



EHITUSMATERJALID - NORRA

Ülevaade turusuundumustest ja võimalustest

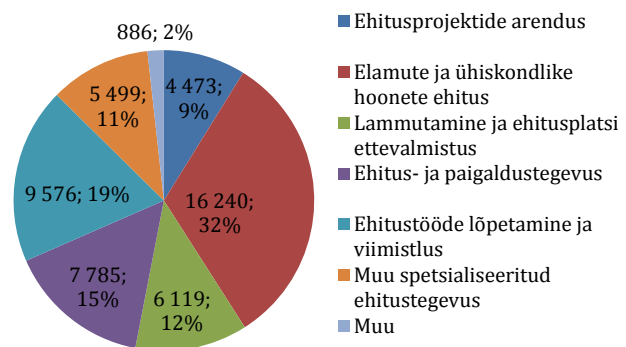
Turu suurus, potentsiaalsete klientide arv

Norra ehitussektor moodustab umbes 5,4% kogu lisaväärtusest riigis. Valitsev sektor ehitustööstuses on elamuehitus – 32% Norra ehitusettevõtetest on spetsialiseerunud elamuehitusele. Suuruselt teine tegevusvaldkond on ehitusviimistlus (19%), millele järgnevad ehituse sisseseaded (15% ettevõtetest).

Ehitusturul domineerivad väikeettevõtted. Üle 92%-l ettevõttest (45 424 ettevõtet) on alla 10 töötaja ja alla 1%-l ettevõttest (349 ettevõtet) on 50 või rohkem töötajat.

Puitehitusmaterjalid on Norra turul kõige enam kasutatav ehitusmaterjal. 2011. aastal Norras müüdud akende, uste ja teiste puitehitusdetailide väärtus ulatus 5622,7 miljoni Norra kroonini, millest 53% olid aknad ja aknaraamid.

Ehitussektori ettevõtete arv sektorite lõikes, Norra, 2011



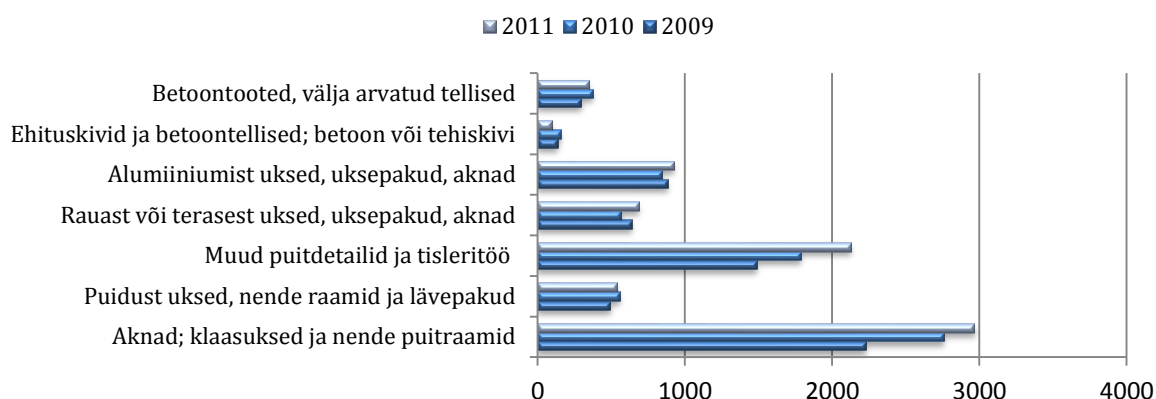
Alumiiniumist ehitusdetailid moodustasid 922,4 miljonit Norra krooni ning raud- ja terasdetailid 684,7 miljonit Norra krooni. Müügiartiklid tsemendist, sh tellised ja ehitusplokid, moodustasid 438,16 miljonit Norra krooni.

Suundumused mahtudes ja koguses

Norra ehitusmaterjaliturg kasvab püsivalt kõikides sektorites. Suurimat kasvu võib täheldada puitehitusmaterjalide sektoris. Aastatel 2009–2011 kasvas Norras müüdud puitakende arv 33%, kusjuures puituste ja teiste puitehitusmaterjalide müük kasvas samal ajavahemikul vastavalt 9% ja 43%. Samuti suurenes rauast/terasest ja alumiiniumist ehitusdetailide maksumus (vastavalt 8% ja 5%).

Norra ehitusmaterjalitööstuse liidu tegevjuhi Øyvind Skarholti sõnade kohaselt on Norra turul populaarsust kogumas valmishitusdetailid ja pooltooted.

Norras müüdnud ehitusmaterjalide väärtus, miljonit Norra krooni, 2009–2011



Tarbimise ajendid ja tarbijakäitumine

Juba paarikümmend aastat on Norras olnud tendents majade üürimise asemel neid pigem osta. 1920. aastal üüris kodu umbes 47% norralastest, kusjuures 2011. aastaks oli see näitaja vähenenud 23%-ni, näidates majaomanike arvu olulist kasvu. Seda suundumust on mõjutanud suuresti valitsuse meetmed, mis on soodustanud kodu soetamist järgmiste toetustega:

- leibkondadele pakutakse soodusintressi riigi elamupanga (State Housing Bank) kaudu;
- majaomanikud saavad kinnisvaralaenude intressimaksetelt maksusoodustust;
- majaomanikele rakendatakse madalamat tegelikku maksumäära kui üürnikele;
- majaomanikud on vabastatud kapitalikasvu maksust.

Investeeringud eramuehitusse

Kohaliku omavalitsuse ja regionaalse arengu ministri Liv Signe Navarsete sõnade kohaselt rakendab valitsus 2013. aastal ennetavat elamupoliitikat, mille alusel eraldab valitsus eri elamuid puudutavate meetmete tarbeks vajaminevatele laenudele ja toetustele 24 miljardit Norra krooni. Peale selle on 2013. aastal suurendatud Norra riikliku elamupanga limiiti 20 miljardi Norra kroonini, mis toetab kodude ostu nõudlust veelgi.

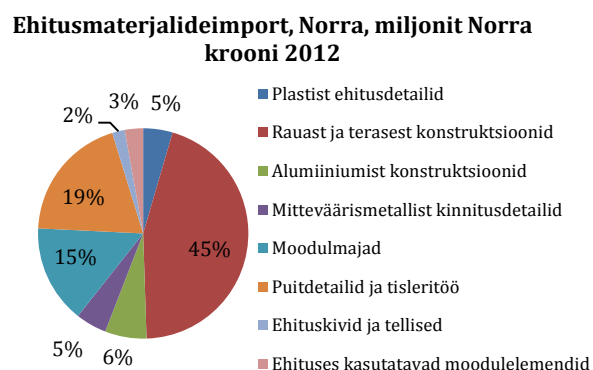
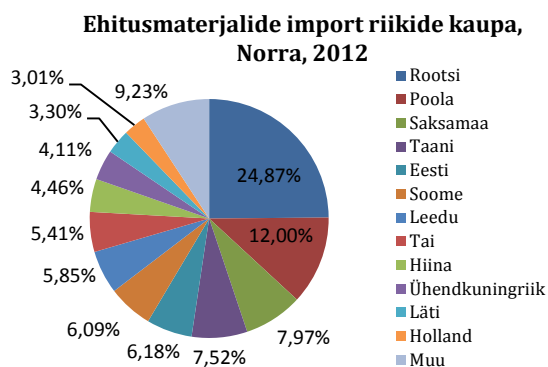
Investeeringud ühiskondlike hoonete ehitusse

Statsbygg, mis on Norra valitsuse põhinõustaja ehituse ja kinnisvara küsimustes ning ehitusvolinik, kinnisvarahaldur ja kinnisvaraarendaja, haldab riigi ehitusprojekte väärtuses 3,17 miljardit Norra krooni aastas (2012. a andmed). Riigi rahastatavad ehitusprojektid hõlmavad valitsuse kvartali, ülemkohtu, apellatsioonikohtu ja piirkonnakohtute, tollihoonete, muuseumide, ooperimajade, vanglate ning ühiskondlikuks kasutamiseks mõeldud majakeste ehitust.

Impordikategooriad ja kaubanduspartnerid

Peaaegu pool (47%) kogu Norrasse imporditavast ehitusmaterjalist on näiteks katuste, uste ja akende ning nende raamide ehituses kasutatav raud ja teras. Selliste Norrasse imporditud toodete maksumus ulatus 2012. aastal 7478 miljoni Norra kroonini. Teine kõige enam imporditud tooterühm on puitehitusmaterjalid (20% kogu impordist). 2012. aastal imporditi Norrasse puitehitusmaterjale kokku maksumuses 3239 miljonit Norra krooni, millest 32% moodustasid puitused ja 29% puidust põrandapaneelid. Norra peamised impordipartnerid on Rootsi (25% impordist), Poola (12%), Saksamaa (8%) ja Taani (8%).

Eesti eksportijate võimalused



Viimasel kümnendil on nii Norra ühiskondlike hoonete kui ka eramuehituse kulud suurenenud. See on tingitud nii tööjõukulude kui ka materjalide maksumuse tõusust. Samas kasvab materjalide hind kiiremini. Näiteks ulatus 2012. aastal materjalikulude tõus 3,9%-ni (tööjõukulud kasvasid samal perioodil 3,3%).

Teedehituse materjalikulude kasv ulatus ajavahemikul 2010–2012 6,5%-ni, kusjuures vaid 2,4%-ni tööjõukulude osas. Need asjaolud andsid madalate kuludega riikide tarnijatele võimaluse siseneda turule suhtelise kulueelisega.

Eesti ei ole Norra turul ühegi kaubamärgiga tuntud. Eesti toodete kvaliteeti tuleb veel lõppkliendi jaoks parandada, et turul tunnustust pälvida. Sellele vaatamata peavad norralased Eestit suurepäraseks toomiskohaks. Seega on Eesti tarnijate jaoks lihtsaim viis turule sisenemiseks muutuda Norra ettevõtetele lepingulisteks tootjateks. Samal ajal on Norra turul tihe konkurents, sest Norra on atraktiivne turg kõikidele ettevõtetele kogu Euroopas.

Konkurentsikeskkond

Kohalikud tarnijad, suurima turuosaga ettevõtted

Suurimad ehitusmaterjalitootjad Norras 2011. a.

Ettevõtte nimi	Kogutulu, miljonit Norra krooni, 2011	Tegevused
NorDan	1545	Ehitusmaterjalide tootmine
Norcem	1417	Tsemendi tootmine
Spenncon	1221	Tsementtoodete tootmine ehitustegevusteks
Contiga	1148	Tsementtoodete tootmine ehitustegevusteks
Saint-Gobain Construction	1002	Tsementtoodete tootmine ehitustegevusteks
Protan	1036	Plastist tarvete tootmine ehitajatele
Block Berge Bygg	856	Tsementtoodete tootmine ehitustegevusteks
Isola	571	Plastist tarvete tootmine ehitajatele

Saint-Gobain Bøckmann	553	Metalluste ja -akende tootmine
Moelven Nordia	516	Ehitusmaterjalide tootmine

Norra turgu ehitusmaterjalidega varustav suurim hulгимüügiettevõte on Optimera, mille kogutulu 2011. aastal oli 5113 miljonit Norra krooni. Suuruselt teine ja kolmas hulгимüügiettevõte on vastavalt ByggmakkerNorge ja AhlsellNorge.

Suurimad ehitusmaterjali hulгимüüjad Norras 2011. a

Ettevõtte nimi	Kogutulu, miljonit Norra krooni, 2011
Optimera	5113
Byggmakker Norge	4578
Ahlsell Norge	4031
Løvenskiold Handel	3524
Scancem International DA	2288
Nordek	2061
Byggma	1848
Carlsen Fritzøe Handel	1146
Mestergruppen	1048

Suurim jaemüügikett, kes turgu ehitustoodetega varustab, on Byggmakker aastakäibega 7,31 miljardit Norra krooni, millele järgnevad Optimera (6,01 miljardit Norra krooni) ja Løvenskiold Handel (5,48 miljardit Norra krooni).

Norra suurimad ehitustoodete jaemüügiketid 2011. a

Jaemüügikett	Käive, miljonit Norra krooni, 2011
Byggmakker Norge	7312
Optimera (Montér, Trend)	6007
Løvenskiold Handel (MAXBO, MAXBO Proff, Malia)	5484
Nordek (XL-Bygg)	3643
Coop Norge (byggevarerutsalg)	3629
Mestergruppen (Byggeriet)	3415
Neumann (inkl. Idé-kjeden)	1275
Gausdal Landhandleri	734

Vajalikud investeeringud turule sisenemiseks

Tõenäoliselt on suurim investeering eri standardite ja sertifikaatide hankimine. Peale selle peab ettevõttes olema olemas ka kliendisuhete ja teenindusjuhtide kompetents. Samuti on tarvis vahendeid eraldada üldiste turustamiskulude katteks, näiteks ettevõtte veebilehe loomine (norrälased loevad ka inglise keeles), Norras vajalikele messidele ja konverentsidele sõitmine ja otseste ärikülastuste korraldamine potentsiaalsete Norra partnerite juurde.

Standardid, määrused, sertifikaadid ja tavad

Kõikidel turule toodavatel ehitustoodetel peavad olema tootedokumendid, mis vastavad Euroopa ja Norra määrustele. SINTEF Building and Infrastructure korraldab ehitustoodete katsetamist, kontrollimist ja sertifitseerimist, mis on alus CE-vastavusmärgise saamiseks.

SINTEF Technical Approval (TG) on riigisisene ehitusmaterjalide, detailide ja ehitussüsteemide heakskiidusüsteem, mida haldab SINTEF Certification. Heakskiidu eesmärk on kinnitada, et ehitustoode sobib ettenähtud otstarbel kasutamiseks.

Kuna Norra kuulub Euroopa Majanduspiirkonda, toimub riigis kaupade ja teenuste vaba liikumine ja seetõttu ei rakendata ehitusmaterjalide suhtes tariife. Kuid samas ei ole Norra ELi liige ja seetõttu ei pea riik oma makse Euroopa Liidu maksudega ühtlustama.

Turule sisenemine

Uue tarnija jaoks on turule sisenemise viise mitu. Kolm peamist võimalust on:

- partneri kaudu (hulgimüüja, importija/edasimüüja, alltöövõtja/muu tootja);
- enda kohaliku müügiõu või agendiga;
- harukontori avamise kaudu turul.

Kohaliku partneri otsimine on Norras kõige enam levinud viis. Eesti tootjad tegutsevad peamiselt kohalike ehitusmaterjalide tootjate lepinguliste tootjatena ning seda soovitatakse Eesti ettevõtetele ka peamise sisenemisstrateegiana.

Kaubamärgist rääkides otsivad tuntud kohalikud ettevõtted partnereid, kes võiksid toota nende kaubamärgi all, samal ajal kui importijad/edasimüüjad sooviksid müüa mööblit peamiselt tootja enda kaubamärgi all.

Ettevõtte harukontori loomine turul on keerulisem strateegia, sest mõjukaks turutegijaks saamine võtab palju aega ning nõuab märkimisväärset ajalist ja rahalist investeeringut. Peale selle ei pruugi see õnnestuda teadlikkuse puudumise tõttu turul olevate tarnijate kohta.

Üldiselt on Baltimaade ehitusmaterjalide tarnijad Norra elamuarendajatele ja -ehitajatele juba hästi teada, sest mõned neist teevad Baltimaade elamuehitusettevõtetega ka koostööd. Nii impordivad Norra ettevõtted Balti tootjatelt näiteks klaasi, rõdusid, aknaid, mooduleid, alumiiniumfassaade, teraskonstruksioone, betooni ja teisi tooted.

Norralased hindavad oma võimalikke partnereid nii rangete kvaliteedi- ja suhtlusstandardite kui ka heade ärisuhete järgi. Seetõttu on Norra mööbliturul edu saavutamiseks oluline alustada ja hoida pikaajalisi partnersuhteid ning mitte keskenduda kiirele müügile. Viimast võidakse pidada isegi ebaprofessionaalseks, kui mitte solvavaks. Üldiselt on võimalik suhelda inglise keeles, sest enamik vastavaid spetsialiste räägib inglise keelt, kuid norra keele oskus on Norras äri ajamisel kindel eelis.

Osalemine tööstusharu messidel ja regulaarsed turu külastused võivad aidata positiivse suhtlemise hoidmisel ning ettevõtte tuntuse suurendamisel.

Norra ehitussektoris on kaks peamist kaubandusmessi. Mõlemat peetakse iga kahe aasta tagant:

- **BYGG REIS DEG** on avalik rahvusvaheline kaubandusmess ja üks suurimaid ning olulisemaid Norra ehitustööstuse esindajate kohtumispäiku. Mess toimub oktoobris 2013.

Lisateave: www.byggreisdeg.no;

- **VVS-DAGENE** on teine suur kohtumispäik Norra ehitustööstuse tarnijatele, tootjatele ja klientidele. Mess toimub oktoobris 2014.

Lisateave: www.vvs-dagene.no

Avalikud hanked

Ehitus- ja seadmete sektori hanked hõlmavad sageli nii kaupade kui ka teenuste ostu. Riiklik hangete tellija on valitsuse, reformi ja kirikuasjade ministeerium (The Ministry of Government Administration, Reform and Church Affairs, FAD). Doffin (riigihangete andmebaas) on teenus, mida haldab valitsuse ja reformide ministeerium. Doffin on riigihankelepingute reklaamimise andmebaas.

Menetluskorrad

Ettevõtjad, tarnijad ja teenusepakkujad, kes soovivad pidada läbirääkimisi lepingute üle või osaleda (kaupade ja teenuste müügi või ehitus- ja seadmelepingute) riigihankelepingute võistupakkumises, peavad esitama maksutõendi, kui lepingu maksumus ületab 500 000 Norra krooni (ilma käibemaksuta).

Valdkonna kontaktid

Eitusmaterjalide tööstuse ühing	www.byggvareindustrien.no
Norra statistikaamet	www.ssb.no
Bygg	www.bygg.no
Kaubandus- ja tööstusministeerium	www.regjeringen.no
Norra tööjõu- ja sotsiaaltoetuste amet	www.nav.no
Norra ehitustööstuste liit	www.bnl.no
Ehitusettevõtjate ühing	www.ebanett.no
Ehitustöölise kutseühing	www.fellesforbundet.no
Norra tööinspeksioon	www.atil.no
Ehituse ID-kaardid	www.norsik.no/byggekort
Õigusloome: Lovdata	www.lovdata.no
Start BANKi tarnijate süsteem	www.achilles.com
Ehituskvaliteedi direktoraat	www.dibk.no
Norra kutseühingute konföderatsioon	www.lo.no
Norra tööinspeksioon	www.arbeidstilsynet.no
Norra maksuamet	www.skatteetaten.no

Tradewithestonia.com

www.tradewithestonia.com on EASi loodud teenus, mille eesmärk on luua Eesti ettevõtetele uusi ekspordisuhteid.

See portaal on väga hea kanal tutvustamiseks oma tooteid/teenuseid välisriikide ettevõtjatele ning see on mõeldud kõikidele Eesti ettevõtetele, kes ekspordivad või plaanivad seda tulevikus teha.

Portaali registreerumine on TASUTA.

Tutvu portaaliga: >> www.tradewithestonia.com

Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (EAS)

Registrikood 90006006

Lasnamäe tn 2, Tallinn 11412

Tel: 6279700, faks: 6279701

eas@eas.ee

www.eas.ee

EASi ekspordinõunik Norras

Harald Schioldborg

Harald.Schioldborg@eas.ee

Parkveien 51a, 0244 Oslo, Norway

Phone: +47 92264730

Fax: +47 22540071

Skype: haraldschioldborg

Viimati uuendatud 15.07.2013