

## PUITMAJAD - BELGIA

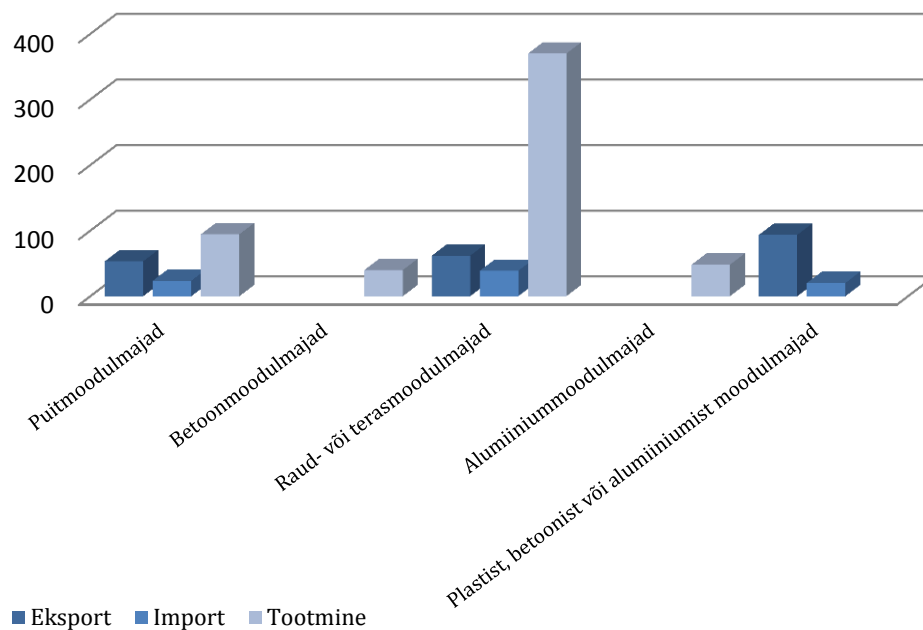
### Ülevaade turusuundumustest ja võimalustest

#### Turu suurus, potentsiaalsete klientide arv

2012. aastal alustati kokku 76 178 uue ehitise rajamist, nendest 71 667 (94%) olid elumajad ja 15–20% uutest hoonetest on puitmajad. Puitmajad moodustavad Belgias kõikidest aastas ehitatavatest uutest majadest umbes 15–20%. Eriti populaarsed on puitmajad Ardennes'i piirkonnas. Paljud sealsed puhkemajad ja pargid on puidust. Majad on tavaliselt Šveitsi mägimajakased või Kanada-stiilis palkmajad.

Belgia kutseühingu Fedustria andmetel tegutseb puitehitussektoris kokku 246 ettevõtet, kuhu on arvatud ka maju ehitavad ettevõtted. Sektoris tegutsevad ettevõtted annavad tööd 3433 inimesele ning nende käive on 845 miljonit eurot (2012). 2012. aasta käive oli 2011. aasta omast 4,5% madalam. Puitehitised moodustavad Belgia puidu- ja mööblitööstusest 17,3%.

**Moodulmajade tootmine väliskaubandus tüübi alusel, miljonit eurot, 2011**



Moodulehitistest on Belgias kõige levinumad rauast ja terasest ehitised, mille tootmisväärtus on 370 miljonit eurot (2011). Teine suurim moodulehitiste alarühm on puitmajad, mille aastane tootmisväärtus on 94 miljonit eurot.

2011. aastal imporditi puitmoodulmaju 24 miljoni euro eest ning impordiväärtuselt oli see suuruselt teine alarühm moodulmajade seas (suurim alarühm oli rauast ja terasest moodulmajad, mille impordiväärtus ulatus 39 miljoni euroni).

## Suundumused mahtudes ja koguses

Kõige enam kasutatav puidutüüp Belgias on okaspuit, kuna see on odav. Üks selle põhjuseid on okaspuidu hea kättesaadavus Belgias. Siiski on okaspuidu populaarsus Belgias juba põhjustanud selle nappuse, mistõttu on hakatud seda peamiselt Skandinaavia maadest ja Venemaalt importima.

Puidu kasutamine majaehituses muutub üha populaarsemaks. Linnaplaneerijad väljastavad nüüd sagedamini lubasid ettevõtetele ja inimestele, kes soovivad puitmaja ehitada, kuna selles nähakse ökoloogilist alternatiivi, mis sobib hästi nii linna- kui ka maakeskkonda.

Praegune uute puitmajade osakaal kõikidest uutest hoonetest (15–20%) võib tunduda Skandinaavia ja Põhja-Ameerika umbes 90% osakaaluga võrreldes väike, kuid arvestades, et see näitaja oli 15 aastat tagasi vaevu 8–10%, on tegemist märkimisväärse kasvuga.

Viimastel aastatel on puitehitiste rajamisel kasutatavad tehnikad ja meetodid oluliselt paranenud. Ehitised muutuvad keerukamaks ja nõuavad seetõttu ehitajatelt paremaid tehnilisi teadmisi. Selle tulemusena on puitehitiste funktsionaalsus kasvanud ning on nüüd võrreldav kivi- ja tellisehitiste omaga.

Belgias on neli populaarset puitehitusmeetodit:

### 1. Puitkarkassehitus

See on Belgia turul eelistatuim valik. See on populaarne, kuna pakub kasutajale/projekteerijale ohtralt vabadust ja paindlikkust. Selle saab ka enne töökojas valmis teha, säästes nõnda raha ja aega.

### 2. Täispuidu kasutamine

Seda tüüpi ehitised põhinevad traditsioonilistel palkmajadel. Meetod on populaarne inimeste seas, kes soovivad oma maja ise ehitada, kuna ehitamine on lihtne ja kiire.

### 3. Mitmekihiline täispuit

Mitmekihilise täispuidu omadused on võrreldavad vineer- ja *multiplex*-plaatide omadega. Kihte kasutatakse tugiseinade, katuste ja põrandate ehitusel.

### 4. Posti ja talade kasutamine

Puidust posti ja talasid kasutatakse maja karkassi ehitamiseks. Samuti annab see meetod arhitektile maja projekteerimisel ohtralt vabadust ning puitu kulub vähem kui karkassehitusmeetodi puhul.

## Tarbimise ajendid ja tarbijakäitumine

Belgias kehtestatud rangemad energiasäästureeglid loovad puitehitiste pakkujatele uusi võimalusi. Puitu reklaamitakse riigis kui säästlikku ehitusmaterjali. Tänu puidu omadustele püsivad majad talvel soojad ja suvel jahedad, mistõttu on hoone kütmiseks ja jahutamiseks vaja vähem energiat. Peale selle tuuakse välja, et puitu on erinevalt plastist võimalik parandada ja seetõttu ei ole uusi materjale tarvis.

Veel üks oluline puidu populaarsuse kasvu põhjus on kampaania, mille algatas Belgia puitehitusettevõtete ühing HSOB ja mille eesmärk on parandada puidu mainet ning käsitleda väärarusaamu, mis on seotud puidu kui ehitusmaterjaliga. Kampaania keskendub kolmele elemendile: teadmised, tõhusus ja suhtlus. Eesmärk on parandada kõikjal riigis teadmisi puitehitustööstusest ning neid teadmisi tõhusamalt jagada.

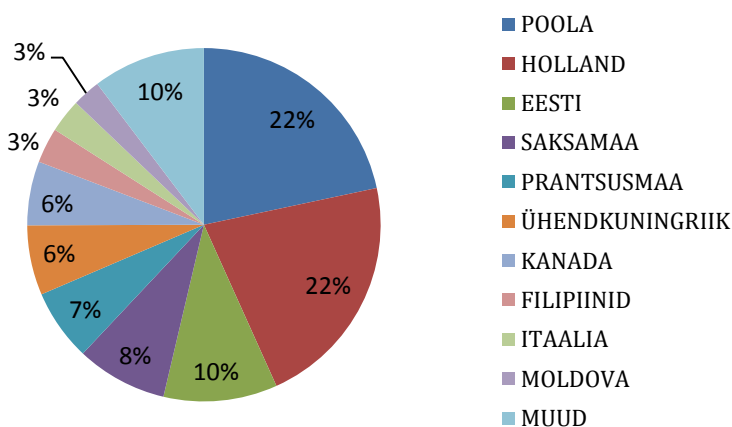
## Impordikategooriad ja kaubanduspartnerid

Kuigi riik toodab ka ise toorpuitu, soodustab kasvav nõudlus puittoodete järele nüüd ka importi. Okaspuitu kasutatakse tavaliselt riigisiselt ning imporditakse peamiselt Skandinaavia maadest või Venemaalt.

Puidust ehitusmaterjalide seas on valitsev impordirühm põrandaplaadid (86 miljonit eurot aastal 2012), moodustades peaaegu poole kogu puidust ehituselementide impordist. Suuruselt teine rühm on puituksed ja ukseraamid, mis moodustavad koguimpordist 18% (2012. aastal 33 miljonit eurot).

Puitmoodulmajad moodustasid puidust ehitusmaterjalide koguimpordist 6% ja nende koguväärtus oli 12 miljonit eurot. Moodulmaju imporditakse peamiselt Poolast ja Madalmaadest (kumbki 2,6 miljonit eurot), millele järgnevad Eesti ja Saksamaa (vastavalt 1,2 miljonit ja 1 miljon eurot).

**Moodulmajade import Belgiasse riikide kaupa, 2012**



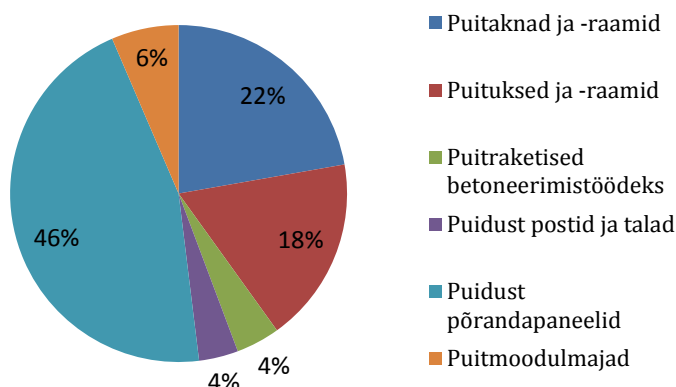
## Eesti eksportijate võimalused

Puitmajad – Belgia

Puit kogub ehitussektoris tasapisi populaarsust. Kuigi Belgia ehitusturgu tabas ülemaailmne kriis ja uusi maju ehitatakse vähem, on puitmajade osakaal viimaste aastakümnete jooksul tasapisi tõusnud ning moodustab nüüd umbes ühe viiendiku kõikidest uusehitistest. Eeldatakse, et turg kasvab veelgi. Seetõttu on puitmajade pakkujatel võimalus edukalt turule siseneda, arvestades, et nende tootmisvaldkonnale on suur nõudlus.

Eestlastel on nii puitmajade maksumuse kui ka kvaliteediga kõik võimalused Belgia turul edukalt konkureerida. Eesti Puitmajaliidu klasterjuhi Kristiina Rebase sõnul on Eesti puitmajade kõige ilmsem konkurentsieelis eksportturgudel nende soodne hinna ja kvaliteedi suhe. Eesti hooned on sama kvaliteetsed kui Belgia omad, kuid eestlased suudavad tarnida tooteid võrdlemisi madala hinnaga, mis muudab nad Belgia turuosaliste jaoks atraktiivseks.

**Puidust ehitusmaterjalide import Belgiasse, 2012**



Sellest hoolimata märkis Belgia ehitusmaterjalide tootjate liidu esindaja Philippe Callewaert, et Belgia ehitussektori langus on muutnud konkurentsi turul ülitihedaks. See tähendab, et turuosa määravad kulutused ning samas on turule sisenemise võimalused piiratud.

## Konkurentsikeskkond

### Kohalikud tarnijad, suurima turuosaga ettevõtted

Allpool on toodud Belgia suurimad puiduimportijad, kes kuuluvad ka Belgia puiduimportijate ühendusse. Lisateavet ja rohkem turuosalisi leiute veebilehelt [Belgian Timber Importers Federation](http://Belgian Timber Importers Federation).

Ettevõtte nimi	Ärivaldkond	Veebileht	Töötajate arv
<b>Martens C. N.V.</b>	Leht- ja okaspuidust ning troopilisest puidust uste, põrandamaterjalide ja muude puitmaterjalide importija.	<a href="http://www.martenshout.be">www.martenshout.be</a>	64
<b>Bomaco NV</b>	Troopilise lehtpuidu ja puitplaatide importija	<a href="http://www.bomaco.be">www.bomaco.be</a>	45
<b>Van Hoorebeke Panels</b>	Termopuidu, liimitud laminaatpuidu, puitpaneelide, laastude ja katusekimmide ja muude puittoodete importija	<a href="http://www.vanhoorebeke.com">www.vanhoorebeke.com</a>	36
<b>Altripan NV</b>	Vineeri ja puitplaatitoodete importija	<a href="http://www.altripan.be">www.altripan.be</a>	20
<b>Meplax BVBA</b>	Puitpaneelide importija	<a href="http://www.meplax.com">www.meplax.com</a>	teave puudub
<b>Bouttens NV</b>	Puitplaatide, dekoratiivsete puitmaterjalide, ja tiserite töövahendite importija	<a href="http://www.bouttens.be">www.bouttens.be</a>	teave puudub
<b>Ceve NV</b>	Puidust põrandakattematerjalide, uste ja muude puitmaterjalide importija	<a href="http://www.cevegroupp.eu">www.cevegroupp.eu</a>	teave puudub
<b>Cypers N.V.</b>	Vineer	<a href="http://www.cypers.be">www.cypers.be</a>	teave puudub
<b>Firma Cras N.V.</b>	Puitmaterjalide tarnija ja importija mööblidisaineritele, sisekujundajatele ja arhitektidele.	<a href="http://www.cras.be">www.cras.be</a>	teave puudub

Lempan N.V.	Puitpaneelide importija	<a href="http://www.lempan.be">www.lempan.be</a>	teave puudub
-------------	-------------------------	--	--------------

Belgia puitehitiste turu liider on Groep Terryn. Ettevõtte alustas tegevust 1949. aastal ja on pärast seda oluliselt laienenud. Kontsern koosneb mitmest ettevõttest, mis tegutsevad puidutööstuse eri sektorites. Ettevõtte peakontor asub Moorslede linnas. Kontserni aastakäive on 30 miljonit eurot. Puitehituse turul on suuremad osalised veel I.B.V & Cie ja Sapin N.V.

Fordaq on veebitööriist, mis hõlbustab puiduturul tegutsevate professionaalide omavahelist suhtlust ja koostööd. Veebilehel on üle 53 000 liikmesettevõtte, kuhu kuuluvad ka Belgia turul tegutsevad firmad. Veebileht võimaldab ettevõtetel leida potentsiaalseid partnereid ja nendega ühendust võtta ning esitab ka üksikasjalikud turuosaliste loendid nende äritegevuse ja turgude alusel, kus nad tegutsevad. Seetõttu tuleks kaaluda selle võrgustiku liikmeks astumist, kuna see võimaldaks otsida nii potentsiaalseid partnereid kui annaks ka ulatusliku ülevaate konkurentsikeskkonnast. Lisateavet leiate veebilehelt [online](#).

## Investeeringud turule sisenemiseks

Vajaminev investeering on tihedalt seotud turule sisenemiseks valitud viisiga. Kui siseneda turule partneri kaudu, on põhikulutused seotud sobiva partneri leidmise ja suhte loomisega. Vajaminev investeering oleks turu-uuring ja õige partneri leidmine, kvalitatiivsete turundus- või teabematerjalide loomine ning regulaarsete ettevõtjatevaheliste (B2B) külastuste korraldamine sihtturule.



## Standardid, määrused, sertifikaadid ja tavad

Teavet ELi puidumääruse kohta, mis on peamine kohustuslik määrus ELis, kaasa arvatud Belgias, saate [veebilehelt](#).

Belgias kasutatakse puittoodete puhul kolme peamist sertifitseerimisviisi. CE-vastavusmärgis tõendab, et tooted vastavad Euroopa kvaliteedinõuetele. FSC- ja PEFC-sertifikaadid on seotud toote säästvusomadustega.

Belgias ei ole puidule seotud tollitariife ega muid regulatsioone kliendile. Eksootilise puidu importimiseks on siiski tarvis sertifikaate.

## Turule sisenemine

Turule sisenemiseks on mitu viisi, nendest peamised on:

- partnerlussuhte loomine hulгимüüja või importija/edasimüüjaga, kes toodet turul täiendavalt reklaamib, alustades otsest koostööd kohalike ehitusettevõtetega;
- ettevõtte harukontori avamine enda müügiõuga.

Eesti Puitmajaliidu klasteriuhu Kristiina Rebase sõnul on põhitakistused, mis Eesti tarnijat Belgia turule sisenedes ees ootavad, eeldatavasti keelebarjäär ja kahe riigi kultuurierinevused. Prantsuse keelt kõnelevas Belgia osas asuvate ettevõtete esindajad soovivad suhelda prantsuse keeles, samas kui enamikul eestlastest ei ole sellest keelest piisavalt teadmisi. Peale selle takistab kohaliku ärikultuuri mittetundmine Eesti tarnijatel Belgia turul eduka koostöö tegemist. Eesti äriinimesed eelistavad sirgjoonelist äri, milles keskendutakse lühiperspektiivile. Eestlased eeldavad tavaliselt, et otsused võetakse vastu kohapeal, mis aga ei toimi äri ajamisel Belgia-taolistes Euroopa riikides. Belglased keskenduvad pikaajalisele perspektiivile ega võta partnerlusettepanekuid kiiresti vastu. Seetõttu võidakse kiiret müüki Belgia turul pidada solvanguks, mis välistab igasugused tulevased koostöövõimalused.

Asjaolu tõttu, et Belgias on kaks riigikeelt – flaami ja prantsuse – ning ettevõtete esindajad eelistavad samuti kõnelda oma emakeeles, seda eriti prantsuse keelt kõnelevas osas, on üsna keeruline luua enda müügiõudu või ettevõtte haru, kuna ühe keele mittetundmine piirab arengut riigi teises osas. Seega ei ole see soovitatav strateegia Eesti ettevõttele, kes ei ole Belgia ülibürokraatlike protseduuridega tuttav.

Arvestades Belgia erinevat ärikeskkonda, on seetõttu väga oluline leida kohalik esindaja või partner, kes tunneb põhjalikult kohalikku turgu ja saab aidata ettevõttel seal edasi areneda. Seega on kõige olulisem luua jätkusuutlik suhe Belgia ettevõtetega. See nõuab potentsiaalseteks klientideks sobivate ettevõtete süvaanalüüsi. Sealt edasi tuleks teha investering korralike ärisuhete loomisse.

Ärisidemed kahe riigi vahel arenevad tasapisi, kuid edukalt. 2011. aastal oli Belgia Eesti 17. kaubanduspartner, mille 376,5 miljoni euro suurune käive moodustas 1,5% Eesti kogu väliskaubanduse käibest. 66,7% Eestist Belgiasse imporditud ehituskomponentidest olid moodulehitised. Ent Belgia poolt vaadatuna ei ole Eesti puitmajade tarnijad veel turul tuntud. See tuleneb erinevustest ettevõtluskultuuris ja osaliselt ka nõudluse nappusest puitmajade järele. Puidu kasutamine ehitusel on kasvanud alles viimasel ajal.

Pikaajalises perspektiivis rõhutab aga Kristiina Rebane, et Eesti puitmajade kvaliteet ei ole kunagi ühelgi eksportturul probleem olnud ning seega on Eesti tarnijatel kõik võimalused Belgia turule siseneda ja seal tunnustust leida.

Üks olulisemaid sündmusi Belgia puitmajade sektoris on Wood2Build mess, mis toimub 5.–7. juunini 2013 Namuris Belgias. Tegemist on B2B-sündmusega, kus osalevad kõik peamised Belgia puitehituse valdkonna tegijad. Niisugune üritus on soovitatav esmaste ärisuhete loomiseks. Puidutööstusega seotud teiste sündmuste kava on veebilehel <http://www.houtimportbois.be/>.

## Avalikud hanked

Belgias reguleerib riigihankelepingute sõlmimist ja elluviimist kolm seadust. Riigihankelepingu sõlmimisele eelneb eelfaas, mille käigus otsustatakse kõige sobivam lepingu sõlmimise protseduur ja kehtestatakse vajaduse korral eritingimused. Riigihankelepingu sõlmimise protsessis on nõutav hanketeate eelnev avaldamine. Ainult väljakuulutamiseta läbirääkimistega pakkumismenetlus lubab hankijal kindlatel juriidilistel tingimustel pakkumiste küsimiseks ja läbirääkimiste alustamiseks ühe või mitme konkurendiga ühendust võtta. Kvalitatiivse valiku faas võimaldab hankijal kindlaks teha iga taotleja või pakkuja õiguse pakkumist esitada, tema isikustatuse, volitused oma ametis töötada ning tema finants-, majandusliku, tehnilise ja/või ametiseisundi. Pakkumised tuleb hankijale esitada tähtajaks eelnevalt kindlaks määratud viisil ja määruste kohaselt. Pärast kõikide pakkumiste läbivaatamist sõlmitakse riigihankelepingud pakkujatega, kes on olukorrast olenevalt esitanud kõige madalamad või kõige atraktiivsemad pakkumused.

## Valdkonna kontaktid

Belgia puiduimportijate liit

Belgia puidu- ja tekstiilitööstuse ühing

Belgia uurimisagentuur

Messi Wood2Build veebileht

Belgia statistikaamet

Belgia ehitusmaterjalide tootjate liit

Belgia kaubandusliidud FEMA

Riigihangete veebileht

FERSIC, saekaatritööstuse ja sellega seonduvate tööstuste teadusfond

[www.houtimportbois.be](http://www.houtimportbois.be)

[www.fedustria.be](http://www.fedustria.be)

[www.wtcb.be](http://www.wtcb.be)

[www.wood2build.be](http://www.wood2build.be)

[statbel.fgov.be](http://statbel.fgov.be)

[www.bmpmc.be](http://www.bmpmc.be)

[www.fema.be](http://www.fema.be)

[www.publicprocurement.be](http://www.publicprocurement.be)

[www.houtinfobois.be](http://www.houtinfobois.be)

---

### *Tradewithestonia.com*

[www.tradewithestonia.com](http://www.tradewithestonia.com) on EASi loodud teenus, mille eesmärk on luua Eesti ettevõtetele uusi ekspordisuhteid.

See portaal on väga hea kanal tutvustamaks 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](http://www.tradewithestonia.com)

---

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)

*Viimati uuendatud 02.07.2013*