



EESTI  
MÖÖBLITOOTJATE  
LIIT



Euroopa Liit  
Euroopa  
Regionaalarengu Fond



Eesti tuleviku heaks



EESTI  
MÖÖBLITÖÖSTUSE  
KLASTER



# EESTI MÖÖBLITÖÖSTUSE SEKTORUURING

Klatri projekti „Mööblitööstuse ekspordivõimekuse  
tõstmine” EU41530 raames

**Tellija: Eesti Mööblitootjate Liit MTÜ**



*Sinu* Koolituspartner



juhtimis-  
konsultatsioonid

Sinu Koolituspartner OÜ ja PW Partners OÜ  
2015

## **SISUKORD**

<b>1. UURINGU EESMÄRK JA METOODIKA .....</b>	<b>3</b>
<b>2. UURINGUS OSALENUD ETTEVÕTTED .....</b>	<b>5</b>
<b>3. ETTEVÕTETE PROGNOOSID AASTAKS 2015.....</b>	<b>9</b>
<b>4. EKSPORDI HETKESEIS JA ARENG .....</b>	<b>11</b>
<b>5. TOOTED JA ALLHANGE.....</b>	<b>14</b>
<b>6. TUGEVUSED, NÕRKUSED JA ARENGUT TAKISTAVAD TEGURID.....</b>	<b>20</b>
<b>7. TOOTMINE JA KOOSTÖÖVALMIDUS.....</b>	<b>23</b>
<b>8. INVESTEERINGUD .....</b>	<b>28</b>
<b>9. ARENG JA EFEKTIIVISTAMINE .....</b>	<b>32</b>
<b>10. KOOSTÖÖ ERIALALIIDUGA.....</b>	<b>35</b>
<b>11. KOKKUVÕTE.....</b>	<b>38</b>
<b>LISA 1. KÜSIMUSTIK TELEFONIKÜSITLUSEKS .....</b>	<b>40</b>
<b>LISA 2. KÜSITLETUD ETTEVÕTETE NIMEKIRI.....</b>	<b>45</b>

## 1. Uuringu eesmärk ja metoodika

Käesoleva mööblitööstuse uuringu eesmärgiks on kaardistada, milline on valdava osa Eesti mööblitööstusettevõtete ekspordipotentsiaal, tootmisvõimekus ja valmisolek panustada konkurentsivõime tõstmisesse.

Uuringu täpsemad eesmärgid:

- Saada ülevaade sektori hetkeseisust, sealjuures ettevõtete tugevustest ja nõrkustest.
- Saada ülevaade sektori ettevõtete jagunemisest valdkondade lõikes.
- Kaardistada mööblitööstuses ekspordipotentsiaaliga ettevõtted, ekspordipotentsiaali realiseerimise võimalused ning mis takistab ettevõtetel senisest rohkem eksportida.
- Millistesse riikidesse seni on ettevõtted kaupa turustanud ja millistesse riikidesse tulevikus plaanitakse turustada.
- Kaardistada, mis on ettevõtete toodete juures kasutatavad olulisemad materjalid, mis on ettevõtete poolt toodetavad peamised tootegrupid ja millised investeeringud tehakse.

Lisaks on uuringu eesmärgiks saada ülevaade ettevõtete hoiakutest, võimalustest ja piirangutest:

- tootearenduse osas;
- ettevõtetevahelise koostöö kasutamise osas;
- millist tehnoloogiat ja seadmeparki ettevõtted kasutavad;
- millised ootused on ettevõtetel erialaliidule.

Uuring on jätkuks 2009.a tehtud samalaadsele uuringule. Uuringu teostaja kommentaarides on välja toodud võrdlused kuue aasta taguse uuringu tulemustega ning kokkuvõttes on välja toodud ka viide 1999.a uuringule.

Uuringu baasandmete kogumise etapi üldkogumi moodustavad kõik 662 Eesti mööblitööstuse valdkonda kuuluvat ettevõtet, EMTAK koodiga nr 31. Küsitluse valimi moodustasid ettevõtted, mille **2014.a käive ületab 300 000 €**, selliseid **mööblitööstuse ettevõtteid leiti 165**.

Baasandmete kogumise faas sisaldas 2014. majandusaasta finantsandmetega tutvumist. Baasandmete kogumiseks koostati andmebaas, mis sisaldab kõiki nõutavaid andmeridu ja mis on sorteeritav erinevate andmeridade kaupa. Andmeid saadi Äriregistrist ja ettevõtete majandusaruannetest. Baasandmeteks olid:

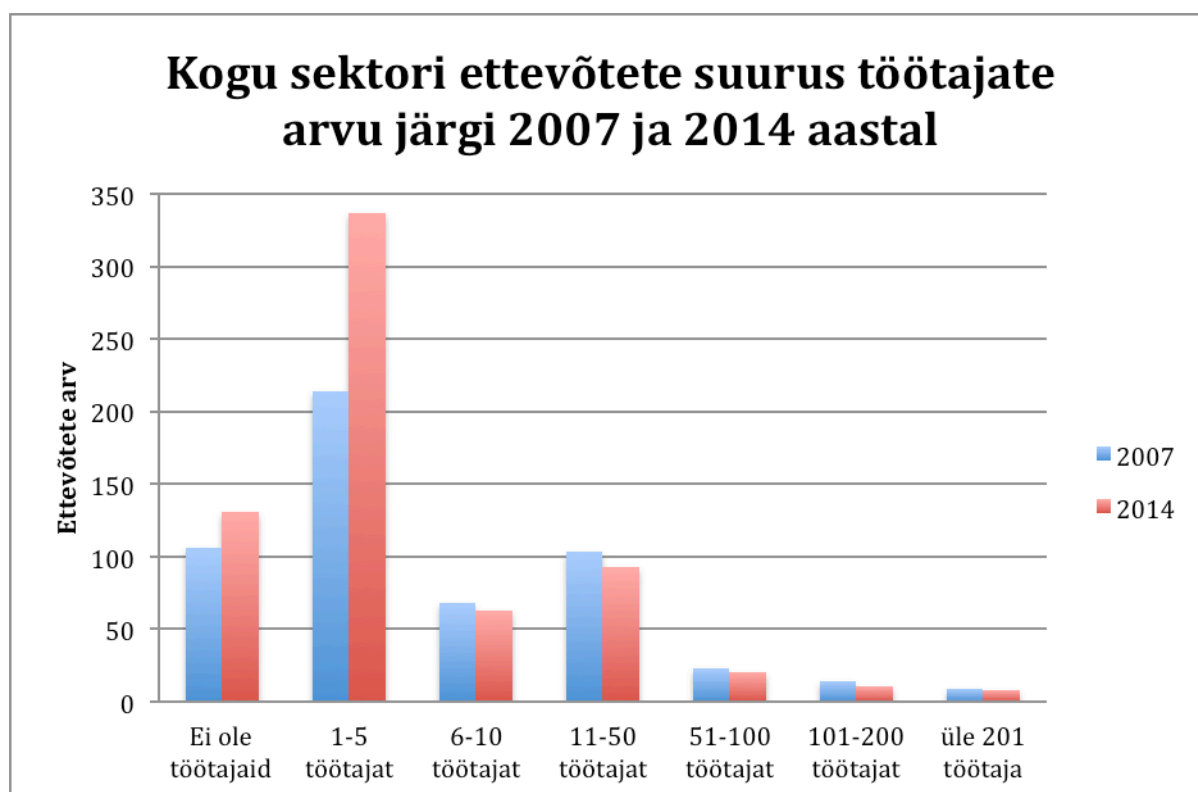
- ettevõtte nimi ja kontaktandmed
- töötajate arv
- müügitulu
- ekspordist saadud müügitulu
- aruandeaasta kasum (kahjum) / ärikasum (kahjum)
- tööjõukulud
- lisandväärtus töötaja kohta
- põhivara
- omakapital.

Küsitluse läbiviimiseks koostati ankeet telefoniküsitluseks. Uuringu käigus viidi läbi telefoni intervjuud 79 ettevõttega. Kuna valimis oli kokku 165 ettevõtet, siis on küsitlusse kaasatud peaaegu pooled kõikidest valitud suurusega valdkonna ettevõtetest. Uuringu dokumendis on esitatud järeldused kogutud informatsioonist ja analüüsist lähtuvalt. Kõikides tabelites on 2015.a kohta ettevõtete prognoosid.

Mööblitööstussektori uuringu on koostanud **Sinu Koolituspartner OÜ** koostöös **PW Partners OÜ-ga**. Uuringu tellijaks on **Eesti Mööblitööstuse Liit MTÜ**.

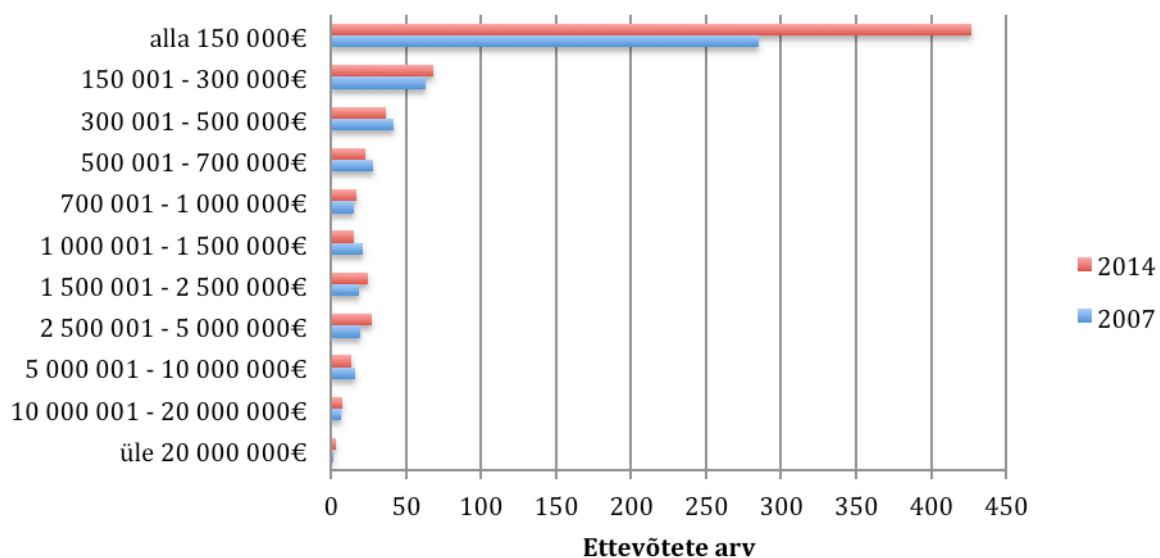
## 2. Uuringus osalenud ettevõtted

2015.a seisuga on Eestis 165 mööblitööstuse ettevõtet käibega üle 300 000 €, käesoleva uuringu raames küsitleti neist 79, seega vastas küsimustele 48% kõigist vastava suurusega ettevõtetest. Andmebaas finantsandmetega koostati kõigi sektoris oleva 662 ettevõtte kohta. Nende seas on üle 100 töötajaga ettevõtteid 18 (2%) ja alla 10 töötajaga firmasid 531 (80%). Vahemikus 11 kuni 50 töötajat on kokku 93 ettevõttes (14%). Võrreldes 2007.a on ettevõtete arv 23% kasvanud ja ettevõtete töötajaskond 12% väiksemaks jäänud.

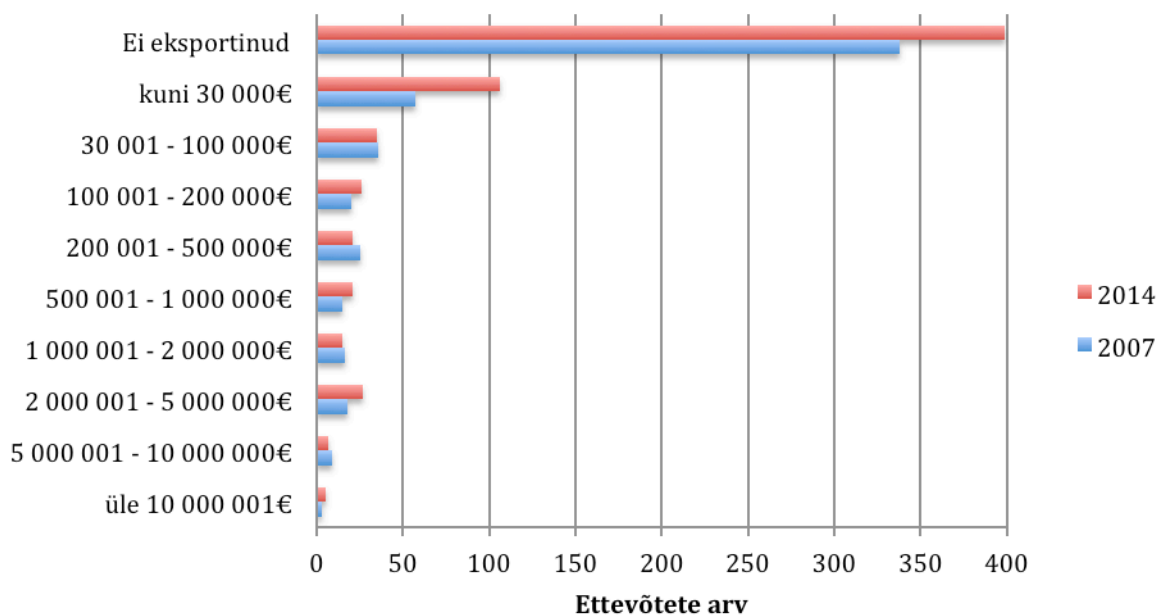


Eestis on hetkel kolm ettevõtet käibega üle 20 M € ja lisaks seitse ettevõtet käibega üle 10 M €. Muus osas on käibe jaotus üsna ühtlane. **Sektori müügi käive oli 2014.a kokku ligikaudu 490 M €, sellest 56%, ehk 274 M € oli eksport.** 2009.a uuringu põhjal oli sektori kogukäive aastal 2007 kokku 424 M €, millest eksport moodustas umbes 50%. Seega on sektori käive seitsme aastaga kasvanud peaaegu 16% ning ekspordi osakaal käibest on samuti kasvanud. Enamus ettevõtteid ekspordib oma toodangut, üle 300 000 € käibega ettevõtetest, vaid 8 müüvad ainult Eesti turule.

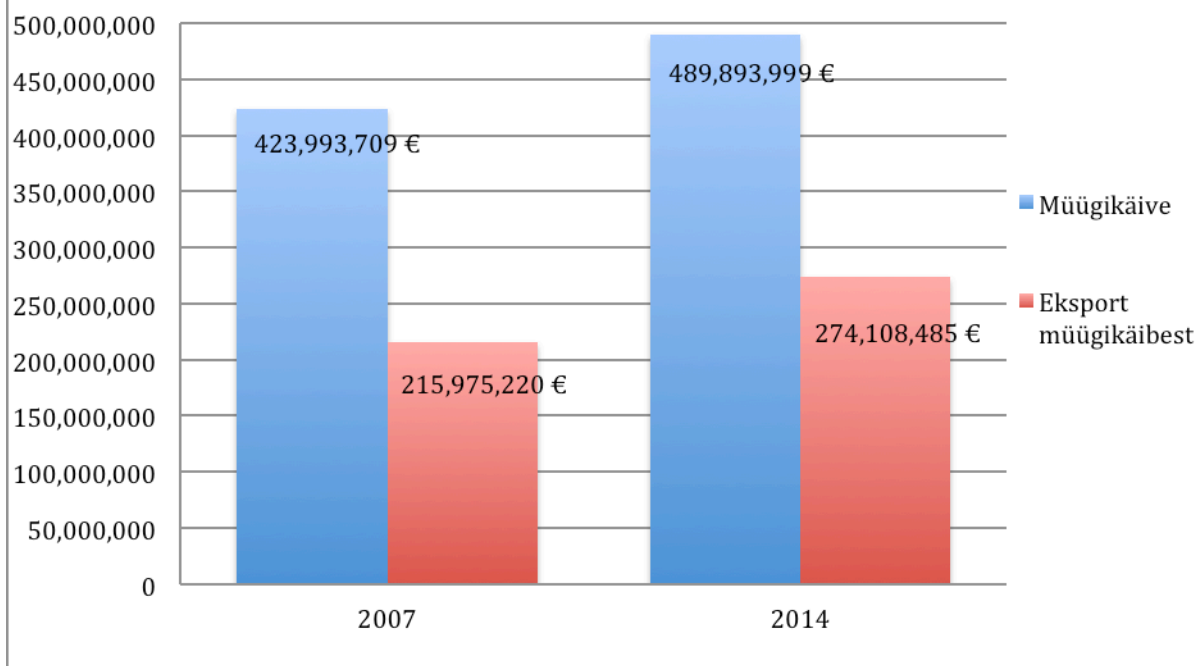
## Kogu sektori käibe jaotus 2007 ja 2014 aastal



## Sektori ekspordi maht 2007 ja 2014 aastal

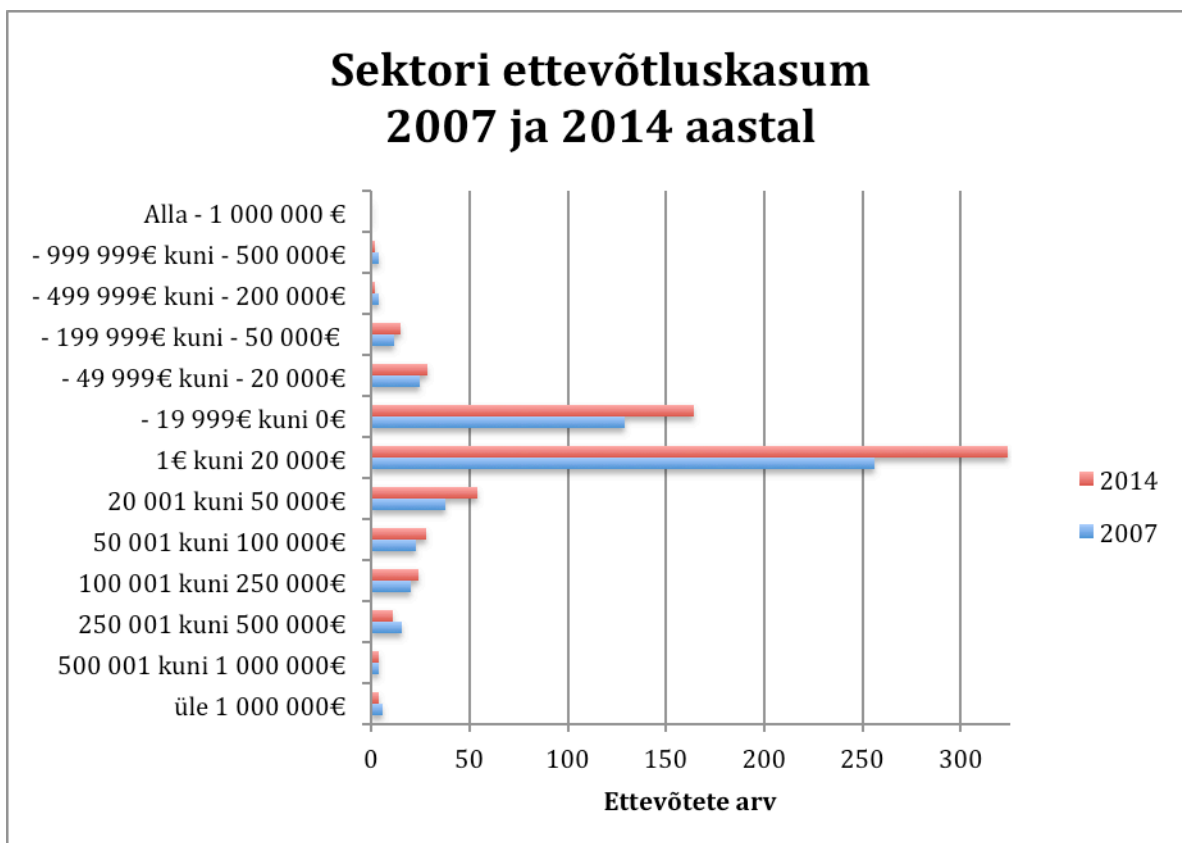


## Ettevõtete müügi käive ja ekspordimaht 2007 ja 2014 aastal

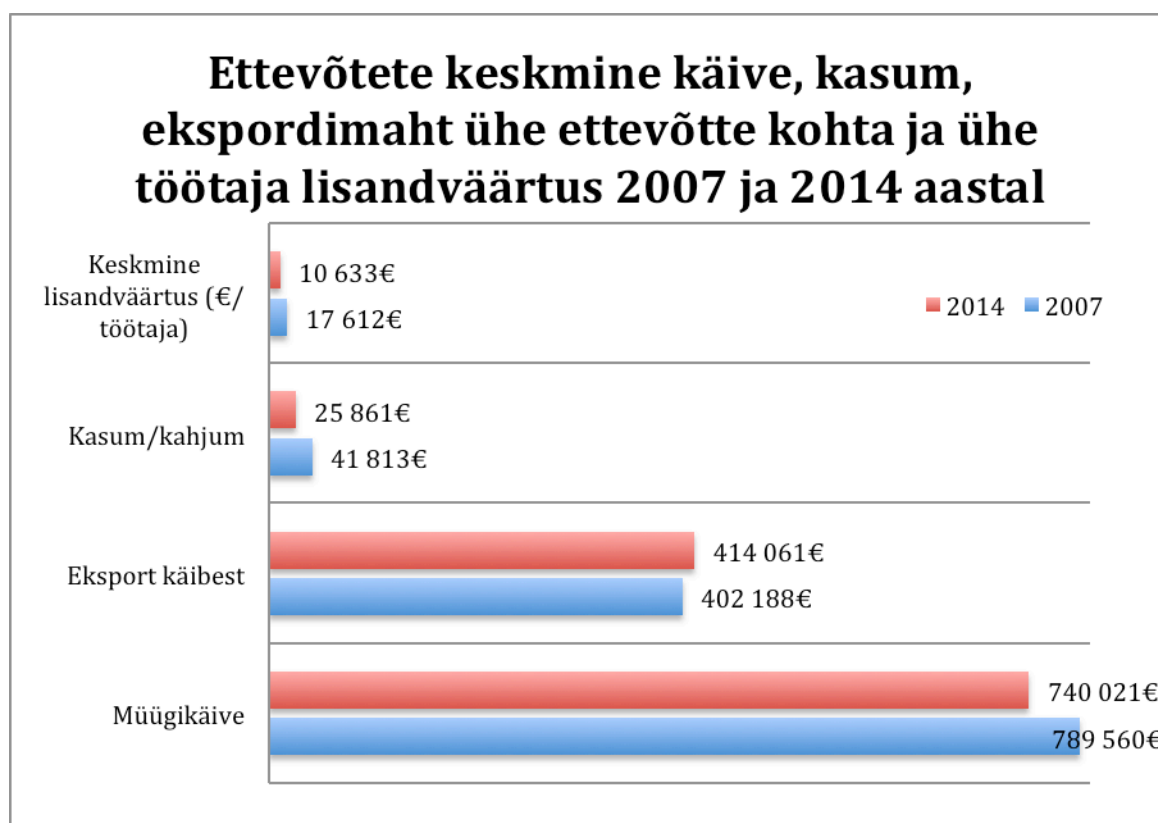


Kasumlikkuse osas on erinevused ettevõtetes suured. Valdav enamus ettevõtteid oli 2014.a siiski kasumis. 213 ettevõtet (ehk kolmandik kõigist ettevõtetest) teenis kahjumit, suuremad kahjumid ületasid sadu tuhandeid eurosid.

## Sektori ettevõtluskasum 2007 ja 2014 aastal



Sektori ühe ettevõtte keskmine käive 2007.a oli 790 T €, see langes märgatavalt 2009.a surutise ajal ja on tänaseks 740 T €, ehk ligi 6% madalam. Keskmine kasum langes 2007.a 42 000 €-lt 2009. aastaks 30 000 €-le. Tänapäevaks on keskmine kasum langenud 26 000 € ligi, ehk jääb märgatavalt alla kümne aasta tagusele tasuvusele. Ettevõtted ennustasid juba 2012. aastaks kasumi märgatavat kasvu, kuid need ennustused pole teostunud. Lisandväärtus töötaja kohta oli 2007.a suurusjärgus 18 T €, 2014.a on lisandväärtus kahanenud 11 T €-ni, ehk peaaegu 40%. Vaadeldud näitajatest on kasvanud selle perioodi lõikes vaid eksport. Keskmiste näitajate kahanemise üheks põhjuseks on 125 ettevõtte lisandumine võrreldes 2007 aasta näitajatega - millest enamus on täna veel tagasihoidlike finantsnäitajatega. Ehk turule on tulnud üsna arvestatav hulk uusi ettevõtteid.

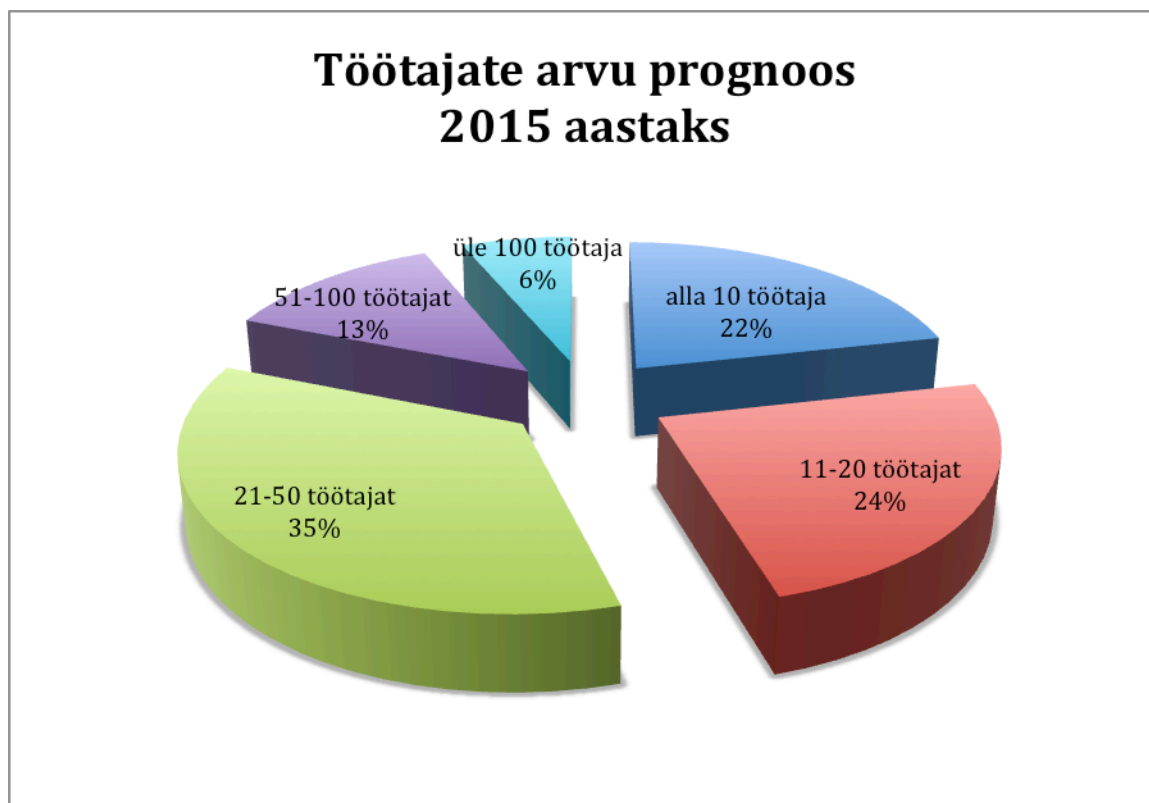


**Kokkuvõte:** Eestis tegutsevate mööblitootjate arv on viimastel aastatel kasvanud. Keskmine käive ja kasum on langenud, kuid see on muuhulgas tingitud ettevõtete arvu lisandumisest. Suuremate ja turul kauem olnud ettevõtete käive on kasvanud, eksport on suurenenud, ettevõtted on suuremaks ja tugevamaks saanud.



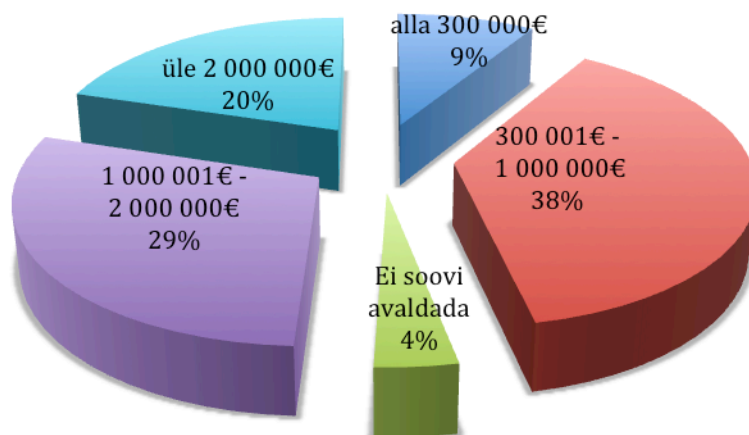
### 3. Ettevõtete prognoosid aastaks 2015

Küsitletud ettevõtete töötajate arvu 2015.a prognoos (6% üle 100 töötaja, 13% üle 50 töötaja, 59% väikeettevõtted, 22% mikroettevõtted) viitab hetkel stabiilsusele ja iseloomustab Eesti mööblitööstuse sektorit hästi. Käibe jaotus (20% üle 2 M €, 29% üle 1 M €, 38% alla 1 M €, 9% alla 300 000 €, 4% ei soovinud vastata) näitab muuhulgas, et umbes 10% ettevõtetest ootab kehvemat aastat kui eelnev (valimis olid ettevõtted käibega üle 300 T €).

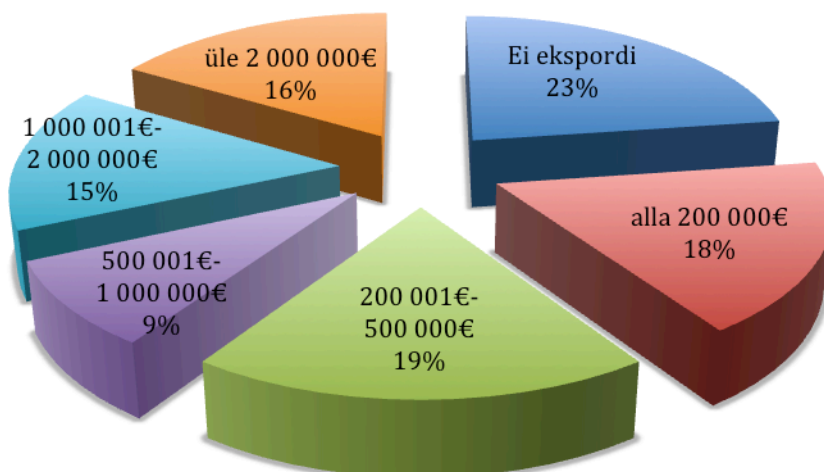


23% ettevõtetest ei prognoosi eksporti 2015. aastaks. Samas näitab andmebaas, et vaid 8 ettevõtet ei eksportinud 2014. aastal. Siinkohal võib järeldada, et osade, eelkõige väiksemate ettevõtete jaoks on eksport juhuslikku laadi müük või siis on nende välisurgudel ebakindlus suurenenud. Samas 31% ettevõtetest prognoosib 2015.a ekspordimahuks üle 1 000 000€.

## Ettevõtte käibe prognoos 2015 aastaks €



## Ettevõtte ekspordi prognoos 2015 aastaks €



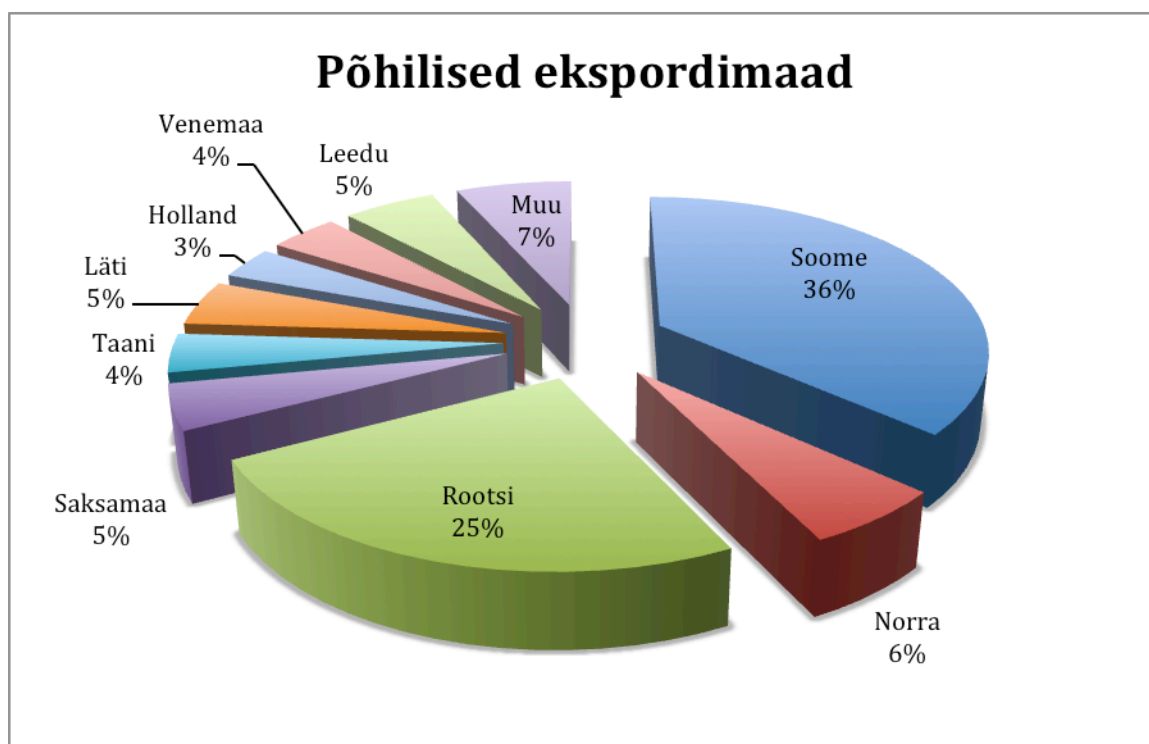
**Kokkuvõte:** Kuigi sektor on tugev ja arenev on käesoleva aasta prognoosidest näha ka teatud ebakindlust – osad ettevõtted ootavad 2015. aastal käibe langust võrreldes eelmise aastaga, osad näevad ekspordi puudumist.

#### 4. Ekspordi hetkeseis ja areng

Jätkuvalt on arusaadavalt Eesti ettevõtete suurimad eksporditurud Soome ja Rootsi (vastavalt 36% ja 25% vastanutest), järgnevad turud on juba märgatavalt vähemate ettevõtete tegevuses esindatud: Norra 6%, Saksamaa, Läti ja Leedu 5%. Siinkohal on huvitav märkida kui vähesed meie ettevõtted müüvad oma toodangut lähimatele naabritele Balti riikides. Muude all on nimetatud üksikute vastajate poolt teisi Euroopa riike. Mitte ühtegi kaugemat (Aasia, Ameerika vms) riiki pole mainitud.

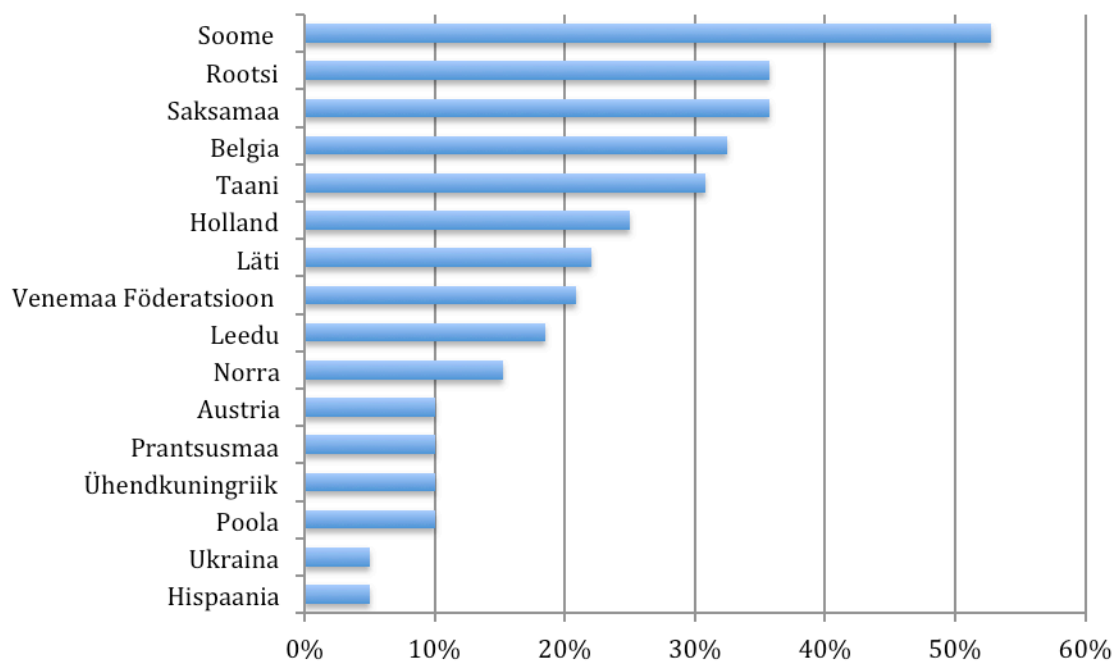
2009.a võrreldes on Soome osatähtsus koguekspordis säilinud, Rootsi osa on 5% võrra tõusnud. Veidi (2%) on tõusnud Saksamaa osatähtsus, langenud on nii Norra kui Läti osatähtsus. Olulisi uusi turge pole kuue aastaga tekkinud.

2009.a soovisid ettevõtted uutele turgudele siseneda järgnevalt: suurim huvi oli Rootsi vastu, järgnesid Norra, Saksamaa, Taani ja Inglismaa. Käesolevas uuringu vastustest võime järeldada, et Rootsi ja Saksamaa suunal on tegevus olnud edukam, teistel suundadel aga pole läbilööki toimunud. Seega on mööblitööstuse edukus väga palju seotud Soome ja Rootsi turgude arenguga.

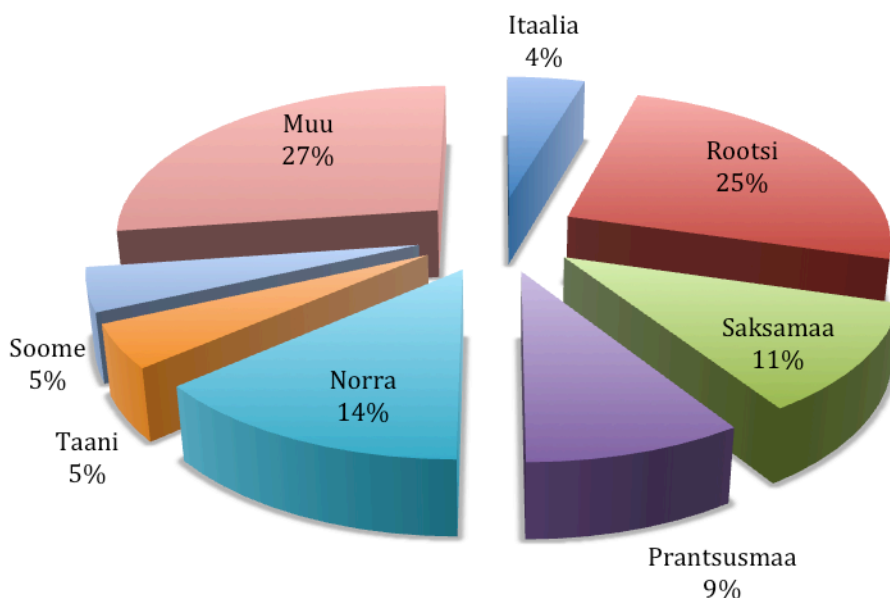


Nendest ettevõtetest, kes ekspordivad, oleme välja võtnud kui suur on iga riigi osakaal keskmiselt nende ekspordis. Soome ekspordivate ettevõtete puhul on Soome osakaal keskmiselt 53% nende koguekspordis. Ka Rootsi ja Saksamaa puhul on osakaal suurem (36%), Prantsusmaa ja Inglismaa puhul on ekspordi osa näiteks vaid 10% koguekspordist. Soome ekspordib 55 küsitletud ettevõtet, Rootsi 37, Saksamaale samas vaid 7, Norrassa 9, Leetu 8, Läti 7, Venemaale ja Taani 6. Ühelt poolt kinnitab selline jaotus Soome ja Rootsi turgude suurt tähtsust meie ettevõtetele, samas ka teatud riski, juhul kui mõne riigi majanduskonjunktuur oluliselt halvenema peaks.

## Ettevõtete keskmine ekspordi käibe % erinevatesse riikidesse

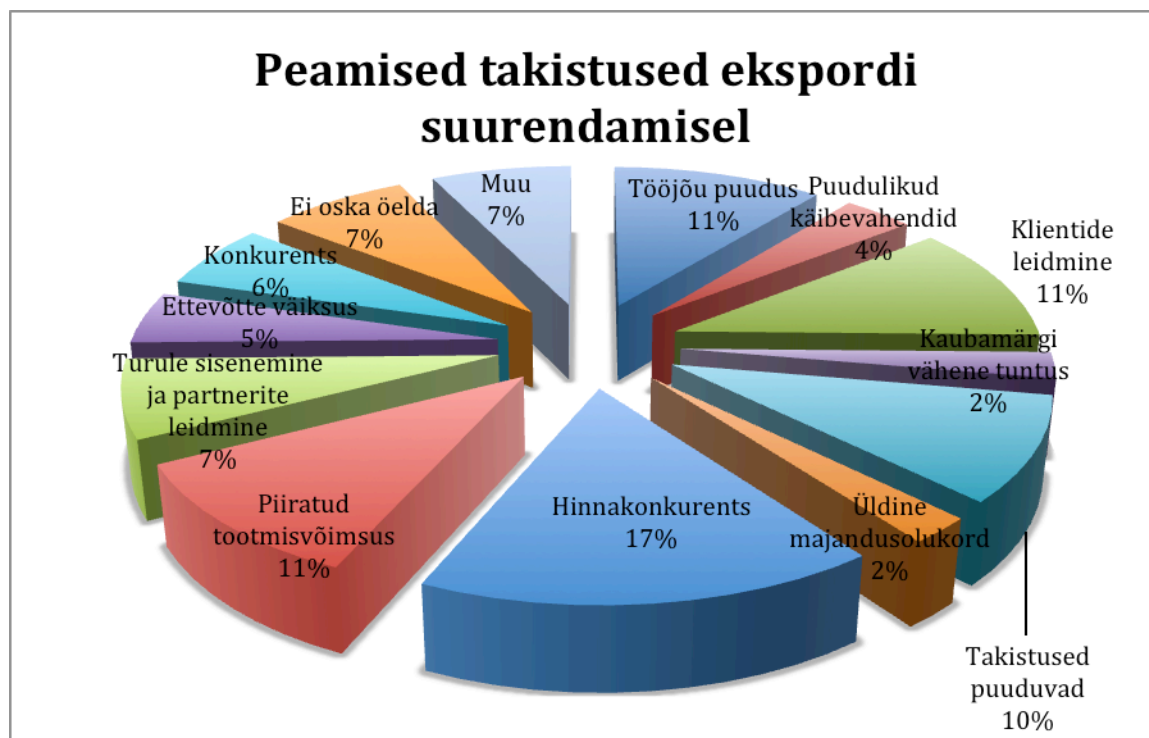


## Planeeritav ekspordi alustamine



Uutele turgudele plaanib minna 31 vastanud ettevõtet (ehk natuke alla poolte), uute ekspordi sihtriikidena nähakse kõige rohkem Rootsit (11 vastust), seejärel Norrat (6) ja Saksamaad (5). Huvi on Prantsusmaa (4) vastu, kuhu praegu ekspordivad vähesed firmad. Üksikute kordadena mainitakse veel erinevaid Euroopa riike, kuid ka näiteks Türgit, Valgevenet ja Israeli. Mõned vastajad on tegelemas ka USA ja Hiina turuga.

## Peamised takistused ekspordi suurendamisel



Põhjuseid, miks ekspordida on keeruline, leidub mitmekesiselt. Siinkohal on osad ettevõtted andnud mitu vastust, seega graafikul on osakaal vastustest, mitte vastajatest. Kõige suurem takistus on hinnakonkurents (17% vastustest), ehk ettevõtetel on ekspordimiseks raske toota piisavalt odavalt. Järgnevalt mainitakse tööjõu puudust, piiratud tootmisvõimsusi ja klientide leidmise raskusi (kõik 11%). Esimesed kaks põhjust on praktilised ja arusaadavad, samasse kategooriasse saab liigitada ka käibevahendite nappuse ja ettevõtte väiksuse (kõik kokku 31%). Klientide leidmine ja turule sisenemiseks partnerite leidmine (kokku 18%) ongi ilmselt ekspordimise võtmeküsimus. 10% vastajatest takistused puuduvad.

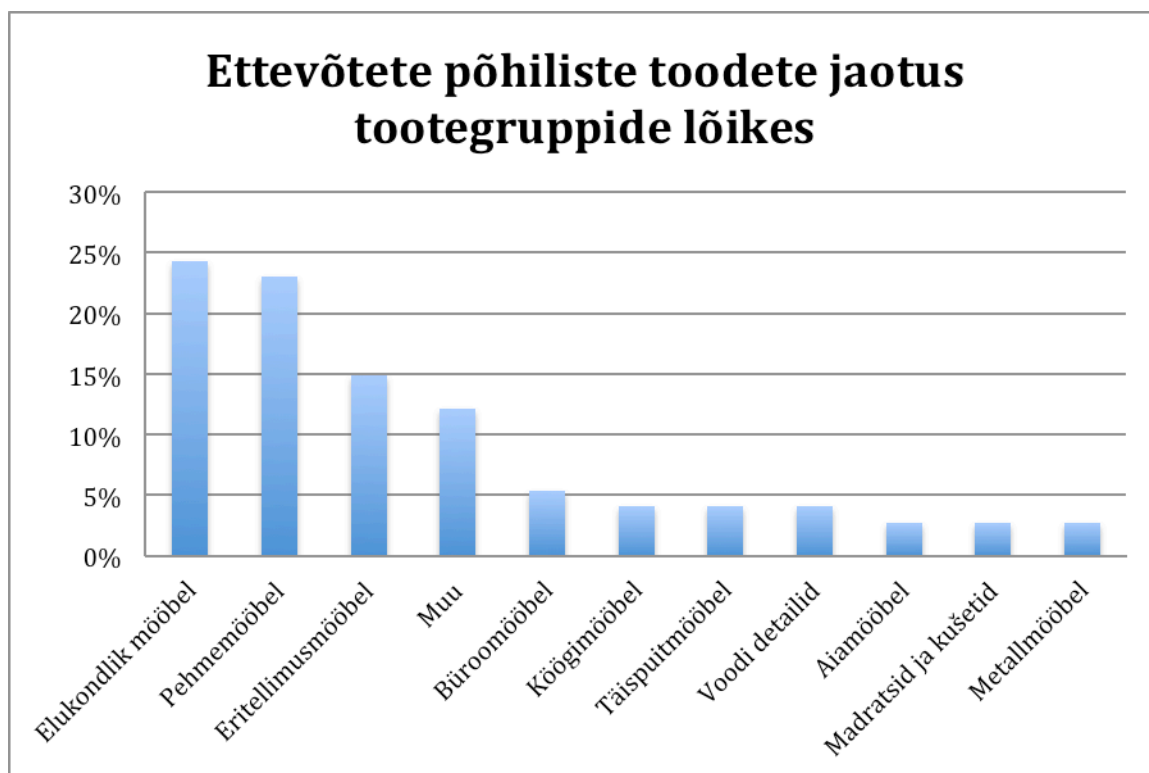
Võrdluses kuue aasta taguse olukorraga on järsult kasvanud hinnakonkurentsile viitamine. 2009.a oli suurim probleem majanduse seis (mida täna mainib vaid 2%) ning seejärel partnerite leidmine ning turunduslikud küsimused.

Need ettevõtted, kes ei plaani ekspordida nimetavad muuhulgas, et nende tooted pole mõeldud ekspordiks (pooltooted, detailid), pole leitud sobivat turgu, pole pealehakkamist või siis vajadustki.

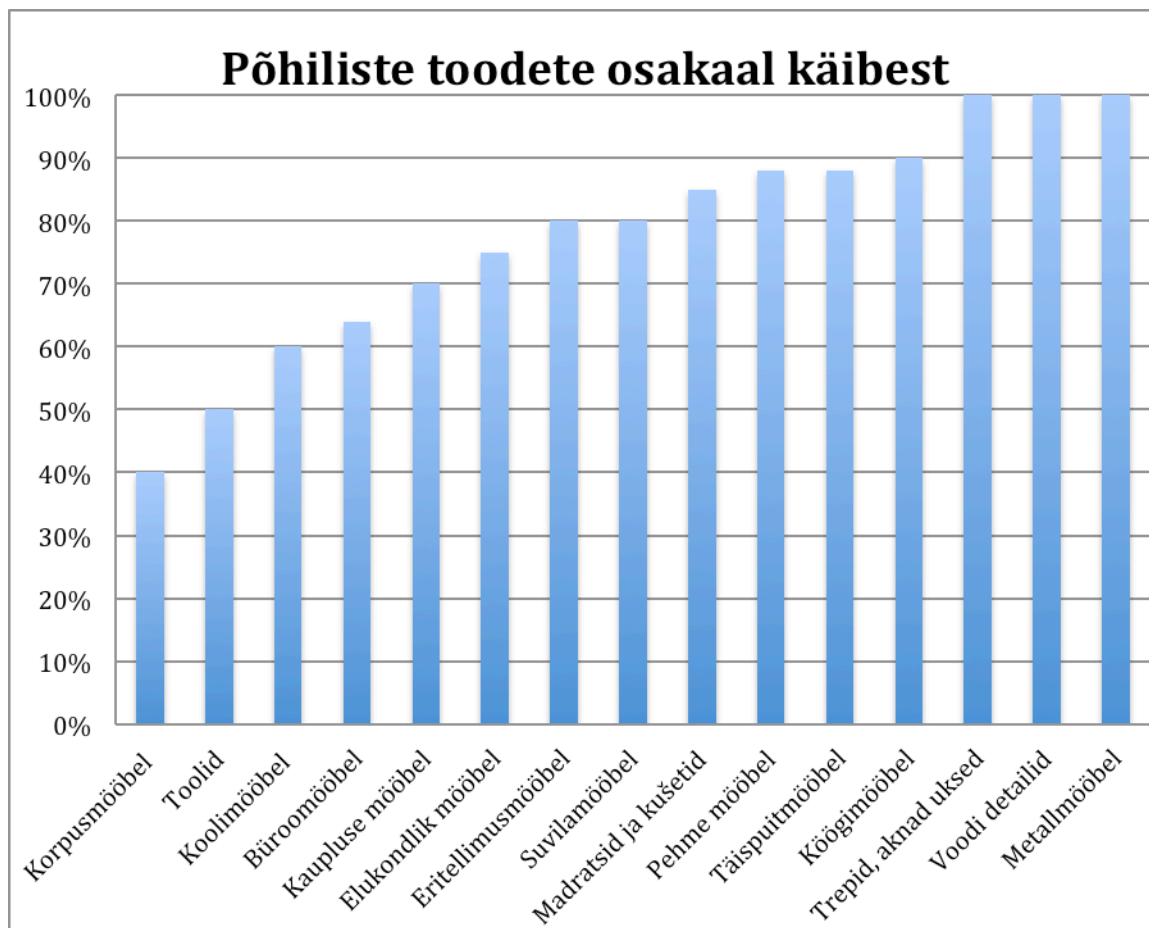
**Kokkuvõtte:** Eesti ettevõtete põhilised eksporditurud on Soome ja Rootsi. Uute turgudena nähakse eelkõige Rootsit, Saksamaad ja Norrat. Neid kellel on tootmisalane ja/või ressursside võimekus ekspordida takistab eelkõige toodete hind ja partnerite leidmise keerukus välismaal.

## 5. Tooted ja allhange

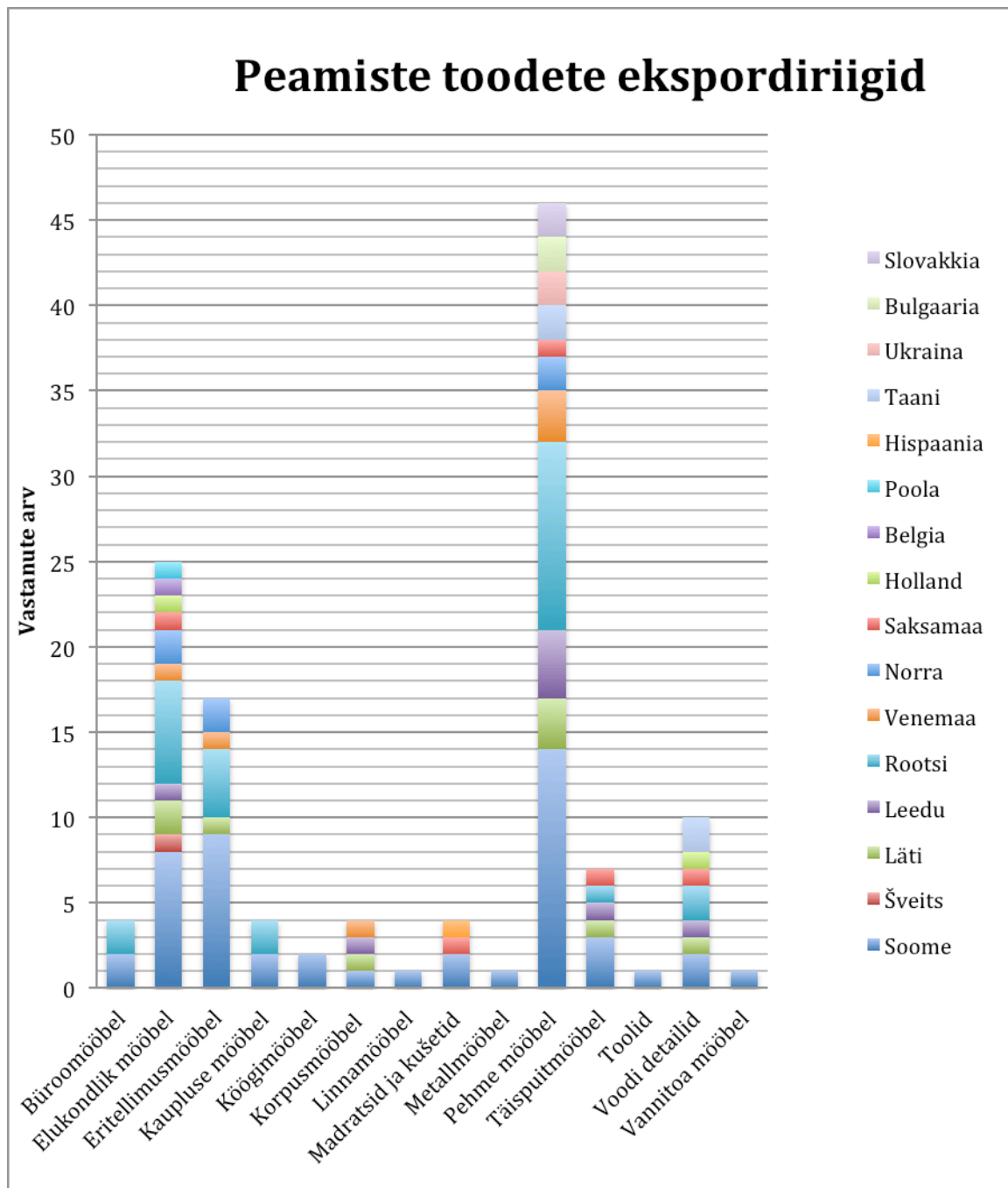
Kõige rohkem oli vastajate seas ettevõtteid, kes toodavad elukondlikku mööblit ja pehmet mööblit (vastajatest vastavalt 18 ja 17 ettevõtet). Kolmandal kohal on eritellimusmööbel ning muude küsitluses eraldi välja toodud tootegruppide osa on märgatavalt väiksem. Muude tootegruppide all oli teiste seas nimetatud korpasmööblit, linnamööblit, lastemööblit, koolimööblit, kaupluste mööblit, suvila mööblit, vannitoa mööblit, toole ja treppe. Ka kuus aastat tagasi oli elukondlik mööbel suurim tootegrupp (14% vastajatest), kuid siis järgnesid täispuit mööbli ja köögimööbli tootjad. Ka oli jaotus erinevate gruppide vahel ühtlasem.



Põhiliste toodete osakaal tootja käibest näitab, et enamasti on ettevõtted spetsialiseerunud ühele põhilisele tootegrupile. 2009.a uuringu põhjal oli siis spetsialiseerumine oluliselt väiksem. Büroomööblit eksporditakse peaaegu 100%, pehmet mööblit umbes 70% toodangust, sarnane olukord valitses ka 2009. aastal.



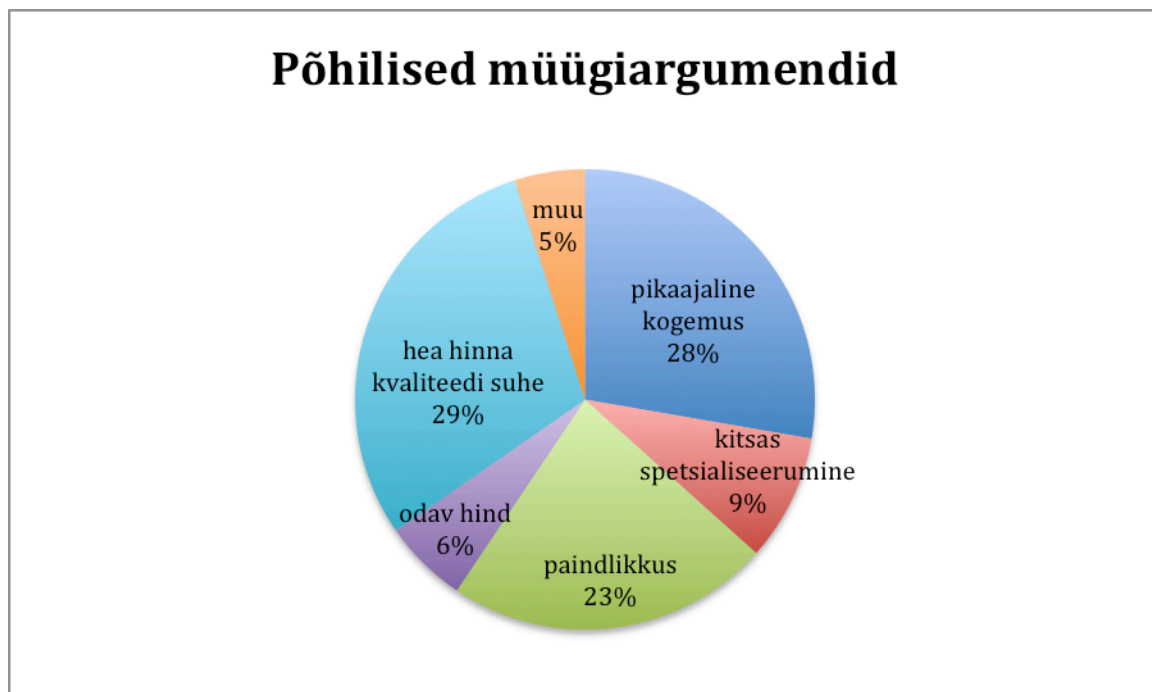
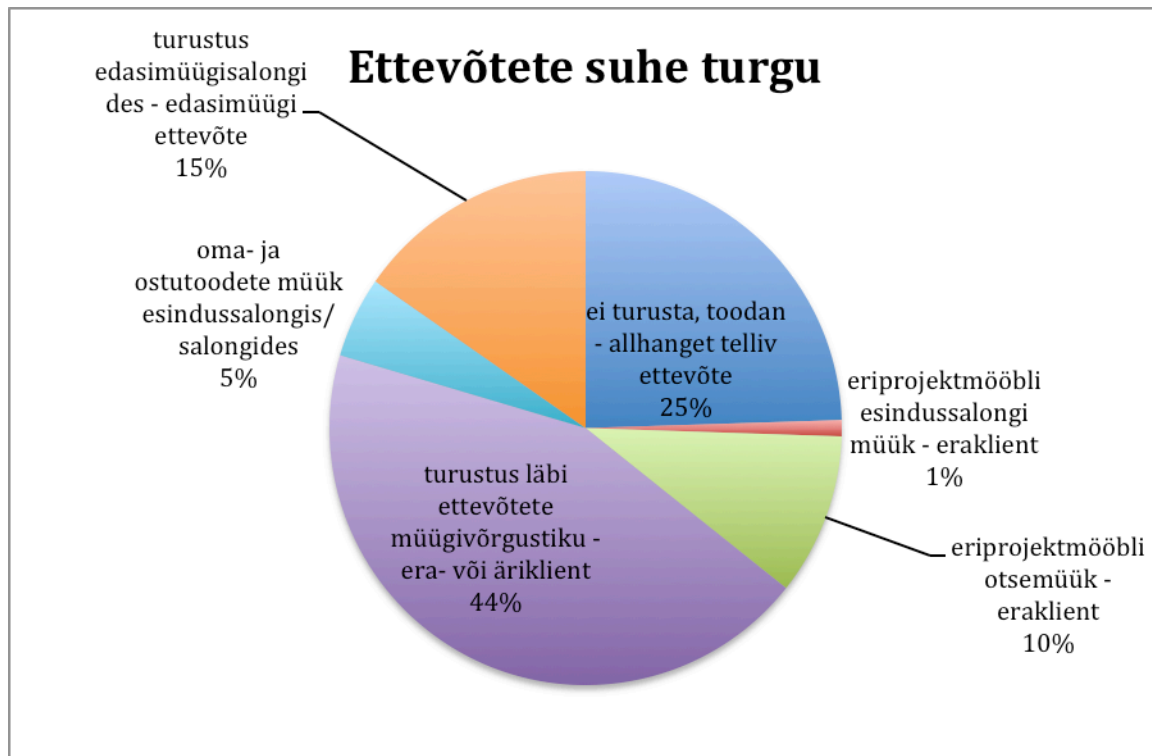
Pehmet mööblit ja elukondlikku mööblit eksporditakse paljudesse erinevatesse riikidesse, kuid pehme mööbli eksportijate arv on palju suurem (11 riiki, 46 eksportijat) kui elukondliku mööbli puhul (11 riiki, 25 eksportijat). Mitme tootegrupi juures on ainsaks sihtturuks Soome.



Veerand (2009. aastal viiendik) ettevõtetest ei turusta ise oma toodangut, tegemist on kas välisfirmade tootmisüksustega või täielikult allhanget tegevate firmadega. 15% (varem kolmandik) firmadest kasutab toodangu müümiseks edasimüügi salonge. Enamus ettevõtteid (44%) turustab tooteid ise läbi oma müügivõrgustiku. Viimaste aastate jooksul on ettevõtted jõuliselt arendanud enda müügivõrgustikku (44% vs 28%) ja vähendanud edasimüüjate osa oma turustuskanalites (15% vs 32%).

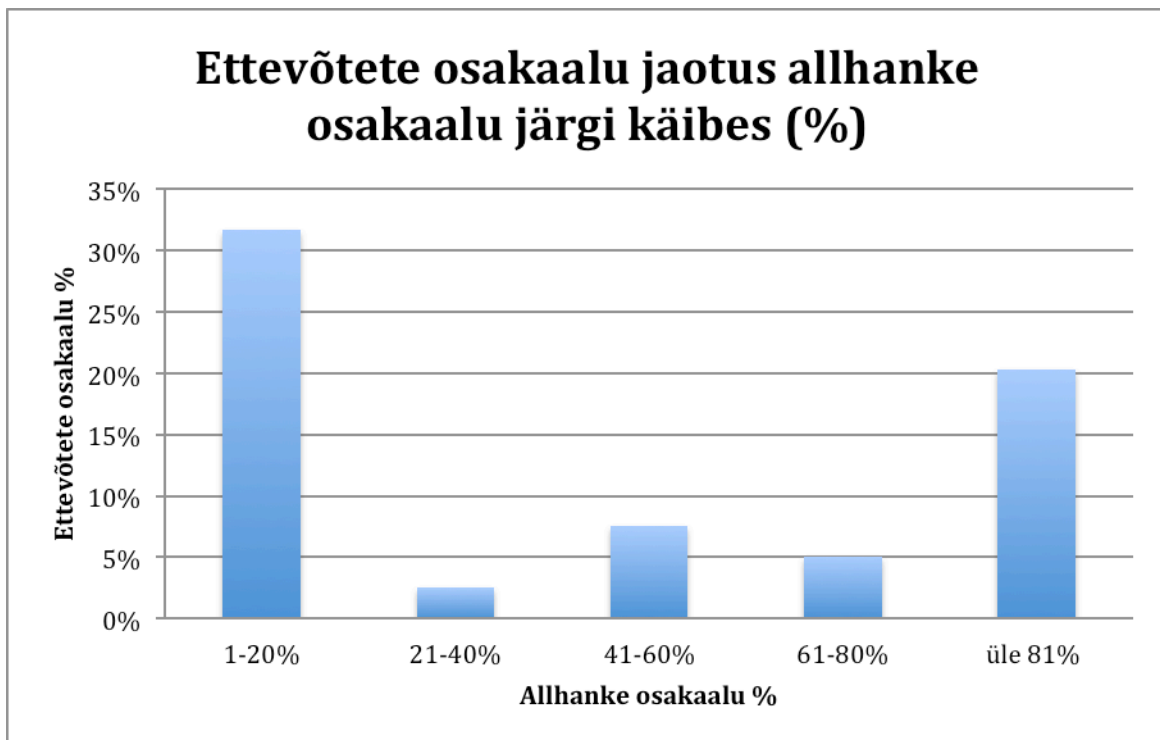
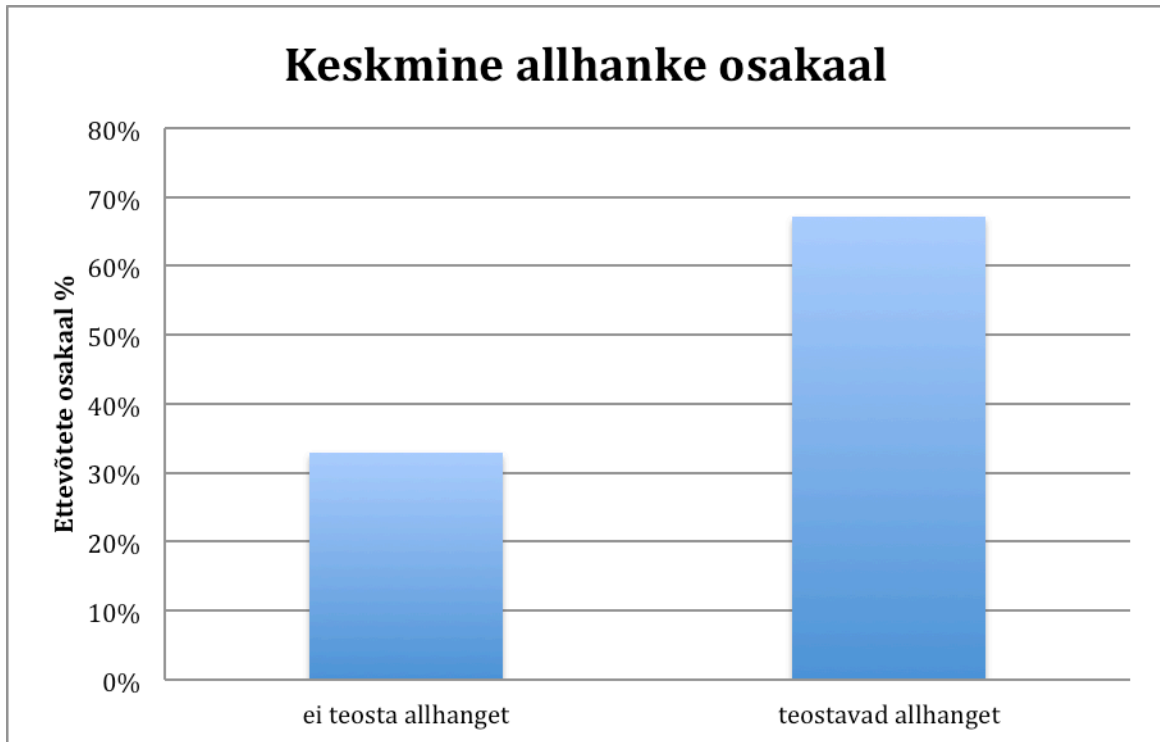


Müügiargumentideks on mööblitööstuses jätkuvalt eelkõige hea hinna ja kvaliteedi suhe (29%), kuid paindlikkuse (23%) asemel on teise koha hõivanud pikaajaline kogemus (28%). Lisaks mainitakse spetsialiseerumist (9%) ja odavat hinda (6%). Muude all nimetatakse kallist ja eksklusiivset toodet, kiiret tarnet ja ka näiteks välismaa müügikontori olemasolu.

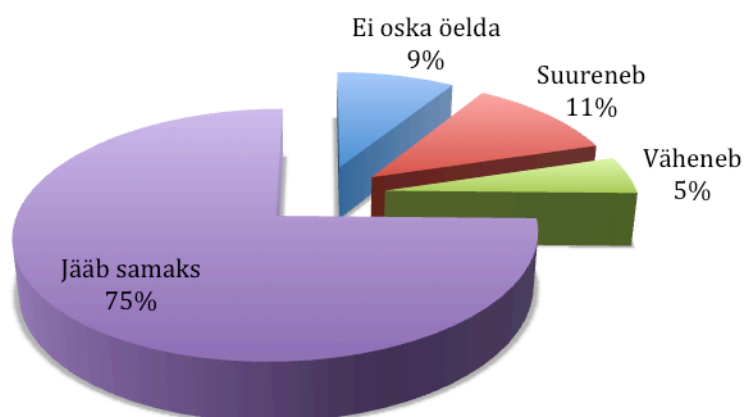


Kaks kolmandikku ettevõtetest teevad allhanget, sealjuures 17% on allhanke osakaal üle 90%, ehk siis tegemist ongi allhankele spetsialiseerunud firmadega. Lisaks allhanget mitte tegevatele ettevõtetele on veel 27%, kelle allhanke osakaal on alla 15% käibest. Seega võib öelda, et umbes 60% ettevõtetest teevad eelkõige omatoodangut. Kui siia lisada ka need

umbes 10%, kelle allhanke osakaal on alla poole käibest, siis võime kokkuvõtlikult öelda, et allhanke firmasid on meil umbes kolmandik. Arvatakse, et allhanke osakaal tulevikus märkimisväärselt ei muutu. Allhanke näitajate trend on stabiilne olnud ja paistab nii ka jätkuvat.



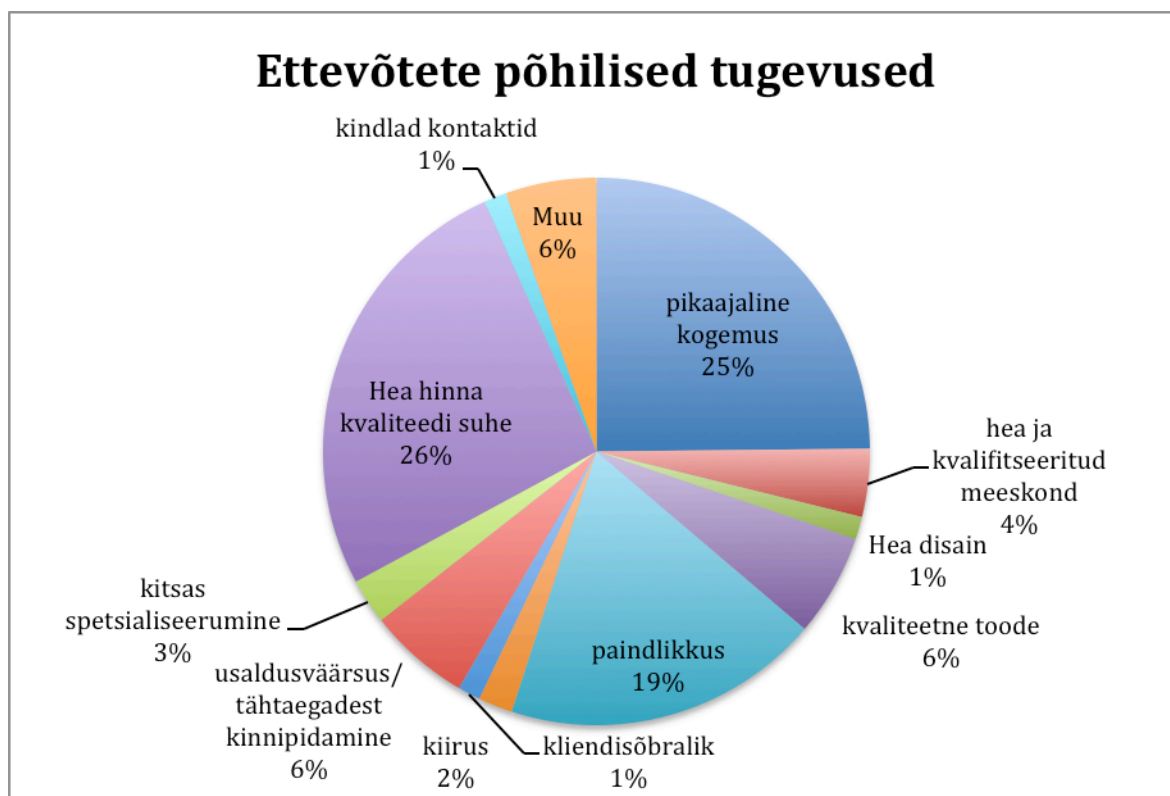
## Hinnang allhanke osakaalu muutumisele lähiaastatel



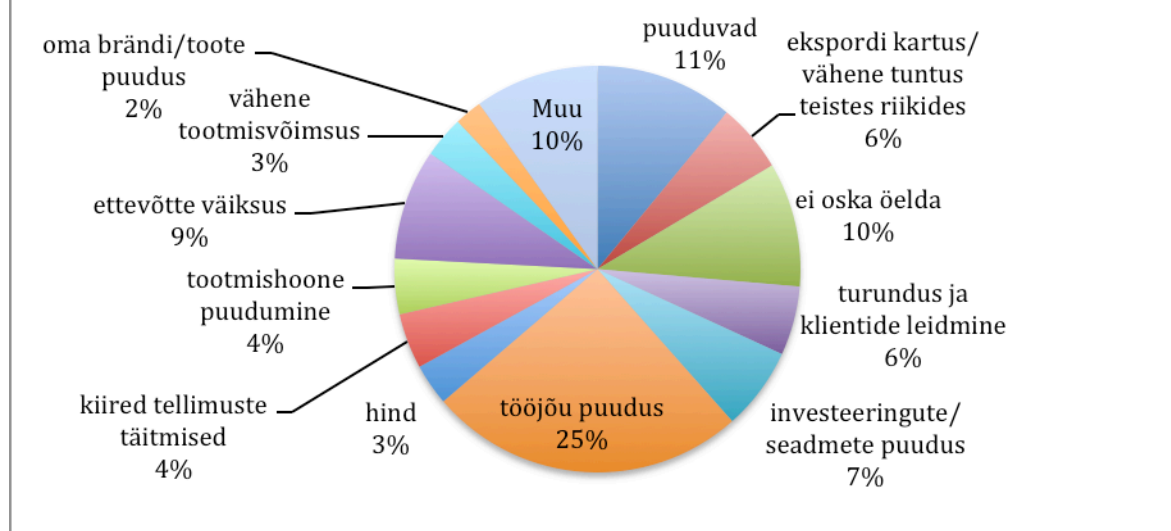
**Kokkuvõte:** Eestis on kõige rohkem elukondliku ja pehme mööbli tootajaid. Ettevõtted on spetsialiseerunud ühele põhilisele tootegrupile, spetsialiseerumine on ajas olnud kasvav ning ekspordi osakaal on märkimisväärne. Peaaegu pooled ettevõtted turustavad toodangut läbi oma müügivõrgustiku, iseenda müügikanalite kasutamine on kasvanud edasimüüjate kasutamise arvelt. Müügiargumentideks on mööblitööstuses eelkõige hea hinna ja kvaliteedi suhe ja uuema argumentina pikaajaline kogemus.

## 6. Tugevused, nõrkused ja arengut takistavad tegurid

Ettevõtete tugevuseks on mööblitööstuses hea hinna ja kvaliteedi suhe (26%), millele järgneb pikaajaline kogemus (25%) ja kolmandana paindlikkus (19%). Lisaks mainitakse usaldusväarsust (6%), kvaliteeti (6%) ja head meeskonda (4%). Muude all nimetatakse muuhulgas head mainet ja head järelmüüki. 2009.a aastaga võrreldes on taas selgelt tähtsustunud kogemuste osakaal, samas kvaliteeti rõhutab märgatavalt vähem vastajaid (kuna kvaliteet on tegelikult eeldus, mitte tugevus).



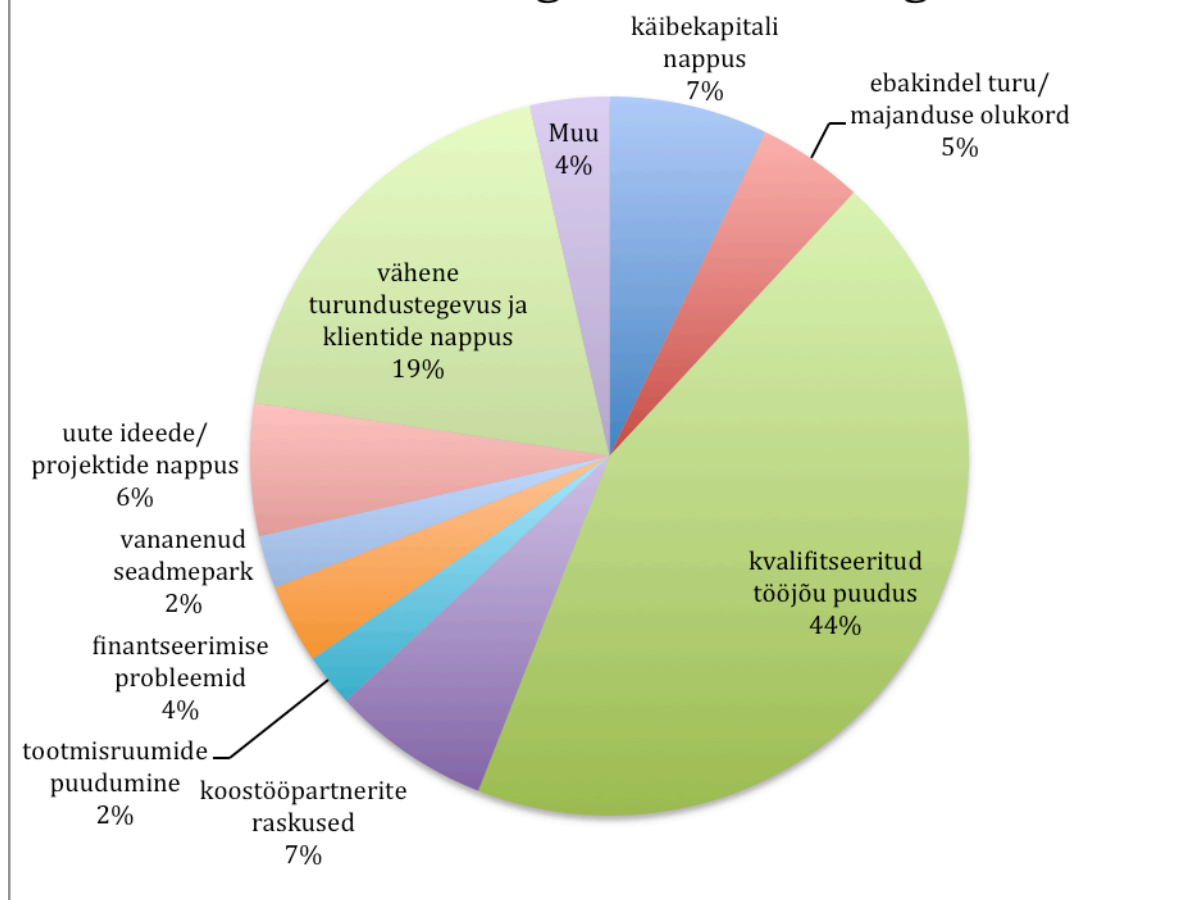
## Ettevõtete peamised nõrkused



Kõige suuremaks nõrkuseks on firmadele muutumatult tööjõu puudus (25%). Järgnevad oluliselt väiksema osakaaluga seadmete puudus (sh investeeringute puudus), turundus ja müük ning muud teemad. Kuue aastaga on tööjõu probleem veelgi süvenenud, osakaal on kasvanud 2% võrra, samas turundus ja müük nõrkusena esineb märgatavalt vähematel ettevõtetel kui varem.

Arengut takistavate põhiliste probleemidena nimetatakse kvalifitseeritud tööjõu puudust (44% vastustest), järgneb turundus- ja müügitöö (19%). Ülejäänud takistused on mainitud väheste ettevõtete poolt, 18-l ettevõttel (22% vastajatest) takistusi pole. 2009.a uuringust selgus, et suurimad takistused on turundus- ja müügitöö valdkonnas (27%) ning finantsteemad (kokku 31%), tööjõu probleeme mainis vaid 7%.

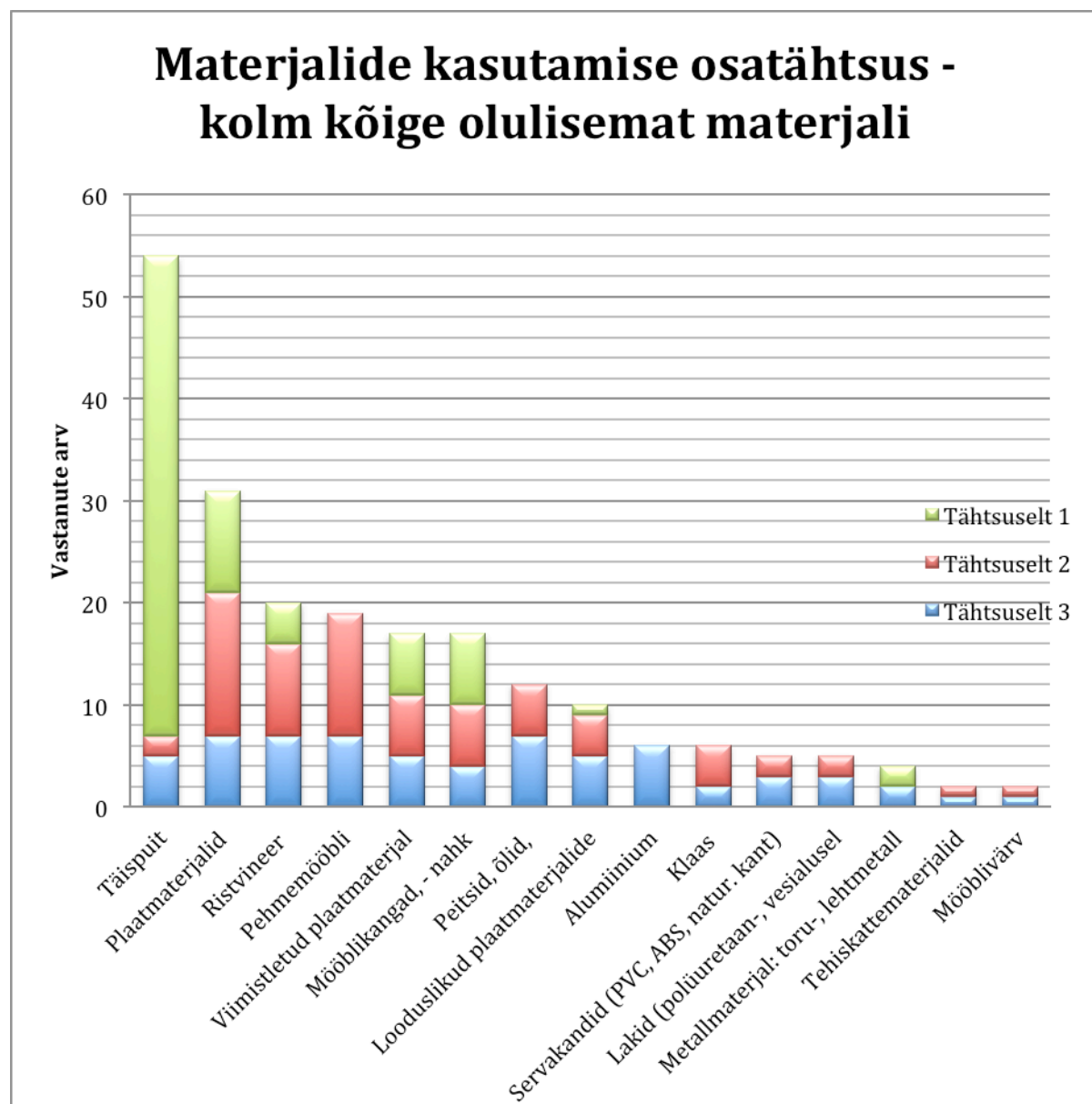
## Ettevõtete arengut takistavad tegurid



**Kokkuvõte:** Ettevõtete tugevuseks on Eestis jätkuvalt hea hinna ja kvaliteedi suhe ning lisandunud on pikaajaline kogemus, millele järgneb paindlikkus. Nõrkused on seotud eelkõige tööjõu puudusega ning viimane on ka suurim arengu takistaja. Probleem kvalifitseeritud tööjõuga on taas kasvav ning võib sektori arengule tervikuna saada suureks takistuseks.

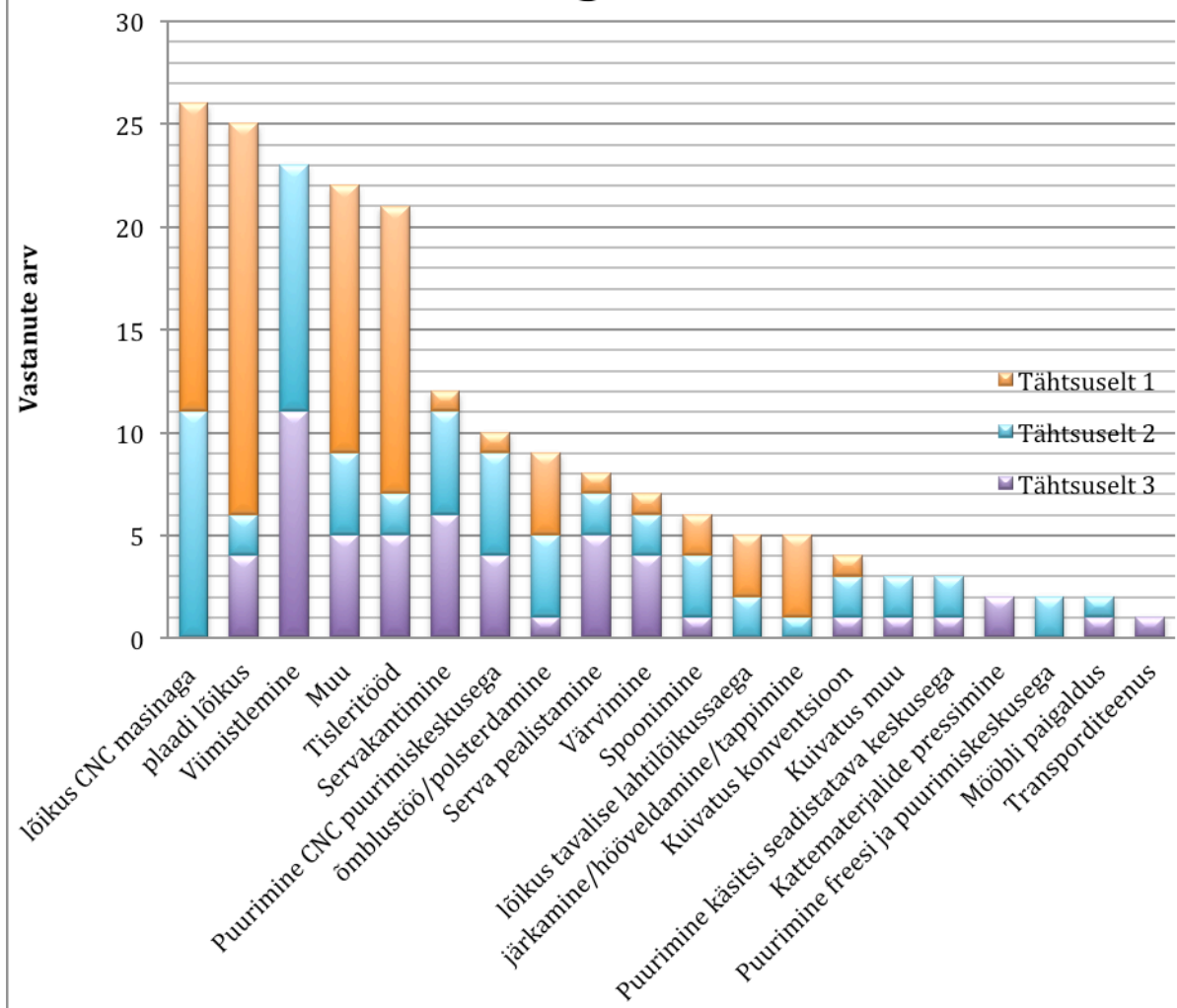
## 7. Tootmine ja koostöövalmidus

On üsna loogiline, et jätkuvalt kõige rohkem kasutatakse Eestis materjalina täispuitu ning seejärel erinevaid plaatmaterjale, märkimisväärseid muutusi ajas ei ole toimunud. Lisaks graafikus nimetatud materjalidele mainiti veel järgnevaid: alumiiniumkärg, plastik, roostevaba teras, must ja tsingitud metall, pvc kile, vedrud.



Ettevõtete peamised tööoperatsioonid on lõikus CNC masinaga, viimistlemine, plaadi lõikus ja tiseritööd. Neid kõiki mainis umbes veerand vastanutest. Kuid viimistlemist pole mainitud kõige olulisema tööoperatsioonina. Lisaks tabelis nimetatutele mainiti veel kolme tähtsama operatsiooni hulgas: pakkimist, karkassi valmistamist, metallitööd, disaini/müüki, peeglite/klaaside lõikamist, puitmajade tootmist, mööbli koostamist, keevitamist, pressimist, stantsimist, painutust, madratsite liimimist, vormpressimist, transporditeenust, mööbli paigaldust.

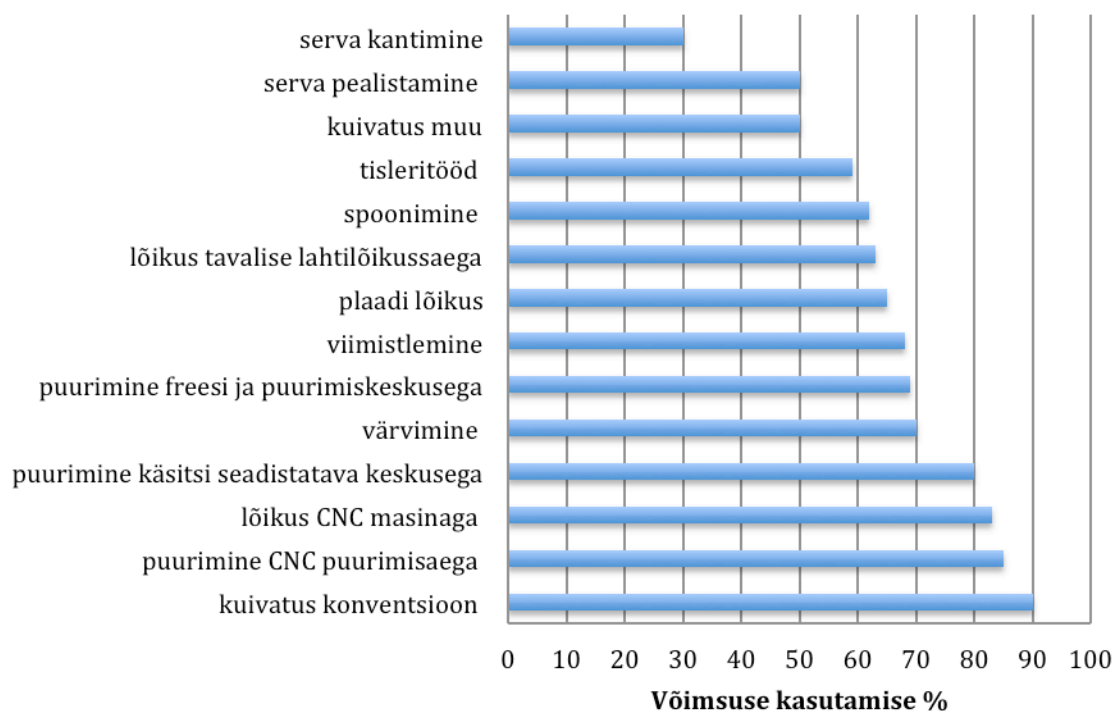
## Tööoperatsioonide osatähtsus - kolm kõige olulisemat



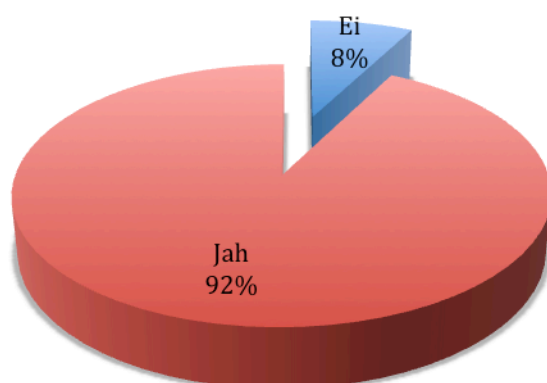
Ettevõtted kirjeldasid oma tööoperatsioonide võimsuste kasutamise taset ning selgub, et kuivatus ressursid on kasutatud keskmiselt 90% ulatuses, järgneb CNC pinkide kasutus üle 80%. Servakantimise ressurss on kasutatud vaid 30% ja serva pealistamine 50% ulatuses. Muude põhiliste operatsioonide puhul mainivad üksikud ettevõtjad, et peaaegu 100%-liselt on kasutatud metallitöö ja õmblemise ressurss, ning suure kasutusega on ka pressimine ja hööveldus.



## Tööoperatsioonide võimsuste kasutamine

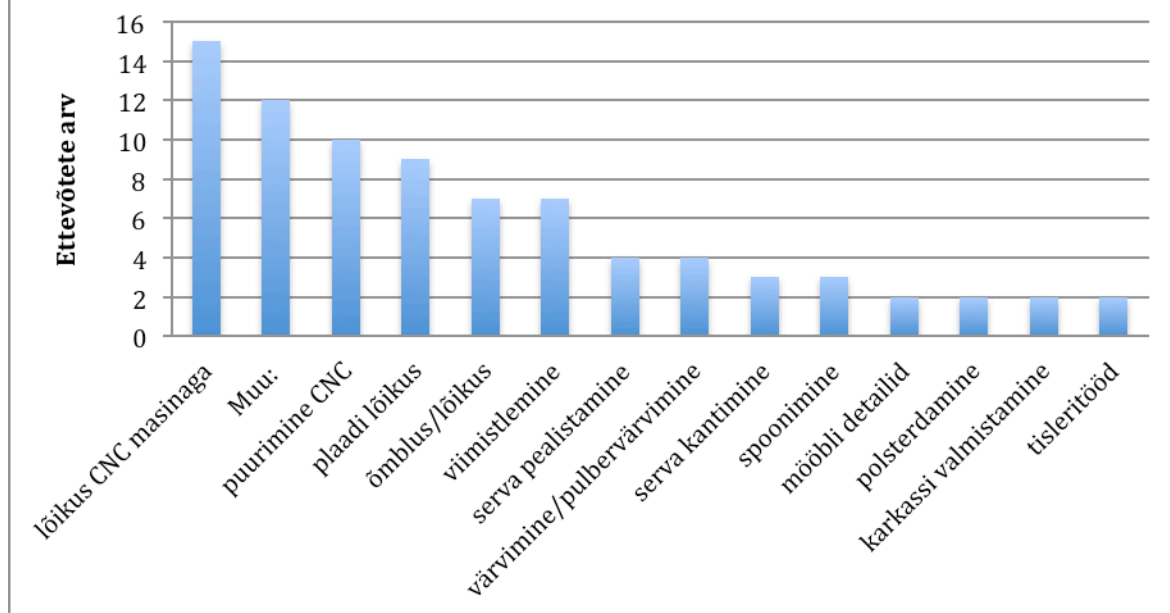


## Valmisolek koostööks teiste ettevõtetega



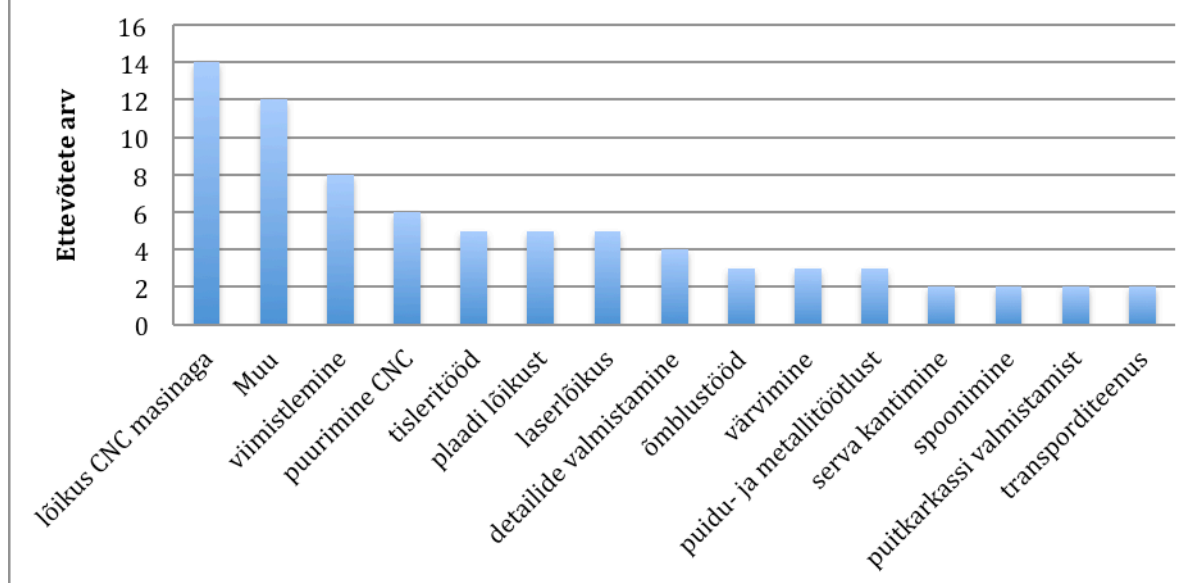
92% juhtidest on valmis tulevikus teiste mööblitootjatega koostööd tegema ning see osakaal ei ole kuue viimase aastaga muutunud. Koostöösoov on olemas ka oma ettevõtte ressursside jagamiseks teiste mööblitootjatega. Järgnevas tabelis on näha mis operatsioone ollakse valmis välja jagama. Kuigi CNC masinate ressursi kasutus oli ettevõtetes kõrge, ollakse just nendesamade masinate ressursi rohkem valmis ka väljapoole pakkuma. 2009.a uuringu põhjal pakuti kõige rohkem viimistlemise ressursi (30% vastanutest), tänaseks on see huvi langenud alla 10%.

## Tööoperatsioonid, mida ollakse valmis pakkuma teistele tootjatele



Siinkohal on aga nimekiri muudest jagatavatest ressurssidest pikk: treiteenus, jätkamine, hõveldamine, tappimine, erilahendused, klaasi lõikus, materjali sisseost, metallitööd, laserlõikus, transporditeenus, plaatmaterjali kalibreerimine, katematerjali pressimine, keevitus. Üks ettevõtte pakub ka kogu tootmistsükli teostamise teenust.

## Tööoperatsioonid, mida soovitakse osta teistelt tootjatelt



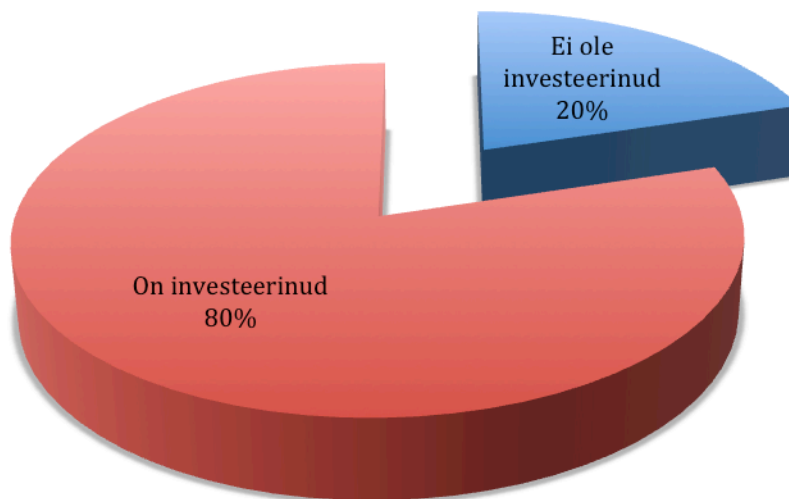
Samal ajal soovitakse osasid tööoperatsioone ka ise teistelt sisse osta. Taas on siin esikohal CNC masinatega lõikused. Muude all nimetatakse: vesilõikus, nelikanthöövli teenus, lõikus tavalise lahtilõikussaega, mööbli paigaldus, puurimine freesi ja puurimiskeskusega, kõrgläike töötlemine, tüübeldus, puitmaterjali, serva peamistamine, plaatmaterjali kalibreerimine. Ning üks ettevõtte soovib ka kogu tootmistsükli sisseostmise teenust.

**Kokkuvõte: Mööblitootjad on koostöövalmid ning tootmisvõimsusi ja ressursse ollakse valmis jagama ning teiste omi kasutama.**

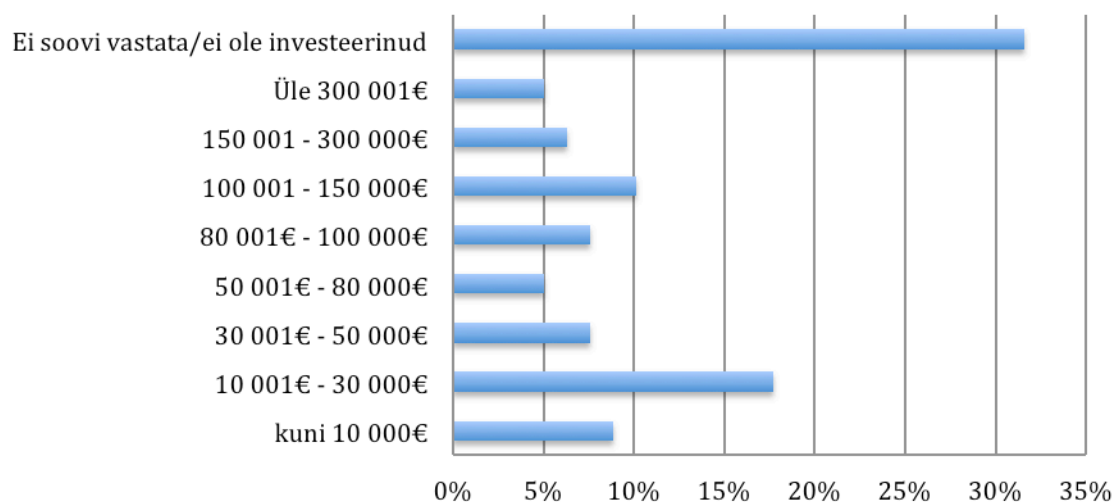
## 8. Investeeringud

80% ettevõtetest on investeerinud kahe viimase aasta jooksul seadmetesse. See näitab, et ettevõtted arenevad ja olemas on võimekus tootmist efektiivistada. Kõige tavalisem investeering 2014. aastal oli vahemikus 10 000 - 30 000 € kuid ligi veerand ettevõtetest investeeris üle 100 000 €. Käesoleva aasta investeeringute prognoosi kohta pooled ettevõtted kas ei oska või ei soovi vastata, kuid jätkuvalt on levinum seadmetesse investeerimise suurusjärg kuni 30 000 €.

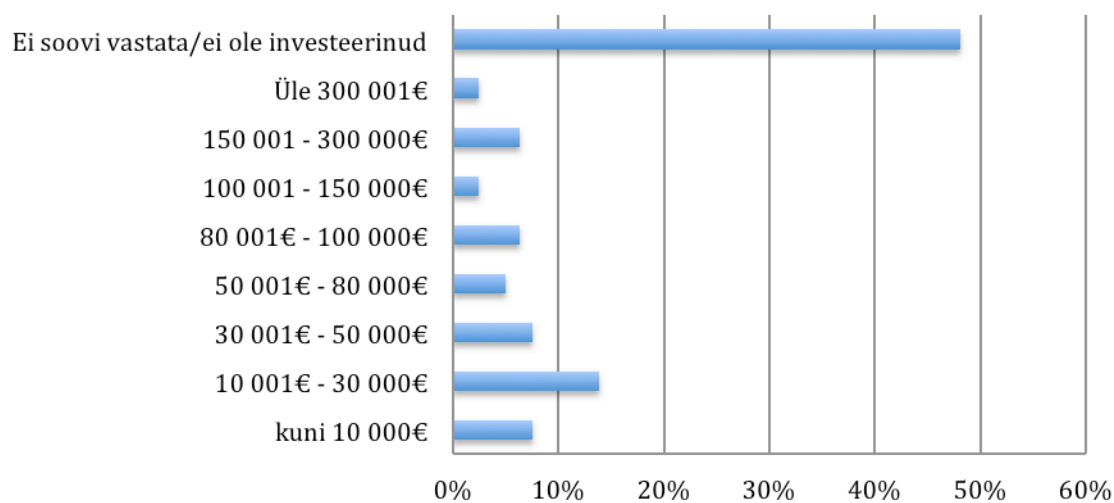
### Kui palju ettevõtteid on teinud investeeringuid seadmetesse 2014 ja 2015 aastal



## Keskmine investeeringute maht 2014 aastal

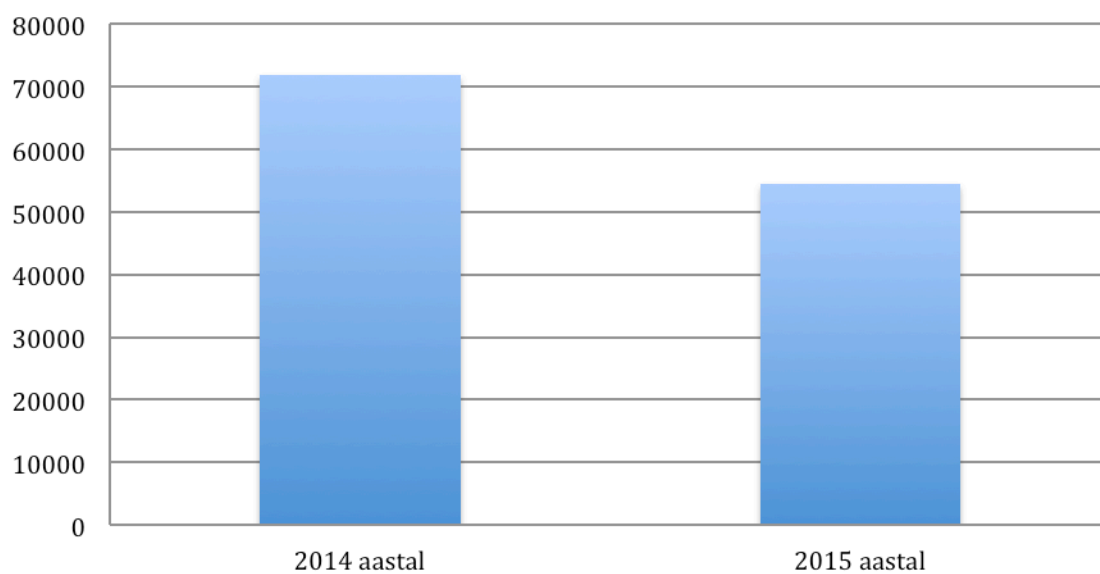


## Keskmine investeeringute mahu prognoos 2015 aastaks



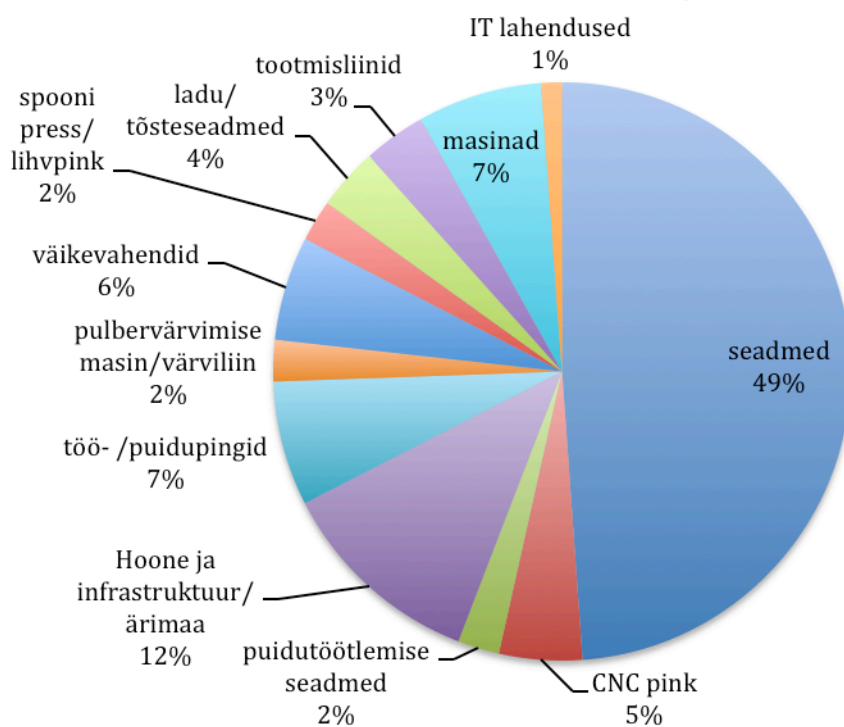
Keskmine investeeringute maht ühe ettevõtte kohta oli 2014.a üle 70 000 €, 2015.a prognoos (55 000 €) on väiksem, kuid siin tuleb arvesse võtta, et paljud ettevõtted ei ole sellele küsimusel vastanud. Olenemata sellest on näha, et ettevõtted jätkavad investeerimist seadmetesse ja seega nii kvaliteeti kui efektiivistamisse.

## Keskmine investeeringute maht ühe ettevõtte kohta 2014 ja 2015 aastal (€)



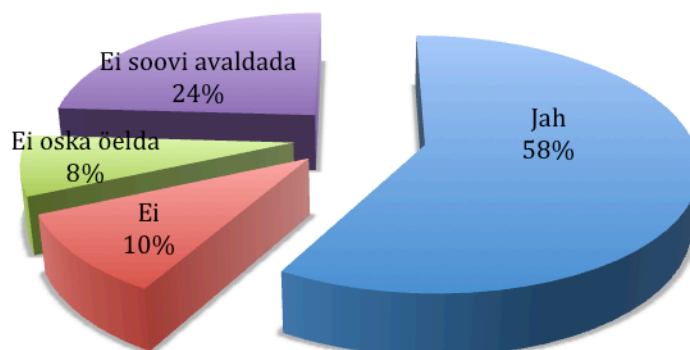
Peamised investeeringud tehaksegi seadmetesse (kokku 81% vastanutest). Lisaks vajatakse veel IT lahendusi, hooneid ja infrastruktuuri ning väikevahendeid.

## Peamised investeeringu objektid

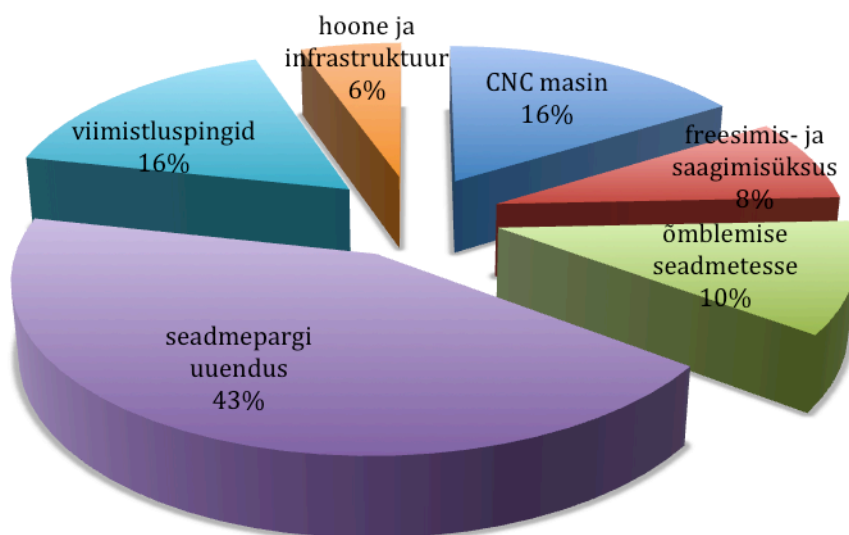


Investeeringuid plaanitakse jätkata ka tulevikus, 58% ettevõtetest on selles kindlad, 24% ei soovi oma plaane avaldada. Rahastuse leiavad ka tulevikus eelkõige masinad ja seadmed ning vähemal määral (6% vastajatest) ka kinnisvara ja infrastruktuur.

### Kas planeeritakse investeeringuid jätkata järgneva 3 aasta jooksul



### Planeeritavad investeeringuobjektid

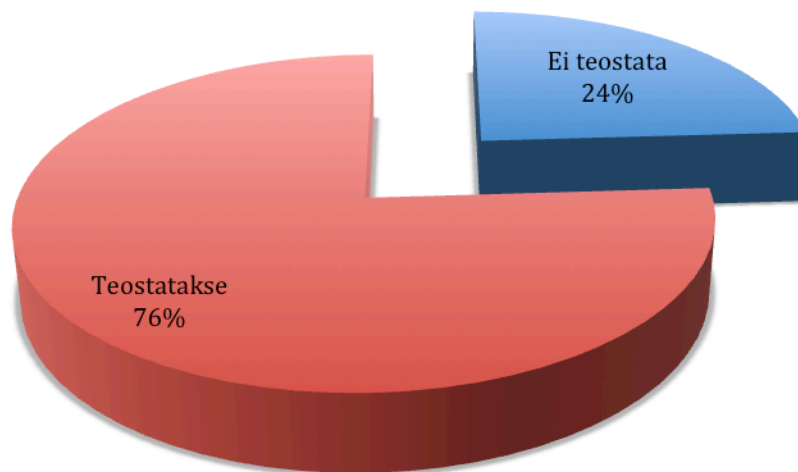


**Kokkuvõte:** Enamus ettevõtteid investeerivad jätkuvalt, seda eelkõige tootmise ja tehnoloogiasse.

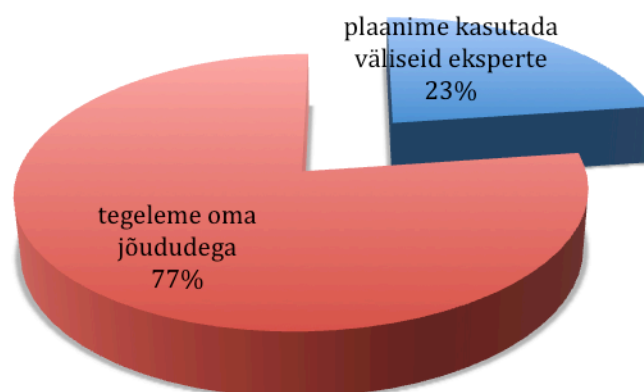
## 9. Areng ja efektiivistamine

76% vastanutest tegeleb ettevõttes tootearendusega (87% 2009.a), sellega on hõivatud eelkõige ettevõtete oma töötajad. Väliseid eksperte kasutab umbes veerand ettevõtetest.

### Kas ettevõttes teostatakse tootearendust



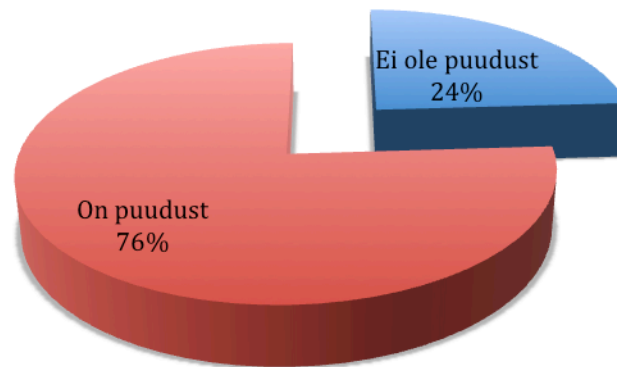
### Tootearenduse tulevik



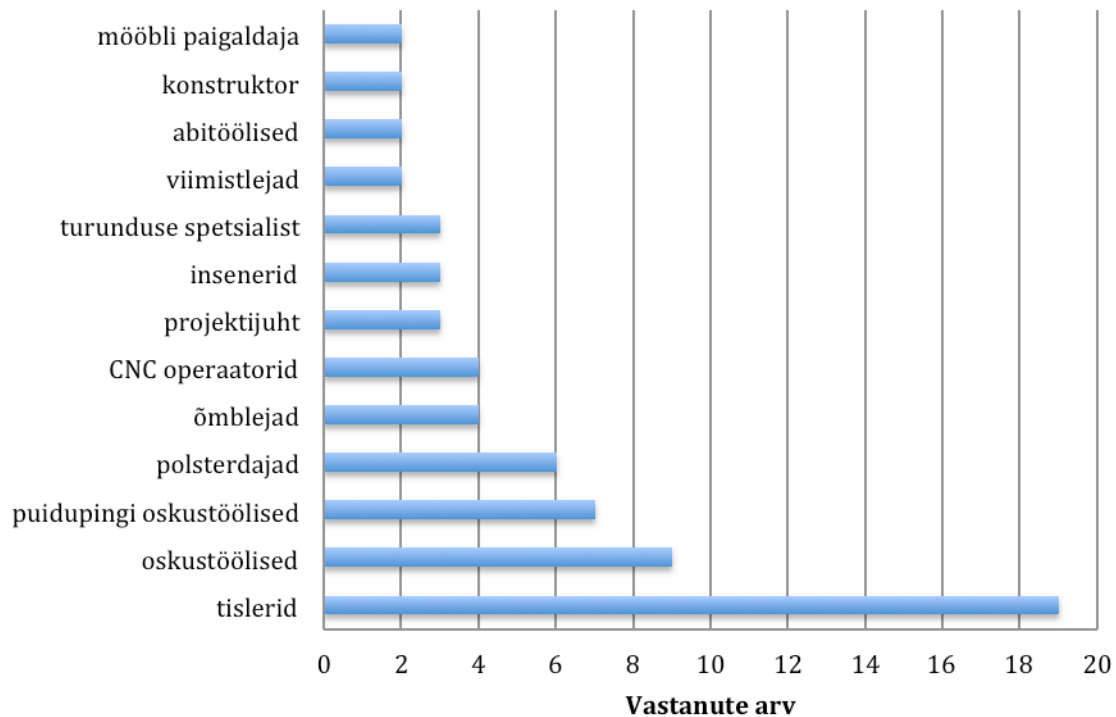


Juba varasemate teemade juures tuli välja, et suurim takistus ettevõtete jaoks on tööjõu puudus. Küsisime selle teema kohta eraldi ja selgub, et lausa 76% ettevõtetest tunnetab erialaspetsialistide puudust. Kõige suurem vajadus on tiserite järele. Lisaks tabelis näidatutele nimetati veel korra: metallitöö inimest, projekteerijat, keevitajat, külmatehnikut, raamatupidajat, pehmemööbli valmistajat, karkassivalmistajat ja mehhatroonikut.

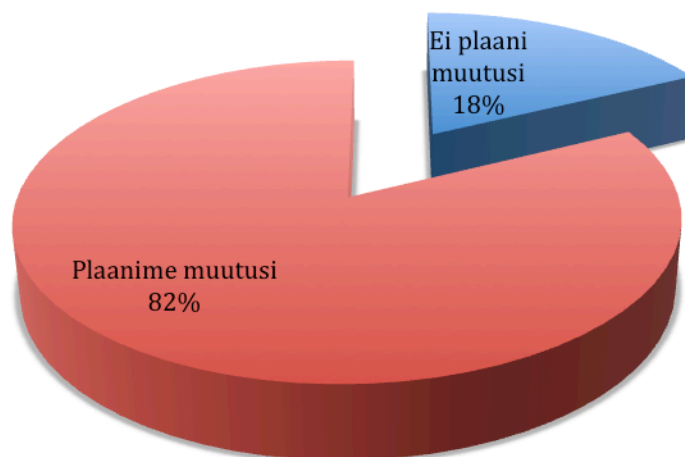
## Erialspetsialistide hetkeolukord



## Erialspetsialistide vajadus ettevõtetes



## Ettevõtete plaan teha tulevikus muutusi, mis suurendavad efektiivsust



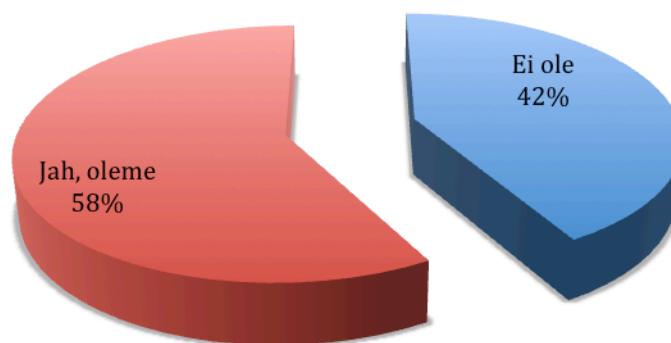
Väga positiivsena toome välja, et 82% vastanud ettevõtetest plaanivad teha muudatusi, mis suurendavad ettevõtte efektiivsust. Samas see suurusjärg ei ole ajas muutunud. Plaanitakse järgnevaid tegevusi: tööpinkide uuendus ja tootmiseseadmete ostmise (16 vastajat), tootmishoonete laiendamine (4), töökorralduse ja sisemise struktuuri muutus (4), liinmetoodika juurutamine, tarkvaraarendus, logistika laos ja tootmises (2), ettevalmistus programmi juurutamine, viimistlusroboti hankimine, tootmisprotsessi reorganiseerimine, kvaliteedikontroll, kiiremini kuivavate lakkide kasutuselevõtt, töökeskkonna ümberkorraldamine. 6 aastat tagasi olid olulisteks muutuseks muuta juhtimist ning plaan töötajaid koondada, nüüd ei mainitud neid kordagi.

**Kokkuvõte:** Tootearendusega tegeletakse enamustes ettevõtetes pidevalt ja ka ettevõtete tegevuse efektiivistamine on suurema osa jaoks pidev tegevus. Eelkõige on see täna seotud tootmisprotsesside ja tehnoloogia uuendamisega. Suurim puudus sektoris on tiseritest.

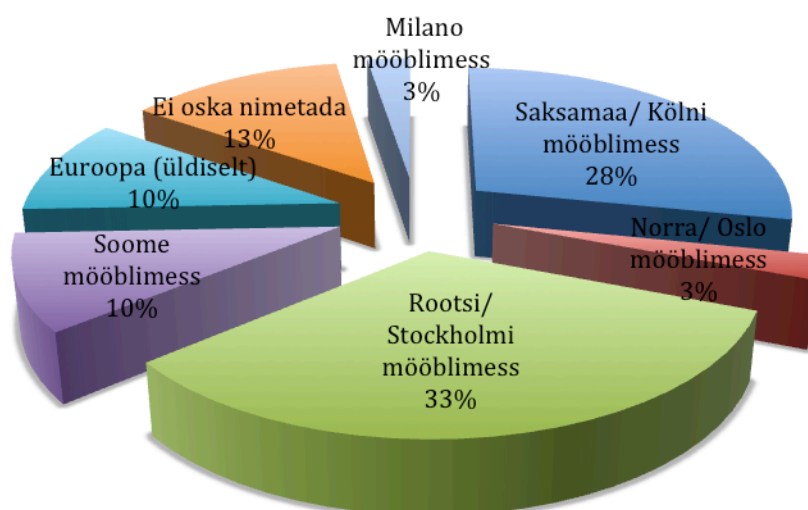
## 10. Koostöö erialaliiduga

Ühisstendiga messidel on valmis osalema 58% firmadest. Järgnev graafik näitab, milliste messide vastu on huvi. Materjalide ühishankeid oleks valmis tegema 57% firmadest. Koostööhuviliste osakaal on võrreldes 2009.a jäänud samaks.

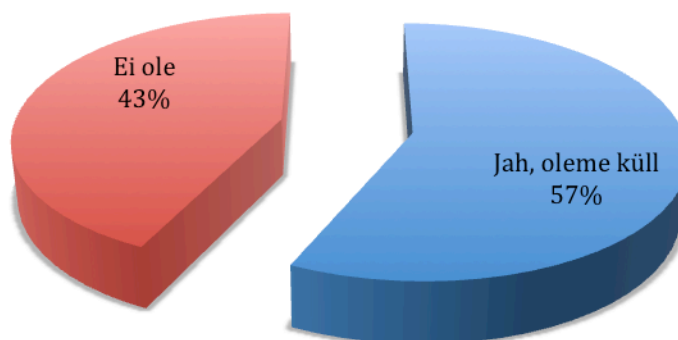
### Kas oleksite valmis osalema messidel mööblitootjate ühisstendiga?



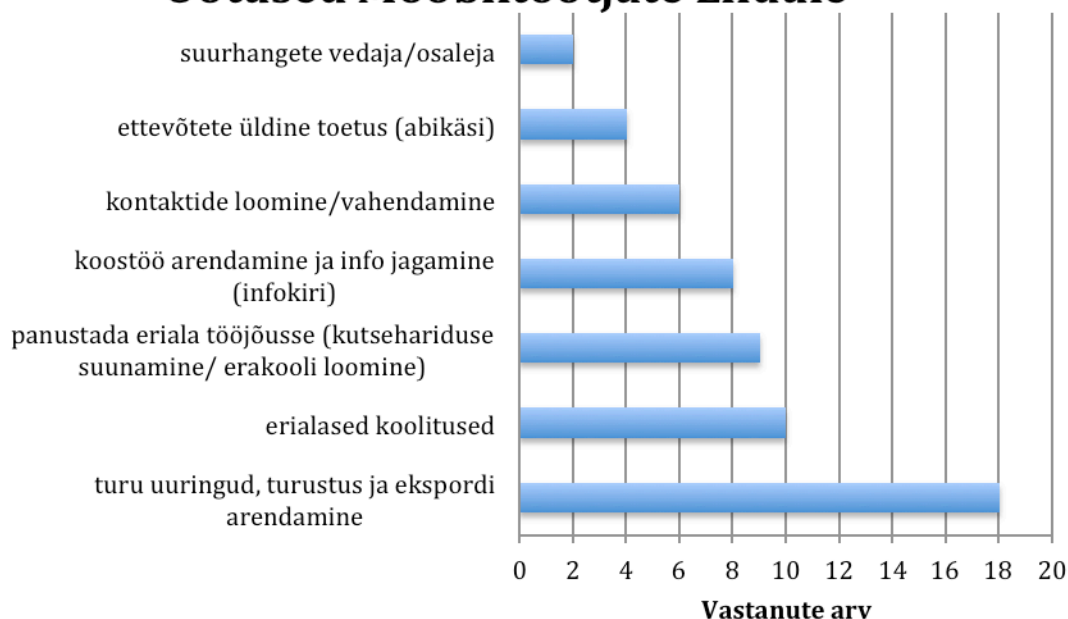
### Millistel messidel soovitakse osaleda



## Kas te olete valmis tegema koostööd materjalide ühishangete organiseerimiseks?



## Ootused Mööblitootjate Liidule



**Ootustes Mööblitootjate Liidule** nimetavad ettevõtted kõige rohkem **туру-uuringute teostamist** ning **turunduse ja ekspordi arendamist**. Seda soovib 18% vastajatest, 2009.a oli sarnane soov vaid 4% vastajatest. Kui kuus aastat tagasi nähti liidu rollina eelkõige partnerlussuhete ja koostöö edendamist (28%), siis täna on see tegevus langenud 8%-le. Oodatakse ka erialaseid koolitusi (10%) ja panust erialase töäjõu ettevalmistamisesse (9%). Üksikud ettevõtted leidsid veel järgmisi huvisid: tehnoloogialane info jagamine, vaba töäjõu ja tootjate kokku viimine, välisurgudelt spetsialistide sisse toomine, eriala propageerimine, tootjate kokkuviiimine, finantseerimise abi, grupilised üritused, ettevõtete kaardistamine, liit võiks välimööblitootja ka oma hulka võtta, maksusoodustuse reguleerimine (käibe järgi),

siseturu kaitse/ebausate ettevõtete kontroll, liidul peaks olema hea lobitöö (kui tahetakse saada uusi turge, siis peaks tegema koostööd Eesti Vabariigi valitsusega seadusandlustega, et toetada tootjate äri), uute sihtturgude leidmisel tuleb müüja Eesti nime ja tuua sisse uusi huvilisi, et tutvustada Eesti toodangut. Tervelt 27 ettevõtet, ehk komandik vastanutest ei osanud liidult midagi soovida.

**Kokkuvõte: Mööblisektori ettevõtete soovid erialaliidule on viimastel aastatel muutnud, seega ka liidu rollis on ilmselt oodata muutusi.**

## 11. Kokkuvõte

Eestis tegutsevate **mööblitootjate arv on** viimastel aastatel **kasvanud**. Keskmise käive ja kasum on langenud, kuid see on muuhulgas tingitud uute ettevõtete arvu lisandumisest. Suuremate ja turul kauem olnud ettevõtete käive on kasvanud, eksport on suurenenud, **ettevõtted on suuremaks ja tugevamaks saanud**. Kuigi sektor on tugev ja arenev - on käesoleva aasta prognoosidest näha ka teatud ebakindlust – osad ettevõtted ootavad 2015. aastal käibe langust võrreldes eelmise aastaga, osad näevad ekspordi puudumist.

Eesti ettevõtete **põhilised eksporditurud on Soome ja Rootsi. Uute turgudena** nähakse eelkõige **Rootsit, Saksamaad ja Norrat**. Neid kellel on tootmisalane ja/või ressurside võimekus **eksportida takistab eelkõige toodete hind ja partnerite leidmise keerukus välismaal**.

Eestis on kõige rohkem **elukondliku ja pehme mööbli** tootajaid. **Ettevõtted on spetsialiseerunud** ühele põhilisele tootegrupile, spetsialiseerumine on ajas olnud kasvav ning ekspordi osakaal on märkimisväärne. Peaaegu pooled ettevõtted turustavad toodangut läbi oma müügivõrgustiku, **iseenda müügikanalite kasutamine on kasvanud edasimüüjate kasutamise arvelt**. **Müügiargumentideks** on mööblitööstuses eelkõige hea hinna ja kvaliteedi suhe ja uuema argumentina pikaajaline kogemus.

Ettevõtete **tugevuseks** on Eestis jätkuvalt hea **hinna ja kvaliteedi suhe** ning lisandunud on **pikaajaline kogemus**. **Nõrkused** on seotud eelkõige **tööjõu puudusega** ning viimane on ka suurim arengu takistaja. Probleem kvalifitseeritud tööjõuga võib sektori arengule tervikuna saada suureks takistuseks. Suurim puudus sektoris on tiseritest.

Tootearendusega tegeletakse enamustes ettevõtetes pidevalt ja ettevõtete tegevuse efektiivistamine on suurema osa jaoks pidev tegevus. Eelkõige on see täna seotud tootmisprotsesside ja tehnoloogia uuendamisega. Enamus ettevõtteid investeerib jätkuvalt, seda eelkõige tootmisse ja tehnoloogiasse.

Mööblitootjad on koostöövalmid ning tootmisvõimsusi ja ressursse ollakse valmis jagama ning teiste omi kasutama. Mööblisektori ettevõtete soovid erialaliidule on viimastel aastatel muutnud, seega ka **liidu rollis on ilmselt oodata muutusi**.

1999 viidi läbi esimene sektoruuring Eestis, mis käsitles puidu- ja mööblitööstust (teostajad PW Partners ja Eesti Konjunkturi Instituut). 2009 viidi läbi eelmine mööblitööstuse uuring (PW Partners ja Sinu Koolituspartner). Nende perioodide arengutes saab välja tuua järgnevaid huvitavaid fakte.

- 1999.a oli suurimaks ettevõtete nõrkuseks tööjõud (45% vastanutest), sama probleem oli suurim ka 2009.a, kuid siiski palju vähematel firmadel (23%). Täna on probleem taas veidi süvenenud, ehk üks ja seesama takistus domineerib Eestis juba üle 15 aasta.
- 1999.a järgnesid nõrkustena nõrk seadmepark (38%) ja turundus (25%). Ettevõtted on vahepeal suutnud korralikult investeerida ja 2009.a oli seadmete teema jäänud kolmandaks (12%) ja turundus tõusnud teiseks nõrkuseks (21%). Käesoleval ajal on mainitud teemade osatähtsus vaid 6-7%.
- Põhiline tugevus on Eesti ettevõtetel sama nii täna kui viisteist aastat tagasi, kuid arvestatav kogemus on hakanud iseloomustama paljusid ettevõtteid.

**Järeldus: Eesti mööblitootjad on suurte kogemustega, arenevad ja paindlikud ettevõtjad. Turg on aastatega korrastunud, ettevõtteid on juurde tulnud, pikaajalise kogemusega ettevõtteid on suuremad ja tugevamad kui varem.**

## Lisa 1. Küsimustik telefoniküsitluseks

<b>1. Ettevõtte nimi:</b>	
	<b>2015 prognoos</b>
<b>2. Töötajate arv (in)</b>	
<b>3. Ettevõtte käive (€)</b>	
<b>4. Ekspordi käive (€ )</b>	
<b>5. Kui suur (% käibest) on Teie poolt tehtav allhanke osakaal?</b>	

**6. Kas allhanke osakaal kasvab või kahaneb lähiaastatel?**

- a. Suureneb
- b. Jääb samaks
- c. Väheneb
- d. Ei oska öelda

**7. Millised on ettevõtte põhilised ekspordimaad (märkida ekspordi käibe % tabelis)?**

**8. Kui ettevõtte ekspordib, siis kas on plaanis laiendada sihtturge?**

- a) Jah (märkida X tabelis maa kohta millisesse)
- b) Ei

<b>Maad</b>	<b>7. Põhilised ekspordimaad</b>	<b>8. Sihtturgude laiendus</b>
a) Soome		
b) Norra		
c) Rootsi		
d) Saksamaa		
e) Taani		
f) Ühendkuningriik		
g) Prantsusmaa		
h) Läti		
i) Holland		
j) Venemaa Föderatsioon		
k) Ameerika Ühendriigid		
l) Leedu		
m) Itaalia		
n) Poola		
o) Austria		
p) Hispaania		
q) Iirimaa		
r) Jaapan		
s) Ukraina		
t) Muu *		

\* Palun täpsustage maa nimetust

**9. Kui ettevõtte ekspordib siis palun tooge välja kolm peamist takistust ekspordi suurendamisel.**

- a) \_\_\_\_\_
- b) \_\_\_\_\_



c) \_\_\_\_\_

**10. Kui ettevõtte ei planeeri ekspordi alustamist, siis millised on põhilised takistused?**

a) \_\_\_\_\_

b) \_\_\_\_\_

c) \_\_\_\_\_

**11. Millised on ettevõtte põhilised tooted ja nende jagunemine?**

Tootegrupi nimetus	% kogu käibest	Ekspordi osa %	Välisurg (Riigid)
elukondlik mööbel			
büroomööbel			
madratsid ja kušetid			
täispuitmööbel			
kilpmööbel			
lastemööbel			
metallmööbel			
pehme mööbel			
hotellimööbel			
koolimööbel			
köögimööbel			
Muu *			

\* Palun täpsustage

**12. Milline on ettevõtte suhe turgu ja kes on põhiline klient?**

- a. ei turusta, toodan - allhanget telliv ettevõtte
- b. eriprojektmööbli otsemüük - eraklient
- c. eriprojektmööbli esindussalongi müük - eraklient
- d. oma- ja ostutoote müük esindussalongis /salongides – eraklient
- e. oma- ja ostutoote müük esindussalongis/salongides - äri- ja eraklient
- f. turustus edasimüügisalongides - edasimüügi ettevõtte
- g. turustus läbi ettevõtte müügiõrgustiku - era - või äriklient.

**13. Millised on ettevõtte põhilised müügiargumendid:**

- a. Pikaajaline kogemus
- b. Paindlikkus
- c. Odav hind
- d. Hea hinna kvaliteedi suhe
- e. Kitsas spetsialiseerumine
- f. Muu \_\_\_\_\_

**14. Mis on praegusel hetkel suuremad probleemid, mis takistavad Teie firma arengut? (võib valida mitu vastust)**

- a. mitte miski
- b. uute ideede (projektide) puudus
- c. vähene turundustegevus/klientide puudus
- d. kvalifitseeritud tööjõu puudus
- e. finantseerimise probleemid
- f. koostööpartnerite raskused

- g. käibekapitali nappus  
 h. Muu (palun täpsustage) \_\_\_\_\_

**15. Mida peate oma ettevõtte põhilisteks tugevusteks**

- a) \_\_\_\_\_  
 b) \_\_\_\_\_  
 c) \_\_\_\_\_

**16. Mida peate oma ettevõtte nõrkusteks**

- a) \_\_\_\_\_  
 b) \_\_\_\_\_  
 c) \_\_\_\_\_

**17. Millised on ettevõtte 3 peamist tööoperatsiooni (olulisuse järjekorras vt. tööoperatsioonide tabel)?**

**18. Milline on teie tänane võimsuste kasutuse % (vt. tööoperatsioonide tabel)?**

**19. Kas olete nõus tegema koostööd teiste tootjatega?**

- a) Jah  
 b) Ei

**20. Kui jah, siis milliseid tööoperatsioone oleksite valmis pakkuma allhankena teistele tootjatele**

**21. Ja milliseid operatsioone ise ostma teistelt tootjatelt (märkida tabelis sobiva vastuse kohal X)?**

Tööoperatsioonid	17. Peamised operatsioonid	18. Võimsuste kasutamine (%)	20. Võimsuste müük	21. Võimsuse ostmine
a) plaadi lõikus				
b) laserlõikus				
c) vesilõikus				
d) lõikus CNC masinaga				
e) lõikus tavalise lahtilõikussaega				
f) Puurimine CNC puurimiskeskusega				
g) Puurimine freesi ja puurimiskeskusega				
h) Puurimine käsitsi seadistatava keskusega				
i) Serva pealistamine				
j) Servakantimine				
k) Plaatmaterjali kalibreerimine				

l) Spoonimine				
m) Kattematerjalide pressimine				
n) Viimistlemine				
o) Värvimine				
p) Kuivatus infrapunaga				
q) Kuivatus konventsioon				
r) Kuivatus muu				
s) Kõrgläike töötlemine				
t) Tisleritööd				
u) Coriani töötlemine				
v) Mööbli paigaldus				
w) Transporditeenus				
x) Muu				

**22. Kas ettevõtte on teinud investeeringuid seadmetesse 2014 ja 2015 aastal?**

1. Jah

Aasta	Rahaline maht €
2014	
2015 (prognoos)	

Kui jah, siis millised on olnud peamised investeeringud?

- a) \_\_\_\_\_  
b) \_\_\_\_\_  
c) \_\_\_\_\_

2. Ei

**23. Kas olete planeerinud investeerida uutesse seadmetesse järgneva 3 aasta jooksul? Kui võimalik siis nimetage.**

- a) \_\_\_\_\_  
b) \_\_\_\_\_  
c) \_\_\_\_\_

**24. Kas Teie ettevõttes teostatakse tootearendust?**

- a. Jah  
b. Ei

**25. Millisena näete oma ettevõtte tootearendust tulevikus?**

- a. Tegeleme oma jõududega,  
b. Plaanime kasutada väliseid eksperte

**26. Millised on Teie toodete juures kasutatavad 3 olulisemat materjali?**

a) Täispuit	
b) Ristvineer	
c) Plaatmaterjalid: PLP, MDF, HDF, PKP jne.	

d) Viimistletud plaatmaterjal: lamineeritud PLP, melamiin PLP jne.	
e) Metallmaterjal: toru-, lehtmetsall	
f) Alumiinium	
g) Looduslikud plaatmaterjalide katematerjalid: Hõõvel-, kooritud spoon jne.	
h) Tehiskatematerjalid: laminaat, tehiskivi jne.	
i) Servakandid (PVC, ABS, natur. kant)	
j) Mõõblivärv (pulber, pasta – akrüül)	
k) Peitsid, õlid,	
l) Lakid (polüuretaan-, vesialusel lakid)	
m) Mõõblikangad, - nahk	
n) Pehmemõõbli pehmendusmaterjalid (poroloon, vatiin)	
o) Klaas	

**27. Mis eriala töötajatest on teie ettevõttel kõige suurem puudus?**

- a) pole puudust
- b) on puudus järgnevatest: .....

**28. Kas plaanite lähitulevikus teha muutusi mis suurendavad ettevõtte efektiivsust?**

1. Jah, millised on plaanitud tegevused?

- a) \_\_\_\_\_
- b) \_\_\_\_\_
- c) \_\_\_\_\_

2. Ei

**29. Kas oleksite valmis osalema messidel mööblitootjate ühisstendiga?**

- a) Jah
- b) Ei

**30. Kui jah, siis kas oskate nimetada messe mis teid enim huvitaksid?**

- a) \_\_\_\_\_
- b) \_\_\_\_\_
- c) \_\_\_\_\_

**31. Kas olete valmis tegema koostööd materjalide ühishangete organiseerimiseks?**

- a) Jah
- b) Ei

**32. Millisena näete erialaliidu rolli sektori arendamisel ning millised peaksid olema liidu peamised tegevused?**

## Lisa 2. Küsitletud ettevõtete nimekiri

AA Sisustusdetail OÜ	Marine Upholstery OÜ
Aaron OÜ	Metalliekspertid OÜ
Ahrens Investing OÜ	Mööbliexpert Grupp OÜ
Andeston OÜ	Naaskel OÜ
Antsla-Inno AS	Nordic Lumber AS
ARCO-AR OÜ	OÜ Harviker
Argo Mööbel OÜ	OÜ Restmec
ARS Sisustus OÜ	Pajusi Mööbel OÜ
AS Kiilung	Pinea OÜ
AS MO-Puit Jõgeva	Pixner OÜ
AS SIRJE	Preab AS
Balteco Mööbel OÜ	Puuslik OÜ
BD Design AS	Retlar OÜ
Bed Factory Sweden OÜ	Revalia Impex OÜ
DE Disain OÜ	Rigor OÜ
Dinox OÜ	Rootsi Mööbel OÜ
Disekt ST OÜ	Saloni Büroomööbli AS
Dream Slats OÜ	Sanwood AS
Eesti Vanglatööstus AS	Scan Production OÜ
Elementmaja OÜ	Scandinavian Furniture OÜ
Ermatiko OÜ	Sisustuskoda OÜ
Estcom Grupp OÜ	Sofahouse OÜ
Estopuit OÜ	Softrend Group OÜ
Extery OÜ	Structo Industry OÜ
Fennobed OÜ	SunShip OÜ
Forestcom OÜ	Timetmööbel OÜ
Fratelli Grupi OÜ	Tohvri Puit OÜ
H&P Trepp OÜ	Trewood OÜ
Halver Arendus OÜ	Valdepol OÜ
Hapval AS	Varola OÜ
Hektolan OÜ	Viidest OÜ
Helivor OÜ	Viktra OÜ
Ideaalköögid OÜ	Vilbel OÜ
Kalla Mööbel OÜ	Virumaa Metsatööstus AS
Kateks Sisustus AS	Visioon 2010 OÜ
Krisling OÜ	Võru EMPAK AS
Lahepuu OÜ	Võru Seeder OÜ
Leigola OÜ	Wermo AS
Mammaste Puit OÜ	Westlink Baltic OÜ
Mang OÜ	