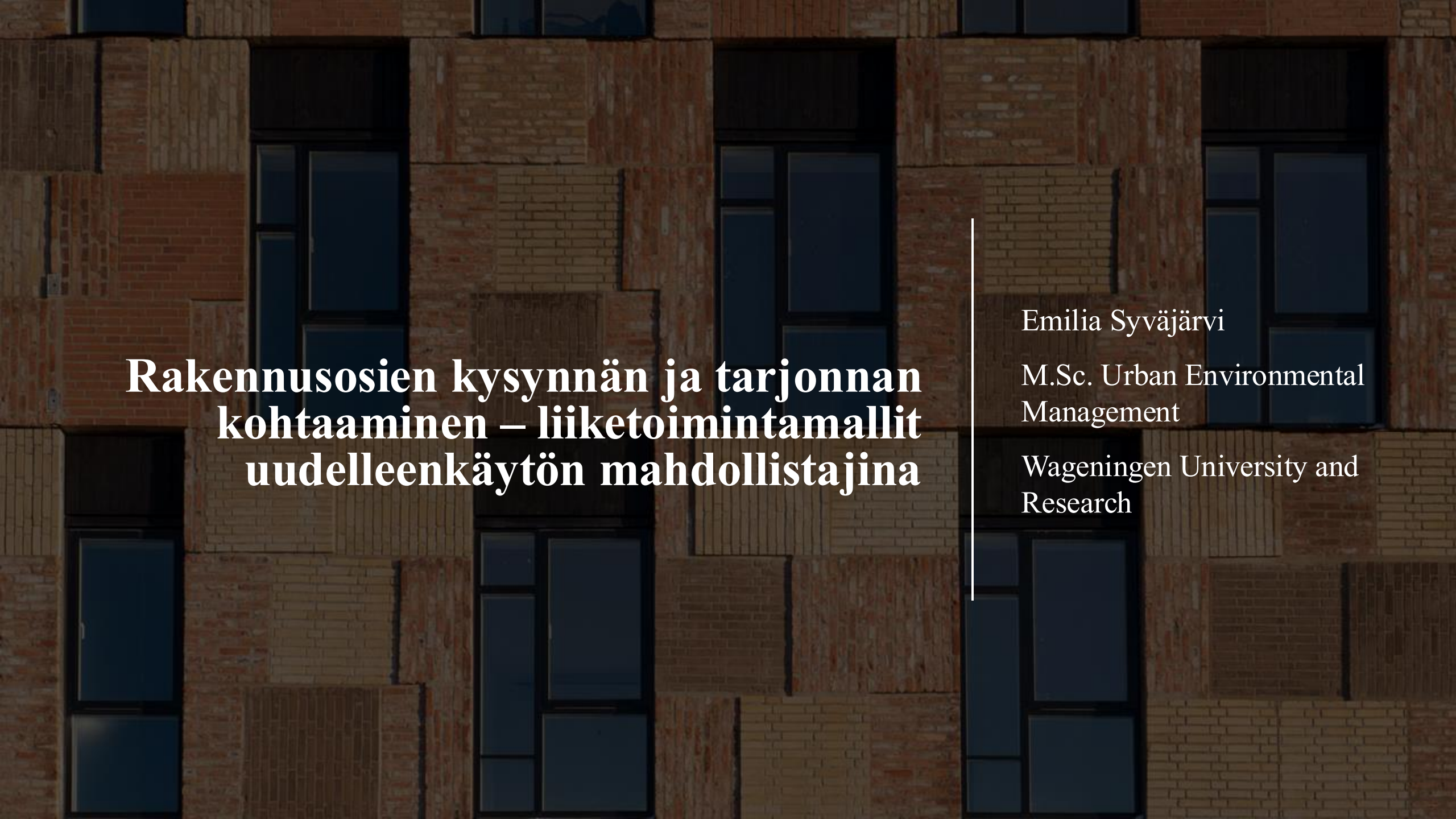




Rakennusosien kysynnän ja tarjonnan kohtaaminen – liiketoimintamallit uudelleenkäytön mahdollistajina

Emilia Syväjärvi

M.Sc. Urban Environmental
Management

Wageningen University and
Research

Sisältö

1. Käsitteet

2. Tutkimustavoite ja –
kysymykset

3. Johtopäätökset

4. Tulevaisuuden näkymät





KÄSITTEET

Käsitteet



Uudelleenkäytettävien rakennustuotteiden kauppa

- Solmukohta, joka omaa fyysistä ja digitaalista infrastruktuuria
- Kerää ja myy suuria määriä erilaisia rakennusosia
- Varastoi rakennusosia tilapäisesti

Käsitteet



Uudelleenkäytettävien rakennustuotteiden kauppa

- Solmukohta, joka omaa fyysistä ja digitaalista infrastruktuuria
- Kerää ja myy suuria määriä erilaisia rakennusosia
- Varastoi rakennusosia tilapäisesti



Liiketoimintamalli

Malli tai kuvaus, joka käsittää

- arvolupaus, jota yritys tarjoaa asiakasryhmilleen
- miten yritys luo ja toimittaa arvolupauksensa asiakkailleen
- miten yritys ansaitsee arvoa

Käsitteet



Uudelleenkäytettävien rakennustuotteiden kauppa

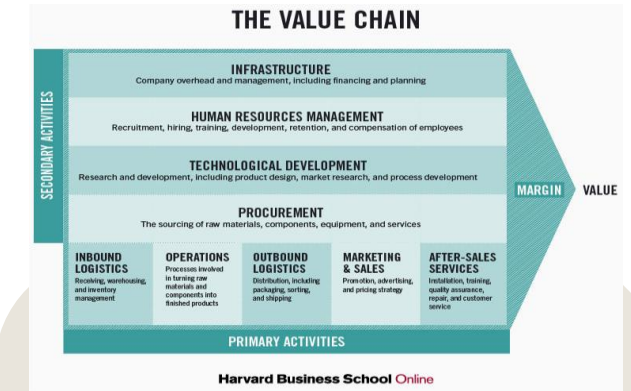
- Solmukohta, joka omaa fyysistä ja digitaalista infrastruktuuria
- Kerää ja myy suuria määriä erilaisia rakennusosia
- Varastoi rakennusosia tilapäisesti



Liiketoimintamalli

Malli tai kuvaus, joka käsittää

- arvolupaus, jota yritys tarjoaa asiakasryhmilleen
- miten yritys luo ja toimittaa arvolupauksensa asiakkailleen
- miten yritys ansaitsee arvoa



Arvoketju

- Malli, joka kuvaa miten yritys luo ja toimittaa arvolupauksensa asiakkailleen
- Sisältää yrityksen
 - Kumppanit, resurssit, toiminnan
 - Asiakassuhteiden tyyppi, kanavat



TUTKIMUSTAVOITE JA -KYSYMYKSET

Tutkimustavoite & päätutkimuskysymys

Tutkimustavoite

Luoda liiketoimintamalli, joka mahdollistaa uudelleenkäytettävien rakennusosien kysynnän ja tarjonnan tehokkaan yhteensovittamisen Helsingin seudulla.

Päätutkimuskysymys

Millainen liiketoimintamalli mahdollistaa uudelleenkäytettävien rakennusosien kysynnän ja tarjonnan tehokkaan yhteensovittamisen Helsingin seudulla?

Osakysymykset

OK1: *Miten olemassa olevat liiketoimintamallit mahdollistavat uudelleenkäytettävien rakennusosien kysynnän ja tarjonnan yhteensovittamisen valituissa Luoteis-Euroopan kaupungeissa?*

OK2: *Millainen liiketoimintamalli voidaan luoda Helsingin seudulle sidosryhmien näkökulmasta?*

OK3: *Mitkä ovat liiketoimintamallin jalkauttamisen esteet ja mahdollistajat Helsingin seudulla?*



JOHTOPÄÄTÖKSET

Ehdotus 1: asiakasryhmät

Jälleenmyyjät ja rakennustuotevalmistajat tarjoavat linkin integroitua olemassa oleviin **hankintaketjuihin**.

Muita hyötyjä:

- Tasainen ja määrällisesti merkittävä kysyntä
- Toimitusten täydentäminen uusilla tuotteilla
- Vältetään merkittävien taloudellisten resurssien sitominen varastointiin ja sen edellyttämiin toimiin

Ehdotus 2: asiakassuhteet

Rakentamalla ja **vakiinnuttamalla asiakassuhteet** merkittävän markkina-aseman omaavien yritysasiakkaiden kanssa, toimija voi lisätä ennustettavuutta ja edistää osien kysyntää. Vaatii alussa **merkittäviä investointeja** suhteiden rakentamiseen, mutta pitkällä aikajänteellä toimintatapa **säästää taloudellisia resursseja**.

Ehdotus 3: palvelutarjonta

Tarjoamalla **strategisesti** suunniteltua **palvelukokonaisuutta**, toimija voi luoda itselleen aseman, jossa se kykenee

1. luomaan kysyntää ja tarjontaa uudelleenkäytettäville rakennusosille ja
2. koordinoimaan niiden yhteensovittamista.

Ehdotus 4: yhteistyö

Yhteistyö eri alojen kumppaneiden kanssa voi mahdollistaa

- Palvelutarjonnan laajentamisen
- Uusien työkalujen ja toimintatapojen kehittämisen
- Kysynnän ja tarjonnan yhteensovittaminen

Ehdotus 5: varastointi

Varastoinnista on mahdollista tehdä kannattavaa silloin, kun **varastointikustannukset** on mahdollista **ulkoistaa** (ts. asiakas on valmis maksamaan varastoinnista).

Ehdotus 6: julkisen sektorin tuki

Julkisen (ja yksityisen) **rahoituksen** ja tuen saaminen on erityisen tärkeää toimintaa käynnistettäessä. Tämä voidaan toteuttaa esim. julkisten toimijoiden sitoutumisella osien ja palvelujen hankintaan.

Ehdotus 7: pilotointi

Toiminnan aloittaminen (voittoa tavoittelemattomalla) **pilotoinnilla** voi mahdollistaa

- Julkisen (ja yksityisen) rahoituksen ja muun tuen
- Arvoketjun ja liiketoimintamallin kehittämisen
- Toiminnan skaalaaminen kerättyjen oppien pohjalta
- Yhteistyökäytäntöjen kehittämisen
- Tiedon tuottamisen ja levittämisen
- Eri tahojen oppimisen



TULEVAISUUDEN NÄKYMÄT

Tulevaisuuden näkymät

- Tarjonta ja kysyntä tunnistetaan ja **yhteensovitetään digitaalisesti**
- Kauppaoperaattorit keskittyvät **logistiikkaan**
- **Rakennustuotevalmistajilla** keskeinen rooli:
 - Omaavat merkittävän määrän tietoa ja taitoa valmistamistaan rakennusosista
 - kapasiteettia käsitellä tai jalostaa tuotteita
 - Mahdollista antaa takuita

Viitteet

Kuvat

Concular (2023). [Photograph]. Concular's LinkedIn posts.

<https://www.linkedin.com/company/concular/posts/?feedView=all>

Experience Ørestad. (n.d.). *Recycled architecture in Ørestad*.

<https://www.experienceorestad.dk/recycledarchitectureinorestad>

Harvard Business School Online (2020, December 3). *What Is Value Chain Analysis? 3 Steps*.

<https://online.hbs.edu/blog/post/what-is-value-chain-analysis>

Heward, J. (2019, January 18). *Resource Rows, Ørestad Syd by Lendager*. [Photograph]. Danish Design Review.

<https://danishdesignreview.com/kbhnotes/2019/1/25/resource-rows>

Joyce, A., & Paquin, R. L. (2016). The triple layered business model canvas: A tool to design more sustainable business models. *Journal of cleaner production*, 135, 1474-1486.

<https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2016.06.067>

Kiitos!
Kysymyksiä?

