

Eesti Puitmajaklaster

## **PUITMAJAKLASTRI STRATEEGIA JA TEGEVUSKAVA PERIOODIL 2014 – 2015**

### **Hetkeolukorra analüüs**

2013. aastal võib puitmajade tööstuslikku tootmist Eestis käsitleda kui arvestatavat majandusharu, kus tegutseb üle 140 ettevõtte. Aastane müügitulu sektori kohta on kokku enam kui 200 miljonit eurot ja ekspordi osakaal ligikaudu 90%. Töötajaid on valdkonnas üle 2000 (Äriregister 2012) ning erialaliit koondab orienteeruvalt 20% ettevõtetest, kes annavad umbes 50% käibest ja ka hõivest.

Puitmajaklastri peamine eesmärk koostöös haridusasustuste ning siduspartneritega on eelkõige puitmajatootjate toodete lisandväärtuse suurendamine, müügi, ekspordi ja tootlikuse osakaalu tõstmine ning Eesti puitmajatootmise kui majandusharu terviklik arendamine ning jätkusuutlikkuse tagamine.

2013. aastal koostas Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse (EAS) tellimisel teadlastest ning sektoriga seonduvatest isikutest koosnev töögrupp analüüsi „Eesti metsa- ja puidutööstuse sektoriuuring 2012“, milles käsitletakse ka puitmajade tootmissektorit. Lähtudes sektoriuuringust võib järeldada, et Eesti puitmajatootjate peamine väljakutse lähiaastate perspektiivis on ekspordivõimekuse säilitamine, võimalusel selle järjepidev kasvatamine. On üheselt mõistetav järelduse põhjus – arvestades Eesti puitmajade müügiturge, millest ligi 90% moodustavad erinevad eksporditurud, on nii peamised ohud kui võimalused seotud just selle valdkonnaga. Sellest tulenevalt peavad ettevõtted tähtsaimateks arendusvaldkondadeks turundust ja müüki eksporditurgudele ning selle kõrval olemasolevate toodete edasiarendamist. Klasteri strateegia koostamisel on aluseks võetud just neid määrajaid ning klasteri töögrupiga on kokku pandud tegevuskava, mille elluviimisel on puitmajaklaster Eesti puitmajatootjatele oluline toetav institutsioon.

Tegevuskava koostamisel on lähtutud sektori käitumist enim mõjutavatest võimalikest muutustest – tõenäoline konkurentsi kasv eksporditurgudel, tööjukulude suurenemine Eestis ning karmistuvad energiatõhususe nõuded. Klasteri peamine ülesanne on eelpool mainitud sektori mõjude vähendamine klasteri ettevõtetele läbi ühisturunduse ja ekspordivõimekuse tõstmise, tootearenduse (eelkõige energiatõhususe ning IT valdkond) toetamise ning maine – ja poliitikate kujundamise. Ühe olulise turutõrkena tuleb välja tuua Eesti elamuehituse mahtude vähesus ning sellest tulenevat vajadust suunata puitmajatootjate toodang eksporditurgudele, milleks ettevõtted eraldi tegutsedes ei ole reeglina võimelised ning mille saavutamine on võimalik läbi klasteri koosluse.

### **Turunõudlus ja seda mõjutavad tegurid**

Lähtudes ettevõtete tagasisidest ning sektoriuuringust, näevad ettevõtted peamise arenguprioriteedina panustamist müüki ja turundusse. Kui arvestada tootjate ettevõtlustava jätkumist tänasel viisil, siis on Eesti eelis konkurentide ees suurem tarnekiirus ja paindlikkus võrreldes Lääne-Euroopa konkurentidega ning parem kvaliteet ja lubaduste täitmise võime võrreldes teiste Ida-Euroopa tootjatega (sektoriuuring 2013). Eksporditurgude mahtusid arvestades Eesti majatootjad omavahelises konkurentsis ei ole, pigem kasutatakse üksteise suhtes koostöö- ning alltöövõtusuhteid, et saavutada suuremate mahtude kvaliteetne tarne kiirema ajaga. Kui eelnevatel aastatel oli Eesti konkurentsielisteks eksporditurgudel ennekõike soodne hind, siis arvestades suurenevaid tööjõukulusid ja kulutusi tootearendusele, mis kasvatavad ka hinda lõppkliendile, on puitmajaklastri roll ühisturundusel ning mainekujundusel äärmiselt oluline.

Oluline rõhk tulevase turunõudluse kontekstis on energiatõhususel, mida ühelt poolt toetavad kallinevad energiahinnad, teiselt poolt aga rangemaks muutuvad ehitusalased õigusnormid nii Eestis kui ka väljaspoole jäävatel sihtturgudel. See suundumus nõuab majatootjatelt pidevat tootearendust. Selle toetamiseks on oluline keskenduda klatri tegevustes erinevatele kompetentse arendavatele ettevõtmistele ning uuringutele.

## **Tootmissisendid**

Kasvavad toorme- ja palgakulud sunnivad ettevõtjaid otsima viise, kuidas tootmist tõhustada. Selle tulemusel on jätkunud automatiseerimine (uute seadmete soetamine) ja vanade seadmete väljavahetamine. Pärast majanduskriisi on ettevõtted asunud taas investeerima ja nende kapitalipaigutus ületab selgelt majanduskriisieelset aega. Investeeringuid soodustavad nii mahu kasv kui ka kerkivad tööjõukulud (Sektoriuuring 2013).

Ettevõtted näevad jätkuvalt probleeme ka puitmajatootmises rakendatava tööjõu osas. Peamine probleem on oskustööliste leidmises, kuid keeruliseks peetakse ka eksporditurunduse ja müügitöötajate, insener-tehnlise tööjõu ja keskastme juhtide leidmist (Sektoriuuring 2013).

Läbi klatriinitsiatiivi on võimalik mõjutada klatri juhtpartneri, Eesti Puitmajaliidu, tegevust kutseandjana, koordineerimaks ettevõtete ja õppeasutuste vahelist praktikaalast koostööd. Klaster näeb haridusvaldkonna edendamiseks võimalust koostöökõs ülikoolidega ning Eesti Arhitektide Liiduga, mis aitavad kujundada hariduspoliitikat puitmajade projekteerimise kompetentside tõstmise valdkonnas tootjatele vajalikus suunas. Klatri juhtpartnerina on Eesti Puitmajaliit asunud taotlema riiklikku koolitustellimust käsitööpalkmajade erialale, mis aitaks lahendada kutsekvalifikatsiooniraamistikus tase 3 ehitajate puudust käsitööpalkmajade tootmise sektoris.

## **Koostöö ja sidusus**

Vaadeldes puitmajatootjate omavahelist koostööd ning arevestades asjaolu, et põhiline müük toimub eksporditurgudele, iseloomustab Eesti puitmajatootjate suhteid pigem koostöö kui terav konkurents. Läbi erialaliidu, puitmajaklatri partnerite ning isiklike kontaktide ollakse üksteise tegevustega kursis ja ettevõtjad on mõistnud, et väikeste ettevõtetenä ja väikese riigina on koostööst võimalik ekspordis rohkem võita kui kaotada. Vastavalt sektoriuuringule peab iga neljas tootja koostööd teiste ala ettevõtjatega üheks oma ettevõtte arengu prioriteediks.

Lähtudes eelnevast ülevaatest ja Eesti metsa- ja puidutööstuse sektoriuuringu põhijäreldustest on koostatud ka puitmajaklatri 2014-2015 perioodi strateegia ning tegevuste kava.

## **KLASTRI STRATEEGILISED TEGEVUSSUUNAD, PROJEKTID JA INITSIIATIIVID 2014–2015**

Puitmajaklatri missioon: ***Meie missiooniks on puitu väärindades tervisliku ja loodussõbraliku elukeskkonna loomine, heade ehitustraditsioonide hoidmine ning läbi ühistegevuste liidu liikmete usaldusväarsuse suurendamine***

Klatri visioon: ***Klatri liikmete turuosa suurendamine nii kodu- kui välisturgudel.***

Analüüsid eelnevat perioodi, jõudis klatri strateegia koostamise töögrupp järeldusele, et eduka ekspordi ning müügitulu kasvu tagab jätkuvalt laiapõhjaline tegevuskava. Suures mahus ning rahvusvahelisel tasandil on võimalik turustada ainult toodet, millel on hea kvaliteet, mis on tehnoloogiliselt arenenud ning omab head mainet nii välis- kui koduturul. Klatri järgmise perioodi peamised tegevussuunad lähtuvad sellest tulenevalt endiselt laiapõhjalisuse põhimõttest, mille alusel ei ole seatud ühte konkreetset tegevusvaldkonda prioriteediks (nt ekspord), vaid lähenetakse

tegevustele terviklikult ning taotlusega leida võimalikult suur ühisosa kõikide klasteri partnerite vahel. Klaster on jaganud tegevused nelja prioriteetsesse tegevussuunda alljärgnevalt:

- 1 **Ühisturundus:** eesmärgiks on suurendada tegutsemist rahvusvahelistel turgudel. Läbi ühise turunduse ning ekspordipartnerite otsingu aidata kaasa puitmajatootjate müügi edendamisele nii kohalikul kui välisurul.
- 2 **Mainekujundus ja poliitika kujundamine:** läbi avalikkusele suunatud puitmajatootmist kajastava teabe ning sektori tegevuste tutvustamise arendada ja levitada Eesti puitmajatootjate ja puitmajade ühtset ja üldist positiivset kuvandit, mis on aluseks tervet sektorit mõjutavate poliitika kujundamisele.
- 3 **Kompetentside arendamine:** arendada klasteri ettevõtete oskustepagasit.
- 4 **Tootearendus:** aidata klasteri ettevõtteid toodete ning ettevõtete kvaliteedi tõstmisele läbi teostatavate uuringute.

Puitmajaklasteri **strateegilisteks eesmärkideks tegevusperioodil 2014–2015** on jätkuvalt klasteri ettevõtete:

- müügitulu kasv
- ekspordi kasv
- kasumlikkuse kasv
- tootlikkuse kasv
- lisandväärtuse kasv
- klasteri liikmete arvu kasv

Klaster seab strateegiliste eesmärkide kasvu suuruseks ekspordi- ja müügitulu mahu osas vähemalt 12% kasvu aastas alates projekti algusest. Analüüsid klasteri partnerite prognoose, on vastavalt tabelile 5 ekspordi osakaalu suurenemist prognoositud keskmiselt 19.5% ning müügitulu kasvu keskmiseks suuruseks 18.5%. Klasteri strateegia hindab seatud prognoose liiga optimistlikeks arvestades Euroopa üldist majanduse jähinemist ning tugevnevat konkurentsi puitmajatootjate peamistel eksporditurgudel .

**Tabel 5. Puitmajaklasteri ettevõtete müügi- ja eksporditulu prognoosid perioodil 2013 – 2015\***

| Aasta                | Müügitulu (milj. Eur) | Kasv aastas (%) | Eksporditulu (milj. Eur) | Kasv aastas % |
|----------------------|-----------------------|-----------------|--------------------------|---------------|
| 2013                 | 72,002,142            |                 | 66,074,095               |               |
| 2014                 | 84,688,766            | 17,6%           | 77,177,790               | 16,8%         |
| 2015                 | 102,785,478           | 21,4%           | 92,780,568               | 20,2%         |
| Keskmine kasv aastas |                       | 19.5%           |                          | 18.5%         |

\*Prognoosis on käsitletud alljärgnevaid ettevõtteid: Finnlamelli Eesti OÜ, A&H Ristpalkmajad OÜ, EstNor OÜ, Majand OÜ, Matek AS, Nordic Houses KT OÜ, Nordic Urban Houses AS, Ökoehituse AS, Palkehitud OÜ, Palmako AS, Rakvere Metsamajand AS, Ritsu AS, RPM GRUPP AS, Tene Kaubandus OÜ, Hobbiton Home OÜ, Mountain Loghome OÜ.

Eesti puitmaju eksportivate ettevõtete klasteri **eesmärk** on parandada klasteris osalevate ettevõtete rahvusvahelist konkurentsivõimet, suurendada lisandväärtust ning ekspordikäivet. Eesmärkide saavutamise vahendiks on rahvusvaheline koostöö ettevõtete, teadus-arendus- ja haridusasutuste vahel ühisturunduse, mainekujunduse, kompetentside arendamise ning tootearenduse valdkonnas.

## Ühisturundus

Lähtudes sektoriuuringust, avaldavad tootjate hinnangul ettevõtete strateegiale suurimat mõju kliendid ja toodete turunõudlus. Ettevõtted plaanivad nii uutele sihtturgudele minemist kui ka positsiooni tugevdamist nendel turgudel, kuhu juba eksporditakse.

Lähtudes sellest on klasteri strateegia üks peamisi prioriteete turunduse tegevussuuna arendamine, mille eesmärgiks on aidata kaasa puitmajatootjate müügi edendamisele nii kodu- kui välisurul. Klasteri käesoleva projekti raames on ühisturunduse osas tegevused võrreldes täistootlusprojektiga säilitanud sisuliselt samad eesmärgid ning nende elluviimiseks kasutatavad meetmed ei ole oluliselt muutunud.

Äärmiselt oluline rõhk on puitmajaklasteri kodulehel, mis on üks peamine infokanal, mida potentsiaalne majatootja partner (nii kodu kui välisurul) taustauuringu tegemiseks reeglina kasutab. Eelneva perioodi vältel ellu viidud SEO tegevused ning nende analüüs on näidanud, et peale veebilehe leitavuse tõhustamist on hüppeliselt suurenenud viited ettevõtete kodulehtedele ning päringute maht. Vaherahastuse projekti raames näeb klaster vajadust muuta tootegrupid oluliselt paremini leitavamaks läbi kodulehe haldusteenuste. Kodulehe 13-keelne versioon tagab klasteri tegevusele ka arvestatava rahvusvahelise mõõtmega.

Võrreldes eelneva tegevusperioodiga on klasteri strateegia töögrupp vähendanud kulutusi õppereiside ja messikülastuste korraldamisele. Klasteri eelneval tegevusperioodil ekspordituruna käsitletud Euroopa riikides on klasteri ettevõtted saavutanud märgatavaid tulemusi ning klaster jätkab oma partnerite toetamist ka nendel turgudel. Planeeritud tegevusena on Prantsusmaa kontaktseminar 2014. aastal. Klasteri hinnangul on vajalik sisse viia oluline põhimõtteline muutus uuel tegevusperioodil (2015-2020), mille alusel ühisturundusalased tegevused ei keskendu klasteri programmi kaudu vaid Euroopa suunale ning võimalike sihtturgudena tuleb käsitleda ka Aasiat ja Venemaad. Selle tulemusel on oluline seada järgneva tegevusperioodi prioriteetideks turud, mille potentsiaal on veel konkureerivate teiste maade majatootjate poolt kasutamata ning mis lubavad turule sisenedes uusi võimalusi.

Ühe strateegilise eesmärgina ühisturunduses tuleb käsitleda lisaks kodulehele ka klasterit tutvustavaid trükiseid, mis on mõeldud nii kodu- kui välisurugudel võimalikele partneritele kasutamiseks. Võimalike turunduskanalitena kasutab klaster trükiseid Eesti ning välisurugude messidel, konverentsidel, seminaridel, Tallinn Expo Center`is ja Ehituskeskuses.

Analüüsides klasteri eelnevat tegevusperioodi, näevad partnerid klasterisse kuulumise peamiste eelistena arvarunud koostööd, suurenenud rahvusvahelist konkurentsivõimet ning kontaktibaasi. Klasteri ühistevõte koostamisel on lähtunud eelkõige nendest kriteeriumitest.

## Poliitikate kujundamine ja mainekujundus

Puitmajaklasteri ühe peamise edutegurina ei saa alahinnata üldist mainekujundust. Klasteri 2014-2015 perioodi tegevuskava äärmiselt oluline prioriteet on puitmajatootjate positiivse maine kujundamine Eesti ettevõtluskeskkonnas.

Käesolev strateegia on osaliselt ümber hinnanud mainekujunduse võimalikkuse välisurugudel. Kui eelneva strateegia ning klasteri tegevuste raames püüdis klaster oma tegevusi, tooteid ja partnereid välismeedias kajastada eelkõige läbi artiklite tootmise, tõlkimise ning edastamise välispressi, siis klasteri selle perioodi strateegia lähtub välisajakirjanike ning esinejate üritustele kaasamise põhimõttest. Selleks on töögrupp seadnud eesmärgi klasteri korraldatavate mainekujundusalaste ürituste muutmiseks rahvusvaheliseks. Selleks annavad suurepärase võimaluse nii kutsevõistluse, kui tehasemaja konkursi korraldamine, mille žüriisse on võimalik kaasata välisajakirjanikke. Täiendavate tegevustena tutvustab klaster lisaks konkreetsetel üritustel osalemisele ka žüriiliikmetele klasteri ettevõtteid ning toodangut, mis aitavad kujundada Eesti puitmajatootjate mainet ning on sisendiks ajakirjanikule puitmajaklasteri ettevõtete tegevuste kajastamiseks välismeedias.

Lisaks korraldab klaster koostööprojekti arhitektuuritüdengitega läbi puitmajade arhitektuurikonkursi TTÜ-s, mis annab võimaluse propageerida nii puitmaterjali, puitmaju, loob võimaluse koostööks klasteri partneri arhitektuurbüroo TEMPT-iga ja arhitektuurbüroo Greco Engineering OÜ-ga ning arhitektuurialaste erialaliitudega. Konkursi eesmärk on propageerida inseneriharidust ning anda võimalus kaasata žüriisse rahvusvahelisi ajakirjanikke.

Mainekujundusliku tegevusena korraldab klaster sektorit tutvustava filmikonkursi tudengitele, mille eesmärgid on arhitektuurikonkursiga identsed.

Olulise mainekujundusliku tegevusena korraldab klaster nii 2014. kui ka 2015. aastal puitmajateemalise konverentsi. Klaster omab selles valdkonnas kompetentsi ning kogemusi aastatest 2012 ja 2013. Puitmajasõprade suvekonverentsi nime kandev üritus on nii mainekujunduslik, kompetentse ja koostööd arendav ning enim poliitikaid kujundav sektori üritus, mis leiab tugevat meediakajastust. Klasteri eesmärk järgneval tegevusperioodil on kaasata konverentsi esinejate hulka eelkõige keskkonna ning ehitusalast poliitikat kujundavaid võtmefiguure ning jätkata konverentsi korraldamist rahvusvahelisena. Klasteriülese koostööna kaasab puitmajaklaster konverentsi programmi Eesti IKT Demokeskuse ekspordiklasteri ning Tuuleenergia klasteri.

Tugeva mainekujundusliku ning kompetentse arendava vahendina toimib klasteri tegevuskavas Puitmajaleht, mis ilmub Postimehe vahelehele. Sektori aastaseid olulisimaid tegevusi kajastav lisaleht kujundab nii eratarbija seisukohti kui aitab kaasa riikliku puitmajasektorit mõjutava poliitika kujundamisele.

Puitmajaklaster on seadnud lähiaastate peamiseks eesmärgiks läbi puitmajalehe, töögruppides osalemiste ning meediakajastuste suunata riiklikku poliitikat puitmajade ehitamise populariseerimise suunas. Selle kõrval populariseerida puidu kui keskkonnasõbraliku materjali suuremat kasutust nii era kui avaliku sektori hoonete ehitamisel. Klaster näeb seda võimalust läbi süstemaatilise kohaliku mainekujunduse, töögruppides osalemise ning tiheda koostöö erialaliitude vahel.

Seega keskendub klasteri strateegia välisajakirjanduses kõlapinna saamiseks sellel tegevusperioodil eelkõige ajakirjanike toomisele Eestisse.

## **Kompetentside arendamine**

Kompetentside tegevussuuna eesmärgiks on arendada klasteri ettevõtete oskustepagasit. Oluline roll kompetentside alaste ürituste korraldamisel on tegevusperioodi vältel IT-alaste koolituste korraldamisel. Selleks korraldab klaster koostöös Targa Maja Kompetentsikeskusega hoonete automatiseerimise alase seminari. Klasteriülese koostööna kaasatakse Eesti Tuuleenergia Klaster ning Eesti Passiivmajaliit, mille tulemusel on võimalus anda tootele lisandväärtust läbi kaasasõprade tehnoloogiliste lahenduste. Lisaks keskendub klaster kompetentside arendamise alastes seminarides tuleohutusele, energiatõhususele ning ehitustehniliste oskuste arendamisele.

Käsitledes Eesti seadusandlust, mis kehtestab puithoonetele väga tugevad tuleohutus- ning kõrgusnormid, on klasteri eesmärk mõjutada riiklikku poliitikat, võimaldamaks puidu vabamat kasutamist koduturul kõrghoonete ehitusprotsessis. Teematika käsitlemiseks korraldab klaster koostöös Tallinna Tehnikaülikooliga 2014. aastal seminari tuleohutu puitmaja ehitamise teemal.

Tegevusperioodi vältel näeb strateegia ette ka kuue strateegia töötoa korraldamist, mis peavad andma sisendi nii jooksva perioodi tegevuste parendamiseks kui käsitlema klasteri tulevikuvisioni alates 2015.a II poolaastast. Käsitledes perioodi 2015 ning edasi, peab klaster leidma töötubades võimalikud edasised tegevusstrateegiad, mis käsitlevad endas erinevaid klasteri tegevuse rahastamise mudeleid ning sellest tulenevaid võimalikke muudatusi klasteri eesmärkides ning tegevustes.

## Tootearendus

Klasti tegevuskava näeb tootearenduse valdkonnas ette vähemalt kahe uuringu teostamist, mis toetavad puitmajade tootmisprotsessi ning toote kvaliteedi arendamist. Strateegias kajastuv esimene uuring jätkab energiatõhususe valdkonnas termoviisor-uuringute teostamist. Tootearenduse teine oluline uuring on klasteri strateegiasse lisatud järjest karmistuvate energiatõhususe direktiivide tulemusel, mis mõjutab väga olulisel määral klassikalist palkmaja ehitamise valdkonda. Uuringu eesmärk on leida koostöös Tallinna Tehnikaülikooliga võimalused külmasildade vähendamiseks puitmajades, mille tulemused aitaksid palkmajatootjatel püsida energiatõhususe direktiivide muutumisel aastal 2020 jätkuvalt Euroopa turul konkurentsivõimelised.

Uuringute teostamine on tihedalt seotud poliitike kujundamise valdkonnaga ning lisaks tootearendusele keskenduvad ka puidu kui keskkonnasõbraliku ning ohutu ehitusmaterjali propageerimisele.

## Ülevaade partnerite kompetentsidest eesmärkide saavutamiseks

Käesoleva projekti partnerite ühine teadmiste- ja kogemustepagas ning profiil on eelduseks projekti tegevuste edukale elluviimisele ja tulemuste saavutamisele.

Projekti juhtpartnerina tegutseb Eesti Puitmajaliit, kes on puitmajaklasteri eestvedajaks. Klasteriiniitsiatiivis osaleb kokku 29 partnerit, kellest 20 on puitmajatootmisega tegelevad ettevõtted, kelle rahvusvahelise konkurentsivõime, lisandväärtuse ja ekspordikäibe suurendamiseks klasteriiniitsiatiivi tegevus (sh käesolev projekt) on suunatud. Lisaks majatootjatele on kaasatud projekti veel 3 haridusasutust/kompetentsikeskust, kaks arhitektuurbürood, üks materjalitootja ning kolm erialaliitu.

Tarneaahelapõhise koostöö võtmes kaasati projekti Eesti Metsa- ja Puidutööstuse Liit, kellega tehakse käesoleva projekti kontekstis koostööd uuringute läbiviimise ja kompetentside arendamise valdkonnas. Samuti on eesmärk luua koostööd ning tekitada eri sektorite (materjalitootjad ning puitmajaehitajad) vahelist sünergiat. Tarneaahelapõhist koostööd tehakse projektis Eesti Arhitektide Liiduga ning Arhitektuurikeskusega eelkõige kompetentside arendamise valdkonnas ning edasiste ühiste arendusprojektide väljatöötamisel.

MTÜ Vanaajamaja rolliks on panustada uuringute läbiviimisse ja kompetentside arendamisse omades nendes valdkondades põhjalikke ja laiaulatuslikke kogemusi senise tegevuse baasilt. Maaülikooli kaasamise eesmärk on teha koostööd läbi üliõpilaste uurimustööde ning teadus- ja arendustegevuse valdkonnas uuringute elluviimise osas.

Klasteriühiste partneritena kaasatakse uuel tegevusperioodil TTÜ ning Balti Filmi – ja Meediakool. Samuti tehakse tihedat kompetentside arendamise alast koostööd Rakvere Targa Maja Kompetentsikeskusega infotehnoloogiliste lahenduste väljatöötamiseks puitmajades.

Rahvusvahelist haridusalast koostööd tehakse Norra Palkmajaehitajate Kooliga eelkõige käsitööna palkmaja ehitavate ettevõtete teadmistepagasi arendamisel. Klasteriühise partnerina on puitmajaklaster loonud hea koostöö Venemaa Puitmajaliiduga, mis on võimalik kanal idasuunalise ekspordi arendamiseks ning suuremaks rahvusvahelistumiseks.

## KOKKUVÕTE

Eesti puitmajaklasteri tegevuste põhifookus perioodil 2014-2015 on Eesti puitmaja ning puitmajatootjate mainekujundusel, tootearendusel, kompetentside tõstmisel ning turundusel nii kodu- kui väliseturul. Läbi klasteri laiapõhjalise strateegia ning tegevuste näeb klaster puitmajasektorit kui tervikut, mille toodangut ei ole võimalik müüa ainult läbi kallite turundusvõtete. Sellest lähtuvalt on klasteri strateegia ning tegevused üksteisega integreeritud ning toetatud, eesmärgiga luua ettevõtetele soodne keskkond

koduturul, mis omakorda toetab klatri visiooni suurendada rahvusvahelist haaret ning ekspordi osakaalu. Selle kõrval on klatri eesmärk olla oluline teavet koondav ning jagav institutsioon, kelle roll on suunata ettevõtteid koostööle, mille tulemuseks on innovaatiline ning kõrge lisandväärtusega puitmaja, mis on maailma mastaabis tugev ning arvestatav eksporditav. Klatri terviklik tegevus on suunatud eelkõige rahvusvahelise mõõtme saavutamisele, mille peamine mõõdik on klatri partnerite tegevuse aktiivsus välisurgudel.

#### KASUTATUD KIRJANDUS:

1. Eesti metsa- ja puidutööstuse sektoriuuring 2012; Uuringu lõpparuanne. Tartu, 17. juuni 2013; Toimetaja Marek Tiits.
2. Klatriprogrammi vahehindamine. Tallinn 2013; Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus. Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium.