

## EHITUSMATERJALID - TAANI

### Ülevaade Taani ehitusmaterjalide turust, suundadest ja võimalustest.

Sarnaselt ehitusturuga järgib ka ehitusmaterjalide turg väga selgelt turukonjunktuuri. Buumi ajal tootmine suurenes enam kui tööstustoodangul keskmiselt ning majanduskriisi ajal oli ka langus keskmisest suurem. 2011. aastal on turuolukord võrreldes aastatagusega küll paranenud, kuid kasv toimus enamasti aasta esimeste kuude jooksul. Suvel, kui majanduskriisi uuesti süvenema hakkas, vähenes ka ehitusmaterjalide tootmine.

### Taani ehitusmaterjalide tootjate müük koduturul (mln DKK)

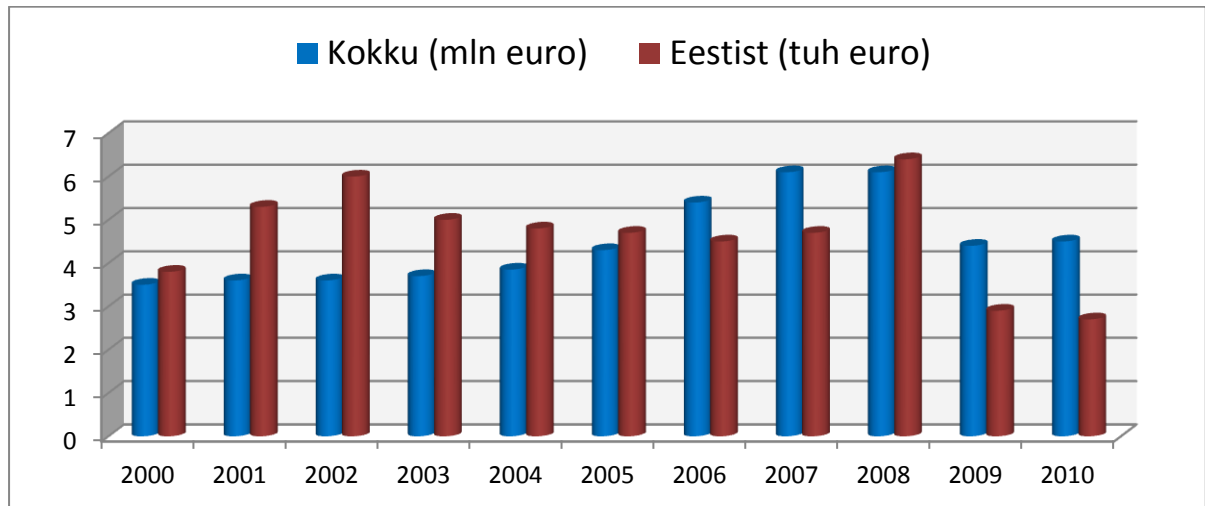
	2010	2011 8 kuud	Muutus 2011 8k / 2010 8k (%)
<b>Konföderatsiooni (DI) ehitusmaterjalid kokku</b>	<b>97 713</b>	<b>69 006</b>	<b>10,0</b>
Ehitusmaterjalide kaubandus	49 551	34 848	7,6
Metalltorude, -konstruktsioonide jne tootmine	9 112	6 407	9,3
Puittoodete tootmine	8 622	5 344	-2,7
Betoon, tsement, kips ja neist valmistatud tooted	7 791	6 443	32,8
Radiaatorite, pumpade, klappide jne tootmine	6 106	4 460	15,8
Asfaldi, klaasija kivivilla jms tootmine	4 604	3 235	24,2
Ehitusplasti tootmine	4 244	3 176	17,8
Köögimööbli tootmine	2 402	1 539	1,9
Uste ja akende jne tootmine	1 942	1 206	-2,8
Kruusa, lubja, kivi jne tootmine	1 423	1 146	26,2
Värvi tootmine	1 268	704	-19,2
Telliste, plaatide ja keraamikatoodete tootmine	644	501	21,0

Allikas: Danmarks Statistik, DI

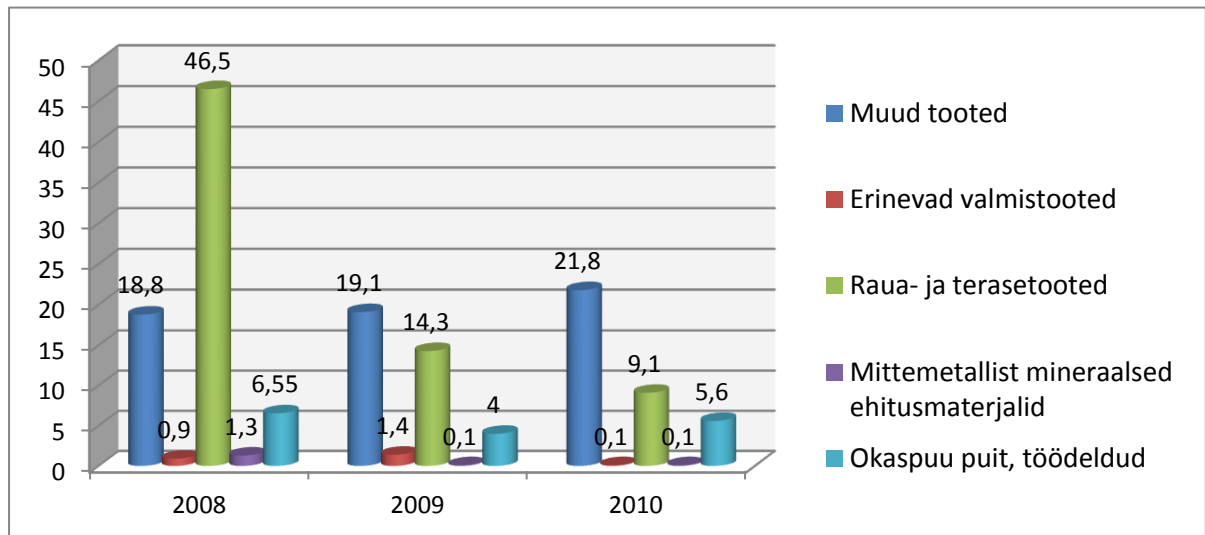
## Ehitusmaterjalide import

Ehitusmaterjalide import on Taanis arenenud käsikäes ehitusturuga – buumiaastail suurenes see jõudsalt, kriisiajal vähenes tugevalt.

### Ehitusmaterjalide import Taani.



### Eesti ehitusmaterjalide import Taani.



Taani Statistikaameti andmetel jagunes Taani ehitusmaterjalide impordikäive 2010. aastal tootegrupiti järgmiselt: 6,1% töödeldud okaspuu, 10,1% mittemetallist mineraalsed ehitusmaterjalid, 23,0% raud- ja terasetooted, 20,6% erinevad valmistooted ja 40,3% muud ehitusmaterjalid. Enim toodi ehitusmaterjale Taani Saksamaalt (26%), järgnesid Rootsi (16%), Hiina (8%), Poola (7%) ja Itaalia (5%). Eesti oli imporditoodete päritoluriikide seas 19. kohal (2010.a 36,6 tuh €).

2011. aasta 9 kuu andmetel on ehitusmaterjalide impordikäive Taanis suurenenud 5,2% võrreldes aastatagusega.

Allikas: Danmarks Statistik

## Ehitusmaterjalide turgu mõjutavad tegurid

Kohalikud ehitusmaterjalid on Taani ehitusturu jaoks väga olulised, sest ligikaudu 60% uute ehitiste ehituskuludest moodustavad kulutused ehitusmaterjalidele. Taanis valmistatud ehitusmaterjalid on suhteliselt kallid.

Ehitusmaterjalide turg on Taanis valdavalt kodumaine, see on tugevalt kontsentreeritud, välja kujunenud kaubandustraditsioonidega ja nõrga konkurentsiga importtoodete poolt. Selle tulemuseks on kohalike tootjate madal konkurentsivõime, vähene surve omahinna alandamisele, piiratud tooteuendused ja vähene hindade läbipaistvus turul.

Vähesel konkurentsil, kõrgel hinnatasemel ja läbipaistmatul hinnakujundusel on omad põhjused. Esiteks põhjustab vähest konkurentsi Taanis väljakujunenud turustruktuur. Taani ehitusmaterjalide turul tegutseb vähe pakkujaid, vähe hulgimüüjaid ja palju ehitajaid. Seega turujõud on pigem pakujate käes, kes määravad pakutava sortimendi.

Ehitusmaterjalide tootjate ja kauplejate vahel on aastatega tekkinud väga tugevad ärisuhted, mistõttu on ehitusettevõtetal või eraisikutel peaaegu võimatu ehitusmaterjale otse tootjailt osta.

Teiseks on ehitusmaterjalide ostul ja müügil välja kujunenud väga traditsioonilised mustrid, mis põhinevad suurtele allahindluste ja boonuste süsteemidele. See omakorda muudab hinnavõrdlused turul väga keeruliseks.

Kolmandaks ei ole praegu ehitusmaterjalide logistika pakujalt ehitusplatsile kõige efektiivsem. Hulgi- ja jaemüüja käest ehitusmaterjalide tellimine ja nende kaudu arveldamine ei ole alati kõige optimaalsem lahendus. Uuringute järgi viivad ligikaudu pooled ehitusmaterjalide tootjad ja importöörid suurema osa neilt ostetud toodetest otse ehitusplatsile, ülejäänud müüvad suurema osa hulgi- ja jaemüüjate kaudu.

Samas on Taani ehitusmaterjalide turg lähiajal muutumas ning seda välismõjude tõttu. EL harmoniseerib ehitusmaterjalide standardeid ja ehitusnorme ning nii muutub ka see turg rahvusvahelisemaks. Ligikaudu 33% 500 standardist on praeguseks üle võetud ning lähima 4 aasta jooksul plaanitakse ühtlustada suurem osa neist. See peaks kaasa tooma konkurentsi suurenemise Taani ehitusmaterjalide turul. Samuti peaks see alandama üldist ehitusmaterjalide hinnataset Taanis ning vähendama suurte allahindluste mõju turul.

Taani turg on võrreldes naabermaade Rootsi ja Saksamaaga väike. Erinevate ehitustraditsioonide, materjalide ja suuremate transpordikulude tõttu on Taani ehitusmaterjalide turul välismaistel ettevõtetal raske kanda kinnitada. Kuna viimasel ajal on turule tulnud madalale hinnale keskendunud ehitusmaterjalide kauplusi ja internetikauplusi, kus on kerge hindu võrrelda, siis on ehitusmaterjalide ostuvõimalused mitmekesistunud ja konkurents vähehaaval suureneb.

## Hinnatase

Taanis on ehitusmaterjalide hinnatase oluliselt kõrgem kui lähiriikides Rootsis, Saksamaal, Hollandis ja Soomes. Hinnakirja hinnad on keskmiselt 20-30% kõrgemad, kuid koos boonuste ja allahindlustega on see vahe väiksem.

Hinnakujundus Taanis põhineb erinevatel soodustustel ja boonustel. Seetõttu on ehitusmaterjalide pakkujad pigem huvitatud aeg-ajalt toimuvatest suurtest allahindlustest kui pidevalt madalast hinnast.

Hindade läbipaistvuse probleem puudutab kõiki turuosalisi. Ehitusmaterjalide tootjad tahavad hoida oma väljakujunenud müügistrateegiaid, kaubandus on sageli rahul juba äraproovitud toodetega.

## Kaubandus küsib tootjatelt ja importööridelt nt järgmisi soodustusi:

- *ettevõtte allahindlus – tootja või importöör maksab mingi kindla protsendi edasimüüjale;*
- *individuaalne boonus – makstakse kord aastas;*
- *ettevõtte boonus – makstakse kord kvartalis või aastas;*
- *esitlusboonus – mahust sõltuv progressiivne protsentnäitaja;*
- *juhtimistasu – kindel tasu, mis makstakse nt ketikauplustele;*
- *arveldustasu – maksavad hankijad, kes ei kasuta digitaalset arveldussüsteemi;*
- *uuendustasu – sortimendi uuendamise läbirääkimiste tasu, need läbirääkimised on kohustuslikud;*
- *ketikaupluste turundustoetus – aastane raamkokkulepe selle kohta, mida tuleb hankijail maksta ketikaupluste turundustoetuseks;*
- *individuaalsed turutoetused – toetused, mis antakse üksikkauplustele nende turundustegevuseks;*
- *messidest osavõtt – makstakse juurdepääsu eest kinnistele messidele, millest hankija osa võtab;*
- *muud turundustasud – hankija maksab kaubandusele lisaks eelnimetatutele ka turundusmaterjalide, tootenäidiste jms eest;*
- *trahvisüsteemid – hankijad maksavad trahvi, kui toodete tarnimisega jäädakse hiljaks;*
- *grupi- ja klubiboonused – sarnaneb ettevõtte allahindlustega, mida lihtsalt makstakse väikekauplustele, kes on moodustanud ühendusi ja kes soovivad läbi selle hankija tooteid eelistada konkureerivate toodete ees;*
- *odavad kampaaniatooted, spetsiaalsed allahindlused ja kampaaniasoodustused – toodete müük kampaaniateks.*

Kõik need erinevad boonused muudavad ehitusmaterjalide hinnavõrdlused väga keerulisteks. Sageli kasutavad ehitusettevõtted nõu neto- ja brutohinnakirju, millest üht näidatakse hankijale, teist tellijale. Nende hinnakirjade vahe on ehitusettevõtetele lisateenistuseks.

Kui kaupluseketid saavad garanteerida, et kokkulepitud hindade ja boonustega hankijalt tooteid ostetakse, siis sisseostuühistud saavad vaid oma liikmetele soovitada selle hankija toodete ostu, kellega on läbirääkimisi peetud. Sisseostuühistutega kokkulepped sisaldavad tavaliselt osaliselt boonuseid ühisusele ning teisalt allahindlusi üksikutele kauplustele. Praegu on Taanis ehitusmaterjalide allahindlusprotsent enamasti 7-40%.

## Tarbimise ajendid ja tarbimiskäitumine

Majanduskriis on Taani ehitussektorit väga rängalt mõjutanud. Müügis on rekordarv kodusid ja äriruume. Selle tagajärjel on vähenenud ka ehitusmahud. Ehitusmaterjalide eksport kasvab, kuid see pole veel jõudnud majanduskriisi eelsele tasemele.

Ehitusinvesteeringute tase on Taanis endiselt väga madal, kuid põhi on möödas ja olukord hakkab aeglaselt paranema, eriti elamuehituses.

Eeldatavalt jääb Taanis 2012-2013. aastal ehitustegevus väheaktiivseks, kasvu 3-4%. Kuna globaalne majandus aeglustub, prognoositakse, et intressimäärad jäävad lähiaastail madalale tasemele. Kuid on olemas risk, et intressimäärade tõus survestab nõrka eluasemeturgu veelgi. Ka renditurul on

praegu pakkumine oluliselt suurem kui nõudlus, eriti palju on tühje kontoripindu. Äripindade ehituses on raske muutusi näha enne, kui mingi osa tühje rendipindu on kasutusse võetud.

Majanduskriisi ajal on tehtud mitmeid investeeringuid avalikku sektorisse, et seista vastu majanduskasvu aeglustumisele. Uus valitsus on teatanud, et soovib teha 2012. aastal täiendavaid riiklikke investeeringuid 10 miljardi DKK ulatuses. Senine kogemus on näidanud, et investeeringud mõjuvad mõningase hilinemisega, kuna projektide planeerimine ja käivitamine võtab aega. Prognooside kohaselt peaksid avaliku sektori investeeringud olema lähiaastatel väga kõrgel tasemel.

Taani Statistikaameti andmetel on riigis 2011 aastal 2 529 579 hoonet, mis on veidi rohkem, kui eelmisel aastal. Rohkem kui 86% hoonetest on eramud, paarismajad või elamuühistud.

# Konkurentsikeskkond

## Peamised kohalikud tootjad, eksportöörid, turumahud

**Ehitusmaterjalide** alla kuuluvate toodete valik on väga lai ja seetõttu toome siin lühiülevaate ainult peamistest tootegruppidest ja nende tootjatest.

Ainuke **tsemenditootja** Taani turul on Aalborg Portland A/S, lisaks on registreeritud 3-4 väiksemat importööri, aga need pole väga märkimisväärsed, kuna nende turumaht kokku ulatub u 20%-ni.

**Kergekaalulist betooni** toodavad 2 peamist ettevõtet: H+H Industri A/S turumahuga 35-38% ja Fibro A/S u 30%. Veel on turul 4-5 väiksemat tootjat, turumahuga alla 6% ja u 25 veelgi väiksemat tootjat. H+H Industri on veelgi suurendanud oma ülekaalu ja on praeguseks ainuke gaasbetoonitoodete tootja Taanis. Danish Leca A/S poolt toetatud Fibro A/S püüab oma turuosa suurendada väiksemate firmade ostmisega.

**Asfaldi** toodab 6 ettevõtet, igal u 10-25% turuosa, suurimad neist on Superfos Constructions A/S, Colas A/S ja Phoenix A/S (osteti 1997.a. Norra firma Rieber&Son poolt).

**Mineraalvilla** turul domineerib kaks põhilist Taani tootjat: Rockwool International A/S u 55%-lise ja Scan Glasswool A/S u 39%-lise turuosaga. Turul suuruselt kolmas tegutseja on Partek A/S, mille turumaht on alla 5%, ülejäänud turu katavad u 4-5 väiksemat importööri. Mineraalvillaturg on osaliselt rahvusvaheliste konkurentide eest kaitstud tänu materjali kvaliteedi kõrgetele kvaliteedinõuetele ja suurtele transpordikuludele.

**Kipsplaatide tootjaid** esindab turul ka kaks väliskapitalil baseeruvat ettevõtet: Danogips A/S ja Gyproc A/S, mõlemal peaaegu 50% turumahust ja kattes sellega peaaegu kogu Taani turu vajaduse. Nende kahe firma hinnakirjad on peaaegu identsed, konkurentsi pakuvad nende allahindlus- ja boonuspõhised peamiste edasimüüjate ja ehitusmaterjale müüvate kettidega. Ülejäänud imepisi osa turust jaguneb mitmete väiksemate tootjate vahel.

**Puiduvärvitootja** Gori omab turul monopoli, turumaht üle 50%. Neli suuremat tootjat kokku hõlmavad u 80% turust ning ülejäänud turu jagavad omavahel 11 väiksemat tootjat ja 6-7 importööri.

Unicon Beton A/S ja 4K Beton A/S on kaks ettevõtet, mis juba pikka aega domineerivad **betooni** valmistamises. Nende dominante positsioon on aegade jooksul tugevnenud erinevate sarnaste ettevõtete ühendamise ülevõtmise/ostmise tõttu. Need 2 ettevõtet omavad u 80%-list turuosa, ülejäänud turu katavad ligi 60 väiksemat firmat, mis varustavad peamiselt kohalikke ümbruskondi (kõrgete transpordikulude tõttu). Betoonitootjate hulk aastaid tagasi oli isegi suurem kui 200 väiksemat ettevõtet, kuid praeguseks on turg rohkem kontsentreeritud ja järele on jäänud vaid u 60.

**Katusematerjale** toodavad mitmeid ettevõtteid: suurimad neist Icopal, Ikast Betonvarefabrik, Cembrit A/S endine Dansk Eternit jpt.

**Põrandakattematerjalide** turgu iseloomustavad mõned suuremad tootjad igas kolmes kategoorias: liimpuit-, linoleum- ja vinüülpõrandakatted. Junckers Industries A/S omab liimpuitpõrandakatte turust ligikaudu 100%, linoleumpõrandakatteid pakuvad Forbo A/S ja DLW Denmark A/S, kummagi turumaht u 40% ümber. Vinüülpõrandakattematerjalide turul domineerib u 45%-lise turuosaga Tarkett. Kuna põrandakattematerjale saab omavahel asendada, käsitletakse seda turgu ühenda, kus domineerib 4 suuremat tootjat turumahtudega 15-30% ja 4 väiksemat tootjat igal turumaht u 5%.

**Elektriinstallatsioonimaterjalide** tootjatest olulisemad on samasse gruppi kuuluvad NKT Cables A/S ja LK A/S, mis kokku hõlmavad u 70% turumahust. Lisaks on turul veel üle 60 väiksema tootja ja importööri, aga ühelgi neist pole turuosa suurem kui 3%. Enamus elektriinstallatsioonimaterjale müüakse elektrikaupade hulgimüüjate kaudu, kes koguvad kokku ja pakuvad laia toodete valikut edasi elektrikutele.

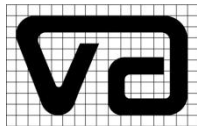
## Standardid, määrused, sertifitseerimine, nõuded, toll

Üle 80% Taani ehitusturul kehtivatest reeglitest pärineb Euroopa Liidust. Raamseaduseks on Ehitusseadus (Byggeloven), kus kirjeldatakse üldisi Taanis kehtivaid ehitustingimusi. Täpsemad tingimused, millele ehitised peavad vastama, on kirjeldatud ehitusreeglites, veelgi detailsemalt erinevates standardites, Eurokoodides, juhistes ja ERFA lehtedel jne.

2010. aasta 1. jaanuarist hakkasid kehtima uued ehitusreeglid BR10

<http://bm.di.dk/SiteCollectionDocuments/Love%20og%20regler/Bekendtg%C3%B8relsen%20Bygningsreglement%20BR10.pdf>

2011. aasta 15. juunist hakkasid kehtima uued reeglid ehitusmaterjalide VA-markeeringu kohta. Alates sellest päevast peavad kõik ehitusmaterjalid, mille VA-tunnustamine on kohustuslik, Taanis turustamisel või müügil kandma vastavat märgist. Märkis pannakse ehitusmaterjalile, tootele kleebitud etiketile, pakendile või kaasasolevale dokumendile, mis on toote pakendis. VA-märgistus koosneb VA-logost, tootja nimest või identifitseerimistunnusest ja ehitusmaterjali tunnustuse numbrist.



Reeglite informatsioon:

<https://www.retsinformation.dk/Forms/R0710.aspx?id=134604>

Ehitusmaterjalide järelvalveorganisatsioon Erhvervs- og Byggestyrelsen:

<http://www.ebst.dk/byggevareinfo.dk>

ETA-Danmark on ehitusmaterjalide tunnustusorganisatsioon Taanis.

<http://www.etadanmark.dk/danish/profil/frameset.htm>

## Vabatahtlikud märgistusreeglid

Taanis on kasutusel ka rida vabatahtlikke ehitusmaterjalide märgistusi, mis tagavad, et tooted vastavad Taani standarditele või Euroopa nõuetele.



### Betonvare Kontrollen (BVK)

[www.betonvarekontrollen.dk](http://www.betonvarekontrollen.dk)

Betoontoodete (nt kanalisatsiooni torud ja kaevud, sillutis ja betoonplaadid) kvaliteedimärk juba üle 70 aasta.



### Dansk Murstenskontrol

[www.mur-tag.dk/index.php?id=77](http://www.mur-tag.dk/index.php?id=77)

Telliste, katusekivide jms kvaliteedimärk, mida antakse toodetele, mis vastavad Taani ja EL kvaliteedinõuetele.



### Dansk Mørtelkontrol

[www.dancert.dk/12587](http://www.dancert.dk/12587)

Dansk Mørtelkontrol kontrollib, et segutooted vastaksid Euroopa reeglitele.

Lisaks nimetatutele on ka kolmandat tüüpi ehitusmaterjalide märgistusi, mis näitavad, et tooted vastavad rangematele tingimustele, kui seaduses sätestatud. Need võivad olla näiteks kas karmimad kvaliteedi- või keskkonnanõuded.



### Miljømærkerne Svanen og Blomsten

[www.ecolabel.dk](http://www.ecolabel.dk)

Põhjamaade luigemärk ja Euroopa keskkonnamärgis.



### Dansk Indeklima Mærkning (DIM)

[www.teknologisk.dk/specialister/253](http://www.teknologisk.dk/specialister/253)

Taani sisekliima märgis (kehtib ka Norras).



### Dansk Dør Kontrol (DDK)

[www.danskdoerkontrol.dk](http://www.danskdoerkontrol.dk)

Taani ustetootjate kontrollorganisatsioon.



### Dansk Trappe Kontrol (DTK)

[www.dtkinfo.dk](http://www.dtkinfo.dk)

Taani trepitootjate kontrollorganisatsioon.



## Turule sisenemine

Taani turule sisenemine eeldab ettevõtjalt samasugust põhjalikku kodutööd nagu igale teisele turule sisenemine. Taani võib Eesti ettevõtetele olla üsnagi atraktiivne turg. Arvestades Taani 5,5 miljoni suurusel rahvaarvu ja taanlaste ühte kõrgemat ostujõudu, on Eesti ettevõtetel mitmeid võimalusi oma kaupu turustada. Võrreldes teiste Põhjamaadega on Taanis import elaniku kohta kõrgem. Taanis on küll kõrgelt arenenud tööstus, kuid oma väiksuse tõttu on ja jääb Taani sõltuvaks imporditavatest toorainest, pooltoodetest ja allhankest. Eesti ettevõtetel on üsnagi head võimalused siseneda Taani turule allhankijana, kuigi see ei pruugi ettevõttele olla soodsaim lahendus.

Taani turule lõpptoodanguga sisenemist raskendab asjaolu, et valitseb tihe konkurents enamiku kaubaartiklite osas. Välja on kujunenud kodumaised turuliidrid, konkurentsi tihendavad välisettevõtted. Välisettevõtetest on aktiivsemad Euroopa Liidu ettevõtted, kes kasutavad ära Euroopa Liidu siseturu eeliseid, aga ka USA ettevõtted.

Tarbekaupade müügi juures tasub silmas pidada kodumaise toodangu eelistamist. Keskmise taanlase tarbimiseelistused on aja jooksul välja kujunenud ja panna taanlasi ostma Eesti tooteid on ülimalt keeruline protsess. Taani väljakujunenud turg oskab nõuda kõrget kvaliteeti. Teadlik tarbija peab järjest olulisemaks toodete keskkonnasäästlikkust, tootmistingimusi, päritolumaad ja ettevõtte sotsiaalselt vastutustundlikku käitumist. Vaatamata valmisolekule hea kvaliteedi ja tuntud kaubamärgi eest kõrget hinda maksta, on taanlasele kõige olulisem siiski hinna ja kvaliteedi suhe, mille tõttu valib tarbija võimalusel põhjamaiselt lihtsa ja viimistletud disainiga toote.

## Ehitusmaterjalide turustuskanalid

### Ehitusmaterjalide tootjad ja importöörid müüvad oma tooteid Taanis:

- *vastava valdkonna hulgimüüjale, kes müüvad edasi ehitusettevõtetele;*
- *erikauplusele, kes eelkõige müüvad edasi ehitusettevõtetele;*
- *ehituskauplusele, kes müüvad eraisikutele.*

Taanis tegutseb rida erialaseid hulgifirmasid, kes müüvad nt metallitooted või elektrikaupu. Lisaks suurtele ehituskaupluse kettidele on Taanis ka palju väiksemaid eri piirkondades tegutsevaid ehitusmaterjalide kauplusi, osad neist on koondunud ühistesse sisseostuühistusesse.

Distributsiooni mõttes on ka Taani turul suund üha globaliseeruva kontseptsiooni poole. Mitmed ehitusketid müüvad soodsaid (ja madalakvaliteedilisi) tooteid. Taanis on 4 suurt kaupluste keti, kellel on kokku ca 400 kauplust. Need 4 keti annavad ca 80% kogu ehitusmaterjalide turu käibest.

### Ehitusmaterjalide kaupluste ketid:

- *DT Group ([www.dtgroup.dk](http://www.dtgroup.dk)) - Põhjamaade suurim ehitusmaterjalide müüja*

Gruppi kuuluvad kaupluseketid:

Stark ([www.stark.dk](http://www.stark.dk)) – 92 kauplust Taanis (professionaalse ehitusturu varustaja)

Silvan ([www.silvan.dk](http://www.silvan.dk)) – 40 kauplust Taanis

- *DITAS A.m.b.a on ostuorganisatsioon umbes 120 ehitusmaterjalide keskuse jaoks Taanis. Suurim selles ketis on XL-BYG ([www.xl-byg.dk](http://www.xl-byg.dk)), mille kauplused on suunatud nii eratarbijatele kui professionaalidele.*
- *Bauhaus ([www.bauhaus.dk](http://www.bauhaus.dk)) – turuosa 9%, 15 kauplust Taanis.*
- *Jem&Fix ([www.jemogfix.dk](http://www.jemogfix.dk)) – turuosa 8%, 78 kauplust Taanis. Odavate ehitusmaterjalide müügikett, tarnekindlus väga oluline, kaubad tarnitakse otse kauplustesse.*

### On-line poed:

*Silvan E-shop [eshop.silvan.dk/eshopforside\\_Catalog](http://eshop.silvan.dk/eshopforside_Catalog)*

*Jemogclix [www.jemogclix.dk](http://www.jemogclix.dk)*

*XL-BYG [shop.xl-byg.dk](http://shop.xl-byg.dk)*

*BilligByg [www.billigbyg.dk/shop/frontpage.html](http://www.billigbyg.dk/shop/frontpage.html)*

*Bygma Online [www.bygmaonline.dk](http://www.bygmaonline.dk)*

*Byggemarked Online [www.byggematerialer.biz/byggeshoppen/](http://www.byggematerialer.biz/byggeshoppen/)*

*Byg Til Lavpris [www.byg-til-lavpris.dk/shop/frontpage.html](http://www.byg-til-lavpris.dk/shop/frontpage.html)*

*Bygmax [www.bygmax.dk](http://www.bygmax.dk)*

**Kataloogifirma Harald Nyborg A/S**, mis on laienuud ka kauplusteks - [www.haraldnyborg.dk](http://www.haraldnyborg.dk).

Firmale kuulub 78 kauplusega kett nimega Jem&Fix ([www.jemogfix.dk](http://www.jemogfix.dk)), mida kasutatakse sageli Taani turule sisenemiseks.

On ka väike 7 kauplusega kett Lääne-Jüütimaal nimega **10-4** ([www.10-4.dk](http://www.10-4.dk)), perefirma teenindab peamiselt erasektorit.

Ketid eeldavad tootjatelt kindlat ning kiiret tarnet, et vältida ladustamise kulusid (v.a. toodete puhul, mis on väga populaarsed või klassikalised). Kiire ja garanteeritud tarne on Taani turul arvestatav konkurentsieelis. Taani turule on tekkinud aktiivne pakkumine madala hinna ja kvaliteediga idas toodetud kaupadele, mida müüakse nii internetivahendusel kui otse.

## Eesti ja Eesti toodete maine.

Eesti tooteid klassifitseeritakse Ida-Euroopa kaupade hulka ja usaldus nende toodete suhtes ei ole veel välja kujunenud. Taanis on hetkel lihtsaim müüa Eesti tooteid läbi Taanis tegutseva äripartneri, kellel on vastava toote müügiga seotud pikaajalised kogemused, kes tunneb turgu, konkurente, kellel on hea imago jne.

## Turule sisenemise võimalikud strateegiad ja võimalikud tegevused tarnijaks saamiseks.

Uuele turule sisenemisel on ülioluline kaasata protsessi inimene, kes tunneb kohalikku ehitus- ja ehitusmaterjalide turgu ning oskab nõu anda kas olemasolevaid tooteid on võimalik kohalikele oludele sobivaks kohandada. Samuti on oluline kontaktteenus, leidmaks potentsiaalseid edasimüüjaid ning loomaks nendega kontakti. Siin saavad abiks olla EAS-i Taani kogemusega lepingulised konsultandid, Enterprise Europe Networki võrgustiku partnerid Eestis ja Taanis ning Eesti ja Taani kaubanduskojad.

Äripartnerite leidmiseks Taanis võiks soovitada ka maakondades ja kommuunides asuvaid InvestInDenmark esindajaid või ettevõtluskeskusi ([www.investindk.com/Contact-us](http://www.investindk.com/Contact-us); [www.startvaekst.dk/aboutstartvaekstto](http://www.startvaekst.dk/aboutstartvaekstto)), mis on otsekontaktis piirkonna ettevõtetega. Tihtipeale on maakondades asuvad ettevõtted rohkem huvitatud ärisuhete loomisest Eesti ettevõtetega kui seda on Kopenhaagenis asuvad ettevõtted ning seetõttu on üsna tõenäoline, et selliste organisatsioonide kaudu on võimalik leida sobiv äripartner.

### Müügiesindajad

Üks viis ajada äri Taanis on kasutada müügiesindajat. Selleks volitatud isik võib astuda tehingutesse, mis on siduvad volitajale (müüjale). Müügiesindaja tegutseb volitaja nimel ja kasuks.

### Komisjonärid

Teine viis müüa kaupu või teenuseid on läbi komisjonäride. Nagu tavaline agent tegutseb ka komisjonär volitaja eest, kuid oma nimel.

### Vahendajad

Kuigi tänapäevased kommunikatsioonivahendid on soodustanud otsekontaktide arengut välismaise müüja ja Taani ostja vahel, eelistavad paljud Taani ettevõtted otsesuhtlemisele kasutada jätkuvalt Taani vahendajate teenuseid.

### Kaubandusagendid

Kaubandusagent on isik, kes tegutseb iseseisvalt teise osapoole nimel, et müüa või osta kaupu, võttes vastu tellimusi või sõlmides lepinguid volitaja (müüja) nimel. Seega osutab kaubandusagent müüjale müügiteenust, kuid ta ei võta müügiga seotud riske. Erinevus kaubandusagendi ja komisjonäri vahel seisneb eelkõige selles, et komisjonär tegutseb enda nimel oma volitaja kasuks, aga kaubandusagent tegutseb oma volitaja nimel. Agendiga on soovitav sõlmida vastav leping.

Agendi kasutamine on soovitav suuremate ekspordimahtude puhul. Väiksemate mahtude puhul võib agendi kasutamine osutada mittetasuvaks.

## Maksetingimused, krediidijuhtimine ja vahendustasud

Taani ei kuulu eurosooni, kuid enamasti aktsepteeritakse ülekandeid EUR-ides. Makstakse enamasti pangaülekandega. Ettemaksu tavaliselt ei küsita. Arve maksmise tähtajaks enamasti 30 päeva, kui 8-10 päeva, siis ca 3% allahindlusega.

Üldiselt on enamus taanlasi usaldusväärsed äripartnerid. Sellele vaatamata on vajalik kõik lepingud korrektselt vormistada ning kontrollida äripartneri majanduslikku tausta. Partneri kandmist äriregistrisse saab kontrollida kas Eesti äriregistri poolt pakutava välisettevõtte registriandmete vahendamise teenuse kaudu või päringuga Taani äriregistrist ([www.cvr.dk](http://www.cvr.dk)). Tuleb arvestada, et mitte kõik ettevõtted pole Taanis kohustatud end äriregistris registreerima. Partneri finantsseisu saab kontrollida veel ka Eesti Krediidiinfo kaudu või teha infopäring taustakontrolli ettevõtete kaudu nagu näiteks Experian või Debitor Registret A/S.

## Messid

- *TUN BYG 2012 – märts 2012.a, ehitusmaterjalide juhtiv mess Taanis ja ka kogu Skandinaavias, spetsialistimesse, asukoht: Fredericia ([www.tunbyg.dk](http://www.tunbyg.dk))*
- *HI-Industrimessen - sept 2013.a, asukoht: Herning ([www.mch.dk](http://www.mch.dk))*
- *VVS – apr 2013.a, asukoht: Odense ([www.occ.dk/en/fairs-exhibitions.aspx](http://www.occ.dk/en/fairs-exhibitions.aspx))*
- *Byg om og Forny - Byggecentrum – püsiv ehitus- ja elamumajanduse näitus, mida külastab igal aastal 200 tuh ehitusvaldkonnast huvitatud külalist, asukohad: Middelfart, Ballerup ([www.byggecentrum.dk/om-byggecentrum/english](http://www.byggecentrum.dk/om-byggecentrum/english))*
- *Nyt til Bolig og Familie ([www.jungmessen.dk/?Nyt\\_til\\_Bolig\\_og\\_Familie](http://www.jungmessen.dk/?Nyt_til_Bolig_og_Familie))*
- *Boligmesse – erinevates linnades Taanis ([www.inter-comp.dk](http://www.inter-comp.dk))*

## Riigihanked

Riigihangete korraldamise kohustus on reguleeritud riigihangete seadusega ja EL direktiividega. Riigihanke korraldamise puhul mängib tähtsat rolli ostetava objekti/teenuse rahaline maksumus – mis jaotab riigihanke vastavalt siseriiklikuks ja rahvusvaheliseks riigihankeks.

### Rahvusvahelised rahalised piirmäärad:

- *125 000 eurot asjade ja teenuste riigihangete korral*
- *4 845 000 eurot ehitustööde hangete korral*

Rahvusvahelist rahalist piirmäära ületavad riigihanked avaldatakse Euroopa Liidu ühtses riigihangete andmebaasis TED (*Tenders Electronic Daily*) Piiriülestel hangetel nõutavate dokumentide kohta leiab osaleda soovija kasulikku infot andmebaasist *e-CERTIS*. e-CERTIS on tasuta elektrooniline andmebaas, mis loodi Euroopa Komisjoni poolt abistavaks tööriistaks rahvusvahelistel hangetel nii pakujatele kui hankijatele. See aitab riigihangetel osaleda soovijatel orienteeruda piiriüleste hangete tüüpdokumentatsioonis ja nõuetes, kuna ühes liikmesriigis nõutavad sertifikaadid ei pruugi asukohariigis eksisteerida täpselt samas vormis. Andmebaas on kättesaadav kõigis ametlikes 21 Euroopa Liidu keeltes.

### **Taani riigihanketeadete andmebaase ja infot leiab järgmiste allikate kaudu:**

Andmebaas, mis nõuab registreerumist - [www.udbudsavisen.dk](http://www.udbudsavisen.dk)

Majandus- ja elamuameti lehel on kasulikke informatsiooni: [www.udbudsportalen.dk](http://www.udbudsportalen.dk)

Üldine info riigihangete korraldamise kohta Taanis on leitav [Ettevõtlusameti kodulehelt ja Konkurentsiameti kodulehelt](#).

Riiklike objektide hangetel on Eesti ettevõtjatel raske konkureerida, kuna hinnasurve on väga tihe.

## **Üldine ärikultuur**

Taanlased on üldiselt otsekohesed, sõbralikud, humoorikad, täpsed, reeglitest kinnipidajad, võivad olla isepäised ja veidi familiaarsed (mida ei peaks ekslikult ebaviisakuseks pidama). Samal ajal hinnatakse Taanis üksikisikut ja tema väärtust kõrgelt, erikohtlemine ei ole tavaks.

Taanlased planeerivad pikalt ette (kohtumine ja selle päevakord tuleb eelnevalt kokku leppida). Stabiilsus on taanlaste jaoks väga oluline (nt. kõigest paariaastase ajalooga ettevõttega äri ajamist peetakse riskantseks).

Telefoni eelistatakse e-kirjale. Partneri leidmiseks peaks kindlasti külastama Taanit. Osaleda tasub messidel ja võtta osa ärimissioonidest. Parim võimalus esimeseks kontaktiks on telefonikõne või messikülastus. Välti e-kirja saatmist kui esimest kontakti.

Silmast silma kohtumised on olulised. Ka juba loodud kontaktide puhul on kasulik teatud regulaarsusega kohtuda. See aitab ühise keele leidmisele olulisel määral kaasa. Usaldusväärsusust tõstab veelgi, kui partneril on võimalik Eesti ettevõtet ja selle tootmist külastada.

Enne kui loodad kasu lõigata, investeeeri ja panusta kontakti loomisesse, usalduse tekkimisse. Motiveeri partnerit/klienti, ärata temas huvi ning paku omalt poolt talle kasulikke infot. Partnerit ei huvita niivõrd esindaja isik ega pakutav toode, kuivõrd see, mida see toode tema jaoks teha võib (nt energiakulu vähenemine vmt).

## Lingid ja valdkonna kontaktid

Taani Statistikaamet - [www.dst.dk](http://www.dst.dk)

Taani Ettevõtete Äriregister - [www.cvr.dk](http://www.cvr.dk)

### **Ehitussektoriga seotud internetilehekülgi:**

Taani Ehitusettevõtete Liit - [www.danskbyggeri.dk](http://www.danskbyggeri.dk)

Building Supply (taani keeles) - [www.building-supply.dk](http://www.building-supply.dk) (taani keeles)

Betonelementide Tootjate Liit - [www.bef.dk](http://www.bef.dk) (taani keeles)

Danish Building Research Institute - [www.sbi.dk](http://www.sbi.dk)

Taani Betooniliit - [www.danskbetonforening.dk](http://www.danskbetonforening.dk) (taani keeles)

### **Uued ehitusreeglid BR10 (taani keeles)**

[bm.di.dk/SiteCollectionDocuments/Love%20og%20regler/Bekendtg%C3%B8relsen%20Bygningsreglement%20BR10.pdf](http://bm.di.dk/SiteCollectionDocuments/Love%20og%20regler/Bekendtg%C3%B8relsen%20Bygningsreglement%20BR10.pdf)

### **Reeglid ehitusmaterjalide VA-markeeringu informatsioon (taani keeles):**

[www.retsinformation.dk/Forms/R0710.aspx?id=134604](http://www.retsinformation.dk/Forms/R0710.aspx?id=134604)

### **Ehitusmaterjalide järelvalveorganisatsioon Erhvervs- og Byggestyrelsen (taani keeles)**

[www.ebst.dk/byggevaereinfo.dk](http://www.ebst.dk/byggevaereinfo.dk)

### **ETA-Danmark - ehitusmaterjalide tunnustusorganisatsioon Taanis (taani keeles)**

[www.etadanmark.dk/danish/profil/frameset.htm](http://www.etadanmark.dk/danish/profil/frameset.htm)

---

### **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)