

KIERTOTALOUS- LIIKETOIMINNAN SUUNNITTELU

Kirsti Sorama



Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020

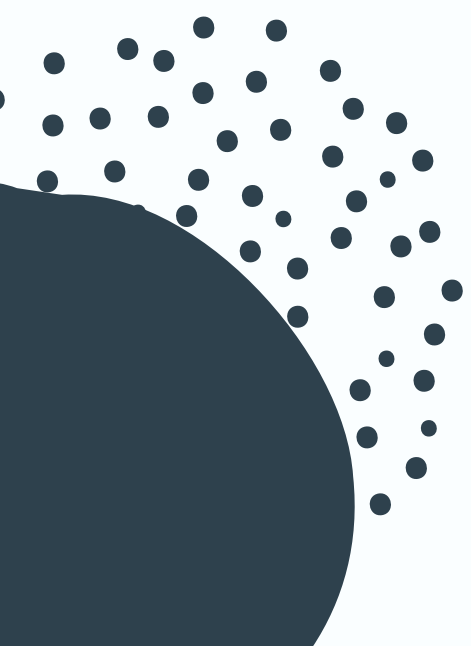


Johdanto

Kun yrityksessä aletaan suunnitella kiertotalousliiketoimintaa, voidaan se tehdä monilla eri tavoilla ja monista eri lähtökohdista. On kuitenkin aina hyvä, jos käytettävissä on jokin malli tai prosessikuvaus, ”punainen lanka”, jonka avulla suunnittelua voidaan tehdä systemaattisesti ja eri näkökulmista asioita arvioiden.



Alla kuviossa on yksi suunnittelun tueksi kehitetty prosessimalli, jossa huomioidaan liiketoiminnan strategiset tavoitteet, innovaatioiden markkinahyväksyntä sekä varsinaisen strategian suunnittelu ja uuden liiketoiminnan kasvun ja kannattavuuden arviointi.



Kiertotalousliiketoiminnan potentiaalın ja liiketoimintamallın arviointi:

Avoin vai suljettu kehittäminen?

Tavoitellaanko kierron kaventamista, hidastamista vai sulkemista?

Kiertotalousliiketoiminnan strategisen suunnittelu:

Arvolupaus

Arvonluonti ja jakelu

Arvonluonnin logiikka

Markkinahyväksynnän arviointi:

Ovatko asiakkaat valmiita muutokseen?

Mihin muutoksiin asiakkaat ovat valmiita?

Olisiko aiottu liiketoiminta hyväksyttävissä markkinoilla?

Liiketoiminnan kasvun ja kannattavuuden arviointi:

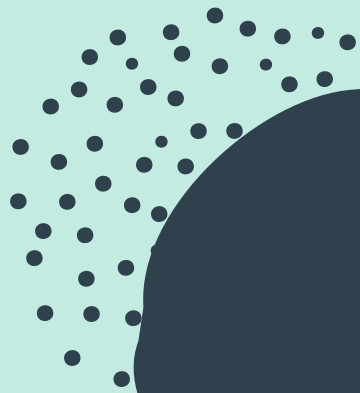
budjetointi

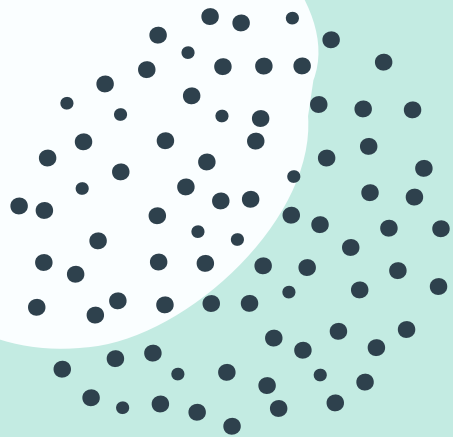


Liiketoimintamalli

Yleisesti liiketoimintamallissa tunnustetaan neljä ulottuvuutta:

- 1. Miten yritys luo arvoa asiakkaille?**
- 2. Miten yritys tekee voittoa?**
- 3. Millaisista elementeistä liiketoiminta rakentuu?**
- 4. Millaisilla prosesseilla yritys toimii (kilpailukyky)?**





KIERTOTALOUS- LIIKETOIMINNAN MALLIT (SITRA)

TUOTTEEN ELINKAAREN PIDENTÄMINEN

Tuotetta pidetään alkuperäisessä käyttötarkoituksessa mahdollisimman pitkään.

TUOTE PALVELUNA

Asiakas maksaa toiminnosta tai suorituskyvystä. Omistajuuden kokonaiskustannukset säilyvät palvelun tarjoajalla.

JAKAMISALUSTAT

Digipohjaisilla alustoilla edistetään tavaroiden ja resurssien käyttöasteiden kasvattamista ja elinkaaren pidentämistä.

UUSIUTUVUUS

Tuotteissa ja niiden suunnittelussa suositetaan uusiutuvia, kierrätettäviä ja biohajoavia materiaaleja ja ekosunnittelun periaatteita.

RESURSSITEHOKKUUS JA KIERRÄTYS

Teknologinen kehitys mahdollistaa resurssitehokkuuden kasvun arvoketjuissa, prosesseissa ja tuotteissa sekä tehokkaan kierrätyksen.

**USEIMMITEN
KIERTOTALOUS-
LIIKETOIMINTA ON
NÄIDEN ERILAISIA
YHDISTELMIÄ**

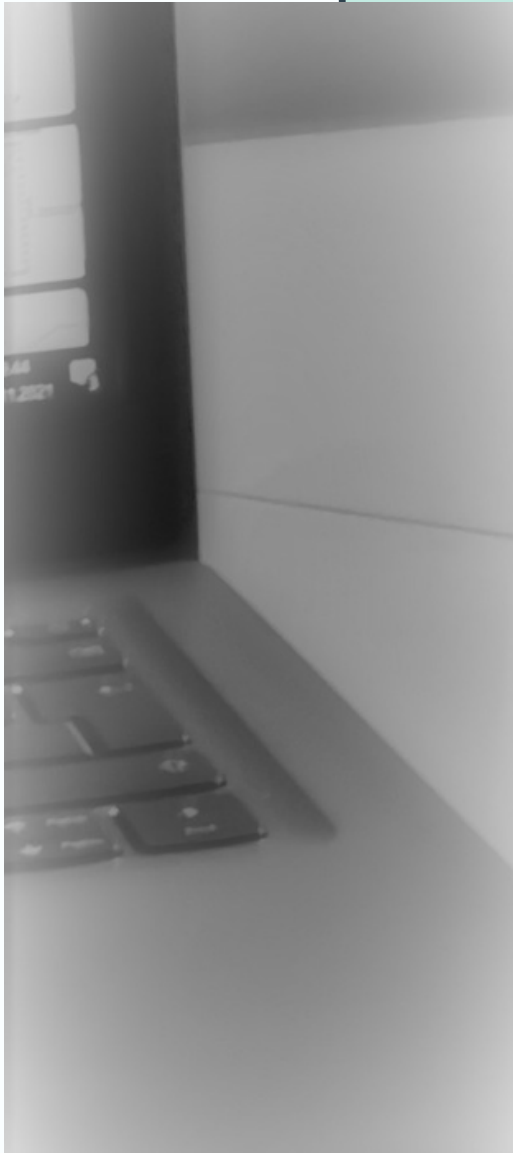


Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020



Euroopan unioni
Euroopan aluekehitysrahasto

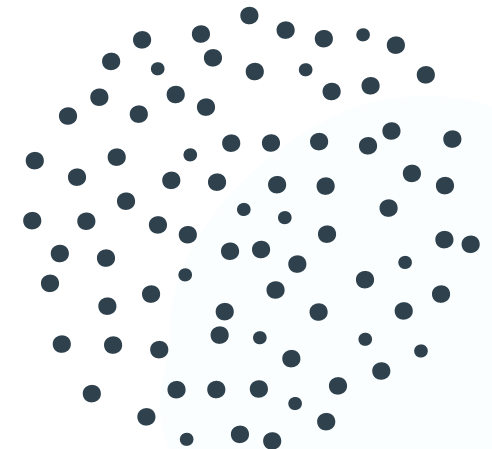
Liiketoiminta -innovaatio



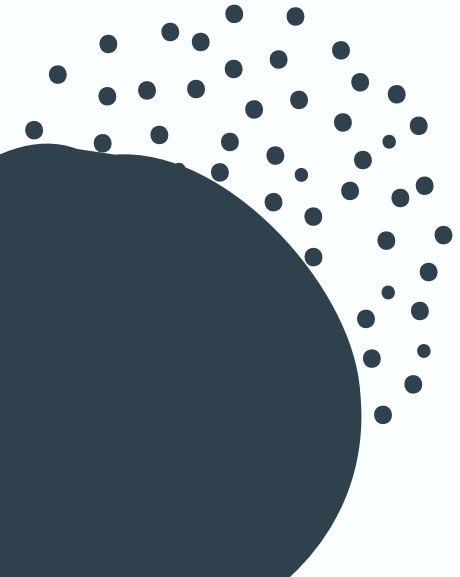
Voi liittyä yrityksen toimintaan tai prosesseihin, resursseihin, kustannuksiin ja asiakassuhteisiin. Seuraavassa esitetään kiertotalousliiketoiminnan arviointiin liittyvä toimintamalli, jossa on huomioitu edellä luetellut neljä ulottuvuutta.

SUUNNITTELUN ALOITTAMINEN

Alustavana toimenpiteenä yrityksessä voidaan arvioida, millä tasolla tietämys kiertotaloudesta yrityksessä on. Samalla voidaan myös alustavasti pohtia kiertotalousliiketoimintaan siirtymisen hyötyjä ja esteitä.



Kiertotaloudessa
kyse on resursseista
ja niiden
tehokkaasta ja
"viisaasta" käytöstä.



Resurssi- strategia



Resurssistrategialla tarkoitetaan kiertotaloudessa resurssien kierron kaventamisesta (narrowing), hidastamisesta (slowing) ja sulkemisesta (closing).

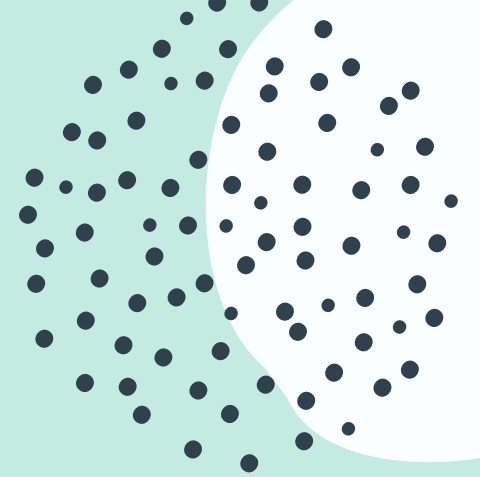


Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020



Euroopan unioni
Euroopan elinkeino- ja
työvoimapolitiikka

Resurssistrategiat



KAVENTAMINEN

Kierron kaventamisessa keskitytään suunnitteluun ja tuotantoprosesseihin. Tavoitteena on, että resursseja käytetään vähemmän.

HIDASTAMINEN

Kierron hidastamisessa kyse on tuotteen elinkaaren pidentämisestä niin, että se säilyttää arvonsa kierrossa pitkään ja vähentää näin uusien raaka-aineiden tarvetta.

SULKEMINEN

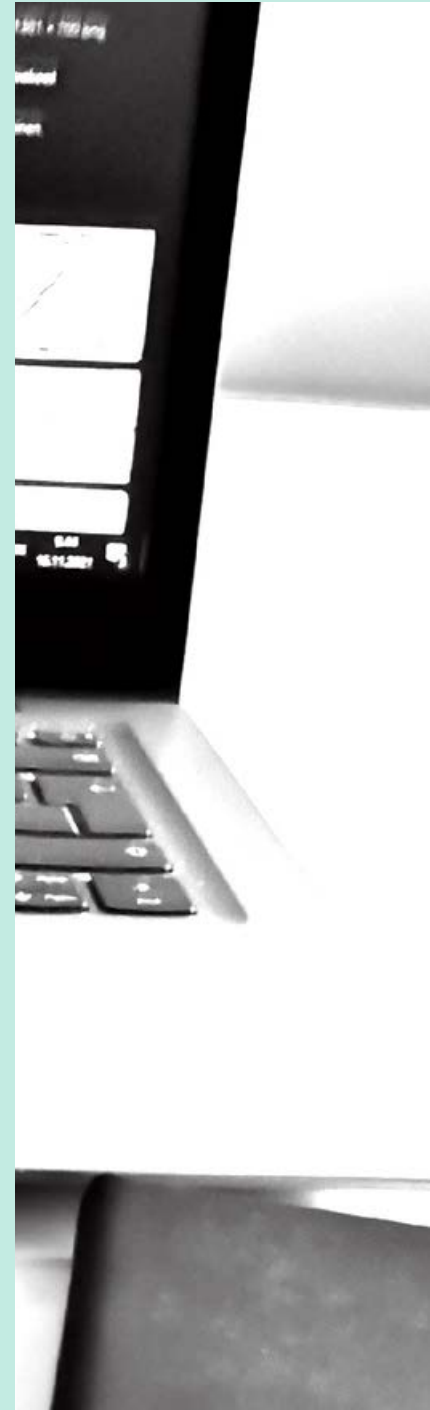
Kierron sulkeminen liittyy resurssien uudelleen käyttöön sen jälkeen, kun asiakas luopuu tuotteesta.

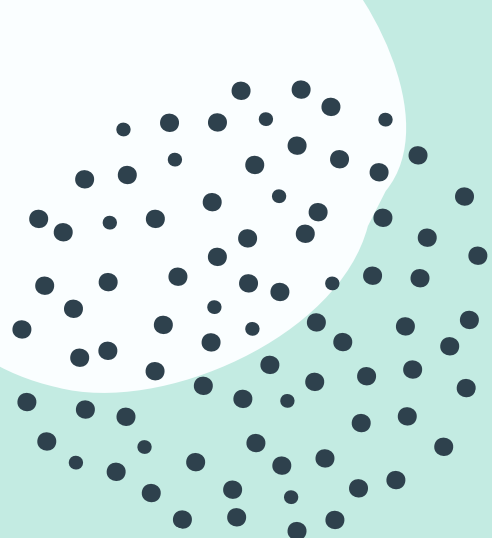
Strategiat eivät ole toisensa poissulkevia, vaan enemminkin toisiaan täydentäviä.

SULJETTU/ AVOIN

Kiertotalousliiketoiminnan toteuttaminen voidaan tehdä joko yrityksen sisäisesti (suljettu) tai yhteistyössä kumppaneiden kanssa (avoin).

Voidaan myös puhua suljetusta tai avoimesta innovaatiosta.





Malli työkalusta

Työkalut ovat excel-pohjaisia ja vastaaja saa palautteen tuloksista graafisena esityksenä ja sanallisena selvityksenä, jonka pohjalta voidaan viedä suunnittelua eteenpäin.

Työkalujen kysymykset antavat viitteitä siitä, minkälaisia tekijöitä kuhunkin osa-alueeseen kuuluu. Myös ne auttavat tekemään johtopäätöksiä.

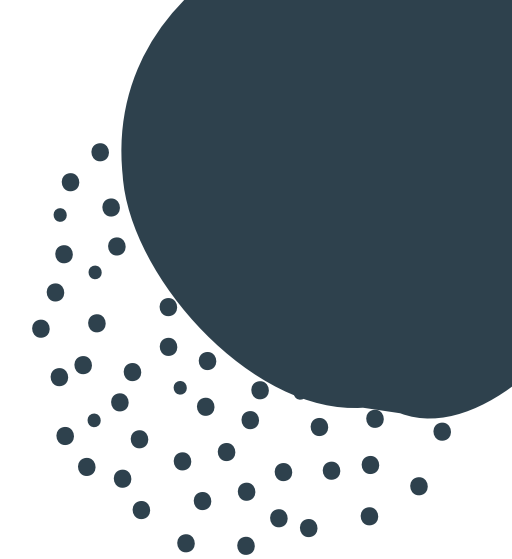


KIERRON KAVENTAMINEN AVOIMENA LIIKETOIMINTAINNOVAATIONA

Strategiana avoin - kierron kaventaminen: Yhteistyön tehokkuus.

Kyse on yhteistyöstä, usein myös teknologiasta ja prosesseista, joilla vähennetään tuotteiden ja tuotantoprosessien ympäristövaikutuksia. Yritys saa tuottoja kustannusten alentumisena ja resurssien käytön vähentymisellä. Ympäristövaikutuksia voidaan hyödyntää viestinnässä ympäristötietoisten loppuasiakkaiden ja sidosryhmien suuntaan.

Arvonluonti tapahtuu kuitenkin osin yrityksen ulkopuolella, jossa erityyppiset yhteistyösuhteet ovat mukana materiaalien ja resurssien uudelleen käytössä ja näin osin yrityksen oman päätöksenteon ulkopuolella.



Esimerkki työkalun tuloksen sanallisesta selitteestä



Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020



Euroopan unioni
Euroopan aluekehitysrahasto



MARKKINAHYVÄKSYNTÄ

Innovaation markkinoille tuominen sisältää yrityksen kannalta riskin.

Kiertotalousliiketoiminnan markkinahyväksyntään liitetään esim. yksilön ja tuotteen välinen suhde, psykologinen omistajuus, tottumukset ja käyttäytyminen, kuluttaja-asenne ja sosiaaliset tekijät.

MARKKINAHYVÄKSYNNÄN MITTARIN KÄYTTÖ

Markkinahyväksynnän työkalu on excel-pohjainen ja vastaaja saa tuloksena graafisen esityksen vastaustensa yhteenvetona.



Graafin perusteella yrityksessä voidaan tehdä päätöksiä siitä, minkälaista liiketoimintaa voidaan lähteä toteuttamaan pienimmin markkinoilletulon riskein

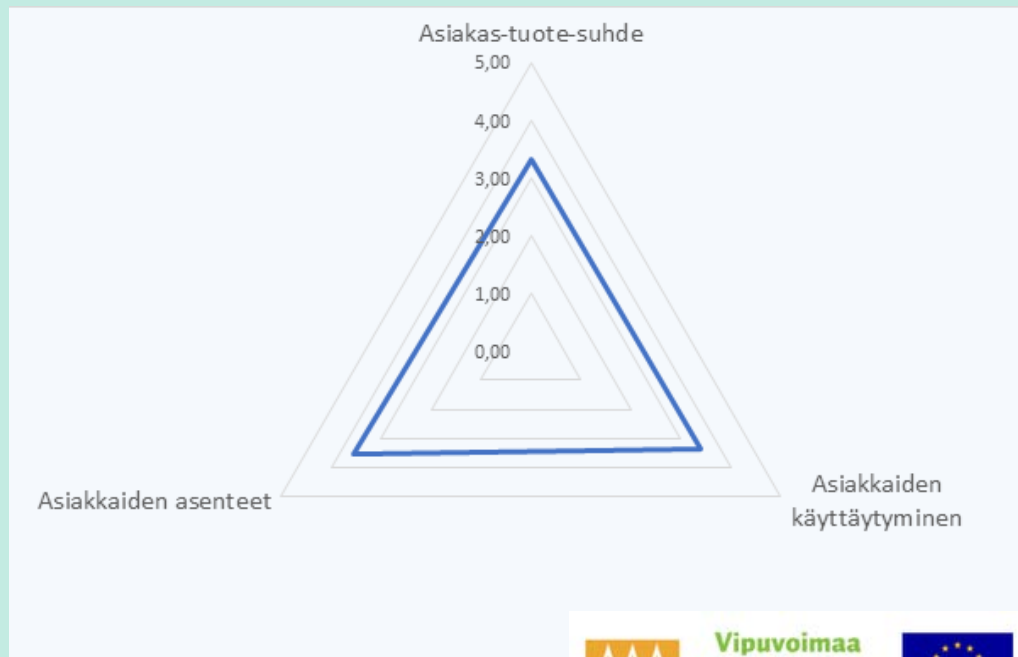
Markkinahyväksynnän mittari

Markkinahyväksynnän mittareita on kaksi: ensimmäinen on kuluttajamarkkinoilla toimivalle yritykselle (ks. edellä) ja toinen on yritysmarkkinoilla toimivalle yritykselle, koska näiden kahden markkinan välillä on joitain eroja hyväksyntään vaikuttavien tekijöiden suhteen.

Yrityksissä päätöksiin vaikuttavat ensisijaisesti asiakas-tuota-suhde, asiakkaiden asenteet ja asiakkaiden käyttäytyminen.

ESIMERKKI YRITYSMARKKINOIDEN MARKKINAHYVÄKSYNNÄN MITTARIN TULOKSESTA

Kysymykset auttavat hahmottamaan jokaiseen kokonaisuuteen liittyviä tekijöitä, jotka auttavat tekemään johtopäätöksiä potentiaalisimman liiketoimintamallin valinnasta.



KIERTOTALOUSLIIKE- TOIMINNAN KASVU JA KANNATTAVUUS

Yrityksessä on tärkeää miettiä myös liiketaloudellisen kasvun ja kannattavuuden kautta kiertotalousliiketoiminnan aloittamista. Kiertotalousliiketoiminnalla saattaa olla imagoarvo, mutta silloinkin sen on ainakin jollakin aikavälillä tarjottava yritykselle mahdollisuus kasvaa kannattavasti.



Myös kasvun ja kannattavuuden työkalu on excel-pohjainen.

Sitä voidaan käyttää rullaavan budjetin tapaan, jolloin seuraavan vuoden arviota tarkastellaan uudelleen ja luodaan täsmentyneet raamit tuleville vuosille toteutuneen pohjalta.





Yrityksellä saattaa olla myös muita kuin taloudellisia tavoitteita. Näitä kuvataan menestymisenä markkinoilla suhteessa kilpailijoihin.

MENESTYMISEN MITTARI

Kiertotalousliiketoiminnan ei-taloudellisen menestymisen mittari

Millä tavalla yrityksenne tulee kehittymään seuraavilla osa-alueilla suhteessa kilpailijoihinne aloittaessanne kiertotalousliiketoiminnan (1=tydyttävästi...5=erinomaisesti)

	1	2	3	4	5
Uusien tuotteiden/palveluiden kehittäminen					
Uusien toimintamallien kehittäminen					
Uusien toimitusketjujen ja yhteistyön rakentaminen					
Myyntin kasvu					
Markkinaosuuden kasvu					
Markkinoiden laajentuminen					
Henkilöstön kehittäminen					
Sidosryhmäsuhteiden kehittyminen (rahoittajat, julkiset kehittäjäorganisaatiot, tutkimusorganisaatiot)					

Suunnittelutyökalujen sarja sisältää taloudellisen kasvun ja kannattavuuden lisäksi myös ei-taloudellisen menestymisen mittarin.

Siinä pyydetään vertaamaan yritystä suhteessa kilpailijoihin muutaman menestymistä kuvaavan tekijän suhteen.

SUHDE TOIMINTAYMPÄRISTÖÖN

Kiertotalousliiketoiminnan suunnittelu ja toteuttaminen edellyttää useimmiten yritykseltä yhteistyötä monien ulkopuolisten toimijoiden kanssa.



Kiertotalousliiketoiminnan suunnittelutyökalut sisältävät myös toimintaympäristön arviointiin tarkoitetun mittarin. Mittarilla mitataan yrityksen suhdetta kiertotalouden asiantuntijoihin, yhteistyön laatua ja yhteistyöstä saatuja tuloksia. Lisäksi arvioidaan asiantuntijapalveluiden saatavuutta sekä muita tekijöitä, jotka tukevat kiertotalousliiketoiminnan kehittämistä ja toteuttamista. Tämän mittarin tarkoituksena on antaa yritykselle suuntaviivoja siitä, millaisia kumppaneita on tarjolla.



ETELÄ-POHJANMAA
2017

Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020



YHTEISTYÖSUHTEIDEN ARVIOINTI JA KEHITTÄMINEN

Kiertotalousliiketoiminta perustuu verkostojen ja yhteistyösuhteiden kehittämiseen ja ylläpitämiseen.

Tähän on tarjolla yritykselle itsearviointityökalu, joka sisältää yhteistyösuhteiden arviointia useasta eri näkökulmasta. Tämä työkalu on verkkopohjainen ja edellyttää rekisteröitymistä, jonka jälkeen yritys voi alkaa käyttää työkalua. Yrityksellä on mahdollisuus arvioida eri yhteistyösuhteita tai samaa yhteistyösuhdetta eri ajankohtina. Yritys saa arvioinneistaan palautteen sekä suuntaviittoja siitä, miten toimia, kun suhdetta halutaan kehittää tavoitteiden mukaisesti.

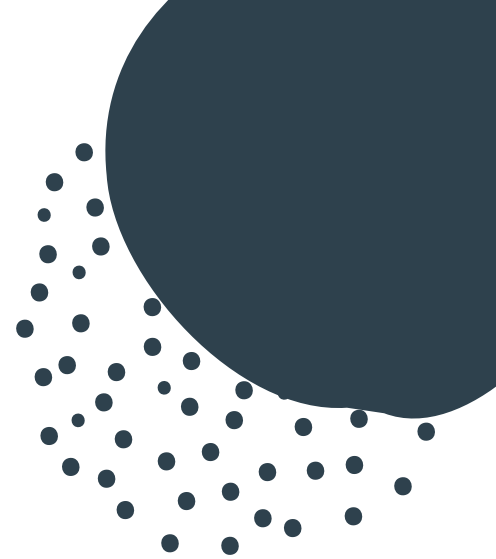
Linkki työkaluun:

<https://vertti-verkostojenarviointi.seamk.fi>

Tähän työkaluun liittyy erillinen opas.

Linkki oppaaseen: Kehittämistyökalut yrityksille ilmaiseksi | SeAMK

Opas löytyy nimellä Opas Vertti-yhteistyöverkostojen suorituskyvyn arviointimittariston käyttöön.



KIERTOTALOUS- LIIKETOIMINNAN SUUNNITTELU

Kirsti Sorama



Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020



Menestystä
kiertotalous-
liiketoiminnan
kehittämiseen ja
toteuttamiseen.

