

# KANSAINVÄLISTYMISELLÄ KASVUA – ONNISTUMISEN EVÄITÄ RUOTSIN RAKENNUSMARKKINOILLE MURTAUTUMISEEN

Puutuotealan kasvuhankkeen selvitys

Salla Kettunen, Hannu Tuuri ja Sanna Joensuu-Salo



Elinkeino-, liikenne- ja  
ympäristökeskus



Euroopan maaseudun  
kehittämisen maatalousrahasto:  
Eurooppa investoi maaseutualueisiin



**metsäkeskus**  
forest centre

**SeAMK** 

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU  
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

## TIIVISTELMÄ

Salla Kettunen, Hannu Tuuri ja Sanna Joensuu-Salo 2017. Kansainvälistymisellä kasvua – onnistumisen eväitä Ruotsin rakennusmarkkinoille murtautumiseen. Puutuotealan kasvuhankkeen selvitys.

Tämä selvitys on toteutettu osana Seinäjoen ammattikorkeakoulun ja Suomen metsäkeskuksen toteuttamaa Puutuotealan kasvuhanketta vuonna 2017. Puutuotealan kasvuhankkeen rahoittaja on Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelma 2014-2020, Etelä-Pohjanmaan ELY-keskus ja Pohjanmaan ELY-keskus Euroopan maaseudun kehittämisen maatalousrahastosta.

Selvityksen tarkoituksena on kartoittaa Ruotsin rakennusalan markkinatilannetta puurakentamisen näkökulmasta, ruotsalaista rakentamisen toimintakulttuuria ja väyliä Ruotsin markkinoille murtautumiseen. Selvityksen teemoja ovat kilpailutilanne Ruotsissa, rakentamisen toteutusprosessit, Ruotsin rakennusmääräykset ja normit, kulttuurierot kaupankäynnissä, rakentamisen kustannukset Ruotsissa, puurakentamisen näkymät sekä tärkeimmät neuvot rakennusalan yrityksille viennin käynnistämiseksi Ruotsiin.

Selvitys on tehty kahdessa osassa. Ensimmäisessä osassa toteutettiin teemahaastatteluja neljälle Ruotsin rakennusalaa ja/tai yritystoimintaa tuntevalle asiantuntijalle sekä yhdelle Ruotsin markkinoilla toimineelle yrittäjälle. Selvityksen toinen osuus toteutettiin ostopalveluna ja siinä selvitettiin ruotsalaisen konsulttiyhtiön toimesta rakentamiseen liittyviä puutuotealan markkinoita.

Päätuloksena voi todeta, että rakentamisen sektori on Ruotsissa kasvanut viime vuodet ja kasvaa edelleen. Puurakentamiselle on tilausta. Markkinoilla on myös paljon kilpailua ja paikallisia toimijoita suositaan. Tämän vuoksi markkinoille pääsemiseksi tarvitaan henkilökohtaisia kontakteja ja yhteistyökumppaneita Ruotsista. Markkinoille pääsemisen varmistamiseksi kannattaa pohjatyö tehdä hyvin. Tämä koskee niin oman tuotteen hiomista, sen sovittamista kyseiselle markkina-alueelle sopivaksi, brändäystä ja tarvittavien lupien ja sertifiointien selvittämistä kuin markkinatilanteeseen tutustumista. Suomalaiset yritykset tarvitsevat usein lisää osaamista ja kovaa työtä kontaktien luomiseksi.

**Avainsanat:** puutuoteala, rakentaminen, Ruotsi

### **Yhteystiedot:**

Salla Kettunen  
Seinäjoen ammattikorkeakoulu  
Liiketalouden ja kulttuurin yksikkö  
PL 412, 60101 Seinäjoki  
salla.kettunen@seamk.fi

ISBN 978-952-7109-68-7 (verkkojulkaisu)

## SISÄLTÖ

SISÄLTÖ .....	3
1 JOHDANTO .....	4
2 RUOTSIN RAKENNUSALA KASVANUT RÄJÄHDYSMÄISESTI ....	6
2.1 Valitusprosessit hidasteena .....	6
2.2 Ruotsin rakennusosalalla kova kilpailu .....	7
2.3 Riskien hallinta tärkeää .....	10
3 JAKELUKANAVAT .....	12
4 MARKKINOILLA TOIMIMINEN .....	16
4.1 Boverkets byggregel – asuntosuunnittelijan keskeinen opus .....	17
4.2 Ruotsalaisen neuvottelukulttuurin osaamista ja kielitaitoa .....	18
5 JOHTOPÄÄTÖKSET JA TOIMENPIDESUOSITUKSET .....	20
5.1 Johtopäätökset.....	20
5.2 Toimenpidesuosituksset .....	22
LÄHTEET .....	23
LIITE 1 RUOTSIN MARKKINATUTKIMUS	

# 1 JOHDANTO

Kansainvälistyminen on yritysten yksi keskeisistä kasvun keinoista – myös rakennusosalalla. Kotimaan markkinoilta laajentuminen kansainvälisille markkinoille vaatii yrityksiltä lisää uutta osaamista ja tietoa uudesta toimintaympäristöstä. Tämän selvityksen tarkoituksena on tuottaa puutuotealan yritysten kasvua ja kansainvälistymistä tukevaa tietoa. Selvityksen kohdemaaksi on valittu Ruotsi, jonka monet kansainvälistymään pyrkivät puualan yritykset näkevät hyvin kiinnostavana ja potentiaalisena kohdemaana omaa vientitoimintaa käynnistettäessä. Tässä selvityksessä kartoitetaan Ruotsin rakennusalan markkinatilannetta, toimintakulttuuria ja etsitään eväitä Ruotsin markkinoille murtautumiseen.

Puurakentaminen ja puu materiaalina herättää Ruotsissa tällä hetkellä paljon kiinnostusta ja puurakentamisessa on tehty paljon kehitystyötä. Ekologisuuden näkökulma on ollut nousussa rakentamisessa ja tätä kautta puun suosio on noussut. Palomääräysten helpottuminen on myös lisännyt puun käyttöä rakentamisessa. Kerrostaloja ja jopa siltoja on viime vuosina rakennettu puusta.

Selvityksen päätavoitteena on kartoittaa Ruotsin rakennusalan markkinatilannetta puurakentamisen näkökulmasta, ruotsalaista rakentamisen toimintakulttuuria ja väyliä Ruotsin markkinoille murtautumiseen. Tätä tavoitetta lähestytään seuraavien teemojen kautta:

1. Kilpailutilanne Ruotsissa.
2. Rakentamisen toteutusprosessit.
3. Ruotsin rakennusmääräykset ja normit.
4. Kulttuurierot kaupankäynnissä.
5. Rakentamisen kustannukset Ruotsissa.
6. Puurakentamisen näkymät Ruotsissa.
7. Tärkeimmät neuvot rakennusalan yrityksille, jotka aloittavat vientiä Ruotsiin.

Selvitys on tehty kahdessa osassa. Ensimmäisessä osassa toteutettiin teemahaastatteluja neljälle Ruotsin rakennusalaan ja/tai yritystoimintaa tuntevalle asiantuntijalle.

Teemahaastatteluihin osallistuivat: Kjell Skoglund (toimitusjohtaja, Suomalais-ruotsalainen kauppakamari), Micael Blomster (toimitusjohtaja M Blomster Consulting Oy), Markku Sirviö (konsultti, Suomalais-ruotsalainen kauppakamari ja Marja Gisselberg (arkkitehti, Gisselberg Arkitekter AB). Tämän lisäksi haastateltiin yhtä yrittäjää, joka on toiminut Ruotsin markkinoilla: Göran Heikius (Heikius Hus – Talo Ab). Tässä selvityksessä esitetään keskeiset tulokset haastatteluista. Haastateltavien sanomisiin viitataan tekstissä koodeilla H1, H2, H3, H4 ja H5.

Selvityksen toinen osuus toteutettiin ostopalveluna ja siinä selvitettiin ruotsalaisen konsulttiyhtiön toimesta rakentamiseen liittyviä puutuotealan markkinoita. Markkinatutkimus on kokonaisuudessaan tämän selvityksen liitteenä.

Tämä selvitys on tehty osana Etelä- ja Keski-Pohjanmaalla vuosina 2015-2017 toteutettavaa Puutuotealan kasvuhanketta. Hankkeen toteuttavat yhteistyössä Suomen metsäkeskus ja Seinäjoen Ammattikorkeakoulu Oy. Puutuotealan kasvuhankkeen rahoittaja on Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelma 2014-2020, Etelä-Pohjanmaan ELY-keskus ja Pohjanmaan ELY-keskus Euroopan maaseudun kehittämisen maatalousrahastosta.

## 2 RUOTSIN RAKENNUSALA KASVANUT RÄJÄHDYSMÄISESTI

Ruotsin taloudessa on jatkunut useita vuosia noususuhdanne (BKT kasvaa 3-4 % vuodessa). Nyt tämä kiihtyvä kasvusuhdanne näkyy erityisesti Tukholman alueella ja Etelä-Ruotsissa asuntopulana, kun kasvukeskuksissa tarvitaan eri aloilla runsaasti uusia työntekijöitä (H1). Kymmenen seuraavan vuoden aikana Tukholman alueella tarvitaan n. 700 000 uutta asuntoa, puhutaan jopa 800 000 uuden asunnon tarpeesta, josta Suur-Tukholman alueella pelkästään 30 000 asuntoa/vuosi. Vahvasti kasvavia ja rakentuvia kaupunkeja ovat myös Ruotsin muut isot kaupungit: Göteborg, Malmö, Sundsvall ja pohjoinen Jällivaaran alue, joka kasvukeskuksena on ilmeisesti enemmän hetkellinen (H4, H2).

Rakennusalan kasvaessa räjähdysmäisesti asuntomarkkinat käyvät kuumana ja hinnat nousevat koko ajan (H1). Tarvetta on paljon enemmän kuin pystytään rakentamaan, koska monet prosessit ovat hitaita (mm. kaavaprosessi). Asuntopulan arvioidaan olevan tällä hetkellä yksi suurimpia talouskasvun hidasteita Ruotsissa (H4).

### 2.1 Valitusprosessit hidasteena

Ruotsin rakennusmarkkinat ovat suuret. Yhteiskunta ja demokratia toimivat kuten Suomessakin, joten siltä kannalta ajatellen suomalaisten yritysten on helppo tulla Ruotsiin. Ruotsissa rakentamisen toteutusprosessit ovat pääpiirteissään aika saman tyyppisiä kuin Suomessa (H4). Toisaalta Ruotsi on kaikilla aloilla hyvin kilpailtunaa ja ruotsalaiset ovat hyvin tarkkoja hinta/laatusuhteesta. *"Kotiläksyt kannattaa tehdä kunnolla ennen kuin lähtee Suomesta yrittämään Ruotsin markkinoille"* (H1).

Kunnat ovat keskeisessä roolissa kaavoituksessa ja rakennusluvien myöntämisessä ja siten myös päättävässä roolissa mitä rakennetaan. Ruotsissa valitetaan paljon rakennusluvista ja kaavoituksesta, siksi nämä prosessit ovat pitkiä, mikä hidastaa rakentamista. Kansainväliset kiinteistöjen kehitysyrietykset ovat olleet jo aikaisemmin voimakkaasti esillä kiinteistöjen omistajina. Investointikohteina kiinteistöt

siis kiinnostavat. Toisaalta nämä kiinteistöjen kehitysyrietykset ovat usein valmiita ottamaan riskejä ja tekevät suunnittelua omalla riskillään aika pitkälle sillä välin, kun valitusprosessit etenevät. Tietyissä tilanteissa rakennuslupakuvat voidaan ottaa rakennuslupakäsittelyyn jo "sisälle" vaikka kaavaa ei vielä ole hyväksytty, varsinkin jos kaavan hyväksymisen tilanne on aika selvä. (H4.)

Toisaalta rakennusurakkakilpailutuksista usein valitetaan, mikä viivästyttää rakentamista. Kunnat pyrkivät ulkoistamaan rakentamista yhtiöittämällä, jolloin ei tarvitse noudattaa julkisten hankintojen tarjouslakia (H2). Tämä on yleistymässä oleva käytäntö. Kovan asuntotarpeen ja pitkien valitusprosessien vastapainoksi on varsinaisessa rakennustyössä kovia paineita viedä ne läpi mahdollisimman nopeasti.

Oikeusprosessia koskevien huomautusten tekemiseen on kaikilla, joita asia koskee. Kaikki huomautukset tutkitaan kunnallisessa, suomalaista rakennuslautakuntaa vastaavassa elimessä. Mikäli prosessissa on edetty virheellisesti, korjaustoimia ovat mm. luvan hakeminen jälkikäteen, toiminnan jatkamisen kieltäminen, ehdollinen sakkomaksu, laiminlyönnin aiheuttaneen henkilön vaihtaminen pois toimestaan ja sanktiomaksu rakentajalle<sup>1</sup>. Boverket sivustolta löytyy laajasti tietoa rakentamiseen liittyen.

Ruotsissa julkisilla toimijoilla on Suomen HILMA-portaalia vastaava nettiportaali [www.opic.com](http://www.opic.com), josta löytyy kilpailutettavia rakennuskohteita.

Rakentamisen toteutusprosessit	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Demokratia ja yhteiskunta toimii kuten Suomessakin, valitusprosessit sekä kaavoituksissa että tarjouskilpailuissa hidastavat rakentamista.</li> <li>• Varsinaisessa rakennusvaiheessa nopeus on tärkeää.</li> </ul>
--------------------------------	--

## 2.2 Ruotsin rakennusalalla kova kilpailu

Ruotsissa rakennussektorilla on suuret mahdollisuudet, koska töitä on paljon. Yksi haastateltavista (H1) arvioi, että Ruotsissa on lähes kaikki rakennusalan kapasiteetti

<sup>1</sup> <http://www.boverket.se/>

jo käytössä. Suuremmissa rakennusprojekteissa perinteiset suuret jo kansainvälistyneet rakennusyrietykset kuten NCC ja Skanska ovat voimakkaasti esillä. Pienempiä rakennusalan yrityksiä on paljon. Kova kysyntä rakennusalan ammattilaisista on tuonut alalle runsaasti työntekijöitä ulkomailta, mm. Virosta ja Puolasta. Rakentamissektorille on rantautunut myös ulkomaisia yrityksiä mm. Norjasta, Yhdysvalloista, Baltian maista ja joitain myös Suomesta. Ihan helppoa Ruotsin markkinoille rantautuminen ei näille yrityksille ole ollut, eivätkä monet toki ole siinä onnistuneetkaan. Monet ulkomaiset yritykset eivät ole onnistuneet saamaan jalansijaa Ruotsissa, vaikka ovat paljon halvempia kuin paikalliset toimijat (H4).

Toisaalta Ruotsi on kaikilla aloilla hyvin kilpailtu maa ja ruotsalaiset ovat hyvin tarkkoja hinta-laatusuhteesta (H1). Halvempien toimijoiden menestyksen esteeksi ovat usein nousseet Ruotsin laatuvaatimukset, joita nämä yritykset eivät ole onnistuneet täyttämään (H2).

Ruotsin hintatasosta on esitetty hyvin erilaisia arvioita. Osa arvioi kustannukset alhaisemmaksi ja osa korkeammiksi. Kustannustason lisäksi euron kurssin vaihtelut vaikuttavat hintatasoon. Eri pankit myös käyttävät erilaisia menetelmiä kurssien ja vaihtopalkkioiden laskemiseen. Yrityksen kannalta tämä voi merkitä huomattavan suuria eroja.

Rakennustyön kustannustason Ruotsissa on kokonaisuudessaan arvioitu olevan 15-20 % alhaisempi kuin Suomessa (H2). Haastateltava arveli Ruotsin alhaisemalle kustannustasolle syyksi mm. maan vähäisempää byrokratiaa. Toisaalta, Ruotsissa on viime aikoina alettu kiinnittämään huomiota kohonneisiin rakennus- ja remontointikustannuksiin. Tämän vuoksi on alettu etsimään uusia toimintamalleja ja materiaaleja, joilla kustannuksia voitaisiin laskea. Hintojen nousu selittyy osittain sillä, että asunto-osakkeet ovat saattaneet vaihtaa omistajaa jo useita kertoja ennen kuin asunto edes valmistuu.

Ruotsissa tarkasteltiin rakennuskustannuksia verrattuna Tanskaan, Norjaan ja Suomeen. Vuodesta 2000 lähtien vuoteen 2012 usean asunnon rakentamisen kohteissa kustannukset ovat Ruotsissa nousseet indeksillä ilmaistuna 100:sta 151:een. Suomessa kasvu oli maltillisempaa, nousu oli 134:ään. Luku sisältää panosten kustannukset, mm. työvoiman ja materiaalit. Kustannustason nousu tuolla ajalla oli



Ruotsissa 30 % ja Suomessa vain 5 % (inflaatio laskettu pois). (Svenska byggkostnader i en internationelle jämförelse, 2014.)

Samassa tutkimuksessa tarkasteltiin myös Suomen ja Ruotsin vuokra-asuntojen rakentamisen kustannuksia. Vertailu on tehty neliöhinnosta. Vuokrarakentamisen kustannukset ovat vaihdelleet. Vuonna 2000 vuokrarakentaminen oli kalliimpaa Ruotsissa sekä suurkaupunkialueilla että muualla maassa. Rakentamiskustannusten ja euron kurssin muutosten vaikutusten myötä vuonna 2012 Helsingin alueella vuokrarakentaminen oli noin 8 % kalliimpaa kuin Ruotsin suurkaupunkialueilla, mutta muualla maassa Ruotsin hintataso oli 2 % kalliimpi kuin Suomen muun maan hintataso. (Svenska byggkostnader i en internationelle jämförelse, 2014.)

Rakentamisen kustannuksia on vertailtu myös esim. Suomen ja Itävallan välillä. Siinä kävi ilmi, että Suomen korkeammat kustannukset johtuivat esimerkiksi työmaapalveluista ja –kalustosta, rakenneratkaisuista (perustukset ja runkorakenteet) ja yhteistilojen määrästä. Itävallassa autohallien mitoitus on niukempi, siellä ei rakenneta saunoja, iv-konehuoneita tai väestönsuojia. (Rakennuslehti 2016.) Vastavia eroja voi löytyä myös Ruotsin rakentamisesta.

Puurakentamisessa käytetään sekä massiiviliimapuu tyyppisiä komponentteja, että aika yleisesti tilamoduuleja, jotka ovat usein puurakenteisia. Moduulit rakennetaan yksikkö kerrallaan. Tällaisia suuria vaikuttajia Ruotsissa ovat Lindexbygg ja Moälven Byggmodul AB, jotka rakentavat kerrostaloja moduuleista.

Kestävä kehitys näkyy puun käytön suosiossa rakentamiseen. Toinen vahva tekijä on, että puun koetaan vaikuttavan positiivisesti terveyteen. Vaikka mielikuva puun positiivisista terveysvaikutuksista on olemassa, eivät kuluttajat välttämättä kuitenkaan tiedä niistä paljoa. (Toppinen ym. 2017.) Tätä tulosta voi tulkita niin, että mikäli omalla tuotteella on olemassa positiivisia vaikutuksia, kannattaa niitä tuoda markkinoinnissakin esiin.

Ruotsin ja Norjan tee-se-itse lattia- ja pinnoitemarkkinoilla ”vihreä kuluttaja” on useimmiten korkeasti koulutettu nainen, joka ostaa mieluiten tuotteita joilla on takuu. Vaikuttaa sille, että kyseessä on pitkälti sama asiakasryhmä, joka on kiinnostunut lähiruuasta ja luomusta. Vahvimmin puurakentamisen lisäämisen mahdollisuuksia

vaikuttaa olevan hybridirakentaminen (yhdistetään eri materiaaleja, betonia, terästä, puuta) sekä komposiittimateriaalit. (Toppinen ym. 2017.)

<p>Kilpailutilanne Ruotsissa</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ruotsissa rakennussektorilla suuret mahdollisuudet, lähes kaikki rakennusalan kapasiteetti käytössä.</li> <li>• Isojen markkinoiden vetämänä Ruotsiin on tullut runsaasti sekä ulkomaisia työntekijöitä että yrityksiä.</li> <li>• Kilpailu alalla on kovaa ja asiakkaat hinta-/laatutietoisia. Kaikki ruotsin markkinoille tulleet yritykset eivät ole menestyneet.</li> </ul>
----------------------------------	--

### 2.3 Riskien hallinta tärkeää

Ruotsissa rakentamisbisneksessä on riskien minimointi viety pitkälle. Se tarkoittaa sitä, että mielellään käytetään etabloituneita osajia, joilla on hyvä yleistuntuma rakentamiseen Ruotsissa. Rakentamissektorilla, jos toimija tulee toisesta maasta, olisi tärkeää, että toimijalla olisi sertifikaatit. Esimerkiksi jos aiotaan tuoda maahan jotain talotyyppiä, sille olisi eduksi/pitäisi jo etukäteen hyväksyttää ja tarkastaa Ruotsissa, että se vastaa tuotteena maan vaatimuksia ja on lainsäädännön mukainen. Tämä on usein hyvinkin pitkä prosessi. Toisaalta on tärkeää saada ensimmäinen referenssirakennus pystyyn. Sen jälkeen voi uusissa projekteissa aina referoida siihen. Se vähentää tilaajan riskiä uuden yrityksen ottamiseksi mukaan. (H4.)

Rakennuksiin on pakko antaa Ruotsissa takuu, joka myös omalla tavallaan vaikuttaa toimintaan. Takuuajat vaihtelevat 5-10 vuoden välillä. Aikataulujen pitäminen on tärkeää molemmille osapuolille. Urakoitsijat joutuvat usein maksamaan myöhästymisistä aika kovia sakkoja (H2).

Riskien hallinta	<ul style="list-style-type: none"><li>• kaavoitusprosessit hitaita</li><li>• sertifikaatit kannattaa hakea etukäteen</li><li>• rakennuksiin annettava takuu (ja panttisarja)</li></ul>
------------------	--

### 3 JAKELUKANAVAT

Tuotteiden saaminen Ruotsin markkinoille on mahdollista useampiakin markkinakanavia pitkin. Yksi mahdollisuus on päästä jonkin jo Ruotsin markkinoilla toimivan yrityksen alihankkijaksi. Tällöin pääkumppani todennäköisesti hoitaa merkittävän osan tarvittavasta byrokratiasta, tai ainakin auttaa siinä.

Toinen mahdollisuus on perustaa yritys Ruotsiin, tai ainakin palkata sinne edustaja, agentti. Edustaja ei muuta tuotetta ruotsalaisille kotimaiseksi, mutta maan kielen ja tavat tunteva henkilö voi silti madaltaa hankintakynnystä huomattavasti. Toki on mahdollista myös perustaa Ruotsiin tytäryhtiö tai ostaa joku ruotsalainen yritys, jonka kautta omia tuotteita vie markkinoille.

Kolmantena vaihtoehtona on tehdä kauppaa Ruotsiin Suomesta käsin. Henkilökohdattaiset vierailut, kohtaamiset ja keskustelut ovat Ruotsiin tehtävässä kaupankäynnissä edelleen arvokkaita. Asiakkaan on helpompi ostaa tuote, kun hän tietää mistä ja keneltä se tulee. Keskusteluissa luodaan pohja molemminpuoliselle luottamukselle, mikä on hyvä edellytys kaupankäynnille.

Ruotsissa menestyneille yrityksille yhteisinä piirteinä yksi haastateltava luetteleekin: yritykset ovat hankkineet Ruotsista yhteistyökumppanin, ostaneet sieltä valmiin yrityksen tai perustaneet tytäryrityksen; ovat palkanneet paikallisia ruotsalaisia työntekijöitä hoitamaan kaupankäyntiä; ovat käyttäneet ammattiapua. (H1.)

#### **Sähköisiä kanavia**

Sähköinen kaupankäynti on yksi mahdollisuus ja seuraavassa on tarkasteltu erilaisia sähköisiä markkinakanavia ja markkinapaikkoja. Väyliä löytyy hyvin monta, toki niiden hyödyllisyys on mietittävä kulloisenkin tarpeen ja tuotteen mukaisesti.

Sivusto *Byggsverige* on ennen kaikkea rakennuspuolen tietolähde. Sivustolle listataan rakennusprojekteja, joten sieltä pystyy katsomaan missä rakennetaan mitäkin ja sitä kautta saamaan tietoa kenelle kannattaisi tuotteitaan markkinoida. Sen lisäksi sivuilta löytyy tietoa alan yrityksistä, konsulteista, tarjouksista ja hankinnoista. Tarjolla on tietoa toteutetuista projekteista, projektissa mukana olleiden kokemuksia ja

paljon muuta alaan liittyvää. Sivusto vaatii kirjautumisen. Osa palveluista on maksullisia. ([www.byggsverige.se](http://www.byggsverige.se))

Byggsverige palvelu toimii yhteistyössä Byggfaktan ja Sverige Bygger:in kanssa. Ne ovat molemmat johtavia rakennusinformaatioalan toimijoita ja auttavat luomaan kauppamahdollisuuksia.

*Byggfakta* palvelussa on listaus Ruotsin alueista. Hakurajausten avulla hakua voi kohdentaa hyvin monin eri vaihtoehtoin. Palvelusta voi valita esimerkiksi alueen, onko kyse korjauksesta, tuotteista tai muusta rakentamiseen liittyvästä. Palvelu on maksullinen. ([http://www.byggfakta.se/de\\_ratta\\_kanalerna\\_till\\_byggbranschen.html](http://www.byggfakta.se/de_ratta_kanalerna_till_byggbranschen.html) -> Segment och urval)

*Sverigebygger* palveluun on mahdollista laatia omasta yrityksestä portfolio, joka tulee näkyviin, kun asiakas tai kilpailuttaja kysyy yritysten tietoja. Palvelussa on mahdollisuus ilmaiseen kokeiluun. Täältä saa apua kontaktien löytämisessä ja täältä voi tilata kilpailija- ja asiakasanalyyssejä. Palvelusta löytyy myös alisivusto Norge bygges. ([www.sverigebygger.se](http://www.sverigebygger.se))

*Tradera* sivustolta löytyy kategoria Bygg & Verktyg. Siellä myydään monenlaista rakentamiseen liittyvää tavaraa. ([www.tradera.com](http://www.tradera.com))

*Blocket* on ollut pohjana suomalaista tori.fi palvelua rakennettaessa ja yhtäläisyydet ovat huomattavat. Blocket on Ruotsissa erittäin tunnettu, kävijöitä on viikoittain n. 5 milj. Tänne myydään mainostilaa, joten sekin voisi olla keino saada näkyvyyttä. Blocket palvelu tarjoaa myös mahdollisuutta ostaa oma "kauppasivu", jonne kaikki yrityksellä myynnissä olevat tuotteet linkittyvät. Tämän lisäksi on mahdollista ostaa myös muita palveluja ja etuuksia näkyvyyttä ajatellen. Sivustolta löytyy kohdat Byggmaterial, Trädgård & Uteplats. Sieltä löytyy mm. ikkunoita, ovia, halleja, paneeleja. ([www.blocket.se](http://www.blocket.se))

Pienemmille tuotteille sopii myyntikanavaksi esimerkiksi *Amazon* tai eBay. Amazon palvelu noutaa, pakkaa, lähettää ja huolehtii palautuksista sekä asiakaspalvelusta. Varastoinnista ja tilauksista otetaan maksu. Lähetyskustannukset lisätään maksuihin. Maksujärjestelmässä on myös pakettiratkaisuja, joiden avulla hinnoittelu voi-

daan tehdä. Myös palveluiden myyminen on mahdollista (alue voidaan rajata, tarjolla on puuseppää, katontekijää ym.). Yksityisenä on mahdollista myydä 40 tuotetta / kk, jolloin hinta on 0,99 dollaria / kauppa + muut kulut. Yli 40 tuotetta myyvälle hinta 39,99 dollaria / kk + muut kulut. ([www.amazon.com](http://www.amazon.com))

*eBay* mahdollistaa satunnaisen myymisen (alle 50 tuotetta / kk) ilman kirjautumista. Jokaisesta myyntiin laitettavasta tuotteesta maksetaan hinta (5-30 senttiä riippuen sopimuksesta), lisäksi myydystä tuotteesta otetaan provisio. Myyjä itse huolehtii lähettämisestä, palautuksista ja asiakaspalvelusta, palvelu toimii vain alustana. ([www.ebay.com](http://www.ebay.com))

*Torget.se* on sähköinen puhelinluettelo. Sieltä löytyy Lokaldelen, joka vastaa keltaisia sivuja. ([www.torget.se](http://www.torget.se))

*LantbruksNet* on portaali, joka kokoaa listausta maatalouden alalle liittyvistä tuotteista. Palvelussa on linkit myyjien omille sivuille. Tämä on markkinapaikka maatalouden, eläintilojen, puutarhojen sekä pienmetsätilojen tuotteille, tarvikkeille ja näiden tarvitsemille rakennuksille. Portaalista löytyy talotehtaita, kaikkineen eri yrityksiä on huomattavan suuri määrä. Sivustolla on myös myyntipalsta, joka vaikuttaa toimivan yrityspohjalta. Kaikki ilmoittajat ja maahantuojat saavat ilmaiseksi laittaa yrityksen nimen, mitä myy ja yhteystiedot, kotisivun linkitys on 1000 kruunua / vuosi, kuvan linkitys 1000 kruunua / vuosi / kuva, bannerimainokset 2000-5000 kr / kk. ([www.lantbruksnet.se](http://www.lantbruksnet.se))

*VidaXL* myy pääasiassa omia tuotteita, mutta ottaa myyntiin myös muiden yrittäjien tuotteita. Myyjäksi on haettava. Hyväksymisen jälkeen ladataan tuotetiedot verkkoon. Myynti tapahtuu 27 Euroopan maassa. Tilitys on 3 kertaa kuukaudessa. Täältä löytyy sisustustavaraa, puutarhatavaraa, huonekaluja, ulkokalusteita, leluja ja pelejä. ([www.vidaxl.se](http://www.vidaxl.se))

*Bolagsplatsen* vastannee yrityssuomi.fi palvelua. Tätä kautta on mahdollista etsiä franchise-toimijoita ja agenteja. ([www.bolagsplatsen.se](http://www.bolagsplatsen.se))

Jakelukanavat	Useita markkinakanavia <ul style="list-style-type: none"><li>• alihankkijana toimiminen</li><li>• tuotteiden suora markkinointi (myös sähköisesti)</li><li>• tytär-/yhtiön perustaminen, yrityksen ostaminen</li><li>• paikallisen edustajan / myyjän palkkaaminen</li></ul>
---------------	--

## 4 MARKKINOILLA TOIMIMINEN

Rantautuminen uusille markkinoille vaatii aina huomattavan paljon taustatyötä. Vaikka Ruotsi yhteiskuntana onkin hyvin lähellä suomalaista yhteiskuntaa, on silti selvitettävä erot. Lisäksi Ruotsi on pitkä maa, joten eroja voi olla etelän ja pohjoisen välillä, samoin pienten ja suurten kaupunkien välillä. Esimerkiksi Etelä-Ruotsissa hirsirakentaminen ei ole kovin tunnettua, kun taas Pohjois-Ruotsissa sille on markkinoita (H1, H3). Markkina-alue ei ole välttämättä samanlainen koko maassa kaikkien rakennustuotteiden osalta. Tämä voi käytännössä tarkoittaa esimerkiksi sitä, että voi olla hyödyllistä painottaa tuotteen eri ominaisuuksia eri markkina-alueilla.

*Markkinatutkimusta kannattaa aina tehdä, se säästää monesti paljon rahaa, ettei tehdä turhia erehdyksiä (H1).*

Selvitettäviä taustatekijöitä markkinatutkimuksessa ovat maantieteelliset tekijät (esim. sijainti, ilmasto), yhteiskunnalliset tekijät (esim. väestö, väestönkasvu ja sen ennuste, ikääntyminen, yhteiskuntaluokat, poliittiset olot, kulttuuri, lainsäädäntö, talouskehitys, infrastruktuuri, elintaso). Ruotsin osalta tällaiset asiat saa melko helposti selville.

Tuotteiden osalta tulee selvittää kysyntään liittyviä tekijöitä, esimerkiksi markkinoiden koko, kasvu ja saturaatioaste. Kilpailun osalta on selvitettävä esim. se, onko kilpailu suoraa vai epäsuoraa, kuinka paljon kilpailua on ja mikä on sen rakenne ja taso. Markkinoille pääsyn helppoutteen liittyen tulee selvittää kaupan ja investointien esteitä sekä toiminnan helppoutta. Etenkin uusien tuotteiden ja palveluiden osalta on hyvä selvittää myös se, mikä on tuotteen / palvelun hyväksymisaste. Onko se jo entuudestaan tuttu? Millaista on ostokäyttäytyminen? Mikäli palvelu tai tuote on markkinoilla hyvin uusi, voi tunnettuuden saavuttamiseksi joutua tekemään paljon työtä.

Näiden selvitysvaiheiden jälkeen on mahdollista koostaa tieto yrityksen kokonaismarkkinapotentiaalista.



#### 4.1 Boverkets byggregel – asuntopuunnittelijan keskeinen opus

Keskeiset asuinrakentamiseen liittyvät rakennuslakiin perustuvat ohjeistot ja normit löytyvät teoksesta Boverkets byggregel (BBR). Tämä BBR on eräänlainen rakentajan raamattu, joka säätelee koko rakennusprosessia rakennuslakiin viitaten. Siinä on lakiin perustuvia ohjeita, suosituksia ja vaatimuksia liittyen esim. paloturvallisuuteen, esteettömyyteen, käyttöturvallisuuteen ja energiakysymyksiin.

*”Esteettömyyteen laitetaan Ruotsissa paljon painoarvoa” (H4).*

Boverkets byggregelin pääsivustolta löytyy englanninkielinen sivusto ja opasvideot, jotka avaavat säädösten tarkoitusperää ja sisältöä sitä tuntemattomalle (<http://www.boverket.se/en/start-in-english/>). Videot ovat ensisijaisesti tarkoitettu ilmeisesti vaaleissa valittaville maallikkopäättäjille, mutta niistä saavat myös rakennusalan toimijat yleiskuvan säädöksistä, toimijoista ja toteutuksesta.

Yleisesti Ruotsin rakennusmääräyksistä ja -normeista voidaan todeta, että ne ovat rakentamisessa hieman löysemmät kuin Suomessa; esim. KA-arvot ovat alemmat ja puukerrostaloissa ei vaadita sprinklereitä (H2). Löysemmät määräykset luonnollisesti laskevat rakentamisen hintaa. Myös byrokratia on Ruotsissa alhaisempi, esim. 25 m<sup>2</sup> piharakennuksen saa rakentaa omaan pihaan ilman rakennuslupaa. Tämä on lisännyt paljon pihojen pienrakentamisen suosiota ja rakennusten tarjontaa. (BBR 2017.)

Ruotsalaisten ja suomalaisten asuinrakentamista koskevissa säädöksissä ja normeissa, mutta myös tavoissa, on selkeitä eroja. Ruotsissa rakennetaan selvästi suoraviivaisemmin ja yksinkertaisemmin kuin Suomessa. Lisäksi rakentamiseen käytetään Ruotsissa selvästi ohuempaa puuta, mikä osaltaan laskee rakentamisen hintaa (H5). Ruotsalainen rakentaminen poikkeaa suomalaisesta rakentamisesta myös lukuisissa pienissä yksityiskohdissa. Haastateltavamme mukaan näiden detaljien opettelu on tärkeää, vaikka suuri osa niistä on kirjoittamattomia sääntöjä. *”Helpompi on muuttaa tuotetta kuin yrittää muuttaa asiakasta”*, (H5).

Ruotsissa on Suomen YSE 1998 sopimusehtoja vastaavat yleiset ehdot ABT 06, jotka koskevat rakentamisen, maarakennuksen ja asennusten kokonaisurakoita (ABT= allmänna bestämmelser för totalentreprenader).

<p>Ruotsin rakennusmääräykset ja normit</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Yleisesti ottaen Ruotsissa ovat rakentamiseen liittyvät normit ja säädökset Suomea löysemmät.</li> <li>• Rakentamisessa on paljon yksityiskohtia, jotka tavataan tehdä Ruotsissa hieman eri tavalla kuin Suomessa.</li> <li>• Ohjeistot ja normit on esitetty teoksessa Boverkets byggregel (BBR)</li> </ul>
---	---

## 4.2 Ruotsalaisen neuvottelukulttuurin osaamista ja kielitaitoa

Suomen ja Ruotsin välillä on aika iso kulttuurillinen ero siinä, kuinka neuvotellaan ja tehdään kauppvoja. Ruotsissa asiakkaaseen tutustuminen on paljon tärkeämpää kuin Suomessa. On todennäköistä, ettei pelkkä tarjousten lähettely Suomesta käsin johda useinkaan hyvään lopputulokseen. Ruotsissa asiakkaan kanssa pitää seurustella ja luoda hyvä asiakassuhde ja tähän tarvitaan useita kokouksia.

*”Jos minä rupean myymään sinnepäin, 2-3 ensimmäisellä kerralla en ala puhumaan hinnasta mitään. Minä haen sen sosiaalisen kontaktin. Sitten kun tunnen sen ostajan paremmin, pystyn kysymään aletaanko tekemään kauppvoja. Sanotaan, että sosiaalisuutta 35 minuuttia ja kauppaa 5 minuuttia.” (H2.)*

Toisaalta ruotsalaisessa kulttuurissa on huomioitava, että *”Ruotsissa ei osata sanoa ei”* (H1). Tämä tarkoittaa sitä, että lähestyttäessä mahdollista ostajaa tai neuvotteluissa harvoin sanotaan, 'ei kiitos, en ole kiinnostunut tuotteestanne'. Sen sijaan neuvottelut venyvät tuloksettomina.

Myyntityön on oltava sitkeää. Myyjän pitää tietää hyvin mitä hän on myymässä. Vaikka tuote on teknisesti valmis, pitäisi olla joustavuutta tehdä tilaajan pyytämiä pieniä muutoksia. *”Pitää muistaa, että on kaksi korvaa ja yksi suu”* (H1).

Suomalaiset kilpailevat aivan liian usein hinnalla, ja myös omat katteet syödään alennuksia antamalla. Silloin yksi reklamaatio vetää projektin pakkaselle.

Asiakassuhteen luomisessa Ruotsin kielen osaaminen on tärkeää (H1). Toisaalta usein rakennuskohteissa on henkilökuntaa monista eri yrityksistä (alihankkijat). Jos rakennuskohteissa on tullut ongelmia, on niitä hankala selvittää, jos ei ole yhteistä kieltä. Ajan kanssa yhteistyö ruotsalaisten yritysten kanssa voi kaatua tällaisiin ongelmiin. (H3.)

## 5 JOHTOPÄÄTÖKSET JA TOIMENPIDESUOSITUKSET

### 5.1 Johtopäätökset

Yleisesti ottaen kaikkien tähän selvitykseen haastateltujen asiantuntijoiden näkemykset olivat hyvin samansuuntaisia ja toisiaan tukevia. Yritysten murtautumista Ruotsin rakennusalan markkinoille ilman yhteistyökumppaneita pidetään haastavana. Uuden markkina-alueen voittaminen on työlästä, kun kysyntää ei ole vielä valmiiksi syntynyt. Jotta yrityksellä olisi edellytyksiä murtautua menestyksekkäästi Ruotsin rakennusmarkkinoille, sillä pitäisi olla

- kilpailukykyinen tuote,
- referenssejä Ruotsissa ja sertifikaatit olemassa,
- Ruotsin rakennusnormien ja säännösten osaamista (prosessissa pitäisi olla joku, joka hallitsee BBR:n),
- sitkeää ja ammattitaitoista myyntityötä, ts. myyjän pitää tietää hyvin mitä on myymässä ja pystyä tarvittaessa asiakkaan toivomiin muutoksiin ja joustoihin,
- paikallisen kaupantekokulttuurin ymmärrystä ja osaamista sekä
- ruotsin kielen kielitaitoa.

Ruotsalaisilla rakennusmarkkinoilla arvostetaan kotimaisuutta. Kuitenkin siellä on jo paljon kansainvälisiä yrityksiä ja suurimmat rakennusfirmat toimivat useissa maissa. Ehkä on toisaalta jo hieman hankala määritellä sitä, mikä on oikeastaan kotimainen yritys, etenkin kun yrityksissä on lisäksi paljon ulkomaisia työntekijöitä ja rakennusyhtiöt käyttävät ulkomaisia suunnittelijoita ja suunnitteluyrityksiä.

Kilpailustrategioita mietittäessä on mietittävä, millaisista yrityksistä ollaan kiinnostuneita. Hinnalla ei välttämättä ole järkevintä kilpailla, koska laatua arvostetaan. Kansainvälinen jättiyritys ja pieni omakotitalon valmistaja eivät kilpaile samoista urakoista ja toimivat muutoinkin hyvin erilaisilla strategioilla. Liitteenä olevasta markkinatutkimuksesta ilmenee tarkempia tietoja rakentamiseen liittyviltä aloilta.

Kylmiltään Ruotsin markkinoille murtautuminen voi osoittautua hankalaksi. Suomalaiset yritykset tarvitsevat usein lisää osaamista ja kovaa työtä kontaktien luomiseksi. Koulutus ja asiantuntija-avun käyttö ovat monesti paikallaan. Tällaista asiantuntija-apua saa mm. Suomalais-ruotsalaiselta kauppakamarilta tai yksityisellä sektorilla toimivilta konsulteilta. Toisaalta Ruotsiin menestyksekkäästi murtautuneilla yrityksillä on ollut usein Ruotsissa jonkinlainen kanava jo valmiina. He ovat hankkineet sieltä joko yhteistyökumppanin, ostaneet sieltä valmiin yrityksen tai perustaneet sinne tytäryrityksen. Näin he ovat palkanneet paikallisia ruotsalaisia työntekijöitä hoitamaan liiketoimintaansa ja näin saaneet paremman startin Ruotsin markkinoilla.

Ennen markkinoille pyrkimistä tulee tehdä tarkkaa pohjatyötä. Mitkä ovat sellaisia tuotteen ominaisuuksia, jotka vetoavat kohdemaan asiakkaisiin? Ovatko asiakkaat ja loppukäyttäjät samoja ja aiheuttaako tämä jotakin toimenpiteitä? Vaikka suomalainen ja ruotsalainen yhteiskunta ovat melko samalla tavalla toimivia, löytyy toimintatavoissa silti eroja, jotka tulee huomioida ja joista on oltava tietoinen. Kauppaa käydään harvoin pelkästään tarjousten perusteella. Kaupan teossa tulee panostaa kohtaamisiin, sosiaalisiin suhteisiin ja ajan viettämiseen ostajaehdokkaiden kanssa. Mikäli tällaiseen ei ole mahdollisuutta, voi toki kokeilla sähköisen kaupan mahdollisuuksia. Huomattavaa on, että myös näissä kanavissa tuotetieto on osattava tuoda esiin asiakasta kiinnostavalla tavalla.

<p>Tärkeimmät neuvot rakennusalan yrityksille, jotka aloittavat vientiä Ruotsiin</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rakennuttajat minimoivat riskejään käyttämällä etabloituneita rakennusyhtiöitä.</li> <li>• Uusille yrityksille on tärkeää saada ensimmäinen referenssirakennus pystyyn.</li> <li>• Ruotsin markkinoita tuntevien asiantuntijoiden käyttö ja yhteistyökumppaneiden hankkiminen Ruotsista helpottavat markkinoille sisään pääsyä.</li> </ul>
--	---

## 5.2 Toimenpidesuosituksukset

Selvityksen pohjalta voidaan Ruotsin markkinoille pyrkiville suomalaisille rakennusalan yrityksille antaa seuraavia toimenpidesuosituksia:

1. Ruotsin markkinoille kannattaa lähteä vain kilpailukykyisellä tuotteella. Hinta ei ole paras kilpailuvalti.
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.
4. Hanki jos mahdollista jo ennen vientiponnistuksiin ryhtymistä tuotteillesi ruotsalaisia sertifikaatteja.
5. Luomalla kumppanuuksia ruotsalaisten yritysten kanssa saat nopeasti paikallista osaamista.
6. Hyödynnä Ruotsissa toimivia asiantuntijoita ja heidän palveluitaan (esim. Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin palvelut ja yksityiset konsultit).
7. Huomioi erot kaupankäyntikulttuurissa, luo suhteita, ole kärsivällinen ja joustava.
8. Myyjän pitää tuntea hyvin tuotteensa, ts. tietää hyvin mitä on myymässä ja pystyä tarvittaessa asiakkaan toivomiin muutoksiin ja joustoihin.
9. Pidä huolta, että yrityksestäsi löytyy riittävän hyvää ruotsin kielen osaamista.

## LÄHTEET

- BBR. 2017. Bovärkets Byddregel. [Verkkosivu]. [Viitattu 18.9.2017]. Saatavana: <http://www.boverket.se/sv/lag--ratt/forfattningssamling/gallande/bbr---bfs-20116/>
- Svenska byggkostnader i en internationelle jämförelse. 2014. Boverket. Rapport 2014:14. Boverker internt.
- Rakennuslehti. 2016. Asuinrakentaminen on Suomessa puolet kalliimpaa kuin Itä-vallassa. [Verkkoartikkeli]. [Viitattu 18.9.2017]. Saatavana: <https://www.rakennuslehti.fi/2016/06/asuinrakentaminen-on-suomessa-puolet-kalliimpaa-kuin-ita-vallassa/>
- Toppinen, A., Röhr, A., Pätäri, S., Lähtinen, K. & Toivonen, R. 2017. The future of wooden multistory construction in the forest bioeconomy: A delphi study from Finland and Sweden. [Verkkolehtiartikkeli]. Journal of forest economics. [Viitattu 18.9.2017]. Saatavana: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jfe.2017.05.001>

LIITE 1 RUOTSIN MARKKINATUTKIMUS



**Nordic Export Partners**

**Ruotsin puurakennusmarkkinoiden  
tutkimus**

Seinäjoki University of Applied Sciences

**Kim Karlsson**

10.5.2017





## Sisällysluettelo

1. Yleistietoa Ruotsin markkinoista .....	3
2. Ruotsin rakennusmarkkinat.....	4
2.1 Puusta rakennetut omakoti, rivitalo ja vapaa-ajan rakennukset .....	7
2.2 Ruotsin puutaloteollisuus.....	9
2.3 Puiset ovet ja ikkunat .....	11
2.4 Puu-, lamelli ja parkettilattiat .....	12
2.5 Puuraput .....	12
2.6 Puulevyt (Lastu-, plywood, puukuitu ja MDF) .....	13
3. Alan yritykset .....	14
3.1 Ruotsin puurakennusalan tärkeimmät yritykset .....	14
3.1.1 Deromegruppen .....	14
3.1.2 Martinsons Group AB.....	15
3.1.3 Lindbäcks Group AB .....	17
3.1.4 Moelven Industrier ASA.....	18
3.2 Talotehtaat.....	18
3.3 Modulaarinen rakentaminen.....	19
3.4 Muita aloja .....	20
3.5 Rautakauppaketit.....	20
4. Jakelutiekarttoitus .....	22
4.1 CLT-, liimapuu- ja levyvalmistajille.....	22
4.2 Ikkuna-, ovi- ja porrasvalmistajille .....	22
4.3 Pienrakennusvalmistajille (omakoti, rivitalo ja valmis hallit) .....	23
5. Rakennusalan lainsäädäntö .....	23
6. Puurakentamisen projektit.....	28
7. Alan viestintäkanavat .....	28
7.1 Toimialajärjestöt.....	28
7.2 Messut ja seminaarit .....	30

## 1. Yleistietoa Ruotsin markkinoista

Rakennussektorin liikevaihto on noin 300 miljardia SEK, ja jos laskee mukaan ainoastaan rakennusyritykset, niin liikevaihto on noin 150 miljardia kruunua. Vuonna 2016 rakennusala työllisti 324 800 henkilöä, ja rakennusinvestoinnit vastasivat n. 10 prosenttia Ruotsin BKT:stä (450,7 Mrd SEK koko BKT:sta 4379 Mrd SEK 2016). Koko Ruotsin kiinteistökannan arvo on noin 5 000 mrd SEK. Yhteiskuntarakentamissektori työllistää noin 500 000 henkilöä, joka on noin 11 % Ruotsin työväestöstä. Tähän sektoriin kuuluvat yrityksiä rakentamisen-, isännöinnin, ja teollisuuden aloilta sekä rakennusmateriaalivalmistajat, arkkitehtitoimistot ja eri alaan liittyvät konsultit.

Rakennusala hallitsevat suurelta osin paikalliset ja kotimaiset tekijät, vaikka kansainvälinen kilpailu on jatkuvasti lisääntynyt. Tämä koskee koko arvoketjua aina isännöinnistä ja konsulttipalveluista aina rakennusmateriaalivalmistajiin ja urakoitsijoihin. Valtakunnallisesti rakentamista hallitsee muutamat suuret yritykset. On myös monia pienempiä rakennusalan yrityksiä jotka yleensä toimivat alueellisesti. Nämä toimivat omien projektiensa kanssa tai suurempien yritysten alihankkijoina. Ruotsin suurimmat rakennusyritykset ovat tutut nimet (liikevaihto suuruusjärjestyksessä 2015): PEAB, Skanska, NCC, JM, Svevia, Veidekke Sverige, Infra nord, Strukton Rail, Lemminkäinen, Erlandsson Bygg.

Ruotsin rakennusteollisuudelle ominaista on suhteellisen korkea konsolidointitaso jossa monet yritykset lyöttäytyvät yhteen suuremmiksi tekijöiksi saavuttaakseen mittakaavaetuja. Ulkomaiset yritykset ovat taloudellisesti vahvoja yrityksiä, jotka usein tulevat Ruotsin markkinoille yritysoston tai yhteisyritysten kautta. Näiden toimijoiden vastapainona ovat pienemmät Ruotsalaiset yritykset jotka kilpailevat hankkeista paikallisella ja alueellisella tasolla ja jotka usein hyötyvät Ruotsille ominaisesta ”kotiin päin vetämisestä”, mikä on hyvinkin laajaa Ruotsissa. Tämä näkyy eniten julkisissa hankinnoissa mutta myös yksityisissä projekteissa.

Ruotsin ja Euroopan rakennusmarkkinoiden suurin yksittäinen ero on se, että Ruotsissa korjausrakentamissektori ROT (Reparationer, Ombyggning, Tillbyggnad) on erittäin iso eikä yhtä suhdanneherkkä kuin uusrakentaminen. Ruotsin hallituksen ROT-ohjelma on rakennusalan tukiohjelma verojen muodossa, jossa rakennusprojekteista saa 30 % työkustannuksista verotuksessa takaisin (ei materiaalikustannuksista mutta käytännössä useat pienet urakoitsijat tarjoavat projektin tilaajalle mahdollisuutta kirjata materiaaleja myös työkuluiksi). ROT tuki on max 50 000 SEK /henkilö/vuosi.

Rakentamisen kustannukset Suomessa ovat noin 30–35 prosenttia alhaisempia kuin Ruotsissa (Lähde: Boverket, Rapport 2014:14, Svenska byggkostnader i en internationell jämförelse). Eri-laisia ponnisteluja tehdäänkin että Ruotsissa saataisiin rakennuskustannukset alas. Kehitys on me-

nossa siihen suuntaan, että talot rakennetaan niin paljon kuin mahdollista valmiiksi tehdasolosuhteissa. Elementtirakentaminen on siis lisääntymässä, ja moneen asuntoon tulee niin parveke, kuin kylpyhuone yhtenä elementtinä. Varsinkin suuri osa koulu- ja päiväkotirakennuksista isoissa kunnissa tilataan valmiina vuokramoduuleina kunnan omistamalle tontille. Kerrostalojen puurakentaminen on toinen vahvasti kasvava alue. Puurakentaminen on viime vuosina ollut selvästi enemmän esillä mediassa ja puun käyttö rakentamisessa lisääntyy koko ajan. Ruotsissa on vahvoja puurakentamisen etujärjestöjä jotka ajavat asiaa eteenpäin mm.

Svensk Trä ja TMF.

Ruotsin rakennus ja infrasektorit ovat kehittyneet positiivisesti viime vuosina, vaikka rahoitusmarkkinat maailmalla ovat olleet erittäin epävarmoja. Väestörakenne Ruotsissa muuttuu johtuen vahvasta väestönkasvusta, muuttoliikkeestä kaupunkiin ja siitä että iso nuorempi sukupolvi asettautuu työ- ja asuntomarkkinoille. Ruotsissa on painopiste laadussa ja suunnittelussa mutta viime vuosina keskitytään 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 2-kerroksiset rakennukset oli kiellettyjä paloturvallisuussyistä. Tähän on kuitenkin tullut muutos ja viime vuosikymmeninä puun rakennustekniset- ja ympäristölliset hyödyt on ymmärretty paremmin. Nykyään n. 10% kerrostalorakennuksista rakennetaan puurunkoisina. Muita tärkeitä kehitysalueita ovat olleet urheiluhallit ja suuret sillat.

## 2. Ruotsin rakennusmarkkinat

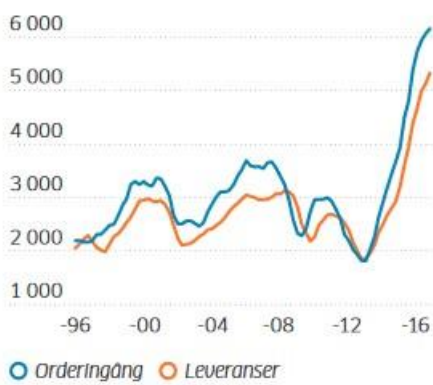
Ruotsissa on meneillään voimakas rakentamisen buumi joka alkoi vuonna 2013. Ruotsissa ei ole rakennettu yhtä paljon sitten 90-luvun alun. Suurin syy buumiin on iso asuntopula ja alhaiset korot. Rakennuslupia myönnettiin vuonna 2016 noin 69000 asuntoon ja rakennusaloituksia oli n. 62800 kappaletta. Boverket (Asuntovirasto) on arvioinut että Ruotsissa tulisi rakentaa 70000 uutta asuntoa vuosittain seuraavat 8 vuotta jotta kaikille pystyttäisiin turvaamaan asunto. Tämä antaa osviittaa siitä että rakentamisen määrät ovat vieläkin kasvamassa. Tärkeimmät rakentamista vähentävät seikat Ruotsissa ovat puute kaavoitetusta maasta, puute kaavoitus- ja rakennuslupakäsittelijöistä, rakennustyöntekijöistä, insinööreistä ja arkkitehdeistä. Eritoten pientaloille ei ole kaavoitettu maata tarpeeksi. Alla oleva kuva (3) näyttää ruotsin asuntoindeksin jossa sinisellä myönnettyt rakennusluvut ja punaisella aloitetut projektit.



Lyhyesti Ruotsin rakentamisen tilan voi summata niin että kysyntä monelle rakentamisen osa-alueelle, niin työntekijöille kuin tuotteille ja palveluille, on valtava. Tämä ei kuitenkaan luonnollisesti tarkoita sitä etteikö kilpailijoita löytyisi. On kuitenkin epätodennäköistä että rakennusbuumi kestäisi 8 vuotta. Matalat korot jotka ovat nostaneet rakentamisen kannattavuutta eivät luultavasti tule pysymään alhaalla pitkään. Ruotsin hallitus on viime aikoina kasvavissa määrin implementoinut lainanottoa vaikeuttavia määräyksiä ja myös tehnyt lainan lyhentämisen lakisäätteiseksi. Ruotsissa historiallisesti ei ole ollut tapana lyhentää asuntolainaa kuten Suomessa vaan siitä on maksettu vain korot. Nyt lakisäätteiseksi on tullut pakko lyhentää 30% asuntolainasta 30 vuoden lainaajalla.

Alla olevasta kuvasta (4) voi nähdä Ruotsin pienpuutalovalmistajien tilauskannan sinisellä ja toimitetut määrät punaisella. Pienpuutalovalmistajien tilauskanta on kasvanut tasaisesti ja voimakkaasti myös vuodesta 2013 suurimmilta osin samoista syistä kuin kokonaisvaltaisen rakentamisen kasvu. Trä- och möbelföretagen (TMF, Puu- ja huonekaluvalmistajien etujärjestö) mukaan pienpuutaloja rakennetaan tällä hetkellä suurin piirtein samoja määriä kuin 10 vuotta sitten mutta statistiikassa on erona se että yritykset raportoivat nykyään paremmin tilausmääränsä. Historiallisesti nähtynä pientaloja rakennetaan tällä hetkellä paljon ja määrät tulevat luultavasti kääntymään hieman laskuun.

#### 4 Svensk trähusindustris/ TMF:s ordergång och leveranser



Vuodesta 1996 lähtien asunto-oikeuksien (bostadsrätt, ruotsin suosituin asuntojen omistusmuoto) hinnat ovat nousseet 11 kertaisiksi mutta pientalojen hinnannousu on ”vain” nelinkertainen. Asunto-oikeuksien hintojen nousu jatkuu viimeisimmän tilastoin mukaan vieläkin mutta pienemmällä kasvutahdilla. Pientalojen hintojen nousu taas on kääntynyt hieman laskuun.

#### 5 Småhus- och Bostadsrättsbarometern Prisindex



Yllä olevasta kuvasta (5) voi nähdä asunto-oikeuksien hintakehityksen sinisellä ja pientalojen pu- naisella. Ruotsin rakennusteollisuuden etujärjestö (Sveriges Byggindustrier BI) arvioi että hinnat tulevat nousemaan tulevaisuudessakin mutta hitaasti. Korkeja ei luultavasti tulla alentamaan enempää (Ruotsin keskuspankki päätti 27.4.2017 pitää ohjauksen ennallaan -0,5) ja veroja ei tulla alentamaan, joka tarkoittaa sitä että talouksien tuloista ei käytännössä pysty laittamaan pienem- pään osuutta asumiseen kuin mitä tällä hetkellä. Hintojen laskua ei luultavasti tulla näkemään ennen kuin suurempaa osuutta talouksien käytettävissä olevista tuloista joudutaan laittamaan asumiseen.

Tämä kehitys voisi tulla eteen johtuen veronkorotuksista, pienennetystä korkovähennyksestä, kiinteistöveron palautuksesta mutta eritoten nousevista koroista. Tällä hetkellä tuo tilanne voisi tulla eteen aikaisintaan vuonna 2018.

Alla olevasta kuvasta (9) voi nähdä rakennusaloitusten määrän eri tyyppisille rakennuksille:

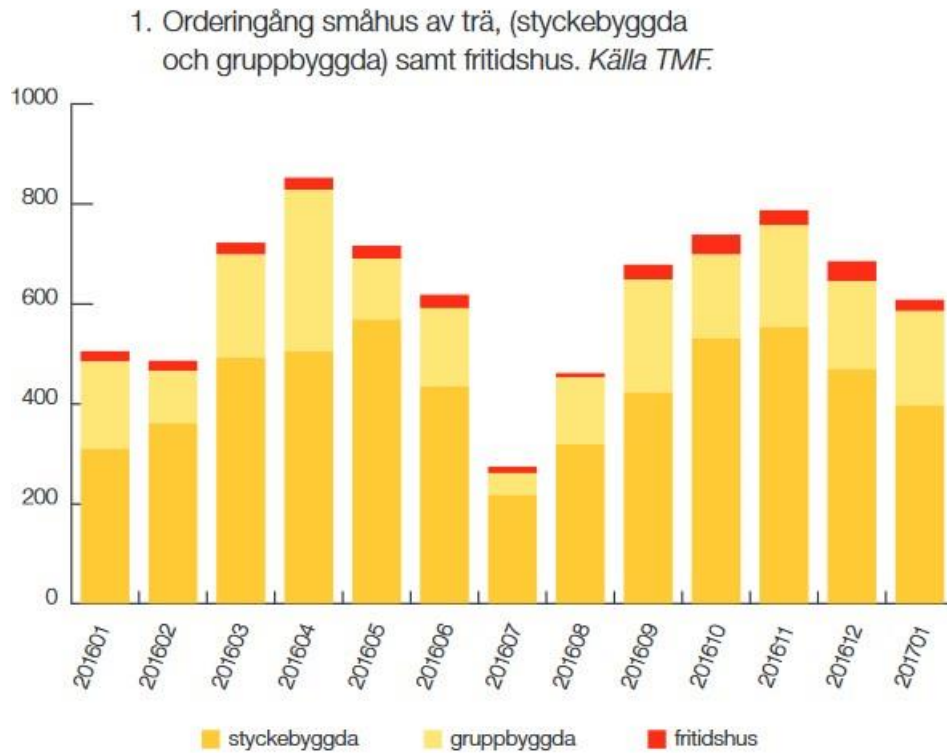


- flerbostadshus=kerrostalot
- par-,rad-,kedjehus=rivi-, pari-,ketjutilot
- ordinära småhus=omakotitalot
- specialbostäder=opiskelija, vanhainkoti sekä moduuliasunnot

Kasvua oli kaikissa rakennustyypeissä mutta eniten kerrostaloissa ja erikoisasunnoissa. Erikoisasunnoissa opiskelija-asuntojen määrä on kasvanut sekä moduuliasuntojen määrä joita on hankittu parolaisasunnoiksi. Moduuliasuntojen tarpeen on arvioitu kasvavan lähivuosina.

## 2.1 Puusta rakennetut omakoti, rivitalo ja vapaa-ajan rakennukset

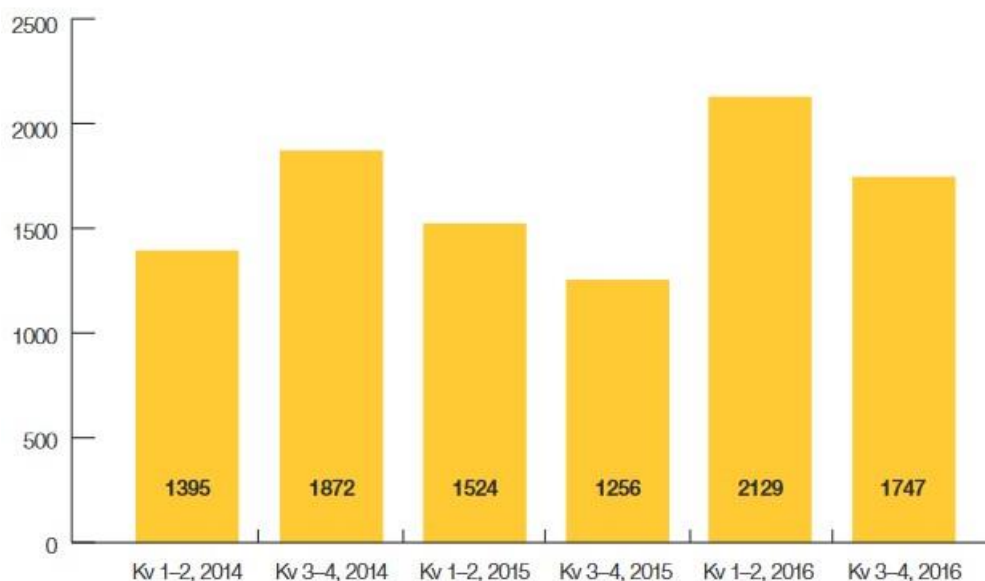
Vuonna 2016 puisten pienrakennusten tilauskanta Ruotsissa oli 7217 kappaletta joka on 3,5% kasvu vuoteen 2015. Nämä ovat omakoti, rivitalo ja vapaa-ajan pienrakennuksia. Yhteensä puisia pienrakennuksia toimitettiin 6505 kpl vuonna 2016 mikä on 18% kasvu vuoteen 2015. Yhteenlaskettuna SCB:n (Tilastokeskus) mukaan Ruotsissa oli v. 2016; 12950 pientalon rakennusaloitusta (kaikki materiaalit) mikä on 20% kasvu v. 2015. Alla olevasta kuvasta (Orderingång småhus av trä...) voi nähdä omakotitalojen (styckebyggda), rivitalojen (gruppbyggda) ja vapaa-ajan rakennuksien (fritidshus) tilauskannan kuukausitasolla vuonna 2016.



Vuoden 2017 puisten pientalojen rakennusaloitusten määräksi on arvoitu 13000 kpl.

Puurunkoisten kerrostalojen rakennusmäärät kasvavat. Vuonna 2016 rakennettiin yhteensä 2944 asuntoa kerrostaloihin joissa on puurunko. Tilauskanta puurunkoisille kerrostaloasunnoille nousi 39% yhteensä 3876 asuntoon kun kokonaistilauskanta kaikille materiaaleille oli 50150 kerrostaloasuntoa vuonna 2016. Alla olevasta kuvasta (Orderingång lägenheter...) voi nähdä puurunkoisten kerrostaloasuntojen tilausmäärät puolivuotistasolla.

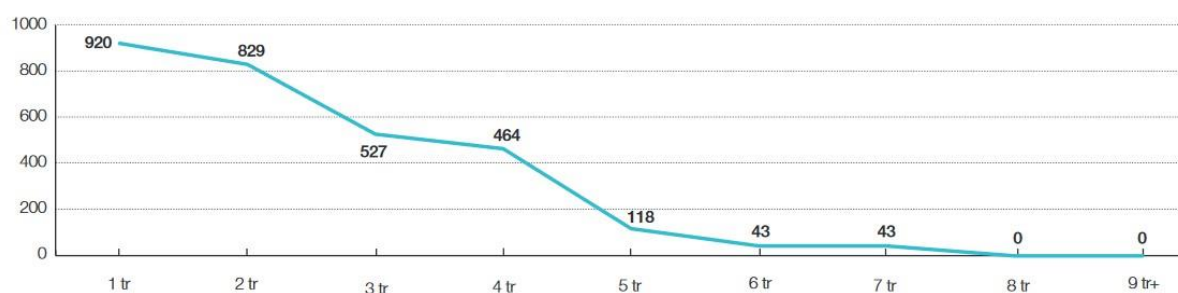
1. Ordergång lägenheter i flerbostadshus och student- och specialboende med stomme av trä. Källa TMF.



Vuonna 2016 rakennettujen puurunkoisten talojen kerrosmäärät voi nähdä alla olevasta kuvasta (Levererade lägenheter...). Suurin osa puurunkoisista taloista oli yksi ja kaksikerroksisia. Puurunkoisia kerrostaloja rakennettiin eniten 3- ja 4-kerroksisina. 5-kerroksisiin kerrostaloihin rakennettiin 118 asuntoa ja 7-kerroksiseen kerrostaloon 43 asuntoa.

Statistiikka ei tätä kerro mutta luultavasti tuo on yksi 7 kerroksen puurunkoinen kerrostalo.

3. Levererade lägenheter fördelade på våningsplan (tr) under 2016. Totalt antal levererade lägenheter var 2 944. Källa TMF.

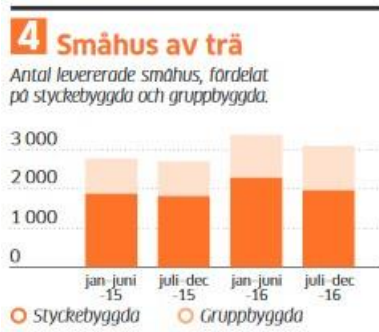


## 2.2 Ruotsin puutaloteollisuus

Ruotsin puutaloteollisuus koostuu 515 yrityksestä joissa on 5308 työntekijää SCB:n viimeisten lukujen mukaan. 110 yrityksellä on enemmän kuin 5 työntekijää ja 275 yrityksellä on nolla työnteki-



jää. (Virallisesti nolla työntekijää tarkoittaa sitä että kyseisellä yrityksellä ei ole ainuttakaan työntekijää rekisteröitynä ja käytännössä tämä tarkoittaa sitä että nämä ovat niin pieniä toimijoita että heidät voi unohtaa esim. yhteydenottoja tehdessä). Vuonna 2015 valmistettujen valmistalopakettien arvo oli 12,3 miljardia kruunua.



Yllä olevasta kuvasta (4) voi nähdä toimitettujen puisten valmistalopakettien määrän puolivuotistasolla 2015-2016. Statistiikkaan kuuluu 32 puutalovalmistajaa. Vuonna 2016 toimituksia oli yhteensä 6505 joista hieman yli puolet oli omakotitaloja ja loput paritaloja.

Alla olevasta kuvasta (7) voi nähdä Ruotsin puutalojen Ruotsin viennin. Ruotsin puutalojen vienti pieneni 21% vuonna 2016. Suurimmat vientimaat ruotsalaisille puupientaloille ovat Norja, Japani, Saksa ja Suomi. Vienti väheni eniten Norjaan (-22%, 278 MSEK) ja kasvoi eniten Saksaan (+34%, 67MSEK). Puutalojen suurin tuontimaa on Viro ja yhteensä tuonti kasvoi 11 % 445 MSEK vuonna 2016. Viron tuonti kasvoi eniten (+10%, yhteensä tuonti 253 MSEK) joka on 57% koko Ruotsin puutalojen tuonnista.



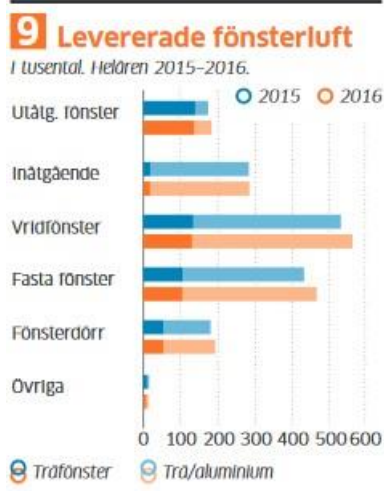
## 2.3 Puiset ovet ja ikkunat

Ruotsissa on 142 yritystä jotka valmistavat puisia ovia, 80 joilla nolla työntekijää ja 62 yrityksellä 1506 työntekijää. Vuonna 2016 valmistettiin noin 1,7 miljoonaa ovea – 7% kasvu edelliseen vuoteen. Sisätilan ovia valmistettiin noin miljoona, ulko-ovia 131 000 ja turvaovia noin 240 000. Ruotsin puusta valmistetut ovet eri kategorioissa voi nähdä alla olevasta kuvasta (8).



Puuovien tuonti oli 221 000 kappaletta ja suurin osa tulee Baltian maista. Rautakaupan suora tuonti ei näy статистиikassa ja tuonti on luultavasti huomattavasti tätä статистиikka suurempi.

Ruotsissa on 131 yritystä jotka valmistavat puuikkunoita, 70 ilman työntekijöitä ja 61 yrityksellä on 2974 työntekijää. Puuikkunoiden myyntivolyymi vuonna 2016 nousi 8 % - 5,1 miljardiin kruunuun. Vuonna 2016 toimitettiin noin 1,7 miljoonaa ikkunaa joista 73 % oli alumiini/puuikkunoita. 33 % oli ulospäin avattavia ikkunoita, 27 % kiinteitä ikkunoita ja 17 % sisäänpäin avattavia. Alla olevasta kuvasta (9) voi nähdä toimitetut puiset ikkunat tuoteryhmittäin.

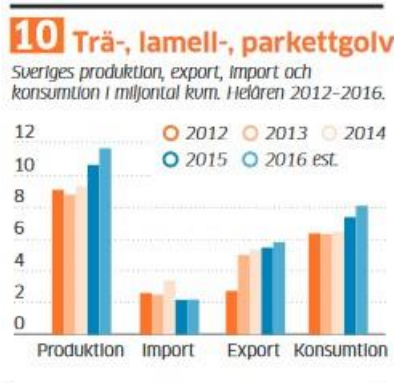


Suurimmat puuikkunoiden vientimaat Ruotsille ovat Norja, Iso-Britannia, Japani ja Suomi.

Puiden ikkunoiden tuonti oli 120 000 kappaletta.

## 2.4 Puu-, lamelli ja parkettilattiat

Ruotsin puulattiavalmistuskannalla on 10 yritystä joista 5 ilman työntekijöitä ja 5 yrityksellä 848 työntekijää. Golvbranschen (Lattiavalmistajien etujärjestö) mukaan puulattioiden, puu-lamelli- ja parkettilattioiden myynti kasvoi 19 % vuonna 2015. Puulattiat ovat selkeästi suurin tuoteryhmä 34 & markkinaosuudella, lamelliparketin myynti kuitenkin kasvaa nopeimmin. Vuonna 2015 Ruotsissa valmistettiin 10,6 miljoonaa neliometriä puu-, lamelli- ja parkettilattioita. Tärkeimmät puulaadut olivat tammi (ek) 90%, saarni (ask) 6%, mänty (furu) 3%. Alla olevasta kuvasta (10) voi nähdä Ruotsin puu-, lamelli- ja parkettilattioiden tuotannon, tuonnin, viennin ja tilausten määrän 2012-2016 miljoonissa neliöissä.



## 2.5 Puuraput

Rappualan työntekijöitä Ruotsissa arvioidaan olevan noin 300. Puurappujen myynnin arvoitiin olevan 346 MSEK vuonna 2016. Tästä summasta 84 % oli myyntiä Ruotsiin ja noin 15% pohjoismaihin. Alla olevasta kuvasta (11) voi nähdä puurappujen myyntiluvut MSEK vuonna 2012-2016.



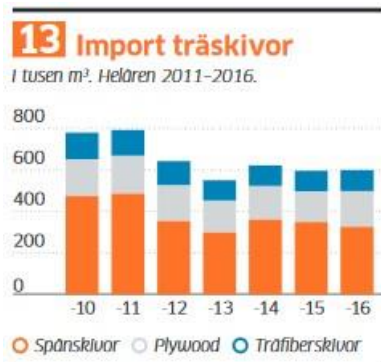
## 2.6 Puulevyt (Lastu-, plywood, puukuitu ja MDF)

Vuona 2016 Ruotsissa oli 3 puulevytehdasta: Byggelit AB, Ikea Industry Hultsfred AB ja Moelven Vänerply AB. Yhteensä tuotantomäärät puulevyistä olivat 626 000 kuutiometriä vuonna 2015. Alla olevasta kuvasta (12) voi nähdä ruotsin puulevytuotantomäärät 2010-2016. Vuodesta 2012 eteenpäin ainoastaan lastulevyt ja plywood kuuluu puulevykategoriaan, puukuitu ja MDF valmistus Ruotsissa on lopetettu. Punaisella valmistusmäärät ja sinisellä vientimäärät. Vienti vuonna 2016 oli 46 000 kuutiometriä.



Alla olevasta kuvasta (13) voi nähdä Ruotsin lastulevy, plywood ja puukuitulevyjen tuontimäärät 2010-2016. Vuonna 2015 lastulevyjen tuonti väheni 325 000 kuutiometriin (-7%).

Suurin osa lastulevytuonnista tulee Norjasta, Tanskasta, saksasta, Virosta, Liettuasta ja Puolasta.



Plywoodin tuonti kasvoi 172 000 kuutioon (+16%). Plywoodin tuonti männystä ja kuusesta kasvoi 78 213 kuutioon (+10%) ja plywood koivusta ja lehtipuusta kasvoi 67 494 kuutioon (+25%) vuonna 2016. Suurimmat tuontomaat Suomi ja Venäjä. Puukuitulevyjen tuonti kasvoi 101 203 kuutioon (+2%) ja MDF levyjen tuonti pieneni 157 716 tonniin (-1%) vuonna 2016.

### 3. Alan yritykset

Seuraavassa on katsastus puualan yrityksiin eri osa-alueilla. Riippuen tutkimusta lukevasta yrityksestä, nämä voivat olla kilpailijoita, asiakkaita tai mahdollisia yhteistyökumppaneita.

#### 3.1 Ruotsin puurakennusalan tärkeimmät yritykset

Ruotsin puurakennusalan tärkeimmät yritykset ovat suuria konserneja joilla on toimintaa monilla eri osa-alueilla. Tärkeimmät konsernit ovat Deromegruppen, Martinsons, Lindbäcks ja Moelven. Kaikilla näillä on vähintään yksi oma sahalaitos.

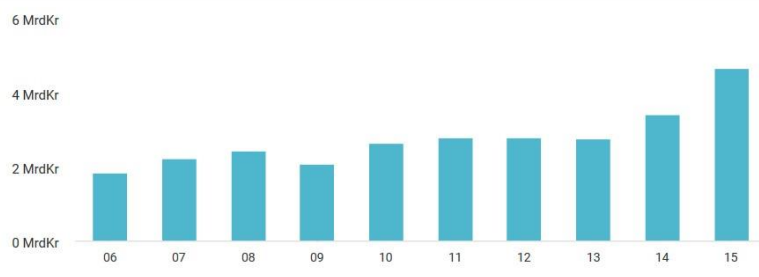
##### 3.1.1 Deromegruppen

Deromegruppen on Ruotsin suurin perheomisteinen puualan yritysryhmä joka koostuu kahdesta konsernista. Teollisuus- ja kauppakonserni Derome Ab ja kiinteistökonserni Derome Förvaltning Ab. Deromegruppen on jakanut toimintansa viiteen eri liiketoiminta-alueeseen:

- Derome Timber (Derome Skog, Derome Timber, Woodtec)
- Derome Byggvaror & Träteknik (Derome Byggvaror ja Derome Träteknik)
- Derome Hus (A-hus, A-hus Professional, Varbergshus, Derome Mark & Bostad ja Derome Plusshus)
- Derome Förvaltning
- Andersson Haus & Dach

Tärkeimpinä liiketoiminta-alueina on sahatoiminta, puisten kerrostalojen rakentaminen ja pientalovalmistus. Alla olevasta kuvasta voi nähdä Deromegruppenin talousluvut ja liikevaihdon kehityksen 2006-2015.

## Omsättning



	2015-12	2014-12	2013-12	2012-12	2011-12	2010-12	2009-12	2008-12	2007-12	2006-12
Omsättning	4 662 193	3 409 692	2 768 823	2 781 204	2 781 331	2 643 962	2 076 184	2 449 003	2 225 933	1 828 061
Rörelseresultat före avskrivningar, EBITDA	435 200	318 943	222 197	188 548	175 952	204 470	148 793	139 317	287 988	192 673
Avkastning på sysselsatt kapital (%)	17,59	14,6	10,55	8,08	7,26	11,28	7,48	5,96	20,92	17,9
EBITDA-marginal (%)	9,33	9,35	8,02	6,78	6,33	7,7	7,2	5,7	12,9	10,5
Räntetäckningsgrad EBITDA	22,11	15,11	9,9	6,72	6,9	12,03	8,63	3,53	10,84	13,41
Rörelseresultat (EBIT)	322 523	230 082	137 291	106 339	100 521	132 980	77 743	72 607	235 761	156 231
Resultat e. fin. kost.	304 666	209 362	116 206	80 259	76 695	117 851	67 130	35 026	210 085	142 496
Årets resultat	240 279	162 513	90 440	78 818	56 055	84 272	48 281	22 232	149 879	112 036
S:a tillgångar	2 807 524	2 430 788	1 996 042	1 924 638	2 066 839	1 800 756	1 646 785	1 690 679	1 586 700	1 314 784
Nettomarginal (%)	6,47	6,25	4,26	2,83	3,01	4,56	3,2	1,43	9,71	8,07
Kassalikviditet (%)	93,7	69,2	55,7	72,3	69,1	64,1	68,5	58,8	68	69,4
Soliditet (%)	45,1	42,6	43,9	41,2	35	37,4	36,8	33,6	30	25,2
Antal anställda (st)	1 235	951	844	800	800	742	651	713	685	607

[www.derome.se](http://www.derome.se)

### 3.1.2 Martinsons Group AB

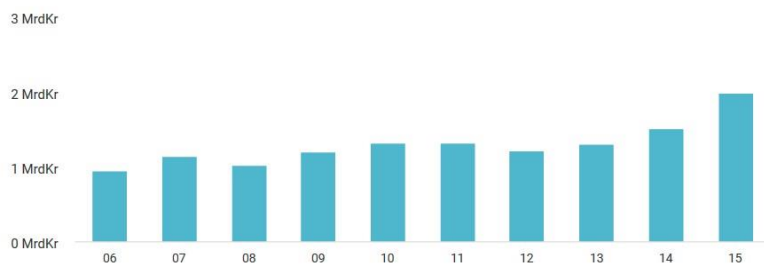
Martinsons on Ruotsin toiseksi suurin puualan konserni. Konserni on rakennettu yksittäisten yritysten ympärille joilla jokaisella on oma erikoisalueensa.

Martinsons Group AB

- Martinsons Såg AB
- Martinsons Trä AB
- Martinsons Byggsystem KB

Martinsons on Ruotsin suurin liimapuuvalmistaja joita käytetään mm. puusiltoihin ja rakennuksiin joissa puurungot. Tämän lisäksi Martinsonilla on merkittävää sahatoimintaa, kiinteistökehitystä ja mm. CLT-levyvalmistusta. Martinsons konsernin talousluvut:

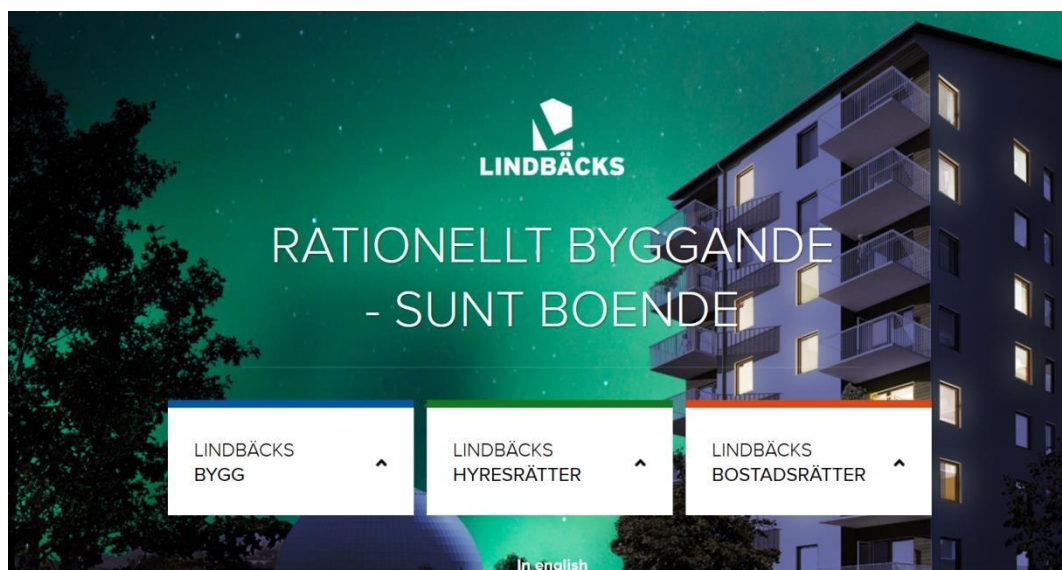
## Omsättning



	2015-12	2014-08	2013-08	2012-08	2011-08	2010-08	2009-08	2008-08	2007-08	2006-08
Omsättning	1 984 219	1 509 063	1 303 078	1 216 474	1 318 666	1 318 012	1 205 203	1 025 545	1 145 349	957 641
Rörelseresultat före avskrivningar, EBITDA	149 155	126 400	56 499	22 268	36 443	89 019	922	39 393	159 332	69 378
Avkastning på sysselsatt kapital (%)	14,86	12,79	-0,41	-5,87	-0,22	10,36	-5,8	0,43	26,86	7,33
EBITDA-marginal (%)	7,52	8,38	4,34	1,83	2,76	6,8	0,1	3,8	13,9	7,2
Räntetäckningsgrad EBITDA	12,01	7,53	2,78	0,39	2,57	8,89	0,23	2,53	12,85	6,68
Rörelseresultat (EBIT)	76 407	69 103	-2 965	-38 423	-2 177	52 043	-35 667	-597	119 300	32 562
Resultat e. fin. kost.	66 206	55 153	-22 482	-44 856	-14 338	43 490	-46 794	-13 845	109 423	24 402
Årets resultat	58 038	41 878	-16 818	-30 311	-14 581	28 099	-32 757	-11 008	78 423	17 186
S:a tillgångar	923 753	925 804	880 912	961 028	852 490	775 320	778 348	814 498	691 638	678 346
Nettomarginal (%)	3,34	3,66	-1,73	-3,69	-1,09	3,31	-3,89	-1,36	9,59	2,55
Kassalikviditet (%)	51,4	58,4	43	43,5	63,6	67,3	81,4	70,4	66,2	83,4
Soliditet (%)	38,8	33,3	30,3	29,5	32,7	37,8	34,1	36,6	46	37,4
Antal anställda (st)	452	454	447	431	427	425	422	421	419	410

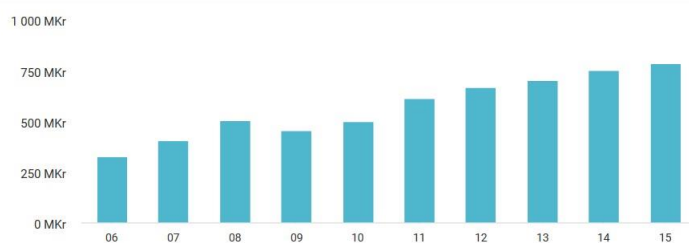
[www.martinsons.se](http://www.martinsons.se)

## 3.1.3 Lindbäcks Group AB



Lindbäcks on myös perheomisteinen yritys ja oli ensimmäinen yritys Ruotsissa joka aloitti puurunkoisten kerrostalojen teollisen rakentamisen. Lindbäcks on isoista puualan konserneista se joka on keskittynyt eniten yhteen liiketoiminta-alueeseen ja se on puisten asuinkiinteistöjen kehitys ja rakennus. Lindbäcks konserni on jaettu kolmeen eri alueeseen Lindbäcks Bygg- rakennustoiminta ja Lindbäcks Hyresrätter – vuokraoikeuksien hallinnointi ja Lindbäcks Bostadsrätter – asumisoikeusasuntojen hallinnointi. Lindbäcks Group AB talousluvut: [www.lindbacks.se/](http://www.lindbacks.se/)

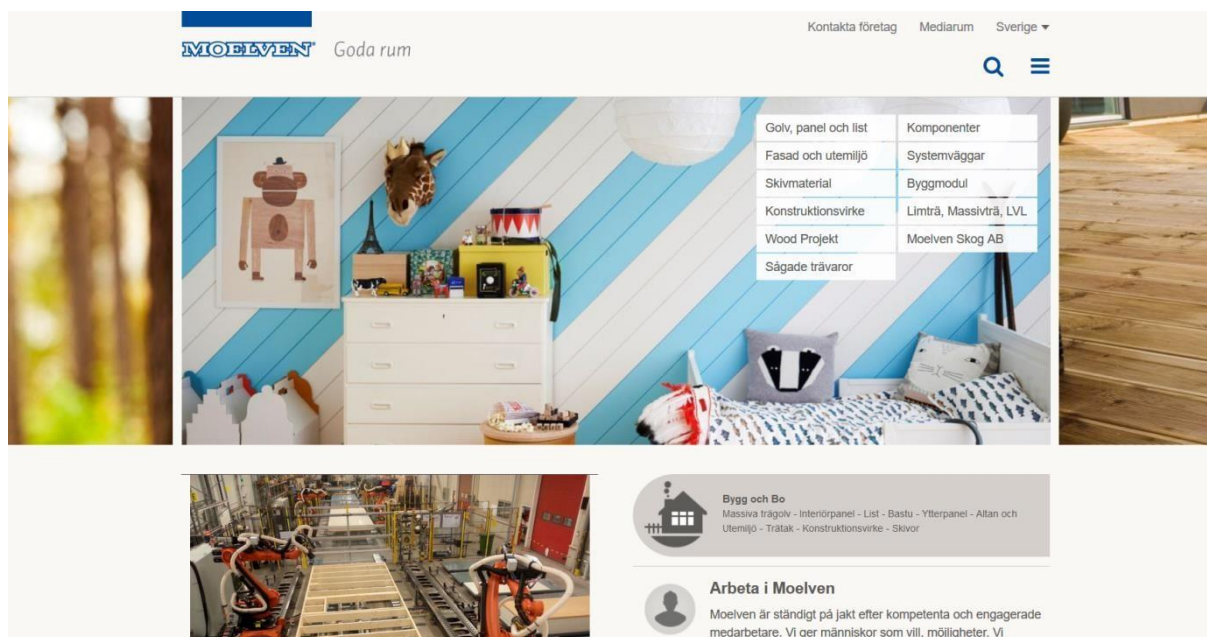
## Omsättning



	2015-12	2014-12	2013-12	2012-12	2011-12	2010-12	2009-12	2008-12	2007-12	2006-12
Ormsättning	788 298	750 867	701 388	667 591	615 641	500 693	454 392	507 351	404 811	326 618
Rörelseresultat före avskrivningar, EBITDA	97 416	45 732	67 310	62 512	60 851	51 913	52 378	54 130	41 396	39 538
Avkastning på sysselsatt kapital (%)	8,21	2,13	5,31	4,82	5,64	5,11	5,59	6,25	5,19	6,36
EBITDA-marginal (%)	12,36	6,09	9,6	9,36	9,88	10,4	11,5	10,7	10,2	12,1
Räntetäckningsgrad EBITDA	6,79	-0,01	2,93	2,77	3,26	4,55	4,02	1,99	2,31	3,72
Rörelseresultat (EBIT)	70 389	15 927	39 612	36 601	38 174	30 677	31 075	34 603	24 485	26 049
Resultat e. fin. kost.	56 110	41 080	42 931	35 222	19 983	20 204	21 363	10 917	8 558	18 589
Årets resultat	43 589	42 286	36 486	32 129	14 522	14 736	15 928	8 619	6 303	13 836
S:a tillgångar	1 057 594	987 428	1 049 270	936 831	849 338	797 752	817 826	740 049	642 496	568 970
Nettomarginal (%)	7,15	5,51	6,18	5,22	3,5	4,03	5,34	2,16	1,96	9,39
Kassalikviditet (%)	88,3	154,4	102,9	84,8	46	46,3	73,3	96	73,2	73
Soliditet (%)	26,5	24,4	19,5	18	16,6	15,9	14,3	13,8	15,2	16,2
Antal anställda (st)	217	202	189	171	160	156	137	157	137	116



### 3.1.4 Moelven Industrier ASA



Moelven on erittäin iso Norjalainen puualan konserni joka on eniten keskittynyt puurakennustuotteiden valmistukseen mutta myös itse rakentaa pusia moduulitaloja. Moelven valmistaa mm. paneeleja, levyateriaalia, kokonaisia pusia rakennusmoduuleja, liimapuuta jne. Vertailukelpoista taloustietoa ei löydy koska kyseessä on Norjalainen konserni mutta konsernitasolla työntekijöitä n. 3400 ja tuotantolaitoksia 50 kpl.

[www.moelven.com/se](http://www.moelven.com/se)

## 3.2 Talotehtaat

Ruotsissa valmistalovalmistajat pitävät hallussaan noin reilua 80% markkinaosuutta pientalovalmistuksessa. •Näistä noin 50% rakennetaan avaimet käteen –periaatteella, ja lopuissa asiakas joko osallistuu itse rakentamiseen tai kilpailuttaa urakoitsijan erikseen.

*Markkinaosuuksiltaan Ruotsin tärkeimmät pientalovalmistajat ovat:*

1. Älvsbyhus	8,5 % Älvsbyhuskonserni
2. Trivselhus	6,1 % Ittur-konserni
3. Myresjöhus	6,0 % BWG Homes ASA
4. Fiskarhedenvillan	4,8 % Polaris
5. LB hus	4,0 % ESALP Invest
6. Smålandsvillan	3,5 % BWG Homes ASA
7. Eksjöhus	3,0 % Perheyritys
8. Hjärtevadshus	3,0 % Finndomo

9. Götenehus	2,0 % Forshem group
10. A-hus	1,7 % Derome
11. Modulenthus	1,6 % Finndomo
12. Anebyhus	1,3 %
13. Willa Nordic	1,3 %
14. Sjödalshus	1,1 %
15. Borohus	1,0 %
16. Mjöbäcksvillan	1,0 %
17. Vårsåsvillan	1,0 %

Kaikki Ruotsin talotehtaat löytyvät tämän linkin alta:

<http://www.hus.se/hustillverkare/>

### 3.3 Modulaarinen rakentaminen

Nordic Modular Group AB on markkinajohtaja Ruotsin markkinoilla ja toimii markkinoilla kolmen tytäryhtiönsä kautta:



- Flexator (valmistaa ja myy siirrettäviä tilaratkaisuja)
- Temporent (vuokraa tilapäisiä tilaratkaisuja pääasiassa kouluille, esikouluille ja konttorikäyttöön)
- Nordic Modular Leasing (hallinnoi konsernin leasingmyyntiä ja hoitaa opiskelija-asuntojen vuokrausta tytäryrityksensä Hagtornet:n kautta) Nordic Modular Groupin tärkeimmät kilpailijat ovat:
  - Moelven Byggmodul siirrettävien rakennusten valmistus ja vuokraus
  - Expandia ja Indusgruppen tilaratkaisujen vuokraus
  - Cramo instant, Ramirent vuokrattavat konttiratkaisut
  - Pamil Modulsystem AB
  - Woodcon AB
  - PCS Projektservice AB
  - Maxmoduler Produktion AB
  - Zenergy AB
  - Remodul AB

Swedish Rental Association (SRA) mukaan siirrettävien vuokramoduulimarkkinoiden liikevaihto on reilu miljardi kruunua vuodessa. Tarkkoja lukuja liikevaihdosta ja valmistusmääristä on hankala saada, koska siirrettävät tilamoduulit lasketaan samaan kategoriaan nk. konttitalojen ja ”rakennuskonttien” kanssa. Swedish Rental Association kuitenkin arvio, että Flexator ja Moelven Byggmodul vastaavat suurelta osin koulukäyttöön tarkoitettavien vuokramoduulien valmistuksesta. Expandia,

Temporent ja Indusgruppen taasen vuokraavat SRA:n arvion mukaan noin 95% kaikista vuokra-  
tuista moduuleista julkiselle puolelle. Siirrettävien vuokratilojen käyttö ja vuokraus on hyvin taval-  
lista Ruotsissa – varsinkin koulu- ja päiväkotikäytössä. Esimerkiksi joka kymmenes vuoden 2000-  
jälkeen hankittu esikoulu Ruotsissa on Flexatorin rakentama. Myös tavallisten toimistorakennusten  
ja asuintalojen korvaaminen vuokrattavilla ja siirrettävillä ratkaisulla yleistyy, mutta kuitenkin huo-  
mattavasti muuta markkinaa hitaammin. Vuokratilaratkaisumarkkinoita Ruotsissa voidaan luon-  
nehtia kohtuullisen stabiiliksi, jossa suuria vaihteluita vuokramoduulien määrissä tai hinnoissa ei  
vuositasolla tapahdu. Varsinkin kasvukeskuksissa on kuitenkin paineita kasvattaa koulujen määrää  
ja pienentää luokkakokoja – joten markkinat näkevät kasvumahdollisuudet positiivisina.

### 3.4 Muita aloja

Svenskt Trä – puualan yritysten etujärjestön sivuilta löytyy eri puualojen yritykset:

Jäsenkartta:

[http://www.svenskttra.se/om-oss/vara\\_medlemmar/medlemskarta/](http://www.svenskttra.se/om-oss/vara_medlemmar/medlemskarta/)

Liimapuuvalmistajat: [http://www.svenskttra.se/om-oss/vara\\_medlemmar/limtratillverkare/](http://www.svenskttra.se/om-oss/vara_medlemmar/limtratillverkare/)

Puutavaratukkurit: [http://www.svenskttra.se/om-oss/vara\\_medlemmar/travarugrossisterna/](http://www.svenskttra.se/om-oss/vara_medlemmar/travarugrossisterna/)

Pakkausmateriaali: [http://www.svenskttra.se/om-oss/vara\\_medlemmar/traforpackningar/](http://www.svenskttra.se/om-oss/vara_medlemmar/traforpackningar/)

Paneelivalmistajat: [http://www.svenskttra.se/om-oss/vara\\_medlemmar/industriell](http://www.svenskttra.se/om-oss/vara_medlemmar/industriell) HYPERLINK

"[http://www.svenskttra.se/om-oss/vara\\_medlemmar/industriell-ytbehandling-cmp/](http://www.svenskttra.se/om-oss/vara_medlemmar/industriell-ytbehandling-cmp/)"  
[ytbehandling-cmp/](http://www.svenskttra.se/om-oss/vara_medlemmar/industriell-ytbehandling-cmp/)

### 3.5 Rautakauppaketjut

Tässä listattuna kaikki Ruotsin rakennus- ja rautakauppaketjut:

Bauhaus	<a href="http://www.bauhaus.se">www.bauhaus.se</a>	Liikkeitä:18
Beijer Bygg	<a href="http://www.beijerbygg.se">www.beijerbygg.se</a>	Liikkeitä:68
Bolist	<a href="http://www.bolist.se">www.bolist.se</a>	Liikkeitä:186
Byggmax	<a href="http://www.byggmax.se">www.byggmax.se</a>	Liikkeitä:94
Bygma	<a href="http://www.bygma.se">www.bygma.se</a>	Liikkeitä:10

Cheapy	<a href="http://www.cheapy.se">www.cheapy.se</a>	Liikkeitä:23
Fredells	<a href="http://www.fredells.se">www.fredells.se</a>	Liikkeitä: 2
Hornbach	<a href="http://www.hornbach.se">www.hornbach.se</a>	Liikkeitä:4
Granngården	<a href="http://www.granngarden.se">www.granngarden.se</a>	Liikkeitä:109
Karl Hedin	<a href="http://www.abkarlhedin.se">www.abkarlhedin.se</a>	Liikkeitä:33
K-Rauta	<a href="http://www.k-rauta.se">www.k-rauta.se</a>	Liikkeitä:24
Optimera	<a href="http://www.optimera.se">www.optimera.se</a>	Liikkeitä:40
Woody	<a href="http://www.woody.se">www.woody.se</a>	Liikkeitä:120
XL Bygg	<a href="http://www.xlbygg.se">www.xlbygg.se</a>	Liikkeitä:108
Swedol	<a href="http://www.swedol.se">www.swedol.se</a>	Liikkeitä:45
Bygglagret i Mockfjärd AB	<a href="http://www.bygglagret.se">www.bygglagret.se</a>	Liikkeitä:1
Ekologiska byggvaruhuset	<a href="http://www.ekologiskabyggvaruhuset.se">www.ekologiskabyggvaruhuset.se</a>	Liikkeitä:1
Skånska Byggvaror	<a href="http://www.skanskabyggvaror.se">www.skanskabyggvaror.se</a>	Liikkeitä:1

Useimmilla näistä on myös oma verkkokauppa

### **Puhtaat verkkokaupat:**

Bygghemma	<a href="https://www.bygghemma.se/">https://www.bygghemma.se/</a>
Buildor	<a href="https://www.buildor.se/">https://www.buildor.se/</a>
OnlineByggvaror	<a href="https://onlinebyggvaror.se/">https://onlinebyggvaror.se/</a>
Billigare Byggvaror	<a href="http://www.billigarebyggvaror.se/">http://www.billigarebyggvaror.se/</a>
Bygg Shopen	<a href="http://bygg-shopen.se/">http://bygg-shopen.se/</a>
Fondamenta	<a href="http://www.fondamenta.se">www.fondamenta.se</a>

## 4. Jakelutiekarttoitus

### 4.1 CLT-, liimapuu- ja levyvalmistajille

CLT- (KL-trä), liimapuu- ja levyvalmistajille on periaatteessa kolme pääkanavaa joita kautta pääsee markkinoille. Melkein kaikki Ruotsin isot infrarakennushankkeet (esim. puurunkoiset sillat) tai kerrostalo ja liiketilakiinteistöt rakennetaan kokonaisurakointina (totalentreprenad) jossa rakennuttaja kilpailuttaa kokonaisurakoitsijan. Kokonaisurakoitsija on hyvin usein yksi Ruotsin suurimmista rakennusyrityksistä ja nämä käyttävät aina aliurakoitsijoita.

Yhteydenottohenkilö ja suurimmalla todennäköisyydellä rakennusyrityksien projektipäällikkö (projektledare) joka on vastuussa kohteesta. Projektipäälliköt kartoittavat eri vaihtoehtot ja heillä on usein painava sana kenet valitaan toimittajaksi ostovastaavien kanssa.

Toinen vaihtoehto on päästä talotehtaiden toimittajaksi niille talotehtaille joilla ei ole kaikille tuotteille omaa valmistusta. Kolmas vaihtoehto on päästä rautakauppaketjuihin toimittajaksi mutta tämä on eniten kilpailtu kanava ja on hyvin vaikea päästä sisään toimituskulut mukaan lukien Suomesta kun ruotsalaisia valmistajia on paljon.

Ruotsin valtio on myös vuonna 2016 tukenut liimapuuvalmistajia esim. Glulam of Sweden AB:ta 3,6 miljoonalla kruunulla. Ruotsissa olevat liimapuuvalmistajat ovat erittäin vahvoja tekijöitä markkinoilla.

### 4.2 Ikkuna-, ovi- ja porrasmuistajille

Myyntikanavat ikkuna-, ovi- ja porrasmuistajille ovat hieman erilaiset. Tärkeässä roolissa kaikille ovat kuitenkin arkkitehdit ja suunnittelijat. Suurin osa näistä löytyvät Svenska Teknik & Designföretagen sidosryhmän jäsenhausta: <https://www.std.se/medlemskap/medlemmar-a-o>

Rautakauppaketjut ja talotehtaat ovat mahdollisia kanavia mutta kuten yleensäkin ne ovat erittäin kilpailtuja kanavia ja toimittajia riittää.

Ikkunavalmistajille yksi mahdollinen jakelukanava on ikkunavaihtoihin erikoistuneet yritykset jotka eivät itse valmista ikkunoita esim. Nordfönster [www.nordfonster.se/vart-koncept/](http://www.nordfonster.se/vart-koncept/)

Heidän asiakkaitansa ovat kiinteistöomistajat, rakennusyritykset ja asuntoyhtiöt. Nämä asiakkaat käyttävät myös pieniä asennusyhtiöitä korjauttamaan ja vaihtamaan ikkunoita sekä ovia ja nämä myös ostavat tuotteita suoraan, näitä on kuitenkin erittäin paljon eikä kannattava alkukanava.

Toinen iso mahdollinen asiakaskunta on Ruotsin yhteishyödylliset asuntoyhtiöt (listattuna täällä [www.sabo.se/medlem/medlemsftg/Sidor/SABOBoken.aspx](http://www.sabo.se/medlem/medlemsftg/Sidor/SABOBoken.aspx)). Nämä ovat julkisia yhtiöitä ja heidän hankintana menee julkisten hankintojen kautta:

Ruotsissa ei ole HILMA-rekisteriä, jossa ilmoitetaan julkisista hankinnoista, vaan tarjouspyynnöt voi saada joko suoraan kunnilta, heidän Internet-sivuiltaan tai kunnallisen asunto-yhtiön sivuilta. Toisen mahdollisuus on tilata maksullinen räätälöity seurantapalvelu.

- Opic.se
- E-avrop.se (ilmainen, mutta ei kattava)

#### 4.3 Pienrakennusvalmistajille (omakoti, rivitalo ja valmis hallit)

Omakoti- ja rivitalovalmistajia Ruotsissa on erittäin paljon ja tämä on hyvin kilpailtu ala. Yritykset ovat yleensä sitä kokoluokkaa että markkinoille ei pienenä tai keskisuurena yrityksenä kannata lähteä suomesta käsin myymään. Jos omakoti- tai rivitalovalmistajana haluaa lähteä kilpailemaan ruotsalaisten kanssa niin Ruotsalaisen yrityksen perustaminen ja paikallisen myyntihenkilöstön palkkaaminen on välttämätöntä.

Valmis halleja valmistavia yrityksiä, jotka itse valmistavat elementeistä koottavia halleja ja talleja löytyy myös suhteellisen paljon Ruotsista. Suurin osa näistä löytyy täältä: <http://www.lantbruksnet.se/lantbruksnet/kategori/utrustning.php?aid=400>

He yleensä valmistavat ja asentavat omat hallinsa. On kuitenkin monia jälleenmyyjiä jotka myyvät hevostalleille tai maatalouteen tuotteita ja he myyvät valmiina elementteinä myös halleja. Nämä ovat mahdollinen myyntikanava valmishalleille. Näistä esimerkkeinä voi mainita: Ydre-Grinden AB [www.ydre-grinden.se/](http://www.ydre-grinden.se/)

## 5. Rakennusalan lainsäädäntö

Boverket on rakennussäännöistä vastaava viranomainen Ruotsissa ja rakentamiseen tärkeimmät vaikuttavat lait ovat Plan- och bygglagen (PBL) ja Boverkets Byggregler (BBR).

[www.boverket.se](http://www.boverket.se)



Plan- och bygglagen (PBL) [https://www.riksdagen.se/sv/dokument-lagar/dokument/svensk-forfattningssamling/plan-och-bygglag-2010900\\_sfs-2010-900](https://www.riksdagen.se/sv/dokument-lagar/dokument/svensk-forfattningssamling/plan-och-bygglag-2010900_sfs-2010-900) Boverkets Byggnadsregler (BBR) [www.boverket.se/Vagledning/PBL-kunskapsbanken/BBR1/](http://www.boverket.se/Vagledning/PBL-kunskapsbanken/BBR1/)

### **Työehtosopimukset**

Yleisesti sitovaa työehtosopimusta rakennusalalla ruotsissa ei ole. Byggnads on ruotsin rakennustyöntekijöiden etujärjestö. Sveriges Byggindestrifon on rakennusyritysten työnantajajärjestö. Tällä hetkellä noin 15 000 yritystä kuuluu työehtosopimusten piiriin, 15 000 yritystä seuraa TES:a soveltuvin osin ja noin 60 000 yritystä jotka eivät kuulu TES:en piiriin lainkaan. Sveriges Byggindestrifon yrittää saada kaikki yritykset TES:en piiriin koska ne yritykset jotka eivät siihen kuulu voivat kilpailla eri säännöillä kuin muut ja markkinat vääristyvät. Vääristymistä esiintyy useimmiten vain pienemmissä projekteissa.

***Suurissa hankkeissa joissa esim. Skanska, NCC, PEAB jne on mukana niin työehtosopimuksen noudattaminen alihankkijalle on vaatimus.***

### **Byggavtal 2010/2015**

Rakennustyöntekijöiden TES ruotsissa on Byggavtal 2010 johon tuli täydennyksiä vuonna 2015.

Koko teksti Byggavtal 2010:

<http://www.byggnads.se/Documents/Verksamhet/Avtal%20och%20lagar/Byggavtalet%202010.pdf>

Vuoden 2015 sitovat lisäykset:

<http://www.byggnads.se/Documents/Verksamhet/Avtal%20och%20lagar/byggavtalet-2010supplement-2015.pdf>

*Ruotsissa alihankkijana suuremmissa projekteissa toimivan yrityksen täytyy allekirjoittaa TES Byggnads järjestön kanssa. Ilman sitä ei ole alihankintaprojekteihin asiaa.*

### **Sopimusehdot aliurakoitsijoille - UE2015**

1 tammikuuta 2015 tuli voimaan ns. pääurakoitsijavastuu (Huvudentreprenörsansvar) joka tarkoittaa että kaikkien pääurakoitsijoiden täytyy antaa lista käyttämistään aliurakoitsijoista, Byggnads työntekijäjärjestölle. UE 2015 on tarkoitettu niihin urakoihin joissa rakennusurakka kuuluu Byggavtal 2010/2015 piiriin, ja se ulkoistetaan aliurakoitsijalle. Ei sitova määräys yhden miehen yrityksille.

- Näissä urakoissa aliurakoitsijan on kuuluttava työehtosopimuksen piiriin eli Byggavtal 2010/2015
- Aliurakoitsijalla on oltava rekisteröity F-skatt ja ALV numero

UE 2015: <http://www.skanska.se/cdn-1cffe0b43cc303/Global/About%20Skanska/Downloads/F%C3%B6r%20Skanskas%20leverant%C3%B6rer/UE-2015-avtalsvillkor.pdf>

## **IDo6**

ID06 järjestelmän tavoitteena on vähentää harmaata taloutta varmistamalla työmailla liikkuvien henkilöiden henkilöllisyydet. ID06 ei ole laillinen velvoite mutta suurissa alihankintaprojekteissa ID06 on vaatimus, esim Skanska, NCC, PEAB. Ilman sitä työntekijöitä ei päästetä työmaalle.

ID06 vaatimuksia ei tarvitse täyttää jos urakan kokonaiskustannus on alle 180 000 SEK ilman alv.

<http://www.id06.se/>

## **Yleiset sopimusehdot**

Tärkeimmät yleiset sopimusehdot rakennusalalla ovat:

AB04 – Yleiset säännöt rakennus, laitos ja asennustöistä. (Ostettava ,ei saatavilla e-muodossa)

ABT06 – Yleiset säännöt kokonaisurakointiin rakennus, laitos ja asennustöistä.

ABU 07 ja ABU 04 – Yleiset säännöt aliurakointiin

ABTU07 – Yleiset säännöt kokonaisurakan aliurakointiin ns. kokonaisaliurakointiin

*Kaikki yleiset sopimusehdot rakennusalalla:* <https://publikationer.sverigesbyggindustrier.se/se/standardavtal>

Suurissa alihankintaprojekteissa nämä yleiset sopimusehdot ovat aina käytössä.



## Takuuajat

- Ennen oli 10 vuoden takuuajat standardia Ruotsissa, nykyisin useimmin 5 vuotta
- AB04:ssä takuu aika on standardina 5 vuoden takuu työlle ja 2 vuotta materiaaleille. Materiaalitakuuajoissa on erinäisiä poikkeusehtoja.
- ABT06 on suurimmilta osin 5 vuoden takuu materiaaleille
- ABU07 sanoo että takuu aika ei saa olla pidempi kuin tilaajan ja pääurakoitsijan välinen ABT06

## Maksuajat

Maksuajat vaihtelevat Ruotsissa yritysten välillä. Yleisin maksu aika on 30 päivää mutta 60 päivää on myös tavallinen. Esimerkkejä maksuajoista:

- Skanska: 30 päivää
- PEAB: 31 päivää
- NCC: 30 päivää
- SSAB: 60 päivää

## Kielikysymys

Työmailla vaatimuksena on että ryhmänjohtaja tai ainakin yksi henkilö osaa englantia, ja voi kommunikoida työmaan johdon kanssa. Ruotsi ei ole kielivaatimus. Kaikki turvallisuusohjeet työmailla löytyvät myös englanniksi ja siksi englanti riittää kielitaidoksi.

## Vakuutukset

Vaaditut vakuutukset riippuvat urakointimuodosta. Yleisesti vaaditut vakuutukset aliurakoitsijalle ovat vastuu ja tapaturmavakuutukset (*Ansvars- och allriskförsäkring*). Tällöin urakointimuoto ja käytetty yleinen sopimusehto on ABU07 ja ABU 04:n mukainen.

## Muut rekisteröinnit

Ruotsissa toimivan yrityksen tulee rekisteröityä Skatteverketiin ja hankkia **registreringsbevis**

<https://www.skatteverket.se/tempblaforsokmotorn/registreringsbevis.4.3f4496fd14864cc5ac92be3.html>

Verotuskäytäntö ja ALV rekisteröinti [https://www.skatteverket.se/foretagorganisationer/skatter/internationellt/utlandskaforetag/at\\_\\_\\_\\_\\_tansokaomskatteregistering.4.71004e4c133e23bf6db800016137.html](https://www.skatteverket.se/foretagorganisationer/skatter/internationellt/utlandskaforetag/at_____tansokaomskatteregistering.4.71004e4c133e23bf6db800016137.html)

Yleistä tietoa ulkomaisen yrityksen toiminnasta Ruotsissa:

<https://www.skatteverket.se/foretagorganisationer/skatter/internationellt/utlandskaforetag.4.18e1b10334ebe8bc80004949.html>

### **Arbetsmiljöverket**

Kun Suomesta lähetetään määräaikaisesti projektityöntekijöitä Ruotsiin niin työntekijöistä täytyy tehdä ilmoitus Arbetsmiljöverket:iin: **Report Foreign Posting**

<https://www.av.se/en/work-environment-work-and-inspections/Posting-foreign-labour-insweden/report-a-foreign-posting/>

### **Työnaikaiset vakuudet**

Ruotsissa urakkasummasta työnaikainen takuu on käytännössä 10 %. Sen pienempää työnaikaista takuuta kuten 5 % suomessa ei käytetä.

Takuuajaisen ajan vakuus on 5 %. Se pitää työn hyväksymisen jälkeen jättää 2 vuodeksi sisään pantiksi. AB04:n mukainen työtakuu on 5 vuotta joten tuo takuuajan vakuus on siitä erillään.

Takuuajaisesta vakuutusta ei yleensä vaadita jos urakkasumma on alle 5 milj SEK.

Molempia tapoja käytetään liittyen siihen että koko takuu täytyy maksaa ennen urakkaa, tai niin että joka laskusta jätetään prosenttiosuus sisään.

### **Rakennussäännöt tilapäisille rakennuksille**

Periaatteena on, että kaikkien siirrettävien tilapäisten rakennusten pitää täyttää samat rakennusmääräykset kuin kiinteidenkin rakennusten.

Tilapäisille rakennuksille voidaan kuitenkin myöntää tapauskohtaisesti helpotuksia tarvittaessa.

Näistä helpotuksista tekee päätöksen kunnallinen rakennusvalvoja

(Byggnadsnämnden)•Jotta tilapäisille rakennuksille voidaan myöntää helpotuksia, koskien rakennuslupaa, on ehtona niin kutsuttu ”kymmenen vuoden sääntö”. Kymmenen vuoden säännön mukaan tilapäinen rakennuslupa voidaan myöntää ensin viideksi vuodeksi ja sen jälkeen lupaa voidaan jatkaa enintään viidellä vuodella. •Tämä tarkoittaa, että yli kymmeneksi vuodeksi rakennettavat rakennukset lasketaan pysyviksi – ja tällöin helpotuksia rakennusluvan osalta ei voida antaa (asetus astui voimaan 2008). •Uutena sääntönä koskien tilapäisten rakennusten vuokraamista on se, että uudelleen vuokrattavien tilapäisten kiinteistöjen pitää täyttää kaikki uudet rakennusmääräykset – jotka ovat tulleet voimaan kiinteistön alkuperäisen rakentamisen jälkeen

## 6. Puurakentamisen projektit

Ruotsin rakennusprojektit löytyvät seuraavilta hakusivustoilta muuttamalla hakuehdot omalle yritykselle sopiviksi: <http://www.byggsok.se/> <http://www.sverigebygger.se/byggprojekt/planerade/alla/alla> <http://nyabostadsprojekt.se/kommande-byggprojekt-i-stockholm/>  
<http://www.byggkartan.se/>

Vuoden 2016 kymmenen tärkeintä rakennusprojektiä lääneittäin löytyy täältä:

<http://www.mynewsdesk.com/se/sverige-bygger/pressreleases/vaarens-hetaste-byggprojekt2016-1376339>

## 7. Alan viestintäkanavat

### 7.1 Toimialajärjestöt

#### **Sveriges Byggindustrier**

Sveriges Byggindustrier on Ruotsin rakennusalan kattojärjestö joka toimii niin etu ja työnantajajärjestönä. SB:n alaisuudessa on useita eri erikoistoimialajärjestöjä.

[www.bygg.org](http://www.bygg.org)



## Skogsindustrierna

Skogsindustrierna on ruotsalaisten massa-, paperi ja puume-  
kaanisen teollisuuden etu- ja toimialajärjestö. Organisaation  
tavoitteena on vahvistaa yritysten kilpailukykyä ja lisätä puu-  
tuotteiden kysyntää. Edustaa noin

50 massa- ja paperivalmistajaa noin 25 konsernissa/yrityksessä ja noin 140 sahalaitosta  
noin 70 konsernissa/yrityksessä. [www.skogsindustrierna.org](http://www.skogsindustrierna.org)



## Svenskt Trä SVENSKT TRÄ

Svenskt Trä on Skogsindustrierna kattojärjestön alainen organisaatio jonka tavoitteena  
on informoida ja inspiroida yhteiskuntaa käyttämään puuta rakentamisessa. Toisin sa-  
noen panostaa designiin sekä visuaalisesti vaikuttaviin julkaisuihin eri puurakentami-  
sen osaalueista. Svenskt Trä:llä on myös oma lehti ”Tidningen Trä” [www.svensktrtra.se](http://www.svensktrtra.se)



## Trä- och möbelföretagen, TMF

Trä- och möbelföretagen on koko Ruotsin puutuotteita ja kalusteita valmistavan alan etu-  
järjestö. TMF:llä on noin 700 jäsenyritystä joissa yhteensä 30 000 työntekijää. TMF tuot-  
taa tarkkaa ja hyvää statistiikkaa eri puutuotteiden markkinoista ja julkaisee ne Trähusba-  
rometern nimen alla. [www.tmf.se](http://www.tmf.se)

## Sveriges Träbyggnadskansli

Sveriges Träbyggnadskansli on Skogsindustrierna:n ja Trä- och Mö-  
belföretagen:in yhteistyöorganisaatio. Kanslian tavoitteena on että mo-  
derneja puurakennuksia rakennettaisiin ruotsin markkinoilla

suuremmassa mittakaavassa. Fokusalueena puiset kerrostalot, puiset julkiset rakennukset  
ja puiset isot sillat.

[www.trabyggnadskansliet.se](http://www.trabyggnadskansliet.se)



## CBBT – Centrum för byggande och boende med trä

CBBT on puualan tutkimussäätiö joka edistää puurakentamisalan tutkimusta ja kehi-  
tystä. Taistelua usein vakuutusyhtiöiden edustajien kanssa puurakentamisen turvalli-  
suusnäkökulmiin liittyen.

[www.cbbt.se](http://www.cbbt.se)

## Boverket

Kiinteistöalan määräyksissä tärkein instanssi on Boverket, joka on hallintoviranomainen joka vastaa kysymyksiin liittyen mm. rakentamiseen, kiinteistöjen hallinnointikysymyksiin ja maa- ja vesialuerakentamiseen.



## Sveriges Kommuner och Landsting (SKL)

Sveriges Kommuner och Landsting eli Ruotsin kunnat. Jokaisen kunnan vastuulla on suunnitella asuntokanta niin, että jokaisella kunnan asukkaalla on mahdollisuus asua hyvin. Esimerkiksi Växjö'n kunta panostaa siihen, että rakennettaisiin puulla. Käytännössä tämä tarkoittaa että, joka rakennusprojektin yhteydessä selvitetään jos voitaisiin rakentaa puulla betonin sijaan.



[www.skl.se](http://www.skl.se)

## Sveriges Allmännyttiga bostadsföretag, (SABO )

SABO organisoii kunnallisia kiinteistöyhtiöitä. SABO:lla on n. 300 jäsentä, jotka hallinnoivat 900 000 asuntoa. SABO on sitä mieltä, että puukerrostaloja pitäisi rakentaa enemmän.

[www.sabo.se](http://www.sabo.se)



## HBV

Monet yhteishyödyllisistä kiinteistöyhtiöistä on mukana kunnallisten asuntoyhtiöiden hankintoyhdistyksessä HBV (Husbyggnadsvaror). HBV on taloudellinen yhdistys jonka omistaa sen jäsenet, lähinnä kunnalliset asuntoyhtiöt. HBV:n tärkein tehtävä on edistää jäsentensä taloudellisia etuja tarjoamalla heille palveluita hankintokysymyksissä (upphandlingsfrågor). Tämä tapahtuu pääasiassa yhteisostojen kautta. Kaikki hankinnat menee LOU:n kautta (Lagen om Offentlig Upphandling), joka on *julkisten hankintojen laki*.

[www.hbv.se](http://www.hbv.se)

## 7.2 Messut ja seminaarit

Tärkeimmät messuja järjestävät tahot ovat:

Svenska Mässan: [www.svenskamassan.se](http://www.svenskamassan.se)

Easyfairs: <http://www.easyfairs.com/sv/>

**Nordbygg 10-13.4.2018, Tukholma** <http://www.nordbygg.se/>

- **Ekobygg 22-23.11.2017, Tukholma**

Osa Smarta Städer messuja (Fiksut kaupungit) <http://smartastader.com/ekobygg/>

- **Stora Trähus 18.10.2017, Tukholma**

Stora Trähus (Isot puutalot) <http://www.storatrahus.se/>

**Hem, villa & Bostadsrätt 12-15.10.2017, Tukholma** <http://stockholm.hemochvilla.se/>

- **Bo- och samhällsexpo 2-24.9.2017, Linköping**

Yksi Ruotsin suurimmista asumisen messuista. Kokonainen kaupunginosa rakennetaan messuja varten.

<http://www.vallastaden2017.se/>