

# Ruotsissa **KASVAVA KYSYNTÄ** puutuotealan yrityksille

Rakentamisen sektori Ruotsissa on ollut vahvassa kasvussa viime vuosina. Tekijöitä tarvitaan paljon, toki kilpailuakin riittää. Puurakentaminen Ruotsissa on hyvässä vauhdissa.

Rakentamista hallitsevat kotimaiset ja paikalliset yritykset, vaikka kansainvälisiä kilpailijoita onkin paljon. Usein projekteissa kuitenkin toimijan kotimaisuus katsotaan eduksi. Vuonna 2013 alkanutta rakentamisen buumia ovat ruokki-neet asuntopula ja alhaiset korot.

Kasvua on viime vuosina ollut eniten kerrostalojen ja erikoisasuntojen kuten opiskeli- ja asuntotoimien ja moduuliasuntojen määrissä. Moduuliratkaisuja käytetään laajalti päiväkotien ja koulujen osalta.

## PUUN MERKITYS KASVUSSA

Ruotsissa rakentamisen painopiste on laadussa ja suunnittelussa, mutta viime vuosina on keskitytty entistä enemmän kestävään kehitykseen ja vihreään rakentamiseen. Tukholma oli vuonna 2010 Euroopan ensimmäinen vihreä pääkaupunki, mikä on vahvistanut trendiä ympäristöystävälliseen rakentamiseen ja kestävien materiaalien, kuten puun, suurempaan käyttöön.

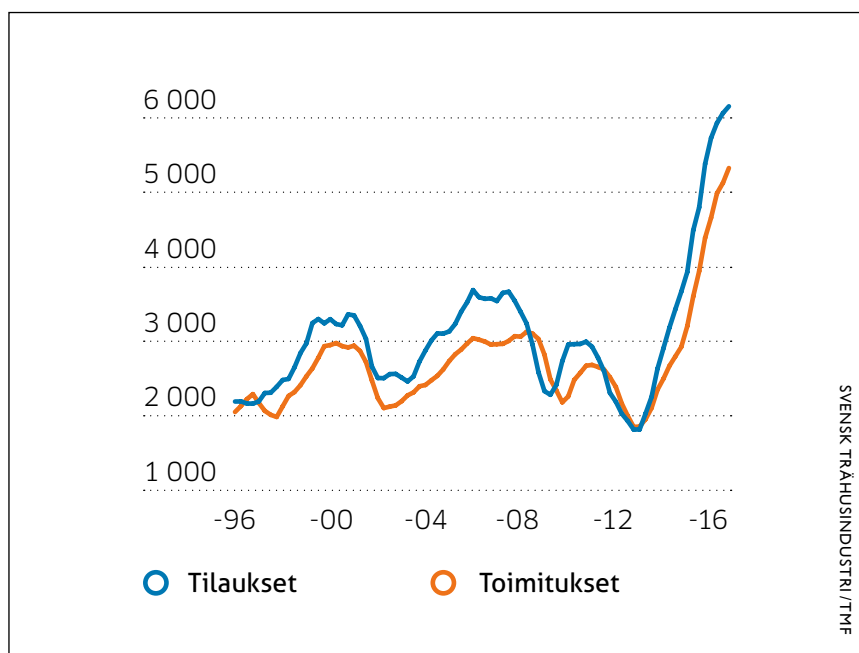
Ruotsissa on pitkään luonnollisesti rakennettu puusta, mutta pitkään yli kaksi-kerroksiset rakennukset olivat kiellettyjä paloturvallisuussyistä. Tähän on tullut muutos ja viime vuosikymmeninä puun rakennus- ja ympäristölliset hyödyt on ymmärretty paremmin. Nykyään noin 10 prosenttia kerrostalorakennuksista rakennetaan puurunkoisina.

Oheisesta kuvasta voi nähdä Ruotsin pienpuutalovalmistajien tilauskannan sinisellä ja toimitetut määrät oranssilla. Pienpuutalovalmistajien tilauskanta on kasvanut tasaisesti ja voimakkaasti.

## OMAKOTI- JA RIVITALOISSA KOVA KILPAILU

Vuonna 2016 puista pienrakennuksia – omakoti-, rivitalo- ja vapaa-ajan pienrakennuksia – toimitettiin 6505 kappaletta, mikä tarkoittaa 18 prosentin kasvua edelliseen vuoteen verrattuna.

Pienrakennusten valmistajilla on kuitenkin paljon kilpailua, ja suomalaisen pk-yrityksen voi olla hankala saada myyntiä Suomesta käsin. Markkinoille pyrkimisessä kan-



▲ Ruotsin puutaloteollisuuden tilausmäärät ja toimitukset

” Ruotsin markkinoille pyrkimisessä kannattaa harkita ruotsalaisen yrityksen perustamista. Kevyempi mahdollisuus on palkata ruotsalainen myyntihenkilö.

nattaa harkita ruotsalaisen yrityksen perustamista. Kevyempi mahdollisuus suomalaiselle yritykselle on palkata ruotsalainen myyntihenkilö.

## CLT:N, LIIMAPUUN JA LEVYJEN MARKKINAKANAVIA

Suuret rakennushankkeet toteutetaan usein kokonaisurakoina, jolloin yksi urakoitsija on vastuussa koko hankkeesta. Näissä tapauksissa tarvitaan aliurakoitsijoita ja kiinnostuneiden kannattaakin olla yhteydessä kohteesta vastuussa olevaan projektipäällikköön.

Kaikilla talotehtailla ei ole näiden tuotteiden omaa valmistusta, joten talotehtaiden toimittajaksi pääseminen voi myös olla mahdollista. Rautakauppaketjuihin on myös mahdollista päästä toimittajaksi. Tämä kanava on kuitenkin eniten kilpailtu ja sisään on vaikea päästä.

Ikkunoiden, ovien ja portaiden osalta arkkitehdit ja suunnittelijat ovat tärkeässä

roolissa. Rautakauppaketjuissa on kova kilpailu myös näiden tuotteiden osalta. Ruotsissa tehdään kuitenkin koko ajan paljon remontointia ja korjausrakentamista. On olemassa yrityksiä, jotka ovat erikoistuneet ikkunan vaihtoihin, mutta eivät kuitenkaan itse valmista ikkunoita. Ruotsissa on myös paljon yleishyödyllisiä asuntoyhtiöitä, joiden hankinnat ovat julkisia hankintoja.

## MARKKINATUTKIMUS ETUKÄTEEN KANNATTAA

Kun yritys harkitsee laajentumista uudelle markkina-alueelle, on erittäin olennaista tutustua siihen jo etukäteen. Markkinatutkimusta voi tehdä omalta työpisteeltä internetin avulla, mutta aina kannattaa myös käydä paikan päällä tutustumassa olosuhteisiin, toimintakulttuuriin, alan tapahtumiin ja kauppoihin. Ruotsalaiseen liiketoimintakulttuuriin kuuluvat kasvokkain käytävät neuvottelut ja keskustelut. Markkinatutkimuksen teettäminen paikallisella tai kohde- maata hyvin tuntevalla yrityksellä on myös varteen otettava vaihtoehto. ■

SALLA KETTUNEN JA SANNA JOENSUU-SALO

*Tiedot perustuvat Suomen metsäkeskuksen ja Seinäjoen ammattikorkeakoulun teettämään Ruotsin puurakentamista koskevaan markkinatutkimukseen. Tutkimuksen toteutti Nordic Export Partners. Markkinatutkimus on saatavilla tilattaessa: [salla.kettunen@seamk.fi](mailto:salla.kettunen@seamk.fi).*