

## EHITUSLIKUD PUIDUTOOTED - TAANI

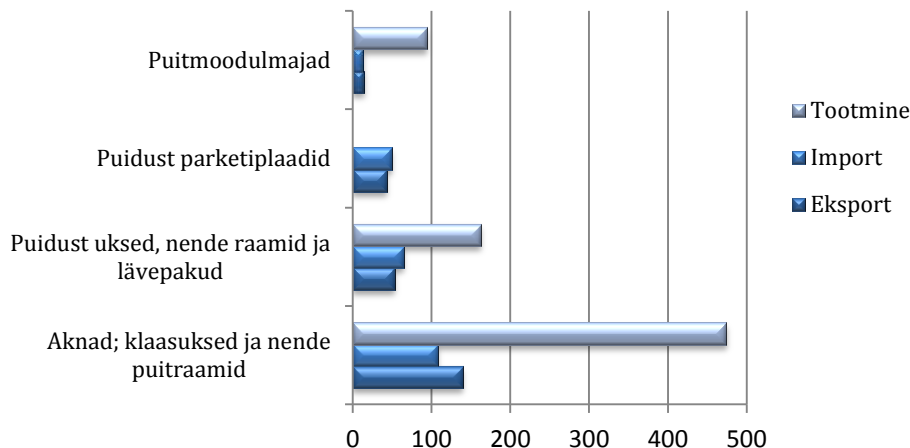
### Ülevaade turusuundumustest ja võimalustest

#### Turu suurus, potentsiaalsete klientide arv, võrdlus teiste sektoritega

Finantskriisi ja sellele järgnenud ehitustööstuse langus tähendas 2011. aastal käibe 37% vähenemist 2007. aastaga võrreldes. 2011. a tulenes 13% käibest kohalikest metsadest (2007. a 8%) peamiselt seetõttu, et sisemaine tootmine oli majanduslanguse ajal jäänud 800 000 m<sup>3</sup> tasemele, kusjuures import oli langenud 9,1 m<sup>3</sup> miljonilt 5,4 miljoni m<sup>3</sup>-le 2011. aastal. 2011. aasta käive moodustus 61% okaspuidust, 14% lehtpuidust ja 25% teadmata liikidest. Kokku moodustasid täispuidu tärned 2011. a Taani 6,2 miljonit m<sup>3</sup>.

Saepalgi tootmine kasvas Taanis 765 000 m<sup>3</sup>-lt 2007. aastal 906 000 m<sup>3</sup>-le 2009. aastal ja langes seejärel 2011. aastal tagasi 779 000 m<sup>3</sup>-le. Taani tootis 2011. aastal eri puittooteid, sh 400 000 m<sup>3</sup> saepuitu, 120 000 m<sup>3</sup> spooni, 11 000 m<sup>3</sup> vineeri ja 360 000 m<sup>3</sup> paneele (peamiselt puitlaastplaadid). Saepuidu, spooni ja vineeri sektorid sõltuvad osaliselt importpalgist ning hõlmavad okaspuidu, parasvöötme ja troopika lehtpuust valmistatud tooteid. 2013. aastal on oodata okaspuidu tarbimise 5% langust.

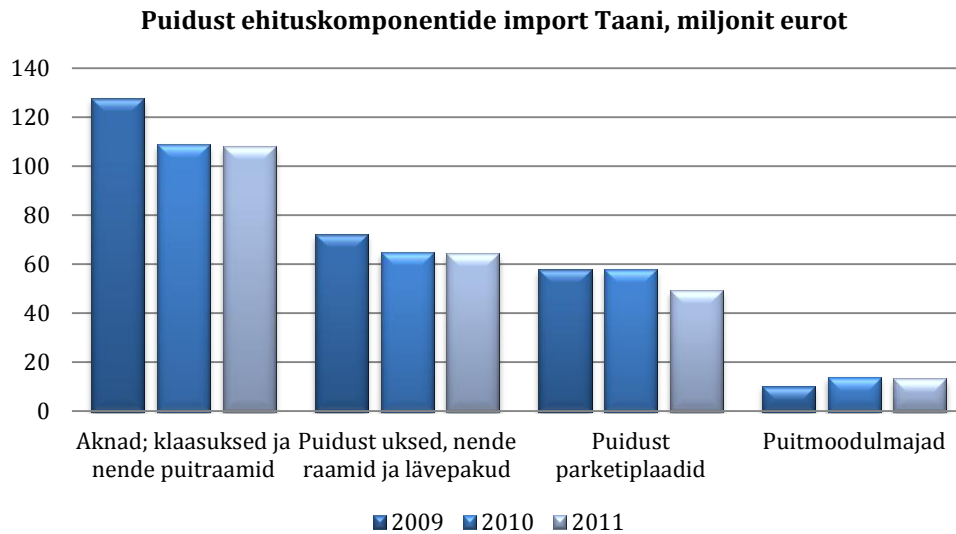
**Puidust ehitusmaterjali tootmine ja väliskaubandus, miljonit eurot, 2011**



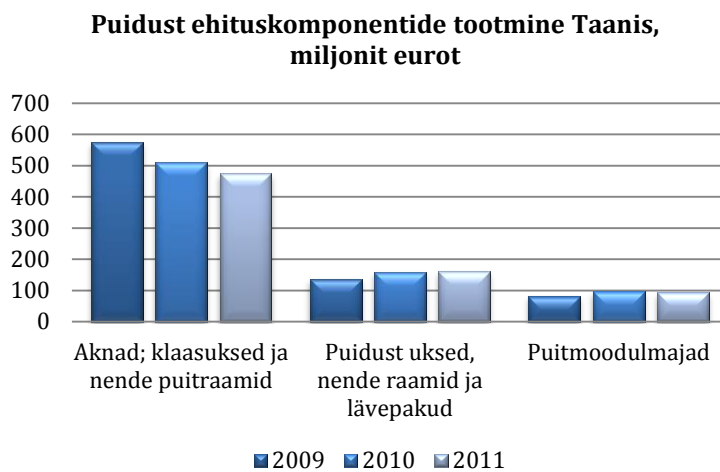
Puitehitusdetailide vallas domineerib Taani turul kodumaine toodang. Samas ei registreeritud riigis 2011. aastal puitparketi tootmist, kuigi riiki imporditi puitparketti 49 miljonit euro väärtuses. Juhtiv sektor nii tootmises kui ka väliskaubanduses on puitaknad (tootmisväärtus 474 miljonit eurot, import 108 miljonit eurot ja eksport 140 miljonit eurot). Teine valitsev tooterühm on puituksed ja ukseraamid (tootmisväärtus 163 miljonit eurot). Puitmoodulmajade tootmisväärtus ulatus 94 miljoni euroni (2011).

Taani ehitusturul domineerivad väikeettevõtted. 2011. aastal tegutses Taanis kokku 28 010 ehitusettevõtet; peaaegu kõigil (95%) oli alla 20 töötaja. Puidu- ja puittoodete tööstuses tegutses 2010. aastal kokku 567 ettevõtet.

## Suundumused mahtudes ja koguses



2012. aasta lõpus teatas Taani puiduühing, et Taani elamuturu üldine aktiivsus oli langenud 2011. aastaga võrreldes ligikaudu 10%. Olemasoleva elamufondi väärtus on nii madal, et uute ehitustega alustamine ei ole elujõuline tegevus. See viitab tõsiasjale, et ehitusettevõtted peaksid keskenduma olemasoleva elamufondi renoveerimisele ja energiatõhususe suurendamisele.



Peamiste ehitusdetailide – akende ja aknaraamide – tootmine on mitu aastat vähenenud, nagu ka nende impordiväärtus. Puitmajade tootmine ning import on aastatel 2009–2011 vähenenud vastavalt 18% ja 15%. Samas on puituste ja puitmoodulmajade import 2009. aastast alates kasvanud, mistõttu võib järeldada, et imporditud puitmajade detailid on Taani turul järk-järgult populaarsust kogumas.

## Tarbimise suunajad ja tarbijakäitumine

Ehitusmäärused ja kasvav nõudlus tõhususe järele energia, soojusisolatsiooni, õhu läbilaskvuse, keskkonnasõbralike hoonete ja CO<sub>2</sub>-heite osas näitavad puidu järjest suurenevat kasutamist ehitussektoris. 2010. aastal ehitati iga kuues elamu puidust võrreldes iga 20 elamuga 2000. aastal, mis tähendab üle 300% kasvu 10 aasta jooksul. Keskkonnasõbralikud ehitussuunad soodustavad puidu kasutamist ehitusmaterjalina. Renoveerimisel kehtivad energiatõhususe eeskirjad aitavad kaasa nõudluse suurenemisele puitmaterjalide valdkonnas.

## Peamised impordikategooriad ja kaubanduspartnerid

2011. aastal importis Taani 5,4 miljonit m<sup>3</sup> täispuitu, millest 83% pärines ELi liikmesriikidest ja 17% ELi välistest riikidest. Mõlemad tasemed olid 2007. aastaga võrreldes langenud vastavalt 41% ja 38%. Valdava osa ELi impordist moodustab peamiselt Rootsist ja Soomest pärit okaspuit. Import väljastpoolt ELi on mitmekesisem ja seda juhivad vineer (Tšiili ja Venemaa), saepuit (Norra) ja puitmööbel (eriti Hiinast).

Taani puittoodete impordi väärtus 2007. aastal oli 2,18 miljardit eurot, enne kui see 2009. aastal 38% ehk 1,34 miljardi euroni langes. 2011. aastaks oli import vaid väheses ulatuses elavnenu, 1,43 miljardi euroni. See tendents oli suuresti ajendatud Taani okaspuidu impordiväärtuse 56% langusest – 544 miljonilt eurolt 2007. aastal 237 miljoni eurole 2009. aastal. Okaspuidust saematerjali import ei ole veel olulist elavnemist näidanud. Vastupidi paljudele teistele ELi riikidele impordib Taani suhteliselt suure osa tiseritoodetest, sh põrandakatted, aknad, ukсед ja liimpuit. Enamik tiseritoodetest imporditakse naabruses asuvatest ELi riikidest. Hiina oli varem oluline põrandakattematerjali tarnija Taanile, kuid 2008. aastast on mahud järsult langenud.

Okaspuidust valmistatud puitehitusdetailid, puitaknad ja nende raamid olid 2011. aastal kõige enam riiki imporditud tooterühm (väärtuses 93,3 miljonit eurot). Okaspuidust ukсед ja nende raamid oli teine kõige enam riiki imporditud puitehitusdetailide rühm (63,2 miljonit eurot).

Poola on puitehitusdetailide impordi kindel liider. Teine ja kolmas puitehitusmaterjalide impordipartner on vastavalt Rootsi ja Eesti. 2012. aastal imporditi Poolast ehitusmaterjale väärtuses 116,4 miljonit eurot. Rootsi ja Eesti import ulatus vastavalt 36,8 ja 29,5 miljoni euroni.

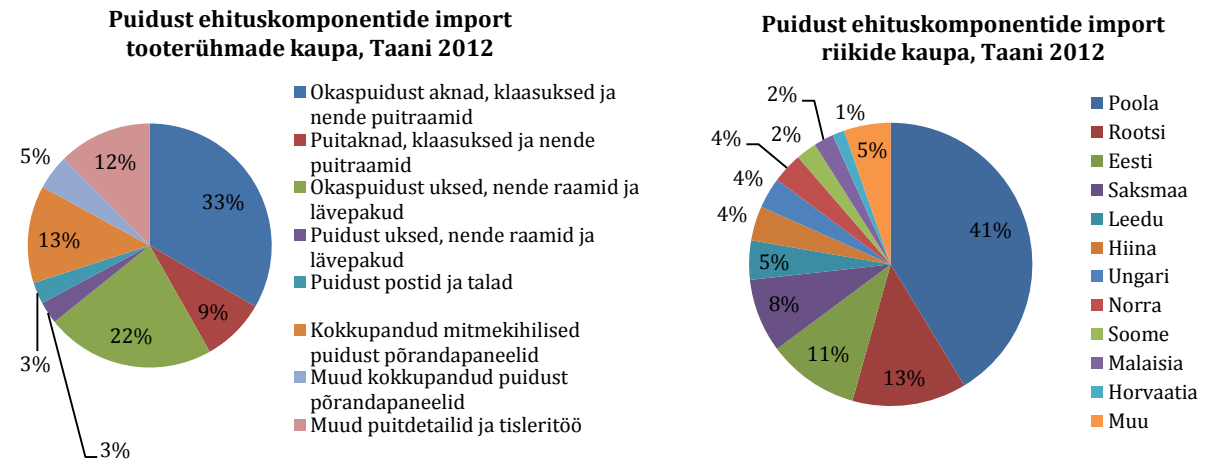
## Eesti eksportijate võimalused

Ehitussektori kriisi ja paljude tootmisettevõtete sulgemise või madalate kuludega riikidesse üleviimise tagajärjel võib uustulnukatel olla raske Taani turule siseneda. Samas näitab konkreetsete puitehitusdetailide impordimahtude kasv, et turul on nõudlus imporditoodete järele.

Sellele vaatamata on oluline märkida, et Taani puitehituse sektor on väga konkurentsitihe ning hõlmab nüüdisaegseid tööstuslikke tootmissüsteeme, mis tähendab, et hästi väljatöötatud ja kvaliteetsed tooted on turul väga hinnatud.

## Konkurentsikeskkond

### Kohalikud tarnijad, suurima turuosaga ettevõtted



Taani puitehitusturgu iseloomustab pooltoodete turg ja suurimad turutegijad on rahvusvahelised ettevõtted. Samas tegutseb Taanis ka palju välisettevõtteid, peamiselt Rootsist ja Saksamaalt. Kohalikel ettevõtetel on suundumus luua välismaal tütarettevõtteid (tootmisüksusi Balti riikides ja Ida-Euroopas).

### Suurimad puitehitusmaterjalide tootjad Taanis

Ettevõte	Käive, miljonit Taani krooni	Ärivaldkond	Veebileht
Rational Vinduer A/S	821	Puitaknad ja -uksed	<a href="http://www.rational.dk">www.rational.dk</a>
Junckers A/S	446	Puitpõrandad	<a href="http://www.junckers.dk">www.junckers.dk</a>
Vrogum - Svarre A/S	teave puudub	Puitaknad	<a href="http://www.vrogum.dk">www.vrogum.dk</a>
Viking Vinduer og Døre A/S	teave puudub	Puitaknad	<a href="http://www.viking-vinduer.dk">www.viking-vinduer.dk</a>
Kastrup A/S	teave puudub	Puit- ja alumiiniumaknad ning -uksed	<a href="http://www.kastrupvinduet.dk">www.kastrupvinduet.dk</a>
Scandia - Windows ApS	teave puudub	Aknad	<a href="http://www.ulsted.dk">www.ulsted.dk</a>
Hørning Parket A/S	teave puudub	Puitpõrandad	<a href="http://www.horningfloor.dk">www.horningfloor.dk</a>
Timberman	teave puudub	Puitpõrandad	<a href="http://www.timberman.dk">www.timberman.dk</a>
TarketSommer	teave puudub	Puitpõrandad	<a href="http://www.tarkett.com">www.tarkett.com</a>
Kährs	teave puudub	Puitpõrandad	<a href="http://www2.kahrs.com/da-DK">www2.kahrs.com/da-DK</a>

## 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 (inglise keelsest piisab), Taanis vajalikele messidele ja konverentsidele sõitmine otseste ärikülastuste korraldamine potentsiaalsete Taani partnerite juurde.

## Standardid, määrused, sertifikaadid ja tavad

Peamised määrused ehitustööstuses, mis kehtivad ka puitehitustoodetele Taani turul, kannavad nimetust BR10. Ehitusmääruste veebiversioon on saadaval [energiaagentuuri veebilehel](#).

Peale selle on tööstus normeeritud Taani Standardikomitee S002 uste ja akende tootestandardiga EN 14351-1. Taani ja Euroopa standardeid uste ja akende kohta saab tellida ja osta veebist aadressil [Taani standardid](#).

Uus ELi puidumäärus (EUTR) jõustus ELi liikmesriikides, sh Taanis, 2013. aasta märtsis. EUTR on osa ELi meetmete kavast piirata ebaseaduslikku metsaraie ja sellega seotud kaubandust.

Kõikidel ehitusmaterjalidel peab olema CE-vastavusmärgis. Tootest olenevalt tuleb toodet kontrollida teavitatud akrediteeritud laboratooriumis ja/või esitada teavitatud akrediteeritud sertifitseerimisametile toote ja/või tootja kontrollimiseks. Taani tehnoloogiainstituut pakub ettevõtetele kindlate ehitustoodete puhul pakettlahendusi oma sertifitseerimisameti Dancert vahendusel.

Kogu Venemaalt ELi imporditava okaspuidul peab olema fütosanitaarsertifikaat.

Dansk Vindues Certificering (DVC), akende sertifitseerimisamet Taanis, kontrollib, et Taani aknatootjate liidu liikmed täidaksid tehnilisi nõudeid.

Taani sisenemiseks tariife ega teisi tollieeskirju ei ole. Tolliasutuste loendi annab Taani toll.

## Turule sisenemine

Üldiselt otsivad taanlased pikaajalisi partnerlussuhteid, kus koostöö põhineb usaldusel ja usaldusväärusel, mille tulemuseks on võit mõlemal poolel, ning kus on tagatud positiivne suhtlus. Seetõttu on eduka turule sisenemise üks tähtsamaid tegureid suhete loomine ja potentsiaalsete partneritega suhtlemine. Samal ajal on taanlased Euroopas tuntud kui ühed visamad läbirääkijad. Seetõttu on oluline igaks kokkusaamiseks õigesti valmistuda.

Ehitusturul on neli tarnekanalit:

- kohaliku agendi/müügiesindajana tegutseva esindaja kasutamine;
- tarned otse lõppkliendile, st üldehitusettevõttele;
- koostöö ehitusmaterjalide hulgi- ja jaemüüjatega;
- koostöö sama sektori tootjatega, kes võivad olla huvitatud alternatiivsest toote tarnijast.

Turule sisenemiseks on mitu viisi, nendest peamised on:

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

Eesti ettevõtete jaoks on lihtsaim viis Taani ehitusturule siseneda partnersuhete kaudu ehitusmaterjalide hulgi- ja jaemüüjatega, sest ehitusmaterjalide müük on Taani partnerite peamine ärivaldkond ja neil on selles valdkonnas edasise koostöö jaoks kõige enam teadmisi. Samal ajal võib Taani ehitusmaterjalide hulgimüüja valida eri tarnijaid üle maailma, seega peavad ka Eesti ettevõtted tihedas konkurentsisis heitlema. Praegu teevad Eesti tarnijad kohalike hulgimüüjatega eri liiki koostööd, st et mõned ettevõtted tegutsevad jaemüügi kaubamärgi tootjatena, samal ajal kui teiste tooteid müüakse Eesti kaubamärkide all. Nii saab ettevõtte oma toodete puhul endiselt enda kaubamärki reklaamida.

Teine võimalus on teha koostööd tootjatega, kes juba samas sektoris tegutsevad, kuid vahel võtab sobiva partneri leidmine aega, sest parim ja sobivaim on see, kes on huvitatud oma toodangu osalisest sisseostmisest kas tootevaliku laiendamiseks või kulude optimeerimiseks, ning sel juhul võiksid Eesti ettevõtted olla just parimad koostööpartnerid. Nii saavad Eesti ettevõtted oma toodangu mahte suurendada, ilma et oleks vajadus muret tunda kohalike Taani müügikanalite arendamise üle, samas kui see tähendab toote kaubamärgi eiramist.

Kui harukontori avamine Taanis nõuab suuri investeerimiskulusid, nt tuleb tasuda töötajate palgad ja kontorikulud, mis Taanis on ülikõrged, siis selle valiku eelis seisneb selles, et ettevõtte kehtestab end turul enda kaubamärgi ja juhtkonnaga. See on pigem suuremate ettevõtete võimalus, kes juba tunnevad turgu ega ole soovitatav uustulnukatele turul.

Üldine arvamus Eestist ja meil valmistatud toodetest on Taanis väga hea, tootekvaliteedis kaheldakse vähe ning üldine suhtlus sujub. Samas on konkurents turul siiski tihe ja Eesti maine ei saa olla peamine müügiargument. Kuna Taani geograafilisest asukohast tingituna ei ole see parim turg Eesti ettevõtetele koostöö tegemiseks, siis vahel sisenetakse turule olemasolevate partnerite kaudu teistes Skandinaavia riikides.

Taani turul tegutseva Eesti ettevõtte näide on Eesti suur puitehitusmaterjalide ja puitmajade tootja Timbeco. Ettevõtte ekspordib Skandinaavia maadesse, sh Taani turule edukalt puitehitusmaterjale (valmisloigatud konstruktsioonid, talad ja postid, liimpuit, massiivpuit), konstruktsioonielemendid (fassaadi, katuse, põranda, siseseina, terrassi ja rõdu elemendid) ning täislahendused (paigaldusvalmis konstruktsioonid, elementmajad, ökomajad, palkmajad).

Taanis toimuvad põhisündmused ja -messid

TUN, Taani kaubandusorganisatsioon, kes esindab riigi kõige olulisemaid puidukaupmehi ja DIY kauplusi ning esindab tööstust ka riigiorganite, ministeeriumite, parlamendi ja teiste organisatsioonide ja asutuste ees, korraldab turutegijate üritust TUN BYG 2014, mis toimub 25.–28. veebruarini 2014.

Lisateave organisatsiooni kohta on saadaval [veebis](#).

Building Green – Taani suurim säästvate ja energiatõhusate hoonete mess. Mess hõlmab nii uute hoonete lahendusi ja tooteid kui ka olemasolevate hoonete renoveerimist ja käitamist. Toimub 9.–10. oktoobrini 2013. Lisateavet saate aadressilt [online](#).

## Avalikud hanked

**ELi riigihanke direktiivid** on jõustatud täiteaktiga Taani õiguses, nimelt:

- konnaaettevõtte direktiiv täiteaktiga - [link](#)
- hankedirektiiv täiteaktiga - [link](#)
- riigihankeseaduse kaebuste amet - [link](#)

Kui lepingu hinnanguline väärtus on alla ELi osutatud künnist, ei ole hankedirektiivide üksikasjalike sätete kohast konkurssi vaja ja seega ei ole selle avaldamine Euroopa Liidu Teataja lisas **TED** kohustuslik. Riiklike tööde lepinguid, mille maksumus on alla ELi künnise, reguleerib Taani riiklike tööde lepingute hankemenetluse seadus. Künnisest allpool olevad pakkumised avaldatakse Taani ajalehes ja elektroonilises pakkumiste keskkonnas [www.ski.dk](http://www.ski.dk), mida haldavad Taani tsentraalsed ostuorganisatsioonid (SKI). On ka eraõiguslikke alternatiive, nagu [dk.mercell.com](http://dk.mercell.com) või

## Valdkonna kontaktid

Taani metsaühing	<a href="http://www.skovforeningen.dk">www.skovforeningen.dk</a>
Taani aknatootjate ühing	<a href="http://www.vinduesindustrien.dk">www.vinduesindustrien.dk</a>
Taani kaubanduskoda	<a href="http://www.danskerhverv.dk">www.danskerhverv.dk</a>
Taani metsamaterjali kaubanduse föderatsioon	<a href="http://www.dktimber.dk">www.dktimber.dk</a>
Taani looduse agentuur	<a href="http://www.naturstyrelsen.dk">www.naturstyrelsen.dk</a>
Taani mööblikontroll	<a href="http://www.flemming-rost.dk">www.flemming-rost.dk</a>
Metsamaterjali kaubanduse liit	<a href="http://www.tun.dk">www.tun.dk</a>
Taani puidu- ja mööblitööstuste ühing	<a href="http://www.ta.di.dk">www.ta.di.dk</a>

---

### *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](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)

EASi ekspordinõunik Taanis

Lucie Neoralova

[Lucie.Neoralova@eas.ee](mailto:Lucie.Neoralova@eas.ee)

Mobile: 00 45 6064 3304

*Viimati uuendatud 15.07.2013*