

PUITMAJAD - HOLLAND

Ülevaade turusuundumustest ja -võimalustest

Turu suurus, potentsiaalsete klientide hulk, võrdlus muude sektoritega

Hollandi rahvaarv on 16,7 miljonit (2011). 2010. aastal müüdi üle 126 tuhande elamu, mis on sama palju nagu 2009. aastal (kui tehingute arv võrreldes 2008. aastaga oli kukkunud 30%).

Majanduslik ebakindlus ja alanevad hinnad põhjustavad eluasemeturu ebastabiilsust. Ka ennustatakse järgmisteks aastateks elamuprojektide käivitamiste (hoone vundamendi rajamine) vähenemist rohkem kui 10 000–15 000 hoone võrra. 2007. ja 2008. aastal registreeriti umbes 87 000 uut vundamendi rajamist. 2009. aastal oli see arv kahanenud juba 73 000ni ja 2010. aastal alanes see veelgi rohkem, 67 000 majani. Taastumine peaks algama pärast 2014. aastat.

Mahu ja kvantiteediga seotud suundumused

Puidu (puit- ja palkehitised) osakaal eluasemesektoris kasvab, eriti Lääne-Euroopas. 2010. aastaks oli puidupõhistest materjalidest ehitatud majade arv hinnanguliselt kasvanud 30 000–60 000 majani (umbes 7% kõikidest elamutest).

Hollandi pindalast umbes 8% on kaetud metsaga. EL-i mastaabis on riik väike metsandustoodete tootja ja tarbija. Umbes 94% puittoodetest imporditakse. Puidu kasutamine elamute ehitusel on vähene. Peamine ehitusmaterjal on kaltsiumsilikaatkivi (ehk liivakivi).

Hollandis pole palkhoonete ehitamist hästi dokumenteeritud. Palkmaju ehitatakse kõige sagedamini puhkeasukohtade täitmiseks. Omavalitsused normeerivad sellist tüüpi hooneid vähem ja arhitektidel on projekteerimisel rohkem võimalusi. Lääne-Euroopa statistika põhjal võib eeldada, et Hollandi palkmajade turul ehitatakse ligikaudu 5000–8000 maja aastas. See tähendab ühtlasi ka seda, et palkmajade tüüpe ja projekte on väga palju. Tegelikult on põhiküsimus hind.

Tarbimise taganttõukajad

Tarbijate teadlikkus puittoodete ostmisega kaasnevatest keskkonnatagajärgedest on suur. Algatused „Keskkonnasõbralikud naabruskonnad“ ja „Ehita parem keskkond“ väljendavad n-ö rohelist identiteeti.

Tarbijatel pole toetusi, mis annaksid tõuke puitmajade ostmisele või ehitamisele, kuid elamu ostmiseks on mitmesuguseid majandusstiimuleid.

2011. aasta 1. juulil otsustas Hollandi valitsus vähendada kinnisvara võõrandamise maksu üheks aastaks kahele protsendile (varem 6%).

Lisateavet Hollandis uue maja ostmisega kaasnevate maksude kohta on võimalik leida veebilehelt www.perfectrealestate.nl/?subID=421#Tax%20implications

Tarbijakäitumine

Lähiaastatel elamukinnisvara müügi kasvu ei prognoosita. Hetkel eelistatakse rentimist ostmisele. Paljud tarbijad ostavad kodu ainult siis, kui selle tingivad pakilised põhjused. Nõudlus elamukinnisvara järele tuleneb peamiselt pigem asendusnõudlusest kui laienemisnõudlusest. Umbes 18% elanikkonnast elab korterites. Ülejäänud elavad paarismajades, üksikelamutes või muud tüüpi elamutes. 2010. aastal kolis Hollandis ühest kohast teise peaaegu 1,5 miljonit inimest, mis on 33 000 inimest vähem kui 2009. aastal. See arv hõlmab korterist korterisse ja majast majja vahetusi.

Puitmaju (väikemajad) kasutatakse teise koduna nädalavahetustel ja puhkustel, et põgeneda igapäeva elu stressi eest. Väikemajad on vee ja metsa lähedal asuvad suvemajad, mis koguvad üha enam populaarsust.

Ka puitmaja kasutamist põhikoduna näeme järjest tihedamini.

Peamised impordiliigid

2010. aastal importis Holland ehitusteenuseid kahe miljardi euro väärtuses (sarnaselt 2009. aastaga).

2010. aastal eksportis Eesti puitmaju Hollandisse 40 565 000 krooni väärtuses (2 592 000 euro väärtuses), mis moodustas 1,60% kogu puitmajade ekspordist. Peamised eksporditüübid Hollandisse on aiamaad. Puit- ja palkelamuid ei registreerita Hollandi suunal eksporditavateks toodeteks. Elamud eksporditakse puitehitusmaterjalina, mida kasutatakse kohapeal maja ehitamiseks. Oluline on eristada lihtsalt müüdud materjali ja spetsiifiliste objektide ehitamiseks mõeldud materjali.

Eesti eksportijate võimalused

Viimastel aastatel on kasvanud nõudlus säästlike ja energiatõhusate majade järele.

Nõudlus sertifitseeritud puidu järele kasvab jätkuvalt. Hollandi kodanikud tunnevad metsahoolenõukogu FSC-sertifikaati (Forest Stewardship Council certification), sest selle kasutamine on väga levinud.

Elementmajadel peaks samuti olema kvaliteedisertifikaadid. Näiteks KOMO-sertifikaadiga (www.komo.nl) tooted on valmistatud Hollandi ehitus- ja toote-eeskirjade järgi. Paljud toodetel, näiteks akendel, ustel, katuseelementidel jne, võib olla KOMO-sertifikaat. Need eeskirjad on tavaliselt BRLid (riiklikud hindamisreeglid). BRLid sisaldavad kriteeriume, millele tooteprotsessid või tooted peaksid vastama. KOMO-sertifikaat pole kohustuslik, kuid sageli suhtutakse sellesse kui kvaliteedimärki, eriti uute toodete või tootjate puhul.

Hollandi tarbijad ei pööra tähelepanu toote päritolumaale. Nad on tundlikumad sertifikaatide, kvaliteedi ja hinna suhtes. Seega oleks Eesti tootjatel turule sisenemiseks ja turuosa saamiseks vaja pakkuda sertifitseeritud tooteid. Hollandi puiduturul kasutatakse Euroopa tehnilist tunnustust vähem kui teisi sertifikaate. Sellegipoolest tunnustab Holland kõiki Euroopa Liidu sertifikaate ja seega saab ETAt kasutada turundusvahendina.

Konkurentsikeskkond

Peamised eksportijad, kohalikud tarnijad, klientide lojaalsus

Enamik puidust imporditakse Hollandisse, kuid samas on mõned kohalikud puitmajade tootjad, kes tegelevad ka ekspordiga.

Lisaks on turul ka rahvusvahelisi tootjaid. Enamik puitmaju imporditakse ise kokkupandava (DIY) komplektina. Vahetevahel panevad neid kokku lõppkasutajad ise, kuid sagedamini teevad seda ettevõtted. Inimesed kipuvad olema väga lojaalsed kodule kõige lähemal olevatele nn tee-ise-kauplustele või sellele poele, kust nad plaanivad väikemaja osta. Kui nad leiavad enda jaoks huvitava toote (nt aiamaaja), mis on kallim kui 2000 eurot, siis otsivad nad lisateavet Internetist. See võib väga sageli lõppeda Internetis tehtava ostuga.

Jaemüüja (DIY)	Kauplused	Veebileht
Gamma	164 kauplust Hollandis	www.intergamma.nl/UK/over/gamma.jsp
Karwei	128 kauplust Beneluxis	www.intergamma.nl/UK/over/karwei.jsp
Praxis	135 kauplust Hollandis	www.praxis.nl/home
Formido	Teave puudub	www.formido.nl/home/
Intratuin	58 kauplust Hollandis	www.intratuin.nl
Leen Bakker	60 kauplust Hollandis	www.leenbakker.nl/nl/Welkom_bij_leen_bakker.aspx
Hornbach	Kauplused Hollandis ja Saksamaal	www.hornbach.nl

Suurima turuosaga ettevõtted

Fordaqi puiduvõrgustiku andmete kohaselt on koostatud järgmine tabel, kus on ära toodud kõige olulisemad puitmajade tootjad Hollandis.

Tootja	Sertifikaadid	Veebileht
Welles	FSC	www.welleshout.nl/index.cfm/go/tuinhout-en-tuinhuizen/
Duntep	ei ole teada	www.duntep.nl/home/1/2/home.html
Lugarde	ei ole teada	www.lugarde.com
Ultrahuis	ei ole teada	www.ultrahuis.nl/intro.htm
Logs2home	ei ole teada	www.logs2home.nl/index.html
ATP Houtbouw	ei ole teada	www.atp-houtbouw.nl

Houthandelvandel	ei ole teada	www.houthandelvandal.nl
Outdoor Life Products	PEFC	www.outdoorlifeproducts.com
De Bleeslat	ei ole teada	www.bleeslat.nl/werkwijze.htm
Brand Timmerfabriek Solide	ei ole teada	www.brand-solide.nl/tuinhuisjes/

Järgmises tabelis on puitmajade tootjad, kes on Hollandi majandus-, põllumajandus- ja innovatsiooniministeeriumi ning Hollandi sisepuidu assotsiatsiooni andmete kohaselt kõige olulisemad.

Tootja	Töötajate arv	Sertifikaadid	Käive (EUR)	Veebileht
Gouderak B.V.	150	PEFC, FSC	ei ole teada	ei ole teada
Assink Hout B.V.	4	PEFC, FSC	600 000	www.assinkhout.nl
Universo	200	PEFC, FSC	1 500 000	www.kuhnholding.eu/holding/en
M.A. Dijkstal Beheer B.V.	26	ei ole teada	ei ole teada	ei ole teada
Houthandel En Zagerij Bulthuis	12	FSC	ei ole teada	www.houthandelbulthuis.nl/geschiedenis/
Dutch Wooden Chalets	10	FSC	ei ole teada	www.dutchwoodenchalets.com
Horsestables	14	ei ole teada	1 800 000	ei ole teada
Olaf Loghomes	1	ei ole teada	350 000	ei ole teada
SHI Woodgroup B.V	15	ISPM 15	ei ole teada	www.shiwoodgroup.com/index.php?lang=en
Tuindeco International B.V.	ei ole teada	FSC, PEFC, KOMO	ei ole teada	www.tuindeco.nl/en/site/home
Lands End B.V.	4	ei tea	ei ole teada	www.landsend-nl.com/index.php/en/building-in-oak.html

Turule sisenemiseks vajalikud investeeringud

Välisettevõtetele pole Hollandi turul eripiiranguid seatud ja EL-i reeglite kohaselt tuleb EL-i/EMP riikide ettevõtteid kohelda Hollandi turul kohalike firmadega võrdselt. Kui mõni toode või tootetüüp on mõnes teises EL-i liikmesriigis kinnituse saanud, siis ei tohi Hollandi valitsus keelata selle müüki Hollandis, isegi kui toode on valmistatud Hollandi standarditest erinevate standardite kohaselt. Hollandi valitsusasutused võivad keelata mingi toote või tootetüübi müügi või selle turult ära korjata ainult siis, kui tekivad tarbija- või keskkonnakaitseprobleemid.

Sisenemisbarjäärid

Hoolimata üsnagi liberaalsest turust, on sisenemisbarjääre, mis väljenduvad spetsiifiliste sertifikaatidena. Sertifikaadid pole kohustuslikud ja puitmaju võib müüa ka nendeta. Sellegipoolest võivad sertifikaadid anda eelise tarbijate ja partnerite usalduse saavutamisel ning kohalike valitsusasutuste kontekstis võivad need ka lihtsustada turule sisenemist.

Kõiki puitehitiste sektori nõutud ja soovituslikke sertifikaate saab SKH-lt (Hollandi kõige olulisem sertifitseerimisorganisatsioon). Teave sertifitseerimismenetluse jaoks vajalike dokumentide ja sertifikaatide kohta on saadaval veebilehel www.skh.org/index.cfm?nwseg=3

CE-märgis: kohustuslik ning alates 01.09.2012 peavad kõik Hollandi ehitustel kasutatavad saetooted, mis on ehitises kandvaks osaks, olema tähistatud CE-märgisega.

- *FSC, PEFC: võib ühel hetkel muutuda kohustuslikuks. Tuleb arvestada ka sellega, et Hollandi tarbijad on teadlikud puidu päritolu olulisusest. Seetõttu eelistavad hulgi- ja jaemüüjad FSC-sertifikaadiga tooteid, osa valib ainult FSC-sertifikaadiga tooteid. COC (FSC nõuetel põhinev järelevalveahela sertifikaat)*
- *KOMO: kvaliteedi kinnitus, toode vastab riikliku hindamisdirektiivi nõuetele. Sageli suhtutakse sellele kui kvaliteedi tähisesse, eriti uute toodete või turule tulnud uute tootjate puhul.*
- *NEN-EN-ISO 9001 (kvaliteedijuhtimissüsteem)*
- *NEN-EN-ISO 14001 (kvaliteedijuhtimissüsteem)*
- *Võimalik on taotleda ka SKH enda sertifikaate:*
- *SKH kvaliteedikinnitus puidutöötlemismasinatetele*
- *SKH kvaliteedikinnitus*
- *SKH keskkonnatunnistuse sertifikaat (aitab eristada keskkonnasõbralikke tooteid)*
- *Sertifikaadi omaja maksab SKH-le tasu õiguse eest kasutada SKH väljastatud kvaliteedikinnitust. SKH määrab tasu suuruse pärast nõupidamist.*

Kui strateegiaks on müüa läbi tee-ise-kettide, siis tuleks arvestada märkimisväärsete turunduskuludega. Kohalikel tee-ise-kettidel on 50–170 poodi kõikjal üle riigi. See tähendab, et sõlmides lepingu ühe või paari ketiga, on vaja reklaammaterjale ja tootenäidiseid igasse poodi viia.

Standardid, eeskirjad, sertifikaadid ja tollimaksud

CE-märgis:

alates 01.09.2012 peavad kõik Hollandi ehitustel kasutatavad saetooted, mis on ehitises kandvaks osaks, olema CE-märgisega. CE-märgis näitab, et tooted on valmistatud Euroopa standardi EN 14081 juhiste ja normide kohaselt (või Hollandis standardi NEN-EN 14081 kohaselt).

Metsa sertifitseerimise süsteemid Puidu päritolule on kehtestatud karmid eeskirjad. Kliendid peavad ostma seaduslikult toodetud puitu. Tuntuimad EL-i kavad on üleeuroopaline metsa sertifitseerimise kava (PEFC) ja metsahoolenõukogu (FSC).

Sertifikaat ISPM 15:

Rahvusvahelises transpordis kasutatavad puidutooted, näiteks alused ja kastid, peaksid olema valmistatud toodetest, mida on töödeldud sertifikaadi ISPM 15 eeskirjade kohaselt.

Hollandi õigusaktid kreosoodiga töödeldud puidu kohta on karmimad kui kooskõlastatud EL-i õigusaktid. Vastavate EL-i õigusaktide hulka kuuluvad ehitustoodete direktiiv (89/106/EÜ), arseeni ja kroomiga töödeldud puidu, defektsete toodete vastutuse seadused ja üldine tooteohutuse direktiiv (2001/95/EÜ). Kreosoodiõliga töödeldud puitu ei tohi kasutada, kui see võib kokku puutuda pinnase või pinnaveega, ja seda ei tohi müüa eraisikutele. Sellist puitu võib kasutada ainult rangelt määratletud tingimuste alusel. Kui kaubeldakse kreosoodiga töödeldud või CCA puiduga, siis peavad kõikide tehingute kohta olema ka dokumendid.

Eriõigusakt keelab kiudplaadi turundamise, kui plaadi formaldehüüdi emissioonid ületavad kindla spetsiifilise väärtuse.

Holland on pentaklorofenüüli (PCP) kasutamise kohta kehtestanud rangemad seaduslikud nõuded kui EL.

Keskkonnaeeskirjad:

Hollandi ettevõtted peavad kinni pidama keskkonnaeeskirjadest. Nende aluseks on keskkonnajuhtimisakt (Wet Milieubeheer) ning need on välja toodud dokumentides hoonete dekreeidi üldreeglite (Besluit Algemene Regels Voor Inrichtingen Milieubeheer) ja füüsiliste aspektide komplektloa (Omgevingsvergunning) kohta. Provintsiaalne keskkonnaeeskiri (Provinciale Milieuverordening) põhineb keskkonnajuhtimisaktil ja pinnasekaitse seadusel (Wet bodembescherming). Iga provints kehtestab oma eeskirjad mudeli kohaselt.

Hollandisse imporditav puit ja puidutooted peavad vastama järgmistele eeskirjadele, millest enamik on riiklikesse eeskirjadesse lisatud kooskõlastatud EL-i seadused.

REACH (Euroopa määrus kemikaalide kohta) hindab riske inimeste ja keskkonna suhtes ja võib vajaduse korral kemikaalide kasutamise suhtes piiranguid kehtestada. Mitmesuguste REACHi nõuete täitmine on kohustuslik.

Ohutusteabe lehel on oluline välja tuua teave kemikaali ohtude kohta töötajatele ja keskkonnale. See peab määratlema ka vajalikud meetmed tervise- ja keskkonnakaitseks ning ohutuse tagamiseks.

Kui lahustite kasutamine ületab piirväärtuse, rakendub tootja suhtes lahustide dekreet. Ta peab kasutusele võtma meetmeid, et minimeerida emissioone ning säilitada lahustite kasutamise kohta dokumentatsiooni. Pinnasekaitse meetmed ja ettekirjutused on sätestatud tegevuste dekreedis (*Activiteitenbesluit*). Ettevõtjatele mõeldud pinnasekaitse juhend aitab otsustada, kas on vaja täiesti vedelikukindlat või mõnevõrra vedelikukindlat põrandat.

Hollandis tarbijatoodetega kaubeldes on vaja ka vastavust kaupade seadusega (*Warenwet*), milles on kirjas üldreeglid rahvatervise, tooteohutuse, õiglase kaubavahetuse ja asjakohasel viisil teavitamise kohta. See seadus on seotud suure hulga eraldiseisvate määruste ja dekreetidega, kus on kirjas spetsiifiliste toodete reeglid.

Garantii:

Kaks aastat on minimaalne garantiinõue, millest iga EL-i liikmesriik peab kinni pidama. Hollandi seaduste kohaselt eeldatakse aga, et inimestel on pikema eeldatava kasutusega toodete puhul (kestvuskaubad) ettenähtud viisil hooldamisel õigus pikemale vastavausperioodile. Euroopa direktiiv tarbekaupade müügi ja nendega seotud garantiide kohta kohaldub kõigele, mida eratarbija EL-i liikmesriigis olevast poest või teistsuguselt professionaalselt müüjalt ostab, v.a kinnisvara puhul (garantii võib siiski kohalduda mõnele ehitise osale).

Hollandi ehitusdekreet (*Bouwbesluit*): need määrused kehtivad kõikidele hoonetüüpidele:

- *energiatõhususe norm (EPN) reglementeerib uue hoone energiatõhusust. EPN on uue hoone energiatõhusust väljendav indeks – elamute EPN on praegu 0,8. Seda indeksit alandatakse periooditi ja 2020. aastaks peaks väärtus lõpuks olema 0.*
- *Nõuded on sätestatud ka soojusisolatsioonile ja õhu läbivuse vähendamisele.*
- *Nõuded jäätmete tootmise minimeerimisele, jäätmete sorteerimisele ja käitlemisele, osooni kahjustavate gaaside piiramisele, bioloogilise mitmekesisuse ja looduskeskkonna kaitsmisele ehitusobjektidel, on kehtestatud nii riiklikul kui ka omavalitsuse tasandil.*
- *Riiklikul tasandil on eeskirjad kehtestatud hoonete plaanitud kasutuseale, ruuminõuetele elaniku kohta ja/või elamule, hoone ümbrise niiskustõkkele, siseõhu kvaliteedile, akustilisele mugavusele, päikesevalgusele siseruumides ja puudega inimese võimalustele hoonesse pääsemiseks.*
- *Omavalitused kehtestavad hoone välisilmet ja esteetikat puudutavaid eeskirju.*
- *Riiklikul tasandil on eeskirju kehtestatud ehitusajale, hoonete ehituslikule ohutusele, hoonete tulekindlusele ja hoonete ohutusele tulekahju ajal. Mõned poolkohustuslikud eeskirjad on kehtestatud ohutu ja tervisliku töökoha loomise kohta.*

Lisateave on saadaval ainult hollandi keeles: *Bouwbesluit*

www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/bouwregelgeving/documenten-en-publicaties/besluiten/2011/08/29/bouwbesluit-2012-staatsbladversie.html

Tollimaksud:

Euroopa Liidu liikmesriigina kehtib liikmesriikidevaheline kaupade vaba liikumise põhimõte. Ühenduse kaupu võib transportida, ladustada või pakkuda müügiks ilma tolliformaalsusteta.

Turule sisenemine

Jaotuskanalid

Hollandis puuduvad spetsiaalsed puitmajade müügiks kasutatavad jaotuskanalid. Hollandi ehitussektor teeb üldjuhul tööd tellimuste põhimõttel. Tavaliselt tellivad inimesed puitmaja ja teevad koostööd arhitektiga. See, kas arhitektil on täielik vabadus projekteerimisel, sõltub kliendi nõudmistest ja regionaalsetest õigusaktidest. Seetõttu oleks koostöö arhitektidega tõhus viis tarbijate nõudluse mõjutamiseks.

Samas imporditakse enamik palkmaju (sealhulgas aiamajad) ise kokkupandava (DIY) komplektina. Vahetevahel panevad neid kokku lõppkasutajad ise, kuid sagedamini teevad seda ettevõtted. Seetõttu oleks mõistlik siseneda turule DIY müügi võrgu kaudu, selle asemel et avada eraldiseisev esindus.

Puitmajade turul võiks huvitav jaotuskanal olla näiteks Internet E-kaubanduse sektor on Hollandis kasvuteel. Regulaarselt Internetti kasutavaid inimesi on 11,6 miljonit ja hinnanguliselt on 75% juba Interneti teel oste teinud.

Üks võimalus oleks teha koostööd näiteks järgmiste veebipoodidega:

www.chaletsite.nl

Alexa statistika kohaselt on chaletsite'il Hollandis päevas keskmiselt kolm unikaalset külastust. Pole teada, mitmendal kohal on veebileht populaarsustabelis.

www.blokhuttensite.nl

Alexa statistika kohaselt on blokhuttensite populaarsuselt Hollandis 24 386. kohal.

kopen.marktplaats.nl

Alexa statistika kohaselt on kopen.marktplaats Hollandis populaarsuselt 10. kohal.

Kui tootjad eelistavad kasutada enda veebipoodi, siis teabele juurdepääs hollandi keeles on selle juures väga oluline funktsioon. Veebileht ei peaks olema mitte ainult lihtne ja selgesti hoomatav, vaid sellele peaks olema lihtne jõuda ka läbi kohalike Interneti otsingumootorite.

Hollandi Interneti otsingumootorid, mis on spetsialiseerunud majadele:

huis.zoek.nl

Alexa statistika kohaselt on huis.zoek Hollandis populaarsuselt 6816. kohal

www.vinden.nl

Alexa statistika kohaselt on vinde Hollandis populaarsuselt 417. kohal.

Otsingumootorite reklaami küsimuses on Google ilmselge valik. Google'i turuosa Hollandis on 94%. Ülejäänud 6% kasutavad otsingumootoritena Yahoo, Bingi ja Vinden.nl-i.

Kui ettevõtte tegeleb Hollandis kaugmüügiga (Internetis, veebipoe kaudu, telefoni, faksi või posti teel), siis peab tema tegevus vastama Hollandi tsiviilkoodeksi (*Burgerlijk Wetboek*) seitsmenda

raamatu eeskirjadele, mis muu hulgas kohustavad ettevõtte pakkuma teavet ning annavad kliendile õiguse ostetud kaup tagastada.

Rohkem teavet:

www.answersforbusiness.nl/regulation/long-distance-sales-and-purchases

Üks võimalus on ka kasutada kas hulgi- või jaemüüjat vahendajana. Oluline on siinkohal arvesse võtta asjaolu, et hulgimüüjad ja jaemüüjad eelistavad FSC-sertifikaadiga tooteid, osa neist võtab müügiks ainult FSC-sertifikaadiga tooteid.

Tootjad võivad ettevõtetega ühendust võtta ka vahendajaid kasutamata. Tootjad peavad olema suutelised tarnima kokkulepitud koguseid ettevõtetele, kellega nad on otsustanud äri teha.

Eesti ja meie toodete maine

Eesti toodete maine Hollandis on neutraalne. Eestisse suhtutakse väga sageli kui osana Balti riikide rühmast ja neil ei tehta vahet. See tähendab, et kui ühest Balti riigist tuleb häid või halbu uudiseid, siis avaldab see mõju Eesti ettevõtetele ja toodetele.

Turule sisenemise võimalikud strateegiad

Põhja-Euroopast Hollandisse impordiks müüdavad kaubad müüakse tavaliselt kas HOLCOFi või DUTCHFASi lepingu tingimustel. (Lepingu vormid:

www.metsateollisuus.fi/Infokortit/kontrahti/Documents/HOLCOF_1972.pdf)

Vähemriskantne sisenemisstrateegia oleks läheneda kohalikele tootjatele alltöövõtjatena. Lähtuvalt asjaolust, et kohalikke tootjaid kimbutab toorainepuudus (puidupuudus) on nad üpris avatud uutele koostöövõimalustele. Olulisimad tegurid, mis neis huvi äratavad, on tarnekindlus, kohustuslikele standarditele vastavus ja loomulikult mõistlik hind. Kui nad saavad aru, et partner on väikeste kuludega riigist, püüavad nad hinnale suurt survet avaldada. Vahetevahel on mõistlik teha esimesed tehingud madalate hindadega tõestamaks, et probleeme ei ole.

Lõppviimistlusega toodete puhul ja juhul, kui soovitakse müüa oma kaubamärgi alt, mis kehtib just palkmajade tootjate kohta, oleks tõhus leida partner kohaliku hulgi- või jaeketi kujul (st DIY). Kohalike esinduste põhiväärtus on ühine turundus ning tarne ja ehituse korraldamine. Sellisel juhul on võimalik avada Interneti-pood või kasutada partnerite omi. Sellise mudeli peamiseks takistuseks on partneri soov teie tooteid uue teise kaubamärgi alt müüa. Kui partner on spetsialiseerunud puitmajadele (peamiselt Interneti-poed), siis on nad huvitatud ainult oma kaubamärgist. Seeläbi välditakse suuremat segadust klientide seas.

Turule sisenemine oma kaubamärgi ja oma esindusega on võimalik, kuid kallis ja riskantne ettevõtmine.

Mis aitab tarnijaks saada?

Üks võimalus majade reklaamimiseks on kutsuda kohale ajakirjanikke, kes teemast kirjutaksid. Hollandi ajalehtedes on kommertsteksti küllaltki lihtne avaldada.

Hollandi klientide ligimeelitamiseks on üks hea võimalus pikaajaliste garantiide pakkumine, kuna nad on tundlikud toodete kvaliteedi suhtes. Kui maju müüakse läbi veebipoodide, siis mõned eripakkumised muudaksid toote ka klientidele ligitõmbavamaks.

Hollandlased on aktiivsed veebikasutajad ja seega võiks Interneti-reklaam olla üks soodne võimalus.

Hollandlased väärtustavad aega ja organiseeritust ning seega on oluline, et kõik toimuks õigel ajal. Tavaliselt räägivad nad soravat inglise keelt, kuid tehnilised dokumendid ja reklaammaterjalid peaks olema tõlgitud hollandi keelde.

DIY tarnijaks saamiseks on vajalik ühendust võtta DIY keti peakontoriga ja kohtuda ostujuhiga. See on küllaltki keeruline ülesanne ja seega oleks tõhusam palgata kohalike müügimehi, kellel on varasemaid kogemusi DIY keti juhtidega. Sobivate müügiinimeste leidmiseks on vajalik võtta ühendust kohalike talendiotsijateega (tööstööburood). Eesti suursaadikul Hollandis võib olla väärtuslikku teavet selle kohta, kuidas õigeid inimesi leida. DIY ketti külastades peab müügimehel kaasas olema väga hea kvaliteediga reklaammaterjale, alates reklaamlehtedest kuni multimeedia ja tootenäidisteni välja.

Messid on sageli tõhus viis Hollandis uute ärikontaktide leidmiseks. Messidel on väga suur tõenäosus leida kohalike jaemüüjaid ja ka lõpptarbijaid.

Missugused üritused ja messid on tõhusaks turustamiseks tähtsad?

Kus?	Erialamess	Tsükkel	Millal?
Amsterdam: RAI rahvusvaheline messi- ja kongressikeskus	BOUW RAI erialamess projektide, arenduste, ehitamise, elamise ja töötamise kohta	Iga kahe aasta järel	17.04–19.04 2012
Utrecht: Jaarbeurs	BOUWBEURS Rahvusvaheline ehitusmess, tel: +31 (0)30 295 2700	Üks kord aastas	14.02–19.02 2012
Stockholm: Sheratoni hotell	SEITSMES RAHVUSVAHELINE PEHMESÜDÜ KONVERENTS	Üks kord aastas	17.10–19.10 2012

Riigihanked

Hollandi riigihanked on kooskõlas Euroopa Liidu direktiiviga 2007/66. Väljaarvamise ja sobivuse tingimuste alused on täpsustatud hankedokumentides, mis tuleb ära täita, et kvalifitseeruda hanke saamiseks. Hankeosakond hindab tootja sobivust. Hangete üldreeglid ja -menetlused on väga sarnased Eesti omadele. Igal hankel on oma nõuded, mida tuleb hoolikalt järgida.

Kasulikud allikad:

Kestliku riigihanke programm:

www.senternovem.nl/sustainableprocurement/Aanbestedingskalender.nl

www.pianoo.nl

www.TenderNed.nl

Lingid ja kontaktid

Sektoripõhised ja valitsusallikad

Hollandi äriinfo: www.hollandtrade.com/business-information/

Vastused äridele: www.answersforbusiness.nl

Sertifikaadid:

SKH:

www.skh.org/index.cfm?nwseg=3

NATA timber agents pakub suurt valikut teenuseid puiduimportijatele kõikjalt üle maailma:

www.nata-timberagents.nl/main.php?id=918

Meedia

Puidu- ja ehitussektoriga seotud ajakirju ja ajalehti on väga palju. Vahetevahel avaldavad nad ka artikleid puitmajade kohta. Kommertsartiklite avaldamine sellistes ajakirjades ja ajalehtedes on väga lihtne. Järgmises loendis on puidu- ja ehitussektoriga seotud meediaväljaanded, mida on võimalik kasutada kommertsartiklite avaldamiseks.

Nimi	E-post
Aannemer	bouwmedia@eisma.nl
Agriholland	redactie@agriholland.nl
ARKO Uitgeverij - Stedebouw & Architectuur	info@arko.nl
Bouwkroniek	bouwkroniek@bouwkroniek.be
FNV Magazine, bijlage sectorkrant bouw	redactie@fnvbouw.nl
Houthandel en Nijverheid	bouwkroniek@bouwkroniek.be
Houtwereld	houtwereld@nijgh.nl
Ned.Uitg.Comb.BV Handel & Techniek	handel@nuc-bv.nl
NUC b.v. (Bouw en Aanbesteding)	bouw@nuc-bv.nl
Redactie Bouwen in het Oosten	redactie@bouweninhetoosten.nl
Redactie Bouwwereld	bouwwereld@eisma.nl
Redactie Building Business	info@buildingbusiness.com
Redactie Cobouw	cobouw@sdu.nl
Redactie De Architect	architect@sdu.nl
Redactie De Houtkrant	info@dehoutkrant.nl
Redactie Stadswerk	info@stadswerk.nl
Romagazine	info@romagazine.nl
Seasons	info@seasons.nl

Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (EAS)

Registrikood 90006006

Lasnamäe tn 2, Tallinn 11412

Tel: 6279700, faks: 6279701

eas@eas.ee

www.eas.ee