

# Kas suudate kasvavate ehitusmahtude taustal varustada klienti vajamineva materjaliga?

**IVAR SIKK**  
AS Bauroc juhatuse esimees

**Toodame talvisel perioodil võimalikult suure koguse lattu valmis, et rahuldada nõudlust ehituse kõrghooajal.**

Toodame ja müüme poorbetoonist ehitusmaterjale, peamiselt plokitooteid ning silluseid ja paneele. Eksport moodustab ca 70% ning toodangut turustame kokku enam kui 10 riigis. Kuna kõikidel peamistel sihtturgudel on hetkel majanduskeskkond heal järjel, siis kasvavad jätkuvalt ka müügi-mahud.

Plokitooted on tavapäraselt laos kohe saadaval, aga kuna sortiment on lai, siis teatud tellimuste osas tuleb kliendil käesoleval hooajal arvestada kuni paari nädala pikkuse tarneajaga. See on siiski oluliselt lühem ooteaeg võrreldes mõnede teiste seinamaterjalidega, mida toodetakse ainult tellimuspõhiselt.

**KRISTJAN KEERD**  
ASI Ruukki Products Baltikumi müügidirektor

**Ehitusmaterjalide saadavuse osas pole võrreldes mullusega olukord oluliselt muutunud. Mõne materjaligrupiga on seis halvem turgude suure nõudluse tõttu, telstega pole probleemi.**

Kõige suurem on mure villalaga. Terasetootmisel on maailmatehases veel tärned miinuses, toormaterjalide tellimisega on hiljaks jäänud, kuid sügiseks peaks kõik laabuma. Suvi on keerulisem aeg, tarneajad on vähe pikemad. Näiteks ettevõtte, kelle materjalid tulevad Indiast või Lõuna-Koreast, peavad arvestama isegi kolme- kuni kuuenädalase tarneajaga.

Meie materjalidest on enam kasutatavad tooted kõik laos saadaval, pikem on ooteaeg vaid erilistele toonidele, mida Eesti laos pole ja mida tellime Soomest või Rootsist. Suur-

te terasdetailide ooteaeg on aga kuni kaks kuud. Õnneks on suured ehitajad hea planeerimisvõimega. Kui tellimus tuleb piisava varuga, saame tehasest tootmisressursse broneerida – täna reserveerime tehases tootmist juba septembriks.

**ELENA PAST**  
ASI Akzo Nobel juhatuse liige

**Raske öelda, kas tegu on buumiga, aga kindlasti on nõudlus ehitusmaterjalide järele mõningal määral suurenenud.**

Värvide ja puidukaitse saadavuse osas, mida toodame ja müüme, oleme üldjoontes suutnud hakkama saada – nõudluse suurenemist kevadel ja suvel oskasime ette näha ja planeerida.

Eks tipp-hooajal tuleb ikka aeg-ajalt ette, et mõni toode kaupluselettidelt otsa saab, aga enamasti saavad need probleemid kiiresti lahendatud. Erinevate toodete hulk, mi-





**Ehitusmaterjalide tootjad üle läbi käivate tallimuste üle veel ei kurda. Foto: KAGL MEE.**

## I kvartalis mõni plussis, teine miinuses

MARILIS PINN

Tänavuse esimese kvartali ehitusmaterjalide müügitulemused olid enam-vähem võrreldavad eelmise aasta sama ajaga.

Kokkuvõttes oldi piirikeses plussis –4% kasvav müük võrreldes eelmise aasta esimese kvartaliga, aga Eesti-sisene müük oli pigem väikeses miinuses.

"Kügel ei saa öelda, et ehitusmaterjalide tootjatel läheneb sama hästi kui ehitajatel, tundub teine kvartal natuke parem," tunnustab Eesti Ehitusmaterjalide tootjate Liidu tegevdirektor Enno Rebane. Ta lisab, et täpsed teise kvartali andmed saavad kuu lõpuks, kuid oleme vahel sektorist jääb mõni plussis, mõni teine aga miinusesse.

Rebase sõnul mängib selles rolli ka seisoonsus – mai ja juuni on aprillist tegevusamad kuud. "Viimase seisooni põhjal ei oska aga suurt bööni väga näha," tunnustab Rebane.

da klientidele pakume, on üsna suur. On tooteid, mille kättesaamiseks kulub klientidel paar päeva, aga on ka neid, mida me laos ei hoia ja mida tarime tellimise peale. Suurem osa toodetest on siiski ühe-kahe päevaga tarnitavad.

MART ARRO  
AS Saint-Gobain Ehitustooted tegevdirektor

**Viimase aastaga on näha olnud tõesti ehitusmaterjalide müügi- ja mahtude kasvu. Üldiselt võib öelda, et jagub kõike, probleeme on vaid mõne üksiku kaubagrupiga, nagu näiteks soojusmaterjalid.**

Ka on kohati probleeme olnud üksikute ja väga eriliste toodetega. Laokaup on kergetemini kättesaadav – enamiku klientide soovid suudame olemasoleva laovaruga rahuldada. Soovime tellimused täita võimalikult ruttu. Aga soovitan ehitajatel piisavalt ette mõelda. Õnneks on ka ehitajate planeerimine ajaga aina paremaks läinud ning viimasel ajal "kohe tunni pärast on materjali vaja" küsimisi pole enam olnud. Suurte projektide puhul tellitakse materjalid juba mitu kuud ette ja väiksemaid projekte on lühema ajaga lihtsam varustada.

EIKKI KARI  
OO Penosil Eesti müügidirektor

**Praegu muret pole, varustuskindlus kohalikul turul on meile eelliseks – oleme ladu kohandanud vastavalt Eesti ehitajate ostuharjumustele.**

Meil on oma ladu, kus hoia- me kohaliku turu jaoks ehitus-

**Ehitus peaks olema pikemalt planeeritud tegevus ja elementide 3-5 kuud ette tellimine normaalne. Suures plaanis võib siiski öelda, et probleemi ei ole.**

Eesti Betooniühingu tegevdirektor Toomas Valnola

vahte ja silikoone. Suudame 24 tunniga saata üle Eesti soovitud kaubad kohale. Samas võib mõne spetsiifilisema tootega ajuti probleeme esineda, kui tootmisel on olnud raskusi tooraine kätte saamisega.

Ehitusmaterjalide turu maht kasvab, toodete löikes on aga kasvukiirused erinevad, kuigi kasvutempo on üle 10% aastas. Pigem on Eesti ehitaja viimase minuti ostja, ta on harjunud meie tarneahela hea süsteemiga. Sageli on kiiresti viimasel momendil kaupa vaja, sellist ostukäitumist toetav süsteem pole aga paljudel teistel võimalik.

TOOMAS VAINOLA  
Eesti Betooniühingu tegevdirektor

**Betoelementide ning seinaja laepaneelide ooteajad on tavapärasest pikemad.**

Ehitatakse palju, eriti just korterelamuid, aga ka eramuid. See on tõenäoliselt teinud betoelementide kät-

tesaamise aja suvel pikemaks, kui ollakse harjunud. Samas, ehitusbetooni osas pole me veel 2007. aasta taset saavutanud. Öeldes, et olukord on hull, oleks see tõest üsna kaugel.

Betoelementide tootjad on viimasel kümnel aastal pärast kriisi panustanud palju ekspordi arendamisse – just tänu ekspordi kasvule on paljud ettevõtted alles. Meil on üle 10 betoelementi tootja. Samas, koduturg kasvab kiiresti ja ekspordi osakaal toodangu kogumahus väheneb – tootjad ei tohi ekspordist loobuda, sest neile on ka väliskliendid olulised.

Betoonplokkide ja kauba- betooni kättesaadavusega pole probleemi, pole buumi, võimsusi on piisavalt, mingit nime- tamisväärsust ootamis- ega kättesaamise aega pole. Kui täna tellides kohe ei saa, siis homme-ülehomme ikka saab. Tule- tegevust vaid paar päeva ette planeerida.

Soomega võrreldes on meil tarneajad oluliselt lühemad. Seal tellitakse materjalid aegsasti ära, siin on tähtajad lühemad, hinnapakumisi vaagitakse kauem ja kui otsus tuleb, siis on kohe vaja. Ja vahel imestatakse, et kohe ei saa. Ehitus peaks olema pikemalt planeeritud tegevus ja elementide 3-5 kuud ette tellimine normaalne käitumine. Suures plaanis võib siiski öelda, et probleemi ei ole. Kui ehitajad enda tegevusi veel natuke- ne paremini ette ka planeeriks, poleks üldse probleemi.