

## PUITMAJAD - SAKSAMAA

### Ülevaade Saksamaa puitmajade turust, suundadest ja võimalustest.

#### Turu maht ja üldine turuülevaade.

Saksamaal on 82 miljonit elanikku ning rahvaarvu poolest on tegemist Euroopa suurima riigiga. Saksa Statistikaameti andmetel oli nii 2009 kui ka 2010. a Saksa elamuehituse turu maht u 24,5 mlrd €. Võrdluseks: ärihoonete ehituse turu maht oli 2010. a 28,3 mlrd € ja avalikel ehitistel 28,5 mlrd €. 2010. a ehitati Saksamaal kokku u 84 340 elumaja, millest u 15% ehk veidi üle 12 600 moodustasid puitmajad. Puitmajadest valdav osa (ligi 90%) olid valmis detailidest majad (st element- või moodulmajad), mis pannakse kokku kohapeal. Nii üldiselt elumajade kui ka puitmajade ehitamise absoluutarvud on alates 2000ndate aastate algusest vähenenud, kuid puitmajade osatähtsus on suurenenud. Ka äri- ja avalike hoonete puhul on puidu osatähtsus kasvanud.

Saksa Statistikaameti andmeil oli 2010. a seisuga Saksamaal ligi 10 800 puidutöötlemisettevõtet, kes teevad muuhulgas ka puitmaju. Võrreldes 2000ndate algusega on ettevõtete arv enam kui 6% kasvanud. Sektor annab tööd ligi 57 800 inimesele. See arv on alates 2004. aastast püsitud küllaltki stabiilsena. Enamasti on tegemist väikeettevõtetega: u 86% firmadest on sellised, kus töötajaid on alla 10. Enam kui 19 töötajaga firmasid on vaid 2%.

Nimetatud firmadest u 50 tegeleb aktiivselt puidust elementmajade (premanufactured buildings) ehitamisega. Elementmajade liidu (Bundesverband Deutscher Fertigbau) sõnul on sektori aastane käive u 1,7 mlrd € ning 2012. aastaks oodatakse 8%list kasvu. Elementmajadest ligi 12% eksporditakse. Kõige rohkem puitmaju impordib Saksamaa Poolast, Tšehhist, Hollandist ja Eestist. Töötajate arvu ja käibe poolest on metsa- ja puidutööstus, mille alla kuulub ka puitmajade ehitus, üks Saksamaa suurematest tööstusharudest. Selles on hõivatud rohkem inimesi kui autotööstuses ja käive on suurem kui elektroonikasektoris.

#### Populaarsemad tooted

Kõige rohkem ostetakse Saksamaal elumajadeks karkassmaju ja post & beam maju, kuna nende ehitamiseks on vaja vähem puitu ning see toob hinna alla. Väga levinud on elementmajad, mis toodetakse sisetingimustes ning pannakse kokku kohapeal.

Palkmajadest müüakse enamasti freespalgist maju. Ümar- ja liimpalkmajad ei ole Saksamaal nii populaarsed. Kasutusotstarbelt on palkmaja reeglina „teine eluase”, mida kasutatakse suvemaja, kempingu või saunana. Elumajana on palkmajad rohkem kasutusel mägedes, kuid ka seal ei ole n-ö klassikalised palkmajad nagu Skandinaavias, vaid järgitakse kohalikke traditsioone (tumedad palgist talad jms).

Oluliseks tootegrupiks puitmajade turul on ka aiamajad, mida müüdi 2009. a u 100 000 tükki. Saksamaa on Prantsusmaa kõrval üks Euroopa suurimatest aiamaja turgudest. Kui elamuehituses olid paar viimast aastat väga keerulised, siis aiamajade puhul ei olnud kukkumine kaugeltki mitte nii suur.

## Tarbija eelistused ja valikukriteeriumid

Puit kui ehitusmaterjal on Saksamaal väga populaarne. Puidu kasutamine ehituses (eriti nn teise kodu puhul) on kasvav trend. Saksa uuringuagentuuri Emnid hinnangul kaalub 40% elanikest maja ehitamisel esmalt puidu kasutamist. 75% sakslastest eelistab uute ühiskondlike hoonete puhul puitu teistele materjalidele.

Sakslaste jaoks on maja hinnast ja ruumikusest olulisem kvaliteet. Maja ost võetakse ette üks kord elus ja sakslane soovib, et maja peaks vastu kauem kui ühe generatsiooni. Seetõttu on kvaliteet äärmiselt oluline. Müüjalt oodatakse majadele üsna pikaajalist garantiid – sageli kuni 30 aastat. Samuti soovitakse, et probleemide ilmnemisel pakuks müüja kohest lahendust.

Puitmajade müümisel on Saksamaal üheks peamiseks müügiargumendiks nende hea isolatsioon ja energiasäästlikkus.

Elumaja, vabaajamaja või kortermaja müümisel on peaaegu kõik majad kohandatud vastavalt kliendi nõudmistele. Kataloogipõhiseid tüüpprojekte kasutatakse aiamajade puhul.

Lisaks sellele müüakse maju erinevas valmisolekuastmes: valdav osa nn võtmed kätte, kuid vahel tehakse valmis vaid majakarp ning siseviimistlus jääb kliendi enda hooleks.

## Konkurentsikeskkond

Konkurents Saksamaa puitmajade turul on tihe. 2000ndate aastate alguseni kaitses Saksamaa oma siseturgu sellega, et piiras välismaistele tootjatele töölubade andmist. Pärast selle takistuse kõrvaldamist avanes turg Kesk- ja Ida-Euroopa tootjatele, keda suur Saksa turg väga ligi meelitas. Lisaks sellele tegutsevad turul Saksa lähinaabrite Hollandi ja Belgia tootjad.

## Suuremad turuosalised

Puidust elumajade turul on palju suuri tegijaid. Turu liider on SchwörerHaus, kes ehitab 800–1000 maja aastas (peamiselt elementmajad; käive 270 mln €). Suuremad tootjad on veel ka Baufritz (2011.a müüs 166 maja; käibe osas andmed puuduvad), FingerHaus (käive 115 mln €) ja Huf Haus (käive 82 mln €).

Palkmajade turul on tugevalt esindatud Soome firmad: Kontio, Honka, Mammutihirsi, Ikihirsi ja teised väiksemad tootjad. Suure tähtsusega on ka kohalikud Saksa tootjad (nt Jeschke), kes enamasti hangivad materjali Skandinaaviast ning toodavad kohapeal.

Ka aiamajade turul on konkurents väga tihe. Suuremad tootjad on Saksa ettevõtted WEKA ja Karibu, Hollandist Universo ja Gouderak, Belgiast Solid, Soomest Luoman. Sageli on suurtootjad kolinud oma tootmise odavamasse piirkonda (nt Leetu, Rumeeniasse). Tegevad on veel ka mõned hulgimüüjad: Wolff Finnhaus, Mc Garden, Scan Holz, Okey Holz.

## Eksport

Saksamaal toodetakse küll väga palju puitmaju, kuid kuna siseturg on nii suur, siis ekspordi osatähtsus on üsna väike (nt 2009. aastal 12%). Peamised eksporditurud on Šveits, Austria, Itaalia, Prantsusmaa ja Inglismaa.

## Standardid, määrused, sertifitseerimine, nõuded, toll

Saksamaal on peaaegu igal tööstusharul oma erialaliit. Nii on ka mitmeid erinevaid puitmajaliituseid, mis annavad välja kvaliteedistandardeid. Sageli saavad neid taotleda ainult Saksa tootjad. Liidud teevad tööd selle nimel, et sakslane maja ostes küsiks just neid standardeid. Seega tegelevad erialaliidud koduturu kaitsmisega.

Üheks selliseks liiduks on Elementmajade Kvaliteediassotsiatsioon (Qualitätsgemeinschaft Deutscher Fertigbau, QDF). Sellesse kuulub u 40 Saksa juhtivat elementmajade tootjat. QDF standard on kõige komplekssem valmisdetailidest majadele antav kvaliteedimärk Saksamaal, mis kontrollib nii kasutatavaid materjale, ehitustöid, klienditeenindust kui ka energiaefektiivsust. Nõuded on veelgi kõrgemad kui seaduses ette nähtud.

RAL kvaliteedimärk on tehnilist laadi: see kinnitab, et ettevõtte tootmis- ja paigaldusoperatsioone inspekteeritakse regulaarselt. RAL märki annab välja Saksamaa puitehitiste kvaliteedi assotsiatsioon GHAD (Gütegemeinschaft Holzbau - Ausbau - Dachbau). Seda saavad taotleda ka välisriikide ettevõtted.

Välismaistele tootjatele tuleb kasuks vastavus Saksa DIN ehitusstandarditele. Kuna kogu arenenud maailmas on suund „rohelisele“ ehitamisele ja keskkonnasõbralikkusele, võib müügiedu jaoks oluline olla ka ISO 14001 sertifikaat. Samas ei ole Saksamaal keskkonnatemaatika sugugi nii oluline kui nt Suurbritannias.

Isegi kui majade tootmine toimub välisriigis, siis paigaldamisel tuleb järgida Saksa töölähetuse seadust AEntG (Arbeitnehmerentsendegesetz) –

[www.gesetze-im-internet.de/aentg\\_2009/BJNR079900009.html#BJNR079900009BJNG000100000](http://www.gesetze-im-internet.de/aentg_2009/BJNR079900009.html#BJNR079900009BJNG000100000)

See sätestab lubatud töö- ja puhkeaja, miinimumpalga, tervishoiu ja -ohutusnõuded jms.

Kuna Saksamaa kuulub Euroopa Ühenduse tolliruumi, ei rakendata Eestist Saksamaale eksportides tollimaksu. Vajalikud on vaid saatedokumendid.

# Turule sisenemine

## Turustuskanalid

Eesti ettevõtetal on küllaltki raske otse lõpptarbijani jõuda. Seega on peamisteks müügikanaliteks jae- ja hulgimüüjad.

Saksa turul on väga oluline roll jaekettidel, kellest suuremad on Hagebau, Obi, Hornbach, Praktiker, Bauhaus. Jaeketi sisseost toimub tsentraliseeritult. Marginaalid on suhteliselt madalad, tarnetingimused aga väga karmid. Kvaliteedis järeleandmisi teha ei tohi: järgnevad trahvid või lõpetatakse leping üldse. Mõnel ketil on oma kesklaod, teised soovivad tarnijapoolset laostamist ning jaotusteenust. Tarnijaid valitakse väga põhjalikult.

Spetsialiseerunud jaekauplused omavad ühte, harvemal juhul 2–3 müügipunkti. Üldjuhul on pakutav hind tootja jaoks parem kui jaeketile müües, kogused aga väga väikesed. Tarneajad on lühikesed ning tellitakse seda toodet, mis on juba maha müüdud. Hinnast olulisem on toote ja teenuse kvaliteet.

Hulgimüüjad müüvad oma kaubamärgi alt paljusid tooteid, mis ostetakse kokku erinevatelt tootjatelt (sageli Ida-Euroopast). Klientideks on jaeketid ja üksikud jaekauplused. Hulgimüüjad on teenuse suhtes vähenõudlikumad kui jaemüüjad, kuid ka nende hinnatase on madalam. Tellitavad kogused on üsna suured (3–5 koormat korraga). Peamine faktor tarnija valikul on hind. Lepingud tehakse pikema perioodi kohta (kuni aasta).

Järjest olulisemaks turustuskanaliks on koduleht. See peab kindlasti olema saksakeelne. Puitmajade müümisel on küsimus, kui palju infot kodulehele välja panna. Ühest küljest tahab tarbija saada piisavalt põhjalikku infot – muidu liigub ta edasi järgmise tootja kodulehele. Teisalt annab detailse info avaldamine (nt näidisprojektid, hinnakirjad) ka konkurentidele palju teavet. Üldjuhul pannakse välja vaid kõige lihtsamad tüüpprojektid.

## Turule sisenemise võimalikud strateegiad

Saksa turul on väga tähtis kohaliku esindaja olemasolu, kes tegeleb aktiivselt kontaktide leidmise ja müügiga ning tunneb turu iseärasusi. Samuti annab kohapealne esindaja klientidele kindluse, et probleemide tekkimisel on olemas inimene, kes neid lahendab. Seega on kasulik leida kohalik partnerettevõtte või edasimüüja (nt arhitektibüroode või kinnisvaraarendajate hulgast, kes tegelevad majade müügiga). Seda strateegiat on kasutanud enamus Eesti puitmajatootjatest.

Eesti ettevõtjate toodangut müüakse enamasti edasimüüja kaubamärgi alt. Oma kaubamärki hakatakse kasutama alles siis, kui on saavutatud teatav müügiimaht ja referentside hulk (nt Palmako, Kodumaja). Võimalik on ka koos partnerettevõttega asutada ühissetevõtte ja välja töötada kaubamärk just Saksa turu jaoks.

Edasimüüjate vahendustasu suurus varieerub väga palju ning sõltub konkreetsest situatsioonist (kas tellimus tuli otse tootjale või edastas selle vahendaja jne).

## Eesti ettevõtete ekspordivõimalused

Pärast majanduskriisi-aegseid raskusi kasvas 2010.a Eesti puitmajade eksport 64% aastas, ulatudes 135 miljoni euroni. Üle poole puitmajadest läks Norrasse ja Saksamaale. Eesti on käibe mahult Euroopa neljas puitmajade tootja ning koguse poolest lausa teisel kohal.

Eesti puitmajade kvaliteet on võrreldav Saksa tootjatega. Lisaks sellele suudavad eestlased pakkuda madalamat hinda, kuna tööjõukulud on väiksemad. Eesti tootjate tugevuseks on ka paindlikkus, kiirus ning harjumus teha eriprojekte.

Samas lisandub Eesti toodangule transpordikulu, mille osatähtsus on eriti suur väiksemate toodangumahtude korral, mida transporditakse maismaad mööda. Kõige suuremaks takistuseks Saksa turule sisenemisel on aga turustuskanalite ning kohaliku esindaja/partnerettevõtte puudumine.

Mitme Eesti puitmajatootja näitel on edukas olnud mudel, kus algul sisenetakse Saksa turule standardsete aiamajadega. Kui suudetakse juba jaekettide kaudu oma aiamaaju müüa, siis on stabiilsem käive tagatud ja saab hakata pakkuma elumaju. Elumajadega on alguses keerulisem: enamasti pole tegu tüüpprojektiga, alginvesteering on suurem, vajalik on paigaldus jne. Samas on elumajade müümisel marginaalid tunduvalt suuremad.

## Eesti ja eesti toodete reputatsioon

Keskmine sakslane teab Eesti kohta küllaltki vähe ja seetõttu ei ole ka Eesti tooted Saksamaal kuigi tuntud. Üldiselt teatakse seda, et Eesti on infotehnoloogiliselt arenenud ja veidi skandinaavialik, kuid siiski väike ja kaugel maa. Seega arvamus Eesti toodetest jääb „odava Ida-Euroopa“ ja „Skandinaavia kvaliteedi“ vahele. Sakslased eelistavad üldjuhul kodumaist päritolu tooteid, seda eriti pikaajalise elueaga kaupade puhul. Selleks, et sakslane kaaluks Eesti puitmaja ostmist, peab selle hind olema märkimisväärselt odavam kui kodumaistel tootjatel. Samas on euroalaga liitumine ja Eesti väga väike välisölg tõstnud riigi usaldusväärust.

## Tõhusaks turundamiseks kasulikud sündmused ja messid

Saksamaa on üks olulisemaid messide toimumise asukohti maailmas: kaks kolmandikku juhtivatest rahvusvahelistest messidest leiavad aset just seal. Messid on küll heaks võimaluseks turul toimuvaga kursis olla, aga reaalsuses on alustaval ettevõttel tuhandete osalejatega messil väga raske silma paista. Rohkem kasu on messidel osalemisest siis, kui ettevõtte on juba mõnda aega edukalt turul tegutsenud ja soovib oma kaubamärgi tuntust suurendada. Igal juhul on ülioluline, et messil oleks kaasas saksa keelt rääkiv inimene.

Saksamaa messide toimumisajad on toodud Saksa Näituste ja Messide ühenduse kodulehel: [www.auma.de/\\_pages/MessenDeutschland/MessenDeutschland.aspx?sprache=d](http://www.auma.de/_pages/MessenDeutschland/MessenDeutschland.aspx?sprache=d)

Saksa puitmajatootjad ehitavad näidiskülasid, kus on väljas u 40 tootja majad. Külad on avatud 7 päeva nädalas ning pakuvad väga häid võimalusi otsemüügi tegemiseks. Näidismaja püstitamine ja müügiinimese püsiv kohalolu nõuab suuri investeeringuid.

## Avalikud hanked

Hankeid korraldatakse suurte objektide ehitamiseks. Järjest sagedamini kasutatakse suurte hoonete juures puitu. Sel juhul tehakse majad enamasti ruumelementidest (moodulitest). Moodulite kui ülegabariitse veose transport mööda maismaad on väga kulukas. Seetõttu on Eesti tootjate jaoks suurte objektide ehitamisel oluliseks faktoriks ehitusobjekti kaugus sadamast. Üldjuhul on 150 km sadamast maksimaalne kaugus, kuhu tasub moodulmaja transportida. Saksamaal on aga väga palju sisemaad, kuhu moodulite vedu poleks otstarbekas. Lisaks sellele on hangetes sageli sees tingimused, mis soosivad kohalikke ettevõtteid.

## Lingid ja valdkonna kontaktid

Deutsche Bauindustrie [www.bauindustrie.de](http://www.bauindustrie.de)

Gütegemeinschaft Holzbau - Ausbau - Dachbau e.V. [www.ghad.de](http://www.ghad.de)

Holzbau Deutschland [www.holzbau-deutschland.de](http://www.holzbau-deutschland.de)

Networks for Architecture Exchange

[www.architekturexport.de/site/1312/default.aspx?langswitch=1](http://www.architekturexport.de/site/1312/default.aspx?langswitch=1)

The Bundesverband Deutscher Fertigtbau e.V. [www.bdf-ev.de](http://www.bdf-ev.de)

---

### **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)