

Master's Programme in Entrepreneurship and Innovation Management

Circular economy business model development: suggestions to a case company

Mari Hatakka

Master's thesis
2023

Copyright ©2023 Mari Hatakka

Author Mari Hatakka

Title of thesis Circular economy business model development: suggestions to a case company

Programme Entrepreneurship and Innovation Management

Major Entrepreneurship and Innovation Management

Thesis supervisor Assistant Professor of Entrepreneurship Myrto Chliova, PhD

Date 28.05.2023

Number of pages 136

Language English

Abstract

The subject of this practice-oriented thesis is developing circular economy business models for a case company, a small Finnish enterprise specialized in reuse aspect of circularity. This task is important, because circular economy is one of the ways to make businesses and societies sustainable. Sustainability is a necessity if we are to live within planetary boundaries.

This study aims at closing the gap between theoretical circular economy business model literature and actual circular economy enterprises' realities. Case company approach is an efficient way to do this. The study argues that the case company is a representative of a small individual non-technical innovation that can make change in the dynamic multi-level perspective (Geels 2002) – but it can do it only if its business model is viable. The main question in this research is: what could the case company do to become more viable?

I present suggestions for the case company on basis of qualitative analyses of 13 interviews of company clients and other stakeholders and theoretical understanding of circular economy business models. The method of analyses reveals clear thematic entities that relate to academic study concerning circular economy business models and systemic change. Themes describe the interviewees opinions and suggestions for case company service development. The five dimensions detected from the data describe the higher level of circular economy understanding and business model development possibilities.

The findings from the data shed light to several aspects of reuse problematic and hint several new business opportunities in the Finnish circular economy operating field and possible development paths to the case company.

Keywords circular economy business models, circular economy, reuse, business model development

Tekijä Mari Hatakka

Työn nimi Circular economy business model development: suggestions to a case company

Koulutusohjelma Entrepreneurship and Innovation Management

Pääaine Entrepreneurship and Innovation Management.

Thesis supervisor Assistant Professor of Entrepreneurship. Myrto Chliova, PhD

Päivämäärä 28.05.2023

Sivumäärä 136

Kieli Englanti

Tiivistelmä

Tämän käytännönläheisen opinnäytetyön aiheena on kiertotalouden liiketoimintamallien kehittäminen pienelle uudelleenkäyttöön erikoistuneelle suomalaiselle yritykselle. Tämä tehtävä on tärkeä, koska kiertotalous on yksi keino tehdä yrityksistä ja yhteiskunnista kestäviä. Kestävyys on välttämättömyys, jos haluamme elää planeettamme rajoissa.

Tutkimus pyrkii kuroma umpeen kuilua teoreettisen kiertotalouden liiketoimintamallikirjallisuuden ja todellisten kiertotalousyritysten realiteettien välillä. Tapaustutkimus lähestymistapana on hyvä keino toteuttaa tämä pyrkimys. Tutkimus väittää, että tapausyritys edustaa pientä yksittäistä ei-tekniä innovaatiota, joka voi saada aikaan muutoksen dynaamisessa monitasoisessa perspektiivissä (Geels 2002) – mutta se voi tehdä sen vain, jos sen liiketoimintamalli on elinkelpoinen. Tämän tutkimuksen pääkysymys on: mitä tapausyritys voisi tehdä tullakseen elinkelpoisemmaksi?

Esitän tapausyritykselle ehdotuksia elinkelpoisuuden lisäämiseksi haastatteluaineiston ja teoreettisen kirjallisuuden perusteella. Tutkimusaineisto koostuu 13 yrityksen asiakkaiden ja muiden sidosryhmien haastattelusta ja niiden kvalitatiivisesta analyysistä. Analyysimenetelmä paljastaa selkeitä temaattisia kokonaisuuksia, jotka liittyvät kiertotalouden liiketoimintamalleihin ja systeemimuutosta koskevaan akateemiseen tutkimukseen. Teemat kuvaavat haastateltujen mielipiteitä ja ehdotuksia tapausyrityspalvelun kehittämiseksi. Aineistosta havaitut viisi ulottuvuutta kuvaavat kiertotalouden korkeampaa ymmärrystä ja liiketoimintamallin kehittämismahdollisuuksia.

Aineiston havainnot valaisevat uudelleenkäyttöön perustuvan liiketoiminnan ongelmallisia näkökohtia ja vihaavat useita uusia liiketoimintamahdollisuuksia suomalaisen kiertotalouden toimintakentällä ja mahdollisia liiketoiminnan kehityspolkuja tapausyritykselle.

Avainsanat kiertotalouden liiketoimintamallit, kiertotalous, uudelleenkäyttö, liiketoimintamallin kehitys

Table of contents

1	Introduction.....	7
1.1	Research objective	9
1.2	Structure of the thesis.....	10
2	Literature review.....	11
2.1	Circular economy in Finland	11
2.2	Theoretical concepts of circular economy	15
2.2.1	Circular economy.....	15
2.2.2	Circular economy business models.....	18
3	Data and method	24
3.1	Case company business model development and type in circular business model theories.....	24
3.2	Data collection preparations.....	28
3.3	Informants and interviews.....	30
3.4	Risain action plan.....	33
3.5	Data analysis	37
3.5.1	Initial understanding	38
3.5.2	Selecting quotes	38
3.5.3	Naming themes	39
3.5.4	Naming dimensions	41
4	Findings	43
4.1	Paradigm shift	43
4.2	Ideology	45
4.3	Value delivery.....	46
4.4	Value creation	48
4.5	Value proposition.....	50
4.6	Risain action plan revisited.....	52
5	Suggestions for Risain	55
5.1	Service model development.....	55
5.2	Providing new services	58
5.3	Extending the field of expertise	60
5.4	Sharpening or changing the value proposition.....	61

5.5	Find right partners for sales and reporting	63
5.6	Specializing in one product category	66
6	Discussion.....	69
6.1	Limitations of the study	70
6.1.1	Case study limitation	71
6.1.2	Qualitative data and methodological limitations	72
6.1.3	B2B lens as limitation and suggestions for future research.....	73
	REFERENCES	74
	APPENDICES	81
	Appendix 1, Interview invitation	81
	Appendix 2, Interview questions	82
	Appendix 3, Risain action plan.....	83
	Appendix 4, Data structure work sheet.....	87

1 Introduction

The topic of my practical thesis is developing the circular business model of a case company. This task is important, because circular economy is one of the ways to make businesses and societies sustainable. Sustainable business development is a necessity if we are to live within planetary boundaries. This is especially true in Finland, where overconsumption of earth's resources is among the biggest in the world and Finland's share of Earth's natural resources in just three months. (Earth Overshoot Day 2023)

Studying circular economy in Finland is important from the national economy perspective too - The Finnish Innovation Fund Sitra has built a roadmap to circular economy suggesting we should transition to circularity by year 2025. (Sitra 2019) Instead of continuously making new products and consuming natural resources we should embrace circularity and concentrate on developing more profitable ways of conducting circular business models and enterprises.

I am studying the subject of circular business models and landscape in Finland with a specific and concrete case company, a small Finnish enterprise. I ask, what should the case company concentrate on to succeed in creating and delivering value? The data I'm using comes from different sources: interviews with the case company stakeholders and case company action plan which I analyze through academic lens of theoretical constructs. Simultaneously academic literature about circular economy business models and business model innovation is put in action in the context of case company.

The majority of circular business model literature is concentrating into classifications, archetypes, and circular business model strategies but there seems to be a clear gap in literature between understanding the theoretical classifications and actual circular economy enterprises' realities. My study aims at closing the gap in a case company context. I argue that the case company is a representative of a small individual non-technical innovation that can make change in the dynamic multi-level perspective (Geels 2002) – but it can do it only if its business model is viable.

Viability is always a topical issue for any given enterprise and creating a viable circular economy business model is especially topical at this given moment, and it is

reflected also in EU legislation; the new EU action plan aims to develop a “recycled in the EU” benchmark for qualitative secondary materials. The EU aims to make circularity work for people, regions and cities, with employment being one of the main targets. (European Commission 2020a)

In my thesis I analyze case company’s current business model and action plan and present suggestions for future considering academic literature about successful or at least possible circular economy business models in Finnish context. I ground my suggestions to the information and insight provided by stakeholders and careful analysis of interviews and reflection on the company written action plan.

I present suggestions for the case company on basis of qualitative analyses of 13 interviews of company clients and other stakeholders and theoretical understanding of circular economy business models. The aim of this practical thesis is to provide useful information for the company to develop their services and to demonstrate Master’s level knowledge of Entrepreneurship and Innovation management.

I execute this by following thesis guidelines of presenting relevant question, literature, data, analyses method and findings. The suggestions rely heavily in the idea, that a company should rely on their strengths and core value promise, since that is what makes companies’ offering desirable.

The suggestions presented in this thesis will be discussed further with the case company representatives who may agree or disagree with views presented. It is my sincere hope, that even if my suggestions would not turn into actions, they would bring some clarity to company’s business model and proposition. I hope my suggestions help the case company achieve a successful future because they represent the systemic change and transition to circular economy needed in the world for the planet to survive. (Bidmon & Knab 2018, Geels 2002) On academic level I aim to add to the study of Finnish circular economy business models and innovation which is not yet well studied.

Helping the case company demands paying careful attention to these issues: definitions of circular economy business models and sustainable business models. Defining the concept and many forms of circular economy is necessary and the decision to focus on reuse aspect of it (instead of repair, reduce or recycle) due to case

company's business model is clarified. I also analyze and hope to understand the case company's business model, its strengths and weaknesses and assess the possibilities they have.

The interviews play a crucial role in finding out the current state and ideas for future from the point of view of clients and other stakeholders. The action plan the company has drawn presents different paths for the company to follow and it is studied considering the knowledge of circular economy business models from academic literature and the interview data analyses.

1.1 Research objective

In this study, I am filling the gap between theoretical circular business model strategy and categorizations and the real-life circular economy business model development needs. To find out, how could the case company develop their business model and what should they do to succeed in the future, I ask the interviewees to tell their experiences of working with Risain either as potential clients, suppliers, or collaborators. I also comment on the company's latest action plan and suggest concentrating in some of the ideas and dropping some others – also based on the understanding from the interviews and literature. The main purpose of the study is to provide practical suggestions and alternatives for the company to consider and follow, by asking, what could they do to become more viable?

My thesis utilises case study approach to analyse the phenomenon of circular economy business models. Case studies are known to be a valid approach when doing qualitative study using multiple sources of information and when a case is seen to illustrate a larger concern, in this case the circular business model (Creswell, 2007). Since the aim of the study is to present actual suggestions to the case company, the study design has also intrinsic case study traits and practices (Creswell, 2007).

1.2 Structure of the thesis

My research design will follow a structure typical to case studies as presented by Creswell (2007): I will start by introducing problem questions derived from theoretical literature and then the case company illustrating these questions. There is also the case specific problem (how to become successful, the intrinsic level) which is the core of the practical thesis – how should the case company develop, who in order to become financially successful, since it is their interest to enhance the profitability of the company.

After literature review, I will explain the decision and method of data collection and analyses. After the literature review, data, and methods, I will present findings and suggestions for the company and discussion including the limitations of this study. The research is seated in the management and sustainability studies traditions. It touches a topical issue of how to innovate successful circular economy business models in Finnish circular economy landscape. Presenting suggestions for action for the case company will be an effort to enhance circular economy in general and the case company development.

2 Literature review

2.1 Circular economy in Finland

The key figures for Finland show clear coupling of the use of natural resources, waste amounts and economic growth - the circular material use rate is ca. 7%, which can be considered modest (Myllymaa & al. 2021). According to the latest evaluation from March 2023 of “The Government issued Resolution on the Strategic Programme for a Circular economy”, “the state of the circular economy is no better than the European average, due to e.g. the weak resource productivity and low circular material use rate” (Haila et al. 2023, p.6). My case company is working on the very field of circular material use and the need to strengthen this process should work in their favor when considering company’s future.

The first EU action plan for the Circular Economy was introduced in 2015 and was called “Closing the loop” (European Commission 2015). This package outlined EU’s aim to transition to a sustainable, low carbon, resource efficient and competitive economy (European Commission 2015). The circularity was defined as “economy, where the value of products, materials, and resources is maintained in the economy for as long as possible, and the generation of waste minimized (Myllymaa & al. 2021, p.17).

Commission considered all its’ original plans delivered by 2019, but a new package was announced in 2020 where they defined Europe’s new agenda for sustainable growth (European Commission 2020b). There are targets for batteries, vehicles, plastics, packaging, textiles, food, water and nutrients, minimization of waste amounts and hazardousness - and construction and buildings. Construction and buildings account for about 50% of all extracted material, over 35% of the EU’s total waste and 5–12% of country-specific GHG emissions.

Commission considered all its’ original plans delivered by 2019, but a new package was announced in 2020 where they defined Europe’s new agenda for sustainable growth (European Commission 2020b). There are targets for batteries, vehicles, plastics, packaging, textiles, food, water and nutrients, minimization of waste amounts and hazardousness - and construction and buildings. Construction and buildings

account for about 50% of all extracted material, over 35% of the EU's total waste and 5–12% of country-specific GHG emissions.

New EU regulation on construction products and recycled content as well as other ways to promote carbon reduction and material recovery for example, are due. EU is committed to create a secondary raw material market: it is necessary to create new measures for overcoming challenges of competing with primary raw materials. The secondary materials must improve on safety, performance, availability, and costs. For this to happen, we will need an EU-wide end-of-waste and by-product criteria and standardization. In the new action plan EU plans to develop a “recycled in the EU” benchmark for qualitative secondary materials – an interesting endeavor from the point of view of the case company and an issue that was discussed in the interviews with stakeholders frequently.

Collaboration with EU has inspired Finland to become the first country to announce a national road map for circularity, the Finnish road map to a circular economy 2016–2025 by SITRA. The road map suggests circular economy to be the cornerstone of Finnish economy. It also proposes that Finland will become as a model country for the challenge of scarcity, resource effectiveness and more efficient material cycles. In the road map Finland is seen to become a pioneer in circular economy, instead of staying as an adapter (SITRA 2016).

Since then, the road map has been revisited in 2018 and there is also a governmental Strategic Programme for Promoting the Circular Economy done in collaboration with Ministry of Environment together with SITRA. One of the targets of this program is that the circular material use rate (CMU) should double by 2025, an important target for the case company's viewpoint.

The Finnish National Waste Plan “From Recycling to a Circular Economy – National Waste Plan to 2023”, includes both the Waste Plan as required by article 28 of the Waste framework Directive 2008/98 and the Waste Prevention Program as requested by article 29 (Laaksonen et al. 2018). One of the seven targets there is: The recycling market works well. Reuse and recycling create new jobs (Laaksonen et al. 2018, p.16). This too is relevant for the case company, as is one of the four key waste streams in Finland's NWP for 2023, the construction and demolition waste.

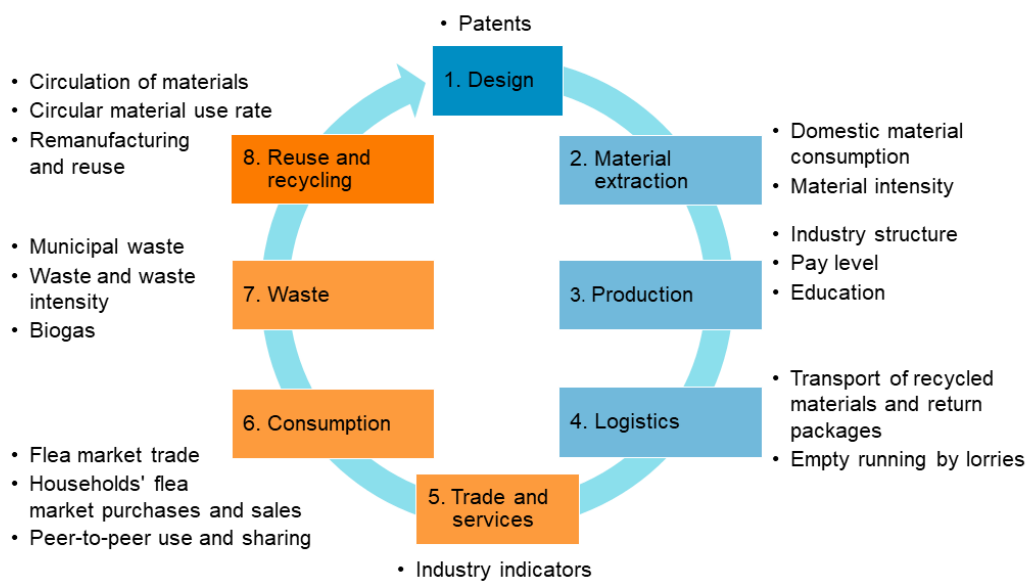
To implement these national goals there is a SYKE-coordinated seven-year LIFE IP project that promotes circular economy and aims to implement the National Waste Plan called Circwaste. It combines over 20 partners, project advisory group and four forerunner municipalities network. (Myllymaa & al. 2021)

One of the problems of understanding the state and development of circular economy companies is the lack of knowledge: information about the circular economy enterprises is scarce and scattered, even the most basic categorizations for companies in general do not represent the different kinds of operations circular economy companies perform. Classifications used for companies in general (like TOL) or the ones used by Statistics Finland do not take in consideration the multiphases nature and reality of circular economy enterprises.

Because of the gap and lack of categories in classification systems and official records, understanding the circular economy field on monetary basis is very challenging because the usual and available indicators and classifications' information less than complete. (Myllymaa & al. 2021)

There is an ongoing effort to grasp the field of circular economy: Statistics Finland has collected circular economy indicators since 2020 and updated the indicators in 2022. The updating continues in 2023. There are eight areas and 18 indicators being collected (see Figure 1).

Figure 1: Statistics Finland circular economy indicators



Activities and indicators are meant to provide a framework for reviewing them. As Statistics Finland web page says:

“The indicators describe the circular economy from different perspectives, and they are not mutually commensurable or of equal weight. We should examine the indicators as a comprehensive whole – this allows an extensive description of the system-level change.” (Statistics Finland 2022)

Some or perhaps many circular economy enterprises do not fit in these categories – or they may fall into several categories, like the case company:

The case company activities fall in two of the activity fields described by Statistics Finland: they provide services (Indicator #5) for companies and enable and enhance the reuse of materials (Indicator #8). However, the indicator examples in the above figure are not very well suited to reflect the case company’s reality since the examples are from car tyre remanufacturing and electrical and electronic waste reuse.

This lack of accurate information is a challenge to academic study of circular economy field in Finland and it should be thus made visible. Another gap of understanding the industry is visible in the national Standard Industrial Classification system TOL 2008: every enterprise in Finland needs to be classified according to this system and it does not fully response to the demands of circular economy, at least not for the case company.

The indicators Statistics Finland uses for classifications of circular economy are derived from TOL2008 categories from transport and storage to other service activities. The case company’s actual TOL2008 category is 74102 Interior design activities which is part of TOL2008 class M Professional, scientific, and technical activities. Also, for the purpose of development of circular economy classifications and more accurate information, I point out that the case company activities enable secondhand consumption (Indicator #6 in), but not the kind defined by Statistics Finland. (Statistics Finland 2023, Standard Industrial Classification TOL 2008)

My study does not solve the issue of gaps in gathering data about circular economy, but it makes visible some of the challenges in gathering information and understanding the field.

2.2 Theoretical concepts of circular economy

Circular economy business models are of great interest for many because they have the potential to play a part in systemic change needed to reach globally set goals for more sustainable ways of doing business (Bidmon & Knab 2018). Businesses can hinder, support, or make a change in the dynamic multi-level perspective (Geels 2002) in several ways: the changes do not always have to be technical innovations, also new business models may support change and help build new regime (Bidmon & Knab 2018). Successful businesses in circular economy are especially interesting, since their role in transition and systemic change is potentially significant (Bocken & Short 2016, Bidmon & Knab 2018).

2.2.1 Circular economy

Circular economy business models have been studied in recent years as the importance and necessity of circular economy in systemic change has become more evident. The concept and definitions of circular economy itself has gained growing interest especially during the past decade: in 2014 there were 30 peer reviewed articles on the topic and only two years later the number had tripled (Geissdoerfer et al., 2017). The number of articles per year today is hundredfold (a 2022 search in the EBSCO database for “circular economy” among peer reviewed articles resulted in 3209 results). Also, non-academic practitioners have taken an interest in circular economy definitions and studies, most notably Ellen McArthur Foundation who’s butterfly diagram depiction of circular economy is widely spread and often used (Ellen McArthur Foundation 2015).

Despite the relative newness of discussion on circular economy, the origins of the idea have been traced back to 1960’s and three developing periods have been named by Blomsma and Brennan (year of publication). The first one lasted from 1960-1985 when most of the discussion centered around waste management and environmental effects of waste. The second period is seen to have taken place between 1985-2013 and Blomsa & Brennan name this as the time of excitement, when waste was started

to be seen as a source of value instead of earlier idea as problem to be managed. (Blomsa & Brennan 2017). During this period the general awareness of sustainability was reinforced, especially since the seminal World Commission on Environment and Development's Brundtland Report in 1987. ([WCED, 1987](#))

The past decade since 2013 is called the validity challenge period by Blomsa and Brennan and it has, as mentioned earlier, meant a huge expansion in interest and studies as well as practices directed to enhance circular economy, with circular economy business models among other things. (also Salvador et al. 2020)

As with all evolving concepts, circular economy has many meanings and interpretations. For the sake of this study, I will utilize formulation by Kirchherr et al. (2017), based on their analyses of 114 different definitions on the term. This crystallization defines not only the ways of operating and the operating levels of circular economy, but also the aims of this new economy:

Circular economy is “an economic system that is based on business models which replace the “end-of-life” concept with reducing, alternatively reusing, recycling and recovering materials in production/distribution and consumption processes, thus operating at the micro-level (products, companies, consumers), meso level (eco-industrial parks) and macro level (city, region, nation and beyond), with the aim to accomplish sustainable development, which implies creating environmental quality, economic prosperity and social equity, to the benefit of current and future generations” (Kirchherr et al., 2017, pp. 224-225).

In this context a sustainable business model (SBM) creates, delivers, and captures economic value while simultaneously contributing to environmental and/or social sustainability (Henry & al. 2020). Circular economy business models will primarily contribute to environmental sustainability but not necessarily to social sustainability. One practical way to analyze this contribution is according to the impact an organization has on the wider system and the conception of sustainability as narrow or broad depending on how it is seen – will it cover only environmental considerations or all three dimensions (social and economic in addition to environmental)? (Lankowski 2016)

Sustainability may be studied also in terms of weakness or strength or the level of substitutability: for example, is it acceptable to compensate pollution (environment) with employment (social) or not? If compensation between dimensions is allowed, the sustainability level may be considered weak and if not, the level is considered strong. Sustainability may be measured also in goal orientation, meaning, what kinds of benchmarks are used, are they critical outcomes (absolute) or comparative outcomes (relative). (Lankoski 2016)

The conception of sustainability should be taken into consideration when studying circular business models, because it determines what issues should be measured and managed (scope), should they be measured and managed at an issue or company level (substitutability), and what kinds of metrics are used to measure and manage them (goal orientation). (Lankoski 2016) These are managerial questions and problems that must be answered if sustainability is to be taken seriously. In the context of my case company study, their circular business model and sustainability will be addressed in suggestions, which include these practical managerial and operating processes and levels.

The growing interest in circular economy is due to shared understanding of planetary boundaries: the old ways of producing and consuming are becoming impossible to maintain, the linear “take-make-waste” economy is no longer the way to build new businesses. Circular economy is needed and business models that enhance and or promote circularity, are in great demand. The study of circular business models has been ongoing for less than a decade, so the field is new and theories incipient. Many categorizations however already exist and there is a relative consensus about the possible ways to analyze and utilize the concept of circular economy business model.

The barriers of circular economy development have also been studied: barriers may be cultural, regulatory, financial, or sectoral barriers like technical or just the lack of information. (Hart & al. 2019) My study on circular business models aims to help change cultural barriers and add knowledge about successful ways to create, deliver and capture value.

2.2.2 Circular economy business models

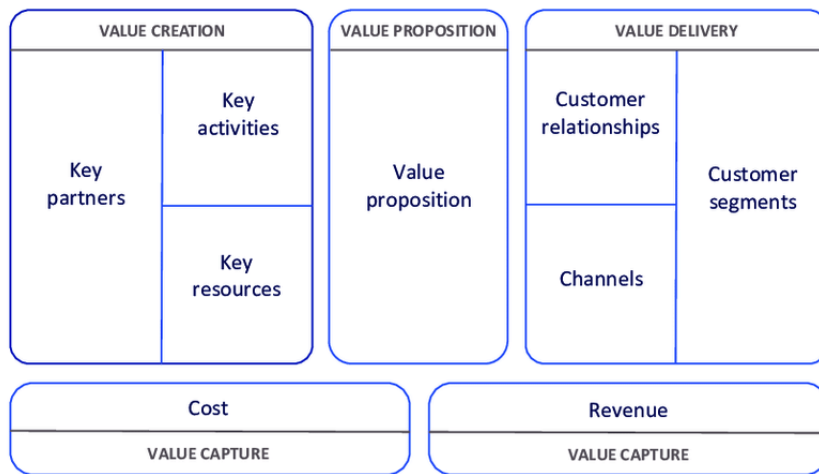
Circular economy business models (CBMs) are a new business models, where the value creation is grounded on keeping the economic value embedded into products after their use and exploit it for new types of market offerings (Rosa et al. 2019).

CBMs have existed for centuries (take repairing and reusing of all utensils for example) but as an academic concept it is new: the very first and only article mentioning CBM was in 2013 and three years later there were as many as 19 mentions (Oghazi and Mostaghel, 2018). The term business model itself is older, but not too old– the very first time it was mentioned was in 1950's but it gained popularity in the late 1990's (Osterwalder et al., 2005).

The concept of a business model represents the strategic decisions of companies and the way they create, transfer, and capture value. The execution of value creation, transferring and capturing is represented in internal activities as well as in relationships with various stakeholders like suppliers and customers (Urbinati & al. 2017, Afuah and Tucci, 2001; Osterwalder et al., 2005; Zott et al., 2011; Osterwalder and Pigneur, 2010).

The well-known depiction of business model by Osterwalder and Pigneur (2010) in form of a canvas with nine aspects to take into consideration (see Figure 2), and is a simplification of the concept, meant for practical purposes. Their canvas has been modified and added in many ways, but it appears that studying circular economy business models is plausible using the regular canvas. (Guldmann 2019). The suggestions for circular economy business model canvas found online do not add to the basic model in any significant way and are not many. There are far more attempts when searching sustainable business model canvases, but and I propose using the basic canvas is sufficient for the purposes of this study.

Figure 2: Circular economy business model canvas by Guldmann 2019.



The business model lens is valuable for studying how companies create value while adhering to circular economy principles through new products and technologies, revised value propositions, and value chain networks (Nußholz et al. 2020)

Now, the search for circular business models and innovations has exploded and the search for new ways to accelerate systemic change are in growing demand. Business models' studies are thought to be a good way to promote this evolution, since business models are seen as means to shape the strategy of companies. (Urbinati & al. 2017) Studies have focused on different aspects of CBMs, for example best practices and practical implementations of CBMs, or classifications of CBMs according to different frameworks (like ReSOLVE concept or business model canvas framework). Also, the challenges of these models have been the subject of studies. (Rosa & al. 2019)

According to Rosa & al. the CMB studies have categorized business model archetypes according to macro level categories presented in Ellen McArthur foundation's report in 2015, where the ReSOLVE framework is presented. In ReSOLVE framework the actions "Regenerate, Share, Optimise, Loop, Virtualise, and Exchange" offer ideas for strategies and growth initiatives to increase the utilization of physical assets, prolonging their life, and shifting resource use from finite to renewable sources. (Ellen McArthur Foundation 2015)

A circular economy business model is most defined as the company's way to create, deliver, and capture value by either a) slowing, b) closing or c) narrowing

flows of resources (energy or materials) (Bocken et al.2016, Nußholz, 2017, Oghazi and Mostaghel, 2018).

Business model strategies for **slowing loops** have been categorized by Bocken & al. (2016) into four different types: access and performance model, extending product value model, classic long-life model and encouraging sufficiency model. Access and performance models provide services or products without the customer having to own any of the capabilities served. Examples of these are car or clothes rentals and sharing or leasing for example.

Extending product value exploit residual value of products – clothes, car parts and all other return services. Classic long-life models of slowing the loop focus on high class or even luxury products whose design promises long product life and, in some cases, also repair functions. Encouraging sufficiency models are rare and examples other than Patagonia are seldom named. Their idea is to reduce end-user consumption by promoting durability, service, and reparability as well as non-consumerist approach in their business functions.

Business model strategies for **closing loops**, according to Bocken et al. (2016) either extend resource value by exploiting the residual value of resources and materials that are otherwise labelled as waste, or by industrial symbiosis, process-oriented solutions where residue is processed as source material to another product. Bocken & al. (2016) define also a third category, resource efficiency or **narrowing resource flows**, but this applies mostly when discussing resource wise product design.

The value logic is based on traditional ideas about business models (Osterwalder and Pigneur 2010, Richardson 2008). The circular aspect of business model is based on the basic assumption that circularity is the goal of the model, the processes or production and the different strategies are answers to this goal. (Pieroni & al. 2021)

In traditional business model research, value is typically considered as financial value, but in the circular economy and in sustainability thinking the value can be understood more broadly as value to environment and society for example (Nußholz & al. 2020). In Nußholz & al. article (2020) on how a case company reuse business model effects value creation, they view the issue from four different aspects: 1) financial structure and viability of the case company, 2) employment creation, and

value for partners in the value chain network, 3) customer value and 4) environmental impact reductions.

In my case study the customer value and viability of the case company are at the focus. Circular business models need to be economically viable, and they must provide value to the customer – but in addition to this, they should address environmental issues as well. (Nußholz & al. 2020)

Other types of categorizations are possible as well – for example, Urbinati & al. propose an interesting taxonomy of CEBMs based on:

“the degree of adoption of circularity along two major dimensions: 1. the customer value proposition & interface, i.e. the implementation of the circularity concept in proposing value to customers; 2. the value network, i.e. the ways through which interacting with suppliers and reorganizing the own internal activities” (Urbinati et al. 2017).

One of the most recent typologies of circular economy business models has been built by studying circular economy startups (Henry & al. 2020). The question of whether the startups or incumbents may be most effective in developing new circular business models is not of relevance in my study, but it is important to acknowledge the work small enterprises do in the field of developing circularity since often only the big companies' efforts gain visibility.

Circular economy innovations and strategies are higher level categorizations than actual business model categories. Innovations in the field of circular economy have been classified into three different types depending on the position in the value chain of goods and services: **Downstream circular innovations** mean business models where circularity is relevant for revenue model and customers, but not necessarily for product design or internal practices nor suppliers. **Upstream circular innovations** concern innovations during the pre-usage or pre-customer face of a product or service. **Full circular** companies adopt both innovations. (Henry & al 2020)

The general approach of a company toward circular economy, their strategy, can be defined by using the R-framework which distinguishes between different strategies to circularity, known as R-strategies. Frameworks range from 3 to 10 R's, but the most used is 4R-framework: **reduce, reuse, recover, recycle**. (Kirchherr 2017)

The R strategies are developed within two different spheres depending on the materials, within a biological cycle or technological, which encompasses all inorganic materials. (Henry & al. 2020) There is a hierarchy within the 4R framework - the more value is captured, the higher the position in the hierarchy: “conservation of resources closest to their original state, and in the case of finished goods retaining their state or reusing them with a minimum of entropy as to be able to give them consecutive lives” (Reike et al., 2018, p. 254).

In this view the highest circular economy strategy would be reducing, and the second highest reusing, since in that case products are used again for the same purpose they were originally conceived, and so most of the resource value remains (Castellani et al., 2015). Recovery and recycling are lower circular economy categories because they demand more energy, and less product value is captured. (Henry et al. 2020)

In their article about circular startups Henry et al. define seven different categories for circular economy business models. Their typology uses three parameters, circular startup archetype, circular business model strategy and innovation category. Design based and waste-based archetypes deal with core technological innovations or industrial symbiosis. Service based archetypes build on product as service business models. Nature based archetypes focus on lowering input of non-renewable natural capital and increasing investment in renewable natural processes. The remaining two categories in Henry & al. categorization (2017) are platform based and miscellaneous “other”. (Henry et al. 2020). I will consider these last two categories in more detail since they are relevant to my case company business model.

Henry et al. (2020) say in their study, that the platform-based circular startups are ones that pursue business models built around B2B, B2C or C2C marketplaces for (excess) resources. Thus, they facilitate trading or sharing of products, knowledge, infrastructure, or services (Henry & al. 2020). Platform based circular strategies may vary but are usually reduce or reuse or their innovation category is enabling technology. The last category of archetype “Other” combines startups operating with various products and services like natural urban air filters, circular city tours and ones that

apply several circular business model strategies and innovation types. (Henry & al. 2020)

Circular economy business models may be categorized as archetypes and the innovation types, as strategies and as customer interfaces as the parameters for categorization. Similarity to sustainable business models is visible, but the two are still separate entities and in this study the focus is on circular business models' possibilities.

3 Data and method

Practical thesis aims at giving useful suggestions to the case company considering the theoretical knowledge about circular economy business models. To do that, it is necessary to combine theoretical knowledge about circular economy business models and an understanding of the case company's practices and potential. Instead of asking only the company representatives, the study reaches further and asks for client and other shareholder views of the company. This way the information concerning the case company will be wider and connected to the larger field of Finnish circular economy entrepreneurs and thinking. The benefits of interviewing a diverse set of stakeholders is also a good way of avoiding "going native" and seeing things subjectively (see Gioia et al. 2012).

The method of interviewing was semi-structured, and the analysis of the interview data is based on Gioia et al (2012?) method's data structure principles. In addition to the interviews, there is a company action plan, which will be analysed in relation to theoretical literature and in reference to the interview data.

3.1 Case company business model development and type in circular business model theories

In this chapter I present rationale for choosing this particular company. I explain their business model and I reflect on the categorizations and discuss the theoretical assumptions in relation to the real-life example.

Case study strategy enables testing theoretical knowledge about circular economy and is hence important, even if it only illustrative from the academic point of view. Illustrating theoretical concepts in practice may add to the understanding of theory, especially in a fast-developing field such as circular economy.

Conducting a case study requires defining the case and reasoning for choosing this case: for the purposes of my thesis, I decided to focus on one single representative of circular economy companies and business models to be able to cross the bridge of theoretical knowledge and practice – with several cases it would have been

less possible to focus. Having just one case enables a deep dive into a case company's strengths and weaknesses and possible future roads to follow.

The case company selection is grounded considering the aims of study and its design: first, choosing a small entrepreneur is an important subject of study since majority of Finnish companies are small enterprises – and yet they are not widely studied, in fact considering research literature they are a neglected group. As many as 90% of Finnish companies are small. (Tilastokeskus 2021) The case company illustrates the respective field of study well.

Secondly, circular economy has become a buzz word and concept rather recently - this enterprise has been working on the field for a decade and could be considered as a trailblazer – and yet they struggle with profitability, not to mention scaling. What hinders them? This question underpins the question also the entrepreneur is struggling with – how can this company become financially profitable?

Thirdly, the case company focuses on reuse aspect of circularity, another rather neglected field of study and potentially extremely important and the least utilized part of the circularity. This aspect of will add to the academic aim of expanding knowledge about Finnish circular economy.

The case company is working in the field of reuse and recycle parts of circularity and it offers B2B services to companies, industries and public operators like cities and municipalities. *Reuse* aspect of circularity is the most ecologically sustainable way to create value since the energy and material needs are very small compared to recycling. (Ghisellini, Cialani, Ulgiati 2016).

The company has been able to become profitable, but they face great challenges in trying to grow and scale their efforts. The company's business model is based on slowing and closing loops (Bocken & al. 2016) but they also serve companies with information: in their reports they calculate Co2-emission savings with a tool they have co-created with Lappeenranta University of Technology by students from the line of study of Environment Technology. This feature has been well appreciated by the customers and it helps building customer loyalty.

Circularity is often automatically considered to be sustainable – but the concept of sustainability itself is something that needs to be taken under scrutiny: Bocken &

al. (2015, p. 5), following Boons and Lüdeke-Freund (2013), refer to sustainable business models as:

“innovation to the way business is done by creating a competitive advantage through superior customer value while contributing positively to the company, society, and environment while minimizing harm”

The case company, Risain, is a company facilitating and organizing reuse of materials. The company was originally founded in 2002 but the services at the time were very different from the ones today and there were years when the company was not active at all. The business model of Risain today has been born and developed during the past 12 years since 2010. The owner started doing recycling and reuse services for consumer customers, but this operation model did not provide a living.

In 2012 the owner joined forces with two other entrepreneurs, and they received a grant from the Ministry of Environment to build an open code platform for recycling and reuse of items. This project (Ekotahto, between 2012-2015) strengthened the participants' confidence in their business ideas. At the same time circularity became more well-known and in demand than before.

At the same time Risain had its first big reuse case: the case provided to be seminal for the company business model and process. Risain was hired to handle recycling of an old school that had been ordered to be deconstructed. The principal of the school had asked for the service because otherwise all the materials in the old school would have gone directly to waste. The case was demanding since deconstruction had already started and the construction site was not properly guarded. Despite the hardships the result was good – they managed to save tens of thousands of euros worth items and materials. The school received a good sum of money as well, since the value capture model of Risain is such that also the customer receives part of the revenue from sold items.

So what exactly does Risain do? They provide services for companies and public sector in cases where buildings are being torn, renovated, or redecorated. Risain operator will scan the property and make note of all the materials and items that have value. They then list them on the auction web shop with description, evaluate price and timetable and terms of sale and answer to buyers' questions. They do not deliver

materials themselves but coordinate the process where buyers come and remove the items and take care of the transportation too. They use two different auction sites depending on the customer, for private companies the site is called Huutomylly (<https://huutomylly.fi/>) and in case of public operators it's Kiertonet (<https://kiertonet.fi/>).

This operating model is very flexible and operating costs are minimal. The company has hardly any fixed costs because they don't have hired workforce or offices. The work force and travelling costs are always deducted from the sales before sharing the sales revenue. They do have a company website but so far, the marketing has happened mainly by word of mouth.

Their value promise to customers is making most of the materials that are otherwise problematic or useless for them. The ability to understand the materials, their value and potential reuse is the core capability and resource of the company.

Their business model is obviously circular, since they promote, enable the value capture, and deliver used materials and items. They abide to reuse and recycling categories of 4R framework and their sales product is in fact a service. Their service is slowing the loop and is doing that with a kind of platform business model focusing on being in between the B2B and B2C customers – even if the actual platform channel is not their own.

Their business is also sustainable since it does create environmental value (materials reused) and economic value (sales provision to customers and company). The amount or level of social value is harder to evaluate, but at least they do hire people for work and enhance the idea of reducing consumption. The management's ideas about the levels, scope and goals of sustainability were discussed in the interviews.

Risain is part of the growing circular sector of reuse of materials. The need to strengthen this sector especially in building sector has been acknowledged by studies and legislators and the field is developing. In addition to the need to abide to the planetary boundaries, the materials reuse in building sector has been associated with financial value: secondary materials promise cost savings. (Nußholz & al. 2020). However, only few financial analyses of material reuse in building and construction

have been published and the attention has been directed more to uncertain prices of materials and high labor costs as well as reverse logistics (Nußholz & al. 2020).

Risain business strategy, 4R strategy and model are a combination of many archetypes found and named in earlier literature. Their value proposition, creation, delivery and capture are close to a redistribution archetype found by Whalen (2019) in her study of 56 firms' ways to extend product value: the three archetypes found are facilitators, redistributors and doers and of these three the Risain business model is closest to redistributors. Redistributors' value proposition provides benefits to suppliers and customers with minimal product interaction. Their value creation and delivery reflect the minimal interaction and is focused on expert knowledge of inspection of materials. Their value capture is associated with sales and commissions. (Whalen 2019)

Since Risain seeks to be more financially successful and economically viable – in short, more profitable, they should develop appropriate business models that are capable of commercializing services they provide more efficiently. This view has been discussed with the case company representatives and is taken into consideration when making suggestions. Becoming more profitable should help the whole sector to develop price-competitive products for material reuse and deliver stronger sustainability effects as well (Nußholz & al. 2020). The business and environmental case for material reuse is still largely underexplored ([Hart et al., 2019](#); [BAMB, 2016](#)), and it lacks rigorous case studies that could validate value creation of reuse strategies ([Hart et al., 2019](#)). (Nußholz & al. 2020). My thesis is an effort answer to this lack of knowledge.

3.2 Data collection preparations

The information was collected through semi-structured interviews in co-operation with the case company representatives. The preparations for the interviews (deciding who to interview, what to ask, how to approach) was done in full open co-operation with the company representatives. In addition to the stakeholder interviews I also conducted three interviews with the company representatives and exchanged several

emails with them. I had a couple of informal meetings with the owner where no notes were taken.

I have conducted 16 interviews to gain information and material for analyses of Risain. Two of the interviews were conducted with the owner to gather basic information and understanding of the company history, present and future. One interview was with a board member of Risain to specify research questions and to deepen the understanding of company's own development project and future plans.

13 of the interviews were held with people representing different stakeholders of Risain: clients, partners, and companies and people who have worked with the owner in circular economy projects or are working toward getting mutual projects.

11 of these interviews were conducted with the board member, since Risain is in middle of their own research project: they received a grant from the Ministry of Environment to study and develop their services and this is being done mainly by the board member, who is also a business consultant by profession. Due to this set up, the interviews include interesting material reflecting not only the interviewees' ideas but also Risain development ideas.

Contacting the interviewees was done by me, from a list of 18 provided by the owner and board member. The original list included representatives of clients, partners and buyers but since there were only two suggested buyers, I suggested we concentrate on the clients, partners and other stakeholders and leave out the B2C clients at this stage. Getting information from the "end users", the buyers of reused items would be an interesting and important future development and study subject. Since this case study is focused on how Risain should develop their services for B2B clients, leaving the B2C aspect is justified and also reasonable exclusion for the study scope.

I sent an email asking for interview, presenting my research idea the board member and myself. The email text was approved by the owner and board member before sending it. I added Risain logo at the end of the email and a request to fill in suitable times in Doodle (see appendix 1, Interview invitation).

After two reminder emails I had been able to arrange 13 interviews in March/April 2023. All the interviews were held in Teams and there are recordings

and Teams transcripts of all of them. Interviews were in Finnish. It was agreed that if direct quotes are used, they will be presented to the interviewees for acceptance.

The interview questions were developed in co-operation with the owner and board member: I drafted a set of questions concentrating on Risain services and general attitudes and actions the interviewees' organizations have toward circular economy. These were further refined with owner and board member and in the end, we had a set of questions and themes we thought would be informative and useful (appendix 2, interview questions).

The questions fall within three main categories: a) questions concerning used services and service experience and general attitude toward Risain, b) the meaning or importance of these services, and c) the general attitudes toward circular economy. With these questions we wanted to find out as much as possible about the concrete development ideas and the need for this type of service as well as the attitude and values behind using the service.

In addition to these mutually agreed questions, the board member had some questions concerning some of the development project's themes, like carbon footprint and handprint calculation. Most interviews lasted about an hour but there were also a couple of shorter ones.

3.3 Informants and interviews

Semi-structured interviews were controlled by me in a manner that kept the atmosphere open and positive. Most of the interviewees were talkative and willing to share their opinions in an active manner. The research question steered the interviews, but "*the extent of spontaneous, rich, specific, and relevant answers from the interviewee*" was encouraged and seen to be proof of the quality of the interview, as well as short questions from the interviewer (Roulston 2010, p. 202). I also interpreted and verified my interpretations as the interviews went on, which is another quality standard for qualitative interview along encouraging the spontaneous answers. (Roulston 2010)

Having adopted these principles of quality interviewing, the actual interviews did not follow the pre-defined questions rigorously at all and the interviewees were

encouraged to talk on their own behalf and about their experiences even if they diverted from the original questions. I tried to talk as little as possible and guide the discussion back to our interest areas. At times I had to steer the board member too, since his interest and development ideas sometimes took more time than I had expected, but most of the time these added value to the interviews and are material for this research as well.

All the interviews started with me presenting myself and then giving over to the board member to present himself. Then I asked the interviewee to tell who they are, what they do and what is their connection with Risain. All the interviews were informative and went well despite knowing very little about the interviewees and their relationship and experiences with Risain. The variety of interviewees proved very fruitful when doing the actual analyses, since they represent different views on Risain services and circular economy.

Five of the interviewees represented actual client experience, companies that had ordered Risain to do what they do. Two of the interviewees were potential clients, one with some experience from a joint project and another with no experience of working together. Three interviewees represented partnership and could be labelled mediators, since they would recommend Risain to their clients to do parts of projects that are not their core business. Two interviewees were also partnering in different levels and one interviewee was part of a bigger project where Risain was working, and they expected to collaborate at some point. The interviewees titles vary from entrepreneur to CEO, architect to engineer and project manager to sustainability manager.

Clients represent a variety of functions too: a hotel, a kitchen manufacturer, a research organization, a grocery store, and the city of Helsinki. What they all have in common, is desire to get rid of items that would soon become waste if they were not handled by Risain.

After the interviews I downloaded the recordings and transcripts and ensured the quality of recordings and transcript in technical manner just to make sure I will have access to the materials and can present them if needed. This became evident after realizing the two interviews conducted with the owner and board member had

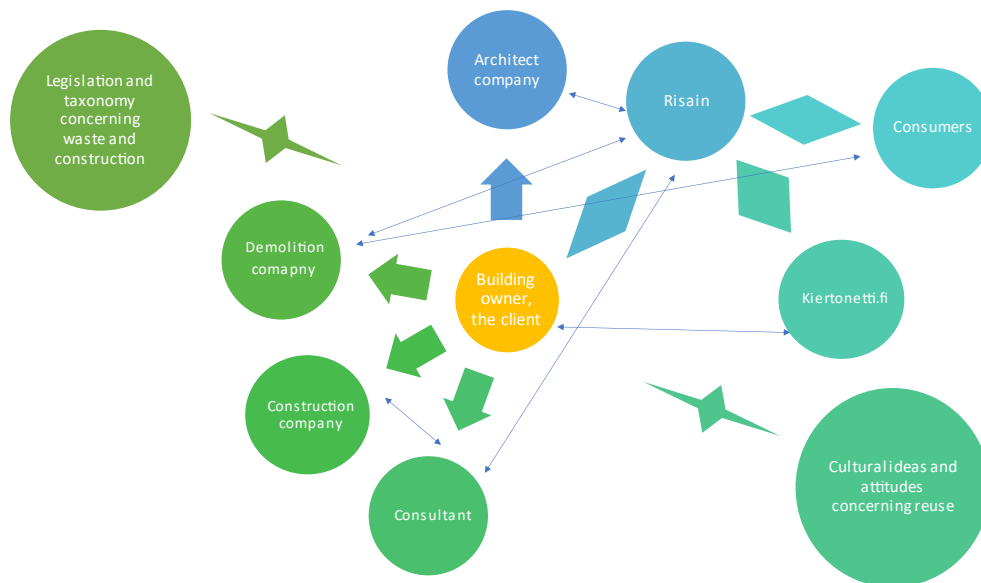
expired are no longer available in Teams environment, the transcripts fortunately are accurate enough. The interviewees were promised the recordings will be used for my purposes only and not published.

The people interviewed represent different kinds of relationships to Risain and their knowledge about Risain services as well as about circular economy vary as well. The most obvious group of interviewees is the clients, who have used Risain's services – the information they produced concerned service experience, the “what” and “how” happened and suggestions for new services and improvement – even if some of the clients were very satisfied with what they had received. The questions planned for the interview included questions of “why” – why the clients had used Risain, the motivation behind the decision, so that aspect is present in their answers too.

Some interviewees were in a position to work with Risain, not because of their own choice, but for a common project where a building owner had hired both, and they would all work on a same project. These included a construction company and an architect agency. One of the interviewees represented a demolition contractor, one was the online webshop provider who does some similar activities as Risain (photographs and puts items on sale). Both these actors suggest Risain for clients and functions they don't provide.

Among the interviewees there was a consulting company who does demolition planning (among other things), one engineering agency and one a research center representative who all appreciate and use Risain owner's knowhow in their mutual attempts to enhance circular economy. Here is a crude representation of some of the relations a reconstruction building project can entail.

Figure 3: Representation of Risain and interviewees relations.



Picture does not give a full account of how projects work since everything depends on the project – but this is rather close to a concrete case Risain and some of the interviewees have been involved with. The purpose of this illustration is to put the actors on map, not explain all possibilities or relationships. Illustration hopefully gives an idea about the complexity of the terrain Risain is working in. The different positions of interviewees provide different kind of information, but when analyzed according to the three-step procedure described in Data analyses section, they form a body of data with interesting findings.

3.4 Risain action plan

The other, supportive source of data for the suggestions for the company, is the company action plan. I suggest the company to revise some of their planned actions, so even if the plan is their own, I comment on them taking into account the research perspective. The action plan itself is a rather short description of what they want to develop next. Analysing this plan plays an important role in connecting the theoretical constructs concerning circular business models and the practice: the plans can be considered as leading to different strands of circular business models found in the

literature. This is also part of the Gioia model of analyses: “consultations with the literature to refine articulation of emergent concepts and relationships” are part of the grounded theory articulation (Gioia & et al. 2012).

The action plan was entered as one part of an application and gained Risain a 75 000 € grant from the Ministry of Environment in September 2022 to study “Development of a low carbon reuse service, tools and business model to support the low carbon use of the built environment”. Risain was one of the 17 other projects to receive a grant. (Ympäristöministeriö 2022).

The interviews conducted with the owner and board member add to the action plan to some extent but are treated as support material only (unless otherwise stated). The action plan is attached as appendix 3. The presence of the board member in the interviews highlighted some aspects of the action plan and makes it easier analyse the usefulness of the different paths presented in the action plan.

The four actions presented in the action plan are connected to the interview material data structure concepts, themes, and dimensions, as will be presented in the findings and discussion. To explain the data analysis process and to verify the see-through quality of the analyses, however, it is necessary to present the action plan at this point as part of the data: action plan serves as secondary data and as such, as reflection surface for interview data analyses. The action plan is revisited in the suggestions, but some preliminary findings are already covered in this chapter.

Risain action plan clarifies their operating model and desire to further develop their operations and circular economy in general. They have chosen four points to study, and they strongly believe these will produce new information needed and,

“speed up the development and spread of services and operating models that combat climate change and support low carbon in the built environment, promote the renewal of the economic structure, and increase the competitiveness of Finnish companies based on sustainable solutions” (Risain action plan).

The objects of study they name are:

1. Processing the attractiveness and quality of used furniture and building components

- *improving attractiveness*
- *quality and eligibility management*

2. Extending the visibility and distribution of reusable products to a larger buyer base

- *application of modern online shopping tools and operating models*
- *developing appreciation and interest through social media platforms*

3. *Developing easier accessibility*

- *logistics and utilization of terminal services as part of the circular economy*
- *recovery of useful movables and materials as part of the repair and demolition process*
- *storage and forwarding functions suitable for sorting and recycling*

4. *Calculation of carbon emission savings and cost savings brought by recycling*

- *calculation model and parameters of a suitable carbon emission savings calculator*
- *verification and calculation of the resulting cost savings*
- *measurement and reporting of benefits*

From scientific point of view and in relation to literature about circular economy and its business models these are valid questions, but they touch upon very different aspects of industry and research. I go through each point in Risain action plan as part of the data and suggest how to use them in interview analyses. I also connect them in the theoretical literature to make the analyses more robust.

The first area of study, “improving attractiveness” refers to concrete actions in their process of putting items on sale. In addition to their own process (photographs, descriptions) it also has to do with the customer relationship and sales channels. In a concrete level Risain can pay more attention to how items are being photographed and described. On the sales channel level there is little or no possibility to influence the visual identity of the channel they use but they could consider different channels, if they thought there were some that would serve the attractiveness point better. For some designer furniture this might be a good way to operate and perhaps lead into more profitable sales too since there are several online stores for used design furniture. The operating model of these is however very different, so perhaps marketing in these sites would produce the best result.

In a more abstract level, it has to do with general cultural attitudes concerning reused items and their value and attractiveness. General public’s attitude toward circular economy and reused furniture still needs a lot of effort before used is seen as attractive as new. Changing peoples’ perceptions requires cultural change and is not possible for any one agent to reach, but marketing does play an important role in the

process. (White et al. 2019). Risain's possibilities in this field may not be as potent as concrete actions in improving attractiveness, as is suggested in findings.

"Quality and eligibility management" refer to their and customers' knowledge and understanding of what quality is, which may differ but might be overcome by education and information in the sales advertisements.

Since interviews were conducted with B2B contacts, the questions of attractiveness did not come up as much as they would most likely have come with buying customers. However, the cultural understanding concerning used items was discussed with several informants and will be a visible theme in the data analyses.

The second object for Risain's study is Extending the visibility and distribution of products to a larger buyer base. These relate to some extent to the idea of cultural attitudes towards reuse in general but also to actual marketing efforts and ways online operations they use now work and how they should work. Modern online shopping tools and operating models refer to any linear online stores where selection is wide, variations available and availability guaranteed. Several payment methods and especially delivery as well as returning are taken for granted in linear online stores. Also, the fact that Risain sells only in auction mode may repel some if not most buyers who are used to steady prices. On the other hand, auction mode is most likely the one and only attractive way to some buyers. The challenges of used items online selection and availability was referred to in some of the interviews mainly due to board member bringing it up. The availability and selection of used materials in general was a point that was brought up by some of the informants also spontaneously.

Developing appreciation and interest through social media platforms should be part of normal marketing efforts, which now Risain has not been able to perform due to lack of resources. In my preliminary view of the importance of marketing for Risain, this aspect will not gain much attention, since Risain's core is in very particular B2B knowhow, not in marketing for the masses, as is presented in suggestions. Their third point to study focuses on the B2B offering, namely developing easier accessibility: All the clients and most of the other interviewees discussed the process and logistics as the main area of development in Risain's operations. This object of study entails several possible new operations and business opportunities and will be

analyzed as part of the data and business model literature. New operating model or services would demand very different functions and processes than what is currently possible for Risain, but some functions have a real demand and might prove to be the way to new clientele and volume. These will be presented in suggestions in results and findings.

The fourth question to study was covered in almost all the interviews since the board member brought it up, calculating of carbon emission savings and cost savings. Risain has developed a carbon emissions savings calculation tool in co-operation with LUT university students and they are currently considering developing this further. The questions of importance, usefulness and reliability of their and other calculators was discussed in most of the interviews and will be addressed in the analyses and suggestions in results and findings.

The results section will an analysis of the action plan analyses, after the interview data analyses.

3.5 Data analysis

The main source of data in this study are the interviews with an interesting and informative group of stakeholders. Interviews provide valuable customer and circular economy specialist viewpoints and are important information for the company. Interviews comment directly on the company's business model and development needs and are thus good source of information for the suggestions. The case company has been able to become profitable in the past few years, but the operation and profits are still very small and if they want to grow, they need to come up with a refined business model.

Analysing the interviews follows iterative process and the findings are grounded in the interviews. To demonstrate this, I follow the Gioia method (2012) of building a data structure where separate utterances by informants are treated as first order concepts that reveal common – or uncommon – second order themes, which may reveal third level aggregations. I will explain in detail the process of analysing the interviews to prove the rigorous method and ensure the validity of interpretations.

The themes are reviewed in relation to Risain action plan themes and taken into consideration when presenting the suggestions for the company in results and findings. The process of analysing the data proceeded in the following steps.

3.5.1 Initial understanding

The first step of analyses is forming an initial understanding of informants' concepts, which became evident while conducting the interviews. Preliminary ideas of reoccurring themes started to unveil as more interviews were being conducted when the informants brought up same ideas as others. The real thematic analyses however happened later on, after all interviews were conducted: I listened to all the interviews and made notes, highlighting themes I could point out.

Making interviews was time consuming and resulted in approximately 10 hours of recorded interviews, but the work afterwards took much more time. The Teams transcript tool is a good aid but requires visiting the original recordings since the tool does not understand everything.

3.5.2 Selecting quotes

As the second step of analysis, I took another round of carefully studying the transcripts and picking out utterances that I labelled in three different categories under why? how? and what? The three rubrics reflect the different contents and dimensions of speech. Situations under "why" refer to informants' ideas of why Risain's services and for some, circular economy in general is important, why services are used and, why they are not used. Quotes under "how" explain how Risain is conducting their services and how the co-operation has appeared to have succeeded and, in some cases, how services should be organized. The category of "what" explains what Risain has done to the clients and with partners and what they might want Risain to do in the future. This categorization was the first effort in organizing the rather vast amount of heterogenous information and turning it into usable data.

The preliminary understanding of the contents, the significance of themes and their relation to action plan developed further in this process and despite being time

consuming, proved to be a relevant step building the data structure, as will be explained later when discussing third order aggregations. This phase of going through the material was also useful in building better understanding of the informants' roles and relations to Risain as well as spotting new themes and notions I had missed on the first round of handling the recordings.

This categorization adds to the understanding of the material also by separating concrete "what" to more value laden "how" and even more abstract "why". Three categories suggest the information provided by the interviews differs not only in content but also in significance to the informants and the study. It also reflects those different types of informants had different types of answers depending on their relation to the case company: actual clients' concrete experiences provide different types of "what" and "how" to those of the partners who aim to work together for example.

Here is a depiction of an example of the first round of analyses quotes in excel. After the quote there is a column for the name of the interviewee and theme.

Figure 4: picture of some quotes in data structure working sheet.

FIRST ORDER: WHY

Sitten tääkin tuli aina tää tuli esiin että mitä me tehdään nyt **ei me voida näitä ros kiin viedä** niin näitä juttuja kun palloteltiin sitten Häipyy sieltä ne tavarat ja sitten **hivittävän hyvä fiilis tuli siitä, että ne meni oikeasti ihmisille joille se oli niinku sitten se uusi lö** Pikkaisen tälle, kun olen kuitenkin voittoa haluava haluaa ihminen täällä yrityksessä niin hieman tietysti kirpasi siinä, että toi Ja sitten se se vielä tota prosessihan kesti kesti tosi kauan, mutta siinä oli tää korona oli yksi oli ihan yksi osasyy koska ostajatkin Se on loistava, että se vielä sitten niinku oli piste iin päälle, että tää oikeasti me tehtiin ihan oikeasti hyvää. Se oli hyvin jouhevaa ja lopputulos oli ihan loistava ja rahaakin vähän saatiin.

Toimipaikkojen välillä on tällaista, että he, että meillä on meillä jäänyt vaikka mini baareja ja kuka tarvitsee ja kuka ostaa, että he Ja tämmöistä, että että tosiaan sitä kaatopaikkakuormaa laskua en ole aikoihin nähnyt että se on. Se on ihanaa.

Ja siinä me ollaan niinku hivittävän huonoja, että edelleen ollaan huonoja, että me ei. Me ei tarpeeksi tätä niin kun kerrota mu Mutta nytten kun jos ja kun tämmöinen toteutetaan uudelleen, jos toi meidän traktorია, tuosta nyt uudistetaan vaikka nyt ensi Nää on just niinku ihania nää mitkä tulee niinku lähellä sydäntä kun hän on pyytännyt palautetta sitten ostajilta niinku siellä on ir Olen muuttamassappia jään eläkkeelle ja sain pimentävät verhot niinku seurahuoneelta tai huuto myllystä. Ihan ihan tämmöise On niin kova rakkaus tähän taloon ja rakkaus niihin tavaroihin ja niihin mitä on tilattu ja sitten miettii että voi vitsi toikin tuoli m **Mutta niin kun tämmöinen myöskin meidän tää kirkasti meidän omaa ajatusta niinku siihen uusiokäyttöön, että jos joku on v** Joku on nyt juuri suunniteltu tuohon huoneeseen, niin minkä takia me ei ajatella sitä johonkin toiseen paikkaan. Tässä talossa s Maallinen ihmisparka että miettii että ostetaan uutta.

Joku joku nuorempi niinku varmasti niinku miettisi että vau että tää ei. Tää on äärettömän hieno juttu ettei se hotellihuone ole

3.5.3 Naming themes

The third phase of analyses follows the Gioia et al. (2012) method of open coding. This is an iterative process of interpreting the people interviewed. The method is informant centric, and it builds on descriptive first order quotes, which will be

summoned into more abstract, second order themes. These themes should be relevant from the academic point of view, and they should make evident what information there is to be gathered from the interviews. The Data structure worksheet (Appendix 4) visualizes how I came to the themes presented.

Naming themes using the method of iteration, induction, categorization and thematization was theory informed, since the study of circular economy business models has been the ground for conducting the interviews. Careful coding of informants' opinions should relate to the theoretical aspect of study – the ideas and opinions about circular business models and business model development were considered when making suggestions for the company.

The third round of induction followed the Gioia idea of carefully reading the quotes and then labelling them under themes. In the beginning of step three I had 305 quotes in three different categories and over 70 themes that were to some extent overlapping. In analysing the themes in category “why” – I detected three aggregations that explain why people do or do not find circular economy business models and services important and Risain's services as such. I present the three findings in results and findings.

Figure 5: picture of some quotes and themes in data structure working sheet.

FIRST ORDER: WHY	theme
Sitten tääkin tuli aina tää tuli esiin että mitä me tehdään nyt ei me voida näitä roskeita viedä niin näitä juttuja	no waste
Häipyy sieltä ne tavarat ja sitten hirvittävän hyvä fillis tuli siitä, että ne meni oikeasti ihmisille jolle se oli ni	usefulness
Pikkaisen tälleen, kun olen kuitenkin voittoa haluava haluaa ihminen täällä yrityksessä niin hieman tietysti k	sustainability
Ja sitten se se vielä tota prosessihan kesti kesti tosi kauan, mutta siinä oli tää korona oli yksi oli ihan yksi osa	sustainability
Se on loistava, että se vielä sitten niinku oli piste iin päälle, että tää oikeasti me tehtiin ihan oikeasti hyvää.	sustainability
Se oli hyvin jouhevaa ja lopputulos oli ihan loistava ja rahaakin vähän saatiin.	financial gain
Toimipaikkojen välillä on tällaista, että he, että meillä on meillä jäänyt vaikka mini baareja ja kuka tarvitsee j	sustainability
Ja tämmöistä, että että tosiaan sitä kaatopaikkakuormaa laskua en ole aikoihin nähnyt että se on. Se on iha	financial gain
Ja siinä me ollaan niinku hirvittävän huonoja, että edelleen ollaan huonoja, että me ei. Me ei tarpeeksi tätä	image
Mutta nytten kun jos ja kun tämmöinen toteutetaan uudelleen, jos toi meidän traktoria, tuosta nyt uudistet	image
Nää on just niinku ihania nää mitkä tulee niinku lähellä sydäntä kun hän on pyytänyt palautetta sitten ostaji	usefulness
Olen muuttamassappia jään eläkkeelle ja sain pimentävät verhot niinku seurahuoneelta tai huuto myllystä.	usefulness
On niin kova rakkaus tähän taloon ja rakkaus niihin tavaroihin ja niihin mitä on tilattu ja sitten miettii että v	value in old
Mutta niin kun tämmöinen myöskin meidän tää kirkasti meidän omaa ajatusta niinku siihen uusiokäyttöö	seeing value in old
Joku on nyt juuri suunniteltu tuohon huoneeseen, niin minkä takia me ei ajatella sitä johonkin toiseen paikk	seeing value in old
Maallinen ihmisparka että miettii että ostetaan uutta.	linear thinking
Joku joku nuorempi niinku varmasti niinku miettii että vau että tää ei. Tää on äärettömän hieno juttu ettei	seeing value in old

3.5.4 Naming dimensions

Careful reading of the categories “how” and “what” led me to third level aggregations, drawing from concepts in business model literature, namely value creation, delivery, capture and proposition. These abstractions of interview quotes reflect Risain operations and the landscape they are working in and suggest several new key activities.

The business model lens was not originally planned to be used in analyzing the data, but the method of iteration and inception led to a very clear third level aggregations that were matching the business model literature. The analyses is valid considering the questions posed in this context (how should Risain develop their circular business model and become more viable) and business model lens is valuable for studying how companies create value while adhering to circular economy principles through new products and technologies, revised value propositions, and value chain networks. (Nußholz et al. 2020)

Interviewees experiences, wishes, ideas and opinions concerning Risain operations and value and the importance of circular economy in general can be categorized as themes as I have presented. When closely analyzing the themes, I propose it is possible to group them into overarching dimensions, larger entities or sets of meanings. Naming these dimensions or entities is based on a grounded theory reading of data and the sets of meanings relate to theoretical literature about circular economy business models.

When getting into aggregated dimensions, the themes were first organized alphabetically and dimensions color coded.

Figure 6: picture of some quotes and themes and dimensions in data structure working sheet.

Tätä asiaa niinku hankintamielessä. Vai menisikö tää ikään kuin meillä kaupungin tämmöisen pienhankintarajojen sisä-	Acquisition	Customer experience
Ehdottomasti haluttaisiin käyttää, mutta meillä on kaupungilla sitten ongelmat kun pitää sitten kilpailuttaa se toimia	Acquisition	
Mutta että sitten se hankintaprosessi myöskin että nythän on tota sitten tietty.	Acquisition	Ideology
Ehkä jopa vähän kirkas otsasta niinku otetta, mutta ei siitä kokemuksestaan ole siis mitään haittaa, että että osaa niinku	attitude	
Uudelleenkäyttö bisneksestä saadaan huikea menestystarina ja sehän tietysti vaatii myös niin kun kuluttajien ja tuotteiden	attitude	Paradigm shift
Olemaan mukana nyt tässä murroksessa ja haluta oppia ja tota. Arkkitehtuurin ja suunnittelun kannalta niinku kiinnä	attitude	Paradigm shift
Ei me pystytä eikä todellakaan ei kukaan yksikkö halua sitten tietysti, että jos on joku hoitaa ottaa hoitaakseen, hän h	avaimet käteen	Value creation
Tosi hyvin niinku järjestänyt kaiken just meidän tarvitse tehdä itse mitään virkaa hoitanut kaikille tosiaan niinku se on	avaimet käteen	
No tuosta myyntiin liittyy ainakin on just hyvä että tekee sen koko homman, mutta sitten niin kun yleisestikään me tar	avaimet käteen	
sitten myös se, että että niinku mahdollisimman pitkälle sitten olisi se palvelu niin kun niinkin avaimet käteen tyyllillä e	avaimet käteen	
Avaimet käteen mallia niin kyllä siinä niinku siinä isosti niinku mahdollisuuksia.	avaimet käteen	
Näin näin mä näin mä sen asian asian näen, että ja ja tietysti se, että miten se miten se niinku taas sitten jos sitä hyöty	avaimet käteen	
Avaimet käteen mallia niin kyllä siinä niinku siinä isosti niinku mahdollisuuksia.	avaimet käteen	
Sitten jos on jos on tämmöisiä peruskouvausjuttuja niinku sanoit että yhä tai joku kiinteistö ja muuta missä ei ole sinäll	avaimet käteen	
Että, että sitten sitten kun purkukohteissa kysymys ja sitten sitten yhteys sirpaa samantien ja siitä se lähtee se pyörä p	avaimet käteen	
Sirpa		
Joo ja mä oon näin tuolta meidän. Olisiko vuosi sitten niin tota meidän tota tota sisäryhtiöitä tuolta brittein saarilta nii	building new items	New key activities
Että tota mikä minkä takia sitä myös on aikaisemmin ehkä jossain määrin myös varoitettu, mutta meillähän on esimer	building new items	
Niin kun vaikka mobiileja missä mistä on tehty helpoksi niin sehän tulee ihan satavarmasti kasvamaan että nyt mä en	buying items	Ideology
	buying items	New key activities

And finally organized by the named dimension:

Figure 7: picture of the named dimension ideology in data structure working sheet.

Quote	Theme	Dimension
Ehkä jopa vähän kirkas otsasta niinku otetta, mutta ei siitä kokemuksestaan ole siis mitään haittaa, että että osaa niinku	attitude	Ideology
Niin kun vaikka mobiileja missä mistä on tehty helpoksi niin sehän tulee ihan satavarmasti kasvamaan että nyt mä en j	buying items	
yleinen ilmapiiri ajattelu siellä kaupungin loppuu helsingin kaupungilla on niinku tästä kiertotalouden hyödyntämisestä o	Annukka fighting for the cause	
Tulee joo joo, mutta että on sen ikinä että että kun me tota pari vuotta sitten kysyttiin silloin niinku tuoreen keittiön o	Anna fighting for the cause	
Ja jos me halutaan tai kun me halutaan meidän ilmastopäästöjä pienentää, niin meillä ei ole muuta vaihtoehtoa, kosku	Elli fighting for the cause	
Aika paljon siitä, että sitä purkamista tehdään edelleen niin kuin on aina tehty. Tai se se tila ei ole vielä niinku ei olla ke	Elli lack of understanding	
Joo kyllä kyllä, että se on vähän sama kuin työturvallisuus ehkä joskus tai kosteudenhallinta joskus, että kun se tulee u	Elli lack of understanding	
Huonolla hinnalla, mutta sitä kautta kuitenkin päästiin eroon ja ne meni jonnekin hyötykäyttöön, että ihan kiva, että ei	Jukka no waste	
Joo jos mulla tulee tuollaisia niinku selkeitä isoja poistoja niin ehdottomasti voi niinku sitä kautta niitä kaupitella, Jukka	Jukka no waste	
Helppotus, että päästiin niistä eroon ja saatiin pikkuisen rahaa, kun versus se että oltaisiin hävitetty ne ja maksettu siitä	Jukka no waste	
Ensimmäiset EPD sain viime vuoden puolella meidän tuotteille laskettua, niin kyllähän sieltä selkeästi nousee. Sitten se	Anna no waste	
Luonto antanut periksi että että me nyt niitä vaan roskein heitettään. Toki se on kaikista helpoin ja vaivattomin että jok	Eero no waste	
ei vaan luonto antanut periksi niin kun samaan ja ja varattiin sitten aikaa siihen että että pystytään ne sitten hävittämi	Eero no waste	
green dealin myötä haluamme niinku tarkastella tätä purkamisen kiertotaloutta aika kokonaisvaltaiseksi ja olemme t	Satu no waste	
Sitten täähän tuli aina tää tuli esiin että mitä me tehdään nyt ei me voida näitä roskein viedä niin näitä juttuja kun pall	Mia no waste	
Mutta tota niin niissä on varmaan paljon ideoita taikka mähän on törmännyt siihen, että se matkan varrella että c	Peikka potential	
Luonnonvarojen säästö - Että se on just se me sitä meidän pitäisi saada enemmän niinku korostettua tässä kiertotalo	Annukka saving earth's resources	
Miten sen nyt sanoisi positiivinen haaste niinku että kyllähän tässä nyt aika paljon ollaan tota, Luonnonvarojä käytetty	Jukka saving earth's resources	
Mutta niin kun tämmöinen myöskin meidän tää kirkasti meidän omaa ajatusta niinku siihen uusiokäyttöön, että j	Mia seeing value in old, new thinking	
Joku on nyt juuri suunniteltu tuohon huoneeseen, niin minkä takia me ei ajatella sitä johonkin toiseen paikkaan. Tässä	Mia seeing value in old	
Joku joku nuorempi niinku varmasti niinku miettiisi että vau että tää ei. Tää on äärettömän hieno juttu ettei se hotellii	Mia seeing value in old	
On niin kiva rakkaus tähän taloon ja rakkaus niihin tavaroihin ja niihin mitä on tilattu ja sitten miettiä että voi vitsi toi	Mia value in old	

4 Findings

The interviews provided to be rich in information about the Finnish circular economy landscape and Risain products and services. Careful thematic analyses and abstracted dimensions give answers to the research question: what could the case company do to become more viable?

The method of analyses revealed clear thematic entities that relate to academic study concerning circular economy business models and systemic change. The findings from the data will shed light to several aspects of reuse problematic and hint several new business opportunities in the Finnish circular economy operating field. The data findings inform the suggestions for the case company presented at the end of the study (chapter 5). In addition to the interview data analyses, the Risain action plan is taken under scrutiny and into consideration when presenting the suggestions.

The open coding of ten hours of information produced by 13 people in different relation to the case company produced dozens of themes, which, in further analyses built the five dimensions that describe the possibilities and challenges case company has. I am presenting the findings under five chapters named after the dimensions: dimensions that describe the contents of data and pinpoint the core meanings relating to Risain and circular economy business model studies. The set of meanings have to do with the business models in general: **value creation**, **value delivery** and **value proposition**. The two other dimensions relate to experienced and expressed importance and viewpoints on circular economy: **ideology** and **paradigm shift**.

The themes constructing the dimensions will be presented to the extent they are relevant to the dimensions.

4.1 Paradigm shift

Paradigm shift is the most abstract dimension and furthest away from the current Risain operations level – but it is an important set of meanings that has to do with the very core of circular economy. The themes that build up to a paradigm shift describe how ways of thinking are changing in general, not necessarily in relation to Risain activities. When interviewees tell, they have started to see things differently

or point to legislation that hinders treating old materials as raw materials for something new, they refer to paradigm or the landscape we currently inhabit. Many of the mentioned that things are already changing, and the change is happening right now, even if it is slow. The services Risain provide can be seen as part of multi-level perspective on societal change as part of described by Geels (2002). Risain services are innovative – they don't even have real competitors, as all the interviewees testified. The nature of their innovation is non-technological and hence their business model is driving the transition by suggesting new thinking of seeing value in old - that is an element of new landscape. (Bidmon & Knaab 2017)

The themes that I connected to this dimension relate to and comment the systemic level of circular economy and its potential. Themes discovered are comments about **linear thinking** vs. **new thinking**, like discussing **waste** vs. raw **material** and predicting and referring to signs that the **change is coming** and that what interviewees and Risain are doing, is fighting **for the cause**. These are all extremely important themes, but in the context of circular economy professionals they are hardly surprising and hence do not need any further addressing here.

In some of the discussion about these issues the question of financial viability was mentioned but there was only one comment about how there no major **investments** in have been any reuse-based business models. Since it was only a single comment, it would be hard to claim it is a real theme rising from the data. However, I choose to point it out as an important finding to be further explored. One of the stakeholders says:

“When we consider demolition projects, the challenge is that once demolition permit is valid, everything in the building becomes waste and it can no longer be used for anything. Materials and items become filthy or something and that's that then.” (Elli)

Figure 8: picture from the Data structure working sheet of the Paradigm shift dimension and themes and quotes leading to it.

Uudelleenkäyttö bisneksestä saadaan hulkeaa menestystarinaa ja sehän tietysti vaatii myös niin kuin kuluttajien ja tuo Aki	attitude
Olemaan mukana nyt tässä murroksessa ja haluta oppia ja tota. Arkkitehtuurin ja suunnittelun kannalta niinkun I Auvo	attitude
Mutta että siinä menee nyt hetki ja tässä kestävä niinku ei kiertotaloudessa yksistään vaan koko tää kestävä kehitys Elli	change is coming
Nyt tästä kaksikymmentävälisi voimaan tulevasta rakentamislaista, jossa on sitten tää vähähiljisyys ja elinkaariomir Elli	change is coming
Tässä nyt niinku viimeisen vuoden aikana ja se on mennyt hirveästi eteenpäin ja myös tavallaan. Ehkä se viranomais Elli	change is coming
Siitä ja mä myös on sitä mieltä, että tähän pitää suhtautua kriittisesti tai ei kriittisesti. Mutta siis riittävällä vakavu Elli	change is coming
Tällä hetkellä mun bisnes pyöri näiden edelläkävijöiden kanssa, että just sen naatit, helsingin kaupungit, Tampereer Elli	change is coming
No no siis totta kai niin kun jos isommissa kuvassa puhutaan niin niin ympäristöasiat ohjaa nykyään tosi paljon m Jenni	change is coming
Mitään sellaista, että näin iso prosentti niin kun purettavaksi materiaalista pitää tässä kohteessa käyttää, että se or Jenni	change is coming
Mutta jossakin vaiheessa se tulee varmaan ne vaatimukset (hiilijalanjälkilaskenta), kun tällä hetkellä näillä aletaa Virpi	change is coming
Iso haaste, mutta ehkä siinä se tulee taksonomia ja sen kiertotalouskriteerit, mutta sitten jossain määrin niin kun i Katja	change is coming
Rakennetussa ympäristössä ja niinku rakennetun ympäristön materiaaleille ja rakennusosiaille, niin ei ole se kysyntä Aki	change is coming
Toki siis toi toisaalta tässä nyt ihan viimeisinä vuosina on tullut tullut positiivista signaalia siitä, että on näitä taho Aki	change is coming
Kova kovaa laskentaa päästöjä päästöjen osalta ja sitä kautta niinku pehmeän pehmeitä arvoja kyllä tarvitsee, niin Aki	change is coming
Että pitää olla niin kun investointi rohkeutta toimijoilla. Ehkä sekini tietysti on on myös se, että ei me olla taidett Aki	Investments
Kelpoisuuden osoittaminen ja käytännössä rakennusvalvontaviranomaisen hyväksyntä riittää niille, että että se oli i Katja	legislation
Maallinen ihmisparke että mietti että ostetaan uutta. Mia	linear thinking
viranomaiskäytäntö on ollut niinku tosi kirjavaa ja me tarvitaan tällakin hetkellä niinku rakennuspaikkakohtainen h Elli	material quality, legislation
Niinku tavallaan sen oman näkemysensä mukaan ja nyt suomessa on sitten sen jälkeen kun 9 kuukautta sitten saati Elli	material quality, legislation
Aika isokin varastointitarvetta sitten jossakin ja sitten siihen liittyy myöskin aika paljon. Sitten sitä kelpoisuuden os Katja	material quality, legislation
Meillä on ollut näiden viranomaisten kanssa useita palavereja. Jos näistä käytettyjen rakennusmateriaalien uusiokä Auvo	material quality, legislation
Mutta tietysti siellä nyt on tapahtunut, että tätä kehitystä että tän niin kun kelpoisuuden osoittamisen osalta, että sie Aki	material quality, legislation
Olemaan mukana nyt tässä murroksessa ja haluta oppia ja tota. Arkkitehtuurin ja suunnittelun kannalta niinku kiir Auvo	new thinking
Se siihen on vielä mun mielestä pitkä tie, että että siinä ehkä pitää tapahtua sukupolven muutosta tai vaihdos ehkä s Pelka	new thinking
Se sekini vaatii vielä vielä mun mielestä jonkun verran aikaa ja ja semmoista kouluttamista alkaen. Tietysti sieltä s Aki	new thinking

Paradigm shift

4.2. Ideology

The second dimension I'm presenting is called the **Ideology**. When interviewees tell, they don't want to produce waste or want to save earth's resources, they are speaking from an ideological point of view. When they mention sustainability as their motivation and general lack of understanding, they refer to knowledge and attitude they themselves possess. Interviewees are all ideologically inclined to promote circularity, which was to be expected, but it is necessary to make this aspect visible in the study. It is an important dimension for Risain's future success, since in many cases getting rid of old items as waste is much easier than the service they now provide. Finding ideologically oriented clients and making most of this aspect in sales and marketing is important for Risain. This dimension is also the one that connects Risain business model to circular economy.

Ideological reasons for using Risain or promoting their efforts include themes of desire for **saving earth's resources**, ability of **seeing value in old**, wanting to create **no waste** and promoting **sustainability** and wondering about general **lack of understanding** of the importance of all these themes. The themes represent the way these people think about reuse business models and hinders circular economy enterprises may come up against with (lack of knowledge).

"We could not stomach just throwing items to trash. It would have been easiest, but we wanted to do it this (Risain) way." (Eero)

These themes too are not surprising given the context of interviews and the circular economy knowhow of almost all the interviewed. These themes are however

not unimportant, because Risain services could be used without ideological standpoint.

Figure 9: picture from the Data structure working sheet of the Ideology dimension and themes and quotes leading to it.

Ehkä jopa vähän kirkas otsasta niinku otetta, mutta ei siitä kokemuksestaan ole siis mitään haittaa, että että osaa ni Elli	attitude	
Niin kun vaikka mobiileja missä mistä on tehty helpoksi niin sehän tulee ihan satavarmasti kasvamaan että nyt mä e Jukka	buying items	
Yleinen ilmapiiri ajattelu siellä kaupungin loppuu helsingin kaupungilla on niinku tästä kiertotalouden hyödyntämis Annukka	fighting for the cause	
Tulee joo joo, mutta että on sen ikinä että että kun me tota pari vuotta sitten kysyttiin silloin niinku tuoreen keittiön c Anna	fighting for the cause	
Ja jos me halutaan tai kun me halutaan meidän ilmastopäästöjä pienentää, niin meillä ei ole muuta vaihtoehtoa, kos Elli	fighting for the cause	
Aika paljon siitä, että sitä purkamista tehdään edelleen niin kuin on aina tehty. Tai se se tila ei ole vielä niinku ei olli Elli	lack of understanding	
Joo kyllä kyllä, että se on vähän sama kuin työturvallisuus ehkä joskus tai kosteudenhallinta joskus, että kun se tulee Elli	lack of understanding	
Huonoilla hinnoilla, mutta sitä kautta kuitenkin päästiin eroon ja ne meni jonnekin hyökykäyttöön, että ihan kiva, että Jukka	no waste	
Joo jos mulla tulee tuollaisia niinku selkeitä isoja poisjoja niin ehdottomasti voi niinku sitä kautta niitä niitä kaupit Jukka	no waste	
Helppotus, että päästiin niistä eroon ja saatiin pikkuisen rahaa, kun versus se että oltaisiin hävitetty ne ja maksettu s Jukka	no waste	
Ensimmäiset EPD sain viime vuoden puolella meidän tuotteille laskettua, niin kyllähän sieltä selkeästi nousee. Sitten Anna	no waste	
Luonto antanut periksi että että me nyt niitä vaan roskiin heitetään. Toki se on kaikista helpoin ja vaivattomin että jo Eero	no waste	
ei vaan luonto antanut periksi niin kun samaan ja ja varrettiin sitten aikaa siihen että että pystytään ne sitten hävittä Eero	no waste	
green dealin myötä haluamme niinku tarkastella tätä purkamisen kiertotaloutta aika kokonaisvaltaiseksi ja olemme Satu	no waste	
Sitten täskin tuli aina tästä tuli esiin että mitä me tehdään nyt ei me voida näitä roskiin viedä niin näitä juttuja kun pelli Mia	potential	
Mutta tota niin niinku siellä on varmaan paljon ideoita talikka mäkin oon törmännyt siihen, että se melkein varrella että Paikka	potential	
Luonnonvarojen säästö. Että se on just se se mitä meidän pitäisi saada enemmän niinku korostettua tässä kiertotalo Annukka	saving earth's resources	
Miten sen nyt sanosi positiivinen haaste niinku että kyllähän tässä nyt aika paljon ollaan tota. Luonnonvaroja käytä Jukka	saving earth's resources	
Mutta niin kun tämmöinen myöskin meidän tää kirkasti meidän omaa ajatusta niinku siihen uusokäyttöön, että jos jok Mia	seeing value in old, new thinking	
Joku on nyt juuri suunniteltu tuohon huoneeseen, niin minkä takia ei ajatella sitä johonkin toiseen paikkaan. Tas Mia	seeing value in old	
Joku joku nuorempi niinku varmasti niinku mietti että vau että tää ei. Tää on särettömän hieno juttu ettei se hotellil Mia	seeing value in old	
On niin kova rakkaus tähän taloon ja rakkaus niihin tavaroihin ja niihin mitä on tilattu ja sitten miettiä että voi vitisi Mia	value in old	
Käytännössä niinku me lasketaan ne kaikki kalusteet ja muut niin jätteenä sinne eikä tota arvo tavarana. Virpi	waste	
Ja sittenhän tää olla just ne jättemaksut ajaa meitä lajittelemaan mahdollisimman hyvin, koska jätteet on ihan eri nii Virpi	waste	
Joo no tota nyt jos mietitään taas niinku purkuhankkeita niin haastehan on se että kun purkulupaa astuu voimaan ni Elli	waste vs. material	
Että täällä niinku rakentamisen puolella niin lait ohjaaja kannustaa sinne uudelleenkäyttöön ja kierrätykseen, mutta Elli	waste vs. material	
No Suomessa on kuitenkin tätä uudelleenkäyttöä harrastettu aikaisemmin, että meillähän on ihan niinku rakennuksi Elli	waste vs. material	

4.3. Value delivery

The three remaining dimensions are directly connected to business model literature where companies' ways to create and deliver value are described as actions and relations on a canvas for example.

This generally used and accepted way of deconstructing companies' strategic and practical decisions and its simple depiction by Osterwalder and Pigneur (2010) in form of a canvas with nine aspects to take into consideration (customer segment, value proposition, channels, customer relationship, revenue streams, key resources, key activities, key partnerships and cost structure) provides to be useful in the context of data analyses concerning Risain's services and future development: the "what" and "how" questions and answers fall unproblematically to business model blocks of value creation and delivery. The themes in the answers describe key activities and suggest new key activities.

The value delivery themes arose from service experience – the "how" of the matter: **attitude, communication, contract, extra work for own staff, acquisition, online store, pricing, process, knowledge, reclamations, timetable, customer potential.** These are telling the story of customer relationship and experiences where clients did find something to praise or criticize. For example, the owner's attitude

was mentioned several times in a positive manner as well as the pricing of services. Communication was for the most part excellent in everyone's opinion, but some steps in the process gained attention and criticism. One of the positive experiences was expressed like this:

“She had organized everything so well we didn't have to do anything; she took care of all communication.” (Annukka)

Especially frustrating was, if client's own resources were needed for executing the sales, when that had not been planned. In these occasions Risain process demanded efforts from the client's personnel – like opening doors or helping detaching items or delivering them from one place to another – against the original belief or wish of the client. Here is a quote describing this issue:

“This current operating model has been challenging for us because we've been going around with keys (opening doors for buyers). At least some of the people in production were surprised how much effort it took. Not only being there for collecting but also moving items from one place to another.” (Anna)

Timetable was probably the most pressing theme that was discussed in relation to Risain actions and their ability to serve better and to develop. Construction and demolition projects are tightly scheduled, and time is of essence; this will be discussed in the suggestions. another interesting theme that I detected, was clients' satisfaction for learning from Risain's activities and gaining new knowledge.

Some of the themes here concerned B2C customer experience, like the online store and customer potential as well as possible reclamations after purchase and will not be discussed in this study but are worthy of more research in the future.

Some other themes were direct B2B issues, like acquisitions problematics: city representatives who need to follow the act on Public Contracts were puzzled on how to be able to buy Risain services, since there are not similar services that they could acquire and ask for bids, as you should, according to the act on Public Contracts. Soma contractual and responsibility issues were also mentioned by city representatives.

Figure 10: picture from the Data structure working sheet of the Value delivery dimension and themes and quotes leading to it

Etta se on just se haaste noissa itse kaupunkiorganisaatioissa, etta mista sa loydat ne oikeat ihmiset jotka sun pitää vakuuti Katja	communication	
Mutta etta jotenkin, etta saataisiin sopimusteknisiä etti ensin niinku kirjattua sinne sopimukseen, etta vielä meidän miele Satu	contract	
Potentiaalia on molemmilla puolin sekä julkisella että yksityisellä ja ja tota niin niin ja yksityinen yksityinen. Varsinkin sie Pekka	customer potential	
Muuten kuin etta yksityiset versus yritykset, etta etta tota molempia on molempia on paljon ja tota niin niin. Pekka	customers	
Ja tuossa etta on silloin ja tää kävi vielä niin tää kävi hyvin etta etta ostajat kävi oikeastaan silteen etta me ei. Me ei ni Mia	extra work for own staff	
Mutta ehkä siihen vielä jotain hienosäätöä, etta sen saisi vähän. Tuli semmoista sähköä. Ehkä tultiin hakemaan jotain ka Mia	extra work for own staff	
Ja sitten meilläkin kun on ollut varastotiloja, etta ne ei meillä ollut niinku vuokrattu ja varastotiloja poissa. Meidän niin ku Anna	extra work for own staff	
No ei sinänsä. Onhan se ihan ihan selkeä sillä lailla kyllä, mutta toisissaan se mikä mikä niinku aiheutti sitten keskustelua s Anna	extra work for own staff	
Me ollaan sitten niinku toimittu sellainen yhteistyössä esimerkiksi helsingin päässä, ettel jos sietä tullaan paria tuolla hal Eero	extra work for own staff	
Ja sen lisäksi sitten meillä on itselläkin tämmöinen sisäinen tota Remonttikeiska joka tota on sitten me käytetään niitä 2 p Eero	extra work for own staff	
Toivon, etta etta jos tällaista menettelyä tehdään niin niinku resaa niilläkin olisi, niin kun sellaisia henkilöitä jotka on perä Jenni	knowhow of Risain	
Sitten se pitäisi se tilaaja vaan ymmärtää mä asian, etta tavallaan se on se aika niinku tavallaan se mitä tilaajan pitäisi osat Virpi	knowhow, pprocess	
Etta se ei ollut semmoinen kilometrin pituinen, etta ihmiset on jaksanut oikeasti sitten tutkia ja huutaa. Mutta en mä tied Mia	online store	Value delivery: Customer experience
Sis joo, kyllä se on ihan jees siinä mielessä, etta kun se on prosentuaalinen toteutuneista kauppasummasta, niin se moti. Jukka	pricing	
Ne oli ne oli kalliimpakin ne jutut sitten muistaakseni, etta hän hän laskutti niinku työajan ja sitten se meille jäi sitten ne Eero	pricing	
No mä oon niin kun asennollunut siihen etta etta tota etta niitten arvo on negatiivinen niin kun jos ne pitää hävittää etta Eero	pricing	
Niin, mutta mä luulen, etta me saadaan kiertoon netin kautta. Parempi hinta kun se etta etta ne otetaan tommoisia ja mä Eero	pricing	
Sillain, etta meillä nyt ei hirveästi, niinku me ei meidän tarvitsisi sitoa siihen henkilökuntaan, etta hyvin sellainen itsenäi Satu	pricing	
Siinä tota niinku se rahallinen hyöty ei välttämättä ole se niinku ensimmäinen ajuri siinä mikä mikä sitä hommaa niinku vi Pekka	pricing	
No tossa tossa olet kyllä ihan oikeassa, etta semmoisia hilittomia menestystarinoita ei ole ja ja esimerkiksi just just kun k Aki	pricing	
Meidän tosi hankala verrata, etta syntyykö tän palvelun käytöstä todellista säästöä vai onko urakoitsija. Ehkä ei ole jopa le Satu	pricing	
Minusta ihaninta ei kun mä en muista missään paneelii. Missähän keskustelussa me oliko joku selitti mulle etta ennen toti Virpi	pricing	
Musta tuntuu, etta meitä esimerkiksi olisi helpottanut sellainen ihan niinku vaikka lista siitä, etta missä mitkä niinku on ki Jenni	process, knowledge	
Tai niinku minä itse siis haluan totta kai nähdä, etta etta asiat menee uudelleen käyttöön, mutta se se mitä pitäisi ensimmä Jenni	process, timetable	
No sitten kun joku irrottaa sen tavarain ja hän vie sen kotiinsa, niin silloinhan on vielä niinku yks vaihe. Yksityshenkilöillä c Satu	reclamations	
Toisaalta se kerros oli meille hyödyton, etta ja eihan me otettu vastuuta siitä, etta jos sirpa oli myynyt sohvan ja hän vei ki Mia	responsibility	
Ei ei välttämättä niinkään meidän ja Risainin välillä, vaan etta kun ne ostajat ovat sitten esimerkiksi yksityishenkilöitä, etta Satu	responsibility	

4.4. Value creation

Risain’s key activities were discussed with their clients and quite obviously the core functions of **selling items** and **reporting** were the two main themes discussed. Since the interviewees were asked about their wishes on how to develop these key activities and suggest new ones if they thought they needed some, there are several themes that are informative about how clients see Risain could create value.

Some suggestions of the interviewees dealt directly with the current Risain process and wishes for making it smoother for the client. Some suggestions were completely new and out of Risain current service catalogue and hence interesting ones to present – if they are not something Risain will take on, they may be opportunities for new circular economy entrepreneurs and called findings in either case. These suggestions were the themes that are gathered under the umbrella dimension of value creation. I separate the current key activities but they are still part of the same dimension.

The biggest pain points in Risain services have to do with the very core way of operating: Risain works as a mediator only **recognizing the potential** in items that the owner wants to get rid of and then putting them online for sale. The buyer will then **detach** and **collect** the items themselves. In some cases, this model has worked very well indeed and is light to operate and does not require own work force or cause other costs. However, in many cases this model of operating is also a problem, since **timetables** are tight, and it would serve the client best if Risain – or someone – would

detach and collect the items, **carry** them out and **move** (transport) them to another location and **store** them until buyers collect them.

These functions would need more personnel, but they might also generate more business, since at least a couple of rather big clients said they could use Risain more, if they had an ongoing pick-up service and storage. Detaching and collecting items for the buyers would also have a positive effect on the service experience and questions of responsibility – if something happens while the buyer is detaching the item, who is responsible? The most critical customer experiences were also related to this point of the process, when collecting items needed resources from the client.

Some suggestions concerned taking current services further (providing **marketing materials** about the sustainability deeds done by using Risain, fine tuning or changing the **reporting** content), some proposed totally new services. The new services the interviewees suggested were starting a new service of **creating registers of items**, inventing, and creating lists of items of a client, **designing** interiors using the reused items, start doing **condition assessments**, start a service of **repairing and storing** items for later sales, inventory or designing **new use or products from discarded materials**, providing assessments and **certificates of material quality**. In addition to these clearly recognized needs I detected a themes **availability** and **knowledge about available reuse materials**.

Many of the interviewees discussed the quality assessment of construction materials, missing standards and changing legislation and need for new procedures. Some of this discussion is far beyond Risain's current scope (like when discussing concrete elements instead of furniture), but it is part of the same working environment as where they operate. I return to these possibilities in suggestions.

Figure 11: picture from the Data structure working sheet of the Value creation dimension Key activities and themes and quotes leading to it.

meän koko ajan niinku seurahuoneella kuitenkin toimittiin ja ja ostajat tuli seuran huoneelta hakemaan tavaraa, n	selling items	
Niin se päivä koti. Varsinkin se oli tosi hyvä kuntoinen myös niin sitten tota sieltä on saatu ihan hirveästi nyt jo.	selling items	
Ja sitten koulu oli huonossa kunnossa, joka niinku tuhouttiin joo mutta kyllä sieltäkin on se tilakin myyty.	selling items	
tosiaan me mulla oli ilotulitteiden myynnin jälkeen jäi niinku ylimääräiseksi tällaisia kaappeja turvakaappi ja sitti	selling items	
Eli se se oli niinku tässä meillä oli toinenkin keissi tässä näin missä kysyttiin, että voitaisiinko on niin kun hyödyntä	selling items	
Niin niin tota se kalustemäärä oli aivan järkyttävä ja tota ja ja me kaikessa siinä päästy niin kun hyödyttämään.	selling items	
No me löydettiin tähänkin sitten kun sirpa kanssa sitä jumptattiin niin tota ratkaisu sillain että että tehtiin kiertonet	selling items	
Haluaisimme löytää semmoisen yhteistyökumppanin, joka vastuullisesti ja tehokkaasti pystyisi ikään kuin ulospäin	selling items	
Säästöjen laskenta kun eihän se todellisuudessa mene niin meillä, että me sitten erikseen hankittaisiin niille irtaimi	selling items	
On on onnistuttu siinä mielessä niinku helppokäyttöisyydestä, että tota on pyritty siihen, että että karstiaan kail	selling items	
Sen roolin ja ja tota tarjotin sinne omaan palveluun ja ja tota me oltiin jo Hollolan kunnan kanssa niinku yhteistyö	selling items	
Siinä me niinku yllätetään asiakkaita toistamiseen, että päästään yllättämään että tota tavaraalle kuin tavaraalle	selling items	
Kyllä kyllä. Ja tuohon tuohon täytyy ihan sanoa. Kyllä se on niinku sirpan vahvuus kyllä selvästi eri saannin v	selling items	
Sirpa asti taas pystyy niinku tunnistamaan sieltä josta niin sanottuja design huonekaluja. Jotka tota sitten mä mä n	selling items, design	
Joo jos mulla tulee tuollaisia niinku selkeitä isoja poistoja niin ehdottomasti voi niinku sitä kautta niitä niitä kaupit	selling items, of a quantity	
Mä väitän että maallikko ei ymmärrä mikä se hiilijalanjälki ja se kilo on, että niinku en mäkään jos multa tullaan ny	report	
Se oli niin tarkkaa, tarkkaa hommaa ja raportointia se sirpan sirpa touhu että se.	report	
Mutta erittäin niinku hyvä kuvat kun niitä katseli oikein niin tuli just se fiilis että mulle tuokin me myydään oli että t	report	
En tiedä ihan ihan todella kattava tota raportit tulit.	report	
No tota olihan siinä ihan OK niinku jaoteltu että mihin ne meni ja miten ne meni. Mutta sitten esimerkiksi se, että mä	report	
Yleisesti käytössä olevaa laskentayökalu niin kun lukuihin tai talika niinku laskentaan niin niin niin se se on. Se on	report	
Jotta me voidaan ikään kuin perustella meidän päättäjille tämän palvelun järkevyyttä, niin se sellainen niinku jälki	report	
Ja ja sitten tietysti se mitä mitä sirpan palvelun avulla, mitä mitä me ollaan saatu tai miten se asiakasjohdusten asia	report, customer feedback	
Joo, kysy ihmeessä ja hän on tähän laittanut niinku 3 puhekuplia että että ei sen enempää. Varmasti hänellä on enem	report, customer feedback	
Hyötykäytön aste sieltä purku urakoitsijalta niinku että mitä se on, mutta se että mitä sellaisenaan on pystytty käyttä	reporting	
No suunnittelun puolella meillä on 7 mittaria, joista esimerkiksi materiaalihokkuus, kiertotalous, pitkäaikaiskestä	reporting	
hiililaskenta: Se on jotenkin näin insinöörin niin kun näkökulmasta ollut vähän liian semmoista, että että siinä on p	reporting	
Saamaan näyttämään mahdollisimman hyvältä. Ja sitten myöskin se mikä mikä niin kun tietysti itseä siinä vähän hä	reporting	
hiililaskenta: Ei ole ehkä niin yksinkertaisia, että nyt noita niitä lasku laskureita laskureita nyt on ja niitä voi taval	reporting	
Mikä sen hiilikädenjäljen merkitys? Miten sä näet yleensä tämän kiertotalouden edistäjänä? No siis kyllä se se tulee	reporting	
Eli noi kohta viidessätoista vuodessa niinku ei ei kovin isoa harppausta ole sen asian osalta tapahtunut, että edelle	reporting	

Value creation: Key activities

Figure 12: picture from the Data structure working sheet of the Value creation dimension New key activities and themes and quotes leading to it.

fiili hiiltä niin sanotusti ja sitten kun poistetaan niin niin vasta sitten se luku se tää poistetun määrä tulee jotei	Eero	creating registers of items, inventing
niinku hankittua, niin sittenhän me ollaan ajateltu, että sitten pitää se design kehittää sitten sillä lailla, että. Että vai	Auvo	design
otka jotka on sitten vuokralaisten vaihtuessa ne sitten voidaan niinku ne seinät purkaa ja rakentaa eri kohtaan sinn	Auvo	design
tiin sen tulevan kohteen tuleva käyttö on sitten sitä, että se vedetään suurin piirtein väliseinät alas ja niin kun ilmar	Eero	designing new use for items and materials
uutellaan, vaikkakin kiinteistöä, joka on ollut toimistokäytössä. Niin niin siellähän todennäköisesti on tota. No p	Jenni	detaching and selling items
alusteista ja ovista ja sellaisista, niin ne on vielä pieniä ja simppleitä asioita. Mutta mutta sitten kun mennään eli	Jenni	detaching and selling items
tiin niin, faktahan on varmaan loppujen lopuksi kuitenkin se, että että niin kun kaikkia ei pystytä ikä hyödyntämään	Jenni	detaching and selling items
ilikkä me ei ja sitten ne on niinku risainen verrattuna niin ne on isompaa tavaraa. Eliikkä risainen irrottaa semmoisti	Virpi	detaching and selling items
to oikeastaan jos mä avaan sitä problematiikkaa, mikä siihen liittyy niin kun nää on tällomaisia niinku kiinteä irtain	Satu	detaching items
mutta kommunikointia niin irrottaminen ja sitten jotkut esineet tuli niin yllätyksenä, että ne painokin niin slyttömä	Mia	detachment, carrying out
ilikkä jos jostain niin tosiaan niin on että jos vaikka se irrotus ja muu osasto niin voisi toimia vielä vaikka että jos ri	Mia	detachment, carrying out
iliksi tässä nyt haetaan sitä, että pitäisi kokea se olla sitten risainen puolesta. Joku tällomoinen palvelu eli heillä olisi se	Satu	detachment, carrying out
tiin niin, ehkä siinä on tavallaan 2, että toinen olisi se, että sitten se reseptin voisi toimia sen purku urakoitsijan all	Jenni	detachment, carrying out
varastotilat on rajalliset, niin ei me voida silleen alkaa hillumaan, että tulisipa nyt tarpeeksi paljon kamaa, että nyt	Jukka	items to sell
isäksi uutena vaatimuksena tulee sen toteumatiedon ilmoittaminen niistä jätteistä ja ja niinku vapaaehtoisena siellä	Katja	knowledge about available reuse materials
tiin miten niihin saadaan sitä sitä kiertoa silloin, että niitä kannattaa enää irrottaa ja sitten suunnittelijat pystyy ni	Katja	knowledge about available reuse materials
käytettyjen rakennusosien myynti. Käytettyjä rakennusosia, mutta ei sitten ehkä tällaiseen niinku isomman mittaluoi	Auvo	knowledge about available reuse materials
isainenista on sitten se tila että löydetään. Löydetään sitten noita käytettyjä rakennusmateriaaleja sitten. Ja kun mä	Auvo	knowledge about available reuse materials
os olisi niinku tiedossa kaikki kaikki niinku käytetyt rakennusosat mitä nyt on tarjolla niin sittenhän se voisi myös r	Auvo	knowledge about available reuse materials
illaan todettu näissä motiivoinnin hankkeissa ja selkeästi muuallakin niinku on Suomessa todettu, että tätä uudisra	Aki	knowledge about available reuse materials
lutta tää täänkin on. Tää on tietynlaista tavalla tätä osittain lähdetään nyt ratkaisemaan, sillä ympäristöministeriön keh	Aki	knowledge about available reuse materials
umppaneita? Ja sitten jostain semmoista, missä vaikka voisi olla haittaa ainetta niin sitten se kuntokartta. Tai siis t	Annikka	kuntokartoitus
riestinnällinen materiaali No joo, se olisi kyllä tosi hyvä jos se olisi valmiina semmoinen	Annikka	marketing material
telpoisuusasiat. Voisiko se olla joku semmoinen toimija joka noutaa ne tuotteet ja varastoi kunnostaa laittaa siihen	Elli	material quality, legislation
taikki mikä siirtomaa maksaa, niin kaikki ylimääräiset siirryt pitää minimoida ja sen takia se on tehokasta. Tee sille	Jukka	moving costs
vuistaakseni tai se oli vielä menemällä se huutokauppa ja sittenhän soitti että olisiko tälle mitään mahdollisuutta	Pekka	moving items
uljetuspalvelu systeemi niin tota se olisi kova juttu.	Pekka	moving items
oo ja pitäisi tulla sitten joko viivakoodi tai QR koodi tai joku näihin sitten että pystytään tunnistamaan että OK. T	Eero	new service
to sen verran me ollaan sitä sparrailltu just aina kun me on metiitty, että että minkälaista palvelua me niinku asiak	Elli	new service
ie perus malli jos nyt puhutaan siitä meikäläisen genrestä eli korjausrakentamisesta on ollut ollut sellainen aikaise	Jenni	new service
erinteinen tapa laskea purku urakka on ollut sellainen, että lasketaan myös ne mistä itse saadaan taloudellista hyö	Jenni	new service

Value creation: New key activities

4.5. Value proposition

The most interesting dimension from research question point of view, is the **value proposition**. The themes that together tell the story of experienced value proposition. These are the things that make Risain relevant for the clients and circular economy. My finding is, that the key activities that have a strong connection to the value proposition dimension, are the ones Risain should concentrate on.

When analyzing the themes and looking beyond what had happened or how things had gone for the clients, I came up with a dimension of “experienced value

proposition”, which is the base for the dimension of Value proposition. These themes put together form an entity, that best describes what is the value proposition clients and stakeholders value: **gained knowledge, image, reward for doing good, Sirpa (the owner) herself, smooth sailing, sustainability, “avaimet käteen” service model, professional service, seeing potential (items, materials).**

Gained knowledge, reward for doing good and sustainability themes are close to the Ideology dimension, but when closely identified with Risain services, they represent the value clients have received and not general ideological ideas.

Themes of **smooth sailing, avaimet käteen” service model, professional service** are things clients really appreciate. The ones who have the perfect service experience are going to use the services again and recommend them to others as well. This is something to pursue.

Usefulness - the clients found joy that items useless to them could still be of use to someone else, as one interviewee put it:

“It was a really great feeling when our old items went to real people to whom they were real findings.” (Miia)

Another theme was **service** - using Risain was a service they appreciated and needed to get rid of items they would have otherwise had to deal with them self and would not have had the expertise to do that. This has to do with another theme, namely **effectiveness** – using someone else to do the needed action meant saving own resources. Close to effectiveness is the reason all clients mentioned, the **financial gain** – even if none of them said this was the reason for using Risain, rather the fact that getting rid of items this way would not cost them anything. This one example crystallizes all three themes:

” We had tried to put items on sale through organization’s own service provider, but it was not effective since they only sold certain items and not many. Also, the income stayed with them, and we did not gain financially at all.” (Annukka)

One last theme that was brought up was company **image**, which demanded actions because it is important from the marketing and brand point of view.

These themes show the real value customers have experienced. This thematic entity is extremely valuable for Risain’s development ideas – where are their strengths,

what could they stress even more than now, where and to what kinds of services could these strengths lead them next?

Figure 13: picture from the Data structure working sheet of the Value creation dimension Value proposition and themes and quotes leading to it.

Nyt voi suoraan sanoa että mistä se on tullut ja mistä niinku tai risainen yhteys on tullut, mutta varmastiin niin kur Jenni	sustainability	
Samalla kun mä tiedetään että että niinku kuluttajat ja asiakkaat Niin kuin arvostaa sitä, että jos me ollaan kiertotalo Jenni	sustainability	
Se on se kierrätysaste. Miten se mistä siellä puhutaan niin niin niin niin, nehan on nyt tavallaan ne konkreettiset tav Jenni	sustainability	
Prosessi olemassa neissäkin tuo purku purkutori kun se vastaa vähän niitten tilaajien huutoon kun ne kyselee niink. Virpi	sustainability	
Saataisiin tuota hiilijalanjälkeä pienennettyä, mikä rakentamisessa on perinteisesti on ollut tosi korkea.	sustainability	
Etta, että julkinen sektori tavallaan siellä ei kuitenkaan a. Siellä ei ole resursseja varattuna niihin. Toki siellä on Jonki Pekka	sustainability	
kun me tällainen hankintakaupunkina tehdään, niin se oletusarvo on, että silloin se siihen ostettu toimija ikään kuin Satu	sustainability	
Etta käytetään niin paljon resursseja ja energiaa suurten rakennusten rakentamiseen ja. Sitten sitten niin, että eilen r Auvo	sustainability	
Onhan se ollut arvo jo siis aika pitkäkin, mutta se että miten se sitten se on siellä strategioissa ja ja tavoitteissa. Katja	sustainability vs. finance	
Jos se on kierrätysmateriaalia, niin ei se ole ilmaista eikä välttämättä edes halvempaa, kun kun sitten se vastaa Katja	sustainability vs. finance	
Kyllä kyllä kyllä ja ja ja sitten toinen toinen on iso mikä trendi mikä nykyään nykyään on hyvinkin vallalla, että että Pekka	sustainability, no waste, image	
Niin jotta että se niinku näyttäytyisi semmoiselta, että se niinku oikeasti siellä tehdään ympäristön.	sustainability	
Häipyy siellä ne tavarat ja sitten hirvittävän hyvä fiilis tuli siitä, että ne meni oikeasti ihmisille jolle se oli niinku sitten Mia	usefulness	
Nää on just niinku ihania nää mitä tulee niinku lähellä sydäntä kun hän on pyytännyt palautetta sitten ostajilta niini Mia	usefulness	
Olen muuttamassappia jään eläkkeelle ja sain pimentävät verhot niinku seurahuoneelta tai huuto myllystä. Ihan iha Mia	usefulness	
Mutta että se tehdään vaan sen takia, että niinku se tavara pääsisi uuteen hyötykäyttöön. Plus sitten se, että sen niin Jukka	usefulness	
aikaisemmin ollaan oltu kauhean niin kun tarkkojakin siitä ja pelätty sitä että sitä vanhentunutta mallistoa menee s Anna	usefulness	
Ja tota ja siinä mielessä niin niin tämä että niille ne sai uuden elämän ja ja tota niin niin se motivoi kyllä sitä sitä ty Eero	usefulness	
No se just tuli siitä kun me oltiin niin kun muutamastakin urakassa jo niinku yritetty siellä itse saada niitä myynti. Ti Annukka	effectiveness	
Niin no siis se on lähinnä sitten se meillä tietysti siinä mielessä se helppoo että, että että niinku Risainilla on kuter Anna	effectiveness	
Kun meillä ei ole itsellä semmoista editoitua henkilöä, jolle tämä homma kuuluisi, että se menee ehdokkaana niin si Anna	effectiveness	
Nyt koetetaan sopeuttaa tätä meidän tiloja.	Eero	effectiveness
Sen takiaakaan niinku ei sitten haluta siitä itsellemme semmoista lisätaakkaa niin sanotusti, että kun näitä kuitenkin Satu	effectiveness	
No kyllä varmaan näinkin voi sanoa, että että sitten jos mietitään meidän hankkeiden kokoluokkaa jotka menee Jenni	effectiveness	
Se oli hyvin jouhevaa ja lopputus oli ihan loistava ja rahaakin vähän saatiin.	Mia	financial gain
Ja tämmöistä, että että tosiaan sitä kaatopaikkakuormaa laskua en ole aikoihin nähnyt että se on. Se on ihanaa. Mia	financial gain	
Ja tota ja sitten siinä on vielä oli semmoinen ongelma, että sitten niin kun tulot siitä meni just staralle eikä sitten tä Annukka	financial gain	
Niin sittenhän me videoitiin just minä ja mun kollega on niin tyyni tyylin kanssa, että olisi kiva kokeilla Risainia että Annukka	financial gain	
Raha - Niin se on ehkä enemmän. Sitten voidaan niinku osoittaa, että siitä oli jotain säästöä tästä kiertotaloudesta, e Annukka	financial gain	
Ainahan se raha ratkaisee siellä, että kyllähän se niinkin on, että niin kauan kun meillä on. Kuitenkin niin kun sinne Anna	financial gain	
Tai tavoite siinä, että että tota pystytään hävittämään nää kustannustehokkaasti ilman kustannuksia, koska jos me ti Eero	financial gain	
Rahaalla oita hankkimassa vaan että tää on niinku ruhtaasti arvuualinta. Ino me mentäisiin tässä talous edellä niin Satu	financial gain	

4.6 Risain action plan revisited

I am now returning to the action plan of the company and reflect on it with new insight gained from the interview data. Having interviewed the clients, collaborators, and other stakeholders I find some of the action plan ideas more and others less appropriate ways to develop Risain. Revisiting the action plan with this new insight is another step I see useful before making the final suggestions.

1. Processing the attractiveness and quality of used furniture and building components

Putting items on sale is a key activity of Risain, part of their value creation process. Making the sellable items more attractive indicates they want to develop this key activity, so that the items would reach a bigger audience and better price. These ambitions have to do with value delivery (customer relationship, sales channels) and value capture (better price). The aim of this development however reaches to the value promise for B2C customers: used items are attractive and of quality.

Developing a key activity that has connotations of all business model value aspects (creation, delivery, proposition, capture) does seem a worthy thing to develop.

If polishing their key activity of putting things on sale online does have the effect of increased sales and better price, this is a recommended way to enhance the profitability in a relatively easy manner. However, there is reason to doubt the effectiveness of Risain's actions alone – the sales environment (Kiertonet.fi) and method of selling (auction) are not accessible to everyone. The cultural level of customer behavior and attitudes toward used items is another hindrance they cannot solve alone.

2. Extending the visibility and distribution of reusable products to a larger buyer base

This line of development answers some of the doubts brought up with the first development idea: general attitudes toward reuse need to be changed and making purchasing easy should help reach this goal. Reaching a wider buyer base is the goal of most B2C sales organizations and has to do with business models' value delivery functions like building a customer relationship and sales channels. The desire and need to educate customers and to change the cultural understanding concerning attractiveness of reuse items is part of this effort as well. These ambitions seem very sensible considering most of the company's revenue is based on the sales profits.

The questions arising have to do with Risain's core capabilities and knowledge: their biggest asset is the owner's knowledge and ability to detect potential – not in developing sales channels or reaching new customers, especially new B2C customers. The core promise of Risain is making things easier for the B2B clients, which is touched upon in their third development idea:

3. Developing easier accessibility

Making buying easier for B2C customers is an important and clear goal reflected in this development trait. The most important part of this strand of development in my analyses is however the role of logistics, questions of storage and transportation. These were recurring themes in the interviews, and it is evident there is a real need for this development work. Without a doubt there is also a real demand for B2C delivery options improvements, but we may ask, is that something Risain should

concentrate on. These new key activities of offering logistics services or integrating them in Risain's current services would strengthen their value proposition and potentially offer new business possibilities. This would require molding the operations and organization significantly, but if Risain wants to scale, there is no alternative. There are other ways to become more profitable than scaling, as I will point out in suggestions.

The fourth line of development has to do with one of their offerings to B2B clients and is part of their value creation as one of the side products of the main service of helping clients get rid of their unwanted items by selling them.

4. Calculation of carbon emission savings and cost savings brought by recycling

This service is currently available for Risain's clients in the reporting. Risain has developed a way to calculate carbon emission savings together with a local technical university and has provided some figures for clients. This service was widely discussed in all the interviews where the board member was present since he is working on this matter. The comments and attitudes of the circular economy professionals interviewed were more skeptical than encouraging – the variety of calculating systems and their underlying premises raises lot of questions and grounded reason to doubt the results. All were in favor and thought creating information about the saved resources is important, but the method of doing that is not clear to anyone. The actual clients' opinions of calculation varied from very satisfied to skeptical, depending on their knowledge of circular economy and reporting.

From the interviews and from the resource point of view it might be best for Risain to concentrate on their core capabilities once again and not further develop a calculation system of their own, since it will most likely will not gain national importance.

5 Suggestions for Risain

In traditional business model research, value is typically considered as a financial value, but in the circular economy and in sustainability thinking the value can be understood more broadly as value to environment and society for example (Nußholz & al. 2020). Business model's effects on value creation can be studied also from the point of view of customer value and viability of the company (Nußholz & al. 2020): the aim of my suggestions is to connect these two and to suggest, that by concentrating on customer value and value proposition, it will enhance Risain's viability while also creating value to environment by helping reuse of items and materials.

Risain value proposition's level of circularity is high, but from the point of view of value network (Osterwalder and Pigneur, 2013) their effect is relatively low since their operations concern easily separable and recyclable items (Urbinati & al. 2017). The need for their services rests on the shoulders of sustainability-oriented individuals – they all have the option to just throw items away, which might cause costs, but would probably be more effective. Developing a more viable business and finding services that are not as easily recyclable, will strengthen their position in the value network but does not necessarily help becoming more profitable.

If the reusing of items is not mandatory, the sustainability or circular economy value proposition is nice to have – but it does not promise unique value or necessity to use. The interviewees are forerunners of cultural change concerning attitudes toward circularity and in this case, reuse.

The purpose of these suggestions is to aid Risain become more viable in ways that enhance customer value and circularity. Viability of circular economy enterprises is necessary for the paradigm change from linear to circular economy. Suggestions stem from the information gathered from the interviews and circular economy business model literature.

5.1 Service model development

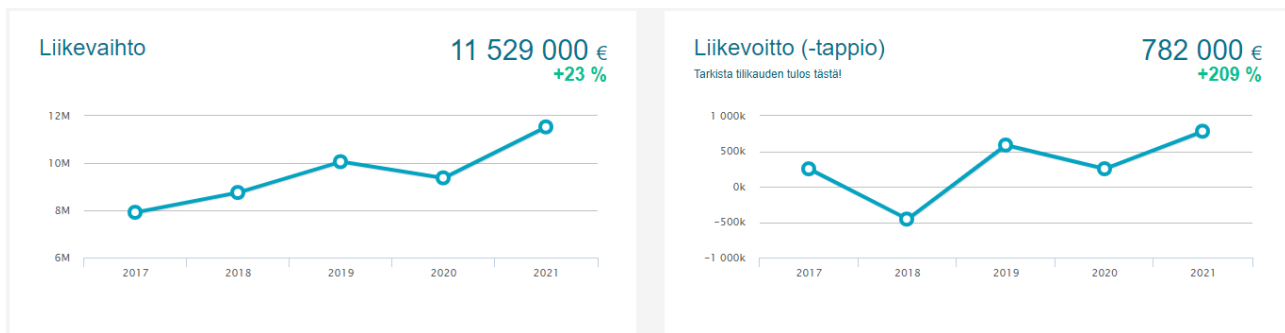
There will be more demand for Risain's services due to growing popularity of circularity and legislation steering the market toward it and most likely competitors

will appear – then the question of operating model will gain new importance. The current clients value full service model, where they don't have to do anything themselves (“avaimet käteen”). This model of service, however, only succeeds in part of the assignments.

Risain should start paying more attention to the service model and several functions that are already requested by the clients and customers like **detaching** the items for the customer, **transporting** them and/or providing shipping services to buyers. Detaching items in a safe manner is an important issue for many clients because of safety and responsibility questions. Detaching is also a critical step in the process especially if timetable is tight – and it usually is. Detaching large or otherwise demanding items would be a service for the buyers but also for the clients. I would suggest Risain to start providing this service for the benefit of the service model effectiveness and income: detached items are potentially more expensive, since the buyer must put less effort in the process. Unfortunately, the auction model does not support higher pricing so it would have to be settled separately.

Due to sales channel limitations, the detaching should be an add on service with separate cost. Separate fee should not be a problem for B2B clients, since they will have to pay for getting rid of old items in any case. Also, Kierrätyskeskus for example offers collecting services for B2B clients for a small fee and no income promise. Kierrätyskeskus is a social enterprise, and their prices are low, but also, they operate only in Helsinki area whereas Risain operates in other parts of the country. Kierrätyskeskus social enterprise status is due to their policy of employing people who are not easily employed, and they get government support for that. However, it is a viable company also economically, according to their financial development in the past years. They do not distribute profits to shareholders.

Figure 14: The financial development of Kierrätyskeskus from Asiakastiето.fi



It is my belief, that Risain could add the fee for collecting and transporting items without losing any clients, or they can change their pricing so that collecting and transporting items are included in the fees and that this should pay off.

From the client perspective detaching would be a natural part of the process and many said it would be of great value, if Risain took care of the items in a similar manner as waste management companies – take them out and away from the client’s eyes, especially since waste management operations can be considered as an option to and a direct competition to Risain services. From Risain’s point of view this means a whole new set of operations – which they are thinking about and studying as expressed in the action plan count three, “*Developing easier accessibility*”. I suggest they concentrate on this aspect of the action plan especially from the B2B point of view for now – being able to pick up and store items would most likely increase the number of items to sell: the idea of continuous pick-up service for idle items was discussed in the interviews as a possible new service that would serve some significant clients’ need well.

There is a service like this for office furniture already, OffiStore, which was also mentioned in the interviews, offers full service for B2B clients evaluating, removing, and selling items for the client. In addition to this, they provide interior design and even financing and leasing services. OffiStore works in co-operation with Niemi Palvelut and also deliver items by mail (Posti Rahti) if needed.

I suggest Risain considers this type of **pick-up, store and sell model** that could be based on monthly payments for example – in addition to gaining more items to sell. None of the operative actions need to be executed by Risain itself, but in co-operation with several service providers, if the gains of the service exceed the costs.

The new model of operation would mean new expenses so before launching a new service model I suggest piloting the model with the clients who have indicated their interest in this – and at the same time testing the price range enhanced services could be sold for and studying for example OffiStore business model in more detail – if Risain decides to follow this path of business model development.

Different service model developments could prove to be “nice to have” from the client point of view – things they are not actually willing to pay for. Some others however might prove profitable, especially if combined with some other new operations or sales methods or channels. For example, using several online stores for storage items for example, hence speeding the rotation time like Tavararahaksi does – they sell their items in several online stores.

The pricing of new model may very well be executed also by changing the current earning model (service fee percentage), because new fixed costs seldom are welcomed. If the new service is considered an add on, then pricing as add on should not be a problem either and judging from the interviews, full-service packages are appreciated.

5.2 Providing new services

Aforementioned pick-up, store and sell model could be named as new service but I’m presenting it as service model development suggestion since it concerns process phases that already exist as part of the process but are performed by someone else. With new services I mean functions that are not currently performed by Risain or part of their service process.

The new service ideas were presented by the clients – which means there is at least some demand already. Some of the ideas are closer to Risain’s core services and worthy of consideration: one client would need inventory service – his organization has several furnished office spaces, and they would need a list of all the furniture and accessories they have. This type of service of creating registers or inventories of items sounds like an easy add on service for Risain, especially since it would not require the type of expertise knowledge only Risain owner possesses and could hence be performed by an employee. This aspect is critical for Risain, since the

owner's knowhow is in fact the company's biggest asset, and it can be used only so much. It would be my suggestion for Risain to consider providing inventory services as this could be "low hanging fruit".

Another new idea was brought up by two clients when they expressed their wish for interior and product design that would use the reuse materials. Interior design is something the owner has experience with and hence worthy of consideration. The other wish for new design concerned left over materials that could be used in their original purpose but that could also work as a basis for completely new products. The latter is beyond Risain's current knowhow but if they were the ones to pick-up and store materials, they could enable or mediate this type of service. Risain is already working on sites where redecorations are performed and they have knowledge about the sites, so the idea of participating in the new design is not too far-fetched. I suggest Risain discusses these matters more closely with the potential clients before any further plans. Again, they could also study the OffiStore services since the design services is also something OffiStore already does with office design and furniture.

One recurring theme in clients' hopes was a secondhand hardware store where you could buy used items as easily as from any other store. This wish has to do with both sales channels and storage – but also repairing maintenance and condition assessment as well as certificates for used items. Despite the obvious demand for this type of service, I suggest Risain should not advance this service. Since this aspect is critical in growing the use market, it should be in the focus of some national program like next national waste plan perhaps. If (or when) this type of service is being created, Risain should be part of the value network providing content for the store and they have an excellent position and possibility to be part of building such a network.

If, however, becoming a storekeeper in used items should be Risain's future desire, they should study Kierrätyskeskus operating model, because detaching, collecting, transporting, storing and preparing items for sale in stores and online would require a large number of employees and remember they are a social enterprise. Especially if items were to be restored or went through preparations before sales, it would need specialized workforce. This endeavour would be important and there is

the market demand, but Risain core competencies are elsewhere, and I suggest concentrating on building on them.

5.3 Extending the field of expertise

The Finnish National Waste Plan, ‘From Recycling to a Circular Economy – National Waste Plan to 2023’, includes both the Waste Plan as required by article 28 of the Waste framework Directive 2008/98 and the Waste Prevention Program as requested by article 29 (Laaksonen et al. 2018). One of the seven targets there is: “*The recycling market works well. Reuse and recycling create new jobs.*” This too is relevant for the case company, as is one of the four key waste streams in Finland’s National Waste Plan for 2023, the construction and demolition waste.

All the interviewed experts referred to new legislation and need of criteria for reuse of construction materials. It is obvious, that this field of reuse of materials will grow rapidly soon. Since Risain is already working on construction sites and working with some of the materials, they could start extending their knowhow into bigger elements. This would most likely require joining forces with some other operators and forming an alliance or even a new company providing full service on reuse materials. The required expertise could be acquired by hiring right people with necessary knowledge.

The missing standards, quality assessment parameters and changing legislation make the field challenging for now but being among the forerunners with Risain kind of experience may provide to be a profitable investment to the future. I suggest Risain carefully considers all the materials they already know well enough to be able to recognize their potential and then plan and make a list of the materials they could start evaluating and what is needed for that to happen, be it education or new employees. Risain needs to widen their expertise if they want to play a bigger part in the changing landscape of built environment.

This would also change the core of current business from operating with items and customers to becoming an expert selling their knowledge, which leads to next suggestion.

5.4 Sharpening or changing the value proposition

The Risain redistributor business model's value proposition provides benefits to clients and customers with minimal product interaction. Their value creation and delivery reflect the minimal interaction and is focused on expert knowledge of inspection of materials. Their value capture is associated with sales and commissions. (Whalen 2019) Redistributors like Risain usually serve two clienteles, B2B and B2C with very different types of expectations and needs.

In Risain action plan company addresses the question of B2C in three out of four development questions, which is understandable since most of the revenue they gain comes from sales to B2C customers. The action plan points of *1. Processing the attractiveness and quality of used furniture and building components*, *2. Extending the visibility and distribution of reusable products to a larger buyer base*, *3. Developing easier accessibility* are designed to enhance selling and to ease buying. All these dimensions relate to Risain business model's value delivery functions, but only to the other half of their clientele, the consumers.

It is evident that these questions must be answered but it is my suggestion that Risain considers the first two of them in co-operation with their partners and clarifies their value proposition to B2C customers: as of now, the buyers find and contact Risain representatives only through web shop and they may not consider Risain to be the service provider at all, but the web shop. This, however, is only a guess at this point, since B2C problematics are not in the focus of this study.

Processing the attractiveness of sales items in their current sales environment can be advanced with reasonable effort put on quality of photographs and descriptions but finding a larger buyer base demands more effort and potentially new partners. The online web shop value proposition to the buyers should be taken into consideration when refining Risain's value proposition for customers: working in someone else's environment (web shop) requires clear understanding of everyone's relationship to the customers.

The analyses of interviewees' experienced value proposition from the research data reveals, that the true strength of Risain is the expert knowledge and experience of the owner. This expertise is what gives Risain competitive advantage and offers

superior customer value – while it is also *contributing positively to the company, society, and environment while minimizing harm*” (Bocken & al 2013). Risain business model is circular and sustainable and the unique value they can offer, is to B2B clients. The owner’s expertise does give competitive advantage and impacts the company positively – but not only positively: it is also company’s weakness, since at the current service model the services cannot gain volume since the knowhow of the owner cannot be multiplied. By volume I mean more clients and projects which should lead to more profits. However, profitability does necessarily depend on volume.

The owner should be a key resource rather than at the core of the value proposition – unless the value proposition is built on this premise: Risain could perhaps redefine their service to become even more of an expert and concentrate the services on the point of seeing the potential in various destinations instead of taking the responsibility for capturing the value by organizing the sales.

They could start gathering more knowledge about reuse items and building parts and not get involved in the process of selling and logistics. There is already an existing need for this kind of service and the need will continue to grow once circularity and especially reuse aspect of it gains popularity.

Being the expert on materials and their possible usages, knowing where these materials are, when they will be available and who to contact to get them – would be a platform type of circular business model with even less product interaction than currently. Platform-based circular startups are ones that pursue business models built around B2B, B2C or C2C marketplaces for (excess) resources and they facilitate trading or sharing of products, knowledge, infrastructure, or services. Platform based circular strategies may vary but are usually reduce or reuse, like with Risain. (Henry & al. 2020)

In this case the new value proposition could be directed to a narrower customer segment and concentrate on B2B only: building owners, constructors, designers, architects – which would leave out the hard to develop relationship with B2C. There are most likely also easier ways to monetize the owner’s expertise, but the decision to start selling expertise would demand redefining the value proposition and

developing new service model – but it is my suggestion for Risain to consider this seriously.

Being an expert and selling knowledge is potentially very profitable since there are not many fixed nor operating costs. For example, one of the interviewed presents this type of one-person company (Ytekki) who sell their expertise and are doing well financially.

The knowledge base and level of expertise must of course be very high so there are enough clients willing to pay for it, like is the case with Ytekki. Risain’s current knowledge might already be sufficient for concentrating on selling the expertise. This option should be considered, if wanting to become financially more successful.

Figure 15: Ytekki financial information on Asiakastieto.fi



The problem with one-person expertise enterprise is continuity and vulnerability: the owner of Risain could be interested in selling her company and retiring from business at some point, but if your company’s value lies in the person selling, it’s hardly interesting to any buyers. To be an interesting purchase, the owner should hire and train successor. If that is not possible or interesting, the financial gain can be gained with concentrating on selling expert services before retiring.

5.5 Find right partners for sales and reporting

As already mentioned, the B2C angle is a big question and only passingly touched in this study. Since it is at the core of Risain’s action plan, the action plan development questions should be visited once more.

Risain's desire to "make used goods and materials more desirable and easier to buy" is connected to their wish to extend "the visibility and distribution of reusable products to a larger buyer base". The cultural change needed put aside, both desires are strongly linked to the sales channel and its reach. It is my suggestion to focus on the online presence and possibilities to sell in different manner than now, at least in addition to current channel. With the current operating model there will be no point in coming up with own consumer interface, but Risain should reach out to channels that already offer features and reach they look for.

One issue about the current sales channel, Kiertonet (kiertonet.fi) is the method of sales, namely the auction model: this is not inviting to all consumers since auction model demands waiting for the results of the auction and potentially work with raising the bid and so on. In addition to the extra work in buying, the web shop does not provide any other delivery method than collecting the items from the seller. Interestingly though, Kiertoa Oy, the company behind Kiertonet and Huutomylly is operating very profitably, and they could develop their services, if they were willing to invest in the development.

Figure 16: Kiertoa Oy economic development by Asiakastiето.fi



If the profitability of Kiertoa will ensure better customer service and reach, Risain might want to continue and strengthen collaboration with Kiertoa and be part of the development.

They could, however, consider also selling the items in other market places that are more widely known by B2C customers, like Huutonet or Tori.fi. Some of the reuse item sales operators utilize Tori.fi where companies are welcome to sell these days. For example, newcomer in reuse business, Tavararahksi (tavararahksi.fi) sells their items in store, web shop and Tori.fi, Facebook,

Instagram, Google store and they also cooperate with a renowned auction partner Hagelstam. Their operation was not profitable in the first operating year 2020-2021, latest data is still missing. Considering multiple sales channels, I would suggest, would be useful.

The main competition in auction model reuse items sales is Huutonet (huuto.net) where selling with fixed price is also a possibility and where it is also possible to choose a delivery method (post package). The best-known reuse items platform in Finland is Tori.fi (tori.fi) where both consumers and companies are present, and selling is based mainly on fixed prices. Also, in Tori there is a possibility to order by mail, depending on the seller. Online shops that offer also easy purchase process including delivery would be necessary for building up volume.

If Risain decides to continue with the current operating model and online web shop partner, they should add the delivery service as part of the process and consider selling the items in several web locations. This would require more work and content management, which could be executed with help of interns for example – this way the cost structure would not grow but possibility of getting more items sold faster would grow instead.

The growing reuse online market base is a field that needs more attention since it is possible that one or two will grow into bigger platforms where anyone aiming to sell should be present. Now the best known Tori.fi and Huutonet.fi are common knowledge to consumers, but many others are trying to find their audiences: Tavararahaksi (tavararahaksi.fi), Mjuk (mjuhome.com/fi-fi), OffiStore (offistore.fi), Franckly (franckly.com/fi), Kierrätyskeskus (kierratyskeskus.fi), SPR (sprkontti.fi/verkkokauppa) – and many individual stores that now sell also online. These examples represent varying business ideologies and ways of specializing and operating - but are a reminder of importance of the online presence and services.

The last one of action plan questions concerns B2B reporting and the idea to further develop “*Calculation of carbon emission savings and cost savings*”. The interview data about this question was uniform: reporting and

calculations are valuable, and they may gain even more importance – but the ways they are done, and the validity of different calculations is a big question. Some of the informants had been working on carbon savings calculations for years and one of them said, that surprisingly little development on the grounds for calculating premises had happened.

The questions about validity of a small operator's own calculating system are inevitable and it is my suggestion Risain would take on some standard reporting system and not use any energy in trying to come up with their own product. Choosing one of the existing models will free energy to developing logistics, new services and or value proposition.

5.6 Specializing in one product category

One of the interviewed clients represented a kitchen cabinet manufacturer – she visioned a new service model for more effective recycling of old kitchen elements where the collecting and storage of elements would be continuous. The elements could be sold or perhaps used for redesigned entities which then could be sold as new products.

I suggest taking this idea further: Risain could specialize in one product category – like kitchen elements and start a completely new concept of reuse kitchen sales. This concept has been successfully realized at least in UK, where a company called The Used Kitchen Company (theusedkitchencompany.com) sells used and display kitchens. This company was mentioned by the owner of Risain in one of the discussions with her and the idea has been discussed within Risain board recently. The UK company buys and sells used kitchens, dismantle, and deliver and install the kitchen too if required. In addition to kitchens, they also sell secondhand furniture like bedroom furniture, designer lighting, bathroom furniture and home furnishings.

The owner and Risain's only permanent worker has a background in kitchen design and this type of specialized service would fit the knowledge resources of the company. Adding more kitchen manufacturers, designers, and sales organizations (as display kitchen resource), as well as making contracts with renovation and demolishing companies and other B2B contacts would most likely increase the number

of sellable items to a sufficient level. Model for operating with B2C customers could then follow the procedures developed with B2B clients.

The specializing would have the benefit of gaining more knowledge on one thing and when working with a narrower segment, it is possible to know and control the chosen segment. Kitchens are just an example due to interviews and owner background – but the segment could be some other one as well – bathrooms, gardens, offices, floor materials, or some other area of interior design where the owner's knowhow is already on a high level. In the future the area of specialization could be in the construction materials since that is an emerging business. Being in the frontline of new business development is not an easy task but will strengthen the already strong network of important operators.

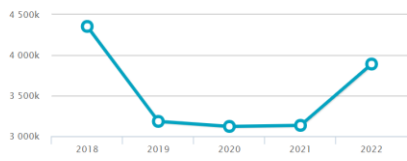
When specializing in one product category the marketing and sales efforts and channels should take much more attention than now and own web shop would most likely be a necessary solution. When the company has a special offering, it is easier to build brand awareness and clientele and it would be important to manage customer relationship to ensure good customer experience.

The problem with specializing may be the current company strategy where this option has not been an option and it would also leave a lot of potential unutilized, when owner's knowledge of reuse potential of several types of items and materials would be wasted. It is worth considering however, because the few successful companies in reuse business models represent specializing in one category of items. In addition to the UK company, a Finnish reuse company OffiStore seems to be successful in operating profitably – their winning margin in 2022 was only 3 % but turnover almost 4 million. Their operation is much bigger than case company's, which should be interesting.

Figure 17: OffiStore financial development 2018-2022 from Asiakastieto.fi:

Liikevaihto

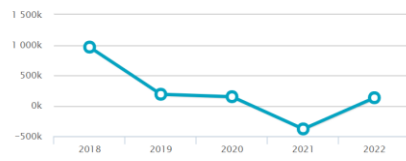
3 889 557 €
+24 %



Liikevoitto (-tappio)

131 917 €
+135 %

Tarkista tilikauden tulos tästä!



6 Discussion

Risain is a very small company in the colourful and evolving field of circular economy in Finland. Studying the circularity and viability of such a small enterprise is an effort to understand the reality and possibilities of a single entrepreneur with strong mission orientation but meek financial results. This effort is well justified, since it is the responsibility of academic study to reach out to the entrepreneurial community and use the knowledge gained in academia for the benefit of entrepreneurs. The benefits of practical thesis are designed to be reciprocal – also academic knowledge gains from collaboration with enterprises.

My approach toward the case company has been that of a curious student: what does this type of small entrepreneurship driven company do, how do they do it and what should they do to become more viable? These questions are important if we acknowledge that the case company's business model has the potential to play their small part in systemic change. (Bidmon & Knab 2018). The premise of this study has been, that businesses – even small ones – can support and make changes as part of the dynamic multi-level perspective described by Geels (2002). Viability or success of these companies is crucial for the change to happen, because then their role in paradigm shift becomes more significant. (Bocken & Short 2016, Bidmon & Knab 2018).

The study of Finnish circular economy and enterprises is still open to many new approaches as is the circular economy business models over all: a lot of the literature referred to here has had an aspiration to categorize models or create tools for categorization or taxonomy of different types of business models (Bocken et al. 2016, Henry et al. 2020, Nußholz et al. 2020, Rosa et al. 2019). The whole concept of circular economy itself is new and the number of annual articles has exploded from 30 to over 3000 in less than ten years. (Geissdoerfer et al. 2017, EBSCO database search term circular economy and peer reviewed in 2022 gave 3209 results).

The gap in literature between categorizations and real-life problems of these companies still remain and my thesis is an attempt to address this gap. One thing missing

in the literature is the discussion about the financial viability of these businesses, which I am also addressing.

The findings in this study give an idea of challenges a single company may struggle with, be it customer relationship, delivery channels, key activities, resources, or value proposition. The case study opens a small window to see a glimpse of a value network system connected to reconstruction, redecoration and deconstruction sites and other waste management and reuse opportunities.

Reuse concept of circularity should be of more interest in studies of circular economy and enterprises working in the field, because according to 4R hierarchy, the reuse ranks high because it conserves the material resources in their original state and hence significant saving in natural resources and manufacturing are reached. (Castellani et al. 2015, Reike et al. 2018) I believe studies in this area are important to provide information about the possibilities to investors: one if the interviewees said, that at least to his knowledge, no significant investment have been made in the reuse-based business models. This is a point worthy of further studies.

6.1 Limitations of the study

Practice oriented study's limitations may be viewed from both academic and suggestions point of view. Some obvious limitations concerning any academic study are the questions of study type (case study), data and methodology and chosen research question limitations. The practical part of the limitations will be judged – along with thesis evaluators – by the case company representatives.

I have promised to go through my suggestions with the company representatives after submitting the thesis for evaluation. One possibility of constructing the thesis could have been an even closer collaboration with the case company where the suggestions would have been formulated together after discussing the original suggestions presented in this thesis. After careful consideration I chose to separate the process of making suggestions based on the literature and interview data and discussing the practical implications for the company and possible altering of suggestions, because in fact, these are separate entities: suggestions made here are after all theoretical in nature for as long as they are not put into practice. The suggestions point to

several possible directions to go to – all of them are not possible to apply within one company and thus they need to be evaluated by the case company considering their evolving vision.

This process of evaluation will continue after finishing the academic part of the process and will be open to discussion in the future. The suggestions limitations are related to case company's future strategy and actions that are beyond the reach of this study. It is my sincere hope however, that some of the suggestions resonate with company representatives and that they will indeed turn into practice, making the thesis useful for them and circular economy in general.

6.1.1 Case study limitation

Case studies illustrative power of a chosen issue is always limited. It is quite possible, that the chosen case does not illustrate the multitude of circular business model possibilities well – but through rigorous analyses at least the attempt may be considered of value. The intrinsic stream of the case study is also subject to limitations, since there is no telling for sure in advance, if the suggestions will lead to hoped results. A thorough analyses of company's business model strengths and weaknesses should nevertheless provide useful insights to company development and present sufficient knowledge of Entrepreneurship and Innovation Management subject knowledge.

There are also contextual limitations like time and location, but these are understandable and a result of conscious choice. There can be no great generalizations from a case study ever, also not in this case. Questions about methodological limitations may also be raised: is the interview analyses sufficient? Could there have been more structured questions and analyses?

Since the themes named were however recurring and easy to spot, I trust the method of building the analyses from the ground, has been sufficient and can easily be verified by anyone interested enough to reading quotes. Dimensions are subject to more discussion, but I claim they are representative of the interviews and circular economy business model discussion.

6.1.2 Qualitative data and methodological limitations

Qualitative data and especially qualitative interviews are an easy target for several critical questions: is the chosen data relevant for research question? Are the interviewees the right people to answer the questions? Is the method of collecting data coherent? Are the interviews conducted properly? Is the interpretation of interviews' content explained, understandable and solid? Interpreting qualitative data, even when trying to be as rigorous with the analyses as is suggested in Gioia method is always open to multiple interpretations.

The iterative process and the findings are grounded in the interviews but following the Gioia method to the fullest and visualizing the data structure in a refined way did perhaps leave some hopes for the future. The data structure working sheet (Appendix 4) does however proof the rigorous study of interviews and show the construction of themes and dimensions.

Since I have spent a significant amount of time researching the case company, theoretical aspects of circular economy business models and conducting, listening, and analyzing the interviews in several steps, it is my sincere belief, the interpretations do justice to the informants' accounts. Methodological openness is a conscious decision and all the interviews and other material, the action plan and the background literature form a body of knowledge that is visible to anyone interested in contesting it.

My attitude towards the interviews as a form of data collection is practical: interviews provide information – *participants' believes, perspectives, opinions and attitudes* (Roulston, 2010) about case company as a circular economy enterprise striving for success. The interviewees are experts on the company, so the data they provide is interesting and valid part of the research material. My analyses is grounded on data and interpreted considering theory. The data structure, concepts and themes found will be explained and the analyses made visible. The neo-positivist attitude may be questioned for its “blind faith” in the participants' authenticity (Roulston 2010). In this study this is not a problem, since the participants' opinions are just one strand of information in the attempt to conclude suggestions for company future.

The number of interviewees might also be questioned but since I am not trying to make any generalizations, the amount is not as important as the quality. What could have been stressed more, was each interviewee's relation to the case company, but due to research question of trying to find out what the best options for the case company's future success are, the mixture of different stakeholders was highly productive. One group of stakeholders is missing in the analyses, and that can be considered a limitation.

6.1.3 B2B lens as limitation and suggestions for future research

Risain works as a mediator between B2B clients and B2C customers. In this research I have chosen to study only the B2B functions and value creation, since it is my belief, that is where Risain's strengths and future success lies. Not having included the B2C experiences and viewpoints may however leave some questions uncovered or given too little importance: sales channels, shipping and other B2C specific development questions like marketing are not studied here.

I suggest this aspect to be taken under scrutiny in future research: it is extremely important to study consumers' attitudes, awareness, perceptions, and desires concerning reuse practices. There is plenty of room to do research on the consumers and circular economy, even if it was not in focus in this case study.

Studies concerning Finnish circular economy and business models are hard to find. My thesis is an effort to start filling void. There is a lot of room for more case studies and efforts to try and understand the circular economy as an entity as well – the small glimpse of the networks and connections related to just one tiny reuse operator are already impressive. It is my sincere hope this study can help see the rich field of potential study questions and highlight the importance of the small niche operators as real innovations and agents of societal change.

REFERENCES

- Afuah, A., & Tucci, C. L. (2002). Internet Business Models and Strategies: Text and Cases. In *McGraw-Hill Higher Education eBooks*.
<http://ci.nii.ac.jp/ncid/BA50722339>
- Henry, M. A., Bauwens, T., Hekkert, M. P., & Kirchherr, J. (2020). A typology of circular startups: An Analysis of 128 circular business models. *Journal of Cleaner Production*, 245, 118528. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.118528>
- Bidmon, C. M., & Knab, S. F. (2018). The three roles of business models in societal transitions: New linkages between business model and transition research. *Journal of Cleaner Production*, 178, 903- 916.
- Blomsma, F., & Brennan, G. (2017). The Emergence of Circular Economy: A New Framing Around Prolonging Resource Productivity. *Journal of Industrial Ecology*, 21(3), 603–614. <https://doi.org/10.1111/jiec.12603>
- Bocken, N. M., De Pauw, I., Bakker, C., & van der Grinten, B. (2016). Product design and business model strategies for a circular economy. *Journal of Industrial and Production Engineering*, 33(5), 308-320.
- Bocken, N. M., & Short, S. W. (2016). Towards a sufficiency-driven business model: Experiences and opportunities. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 18, 41-61.
- Bocken, N. M., Short, S. W., Rana, P., & Evans, S. (2014). A literature and practice review to develop sustainable business model archetypes. *Journal of cleaner production*, 65, 42-56.

Bocken, Nancy & Rana, P. & Short, Samuel. (2015). Value mapping for sustainable business thinking. *Journal of Industrial and Production Engineering*. 32. 1-15. 10.1080/21681015.2014.1000399.

Cassen, R. (1987). Our common future: report of the World Commission on Environment and Development. *International Affairs*, 64(1), 126.
<https://doi.org/10.2307/2621529>

Castellani, V., Sala, S., & Mirabella, N. (2015). Beyond the throwaway society: A life cycle-based assessment of the environmental benefit of reuse. *Integrated Environmental Assessment and Management*, 11(3), 373–382.
<https://doi.org/10.1002/ieam.1614>

Christensen, C. M., Bartman, T., & Van Bever, D. (2016). The hard truth about business model innovation. *MIT Sloan Management Review*, 58(1), 31.

Corley, K. G., & Gioia, D. A. (2004). Identity Ambiguity and Change in the Wake of a Corporate Spin-off. *Administrative Science Quarterly*, 49(2), 173–208.
<https://doi.org/10.2307/4131471>

Creswell, John W. (2007). *Qualitative inquiry & research design: choosing among five approaches*. Thousand Oaks : Sage Publications

Ellen McArthur Foundation 2015, Towards a circular economy: Business rationale for an accelerated transition <https://ellenmacarthurfoundation.org/towards-a-circular-economy-business-rationale-for-an-accelerated-transition>

European Commission (2020) Europe's new agenda for sustainable growth. Online. Available at: [Circular economy action plan \(europa.eu\)](https://ec.europa.eu/economy_finance/circular-economy-action-plan/)

European Environment Agency (2015). Closing the loop. Online. Available at: Closing the loop - An EU action plan for the Circular Economy COM/2015/0614 final — European Environment Agency (europa.eu)

Evans, S., Vladimirova, D., Holgado, M., Van Fossen, K., Yang, M., Silva, E. A., & Barlow, C. Y. (2017). Business model innovation for sustainability: Towards a unified perspective for creation of sustainable business models. *Business Strategy and the Environment*. 26(5), 597-608.

Geels, F. W. (2002). Technological transitions as evolutionary reconfiguration processes: a multi-level perspective and a case-study. *Research Policy*. 31(8-9), 1257-1274.

Geissdoerfer et al. (2017) The circular economy – a new sustainability paradigm. *Journal of Cleaner Production*, 143. (2017), pp. 757-768).

Ghisellini, P., Cialani, C., Ulgiati, S. (2016). A review on circular economy: the expected transition to a balanced interplay of environmental and economic systems. *Journal of Cleaner Production* 114, 11-32.

Gioia Dennis A., Corley Kevin G., Hamilton Aimee L., (2012) Seeking Qualitative Rigor in Inductive Research: Notes on the Gioia Methodology. *Organizational Research Methods* 16(1) 15-31 <https://doi.org/10.1177/1094428112452151>

Guldmann, E. (2019) Circular Business Models - Innovation Journeys Towards a Circular Economy. https://www.researchgate.net/publication/330728278_Circular_Business_Models_-_Innovation_Journeys_Towards_a_Circular_Economy

Haaker, T., Bouwman, H., Janssen, W., & de Reuver, M. (2017). Business model stress testing: A practical approach to test the robustness of a business model. *Futures*. 89, 14–25

- Haila, K., Salminen, V., Kiiskinen, J., Roiha, U., Leppänen, R., Kiemunki, J. (2023). Kiertotalouden strategisen ohjelman arviointi. *Valtioneuvoston julkaisu* 2023:32. DOI <http://urn.fi/URN:ISBN:978-952-383-558-0>
- Hart, J., Adams, K., Giesekam, J., Tingley, D. D., & Pomponi, F. (2019). Barriers and drivers in circular economy: the case of the built environment. *Procedia CIRP*, 80, 619–624. <https://doi.org/10.1016/j.procir.2018.12.015>
- Henry M., Bauwens T., Hekkert M., Kirchherr J. (2020). A typology of circular start-ups: An Analysis of 128 circular business models. *Journal of Cleaner Production*. Volume 245 (2020) 118528. DOI:10.1016/j.jclepro.2019.118528
- Kirchherr, J., Reike, D., & Hekkert, M. P. (2017). Conceptualizing the circular economy: An analysis of 114 definitions. *Resources Conservation and Recycling*, 127, 221–232. <https://doi.org/10.1016/j.resconrec.2017.09.005>
- Kierrätyskeskus (2022) Research study on developing re-use networks in Europe, Final report, https://www.kierratyskeskus.fi/files/17402/FINAL_REPORT__Research_study_on_developing_reuse_networks_in_Europe.pdf
- Laaksonen J., Salmenperä, H., Stén, S., Dahlbo, H., Merilehto, K., Sahimaa, O. (2018) The Finnish NWP, ‘From Recycling to a Circular Economy – National Waste Plan to 2023. Ministry of Environment. Online. Available at: SY_01en_18_WEB.pdf (valtioneuvosto.fi)
- Lankoski, L. (2016). Alternative conceptions of sustainability in a business context. *Journal of Cleaner Production*, 139: 847-857.
- Myllymaa & al (2021). Reports of the Finnish Environment Institute 19 / 2021, Executing circular economy strategies in practice in Finland, Results and experiences

from the Circwaste project. Executing circular economy strategies in practice in Finland. Results and experiences from Circwaste project (helsinki.fi)

Nußholz, J. (2017). Circular business models: Defining a concept and framing an emerging research field. *Sustainability* 9(10), 1810.

Nußholz, J. L., Rasmussen, F. N., Whalen, K., & Plepys, A. (2020). Material reuse in buildings: Implications of a circular business model for sustainable value creation. *Journal of Cleaner Production*, 245, 118546. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.118546>

Pieroni, M. P., McAloone, T. C., & Pigosso, D. C. A. (2021). Circular economy business model innovation: Sectorial patterns within manufacturing companies. *Journal of Cleaner Production*, 286, 124921. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.124921>

Reike, D., Vermeulen, W. J., & Witjes, S. (2017). The circular economy: New or Refurbished as CE 3.0? — Exploring Controversies in the Conceptualization of the Circular Economy through a Focus on History and Resource Value Retention Options. <https://www.sciencedirect.com/journal/resources-conservation-and-recycling>, 135, 246–264. <https://doi.org/10.1016/j.resconrec.2017.08.027>

Roulston, Katrjryn (2010). Considering quality in qualitative interviewing. *Qualitative Research*. vol. 10(2) 199–228

Sitra (2019). Finland's roadmap to circular economy 2.0 [Online]. Available at: <https://www.sitra.fi/app/uploads/2019/03/kiertotalouden-tiekartta-tiivistelma-en2.pdf>

Statistics Finland (2021). Enterprises by industry, *Enterprises by size class in personnel*. [Online]. Available at: https://www.tilastokeskus.fi/tup/suoluk/suoluk_yritykset.html

Statistics Finland (2023) Standard Industrial Classification TOL 2008. [Online]. Available at: <https://www2.tilastokeskus.fi/en/luokitukset/toimiala/?code=74102>
Statistics Finland 2022, Kiertotalousliiketoiminnan indikaattorit. [Online]. Available at: https://www.stat.fi/tup/kiertotalous/kiertotalousliiketoiminnan-indikaattorit_en.html

Urbinati, A., Chiaroni, D., & Chiesa, V. (2017). Towards a new taxonomy of circular economy business models. *Journal of Cleaner Production*, 168, 487–498. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2017.09.047>

Osterwalder, A., Pigneur, Y., & Tucci, C. L. (2005). Clarifying Business Models: Origins, Present, and Future of the Concept. *Communications of the Association for Information Systems*, 16. <https://doi.org/10.17705/1cais.01601>

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation : A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. <https://academicjournals.org/journal/AJBM/article-full-text-pdf/BA71B6427744.pdf>

Oghazi, P., & Mostaghel, R. (2018). Circular Business Model Challenges and Lessons Learned An Industrial Perspective. *Sustainability*, 10(3), 739. <https://doi.org/10.3390/su10030739>

Rosa, P., Sassanelli, C., & Terzi, S. (2019). Towards Circular Business Models: A systematic literature review on classification frameworks and archetypes. *Journal of Cleaner Production*, 236, 117696. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.117696>

Salvador, R. B., Barros, M. V., Da Luz, L. M., Piekarski, C. M., & De Francisco, A. C. (2020). Circular business models: Current aspects that influence implementation and unaddressed subjects. *Journal of Cleaner Production*, 250, 119555.
<https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.119555>

Valtioneuvosto (2022) Ympäristöministeriöltä avustusta 18 hankkeelle rakennetun ympäristön ilmastotyöhön (valtioneuvosto.fi)

Zott, C., Amit, R., & Massa, L. (2011). The Business Model: Recent Developments and Future Research. *Journal of Management*, 37(4), 1019–1042.
<https://doi.org/10.1177/0149206311406265>

APPENDICES

Appendix 1, Interview invitation

VS: Haastattelupyyntö/ Risain Oy & Aalto-yliopisto

Lähettäjä: Hatakka Mari <mari.i.hatakka@aalto.fi>
Lähetetty: maanantai 20. helmikuuta 2023 10.41
Vastaanottaja: Hatakka Mari <mari.i.hatakka@aalto.fi>
Kopio: ismo.roponen@portfoliohouse.fi <ismo.roponen@portfoliohouse.fi>; sirpa@risain.fi <sirpa@risain.fi>
Aihe: Haastattelupyyntö/ Risain Oy & Aalto-yliopisto

Hyvä vastaanottaja,

Risain Oy on käynnistänyt ympäristöministeriön tuella hankkeen, jonka tavoitteena on rakennetun ympäristön vähähiilisyttä tukevien ja uudelleenkäyttöä tehostavien palvelujen, työkalujen sekä toimintamallien kehittäminen. Hanke tuottaa tutkimustietoa ja toimintamalleja rakennusten ja irtaimiston uudelleenkäytön tehostamiseksi.

Osana hanketta tehdään avainsidosryhmien haastattelututkimus. Haastattelun suorittavat kauppatieteiden maisterin loppuyötä Aalto-yliopistolle tekevä Mari Hatakka ja kehityshanketta vetävä Ismo Roponen Portfolio House Oy:stä.

Toivomme, että voitte osallistua haastatteluun ja antaa arvokkaan panoksenne meille kaikille tärkeän kiertotalouden kehittämiseen.

Haastattelut on tarkoitus toteuttaa maaliskuun aikana Teams-kokouksina. Haastattelun kesto on maksimissaan yksi tunti. Pyydämme ystävällisesti, että valitsette tämän linkin takan olevasta Doodle-kalenterista teille parhaiten sopivat ajankohdat. Mari Hatakka on erikseen yhteydessä aikataulujen varmistamisen suhteen.

<https://doodle.com/meeting/participate/id/dw065r8e>

Ystävällisesti,

Mari Hatakka, Aalto-yliopisto (puh. 0456300624) ja Ismo Roponen Portfolio House Oy



Appendix 2, Interview questions

Which Risain services do you use?

How satisfied are you with Risain's current services?

How do you think the services and the process work, is there anything you would change?

Would it be useful for you to get more information about materials, the dismantling and/or sales process or some other area?

Pricing, do you think it's cheap, expensive or something in between?

What services do you hope Risain will offer in the future?

What significance do Risain's services have for your own operations?

Is your circular economy activity due to a law, regulation or some other obligation, or is it solely a matter of your own free will?

Does your company have other measures related to the circular economy: reduction, reuse, further utilization of materials, recycling?

Which factors are most important to you: environmental responsibility, earnings from materials, carbon footprint measurement or someone else?

Do you receive financial support for reuse from someone? (municipality, state, some other form of support)

Do you have an idea of how other actors in your field act in similar situations?

What are Risain's strengths?

Would you recommend Risain to others?

Where did you get information about Risain's services?

Appendix 3, Risain action plan

Development of a low-carbon reuse service, tools and business model to support the low carbon use of the built environment

Glossary/Terminology

Reuse The reuse of a loose or easily removable product that has been removed from its original purpose, either as is or repaired, for the same or a different purpose.

Reuse Using the materials of a product that has been removed from its original purpose, for example in the manufacture of another product.

Recycling Using a product or material after its original purpose has been removed, either through reuse or reuse.

Waste A substance/object created or left over in the process, which its owner intends to remove, or has removed or is obliged to remove from use, because it has become unnecessary or has been classified as worthless.

Building part A conceptually independent material part of a built object, which consists of building products, e.g. partition door, partition wall, sliding glass doors, kitchen furniture. (water roofs, exterior walls, intermediate floors). Note the latter belong to the demolition contractor.

Circular Economy An economic system that increases and preserves the value attached to goods and materials and prevents the generation of wasted material or waste. Circular economy methods include, for example, extending life cycles, reusing or repairing.

Source: Havu Järvelä, diploma thesis, Aalto University

Starting point

Risain Oy produces a reuse service where a company, municipality or other body managing real estate can recycle disused furniture, equipment, building parts and materials for further use. Our goal is to accelerate the circular economy and create new jobs. We help companies and communities turn space changes from an expense item into a competitive factor. Our service creates significant carbon emission savings and it promotes the responsibility of the clients' operations as well as the know-how of utilizing recycling as part of the business. With our service, our customers save time, resources and costs. At the end of each project, we report to the client the resource and carbon emission savings it brings.

The primary goal of the operation is to find a new use for movable furniture, equipment and building parts that can be removed intact and continue their life cycle instead of disposal. Interest in the service is growing rapidly, because e.g. big central stores, real estate

companies and cities want to act more and more responsibly in real estate renovation and demolition projects. Recycling operation also brings significant waste cost savings.

Enhancing the circular economy requires new operating models and tools. Used chattels and building parts must be made more attractive, usable used products must reach a wider buyer base, buying must be easier and logistics must offer a functional solution for remote purchases as well. The project develops recycling services suitable for different clients and product groups, a national sales concept and a logistics solution for recycled products.

In addition, the project will further develop a carbon emission saving and cost saving calculator, which can be used to report concrete values of the benefits of reuse to the commissioning party. The client can use this information in their own marketing and responsibility communication. Risain Oy has already tested this type of counter in operation and it has been found to be a good motivator for property owners. However, the calculation model and the parameters used in it still require research and development work so that the results it gives are seamless.

Research objects

1. Processing the attractiveness and quality of used furniture and building components
 - improving attractiveness
 - quality and eligibility management
2. Extending the visibility and distribution of reusable products to a larger buyer base
 - application of modern online shopping tools and operating models
 - developing appreciation and interest through social media platforms
3. Developing easier accessibility
 - logistics and utilization of terminal services as part of the circular economy
 - recovery of useful movables and materials as part of the repair and demolition process
 - storage and forwarding functions suitable for sorting and recycling
4. Calculation of carbon emission savings and cost savings brought by recycling
 - calculation model and parameters of a suitable carbon emission savings calculator
 - verification and calculation of the resulting cost savings
 - measurement and reporting of benefits

The aforementioned research group produces a significant amount of new information from a new perspective. We strongly believe that in the future, an even wider range of goods and materials that are considered unnecessary for buildings will be of interest to an even wider group of buyers.

Procedures

The major goal of the development project is to speed up the development and spread of services and operating models that combat climate change and support low carbon in the built environment, promote the renewal of the economic structure, and increase the competitiveness of Finnish companies based on sustainable solutions.

At the level of practical measures, the main goal is a significant increase in carbon emission savings in connection with the renovation and demolition of real estate. By creating new efficient and innovative services, we extend the life cycle of movable property and structural components. We follow the priority order of the Waste Act and promote the low-carbon nature of the construction industry. We also want to find easy-to-understand recycling efficiency metrics for clients. Clear measures of the financial and environmental benefits achieved are a key factor in increasing recycling activity.

We conduct surveys in which we interview both current and potential new customers. The targets are large real estate-owning central stores, cities, municipalities, insurance companies, parishes, etc. Another important group are companies that build real estate for rental purposes and companies and communities that renovate and demolish real estate.

We analyze the reusable items on the market, their acquisition, sale, pricing and purchase process. We find out how to make used goods and materials more desirable and easier to buy. In addition, we look for and experiment with new product presentation and imaging methods suitable for social media and the digital sales environment.

We investigate the functions and service possibilities related to recovery, storage and transportation. How could you buy a recycled product with door-to-door delivery? Can the purchase decision be supported with efficient delivery logistics?

We are investigating how and where responsibility should be emphasized in order to increase the utilization of recycled materials. How do the client and the buyer of the used product benefit from recycling? How do they perceive the meaning of their responsible act. How does the client communicate to its own stakeholder and customer groups?

We develop and pilot tools for calculating carbon emission savings and waste cost savings, as well as reporting the results to stakeholders. Risain Oy's business creates a good foundation for immediate testing of calculation and reporting models in the customer interface.

Score

On the basis of the data collection, innovative and commercially viable operational models, processes and tools that enhance the reuse of building parts, equipment and movables are conceptualized and tested. Different expert groups and companies are utilized in the

conceptualization and experiments. For example, producers of social media, digital sales platforms and logistics solutions.

The concrete goal is to multiply the reuse of building materials and movables by creating an operating model that makes their sale profitable, the products and materials for sale desirable, and the acquisition easy. As the producer of the research and a pioneer in the field, Risain Oy will be the first to use the results. The volume is so large that there is room in the industry for several operators utilizing Risain's model.

Clients renovating and demolishing properties benefit significantly. The greater the share of movable property and building parts that can be reused, the lower the cost and carbon footprint caused by waste sorting and waste transportation.

A research report on the key findings and results of the project will be published after the project is completed as part of the Ministry of the Environment's Low Carbon Built Environment Program

Appendix 4, Data structure work sheet

Quote	Theme	Dimension
Ehkä jopa vähän kirkas otsasta niinku otetta, mutta ei siitä kokemuksestaan ole siis mitään haittaa, että että osaa niinku sanoa niinku ja Sirpallahan on aina semmoinen niinku ote asioihin semmoinen optimistinen ei ainakaan niinku pessimistinen että että että jo niinku realistinen tai tai ainakin optimistinen että.	attitude	Ideology
Niin kun vaikka mobiileja missä mistä on tehty helpoksi niin sehän tulee ihan satavarmasti kasvamaan että nyt mä en puhu niinku tavallaan myymäläkalusteiden jatkokäytöstä vaan ihan niinku ylipäätään tuosta tavallaan mikä on meille s ryhmänä tai mulle KT alan osaajana niin tavallaan kilpailija totta kai, mutta silti kokonaisuuden kannalta hyvä juttu ja se, että miten niinku itse pystyttäisiin s ryhmänä olemme mukana siinä niin.	buying items	
yleinen ilmapiiri ajattelu siellä kaupungin loppuu helsingin kaupungilla on niinku tästä kiertotalouden hyödyntämisestä? Onhan se vähän niin, että että se yleinen ehkä näkemys ei ole hirveän positiivinen vielä.	fighting for the cause	
Tulee joo joo, mutta että on sen ikinä että että kun me tota pari vuotta sitten kysyttiin silloin niinku tuoreen keittiön ostajilta, että niinku vähän tämmöistä vastuullisuus meidän vastuullisuus viestinnästä ja ja mitä he olisi halunnut ja vaikuttaako se ostopäätökseen, niin ei se suomessa vielä ole. Se se on semmoinen niinku kirjikka kakun päällä, mutta se ei ole se minkä perusteella se se niinku se valinta sitten tehdään, että jos vastuullisuutta.	fighting for the cause	
Ja jos me halutaan tai kun me halutaan meidän ilmastopäästöjä pienentää, niin meillä ei ole muuta vaihtoehtoa, koska tällä nykyisellä materiaalien vähähiilistämällä, niin me ei keretä niihin tavoitteisiin eli meidän täytyy.	fighting for the cause	
Aika paljon siitä, että sitä purkamista tehdään edelleen niin kuin on aina tehty. Tai se se tila ei ole vielä niinku ei olla kehitytty sen kiertotalouden kanssa niin pitkälle, että ymmärrettäisiin että sille pitää jättää ensinnäkin	lack of understanding	

aikaa, koska sitähan se vaatii että että sinne ei voi vaan tulla niinku purkupallon kanssa ja pistää paikkoja nurin jos meinaa niinku uudelleen käyttöön siellä harrastaa niin sinne tarvitsisi varata sitä aikaa.		
Joo kyllä kyllä, että se on vähän sama kuin työturvallisuus ehkä joskus tai kosteudenhallinta joskus, että kun se tulee uutena asiana niin niin se ahdistaa ja sitä ei oikein haluttaisi tehdä. Ja sitten kun siinä menee muutama vuosi niin sitten sitä ei ole osataan ja Sitten sitä ei ole vähän niinku vaaditaankin kaikilta, että se tulee sitten niinku DNAN ja hengitysilmaan.	lack of understanding	
Huonolla hinnalla, mutta sitä kautta kuitenkin päästiin eroon ja ne meni jonnekin hyötykäyttöön, että ihan kiva, että ei niinku muutenhan se olisi ollut sitten joku meillä varastointi tai sitten ihan hävittäminen edes.	no waste	
Joo jos mulla tulee tuollaisia niinku selkeitä isoja pois-toja niin ehdottomasti voi niinku sitä kautta niitä niitä kaupitella, että onhan se ehdottomasti parempi vaihtoehto kuin se, että me tilaa tuohon jätelain pihaan ja jumpataan sinne, että ehdottomasti kyllä, mutta sitten taas se pitää niinku skaala muistaa että mitä kannattaa kannattaa niinku ton kautta pyöräyttää ja mitä ei että ei nyt ihan kaikkea ja sitten se että että.	no waste	
Helpotus, että päästiin niistä eroon ja saatiin pikkuisen rahaa, kun versus se että oltaisiin hävitetty ne ja maksettu siitä, Ei ei puhutaan niin pienistä summista, että ei ole niinku sen kannalta ei ollut tää niinku että ei tätä että tätä varmaan kukaan tee sen takia että nyt niinku sillä paikat tässä jotain.	no waste	
Ensimmäiset EPD sain viime vuoden puolella meidän tuotteille laskettua, niin kyllähän sieltä selkeästi nousee. Sitten se raaka aine siitä meidän tuotteen niin kun hiilijalanjäljestä on. Se on se isoin tekijä, että miten me saataisiin sitä sitä niinku hyödynnettyä itse paremmin ja myös sitten myös niin päin, että että sitten niinku vähennettyä sitä sitä tota tuonne kaatopaikalle menevää tai tai energiahyötykäyttöihin kaatopaikalle, mutta energian hyötykäyttöön.	no waste	
Luonto antanut periksi että että me nyt niitä vaan roskiin heitetään. Toki se on kaikista helpoin ja vaivattomin että joku muu vie, mutta kyllä me haluttiin sitten tää.	no waste	
ei vaan luonto antanut periksi niin kun samaan ja ja varattiin sitten aikaa siihen että että pystytään ne sitten	no waste	

<p>hävittämään. Aloitettiin tarpeeksi ajoissa sitten se hävitysprosessi mikä on, mutta nykyään se on meillä osana tätä vastuullisuusohjelmaa sitten että, mutta se taisi olla ensimmäinen.</p>		
<p>green dealin myötä haluamme niinku tarkastella tätä purkamisen kiertotaloutta aika kokonaisvaltaiseksi ja olemme tunnistaneeet, että että meidän purkukohteissa Jaa aika paljon semmoista vielä, vaikka ne on tämmöisiä sisäilmakohteita monet niin semmoista hyötykäyttökelpoista niinku irtokalusteetetta, mutta myös tämmöistä niinku kiinteää irtaimistoa ja taloteknisten laitteistoa</p>	no waste	
<p>Sitten tääkin tuli aina tää tuli esiin että mitä me tehdään nyt ei me voida näitä roskein viedä niin näitä juttuja kun palloiteltiin sitten sirpan kanssa niin sittenhän esitti esitti tän Huutomyllyperiaatteensa ja me näytettiin niinku älyttömästi peukkuja, että joo anna palaa vaan ja se lähti ihan ihan sitten siitä.</p>	no waste	
<p>Mutta tota niin niin siellä on varmaan paljon ideoita taikka mäkin oon törmännyt siihen, että se matkan varrella että on paljon ideoita kiertotalouden puolella että tämmöistä ja tuommoista ja pitäisi tehdä ja ja hyvä tehdä ja tuossa olisi iso potentiaali. Mutta tavallaan niinku. Liian vähän niinku näkee niitä, että että tavallaan se konkretisoituu liiketoiminnaksi, että että niinku yleensä ne vielä niinku iso gappi on, sillä niinku tavallaan niiden puheiden ja sitten sen käytännön toiminnan välillä että.</p>	potential	
<p>Luonnonvarojen säästö - Että se on just se se mitä meidän pitäisi saada enemmän niinku korostettua tässä kiertotaloudessa.</p>	saving earth's resources	
<p>Miten sen nyt sanoisi positiivinen haaste niinku että kyllähän tässä nyt aika paljon ollaan tota, Luonnonvaroja käytetty tähän, että on kasvatettu koko ajan ja kaikki perustuu jatkuvaan talouskasvuun, Niin onhan tää nyt niinku silleen isosta isoista asioista puhutaan muutoksessa niinku käyttäytymisessä</p>	saving earth's resources	
<p>Mutta niin kun tämmöinen myöskin meidän tää kirjasti meidän omaa ajatusta niinku siihen uusiokäyttöön, että jos joku on vähän rikki tai.</p>	seeing value in old, new thinking	

Joku on nyt juuri suunniteltu tuohon huoneeseen, niin minkä takia me ei ajatella sitä johonkin toiseen paikkaan. Tässä talossa se palvelee siellä ja tehdä sille joku pikku fiksaus.	seeing value in old	
Joku joku nuorempi niinku varmasti niinku mieltisi että vau että tää ei. Tää on äärettömän hieno juttu ettei se hotellihuone ole yhtään sen huonompi jos se on nyt vaihdettu joku pöytälevy.	seeing value in old	
On niin kova rakkaus tähän taloon ja rakkaus niihin tavaroihin ja niihin mitä on tilattu ja sitten mieltii että voi vitsi toikin tuoli maksoi tonnin ja mitä siitä on maksettu satanen ja niin tulee niinku semmoinen niin kuin että no siitä olisi tullut ihan hyvä kun sen olisi päällystännyt ja se lähtee se ajatus sitten siihen hamstraamiseen ja säilytetään jos joskus jotain tarvitsee.	value in old	
Käytännössä niinku me lasketaan ne kaikki kalusteet ja muut niin jätteenä sinne eikä tota arvo tavarana.	waste	
Ja sittenhän tää olla just ne jätemaksut ajaa meitä lajittelemaan mahdollisimman hyvin, koska jätteet on ihan eri niinku eri hintaista, että jos sä saat sitä puuta niin puuta ja puuta ja metallit siitä erikseen niin ne on niinku kannattavaa. Ja sitten eihän meillä niinku itse penkkaa menevään. Ei ole paljon muuta kuin haittaa ainetta sisältävät niinku asbesti.	waste	
Joo no tota nyt jos mietitään taas niinku purkuhankkeita niin haastehan on se että kun purkulupaa astuu voimaan niin kaikesta siitä materiaalista joka vielä on siellä rakennuksessa tulee jätettä ja kun siitä tulee jätettä niin sitten sitä ei saa enää niinku käyttää mihinkään. Elikkä se on niinku jotenkin saastaista tai miten sitä nyt ikinä mutta kun se saa jätetä statuksen niin se vähän niinku meni siinä sitten ja nyt sitten viime.	waste vs. material	
Että täällä niinku rakentamisen puolella niin lait ohjaaja kannustaa sinne uudelleenkäyttöön ja kierrätykseen, mutta sitten ympäristö lakien puolella jolla on tosi tarkkoja siitä statuksesta ja ne on niinku tavallaan. Ne lajit on ristiriidassa keskenään ja tää on niinku se ensimmäinen niinku tavallaan haaste ja nyt sitten esimerkiksi tukesi viime vuoden kevääseen asti tulkitsi lakia niin että ei saa käyttää	waste vs. material	
No suomessa on kuitenkin tätä uudelleenkäyttöä harastettu aikaisemmin, että meillähän on ihan niinku rakennuksia kohteita niinku tuolta seitsemänkymmentäluvulta taitaa olla ensimmäinen.	waste vs. material	

Uudelleenkäyttö bisneksestä saadaan huikea menestystarina ja sehän tietysti vaatii myös niin kun kuluttajien ja tuotteita hankkimien yritystenkin niin kun tietoisuuden lisäämistä ja ymmärryksen kasvattamista.	attitude	Paradigm shift
Olemaan mukana nyt tässä murroksessa ja haluta oppia ja tota. Arkkitehtuurin ja suunnittelun kannalta niinku kiinnostava ajankohta, että tavallaan tällaista murrosvaiheen sitten on myös uusia mahdollisuuksia tuossa niinku designpuolella ja. Ja tavallaan että että pitää ajatella niinku asioita ihan ihan uudesta näkökulmasta uudella tavalla ne.	attitude	
Mutta että siinä menee nyt hetki ja tässä kestävä niinku ei kiertotaloudessa yksistään vaan koko tää kestävä kehitys kun tää tulee niinku ryminällä kun täältä tulee niinku monta asiaa päälle niin sitten niistäkin joutuu. Mä en tiedä joutuuko valitsemaan että niinku pienimmän pahan mitä sieltä lähtee nyt sitten tavoittelemaan vai joutuuko vähän niinku kaikesta hoitamaan kaikkea se on niin uutta asiaa, että ihmiset ei niinku vaan vielä ymmärrä.	change is coming	
Nyt tästä kaksikymmentäviisi voimaan tulevasta rakentamislaista, jossa on sitten tää vähähiilisyys ja elinkaariominaisuudet on ne uudet tekniset vaatimukset ja tavallaan niinku ajaa meitä niinku tämmöiseen kokonaisvaltaiseen ajatteluun.	change is coming	
Tässä nyt niinku viimeisen vuoden aikana ja se on mennyt hirveästi eteenpäin ja myös tavallaan. Ehkä se viranomaisten tietoisuus tästä uudelleenkäytöstä ja siihen kannustamisesta niin on muuttanut tavallaan ehkä kaikkien vähän niinku näkökulmaa, että miten tähän asiaan pitää suhtautua.	change is coming	
Siitä ja mä myös oon sitä mieltä, että tähän pitää suhtautua kriittisesti tai ei kriittisesti. Mutta siis riittävällä vakavuudella. Näin niin tää on niinku nyt mä puhuin ehkä niinku rakennesuunnittelijan näkökulmasta niinku isossa kuvassa. Mutta sama homma pätee sitten sinne risainen puolelle, että jos meillä on vaikka nosto ovi mitkä menee ilmeisesti sirpan kautta hirveän hyvin kaupaksi.	change is coming	
tällä hetkellä mun bisnes pyörii näiden edelläkävijöiden kanssa, että just sen naatit, helsingin kaupungit, Tampereen kaupungit ja tota niin niinku tämmöiset toimijat niin niiltä tulee tilauksia ja nyt nää muut niin kun kyttäilee. Niinku ne ei vielä niinku että ne tekee	change is coming	

sitten kun on pakko ja sitten se pakko tulee kun se rakennuslaki tulee voimaan että mä luulen että bisnestä rupeaa tulemaan tuossa kaksikymmentäviisi vuonna että nyt sitten niinku mitä tässä pitää tehdä ennen sitä niin on.		
Joo tää ei ole niinku missään nimessä niinku stabiilia semmoinen helposti niinku kouriin otettava, että meillä on vähän ollut sama että noi mun esihenkilö liiketoiminnasta tai tämmöiset niinku sen liiketalouden pyörittämisestä vastaavat henkilöt niin ne on vähän niinku se on niinku haastavaa kun mä teen tätä kuitenkin päivittäin niin mullakin on vaikeuksia pysyä tässä niinku välillä kelkassa että mitä täällä tapahtuu niin sitten kun yrittää niinku pitää heitä kärryillä siitä että mikä on tärkeätä ja sitten mä kään en osaa aina välttämättä niinku kertoa että miksi tää on tärkeätä.	change is coming	
No no siis totta kai niin kun jos isommassa kuvassa puhutaan niin niin ympäristöasiat ohjaa nykyään tosi paljon meidän tekemistä, että että lainsäädäntö muuttuu koko ajan ja ja vaatimukset muuttuu koko ajan ja ja tulee myöskin EU tasolta taksonomia ja muuta mitkä tulee vaikuttamaan meidän tekemiseen ja siellähän jo sitten otetaan kantaa myöskin näihin asioihin, että että sitten kun meidän.	change is coming	
Mitään sellaista, että näin iso prosentti niin kun purettavaksi materiaalista pitää tässä kohteessa käyttää, että se on enemmän se, että mikä tulee että kuinka paljon pitää lajitella niin kun jatkotyö käyttöön ja se taas tulee sitten taksonomiasta, että.	change is coming	
Mutta jossakin vaiheessa se tulee varmaan ne vaatimukset (hiilijalanjälkilaskenta) , kun tällä hetkellä näillä aletaan jo tai kysellään tota kierrätysasteita ja.	change is coming	
Iso haaste, mutta ehkä siinä se tuleva taksonomia ja sen kiertotalouskriteerit, mutta sitten jossain määrin niin kun ihan oikeastikin muuttaa niitä käytännön hankkeita, että jos sinne tulee niitä vaatimuksia että pitää olla.	change is coming	
Rakennetussa ympäristössä ja niinku rakennetun ympäristön materiaaleille ja rakennusosiaille, niin ei ole se kysyntä. Ei ole vielä niin vahvaa kuin mitä ehkä tarjontaa voisi voisi niin kun saada kasvatettua. (vs. vaateteollisuus) Että että nää eri eri tuota niin toimialat liikkuu vähän eri nopeudella ja ja eri kypsyyssasteessa.	change is coming	

<p>Toki siis toi toisaalta tässä nyt ihan viimeisinä vuosina on tullut tullut positiivista signaalia siitä, että on näitä tahoja. Ja niinku ismo sanoit niin on niitä arkkitehtejä jotka jotka jo tän asian arvon tunnistaa ja ja mielellään löytää niitä ratkaisuja. Toki sitten se niinku se muutos voi tapahtua. Mä nyt en ota ihan suoraan kantaa, että tarvitaanko me niin kun heti sitä keppiä, mutta voisi olla että se niinku se muutos tapahtuu. Liian hitaasti ajatellen, vaikka sitten hiilineutraalisuustavoitteita ja ja resurssitehokkuustavoitteita. Jos jos sinne ei jonkinlaista. Kannustinta tai tai sitten pahimmassa tapauksessa tietysti pakkoa pakkoa luoda.</p>	<p>change is coming</p>	
<p>Kova kovaa laskentaa päästöjä päästöjen osalta ja sitä kautta niinku pehmeän pehmeitä arvoja kyllä tarvitsee, niin tarvitsee sitten olla mukana mukana tässä ja se sen tiedon tarve kyllä kasvaa ja kysyntä kasvaa että että ei sitä kannata kokonaan. Nyt tän tän hetken tiedon valossa niinku ei missään tapauksessa kannata sivuuttaa tai jättää niin kun sieltä raporteista pois vaan. Mutta että se kannattaa pyrkiä tuottamaan se tieto mahdollisimman kustannustehokkaasti.</p>	<p>change is coming</p>	
<p>Että pitää olla olla niin kun investointi rohkeutta toimijoilla. Ehkä sekin tietysti on on myös se, että ei me olla taidettu vielä nähdä uudelleenkäyttötoimintaan. Yhtään semmoista en ainakaan nyt muista äkkiseltään, että olisi yhtään niinku merkittävää pääomaointia nähty. Että ehkä semmoistakin rohkeutta voisi puhua tai puuttua, että että investoinnit eivät eivät ole uskaltanut sitten isoja investointeja tehdä.</p>	<p>Investments</p>	
<p>Kelpoisuuden osoittaminen ja käytännössä rakennusvalvontaviranomaisen hyväksyntä riittää niille, että että se oli merkittävä askel siihen, mutta sitten edelleenkin se, että miten se kelpoisuus osoitetaan ja ja riippuen siitä minkälaiseen kuinka vaativaan käyttötarkoitukseen se tulee, niin eihän se nyt ihan yksinkertainen asia, että se on käytännössä nyt niitä haetaan. Niitä malleja on monia tutkimushankkeitaakin nyt meillä, missä nimenomaan siihen siihen pyritään luomaan niitä. laadun ja kelpoisuuden osoittamisen puolella ja tokihan sitten on kaikenlaiset vastuukysymykset että että jos nyt rakennetaan sitten tai käytetään uudessa rakennuksessa.</p>	<p>legislation</p>	
<p>Maallinen ihmisparhaa että mieltii että ostetaan uutta.</p>	<p>linear thinking</p>	

<p>viranomaiskäytäntö on ollut niinku tosi kirjavaa ja me tarvitaan tälläkin hetkellä niinku rakennuspaikkakohtainen hyväksyntä sille, että me saadaan ne uudet rakennusosat käyttöön ja tää rakennuspaikkakohtainen hyväksyntä. Niille tuotteille niin on ikään kuin tammoinen viimeinen vaihtoehto, että jos me rakennetaan uudisrakennusta, niin meillä on se e merkintöjä ja meillä on kaikkea muunlaisia erilaisia merkkejä millä me todetaan, että materiaalit on kelpoisia. No nyt sitten kun me ollaan täällä purkupuolella, niin ei ole mitään tehtaan leimaa, että approved ihan sairaan hyvä ja nyt me joudutaan käyttämään sitä viimeistä vaihtoehtoista rakennuspaikkakohtaista hyväksyntää ja se on nyt tosi kirjavaa sitten niinku rakennuslupaviranomaisen niinku paikkakuntien kesken.</p>	<p>material quality, legislation</p>	
<p>Niinku tavallaan sen oman näkemyksensä mukaan ja nyt suomessa on sitten sen jälkeen kun 9 kuukautta sitten saatiin ympäristöministeriöltä se lupa uudelleen käyttöön, niin nyt sitten rakennuslupaviranomaiset top ten ryhmässä niin määrittelee niitä sääntöjä sille rakennuspaikkakohtaisen hyväksynnälle. Ja jos mietitään vaikka nyt tiiltä mikä tuntuu niinku tosi yksinkertaiselta kappaleelta uudelleenkäyttää, niin siihen on yksi kokaisen antti vääntänyt semmoista exceliä Siis semmoisia niin kun semmoisia niinku asioita mitä ei niinku itse tule edes ajatelleeksi, mutta siellä on niinku paloturvallisuus, kosteuden kestävyys iskunkestävyys ja näin edespäin. Ja nämä kaikki asiat pitää kaikille materiaaleille nyt käydä läpi, niin se on niinku. missä on ihan siis järkyttäviä rivejä.</p>	<p>material quality, legislation</p>	
<p>Aika isokin varastointitarvetta sitten jossakin ja sitten siihen liittyy myöskin aika paljon. Sitten sitä kelpoisuuden osoittamista niistä puretuista rakennustuotteita, että niille pitää todennäköisesti tehdä sitten tammöiselle kantaville rakennusosia ja vähän muillekin sitten erinäisiä tutkimuksia ja selvityksiä, jotta ne on sitten osoitettavissa kelpoisiksi siihen uuteen rakennuskohteen, niin se on sellainen iso iso asia, että kuka uskaltaa lähteä siihen tammöiseen niin kun.</p>	<p>material quality, legislation</p>	
<p>Meillä on ollut näiden viranomaisten kanssa useita palavereja. Jos näistä käytettyjen rakennusmateriaalien uusiokäytöstä, niin. Niin sitten näistä käytetyistä materiaaleista niistä ei välttämättä oikein tiedetä mitä ne on ja mistä ne on tullut. Niin sitten että jos näiden</p>	<p>material quality, legislation</p>	

<p>viranomaisten kanssa on kehitetty menetelmiä ja sitten että miten miten ne saadaan sitten todettua että ne täyttää täyttää noiden asetusten vaatimukset ne materiaalit että ennen kun niitä otetaan käyttöön.</p>		
<p>Mutta tietysti siellä nyt on tapahtunut, että tätä kehitystä että tän niin kun kelpoisuuden osoittamisen osalta, että siellä siellä on tulkinta sillei löystynyt, että että niitä vanhoja rakennusosia voidaan hyödyntää uudestaan. Toki sinne siellä on vielä se niin kun rakennusvalvonnan. Ja sitten tärkeä rooli siinä varmistaa, että että ne oikeasti kelpaa siihen kyseiseen kohteeseen ne rakennus rakennusosat. Että se semmoistakin lainsäädännöllistä muutosta siellä tarvitsee, mutta voi olla että tarvitaan kyllä sitä niinku myös ruuvin kiristämistä.</p>	<p>material quality, legislation</p>	
<p>Olemaan mukana nyt tässä murroksessa ja haluta oppia ja tota. Arkkitehtuurin ja suunnittelun kannalta niinku kiinnostava ajankohta, että tavallaan tällaista murrosvaiheen sitten on myös uusia mahdollisuuksia tuossa niinku designpuolella ja. Ja tavallaan että että pitää ajatella niinku asioita ihan ihan uudesta näkökulmasta uudella tavalla ne.</p>	<p>new thinking</p>	
<p>Se siihen on vielä mun mielestä pitkä tie, että että siinä ehkä pitää tapahtua sukupolven muutosta tai vaihdos ehkä siinä että tota niin niin se laadukkuus tavallaan tulee. Tulee ilmi sieltä tai se nostetaan niinku semmoiselle jalustalle vähän paremmin paremmin. Ei ei tarvitse niinku sanoit ettei tarvitse silotella, mutta tuota niin niin että se on. Se on niinku paremmin brändätty. Tavallaan se käytetty tuote niin tota siihen on varmasti vielä matkaa enkä en mä ainakin itse uskon että. Pystyn vielä, että se kulttuuri se vaatii niin ison kulttuurinmuutoksen, että että tota niin niin.</p>	<p>new thinking</p>	
<p>Se sekin vaatii vielä vielä mun mielestä jonkun verran aikaa ja ja semmoista kouluttamista alkaen. Tietysti sieltä sieltä tota niin yliopistoista ja ammattikorkeakouluista, mutta myöskin sitten niinku toimijoita pitää. Pitää niin kuin kouluttaa ja heidän tietoisuuden tasoa kasvattaa tässä asiassa.</p>	<p>new thinking</p>	
<p>Tätä asiaa niinku hankintamielessä. Vai menisikö tää ikään kuin meillä kaupungin tällaisen pienhankintajojen sisään, jolloin meidän ei tarvitsisi kilpailuttaa tätä mitenkään.</p>	<p>Acquisition</p>	<p>Value delivery:</p>

		Customer experience
Ehdottomasti haluttaisiin käyttää, mutta meillä on kaupungilla sitten ongelmat kun pitää sitten kilpailuttaa se toimia	Acquisition	
Mutta että sitten se hankintaprosessi myöskin että nythän on tota sitten tietty.	Acquisition	
Kokemus on ollut haaste ja sitten jos tota sirpa tosi niinku sellainen järjestelmällinen ja niinku pitää hyvin meidät niinku silleen niinku tiedottaa että mitä on tapahtuu ja tulossa ja.	communication	
Ei kai muuten kuin sitten tosissaan se, että että sitten varmaan siinä on myös se yhteydenpito sitten puolin ja toisin. Varsinkin tällaisessa tapauksessa. Jos jos tota noin meiltä vaaditaan vaikka nostoapua sinne, että me osataan varautua siihen sitten hyvissä ajoin, että että se ne ajoitukset pelaa.	communication	
Että se on varmaan se joka puolella aina haastava. Tietysti tämä kommunikaatio nousee aina joka puoli niinku joka kyselyssä aina että missä olisi parannettava ihan meillä sisäisestikin, mutta tota se että mitkä on sitten niinku ne kaikista helpot helpoimmat tavat ja varmasti niinku ketkä on vastuuhenkilöt ja kenen tarvitsee muuten vaan tietää että mitä tapahtuu.	communication	
Että se on just se haaste noissa itse kaupunkiorganisaatiossa, että mistä sä löydät ne oikeat ihmiset jotka sun pitää vakuuttaa siitä että että tää on hyvä hyvä ja helppo ja tää kannattaa ottaa.	communication	
Mutta että jotenkin, että saataisiin sopimusteknisiäesti ensin niinku kirjattua sinne sopimukseen, että vielä meidän mielestä siinä palvelusopimuksessa on semmoisia vähän mikkejä avoimiksi kysymyksiksi noin ehkä vähän ympärilyövästi ilmaistu.	contract	
Potentiaalia on molemmilla puolin sekä julkisella että yksityisellä ja ja tota niin niin ja yksityinen yksityinen. Varsinkin siellä on todella iso potentiaali, että.	customer potential	
Muuten kuin että yksityiset versus yritykset, että että tota molempia on molempia on paljon ja tota niin niin.	customers	

<p>Ja tuossa että on silloin ja tää kävi vielä niin niin tää kävi hyvin että että ostajat kävi oikeastaan silleen että me ei. Me ei niin kun sitä tiedetty eikä huomattu. Mutta tää tää sirpa kanssa on käytykin läpi sitä, että se pitää jotenkin saada ehkä paremmin koska respa oli vähän helisemässä että kuka sinä oot ja teenkö mä nyt sulle avaimen ja pääsetkö sä nyt kulkemaan mitä sä nyt haet ja.</p>	<p>extra work for own staff</p>	
<p>Mutta ehkä siihen vielä jotain hienosäätöä, että sen saisi vähän. Tuli semmoista sählinkiä. Ehkä tultiin hakemaan jotain kaapistoon ja sitten pitikin huoltoa jo pyytää niin silloin mä sanon sirpalle että nyt niin kun että että me me ei ole oikeasti osallistuta tähän, että ei meillä oleksua mennä sinne porakoneen kanssa.</p>	<p>extra work for own staff</p>	
<p>Ja sitten meilläkin kun on ollut varastotiloja, että ne ei meillä ollut niinku vuokrattu ja varastotiloja poissa. Meidän niin kun omasta omalta kiinteistöltä tai vakituisesta tiloista niin tota se on sitten aiheuttanut vähän haasteita siihen se nykyinen toimintamalli, että sitten me ollaan niitä avaimien kanssa kuljettu siellä. Ainakin tuo meidän noi osa tuotannon ihmisistä oli sitten silleen, että se työllisti meitä yllättävän paljon, mitä he ei ehkä ollut odottaneet sitten että tarvittiin. Luovutuksen lisäksi sitten sitä, että että kuka kuka kuskaa ja vie ja tuo ja niin edespäin että.</p>	<p>extra work for own staff</p>	
<p>No ei sinänsä. Onhan se ihan ihan selkeä sillä lailla kyllä, mutta tosissaan se mikä mikä niinku aiheutti sitten keskustelua se, että että tota tietysti sillä sillähän on arvoa, että te teette sen inventoinnin meille, mutta se se niinku mä sanoisin, että ainakin meidän tuotanto on yllätti, että kuinka paljon se sitten niinku työllisti meitä itseä josta tuli sitten niinku lisäkuluja meille kuitenkin. Mä tarkoitan ehkä enemmän sitä, että että meillä niinku tuotannosta jouduttiin osoittamaan sinne kuitenkin henkilöitä avuksi esimerkiksi trusteja tai tai sitten joku henkilö käytti omaa aikaansa siihen, että kävi auttamassa niitä ovia tai tai tai tän tyyppisiä asioita siellä.</p>	<p>extra work for own staff</p>	
<p>Me ollaan sitten niinku toimittu sellainen yhteistyössä esimerkiksi helsingin päässä, ettei jos sieltä tullaan paria tuolia hakemaan tai joku pöytä tai joku tämmöinen, ettei sen takia tarvitse lähteä Lahdesta. Lahdesta ajelee sitten tänne, että että meidän aulapalvelu tai joku</p>	<p>extra work for own staff</p>	

sitten niin kun täällä jos on itse sattunut olemaan siellä niin voidaan antaa.		
Ja sen lisäksi sitten meillä on itselläkin tällainen sisäinen tota Remonttireiska joka tota on sitten me käytetään niitä 2 päivää viikossa helsingissä, mutta siellä on aina aina jotain muutoksia käynnissä. Niin tota Niin niin hän osti myös tähän kaluste asiaan voinut olla lisää kädet jos tarvitaan.	extra work for own staff	
Toivon, että että jos tällaista menettelyä tehdään niin niinku resaa niilläkin olisi, niin kun sellaisia henkilöitä jotka on perehtynyt työmaaolosuhteissa toimimiseen ja että löytyy valttikortit ja työturvallisuuskortti ja sellaiset että se jo itsessään niinku helpottaa tosi paljon. Koska sitten kun se menee työmaa alueeksi niin sitten me ollaan naimisissa sen niinku työmaa.	knowhow of Risain	
Sitten se pitäisi se tilaaja vaan ymmärtää mä asian, että tavallaan se on se aika niinku tavallaan se mitä tilaajan pitäisi osata tehdä niin on antaa se aikaikkuna.	knowhow, process	
Että se ei ollut semmoinen kilometrin pituinen, että ihmiset on jaksanut oikeasti sitten tutkia ja huutaa. Mutta en mä tiedä sitten, että olisiko tuo hänen nettisivunsa kaipaisi jonkun näköistä sitten pop up ikkunan tai jotain että.	online store	
Siis joo, kyllä se on ihan jees siinä mielessä, että kun se on prosentuaalinen toteutuneista kauppasummasta, niin se motivoi heitäkin saamaan mahdollisimman ison kauppasumman, että jos se olisi niinku satanen per tuote, niin sittenhän se heilläkin olisi vaan se että ne saa nopeasti se liikkumaan, että se on prosenttiosuus toteutuneesta, niin silloinhan se motivoi kumpaakin saamaan parhaan mahdollisen tuoton sille.	pricing	
Ne oli ne oli kalliimpiakin ne jutut sitten muistaakseni, että hän hän laskutti niinku työajan ja sitten se meille jäi sitten nekalusteiden tai mitä mitä sitten hävitettiin-kaan niin se.	pricing	
No mä oon niin kun asennoitunut siihen että että tota että niitten arvo on negatiivinen niin kun jos ne pitää hävittää että kaikki mitä sieltä tulee on plussaa ja ja en koe sillain että että ne olisi nyt sitten niin kun liikaa mennyt koska mä oon kyllä itekin hankkinut niinku huutokaupan kautta näitä käytettyjäkalusteita meille.	pricing	
Niin, mutta mä luulen, että me saadaan kiertoon netin kautta. Parempi hinta kun se että että ne otetaan	pricing	

tommoisia ja mä oon office store ja näitä muita vastaa- via. Siellä oli pari materia joka meni konkurssiin niin niin ihan nyt siellä on sitten tuo interior saman poru- kan perustamansa.		
Sillain, että meillä nyt ei hirveästi, niinku me ei meidän tarvitsisi sitoa siihen henkilökuntaan, että hyvin sellai- nen itsenäinen toimija jolla tavallaan on, on myös in- tressinä ja tai joku porkkana siellä ikään kuin tehdä se mahdollisimman hyvin. Siinä mielessä tää tämmöinen niinku tuottojen jakamis ajatus on järkevää, että niinku silloin sen sen operaattorin kannattaa ikään kuin pis- tää parastaan, koska hänen.	pricing	
Siinä tota niinku se rahallinen hyöty ei välttämättä ole se niinku ensimmäinen ajuri siinä mikä mikä sitä hom- maa niinku vie eteenpäin vaan siinä on nää muut eko- logiset ja ja ja vastuullisuusjutut. Mutta mutta totta kai se tulee siinä niinku matkan varrella ja varsinkin sitten kun on ensimmäiset myynnit mennyt ja sitten näkee että hei niistähän saa oikeasti rahaa niin ehkä se vähän niinku nälkä kasvaa syödessä. Siinä sitten siellä tilaa- jan puolella että.	pricing	
No tossa tossa olet kyllä ihan oikeassa, että semmoisia hillittömiä menestystarinoita ei ole ja ja esimerkiksi just just kun kun kuultiin tältä entiseltä kollegaltakin, kun hän kävi meille meille kertoa tästä vaate vaatebis- nestä, että että siellä on heitäkin moninverroin isompia yrityksiä eivätkä he tee tee voittoa, että kyllä siellä niin kyllä siellä vielä on, on tuota.	pricing	
Meidän tosi hankala verrata, että syntykö tän palvelun käytöstä todellista säästöä vai onko urakoitsija. Ehkä ei ole jopa leiponut siihen purku urakan hintaan jollain tapaa tän hyötynä, että siellä on on sitä myytävää irt- taimistoa heille. Eli näkeekö se urakoitsija tämän koh- teen kiinnostavimpana silloin kun siellä on ne kiinteät irtaimisto vielä olemassa vai tällaisena riisuttuna koh- teena?	pricing	
Minusta ihaninta ei kun mä en muista missään paneeli. Missähän keskustelussa me oliko joku selitti mulle että ennen tota ei purkaminen ennen maksanut ennen vaan purkaja otti itsellensä sen jätteet ja sai siitä niinku sen palkkion työllensä niin mä oon yrittäny miettiä että niin että mä en kone kuskit ei varmaan tykkäisi jos mennä tässä niiden niille palkkaa a nelosena että ja ne	pricing	

<p>olisi noissa kakkosnelonen lankkuja annettaisiin, ei se ehkä toi se ei enää toimi se vanha ajatus että.</p>		
<p>Musta tuntuu, että meitä esimerkiksi olisi helpottanut sellainen ihan niinku vaikka lista siitä, että missä mitkä niinku on kiinnostavia asioita tavallaan kategorioitain, ehkä jopa että mitkä on sellaisia asioita. Mitkä niin kun reseptin pystyy itse käydä irrottamassa? Mitkä sitten on sellaisia, että että mitä pystytään ehkä ottamaan vasta myöhemmin? Mutta mutta tavallaan koska me kään ei ymmärretä sitä teidän niin kun te tiedätte taas paremmin sen että mitkä asiat on sellaisia mitä varmasti kannattaa myydä niin niin tota. Niin niin tavallaan sellainen niin kuin jo yleisesti, että mitkä on sellaisia. Ja sitten siinä voi olla, että me pystytään jopa niinku ehdottomaan asioita sen pohjalta, että huomasitteko, että täällä oli tällainen tai.</p>	<p>process, knowledge</p>	
<p>Tai niinku minä itse siis haluan totta kai nähdä, että että asiat menee uudelleen käyttöön, mutta se se mitä pitäisi ensimmäisenä tehdä olisi se, että muodostettaisiin järkevä toimintamalli niin kuin meidän jari saa niin välille, että siinä vaiheessa kun. Kun me käynnistetään hanketta, niin se olisi yksi pykälä että OK että otetaan tää risainen porukka ja ja sitten meillä on tietty protokolla jo valmiiksi että miten se toimii ja mihin kohti se tulee että edellytetäänkö meidän purkaajalta, että että hän käyttää niinku residen palveluja vai vai tehdäänkö me itsessä siinä välissä se just se semmoinen välisiinvuusvaihe. Viimeisimpänä niin meillä pitäisi olla aikaa. Eli tää pitäisi aloittaa kuukausia ennen kun me tiedetään, että me aletaan. Aloitetaan purkutyöt niin se että siellä ruvetaan kiertämään ja ruvetaan miettimään, että mitä tässä kohteessa tehdään. Ja siis sehän vaatii. Totta kai resurssia myös meidän puolelta, että meillä on nimetty joku henkilö joka sitten toimii niinku vastinpariina risainen yhteyshenkilölle meidän hankkeessa. Mutta mutta niinku tältä pohjalta mitä me aleksis tehtiin niin mun oli tosi vaikea kertoa.</p>	<p>process, timetable</p>	
<p>No sitten kun joku irrottaa sen tavaransa ja hän vie sen kotiinsa, niin siihenhän on vielä niinku yks vaihe. Yksityshenkilöllä on niinku mahdollisuus tähän palautukseen myös se 14 vuorokautta. Eli jos näitä palautuksia tai reklamaatioita tulee, niin se sitten menisi sen kautta eli taisi tällainen kokonaisvaltainen palvelu.</p>	<p>reclamations</p>	

Toisaalta se kerros oli meille hyödytön, että ja eihän me otettu vastuuta siitä, että jos sirpa oli myynyt sohvan ja hän veikin sängyn, niin.	responsi- bility	
Ei ei välttämättä niinkään meidän ja Risainin välillä, vaan että kun ne ostajat ovat sitten esimerkiksi yksityishenkilöitä, että koemme, että meillä kaupunkina on semmoinen niinku korostettu vastuu ja myös niinku tavallaan korostettu vastuu.	responsi- bility	
Kun kun se myydään niin niin sehän myydään ikään kuin sillä periaatteella, että se ostaja tulee ja irroittaa ne niin meitä pohdituttaa sinne se, että kuinka voimme ikään kuin taata sen irroituksen turvallisuuden, että siinä ei esimerkiksi tapahdu mitään sähköiskun vaaraa tai vesivahingon vaaraa tai mitään ei putoa kenenkään päälle. Ja sitten se kysymys on, että no, jos jotain tapahtuisi, niin kuka siitä vastaisi?	responsi- bility	
Riitely sillä tapaa mitään riskiä, mitä ne on just näitä asioita mitä me tällä hetkellä pohditaan risainen kanssa, että että se on sitten todella niin ammatti- maista ja niin loppuun hiottua, että meillä ei ikään kuin jää semmoista pelkoa, että sen käyttämisestä voisi aiheutua meille jotain korvausvelvollisuutta. Tai.	responsi- bility	
Joo, se on kyllä ongelma, mutta tässä kohtaa tässä koh- taa jossa niin on ollut aikaa kun ne on ollut tyhjillään jo kauan tässä niinku odotettu.	timeta- ble	
Meillä se haaste on ehkä siinä risainen palvelussa ollut se että tota monestihan se tilanne on juurikin sitten semmoinen, että me halutaan nopeasti se varasto tyh- jäksi.	timeta- ble	
Paljonkin kohteita mistä voisi voisi niitä ja olisi aikaa realisoida tätä irtaimistoa. Osa sitten on semmoisia, että niistä lähdetään hyvin äkkiäkin että todetaan että tää ei nyt enää terveysturvallinen rakennus. Eli tarvi- taan hyvinkin pian tota väistötiloja. Siitä tilauksesta luovutukseen niin musta se kuulostaa ihan reaalisesti aikataululla, että jos puhutaan vaikka 3 3 viikosta tai 4 viikosta että jopa pidemmät on ihan mahdollisia. Mutta se tosiaan riippuu siitä kohteesta, mutta musta se on kuulostanut ihan järkevältä aikataululla.	timeta- ble	
Niin niin tota kaikkein helpoin tähän oli se että tää niin kun myyntiprosessi ja kaikki tapahtuisi ennen kun me varsinaisesti aloitetaan töitä siellä.	timeta- ble	

<p>Vaan se pitäisi olla joku välivarastoon mielellään ja sitten sieltä sitten se lähti se sitten eteenpäin seuraavalle käyttäjälle, että nytten tässä aleksanterinkadulla meillä oli vähän se haaste että nää kaikki meni vähän limittäin ja ja tota tuli tosi kiire ja ja sitten ne myyntiajat myöskin jäi tosi lyhyeksi koska se meidän purkuvaihe oli tosi nopea ja hektinen ja ja piti saada pois jaloista asiat niin niin ei ollut varaa sitten pitää niitä niinku pidemmän aikaa huutokaupassa ja ja se sitten ne tulotkin jäi aika.</p>	timeta- ble	
<p>On se aikataulu ja tavallaan tietyllä lailla tilaajat haluaisi me tiedä, että niillä on niinku aika lailla tahtotila, että ne tavaroita niitä kierrätettäisiin mahdollisimman paljon, mutta ne ei tavallaan anna edellytyksiä sille.</p>	timeta- ble	
<p>Sen purkamisen aikataulu ja sitten sen uuden rakentamisen aikataulu synkattua niin että se purkuhanke voisi ikään kuin toimia materiaalipankkiin ja sieltä vaan irrotetaan sitä mukaa kun uudisrakentaminen tarvitsee niin se ei tule olemaan ole niinku mahdollista käytännössä koskaan ellei ole sitten joku sellainen iso rakennusliike jolla on.</p>	timeta- ble	
<p>Mä en nyt muista mitä kaikkea siellä oli, mutta ne oli sitten sopinut jonkun muuttofirman kanssa että ne tyhjentää ne niiden kalusteet ja kaikki ja se tarkoitti sitä että ne heittää ne jäätelöävalle jos olisi päässyt niinku ehkä vieläkin jo aikaisemmin siihen mukaan sillä että olisi päässyt niiden vuokralaisten kanssa keskustelemaan, että teidän ei tarvitse niin kun hoitaa sitä tyhjennystä vaan vaan että ne olisi voitu siellä sitten myydä nekin, että mitä niillä jäi tarpeettomaksi niin sirpan toimesta niin olisi ehkä sitten vielä enemmän ollut sitä käyttökelpoista myytävää että.</p>	timeta- ble	
<p>Sähköpostilla, että nyt on tällainen purkutyömaalla käynnissä tuolla ja siellä on tällaista ja tällaista. Tota tavaraa mitä voisi mahdollisesti hyödyntää ja.Ethän joo siellä menee tälleen vähän niinku kädestä suuhun tyyppisesti nyt tällä hetkellä että se. Mikä sinänsä ihan hyvä malli, mutta että sitten se on niinku aikataulujen kannalta välillä voi olla niinku haastavaa yhteensovitaa sitten että</p>	timeta- ble	
<p>Aika aikataulut, että se on niinku välivarastointia niinku sen tyyppiset jutut mitkä on niinku tärkeitä niin.</p>	timeta- ble	
<p>Kyllä kyllä kyllä nää tota niin niin nytkin tuossa on yksi iso kohde mitä tyhjätaan parhaillaan niin tota vaikka se</p>	timeta- ble	

<p>ei ole purkukohde niin tota kyllä siellä kovaa aikataulupaine on niin kun niin pitää saada tietyssä ajassa ne myytyä ja sitten pitää saada vielä tietyssä aikaikkunassa ne luovutettua että että tota niin siinä on siinä on niinku kova kova aikataulupaine sille mutta tota niin niin nyt on saatu saatu kaikki kuvattua ja siellä on valtava.</p>		
<p>oikeasti tosi hyvissä ajoin tulee tietoon, että tämä rakennus tullaan vaikka purkamaan 5 vuoden päästä ja ja tuota niin. Siinä vaiheessa jo tietysti niinku sanoit, että kartoitettaisiin niitä niitä rakennusosia ja materiaaleja niitä vähän vähän niinku korvamerkittäisiin jo niinku NHL pelaajia. Tai siis jääkiekkoilija ja korvamerkitään NHL joukkueisiin niin niin tehtäisiin tämmöistä draftia, että että nämä ikkunat itse asiassa niin nämä nämä me haluamme sitten 5 vuoden päästä tähän kohteeseen ja ja ja se on niin tietyllä tavalla se kaupankäynti tai tämmöinen niinku esisopimus sopiminen.</p>	<p>timetable</p>	
<p>Kiireen siitä, että kun ne toimijat, jotka ovat ovat teidän asiakkaita, en ei vielä ole hoksannut tätä, että se hoksaminen tapahtuu siinä, että oho että nyt tää rakennus onkin. Tässä pitäisi pitäisi saada tyhjäksi, että mitä tehdään, että että se se varmasti myöskin sitä kautta kun tietoisuus teidän palveluista entisestään kasvaa, niin sitten osaavat olla aikaisemminkin yhteydessä, että.</p>	<p>timetable</p>	
<p>No mitä en mä tiedä mitä siellä erityisesti voisi olla semmoista että mikä menee helposti kaupaksi tai mikä on sitten vähän arvokkaampaa niin että olisiko sitten mahdollista että että niitä pystyisi sitten myöskin sieltä niinku sirpa ikään kuin hoitamaan että ne on irrotettuna valmiiksi ja ja etenkin silloin jos jos ollaan jo siinä että se on jo sitten niinku rakennus ja purkutyömaalla niin sittenhän sinne ei saa päästää ihan kaikkia niinku itsekseen pyörimään ja irrottelemaan niitä tosiaan niin niin ehkä se, että miten semmoista pystyisi järjestämään että. Sirpan kautta sen jo, vaikka se olisi niinku työmaa niin pystyisi hoitamaan sen, että että ne niinku saadaan sieltä talteen ja sitten se sitten se niin kun tavaran vaihto tapahtuu jossain muussa kuin siinä kyseisessä kohteessa.</p>	<p>timetable, detachment, carrying out</p>	
<p>Ja sitten se se vielä tota prosessihan kesti kesti tosi kauan, mutta siinä oli tää korona oli yksi oli ihan yksi</p>	<p>timetable,</p>	

osasy koska ostajatkin oli varmasti vähän varovaisempia niin se että me saatiin sirpalta vielä ihan älyttömän hyvä kattava raportti, että hän on oikeasti niinku tän asian takana ja että hänellä ei ole ne taloudelliset motiivit. Siinä se ykkösjuttu.	report, principle	
mehän koko ajan niinku seurahuoneella kuitenkin toimittiin ja ja ostajat tuli seuran huoneelta hakemaan tavaraa, niin eihän me nyt ei mitään likaista eikä rikkinäistä. Siellä ei ollut ihan käyttökelpoista tavaraa, että roskeen kaatoi paikalle lähti todella vähän.	selling items	Value creation: Key activities
Niin se päiväkotia. Varsinkin se oli tosi hyvä kuntoinen myös niin sitten tota sieltä on saatu ihan hirveästi nyt jo.	selling items	
Ja sitten koulu oli huonossa kunnossa, joka niinku tuhattukin joo mutta kyllä sieltäkin on se tilakin myyty.	selling items	
tosiiaan me mulla oli ilotulitteiden myynnin jälkeen jäi niinku ylimääräiseksi tällaisia kaappeja turvakaappi ja sitten mietittiin, että mitähän näille tehdään ja meillä tuolta kiinteistöltä löytyy yksi kaveri joka vinkkasi seppä tarjotkaapas tuonne reseptille niin sitä kautta saatiin sitten myytyä niin että se on mun kokemus	selling items	
Eli se se oli niinku tässä meillä oli toinenkin keissi tässä näin missä kysyttiin, että voitaisiinko on niin kun hyödyntää, mutta siellä oltiin kanssa sitten tuolla pääkaupunkiseudulla sellaisessa ulkoisessa varastotilassa, mistä sieltä sitten oli niinku jo itse tehty semmoinen karkea inventointi, että nämä täältä nyt niinku pitää poistaa.	selling items	
Niin niin tota se kalustemäärä oli aivan järkyttävä ja tota ja ja me kaikessa siinä päästy niin kun hyödyttämään.	selling items	
No me löydettiin tähänkin sitten kun sirpa kanssa sitä jumpattiin niin tota ratkaisu sillain että että tehtiin kiertonettiin myytiin nää kiertonet kautta, mutta alussa se oli suljettu huutokauppa elikkä henkilöstö pääsi ensimmäisenä huutamaan ja sitten loput niin tota pistettiin sitten yleiseen tota ja cook.	selling items	
Haluaisimme löytää semmoisen yhteistyökumppanin, joka vastuullisesti ja tehokkaasti pystyisi ikään kuin ulospäin sitten uudelleen käyttöön.	selling items	

Säästöjen laskenta kun eihän se todellisuudessa mene niin meillä, että me sitten erikseen hankittaisiin niille irtaimistolle täällä jateleva ja me maksettaisiin ikään kuin niistä sitten suoraan tämmöisiä jätekustannuksia vaan nehän menee sen urakan mukana urakan hinnan sisällä urakoitsijoille eli.	selling items	
On on onnistuttu siinä mielessä niinku helppokäyttöisyydestä, että että tota on pyritty siihen, että että karsitaan kaikki niinku turha ja ja tehdään sen myyminen myymisen aloittaminen niin yksinkertaiseksi kun vaan on vaan mahdollista ja tota niin niin siinä ollaan ainakin asiakaspalautteen mukaan onnistuttu.	selling items	
Sen roolin ja ja tota tarjosin sinne omaan palveluaan ja ja tota me oltiin jo Hollolan kunnan kanssa niinku yhteistyössä ennen sitä että että tota niin niin se meni ihan ihan luontevasti sillä tavalla ja jää ihan hyvät kokemukset on siitä ollut ja ja sen jälkeen tota niin niin näitä on ollut ollut siellä täällä näitä näitä kohteita ei nyt mitenkään valtavasti, että enemmänkin enemmänkin meidän näkökulmasta olisi voinut olla että.	selling items	
Siinä me niinku yllätetään asiakkaat toistamiseen, että päästään yllättämään että että tota tavaralle kuin tavaralle löytyy uusi omistaja ja ja ja ja että niitä tullaan hakemaan niinku todella kaukaakin, että että se ei ole niin että se menee siihen lähialueelle pelkästään että jos myydään myydään tota tampereella niin tota ostajia voi olla kuusamosta tai Oulusta tai.	selling items	
Kyllä kyllä. Ja tuohon tuohon täytyy ihan sanoa. Kyllä se on niinku sirpan sirpan vahvuus kyllä selvästi eri saannin vahvuus se että tota niin niin on laadukkaat kuvat ja laadukkaat myyntitestit ja muuta että että tuo mitä äsken sanoit että että tavallaan että kun ne saadaan.	selling items	
Sirpa asti taas pystyy niinku tunnistamaan sieltä jotain niin sanottuja design huonekaluja. Jotka tota sitten mä mä niinku ikinä maailmassa suoraan lavalle laittaisin tommoisen, mutta niistä tulikin aika hyvä hinta sitten niin tota.	selling items, design	
Joo jos mulla tulee tuollaisia niinku selkeitä isoja poistoja niin ehdottomasti voi niinku sitä kautta niitä niitä kaupitella, että onhan se ehdottomasti parempi vaihtoehto kuin se, että me tilaa tuohon jätelain pihaan ja jumpataan sinne, että ehdottomasti kyllä, mutta sitten taas se pitää niinku skaala muistaa että mitä kannattaa	selling items, of a quantity	

kannattaa niinku ton kautta pyöräyttää ja mitä ei että ei nyt ihan kaikkea ja sitten se että että.		
Mä väitän että maallikko ei ymmärrä mikä se hiilijalanjälki ja se kilo on, että niinku en mäkään jos multa tullaan nyt kysymään kuinka monta kiloa niin se ei niinku oikeasti se ei kerro yhtään mitään mutta kaikki vaan puhuu että hiilijalanjälki on nolla ja tuotteen siihen ja siihen mikä mikä kilo mikä mikä. Mutta tässäkin hän niinku selkeästi niin sitten raportissa laittaa meille, että no meillä oli se 5 ja puoli 1000.	report	Value creation: Key activities
Se oli niin tarkkaa, tarkkaa hommaa ja raportointia se sirpan sirpa touhu että se.	report	
Mutta erittäin niinku hyvä kuvat kun niitä katseli oikein niin tuli just se fiilis että mulle tuokin me myydään oli että toi on se ihan hyvä vielä että tota musta käyttää.	report	
En tiedä ihan ihan todella kattava tota raportti tullut.	report	
No tota olihan siinä ihan OK niinku jaoteltu että mihin ne meni ja miten ne meni. Mutta sitten esimerkiksi se, että mähän esimerkiksi mihinkään niinku viestinnällisesti halunnut tai uskaltanutkaan esimerkiksi niitä jotain hiilijalanjälki laskelmia siltä raportilta niinku esittää, koska siihen ei ollut kauhean selkeästi antaa, että no millä laskelmalla mihin tää nyt niinku perustuu, koska meilläkin sitten tän kokoisena toimijana niin. Henkilöt tai tai sitten nämä tämmöiset aktiivisemmat muut järjestötoimijat niin on on jäljillä aika herkkiäkin nähdä viherpesun väittämiin niin niin se se on ehkä sitten se, että että se on tosi hyvä, että me saadaan näitä kiertoa, mutta sitten täytyy oikeasti niinku miettiä että mitä mitä ja mihinkä ne laskelmat niillä raporteilla perustuu.	report	
Yleisesti käytössä olevaa laskentatyökalu niin kun lukuihin tai taikka niinku laskentaan niin niin se se on. Se on vähän vastaava kun ehkä nyten kun meillä on sitten tosissaan sitä EPD laskentaa lähdetty tekemään niin niin. Että sielläkin on se standardi ja tietyt tietyt laskentatyökalu ja kolmannen osapuolen verifioida, jotka jota se vaatii niin niin että että sitten olisi joku joku niinku tämän tyyppinen sitten ehkä siellä taustalla myös se, että.	report	
Jotta me voidaan ikään kuin perustella meidän päättäjille tämän palvelun järkevyyttä, niin se sellainen niinku jälki raportointi. Mitä käsittääkseni risainen jo	report	

tekeekin, että mitä hyötyä tästä on, että meillähän kaupunkina on näitä erilaisia ilmastotavoitteita ja tavoitteita kierrätysasteissa ja tän tän tyyppisissä asioissa, että millä tapaa niinku tän palvelun käyttö tukee niitä.		
Ja ja sitten tietysti se mitä mitä sirpan palvelun avulla, mitä mitä me ollaan saatu tai miten se asiakasjoitusten asiakkaalle, niin tietysti se raportointi ja muu että tota niin niin moni arvostaa sitä sitä raportointia sitten että että paljonko osaa sitten tietenkin kuluissa ja niin edelleen niin tota ja ja tietysti kun me ollaan pohdittu sitä paljon itsekin sitä sitä tota.	report	
Joo, kysy ihmeessä ja hän on tähän laittanut niinku 3 puhekupla että että ei sen enempää. Varmasti hänellä on enemmänkin sitä.	report, customer feedback	
Hyötykäytön aste sieltä purku urakoitsijalta niinku että mitä se on, mutta se että mitä sellaisenaan on pystytty käyttämään uudelleen niin siitä meillä ei ole mitään dataa ja täähän tavallaan meillä nostaisi sitä aste prosenttia kun me pystyttäisiin suoraan osoittaa että että tää kaluste on tällaisena mennyt uudelleen käytettäväksi ja sitten kun se tulee semmoisena raportoituna datana niin se on. Mikä siellä on niinku syntypaikka lajittelun aste ja sitten että mikä siellä on sitten se uudelleenkäytön aste ihan puhtaasti eli se kierrätysaste ja sitten mikä siellä on se materiaalina hyödyntämisen aste ja sitten se että mikä on se loppu tavallaan joko johonkin mustaan aukkoon mennyt ei tiedetä tai sitten se semmoinen niinku loppui sijoitettu.	reporting	
No suunnittelun puolella meillä on 7 mittaria, joista esimerkiksi materiaalitehokkuus, kiertotalous, pitkäaikaiskestävyys. No se hiilijalanjälki, energiatehokkuus, terveellisyysturvallisuus ja muunto joustavuus, että ne on ne teemat.	reporting	
hiililaskenta: Se on jotenkin näin insinöörin niin kun näkökulmasta ollut vähän liian semmoista, että että siinä on pystynyt valitsemaan ne lähtötiedot ja ja sitten sen perusteella saamaan sitten halutun lopputuloksen, että ainakin se mulle on näyttäytynyt sillain, että siinä on vähän puuttunut semmoinen selkeys ja kaavaomaisuus ja ne ohjeistukset ja ja ohjelmat mitä on ollut ne siellä on niin kun vähän ehkä vääriäkin olettamuksia tehty tarkoituksellisesti tai tai niin kun ei tarkoituksellisesti, mutta se on ollut ehkä liian epämääräistä että.	reporting	

<p>Saamaan näyttämään mahdollisimman hyvältä. Ja sitten myöskin se mikä mikä niin kun tietysti itseä siinä vähän häiritsee että ei se CO kakkonen ole. Pelkästään se se niinku mikä sitä kiertotaloutta määrittelee, että kyllä se luonnonvarojen säästö että sille pitäisi jollain lailla tulla samanlainen arvo, mutta nythän sillä ei ole tavallaan mitään mitään arvoa, eikä sitä aina voida pelkästään siellä CO kakkosella laskea että.</p>	reporting	
<p>Hiililaskenta: Ei ole ehkä niin yksinkertaisia, että nyt noita niitä lasku laskureita laskureita nyt on ja niitä voi tavallaan, että se ehkä niinku huomioda ihan kaikkea ne ne vähän tälleen ehkä skeptisesti suhtauduttu niihin laskutoimitukseen, mutta että.</p>	reporting	
<p>Mikä sen hiilikädenjäljen merkitys? Miten sä näet yleensä tämän kiertotalouden edistäjänä? No siis kyllä se se tulee kasvamaan, mutta mutta tällä hetkellä näkisin että on on vielä aika pieni joukko jotka niin kun. Raportointivelvoitteiden kautta. Sen varmasti tulee lisääntymään tarve ja kysyntä kysyntä sille tiedolle, mutta ehkä ne on just semmoisia semmoisia asioita mitkä mitä varmasti kannattaisi automatisoida niinku ettei se kuormita kuormita right designia tämmöisten laskelmien tekeminen, että mahdollisimman niinku automaattisesti. - Epävarmuutta ja päättelyä päättelyä joutuu tekemään.</p>	reporting	
<p>Eli noi kohta viidessätoista vuodessa niinku ei ei kovin isoa harppausta ole sen asian osalta tapahtunut, että edelleenkin keskustellaan siitä, että kuinka luotettavia nämä laskennat on.</p>	reporting	
<p>Joo ja mä oon näin tuolta meidän. Olisiko vuosi sitten niin tota meidän tota tota sisaryhtiöitä tuolta brittein saarilta niin niillä oli ollut joku semmoinen projekti, että sitten niinku niistä ylijäämäistä oli rakennettu, siis tyyliin jotain ihan muita kaapistoja taikka taikka niinku tämmöisiä päällystetty jotain.</p>	building new items	Value creation: New key activities
<p>Että tota mikä minkä takia sitä myös on aikaisemmin ehkä jossain määrin myös varoitettu, mutta meillähän on esimerkiksi sitten taas enemmän myös sitten sen tyyppistä. Ruotsissa on jo otettu käyttöön semmoinen riikonsepti. Missä sitten niin kun vanhoihin kaapistoihin voit sitten niinku vaihtaa vaikka pelkät ovet ettei tarvitse koko keittiö purkaa.</p>	building new items	

Sitten mä en niin, että että laskeeko risainen sitä just sitä kokonaiskustannus säästöä.	calculating savings	
Sertifikaatteja tehtiin myös aloitettiin viime vuonna tekemään. Niissähän näkyy. Sitten koko alettiin, että siellä on hiilijalanjälki kiertotalous, luonnon monimuotoisuus, ilmastonmuutokseen sopeutuminen. Niin tota.	certificates	
Rotor (an online reused construction materials shop)		
Mutta se voisi olla kyllä yksi, että sitten se olisi ostajalle helppoa, että että hän hakee ja ja sitten sitten sirpa oli kyllä kivasti. Hän oli käyttänyt semmoisia semmoisia tarra lappuja missä oli sitten siinä luki tuotteen nimi ja	collecting	
Mutta sittenhän meillä on niitä tapauksia, että pääkaupunkiseudulla erityisesti, kun meillä on ne isoimmat asiakaskohteet. Niin sittenhän meillä on siellä niinku hirveä määrä ovea jossain päin vaikka helsinkiä.	collecting items	
osaat tuotteesta sieltä lähtee suht helpostikin, että jos mietitään esimerkiksi jotain Pöytälevyjä tai tän tyyppisiä. Mitkä on sitten helpompi niinku hyötykäyttää muualla niin niin se se voi olla semmoinen ja sitten tietysti jotain niinku kalusteromunkojen osia ja muita. Mutta että se mitä me tosissaan kaivettaisiin olisi sitten kanssa että olisi selkeästi ehkä sellaisia yrityksiä jotka Jotka niinku pystyisi hyödyntämään tekemään niistä pienempiä sarjoja, käyttää niitä raaka aineenaan. Mitä taas sitten täällä meidän kokoisessa yrityksessä ei ole ihan niin helppoa.	creating new products	
Sähköpöydät ja esimerkiksi näytöt ja tämmöiset tehdään niistä tämmöinen laiterekisteri kalusterekisteri, että me ollaan sitten niinku vähän tota selvillä vesillä siihen, että että kun uusi uutta kalustusta tehdään, että että me voidaan sitten se kohdentaa jotenkin järkevästi ja pystytään tunnistamaan ne hävittävät hävitettävä jutut ja ja ja meillä on nyt menossa tarjouspyynn.	creating registers of items	
Inventointipalvelu: Tästä ei ole kyllä risainenille lähetytty tarjouspyyntöä, että tota kun ei ei tiedetty että pysty.	creating registers of items, inventing	
Niin ja tässä laboratoriossa kun ajatellaan sitä helsingissä niin tota ei ei pelkästään kalusteet vaan siellä on myös vetokaapit joita meillä on 40 ja niistä yli 30	creating registers of items,	

siirtyy niin nääkin on tämmöinenkin myöntöinnin paikka ja nimenomaan tän siinä tulee tämmöiset ominaisuudet, että onko siinä vesipistettä vai ei, mikä sen leveys on. Onko se niin kun etuseinäiiiisto vai onko se suora suoraan inhotaan.	invent- ing	
Hiili hiiltä niin sanotusti ja sitten kun poistetaan niin niin vasta sitten se luku se tää poistetun määrä tulee jotenkin johonkin kontekstiin mihinkä sitä voi verrata. Ei se niin kun auta että että nyt niin kun säästettiin näin ja näin paljon, mutta mistä me säästettiin täytyisi tietää se kokonaisuus että että tota. Että se se tähän inventaarion liittyy sitten että mun mielestä kiinteästi että se sille voidaan antaa sitten jotain merkityksellisiä arvoja.	creating registers of items, invent- ing	
Niinku hankittua, niin sittenhän me ollaan ajateltu, että sitten pitää se design kehittää sitten sillä lailla, että. Että vaikka sitä parkettilattia nyt esimerkiksi, että se kuviointi siihen lattiassa.	design	
Jotka jotka on sitten vuokralaisten vaihtuessa ne sitten voidaan niinku ne seinät purkaa ja rakentaa eri kohtaan sinne samaan kerrokseen tai eri kerrokseen, että niitä voisi siihen samassa talossa hyödyntää niinku monessa eri paikassa että.	design	
Niin sen tulevan kohteen tuleva käyttö on sitten sitä, että se vedetään suurin piirtein väliseinät alas ja niin kun ilman kaikki tekniikka puretaan sieltä ja tämmöistä. Se jo pitäisi olla inventoituna ne kalusteet ja. Ja pystytty sitten määrittelemään, että mihinkä ne uudelleen sijoitetaan. Tässäkin olisi tämmöinen liiketoiminnan paikka tarjota tämmöinen palvelu, elikkä että kun tulee tää uudet suunnitelmat tehdään ja tämmöiset kalusteet sinne tarvitaan, niin miten ne niinku näistä. Aukko tavallaan tässä toimijaverkostossa, että jos se säilytetään arkkitehdille että tai jopa se niin niin kyllä siellä on. Se tulee yllättävän hintava tavallaan kun se ei ole niin kun hän on tottunut uudiskalusteita tekemään ja että niin kun se vaatii vähän jumppaa toisenlaista lähestymistä ja mä uskoisin että tämmöinen kiertää kiertotaloustoimia niin tota pystyisi se siinä toimimaan. vanhoista sitten toteutetaan.	design- ing new use for items and ma- terials	
Ajatellaan, vaikkakin kiinteistöä, joka on ollut toimistokäytössä. Niin niin siellähän todennäköisesti on on tota. No parketit hyvin usein jos ne on hyvä, kuntoiset varmasti menee kaupaksi, siellä on tauko	detach- ing and selling items	

keittiökalusteita, vessakalusteita, jotka todennäköisesti uusitaan. Sitten siellä on hyvin mahdollisesti katoissa valaisimia, voi olla muita taloteknisiä laitteita, jotka hyvin todennäköisesti uusitaan.		
Kalusteista ja ovista ja sellaisista, niin ne on vielä pieniä ja simppeleitä asioita. Mutta mutta sitten kun mennään elementteihin ja muihin, niin se onkin jo paljon isompi ja monimutkaisempi maailma että.	detach- ing and selling items	
Niin niin, faktahan on varmaan loppujen lopuksi kuitenkin se, että että niin kun kaikkia ei pystytä ikinä hyödyntämään sen takia, että me ei saada niinku yksi aikaisesti sitä tarjontaa ja kysyntää kohtaamaa. Että, että sillä tavallahan tää on niinku Että ehkä voisi sanoa nappikauppaa, mutta mutta kuitenkin niin kun. Aika sellainen pieni osa, niin kun siitä koko rakennusmasta, jos vaikka koko rakennus purettaisiin, että että mitä sitten helposti saadaan hyödynnettyä.	detach- ing and selling items	
Elikkä me ei ja sitten ne on niinku risainen verrattuna niin ne on isompaa tavaraa. Elikkä risainen irrottaa semmoista tavaraa mitä saa ruuvimeisselillä ja tuolla vasaralla irti ja sahalla että niinku pientä kevyttä tavaraa mutta yleensä mitä me tota me otetaan talteen niin sitä ei ei 3 miestä saa kannettua elikkä ne on semmoisia että tarvitaan koneita.	detach- ing and selling items	
No oikeastaan jos mä avaan sitä problematiikkaa, mikä siihen liittyy niin kun nää on tämmöisiä niinku kiinteä irtaimistoa ne saattaa olla taloteknisiä laitteita jotka on esimerkiksi sähkölaitteista LVI laitteita jotka on ikään kuin kytketty siihen rakennuksen järjestelmään. Niin voi olla todella painavia. Ne voi olla hankalissa paikoissa korkeita niin se problematiikka on siinä, että jos.	detach- ing items	
Mutta kommunikaatiota niin irrottaminen ja sitten jotkut esineet tuli niin yllätyksenä, että ne painokin niin älyttömästi ja oli vaan 2 hakijaa ja ei mahdu hissiin ja että ihan mutta nää on ihan että ei ne olisi mulla muistissa oikeastaan että että.	detach- ment, carrying out	
Elikkä jos jotain niin tosiaan niin on että jos vaikka se irrotus ja muu osasto niin voisi toimia vielä vaikka että jos risainen tekisi senkin niin sitten se olisi vielä helpompaa. Ehkä niin.	detach- ment, carrying out	
Siksi tässä nyt haetaan sitä, että pitäisikö se olla sitten risainen puolesta. Joku tämmöinen palvelu eli heillä olisi se henkilö joka irrottaa ne turvallisesti	detach- ment, carrying out	

<p>vastuullisesti eli ostajalle jäisi sitten sen outo vai vai pitäisikö meillä olla sitten henkilö palkattuna siihen joka ikään kuin irroittaa ne niin tässä on niinku 2 2 vaihtoehtoa ja mehän emme niinku kaupunkina ihan tuosta vaan voi palkata ketään eli.</p>		
<p>Niin niin, ehkä siinä on tavallaan 2, että toinen olisi se, että sitten se reseptin voisi toimia sen purku urakoitsijan alla, jolloin se koko logistiikka jutska menisi niinku sillä tasolla. Tai sitten toinen vaihtoehto voisi olla sitten se, että että niillä olisi niinku sellaista henkilöstöä jotka pystyy irrottamaan niitä asioita sieltä kiinteistöstä ja karräämään ne sieltä pois. Niinku tyhjillään vähän aikaa ennen kun me tullaan sitten sinne, että että siinä olisi tavallaan se välivaihe missä tehtäisiin se niinku teidän toimesta se irrotus hädellä ja ottaisiin ne kamatsin välivarastoon ja sitten se myynti saisi elää siellä omaa elämäänsä. Ja sitten toinen vaihtoehto on sitten tää jos jos se nimitetään sitten rakentamisen kanssa niin sitten pitää olla hyvä yhteistyökyky. Purku urakoitsijan kanssa että että miten se saadaan pelitä.</p>	<p>detach- ment, carrying out</p>	
<p>Varastotilat on rajalliset, niin ei me voida silleen alkaa hillumaan, että tulisipa nyt tarpeeksi paljon kamaa, että nyt nää kannattaisi pyöräyttää, että se on vähän niinku tuuristakin kiinni että mitä sieltä tulee jos on joku selkeä iso kokonaisuus niin sitten ehdottomasti.</p>	<p>items to sell</p>	
<p>Lisäksi uutena vaatimuksena tulee sen toteumatiedon ilmoittaminen niistä jätteistä ja ja niinku vapaaehtoisena siellä on mukana myös nää uudelleen käyttökelpoiset rakennusosat ja materiaalit. Halu ja tavoite saada nää uudelleen käyttökelpoisetkin sinne sinne mukaan ja ja pyritään niinku ainakin mahdollistamaan se, että niitä ilmoitettaisiin sitä kautta markkinat saisi paremmin tietoa siitä mitä on tarjolla: valtakunnallinen ympäristöministeriön tietojärjestelmä</p>	<p>knowled ge about available reuse materi- als</p>	<p>Value crea- tion: New key activ- ities</p>
<p>Niin miten niihin saadaan sitä sitä kiertoa silloin, että niitä kannattaa enää irrottaa ja sitten suunnittelijat pystyy niitä niitä uuden suunnittelussa käyttää. Niin se on ehkä jo sitten vähän niinku astetta erilaista toimintaa.</p>	<p>knowled ge about available reuse materi- als</p>	
<p>Käytettyjen rakennusosien myynti. Käytettyjä rakennusosia, mutta ei sitten ehkä tällaiseen niinku isomman mittaluokan rakentamiseen niin kuin sopivana, että siellä saa sitten saan pienen pienen määriä, mutta</p>	<p>knowled ge about available reuse</p>	

ehkä sitten myös vaikka tää aleksanterinkatu 13 mitä nyt tehdään, niin sitten siellä on kuitenkin niinku 9 ja puoli 1000 neliötä.	materi-als	
risainenista on sitten se tila että löydetään. Löydetään sitten noita käytettyjä rakennusmateriaaleja sitten. Ja kun mä siihen kalusteita ja monenlaisia just toi sitten tavallaan niihin.	knowled ge about available reuse materi-als	
Jos olisi niinku tiedossa kaikki kaikki niinku käytetyt rakennusosat mitä nyt on tarjolla niin sittenhän se voisi myös niinku ohjata. Sitten sitä ehkä suunnittelua, että nyt on tarjolla tällaista. Hankinta niinku lähtee käyntiin. Ehkä joku 4 kuukautta ennen kun.	knowled ge about available reuse materi-als	
Ollaan todettu näissä motivoinnin hankkeissa ja selkeästi muuallakin niinku on Suomessa todettu, että tätä uudisrakentamisen suunnittelua ja vanhojen rakennusten purkamista, niin sitä tiedonvaihtoa tarvitsee lisätä, jotta jotta sitten taas tää niinku tämmöinen kohtaanto ongelma saadaan ratkaistua niin niin siinä.	knowled ge about available reuse materi-als	
Mutta tää tääkin on. Tää on tietyllä tavalla tätä osittain lähdetään nyt ratkaisemaan, sillä ympäristöministeriön kehitystyölle, että tulee rakennusjäte ja purkumateriaalien rekisteri ja tulee nää nää tota niin purku niinku eripura kartoitukset ja tulee purku selvitykset ja ja sitten niitä ne toteumaraportit niin. Päästään jo vähän vähän niinku lähemmäs sitä, että että markkinoilla olisi tiedossa syntyvien materiaalien määrät tulevaisuudessa.	knowled ge about available reuse materi-als	
kumppaneita? Ja sitten jotain semmoista, missä vaikka voisi olla haittaa ainetta niin sitten se kuntokartta. Tai siis toi purkukarttoja on.	kunto-kartoitus	
viestinnällinen materiaali No joo, se olisi kyllä tosi hyvä jos se olisi valmiina semmoinen	market-ing ma-terial	
Kelpoisuusasiat. Voisiko se olla joku semmoinen toimija joka noutaa ne tuotteet ja varastoi kunnostaa laittaa siihen sen leiman että pelittää ja eteenpäin sitten taas jatkossa että.	material quality, legisla-tion	
Kaikki mikä siirtomaa maksaa, niin kaikki ylimääräiset siirryt pitää minimoida ja sen takia se on tehokasta. Tee silleen että se pyydän niinku meiltä.	moving costs	

<p>Muistaakseni tai se oli vielä meneillään se huuto-kauppa ja sittenhän soitti että olisiko tälle mitään mahdollisuutta saada kuljetusta, että että hän voisi maksaa sen toisen 50 € siitä kuljetuksesta, että hän saisi tän tän tavaran sinne, että että sillei niinku hänelle ole mitään merkitystä merkitystä, että vaikka se maksaa muutama kymppi se kuljetus jos hän saa tän koska se oli, se oli tavallaan jollain lailla joku keräily keräily harvinaisuus ilmeisesti tai muu tällöinen tällöinen arvokkaampi tota.</p>	<p>moving items</p>	
<p>Kuljetuspalvelu systeemi niin tota se olisi kova juttu.</p>	<p>moving items</p>	
<p>Joo ja pitäisi tulla sitten joko viivakoodi tai QR koodi tai joku näihin sitten että pystytään tunnistamaan että OK. Tämä että kun menee esim näyttö menee rikki tai jotain niin sitten niinku tiedetään se että OK tää pystytään poistamaan rekisteristä että se se porukkataan tai mitä tehdäänkään.</p>	<p>new service</p>	
<p>No sen verran me ollaan sitä sparraailtu just aina kun me on mietitty, että että minkälaista palvelua me niinku asiakkaille tarjottaisiin, niin mä mä koen että olisi hirveän hyvä, että siinä kun me mennään sitä purkukartoitus tekemään että olisi tällöinen niin kun uudelleenkäyttökartoitus niille irtaimistolle. Eli eli tota tarjoaisi ihan palveluna sitten sitä kartoituskäynti ja si tähän hän on nyt sitten tarjonnutkin, elikkä se niin kun tavallaan alun alkaen mä muistelen että se toimi niin että se tavallaan se myynti. Mutta sitten jos asiakkaat ei niinku tajua sitä kun se on niinku ollut siinä se niinku haaste että ne ei niinku tajua sen palvelun hyötyä että s ryhmä sen on niinku hiffannut mistä siinä on niinku kyse.</p>	<p>new service</p>	
<p>Se perus malli jos nyt puhutaan siitä meikäläisen generestä eli korjausrakentamisesta on ollut ollut sellainen aikaisemmin, että että tota purku urakoitsijalta ostetaan semmoinen kokonaispaketti ja sitten purku urakoitsija itse saa niinku sen päättää että että miten hän minkäkin asian sitten käsittelee että myykö niitä eteenpäin vai vai lajittelee koko kaatopaikalle, että se on tavallaan ulkoistettu ja tää nyt vähän sitten muuttaa sitä meidän peruskuvioita kun.</p>	<p>new service</p>	
<p>Perinteinen tapa laskea purku urakka on ollut sellainen, että lasketaan myös ne mistä itse saadaan</p>	<p>new service</p>	

taloudellista hyötyä ja sitä kautta pystytään. Tietysti tarjoaa matalampaa purkuhintaa, mutta mutta sitten pitää ymmärtää se, että että se ei niin kun sillä tavalla sitten se logiikka toimi. Toki tää voidaan järjestää monella tapaa ja ja niin kun yks tavallaan.		
mehän koko ajan niinku seurahuoneella kuitenkin toimittiin ja ja ostajat tuli seuran huoneelta hakemaan tavaraa, niin eihän me nyt ei mitään likaista eikä rikkinäistä. Siellä ei ollut ihan käyttökelpoista tavaraa, että roskeen kaatoi paikalle lähti todella vähän.	pick up	
ehkä kaivattaisiin myös sitten ehkä rissanen tyyppisestä toimijalta, että kun teillä on niitä kontakteja niin toi sitten myös aktiivisemmin meille päin semmoisia Potentiaalisi ehdotuksia ja mahdollisuuksia, että mihinkä näitä nyt voitaisiin hyötykäyttää, Eihän ne täyttämättä tarvitse sellaisenaan niinku saada kalusteeksi uudeksi kalusteeksi, vaan sitten myös se, että olisiko joku joka haluaisi tätä muuksi raaka aineeksi.	potential	
Ja sitten sitten meidän vaihe seuraava vaihe on tää uudelleenkäyttö potentiaalin tunnistaminen, että me on niinku se irtaimiston rakennus rakennosien uudelleenkäyttöpotentiaali tunnistettu jo niinku siinä sirpan kanssa. Siinä siinä purkukartoitusvaiheessa. Mutta sitten kun mennään tänne niinku betonielementtien ja muiden isojen rakennosien uudelleenkäyttö potentiaalin tunnistamiseen, niin se on sitten niinku se seuraava.	potential	
No joku sellainen toimija tarvittaisiin ja sitten just että kun siihen liittyy se kelpoisuus että että voiko niitä käyttää niin ne se toimija niinku hoitaa sittenkin testauksen ja kaiken valmiiksi, että sitten me voidaan käyttää niitä.	quality testing and proof, certificate	
Yli rakennusosiaille niitä niinku just sitä kelpoisuuden asettamista, että mitä se niinku vaatii.	quality testing and proof, certificate	
Hankaluuksia vastaa, että miten miten sitten niinku voidaan todentaa, että tämä kierrätysmateriaalista tai kierrätyspuusta erityisesti tehty? Tuote on vielä niin kun turvallinen ja kestävä ja ja täyttää kaikki vaatimukset.	quality testing and proof,	

	sertifi- cate	
Sehän toisi hienointa, että jos saisi niinku mahdollisimman paljon niitä rakennusosia. Mitä nyt tuollaiseen tarvitaan ne sitten hankittua käytettynä. Tässä nyt sitten täyttää ne terveellisyyden ja turvallisuudella ja ja sitten tietty myös toi ihan niinku.	quality, legisla- tion, availabil- ity	
Tuotteet ehkä siltä olisi ennen sitten ehkä se sieltä voi saada niinku jotain osviittaa, että miten se arvon mursi. Niinhän nyt on niinku hyvät kaikki nettisivut ja että siitä puolelta mun mielestä pystyy ostamaan niinku aika helpostikin. Kiinnostaa OK se ulkonäkö, mutta sitten kaikki niinku mitat ja ne ominaisuudet ja. Että löytyykö, löytyykö näistä mitään niinku tietoja niinku mitä ne materiaalit just on että saa noi kaikki? Lakien ja asetusten niinku vaatimukset täyttymään ja.	quality, legisla- tion, availabil- ity	
Toimijaa joka vaikka ikkunoita niin niinku purkaisi näistä kunnosta jos ne sillä että niitä voisi käyttää sitten uudelleen vaikka siellä samassa kohteesta jossakin muualla.	repair	
Ostamaan tai kun on kaikki semmoinen ostettu ja irrotettu, mikä niinku on kelvannut heti sellaisenaan niin sitten sen jälkeen niinku niitten tuotteiden kunnostaminen ja varastointi jotka ei kelvannut sellaisena että just joku ovi jossa on joku maalivire tai tai joku lohkeama tai joku muu että saataisiko niistä sitten vielä niinku soivia pelejä.	repair and stor- age	
Kelpoisuusasiat. Voisiko se olla joku semmoinen toimija joka noutaa ne tuotteet ja varastoi kunnostaa laitaa siihen sen leiman että pelittää ja eteenpäin sitten taas jatkossa että.	repair and stor- age	
Joo, että mä haaveilen itse semmoisesta uudelleen käytettyjen tuotteiden K-raudasta, niinku tavallaan ne tuotteet on ihan samalla lailla kuin missä tahansa muuallakin. Mutta että tietää että täältä saa niinku, Tää on tallella että sinne siellä varastoidaan, huolletaan, korjataan, laitetaan leima ja sitten se siirtyy sieltä niinku seuraavaan paikkaan.	repair and stor- age and sell	
No sehän olisi kiva, mutta kun nehän ei hae vaan se myydään niin sitten sen jälkeen kun se on myyty niin sitten se haetaan. Elikkä se prosessi voi olla että nyt niinku viikosta en mä tiedä mikä siinä oli se vyöryy, mutta vaikka kuukauteen niin sitten niinku tavallaan	storage	

se yksikkö joutuu säilyttää sitä kuukauden. Siellä näitä kaappeja oli säilytty vuosi, että sinänsä se ei niin kun nyt on parin, mutta jos on joku vaikka kylmäkaappi tai mä tiedä miten niitten prosessit on suhteen menee, mutta mitä tahansa joku pöytä tai jotain tällaista.		
meillä pitäisi olla ehkä niinku teidänkin kautta sitten niinku semmoista vähän jatkuvampaa, että mitä se voitaisiin tehdä niinku pienessä mittakaavassa koko ajan kuin sitten tää että sitten se menee helposti siihen, että me sitten kerätään joku hirveän iso erä ja sitten se työllistää kaikkia tosi paljon yhtäkkiä vaan vaan niinku just tosissaan sitten että siitä saataisiin vielä semmoista joustavampaa niin sitten se voisi toimia.	storage	
Se olisikin hyvä, jos ne hakisi jonnekin ja itse sitten pyörittäisi sitä kautta	storage	
Joo, meillä tulee siis siellä oli varmaan tämä, ymmärsin niin siellä oli jotain meidän omia. Tietysti vanhentuneita ovimalleja, sarvamaa vetimiä, tän tyyppisiä asioita mitä me ei enää itse käytetä, mutta että me ollaan jossain määrin niitä sitten niinku varastoitu myös sitten sen takia että meillä on tota.	storage	
Kierrättämisestä ja kiertotaloudesta liittyy näitä purkuprojekteihin. Niin otin kyllä taas kerran Risainin mainitsin että se on niinku mulla aina kun se voi oikeastaan mulle semmoinen pakoreitti kun multa kysytään että kierrätätteko te näitä kalusteita ja muita ei, mutta tuohon Risain ainoa sä ootteko kuullut semmoisesta.	service	Value proposition
Että, että kaikki haluaa vanha pitäisi saada halvalla ja mielellään ilmaiseksi ja mutta kun ei ne mihinkään irttoa sieltä ilmaiseksi.	service	
On se aikataulu ja tavallaan tietyllä lailla tilaajat haluaisi me tiedä, että niillä on niinku aika lailla tahtotila, että ne tavaroita niitä kierrätettäisiin mahdollisimman paljon, mutta ne ei tavallaan anna edellytyksiä sille.	service	
Brändääminen ei jos ei ole vaan vahvuus vahvuus näissä. Sitä tarjontaa siellä verkkokaupoissa olisi runsaasti. Se se vaatisi sitä, että että tota niin ehkä jollain tavalla se. Keskittyisi se tarjonta. Jos ei nyt yksi alustalle, mutta jotenkin niin, että niinku katalogimäisesti olisi sitten sen. Ostajan helpompi löytää ne ne materiaalit ja ja tota. Ja mutta mutta sitten ostaminen on vielä sielläkin niinku hankalaa, koska jos haluaa jonkun tietyn tuotteen tietyssä värissä ja tietyssä koossa niin sun	service	

<p>pitää käydä nää useat kaupat läpi jotta se löydät juuri sen mitä sinä haluat. Ja tässä lineaaritalouden mallissa siellä verkkokaupassa sulle on tarjolla kaikki värit kaikki koot yksi kaupassa. Opetettu siihen, että kun sieltä verkkokaupasta löytyy kaikki värit kaikki koot, niin pitäisi olla sitä valikoimaa riittävästi. Tai sitten se kuluttajien ajaa kuluttajien tai tai yritysostojen niinku ajattelutapaa tapaa pitää muuttaa.</p>		
<p>Tavallaan ui oikeasti tän arjen tekoihin ja sitä kautta sitten se on niinku sitä omaa omaa niinku tekemistä jokaisen johtanut siihen, että nyt on nää esimerkiksi jatkokäsittely, että kyllähän tota pyöriteltiin jonkin aikaa-kin, että mitä kautta nää pystyy myymään eteenpäin tai.</p>	service	
<p>No sinänsä hyvä todettiin ihan että toimii. Mutta mutta niinku sitten tosissaan tää että tämmöistä hienosäätöä, että miten miten sitä palvelua toteutetaan, niin se on ehkä sitten siinä se, että vielä helpommaksi tehdä se meille.</p>	service	
<p>Sirpale soitin että mitäs nyt voidaan tehdä jos tää ihan kaivo jonkun sellaisen noutajan sinne sitten että että niin kun suurin piirtein mallia seuraavana päivänä että päästiin sitten niin kun eroon niistä ja ja ja joku niistä vielä sitten maksoikin ettei jouduta maksamaan siitä tyhjennyksestä.</p>	service	
<p>esimerkiksi office florian on tämmöinen kierrätysoperaattorin myöskin, että se Jolloinka ei tarvitse itsellä olla sitä niinku tekijäjoukkoa vaan vaan se pystyy sitten tarvittaessa saamaan</p>	service	
<p>Kun me urakoitsija näihin purkuhankkeisiin kilpailutetaan niin käytännössä niiden omistussuhde sitten siirtyy. Siirtyy siinä niinku purku urakoitsijalle ja mehän emme niinku tavallaan sitten saa siitä semmoista dataa, että mitä purku urakoitsija niille tekee että mikä niitten. Ja tässä ollaan nyt sitten tunnistettu meillä semmoinen niinku kehittämisen paikka ihan niinku kalusteista alkaen. Haluamme tarkastella, että saisimmeko tehostettua niiden sisäistä uudelleen käyttöä.</p>	service	
<p>Joo nää tämmöiset niinku palveluthan on meille tosi tärkeitä ja me mielellään niinku niihin tartutaan, koska meillä on vedetty resurssit aika pieniksi ylipäätään että että mä oon siltä pää harvinaisuus meidän</p>	service	

organisaatiossa että mun työaika on 100% niinku täl- laisten asioiden edistämiseen. Mutta muutenhan nää on. On vähän semmoisia ihmisten työkuvassa ekstra että jos ajatellaan vaikka meidän rakennusten isännöit- sijöitä tai.		
Mut en mä usko että se on vaihtoehto että me itse myi- simme, koska ei meillä ole niinku resurssia laittaa noi- hin kohteisiin valokuvaamaan henkilöä ja laatimaan. Il- moituksia ja vielä luovuttamaan niitä sieltä, että sehän niinku vaatii ihan kokopäiväisen työntekijän sitten että on näitä kohteita. Meillä se verran paljon että.	service	
me sirpan haluan, niin hän on kyllä niinku ketterästi saatavilla ja Ja on tosi innokas ja osaava Ja tota toimit- taa ja tarkka että tekee sen työnsä hyvin että Että et tiedä riittäisikö joskus vähän niinku vähempikin.	service	
Ja tavallaan niin kun silloin kun jos sirpakin toimii meidän alihankintana niin sitten siitä ei tule niinku mi- tään ylimääräisiä riskejä myöskään niinku meille että sitten jos miettii vaikka jotain kierrätyskeskuksista tai muita, niin sitten se ehkä toimisi niinku enemmän sillä tavalla, että me ollaan niinku erilliset jotenkin tai kokee sen, että toimittaisiin sitten niinku erillisesti. Mutta että jaon siis kun meillä on sirpan kanssa niin selkeä se nyt se myös se työnjako ja hänkin on nähnyt meidän nyt tarjouspohjat niin monta kertaa että hän tietää että mitkä kohdat sieltä pitää täyttää niin.	service	
Helppo tapahan olisi se, että että me laitettaisiin Risain sen purkaja konsultiksi, että me ei oltaisi siinä kuviossa se tilaa ja että se olisi ehkä jollain tavalla loogisempi.	service	
Risainin kaltainen toiminta itse - Siis meille tarkoitan on bisnestä, mutta mutta meidän bisnes on kuitenkin se, että me rakennetaan asiakkaille rakennuksia, niin niin tota mun on vähän vaikea nähdä, että että meillä niinku lähdettäisiin sellaista. Se pitäisi, jos se olisi mei- dän inhouse palvelu, niin niin se sehän olisi varmaan- kin joku muu taho kuin joku siitä työmaan organisaa- tiosta, koska sitten meidän pitäisi muuten opettaa opettaa niinku hirveä määrä ihmisiä siihen. Pyörittä- miseen ja ja sitten työmaaorganisaatiot on on valmiik- sikin jo hyvin työllistetty ja että että niinku mitä hel- pompimpi se on sille työmaan organisaatiolle niin sitä pa- rempi että sitten se tavallaan olisi meidän niinku sisäi- nen konsultti joka sen asian sitten hoitaisi ja sitten se on tavallaan meidän näkökulmasta ihan sama että	service	

onko se meidän sisäinen vai hyvä kumppani siinä vaiheessa.		
haaste se lisää niin yhteistyössä on niin se ei tule niinku lisää niistä eikä meistä vaan se tulee niinku tilaajasta. Ja se on niinku lähinnä se haaste yleensä aikataulu. Elikkä, jotta Risainia pystyttäisiin käyttämään niin tilaajan pitäisi niinku jättää siihen alkuun aikaa ennen kun me tullaan tontille.	service	
Niin niin siis onhan varmaan kaikki purkajat tekee sitä että kun se sulla on se purkukohde niin kyllähän se katsot sieltä mitä sieltä voi ottaa talteen. Että se on niinku ihan vaikka sillä lailla niinku sitä kukaan ei niinku tajua tekevänsä kiertotaloutta, että se etteikö jotain ne kierreportaattia sitä talteen niin että se niinku ajattele sitä että tää on kiertotaloutta. Se on vaan se meidän tapa toimia. Hei niinku on verkostoja elikkä ei tehdä tehdä niinku siellä vanha kansa esso essolla kahvilla tyylillä että kun tiedät että joku tarvitsee jotain niin sen kautta.	service	
Palkata itselleni apuvoimia, koska töitä on niin paljon, mutta mä oon mä oon niinku päätenyt siihen että että mä en enää myy sitä omaa osaamista ja ja se niinku muuttuu aika erilaiseksi se mun omakin toimiminen jos jos mun pitäisi sitten ruveta niin kun ensinnäkin löytää hyviä ihmisiä ja ja sitten tota pankkeja niille hommia ja ja varmistaa että tilaaja saa sitten kuitenkin aina sen mitä ne odottaa kun ne muut palkkaa eli että mä olen siellä tekemässä niin.	service quality	
No yhteistyö on sujunut sujunut tosi hyvin, että että toki toki en niinku esimerkiksi henkilökohtaisen en ole ollut mukana. Näillä arviointi käynneillä, että en osaa niistä. Muutaman raportin on niinku nopeasti silmäilyt silmäilyt että että tota niin en niinku siitä ihan käytännön toiminnasta osaa niin sanoa, mutta muuten noin niinku yhteis yhteistyö ja se aktiivisuus mikä designilla ja sirpalla on on tässä toiminnassa ollut, niin onhan se ollut esimerkillistä esimerkillistä ja ja tavallaan se että.	service, communication	
Että niinku sekin että olisi sitten tosissaan sitten sitä mahdollista niin kun että no nyt meillä me voitaisiin nopeasti ilmoittaa, että käykää hakemassa pois niin niin sitten se oli niinku aina parempi, koska sitten taas siellä niinku eihän niillä rakennusliikkeelle ole tiloja niitä pitää ja siinä ei ole taas mitään järkeä että me sitten kellotetaan ne varastoon jonnekin nastolaan ja	service, items to sell, moving costs	

sitten odotellaan että kukahan näille tekee vaan vaan niinku että sitten olisi selkeästi semmoinen kumppani jolle voisi soittaa, että hei meillä on nyt käynyt näin että niinku.		
Nyt pöytiä ja tuoleja ja keittiökaappeja jonnekin se ei ole sitä meidän bisnestä ja resaa. Niinhän tekee just kierrättää niitä ja tekee se just niin että hekään ei halua sitä varastointia tehdä, koska siinä menee kaikkien hyötyä jos niitä aletaan varastoimaan, että en aina niinku antanut esimerkkiä kertonut, että jos me jostain helsingistä purettaisiin joku seitsemänkymmentäluvun keittiön kaappi kiertotalouden nimissä, niin meidän vietäisiin sen Lappeenrantaan kun meillä on siellä kierrätysasema. Ei meillä meillä olisi varaa pitää niitä helsingissä tai varastoa.	service, materials, moving items	
Mutta molemmat toimintamallit niinku johti siihen, että että niin kun tää hävitystyö Ei aiheuttanut niin kuin lisäkustannuksia vaan vaan ne Arvokatto sen	service, pricing	
Tähän hoitaa nää kalusteet tota sillain, että että tavoitteena oli se, että ne kustantaa itse itsensä ne kalusteet niin kuin sen siihen käytetyn työn ja ja ja me tehtiin näitä seurantoja sitten myöskin sirpa antoi meille laskelmat siitä, että näin todella kävi että.	service, report	
Ei käynyt, että siellähän kävi hyvin ja sirpa oli erittäin hyvin itse paikalla. Hän hän on. Hän kyllä käytti se 2 teillä tuntia, että ja piti meidät koko ajan mailin tai whatsappin kautta niinku yhteyttä että nyt tulee aaltonen hakemaan sohvaa huoneestaan 3, 2, 6 ja.	Sirpa herself	
Se oli hyvin jouhevaa ja lopputulos oli ihan loistava ja rahaakin vähän saatiin.	smooth sailing	
Niin voin kyllä ihan kymppi kymppi plussalla suositella.	smooth sailing	
No sinänsä aika vaivaton, että otettiin yksi palaveri missä he tuli tänne hämeenmaan konttorille. Toki heille oli hämeenmaan ja tuttu, mutta mä en tuntenut heitä nopeasti. Yritysesittely siitä ja käytiin läpi että mitä he tarjoaa ja sitten mä sanoin että OK mulla on tossa 7 prismaa missä on näitä kaappeja ja sitten oli käynyt siellä kuvaamassa ne ja laittoi sinne omaan myyntikanavaansa ja sitä kautta saivat myytyä ja sinänsä mun mun näkökulmasta aika, Vaivaton ja käsittääkseni myymälän näkökulmasta tosi vaivaton keissi, että	smooth sailing	

Toimeksianto annettu he teki oman aikataulutuksen siitä, että milloinkaan ei mitään tekemässä missään yksikössä mä annoin yhteystiedot tai yksikkö itse on taas kävelemään konttorilla ennen eli en ole missään yksikössä ja tota sitten tuli raportti lopuksi niin ihan toimiva systeemi.	smooth sailing	
Kohtuullisen tuskaton elikkä me vaan määriteltiin mitkä on niitä hävitettävää. Sitten toi tuli Sirpa kuvasi ne laittoi ne tonne kiertonet sivuille. Ja sitten myöskin kun näitä kalusteita luovutettiin niin niin, niin hän oli itse paikalla luovuttamassa. Niin että meillä ei tähän niin kun työaika sitten niin kulunut muuta kun siihen vaan määrittelyyn mitä.	smooth sailing	
Pikkaisen tälle, kun olen kuitenkin voittoa haluava haluaa ihminen täällä yrityksessä niin hieman tietysti kirpasi siinä, että toi lähti noi halvalla, että voi ei että se toinen steppi siinä olisi ollut se, että miten me oltai siin voitu tehdä tää niin että me oltai nyt saatu siitä vaikka siihen omaan kassaan enemmän rahaa, mutta se paino paljon enemmän se se vastuullisuus siinä kuitenkin ja se että oikeasti se tyhjenee ne kaikki kerrokset.	sustainability	
Ja sitten se se vielä tota prosessihan kesti kesti tosi kauan, mutta siinä oli tää korona oli yksi oli ihan yksi osasy koska ostajatkin oli varmasti vähän varovaisempia niin se että me saatiin sirpalta vielä ihan älyttömän hyvä kattava raportti, että hän on oikeasti niinku tän asian takana ja että hänellä ei ole ne taloudelliset motiivit. Siinä se ykkösjuttu.	sustainability	
Se on loistava, että se vielä sitten niinku oli piste iin päälle, että tää oikeasti me tehtiin ihan oikeasti hyvää.	sustainability	
Toimipaikkojen välillä on tällaista, että he, että meillä on meillä jäänyt vaikka mini baareja ja kuka tarvitsee ja kuka ostaa, että hotellipäälliköt sitten keskenään. Kyllä että kyllä semmoista, että ei. Ei en missään nimessä sano että siellä nyt yksiköt heittää niinku jäte-lainvalle kamaa, että kyllähän kyllä kaikilla on. On tää vastuullisuus ihan oikeasti niin kun mietinnässä ja mietitään ratkaisuja, mutta tämmöisestä risainen palvelusta niin en usko että kellään on tästä niinku tietoa.	sustainability	
Ja sitten meillä on tää niinku kiertotalous näkökulma myös nyt noussut koko ajan enemmän	sustainability	
hiilineutraali Helsinki ohjelman rakentaminen ja siihen kuului tää kiertotalouden tiekartan laatiminen.	sustainability	

<p>S ryhmässä tosi vahvasti toi vastuullisuus. Teema näkyy kaikessa päivittäisessä tekemisessä, mutta ei ole erillistä lauseketta missään. Missä lukisi, että jos teillä jää myymäläkalusteita yli, niin joo laittakaa ne kiertämään. Ei ole sellaista että se on niinku tavallaan sitten sitä, että meillä on katso teemoja, strategiaa ja viesti niin se.</p>	<p>sustainability</p>	
<p>Kaikki nää tämmöiset niinku vastuullisuuteen ja vastuulliseen toimintaan liittyvät asiat on on esillä ja meidän ihan siellä niinku bisneksen ytimessä, mutta sitten tullaan monesti tähän resurssikysymykseen</p>	<p>sustainability</p>	
<p>Niin aika haastavaahan siihen on niinku löytää kuitenkin sitten sitten niinku niitä rahallisia perusteita, että sitten se menee enemmän myös sitten tähän näitten ollaan. Ollaan sitten se vastuullinen toimija siinä, että kyllä se varmasti niin kun siinä vaiheessa jos ja kun sitten löydetään niin hyviä niin kun käyttökohteita sille sille materiaalille, että siitä tulee myös sitten arvokasta raaka ainetta jolle sitten kenties niinku myös täällä lähtöpuolella elikkä meillä sitten olisi mahdollisesti myös joku arvo.</p>	<p>sustainability</p>	
<p>Että niitä on. Olemme tietoisia tästä, että kyllä niinku jossain tapauksessa omat myös meidän asiakkaat vähän kyseenalaistanut, että he itse heidät tänne. Miksi te heitätte ne suoraan pois?</p>	<p>sustainability</p>	
<p>Siis meillä on nyt vastuullisuusohjelma, mutta se on aika tuore, että se tavallaan otettiin siihen casina sitten tää että mitenkä nää kalusteet tampereella hävitettiin ilman tota kustannuksia ja ja ja kaikki kierrättäen niin se oli siinä vastuullisuusohjelman ensimmäisessä raportissa kuvauksena. Ja mulla on tietysti se vähän laajemmin sitten mitä sirpa mulle toimittiin, niin on käytettävissä niin niin tämmöinenkin.</p>	<p>sustainability</p>	
<p>Niin mä luulen, että ylipäätänsä tää pelkästään tää toimintamalli että toimitaan vastuullisesti ei eli ei pyritä niin kun aiheuttamaan jätettä ja ja ja pyritään tukemaan sitten.</p>	<p>sustainability</p>	
<p>Nyt voi suoraan sanoa että mistä se on tullut ja mistä niinku tai risainen yhteys on tullut, mutta varmastikin niin kun markkinalähtöinen ajatus tässä on ollut takana, että nykyään meidän niinku toimisto vuokralaiset ja muut ovat hyvin tietoisia vihreistä arvoista, kiertotaloudesta ja ja osaavat kysyä myös sellaisia asioita</p>	<p>sustainability</p>	

niin en kyllä se tulee ihan selkeästi sieltä niin kun että meidän koko markkinat kiinteistöbisnes on muuttumassa siihen suuntaan, että kierrätetään asioita.		
Samalla kun mä tiedetään että että niinku kuluttajat ja asiakkaat Niin kuin arvostaa sitä, että jos me ollaan kiertotaloutta hyödynnetty, niin kuitenkin sitten tietysti jos halutaan markkinoida nyt vaikka toimistotilaa, niin kyllähän varmaan odotetaan tiettyä laatutasoa ja tiettyä yhtenäisyyttä myöskin niinku ulkoasullisesti, että se on visuaalisesti niin kun.	sustainability	
Se on se kierrätysaste. Miten se mistä siellä puhutaan niin niin niin niin, nehän on nyt tavallaan ne konkreettiset tavoitteet nyt meille tulee sieltä eikä eikä niinkään se, että nyt meillä on tällainen asia tässä niin niin se pitää saada heti uudelleen käyttöön jossakin paikassa x vaan vaan se on se.	sustainability	
Prosessi olemassa netissäkin tuo purku purkutori kun se vastaa vähän niitten tilaajien huutoon kun ne kyselee niinku espoon kaupungin kanssa niin kyselee että miten me kierrätetään ja mitä me tehdään ja.	sustainability	
Saataisiin tuota hiilijalanjälkeä pienennettyä, mikä rakentamisessa on perinteisesti on ollut tosi korkea.	sustainability	
Että, että julkinen sektori tavallaan siellä ei kuitenkaan a. Siellä ei ole resurssia varattuna niihin. Toki siellä on jonkun verran nyt alkaa yleistyä tämmöinen. Halutaan tuota niin niin toimia vastuullisesti ja ja tota. Ja sitten ehkä siinä vielä niin että se tulee varmaan sieltä ulkopuoleltakin myös se paine se että kuntalaisten puolelta että että tota kuntalaisten ja kaupunkilaisten entistä valveutuneempia siinä että tota ja niitä kiinnostaa se että mihin mihin jostakin purettava kohteesta ne tavarat.	sustainability	
kun me tällainen hankintakaupunkina tehdään, niin se oletusarvo on, että silloin se siihen ostettu toimija ikään kuin hoitaa sen. Alusta loppuun vastuullisesti, että meidän ei ikään kuin tarvitse hirveästi käyttää aikaa siihen valvontaan tai huolehtimiseen tai sen tyyppiin asioihin, että hyvin siellä kokonaisvaltaista vastuullista palveluamme tässä niinku haetaan.	sustainability	
Että käytetään niin paljon resursseja ja energiaa suurten rakennusten rakentamiseen ja. Sitten sitten niin, että eilen mikä on on niinkin lyhyt (40 vuotta). Mutta sitten vielä niinku ehkä näihin pintamateriaaleihin	sustainability	

sisustuksiin, että ne ei ikään niinku vielä paljon niinku lyhyempi että.		
Onhan se ollut arvo jo siis aika pitkäänkin, mutta se että miten se sitten se on siellä strategioissa ja ja tavoitteissa. Mutta mutta miten se sitten näyttäytyy siellä yksittäisissä hankkeissa, niin sehän on aina sitten edelleenkin se vähän ongelma, että että tavallaan ylätasolla halutaan, mutta sitten. Jossain vaiheessa tulee aina sitten hankekohtaisesti se, että että ihan kiva kunhan se ei vaan maksa enempää kuin se normi tapa toimia, että että niinku se on vielä se iso iso ongelma että että niin kun.	sustainability vs. finance	
Jos se on kierrätysmateriaalia, niin ei se ole ilmaista eikä eikä välttämättä edes halvempaa, kun kun sitten se vastaava uusi samaten rakennustuotteita että kaupastaan saa saa semmoista bulkkitarvetaa hyvinkin halvalla ja ja sitten se että että lähdetään sitä irrottamaan ehjänä jostain joku joku hoitaa sen homman joku mahdollisesti varastoi että sitä on sitten käytettävissä silloin kun se uusi hanke sitä tarvitsee, niin ei se ihan niinku ilman työvoimaa tapahdu ja ja sehän sitä kallista on että kyllä se kyllä se niinku vielä se. Että se kiertotalous ja sen mukaiset materiaalit saisi maksaa vähän enemmän tai edes saman verran kuin se alkuperäinen. Niin kyllä siinä on vielä se iso.	sustainability vs. finance	
Kyllä kyllä kyllä ja ja ja sitten toinen toinen on iso mikä trendi mikä nykyään nykyään on hyvinkin vallalla, että että paitsi tuo kustannus niin monesti se ekologisuus ja se se tavallaan se kierrättäminen ja ja tota niin niin se että ei heitetä käypää tavaraa roskeisiin se on se se on se isoin juttu. Se on se ehdottomasti niinku en mikä millä halutaan niinku viestiä myös niinku omalle henkilökunnalle.	sustainability, no waste, image	
Niin jotta että se niinku näyttäytyisi semmoiselta, että se niinku oikeasti siellä tehdään ympäristön.	sustainability	
Häipyy sieltä ne tavarat ja sitten hirvittävän hyvä fiilis tuli siitä, että ne meni oikeasti ihmisille joille se oli niinku sitten se uusi löytö ja ja näin ja osa osa tavaroista oli vielä semmoisia että.	usefulness	
Nää on just niinku ihania nää mitkä tulee niinku lähellä sydäntä kun hän on pyytännyt palautetta sitten ostajilta niinku siellä on ihan tämmöistä että.	usefulness	

Olen muuttamassappia jään eläkkeelle ja sain pimennävät verhot niinku seurahuoneelta tai huuto myllystä. Ihan ihan tämmöisen oikeasti. Nää on niinku koskettanut ihmisiä että ne on tullut tänne hakenut sitä tavaraa ja.	usefulness	
Mutta että se tehdään vaan sen takia, että niinku se tavara pääsisi uuteen hyötykäyttöön. Plus sitten se, että sen niin kun minimoit sen oman kulun.	usefulness	
aikaisemmin ollaan oltu kauhean niin kun tarkkojakin siitä ja pelätty sitä että Sitä vanhentunutta mallistoa menee sitten niinku markkinoille polkuhintaan, Mutta siitä, että niin kun sitä ei ole haluttukaan välttämättä viedä sitten silleen että tai myydä uusiokäyttöön. Mutta että nyt me on lähdetty kääntämään sitä ihan silleen selkeästi, että että niin kun Että, että jos jos on vaan mahdollista löytää joku jolle se kelpaisi niin niin sitten kyllä	usefulness	
Ja tota ja siinä mielessä niin niin tämä että niille ne sai uuden elämän ja ja tota niin niin se motivoi kyllä sitä sitä tyhjennystyötä ettei tarvinnut niin kun muuta kuin ihan selkeä tapaukset kukaan niinku hävittää.	usefulness	
No se just tuli siitä kun me oltiin niin kun muutamastakin urakassa jo niinku yritetty siellä itse saada niitä myynti. Tai siis tämmöistä Staran kautta. Mutta se on aika tehotonta, että heilläkin on vähän tilaa ja resursseja niin ne sitten myi aina niinku vaan semmoisia joi-tain niin kun laitteita tai kalusteita sieltä, että ei mitenkään kattavasti.	effectiveness	
Niin no siis se on lähinnä sitten se meille tietysti siinä mielessä se helppous että, että että niinku Risainilla on kuitenkin jo valmiiksi niitä kontakteja eri puolille, niin niin se se on niinku helpottaa sitä meidän työtä.	effectiveness	
Kun meillä ei ole itsellä semmoista editoitua henkilöä, jolle tämä homma kuuluisi, että se menee ehdokkaana niin siinä niin kauan se on niinku meillekin järkevää, että siinä on joku joku tämmöinen yhteistyökumppani joka sitä hoitaa, että sehän on ihan sitten myös siitä kiinni, että mitä me tietysti sisäisesti organisoidaan nämä nämä asiat.	effectiveness	
Nyt koetetaan sopeuttaa tätä meidän tiloja.	effectiveness	
Sen takiakaan niinku ei sitten haluta siitä itsellemme semmoista lisätaakkaa niin sanotusti, että kun näitä	effectiveness	

kuitenkin hankitaan siitä näkökulmasta, että ne helpottaa meitä ja sitten toisaalta me voidaan edistää meidän.		
No kyllä varmaan näinkin voi sanoa, että että että sitten jos mietitään meidän hankkeiden kokoluokkaa jotka menee 10 miljoonissa, niin se että sieltä tulee muutama 1000 tai vaikka se olisi kymppitonni voittoa niin sehän ei ole meille mikään taloudellinen motivaattori että että tota niin niin kyllä se työn sujuvuus tietysti on on tärkeä ja aikataulut koska aikataulut on meillä se mikä maksaa eniten ja ja tota sitten.	effectiveness	
Se oli hyvin jouhevaa ja lopputulos oli ihan loistava ja rahaakin vähän saatiin.	financial gain	
Ja tämmöistä, että että tosiaan sitä kaatopaikkakuorma laskua en ole aikoihin nähnyt että se on. Se on ihanaa.	financial gain	
Ja tota ja sitten siinä on vielä oli semmoinen ongelma, että sitten niin kun tulot siitä meni just staralle eikä sitten tähän purku urakkaan varsinaisesti niin sillä tavalla niinku se hyötykin ei sitten ihan kohdistunut.	financial gain	
Niin sittenhän me videoitiin just minä ja mun kollega on niin tyyni tyylin kanssa, että olisi kiva kokeilla Risainia että saataisiin niinku kaikki mitä siellä virtaa niin myynti esiteltiin tän. Siitä saa vielä sitten sen voiton puoleksi.	financial gain	
Raha - Niin se on ehkä enemmän. Sitten voidaan niinku osoittaa, että siitä oli jotain säästöä tästä kierto-taloudesta, että tää oli myös taloudellista hyödyllinen.	financial gain	
Ainahan se raha ratkaisee siellä, että kyllähän se niinkin on, että niin kauan kun meillä on. Kuitenkin niin kun sinne energiahyötykäyttö on se puumateriaalin laittaminen käytännössä ilmasta, jos seistä sisään tulee vaan raaka aineen hintaa siihen lasketa.	financial gain	
Tai tavoite siinä, että että tota pystytään hävittämään nää kustannustehokkaasti ilman kustannuksia, koska jos me taas sekajätteen ne hävitettäisiin, se olisi aika yllättävänkin kallista.	financial gain	
Rahasta olla hankkimassa vaan että tää on niinku puhtaasti arvovalinta. Jos me mentäisiin tässä talous edellä, niin mehän jatkettaisiin niinku ennenkin. Eli me jätetään ne kaikki kamat sille purku urakoitsijalle, Mutta se, että jos tästä palvelusta tulee meille	financial gain	

pelkästään vaan laskua, Niin silloin se ei ole meidän näkökulmasta semmoinen mitä me voitaisiin perustella meidän päättäjille, että me tehdään tällaista.		
Varmaan niinku siitäkin syystä, että se purkaminen aika usein niinku ulkoistetaan vielä jonnekin muualle, että se ei ole siinä niinku omalla työpöydällä, niin sitä ei sitten tajuta että mihin ne niinku ne rahat menee niin siksi niinku tällainen kartoituskäynti on ollut ensiksi niinku hirveän hyvä palvelu, että me saadaan se kartoitus sinne myytyä ja sitten pystytään näyttämään se arvio siitä, että mitä siellä on uudelleen käytettävää nytkin sinne vattuniemen niin hän oli pystynyt muodostamaan suunnilleen arvion siitä myyntiarvosta, että ne vaihteli jostain.	financial gain	
Ver kohde niin tota että että se on niinku arvokasta ja eurot asiakasta kiinnostaa niin sitä täytyy niinku tuoda. Ja mikä mua kiinnosti silloin kun me tavattiin ekan kerran niin sirpa kertoo että hän pystyy myös niinku hiilijalanjälkeä laskemaan että kuinka paljon päästöjä säästetään siinä, että sitten niitä tuotteita laitetaan uudelleen.	financial gain	
Taloudellinen intressi meidän kannalta se kaikkein suurin ole, että että lähtökohta on se, että kunhan ei me jäää tappiolla tappiolla siitä niinku kokonaisuudessaan ainakin. Miten mä nyt itse sen niinku näen niin.	financial gain	
Todellinen tuotto sitten on siitä siitä siitä koko hommasta, että tota kyllä ne yleensä yleensä niin päin menee, että tota niin niin ne on. Ne on enemmän kuin positiivisesti yllättyneitä, että että tavallaan niinku odotusarvo on monesti monesti niinku hyvin pieni tai tai tota ne laskee sen laskee ne laskee sillä tavalla että tota niin niin. Se ei edes se saattaa olla, että se on. Se on kolmasosa siitä, mitä me saadaan, niin se heidän arvio tai se on puolet siitä tai tai jotain, että usein se ylittyy niinku ihan ihan ihan reilusti, että ei tätä ei ehkä se on se suurin mihin me törmätään niin kun niinku tuossa.	financial gain	
Mun mielestä tässä on niin kun myöskin arvoa kun on tällainen kierrätysoperaattori, niin hän todella pystyy niinku näkemään sieltä että tunnistaa näitä kalusteita, että jos joku on tiettyjä sarjaa - Pitää sitä muista osaamis pääomaa kertyy tän kierrätyksen myötä, niin tavallaan se hyödyttää myöskin sitten niinku asiakasta että että niinku tunnistetaan sieltä sitten nää.	gained knowledge	

Ja siinä me ollaan niinku hirvittävän huonoja, että edelleen ollaan huonoja, että me ei. Me ei tarpeeksi tätä niin kun kerrota muille.	image	
Mutta nytten kun jos ja kun tällöinen toteutetaan uudelleen, jos toi meidän traktoria, tuosta nyt uudistetaan vaikka nyt ensi vuonna niin niin ihan varmasti siitä tehdään. Niinku niin isoa juttu että koko maailma näkee että kuulee että täällä ollaan kaikki vastuullisuus teot niin meillä on. Meillä on niitä jo 100 nyt niin niin.	image	
Että tota sanoisin, että keskiverto vuokralaiselle yleensä riittää se, että mä sanotaan että meillä on lead se ja se taso ja ja tehdään. Nyt tuli lisäksi se, että tehdään taksonomia mukana rakennus, koska niihin sisältyy sitten yleensä nämä kaikki. Mutta sitten jos halutaan tuoda vielä lisäarvoa ja tarinallisuutta siihen kiinteistöön, niin sittenhän me voidaan sanoa, että OK me purettiin tästä tätä ja tätä ja nyt se on siirretty tähän kohti että tota.	image	
Iso, niin kuin imagollinen ja ja muutenkin semmoinen, niin kun niin kun jotenkin henkinen vaikutus tuntuu olevan, että ne on tosi tosi tyytyväisiä että ne niinku pystyy tällöisen välivaiheen siinä tekemään ennen sitä purkamista ja ja sitten niinku edistämään sitä kiertotaloutta.	image	
Puutteet tuotteessa tai mistä se tulee niin ilmaista niin että ei ostajalle tule ikäviä yllätyksiä ja sitä kautta sitten ikään kuin me jouduta huonoon valoon, että me myymme kaupunkina.	image	
Kierrätyksen ja kiertotalouskenttä on vähän sellainen, että Täällä on paljon toimijoita, mutta suurin osa on vaan semmoisia puuhastelijoita semmoisia Semmoista romu kierrätystä. Puuhastelija on ihan hirvittävästi ja se että sä niinku pystyt poimimaan sieltä sen oikeasti hyvän toimijan niin se on aina vähän se haaste.	professional service	
Sitten emme todellakaan nyt hae mitään puuhastelijaa vaan ihan ammattilaista.	professional service	
on sirpan kanssa tarjottu useampaa hanketta. Yksi, että varsinkin semmoisia kohteita mihinkään.	professional service	
Ja näin että vielä vielä puuttuu nyt sitten se, että päästäisiin oikeasti niinku niihin hankkeisiin kiinni ja päästäisiin kokeilemaan sitä yhteistyötä, mutta	professional service	

periaatteessa sitä yhteistyötä on nyt tuolla avattu nimissä sitten niinku sillei jumpattu, mutta että ei olla niinku saman sopimuksen alla.		
Ollut niin kun positiivisesti yllättyneitä siitä, että että niinku näennäisesti heidän näkökulmastaan sellaisia-kin kohteita, missä ei juuri mitään arvokasta enää olisi, niin sirpa on saanut sitten sieltä myytyä myytyä useis-sakin kohteissa ihan ihan hyvin sitä tavaraa ja ja niin kun jopa on sitten vähän sitä rahaakin palautunut sinne kaupungille, mikä niistä mikä nyt ei ole varmasti niinku isoissa hankkeissa mikään niinku merkittävä, mutta silloin kuitenkin niin kun iso.	profita-bility	
Entiseen rakennuslautettiin, joka meni meni konkurssiin nyt tuossa alkuvuodesta niin tota. Niin niin, heillähän oli loistava konsepti. Valitettavasti heillä heillä loppui siinä rahat.	profita-bility	
Se on loistava, että se vielä sitten niinku oli piste iin päälle, että tää oikeasti me tehtiin ihan oikeasti hyvää.	reward for doing good	
Kesästä alkaen tuolla vattu niemessä sieltä puretaan 16 toimistorakennusta ja tota mä oon toiminut siinä sitten niin kun niitten toimijoiden kiertotaloussuunnittelun sparraajana helsingin kiertotalous klusterin ja motiva services hankkeessa ja tota siihen sitten ehdotettiin, että jos sirpa kävisi ne kaikki hankkeet läpi ja tunnista-isi sieltä sen uudelleenkäyttö potentiaalin niille tota rakennuksille.	seeing potential	
Joo kyllä ja just niinku tavallaan se, että kun me tuolla kierretään ja otetaan kuvia jostain ovista tai ikkunoista tai IV koneista tai tämmöisistä niin ei mulla ole niinku mitään käsitystä että minkä kuntoinen sen pitää olla että se menee niinku kaupaksi ja just sirpalla niinku hirveän hyvää niin kun näkemys siihen että. Siihen tarvitaan niinku sitä näkemystä ja kokemusta.	seeing potential	
eka on tää purku kartoittaminen, siinä se potentiaalin tunnistaminen sitten seuraavaksi on se Uudelleenkäyt-tökartoitus, että se on niinku tarkempi inventaario niistä rakenneosista ja sitten tulee toi tuotekelpoisuus kuuluu siihen.	seeing potential	
Kartoitettiin risainen kanssa ennen purkutöitä siellä rakennuksella rakennuksessa, että että mitkä asiat siellä olisi sellaisia mitkä voisi myydä sitten eteenpäin kuluttajille ja ja tän huutokauppamallilla mitä nyt Ri-sain on käyttänyt niin.	seeing potential	

<p>Eli mä oon mä oon niitä purkukartoitusksia tehnyt ja silloin jos on havaittu sellaista Sirpon sektorille kuuluvaa irtaimistoa ja tämmöistä kevyesti ja helposti irrotettavaa. Mitä sirpa on sitten pystynyt eteenpäin hoitamaan, niin on sitten vinkannut tilaajille jotka multa on sitten purkukartoitusta tilannut niin sirpan palveluista ja ja muutamissa kohteissa. Se on sitten johtanut siihen, että sirpa on päässyt sitten ikään kuin toteuttamaan sitä seuraavaa vaihetta ja ja sitten muutenkin tässä kun Lahdessa kumpikin ollaan niin aina silloin tällöin ajatuksia vaihdeltu muutenkin tästä.</p>	<p>seeing potential</p>	
<p>Viranomaispuolella, jotka nyt sitten tätä jäte ja ympäristönsuojelua ikään kuin vahtii, niin niille ei valitettavasti tää kiertotalous kuulu kuulu sinne niin kun argumentteihin joilla näitä asioita tarkastelee, että siellä sitten monesti vaan vaan tota mennään sen maaperän ja pohjaveden suojelun näkökulmasta ja ja sitten nää ilmasto. Erityisesti se CO 2 päästöjen vähentäminen ja tosiaan tää materiaalien kiertotalous niin ne ei valitettavasti nyt ole vielä sillä agendalla, että siellä oikeastaan niinku lähtökohtaisesti ehkä vähän pelätään näitä jätteitä.</p>	<p>seeing potential</p>	
<p>Nyt se keskustelu siitä kun se on nyt hyväksytty se ura rakentamislaki siellä eduskunnassa. Oliko se nyt toissa viikolla niin edelleenkin on niin kun alalla vähän erilaisia näkemyksiä siitä, että helpottaako vai vaikeuttaako se yleisesti esimerkiksi purkamista, että että niinku se on aika mielenkiintoista, että se se on vielä hyvinkin niinku tulkinnanvarainen asia, että että se jää sitten nähtäväksi miten, miten se niinku siihen vaikuttaa ihan siihen, että. Että tosiaan lisääntyy, kun purkamisen helpottuuko se vai vai tosiaan vaikeutuuko se ja ja mitä se vaikeutuminen mahdollisesti sitten tarkoittaa, että pitääkö tehdä enemmän enemmän niinku selvityksiä ja tarkempia selvityksiä nimenomaan siitä, että käytetäänkö sieltä uudelleen niitä rakennusosia ja voiko se olla niin, kun se kriteeri millä että jos sä pystyt sen osoittamaan, että sitten sä saisit sen purkamisluvan helpommin, vai liittyykö se enemmän siihen, että pitää tehdä tarkemmat selvitykset siitä, että voidaanko se jättää purkamatta että se on se on epäselvää.</p>	<p>seeing potential</p>	
<p>Sitä niin kun yhteistyötä sen purkan valituksen purkaja kanssa, joka on tullut siihen valituksi niin ainakin niitä</p>	<p>seeing potential</p>	

kannustetaan sitten myös myös sirpan kanssa. Sitä sitä yhteistyötä tekemään, että varmasti on kysyntää ja ja ilmeisesti kovin paljoa semmoista niinku sirpan tyyppisiä muita toimijoita ei ole, että siinä on aika hyvä hyvä rako tällä hetkellä ja ja erityisesti nimenomaan siinä että että niinku siinä välissä kun.		
Rakennus on tyhjentyessä ja ennen kuin se purkutyö alkaa niin niin tota se on jo aika hyvin todettu, että siellä on aika paljonkin semmoista mitä mitä sirpa voit mahdollisesti saada sieltä eteenpäin ja ja tota sitten purkaja jatkaa sitten ikään kuin siinä siitä eteenpäin että se mitä ei ole sirpa saarni sitten myytyä niin se jää sitten sinne purkaja purkaja hommaksi ja ja niin kun.	seeing potential	
No tota kiinnostavalta näyttää että nythän tää tää kiertotalous ja varsinkin niinku käytettyjen rakennusmateriaalien ennen kuin	seeing potential	
Päättämässä nyt toista osaa osaa helsingin kaupungin kiertotalouden klusterin ohjelmalle toteutetusta hankkeesta, jossa on, jossa on kehitetty toimintamalleja ja digitaalisia palveluja ja määritelty digitaalisia palveluita, joilla joilla tuota niin purku rakentamisen kiertotaloutta voitaisiin edistää. Ja tässä yhteydessä me ollaan. Käytetty designilta sirpan sirpan tuota niin asiantuntemusta kun on sparraeltu näitäkin kiinteistönomistajia että kuinka purku. Purkuhankkeen siinä koko prosessissa pitäisi erilaisten. Materiaalien, kuten kuten tuota, niin irtaimistojen tiettyjen rakennusosien uudelleenkäyttöä arvioida ja ja tuota niin niitten niitten toki niitten niinku rakennusosien ja ja irtaimistojen niinku hyötykäyttö potentiaalia kartoittaa ja.	seeing potential	
Mutta mutta erillisenä erillisenä toimeksiantona sitten kartoituksen näihin vattu niin helsingin vattuniemen alueella oleviin kiinteistöihin ja niiden kiinteistöjen irtaimistoihin ja ja tuota silleen tää nyt sitten linkittyy, että toki me sitten niinku katsotaan, että että minkälainen potentiaali. Siis se irtaimistoissa on, voiko ne kiinni niiden myyminen kiinnostaa näitä näitä kiinteistönomistajia. Mikä merkitys sillä on näille kiinteistönomistajille?	seeing potential	
Me sitten niinku rakennesuunnittelijan suunnittelun toimijoina, niin ymmärretään kyllä niistä rakenteista ja niistä rakennusmateriaaleista hirveän hyvin, mutta sitten se taas se irtaimisto ja se ne rakenneosat ja niiden uudelleenkäyttöpotentiaali, myyntiarvo, kaikki	seeing potential and selling items	

tämmöiset asiat niin oli meille sitten taas aivan hepreaa ja ja sitten taas meillä ei ole myöskään niinku yrityksenä minkäänäköistä intressiä niinku lähtee.		
Purkukartoitus ja uudelleenkäyttökartoitus kun ne ei vielä erikseen oikein sanoi, että heillä on niinku ongelma, että he ei tiedä mitä hän tän irtaimiston kanssa tekisi, mutta. Mutta tota ei ne sitten niinku kuitenkaan niinku tarttunut. Ei kumpaankaan että mä en tiedä että purkaako ne nyt vaan ne rakennukset sieltä sitten.	seeing potential and selling items	
Mä tiedän toi yksi kohteen minkä tossa on nyt alkamassa niin siellä oli semmoisia tosi selkeitä isoja kokonaisuuksia, tiettyjä materiaaleja ja tekniikkaosia. Mistä mä näin suoraan että että ne todennäköisesti menisi ihan hyvin kaupaksi ja ja tota siinä mietin sitä asiaa ja ja tota sitten pohdin sitä just että kuka ne pystyy sieltä irrottamaan. Irtoaako ne esimerkiksi parketit lattiasta kuinka hyvin ne sieltä irtoaa että että niitä asioita pitäisi vähän niinku selvittää. Mutta mutta siinä mulle tuli semmoinen olo, että se olisi semmoinen hanke missä just pitäisi käydä niinku Risainin siivoamassa etukäteen.	seeing potential and selling items	
yritetty vähän jotain jonkin sortin yhteistyötä että saataisiin tehtyä, Mun mielestä Risainille on niinku tilaus, että he tekee semmoista mitä tilaajat haluaa ja mitä me ei haluta tehdä, kun me meidän bisnes ei ole se, että Me kierrätettäisiin niitä esimerkiksi irtokalusteita sieltä Elikkä sitten tota tota tota no tilaajat odottaa sitä että semmoista pitäisi tehdä että he haluaisi niinku ne jättää ne ne huonekalut sinne ja Olettaa että purkaa ja tekee loput että sitä sanotaan. Tarjouspyynnötkin jo semmoisia niin ympäröityä että.	seeing potential and selling items	
Kalusteita siellä on. Meillä on tälläkin hetkellä tuolla jorvin sairaalassa. Kellari on täynnä kalusteita ja kun meillä itsellä se palo, niin me ollaan siellä tuomassa itsellemme sitten penkkiä ja muuta niin että kyllä me niinku meillä tahtotila olisi totta. Kaikki herättää niitä eteenpäin, koska sekin on tavallaan jo meillekin sinänsä plussaa, että ne on sitä kaikkina vähempänä jätteistä.	seeing potential and selling items	
Me aina niinku puhunut näistä pyyhekoukuista, että kun mä menen onneton sanomaan, että kuka haluaa seitsemänkymmentäluvun pyyhekoukut, kun me joskus laskin mielessäni, että se irrota sen seitkytluvun pyyhekoukut sieltä se maksaa äkkiä sen 2 ja puoli euroa	seeing potential and selling items	

<p>kun se saat sen sitten tuolta bauhausista alle 2 € että aina sitten viereen sattui joku ihminen joka olisi halunnut seitsemänkymmentäluvun koukun kun se on niin hienoa.</p>		
<p>No sittenhän se se menisi siihen tavallaan tuohon mä purkutöihin juttuihin, että kun meillähän purkutori sitä varten että tavallaan. No tietyllä laillahan se olisi jos siinä olisi jos meillä ei olisi omaa henkilökuntaa että Risain hoitaisi sen tavallaan meille, vaikka se olisi niinku meidän nimen alla, mutta tota hoitaisi se niinku alihankintana käytännössä.</p>	<p>seeing potential and selling items</p>	
<p>Niin ja sitten tietysti rakennuspuolellakin, niin siellä on ollut aika vahvasti se sääntely, että se ei ollut edes niin helppoa ottaa sitä kierrätysmateriaalia niinku sinne rakennukselle että nyt tehdään sitä. Yritetään sitten tietysti niin kun parantaa että se se onnistuisi helpommin, mutta tota siellä on sitten tulee näitä omia.</p>	<p>seeing potential in materials</p>	
<p>Jätä että toimiteta koska sitten, mutta niinku sitten siinä helposti mennään myös sitten siihen, että se pitää olla oikeasti myös sellaista tavaraa, että se ei vaan vahingossakaan mene mihinkään jätelainsäädännön alle. Joo on aikaisemmassa elämässä kun on joutunut jotain niinku kierrätysmatskusta niin muovipuolella laittamaan niin aina joutunut niinku kauhean useita sadon vaan kaikille te ette missään kohtaa Kirjoita että se on muovijätettä. Se on uusi raaka aine, että muuten joudutaan tekemään ihan eri paperit.</p>	<p>seeing potential in materials</p>	
<p>Raskaan lavalle ja kun se on Suomessa puu puolella edelleen myös sitten ei. Varsinkin näin, että nyt viime talven energiakriisin aikana niin kaikki he otti hyvin mielellään sitä puumateriaalia niinku</p>	<p>seeing potential in materials</p>	
<p>Ja sitten on näitä tällaisia, että että niin kun jos on palautuneita tuotteita jostain rakennusprojekteista, että kenen kenen tuotteita ne nyt on ja mitä niille voidaan tehdä niin.</p>	<p>seeing potential in materials</p>	
<p>Mene niin se senkin takia niinku se yksi tyylin tai tai ovi ovimallin se varastonhallinta on aina niinku haastavaa, mutta se sitten taas sitä mitä meille tulee niinku paljon muuten on esimerkiksi sitä runkomateriaali mikä menee niinku energian hyötykäyttöön, niin jos viime vuonnakin. No siinä nyt on varmaan lavat materiaalia ja muutakin, mutta että karkeasti meiltä tulee</p>	<p>seeing potential in materials</p>	

semmoinen tuhatviisisataa tonnia ihan niinku levy tai lava.		
Se sellaiseen suuntaan, että että just tämmöinen ismo mainitsema aikaisempi kartoittaminen tulisi kyseen, että että voi voi tehdä niinku tämmöisen esikuvkartoituksen ja sitten tulee purku purkuselvitys ja sitten tulee vielä se niinku lopullinen tilastointi niin sitä purku tai purku purkuraportti. Vielä vuosikymmeniä, että niistä rakennuksista ei ole saatavissa riittävän tarkkaa kuvaa, että on totta kai nyt tietysti tää nyky nykykehitys että että tulee rakennustietomallit ja ja mahdollisesti tulee tuote tuote, passit ja luultavasti tuleekin tuotepaketit niin kyllähän sitten niin kun taas.	seeing potential, reporting	
Risainin tapaiselle toiminnalle Kyllä kyllä sille on kysyntää: Monin paikoin paikoin suomessa kaupunkikeskuksista joudutaan purkamaan tai yleensä puretaan sitten jotain sen uuden rakennuksen tieltä niin varma varmasti sieltä niin kun tätä.	seeing potential, reporting	
Ei me pystytä eikä todellakaan ei kukaan yksikkö halua sitten tietysti, että jos on joku hoitaa ottaa hoitaakseen, hän hoitaa sitten alusta loppuun. Mutta se meni juuri näin että.	avaimet käteen	
Tosi hyvin niinku järjestänyt kaiken just meidän tarvitse tehdä itse mitään virkaa hoitanut kaikille tosiaan niinku se on ollut aika paljon just sen huollon kanssa yhteyksissä ja sitten isännöitsijän kanssa ja heidän kanssa sopinut.	avaimet käteen	
No tuosta myyntiin liittyy ainakin on just hyvä että tekee sen koko homman, mutta sitten niin kun yleisestikään me tarvittaisiin sellaista.	avaimet käteen	
sitten myös se, että että niinku mahdollisimman pitkälle sitten olisi se palvelu niin kun niinkin avaimet käteen tyylillä että vähän niinku me hoidetaan tuonne rakennusliikkeelle asennettuna niin keittiöt niin myös sitten tässä tapauksessa olisi sitten että me voitaisiin osoittaa, että tuossa meillä nyt toi tavara ja ja tosissaan niin kun että korkeintaan tyyliin että voidaan hoitaa se jonnekin teidän varastoon.	avaimet käteen	
Avaimet käteen mallia niin kyllä siinä niinku siinä isosti niinku mahdollisuuksia.	avaimet käteen	
Näin näin mä näin mä sen asian asian näen, että ja ja tietysti se, että miten se miten se niinku taas sitten jos sitä hyötyä muuten ajattelee sitä asiakas hyötyä ja	avaimet käteen	

hyötyä meille ja ja tota niin niin oon. Kyllähän se tietysti parantaa silloin sitä kokonaispalvelua kun me pystytään asiakkaille tarjoamaan avaimet käteen ratkaisu elikkä tota.		
Avaimet käteen mallia niin kyllä siinä niinku siinä isosti niinku mahdollisuuksia.	avaimet käteen	
Sitten jos on jos on tällöisiä peruskuvauksia niinku sanoit että yhä tai joku kiinteistö ja muuta missä ei ole sinällään purettava kiinteistössä kysymys niin niin silloin. Silloin meillä on siinä itsellä vahvuus se se tota oma kuvaamis ja merkkäminenpalvelu, että meillä on. Meillä on siihen niinku vuosien kokemus ja ja tota niin niin siinä siinä pystytään toimimaan tehokkaasti että tota niin niin.	avaimet käteen ite	
Että, että sitten sitten kun purkukohteissa kysymys ja sitten sitten yhteys sirpaa samantien ja siitä se lähtee se pyörä pyörimään sirpa auttaa. Oikeastaan siinä sitten ohjat käsiin ja keksin sen jälkeen, että tuota niin niin.	avaimet käteen Sirpa	