

Ruotsin puurakentamisen markkinat



Euroopan maaseudun
kehittämisen maatalousrahasto:
Eurooppa investoi maaseutualueisiin



metsäkeskus

SeAMK 

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Taustoja

- Tammikuussa 2017 Ruotsin väkiluku ylitti 10 miljoonan rajapyykin
- Ruotsin väestönkasvu on ollut perin kiivasta, pelkästään viime vuonna väestö kasvoi 145 000 henkilöllä
- Tilastokeskuksen mukaan 80 % Ruotsin väestönlisäyksestä tulee maahanmuutosta.

Tutkimuksen tavoitteet

Tutkimuksen päätavoitteena oli kartoittaa Ruotsin rakennusalan markkinatilannetta, toimintakulttuuria ja etsittiin eväitä Ruotsin markkinoille murtautumiseen.

Tätä tavoitetta lähestyttiin seuraavien tutkimuskysymysten kautta:

- Miltä rakentamisen ala näyttää Ruotsissa
- Kilpailutilanne Ruotsissa
- Puurakentamisen näkymät Ruotsissa
- Rakentamisen toteutusprosessit, kuinka etenee
- Poikkeavatko Ruotsin rakennusmääräykset ja normit Suomesta
- Kulttuurierot kaupankäynnissä
- Tärkeimmät neuvot rakennusalan yrityksille, jotka aloittavat vientiä Ruotsiin

Markkinatutkimuksen suorittaminen

1) Haastattelututkimus

- Kjell Skoglund (toimitusjohtaja, Suomalais-ruotsalainen kauppakamari)
- Micael Blomster (toimitusjohtaja M Blomster Consulting Oy)
- Markku Sirviö (konsultti, Suomalais-ruotsalainen kauppakamari)
- Marja Gisselberg (arkkitehti, Gisselberg Arkitekter AB)
- Lisäksi selvitettiin verkon jakelukanavia ja tietolähteitä

2) Markkinatutkimus ostopalveluna

- Nordic Export partners
- Ruotsin rakennusmarkkinat, alan yritykset, jakelutiet ja viestintäkanavat

TULOKSIA

Ruotsin rakennusmarkkinat

- Rakennusala kasvanut räjähdysmäisesti
- Tukholman alueella ja Etelä-Ruotsissa asuntopula
- 10 seuraavan vuoden aikana Tukholman alueella tarvitaan n. 700 000 uutta asuntoa
- Kasuvia alueita Göteborg, Malmö, Sundsvall ja Jällivaaran alue

Rakennusinvestoinnit 10 % BKT:stä

- Ruotsissa vuonna 2016 rakennusinvestoinnit olivat 10 % BKT:stä
- Paikalliset ja kotimaiset tekijät ovat vahvoja rakennusalalla
 - Valtakunnallisesti muutama suuri yritys
 - Alueellisesti pienempiä toimijoita (omat projektit tai suurempien alihankintaa)
 - Yhteenliittymisen tyypillistä mittakaavaetujen saavuttamiseksi

Rakentamisen tapa ja kasvu

- Elementtirakentaminen lisääntymässä (päiväkodit, koulut, pakolaisten asunnot)
- Puurakenteisina: kerrostalojen, urheiluhallien ja suurten siltojen rakentaminen kasvussa
- Asuntorakentamisen ennakoidaan olevan vilkasta vielä vuosia eteenpäin

Puurakentaminen kiinnostaa

- Puurakentaminen nousussa, ekologisuus näkökulma
- Kerrostaloja ja siltoja yhä useammin puusta
- Massiiviliimapuu ja puurakenteiset tilamoduulit nosteessa

Rakennusalalla kova kilpailu

- Ruotsissa suuret, mutta kilpaillut markkinat; Isojen markkinoiden vetämänä Ruotsiin on tullut runsaasti sekä ulkomaisia työntekijöitä että yrityksiä.
- Kilpailu alalla on kovaa ja asiakkaat hinta-/laatatutietoisia. Kaikki Ruotsin markkinoille tulleet yritykset eivät ole menestyneet.
- Suuremmissa rakennusprojekteissa toimivat isot, kansainväliset rakennusyritykset (NCC, Skanska)
- Hinta-laatusuhde erityisen tärkeä, varsinaisessa rakennusvaiheessa myös nopeus

Valitusprosessit hidasteena

- Yhteiskunta ja demokratia samanlaiset kuin Suomessa, helpottaa tuloa Ruotsiin
- Myös toteutusprosessit samankaltaisia kuin Suomessa
- Kunnat keskeisessä roolissa kaavoituksessa ja rakennuslupien myöntämisessä
- Valituksia tehdään paljon ja prosessit pitkiä
- Kunnat ulkoistavat rakentamista yhtiöittämällä, jolloin ei tarvitse noudattaa julkisten hankintojen tarjouslakia

Riskien hallinta tärkeää

- Suositetaan etabloituneita osiajia, joilla yleistuntuma rakentamiseen Ruotsissa
- Sertifikaatit tärkeitä, varsinkin jos yritys tulee toisesta maasta. Sertifikaatit kannattaa hakea etukäteen.
- Aikataulujen pitäminen ja nopeus tärkeää (kovat sakot)
- Rakennuksiin yleensä 5-10 vuoden takuu

Jakelukanavat

Useita mahdollisuuksia:

- Ruotsalainen yhteistyökumppani; alihankkijaksi jollekin Ruotsin markkinoilla toimivalle yritykselle
- Tytäryhtiö Ruotsiin tai voi ostaa ruotsalaisen yrityksen, jonka kautta vie omia tuotteita markkinoille
- Paikallisen edustajan / myyjän palkkaaminen
- Kauppa Suomesta käsin (oltava valmis henkilökohtaisiin tapaamisiin ja neuvotteluihin)
 - Sähköinen kaupankäynti

Sähköisiä kanavia

- Byggsverige: rakennuspuolen tietolähde, listataan rakennusprojekteja, tietoa alan yrityksistä, tarjouksista ja hankinnoista.
- Byggrfakta: listaus Ruotsin alueista (korjausrakentaminen, tuotteet tai muu rakentamiseen liittyvä)
- Svergiebygger: mahdollisuus laatia omasta yrityksestä portfolio, joka tulee näkyviin kun asiakas tai kilpailuttaja kysyy yritysten tietoja. Voi tilata kilpailija- ja asiakasanalyysijä.
- Tradeka, kategoria Bygg & Verktyg: myydään rakentamiseen liittyvää tavaraa
- Blocket: samankaltainen kuin tori.fi, mahdollisuus myös oman kauppasivun ostamiseen
- Amazon & eBay
- Torget.se: sähköinen puhelinluettelo
- LantbruksNet: markkinapaikka maatalouden rakentajille
- VidaXL: voi hakea myyjäksi, jolloin saa omat tuotetiedot verkkoon
- Bolagsplatsen: vastaa yrityssuomi.fi

Kuinka ulkomaiset yritykset ovat tulleet markkinoille?

- Markkinoille tullut taloudellisesti vahvoja yrityksiä
- Tulleet usein yritysoston tai yhteisyritysten kautta

... KOSKA usein Ruotsissa selvitetään löytyykö kotimaisia tarjoajia

Neuvottelu- ja kielitaito

- Kulttuuriero Suomeen kaupankäynnissä: asiakkaaseen tutustuminen paljon tärkeämpää kuin Suomessa
 - Pelkkä tarjousten lähettäminen ei riitä
 - Ensin on seurusteltava ja luotava hyvä asiakassuhde, vaatii useampia tapaamisia. Aluksi ei puhuta hinnasta mitään.
 - Ruotsissa ei helposti sanota ”ei”, vaikka kauppaa ei olisi syntymässäkään
- Myyntityön oltava sitkeää, joustavuutta vaaditaan. Kilpailu hinnalla ei ole järkevää.
- Ruotsin kieli osattava

Ruotsin rakennusmääräykset ja normit

- Yleisesti ottaen Ruotsissa ovat rakentamiseen liittyvät normit ja säädökset Suomea löysemmät. (esim. KA-arvot ovat alemmat ja puukerrostaloissa ei vaadita sprinklereitä)
- Rakentamisessa on paljon yksityiskohtia, jotka tavataan tehdä Ruotsissa hieman eri tavalla kuin Suomessa.
- Ohjeistot ja normit on esitetty teoksessa Boverkets byggregel (BBR)

TOIMENPIDESUOSITUKSET RUOTSIN RAKENNUSALAN MARKKINOILLE PYRKIVILLE

Toimenpidesuosituks

- Asiantuntijoiden näkemykset ja Nordic Export partnersin tekemän selvityksen tulokset olivat hyvin samansuuntaisia ja toisiaan tukevia.
- Lähtökohtaisesti yritysten murtautumista Ruotsin rakennusalan markkinoille yksin pidetään haastavana.

Toimenpidesuosituksia (1)

- 1) Ruotsin markkinoille kannattaa lähteä vain kilpailukykyisellä tuotteella. Hinta ei ole paras kilpailuvaltti.
- 2) Ruotsalainen rakentamistapa, normit ja säädökset on syytä olla hyvin hallussa (prosessissa pitäisi olla joku joka hallitsee BBR:n).
- 3) Pyri saamaan tuotannostasi Ruotsissa nopeasti referenssejä esille.

Toimenpidesuosituksia (2)

- 4) Hanki jos mahdollista jo ennen vientiponnistuksiin ryhtymistä tuotteillesi ruotsalaisia sertifikaatteja.
- 5) Hyödynnä Ruotsissa toimivia asiantuntijoita ja heidän palveluitaan (esim. Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin palvelut ja yksityiset konsultit).
- 6) Myyjän pitää tuntea hyvin tuotteensa, ts. tietää hyvin mitä on myymässä ja pystyä tarvittaessa asiakkaan toivomiin muutoksiin ja joustoihin.

Toimenpidesuosituksia (3)

- 7) Huomioi erot kaupankäyntikulttuurissa, luo suhteita, ole kärsivällinen ja joustava.
- 8) Pidä huolta, että yrityksestäsi löytyy riittävän hyvää ruotsin kielen osaamista, sekä paikallisen kaupantekokulttuurin ymmärrystä.
- 9) Luomalla kumppanuuksia ruotsalaisten yritysten kanssa saat nopeasti paikallista osaamista.