



**Mati Laurson betoonühingu juhatuse liikmena Eesti Maaülikooli lõpuaktusel ühingu üliõpilaspreamiaid üle andmas, 2007. (Foto: Lauri Kulpsoo)**

**Estonian Concrete Association Board Member Mati Laurson handing over the organisation's Student Prize at the Estonian University of Life Sciences graduation ceremony in Tartu, 2007.**

– tavainimene ei tea näiteks midagi kõrgtugevast või valgust läbilaskvast betoonist või betoonpinnale jäädvustatud fotost. Kunagi ei saa uute lahenduste otsimine otsa, kuigi paljud neist ei pruugi praktikasse jõudagi,” ütles Laurson.

Kui ehitusturg jõudis tippu, siis müüdi firma maha piirkondlikule ehitushiiale Rand ja Tuulberg.

„Meil oli 2005. ja 2006. aastal korralik kasum, nagu paljudel teistelgi. Samas märkasime trendi, et suurtel ehitusfirmadel hakkas tekkima oma sõbralik betooniüksus. Meil tekkis hirm, et kui sa ei ole suure ehitusfirma küljes, siis tekivad turul probleemid. Nii me müüsimise end muutusi otsides ja riske hinnates

maha. Suurfirma varjus saime kasvada. Oleme laienenud Soome ja Rootsi.

Aastal 2014 saame 20-aastaseks. Kõige kuulsam ehitusobjekt on Tehvandi suusastadion. Betoneerijaid oleme koolitanud sama palju kui mõni kutsekool,” vestab Laurson, kes ka ise ei väsi õppimast. Hetkel on mehel laual rootsi keele õpik. Ta on Savekate toimingutest ise veidi kõrval ja tegeleb üha enam kontserni huvide esindamisega Rootsis ja Soomes.

„Kui tahad ehitada suuri asju, siis pead ehitama üles suure firma. Eesti turg aga on kaootiline ja suuri asju ei jätku. Mõni on firma seetõttu kinni pannud, mõni pankrotti läinud, mõni laienenud. Kui sa omandad seadmed, millega saab tööd teha suurtes mahutes, siis tuleb need ka koormata. Kuid aastatel 2008–2012 ei ehitatud Eestisse ühtegi üle 10 000-ruutmeetrist laohoonet. Järelikult ei olnud kuskil suurt põrandapinda valada. Pigem levib ühe projekti ärimudel. Soome ja Rootsi turg on nelja-viie suure firma vahel ära jaotatud, Eesti turg on kaootilisem. Meil domineerivad ehituses väikesed firmad, mis ei anna alust loota kvaliteedi tõusule ja pikaajalisele plaanimisele. Kõik ei saa mobiiltelefonidele äppe või arvutimänge kirjutada, keegi peab ehitama ka. Me üritame teha seda, mida oskame,” räägib Laurson.

### Kuidas Tartu Majast sai IKEA kaubamajade ehitaja

„Soomes üritatakse viimane osa maksmata jätta. Tavapärane konfliktisituatsioon ostjaga tekib 10 protsendi pärast ja on hea, kui viimasest 10 protsendist poole kätte saad. Rootsi turg on orienteeritud rohkem pikaajalisele koostööle kui Soome oma. Me oleme töötanud paljude partneritega. Rootsi turul on usalduse võitmine äärmiselt tähtis ja hind ei ole ainus argument,” tõdeb TMB AS-i juhataja Jaan Luts.

Esimesed kontaktid arenesid üle kivide ja kändude. BM Impex AB (Helsingborgis 2004. aastal registreeritud ehitusmaterjalide hulgi kaubanduse firma) sattus nende Läti tehasesse ja pakkus IKEA projekti.

„See oli meie jaoks juhus, nende jaoks mitte. Meie hind oli konkurentsivõimeline. Läbi nende tuli ka esimene IKEA kaubamaja projekt Rootsi,” räägib Jaan Luts. Ise on IKEA-ga lepingut saada võimatu, aga meil tekkis võimalus toota IKEA kaubamaja elemente. Mingil hetkel läksid IKEA ja BM Impex tülli põrandavalu kvaliteedi osas ja neil jäi saamata 50 miljonit Rootsi krooni. Meil siiski vedas, sest meie kaotus oli 5 protsendi ringis lepingu maksumusest, kuid vabalt oleks võinud juhtuda, et veerand rahast jääb saamata. Põrandavalu on üldse väga keeruline töö, kuid meie tarnisime ainult betoonelemente,” räägib Luts.

„Loomulikult sa ei lähe seal kohtusse, sest sa ei suuda IKEA-ga Rootsi kohtus vaielda. See on liiga kallis. Kui BM Impex AB pankrotti läks, siis Skandinaavia suurehitaja Peab AB tuli küsima, kas me tahame jätkata. IKEA-le tarnitud paneelid andsid meile vajaliku referentsi. Ehitaja jäi nendega rahule. Nad nägid, et me oskame ja tahame töötada.”

Peab AB on väga suur ehitusfirma ning dikteerib tarnijale kõik tingimused. „Sa pead mängima nende reeglite järgi. Väikesed arendajad on isegi kasulikud partnerid. Sein-



**IKEA kaubanduskeskus Helsingborgis Rootsis, 2013  
IKEA department store in Helsingborg, Sweden, 2013**



element on käsitöö ja seal on lisandväärtus suurem kui lihtsate betoonelementide juures.”

Järelikult tasub seinaelemente ka kaugemale vedada. Transpordikulu lõppmaksumus sõltub toote keerukusest. Kui toode on lihtne, ei tasu seda transportida. „Tavaliste õõnespaneelide puhul võib logistika kulu olla tõesti 50 protsenti, kuid keerulisemate seinaelementide puhul on suhe soodsam. Üle mere sõidame tavaliselt tellitud laevaga, mille kandevõime on 3000 tonni ringis. Mõistlik on, kui Rootsi puhul on transport 25 protsenti ja Soome puhul 20 protsenti tootehinnast,” leiab Luts.

Edu välisturgudel andis AS TMB juhtidele julguse teha *management buy out*. Swedbankist võeti laen ja osteti ära ehitajate osalus. „Meil on vaja betoonitoodete mahtu üle 2000 kuupmeetri kuus. Meil on siin 1,4 hektarit tootmispinda ja see tuleb koormata,” räägib Luts.

### Konsolideerumine turul

Buumiaja investeringud viisid selleni, et tootmisvõimsust on Eestis ligikaudu kolm korda rohkem kui turgu. Eksport on küll oluline, kuid raudbetooni

### Jaan Luts

Alustas Tartu Majas peaneergeetikuna. Seejärel sai ta peainseneriks, tootmisjuhiks ning omanike ringi.

2006. aastal, ehitusbuumi tipus pakkusid investeerimisfondid, kes nägid väga häid majandustulemusi ja olid valmis ostma endale osaluse edukas firmas, AS Tartu Maja eest müstilisi summaksid nagu 40 miljonit eurot. Buumi ajal osteti materjale tootja tingimustel. Nõudlus ületas pakkumise ja tootja määras hinna.

„Kui sain 2009. aastal AS-i TMB Betoonitoodet juhatajaks, oli buumist saanud kriis. Palgataset sai vähendatud kaks korda ja insenertehnilisel personalil kolmeks kuuks veel 40 protsenti. Meie käive oli kukkunud 33 miljonit eurolt 12 miljoni euro peale ja kulused tuli lõigata. 2006. aastal tootsime 48 500 kuupmeetrit betoonitootet, 2009. aastal 12 600 kuupmeetrit ja hetkel on tase 30 000 kuupmeetrit (kõik numbrid ilma Läti tehaset).”

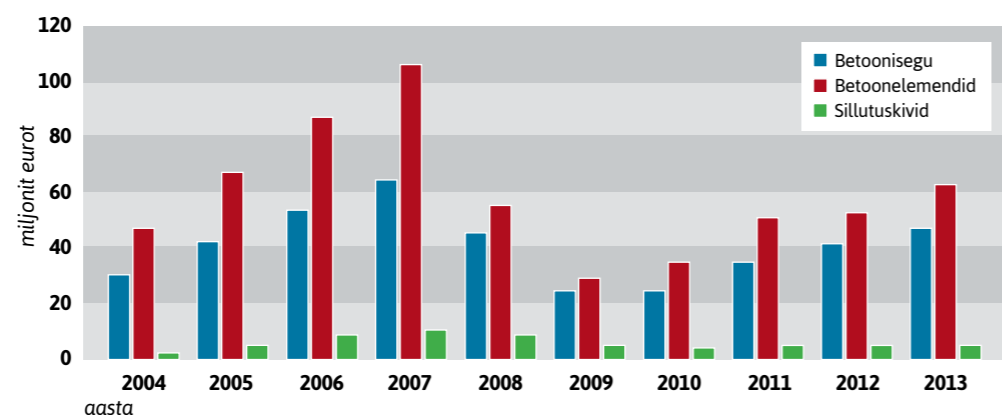


**Jaan Luts. (Foto: Raivo Tiikmaa, 2012)**

puhul sellele kestvalt loota ei saa. Eesti peatöövõtjad suruvad hinnad alla ning üha rohkem rõhub mõte konsolideerumise ja koostöö vajadusest.

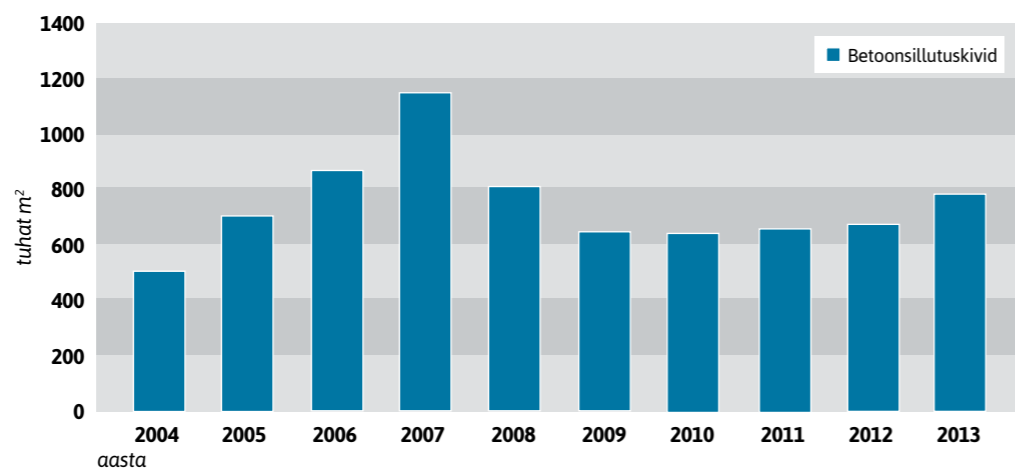
AS TMB on kosjas käinud Lasbeti juures, kuid Agu Möldre lükkas pakkumise tagasi. Hind ei olnud sobiv, kinnitab Möldre. Lasbet küsis liiga palju, sedastab Luts.

Nii ei ole kokkuleppele jõutud ja mõlemad punnitavad ise. TMB-le tooks Tallinna tulek palju lähemale Soome suurima ehitusplatsi Helsingi turu. Tallinnast on Helsingi 80 kilomeetri, aga Tartust 270 kilomeetri kaugusel. Kuigi nüüd on Tallinna jõudnud jutud, et ka Helsingis on pidu läbi ja pangad on hakanud raha lugema.



Tabel 24. Betoonvalmistoodete müük Eestis (miljonit eurot), 2004–2013.

Table 24. Sales of ready concrete-products in Estonia in millions of euros, 2004–2013.



Tabel 25. Betoonsillutuskiivide müük Eestis (tuhat m²), 2004–2013.

Table 25. Sales of concrete paving stones in Estonia in thousands of m², 2004–2013.

## 31. Karmid mängud kaubabetooni turul

Ruduse kontor asub Lagedi tööstuspiirkonnas seal, kus Suur-Sõjamäe tänav ristub Tallinna ringteega. Kui Ülemiste poolt tulles viadukti alt läbi sõita, on näha kolm lippu. Toomas Vainola kontor on kolmandal korrusel. Seal on ka väike saun, kuid sellest on saanud ladu. Saunas ei käi enam keegi. Turg ise on paras saun ja rohkem kuumust juurde ei ole vaja.

Rudus toodab sillutuskiive kahes ja kaubabetooni neljas tehases. Mõlemas nišis on tihe, et mitte öelda hullumeelne konkurents. Vainola juhib Ruduse Balti ja Peterburi tegevust. Tallinn on keeruline, Riias on *dumping*-turg, Peterburis on sada tegijat ja seal õnnestub hoida kaheprotsendilist turuosa.

### Masu teravdas konkurentsi

Aastaks 2013 on buum ilus mälestus ja ehituses jätkub pigem masu. „2007. aastal tootsime 300 000 kuupmeetrit kaubabetooni. Kahe aastaga kukkus toodangu maht kolm korda ehk 100 000 kuupmeetriini. Aastaks 2012 jõudsime tagasi 150 000-ni. Rahalisest mahust 41 miljonit eurot on hetkel järel ligi pool ja kasum on täiesti ära sulanud.”



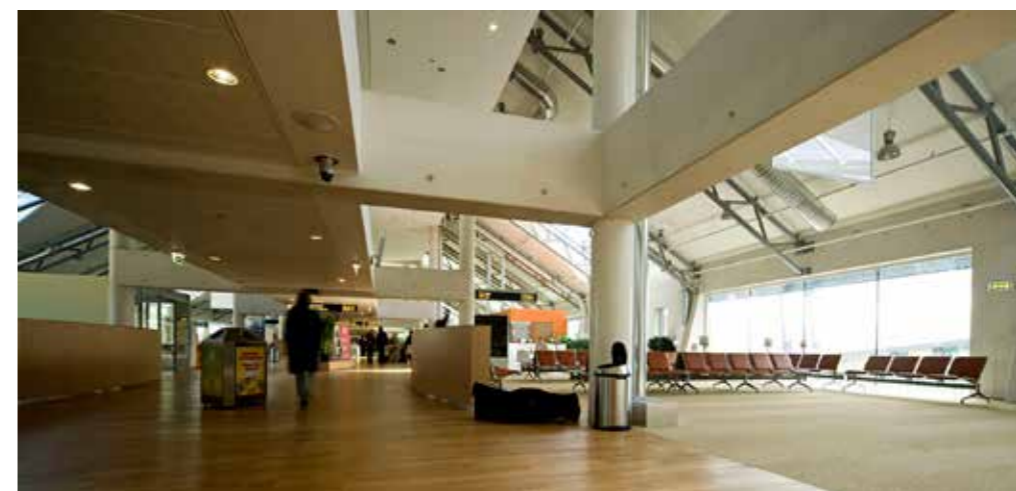
Lagedi tehase nurgakivipanek. Vasakult: Toomas Vainola ja Harry Kuivkaev, 31. jaanuar 2007.

Ground-breaking of the Lagedi Factory. From the left: Toomas Vainola and Harry Kuivkaev, January 31, 2007.



Lagedi tehase pidulik avamine, 8. august 2007. (Foto: Egert Kamenik)

Opening ceremony of the Lagedi Factory, August 8, 2007.



Tallinna lennujaama reisiterminali laiendus. Projekt: Sofreavia SA; projekteerija: EA Reng, IB Pike; ehitaja: Skanska EMV; betoon: Rudus. Aasta betoonehitis 2008.

Expansion of the Tallinn Airport passenger terminal. Main project – Sofreavia SA; designer – EA Reng, IB Pike; constructor – Skanska EMV; concrete – Rudus. 2008 Concrete Structure of the Year.