



Ka betoonivalu muutub, töö peab olema kiirem, kvaliteetsem ja täpsem.
FOTO: BETOONIMEISTER



TEGIJAD

Betoon ikka tipus

2016 oli betoonitootjatele üle pika aja hea aasta, kus turg pöördus tõusule ja hinnalangus peatus. Eesti Ehitusmaterjalide Tootjate Liidu andmetel tõusis Eesti kaubabetooniturg tervikuna mullu aasta varasemaga võrreldes mahuliselt 18% ja rahaliselt 20%.

MARILIIS PINN
kaasautor

Selle parim tõestus on Äripäeva ehitusmaterjalitootjate TOPi võitnud Betoneks ASi tõus 90. kohalt mulluses tabelis esimeseks.

Betoneks ASi tegevdirektor Rene Veigel on ettevõttest rääkides äärmiselt napisõnaline ja peab kohta tabelis juhu mänguks. "Kord on hästi, siis läheb halvasti," mõõnab üle poole sajandi betooniga seotud mees. Siis on kord hästi Eesti turul ja Vene turg vilets ja vastupidi. "Kui konsolideeritud tulemused on head, ei

tähenda see alati, et Eestis hästi läheb," toob ta välja edu mitmekihilisuse, et see, mis mõnele võib hea tunduda, pole seda teps mitte kõigi jaoks.

Betoonitootjate edu sõltub tema sõnul suuresti turu seisust ja müüjate edukusest. "Kui ei ehitata, nagu siin kriisi ajal, olgu sul nii hea toode kui tahes, on raske müüa," kinnitab ta, ja tootjatel on selle üle vähe kontrolli.

Samas toob ta välja, et toode peab iga kandi pealt kvaliteetne olema ja viletsat toodet on isegi buumis raske müüa.

Betoneks on läbinud mitmeid kriise

50%

kasvas mullu ehitusmaterjalitootjate edetabeli võitnud AS Betoneksl käive võrreldes aasta varasemaga. Kasum tegi veel suurema hüppe: kul 2015. aastal oldi enam kui poole miljoniga miinuses, siis mullu jäädki enam kui kahe miljoniga pluss!



Kõik aknad ja ukсед ühest kohast!

SeiCom toodab PVC-, puit-, puitaluiniium- ja alumiinium avatäiteid.

Puit- ja puitaluiniium EI-30 sertifikaat.

Alumiinium EI-30 ja EI-60 sertifikaat.

Nüüd on avatud uus ja mugav e-pood akendele ja ustele!

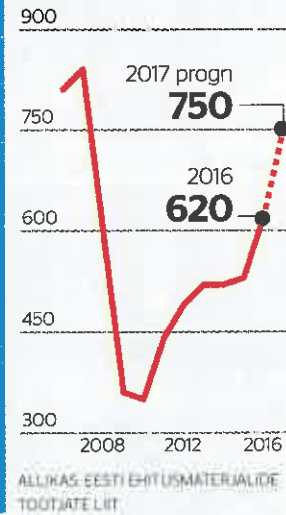
www.seicomaknad.ee

www.seicom.ee



VÕRDLUK Betoontotmine tagasi kriisielsetes mahtudes

Eesti kaubabetooni turu maht
tuhandetes kuupmeetrites



◀ Betoneksi tegevjuhi Rene Veigeli sõnul sõltub nende edu suuresti ehitusturust.

FOTO: ANDRES HAABU

ja buume. Vastavalt sellele on ka ettevõtte kohanenud. Kuid Veigeli sõnul on ettevõtte tuumik juba aastakümneid muutumatu ja oskajad töötajad on üks edu pant. "Peaaegu pensionäride seltskond," naljatleb ta.

Vene turul prognoosib ettevõtte 2017. aastal müügikäivet 2016. aasta tasemel. Eesti turul oodatakse mullusega võrreldes 5% suuremat müügikäivet.

Mördiõõbiku ajaloo firma

Betoneks on välja kasvanud 1961. aastal loodud Tallinna Elamuehituskombinaadist. See oli teine raudbetoonitootete tehase Tallinnas, mis alustas Tallinna Raudbetoonitehase territooriumil, hiljem liideti juurde ehitajad. Kui NSVL ostis Prantsusmaalt paneelhituse tehnoloogia, siis läks lahti ehitusbuum, nagu saab teada raamatust "Eesti betoonehituse ajalugu". 1964. aastal ehitati Männiku tehase ja kombinaat kolis sinna.

Selle nõukogudeaegse hiiru erastas 1994. aastal MSI Grupp, mille üks tütarfirmadest Betoneks AS on. Rene Veigelil on firmas 10protsendine osalus, mida ta nimetab kuldseteks käeraudadeks.

Veigelit on betoon ümbritsenud lapsepõlvest alates. Kuueaastaselt mäletab ta end turnimas papi järgedes Tallinna Raudbetoonitootete tehase ehitus-

platsil. Tema isa Paul Veigel oli algul tehase ehitusel töödejuhataja ning hiljem peainsener, kes sai 1961. aastal õnespaneelide eelpingestamise elektrotermilise meetodi juurutamise eest Lenini preemia. "See sündis koostöös mingite Moskva instituutidega. Need preemiad tulid harva, aga see oli tehniline lahendus, mis praeguseni toimib," kommenteerib Rene, kes maandus isa järgedes peale TPI lõpetamist Tallinna Raudbetoonitootete tehasesse. Ta alustas meistrina, siis sai tsehijuhatajaks.

Ühisettevõtete loomise ajal semmis Veigel Rootsi Strängbeton ABga. Käis Rootsis ja õppis seal palju. 1990. aastate algusest oli ta erinevatel direktori ametipostidel ja pidi mõtlema, mida hakata peale hiiglasliku territooriumi ja 1800 töötajaga, kellest pooled olid ehitajad. Erastamise ajal olid rootslased taas kohal ja pakkusid Männikul asuva hiiglasliku tootmiskompleksi eest ühe krooni. Erastamise võitis MSI Grupp, kes avas Betoneksile Lääne-Siberi turu. Venemaal olakse aktiivsed tänini, natuke tehakse ka Skandinaaviasse.

Keskmisest edukam betoonimüüja

Edetabelis 12. kohal oleva AS Betooni-meister kontserni müügimahud suurenesid turu keskmisest veidi rohkem, sel-

le peamiseks põhjuseks oli tehing, millega soetati ASilt TMB Tartus asuv kaubabetoonitehas. 2017. aastal on põhjust uskuda ehitussektori kasvu jätkumist ning kaubabetooni müügimahtude tõusu eelkõige Tallinna piirkonnas.

"Mida teeme paremini kui teised? Kindlasti ei ole selle põhjuseks odavam hind," vastas ettevõtte juhataja Kalle Suitslepp. "Edukaks olemise retsepti on lihtne formuleerida, samas mitte nii kerge alati täita: ole oma klientide vastu aus, ära tee järeleandmisi kvaliteedi arvelt, ära anna katteta lubadusi ning lahenda omad probleemid ise, ära aja neid kliendi kaela."

Tublite konkurentidega võrreldes on Betooni-meisteril rohkem oma betooniveokeid, kasutatakse vähem alltöövõtjaid ja tehaste tootmisvõimsused kokku on ühed suurimad Eestis.

Suitslepp: "Meie kõige suurem väärtus on meie inimesed. Ettevõtte on nii tubli, kui tublid on tema töötajad. Suvel, tipp-hooajal, on tööpäevad pikad ja rasked. Teeme kõik, et meie kätt kõik lülid vastu peaksid. Katsume korraldada töötajate töölkäimise ja -olemise võimalikult mugavaks ja stressivabaks."

Palgasurve on olemas, seetõttu on Betooni-meister palkasid tõstnud ning plaanib seda teha ka tulevikus. Samas on

meie müügimahud viimase paari aastaga tõusnud ning väga suuri kääre tootlikkuse ja palga tõusu vahel ei ole, leiab Suitslepp.

Investeeringuid raske tagasi teenida

Kaubabetooni tootmine on väga materjalimahukas ja kallist tehnikat kasutav sektor, kus palgakulu osakaal tema sõnul kogu kuludest ei ole väga suur. "Kuna meil on töö palju autojuhte, siis konkureerime töajuturul teiste transpordifirmadega," toob ta välja.

Kohaliku ehitusmaterjalide tootmise sektor sai võrreldes Eesti muude majandusharudega 2007. aasta kriisis kõige rohkem pihta. "Kaubabetooni turu maht kukkus üle 50%. Turg pole sellest siiani päriselt taastunud," analüüsib Suitslepp turgu.

"Praegune TOPis kõrgel kohal olemine on väike lohutus kümneaastase suure kannatamise eest. Kaubabetooni sektorisse 10 aastat tagasi tehtud suured investeeringud on seni veel tagasi teenimata. Nüüd, kus mahud on taastumas, ollakse kindlasti uute investeeringute tegemisel ettevaatlikumad. Päril ilma aga ei saa, ajaga tuleb kaasas käia, klientidele parima teenuse pakkumiseks on vaja ja tehnikat tasapisi uuendada," lisab ta.

Betooni-meisteril on Eestis kokku viis tehast, kasutades üle 40 ühiku betoonitehnikat. "See võimaldab meil olla hästi paindlikud ning saame täita üle Eesti suuri tellimusi. Mõned aastad tagasi, kui ehitati Ida-Virumaal elektrijaama ning õlitehast, olid sealsed betoonimahud väga suured. Betooni veoks olid abiks nii Tallinna kui Tartu tehase autopark. Praegu paraku on Virumaal paljud investeeringud peatatud, tellimusi on vähem ning osad Jõhvi betooniautodest on töö Tallinnas," annab ta ülevaate ettevõtte käekäigust.

Betooni-meisteri kõik tehased on mobiilsed ehk vajadusel saab neid kolida sinna, kus on rohkem nõudlust. Eelmisel aastal paigutati Tartumaalt üks tehase Tallinnasse, kuna pealinna ja selle ümbruse mahud on kõige suuremad. Tartus jätkati tootmist TM Betoonilt ostetud Vahi tehases.

Betoonist prinditud majad

IT areng lubab juba praegu katseliselt maju printida 3D-printeritega. "Usun, et see tehnoloogia areneb kiiremini, kui me oskame oodata. Katsetused käivad, otsitakse uusi materjale ja võimalusi. Võtmeküsimus on – millisest materjalist? Töenäoliselt vist ikkagi betoonist. Tänapäevane autobetonipump on üsna sarnane 3D-printerile, pumbajuhi töö on üle võtmas tark elektroonika, mis liigutab



Praegune TOPis kõrgel kohal olemine on väike lohutus kümneaastase suure kannatamise eest.

▲ ASI Betooni-meister juhataja Kalle Suitslepa sõnul on nende eelis mobiilsus. FOTO: BETOONI-MEISTER

ise masti õigesse kohta ja hoiab betoonivoolikut vajalikul kõrgusel," vaatab Suitslepp tulevikku.

Betooni-meister on panustanud IT-valdkonda tublisti. Tulemuslik on koostöö Inseneribürooga IB Krates, kellel on kompetentsi nii riist- kui tarkvaraliselt arendada ja ehitada betoonitehase juhtimissüsteemidest kuni igapäevase müügitoo tarkvarani. "IB Krates aitas rekonstrueerida Tartus TM Betoonilt ostetud betoonitehase, valmistas ise uue juhtimissüsteemi ja programmeeris sinna juurde tarkvara. IB Kratese arendatud logistika-programm annab võimaluse võtta vastu ja täita betoonitellimusi kõigis viies tehases üle Eesti," toob Suitslepp välja, kuidas infotehnoloogia on oluline ka betoonivalus.

Nii Betooni-meisteril kui ka konkurentidel on käesolev aasta tõine. "Ehitusmahud on tõusnud, tootmisvõimsusi jätkub, loodame aasta lõpetada positiivse tulemusega. Sooviksime, et ehi-

tajatel läheks hästi, et ehitusturul ei tuleks väga suuri ja järske kõikumisi," lisab Suitslepp.

"Oma positiivse energia ja võimalused suuname oma majapidamiste korrastamisele. Võtame ette need tööd ja tegevused, mis said raskel ajal edasi lükatud, teeme endile ja oma töötajatele töölkäimise ja olemise mugavamaks. Loodame, et tellijad, ehitajad, arhitektid, projektiteerijad võtavad rohkem ja julgemalt kasutada kaunist, vormitavat ja pikaajalist materjali nagu seda on betoon, millest saab valmistada tõelisi meistriteoseid. Betooni-meisterid on omaltpoolt väljakutseteks valmis," räägib Betooni-meisterite juht.

Töö käib kliendi mugavuse nimel

Edetabelis 14. kohal oleva ASI Talot juhataja Rasmus Kurmi sõnul on ettevõtte oma töötajate nägu ning edukas sõltub kõigi töötajate vastuvõetud igapäevastest otsustest.

"Oleme viimastel aastatel teinud palju muudatusi oma personalis. Heade otsuste saamiseks panustame töötajate koolitustesse ja arendamisse ning hoiame nende meeled ärksana läbi huvitavate ideede, projektide ja uuenduste," lahkab ta edu saladusi. "Lõputult suuname oma tähelepanu tootmise- ja tarneprotsesside analüüsile ning elimineerides kõikvõimalikke raiskamisi nii tööajas, materjalides kui laopinnas, timmime igapäevast oma väärtust loovaid protsesse. Olles küll tootjad, oleme siiski klientide teenindusettevõtte ning peame pidevalt parendama kliendiga seotud protsesse, et need saada veel lihtsamaks ja kiiremaks." Enamik materjalitootjate tegevusest keerleb kliendi mugavuse ümber. Kõikide ehitusplatsil teostatavate tööprotsesside peale kuluv aeg peab vähenema, sest see on kulukas ja muutub edaspidi veel kulukamaks. "Loomulikult ei saa see tähendada seda, et materjalitootja ja ehitaja koostöö peaks olema kaldu ehitajate ja tellijate huvide ja eesmärkide saavutamise poole tootja arvelt. Me oleme head partnerid oma klientidele ja me saame olla veelgi paremad partnerid ainult siis, kui ka meie huvide, eesmärkidega ja võimalustega arvestatakse," lisab ta. "Meie panus koostöösse on kvaliteedi tagamine, säästlik tootmisprotsess, täpne tegevuste planeerimine ning läbimõeldud investeeringud."

Ehitusplatsil kui ka materjalide tootmises uuendatakse kõike, et vähendada kulusid ning vähendada tootmise või ehituse sõltuvust nappivast inimressursist. "Näiteks paigaldavad sillutuskiive ja äärekive masinad, nende kasutuselevõtt ei ole aga otseselt tootmist mõjutanud. Kui uuendusi ei jälgi ja kaasa ei

lähe, siis lõpuks ei suuda turul võistelda ning konkurendid kihutavad mööda. Jälgime trende ja turul toimuvat," toob Kurm välja.

Tootlikkus ja palgakasv on probleemiks mitmes sektoris. Kuidas on lood palga, tootlikkuse ja nende omavahelise suhtega materjali tootmises?

"Palgasurve on tuntav pea igas valdkonnas ning ehitusmaterjalide tootmises ei ole teisiti. Olen seisukohal, et palgad peavadki üldiselt kasvama. Töötajatele tuleb maksta õiglast (ja inimväärset) palka. Seda me Talotis ka teeme. Sellega loome eelduse, et töötajad panustavad. Koos panustavate töötajatega leiame viisi järk-järgult parandada tootlikkust. Ilma tootlikkuse kasvuta ei ole võimalik parandada ettevõtte rentaablust, mis omakorda võimaldab finantseerida palgakasvu. Saame öelda, et Talotis on tootlikkuse kasv aidanud kaasa üle keskmise palgatõusule," vastab Kurm.

Talotis on viimasel ajal palju uusi lahendusi ka digitaliseerimise suunas. "Alati ei paista sellised muutused meie majast välja. Tootmise planeerimisest kuni toodete tarneni oleme toote tekkonna digitaliseerinud nii, et ka tootmisega otseselt mitte seotud inimesed saavad reaajas ülevaate, mis tootmisüksuses toimub. Plaanime selles suunas kaugemale liikuda ja parandada kliendikommunikatsiooni läbi *online*-tootmis- ning tarneinfoga varustamise," kommenteerib Kurm.

Inlimeressurss suurim väljakutse

"Oleme tublisid, toredaid ja väljakutseid otsivaid töötajaid suutnud värvata nii kontorisse kui tootmisesse. Oleme õppinud oma tootmist paremini planeerima. Oleme ette võtnud ajamahuka tootmisprogrammi juurutamise protsessi, mille tulemusena tõstame märkimisväärselt oma tootmise ja tarne efektiivsust ning vähendame eksimise võimalusi," vastas Kurm küsimusele, mis on ettevõtte viimased suurimad kordaminekud.

"Oleme muu hulgas oma "Annetame aega" projekti raames Tallinna loomaaias toimetades pälvinud nii palju tähelepanu, et AS Talot valiti loomaaias aasta sõbraks 2017," lisas ta.

Suures plaanis on kõige suuremad väljakutsed seotud peaaesjalikult inimressursiga.

"Ühest küljest on seda puudu või on teatud kompetentsi puudu või töötajad on hoopis üksikõiksed. Olenemata mõistlikest palganumbritest ning heast töökeskkonnast ei ole noorte hulgas populaarne töötada tsehhis ning oma kätega midagi valmistada. Teisest küljest on inimeste kaasamine ja pühendunud ini-



▲ ASI Talot juhatuse liikme Rasmus Kurmi sõnul nad ei kujunda ega muuda turgu, aga nad kujundavad ja muudavad oma tegemisi. FOTO: MEELI KÖTTIM

meste juhtimine ühiste eesmärkide suunas vapustavalt põnev väljakutse," lahkab Kurm väljakutseid.

Ehitusmaterjalitootjatel on paremad ajad, kui need olid mõned aastad tagasi. "Juba eelmise aasta Äripäeva Ehitusmaterjalide tootjate TOPi juhtisid kivi- ja betoonimehed. Me teame üht – me ei kujunda ega muuda turgu, aga me kujundame ja muudame oma tegemisi. Mõned tegemised õnnestuvad paremini ja mõ-

ned asjad vajavad rohkem panustamist," kommenteerib Kurm üldist turgu.

"Olen kindel, et suudame veel paremini kui viimastel aastatel ning tuginedes kasvu näitavale turule ei puudu ka järgmise aasta plaanidest kõrged eesmärgid ja lennukad ideed. Millised need on ja kas need realiseeruvad või mitte, saame ehk kokku võtta juba järgmise aasta ehitusmaterjalide tootjate TOPi kuukirjas," ütles ta lõpetuseks.

Nullist turliidriks

INDREK VALLASTE
Nerostein OÜ, juhatuse liige

Ma arvan, et meie edu aluseks on tugev meeskond, julgus otsused, asjatundlikkus, usaldusväärsus.

Meie äris on oluline tarnekiirus, hea ning kompetentne teenus, toote kõrge kvaliteet, konkurentsivõimeline hind, lai materjalivalik.

Olulised märksõnad on klientide ning tarnijate usaldus ja toote omahind.

Nerostein on noor firma, alustasime 2015 märtsis. Püüame kasutada valdkonnas kõige uuemaid lahendusi, vajadusel kasutame eritellimusel toodetud seadmeid. Näiteks kasutame laialdaselt CNC-tehnoloogiat, et toota kiiremini ning kvaliteetsemalt. Hoogne kasv on ettevõtte selles faasis normaalne. 2016. aastal kasvas müügi-kaive üle kahe korra, sel aastal ootame 25% kasvu. 2018 eeldame, et kasv jätkub.

Nerosteini põhitoode on

on kvartsist, looduskivist ning keraamikast köögi töötasapinnad. Lisaks tavapärastele tellimustele oleme tarninud kivi mitmetele hotelliprojektidele ning kruisilaevadele. Suund on looduslike või looduslähedaste materjalide kasutamisele.

Hea on klientide teadlikkuse kasv, ka Eestis eelistavad kliendid järjest rohkem kivist töötasapindasid, mis on ilusamad ning praktilisemad kui seni turgu valitsemud laminaadist tööpinnad.

Keeruline on tupeva meeskonna komplekteerimine. Esimesel tegutsemisaastal ei olnud lihtne, vaatamata kasumlikkusele ning panga ja tarnijate tugevale toele, toime tulla likviidsusprobleemiga. Väljakutse on olnud nullist kahe aastaga jõuda oma valdkonna turuliidriks Skandinaavias. Aga peab ütleva, et see on olnud põnev aeg, jätkub ka uusi väljakutseid.

Edu toovad vaid paremad ja mugavamad tooted

ELENA PAST
Akzo Nobel Baltics AS juhatuse liige

Panustame viimastel aastatel palju tootearendusse, et pakkuda meie klientidele aina paremate omadustega ja mugavamaid tooteid, kuid ka keskkonnasäästlikkusesse.

Olulised märksõnad nii keemiatööstuses kui ilmselt ka tööstuses laiemalt on kindlasti keskkonnasäästlikkus, energiasäästlikkus ja innovatiivsus nii tootearenduses kui tootmisprotsessis teravikuna.

Akzo Nobel Balticsil tähtsus tänapäev 30 tegutsemisaastat, mis andis põhjust ka tagasivaateks ja oma tegevuste analüüsiks. Oleme aastaid panustanud vesipõhiste puidukaitsete ja värvide arendusse ja tootmisesse, mis moodustavad praeguseks

märkimisväärse osa meie toodangust. See on loonud meile võimaluse pakkuda nii koduturul kui eksportturudel innovatiivseid, konkurentsivõimelisi ja keskkonda säästvaid tooteid, mida kliendid kõrgelt hindavad.

Olukord tööjõuturul on pannud ka meid üle vaatama tööprotsesse ja muutma neid efektiivsemaks. Panustame palju oma inimeste koolitamis- ja meeskonnatöö arendamisesse – usun, et need kaks märksõna on tugeva ja konkurentsivõimelise ettevõtte alustalad.

Motiveeritud, teadlikud, rõõmsad, ühtse meeskonnana kokkuhoidvad töötajad on väärtus, mis tagab innovatiivsuse ja konkurentsivõime, aga ka stabiilse finants- tulemuse.

BETOOMIÜHINGU KOOLITUSKALENDER

28. september kell 13.00–16.30 – Projekteerimine I

- Betoonist plaatkonstruktsioonide läbisurumiskandevõime.
Lektor: **Johannes Pello**, TTÜ.
Koht: Ülemiste City, Lõotsa 6, Zappi seminariruumis.
4,0 Eesti Ehitusinseneride Liidu täiendõppepunkti.

11. oktoober – Betooni tehnoloogiapäev

Koostöös Tallinna Tehnikakõrgkooliga.
- Betoonitööd kõrghoones Maakri büroohoone näitel.
- Betooni vormimine Eesti Rahva Muuseumi ehitusel järelevalve pilgu läbi.
- Veealused betoonitööd.
- Putzmeisteri uue tehnika esitlus.
Koht: Tallinna Tehnikakõrgkooli suur saal, Pärnu mnt. 62.

25.-26. oktoober – IPHA seminar

- International Prestressed Hollowcore Association (IPHA) korraldab Tallinnas rahvusvahelise tehnilise seminari ehituskonstruktoritele ja õõnespaneelide tootmisega seotud inseneridele.
Esinejad: tuntud lektorid Euroopast ja Ameerikast.

14. november – Sarrusetööd ehitusplatsil

- Sarruse üldpõhimõtted, sarruse paigaldusvõtted, sarruse tööjõuõnised, töövuukide lahendused.
Lektor: **Aivars Ait**, TTK dotsent
Koht: Tallinna Ehituskool

28. november – Talvised betoonitööd

- Traditsiooniline koolitus enne talve saabumist.

12. detsember – Projekteerimine II

- Õõnespaneelidest konstruktsioonide projekteerimine
Lektor: **Alar Käes**, ehitusinsener vol.8

16. jaanuar 2018 – Betooniauto- ja pumbajuhtide koolitus

- Vajalik koolitus kõigile betooniautojuhtidele ja pumbajuhtidele.
Põhineb Betooniühingu uuel juhendil BÜ8: „Betooni pumpamise keskkonna ja ohutus käsiraamat“.

8. veebruar 2018 – Kõrghoonete projekteerimine

- Peaesineja: **Filip Nikandrov** (Gorprojekt, Moskva).
25-aastase rahvusvahelise töökogemusega (RMJM) vene arhitekt Filip Nikandrov on spetsialiseerunud suurte, keeruliste ja unikaalsete kõrghoonete projekteerimisele. Viimase aja kõige tähtsamad projektid – „**Evolution Tower**“ (2015) Moskvas ja praegu Peterburis ehitatav Euroopa kõrgeim hoone **Lakhta keskus**.
- Tallinna seminar on mõeldud eelkõige arhitektidele, projekteerijatele, konstruktoritele.
Kaasesineja: Gorprojekti konstruktor.
Koht: Filmimuseum, Piritä tee 56

Märts 2018 – Ohutus betoonitöödel

- Populaarne koolitus väga olulisel teemal, kasulik kõigile ehitajatele

BÜ eesti betooniühing

Lisainfo: Eesti Betooniühing – tel 648 1918
e-post: betoon@betoon.org

www.betoon.org