

## EHITUSLIKUD PUITTOOTED - NORRA

### Ülevaade turusuundumustest ja -võimalustest

#### Turu suurus, potentsiaalsete klientide hulk, võrdlus muude sektoritega

Ehitustööstus moodustab Norra SKTst 5% ja tootmistööstus 7%. Puit, puidu- ja paberitooted moodustavad tootmisväljundist ainult väikese osa (4,9%).

Norras tegutseb üle 50 000 ehitusettevõtte, kellest 20 000 tegeleb hoonete ehitamisega. Umbes 1000 ettevõtet tegeleb ehitusmaterjalide hulgimüügiga ja umbes 400 ettevõtet ehitusmaterjalide jaemüügiga.

#### Mahu ja kvantiteediga seotud trendid

Eelmiste majanduskriiside ajal, 2008. ja 2009. aastal, oli Norra turg languses. Ehitusturg oli languses ja ehitusmahud vähenesid märkimisväärselt. 2010. aastal hakkas ehitusturg aeglaselt kasvama ja 2011. aasta esimesel poolel kasvas ehitustööstuse käive 9,4% ja hoonete ehitamise käive 12,5% võrreldes sama perioodiga eelmisel aastal. 2011. aastal kasvas Norras ka uute hoonete arv. 2011. aasta jaanuarist septembrini alustati 19 762 uue elamu ehitusega, mis eelmise aasta sama ajaga võrdluses on 33% suurune kasv, viidates sellele, et ehitustööstuse aktiivsus kasvab stabiilselt.

Kuigi kasvu tingimuste suhtes valitseb märkimisväärne ebakindlus, prognoosib Norra suurim ehitusettevõtte Veidekke 2012. aastaks hoonete ja ehitusturule 5% kasvu. Prognoositavad kasvumäärad 2013 ja 2014. aastaks on veidi väiksemad, vastavalt 3% ja 0%.

Ehitustööstuse kasv on avaldanud positiivset mõju ka ehitusmaterjalide hulgi- ja jaemüügile Norras. 2011. aasta esimesel poolaastal oli ehitusmaterjalide hulgimüügi käive kaks miljardit eurot, mis eelmise aasta sama aja võrdluses väljendus 8,3% kasvuna. Ehitusmaterjalide jaemüügi käive kasvas 6,7%, väljendudes 165 miljonis euros 2011. aasta esimesel poolaastal.

#### Tarbimise taganttõukajad

Ehitusteenuste tarbimist ja seeläbi ehitusele mõeldud puittoodete tarbimist mõjutavad:

- *üldine makromajanduslik keskkond – kriiside ajal kukkus nõudlus uute hoonete järele märkimisväärselt, kuid praegu, kui turg on hakanud kriisist taastuma, hakkab nõudlus vaikselt jälle kasvama;*
- *туру hinnatase – 2011. aasta esimesel poolaastal kasvas majade hind 11% ja ennustatakse edasist kasvu;*
- *intressimäärad – kõrgemad intressimäärad ja ehituskulud võivad kaasa aidata vähenevasse eluasemete investeringutesse tulevikus.*

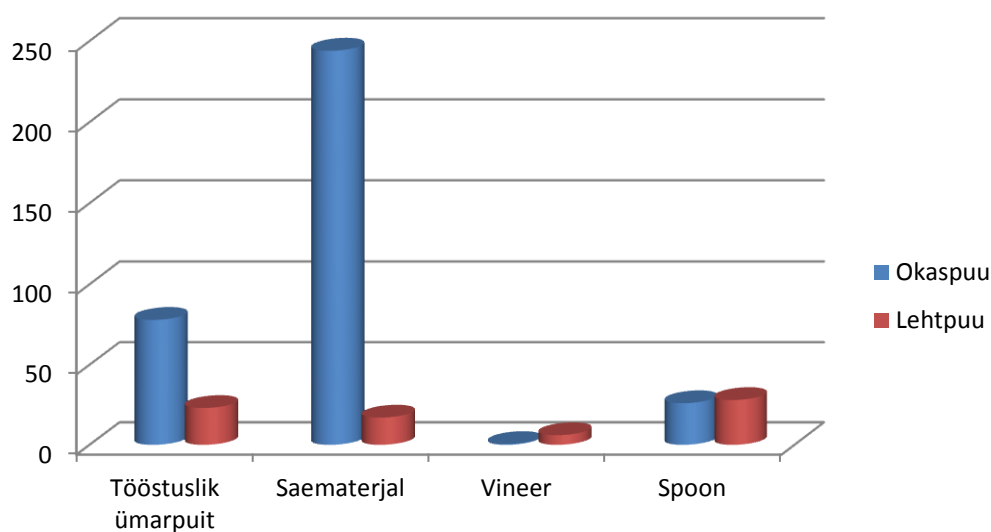
## Tarbijakäitumine

Norra kliendid eelistavad tavaliselt kodumaiseid ja põhjamaiseid tooteid. Nad hindavad väga kvaliteeti ja on parema kvaliteedi eest nõus rohkem maksma. Sellegipoolest on siiski hind tavaliselt kõige olulisem ostuotsust mõjutav tegur. Seetõttu võidakse kaaluda Eesti toote ostmist peamiselt just madalama hinna tõttu. See tähendab, et selline on ootus, kui kuulatakse, et ettevõtte on pärit Eestist. Viimasel ajal on Norras tarbimisvalikute tegemisel olulisteks mõjutavateks teguriteks saanud ka kaubamärgid. Seetõttu soovitatakse Eesti ettevõtetele, kes on Norra turust huvitatud, investeerida hea maine loomisesse. Veel üks võimalus on kaaluda kohaliku koostööpartneri leidmist, kelle kaubamärki saab Norra turule sisenemisel kasutada.

## Peamised impordiliigid

Norra impordib peamiselt tööstuslikku ümarpuitu ja saematerjali. Imporditud puidust tooted valmistatakse peamiselt okaspuidust. Norrassa imporditud puidust toodete mahud ja väärtus 2010. aastal on ära toodud järgmisel joonisel.

### Norrassa imporditud puidust toodete mahud ja väärtus 2010. aastal (Rahvusvahelise Troopilise Puidu Organisatsioon)



Viis olulisimat Norrasse imporditud puidust toodete kategooriat 2010. aastal on ära toodud järgmises tabelis (ÜRO kaubandusstatistika andmebaas).

Standardse välis-kaubanduse klassifikatsioon Rev. 4 kood	Kaup	Väärtus (miljonites eurodes)
63532	Uksed, nende raamid ja lävepakud	104
63534	Kokkupandavad põrandapaneelid	100
63539	Muu ehitajatele mõeldud tiserite ja puusseppade puit	77
63454	Keskmise tihedusega kiudplaat (MDF)	71
63431	Muu vineer, mis koosneb ainult puitlehtedest (v.a bambus), iga kihi paksus alla 6 mm	47

### Eesti eksportijate võimalused

Eesti eksportijatel on head võimalused Norra turule eksportida. Kuna ehitusturg kasvab stabiilselt ning turg on küllaltki suur ja välisriikide eksportijatele avatud, on Eesti eksportijate jaoks hea aeg turule sisenemiseks.

Norra on juba praegu Eesti eksportijate jaoks (sealhulgas puitmajade komponentide tootjad) väga ligitõmbav turg. 2011. aasta esimesel poolaastal eksporditi Eestist puitmajade komponente 96,6 miljoni euro eest ja eksport Norrasse moodustas sellest 13%. Eestist eksporditud puitmajade komponentide maht kasvas võrreldes eelmise aasta sama ajaperioodiga 16% ja eksport Norrasse kasvas märkimisväärselt, nimelt 47%. See tõestab, et Norra turg on muutunud Eesti ettevõtjatele, kes toodavad puitmajade komponente, atraktiivsemaks. Norra on suuruselt neljas sihtriik Eestist eksporditavale puitmajade komponentidele.

## Konkurentsikeskkond

### Peamised eksportijad, kohalikud tarnijad, klientide lojaalsus

Metsad katavad Norra maismaast umbes 40% ja puit on Norras oluline ressurs. Seetõttu tegeleb Norras palju ettevõtteid puittoodete valmistamisega. Üle 2000 ettevõtte tegeleb puidu töötlemise ja puidu- ning korgitoodetega (v.a mööbel). Enamik ettevõtetest on väikesed ja ainult 2,5% nendest pakub tööd 50 inimesele või rohkematele. Puidu töötlemise ja puittoodete valmistamisega tegelevad ettevõtted asuvad peamiselt Ida- ja Lõuna-Norras.

2010. aastal eksporditi Norrast puittooteid 284 miljoni euro eest, mis on neli korda väiksem puittoodete impordist. See tähendab, et Norra puidutöötlemis- ja puittoodete valmistajad ei suuda tagada piisavalt suurt mahtu, mis kataks Norra turu nõudlust. Seetõttu on turg välismaistele eksportijatele väga ahvatlev.

Ehituslike puittoodete põhikliendid on tavaliselt ehitusfirmad ja edasimüüjad. Tooteid müüakse harva otse lõpptarbijale. Norra ettevõtted on oma partneritele küllaltki lojaalsed kliendid. Kui Norra ettevõttega saavutatakse partnerlus ja see toimib, siis ei näe nad põhjust partneri vahetamiseks. Norra ettevõtted võivad kaaluda partnerluse lõpetamist, kui tarnija murrab korduvalt lubadust, sest usaldus on ärisuhetes väga oluline.

## Suurima turuosaga ettevõtted

Suurimad ehituslike puittoodete tootjad on ära toodud järgmises tabelis. Need ettevõtted toodavad peamiselt puitpaneele, ehitusliiste ja kattematerjale. Paljude ettevõtete jaoks on ehituse jaoks mõeldud puittooted kõigest väike osa nende tooteportfellist.

Ettevõtte	Tooted	Käive (miljonites eurodes)	Töötajate arv
Optimera AS	Paneelid, sõrestikud, liistud	754	127
Moelven Wood AS	Paneelid, põrandad, liistud, ehituspuit, kattematerjalid	207	676
Bergene Holm AS	Virnastamine, kattematerjalid, paneelid, liistud	131	380
Forestia AS	Paneelid, põrandad, talad, kiudplaadid	103	275
Moelven Timber AS	Kattematerjalid, paneelid, karkassid, liistud, liimpuit, virnastamine	89	200
Stangeskovene AS	Paneelid, liistud, kattematerjal, põrandalauad	42	105
Hunton Fiber AS	Puitkiudlauad	36	100
Arbor-Hattfjelldal AS	Paneelid, põrandad, laed	33	50–99
Kjeldstad Trelast AS	Paneelid, liistud, ehituspuit, kattematerjalid, virnastamine, põrandad	33	90
InnTre AS	Ehituspuit, paneelid, kattematerjal	26	100–127
Ugland Industrier AS	Katusesõrestikud, ehituskomponendid	25	100–127
Birkeland Bruk AS	Sõrestikud, kattematerjalid, liistud, paneelid, põrandad, liimpuit	24	20–49
Ringalm Tre AS	Paneelid, kattematerjalid, sõrestikud	22	65
Begna Bruk AS	Tapikeeled, talad, katusesõrestikud, liimpuit	17	50–99
Larvik Impregneringskompani AS	Kattematerjalid, põrandad, terrassipõrandad, katused	16	20–49

## Turule sisenemiseks vajalikud investeeringud

Järgmisena on kirjeldatud Norra turule sisenemiseks vajalikke investeeringuid.

Kui soovitakse eksportijana turule siseneda, tuleb arvestada järgmiste võimalike kuludega:

transpordikulud;

- *kulud, mis on seotud külaskäikudega partnerite juurde Norrassa ja nende kutsumisega Eestisse;*
- *uue töötaja palkamiskulud, kes tunneb Norra turgu, on tuttav riigi kultuuritaustaga ja kes oskab soravalt Norra keelt;*
- *puittoodete tootjad peavad võib-olla rentima või ostma laoruumi, et oma tooteid Norras ladustada.*

Uue osaühingu rajamisega võivad kaasned järgmised kulud:

- *aktsiakapitali investering peab olema vähemalt 100 000 Norra krooni (12 880 eurot);*
- *tööjõukulud, mis võivad olla Eesti kuludest üle viie korra suuremad.*

Lisaks finantsinvesteeringutele tuleb turule sisenemiseks investeerida ka aega. Oluline on:

- *õppida tundma Norra turgu ja ärikultuuri*
- *palgata isik/meeskond, kes räägib Norra keelt, või kasutada tõlke, kui äri aetakse Norras;*
- *õppida tundma Norra logistikat;*
- *viia ennast kurssi äride registreerimise, maksustamise, raamatupidamisega jms, kui avatakse uus firma või tütarettevõtte;*
- *investeerida palju aega usalduslike suhete loomiseks partneritega.*

## Standardid, eeskirjad, sertifikaadid ja tollimaksud

Väga soovituslik on hankida ettevõttele ISO 9001 ja ISO 14001 sertifikaadid. Keskkonnasertifikaat on väga soovitatav, kuna Norra arendab keskkonnasõbralikumat tootmist. Lisaks on soovituslik omada ka FSC sertifikaati, mis tõestab, et ettevõtte väärtustab turu kõrgeimad keskkonna- ja sotsiaalstandardeid.

Kuna Norra on Euroopa Majanduspiirkonna (EMP) liige, peavad ehitusel kasutatavad imporditud materjalid olema ETA (Euroopa tehniline tunnustus) kinnitusega või CE-märgistusega.

Paljudele Norrassa ehitusmaterjale tarnivatele ettevõtetele on kehtestatud üpris karmid standardid pakendite järjepideva identifitseerimise ja märgistamise kohta. Kehtivad märgistamise nõuded on saadaval Internetis ([viewer.zmags.com/publication/ccafed6f](http://viewer.zmags.com/publication/ccafed6f)).

Norrassa eksportimisel on väga oluline meeles pidada, et Norra pole ELi liige. ELi riikide importi käsitletakse üldiselt samamoodi nagu importi ELi-välisest riigist. Tavaliselt ei rakendu Norras puidule ja puiduartiklitele tollitariife. Kogu vajalik teave tollitariifide kohta on saadaval Norra maksuameti veebilehel ([www.toll.no/default.aspx?id=3&epslanguage=en](http://www.toll.no/default.aspx?id=3&epslanguage=en)).

**Olemas on ka mõned eeskirjad, mis puudutavad ehitamist ja ehitusprojekte Norras:**

- *eeskirjad ehitamisele ja ehitustoodetele kehtestatud nõuete kohta*

*[www.lovddata.no/cgi-wift/ldles?doc=/sf/sf/sf-19970122-0033.html](http://www.lovddata.no/cgi-wift/ldles?doc=/sf/sf/sf-19970122-0033.html)*

- *ehituseeskirjad*

*[www.lovddata.no/cgi-wift/ldles?doc=/sf/sf/sf-20100326-0488.html](http://www.lovddata.no/cgi-wift/ldles?doc=/sf/sf/sf-20100326-0488.html)*

- *ehitamise tehniliste nõuete eeskirjad*

*[www.lovddata.no/cgi-wift/ldles?doc=/sf/sf/sf-20100326-0489.html](http://www.lovddata.no/cgi-wift/ldles?doc=/sf/sf/sf-20100326-0489.html)*

# Turule sisenemine

## Jaotuskanalid

Ehituslikke puittooteid müüakse tavaliselt kas otse ehitusettevõtetele, läbi edasimüüja või jaemüügi kauplustes.

Norras on kokku 51 000 ehitusettevõtet ja ehitustööstuse kogukäive 2010. aastal oli 35,7 miljardit eurot. Norra ehitustööstuse suurimad ettevõtted on ära toodud järgmises tabelis. 2010. aastal moodustas 100 suurima ehitusettevõtte käive 33% tööstuse kogukäibest.

Ettevõtte	Käive (miljonites eurodes)	Töötajate arv
Veidekke ASA	2099	5870
Skanska Norge AS	1219	4121
AF Gruppen ASA	733	1933
Mesta Konsern AS	581	1930
NCC Construction AS	457	1200
Kruse Smith AS	397	954
Reinertsen AS	363	2050
Peab Norge AS	309	730
BackeGruppen	303	792
HENT AS	264	392

100 suurima ehitusettevõtte täielik loend 2010. aasta seisuga on saadaval Internetis ([www.bygg.no/2007/05/22196.0](http://www.bygg.no/2007/05/22196.0)). Eesti ettevõtete jaoks võib olla raske suurimate ehitusettevõtete partneriteks saada, kuna neil on juba stabiilsed tarnijad ega ole huvitatud uute partnerite leidmisest. Seetõttu on Norra turule sisenemisel soovitatav kõigepealt luua partnerlussuhted väiksema ehitusettevõttega. Parim viis ehitusettevõtete partneriks saamiseks on kasutada kohalikku esindajat või luua kontakte Norra ehitusmessidel.

Ehitusmaterjale müüakse Norras ka suurte ehitusmaterjalide kettide, sõltumatute ettevõtete, väikeste ehitusmaterjali müügikettide ja teiste väljundite kaudu. Norras on üle 1000 ehitusmaterjalide poe. 2010. aastal oli nende poodide kogukäive 5,1 miljardit eurot ning hinnanguliselt on Norras ehitusmaterjali müüdnud 7,1 miljardi euro eest. Suured ehitusmaterjalide kauplused on viimase kümne aasta jooksul oma osakaalu turul kasvatanud ning 2010. aastal oli nende ühine turuosa umbes 60%. (Hovedorganisasjonen Virke).

Loend olulisimate ehitusmaterjalide kauplusekettidega on välja toodud allpool asuvas tabelis. Need suured ketid on peamiselt Norra ettevõtete omandis. Suurimate jaemüügikettide tarnijad on peamiselt Norra ettevõtted, kuid esindatud on ka mõned Põhjamaade ja Kesk-Euroopa tarnijad. Eesti ettevõtted on peamiselt esindatud läbi kohalike importijate. Ehitusmaterjalide ketid on üsnagi avatud uutele tarnijatele. Seega peaksid Norra turule siseneda soovivad Eesti ettevõtted kaaluma nendega kontakteerumist.



Kett	Kaupluste arv	Veebileht	Omanik
Byggmakker	113	<a href="http://www.byggmakker.no">www.byggmakker.no</a>	Rautakesko (Soome)
Coop	100	<a href="http://www.coop.no">www.coop.no</a>	Coop Norge SA (Norra)
Byggeriet	100	<a href="http://www.byggeriet.no">www.byggeriet.no</a>	Master Group AS (Norra)
Byggern	94	<a href="http://www.byggern.no">www.byggern.no</a>	E.A. Smith AS (Norra)
Monter	84	<a href="http://www.monter.no">www.monter.no</a>	Saint-Gobain (Prantsusmaa)
Byggtorget	77	<a href="http://www.btkjeden.no">www.btkjeden.no</a>	–
Maxbo	74	<a href="http://www.maxbo.no">www.maxbo.no</a>	Løvenskiold Handel AS (Norra)
XL-Bygg	59	<a href="http://www.xl-bygg.no">www.xl-bygg.no</a>	Nordek AS (Norra)
Malia	59	<a href="http://www.malia.no">www.malia.no</a>	Løvenskiold Handel AS (Norra)
Trend	39	<a href="http://www.trend.no">www.trend.no</a>	Saint-Gobain (Prantsusmaa)

Üks võimalus on luua partnerlussuhted Norra edasimüüjaga, kellel on partnereid ehitustööstuses ja ehitusmaterjalide kettide seas. Suurimad puidu ja puittoodete importijad ja edasimüüjad Norras on Fritzøe Engros AS ([www.fritzoengros.no](http://www.fritzoengros.no)), Nordisk Treimport AS ([www.treimport.com](http://www.treimport.com)), DLH Norge AS ([www.dlh-norge.no](http://www.dlh-norge.no)) ja Neumann Bygg AS ([www.neumann.no](http://www.neumann.no)). Nende importijate nõutuimad puittooted on paneelid, vineer, MDF-plaadid ja OSB-plaadid. Muud populaarsed Norrasse imporditavad puittooted on kiudplaadid, põrandamaterjalid, terrassilauad, aiapostid, töötasapinnad ja teised mööblikomponendid.

## Eesti ja meie toodete maine

Kuigi norralaste jaoks on Eesti Ida-Euroopa riik, on Eestil ja Eesti toodetel päris hea maine. Eestit ei seostata vastupidi Poolale halva kvaliteediga. Viimastel aastatel on Eesti toodete maine paranenud. Viimase viie aasta jooksul on Eesti toodete eksport Norrasse märkimisväärselt kasvanud ja seega on Eesti tooted ka populaarsemaks muutunud. Samas pole kaubamärk „Made in Estonia” (ee Eestis valmistatud) endiselt Norras müügiargument. Norra partnerid suhtuvad ärisse Eesti ettevõtetega natuke ettevaatlikult. Nad soovivad sageli Eesti partnerile Eestisse külla tulla veendumaks, et ettevõtte tegelikult eksisteerib ja tema plaanid on tõesed.

## Turule sisenemise võimalikud strateegiad

Norra turule sisenemiseks tuleks põhistrateegiana kaaluda eksporti. Eksportijana turule sisenedes on soovitatav leida Norrast partner. Esimene samm partneri leidmiseks on saata potentsiaalsetele ostjatele pakkumisi koos toodete kirjeldustega. Pakkumine peab olema võimalikult täpne, kuna

Norra ostjad tavaliselt ise lisateavet ei otsi. Tavaliselt soovib Norra ostja läbirääkimiste alguses teavet toote, tähtaegade ja miinimumkoguste kohta. Sageli soovivad Norra partnerid külastada Eesti ettevõtet ja tehast enne, kui partnerlusega nõustutakse.

Teine alternatiiv oleks rajada Norrasse uus piiratud vastutusega äriühing. Võimalik on luua kas osäühing (AS) või aktsiaselts (ASA). Osäühingu minimaalne aktsiakapital on 100 000 Norra krooni ja aktsiaseltsi aktsiakapital vähemalt miljon Norra krooni.

Võimalik on avada ka välismaise ettevõtte Norra haru (NUF). Harul on tavaliselt kohustus maksta Norrale makse ja see peab ka tegutsema igatpidi Norra õigusaktide kohaselt. Haru rajamisele ei ole kehtestatud omakapitali nõudeid. (Lisateabe saamiseks vaadake veebilehte [www.bedin.no](http://www.bedin.no))

## Mis aitab tarnijaks saada

Soovides tarnijana Norra turule siseneda, peaks arvestama järgmiste tegevustega:

- *Norrast partnerite ja klientide leidmiseks peaksid Eesti puittoodete tootjad kontakteeruma Norra ehitusettevõtetega, ehitusmaterjalide kettidega ja importijatega, sest enamik nendest ettevõtetest on avatud uutele pakkumistele. Soovituslik on külastada ka Norra ehitusmesse.*
- *Norra keelt rääkiv töötaja suurendab usaldusväarsust ja aitab kaasa Norra ettevõtetega partnerlussuhete rajamisele. Näiteks Norra ehitusmaterjalide ketid eelistavad tarnijaid, kellel on Norras ettevõtte esindaja.*
- *Samuti on soovitatav, et ettevõtte veebileht oleks ingliskeelne, kuna vahel kontakteeruvad Norra ettevõtted ise Eesti puittoodete tootjatega, kellest nad on huvitatud. Eesti ettevõtted leitakse tavaliselt Internetist, kuid nad võiksid end täiendavalt reklaamida ka Norra ametlikus kaubandusportaalis ([www.nortrade.com](http://www.nortrade.com)).*
- *Norra turg on suurte nõudmistega turg ja ostja teab tavaliselt täpselt, mida ta vajab. Seetõttu on edu kriteeriumiteks ettenähtud kvaliteet, toodete ja spetsifikatsioonide selge kirjeldamine, konkurentsivõimelised hinnad, probleemideta ja usaldusväärset viisil tarnimine, pidades kinni kokkulepitud tähtaegadest, probleemideta kindel transport ja tollimenetlused, garantiid jne.*
- *Kuna Norra on suur riik ja kõige kaugematesse punktidesse jõudmine võtab kaua aega, siis on hea, kui logistika on hästi paigas, et oleks võimalik kinni pidada lubatud tarneaegadest. Samuti on soovituslik varem järele uurida, millised on transpordi- ja logistikakulud Norra eri piirkondadesse. Ehitusmaterjalide kettide tarnijatel peaks ka endal olema hea jaotuskogemus, sest on võimalik, et nad peavad mõned tooted ise laiali vedama, kuna kettidel ei pruugi oma ladudes kõikide toodete ladustamiseks piisavalt ruumi olla.*
- *Norra klientidele on oluline hinnastabiilsus. Nad eeldavad, et kokkulepitud hind jääb samaks kindlaks ajaperioodiks. Seega, kui tarnija soovib hinda muuta, tuleb selle kohta saata vastav teatis võimalikult vara. See tähendab, et Norra turule ei ole soovitatav siseneda väga madala hinnaga, kuna hiljem võib olla keeruline hinda tõsta.*
- *Väga soovitatav on registreerida oma ettevõtte StartBANKis (ehitus- ja tsiviilehitusettevõtete register), kuna sellest on abi Norra partnerite leidmisel. Paljud ehitusettevõtted nõuavad näiteks, et nende tarnijad oleksid StartBANKi registreeritud. Registreerimismõuded on loetletud punktis 1.1.5.*

## Missugused sündmused ja messid on tõhusaks turustamiseks tähtsad?

### Bygg Reis Deg ([www.byggreisdeg.no/en](http://www.byggreisdeg.no/en))

Bygg Reis Deg on kõikidele avatud rahvusvaheline kaubandusmess ning suurim ja olulisim kohtumispaik Norra ehitustööstuse jaoks. Bygg Reis Degi korraldatakse iga aasta Norra messikeskuses, Norra suurimas näituse- ja messikeskuses Oslo lähedal Lillestrømis. Järgmine Bygg Reis Deg toimub 2013. aasta 16.–20. oktoobril. 2011. aastal oli registreerimistasu eksponeerija kohta 4950 Norra krooni, välistingimustesse paigutatud messialuste hind olid 625 Norra krooni ruutmeetri kohta ja messihoonesse paigutatud aluste hind 1990 Norra krooni ruutmeetri kohta. Külastajatele oli sissepääsutasu 130 Norra krooni ning messi külastas üle 50 000 inimese. Kokku osales 470 eksponeerijat, sealhulgas 100 välismaist ettevõtet 13 riigist.

### NordBygg ([www.nordbygg.se/en](http://www.nordbygg.se/en))

NordBygg on Põhjamaade ehitustööstuse mess ning selle fookus on enamjaolt suunatud Rootsi turule. Tegemist on ideaalse äriplatvormiga, mis aitab uustulnukatel leida olulisi ärikontakte (ingl *business to consumers*, B2B). Järgmine NordBygg toimub 20.–23. märtsil 2012. aastal Stockholmi rahvusvahelises messi- ja kongressikeskuses Stockholmsmässan. Eksponeerija messialuse tasu on 5700 Rootsi krooni, millele lisandub 1890 Rootsi krooni ruutmeetri kohta. 2008. aastal külastas messi 54 300 külalist 44 riigist ning eksponeerijaid oli 18 riigist kokku 900.

## Riigihanked

Riigihankemenetlused on Norras väga täpselt reguleeritud, mistõttu võib Eesti ettevõtetel olla keeruline Norra riigihangetel osaleda. Seetõttu on soovitatav osaleda riigihangetel koos suuremate ehitusettevõtetega.

Kõik Norra riigihanked on üleval Norra riiklikus riigihangete andmebaasis ([www.english.doffin.no](http://www.english.doffin.no)) ja ka TED (Tenders Electronic Daily – igapäevased elektroonilised pakkumised) veebilehel ([ted.europa.eu](http://ted.europa.eu)), kus avaldatakse teavet iga riigihanke dokumendi kohta ELi 23 ametlikus keeles.

## Lingid ja kontaktid

### Sektoripõhised ja valitsusallikad

#### StartBANK ([info.startbank.no/en/Norway](http://info.startbank.no/en/Norway))

StartBANK on ehitus- ja tsiviilehitusettevõtete register. Eesmärk on aidata kaasa äri tegemisele ainult heakskiidu saanud usaldusväärsete partneritega ehitus- ja tsiviilehitusvaldkonnas, võimaldades osalejatel seeläbi konkureerida võrdsetel alustel. Lisaks püütakse saavutada ühise teabe jagamist tõhusal ja ressursse säästval viisil. Tarnijate liikmemaks on 5000 Norra krooni aastas (2500 Norra krooni, kui aastakäive on alla kümne miljoni Norra krooni). Registreerida saab kuni 40 toote- ja/või teenusekategoriasse. StartBANKi registreerimiseks ei pea ettevõtte vastama mingisugustele eritingimustele, vaid täitma üldiseid eeltingimusi.

Registreeringu kinnitamiseks peab tarnija:

- *teostama müüki oma nime alt;*
- *avaldama olulisimad finantsarvandmed;*
- *maksma makse ja tasusid õigeaegselt;*
- *täitma seadusest tulenevaid nõudeid eelmise aasta majandusaasta aruande ja asjaomastele ametkondadele raamatupidamise aruande esitamise kohta;*
- *pakkuma registreerimise ajal süsteemis olevaid tooteid/teenuseid;*
- *lisama põhikirja kõige hilisema versiooni koopia;*
- *tarnija suhtes ei tohi olla algatatud võlamenetlust ega varade haldamist.*

#### **Norra ehitustööstuse assotsiatsioon ([www.bnl.no](http://www.bnl.no))**

Norra ehitustööstuse assotsiatsioon (Byggenæringens Landsforening, BNL) on ehitustööstuse ettevõtete organisatsioon, mis tegeleb ettevõtete ja tööandjate poliitikaga. BNL on katusorganisatsioon 14 tööstusvaldkonnale ja üle 4000 liikmesorganisatsioonile. Liikmestaatuse saamiseks peab ettevõtte saama ühe tööstusorganisatsiooni (nt ehitusmaterjalide tööstuse assotsiatsioon) liikmeks.

#### **Ehitusmaterjalide tööstuse assotsiatsioon ([www.byggvareindustrien.no](http://www.byggvareindustrien.no))**

Ehitusmaterjalide tööstuse assotsiatsiooni (Byggevareindustriens Forening) liikmelisus pakub kontaktloomise võimalusi, võimalusi töötada koos välja lahendusi ühistele probleemidele ja juurdepääsu värskete teabele turutingimuste kohta. Liikmemaks sõltub ettevõtte käibest, töötajate arvust ja palkadest.

## **Meedia**

Norra ehitusturu kohta saab palju teada ajakirjadest. Nimekiri ajakirjadest, kus kajastatakse Norra ehitustööstust:

- *Byggeindustrien ([www.bygg.no](http://www.bygg.no)) – ehitustööstuse ajakiri;*
- *Byggmesteren ([www.byggmesteren.as](http://www.byggmesteren.as)) – Byggforlaget ASi väljaantav ajakiri, milles kirjutatakse peamiselt ehitustööstusest;*
- *Byggaktuelt ([www.byggaktuelt.no](http://www.byggaktuelt.no)) – tsiviil- ja linnaehituse ajakiri;*
- *Treindustrien ([www.norsktreindustri.no](http://www.norsktreindustri.no)) – puidutööstuse ajakiri;*
- *Tre & Profil ([www.tre-profil.no](http://www.tre-profil.no)) – puidu- ja mööbliajakiri;*
- *ehitusrubriik ([www.tu.no/bygg](http://www.tu.no/bygg)) tehnoloogia- ja ettevõtlusajakirjas Teknisk Ukeblad.*

Hea koht Norra ettevõtete kontaktide leidmiseks on veebileht [www.yreg.no](http://www.yreg.no)

---

### **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)