



1. Kiertotalous kuluttajakaupassa nyt ja tulevaisuudessa

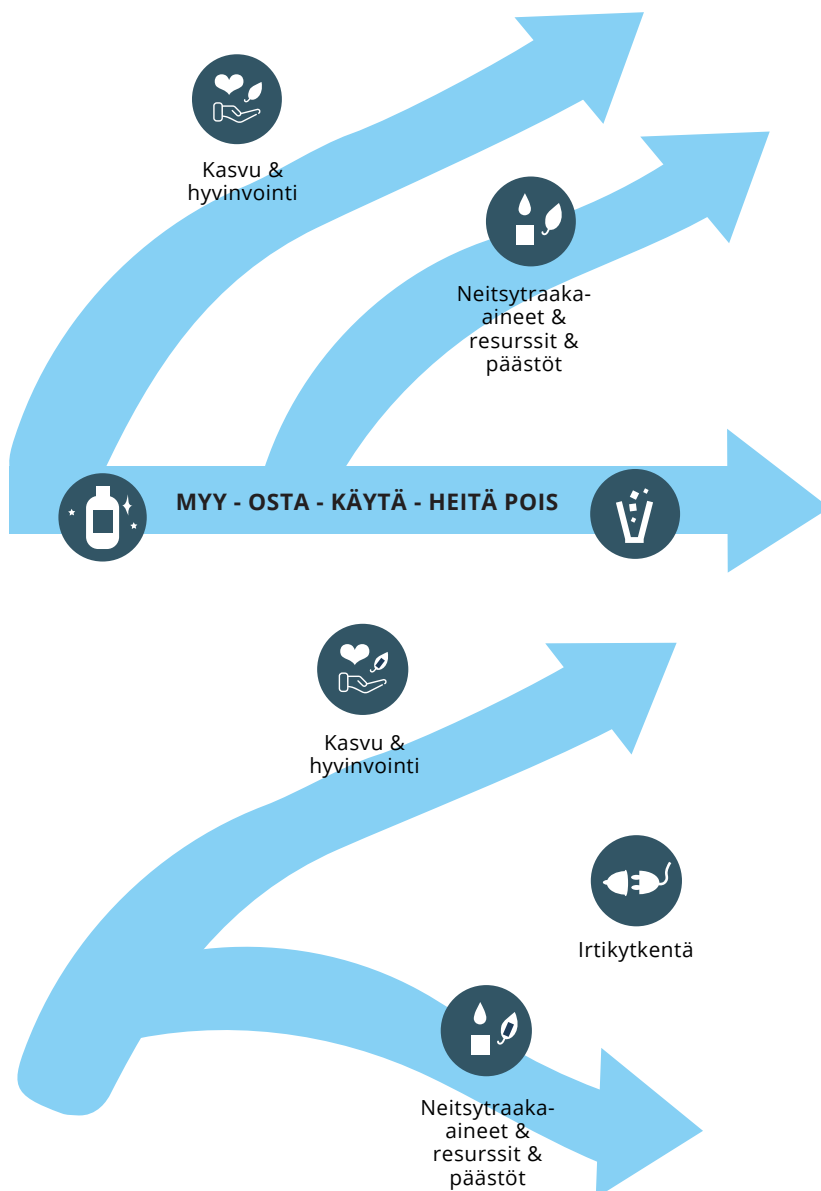
Tarkastelussa vaatteet ja kodintekstiilit,
kodinkoneet ja elektroniikka ja urheiluvälineet

► **Tässä luvussa** käydään läpi, mitä kiertotaloudella tarkoitetaan sekä tarkastellaan nykytilaa tilastojen, lukujen ja case-kuvausten valossa kolmella sektorilla. Nykytilaa tarkastelemalla voit löytää myös itsellesi uusia liiketoimintamahdollisuuksia; kiertotaloussiirtymä tarkoittaa esimerkiksi lisääntyvää tarvetta korjauspalveluille ja niitä tukeville digitaalisille ratkaisuille. Lisää case-kuvauksia löydät nettisivujen 'lisämateriaalit' -kohdasta.

Mitä tarkoitetaan kiertotaloudella?

Kaupan ala on liikevaihdoltaan yksi Suomen suurimmista toimialoista. Kaupan alalla kokonaisuudessaan toimi vuonna 2019 lähes 40 000 yritystä, joista yli 90 % oli alle 10 henkilöä työllistäviä yrityksiä. Kaupan ala työllisti vuonna 2020 noin 270 000 henkilöä. Tämä vastaa noin 10 % kaikkien alojen työllisistä. Ala elää murrosvaihetta, jossa kiertotalouden toimintamallit ovat jo joidenkin edelläkävijäyritysten arkipäivää, mutta varsinaisesta systemisestä muutoksesta ei voida vielä puhua, koska suurin osa toimijoista noudattaa lineaaritalouden toimintamallia.

Yleisellä tasolla tarkastellen kiertotalous määritellään talousmallina, joka toimii luonnon kantokyvyn rajoissa kolmen pääperiaatteen kautta: 1) jäte ja päästöt suunnitellaan pois 2) materiaali pidetään kierrossa korkea-arvoisena ja 3) huolehditaan luonnonjärjestelmien uudistumiskyvystä ja edistetään sitä. Irtikytkentä on kiertotalouden ytimessä ja auttaa hahmottamaan kiertotalouden tavoitetilaa kaikilla sektoreilla. Kun siis mietit, miten saada aikaan merkittäviä päästövähennyksiä ja hidastaa luontokatoa läpi oman arvoketjun, kiertotalouden työkalupakki antaa ratkaisuja molempiin.



Lineaaritalousmallissa kestävän kasvun ja hyvinvoinnin luonti tarvitsee aina enemmän neitsytraaka-aineita ja luonnon resursseja, samoin lineaarinen toimintamalli tuottaa lisääntyvästi päästöjä. Kiertotaloudessa kestävän kasvun ja hyvinvoinnin luominen pyritään irtikytkemään neitsytraaka-aineiden ja luonnonresurssien käytöstä sekä päästöjen tuottamisesta.



*“Meillä ei ole jäteongelmaa
vaan meillä on suunnittelu-
ongelma”.*

- Michael Braungart & William
McDonough, Cradle to Cradle -
viitekehyksen kehittäjät

Kyseessä ei siis ole pelkästään kierrätystalous, vaan kiertotalouden toimintamalleilla suunnitellaan kestävää kasvua, tuotteita ja palveluita ja uutta liiketoimintaa kilpailuedun ja pidemmällä tähtäimellä kilpailukyvyyn turvaamiseksi. Suunnittelu on siis avainsana sekä systeemisellä eli liiketoimintastrategian, toimintojen ja kumppanuusverkoston tasolla että tuotteiden ja palveluiden tasolla. Tästä syystä kiertotalouden mukaisen kehittämistyön tulisi olla osa liiketoiminnan kehittämistyötä. Kiertotalous kaupan alalla voidaan esittää oheisen kuvan mukaisesti viiden, toisiinsa linkittyvän osa-alueen kautta. Kehitystyössä onkin tärkeää ottaa huomioon nämä kaikki osa-alueet, jotta päästään aidosti kiertotalouden mukaiseen toimintamalliin.



KIERTOTALOUS KAUPAN ALALLA

1) TUOTTEET: Kiertotalouskriteerejä (esim. ympäristömerkityt tuotteet; uudelleenkäytettävät tuotteet; kierrätyskomponentteja kuten kierrätyskuitua tai -muovia sisältävät tuotteet; selkeä ja luotettava tieto tuotteiden kiertotaloutta tukevista ominaisuuksista) täyttävillä tuotteilla X%:n osuus myynnistä.



2) KIERTOTALOUDEN LIIKETOIMINTAMALLIT ja LIIKETOIMINTAEKOSYSTEEMIT:

Kiertotalouden mukaiselle liiketoiminnalle (esim. uudelleenkäytön edistäminen; huolto- ja korjaustoiminnan integrointi liiketoimintaan; tuotteet palveluna) X%:n kasvu tai osuus liikevaihdosta.

3) TOIMITILAT: Toimitilojen energiatehokkaat ratkaisut, hukkalämmön hyödyntäminen ja uusiutuvan energian tuotanto; tilojen tehokas ja joustava käyttö (ml. parkkipaikat) sekä mahdollinen jakaminen.

4) LOGISTIIKKA JA KÄÄNTEINEN LOGISTIIKKA: Tehokkaaksi optimoidut kuljetukset 0-/vähäpäästöisellä kalustolla.

5) KIERRÄTYKSEN EDISTÄMINEN ja JÄTTEEN SYNNYN EHKÄISY: Hävikin minimoimisen parhaat käytännöt (esim. punalaputus; hävikkihyllyt ja -tuotteet; hävikin jakaminen hyväntekeväisyyteen) yhdenmukaiset lajitteluohjeet; turhan pakkausjätteen minimointi esimerkiksi uudelleen käytettävien lavojen avulla; tehokas jätteiden lajittelu; kierrätysmahdollisuuksien tarjoaminen kuluttajille.

Kiertotalouden nykytila

Kiertotalouden nykytilaa lukujen valossa tarkasteltaessa on selvää, että tilastointi ei ole vakiintunutta ja tietoa on pirstalemaisesti. Tilastojen sijaan tietoja joudutaan keräämään kyselyiden ja muiden selvitysten perusteella. Esimerkiksi eri tuoteryhmien uudelleenkäytön määriä ei ole tilastoitu kattavasti tähän mennessä.

Seuraavissa kappaleissa nykytilaa tarkastellaan vaatteiden ja kodintekstiilien, urheiluvälineiden ja kodinkoneiden ja elektroniikan sektoreilta. Osion lukeminen kannattaa myös siitä syystä, että sieltä voit löytää myös uusia liiketoimintamahdollisuuksia; esimerkiksi korjauspalveluita ja -ratkaisuja ja niihin liittyviä digitaalisia ratkaisuja helpon ja houkuttelevan asiakaskokemuksen luomiseksi tarvitaan jatkossa huomattavasti enemmän.

ReTuna Kierrätysgalleria – kiertotalousostokeskus

KUVAUS & TAVOITELTU VAIKUTUS:

ReTuna Kierrätysgalleria on Ruotsin Eskilstunassa sijaitseva kiertotalousostokeskus, jossa kaikki myytävä on kierrätettyä, uudelleenkäytettyä tai tuotettu vastuullisesti. ReTunan tarkoitus on mullistaa ostoksien tekeminen ilmastoystävällisesti ja sosiaalisesti kestävästi - valitulla toimintamallilla liiketoiminnan kasvu on mahdollista irtikytkeä neitsytmateriaalien käytöstä.

ASIAKASKOKEMUS: Kantavana ajatuksena on ollut luoda perinteisen ostokeskuksen kaltainen kokemus, jossa sekä kierrättäminen että käytettyjen tuotteiden hankinta on tehty asiakkaalle helpoksi yhden palautuspisteen ja eri tuotteisiin keskittyneiden monipuolisten kauppojen kautta. Näin käytettyjen tuotteiden ostaminen on asiakkaiden silmissä aidosti kilpailukykyinen vaihtoehto uuden hankkimiselle ja itselle turhat tavarat saadaan tehokkaasti kiertoon.

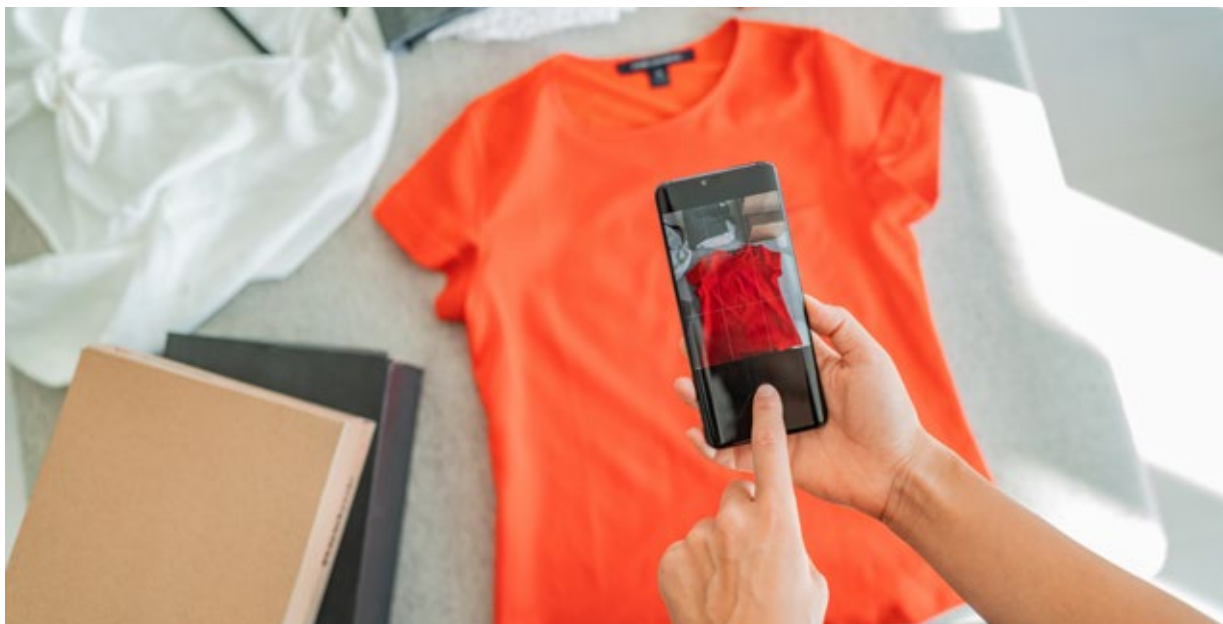
LIIKETOIMINTAMALLI & EKOSYSTEEMI:

ReTunan kiertotalouden liiketoimintamalli on tuotteiden elinkaaren pidentäminen ja liiketoimintaekosysteemin fasilitointi. Kuluttajilta ja yrityksiltä palautuspisteiden kautta vastaanotetut tavarahjoitukset lajitellaan, arvioidaan ja toimitetaan ostokeskuksen eri toimijoiden kauppoihin. Seuraavaksi kauppojen henkilökunta arvioi tuotteet tarkemmin ja päättävät niiden korjauksesta, uudistamisesta ja myymisestä omassa myymälässään.

HYÖDYT KAUPAN ALAN

TOIMIJOILLE:

- Ostokeskuksen toimijoille keskitetty lajittelu mahdollistaa keskittymisen tiettyjen tuotteiden käsittelyyn ja oman toimintaprosessin tehokkaaksi hiomiseen
- Monipuolinen kokonaisuus tuo ostokeskukseen asiakaskuntaa kaikille toimijoille.
- Yhteinen brändi ja markkinointiviestintä



Vaatteet ja kodintekstiilit

Taloustutkimuksella teetetyyn kyselyn mukaan noin 14 prosenttia kuluttajista kertoo ostavansa kierrätettyjä vaatteita. Osuus on kasvanut selvästi viime vuosina. Eniten käytettyä ostavia on alle 35-vuotiaiden ja lapsiperheiden joukossa. Globaalin Data Consumer Resale -tutkimuksen mukaan (mukana 48 maata 4 eri mantereelta) vuosina 1981-2012 syntyneistä 62% ilmoittaa etsivänsä vaatteita ensin second hand -kaupoista ennen kuin ostavat uutta.

Muoti- ja urheilukaupan mukaan käytettyjen vaatteiden myynti kasvoi vuonna 2022 17 prosentilla. Käytettyjen vaatteiden ja kodintekstiilien jälleenmyynti tapahtuu pitkälti joko perinteisten kirpputorien tai nettikirpputorien kautta kuluttajalta kuluttajalle tai sellaisten tahojen kautta, jotka ottavat vastaan käytettyjä tuotteita lahjoituksena, kuten UFF tai Kierrätyskeskus.

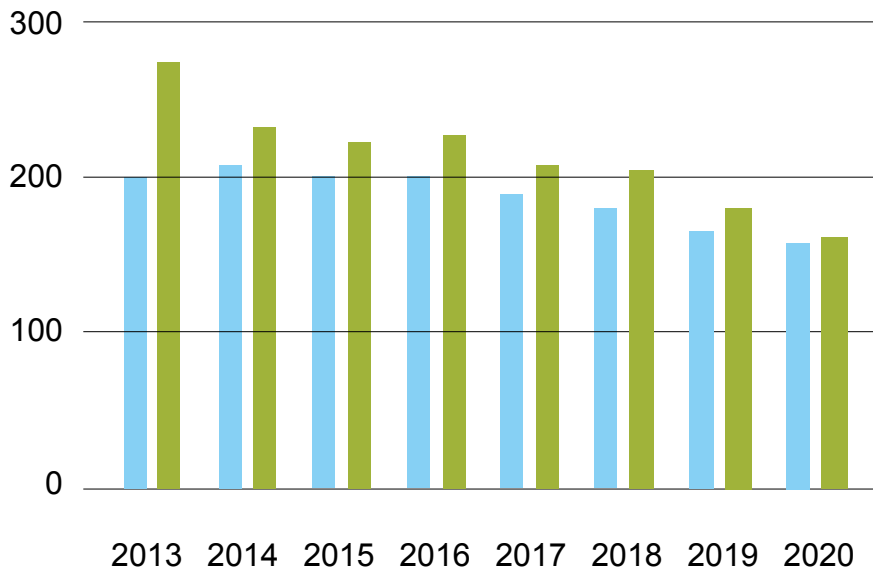
Vaatteiden ja kodintekstiilien jälleenmyynnin määrästä ja arvosta ei ole olemassa kattavaa tilastoa. Muoti- ja urheilukauppa ry:n mukaan käytettyjen vaatteiden markkinaosuus on yksi prosentti vaatteiden markkina-arvosta ja noin 3-4 prosenttia vaatekaupan volyymista.

Perinteisiä kenkien ja vaatteiden korjauspalveluita eli suutareita on melko paljon, mutta määrä on vähenemässä. Suutariliikkeitä oli Tilastokeskuksen toimialaluokituksen mukaan vuonna 2021 155, ja alan liikevaihto oli reilu 15 miljoonaa euroa. Suutariyritysten määrä, henkilöstö ja liikevaihto on vähentynyt melko tasaisesti viime vuosina (Kuva s.16). Ompelimoiden määrästä Suomessa ei löydy tilastoa, eikä ole tietoa siitä, miten moni ompelimo on pääasiassa korjausompelimo, ja miten moni tekee eniten uusia vaatteita.

Suutariliikkeiden liitto teki maaliskuussa 2022 kyselyn, jossa selvitettiin suutariyrittäjien tilannetta. Vastauksista nousivat esille erityisesti alalla työskentelevien korkea keski-ikä ja vaikeudet löytää yrityksille jatkajia. Suutaripalveluista on jo nyt puutetta isojen kaupunkien ulkopuolella, ja tilanne pahenee tulevana vuosina eläköitymisen myötä.

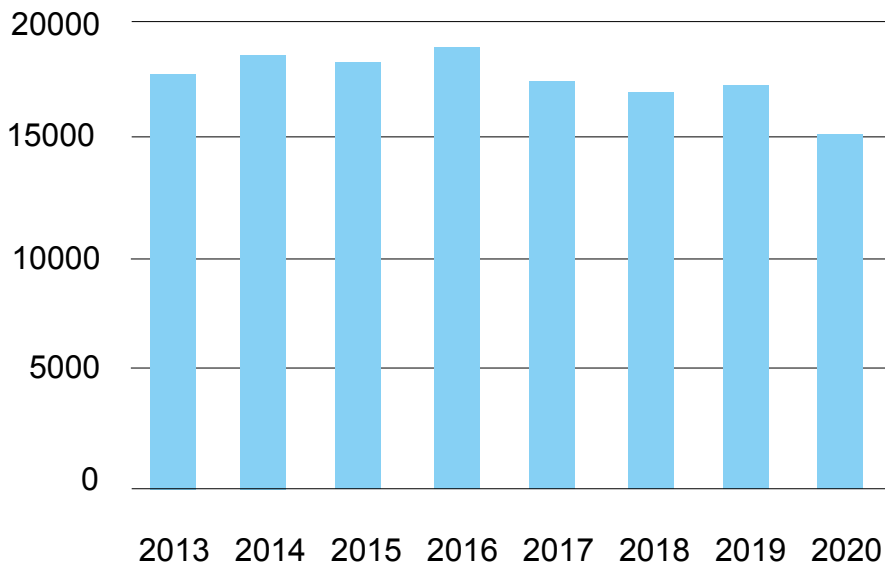


Jalkineiden ja nahkatavaroiden korjaus vuosina 2013-2020



■ Yritysten lkm ■ Henkilöstö (hvt)

Jalkineiden ja nahkatavaroiden korjaus Liikevaihto 1000€ vuosina 2013-2020 Tilastokeskuksen mukaan



i

thredUP – helpompi tapa myydä ja ostaa käytettyjä vaatteita

KUVAUS & TAVOITELTU VAIKUTUS:

thredUP on yhdysvaltalainen uudenveroisten käytettyjen vaatteiden markkinapaikka verkossa ja second hand -jälleenmyyntipalvelun (Resale-as-a-service) tarjoaja, jonka palvelu pyrkii edistämään kertakäyttömuodin hylkäämistä ja kestävää kehitystä. Vaatteiden pitäminen käytössä mahdollisimman pitkään on muodin kiertotalouden keskeinen strategia - thredUP:n arvion mukaan jätteen määrä vähentyisi jopa 200 miljoonalla kilolla, jos kaikki Yhdysvalloissa ostaisivat yhden käytetyn tuotteen uuden sijaan.

ASIAKASKOKEMUS: thredUP:n kuluttaja-asiakkaita ovat sekä tuotteiden ostajat että niitä thredUP:lle myytäväksi toimittavat henkilöt. Ostajalle tarjotaan erittäin laaja valikoima vaatteita sekä asusteita verkkokaupassa, jonka käyttökokemus vastaa perinteisten, uusien vaatteiden myyntisivustoja. Tuotteita myytäväksi toimittavalle kuluttajalle toimintamalli on tehty mahdollisimman helpoksi - myyjä tilaa postitse toimitettavan pakkauksen, jossa tuotteet lähetetään veloituksetta ja thredUP hoitaa kaiken siitä eteenpäin.

LIIKETOIMINTAMALLI & EKOSYSTEEMI:

thredUP:n kiertotalouden liiketoimintamalli on tuotteen elinkaaren pidentäminen uudelleenmyyntipalvelulla. Vastaanotetut tuotteet lajitellaan, arvioidaan ja valitut tuotteet laitetaan myyntiin verkkoalustalle thredUP:n omien työntekijöiden toimesta - kehitetty käsittelyprosessi mahdollistaa jopa sadan tuhannen tuotteen käsittelyn päivässä. Tuotteen lähettäneelle kuluttajalle tilitetään tuotteen myyntihinnasta riippuen 3-80% tai hyvitys lahjakorttina. Lisäksi tarjolla on resale-as-a-service -jälleenmyyntipalvelu, jonka kautta vaatebrändit voivat lanseerata oman käytettyjen vaatteiden markkinapaikan helposti.

HYÖDYT KAUPAN ALAN

TOIMIJOILLE:

- Tuotteita toimittaville asiakkaille helpoksi tehty palvelu tarjoaa jatkuvan myytävien tuotteiden virran, jolloin kaupan tarjonta pysyy monipuolisena
- Second hand -myymälät saavat myytäväksi lajiteltuja vaatteita, jotka eivät päädy myyntiin thredUP:n verkkokauppaan
- Vaatebrändit voivat hyödyntää thredUP:n valmista palvelua oman käytettyjen vaatteiden kaupan aloittamiseksi, joka mahdollistaa uusien asiakassegmenttien tavoittamisen



Urheiluvälineet

Muoti- ja urheilukaupan liiton mukaan urheiluvälineet kiertävät jo nyt käytössä melko hyvin. Monet urheiluvälineet käytetään joko loppuun tai myydään eteenpäin.

Tilastokeskuksen toimialaluokituksen mukaan vapaa-ajan ja urheiluvälineiden vuokrauksessa toimi vuonna 2021 91 yritystä, joiden yhteenlaskettu liikevaihto oli noin 35 miljoonaa euroa (Taulukko alla). Urheiluvälineiden vuokraus on yleistä siellä, missä on retkeilyyn ja urheiluun keskittynyttä liiketoimintaa, kuten hiihtokeskuksissa ja retkeilyhotelleissa. Alan edustajien mukaan nykyisin suurin osa suksista myydään vuokraamoihin, jolloin niiden käyttöaste on korkea verrattuna siihen, että jokainen omistaa omat suksensa. Myös mm. tennis- ja sulkapallohallit vuokraavat välineitä.

Vapaa-ajan ja urheiluvälineiden vuokrausliiketoiminta vuonna 2021 Tilastokeskuksen toimialaluokituksen mukaan

	Yritysten lkm	Liikevaihto 1000 €	Henkilöstö htv
Vapaa-ajan ja urheiluvälineiden vuokraus ja leasing	91	35002	120





Decathlon Second life – kunnostetut urheiluvälineet takuulla

KUVAUS & TAVOITELTU VAIKUTUS:

Ranskalainen, 56 maassa toimiva urheiluvälinekauppa Decathlon myy verkkokaupassa ja myymälöissään Second life -tuotteita, jotka ovat kuljetuksissa vaurioituneita tai asiakkaiden palauttamia. Tuotteet tarkistetaan Decathlonin asiantuntijoiden toimesta ja tarvittaessa kunnostetaan, jonka jälkeen ne myydään edullisempaan hintaan normaalilla takuulla ja palautusmahdollisuudella. Decathlon tavoittelee vuonna 2021 lanseeratulla Second life -tarjonnallaan merkittävää jätteen ja päästöjen vähentämistä.

ASIAKASKOKEMUS:

Second life -tarjonta mahdollistaa asiakkaille edullisempien urheiluvälineostoksien tekemisen, kuitenkin säilyttäen tutut edut kuten takuun. Käytettyjen ja huollettujen urheiluvälineiden lisäksi asiakkaille on tarjolla muita elinkaari palveluita, kuten huolto-ohjeistukset, jotta he voivat huoltaa välineensä itsenäisesti.

LIIKETOIMINTAMALLI & EKO-SYSTEEMI:

Decathlonin Second life -tarjonnan liiketoimintamallina on tuotteen elinkaaren pidentäminen. Tuotteet säilytetään niiden alkuperäisessä käyttötarkoituksessa korjaamalla ja kunnostamalla niitä – ja vaurioituneet tuotteet korjataan toiminnaltaan uudenveroisiksi. Tuotteiden tarkistuksen ja huollon suorittavat Decathlonin omat työntekijät. Lisäksi omissa tuotteissaan Decathlonilla noudatetaan eco design -ohjeistusta, jonka tarkoitus on mahdollistaa tuotteiden korjattavuus ja pidempi elinkaari.

HYÖDYT KAUPAN ALAN TOIMIJOLLE:

- Systemaattinen tapa hyödyntää vaurioituneet ja palautustuotteet kannattavasti
- Brändin vahvistaminen
- Laajemman asiakaskunnan tavoittaminen



Bundles – kodinkoneet käyttöön palveluna

KUVAUS & TAVOITELTU VAIKUTUS:

Alankomaalainen Bundles tarjoaa uusia ja kunnostettuja pyykinpesukoneita, kuivausrumpuja ja muita kodinkoneita palvelumallilla tarkoituksenaan tarjota kaikille kestäviä ja resurssitehokkaita laitteita. Digitaalisia ratkaisuja hyödyntävä palvelu auttaa myös vähentämään energian, sähkön ja pesuaineiden kulutusta, sekä optimoi laitteen käyttöä mahdollistaen sen elinkaaren pidentämisen - vähentäen tarvetta uusien laitteiden valmistamiselle.

ASIAKASKOKEMUS: Palvelu mahdollistaa käyttäjälle laadukkaiden kodinkoneiden käyttämisen ilman omistamisen ja sitä kautta kertainvestoinnin tarvetta. Etäseurannan mukanaan tuoma ennakoiva huolto vähentää yllättäviä rikkoutumisia ja käyttökatkoja. Lisäksi osana palvelua tarjottu mobiilisovellus auttaa optimoimaan sähkön, veden ja pesuaineen kulutusta. Bundlesin mukaan heidän asiakkaansa säästävät keskimäärin 91 kWh energiaa, yli 10 litraa pesuainetta ja 3000 litraa vettä vuodessa.

LIIKETOIMINTAMALLI & EKOSYSTEEMI:

Bundlesin kiertotalouden liiketoimintamalli on käytön mukaan maksettava toiminto palveluna -malli, jossa asiakas maksaa toiminnallisuudesta, eli pyykinpesukoneen tapauksessa pesemisestä käyttökertojen mukaan. Palveluntarjoaja säilyttää tuotteen omistuksen ja vastaa sen toiminnasta. Laitteiden käytöstä maksetaan kuukausimaksu (esimerkiksi pesukone alkaen 11,95€/kk), jonka lisäksi pesukohtainen maksu, joka on hinnoiteltu kuukausittaisten pesukertojen määrän mukaan. Jos laitteita ei enää voida korjata, ne toimitetaan kierrätykseen – huolto ja kunnostus on kuitenkin aina ensimmäinen vaihtoehto.

HYÖDYT KAUPAN ALAN TOIMIJOILLE:

- Palvelumalli tuo jatkuvan tulonlähteen kertamyynnin sijaan saman tuotteen kiertäessä useamman asiakkaan käyttöön
- Tiivis asiakassuhde, joka mahdollistaa myös lisäpalveluiden myymisen asiakkaille
- Laittevalmistajat voivat optimoida omaa tuotekehitystään käyttödatan avulla



Kodinkoneet ja elektroniikka

Käytettyjen kodinkoneiden myynnille on potentiaalisesti hyvät markkinat. Elektroniikan ja kodinkoneiden tukkukauppiat ry:n Taloustutkimuksella teettämän kyselyn mukaan vajaa 40 % vastaajista ostaisi käytettynä elektroniikkaa, noin 30 % isoja kodinkoneita ja noin 20 % pieniä kodinkoneita.

Verkkokaupan Vastuullisuusbarometrin 2022 mukaan kysyntä huolletulle ja käytetylle elektroniikalla ylittää tällä hetkellä tarjonnan: jopa 77 % vastaajista olisi valmis hankkimaan tunnetuista verkkokaupoista luotettavaa ja huollettua käytettyä elektroniikkaa, jos sitä olisi enemmän tarjolla. Niin ikään asiakkaat odottavat huoltopalveluita enenevässä määrin.

Toisaalta Kuluttajaliiton selvityksen mukaan vain 8% kuluttajista on sitä mieltä, että uudet käyttötavarat ovat kestäviä, ja jopa 78% on sitä mieltä, että tavarat eivät ole helposti korjattavissa (esim. korjauspalveluita ei ole saatavilla, korjaaminen on liian kallista tai vaatii erityisosaamista).

Kiinnostuksen kasvusta kertoo osaltaan myös esimerkiksi eurooppalainen yksityishenkilöistä, kansalaisjärjestöistä, yrityksistä koostuva Right to Repair -verkosto (Oikeus korjaukseen), joka pyrkii vaikuttamaan elektroniikkalaitteiden paremman korjattavuuden puolesta.

Esimerkiksi Ranskassa on jo otettu käyttöön elektroniikkalaitteiden korjattavuusindeksi. ja samanlaista työkalua pyritään saamaan käyttöön koko EU:n alueelle. Kiinnostus ostaa käytettyjä



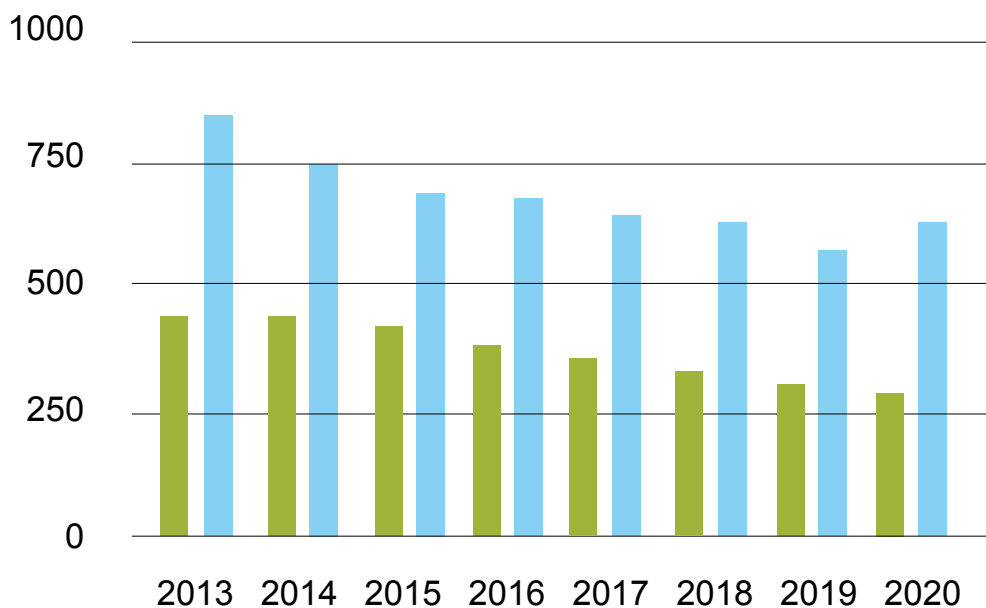
puhelimia kasvaa myös kaksinumeroisin luvuin: Esimerkiksi suomalainen Swappie, joka on erikoistunut korjaamaan iPhoneja ja myymään ne käytettyinä, on kasvanut perustamisvuodestaan 2015 lähes 200 miljoonan euron liiketoiminnaksi ja toimii Euroopassa 15 markkina-alueella.

Kodinkoneiden ja elektroniikan korjauspalveluita tarjoavia yrityksiä oli vuonna 2021 yhteensä 569 kappaletta, ja niiden liikevaihto oli reilut 206 miljoonaa euroa (Taulukko alla). Tämä korjaustoiminta työllisti yhteensä 1340 henkilötyövuoden verran. Perinteisten kodikonekorjauspalveluiden tarjonta on heikentynyt viime vuosina (ks. kuva alla).

Kodinkoneiden ja elektroniikan korjauspalveluliiketoiminta vuonna 2021 Tilastokeskuksen toimialaluokituksen mukaan

	Yritysten lkm	Liikevaihto 1000 €	Henkilöstö htv
Tietokoneiden ja niiden oheislaitteiden korjaus	144	55701	333
Viestintälaitteiden korjaus	40	14649	85
Viihde-elektroniikan korjaus	84	50755	367
Kotitalouskoneiden sekä kodin ja puutarhan laitteiden korjaus	301	85011	555

Kotitalouskoneiden sekä kodin ja puutarhan laitteiden korjauspalveluiden henkilötyövuosien kehitys 2013-2020 Tilastokeskuksen toimialaluokituksen mukaan



■ Yritysten lkm ■ Henkilöstö (hvt)

Arvokkaan pienelektroniikan kierto on jo arkipäivää. Kaupat kuten Swappie ja Fonum ostavat, huoltavat ja myyvät edelleen toimivia älypyhelimia. Näitä liiketoimintamalleja voinee soveltuvilta osin käyttää muunkin soveltuvan elektroniikan ja kodinkoneiden korjaukseen ja jälleenmyyntiin. Suurten kodinkoneiden tapauksessa laitteen korjaukseen vieminen tai lähettäminen ei ole kuluttajalle yhtä helppoa kuin pienikokoisten älypyhelimien ja tablettien, joten korjauspalveluita tarvitaan myös laitteen käyttöpaikassa.

Merkittävä osa käytetyn tavaran myynnistä tapahtuu erilaisten nettipalveluiden kautta kuluttajalta kuluttajalle (Tori.fi, Huuto.net ja lukuisten Facebook- ja muiden ryhmien kautta tai erilaisilla kirpputoreilla, harrastusryhmissä ym.). Lisäksi tietoteknisiä laitteita kiertää leasing-yhtiöiden kautta käytettynä uudelleen markkinoille.

Toimistokoneiden ja -laitteiden sekä tietokoneiden vuokraus- ja leasingtoiminta on tällä hetkellä suunnattu lähes yksinomaan yrityksille, mutta tällä liiketoimintamallilla voisi olla potentiaalia myös kuluttajakaupassa ja tarjoajia löytyy jo muutamia.



Kiertotalouden potentiaali

On tärkeää ja välttämätöntä, että kaupan ala kulkee reippaasti kohti hiilineutraaliutta omien toimintojensa osalta (scope 1 ja 2). Kaupalla ja sen arvoketjulla on kuitenkin kaikkein tärkein rooli suomalaisten vähähiilisen kiertotalouselämäntavan edistäjänä ja yhteiskunnan muutoksen vauhdittajana, jotta kansallinen tavoitetila eli hiilineutraali kiertotalous saavutetaan. Toisin sanoen kiertotalous tarjoaa erinomaisen ratkaisupaletin saada alas toimitusketjusta ja käytöstä syntyvät scope 3 -päästöt¹ sekä hidastaa luontokatoa. Suomen kuntien ja maakuntien kulutusperäiset päästöt huomioon ottavan laskennan mukaan yksityisen kulutuksen osuus on jopa yli 80 % Suomen kulutusperäisistä päästöistä, ja kauppa on luonnollisesti linkki asiakkaan ja kulutuksen välillä.

*Uudelleen
myynnin, vuokrauksen, korjauksen
ja uudelleen valmistuksen osuuden
globaalista muotimarkkinasta on
arvioitu kasvavan nykyisestä 3,5
prosentista 23 prosenttiin vuoteen
2030 mennessä.*

Lähde: HS -artikkeli, 2022

*Korjatun puhelimen hiili-
jalanjälki on noin 78 %
pienempi kuin uuden
puhelimien.*

Lähde: Swappie Environmental Impact
Report 2021

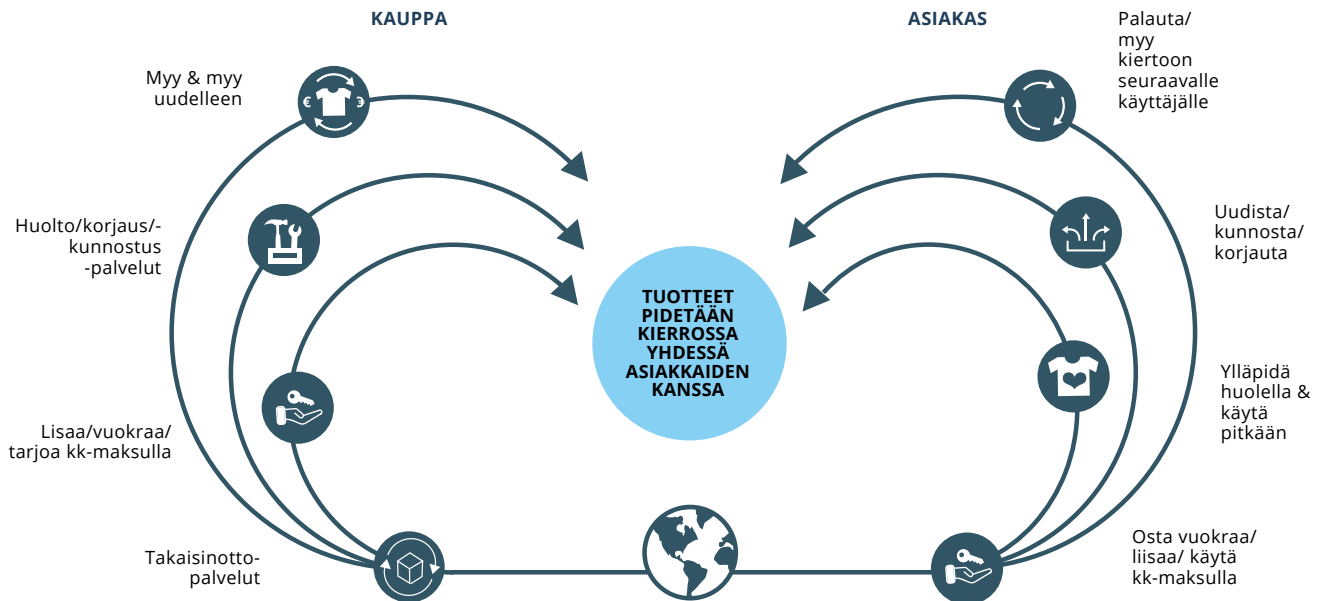
Kaupan alaa voisikin jatkossa visioida kokonaisvaltaisen elinkaari palvelun alusta -ajattelun kautta, jossa tuote palveluna -toimintamalli ja siihen kytketyt oheispalvelut mahdollistavat asiakkaiden vähähiilisen kiertotalouselämäntyylin.

Toisin sanoen käytetyn tavaran takaisinotto ja uudelleen myynti sekä erilaiset palvelut, kuten kunnostus, korjaus ja huolto, ovat tasaveroisessa asemassa uuden tuotteen myynnin kanssa. Pitkällä aikavälillä ne saattavat jopa enenevässä määrin korvata perinteistä, tavaran kertaostokseen ja omistamiseen perustuvaa myyntiä. Tuote palveluna -ajattelu haastaa näin sekä yrityksen ansaintalogiikkaa erilaisten käyttöön tai aikaan perustuvan kuukausimaksun, leasing- tai vuokrausmallien kautta että asiakkaan tarvetta omistaa tavaroita ja olla jatkossa pelkästään tavaran käyttäjä ja hyödyntäjä.

¹Yritysten päästöt jaetaan kolmeen eri päästöluokkaan, joita kutsutaan scope 1, 2 ja 3. Scope 1 -päästöt ovat yrityksen oman toiminnan (esim. oma kiinteistö ja kulkuvälineet) aiheuttamat suorat päästöt. Scope 2 -päästöt ovat yrityksen käyttämän energian (sähkö, lämpö, jäähdytys) päästöt. Scope 3-päästöillä viitataan yrityksen arvoketjussa syntyviin päästöihin, esim. raaka-aineiden hankinta, valmistus, kuljetus ja käyttö.



Kuluttajakaupan kiertotalousvisio 2035



”Vuonna 2035 Suomalainen kaupan toimiala on edelläkävijä kiertotalousliiketoiminnassa, jonka ytimessä on tuotteiden kierrossa pitäminen korkea-arvoisina yhdessä asiakkaiden kanssa. Elinkaarimalliin perustuvat tuote palveluna -konseptit muodostavat korjaus-, huolto- ja kunnostuspalveluiden kanssa jatkuvaan vuorovaikutukseen perustuvan asiakaspolun, jolla vähähiilinen kiertotalouselämäntyyli on osa hyvää arkea.”

Jotta visioon voidaan päästä, tarvitaan:

- 1)** ajattelutavan muutosta kaupan roolista: eli miten kauppa voi tuote -ja palveluvalikoimalla tukea asiakkaiden vähähiilistä kiertotalouselämäntyyliä
- 2)** uudenlaista vuorovaikutusta asiakkaan kanssa, jossa tuotteiden kierrossa pitäminen on yhteinen tavoitetila
- 3)** kaupan alan toimijaverkostoja eli liiketomintaekosysteemejä, jotka toimivat kiertotalouden periaatteilla mahdollistaen kohdat 1 ja 2.
- 4)** digitaalisia ratkaisuja, jotka mahdollistavat kiertotalouden mukaisen liiketoiminnan. Esimerkiksi laadukas ja avoin tuotedata on välttämätön, jotta tuotetta voidaan korjata ja pitää turvallisesti useissa kierroissa.

Kiertotalouden ajurit kaupan alalla

Käynnissä on aikamme suurin markkinamurros lineaaritaloudesta kiertotalouteen, ja kaupan alan toimijoiden kannattaakin tarkastella seuraavia ajureita kilpailuedun ja kilpailukyvyn näkökulmasta ja samalla pohtia, miten oma toiminta vastaa ajureihin.

■ **Markkinaympäristö muuttuu nopeasti: EU:n** ja Suomen tahtotila mennä kohti hiilineutraalia kiertotaloutta on vahva. Yksi esimerkki on **Kestävä tuotepolitiikka -aloite**, jonka tavoitteena on saada kaikki EU:n alueella myytävät tuotteet kiertotalouden mukaisiksi eli käytännössä avainsanoja ovat: pitkäikäisyys, korjattavuus, varaosien saatavuus, uudelleen käytön/valmistuksen mahdollistaminen, kierrätettävyys ja haitallisten kemikaalien minimointi.

■ **Kiertotalous on jatkossa ainoa talous:** Suomen kiertotalousohjelman ja kansallisten kiertotaloustavoitteiden tavoitteena on luoda kiertotaloudesta Suomelle menestyvän talouden perusta ja ohjata kaikkia aloja irtikytkentään. Tämä tarkoittaa sitä, että yritysten tulee proaktiivisesti kehittää kiertotalouden mukaista liiketoimintaa pysyäkseen mukana kilpailussa.

■ **Materiaalien käsittely on päästöintensiivistä:** raaka-aineiden hankinta, valmistus ja käyttö tuottavat **n.70% CO2-päästöistä**; kiertotalouden toimintamalleilla saadaan aikaan merkittäviä päästövähennyksiä eli pystytään taklamaan scope 3 -päästöjä.

■ **Rajalliset resurssit:** suomalaiset tarvitsisivat noin neljän maapallon resurssit pitääkseen yllä nykyistä liiketoimintaa ja elämäntyyliä, joten nykyinen myy-osta-käytä-heitä pois -toimintamalli on jatkossa mahdoton yhtälö. Tällä hetkellä yli 90% materiaaleista ja tuotteista päätyy jätteeksi aiheuttaen samalla valtavan määrän päästöjä, sen sijaan, että materiaali pidettäisiin kiertotalouden periaatteiden mukaisesti kierrrossa.

■ **Jokainen yritys on riippuvainen luonnosta:** Kaikkien raaka-aineiden alkuperä on luonnossa. Lisäksi luonnon tarjoamat ekosysteemipalvelut ovat välttämättömiä liiketoiminnan olemassaololle: esimerkiksi vesi on luonnon ekosysteemipalvelu, jota ilman on mahdoton viljellä vaikkapa puuvillaa. Ilman kukoistavaa luontoa ei voi olla kukoistavaa liiketoimintaa, ja siksi omassa liiketoiminnassa tulee hakea keinoja irtikytkentään ja sitä kautta merkittävästi vähempään ympäristökuorman tuottamiseen. Luonnon monimuotoisuuden ja luonnon kiertokulkujen turvaaminen on jokaisen yrityksen tehtävä.

■ Pitkät tuotantoketjut ovat haavoittuvia, ja raaka-aineiden hinnat ja saatavuus voivat vaihdella rajusti. **Kiertotalousratkaisuilla** luodaan **resilienssiä** yritysten toimintakykyyn.



Asiakkaat ovat jo valmiita kiertotalouteen

”On selvää, että kuluttajat haluavat ostaa enemmän käytettyjä tuotteita ja ostamisen tulee olla helppoa. Yrityksillä onkin nyt hyvä mahdollisuus löytää tapa myydä käytettyä uuden rinnalla.”

Lähde: Kaupan alan toimijan haastattelu

Kuten Sitran elämäntapatutkimuksesta käy ilmi, yhä useampi kuluttaja haluaa tehdä vastuullisia ja kiertotalouden mukaisia hankintoja, jotka säästävät luontoa ja vähentävät henkilökohtaista ympäristökuormaa. Asiakkaiden mukaan tuottajien tulisi kantaa vastuu myymiensä tuotteiden ja niiden materiaalien elinkaarista. Valmius esimerkiksi käytettyjen tuotteiden ostamiseen ja korjauspalveluihin on jo olemassa. Kun tarkastellaan kestäväen elämäntavan toteutumista tutkimuksen valossa, käytetyn tavaran ostaminen sekä korjaaminen uuden tavaran hankkimisen sijaan ovat osana arkea yli 60% vastaajista. Nyt tarvitaankin houkuttelevien kiertotalouskonseptien aktiivista kehittämistä alan toimijoilta.

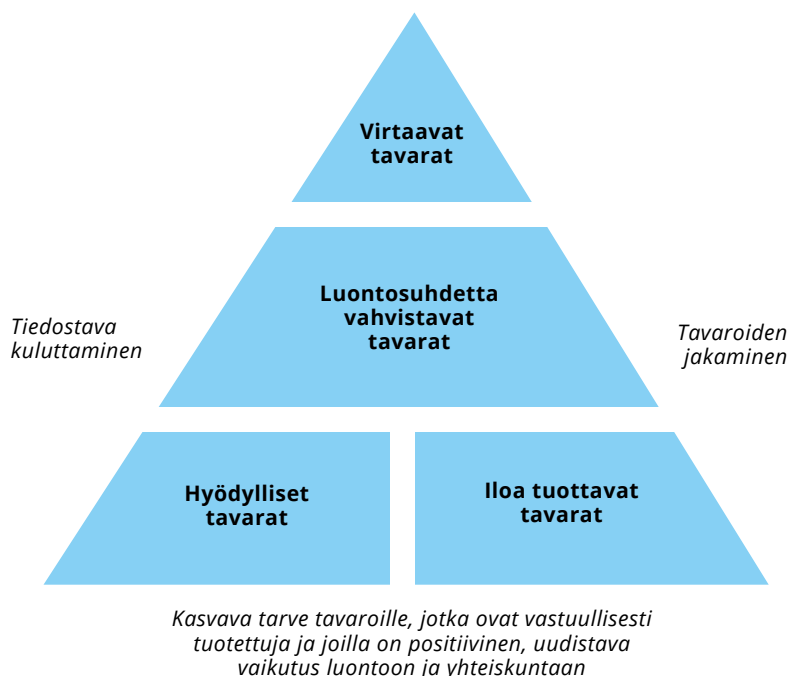
Samaa viestiä kertoo globaali ja myös Suomessa toteutettu laaja haastatteluihin perustuva Stuff in Flux 2 -tutkimus, joka valottaa, miten kuluttajakäyttäytyminen on muutoksessa. Viereisen kuvan mukaisesti asiakkaat toivovat mm. sitä, että tavaroilla olisi jatkossa monta omistajaa (kuvassa ”virtaavat tavarat”), eli tavarat voisivat ”virrata” käyttäjältä toiselle saaden näin useita elinkaariva

“Meiltä kysytään jo missä tuotteen voisi korjata.”

Lähde: Kaupan alan toimijan haastattelu

1) Hyödylliset ja iloa tuottavat tavarat 2) Luontosuhdetta vahvistavat tavarat 3) Virtaavat tavarat

Virtaavat tavarat: materiaalit virtaavat käyttäjältä toiselle: yksittäinen asiakas on omistajan sijaan käyttäjä ja ylläpitäjä, jolta tavara jatkaa kiertokulkuaan toiselle käyttäjälle.



Alkuperäinen kuva Stuff in Flux 2 -tutkimus'.



TOIMI

Lähde tarkastelemaan oman liiketoiminnan nykytilaa. Onko se täysin lineaarinen vai oletko jo lähtenyt kehittämään kiertotalouden toimintamallia? Apua löydät työkalupakista: työkalu #1 'Nykytilan arviointi ja kiertotalouden potentiaalin tunnistaminen' sekä työkalu #2 'Kohti kiertotaloutta -elinkaarimalli'.

Työkalu #3 'Asiakaskokemuksen kehittäminen kiertotalousratkaisuihin' auttaa asiakaspolun suunnittelussa, ja työkalun #4 'Kiertotalouden resursointi ja osaamistarpeet' avulla voit suunnitella sisäistä resursointia sekä tunnistaa uusia osaamistarpeita organisaation sisällä.