

Takaisinotto muuttaa yrityksen roolia tuotteen valmistajasta elinkaaren hallitsijaksi

30.6.2026

Ympäristö- ja energiatavoitteiden saavuttaminen edellyttää rakennusalalta ratkaisuja, jotka vähentävät sekä rakennusten käytönaikaista energiankulutusta että rakentamiseen ja rakennustuotteiden valmistukseen sitoutuvia ympäristövaikutuksia. Rakennustuotteiden valmistuksella on merkittävä rooli rakennusten elinkaaren ympäristövaikutuksissa, erityisesti energiankulutuksen näkökulmasta (Green Building Council, 2024, 7). Siksi rakentamisessa tarvitaan toimintamalleja, jotka vähentävät neitseellisten luonnonvarojen käyttöä, pienentävät energiankulutusta ja tukevat samalla rakennusalan päästövähennystavoitteita (Guerra, Shahi, Mollaei, Skaf, Weber, Leite & Haas, 2021, 2; Harala, Alkki, Aarikka-Stenroos, Al-Najjar & Malmqvist 2023, 1).

Yksi keino vastata näihin tavoitteisiin on rakennusosien ja -materiaalien uudelleenkäytön kehittäminen. Uudelleenkäytön merkitys korostuu tilanteessa, jossa rakennustuotteisiin sitoutunut energia ja materiaalien arvo pyritään säilyttämään mahdollisimman pitkään osana rakennettua ympäristöä. Tähän liittyy myös rakennustuotteiden ja -osien takaisinottoon perustuva liiketoiminta, jossa tuotteille ja komponenteille luodaan suunnitelmallinen reitti takaisin markkinoille. Takaisinoton avulla voidaan pidentää tuotteiden käyttöikää, tukea korkeatasoista uudelleenkäyttöä ja vähentää tarvetta valmistaa kokonaan uusia rakennustuotteita.

Seinäjoen, Satakunnan, Tampereen sekä Metropolia ammattikorkeakoulujen yhteistyössä toteuttaman RETAKE-hankkeen näkökulmasta takaisinottomallit tarjoavat mahdollisuuden kehittää rakennusalan liiketoimintaa siten, että energiatehokkuus, materiaalitehokkuus ja kannattavuus voivat vahvistua samanaikaisesti. Aikaisemmin julkaistussa artikkelissa *Kuinka hyvällä tuotteella voi rahastaa useampaan*

kertaan? kerrottiin, että SEAMKin ja SAMKin asiantuntijat ovat benchmarkanneet takaisinottoliiketoimintaa toteuttavia yrityksiä. Tässä artikkelissa esitellään miten siirtyminen lineaarisesta liiketoiminnasta kiertotalouden mukaiseen takaisinottoliiketoimintaan muuttaa yrityksen roolia sekä verkostoja.

Lineaarinen ketju muuttuu verkostomaiseksi toimintamalliksi

Tyypillisesti lineaarisessa liiketoiminnassa tuotteen valmistusketju on melko suoraviivainen, yksinkertaistettuna alkaen materiaalin hankinnasta tuotteen valmistukseen, edelleen myyntiin ja käyttöön ja lopulta loppukäsittelyyn. Takaisinottoliiketoiminnassa tuotteeseen liittyvä toimintaketju ei ole enää ketjumainen vaan ennemminkin verkostomainen, sillä käytön jälkeen tuote otetaan takaisin, jolloin tuote tai sen osia voidaan hyödyntää ja myydä uudelleen. Tuotteen takaisinottoon voi liittyä monenlaisia toimintoja, kuten logistiikka, tarkistus, huolto, uudelleenmyynti jne. Nämä uudet toiminnot voivat joko kasvattaa tuotevalmistajan roolia tai luoda uusia liiketoimintamahdollisuuksia muille toimijoille.

Selvityksen perusteella tunnistettiin neljä erilaista roolia, jotka toimivat tuotteen uudelleenkäytön mahdollistajina. Näistä kaksi ensimmäistä liittyi kiinteästi tuotteen valmistajayritykseen, ja keskittyivät vain kohdennettujen tuotteiden takaisinottoon. Kaksi jälkimmäistä sen sijaan olivat välittäjä-rooleja, joiden toimintaan kuului laajemman valikoiman vastaanotto ja välittäminen.



Kuva 1. Takaisinottoliiketoimintaa tekevien avainyritysten roolit.

Valmistaja voi ottaa vastuun itse tai jakaa sen

kumppaneille

Useimmissa tutkituissa tuotevalmistajatapauksissa tuotteen valmistaja toimi *takaisinottoprosessin kokonaisvaltaisena toteuttaja-operaattorina*. Tällöin yritys vastaa soveltuvin osin esimerkiksi tuotteen purkuneuvonnasta tai toteutuksesta, noudosta, arvioinnista, logistiikasta, huollosta / uudelleenvalmistuksesta sekä uudelleenmyynnistä. Joissakin tapauksissa arviointi voi edellyttää jopa asiakkaan luona paikan päällä käyntiä tai arviointi-/palautuspaikan helppoa saavutettavuutta. Saavutettavuutta voidaan kasvattaa hyödyntämällä kumppaneiden ja alihankkijoiden verkostoa.

Esimerkiksi raskaiden työkoneiden valmistaja Valtra ottaa takaisin koneiden keskeisiä komponentteja kuten moottoreja ja vaihteistoja. Asiakkaan Valtran toimipisteeseen palauttama osa toimitetaan Valtran tehtaalle kunnostettavaksi ja asiakas saa hyvityksen uuden osan hankintaa varten. Perinteisen lineaarisen toimitusketjun lisäksi yritys huolehtii tuotteen tarkistuksesta ja vastaanotosta, toimipisteen ja tehtaan välisestä käänteisestä logistiikasta, uudelleenvalmistuksesta sekä uudelleenmyynnistä.

Tämä malli, jossa asiakas palauttaa tuotteen yrityksen toimipisteeseen, oli selkeästi yleisin sekä B2B- että B2C -markkinoilla takaisinottoliiketoimintaa tekevistä tarkastelluista tapauksista. Muutamassa tapauksessa yrityksen toimintoihin liittyi myös esimerkiksi tuotteen nouto asiakkaalta, kuten esimerkiksi lattiapäällysteitä valmistavan Forbo Flooringin tapauksessa, tai jopa tuotteen tarkastus paikan päällä, kuten kontti- ja moduuliratkaisuja tarjoavalla Containexilla.

Kolmessa tapauksessa tuotteen valmistaja toimi *takaisinoton koordinaattorina*, jolloin valmistajan valtuuttamat yhteistyökumppanit huolehtivat takaisinottoon liittyvistä käytännön toimista. Valtran kanssa vastaavaa toimintaa tekevän Caterpillarin takaisinottoliiketoiminta eroaa Valtran toiminnasta siten, että Caterpillarin valtuuttamat jälleenmyyjät tarkastavat ja ottavat vastaan tuotteet ja toimittavat ne kunnostettavaksi Caterpillarin tehtaille. Kuluttajille on jo tuttua esimerkiksi käytettyjen puhelimien palauttaminen valmistajan sijaan valtuutetulle jälleenmyyjälle, joka huolehtii tuotteen jatkokäytöstä.

Välittäjänä toimivista esimerkeistä kahden rooli oli *aktiivinen välittäjä*, jolloin ne muun muassa ottivat tuotteet vastaan sekä tarkistivat ja myivät tuotteen. Sen sijaan yhden tapauksen rooli oli ainoastaan toimia *alustan tarjoajana* tuotteen uudelleenmyynnille.

Takaisinottoliiketoiminta rakentuu kumppanuuksien varaan

Erilaisten toimintojen lisääntyminen voi kasvattaa tarvetta yhteistyölle eri alojen toimijoiden kanssa, sillä kaikkia, yrityksen ydinliiketoiminnasta poikkeavia toimintoja ei kannata suorittaa itse. Selvityksessä tunnistettuina yhteistyökumppaneina nousivat esimerkiksi kuljetus- ja logistiikkayritykset, rakennusliikkeet ja urakoitsijat, jälleenmyyjät, suunnittelijat ja arkkitehdit sekä huoltotoimijat ja asentajat. Osa isommista tarkastelluista yrityksistä oli perustanut tytäryhtiöitä, joiden tehtävä oli huolehtia eri toiminnoista. Esimerkiksi elektroniikkayritys Dellin tapauksessa Dell Financial Services huolehtii leasing-palautuksista ja

kunnostamisesta ja Dell Outlet vastaa uudelleenkäytettävien tuotteiden myynnistä.

Selvityksessä tunnistettujen yhteistyökumppaneiden rooli liittyi vahvasti käytännön toteutukseen, jossa yhteistyöhön voi liittyä myös suoria alihankinta- ja toimitusketjusuhteita. Yhteistyön tiivistäminen, yhteinen tahtotila sekä avoin viestintä, esimerkiksi rakennusalalla muun muassa rakennuttajien, rakentajien, suunnittelijoiden ja purkukohteiden hallinnoitsijoiden välillä, on kuitenkin edellytys uudelleenkäyttökohteiden tunnistamiselle.

Takaisinottomallien ja tuotteiden uudelleenkäytön hyötyjen tunnistaminen vaatii sekä osaamisen kasvua että asennemuutosta niin potentiaalisten tuotteiden tarjoajayritysten kuin myös kuluttaja- ja yritysasiakkaidenkin keskuudessa. Pioneereina toimivat takaisinottoliiketoimintaa toteuttavat yritykset ovat tunnistaneet tarpeen yhteiskunnalliselle vaikuttamiselle ja asiakkaiden opettamiselle. Useampi tarkasteltu yritys viesti uudelleenkäytön mahdollisuuksista esimerkiksi kirjoittamalla blogitekstejä ja artikkeleita, osallistumalla erilaisiin tilaisuuksiin ja pitämällä puheenvuoroja tai jopa järjestämällä tapahtumia, joiden tavoitteena on esimerkiksi taustoittaa takaisinottomallien tarkoitusta ja vahvistaa käytetyn tavaran kiertoa yhteisölähtöisesti. Muutama tarkasteltu yritys toi esiin osallistumisensa erilaisiin kehityshankkeisiin, joissa voidaan tietoisuuden kasvattamisen lisäksi tukea takaisinotettavien tuotteiden tuotekehitystä.

Selvityksessä nousi esiin myös yhteistyön tärkeys viranomaisten kanssa, mikä ylipäätään mahdollistaa uudelleenkäytettävien tuotteiden hyödyntämisen tulevaisuudessa nykyistä laajemmin myös erittäin säännellyllä rakennusalalla. Sääntelyn lisäksi poliittisella ja toimialayhteistyöllä edelläkävijäyritykset pyrkivät vaikuttamaan muun muassa juurtuneisiin toimintatapoihin sekä julkisiin toimintatapoihin.

Tämä artikkeli on osa artikkelisarjaa, jossa tuodaan esiin RETAKE-hankkeessa toteutetun takaisinottoliiketoiminnan tarkastelun tuloksia. Ensimmäisessä artikkelissa taustoitimme laajemmin takaisinottoliiketoimintaa ja hankkeen näkökulmia. Tässä artikkelissa pohdimme yritysten rooleja, ja seuraavissa artikkeleissa perehdymme takaisinoton liiketoiminnallisen potentiaalin näkökulmiin. Artikkelisarjan osat ovat

1. Kuinka hyvällä tuotteella voi rahastaa useampaan kertaan?
2. Takaisinotto muuttaa yrityksen roolia tuotteen valmistajasta elinkaaren hallitsijaksi
3. Käytetystä tuotteesta liikevaihtoa monella tavalla
4. Sama tuote, eri asiakas?
5. Miksi asiakas tarttuisi takaisinottomalliin?
6. Onko liiketoiminnan sanoittamisella merkitystä?
7. Mitä takaisinotto merkitsee yritykselle?

Artikkelisarja on kirjoitettu osana Euroopan unionin osarahoittamaa RETAKE-hanketta. Artikkelisarjan kirjoittajat työskentelevät RETAKE-hankkeessa projektipäällikkönä ja asiantuntijoina.

Krista Mäki
SEAMK

Maarit Liikala
SEAMK

Jenni Nurmi
SAMK

Lähteet

Green Building Council. (2024). *Kestävyyden kuntotarkastus*. Haettu 12.2.2026, https://figbc.fi/kestavyyden-kuntotarkastus.

Guerra, B. C., Shahi, S., Mollaei, A., Skaf, N., Weber, O., Leite, F., & Haas, C. (2021). Circular economy in the construction industry: An overview of United States stakeholders' awareness, major challenges, and enablers. *Resources, Conservation and Recycling*, 170, 105617. Haettu 22.2.2026, https://doi.org/10.1016/j.resconrec.2021.105617.

Harala, L., Alkki, L., Aarikka-Stenroos, L., Al-Najjar, A., & Malmqvist, T. (2023). Industrial ecosystem renewal towards circularity to achieve the benefits of reuse—Learning from circular construction. *Journal of Cleaner Production,* 389, 135885. Haettu 22.2.2026, https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2023.135885.