

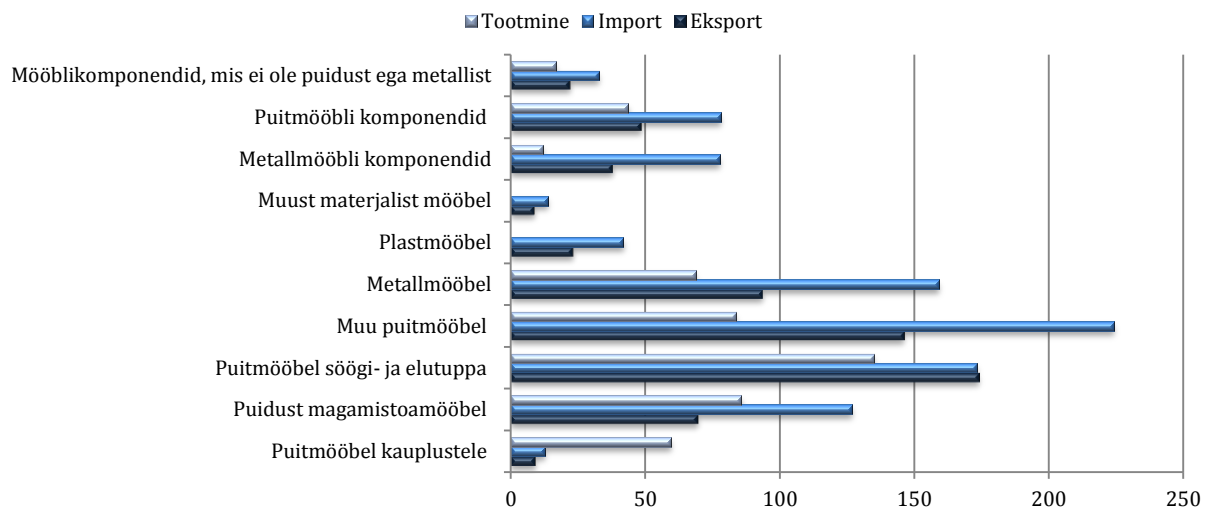
MÖÖBEL - BELGIA

Ülevaade turusuundumustest ja võimalustest

Turu suurus, potentsiaalsete klientide arv, võrdlus teiste sektoritega

2012. aastal hinnati Belgia mööblisektori väärtuseks 2,33 miljardit eurot ning aastane liitkasvumäär (CAGR) (Compound Annual Growth Rate) oli $-2,5\%$. Kuna tootmishinnad mööblitööstuses kasvasid umbes 2% , oli tegelik langus umbes $4,5\%$. Belgia mööblitööstuses tegutses 2012. aastal 2216 ettevõtet.

Mööbli tootmine ja väliskaubanduse Belgias, miljonit eurot, 2011



Belgia mööblisektor on rahvusvahelisele kaubandusele väga avatud ning seda domineerib import. Peaaegu 79% Belgia mööblinõudlusest kattis 2011. aastal import. See on Euroopa keskmisest, mis on vaid 49%, tunduvalt kõrgem.

Puitmööbel on turul kõige domineerivam allsektor nii sisetootmise kui ka väliskaubanduse vallas. 2011. aastal toodeti riigis puitmööblit koguväärtuses 271,9 miljonit eurot, samas kui 441,1 miljoni euro eest mööblit imporditi.

Suundumused mahtudes ja koguses

Pärast kaks aastat kestnud majanduslikku taastumist mööblitööstuses ($+11,5\%$ aastatel 2010–2011), müük 2012. aastal kahjuks pisut kahanes. Suurim langus toimus kontori- ja kauplusemööbli tooterühmas ($-5,4\%$). Köögimööbli müügis täheldati väikest langust ($1,4\%$). Ainuke mööblirühm, kus müüginumbrid kasvasid ($+1,8\%$), oli madratsid. Rühm, mis esindab peaaegu poolt mööblituru käibest (toolid ja pingid, söögitoa, elutoa, magamistoa, aia- ja terrassimööbel), sai 2012. aastal tunda müügi vähenemist $2,8\%$. Siiski oodatakse 2013. aastaks pisut paremaid tulemusi.

Käibe muutus kaubarühma kaupa, Belgia, miljonit eurot			
	2011	2012	CAGR
Toolid ja pingid, söögitoa-, elutoa-, magamistoa-, aia- ja terrassimööbel	1127,0	1095,4	-2,8%
Kontori- ja kauplusemööbel	505,6	478,3	-5,4%
Köögimööbel	406,8	401,0	-1,4%
Madratsid ja katted	291,6	296,9	+1,8%
Mööblitööstus kokku	2331,0	2271,6	-2,5%

Allikas: FPS Economy

Tarbimise ajendid ja tarbijakäitumine

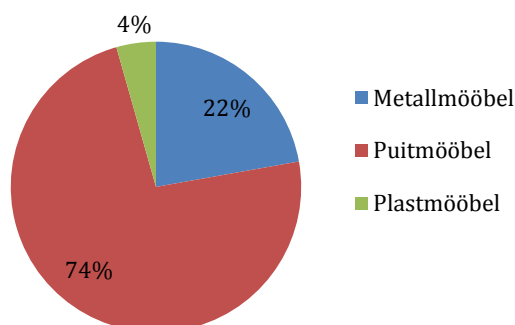
Kuigi belglased on suhteliselt formaalsed, peegelduvad ühiskonnamuudatused pisut vähemametlikes elukorraldustes ja nõudluse kasvus paindlikuma ning mitmeotstarbelisema mööbli järele. Belglased eelistavad enne ostu tegemist toodet oma silmaga näha ja seetõttu ei ole mööblimüük veebis arenenud nii kiiresti kui mõnes muus Euroopa riigis. Keskkonnakaalutlused muutuvad Belgias üha olulisemaks ning sellel suundumusel on pikaajaline mõju tulevasele mööbliostmisele. Muudatused edasimüügis, näiteks sõltumatute asjatundjate müügipunktid ja suurte rahvusvaheliste müügikettide levik, on kaasa toonud suurema hinnakonkurentsi. Hind on mööbli turustamise väga oluline osa.

Elustiili järgi jagunemine on osutunud väga oluliseks näitajaks, mille alusel mööbliturgu hinnata. Noortel vallalistel inimestel on üldjuhul keskmisest kõrgem kasutada jääv sissetulekuosa, samas kui üldises plaanis liigitatakse nad tavaliselt ühte rühma üksi elavate eakatega. Ühe inimesega majapidamistes on tavaliselt vähem ruumi, seega peavad mööbli kasutusvõimalused olema paindlikud. Noored vallalised inimesed on huvitatud tehnoloogiliste eelistega mööblist, eriti heli- ja pildisüsteemidega toodetest. Üksi elavad eakamad inimesed ei ole uue mööbli ostmisest huvitatud või soovivad nad mööblit, mis oleks disainitud piiratud liikuvusega inimeste abistamiseks.

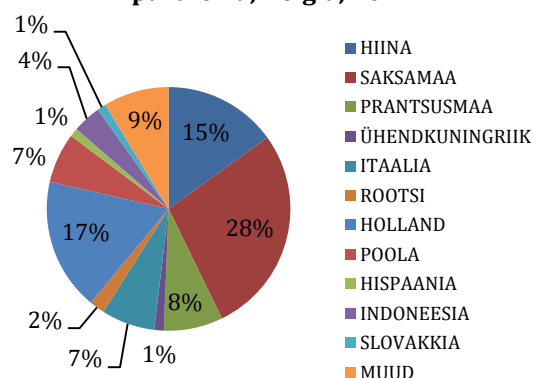
Impordikategooriad ja kaubanduspartnerid

Belgia mööblisektorit domineerib import, millest suurima osa moodustab puitmööbel (vt alumine vasakpoolne graafik). 74% kogu 2012. aastal Belgiasse imporditud mööblist oli puitmööbel, mille koguväärtus oli 690 miljonit eurot. Teine kõige enam imporditud mööblirühm oli metallmööbel (22% kogueksportist), mis andis kokku 208,9 miljonit eurot. Kõige vähem imporditud mööblirühm oli plastmööbel (4% koguimportist), mis andis kokku 41,3 miljonit eurot. Belgia peamised impordipartnerid olid 2012. aastal Saksamaa, mis impordis 28% sissetoodud kaubast (vt alumist vasakpoolset graafikut), Madalmaad (17–18%), Hiina (15%), Prantsusmaa (8%) ja Itaalia (7%). Eesti esindas vaid 0,03% kogu mööbli importist.

Mööbli import tüübi alusel, Belgia, 2012



Peamised mööbliimpordi partnerid, Belgia, 2012



Eesti eksportijate võimalused

Tööstuse langusele pöördumise ja kampaaniate tõttu, mida on riigis kohaliku mööbli reklaamimiseks korraldatud, võib välismaistel tootjatel olla keeruline praegu turunišši leida, kuigi õige hinnaga pakkumised ja vajalikud tooted pakuvad alati huvi. Oluline on märkida, et Belgia mööblisektorit mõjutavad tugevalt uued kriisijärgsed tarbimisharjumused, kus põhitähelepanu on vajaminevatel ja praktilistel toodetel. Selle tulemusena on hind muutumas kõige olulisemaks ostuteguriks. Samuti jätkub suundumus minimalismi poole sisekujunduses, põhitähelepanuga köögi- ja magamistoamööblil ja sisustusel, mis tõmbab tähelepanu teistelt alarühmadelt eemale.

Rootsi hiiglane IKEA on Belgias selge turuliider, mis keskendub kindlatele kaubakategooriatele ja pakub samas madalaid hindu. Samal ajal moodustab import Rootsist vaid 2% koguimpordist, mis viitab sellele, et Skandinaavia-tüüpi mööbli järele nõudlus puudub ning Belgias tuntakse rohkem huvi Saksa ja Hollandi stiili vastu, kuna koguimport mõlemast nimetatud riigist on ligi 50%. Seega peaksid eestlased edukaks turule sisenemiseks keskenduma Skandinaavia-tüüpi mööbli asemel Saksa ja Hollandi stiilile.

Konkurentsikeskkond

Kohalikud tarnijad, suurima turuosaga ettevõtted

Mööblituru liider on ettevõtte IKEA Belgium (2011. aasta tulu 655 miljardit eurot). Teine suurim turuosaline on Leen Bakker Belgium (2011. aasta tulu 82 miljardit eurot), millele järgneb Webi-Sedia Center (2011. aasta tulu 41 miljardit eurot).

Ettevõtte	Kogutulu, 2011, miljonit eurot
IKEA Belgium	655 372
Leen Bakker Belgium	82 409
Webi-Sedia Center	41 569
Overstock Garden	34 182
Cie Eur. Du Meuble	31 206
Crack Meubelfabriek	28 470
Maison du Monde Belgique	24 737
Top Interior	23 382
Fabri Deco	23 351
Trump	21 488

Investeeringud turule sisenemiseks

Tarvis on teha investeeringuid, et luua suhe potentsiaalsete klientidega ja omandada eri standardid ja sertifikaadid. Samuti on tarvis vahendeid eraldada üldiste turustamiskulude katteks, näiteks ettevõtte veebilehe loomine ning Belgias vajalikele messidele ja konverentsidele sõitmine.

Standardid, määrused, sertifikaadid ja tavad

Belgia standardibüroo (NBN) all töötab mööbli tehniline komitee, mis töötab välja terminoloogilisi ja ohutust puudutavaid (nt süttivuse ja tulekäitumise katsemeetodid) standardeid, lõpptoodete, osade, komponentide jne katsemeetodeid ja neile esitatavaid nõudeid. Mööbli tehnilisel komiteel on palju alarühmasid (nt kontorimööbel, pinged, köögi- ja vannitoamööbel jne).

Toodete sertifitseerimine on vabatahtlik. Tootjad, importijad, tarnijad ja turustajad saavad lasta oma tooteid hinnata ja sertifitseerida, et tõendada nende vastavust asjakohase standardi või spetsifikatsiooni tulemuslikkusnõuetele. Mööblisektoris on võimalik taotleda kolme põhisertifikaati.

- **Kvaliteet:** kvaliteedisüsteemi sertifikaat (ISO 9000).
- **Keskkond:** keskkonnasüsteemi sertifikaat (EN 14000, EMAS, PEFC, FSC jne), mis kehtestab korra ja reeglid, mida tuleb järgida, et säilitada kontroll tööstuslike tegevuste keskkonnale avaldatava mõju üle.
- **Toode:** toote sertifikaat (CE, Benor-ATG, ISPM 15), mis näitab toote vastavust asjakohastele tehnilistele nõuetele.

Kuna Belgia on ELi liikmesriik, ei kehtestata mööblile ühtegi tollimaksu, kuna ELi-siseselt liiguvad tooted ja teenused vabalt.

Turule sisenemine

Turule sisenemiseks on mitu viisi, nendest kolm peamist on:

- partneri kaudu (hulgimüüja, importija/edasimüüja, alltöövõtja/muu tootja);
- enda kohaliku müügiõhu või agendiga;
- ettevõtte harukontori avamine enda müügiõhuga.

Eestlased ei ole Belgia mööbliturul kuigi tuntud ega ka kaubamärkide pakkujatena, mistõttu ei ole riikide vahel selles vallas tõelist koostööd olnud. Seega on Eesti tarnijatel Belgia turule sisenemiseks parim võimalus teha koostööd partneri (importija või tootja) kaudu ning siseneda turule tema kaubamärgi all.

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

Hiljutine statistika näitab, et Eesti tarnijad on suutnud end Belgia turule murda, seda eriti puitmööbli vallas. Seda kinnitab ka Eesti Mööblitootjate Liidu asepresident Priit Kerma, kes ütleb, et Eesti ettevõtted on hakanud viimasel ajal Belgiasse müüma magamistoamööblit (diivaneid, voodeid jne) ja ka täispuitmööblit.

Belgia turul kiiremini edu saavutamiseks tuleks omandada vastavad sertifikaadid. Peale selle on potentsiaalse partneriga suhtluse alustamisel palju abi hästikujundatud turundusmaterjalidest (või enda messidel nähtavaks tegemisest), seda eriti mööblitööstuses.

Belglased eelistavad agressiivsele reklaamile stilset. Kuna tegemist on võrdlemisi väikese riigiga, loetakse rahvusvahelise mööblikaubanduse trükiseid sama palju kui kohalikke. Materjalid lõppkliendile tuleks koostada kohalikus piirkondlikus keeles (Belgias on kaks riigikeelt). Peale selle muutub üha populaarsemaks e-posti turundus. Seega on detailidele tähelepanu pööramine potentsiaalsetes partnerites koostööhuvi tekitamisel oluline.

Belgias on palju mööblitööstusega seotud messe, mille osalemist tuleks kaaluda. Kõige populaarsemad neist on järgmised:

- Möbelmesse Brussels – rahvusvahelisest Brüsseli mööblimessist on saanud mööblimaailma juhtiv rahvusvaheline stardiplatvorm. Toimub 03.11.2013–06.11.2013;
- Arts Menagers Charleroi – rahvusvaheline tarbijamess, kus piirkondliud ja rahvusvahelised tarnijad ning tootjad tutvustavad tooteid ja teenuseid. Selle messi peamised tootegrupid on tarbekaubad, toit, mööbel, sisekujundusesemed ja välimööbel. Toimub: 01.11.2013–17.11.2013.

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 väljakuulutamiseteta 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 isikustaatuse, volitused oma ametis töötada ning tema finants-, majandusliku, tehnilise ja/või ametiseisundi. Pakkumised tuleb hankijale esitada tähtjaks 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 kaubandusliidud FEMA
Belgia statistikaamet (FPS Economy)
Belgia riigipank
Belgia maksuamet
Belgia kaubandus-tööstuskodade liit
Belgia standardikeskus
FEBELBOIS
Mööbliekspordi kataloog

www.fema.be
www.economie.fgov.be
www.nbb.be/pub/home.htm
www.fiscus.fgov.be
www.belgianchambers.be
www.nbn.be
www.febelbois.be
www.belgofurn.com

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

Viimati uuendatud 15.07.2013