

MEMO

Ümarlaud 21. jaanuaril 2009.

Ümarlaura eesmärk:

1. Selgitada võimalused ja kitsaskohad mööblitootjate tegevustes, et kahekordistada viie aasta jooksul Eestis toodetava mööbli eksport.
2. 5 – 6 liikmelise initsiatiivgrupi loomine.
3. EAS – i ja KredEx toetuste võimalustest.

Päevakava.

13.40-14.00 - kogunemine Tööandjate Maja Peetri saali

Kohvilaud ja kerged suupisted.

Ain Tats

Eesti Mööblitootjate

Liidu tegevdirektor

14.00-14.10 - avasõna

Priit Tamm

Eesti Mööblitootjate

Liidu juhatuse esimees

14.10- 14.15 - päevakava tutvustus

Ümarlaura läbiviija

August Kull

Eesti Mööblitootjate Liidu juhatuse
liige

14.15 – 14.40 – Ettevõtluse Arenduse Sihtasutus

kui ettevõtete partner .

Allar Korjas

2008-2013 ettevõtlust toetavad

meetmed.

EAS-i ekspordi

divisioni direktor

14.40 - 15.00 - Ettevõtluse Arenduse Sihtasutus

Eesti brändi areng

Maria Alajõe, EAS-i

juhatuse liige

15.00 –15.20 - Kredex-i roll ettevõtete ekspordi

võimenduse toetajana ja finantseerijana

Andres Treier Kredex-i juhatuse
esimees

15.20 – 15.45 Kohvipaus

15.45 – 16.00 Olukorrast Euroopa mööbliturul

UEA Pariisi kohtumiste valguses

Priit Tamm

Eesti Mööblitootjate Liidu juhatuse
esimees

16.00 - 16.30 Eesti Mööblitootjate ootused

arutelu juhatab sisse August Kull

Mööblitootjad,

ümarlauast osavõtjad

16.30 - 16.40 Aktiivgrupi 5-6 liiget valimine

August Kull

Eesti Mööblitootjate
Liidu juhatuse liige

16.40 - 17.00 Kokkuvõtete tegemine kohvitassi taga

Memole on lisatud:

EAS – i ekspordi divisioni direktori ALLAR KORJAS`e ettekanne.

EAS – i juhatuse liikme MARIA ALAJÕE ettekanne.

Kredex- i juhatuse esimehe ANDRES TREIER`i ettekanne.

Eesti Mööblitootjate Liidu juhatuse esimehe PRIIT TAMM`e ettekanne.

Eesti mööblitootjate ootused:

Jaak Nigul – Tarmeko AS – Ühisturundus on mõttetu raha raiskamine, müük ei ole ühisturundus.
Messi ühisstend on võimalik.

Ettepanekud

Vajalik välisspetsialistide palkamine ja ühisstend mööblimessidel.

Eestis on puudu mööblitootmise spetsialistidest, vajalik riigi toetus välisriikidest tipp-spetsialistide värbamisel.

Tarmo Prikk – Thulema AS - Suured välisprojektid (näiteks olümpiamängud Sotsis) on kohad kus vajatakse palju mööblit , vajalik on EAS – i toel saada sellistesse projektidesse.

Ettepanekud.

Moodustada initsiatiivgrupp ühisturunduse ja messide ühisstendide ideede selgitamiseks.

Tuua välisspetsialiste ja leida nende finantseerimise võimalused.

Eesti Mööblitootjate Liidu ühispankumise on vajalik osaleda lähi välisriikide riigihangetes.

Aivar Ojastu -Wermo AS - Välisriikidesse on võimalik teha hinnapakumisi läbi Eesti Kaubandus – Tööstuskoja ja Eesti Väliskaubanduse Liidu.

Ettepanekud

Läbitöötada aktiivsed uued turud, leida neil müügiagendid ja korraldada agentidega kohtumisi.

Osaleda messidel ühisstendiga, millise kujundaks tipp - disainer.

Priit Kerma – Sarkop AS -Vajalik pääseda maailma suurtesse projektidesse.

Ettepanekud.

Ühisstendiga osalemine messidel; EAS ostaks messi pinnad ja müüks need mõistliku summa eest mööblitootjatele.

Värvate Eesti Mööblitootjate Liitu välisriikide müügiagendid.

Arendada sisseostu vallas koostööd tootjate vahel .

Ühiste mõtete ja tegevuste realiseerimisel on esmane koostöövõime mööblitootjate vahel.

Mööblitootjatel on hea positsioon edasiminekuks.

Ilo Rannu – Kitman AS - Selleks, et eksportida kaks korda rohkem mööblit edukalt suurema lisandväärtusega kui seni on vaja korralikku toodet või teenust (mis sobib antud turule), positiivset kuvandit (messid, koduleheküljed) ja välismaal asuvat müügiorganisatsiooni, millega saaks liikuda lõpptarbijale võimalikult lähedale. Müügiorganisatsioon on vajalik saamaks suuremat lisandväärtust (kõrgemat hinda) ja vältimaks vahendajaid.

Praegune tippspetsialisti palkamise toetuse süsteemi peaks muutma nii et oleks võimalik kasutada seda välismaale müügiorganisatsiooni loomiseks. Välismaised tippspetsialistid ei soovi vahetada elukohamaa sotsiaalsüsteemi Eesti oma vastu. Samuti on meil vaja müüki teha piiri taga mitte Eestis seega ei ole nende spetsialistide toomiseks Eestisse mingit vajadust. Ilma müügiorganisatsioonita (kes ei oma kontakte ja jookse klientide vahet) ei müü suurt midagi ja paljud kulutused messide külastuseks, turuuringuteks jne lähevad kahjuks lõpuks vaid kulusse kuna katavad 2/3 teha vaja minevast tegevusest müügi jaoks.

Eksport müügiorganisatsiooni loomise toetuse süsteem võiks olla samuti kolme aastane projekt mahuga ca 3 – 4 milj. EEK. Keskmine hea vajalike sidemetega spetsialist lähiturgudel maksab kuskil 100 tuhat EEK kuus, millele lisanduvad veel kulutused vajadusel kontorile autole, sidele jne. Moskvas näiteks maksab sidemetega müügimehe palkamine kuni 10 000 EUR. Selliste müügiorganisatsioonide loomine on kõige problemaatilisem, kulukam ja kriitilisem alustamise puhul just esimesel kolmel aastal. Seetõttu jäetakse see paljudel juhtudel tegemata kuna alguses on vaid tohtu suured kulud ja tulu praktiliselt puudub.

Ettepanekud.

Välisriigi müügiagentide näol luua välisriigis müügistruktuur – eksport organisatsiooni loomise toetus sihtturul.

Messide ühisstend on vajalik kui on hästi kujundatud suur ja võimas väljapanek.

Moodustada Eesti Mööblitootjate Liitu ühisturunduse grupp – spetsialistide palkamine.

Vajalik on tuntuks saada mööbli tootja riigina.

Pöörduda valitsuse poole palvega, et riigihangete korraldamisel arvestataks Eesti Mööblitootjate Liidu seisukohaga.

Allutada moodustatav initsiatiivgrupp Eesti Mööblitootjate Liidu juhatuse esimehe ja aseesimeestele.

Rolf Relander – Bellus Furniture OÜ - Paljudesse riikidesse Eesti mööblitootjad ei müü, vajalik siseneda mitu ettevõtet (vähemalt 5 – 6) koos.

Ettepanekud

Ühine sisenemine uutele turgudele mõistliku hinnagakujundusega.

Vajalik ühisstend mööblimessidel.

Leida ühised müügimehed välisturgudele.

Aare Paloots – Tarmel Furniture OÜ - Müük on välisriigis edukas kui on kohalik müügimees keda kohapeal tuntakse.

Ettepanekud

Ühiselt saada uutele turgudele ja uutesse turukettidesse.

Vajalik ühisstend messidel.

Zigmontas Strepaitis –Balteco Mööbel OÜ - Ettevõtetes puuduvad turundusega tegelejad on ainul müügimehed kui turundus ja müük ei ole samad. Turunduseks on ettevõtetele vajalik ühine võti, selleks selgitada ettevõtete ühine huvi ja turgude nõuded, tingimused ja võimalused.

Ettepanekud

Vaadata üle müügi hinnad ja võimalusel vähendada 10 – 15 %.

Leida ühiselt kontaktid välisurgudel müügi korraldamiseks.

Kui ostjad ei oma teadmisi Eesti kui mööblitootja kohta, siis ei osteta, vajalik ühine Eesti mööblitootjate tutvustus.

Priit Tamm – Standard AS - Välisriikides on müüjate (kaupmeeste) liit samuti müügimehed, väljatöötada ühine mööblitootjaid tutvustav informatsioon ja teha ühine välisriigi külustus Eesti mööblitootjate tutvustuseks ning kutsuda välis müügimehi Eestisse. Kui on mööblitootjate ühine tahe ja plaan, siis toetab EAS.

Ettepanekud

Ühistegevuseks on vajalik mastaapne branding.

Messidel osalemiseks on vajalik stendide kujundus, et osalejal on osalemisel uhke tunne.

Robert Pajussaar – Kalla Mööbal OÜ - Vajalik mööblitootjate ühistegevus, milline peab põhinema tahtel ja teineteise mõistmisel.

Müük on võimalik läbi Eesti Väliskaubanduse Liidu ja saatkondade. Selleks on vajalik uuring liidu liikmete pakutavast toodangust. Võiks mõelda liidu juurde müügiagendi või agentide palkamisest kes tegeleks ainult liikmesfirmade toodete müügiga.

Ettepanekud

Mõelda liidu juurde müügiagendi palkamisele kes tegeleks ainult liikmesfirmade toodete müügiga.

Vajalik ühistegevus välis – ja siseturul sealhulgas ühisturundus ja messid.

Jori Ala – Jyra – AS Neiser – messidel osamine on tunduvalt efektiivsem kui on hästi kujundatud ja tootja riiki tutvustav väljapanek, tähtis on Eesti kui mööblitootja riigi maine tõstmine.

Ettepanekud

Mastaapne ühine väljapanek messidel Eesti mööblitootjate maine tõstmiseks.

Toomas Laan – Falconet Metall OÜ

Ettepanekud

Kohalike välisagentide värbamine uute turgude leidmisel.

Ühisturundus peab ostjatele teadvustama, et Eesti mööblitootjad valmistavad kvaliteetset, tähtaegselt ja hea hinnaga toodangut.

Korraldada mööblitootjaid tutvustavaid üritusi uutel turgudel.

Jaen Uussalu – OÜ Plaatdetail

Ettepanekud

Tootjatel leppida kokku milline turu – uuring on vajalik ja Eesti Mööblitootjate Liidul tellida vajalik uuring.

Eesti Mööblitootjate Liidul leida kontakte välisturgudel ja need saata edasi liikmetele.

Aare Pook – Pixner OÜ

Ettepanekud.

Messidel väikseid bokse ei märgata, seepärast osaleda messidel ühisstendiga.

Mart Jõhvikas – Borg AS

Ettepanekud

Ühisstendiga osalemine messidel ja hea omavaheline koostöö messidel.

Välisturgude ühine kontaktide leidmine koos väikeettevõtetega.

Moodustati initsiatiivgrupp alljärgnevas koosseisus:

1. August Kull – Brain Team OÜ - grupi juht
2. Rolf Relander – Bellus Furniture OÜ
3. Mart Jõhvikas – Borg AS
4. Termo Prikk – Thulema AS
5. Toomas Laan – Falkonet Metall OÜ
6. Priit Kerma – Sarkop AS
7. Aivar Ojastu - Wermo AS

Kokkuvõtteks.

Ümarlaua kokkukutsujad EPTL ja EAS esindajad tõdesid, et kokkutulnud tööstusharu liidrid nägid võimalusi kasvatada tööstusharu käivet ja riigi rolli selle tugitegevuste toetamisel. Eelkõige nähti riigi rolli ühisstendide ja väljapanekute organiseerimisel ja selle rahastamisel. Samuti sarnaste tootmisprofiiliga ettevõtte toodetele müügiesindajate leidmine uutel turgudel aga samuti rahvusvahelistel hangetel osalemine. Ettevõtjate eestvedamisel moodustati initsiatiivgrupp, kelle ülesandeks jäi täpsemate tugimeetmete väljatöötamine. Initsiatiivgruppi määrati juhtima EMTL juhatuse liige August Kull.

Initsiatiivgrupi esimene kokkusaamine on veebruari esimesel nädalal. Veebruar 2009 töötatakse välja esialgne tegevuskava ja selle täitmise ajalised graafikud. Need esitatakse

kinnitamisaks EMTL juhatusele ja EAS juhtkonnale, kelle abiga leitakse ka rahalised vahendid tegevuste läbiviimiseks.

Memo koostas :

Ain Tats EMTL tegevdirektor

Kokkuvõtte koostas

August Kull EMTL juhatuse liige

