

PUITMAJAD – NORRA

Ülevaade turusuundumustest ja -võimalustest

Turu suurus, potentsiaalsete klientide hulk, võrdlus muude sektoritega

Ehitustööstus on Norras oluline äri. 2011. aastal oli ehitussektoris esimese kaheksa kuu käive 181 miljardit Norra krooni (23,4 miljardit eurot) ning 2010. aastaga võrreldes oli kasv 10%. Hoonete ehitamisega seotud ettevõtete käive kasvas 2011. aastal 2010. aastaga võrreldes 13,7%. Pärast küllaltki rahulikku aastatuhandevahetuse perioodi, on viimastel aastatel ehitussektoris toimunud pretsedenditu kasv.

Norra elamuturul domineerivad puitmajad, kuigi kasutatakse ka teisi materjale. Kokkupandavate majade, sh element- ja sektsioonmajad, turuosa on 1960. aastatest kasvanud ning need hõlmavad hetkel suure osa turust.

Elamuturul on olnud samasugused majanduslikud raskused nagu ülejäänud ehitussektoril. Samas on Norra statistikaameti andmetest näha, et majade ehitus kasvas 2011. aasta jaanuarist novembrini, võrreldes sama perioodiga 2010. aastal. Võrreldes 2010. aastaga käivitati 2011. aastal uusi projekte 25% rohkem.

Norra ehitussektorit valitsevad mõned suuretted. Lisaks tegutsevad sektoris ka paljud väikeettevõtted. Paar nendest suurettedest tegutsevad paljudes valdkondades, näiteks taristu väljaehitamises. Kruse Smith AS on ettevõtte, kes ehitab nii elamuid kui ka taristut. Käibe põhjal kujuneb Norra suurimaks elamute ehitajaks Block Watne.

Mahu ja kvantiteediga seotud suundumused

Majanduskriisi tõttu on ehitustööstusel olnud raskeid aegu. 2007.–2010. aastal langes ehitustööstuse määr 7%, kuid 2010. aasta keskpaigas olukord muutus ja sektor pöördus taas tõusule. Üha vähem ettevõtteid pelgab, et nad on kaotamas turuosa välismaistele töövõtjatele, ettevõtted ennustavad kasumeid ning täitmist ootavate kinnitatud tellimuste maht on küllaltki suur ja kasvab. Norra ehitustööstuse ühing (Byggenæringen landsforening, BNL) ennustab 2012. aastaks mõõdukat kasvu.

Tarbimise taganttõukajad

Juurdepäas krundile seab elamuehitusele piiranguid ning see varieerub aastast aastasse ja piirkonniti. Kliendi ostujõudu mõjutavad hind ja valitsuse määrused. Teine oluline kasvuajend on tarbija tulevikuootused ja valmisolek investeerimiseks. Kolmandaks: ehitamiseks kasutatakse tavaliselt laene ja seega on finantseerimise saadavus väga oluline tegur.

Tarbijakäitumine

2011. aastal majade ehitamise määr kahanes. Juhul kui see suundumus jätkub, siis saab see ka sõltuma sellest, kuidas turg reageerib uutele määrustele ja rahastamiseeskirjadele. Eelmisel aastal

võttis Norra vastu uue omakapitali õigusakti. See tähendab, et indiviidi omakapitali määr peab olema vähemalt 10%, enne kui pank saab kaaluda laenu andmist.

Norra elamu- ja suvekodude turul on valitseval positsioonil puitmajad. Hoolimata kokkupandavate kodude üha kasvavast turuosast soovib Norra tarbija ka maju, mis rahuldavad nende spetsiifilisi vajadusi. Lisaks kasvab nõudlus ka väiksemate kuludega ja keskkonnasõbralikumate majade järele. Tarbijad huvituvad rohkem vähese energiatarbivusega kodudest, kuna ka tööstus propageerib selliseid hooneid ning (puidust) korrusmajade puhul pakutakse ka täiendavat odavat ja head akustilist isolatsiooni.

Peamised impordiliigid

Norral on pikaajalised metsahaldamise traditsioonid ja hea juurdepääs puidule. 2007. aastal oli tööstuse osakaal 0,6% Norra majandusest ja andis tööd 21 400 inimesele. Norra, Rootsi ja Soome on tööstusriigid, kus endiselt ehitatakse enamik maju puidust.

Ehitustööstuse tipp-perioodidel kasvab puiduimport, eriti Rootsist ja Soomest. Rahulikematel perioodidel kasvab eksport Euroopa turule.

Kokkupandavate majade ja suvemajade import on viimastel aastatel kasvanud suureks imporditööstuseks. Imporditakse põhiliselt Balti riikidest, kuid ka Saksamaalt. Seda valdkonda on kritiseeritud, sest sageli ei vasta tarnitud tooted vajalikele nõuetele ning moodulitel pole sageli sertifikaate ja seega tarbijad ei tea, kas toode sobib kasutamiseks Norra keskkonnas. Kuna tarbijate teadlikkus on väga suur, hangivad importijad rohkem nõuetekohaseid sertifikaate.

Eesti eksportijate võimalused

Valitsuse määruste tõttu on eramajade ehitamine muutunud väga kalliks. Üks Eesti eksportijate võimalustest on konkureerida hinnaga. Seda toetavad Norra ehitajate assotsiatsiooni esindaja avaldused. Nad väidavad, et paljud välismaised ettevõtted võivad pakkumisi tänu hinnale.

Valitsuse määrused on töövõtjate elu teinud keerulisemaks ka kvaliteedi aspektist vaadatuna, sest nendes täpsustatakse, kuidas hoone tuleks ehitada. Kõik need eeskirjad on karmid isolatsiooni-, energiatõhususe jms küsimustes. Seega oleks üks võimalus spetsialiseeruda energiatõhususele – säästlikud majad, head materjalid, jne.

Kuna Norra firmade ja Eesti ettevõtete vahel on kontakte juba loodud, peaks nüüd olema hea võimalus Norra turule sisenemiseks. Kõik ettevõtted, kellega oleme rääkinud, mainisid, et Eesti ettevõtete kõige olulisem eelis on hind. Üldsoovitus Eesti ettevõtetele oleks see, et tuleks keskenduda kvaliteedile ning hankida Norra ja rahvusvahelised sertifikaadid.

Konkurentsikeskkond

Peamised eksportijad, kohalikud tarnijad, klientide lojaalsus

Nafta ja maagaas on kaks artiklit, mis moodustavad suurima osa ekspordituludest. Lisaks ekspordib Norra puitu ning ka kokkupandavate majade valmismooduleid. Sellest on Norras saanud küllaltki suur eksporditööstus. Mõned olulisimad ettevõtted selles valdkonnas on: Moelven Wood AS, Viken Skog BA Konsern ja Nordek AS.

Suurima turuosaga ettevõtted

Meie analüüsiv tööstusvaldkond hõlmab rohkemat kui majade ehitajaid. Seega, kui analüüsime suurimaid ettevõtteid tuludest lähtuvalt, siis peame arvestama, et need firmad tegelevad sageli lisaks majade ehitamisele ka muude ehitustegevustega. See tuleb tekstis aga selgelt välja. Tööstusvaldkond hõlmab pea 30 000 ettevõtet.

Mõned olulisemad ettevõtted, kes puitmajade ehitamisega tegelevad. Kruse Smith AS (eraettevõte), kelle käive on 3,1 miljardit Norra krooni (400 miljonit eurot) on suurim ettevõte. Kruse Smithi tegevused jaotuvad järgmistesse ärivaldkondadesse: hoonete ehitamine, hoonete renoveerimine, taristu, majade ja kinnisvara arendamine. Block Watne käive on 1,8 miljardit Norra krooni (233 miljonit eurot). Block Watne on Norra suurim kontserni mittekuuluv elamuehitaja.

Üks oluline turuosaleja on Malthus AS, kelle käive on 479 miljonit Norra krooni (61,9 miljonit eurot). Nagu varasemalt mainitud, on Norras mõned suuretted, kes tegelevad mitmesuguste ehitustöödega (majad, teed jne). Lisaks on ka palju väiksemaid ettevõtteid, kelle põhitegevus on majade ehitamine. Mõned neist on näiteks: Jærbygg AS, mis on osa Østerhusi kontsernist, Røberg bygg AS ja Gravdal bygg.

Turule sisenemiseks vajalikud investeeringud

Norras pole raske ettevõtet rajada, kuid nagu varasemalt mainitud, tuleb täita miinimumnõuded. See tähendab, et turule toodavatel ehitusmaterjalidel peab olema Euroopa ja Norra määrustele vastav tootedokumentatsioon. Tuleks meeles pidada, et selliste dokumentide menetlused on kulukad.

Lisateave: www.sintefcertification.no/en-US/

Standardid, eeskirjad, sertifikaadid ja tollimaksud

Ehitusvaldkonda reguleerivad mitmesugused eeskirjad ja seadused. Planeerimis- ja ehitusseaduses on palju eeskirju, millega ettevõtja peab arvestama. Mõned näited on struktuuri funktsioonid, vastutustundlikud projekteerijad, maakasutusplaan jne.

Ehitusmäärus, tehniline paigaldamine ja keskkonnamõjuhinnang on kolm lisaeeskirja, mida töövõtjad arvesse peavad võtma.

Lisateavet eeskirjade ja seaduste kohta leiab veebilehelt www.dibk.no (Direktoratet for byggkvalitet). Norra Tööinspektsiooni (www.arbeidstilsynet.no) leheküljel on veel üks oluline koht, kus on olulist teavet töösuhete eeskirjade ja tööjõu palkamise kohta.

Turule sisenemine

Jaotuskanalid

Kõige olulisemad jaotuskanalid saavad olema ettevõtjad, kes on sõltuvad tarnijatest. Nendeks võivad olla Block Watne, Malthus AS ja ka teised Norra kinnisvaraarendajad, sest ülejäänud on huvitatud toodetest, mis on odavamad ja hea kvaliteediga. Üks võimalus on ühendust võtta ehitusmaterjalide müüjatega, näiteks: Byggmakker, XL bygg jne.

Paljusid Norra turul müüdavaid tooteid müüakse läbi Norra ettevõtete. Seega oleks kokkupandavate majade moodulite valmistajatel tark kontakteeruda ettevõtetega, kellel on kogemusi välisettevõtetelt importimisega, kes ühtlasi esindavad ka importijaid. Paljudel varem mainitud ettevõtetel on selles vallas kogemusi. Üks võimalus on kontakteeruda ühes dokumendis mainitud suurettevõttega ja püüda neile mooduleid otse müüa.

Teine strateegia oleks kontakteeruda mõne firmaga, kes on spetsialiseerunud kokkupandavate majade ja suvemajade müügile. Üks võimalus nendega kontakti loomiseks on külastada ühte allpool mainitud messidest. Ühe suurettevõtte esindaja ütles, et parim viis turule pääseda on firmadega otse ühendust võtta ning neile ilma vahendajateta müüa.

Eesti ja meie toodete maine

Norra ehitajate assotsiatsiooni esindaja sõnul tarnivad välismaised ettevõtted sageli tooteid ja materjale, mis ei vasta Norra standarditele. Intervjuu käigus mainiti suurte võimalike probleemidena ka keelebarjääre – mitte ainult projekti ajal, vaid ka toodetega seonduvate võimalike probleemide korral pärast projekti lõppu. Eesti ettevõtted on ehitustööstuses hästi tuntud. Eesti maine kohta märkisid mitu esindajat, et Eesti ettevõtted tarnivad odavaid tooteid, kuid nende kvaliteet ei vasta Norra ettevõtete kvaliteedile. Seega on parem kvaliteet ja sertifikaadid olulised.

Turule sisenemise võimalikud strateegiad

Norra turule sisenemisel tuleb meeles pidada, et elumusektor on väga reguleeritud. Töövõtjad peavad majade ehitamisel eeskirjadest kinni pidama. Uued eeskirjad sätestavad näiteks, et maja peab olema energiatõhus, hea soojustusega jne. Seega on tarnijate puhul oluline, et nad tarniks Norra tingimustesse sobivaid tooteid ja materjale. Kogemus sarnaste projektidega tuleb alati kasuks.

Oluliseks strateegiaks võib pidada seda, et mitme ehitusettevõtte ja kinnisvaraarendajaga võetakse ühendust, et rajada võrgustikku. Selles kontekstis on oluline märksõna „usaldus”. Meiega kõnelenud ettevõtted mainisid, et koostöö tekkeks peavad tarnijad suutma üles näidata usaldusväarsust. Üks meie intervjuueeritav kinnitas, et keelebarjääridest peab teadlik olema ning nendest ülesaamiseks tuleb teha kõik mis võimalik. Ta mainis, et keeleprobleemid on tavalised nähtused Balti firmadega tehtavas koostöös ja see võib lepingu ohtu seada.

Enne kui Eesti ettevõtted püüavad Norra turule siseneda, peavad nad võtma ühendust asutusega Innovation Norway, kellel on kontor ka Tallinnas. Nemad suudavad vastata küsimustele, mis võivad tekkida Norra turule sisenemise kohta.

Mis aitab tarnijaks saada?

Majanduslik kindlus on kliendi jaoks oluline, sest see tagab, et tarnija suudab oma kohustusi täita. Norra turule sisenemiseks peab arvestama ka järgmisega:

- *pakkumised, plaanid ja juhendid peavad olema kas norra või inglise keeles;*
- *meeles tuleb pidada teostusaegade olulisust;*
- *maksetähtajad on vähemalt 30 päeva, sageli 45 või 60 päeva;*
- *hea kvaliteet peaks olema dokumenteeritud;*
- *olemas peavad olema Norras tegutsemist võimaldavad sertifikaadid.*

Missugused üritused ja messid on tõhusaks turustamiseks tähtsad?

Ülevaate turu võimalustest saab elamuehituse konverentsilt, mida 2012. aastal organiseeritakse kolmandat korda. Konverents on saanud tavapäraseks kohtumispaigaks elamuettevõtjatele, poliitikutele ja teistele, kes elamusektoriga seotud on.

Byggreisde on hoone-, elamu- ja ehitusmess, mida korraldatakse igal aastal Lillestrømis Norras. Mess on suurepärase võimaluse kohtuda spetsialistide ja tarbijatega, osaleda konverentsidel ja kohtuda teiste tarnijatega.

Riigihanked

Norras ja ELis saavad töövõtjad esitada piiranguteta pakkumisi üldkasutatavate hoonete ehitamiseks. Kõik avalikud pakkumised avaldatakse TED Euroopa andmebaasis või Doffinis (www.english.doffin.no). Teavet avalike pakkumiste kohta saab ka Innovation Norway leheküljelt. (www.innovasjon Norge.no)

Lingid ja kontaktid

Sektoripõhised ja valitsusallikad

Rootsi elamurule sisenemiseks kasulikud kontaktid:

(www.Bygg.no) teabeleht elamutööstuse kohta

(www.boligproducentene.no) Norra elamute ja puhkemajade tootjate ühing

(www.blockwatne.no) Block Watne on suurim kontserni mittekuuluv elamuehitaja Norras

Meedia

Ingliskeelseid uudiseid Norra kohta leiab lehelt The Norway Post (www.norwaypost.no) või The Local (www.thelocal.no). Nendel lehtedel avaldatakse regulaarselt teavet Norra majanduse kohta ning uudiseid Norra ärikeskkonna ja teiste sarnaste valdkondade kohta.

Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (EAS)

Registrikood 90006006

Lasnamäe tn 2, Tallinn 11412

Tel: 6279700, faks: 6279701

eas@eas.ee

www.eas.ee