

## MÖÖBEL - TAANI

### Ülevaade turusuundumustest ja -võimalustest

#### Turu suurus, potentsiaalsete klientide hulk, võrdlus muude sektoritega, mahu ja koguste suundumused

Taani rahvaarv on umbes 5,5 miljonit ning kõige asustatud alad on suurlinnade ümbrused – Kopenhaagen (1,7 miljonit elanikku), Århus (0,3 miljonit), Odense (0,19 miljonit) ja Aalborg (0,2 miljonit).

Taani mööblifirmade kombineeritud tulu oli 2010. aastal 14,07 miljardit Taani krooni. See tööstusharu annab tööd ligikaudu 15 000 inimesele 400 ettevõttes ning arenenud tehnoloogia ja kõrge erialase asjatundlikkuse kombinatsioon muudab selle sektori väga produktiivseks.

Taani mööbliliidu (Danish Furniture Association) kohaselt saab selle tööstusharu jagada kolme põhiossa:

- **spetsiaalsed valdkonnad**, kaasa arvatud lastetubade, magamistubade, söögitubade, kodukontorite jne mööbel. Taani mööblitootjate põhitähelepanu on koondunud lihtsasti monteeritavale mööblile ning spoonitud mööblile. Samas omatakse ka suurt asjatundlikkust tugeva mööbli tootmises sellistest puitudest nagu pöök, saar, tiikpuu ja mänd;
- **tellimus- ja kontorimööbel**, mille järele on nõudlus arhitektidel ja arendajatel, hoonete omanikel ja ettevõtetel töökeskkondade, kuid ka asutuste ja avalike ruumide sisustamiseks;
- **disainmööbel** – Taani disainmööbel on olnud ülemaailmselt tunnustatud alates 1950ndatest.

Taani on tänu noortele ja uuenduslike disaineritele, tugevatele traditsioonidele ning disainile keskendumisele mööblitööstuses juhtival positsioonil.

Siiski langes Taani mööblisektori kohaliku toodangu väärtus perioodi 2006–2010 vältel kokku 34%. 2010. aasta märtsis kirjutati väljaandes Copenhagen Post, et Taani mööblitööstus on tugevas languses, mis tuleneb nii vähenevast nõudlusest peamistel eksporditurgudel, nagu Saksamaa, Norra ja Rootsi, kui ka tugevast kroonist tingitud kõrgetest hindadest. Statistika näitab, et üks igast viiest mööblitööstuse ettevõttest lõpetas vahemikus 2005–2010 tegevuse.

	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Taani toodang</b>	21 239	21 162	19 237	14 884	<b>14 069</b>
<b>Eksport</b>	15 953	16 212	13 916	11 348	<b>11 486</b>
<b>Import</b>	8164	9107	8989	7268	<b>8276</b>
<b>Turu suurus</b>	<b>16 450</b>	<b>14 057</b>	<b>14 310</b>	<b>10 804</b>	<b>10 859</b>

Tarbijakäitumises on viimasel ajal toimunud turul selge nihe odavamate pakkumiste eelistamise poole. See on samuti suurendanud ise kokkumonteeritava mööbli (nt IKEA tooted) müüki, vähendades samal ajal nõudlust kohalike disainerite toodete järele.

2010. aastal ulatus kogu mööbli, sisustuse ja pörandakatete tarbimine 17,28 miljardi Taani kroonini. Üldine majapidamistarvete ja -teenuste tarbimine moodustas 46,29 miljardit Taani krooni, jagunedes järgmiselt: 38,2% kulus mööblile, sisustusele ja pörandakatetele; 16,1% kodumasinatele; 16,1% teenustele; 10,3% klaas- ja lauanõudele; 9,9% ehituskaupadele ja nn tee-ise-toodetele ning 9,4% tekstiilidele. Võrdluse jaoks teiste sektoritega vaadake järgmist tabelit, kuhu on kokku kogutud Taani tarbijate kulutused vahemikus 2006–2010 (miljonites Taani kroonides, hetkehindade juures).

	2006	2007	2008	2009	2010
Elamukulud	205 499	209 274	218 892	217 299	227 449
Transport	104 366	110 765	104 922	94 569	100 391
Toit ja mittealkohoolsed joogid	85 503	89 814	94 425	92 070	96 107
Vaba aeg ja meelelahutus	90 905	93 895	92 237	88 746	93 062
Hotellid ja toitlustus	38 697	45 036	52 565	52 578	56 003
Majapidamiskaupad ja -teenused	45 015	46 748	46 535	44 530	46 292
Riided ja jalanõud	36 912	38 774	38 536	36 746	38 345
Alkohoolsed joogid ja tubakas	27 298	25 899	27 021	26 140	26 600
Tervisetooted ja med. teenused	20 408	21 068	21 471	20 676	21 353
<b>Mööbel</b>	<b>18 229</b>	<b>18 906</b>	<b>18 498</b>	<b>17 128</b>	<b>17 679</b>
Kommunikatsioon	15 817	16 548	16 971	16 531	17 208
Haridus	5400	5599	5799	5802	6326
Varia	99 031	102 823	105 783	102 739	107 060
<b>Kokku</b>	<b>793 080</b>	<b>825 149</b>	<b>843 655</b>	<b>815 554</b>	<b>853 875</b>

Kõige enam toodetud mööblitüüp oli köögmööbel (16,3% kogu mööblitoodangust). Ajalooliselt on istmete tootmisel olnud mööblitööstuses stabiilne positsioon, kuid alates 2006. aastast on nende tootmine langenud 37%.

Tootmine (miljonites Taani kroonides), % kogutoodangust	2006	2007	2008	2009	2010
Istmed	3 098	3 072	2 955	2 171	1 962
	14,6%	14,5%	15,4%	14,6%	13,9%
Kontorimööbel	1 682	1 707	1 612	991	867
	7,9%	8,1%	8,4%	6,7%	6,2%
Köögmööbel	3 220	3 271	3 214	2 586	2 298
	15,2%	15,5%	16,7%	17,4%	16,3%
Magamistoa mööbel	2 691	2 832	2 319	1 768	1 428
	12,7%	13,4%	12,1%	11,9%	10,1%
Söögi- ja elutoa mööbel – puidust	2 758	2 642	2 061	1 471	1 118
	13,0%	12,5%	10,7%	9,9%	7,9%
Muu	4 125	4 243	3 967	3 390	3 696
	19,4%	20,1%	20,6%	22,8%	26,3%
Mööbli osad	1 585	1 536	1 226	802	973
	7,5%	7,3%	6,4%	5,4%	6,9%
Madratsid, suletekid jne	2 080	1 859	1 883	1 705	1 727
	9,8%	8,8%	9,8%	11,5%	12,3%
<b>Kokku</b>	<b>21 239</b>	<b>21 162</b>	<b>19 237</b>	<b>14 884</b>	<b>14 069</b>

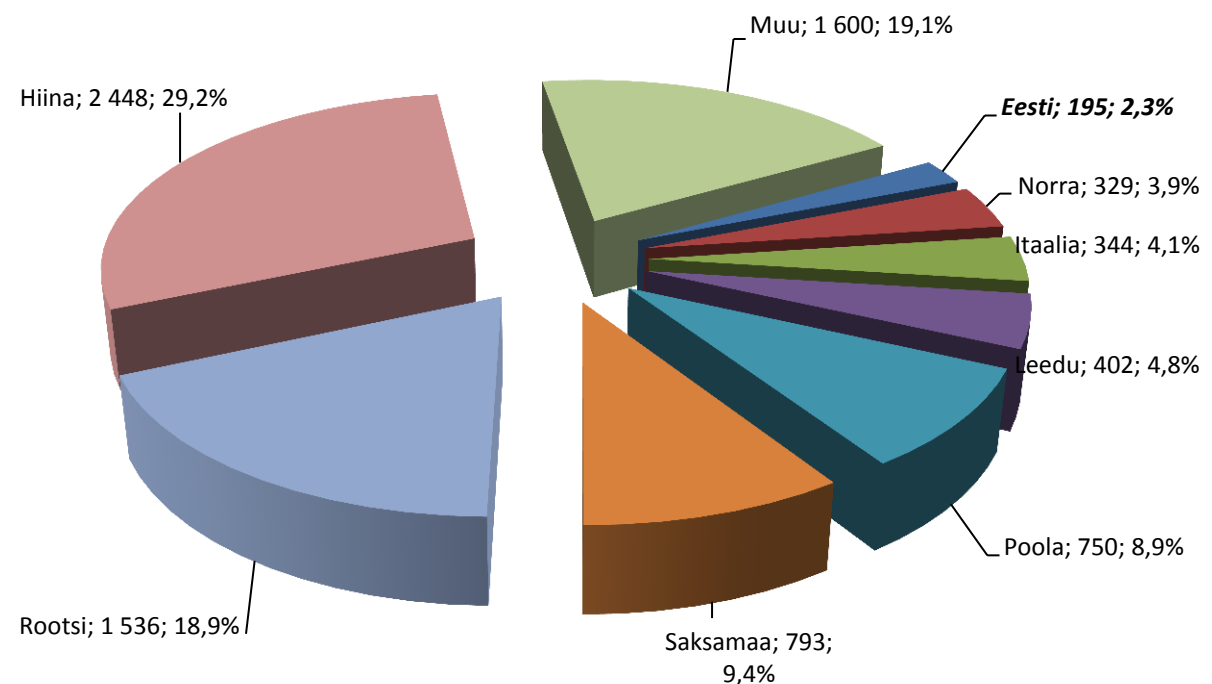
## Olulisimad impordikategooriad ja kaubanduspartnerid

Kõige suurem mööbli impordikategooria on istmed, mis moodustab kogu imporditavast mööblist 51%, sellele järgneb söögi- ja elutoa mööbel, mis moodustab kogu impordist 18%. Imporditud mööbliosade suhteliselt suur arv illustreerib turu nõudlust soodsate välismaiste toormaterjalide tarnijate järele ning samuti monteeritava mööbli populaarsust.

Impordiväärtus (miljonites Taani kroonides, 2010)	2010	% kogutoodangust
Istmed	4 236	51,19%
Söögi- ja elutoa mööbel – puidust	1 506	18,19%
Mööbli osad	1 105	13,34%
Kontorimööbel	333	4,03%
Magamistoa mööbel	299	3,62%
Köögimööbel	221	2,68%
Muu	576	6,96%
Kokku	8 276	100%

Taani turgu varustavatest eksportijatest on suurim Hiina (29,2%), sellele järgnevad naaberriik Rootsi (18,3%) ja Saksamaa (9,4%) ning Poola (8,9%). Statistiliste andmete põhjal on näha, et kaks balti riiki – Leedu ja Eesti – on tõusnud usaldusväärseteks eksportijateks. Leedul on mööbliimpordis 4,8% suurune turuosa, Eestil aga 2,3%. Eestist kõige enam eksporditud mööblikategooria on magamistoaamööbel, mille koguväärtuseks on 112,2 miljonit Taani krooni, ning samuti vooditarbed (kaasa arvatud diivanipadjad, vatitekid ja padjad) koguväärtuses 33,37 miljonit Taani krooni.

### Taani turu peamised impordipartnerid 2010, miljonit Taani krooni, %



Hiina tarnib peamiselt puitmööblit söögi- ja elutubade jaoks ning metall- ja puitkarkassiga istmeid. Peamine eksporditav Rootsis on samuti puitmööbel söögi- ja elutubade jaoks, sellele järgnevad metallist, puidust ja teistest materjalidest valmistatud mööbliosad.

## Tarbimise taganttõukajad

Ajendatuna kasvavast huvist uue disaini järele ning tendentsist muuta sisekujundust 2000ndatel sagedamini kui varem on Taani mööbli- ja sisustussektor muutunud rohkem rõivasektori sarnaseks. Sellised mööblitükid nagu IKEA ja Jysk olid esimesed, kes sellest suundumusest kasu lõikasid.

IKEA on ka põhjuseks, miks Rootsis Taanisse märkimisväärsel hulgal mööbliosi eksporditakse. Sellele vaatamata on taanlased, kes hindavad uuenduslikku mööblit, disainmööblit vägagi huvitatud. Üldine disainieelistus on Skandinaavia minimalism, kuigi kindlad tarbijarühmad on huvitatud ka nišidisainist. Täiendavalt saavad väiksemad tootjad kasutada ära nõudlust nišitoodete, -disainide ja eritellimusega lahenduste järele.

## Tarbijakäitumine

Demograafiliste näitajate järgi on meeste keskmine vanus esmakordsel abiellumisel 35 aastat ja naistel 33. Nad investeerivad majapidamisse ning vajavad seetõttu sisutuselemente (mööblit ja muid kulutabekaupu). Samas on taanlaste arv selles rühmas alates 2006. aastast vähenenud 5,8% ning see moodustas 2010. aastal kokku 741 000 ehk 13,4% kogu rahvastikust.

Teisalt kasvas ajavahemikus 2006–2010 üheinimese majapidamiste arv 5%, moodustades kokku 1,04 miljonit. Üheinimese majapidamistes elavad inimesed tahavad väiksemaid mööbliesemeid, kuna neil on vähem ruumi mööbli ja kodumasinate jaoks kui suuremates majades elavatel inimestel.

Tuleks ära märkida, et Interneti-põhise turustamise osatähtsus on viimaste aastate jooksul hüppeliselt kasvanud, kuna kliendid ei hinda mitte ainult ostmise lihtsust, vaid ka transportimise/tarnimise võimalusi ning samuti tõsiasja, et Interneti teel ostmine võimaldab neil hindu kõikide poodidega võrrelda.

## Eesti eksportijate võimalused

Viimaste aastate jooksul on Taani mööblitootjad üha suuremal määral viinud oma tootmise madalama tööjõukuluga riikidesse ning palju mööbliosad tarnivad ka välismaa partnerid. Seega kui potentsiaalne eksportija suudab tagada nõutud hinnataseme ning tootmismahud, on üks turule sisenemise meetod lepinguline tootmine või tootmine Taani mööblivalmistaja firmamärgi all.

Veel üks turule sisenemise võimalus on partnerluse loomine sisearhitektidega, kes otsivad selliseid tootjaid, kes on spetsialiseerunud kontorimööbli- ja avalike ruumide mööbli valdkonnas. Sellise koostöö puhul hinnatakse väga eritellimusel toodetud mööblit ning õigeaegset tarnimist.

Taanlased hindavad kõrgelt põhjamaist disaini, kuna nad on väga moeteadlikud ning üritavad oma iseloomu neile kuuluvate asjade kaudu peegeldada.

Kui on plaanis varustada jaemüügikette, peaksid eksportijad olema teadlikud sellest, et nad eelistavad osta terviklikke mööblikomplekte (nt terve magamistuba või terve elutuba) ning et nõutakse suuri koguseid.

# Konkurentsikeskkond

## Kohalikud varustajad, klientide lojaalsus

Taani mööblitööstus koosneb umbes 400 ettevõttest ja toodab 14,07 miljardit Taani krooni tulu. Ligikaudu 84% mööblitoodetakse eksportimiseks. Peamised eksportijad on Tvilum-Scanbirk ja Actona. Tvilum on Taanlastele kuuluv ettevõtte, mille tootmistehased asuvad Taanis. Tvilumi konkurentsieeliseks on keskendumine ökoloogilisele mööblile. Tvilum on ettevõtte Masco Corporation (USA) tütar-ettevõtte. Actonal on kauplusi ja kauplusekette Euroopas, USAs, Austraalias ja Aasias. See on paigutanud oma tootmistehased Hiinasse ja Ukrainasse.

Müügiarvude põhjal on aga juhtiv ettevõtte Scancom International, mis annab ülemaailmselt tööd 5188 inimesele ja lepingulise tootmise kaudu üle 15 000 inimesele. Tootmisrajatised asuvad aga Vietnamis, Brasiilias ja Indoneesias ning ametlik peakontor Taanis.

BoConcept on rahvusvaheline jaeturule orienteeritud disainmööbli tootja. BoConcepti ülemaailmne jaemüügikett koosneb enam kui 240 müügikohast ja 100 müügisaalist üle maailma 50 riigis.

Fritz Hansen ehk the Republic of Fritz Hansen on jätnud hämmastava jälje Taani mööblidisainile. Fritz Hansen on teinud koostööd selliste kuulsate disaineritega nagu Arne Jacobsen, hinnatud nn munatooli disainer.

Dansani on kvaliteetse köögimööbli valmistaja, pakkudes tööd üle 200 inimesele. See ettevõtte on esindatud enam kui 20 riigis. Lisateabe saamiseks ettevõtte käibe kohta vaadake järgnevat tabelit.

Ettevõtte	Käive 2009 (miljonites Taani kroonides)	Käive 2010 (miljonites Taani kroonides)	Tegevusvaldkond
<b>Tvilum-Scanbirk</b>	1 913	1 702	Keskkonnasõbralik monteeritav mööbel, plaatmööbel
<b>Actona Company</b>		1 061	Toolid, söögi- ja kohvilauad, polsterdustooted, kontori- ja aiämööbel, magamistoad, väikene mööbel.
<b>Scancom International</b>	932	803	Välimööbel
<b>BoConcept</b>		749	Mööbel ja elustiilitooted
<b>Fritz Hansen</b>	398	388	Eksklusiivne disainmööbel

## Standardid, eeskirjad, sertifikaadid ja tollimaksud

Tulenevalt Euroopa Liidu eeskirjadest, tuleb kõiki tooteid tähistada CE-märgisega, mis tõendab selle piirkonna tootmise ja ohutuse põhinõuetest kinnipidamist.

Kasuks võib tulla Forest Stewardship Councili (FSC) sertifikaat, et olla meelepärasem klientidele, kes väärtustavad metsasäästlikku käitumist. FSC-st võib olla kasu riigihangetel osalemisel.

Samuti on levinud ISO-sertifikaadid, nt ISO 9001, mis annab kinnitust selle kohta, et äriprotseduurid vastavad nõuetele ning seeläbi annab kliendile kinnitust toote kvaliteedi kohta, ning ISO 14001, mis tõendab säästlikest tavadest kinnipidamist ning keskkonnateadlikku toimimist.

## Turule sisenemine

### Turustuskanalid, suurimat turuosa omavad ettevõtted

Taani mööblit turustatakse tavaliselt jaemüügikettide ja poodide ostukeskuste, individuaalsete mööblikaupmeeste, agentide, lepinguliste müükide kaudu sisutusprojektide jaoks ja frantsiisi poodide kaudu.

Kokkuvõttes on suurimat turuosa enda käes hoidvad jaemüüjad Jysk (20,7%) ja IKEA (19,8%) – mõlemad suured mööbliketid, mis suutsid müüginumbreid suurendada isegi olukorras, kus sektor tervikuna oli languses. Suuruselt kolmas jaemüügikett mööbli, disaintoodete, valgustuse ja tarvikute müügi valdkonnas on 6,6% suuruse turuosaga IdeMøbler. IdeMøbleri omanikuks on IDdesign A/S ning see laiendab geograafiliselt oma tegevust frantsiisimise teel. ILVA-l on hästi välja töötatud klienditeenindus ning selle turuosaks on 4,8%. Üksikasjalikum teave Taani mööblipoodide kohta nende turuosa (käibe) põhjal 2010. aastal on ära toodud järgnevas tabelis.

	Kaubamärk	Kaupluste arv 2010. aastal	Turuosa 2010. aastal
1	Jysk	92	<b>20,7%</b>
2	IKEA	5	<b>19,8%</b>
3	Ide Møbler	35	<b>6,6</b>
4	Ilva	3	<b>4,8</b>
5	Smag & Behag	37	<b>3,4</b>
6	Dan-Bo Møbler	32	<b>2,6</b>
7	Møbelkæden	47	<b>2,2</b>
8	Biva	55	<b>1,8</b>
9	Botex	71	<b>1,7</b>
10	Hansen Møbler	6	<b>1,1</b>
11	Drømmeland	12	<b>0,5</b>
12	Trævarefabrikkernes Udsalg	12	<b>0,5</b>
13	BoConcept	9	<b>0,4</b>
14	Hemtex	13	<b>0,3</b>
15	Duxiana	6	<b>0,3</b>

## Eesti ja meie toodete maine

Eesti tootjad on enamasti tulnud turule kas Taani mööblitootjate allhankijatena või importijatele eritellimusmööbli valmistajatena. Üldiselt hinnatakse Eesti mööbli kvaliteeti heaks. Paljud mööblitootjad on üritanud müüa otse mööblikettidele, kuid see on keeruline kahel põhjusel:

- *Eesti stiilis mööblit ei ole kohandatud Taani turuga. Kohalike nõuete täitmiseks vajaminevad investeeringud on tavaliselt liiga kõrged;*
- *mööbliketid soovivad tavaliselt osta terveid elutube või magamistube, mistõttu on keeruline tulla turule eraldiseisva voodisarjaga. Samas on aga paljud Eesti tootjad spetsialiseerunud kindlat tüüpi mööbli tootmisele.*

Üldiselt ei ole Eesti suutnud täielikult Taani turule siseneda, mistõttu on avatud võimalus hea maine kujundamiseks positiivse kommunikatsiooni, õigeaegsete tarnete ja kõrge kvaliteediga toodete kaudu.

## Turule sisenemise võimalikud strateegiad

Turule sisenemiseks on mitu viisi, millest kolm peamist on:

- *partneri kaudu (hulgimüüja, importija/edasimüüja, allhankija / mingi muu tootja);*
- *oma kohaliku müügimeeskonnaga (või agendiga);*
- *rajades turule tütarettevõtte.*

Kõige lihtsam ja riskivabam meetod on turule siseneda kohaliku partneri kaudu. Seda saab teha hulgimüüja/importija kaudu, lepingupõhise tootmise või oma kaubamärgi all tootmise kaudu või tehes koostööd sisearhitektide ja kinnisvaraarendajatega. Partnerlus kohaliku äriettevõttega on atraktiivne partneri juba väljakujunenud kontaktide võrgu, müügikanalite ja turu eripärade parema tundmise tõttu.

## Turule sisenemiseks vajalikud investeeringud

Vajalikud investeeringud on lähedalt seotud viisiga, kuidas turule sisenetakse.

Sisenedes turule partneri abil, on suured investeeringud seotud sobiva partneri leidmisega ja temaga suhete loomisega. Vajalikud investeeringud oleksid turu-uuring ja sobiva partneri tuvastamine, kvalitatiivsete turundus-/teabematerjalide loomine (veebileht inglise või taani keeles, tootekataloogid jne) ning regulaarsed ärireisid (business to business, B2B) turule. Nende ärikulastuste korraldamise võib allhankena sisse osta kohalikust või Balti ekspordikonsultatsiooni ettevõttest. Sellisel juhul ulatuksid kulud 2–3 päeva pikkuse kohtumise korral umbes 3000–5000 euroni, millele lisanduksid reisikulud.

Lisaks võib muu vajalik investeering olla olulisimatel valdkonnaspetsiifilistel messidel osalemine, et suurendada teadlikkust ettevõtte olemasolust. Lisaks võib partner nõuda toodete kohandamist turu eripäradele vastavaks.

Samuti peab ettevõttes olema vastav teeninduse ja kliendisuhete haldamise võimekus – kui see hetkel ettevõttes puudub, siis Põhjamaade ekspordijuht, kellel on vajaminev kogemus ja keeleoskused, võib nõuda netopalka kuni 1000–2000 eurot kuus.

Kohaliku müügimeeskonna kulud sõltuvad peamiselt müügimeeste keskmisest palgast ning ka nende kogemustest ja oskustest. Invest in Denmarki andmete põhjal on Taanis müügimehe keskmine kuupalk 50000–55000 Taani krooni pärast maksude maha arvamist.



Organiseerides müüki läbi müügiesindaja, tuleb arvestada sellega, et nende vahendustasu varieerub vahemikus 0,5–2% tehingu summast olenevalt lepingu üksikasjadest.

### **Mis aitab tarnijaks saada?**

ISO- või FSC-sertifikaatide omandamine võib turule sisenemisel kasuks tulla. Taani turule liikudes peaks eksportija välja tooma oma toote selge lisaväärtuse ning eelise konkurentide ees. Hästi disainitud reklaammaterjalid (või nähtavus kaubandusmessidel) on väga olulised suhtluse alustamisel potentsiaalse partneriga, eriti mööblitööstuses. Lisaks sellele on õigeaegne tarnimine Taani turule sisenemise juures väga oluline.

### **Missugused üritused ja messid on tõhusaks turustamiseks tähtsad?**

Taani mööblimessi (Danish Furniture Fair) peetakse selles valdkonnas üldiselt kõige olulisemaks. Täpsemat teavet osalemise kohta leiab nende kodulehelt: [www.danishfurniturefair.dk](http://www.danishfurniturefair.dk)

Veel üks kasulik üritus on CODE – The Nordic Design Fair (Põhjamaade disainimes): [www.copenhagendesignfair.dk](http://www.copenhagendesignfair.dk)

### **Riigihanked**

Riigihangete puhul ei vaata Taani riik mitte ainult konkurentsivõimelisi hindu, kuid ka vastavust kvaliteedinõuetele ning samuti sotsiaalset ja keskkonnavastutust.

Riigihankeid on võimalik jälgida veebilehelt [www.statensindkob.dk](http://www.statensindkob.dk), mida haldab riiklik ostuagentuur (Statens Indkøb) või eraveebilehtedelt, näiteks [proff.dk/udbud](http://proff.dk/udbud).

## Lingid ja kontaktid

### Sektoripõhised ja valitsusallikad

Teave Taani maksusüsteemi kohta: [www.skm.dk](http://www.skm.dk)

Taani tolliamet: [www.skat.dk](http://www.skat.dk)

Eesti Suursaatkond Kopenhaagenis: [www.estemb.dk](http://www.estemb.dk)

Taani-Eesti Kaubanduskoda: [www.decc.ee](http://www.decc.ee)

Taani mööbliliit: [www.danishfurniture.dk](http://www.danishfurniture.dk)

Taani mööblimes: [www.danishfurniturefair.dk](http://www.danishfurniturefair.dk)

Põhjamaade disanimess: [www.copenhagendesignfair.dk](http://www.copenhagendesignfair.dk)

Kaubandusvaldkonna otsingumootor: [www.proff.dk](http://www.proff.dk)

Kaubandusvaldkonna otsingumootor: [www.largestcompanies.dk](http://www.largestcompanies.dk)

Nõuanded eksportimise kohta: [www.gatewaybaltic.com](http://www.gatewaybaltic.com)

### Meedia

The Copenhagen Post: [www.cphpost.dk](http://www.cphpost.dk)

Taani majanduspäevaleht Børsen: [www.borsen.dk](http://www.borsen.dk)

---

### Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (EAS)

Registrikood 90006006

Lasnamäe tn 2, Tallinn 11412

Tel: 6279700, faks: 6279701

[eas@eas.ee](mailto:eas@eas.ee)

[www.eas.ee](http://www.eas.ee)