

EESTI PUITMAJAKLASTRI STRATEEGIA  
2018-2025



Eesti  
**Puitmajaklaster**

Teadlikult tulevikku

# SISUKORD

<b>SISSEJUHATUS</b> .....	2
<b>1 TAUSTSÜSTEEMI JA HETKEOLUKORRA KIRJELDUS</b> .....	3
<b>1.1</b> Eesti puitmajasektori üldandmed .....	3
<b>1.2</b> Sektori tänased sihtturud .....	4
<b>1.3</b> Sektorit arendavad võrgustikud .....	5
<b>1.3.1</b> Eesti Puitmajaliit (klastri juhtpartner).....	5
<b>1.3.2</b> Eesti puitmajade ekspordiklaster (lüh. Eesti puitmajaklaster).....	6
<b>1.3.3</b> Klaster sektori väärtusahela arendaja ja lisandväärtuse kasvatajana .....	6
<b>1.3.4</b> Klastri senine areng ja saavutused.....	7
<b>2 SEKTORI VÄLJAKUTSED HETKEL JA TULEVIKUS</b> .....	8
<b>2.1</b> Konkurentsieeliste kadumine.....	8
<b>2.2</b> Kvaliteedinõuete karmistumine .....	9
<b>2.3</b> Müügimahtude kasvatamise ja sihtturgude laiendamise vajadus.....	9
<b>2.4</b> Tootmissisendite järjepidev kallinemine.....	10
<b>2.5</b> Sektori vähene tehnoloogiline ja digitaalne areng .....	11
<b>2.6</b> Kvaliteetse tööjõu puudus.....	11
<b>3 SEKTORI KONKURENTSIVÕIME SÄILITAMINE</b> .....	12
<b>3.1</b> Klastriprojekti vajalikkus .....	12
<b>3.2</b> Klastri missioon, visioon ja eesmärgid .....	12
<b>3.3</b> Eesmärkide saavutamine.....	12
<b>4 KLASTRIPROJEKTI TULEMUS</b> .....	13
<b>4.1</b> Projekti elluviimise võimekus.....	15
<b>4.1.1</b> Klastri finantsvõimekus .....	15
<b>4.1.2</b> Projekti juhtimine ja kompetentsid .....	15
<b>Lisa 1. Klastriprojekti tegevuskava 2019-2023</b> .....	0

# SISSEJUHATUS

Käesoleva strateegiadokumendi eesmärk on kirjeldada ja kaardistada Eesti puitmajaklastri strateegilised arengusuunad ning peamised eesmärgid koos tulevikutrendide ja võimalike kitsaskohtadega. Strateegia ülesanne on olla ühtse arusaamise aluseks ning sisendiks ja fookuseks klasteri järgmise seitsme aasta prioriteetsete tegevusvaldkondade ning tegevuskava loomiseks ja kokku leppimiseks. Strateegia sõnastamise ja selle rakendamise kaudu on eesmärk viia Eesti puitmajade tootmisega tegelevad ettevõtted rahvusvahelise konkurentsivõime ning jätkusuutlikkuse kasvule.

Puitmajaklastri strateegiadokument annab ülevaate Eesti Puitmajaliidust kui juhtpartnerist, liidu ja Eesti puitmajaklastri ühisest arengust ning ajaloost. Muuhulgas kirjeldab taustsüsteemi ja hetkeolukorda puitehitus-sektoris ning toob välja ekspordile suunatud klasteri olulisuse koos missiooni, visiooni ja eesmärkidega. Lisaks kirjeldab strateegia lahti ka eesmärkide ellu rakendamise loogika, plaani ning olemasolevad ressursid.

Eesti puitmajaklaster koondab peaaugult rahvusvahelise koostöö ja ekspordimahtude suurendamisest huvitatud puitmajatootmisega tegelevaid kohalikke ettevõtteid ning sektori sidusorganisatsioone. Ühise võrgustikuna elluviidavad tegevused on suunatud tootmisprotsesside tõhusamaks muutmisele, kompetentside arendamisele, rahvusvahelise koostöö soodustamisele ning konkurentsivõime kasvule välisturgudel.

Olenemata sellest, et Eesti puitmajasektor on aastate jooksul oma käivet ja ekspordimahtusid jõudsalt kasvatanud, peavad sektori ettevõtted jätkuvalt panustama oma toodete ja tootmisprotsesside arendamisele ning nende tulemuslikumasse turundusse. Aja jooksul järjest kiiremini muutuv majanduskeskkond ning märkimisväärselt tõusnud sisendhinnad on seadnud ettevõtted olukorda, kus konkurentsivõime säilitamiseks ning jätkusuutlikkuse tagamiseks on vajalik sektori jõulisem ühine turundamine ning tootmisvõimsuste koondamine.

Eesti puitmajaklastri raames läbi viidud ning tulevikku planeeritud ühistegevustel on nende protsesside teostamisel arvestatav roll – nii võrgustikuna kui spetsiifiliste tegevustena projekti tegevuskavas. Eesti puitmajaklastri partnerid on teadvustanud, et eksporditurgudel positsiooni säilitamise võtmesõnaks on sektori koostöö ning selle arendamiseks ja realiseerimiseks on sobivaim võrgustik ning tugi Eesti puitmajaklaster koos selle erinevate ühisprojektidega.

# 1 TAUSTSÜSTEEMI JA HETKEOLUKORRA KIRJELDUS

## 1.1 Eesti puitmajasektori üldandmed

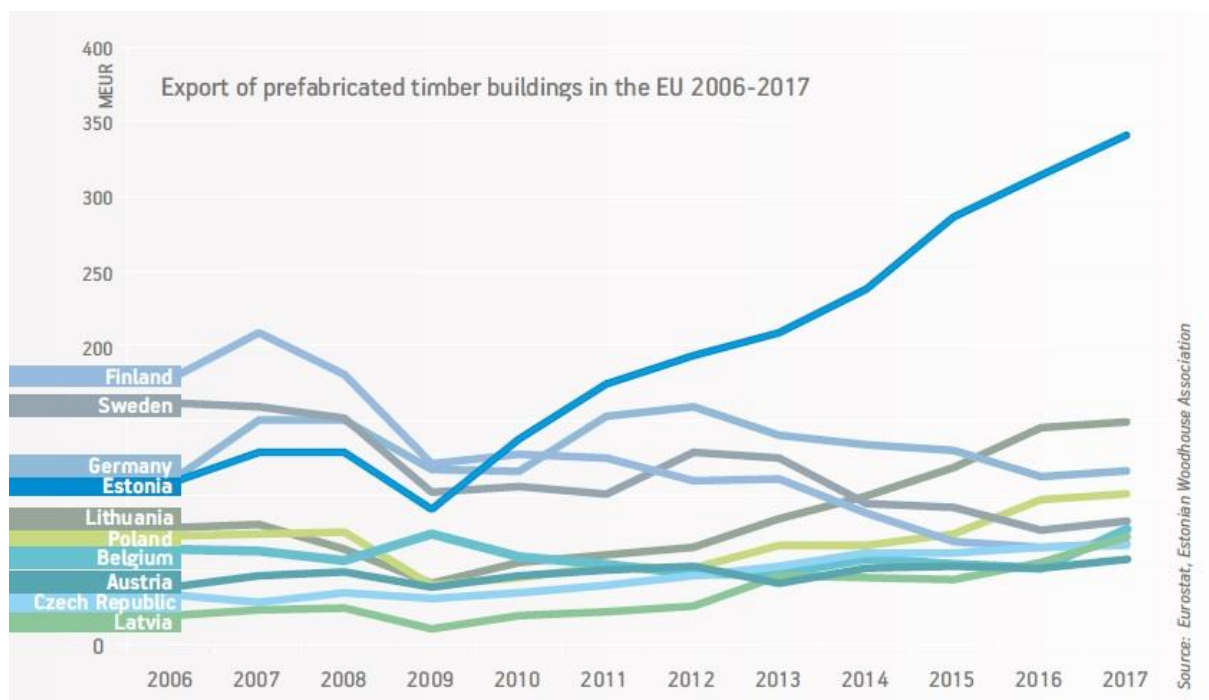
2018. aastal võib puitmajade tööstuslikku tootmist Eestis käsitleda arvestatava majandusharuna. Puitmajasektor hõlmab endas EMTAK2008 tegevusala 16232 - kokkupandavate puitehitiste (saunad, suvilad, majad) ja nende elementide tootmine, kus 2017. aastal tegutses kokku 131 ettevõtet (111 põhitegevusena, ülejäänud kõrvaltegevusena). 2016. aastaga võrreldes on turul tegutsevate ettevõtete arv vähenenud üle 9%.

Sektoris tegutsevate ettevõtete müügi käive antud tegevusalal moodustas 2017. aastal 320,63 miljonit eurot, millest ekspordi osakaal on ligikaudu 90% (Statistikaamet). Turumaht kasvas 2016. aastal 15,6% võrra ning 2017. aastal 3,9% võrra. Viis suurimat tegijat turul, kes moodustasid turumahust 46,4% olid Harmet OÜ, Palmako AS, Lasita Maja Production AS, Module Tech OÜ ja Harmet Constructions OÜ. Eesti ettevõtluse kogupildiga võrreldes moodustab puitmajasektori summaarne müügitulu 2017. aastal 0,55% kõigi Eesti ettevõtete summaarsest müügitulust.

Erialaliit koondab orienteeruvalt 25% ettevõtetest, kes moodustavad kogu sektori tööhõivest ja käibest enam kui 65%.

Puitmajatööstused jagunevad käsitöö- ning masinpalkmajade tootjateks, element- ning ruumelementmajade tootjateks ning ristkihtpuidust (MHM ja CLT) hoonete tootjateks.

EU28 liikmesriikide puitmajatootmist ning rahvusvahelise müügi omavahelist dünaamikat võrreldes on selgelt näha, et Eesti puitmajatööstus paistab erandlikult silma väga kõrge välisurgudele müümise osakaaluga (Joonis 1).



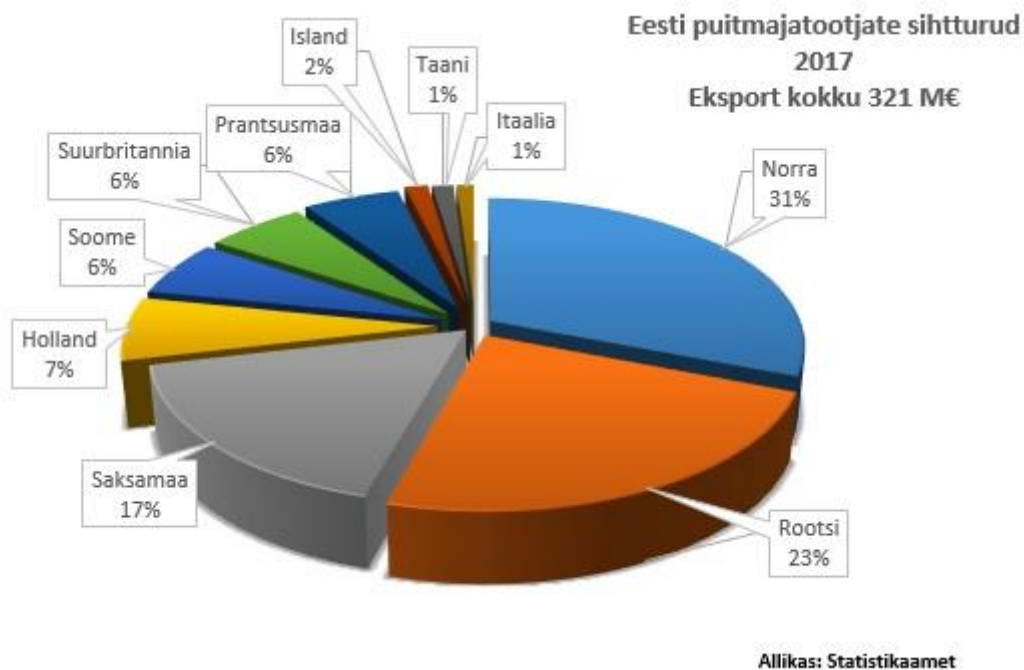
**Joonis 1.** Tehaseliselt toodetud puitmajade eksport perioodil 2006-2017 riikide lõikes.

Nii Eurostati kui Statistikaameti andmetel on Eesti puitmajade rahvusvaheline müük alates 2009. aastast stabiilselt kasvanud. Selle alusel on Eesti 2017. aastal jätkuvalt enim puitmaju eksportiv riik Euroopas. Eesti puitmajatootjate märkimisväärne rahvusvaheline müük ja sektori

järjepidev kasv on loonud klastrile väga tugeva mainekujundusliku sõnumi – Eesti on enim puitmaju rahvusvahelistel sihtturgudel müüv riik Euroopas.

## 1.2 Sektori tänased sihtturud

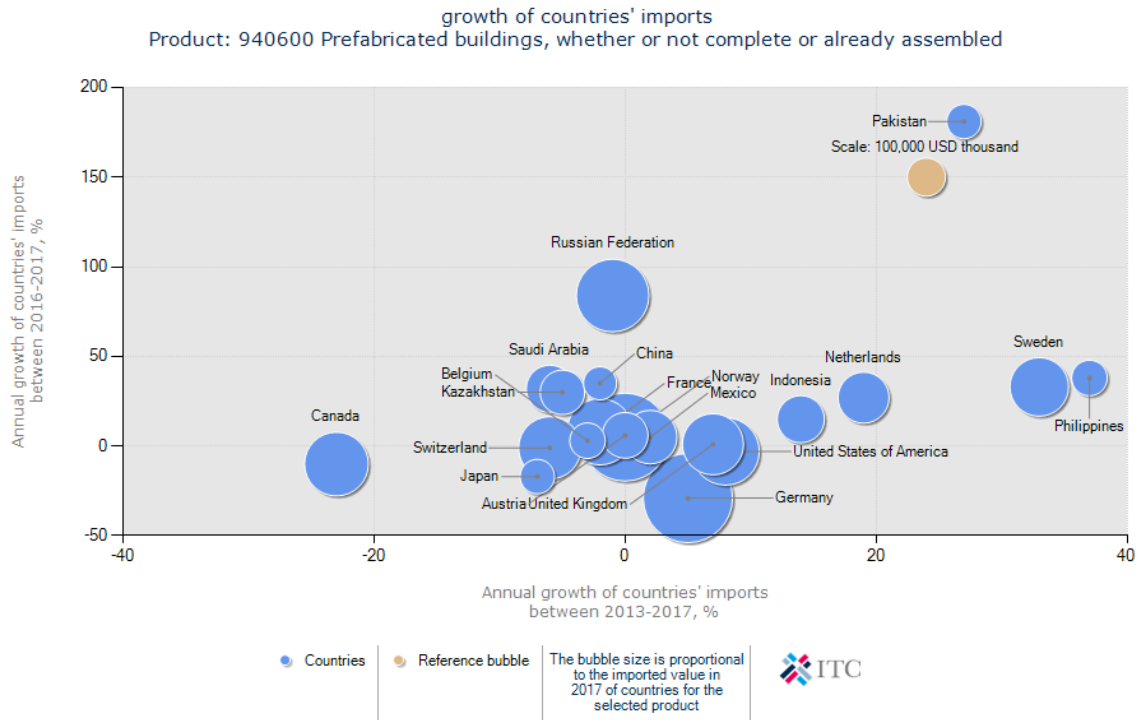
Eesti puitmajatootjate peamised sihtturud on tänasel hetkel Euroopas. 2017. aastal müüdi Eesti puitmaju 49 erinevasse riiki, kõige enam Norra Kuningriiki. Samas võrreldes 2016. aastaga on puitmajade müük Norra suunal 2017. aastaks vähenenud 36%-lt 31%-le, müügitulu mahuga 92 miljonit eurot aastas. Sellist märkimisväärset muutust põhjustavad peamiselt ebasoodsad valuutakursid, majanduskeskkond ning tihenened konkurents sihtriigis. Oluliste sihtturgudena paistavad lisaks Norrale jätkuvalt välja Saksamaa, moodustades kogu puitmajade ekspordist 17%, Rootsi 23% ning Holland 7% ja UK, kuhu eksporditi Eesti puitmaju 6% kogumahust. Jätkuvalt on oluline sihtturg Prantsusmaa, kuhu 2017. aastal saadeti Eesti puitmajade välisturgude müügist 6,4% (Joonis 2).



**Joonis 2.** Eesti puitmajatootjate sihtturud 2017. aastal.

Suurim puitmajade müügi osakaalu vähenemine Eesti puitmajatootjate prioriteetsel sihtturgudel on toimunud Taanis, kus müügitulude maht vähenes 2011-2013 perioodil 13,7 miljonilt eurolt 1,5 mln eurole, kuid mis järk-järgult on kasvanud 3,9 mln euronni (2017). Puitmajade müük on vähenenud mõnevõrra ka UK suunal, säilitades kogu ekspordimahust siiski arvestatava osakaalu 6%. Väljaspool Euroopat asuvatest riikidest on puitmajade ekspord 2017.aastal suurim Jaapanis, ligi 1,9 mln eurot aastas.

Lisaks nn traditsioonilistele turgudele Euroopas (nt Rootsi, Saksamaa jt), näevad puitmajatootjat potentsiaalseid alternatiivseid turge ka Euroopa Liidust väljaspool, näiteks Lähis-Ida suunal Saudi-Araabia, Aasias Hiina ning Jaapan ja Ameerika mandril Kanada. Sellist valikut toetavad ka joonisel (Joonis 3) kujutatud andmed, kus on näha, et näiteks Saudi-Araabia on tehasetingimustel toodetud maju perioodil 2016-2017 importinud ca 30% rohkem kui sellele eelneval aastal.



**Joonis 3.** Tehasemajade impordi kasv riikide lõikes. Vertikaalsel skaalal aastane protsentuaalne muutus ning horisontaalsel skaalal 2013-2017 perioodi muutuse protsent.

Analüüsist lähtuvalt näeb klaster Eesti puitmajasektori peamise sihtturuna endiselt Euroopat. Arvestades globaalseid trende ning majandusarengut, pakub klaster partneritele täiendavat võimalust läbi Central-Baltic programmide siseneda jõulisemalt ka kolmandatele turgudele, milleks käimasolevates projektides on Hiina ja Saudi-Araabia.

### 1.3 Sektorit arendavad võrgustikud

Eesti Puitmajaliit ja Eesti puitmajaklaster tegutsevad ühiselt sektoriüleste valdkonnakesksete organisatsioonidena, ühendades Eesti tehasealiste puitmajade tootjaid ning nende tooteid, teenuseid ja kompetentse. Võrgustikku on kaasatud ka erinevaid väärtusahela partnereid (nt materjalitootjad) ning sidusorganisatsioone (nt teadusasutused), et suurendada pakutavate toodete ning teenuste lisandväärtust. Nii puitmajaklastri kui juhtpartneri (liidu) liikmeskonda ühendab laiemalt tegutsemise ehitus- ja tootmissektoris ning kitsamalt koostöövõimekuse parandamine ning seeläbi ettevõtete arengu ja kasvu soodustamine.

Eesti puitmajasektori müügitulu on ligikaudu 321 miljonit eurot (Statistikaamet 2017), sealjuures moodustab Eesti puitmajaklastri liikmete müügitulu ja töötajate arv ligi 65% kogu sektori vastavatest näitajatest. Kui arvestada, et puitmajatootjaid on Eestis tervikuna kokku ca 140, siis võib öelda, et ühistegevusteks on liitunud (nii liidu kui klastriga) nendest suuremad ja mõjukamad ettevõtted.

#### 1.3.1 Eesti Puitmajaliit (klastrit juhtpartner)

Eesti Puitmajaliit (EPML) on asutatud 17 puitmaju tootva ettevõtte poolt 20. mail 1999.a. Käesoleval hetkel (detsember 2018) kuulub liitu 57 ettevõtet, kelle hulgas on puitmajade tootmise ja ehitamisega tegelevaid ettevõtteid ning väärtusahela partnereid ja sidusorganisatsioone. Liit on

sektori katusorganisatsioon ja mittetulundusühing, mille tegevusi rahastavad liidu liikmed ja/või rahvusvahelised ühisrahastuse projektid.

Puitmajaliidu liikmete toodang on väga erinev - toodetakse puitkarkassil ruumelement hooneid ning elementmaju, palkmaju nii kantpalgist kui ümarpalgist, aiamaaju ning ristkihtpuidust (MHM, CLT) hooneid. Palkmajade tootjad jagunevad veel käsitööna tootjateks ja masinatega tootjateks.

Eesti Puitmajaliidu eesmärk on toetada ja kasvatada puitmajatootjate konkurentsivõimet, ühiselt lahendada tööjõuküsimusi, arendada sektoriga seotud hariduse valdkonda, ühiselt kujundada Eesti puitmajatootjate mainet jms. Liitu kuulumise väärtus liikmete jaoks on ka ühises infovahetuses ning kogemuste jagamises.

Puitmajaliidu ühistegevuste portfelli võib lihtsustatult jagada kaheks suuremaks valdkonnaks:

#### **Poliitika kujundamine ja tööjõuküsimused (liidu tasand):**

- Haridus: sektoriga seotud õppekavade väljatöötamine ja arendamine, kutseomistamine, külalisloengute andmine jms;
- Poliitikate kujundamine: ümarlaudadel osalemine, sisendi ja arvamuse jagamine riigiasutustele ja -organisatsioonidele jms;

#### **Rahvusvahelistumine, eksport, tootearendus (klastritase):**

- Tootearendus: koolituste, seminaride ja infopäevade ning õppereiside korraldamine, erinevate juhendmaterjalide koostamine jms;
- Turundus: messidel osalemine ja ühiskülastused, Eesti puitmajatootjate maine kujundamine (koduleheküljed, artiklid, sotsiaalmeedia, kvaliteedimärk) jm;
- Infovahetus: sektori arengut toetava info kogumine ja jagamine, sektori statistika ja analüüside koostamine, liikmete suhtlemine ja infovahetuse soodustamine, päringute vahendamine, rahvusvahelise suhtluse soodustamine;

### **1.3.2 Eesti puitmajade ekspordiklaster (lüh. Eesti puitmajaklaster)**

Rahvusvahelistumise, ekspordi ja tootearenduse valdkonna arendamiseks on Eesti Puitmajaliit ellu kutsunud Eesti puitmajaklastrit, mis on loodud 2009. aastal ekspordile keskenduvate ettevõtete poolt eesmärgiga suurendada klastris osalevate ettevõtete rahvusvahelist konkurentsivõimet, kasvatada klastrit liikmete poolt loodavat lisandväärtust ning ettevõtete müügitulu välisurgudel. Klastrisse kuuluvad lisaks puitmajatootjatele ka sektori arengusse panustavad erialaliidud, teadus-haridusasutused, tugiorganisatsioonid ja sidusettevõtted. Eesti puitmajaklastrit tegevused on suunatud puidust tehasemaju tootvatele Eesti ettevõtetele, kelle peamine ühishuvi on sektori edukas tegutsemine välisurgudel (eksport).

Kui sektori katusorganisatsioon, Eesti Puitmajaliit, tegeleb kogu sektori tööjõu ettevalmistuse ja poliitika kujundamisega, siis Eesti puitmajaklaster on võrgustikuna suunatud peamiselt tegevustele, mis soodustavad ettevõtete ekspordi ja rahvusvahelist koostööd ning konkurentsivõime kasvu.

### **1.3.3 Klaster sektori väärtusahela arendaja ja lisandväärtuse kasvatajana**

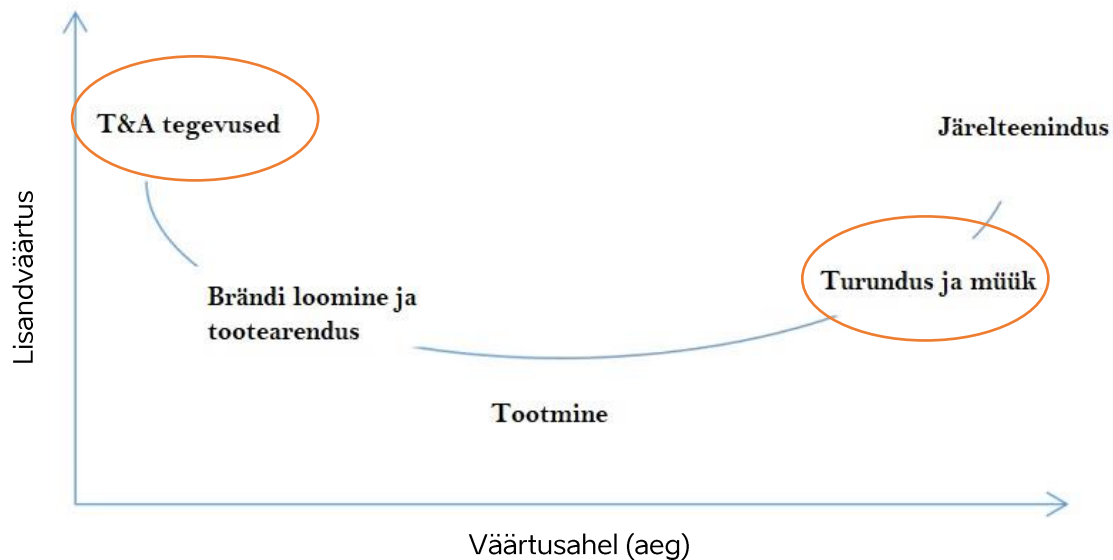
Puitmajasektori põhitoodang on ühe väärtusahela lõpptood, millele täiendavat lisandväärtust juurde anda on üsna keeruline. Olles väärtusahela juhtpartner, on klastrit tegevuskavas äärmiselt oluline osakaal võrgustumise üritustel, et tagada hea partnerlus väärtusahelasse kuuluvate



partneritega. Eesti puitmajatootjad kuuluvad praktiliselt 90% ulatuses käesoleval hetkel rahvusvahelistesse väärtusahelatesse ning sektori ettevõtete areng mõjutab otseselt väga paljusid väärtus- ja tarneahela partnereid. Väärtusahelapõhine koostöö puitmajasektoris on juba tänasel hetkel väga heal tasemel. Nii projekti juhtpartnerisse, Eesti Puitmajaliitu, kui ka Eesti puitmajaklastrisse kuulub arvestatav hulk lõpptoote - erinevat tüüpi puitmaja - lisandväärtuse kasvatajaid nagu näiteks materjalitootjad, seadmete valmistajad, tugiteenuste (inseneritehnilised ja arhitektuursed teenused, tööjõuvahendus, projekteerimistarkvarade valmistajad) pakkujad. Selles osas on võrgustik täna väga hästi toimiv ning klaster on väärtusahela kõige loogilisem ja paremini toimiv institutsioon.

Klastri roll väärtusahelas on olla eelkõige koostööplatvorm, mis loob toetava keskkonna nii äriettevõtete kui T&A institutsioonide ja sidusorganisatsioonide omavahelise koostöö arendamiseks. Klastri tegevuskava ülesanne on väärtusahelas pakkuda võimalusi oluliste arendustegevuste elluviimiseks, toodete turundamiseks ning ekspordi soodustamiseks.

Klastri rolli lisandväärtuse loomisel kirjeldab joonis 4, mis viitab, et võrgustiku suurima lisandväärtusega tegevused ettevõtete jaoks on peamiselt turundus ja TA tegevuste toetamine, millele klaster oma põhirõhu seni ja ka tulevikus suunab.



**Joonis 4.** Klastri roll lisandväärtuse loomisel erinevates väärtusahela etappides.

Klastri lisandväärtus partneri jaoks seisneb näiteks võrgustumises ja infovahetuses teiste liikmetega, koostöö alustamises/arendamises nii ettevõtete kui TA asutustega, sektori (sh ettevõtte) jaoks oluliste sõnumite võimendamises ning klastri toet turundus- või müügitegevustes, arendusvaldkonna kompetentside hankimises jne.

### 1.3.4 Klastri senine areng ja saavutused

Eesti puitmajaklaster on erinevate projektide ja tegevuste kaudu kasvanud võrgustikuna usaldusväärseks ning mõjusaks partneriks nii sektori erialaliidule kui erinevatele koostööasutustele ja organisatsioonidele. Ca 20 partneri initsiatiivil loodud võrgustik ning tegevuskava on tänaseks köitnud ligi 50 sektoris tegutsevat ettevõtet ja sidusorganisatsiooni. Klastri kolm projektiperioodi ja nendega seotud tegevused (nt rahvusvahelistumise ja ühisturunduse suunal) on loonud väga hea baasi ja eeldused, et jätkata eduka koostöövõrgustikuna ka järgnevatel aastatel ning toetada ettevõtete ambitsiooni välisturgudel edukaks ja jätkusuutlikuks tegutsemiseks. Teisisõnu - kitsa



valdkonna koostööprojektist on kasvanud sektoris nähtav ja sellesse märkimisväärselt panustav organisatsioon.

2017. aasta kevadel läbis Eesti puitmajaklaster klastrite hindamise protsessi, mille tulemusel omistati puitmajaklastriale **European Cluster Excellence pronkstaseme märgis**. Klastrile omistatud rahvusvaheline sertifikaati kinnitab, et klaster panustab teadlikult sektori arengusse, võrgustiku kvaliteetsesse juhtimisse ning partnerite kvaliteeditaseme tõstmisesse.

Lisaks klatri edukale juhtimisele on klatri tulemuslikku tegevust hinnatud ja esile tõstetud ka kohalikul- ning rahvusvahelisel tasandil. Sügisel 2018.a omistati klatrile kaks märkimisväärset tunnustust: MKMi riigitasandi **auhind “Tunnusta ettevõtluse edendajat 2018“** ja **Tallinna linna** poolt **tiitel „Koostööprojekt 2018“**. Klatri projekt valiti ka Euroopa ettevõtluse edendamise voorus (ingl. **European Enterprise Promotion Awards**) **19 parima hulka**. See näitab ilmekalt, et Eesti puitmajatootjate edulugu ja head koostööd ühise eesmärgi nimel, on märgatud ka Euroopa tasandil.

Klatri kommunikatsiooni- ja ühisturundustegevuste tulemusel on kinnistunud Euroopas teadmine, et Eesti on ELi suurim puitmajade eksportöör ning eesti puitmajad on tuntud eelkõige oma kvaliteedi poolest. Eesti puitmajaklaster on käesoleval hetkel üks peamistest kanalitest, kus kohtuvad rahvusvahelised kliendid ja kodumaised tootjad, viiakse ellu olulisi tootearendust soodustavaid tegevusi ning arendatakse ning kasvatatakse tootjate vahelist suhtlust ja võrgustumist.

## 2 SEKTORI VÄLJAKUTSED HETKEL JA TULEVIKUS

2013. aastal läbi viidud sektori uuring toob välja, et Eesti puitmajatootjate edu sihtturgudel võrreldes konkurentidega on saavutatud eelkõige suurema tarnekiiruse ja paindlikkusega. Oluliste kriteeriumitena tuuakse välja ka kliendile antud lubaduste täitmine, toote kõrgem kvaliteet võrreldes teiste Ida-Euroopa tootjatega ning mõistlik hinnastamispoliitika. Hoolimata Euroopa ning maailma turgudel saavutatud võrdlemisi tugevast puitmajade turustamise positsioonist, on sektori arengul ning kasvamisel olulisi takistusi, mida käsitlevad alljärgnevad peatükid, ning mille likvideerimisele või leevendamisele puitmajaklatri projekt keskendub.

### 2.1 Konkurentsieeliste kadumine

Kui Eesti puitmajade ekspordi algusaastatel oli Eesti konkurentsieelisteks sihtturgudel eelkõige soodne hind, siis arvestades suurenevaid tööjõukulusid, tootmissisendeid, kulutusi tootearendusele ning järjest tugevnevat konkurentsi, on puitmajaklatri roll sektori ühisturunduse, mainekujunduse ning tootearenduse jätkuval elluviimisel sektori konkurentsivõime hoidmiseks ning kasvatamiseks äärmiselt oluline.

Viimastel aastatel on Eesti puitmajatootjad oma traditsioonilistel sihtturgudel pidanud tegutsema järjest tugevnevas konkurentsisis. Vaadeldes Eesti puitmajatootjate põhiturge, seal tegutsevaid teisi Euroopa puitmajatootjaid ning geograafilist asukohta, tuleb peamiste konkurentidena käsitleda eelkõige Rootsi, Soome, Leedu, Läti ning Poola puitmajatootjaid. Euroopa suurimate puitmajatootjate – Saksamaa, Inglismaa, Austria ja Itaalia – enda koduturud on niivõrd suured, et kohalikud tootjad ei näe reeglina vajadust ekspordiks ning kolmandatele turgudele konkureerima ei minda.

Arvestades Eesti puitmajade kõrget kvaliteeti ning sellega seoses ka kõrgemat tootehinda, konkureeritakse sihtturgude kohalike tootjatega (Saksamaa, Inglismaa, Norra, Soome, Rootsi) peamiselt kvaliteedis, usaldusväärsuses ning paindlikkuses. 2017. ja 2018. aasta väga kiire

tootmissisendite hinnatõus on loonud olukorra, kus Eesti puitmajatootjad konkureerivad hinnas juba ka kohalike tootjatega. 2010. aastast jõuliselt kasvanud Läti, Leedu, Poola ja Sloveenia tootjad, kes suudavad seoses madalate tootmissisendite ning tööjõukuludega (tootmissektorite palgaerinevus Eestist 25-50%) valmistada puitmaju oluliselt väiksemate kuludega kui Eesti tootjad, toimub tugev konkureerimine eelkõige hinnas ning just Eesti tootjate peamistel sihtturgudel – Norras, Rootsis, Saksamaal ning Prantsusmaal.

Kui veel viis aastat tagasi võis väita, et teiste Ida-Euroopa konkurentide puitmajade kvaliteeti mõjutavad tugevalt madalad tööjõukulud ning väiksemad kogemused, siis 2018. aastal see enam nii ei ole. On selge, et teiste Ida-Euroopa puitmajatootjate toodete kvaliteet on märgatavalt paranenud ning selle tulemusel muutub võitlus turupositsioonide pärast veelgi tugevamaks.

## **2.2 Kvaliteedinõuete karmistumine**

Arendustegevuse keeruliseim väljakutse lähiaastate kontekstis on EU turunõue, mis eeldab, et kõik tehases toodetud puitmajad omavad CE sertifikaati. Klaster näeb seda kõige olulisema arendusvaldkonna probleemina, sest tegemist on eeldusega, ilma milleta ei ole võimalik lähiaastatel EU turul Eesti puitmajatootjatel oma tooteid müüa. Osade toodete ning turgude puhul on piirangud rakendunud juba täna.

Lisaks sihtturu sertifikaatide omamisele on olulised ka ehitusnormid, regulatsioonid ja rakenduvad kvaliteedinõuded. 2020. aasta lõpus peavad kõik avalikud hooned vastama liginullenergiahoonete nõuetele, sama tingimus rakendub 2019. aasta lõpuks kõikidele ehitatavatele eluhoonetele. Keeruliseim väljakutse energiatõhususe miinimumnõuete rakendamisel seisab ees eelkõige palkmajatootjatel.

Kui puitkarkassmajade tootjad saavad energiatõhususe nõudeid täita täiendavate soojusmaterjalide lisamisega ning tootmisprotsesside veelgi täpsemaks muutmisega, siis palkmajade tootjad peavad arvestama oluliselt suuremate toote muutmise vajadustega ning seoses sellega ka kulukate uuringute läbiviimise vajadusega.

Klastri projektis on karmistuvate energiatõhususe-, sh teiste kvaliteedinõuetega kursis olemiseks ning toodete vastavaks korrigeerimiseks mõeldud näiteks uuringute läbiviimise tegevused, seminaride ja töötubade korraldamine ning sihtturu regulatsioonide ja seadusandluse tõlketeenused.

## **2.3 Müügimahtude kasvatamise ja sihtturgude laiendamise vajadus**

Eesti puitmajatootjate lähiaastate peamine väljakutse on sihtturgudel müügimahtude säilitamine, võimalusel nende järjepidev kasvatamine. Arvestades Eesti puitmajatööstuse 90% suurust ekspordi osakaalu, on nii peamised ohud kui võimalused seotud Eestist väljaspool asuvate turgude ning üldise Euroopa majanduse arengutega. Sellest tulenevalt peavad ettevõtted eluliselt tähtsaks tegevuseks turundust ning sihtturgude mainekujundust läbi klastri tegevuste, et suurendada toodete rahvusvahelise müügi osakaalu.

Praeguses turusituatsioonis, kus Norra turg moodustab enam kui 30% Eesti puitmajade ekspordist ning Ida-Euroopa tootjad on Eesti tootjate peamistele sihtturgudele sisenenud äärmiselt jõuliselt, on ka Eesti ettevõtted muutumas peamisel sihtturul osadel arendusprojektidel konkurentideks. Ühele turule liigne kontsentreerumine on kindlasti suur risk. Ohtu suurendab ka järjest tihenev konkurents teiste Ida-Euroopa tootjatega ning võimalikud riiklikud või globaalsed majanduslangused, mille tulemusel võivad sektori tootmis- ning ekspordimahud saada järsu tagasilöögi. Järjest enam sektori ettevõtteid toovad välja Skandinaavia ehituskultuuri muutuse ning

peatöövõtjate strateegia, kus teadliku kasumi teenimiseks rakendatakse süstemaatilist allhankija pahatahtlikku kasumist ilma jätmist. Selle tulemusel on ettevõtted huvitatud alternatiivsete turgude avamise võimalikkusest, mida klaster ka läbi oma võrgustiku pakub. Näiteks Hiina ja Saudi-Araabia turgude avamine läbi Central-Balticu projektide perioodil 2018-2021.

Klastri käesolevas projektis on ettevõtete konkurentsivõime säilitamise, müügiimahtude kasvatamise ja sihtturgude laiendamise toetamiseks planeeritud tegevusi kõikidesse strateegilistesse valdkondadesse nt andmebaaside kasutus rahvusvahelistes projektides osalemiseks, oluliste dokumentide tõlkimine sihtriigi turunõuetele vastamiseks, turundusmaterjalide koostamine ning klasteri turundamine erinevates kanalites (nt sotsiaalmeedia), messide külastamine ja nendel osalemine uute klientide leidmiseks ning sihtturu kompetentsi hankimine rahvusvahelise müügi soodustamiseks jm.

## 2.4 Tootmissisendite järjepidev kallinemine

Üle poole Eesti pindalast on kaetud metsaga, millest puitmajatööstuses kasutatavatest puuliikidest moodustab mänd 31% ning kuusk 19% (Keskkonnaagentuur 2017). 45% metsamaast on majandatud Riigimetsa Majandamise Keskuse (RMK) poolt, mis on ka peamine palkmajatootjate ning saetööstuse puitmaterjali tarnija. Kohalik puit on küll sobilik palkmajade tootmiseks, kuid viimastel aastatel on osutunud probleemiks äärmiselt kõrge kohaliku puidu hind, mis on kasvanud orienteeruvalt 15-20% aastas. Selle tulemusel ületab puidu hind Eesti tootjatele osades kategooriates isegi Soome ja Rootsi materjalide hinnataseme. Kohaliku puitmaterjali kõrge hind on tinginud ka toote omahinna kasvu ning konkurentsivõime vähenemise, mis sunnib puitmajatootmisega tegelevaid ettevõtteid järjest enam puitmaterjali sisseostu teostama kas Venemaalt, Lätist, Soomest või Rootsist.

Skandinaaviasse transporditava puitmaja omahinnast moodustab otsene logistika ning transpordikulu maja lõpphinnast 8-10%. Arvestades asjaolu, et riik on tõstnud kütuseaktsiisi jt makse ning läbi selle suurendanud ka toote oma- ja lõpphinda ning kui samal ajal peamiste konkurentide sisendhinnad sellises suurus ei tõuse, on Eesti puitmajasektori konkurentsivõime Läti, Leedu ning Poola tootjatega taas seatud riiklikul tasemel halvemasse positsiooni. Klasteri tasandil on nimetatud probleemidega pöördunud valdkonna ministri poole, samuti on mõningate sisendhindade osas läbi viidud ühishange, mis on andnud tootjatele võimaluse tarbida mootorkütust soodustingimustel, kuid planeeritavate muutuste kontekstis on tegemist marginaalsete toetusmehhanismidega.

Puitmajade tehaseliku tootmise kulustruktuuris moodustab toorme kõrval domineeriva osa tööjõukulu. Sihtturgudel valitsev äärmiselt tugev hinnakonkurentents on tingitud eelkõige just Eesti tööjõukulude järjepidevast kasvust ning peamiste konkurentide oluliselt madalamatest tööjõukuludest. Statistikaameti andmetel kasvas keskmine brutokuupalk Eestis 2017. aasta kokkuvõttes 6,5 protsenti. Kuna tehase tingimustes puitmajade tootmine eeldab struktureeritud protsesse, taristut ning tervikuna läbipaistvat ning kontrollitavat institutsiooni, sh palgasüsteemi, ei ole Eesti puidust tehase majade tootjad kohalikul ehitusturul reeglina konkurentsivõimelised. Seda põhjusel, et järjest intensiivistuv palgasurve Eesti tööjõumaastikul on stabiilselt tõstnud puidust tehase majade oma- ja lõpphinda, samuti võimaldab maksude optimeerimine *on site* ehitussüsteemis saavutada ülejäänud ehitussektoriga konkurentsieeliseid. Keskmise palga kasvu prognoositakse 2019. aastaks 1381 euronit ning 2022. aastaks juba 1628 euronit kuus.

Eesti ettevõtted on kaalunud tootmiste kolimist madalamate sisendkuludega riikidesse, kuid eesmärk olla regionaalsel tasandil oluline tööandja, pakkuda regioonist sihtturgudele kõige kvaliteetsemat toodet, paindlikkust ning usaldusväarsust, on selle hetkel välistanud.

Sellistel konkurentsitingimustel tegutsemine on vähendanud taas Eesti puitmajasektori kasumlikkust ning investeerimisvõimekust ja üldist konkurentsivõimet. Mitmed eelpool kirjeldatud väljakutsed (sisendhindade kasv, karmistuvad kvaliteedinõuded jm) avalduvad mõjuna ka sektoris tegutsevate ettevõtete arvus. Kui 2016. aastal tegeles turul puit- ja palkmajatootjana 144 ettevõtet, siis 2017. aastaks oli see vähenenud 131 ettevõtteks.

Klaster on nende kitsaskohtade leevendamiseks erinevate projektiperioodide jooksul elluviinud mitmeid tegevusi nt ühishanked, kompetentside arendamine ja asjakohase tarkvara kasutuselevõtu soodustamine tootmiste efektiivsemaks muutmiseks jm. Taotletavas klasteri projektis on selleks samuti mitmeid tegevusi planeeritud nt IT lahenduste/tarkvaraprogrammide kasutuselevõtt puitmajatootmise efektiivsuse suurendamiseks ning sellest tulenevalt sisendhindade mõju vähendamiseks jm.

## **2.5 Sektori vähene tehnoloogiline ja digitaalne areng**

Kasvavad toorme- ja palgakulud sunnivad ettevõtjaid otsima viise, kuidas tootmist tõhustada. Selle tulemusel on jätkunud automatiseerimine (uute seadmete soetamine) ja vanade seadmete väljavahetamine. Paljude puitmajatehaste areng liigub järjest suurema automatiseerituse poole, kuid oluline arengu takistus on just tänapäevase tootmistehnoloogia soetamise kõrge hind, mille tulemusel on puitmajasektori tehnoloogiline areng keskpärane. Selle kõrval on ka ettevõtete tehnoloogiline areng äärmiselt erinevas staadiumis – osad tootjad tegutsevad täiesti uue masinapargiga ning vajavad tegevuse kasvades täiendavaid seadmeid, osad ettevõtted ei ole soetanud veel ühtegi kaasaegset seadet. Klasteri roll selles valdkonnas on tõsta sektori tehnoloogilist taset ning kompetentse.

Läbi koolitusprogrammide on klasteri eesmärk juurutada puitmajade projekteerimise protsessidesse suuremas mahus IT-lahendusi (nt BIM, Augmented Reality; LEAN) ning panustada sektori arengusse läbi IT-programmide (projekteerimistarkvara, juhtimistarkvara, majandustarkvara) ühishanke koordineerimise. Puitmajaklaster teeb IT ja digitaalsete lahenduste kasutuselevõtuks muuhulgas projektiväliselt koostööd nii IT-sektoriga (IKT klaster), Digiehituse ettevõtetega (Digitaalehituse klaster), Targa linna klasteriga jt.

## **2.6 Kvaliteetse tööjõu puudus**

2017. aastal jätkus majanduskasvu kiirenedes ka kõrge nõudlus tööjõu järele. Aasta kokkuvõttes suurenes hõive 2,2% võrra ning töötus langes 5,8%-ni. Käesoleval aastal prognoositakse hõive 0,8%-list kasvu. Tööpuuduse määr võib lähiaastatel suureneda jõudes prognoosiperioodi lõpuks 6,8%-ni (Krediidiinfo Turuülevaade Puit- ja palkmajatootjad 2017). Kuna nõudlus tööjõu järele on kõrge paljudes sektorites, siis nii olemasoleva inimressursi koolitamisele kui ka tuleviku tööjõu järelkasvu suurendamisele peavad olulist rõhku panema ka puitmajatootmisega tegelevad ettevõtted. Sektoris on puudu eelkõige puitmajade projekteerimise oskusega insenere, puitehituse kompetentsiga tehasetöölisi kui kogemustega projektijuhte.

Klasteri tugi ettevõtetele on selles valdkonnas peamiselt kompetentse töstvate seminaride ja töötubade korraldamises ning koostöös haridusasutustega, et suunata ja motiveerida tudengeid (nt konkursside korraldamine, infopäevade läbiviimine, külalisloengud) õppima puitmajasektori jaoks olulisi erialasid ning oskusi.

## 3 SEKTORI KONKURENTSIVÕIME SÄILITAMINE

### 3.1 Klatriprojekti vajalikkus

Eesti puitmajasektor on aastaid jõudsalt kasvatanud nii oma käivet kui ekspordi. Eesti puitmajaklatri raames läbi viidud tegevustel on selles olnud arvestatav roll, mille tulemusel on tekkinud ettevõtetevaheline tihe ning usaldusväärne koostöövõrgustik

Sellest olenemata peab klaster jätkuvalt panustama sektori arendamisse, kuna 2017. ja 2018. a. majanduskeskkonna muudatused on tinginud äärmiselt kiire sisendhindade kasvu, mille tulemusel on sektori ettevõtete kasumimarginaal ning konkurentsivõime oluliselt vähenenud. Arvestatav hulk ettevõtteid seisab keeruliste valikute ees, kuidas säilitada oma positsioon eksporditurgudel olukorras, kus toote omahind ületab sageli kohalike tootjate hinnataset. Läbi projekti ühistegevuste pakub klaster ettevõtetele täiendavat tuge konkurentsivõime säilitamiseks. Projekti elluviimise tulemusel jätkub nii klatri kui kogu sektori ekspordi, lisandväärtuse ja käibe kasv.

### 3.2 Klatri missioon, visioon ja eesmärgid

Klatri projekti **eesmärk/strateegiline siht**: Suurendada klatri osalevate ettevõtete lisandväärtust, müügitulu ja ekspordikäivet.

Klatri projekti **missioon**: Kasvatada Eesti puitmajatootjate kohalikku ja rahvusvahelist konkurentsivõimet.

Klatri projekti **visioon**: Eesti puitmajasektor on kasvanud Euroopa viie suurima puitmaju tootva riigi hulka.

Võrgustiku tegevuse mõte on läbi puitmajade osakaalu suurendamise ja puidu laialdasema ehituses kasutamise luua kvaliteetset elukeskkonda ning vähendada globaalset ressurside raiskamist nii täna kui tulevikus.

### 3.3 Eesmärkide saavutamine

Puitmajaklatri eelmistel tegevusperioodidel (alates 2009 kuni 2018) omandatud kogemused ning tänane tugev klatriinitsiatiiv ning valmisolek ühistegevusteks võimaldab seada edasisele tegevusele ambitsioonikad eesmärgid ning sellest tulenevad suuremahulised ühisturunduse ning tootearenduse valdkonna tegevused, mis vähendavad sektori kitsaskohti ning parandavad majandustulemusi.

Klatri võrgustikku kuulub 2018. aasta lõpu seisuga 46 organisatsiooni, kellest ca 50% liituvad uue klatri projektiga (alates 2019.a) juba esimeses faasis (taotlemine). Klatri strateegilised valdkonnad ning eesmärgid on seatud kõikide 2018.a. võrgustikku kuulunud ettevõtete ühistööna ning konkreetse projekti tegevuskava on koostatud klatri partneritega peetud strateegia töötubade sisendi alusel.

Valdkonna trendidest ja erinevatest sektori väljakutsetest ning arenguvajadustest lähtuvalt on puitmajade ekspordiklaster suunanud oma tegevuse Eesti puitmajasektoris tegutsevate ettevõtete rahvusvahelise konkurentsivõime tõstmisele, partnerite olemasolevate toodete arendamisele, rahvusvahelise nähtavuse suurendamisele, olemasolevatel turgudel positsiooni tugevdamisele ning uute turgude leidmisele.

Võrgustiku eesmärkide saavutamiseks keskendub klaster projekt alljärgnevale tegevustele:

- 1. Tootearendus:** eesmärk on aidata klasteri ettevõtetal arendada välja uusi või parendatud tooteid ning läbi selle tõsta konkurentsivõimet eelkõige välisurgudel. Peamised sihitud eesmärgid on tagada toodete sertifitseeritus, IT-lahenduste ning digiehituse suurem rakendatavus tootes ja tootmises. Valdakonna tegevused võib tinglikult jagada kolme kategooriasse: tootearendus, tööjõu ettevalmistamine ning haridus- ja teadusasutustega koostöö, puitmajasektori (sh klasteri) ettevõtete töötajate kompetentside arendamine.
- 2. Ühisterundus:** eesmärgiks on suurendada partnerite edukat tegutsemist rahvusvahelistel turgudel. Turundustegevused jagunevad tegevuskavas: turundustegevusteks erinevates kanalites (sotsiaalmeedia, peavoolumeedia), reklaammaterjalide koostamiseks, õppereisideks, koostööpartnerite otsinguteks, ekspertide kaasamiseks sihtturul, ühishangete korraldamiseks ning infoteenusteks. Tegevuse tulemusel töötab klaster välja Eesti puitmajade brändi põhisõnumid, kontseptsiooni ning levitamise strateegia.
- 3. Rahvusvahelistumine:** eesmärk on läbi puitmajaportaali arendamise ning organisatsioonide liikmelisuse suurendada puitmajaklasteri ning klasteri partnerite rahvusvahelist nähtavust, klasteri rahvusvaheliste kontaktide ning koostöö kasvu.

Sisulisemalt kirjeldatud tegevused, eesmärgid ning saavutatavad tulemused on välja toodud strateegiadokumendi lisas (Lisa 1. Klasteri projekti tegevuskava 2019-2023).

## 4 KLASTRIPROJEKTI TULEMUS

Klastriprojekti edukas elluviimine tagab Eesti ühe edumeelseima tootmissektori järjepideva innovaatilise arengu, majandustulemuste ning rahvusvahelise konkurentsivõime kasvu ning panustab nutika spetsialiseerumise valdkonna arendamisse.

**Projekti tegevuste elluviimisel saavutab sektor alljärgnevad eesmärgid ja tulemused:**

- 1. Sektor säilitab ELi suurima puitmajade eksportööri positsiooni ning konkurentsivõime odavamate tootjate ees:** puitmajaklaster jätkab koostööd ELi sertifitseerimisasutusega ning ettevõtete toetamisega sertifitseerimisprotsessi läbimisel. Sertifitseerimise kaudu on tagatud klasteri partnerite toodete (puitmaja) ja tootmisprotsesside vastavus EL normatiividele ja regulatsioonidele. Vastavussertifikaadi omistanud Eesti tootjate jaoks on tagatud seaduslikud õigused Euroopa turul edasi tegutsemiseks ning seeläbi ka arvestatav konkurentsieelis teiste (sertifikaati mitte omavate) ettevõtete ees. Sektori maine on niivõrd tugev, et tekib lojaalne kliendibaas, kes ostab partnerlust ja kvaliteeti, mitte hinda.
- 2. Puitmajad vastavad rakenduvatele energiatõhususe miinimumnõuetele:** projekti raames viib klaster koostöös ülikoolide ja/või teiste TA asutustega läbi mitmeid erineva spetsiifikaga ühisuuringuid (nt hoonete tuleohutus, energiatõhusus, toodete süsinikusisaldus vms). Uuringute ja analüüside tulemusel on ettevõtted ja nende tooted valmis rakenduvateks energiatõhususe miinimumnõueteks ning suutlikud pakkuma kliendile kvaliteetsemat ja konkurentsivõimelisemat toodet.
- 3. Suureneb kvaliteetse tööjõu pealekasv:** klaster jätkab 2016.a alustatud koostööd ülikoolidega sektori uurimusteemade käsitlemiseks, mille raames edastab klaster ülikoolidele süstemaatiliselt valdkondlikke lõputöö teemasid. Parimate inseneritehniliste lõputööde tunnustamise ja külalisloengute andmisega motiveerib klaster tudengeid tegema töökohavalikul otsuse just puitmajasektori kasuks. Seminaride ja infopäevade kaudu panustab klaster ettevõtte töötajate kompetentside arendamisse ning seeläbi olemasoleva tööjõu kvaliteedi tõstmisse. Klasteri ja haridusasutuste vahelise info jagamisega ja sisendi



andmisele paraneb õpilastele antava hariduse vastavus reaalsete ehitusturu kompetentside vajadustega;

4. **Läbi IT-lahenduste ja ühisostude väheneb sisendhindade osakaal:** Probleemi lahendamiseks tegeleb klaster 2019-2023 projekt materjalide ühisostu hankeplatvormi koostamisega, mis võimaldaks mahuefekti tulemusel suurendada koostööd materjalide tarnijatega viies samal ajal sisendmaterjali ühiku hinna igale klasteri partnerile soodsamaks. Klasteri projekti arendustegevuste kaudu on ettevõtted endiselt konkurentsivõimelised ka järjest kallinevate tootmissisendite kontekstis.
5. **Suureneb sektori ettevõtete digitaliseerituse tase:** Läbi koolitusprogrammide on klasteri eesmärk juurutada puitmajade projekteerimise protsessidesse suuremas mahus IT-lahendusi (nt BIM, Augmented Reality; LEAN) ning panustada sektori arengusse läbi IT-programmide (projekteerimistarkvara, juhtimistarkvara, majandustarkvara) ühishanke koordineerimise. Puitmajaklaster teeb IT ja digitaalsete lahenduste kasutuselevõtuks muuhulgas projektiväliselt koostööd nii IT-sektoriga (IKT klaster), Digiehituse ettevõtetega (Digitaalehituse klaster) jt.
6. **Suureneb sektori käive ning sihtriikide spekter:** Klaster toetab sektori VKE ettevõtete käibe kasvu läbi ühisturundustegevuste korraldamise, ühishangete koordineerimise ning läbi käesoleva projekti ning sidusprojektide (Central-Baltic Program Hiina ja Saudi-Araabia) uute turgude avamist. Ühisturunduse tegevuste kaudu on kasvanud ettevõtete müüginahud nii kodu- kui sihtturgudel.

Lisaks eeltoodule paraneb paralleelselt ka sektori ettevõtete ja T&A asutuste vaheline koostöö. Läbi klasteri, ettevõtete ja TA asutuste ühistegevuste (nt uuringud vms) tõuseb klasteri partnerite ning haridus- ja arendusasutuste vaheline koostöövalmidus. Ülikoolid on koostööprojektide kaudu (nt lõputööteemade vahendamine, külalisloengud, tehasekülastused vms) suuremal määral teadlikud puitmajasektori problemaatikatest ning suutlikud lahendada sektori ettevõtete arendusalaseid kitsaskohti ning pakkuma innovaatilisi lahendusi.

Koos sektori probleemkohtade lahendamise ja/või leevendamisega projekti kaudu, prognoosivad klasteri partnerid projekti lõpuks (2023.a) kasvu ka majanduslikes näitajates. Klasteri projekti ühistegevused toetavad ettevõtete hinnangul nii müügitulu, T&A mahtude kui lisandväärtuse tõusu ning rahvusvahelistel turgudel tegutsemise osakaalu (Tabel 1).

**Tabel 1.** Klasteri partnerite\* majanduslike väljundnäitajate prognoosid projekti lõpuks.

	Müügitulu € (kumulatiivne)	Välisurgude osakaal % (partnerite keskmise)	Müügitulu muudetud toodetest/teenustest €	T&A maht €	Lisandväärtus (kaalutud keskmise)
<b>2017</b>	189 994 637	66	15 844 579	1 183 200	34 332,73
<b>2023</b>	345 621 862	74	43 927 035	2 552 000	44 516,87
<b>5 aasta kasv kokku €</b>	<b>+155 627 225</b>		<b>+28 082 456</b>	<b>+1 368 800</b>	<b>+10 184</b>
<b>5 aasta kasv kokku %</b>	<b>81,9</b>	<b>9</b>	<b>177,2</b>	<b>115,7</b>	<b>29,7</b>

\*Väljundnäitajate kasv on hinnatud järgmiste klasteri partnerite prognooside alusel: EstHus OÜ, EstNor OÜ, Fer Project OÜ, Hansa24 Group OÜ, Harmet OÜ, Hobbiton OÜ, Inseneribüroo Pluss OÜ, KMT Prefab OÜ, Matek AS, Mountain Loghome OÜ, Nord Homes OÜ, Nordic Houses KT OÜ, Palmako AS, Prefab Ehitus OÜ, Q-haus Baltic OÜ, Saare Ere AS, TEMPT OÜ, Timbeco Woodhouse OÜ, Varola OÜ, Vipson Projekt OÜ



## 4.1 Projekti elluviimise võimekus

### 4.1.1 Klatri finantsvõimekus

Klatri hinnangul ei ole võimalik teenida jätkusuutlikkust tagavat tulu läbi seminaride, konverentside, reiside jms korraldamise. Seda eelkõige põhjusel, et analoogseid teenuse pakkujaid on turul piisavalt nt Äripäev, erialaliidud, EAS, reisibürood, konsultatsiooniettevõtted jne. Klatri finantsstrateegiline eesmärk on võrgustik finantsiliselt iseseisvaks muuta läbi mitmekülgse teenuste ja projektide portfelli, mis moodustub erineva profiiliga projektide tegevuskavadest.

Kui ettevõttel on võimalik valida teenuste portfelist enda ettevõtte turundust või arendustegevust toetav tegevuskava, siis selle tulemusel on ettevõtetel piisav motivatsioon tasuta tegevuse omafinantseeringud ning kuuluda ka katusorganisatsiooni. Käesoleval hetkel kuulub klaster koos sektori katusorganisatsiooniga (Puitmajaklaster ning Puitmajaliit) väga mitmekülgsetesse ning rahvusvahelistesse projektidesse:

- Hiina ekspordi avamise projekt (kuni 2021);
- Saudi-Araabia ekspordituru avamise projekt (kuni 2021);
- T&A projekt HiTimber (kuni 2020);
- Tänapäevase puidust näidishoone ehitamise, kompetentsikeskuse ning showroomi rajamise projekt (2020 - 2035);

Lähiaastate perspektiivis soovib klaster siseneda kokku kolme võrgustikku arendavasse uude projekti:

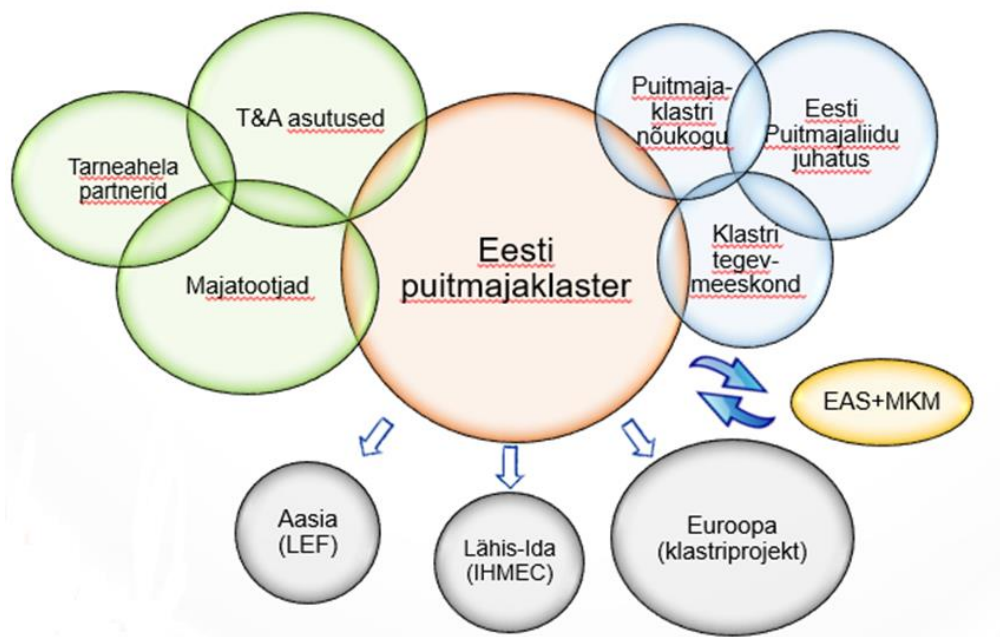
- Klatri arendamise meetmesse perioodiks 2019-2023;
- INTERREG projekt Jaapani ja Kanada turu avamiseks (periood sõltub meetme iseloomust, kuid eelistatavalt alates 2023 aastast);
- Horizon Europe meetmesse sektori tehnoloogiliseks arendamiseks (periood sõltub meetme iseloomust, kuid eelistatavalt alates 2023 aastast);

Teine reaalne võimalus klatri majandusliku jätkusuutlikkuse tagamiseks on võrgustiku müügiotsuste koordineerimine. See võimaldab läbi edukate klatri poolt koordineeritud ühishangete korraldamise pakkuda VKE ettevõtetele võimalust siseneda suurematesse ühispakkumistesse. Klatri roll on olla müügiotsuste ning usaldusväärne partner, mis suurendab ettevõtete kogu tootmisvõimsust.

### 4.1.2 Projekti juhtimine ja kompetentsid

Klatri meetme taotluses kirjeldatud tegevused, eesmärgid, teenused ning riskid on kokku pandud klatri partnerite sisendi alusel. Koostatud strateegia ning tegevuskava on kaasanud varases staadiumis kõik olulised huvigrupid ning lähtub reaalistest vajadustest, sektori arengu takistustest ning tulevikutrendidest.

Arvestades sektori väga selget fookuseeritust (puitmajade tehaseline tootmine), on sektori ettevõtetenähtavate käsitlevate äriühingute arv võrdlemisi väike. Sellest tulenevalt toimub ka kahe võrgustiku – liit ja klaster – tegevuste, eesmärkide ja prioriteetide arendamine väga tihedas koostöös. Käesolev strateegia on koostatud põhimõttel, kus ettevõtete ja T&A asutuste poolt kirjeldatud probleemid, eesmärgid, ja parendusvaldkonnad on reaalseks tegevuskavaks koondatud klatri konsortsiumi nõukogu, juhtpartneri juhatuse ning klatri tegevmeeskonna poolt. Strateegia ning 2019-2023 tegevuskava on täiendavalt valideeritud ka kogu konsortsiumi poolt.



**Joonis 5.** Eesti puitmajaklastri struktuur, juhtimispõhimõtted ja seotud projektid (2018 seisuga)

Projekti juhtpartnerina tegutseb Eesti Puitmajaliit, kes on puitmajaklastri eestvedajaks. Klastriinitsiatiivis osaleb kokku 22 partnerit, kellest 17 on puitmajatootmisega tegelevad ettevõtted, kelle rahvusvahelise konkurentsivõime, lisandväärtuse ja rahvusvahelise müügi suurendamisele klastriinitsiatiivi tegevus (sh käesolev projekt) on suunatud. Seniste klastri projektide kulg on näidanud, et lisaks majatootjatele saavad kaasatud projekti veel mitmed haridusasutused/kompetentsikeskused, arhitektuuribürood, materjalitootjad ning sidusorganisatsioonid.

Klastri igapäevasesse juhtimisse on kaasatud klastrite pikaajalise juhtimise kogemusega ning sektorit tundvad isikud. Klastri tänane kooslus omab tervikuna piisavalt kompetentse ja kogemusi projekti tegevuste edukaks elluviimiseks ning juhtpartner võimekust projekti nii strateegiliselt, praktiliselt kui finantside osas juhtida.

Strateegiadokumendi on klastri partnerite sisendi põhjal koostanud: klastri juht Eeva Vahtramäe (alates sügis 2018), klastri arendustöötaja Lauri Kivil (klastri juht kuni sügis 2018) ja klastri nõukogu koosseisus Argo Saul, Mihkel Urmet, Andrus Prangli, Kaarel Väer ja Elari Kivisoo.

Projekti nimi: Eesti puitmajade ekspordiklaster (lüh. Eesti puitmajaklaster)  
 Juhtpartner: Eesti Puitmajaliit MTÜ  
 Aadress: Toompuiestee 21, 10137 Tallinn, Eesti  
 Telefon: (372) 58 60 9970  
 E-mail: [info@puitmajaliit.ee](mailto:info@puitmajaliit.ee)  
 Juhtpartneri web: [www.puitmajaliit.ee](http://www.puitmajaliit.ee)  
 Projekti web: [www.woodhouse.ee](http://www.woodhouse.ee)

## Lisa 1. Klasteriprojekti tegevuskava 2019-2023

Käesolev lisa annab ülevaate Eesti puitmajade ekspordiklastri tegevuskavast perioodil 2019-2023. Klaster on oma tegevuskava koostanud partneritega peetud strateegia töötubade sisendi alusel ning põhinedes püstitatud strateegilistele eesmärkidele. Plaanitavad tegevused on otseselt seotud strateegiliste eesmärkidega ning toetavad projekti tulemusnäitajate saavutamist.

Tegevus	Eesmärk	Tulemus		Algus	Lõpp	Eelarve 2019-2023
		Vahehindamiseks (2020 lõpp)	Projekti lõpuks (aug 2023)			
<b>Tegevus 1:</b> Arendustegevuste juhtimine ja koordineerimine	Klastri arendustöötaja töö eesmärk on projekti tegevuskavas välja toodud tegevuste koordineerimine ning parim võimalik ning sihipärane realiseerimine;	Klastri arendustöötaja töö tulemusel on projekti taotluses kirjeldatud arendustegevused eesmärgipäraselt elluviidud ja sihid/mõõdikud täidetud;		I kv 2019	III kv 2023	142 232.-
<b>Tegevus 2:</b> Klastri partnerite toodete ühissertifitseerimine	Tegevuse eesmärk on klastri partnerite konkurentsivõime ning usaldusvääruse kasvatamine ja säilitamine EL turul;  Sertifitseerimiseksperdi ning pädeva kompetentsi kaasamise kaudu aidata ettevõtetel läbida toodete sertifitseerimise protsess;	Vähemalt 5 partnerit on alustanud oma toote sertifitseerimisprotsessi ETA tunnustuse taotlemiseks;  Klastri partnerite ühise sertifitseerimisprotsessi tulemusel on vähemalt 5 ettevõtte tootele omistatud CE märgis;  Tegevusse on kaasatud pädev ekspert/kompetents klastri partnerite toodete sertifitseerimise toetamiseks;	Klastri partnerite ühise sertifitseerimisprotsessi tulemusel on vähemalt 5-le partnerile omistatud ETA tunnustus ning vähemalt 10 ettevõtte toodetele on omistatud CE märgis;  Ühistegevuse tulemusel on kasvanud nii klastri kui ka partnerite kompetentsid toodete sertifitseerimise valdkonnas ning sertifitseeritud klastri partnerid on kindlustanud ELi turul tegutsemise tingimustele vastavuse;	I kv 2019	III kv 2023	100 000.-
<b>Tegevus 3:</b> IT-lahenduste ja tarkvaraprogrammide loomine, muutmine ja/või kasutamine	Tegevuse kaudu tõsta puitmajatootmise efektiivsust ning ettevõtete jätkusuutlikku toimimist;  Tegevuse eesmärk on ühise tarkvara/programmide kasutamise kaudu suunata partnerid koostööle ning ühiste projektide elluviimisele;	Kokku on kogutud sisend seinatarindite kalkuleerimisprogrammi loomiseks;  Läbi on viidud projekteerimistarkvara kasutamise ühishange vähemalt viiele klastri ettevõttele tarkvara kasutajaõiguste soetamiseks klastri projekti perioodiks;	Loodud on puitmajatootjatele kohandatud ning EL standarditele vastav seinatarindi kalkuleerimisprogramm (Uwert analoog) või ühishangetes osalemise platvorm või ühisostude keskkond;  Klastri projekti perioodiks on soetatud õigused kasutada puitmajatootmist tõhustavaid IT-lahendusi (nt ERP, hsbCAD projekteerimistarkvara vms); Ühise tarkvara kasutamise kaudu on	III kv 2019	III kv 2023	166 000.-

			paranenud partnerite omavaheline koostöö ning kasvanud ühisprojektide hulk;			
<b>Tegevus 4:</b> Uuringute läbiviimine	Uuringute eesmärk on tõsta klasteri partnerite kompetentse, toote kvaliteeti ning partnerite valmisolekut vastata kliendi ootustele ning turu nõuetele;  Uuringute ning nende põhjal saadud tulemuste eesmärk on toetada puitmajade positiivset kuvandit chitusturul ning tõsta teadlikkust tehases toodetud puitmajade eelistest;	Tegevuse tulemusel on läbi viidud vähemalt 2 uuringut puitmajatootjate jaoks olulistest valdkondades (nt termoviisoruuringud; müraisolatsioon; materjalide/toodete CO <sub>2</sub> jalajälj; betoon vs puit konstruktsioonimaterjalina; palkhoonete nurkade tihedus; PUR vahu kasutamine puitkonstruktsioonides, tuleohutus vm)	Tegevuse tulemusel on läbi viidud vähemalt 5 uuringut tehaseliste puitmajade tootmise valdkonnas;  Uuringu tulemuste baasil on ettevõtete kompetentsid kasvanud ning selle alusel saavad ettevõtted oma tooteid vastavalt arendada ja nõudlikumate turuvajadustega kohandada; Toodete kvaliteedi paranemisel on suurenenud ettevõtete konkurentsivõime;	I kv 2019	III kv 2023	50 000.-
<b>Tegevus 5:</b> Töötubade korraldamine	Töötubade eesmärk on tutvustada ja ajakohastada klasteri tegevusi ja plaane, jagada klasteri partnerite vahelist informatsiooni ning tõsta puitmajaklasteri partnerite kompetentse erinevates asjakohastes valdkondades;	Tegevuse tulemusel on läbi viidud vähemalt 4 klasteri poolaastakoosolekut;  Korraldatud on vähemalt 2 töötuba järgmistes erineva spetsiifikaga valdkondades näiteks: ärimudelite/strateegia koostamine ja/või analüüs; Jaapani palkmajaehituse eripära; sotsiaalmeedias turundamine; artiklite/müügikirjade koostamine vm;	Tegevuse tulemusel on läbi viidud vähemalt 8 klasteri tegevuskava ning eesmärgi ajakohastavat poolaastakoosolekut või töötuba;  Läbi on viidud erineva spetsiifikaga tehnoloogiaalased töötuba materjalide töötlemisest ning materjalide kasutamisest (nt BIM rakendamine puitmajaehituses; tootmise efektiivne juhtimine; CLT ja/või hübriidkonstruktsioonide kasutamine; materjalide töötlemine ja kasutamine; ärijuhtimine vm);	II kv 2019	III kv 2023	28 500.-
<b>Tegevus 6:</b> Andmebaaside kasutus	Suurendada klasteri usaldusväarsust ning informeeritust;	Kaardistatud on klasteri poolt kasutusele võetavad andmebaasid;  Regulaarselt on soetatud sektoriga seotud statistilisi kohalikke baasandmeid;	Klaster on soetanud sektoriga seotud statistilisi baasandmeid ning partnerite analüütiline võimekus on seeläbi suurenenud;  Andmebaaside kasutuse kaudu on kasvanud klasteri partnerite rahvusvaheliste projektide/tellimuste hulk ning suurenenud koostöö erinevate partnerite vahel (ühisprojektid);	I kv 2019	III kv 2023	40 000.-

<p><b>Tegevus 7:</b> Infopäevade/loengute korraldamine haridusasutustes ning õppevisiitide organiseerimine tootmistesse</p>	<p>Tegevuse eesmärk on tutvustada puitmajade tehaselise tootmise valdkonda nii üldhariduskoolides kui kutse- ja ülikoolides;</p> <p>Tuua sektorisse suuremal määral puidust projekteerimise võimekusega insenere ja puidutöötlemisega seotud spetsialiste;</p> <p>Teadus- ja haridusasutuste ning puitmajatootjate vahel koostöö edendamine ning tööjõu ettevalmistamine puitmajatööstussektorile;</p>	<p>Tegevuse tulemusena on korraldatud kõrgkoolides nagu TTÜ, TTK, TÜ või EMÜ puidueriala ning ehituseriala tudengitele puitmajasektorit tutvustavad loengud (2 loengutsükli);</p> <p>Välja on töötatud projekteerimisvõistluse CADrina kahe aasta võistlusülesanded;</p> <p>Korraldatud on vähemalt 1 kord õppeaastas puitmajasektori erialade (ehituserialad) tudengitele ja õppejõududele õppevisiit tootmistesse;</p>	<p>Tegevuse tulemusena on korraldatud kõrgkoolides nagu TTÜ, TTK, TÜ või EMÜ puidueriala ning ehituseriala tudengitele puitmajasektorit tutvustavad loengusarjad;</p> <p>Välja on töötatud projekteerimisvõistluse CADrina võistlusülesanded;</p> <p>Korraldatud on puitmajasektori erialade (ehituserialad) tudengitele ja õppejõududele õppevisiite tootmistesse;</p>	<p>II kv 2019</p>	<p>III kv 2023</p>	<p>13 000.-</p>
<p><b>Tegevus 8:</b> Konkursside korraldamine haridusasutustes</p>	<p>Konkursside korraldamise eesmärgiks on puitmajasektori alase teadustegevuse suunamine ning puidu kui ehitusmaterjali ja puutöö propageerimine;</p> <p>Konkursi kaudu koondatud töid/infot võib käsitleda sisendina ettevõtete tootearendusprotsessides. Ettevõtted saavad parendada ja kohandada oma tooteid ja tootmisprotsesse ning seeläbi kasvatada tervikuna ettevõtte konkurentsivõimet ja jätkusuutlikkust;</p>	<p>Tegevuse tulemusel on kahel kalendriaastal läbi viidud kõrgkoolide uurimustööde konkurs;</p> <p>Tegevuse tulemus on sisend ettevõtetele teadus- ja arendustegevuseks ning toodete parendamiseks;</p> <p>Koordineeritakse 1 üldhariduskoolide puutöö konkursi „Noortelt meistritel loodusele“;</p>	<p>Tegevuse tulemusel viiakse igal kalendriaastal läbi kõrgkoolide uurimustööde konkurs;</p> <p>Teadustöid suunava konkursi tulemusel käsitlevad erinevad teadusasutused süstemaatiliselt puitmajasektori probleeme;</p> <p>Koordineeritakse üldhariduskoolide puutöö konkursi „Noortelt meistritel loodusele“;</p> <p>Tegevuse tulemusel on arenenud koolide ja ettevõtete vaheline koostöö ning noorte õpilaste teadlikkus nii puidust, puutööst kui puitmajasektorist;</p>	<p>II kv 2019</p>	<p>III kv 2023</p>	<p>13 000.-</p>
<p><b>Tegevus 9:</b> Kutsevõistluste korraldamine</p>	<p>Suurendada läbi võistlusformaadi ettevõtete spetsialistide oskustepagasi;</p> <p>Kutsevõistluste eesmärk on</p>	<p>Tegevuse tulemusel on korraldatud 2 käsitöö-palkmajaehitajate rahvusvahelist kutsevõistlust keskmise osalejate arvuga 10 ettevõtet;</p>	<p>Tegevuse tulemusel on korraldatud igal kalendriaastal käsitöö-palkmajaehitajate rahvusvaheline kutsevõistlus keskmise osalejate arvuga 10 ettevõtet;</p>	<p>II kv 2019</p>	<p>III kv 2023</p>	<p>15 000.-</p>

	propageerida palkmajaehitaja elukutset ning tõsta ameti mainet; Tutvustada läbi ürituste puitmajasektorit;					
<b>Tegevus 10:</b> Konverentside korraldamine	Tegevuse eesmärk on koondada sektori võtmeisikud, luua suuremat sektori sünergiat ning edendada omavahelist koostööd; Lisaks jagada läbi ettekannete kõige aktuaalsemaid sektori arengutendentse ning uuringuid;	Korraldatud on vähemalt 2 puidu- ning puitmajatööstuse ülest konverentsi keskmise osalejate arvuga vähemalt 60 inimest;	Korraldatud on vähemalt viis puidu- ning puitmajatööstuse ülest konverentsi keskmise osalejate arvuga vähemalt 60 inimest (nt Forum Wood Building Baltic, Puitmajasõprade suvekonverents vm);	I kv 2019	III kv 2023	40 000.-
<b>Tegevus 11:</b> Seminaride korraldamine	Eesmärk on tõsta klatri partnerite (sh töötajate) kompetentside pagasit erinevates valdkondades;	Korraldatud on vähemalt 2 seminari keskmise osalejate arvuga 25 inimest;  Seminare on korraldatud nt digiehituse, energiatõhususe, materjalide kasutuse, hoonete soojustamise, viimistluse, sihtturul kehtiva ehitusõiguse vm ettevõtete jaoks olulistest valdkondades;	Korraldatud on vähemalt 8 seminari keskmise osalejate arvuga 25 inimest;  Seminare on korraldatud nt digiehituse, energiatõhususe, materjalide kasutuse, hoonete soojustamise, viimistluse, sihtturul kehtiv ehitusõiguse vm ettevõtete jaoks olulistest valdkondades;	II kv 2019	III kv 2023	15 000.-
<b>Tegevus 12:</b> Sihtturu seadusandluse, ehitussektori nõuete jms tõlketeenus	Toetada ettevõtete kompetentside kasvatamist läbi sihtturu seadusandluse vm dokumentide kohandamise sektori töökeeltesse (eesti või inglise keel);	Kaardistatud on seadusandluse, juhendite jm reglementide tõlketeenuste vajadus;	Tõlgitud on olulisimad seadusandlust vm ehitussektori nõudeid puudutavat dokumenti;  Tegevuse tulemusel on ettevõtted sihtturul konkurentsivõimelisemad, kuna omavad vajalikes töökeeltes sihtturul tegutsemist reguleerivaid normatiive ning dokumente;	II kv 2019	III kv 2023	40 000.-
<b>Tegevus 13:</b> Klatri projekti juhtimine ja koordineerimine	Klatri projektijuhi töö eesmärk on projekti edukas elluviimine, tegevuskavas välja toodud tegevuste koordineerimine, rakendusüksisele vajalike dokumentide esitamine;	Klatri projektijuhi töö tulemusel on projekti taotluses kirjeldatud valdkondade (arendus, ühisturundus ja rahvusvahelistumine) tegevused eesmärgipäraselt elluviidud ja sihid/möödikud täidetud sh aruandlus korrektselt esitatud;		I kv 2019	III kv 2023	142 232.-
<b>Tegevus 14:</b> Puitmajaklatri ja partnerite turundamine sotsiaalmeedia kanalites	Tegevuse eesmärk on tõsta klatri leitavust online kanalites ning luua potentsiaalsetele klientidele mitmekülgseid võimalusi klatri ning selle partneritega	Tegevuse tulemusel on käivitunud ja kasutusele võetud järgmised online turunduse vahendid:  *LinkedIn konto <i>Estonian Wooden</i>	Tegevuse tulemusel on käivitunud ja kasutusele võetud järgmised online turunduse vahendid nt LinkedIn, banner reklaamid vm;	II kv 2019	III kv 2023	40 000.-

	kontakteerumiseks;	<i>Houses</i> ; Facebook kontole <i>Estonian Wooden Houses</i> on loodud asjakohane sisu ning korraldatud on lehe süstemaatiline haldus;	Facebook kontole <i>Estonian Wooden Houses</i> on loodud asjakohane sisu ning korraldatud on lehe süstemaatiline haldus;  Tegevuse tulemusel on kasvanud puitmajaklastri sotsiaalmeediakontode jälgitavus;  Tegevuse tulemusel on välja töötatud klasteri ärimudel, väärtuspakkumine, organisatsiooni struktuur, peamised kommunikatsioonisõnumid.			
<b>Tegevus 15:</b> Turundusmaterjalide koostamine ja valmistamine, jagamine	Tegevuse eesmärk on valmistada puitmajaklastri turundustegevust toetavaid turundusmaterjale, mis aitaksid kaasa klasteri ja selle partnerite rahvusvahelisele nähtavusele ning kontaktibaasi suurendamisele;	Valminud on Eesti puitmajaklastri ettevõtete tooteid ja teenuseid tutvustavad näitused;  Puitmajaklastri turundusmaterjale on jagatud erinevatele sidusasutustele nii kohalikul turul kui välisriikides;	Valminud on sisuturundus klasteri partnerite toodetest/tegevustest kasutamiseks rahvusvahelise lugejaskonnaga väljaannetes;  Koostatud on 3D mudelid klasteri partnerite toodetest;  Valminud on puitmajaklastri tegevusi ning liikmeid tutvustav infomaterjal; Tegevuse tulemusel on koostatud ja valmistatud erinevat tüüpi turundus- ja infomaterjale puitmajaklastri ning selle partnerite tegevustest/toodetest;  Puitmajaklastri turundusmaterjale on jagatud erinevatele sidusasutustele nii kohalikul turul kui välisriikides;  Turundusmaterjalide kaudu on lihtsam klientidele ja partneritele edasi anda klasteri eesmärged jm;	I kv 2019	III kv 2023	40 000.-
<b>Tegevus 16:</b> Kontaktvisiidid välisriikidesse	Tegevuse eesmärk on klasteri partnerite tutvustamine ning uute kontaktide leidmine välisriikides;  Luu ettevõtjatest partneritele	Korraldatud on vähemalt 1 visiit keskmise osalejate arvuga vähemalt 10 osalejat ning 5 ettevõtet; Võimalikud variandid: *SIGA tehas Šveitsis;	Korraldatud on vähemalt 6 visiiti puitmajasektori jaoks huvi pakkuvatesse piirkondadesse keskmise osalejate arvuga 10 inimest; Näiteks:	I kv 2019	III kv 2023	75 000.-



	uute kontaktide leidmise võimalused olemasolevatel ning uutel/perspektiivikatel rahvusvahelistel turgudel;	*Luxhaus tehas Saksamaal;	*nn „rohelist omavalitsused“ Soomes ja Rootsis (Växjö); *ILBA partnerite külastus Kanadas; *Jaapani palkmajaliidu külastus; vm			
<b>Tegevus 17:</b> Konverentside külastamine	Konverentsikülastuste eesmärk on klasteri ja selle partnerite tutvustamine, uute kontaktide loomine ning uute koostöökohtade leidmine erinevate partneritega;  Lisaks valdkonna arengutega kursis olemine ning klasteri partnerite teadlikkuse suurendamine;	Külastatud on vähemalt ühte rahvusvahelist puidu- või ehitusvaldkonna konverentsi (nt Holzbau Forum, Forum Wood Building Baltic, ILBA konverents vm);	Külastatud on vähemalt 1 rahvusvahelist puidu- või ehitusvaldkonna konverentsi (nt Holzbau Forum, Forum Wood Building Baltic, ILBA konverents vm);	III kv 2019	III kv 2023	12 000.-
<b>Tegevus 18:</b> Messikülastused	Tegevuse eesmärk on kaardistada ehitus- ning puitmajaturul toimuvad arengud, peamised konkurendid ning leida ettevõtetele potentsiaalseid kliente;	Korraldatud on vähemalt 1 messikülastus vähemalt 10 osaleva inimesega 5-st erinevast klasteri ettevõttest/partnerist;  Prioriteetsed rahvusvahelised ehitusmessid on näiteks BAU München (Saksamaa); Nordbygg (Rootsi); Bygg Reis Deg (Norra) jt;	Korraldatud on vähemalt 3 messikülastust vähemalt 10 osaleva inimesega 5-st erinevast klasteri ettevõttest/partnerist;  Prioriteetsed rahvusvahelised ehitusmessid on näiteks BAU München (Saksamaa); Nordbygg (Rootsi); Bygg Reis Deg (Norra);  Külastuste raames on Eesti puitmajatootjad leidnud olulisi ärikontakte ning osalenud kohtumistel;	I kv 2019	III kv 2023	15 000.-
<b>Tegevus 19:</b> Messidel ühisstendidega osalemine	Ühisstendide eesmärk on tutvustada Eesti puitmajatootmise ettevõtteid rahvusvahelistel turgudel ning leida seeläbi uusi kliente ning koostööpartnereid;	Puitmajaklaster on kaardistanud võimalikud rahvusvahelised ehitusmessid, millele ühisstendiga osaleda;	Puitmajaklaster on ühisstendiga osalenud vähemalt ühel rahvusvahelisel ehitusvaldkonna messil;  Eesti puitmajatootmisettevõtted on suurendanud oma rahvusvahelist tuntust ning saanud uusi kliente ja koostööpartnereid;	I kv 2020	III kv 2023	30 000.-
<b>Tegevus 20:</b> Üksikvisiidid	Esindada klasteri ja sektori huve puitmajasektoriga sidusate Eesti	Eesti puitmajaklasteri esindajad on osalenud	Eesti puitmajaklasteri esindajad on osalenud äridelegatsioonides vastavalt	II kv 2019	III kv 2023	10 000.-

	ärilegeatsioonide raames; Esindada klastrit ja sektorit rahvusvahelistel üritustel ning suurendada seeläbi klastri ja Eesti tootjate tuntutust ning usaldusväärust;	ärilegeatsioonides/konverentsidel vastavalt klastri partnerite huvile;	klastri partnerite huvile;  Eesti puitmajaklastri esindaja on tutvustanud sektorit vähemalt 1 rahvusvahelisel konverentsil;			
<b>Tegevus 21:</b> Toodete ja teenuste tutvustamise turundusüritused	Tegevuse eesmärk on eesti puitmajaklastri ja partnerite toodete ja teenuste tutvustamine võimalikele partneritele, klientidele ja laiemale üldsusele;	Korraldatud on 2 „Aasta Tehasemaja“ konkurssi;  Koostatud on kord aastas ilmuv klastri partnerite tooteid tutvustav eriväljaanne „Puitmajaleht“;  Läbi on viidud klastri ettevõtete, toodete ja teenuste tutvustus kohalikes meediakanalites;	Eesti puitmajaklastri tegevust on tutvustatud läbi igal aastal toimuva tehasemaja konkursi;  Läbi on viidud objektide ühiselt koordineeritud pildistamised sihtriikides;  Korraldatud on vähemalt kahe sihtturu arendajatele või otsustajatele või meediakontaktidele suunatud infopäevad Eesti puitmajasektorist;  Klastri partnerite tooteid ja teenuseid tutvustavate infomaterjalide ja sisutekstide valmistamine (nt Puitmajaleht);	I kv 2019	III kv 2023	55 000.-
<b>Tegevus 22:</b> Sihtturu eksperdi kompetentside hankimine	Tegevuse eesmärk on toetada klastri ettevõteteid valitud sihtturul uute ärikontaktide leidmisel, turunõuete kaardistamisel, klastri partnerite tutvustamisel, uutesse arendusprojektidesse sisenemisel, klastri partneritele sobivate ühishangete leidmisel, nendel osalemise ettevalmistamisel jms;	Partnerite poolt valitud sihtturu kaardistamiseks ja ärisuhete loomiseks on klastrisse palgale võetud vastav ehitusturgu tunde turuspetsialist;	Klastrisse on hangitud sihtturuspetsialisti kompetents; Sihtturu spetsialisti kompetentside baasilt on koostatud turgu kirjeldavad taustauuringud ja/või turuülevaated, mis käsitlevad näiteks eluasemevajadust, logistilisi võimalusi, turutavasid, tehnilisi nõudeid puitmajadele jm;  Klastril on ette valmistatud ning osalenud koos partneritega vähemalt kahes ehitushankes klastri ettevõtete ühispakkumisega;	III kv 2019	III kv 2023	100 000.-
<b>Tegevus 23:</b> Puitmajaklastri portaali haldus	Suurendada klastri, klastri partnerite ning toodete rahvusvahelist nähtavust ja	Teostatud on vajalikud haldus või arendustööd <a href="http://www.woodhouse.ee">www.woodhouse.ee</a> lehel;	Loodud on müügikanal klastri lehele klastri liikme majaprojektide tutvustamiseks;	I kv 2019	III kv 2023	13 000.-

	<p>leitavust internetis;</p> <p>Hoida klatri portaal aja- ning asjakohane kiiresti muutuv online-kanalite keskkonnas;</p> <p>Suurendada klatri partnerite rahvusvahelist tuntust ning viia olulised sektori sõnumid ka võõrkeelsete klientide ja partneriteni;</p>	<p>Eesti puitmaja portaal <a href="http://www.woodhouse.ee">www.woodhouse.ee</a> on läbi sotsiaalmeediakanalite kampaaniate otsingumootorites kõrge leitavusega;</p> <p>Tõlgitud on olulisemad rahvusvahelise kõlapinnaga puitmajaklatri ja selle partnerite uudised ning kommunikatsioonisõnumid;</p>	<p>Teostatud on vajalikud haldus või arendustööd <a href="http://www.woodhouse.ee">www.woodhouse.ee</a> lehel;</p> <p>Klatri koduleht on visuaalselt ja funtsionaalselt uuendatud;</p> <p>Tõlgitud on olulisemad rahvusvahelise kõlapinnaga puitmajaklatri ja selle partnerite uudised ning kommunikatsioonisõnumid;</p>			
<b>Tegevus 24:</b> Rahvusvaheliste organisatsioonide liikmelisus	Suurendada klatri usaldusväärsust ning informeeritust ja arendada rahvusvahelist koostööd;	<p>Tegevuse tulemusel on puitmajaklaster kaasatud vähemalt 1 rahvusvahelise puitmajadega seotud organisatsiooni võrgustikku sh infovälja.</p> <p>Näiteks: ILBA, Euroopa puitmajatootjate liit, Iirimaa ühendused vm</p>	Tegevuse tulemusel on puitmajaklaster kaasatud vähemalt 1 rahvusvahelise puitmajadega seotud organisatsiooni võrgustikku sh infovälja.	I kv 2019	III kv 2023	5000.-
<b>KOKKU</b>						<b>1 199 964.-</b>

