

Kierrätys liikeideana

Värikasetteja ja -nauhoja uusioivan Tones Oy:n liikeideana on kierrättämällä säästää ympäristöä ja asiakkaiden kustannuksia.

MAARIT AULASMAA

Tonesin takana on 20 vuotta Sveitsissä asunut atk-alan mies **Jukka Arkkila**. Toista vuotta Sveitsissä vastaavanlaista yritystä pyörittänyt Arkkila palasi takaisin Suomeen vuonna 1990 ja toi mukanaan värikasettien kierrätysidean. Sittemmin kävi ilmi, että toimintaa oli jo Suomessakin mutta tekijät eivät liiemmin pitäneet itsestään meteliä. Tonesille markkinointi taas on yksi sen painopistealueista.

- Kun idea on uusi siitä täytyy kertoa mahdollisille asiakkaille, Arkkila sanoo.

Potentiaalisia asiakkaita eli yrityksiä ja julkista sektoria on lähestytty suoramainonnalla, lehti-ilmoituksin, paikallisradion välityksellä ja seuraavana on suunnitelmisa televisiomainonta.

Mainonnassa vedotaan kierrätyksellä päästäviin kustannussäästöihin ja ympäristöystävällisyyteen.

Kasvava ala

Tones Oy:n kehitys on ollut nopeaa. Vielä vuosi sitten Arkkila pyöritti yritystään lähes yksin. Asiakkaita oli 300. Nyt asiakkaita on jo 800 ja henkilökuntaa yhteensä 8 henkeä. Vuodessa myös liikevaihto on kolminkertaistunut.

- Suomessa harvalla sektorilla voidaan tällä hetkellä nähdä kasvua mutta tässä bisneksessä voidaan.

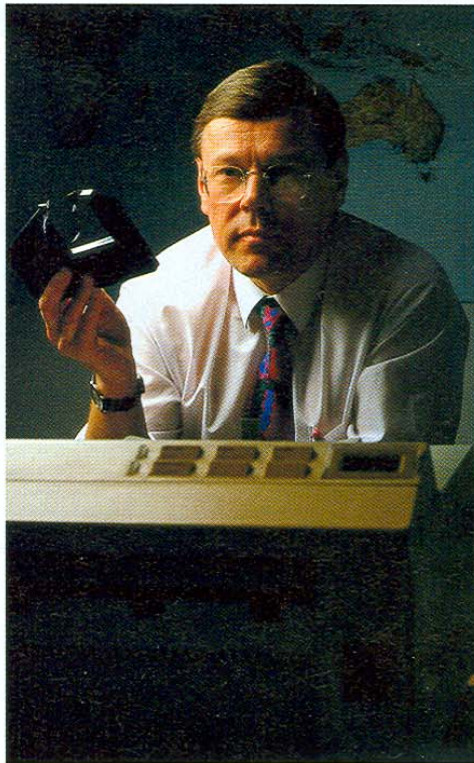
Arkkila arvioi, että Suomessa värikasettien kierrätysaste on nyt 10-15 prosenttia. Esimerkiksi Sveitsissä kierrätysaste on jo yli 50 prosenttia.

- Keski-Euroopan tason saavuttamiseen menee 2-3 vuotta, Arkkila laskeskelee optimistisesti.

Se, miten nopeasti kierrätysajatus Suomessa leviää, on kiinni myös lainsäädännöstä. Keski-Euroopassa maksetaan jo kalliisti kaikesta tuotetusta jätteestä.

- Jossain vaiheessa Suomessakin joudutaan tähän menemään ja se kyllä muuttaa asenteita.

Nykyisin Suomessa päätyy vuosittain 200-300 tuhatta laserkirjoittimien värিকা-



- Tones Oy:n tavoitteena on saada värikasettien- ja nauhojen uusioinnin kasvavista markkinoista mahdollisimman suuri siivu, sanoo omistaja Jukka Arkkila.

Tones Oy

- Värikasettien ja -nauhojen uusioimista.
- Omistaja Jukka Arkkila perusti vuonna 1990 Sveitsistä kotimaahan palatuaan.
- Noin 800 asiakasta, mukana eri kokoisia yrityksiä sekä julkista sektoria eri puolilta Suomea.
- Työntekijöitä 8, joista 2 osa-aikaista alihankkijaa.
- Tuotanto on Riihimäellä, myyntikonttori Espoossa.
- Pärjäämisen perusteina kierrätysidea, joka säästää paitsi ympäristöä myös asiakkaiden kustannuksia, alan kasvavat markkinat, uusioinnin korkea laatu, kokonaisvaltainen asiakaspalvelu sekä oman rahoituksen suuri (60-70%) osuus.

settia ja yli miljoona matriisikirjoittimien värinauhaa kaatopaikoille. Markkoissa tämä merkitsee noin 300 miljoonaa markkaa.

Suomessa on parisenkymmentä alan yritystä, joista useimmat ovat melko pieniä. Tones on suurimpia yrityksiä ja ainoa joka uusioi myös matriisikirjoittimien värinauhoja. Arkkila arvioi, että nauhojen osuus heidän tuotannostaan tulevaisuudessa kasvaa oleellisesti. Nyt uusioitavista 60 prosenttia on värikasetteja ja 40 prosenttia värinauhoja.

Taloudellisesti kannattavaa

Mahdollisia asiakkaita ovat kaikki yritykset sekä koko julkinen sektori. Tonesin asiakaina on esimerkiksi yli 60 kuntaa eri puolilta Suomea.

Arkkilan mielestä tätä tuotetta on helppo myydä, koska uusioiminen on taloudellisesti kannattavampaa kuin uuden tuotteen ostaminen.

Uusiointiyhteisöissä värikasettiin voidaan vaihtaa väriaine ja kestorumpu noin viisi kertaa ja värinauha uusioida noin kymmenen kertaa. Kaseteissa asiakkaan säästö on 50 prosenttia ja nauhoissa 20 prosenttia verrattuna siihen, että asiakas ostaisi uuden roskeen heitetyn tilalle.

- Edellytys bisnekselle on, että tason on pysyttävä korkealla. Uusioitujen tuotteen pitää olla yhtä hyvä tai parempi kuin uuden, Arkkila painottaa.

Laadun takeeksi Tones on testauttanut VTT:llä uusioitujen kasetin jäljen.

Kymmenen vuotta markkinoilla olleiden värikasettien valmistajat eivät luonnollisestikaan katso hyvällä kierrätysfirmojen tuloa markkinoille. Tosin Arkkila arvioi, että sielläkin kuluttajien kierrätysmyönteisyys on vähentänyt kasettien kertakäyttöisyyden korostamista.

- Vielä pari vuotta sitten mainostettiin, miten enää ei tarvitse huoltaa konetta vaan vaihtaa vain kasetti ja heittää vanha pois.

Kasettivalmistajien mukaantuloa kierrätysbisnekseen Arkkila ei pelkää. Kierrätysbisneksen toteuttaminen, esimerkiksi keräyssysteemin luominen, voi olla isoille yrityksille hankalampaa kuin pienelle joustavalle yritykselle.

Arkkila korostaakin yrityksensä valtina kokonaisvaltaista palvelua ja asiakasystävällisyyttä.

- Me esimerkiksi laskutamme hinnaston mukaisen hinnan emmekä yhtään enempää. Hintaan kuuluvat kasettien keräyspisteiden järjestäminen yrityksiin ja kasettien kuljetukset uusioitaviksi. ■