituatsioonis valitseb turu madalseis ja seega on turul vähene nõudlus teenuse järele. Seda enam hakkab rolli mängima potentsiaalsete klientide teadlikkus ettevõttest: seega uue ja alustava ettevõtte puhul on üheks riskiks vähene tundus ja sellest tingituna madalam usaldustase klientide poolt (isegi kui kogemused on aastatepikkused).
- **Teenuse hind** – ettevõtted, kes rendivad või liisivad enda masinaid, et teostada erinevaid haljastustöid, on sunnitud küsima kõrgemat hinda teenuse pakkumisel ja seega on nende teenuse hind märgatavalt kallim võrreldes ettevõtetega, kellel on masinad välja ostetud.



- **Oma võimete ülehindamine** – teatud perioodidel võib (näiteks kevadel või peale pikemat vihmaperioodi) tulla samaaegselt palju tellimusi, mida kõike tahetakse täita, eriti kui tegemist on püsiklientidega. Tegelikuses võib aga aega ja muud ressursi nappida ja kliendid jäetakse asjata ootama. Sellisel juhul peaks tegema koostööd teiste haljastusfirmadega, mida aga välditakse kartuses klient teisele firmale kaotada. Pettunud klient pöörduv aga ikkagi konkurentide poole.

