

## Uksed ja aknad - Taani

### Ülevaade Taani akna- ja ukseturust, suundadest ja võimalustest.

Taani Statistikaameti andmetel oli 2009. aasta 2. jaanuari seisuga Taanis 2 735 486 hoonet, mis oli 25 189 võrra rohkem kui aasta varem. Enamik hooneid Taanis on ühepereelamud (58% hoonetest) ning 38% hoonetest on mitmepereelamud. Kõigist hoonetest Taanis on 9 hoonet 10-st ehitatud pärast 1900 aastat. 5% ühepereelamutest, 14 % paarismajadest või ridaelamutest ja 6% mitmepereelamutest on ehitatud pärast 2000. aastat. Majanduskasvu tulemusena on Taanis keskmisest rohkem maju valminud aastatel 1974 - 1989 (55 000 valminud hoonet) ja aastatel 2004-2007 (31 000 valminud hoonet). Enim on kasvutrendi nimetatud perioodidel mõjutanud ühepereelamute osakaalu kasv. 2008. aastast on ehituskasv pidurdunud ning 2009 aastal valmis uusi hooneid alla 17 000 – sama maht, mis oli enne 2003. aastat.

Pindala mõistes on alates 1980. aastast igal aastal juurde ehitatud rohkem äriruumide kui eluruumide ruutmeetreid. Elumajade ehituse kasv aastatel 2003-2007 tõstis eluruumide pindala pea võrdseks äriruumidega ning aastal 2007 isegi ületas äri- ja eluruumide ehitatud ruutmeetreid. Pärast 2008. aastat on äriruumide pindala taas suurema mahuga, vaatamata asjaolule, et ka mitteeluhoonete ehitusturg on aastatel 2008-2009 langenud 15%. 2009. aastal oli keskmine pindala elaniku kohta 52,1 m<sup>2</sup> ning see on viimaste aastate jooksul pisut suurenenud. Põhjuseks on eluruumide suurenemine ning samal ajal leibkonna keskmise suuruse vähenemine.

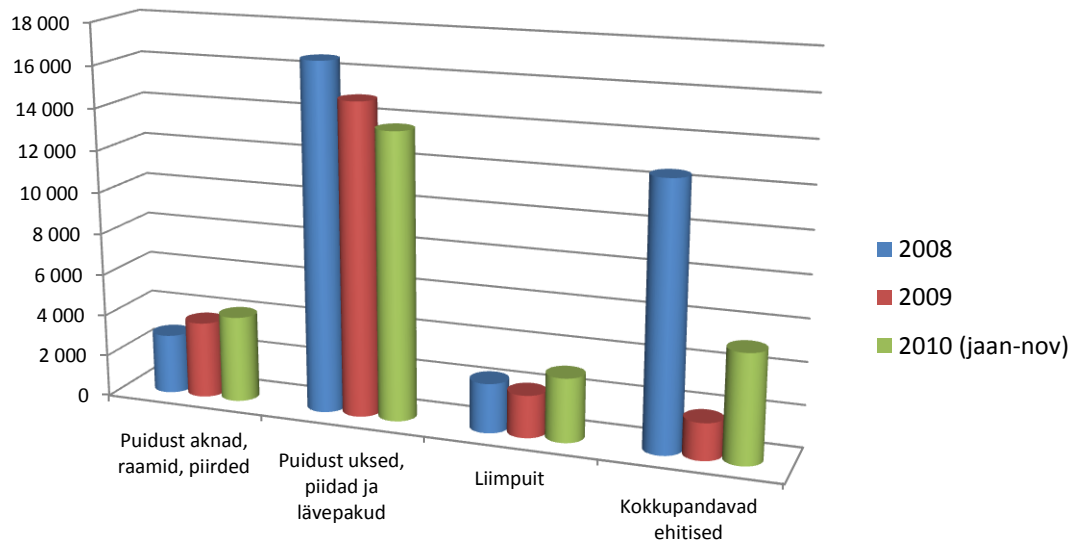
### Tarbija eelistatud akna tüüp

Taanlased on oma arhitektuuri ning disaini üle uhked ning sellel on oma mõju ka aknatüübile, mis on seal enim levinud. Traditsiooniliste kaupade osas eelistatakse enim traditsioonilisi lahendusi. Taani tüüpi aken on aken, mis avaneb väljapoole nagu enamuses Skandinaavias, kuid mis erineb ülejäänud Euroopast. See teeb Eesti tootjate jaoks tootmisprotsessi tööpingi ümberseadistamise võrra keerulisemaks. Taanis on hinnatud kohaliku sertifikaadiga kvaliteetsed ja garantiiga aknad, kuid kriisi valguses on kasvanud ka madala hinnaklassiga toodete osakaal turul (ostetakse rohkem kui varem ning pakkujaid on oluliselt juurde tekkinud).

### Eksport Eestist Taani ja Taani eksport muudesse riikidesse

Eesti eksport Taani suunal on olnud tootegrupiti erinev. Allpool toodud tabelist on väikese osatähtsuse tõttu välja jäänud alumiiniumist aknad-uksed. Huvipakkuva võrdlusena on kõrvuti akna-ukse ekspordiga välja toodud ka liimpuidu kui toormaterjali ja kokkupandavate ehitiste (mis sisaldab ka Eesti aknatootjate kaudset ekspordi).

## Eesti eksport Taani tootegrupi kaupa aastate lõikes (1000 EUR, Eesti Statistikaamet)



Eurostati andmetel on Taani olulisim ekspordi-impordi partner üldises plaanis Saksamaa. Akende-uste ekspordi valguses on teistest sihtriikidest oluliselt aktiivsem eksport aastatel 2008-2010 olnud Rootsi suunal. Rootsile järgnevad Saksamaa, Belgia, Slovakkia ja Holland. Viimastel aastatel on kõige kiirem tõusja kaubavahetuse partnerriikide loetelus olnud Hiina. 2009. aastal oli Hiina neljas suurim toodanguga varustaja Taanile (6% Taani impordist), ekspordis ei ole numbris samaväärsed, ca 2% Taani ekspordist läheb Hiina.

## Majanduskriisi mõju Taani akna-uksetööstustele

Majanduskriis on teiste hulgas ka aknatootjatele raske olnud, kuigi liidu esimehe sõnul mõjus majandustulemustele positiivselt riiklik majanduse toetamise pakett, mille raames oli võimalik taotleda riigilt toetust hoonete energiasäästlikuks renoveerimiseks. Enamasti taotleti raha akende vahetamiseks. 2010. aastal oli uste, akende, väravate ja fassaadide tootjate majanduslik olukord parem kui ehitusvaldkonnas üldiselt ning pankrotte vähem. Ettevõtete taustakontrolli ja majandusliku olukorra hindamisega tegeleva Experiani hinnangul tegutses 2010. aastal uste, akende, väravate ja fassaadide tootjate valdkonnas 27% ettevõtetest kõrge või väga kõrge riskiga. Seda on siiski vähem kui ehitusvaldkonnas üldiselt. Viimaste aastate jooksul on ettevõtted oma kulusid oluliselt kärpinud, sh vähendanud töötajate arvu 9,6% võrra. Käive vähenes 12,3% võrra, mis näitab nõudluse olulist vähenemist, samas kasum kasvas 3,4%.

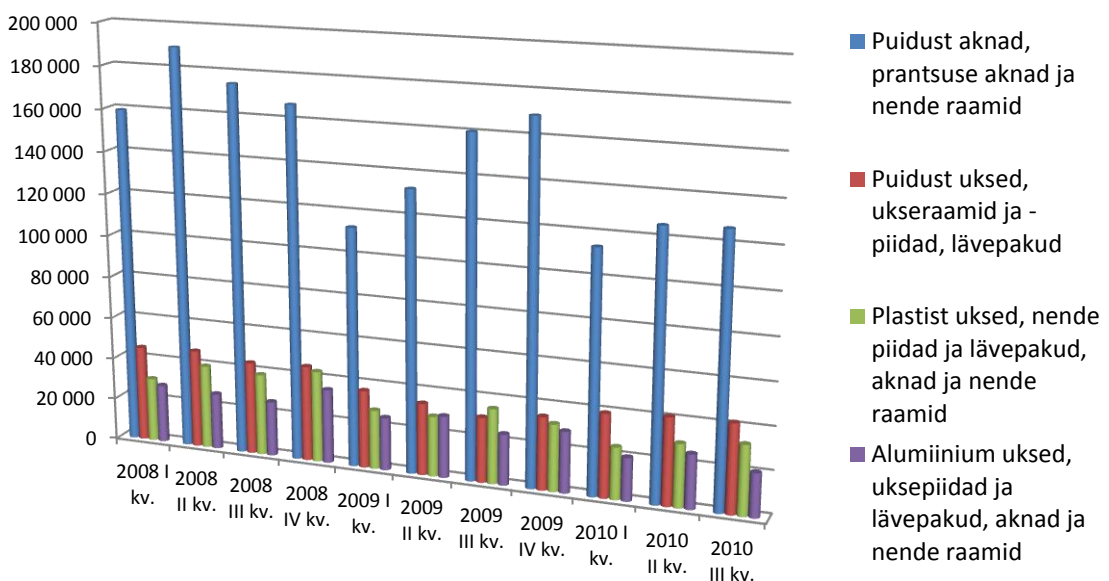
Viimastel aastatel on aknakasutuse trend liikunud okas- ehk männipuidu ja plastaknalt (viimast peetakse madala kvaliteediga aknaks) lehtpuuakna ning kasvavalt kombineeritud akna (alumiinium koos puiduga) suunal. Sellele arengule vaatamata on männipuidust akende osakaal turul jätkuvalt suurim ning plastakende osakaal on ca 20% (Euroopas on plastakende osakaal keskmiselt sellest kõrgem).

Taani siseuste jaeturg on vaid 200-300 tuhat ust aastas. Kui sellele lisada projektimüük, on aastane uste käive kokku 600-700 tuhat ust aastas. Välisuste turul konkureerimine on keerukas eelkõige seetõttu, et kvaliteedinõudmised on karmide ilmastikutingimuste tõttu väga kõrged.

## Konkurentsikeskkond

Taanis on väga palju akna-uksetootjaid (ca 500 registreeritud aknatootjat). Kõige paremini on see tööstusharu arenenud riigi lääneosas, Jüütimaal (Jutland). Valitsev tootegrupp on puitaknad - ca 60%, ca 20% plastikust aknaid (see protsent on Taanis Euroopas üks madalmaid) ja ca 20% jaguneb muud tüüpi akende vahel (nt alumiiniumaknad ja kombineeritud aknad – alumiinium ja puit koos). Viimase kümne aasta ja kriisiaja jooksul on muud tüüpi akende osakaal mõnevõrra tõusnud. Tootegruppide võrdluseks on allpool toodud tootegrupi kaupa siseturu kvartaalset toodangut kajastav tabel.

### Taani akende-uste toodangu maht tootegrupi kaupa kvartalite lõikes (1000 EUR).



Taani aknatootjate liidu (VI) esimehe hinnangul annavad akna- ja uksetootjad tööd 6000 inimesele ja käive on umbes 6 mld Taani krooni aastas (ca 805 mln EUR). Umbes 26% tulust saadakse ekspordist. Taanis valmistatud kogu tööstustoodangu parima müügitulemusega tootegruppide loetelus on okaspuidust valmistatud aknad, prantsuse aknad ja nende raamid 2010. aastal 19. kohal (Taanis Statistikaamet).

### Sertifikaadid ja erialaliidud



Taanis on nii tööandjad kui ka töövõtjad võrreldes Eestiga hästi organiseerunud. Ehkki Taani kuulub Euroopa Liitu, on Taani turul loodud kohalike tootjate jaoks mitmeid eeliseid. Üheks kvaliteedimärgiseks, mis on oluline peamiselt akende müügil ettevõtetele, on Dansk Vindues Certificering (DVC) ehk Taani Aknasertifikaat. Seda kvaliteedimärki saab taotleda läbi Taani Tehnoloogiainstituudi sõltumatu allasutuse. Eelistatult saavad selle märgise endale Taani ettevõtted, kuid ka Eestis on kaks ettevõtet, kellel on 2011. aasta veebruari seisuga vastav sertifikaat olemas (Barrus AS ja Pinest AS). Alates 2009. aasta septembrist peab sertifitseeritud aknatootja andma oma tootele viie-aastase garantii, mida on Eesti tootjatel kahjuks raske anda.

Taanis on akna-uksetootjaid ühendav liit Vinduesindustrien (VI). Liit on asutatud 1977. aastal ja sinna kuulub 65 akende ja välisuste tootjat. Kõik liidu liikmed on DVC sertifitseeritud tootjad.

Alates 1. veebruarist 2010 peavad Taanis müüdavad aknad-uksed olema kohustuslikus korras CE-märgisega. CE märgistus on tootja või importija poolt antud garantii, et toode vastab kõikidele olulistele töötervishoiu ja tööohutuse nõuetele.

## Turule sisenemise strateegia

Uuele turule sisenemisel on ülioluline kaasata protsessi inimene, kes tunneb kohalikke ehitus- ja ehitusmaterjalide turgu ning oskab nõu anda kas olemasolevaid tooteid on võimalik kohalikele oludele sobivaks kohandada. Enamasti otsitakse partner edasimüüjate hulgast, kuid on ka võimalik siseneda turule kohaliku majade tootja või tootmise lõpetanud aknatootja kaudu, kes jätkab tegevust müügiorganisatsioonina (nt. oma brändi kasutades). Mitmed Skandinaavia tootjad on juba hakanud agentideks ja otsivad siitkandist tootjaid, võimalusel ka investeerivad Eestis tehastesse, et oma brändi ja sertifikaate kasutades siin tootes akende-uste omahinda madalamaks saada. Kaubamärgiturul on keerulisem konkureerida kui madalama hinnaklassiga mahuturul, kus peamine argument on madal hind.

Vahendustasud on Taanis suhteliselt kõrged. Agendi vahendustasu on keskmiselt 15-20%, mis vastab Skandinaavia üldisele tavale. Jaemüügiketid Taanis korrutavad sisseostuhinna tavaliselt 2,3-2,5-ga.

Taanis on keskmine kasum toote pealt 30%. Kui see ei vasta kasumlikkuse ootustele, tuleb kasumisse jõudmiseks toota ja müüa sellevõrra rohkem.

## Messid

Messil osalemine ei ole Taanis sedavõrd kaaluka tähtsusega kui nt. Saksamaal. Väga olulisi messe Taanis akende-uste osas ei toimugi. Sügiseti toimub üldine tööstustoodangu mess, kus on esindatud ka ukse-aknatootjad - HI Industry.

Veel toimub väiksemaid messe, kus kohalikud akna-uksetootjad osalevad: *Byg om og Forny, BoligMesse 2011 - Hus, have og fritid, Vejle Messen 2011 - Nyt til Bolig og Familie ja Forbrugermessen Forår 2011.*

Skandinaavias juba tegutsevate Eesti akna-uksetootjate sõnul on stendiga messil olles ülioluline kohalikke keelt rääkiv inimene, kes on kontakti loomise ja toodete tutvustamise eesmärgil meeskonda kaasatud ning valikus pakutav mõni kohalik traditsiooniline enimlevinud toode (ka juhul kui muud tooted on uuenduslikumad, spetsiifilise disaini või lahendusega). Kasu toob ainult järjepidev osalemine messidel.

## Eesti toodete maine

Eesti ja kogu Baltikumi toodangul on Taani tööstuses üldiselt hea maine. Seda ei võrdsustata päris Skandinaavia kvaliteediga, kuid peetakse paremaks Bulgaariast või Venemaast. Eeldatakse, et kõrgekvaliteediline Taani aken maksab rohkem kui sama kvaliteediga Eesti aken. Kodumaise toodangu eelistamine on Taanis oluline, kuid mitte nii oluline kui Rootsis. Eratarbijad tuginevad tootevaliku tegemisel kõige julgemini tuttava soovitusel.

## Turustuskanalid

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

- *DT Group, millele kuulub Silvan (40 suurt DIY ehitusmaterjalide keskust Taanis - [www.silvan.dk](http://www.silvan.dk)) ja Stark (85 keskust Taanis, professionaalse ehitusturu varustaja - [www.stark.dk](http://www.stark.dk)).*
- *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), mis on suurim nii Taanis kui ka kogu Skandinaavias. XL-BYG kauplused on suunatud nii eratarbijatele kui professionaalidele.*
- *Kataloogifirma Harald Nyborg A/S, mis on laienenud ka kauplusteks - [www.haraldnyborg.dk](http://www.haraldnyborg.dk). Fimale kuulub 76 DIY 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)), mis on perefirma ning 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. Kui kõrgema kvaliteediklassi toodete puhul on oluliseks nii bränd kui ka DVC olemasolu, siis toodete puhul, mille peamine argument on madal hind, ei ole DVC sertifikaadi olemasolu määrav. Kõrgema kvaliteediga toodete puhul loeb bränd ja maine. Selleks on vajalik asutada kohapeal esinduspood või -kontor. Kvaliteettoote müügis on oluline osakaal ka lisandväärtusel – tarne, paigaldamine, klienditeenindus jne. Paljud aknatootjad pakuvad juurde paigaldusteenust, kuna selliselt on võimalik tagada akende õige paigaldus ning vähendada seeläbi garantiiga akende reklamatsioonide hulka.

Taanis nagu mujalgi Skandinaavias on tekkinud jaemüügikettidest sõltumatuid poode, mis keskenduvad nišitoodetele. Sageli on tegemist kalli hinnaklassi ja kindla disainiga toodetega, kus oma toodetega valikusse pääsemiseks läbirääkimistel tingimusruumi eriti ei jää.

Enamik eksporditavatest akendest-ustest tuuakse Taani agentide või eksklusiivlepinguga esindajate vahendusel, kes ei pea üldse või omavad väga väikest laoseisu. Müügiagendi ja palgatöötaja lepinguga edasimüüja peamine vahe tekib töötaja motiveeritusest. Kui agent teenib tulu läbimüügi pealt, siis lepinguga palgatöötajal on kergem väita, et turul ei ole antud tootele soodsad tingimused ning eesmärkide saavutamine venib.

Eksklusiivlepinguga esindaja puhul tasub leping teha tähtajaliselt ja/või siduda kasvugraafikuga, mille mittetäitumisel on võimalik leping ühepoolselt lõpetada. See annab võimaluse turgu ühe edasimüüja kaudu katsetada, motiveerib edasimüüjat pingutama ning samal ajal ei seo konkreetse edasimüüjaga liiga pikaajaliselt. Hiljem on võimalik edasimüüjate ringi laiendada või lepinguliste tingimuste mittetäitmisel edasimüüjat vahetada.

Üks võimalus Taanis müüa on leida kohalik aknamüüja või -tootja, kes soovib oma tooteportfelli täiendavat toodet (kas oma brändi nime all või tootja enda brändiga). Lisaks edasimüüjatele, vahendajatele ja oma esinduskontori loomisele saab Taani eksportimiseks kasutada ka Eesti ehitusfirmasid, kes sinna maju toodavad ning kes selleks Eestis toodetud aknaid kasutavad.

## Lingid ja valdkonna kontaktid

Taani Aknatootjate Liit [www.vinduesindustrien.dk](http://www.vinduesindustrien.dk)

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

Taani Kaubanduskoda [www.danskerhverv.dk](http://www.danskerhverv.dk)

Enterprise Europe Networki Taani partnerid:

Agro Business Park - [www.agropark.dk](http://www.agropark.dk)

EU-Center [www.eu-center.dk](http://www.eu-center.dk)

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

Taani Arhitektide Liit [danskeark.dk](http://danskeark.dk)

Taani Tööstuse Kesклиit [www.di.dk](http://www.di.dk)

Business In Denmark [www.virk.dk/English/businessindenmark](http://www.virk.dk/English/businessindenmark)

Ettevõtete register [www.cvr.dk](http://www.cvr.dk)

Taani eksportöörid [www.danishexporters.dk](http://www.danishexporters.dk)

Taani Välisministeeriumi kaubandusnõukogu [www.um.dk/da/menu/Eksportraadgivning/](http://www.um.dk/da/menu/Eksportraadgivning/)

RUT register välismaistele teenusepakkujatele [www.virk.dk/English/RUT](http://www.virk.dk/English/RUT)

Taani Maksuamet [www.skat.dk](http://www.skat.dk)

Taani tööturureeglid (peamiselt ehitusettevõtetele) [www.workinfo.dk](http://www.workinfo.dk)

Andmebaas [www.krak.dk](http://www.krak.dk)

Taani Internetikaubanduse Liit [www.fdi.net/fdi-in-english.aspx](http://www.fdi.net/fdi-in-english.aspx)

Taani Standardiamet [www.ds.dk](http://www.ds.dk)

---

### 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)