# KIERTO-podcast – Arvojesi mukaista työtäJakso 2 – Kiertotalousyrittäjä nukkuu yönsä paremmin

[Leppänen:] Se on hyvin mielenkiintoinen maailma, kun myy asioita, jotka ovat esimerkiksi vanhempia kuin vanhin elossa oleva sukulainen, ja ne menevät edelleen käyttöön.

[tunnusmusiikki]

[Nuorgam:] Ilmastokriisi kiihtyy, työelämä muuttuu ja maailma tuhoutuu. Välillä tuntuu, ettei ihmiskunnalla tai tällä planeetalla ole tulevaisuutta, ja tekisi vain mieli lyödä hanskat tiskiin. Vielä ei kuitenkaan kannata luovuttaa, sillä toivoa on. KIERTO on matka kohti kestävää kasvua ja juuri sinun arvojesi mukaista työtä. Kerromme, miten jokainen voi vaikuttaa maapallon resurssien riittämiseen, torjua ilmastokriisiä ja vahvistaa luontoa. Kiertotalous tulee olemaan tulevaisuudessa ainoa tapa toimia. Kun sen mahdollisuudet tunnistaa jo nyt, on tähän ensimmäiseen kelkkaan helppo hypätä mukaan. Olen Emmi Nuorgam, somevaikuttaja ja yhteiskunnallinen keskustelija. Tänään kanssani keskustelevat Kameratorin perustaja Juho Leppänen ja KIERTO-hankkeen projektikoordinaattori Milla Kolehmainen. Tervetuloa mukaan keskusteluun.

[tunnusmusiikki]

[Nuorgam:] Juho, oletko kiertotalousyrittäjä?

[Leppänen:] 10 vuotta sitten, kun Kameratori perustettiin, en ollut tai ajatellut olevani kiertotalousyrittäjä, koska silloin ei varsinaisesti puhuttu kiertotaloudesta. Ainakaan samassa mittakaavassa. Olin silloin kauppias. Ostin ja myin. Oli hyvin rajattua, mitä pystyi tekemään, kun oli 21-vuotias. Oli helpointa ostaa ja myydä käytettyä. Kun Kameratori on kasvanut, olen huomannut, kuinka erilainen bisnesmallimme on moneen muuhun verkkokauppaan tai moneen muuhun yritykseen verrattuna. Sitä kautta on oppinut ehkä ymmärtämään, mitkä ne kiertotalouden juuret tai rakennuspalikat ovat. Nyt olen kyllä kiertotalousyrittäjä, jos pitää semmoinen otsikko laittaa.

[Nuorgam:] Kameratorin liikeidea on siis se, että te ostatte käytettyjä kameroita, kunnostatte ja myytte niitä eteenpäin.

[Leppänen:] Kyllä. Tämä kunnostaminen on ollut uusi, viimeisen viiden vuoden aikana tehty juttu. Kameroissahan on se mukava puoli, että myymme kaikkea 1800-luvulta nykypäivään. Eli ne on rakennettu aikoinaan kestämään paljon pidempään kuin mitä... Ei kukaan varmaan 1970-luvun Japanissa ajatellut, että vuonna 2020 heidän suunnittelemiaan kameroita joku Suomessa korjaisi tai ylläpitäisi, mutta ne on rakennettu niin hyvin, että näin tapahtuu. Se on hyvin mielenkiintoinen maailma, kun myy asioita, jotka ovat esimerkiksi vanhempia kuin vanhin elossa oleva sukulainen, ja ne menevät edelleen käyttöön.

[Nuorgam:] Tosi mahtavaa. Kiitos. Milla, olet KIERTO-hankkeen projektikoordinaattori, mutta sulla on myös yrittäjyystausta.

[Kolehmainen:] Joo. Olen toiminut toiminimiyrittäjänä ja ollut mukana myös osuuskunnassa. Tavallaan sitä kautta on myös tullut tämmöistä yrittäjyyskokemusta, ja koen, että pystyn auttamaan myös muita yrittäjiä heidän taipaleellaan.

[Nuorgam:] Loistavaa. Tänään puhumme KIERTO-podcastissa nimenomaan yrittäjyydestä ja siitä, millaisia mahdollisuuksia kiertotalous yrittäjyydelle antaa. Tai millaisia mahdollisuuksia yrittäjyys voi antaa kiertotaloudelle. Milla, kun puhumme kiertotaloudesta, mistä me puhumme?

[Kolehmainen:] Nykyään ajatellaan ehkä, että lineaarinen talousmalli on se, jota on aiemmin eletty. Eli otetaan luonnosta materiaaleja ja energiaa, käytetään se ja heitetään se pois tavallaan roskikseen. Sitten on siirrytty ehkä kierrätystalouteen. Pystytään kierrättämään materiaaleja. Kerätään jätteitä ja hyödynnetään niitä esimerkiksi energiana. Kiertotalous on ihan uudenlainen talousmalli. Siinä materiaalit ja tuotteet suunnitellaan jo sellaisiksi, että ne kiertävät mahdollisimman pitkään, eikä syntyisi jätettä ollenkaan. Oikeastaan ei puhuta enää jätteestä, vaan kaikki on materiaa ja uudelleen hyödynnettävissä.

[Nuorgam:] Kyllä. Jostain luin sellaisen ajatuksen, että kiertotalous on tavallaan koko talousjärjestelmämme ja itse asiassa koko yhteiskunnan uudelleen ajattelemista. Ajattelin pitkään, että kiertotalous liittyy kierrättämiseen tai siihen, että vien muovit muovinkeräykseen ja palautan pullot pullonpalautukseen. Itse asiassa onkin kyse siitä, että ajatellaan palveluiden tai tuotteiden koko prosessi uudestaan ja yritetään vaikuttaa sukupuuttoaaltoon, ylipäänsä maapallon tulevaisuuteen ja siihen, että meillä on ylipäänsä tulevaisuus vielä tällä pallolla olemassa.

[Leppänen:] Mielestäni tässä unohtuu helposti se, että eihän tämä sinänsä uusi asia ole. Ihan meidän isovanhempiemme sukupolvi eli kiertotaloutta täysin. Taloja siirrettiin. Sen sijaan, että rakennettiin uusi, yritettiin löytää vanha talo, jonka voi siirtää ja joka sopisi tähän paikkaan. Muovi keksittiin käytännössä vasta viime vuosisadan puolivälissä. Sitä ennen kaikki piti tehdä jostain kestävämmästä kuin muovista. Ei ollut muovia vaatteissa ja niin edespäin. Sitä kautta kaikki kesti vuosikymmeniä. Sinänsä se on vain paluuta takaisin aikaan, ennen kuin tehtaat rupesivat puskemaan kaikkea mahdollista ulos, ihan hervottomalla mittakaavalla ja teholla.

[Nuorgam:] Mainitsin tässä maapallon pelastamisen, tulevaisuuden ja sen, että ylipäänsä on tulevaisuus, ilmastokriisin torjumisen ja niin edelleen. Onko tämä pelkästään maailman parantamista tai jotain hippeilyä, vai voiko tämä myös oikeasti olla bisnestä?

[Leppänen:] Kyllä bisnestä voi olla. Kameratori on kuitenkin kasvanut 20 ihmisen työpaikaksi 10 vuodessa, eikä ulkopuolista rahoitusta ole ollut missään vaiheessa. On vain ostettu ja myyty ja sillä erotuksella kasvatettu firmaa. Eli jopa Suomessa, jossa on korkea verotus ja palkkakulut, tämä on mahdollista tehdä toimivaksi bisnekseksi. Itse asiassa Suomessa on paljon etuja EU:n mittakaavalla mikä tekee kiertotaloudesta paljon helpompaa. Jo vanhan lainsäädännön, alv-verotusten ja muiden takia, koska olemme olleet tällaista kirpputorikansaa kuitenkin aina. Vanhan kansan tapa kierrättää ja pitää tavaralle arvo ei ole kadonnut. Sitä kautta lainsäädäntömme on mahdollistanut sen, että tavaraa voi myydä käytettynä helposti. Kun mentiin EU:hun, käytetyn tavaran lainsäädäntö säilyi jokaisen maan omana lainsäädäntönä, joten meillä on parempi lainsäädäntö tässä kuin monella muulla EU-maalla.

[Nuorgam:] Juho, mainitsit, että olet perustanut Kameratorin, kun olit 21-vuotias. Silloin ajattelit olevasi kauppias. Oliko se jokin tällainen nuoruuden unelma, tai halusitko isona tulla kauppiaaksi? Oletko sielultasi myyntimies?

[Leppänen:] En varsinaisesti myyntimies ole. Muutin Tampereelle vaimon perässä, ja vaihtoehtoina oli ruveta valokuvaajaksi, mennä yliopistoon opiskelemaan tai sitten… Olin koko lukioajan pääkaupunkiseudulla ostanut ja myynyt kameroita eri foorumeilla ja Huuto.netissä. Osasin sen homman aika hyvin, ja kukaan muu ei sitä Suomessa tehnyt. Tampereella taas on hirveä määrä valokuvaajia, journalistiikan opiskelijoita ja kaikkea semmoista. Neuvottiin, että ei kannata ruveta valokuvaajaksi Tampereella. Sitten halusin yrittää......tehdä jotain. [Nauraa] Oli jotenkin hirveän luontainen ja semmoinen johdatettu olo tehdä se silloin. Mutta olimme hirveän nuoria. Toki myin paljon tavaraa eBayssa silloin alkuaikoina, ja se auttoi meitä...Tämmöinen globaali...Ostetaan Suomesta semmoista tavaraa, jolle ei Suomesta löydy toista käyttäjää. Sitten se myydään Hongkongiin tai Singaporeen tai minne tahansa. Tämmöinen globaali näkökanta mahdollisti kaupanteon eri lailla ja ihan hyvät katteet siihen alkuaikaan. Silloin oli vielä tämmöinen hirveä hype, että maailmassa myytiin eniten kameroita ikinä vuonna 2010, koska silloin varmaan puolet tästäkin huoneesta on ostanut digijärkkärin. Vuonna 2010 tai 2011 tai 2009. Kaikki ostivat digijärkkäreitä. Silloin oli sellainen digibuumi, ja tavaraa oli joka paikassa. Sitten filmikamerat, jotka ovat pääasiamme nykypäivänä, tulivat vasta viisi vuotta myöhemmin. Ne voi myös korjata. Digikameroihin ei oikeastaan pysty tekemään... Ne on suunniteltu niin, ettei niille voi tehdä muu kuin valmistaja itse jotain. Mutta valmistajaakaan ei enää kiinnosta viiden vuoden jälkeen.

[Nuorgam:] Milla, miten sä olet päätynyt yrittäjäksi? Millainen matkasi yrittäjyyden pariin oli?

[Kolehmainen:] Se oli oikeastaan semmoinen sattuman kauppa. Olin aina ajatellut, että minusta ei ikinä tule yrittäjää. Sitten tavallaan kaverin kautta sain projektin, jota lähteä hoitamaan. Totesin, että ehkä tässä on yrittäjyysmahdollisuuskin. Miksi ei rupeaisi tekemään itselleen tästä työtä? Ehkä opiskeluaikana olin etsinyt harjoittelupaikkaa ja todennut, ettei ole paikkoja. Opiskelin siis ympäristöpolitiikkaa ja aluetiedettä vuonna 2014. Silloin ei ehkä ollut vielä tämmöinen ympäristöbuumi tai kiertotalousajattelu niin vahvasti vallalla. Eli piti tehdä itselleen töitä, koska niitä ei ollut.

[Nuorgam:] Mulla on hyvin samankaltainen tarina. Olen itse samalla tavalla perustanut yritykseni reilut kuusi vuotta sitten. Halusin tehdä kiinnostavia töitä, ja sellaista työpaikkaa ei ollut valmiina. Enemmän tai vähemmän olen itse luonut omat työpaikkani. Mutta Juho, teidän bisneksenne perustuu siis kierrättämiseen ja korjaamiseen. Millaisia muita liiketoimintamalleja kiertotalouteen liittyy?

[Kolehmainen:] Itse asiassa alussa, kun kysyit, mitä kiertotalous tarkoittaa, jäi ehkä yksi tärkeä pointti sanomatta. Eli tällainen palveluiden käyttäminen tuotteiden ostamisen sijaan. Eli esimerkiksi yritys ei myykään tuotetta, vaan voi lainata, vuokrata, liisata ja myydä tavallaan sellaista... No, miten sen sanoo... Palvelua ennemminkin tuotteen sijaan.

[Nuorgam:] Kyllä. On kaikkia hienoja sanoja kuten alustatalous, jakamistalous ja kaikkia muita, jotka ovat siellä sellaisen kiertotalous-sateenvarjotermin alla. Olen tässä nyt tajunnut, että itse asiassa wolttaaminenkin on kiertotaloutta. On hyvin paljon erilaisia, nimenomaan palveluihin liittyviä...

[Kolehmainen:] Ihan totta.

[Nuorgam:] Tai siis palveluita, joita itsekin käytän. [Naurahtaa] En nyt päivittäin, mutta viikoittain. On nimenomaan yhteiskäyttöä, ja yhteiskäyttöautot ehkä jatkuvasti yleistyvät. Olen lainannut tämän mekkoni vaatevuokraamosta, ja on ehkä ajatuksena se, että kaikkea ei tarvitse omistaa.

[Leppänen:] Tässä päästään kiertotalouden syvimpään ongelmaan. Yritykset ovat viimeisen 50 vuoden ajan rakentaneet bisnesmallinsa niin, että se ei ole kiertävä. Haetaan materiaalia jostain, tungetaan sitä kuluttajien käsille ja sitten unohdetaan. Sitten tehdään uudestaan. Se on toisaalta helppo tapa tehdä esimerkiksi verkkokauppaa. Painaa Kiinasta nappia, ja sieltä tulee tuhat kappaletta. Sitten myy ne tuhat kappaletta ja tilaa toiset tuhat kappaletta. Mutta haaste on siinä, että jos haluamme kiertotalouden onnistuvan ja ottavan vallan, yrityksien pitäisi muuttaa toimintatapoja. Meillä on Kameratorin kanssa ollut toinen yritys. Perustimme Toriverkoston viisi vuotta sitten. Sen ideana oli tehdä softaa kiertotalousyrityksille eli verkkokauppa-alusta. Rupesimme lähestymään yrityksiä ja huomasimmekin, että valtaosa ei halua muutosta. Ei ole mitään syytä muuttaa, jos asiat toimivat nyt. Ei se ole tavallaan syy muuttaa toimintaa, että se olisi kestävämpää tai näin edespäin. Sitä kautta viisi vuotta sitä firmaa on mennyt tavallaan tosi huonosti. [Naurua] Ei ole asiakkaita. Mutta se on siis tosi iso muutos. On vaikeaa ymmärtää, kuinka iso muutos yrityksille on muuttaa koko toimintatapansa. Sitä kautta nähdään jo nyt, että tulee uusia yrityksiä, jotka ovat rakentaneet toimintatapansa paljon kestävämmin. Esimerkiksi nyt Tampereella Framery liisaa pääasiassa koppejaan ja pitää ne kierrossa pitkään.

[Nuorgam:] Eli se on se firma, joka tekee puhelinkoppeja avokonttoreihin.

[Leppänen:] Sitten Swappie on tietenkin Helsingissä puhelinjälleenmyyjä. Ne ovat kaksi nopeiten kasvavaa firmaa Suomessa viimeisen viiden vuoden aikana. Molemmat tekevät jotain semmoista, mikä on kestävää siinä mielessä, että he miettivät pidemmällä mittakaavalla asioita.

[Nuorgam:] Viisi vuotta sitten teillä ei ollut asiakkaita, koska kestävä liiketoiminta ei sinänsä ole ollut yrityksille tärkeää. Onko se vieläkään? Onko asenteissa tapahtunut mitään merkittävää muutosta?

[Leppänen:] Selkeästi on nähtävissä semmoinen, että siitä puhutaan ja pöhistään aika paljon. Halutaan olla vihreämpiä yrityksiä, mutta semmoiset... Nämä ovat niin isoja muutoksia. On helpompaa tehdä jokin kampanja, jossa näennäisesti tehdään hiilineutraalisti tätä tai tuota. Mutta bisnesmalli on edelleen se sama, että kaivetaan maasta tai puista tai jostain materiaalia ja muokataan sitä, kunnes se ei ole enää käytettävissä kolmen vuoden päästä. Se on sitten taas niin syvää muutosta, että se vaatii päättäväisyyttä. ja kuluttajilta sitä, etteivät he halua ostaa enää tätä puhelinta, joka kestää vain vuoden.

[Nuorgam:] Eli kuluttajat myös kieltäytyisivät hankkimasta kertakäyttötavaroita.

[Leppänen:] Vaatteissa esimerkiksi isoin on varmaan se, että on tullut paljon eettisiä vaatebrändejä ja jonkin verran jopa ekologisia vaatebrändejä. Mutta vaatteiden kanssa iso asia on se, että onko ne suunniteltu kestämään 10 vuotta tai 20 vuotta. Tuskin. Suurinta osaa vaatteista ei ole suunniteltu kestämään niin kauan. Joissain se on tosi vaikeaa. Esimerkiksi lastenvaatteissa. Eihän lapsi käytä kuin vuoden. Siitä pitäisi rakentaa sellainen malli, jossa sitten, kun lapsi on käyttänyt sitä vuoden, firma ostaisi tuotteen takaisin ja myisi sen uudelle lapselle. Suunnittelisivat vaatteet niin hyvin, että he voisivat tehdä sen kahdeksan kertaa. Silloin oltaisiin ihan erilaisen kestävyyden äärellä kuin jos käytettäisiin vaikka luomupuuvillaa, mikä on ihan kiva asia, mutta...

[Nuorgam:] Se ei vielä riitä.

[Leppänen:] Se ei ole kiertotaloutta siinä mielessä, että asia oikeasti kiertäisi.

[Nuorgam:] Itse asiassa jotenkin usein ajatellaan niin, että... Ihmiset, jotka haluaisivat ryhtyä yrittäjiksi tai joilla on jokin liikeidea, voivat helposti ajatella, että tämmöisiä firmoja on jo. Mutta itse asiassa voisi muuttaa omaa näkemystään niin, että minulla on tällainen liikeidea, ja näitä yrityksiä on jo, mutta ne toimivat huonosti. Ne ovat epäekologisia, eivätkä toimi kestävästi. "Miten voisin muuttaa tämän bisneksen kestävämmäksi?" Aina ei tarvitsisikaan keksiä pyörää uudelleen ja kehittää täysin uusia aloja tai uutta liiketoimintaa, vaan ehkä tietyllä tapaa muotoilla olemassa olevaa toimintaa kestävämmäksi. Tuo oli tosi loistava idea, että myydään lastenvaatteet kerran jollekulle ja sitten ostetaan ne takaisin ja myydään aina eteenpäin.

[Leppänen:] Jo yrityksen suunnitteluvaiheessa on ihan eri Excel-jumppa, jos ostaa sen saman lastenvaatteen 10 kertaa. Silloin pitää tehtaalle lähettää paljon vähemmän rahaa vuosittain, koska valtaosa bisneksestä on viiden vuoden päästä sitä, että myy niitä, mitä on jo kerran valmistanut. On ehkä vähän vaikeaa hahmottaa sitä bisnesmallia, koska nyt valtaosa tästä tapahtuu kuluttajalta kuluttajalle. Tori.fi:ssä tai Facebookissa vaatteet vaihtavat omistajaa. Hyvät vaatteet saattavat käydä viidellä lapsella, mutta kuka sitä tietää, kun ne menevät ties mitä kautta. Yritys ei saa mitään hyötyä siitä ensimmäisen kierron jälkeen, koska he saavat vain myytyä uuden tuotteen. Se on se haaste, että miten luo mallin, jossa yritys saa hyödyn seuraavista kierroista, jotta yritys pystyy maksamaan sen, että valmistaminen ja suunnittelu maksavat enemmän, jos vaatteen tekee kymmeneksi eikä kahdeksi vuodeksi.

[Nuorgam:] Niin, ja ettei ole kannattavampaa valmistaa kertakäyttötuotteita. Milla, miksi puhumme tästä nyt? Miksi KIERTO-hanke ylipäänsä on ollut nyt täällä Tampereella?

[Kolehmainen:] Olemme halunneet tarttua tähän työllisyyspuolen teemaan ja osaamisteemaan kiertotalouden alueelta. Eli halutaan tehdä kiertotaloudesta työelämätaito ja kilpailuvaltti tietysti yrityksille. Haluamme edistää sitä, että kun kiertotalous on aika vieras termi... Eivät kaikki tiedä, mitä se tarkoittaa. Haluamme tuoda selkeämmin ilmi, mitä tämä kaikki tarkoittaa ja mitä mahdollisuuksia siinä on. Voi ajatella, että se on tulevaisuudessa ainoa tapa toimia, jos haluaa, että maapallo pysyy hengissä.

[Nuorgam:] Miksi se on ainoa tapa?

[Kolehmainen:] Resurssit loppuvat. Ei ole maapallolla resursseja käytettäväksi, jos ei lähdetä muuttamaan toimintaa.

[Nuorgam:] Eli ylikulutamme koko ajan sitä, mitä maapallolla on.

[Kolehmainen:] Niinpä.

[Leppänen:] Eikä pelkästään ylikuluteta. Muovi on hyvä esimerkki, että kyllähän öljyä riittää pitkään. Siitä muovia siis valmistetaan. Mutta koska muovi ei sula, ja se on sellainen... Miten se nyt sanotaan... Epäekologinen ainesosa. Se ei sula luontoon, eli se vain... Nyt on koronamaskeja pitkin tienvartta. Ne samat maskit löytyvät sieltä 20 vuoden päästä. Ne ovat siellä vielä 50 vuoden päästä. Eli jäte alkaa olla aidosti ongelma. Eli ei ole vain kyse siitä, että meiltä loppuu jokin raaka-aina maapallolta, vaan meillä alkaa olla liikaa jätettä.

[Nuorgam:] Eli meiltä loppuvat raaka-aineet ja materiaalit, ja samalla hukumme kerran käytettyyn tavaraan. No, Tampereella on tavoitteena olla muutaman vuoden päästä hiilineutraali. Mitä se tarkoittaa, Milla?

[Kolehmainen:] Tavallaan kaupungin ja kunnan pitää muuttaa toimintaansa. Siihen liittyy monia osa-alueita kuten liikenne ja energiankulutus. Tietysti on tämä kulutus yleisesti, eli miten vaikka kuntalaisia kannustetaan käyttämään palveluja tai ostamaan tuotteita. Tietysti kiertotalous on vahvasti yhtenä osa-alueena. Se tukee sitä esimerkiksi materiaalien ja raaka-aineiden käytön kautta. Esimerkiksi Hiedanranta on ihan loistava kiertotalousalue, jossa kehitetään kaikkea kiertotalouteen liittyvää toimintaa. Siellä pilotoidaan erilaisia asioita, joilla voidaan edistää tätä asiaa. Sinne ollaan myös rakentamassa kiertotalouteen perustuvaa asuinaluetta.

[Nuorgam:] Sen lisäksi, että Tampereella on tämä hiilineutraaliustavoite, Suomella ja EU:lla on omat tavoitteensa. Jossain vaiheessa olemme tilanteessa, jossa vastuullinen liiketoiminta ei ole vain semmoinen kiva juttu. [Naurahtaa] Eli että olisi kiva toimia vastuullisesti. Jossain vaiheessa näin on pakko tehdä. Yritysten on pakko siirtyä ja miettiä omaa liiketoimintaansa ehkä uudelleen. Siinä mielessä tämä on minusta hirveän hyvä tilanne ihmisille, jotka miettivät, mitä tekisivät tulevaisuudessa. Itsekin edelleen mietin, mitä tekisin isona. Eli lähtee miettimään sitä ihan uudelta kantilta. Olenko oikeassa, jos ajattelen niin, että jos nyt onnistuu kehittämään kestävää liiketoimintaa, sen lisäksi, että sillä pelastetaan maapallo, sillä ihan oikeasti voi tehdä myös rahaa tulevaisuudessa?

[Leppänen:] Se on meillä Kameratorilla... Tai sanotaan näin, että lapsieni syntymän myötä on tullut yhtä tärkeämmäksi arvot, joiden takia teemme asioita. Se on jotenkin ollut yhtäkkiä hirveän iso tajuaminen, että se mitä nuorena tein, kun olin kauppias ja perustin jonkin putiikin... Yhtäkkiä elän kolmekymppisenä semmoista elämää, että mun ei tarvitse miettiä, olenko ostanut tämän tuotteen eettisesti ihmiskunnan kannalta. Että onko jossain joku, joka on saanut liian vähän palkkaa tai lapsityövoimaa. Ei tarvitse miettiä, tuleeko materiaali eettisesti tai ekologisesti, vaan koko liiketoimintamme onkin... Tai siis mulla ei ole semmoista taakkaa. En tiedä, että... En halua asettaa muille taakkaa tai näin edespäin, mutta on ollut hirveän keventävää, ettei tarvitse miettiä. On kaikki tämä yhteiskunnallinen keskustelu siitä, että mistä tavara tulee. Mun ei tarvitse miettiä sitä, koska firmamme toimii kokonaan sisäisesti... Tavara tulee käytettynä, ja sitten sitä huolletaan ja myydään eteenpäin. Kaikki pysyy kierrossa, ja kaikki... Isoin eettinen kysymys on, että maksammeko me tarpeeksi sille henkilölle, jolta me kameran ostamme, vai emme. Sitten maksamme sen verran, että pysymme bisneksessä... Se on vain jännä yhtälö. Sitä on tosi vaikeaa vieläkin ymmärtää, vaikka olen tätä pyörittänyt jo 10 vuotta.

[Nuorgam:] Eli tavallaan se, että yrityksenne toimii kestävästi, saa sinut nukkumaan yösi paremmin. Siis ainakin töiden osalta. [Nauraa]

[Leppänen:] Joo. Ainakin näiden eettisten ja ekologisten dilemmojen kanssa nukun yöni paremmin. Se on semmoinen asia, jota ei kaksikymppisenä tajunnut. Nyt jos nuoria yrittäjiä yrittää sparrata, kannattaa miettiä oma bisnesidea sen mukaan, että se on kestävä. Ei tule sitten yhtäkkiä, kun on viisi vuotta hakannut 100-tuntista viikkoa ja saanut bisneksen johonkin pisteeseen, semmoinen olo, että tämä on ihan kiva, mutta firman tuottoisuus onkin revitty bangladeshilaisen lapsen selkänahasta. Se on sitten... Se on vain... Maailmassa on paljon näitä yrityksiä.

[Nuorgam:] Milla, olette KIERTO-hankkeessa nimenomaan miettineet tätä työn kautta ja tulevaisuuden työn kautta ja tietysti myös yrittäjyyden kautta. Mitä pitäisi tapahtua, jotta voisimme saavuttaa yhteisiä hiilineutraaliuteen liittyviä tavoitteita?

[Kolehmainen:] Ehkä sanoinkin tuossa jo, että osaamisen kehittäminen ja tiedon jakaminen ovat tosi tärkeässä roolissa. Olemme jutelleet yritysten kanssa. Siellä on tosi paljon tarvetta tiedolle, jotta pystyy kehittämään omaa toimintaa. Meillä on myös aika paljon työnhakijoita, joille ovat arvot tosi tärkeitä. He haluavat tehdä työtä, joka on heidän arvojensa mukaista. Mutta sitten on vielä se, että heille tarjotaan lisää tietoa. Kun he menevät työelämään, he pystyvät työpaikalla tuomaan tiedon esiin ja toivottavasti kehittämään työpaikan toimintaa kestävämpään suuntaan. Ehkä työpaikalla myös ymmärretään, mistä on kysymys, eikä pidetä tätä jotenkin turhanpäiväisenä neppailuna.

[Nuorgam:] Olet nyt moneen kertaan sanonut osaamisen, asioiden tietämisen ja tiedon keräämisen. Mitkä olisivat tärkeimpiä taitoja osata?

[Kolehmainen:] Varmaan ymmärtää, mitä tämä kiertotalous on. Tai vastuullinen kuluttaminen tai kestävä kehitys. Nämä voivat olla vaikeita termejä. Tietysti nykyisin alakoulusta asti näitä kerrotaan. On mahtavaa, että sieltä toivottavasti ihmiset kasvavat siihen, että nämä ovat ymmärrettäviä asioita. Mutta ehkä semmoinen kuluttamiseen liittyvä... Näkisin, että se on semmoinen tosi tärkeä asia.

[Leppänen:] Mä näkisin, että kyseenalaistaminen tietyllä tavalla. Firmalla voi olla asioita, jotka on leimattu hiilineutraaleiksi. "Toimistomme lämpenee tuulisähköllä", tai näin edespäin. Se on kiva asia, mutta jos tuotetaan tuhansia kiloja jotain materiaalia maailmalla, ja se on se päämyyntiartikkeli, eikä sen hiilidioksidijalanjälki näy missään firman laskelmissa tai siinä, miten firma ajattelee... Että onko se ekologinen tai vihreä tai näin edespäin. Silloin voi ehkä kyseenalaistaa sen, että onko tämä... Onko laskettu tätä? Jos laskelma on tehty... Tai se on ehkä yleinen haaste, että näitä laskelmia pitäisi tehdä paljon enemmän, koska ne voidaan myös laskea hyvin eri lailla. Esimerkiksi Kameratorilla tuli 100 000 kameraa täyteen pari kuukautta sitten. Sen verran on kierrätetty. Jos se lasketaan vain kiloina, se on 100 000 kiloa muovia ja metallia. Tarastenjärvi kierrättää semmoisen määrän muutamassa päivässä. Mutta jos laskee, että kaikki ne 100 000 olisi pitänyt valmistaa uudestaan, se on suunnilleen 20 kiloa hiilidioksidia per tuote, joka menisi valmistamiseen, rahtaamiseen ja materiaalin kaivamiseen maasta. Siitä tulisi taas 2 000 tonnia hiilidioksidia, joka voisi olla jossain hiilidioksidi-neutraaliuslaskelmassa -2 000 tonnia, mitä on tehty viimeisen 10 vuoden aikana. Mutta ei se ole, koska ei sitä ole kukaan laskenut ja näin edespäin. Laskelmien pitäisi mennä vähän syvemmälle kuin se, että mitä sähköä käytetään toimiston lämmittämiseksi. Tämä on myös ehkä viestintään liittyvä kysymys. Eli miten vastuullisuudesta viestitään ja miten lukuja ilmoitetaan. Jos on Suomessa toimiva yritys, joka tuottaa kaiken tavaransa Aasiassa, he voivat ilmoittaa olevansa hiilineutraaleja, ja se koskee vain sitä, mikä tapahtuu Suomessa. Kaikki ulkopuolella tapahtuva jää laskelmista pois. Niistä ei missään puhuta.

[Nuorgam:] Miten Juho ajattelet, että kiertotalousyritysten pitäisi omasta tekemisestään viestiä?

[Leppänen:] Kiertotalousyritysten on tietyllä tapaa vaikeaa viestiä siitä. Kuten tästä keskustelustakin näkee, minun ainakin on tosi vaikea sanoa näitä asioita. Että nukun hyvin eettisesti ja ekologisesti, koska tiedän, että jos sanon näin, jollakulla saattaa mennä yöunet sen takia. He tajuavat, että hups... Se on tämmöinen pieni... Mitenköhän sen sanoisi......dilemma. Tavallaan olisi hyvä puhua niistä asioista, mutta siitä tulee taakka toisille, koska he tietävät sitten asioista vielä enemmän. Mutta mielestäni oleellista olisi, että voisi yrityksissä sanoa, kuinka iso prosentti heidän liiketoiminnastaan on aidosti kiertävää. Sen voivat tehdä myös isot yritykset. Fiskarsin sakset esimerkiksi tuntuvat kestävän 40 tai 50 vuotta. Minkä ihmeen takia niitä valmistetaan koko ajan lisää?

[Nuorgam:] Sen takia, että ne hukkuvat. [Nauraa]

[Leppänen:] Ehkä ne hukkuvat. [Nauraa] Totta kai se on tosi pienen yksikköhinnan tuote. On vaikeaa ostaa se takaisin myydä käytettynä ja teroittaa välissä, jos tuotteen hinta on 16 euroa. Se on toisaalta kiertotalouden iso ongelma, että saamme tehtyä niin hyvää tavaraa niin halvalla jossain päin maailmaa. Tuntuu hölmöltä vaikka Fiskarsin kohdalla ostaa saksia takaisin ja myydä niitä sitten käytettynä kahdeksalla eurolla. Ostaisiko joku ne 12 eurolla, kun uuden saa 16 eurolla. Siitä tulee sitten se dilemma firman päättäjille.

[Nuorgam:] Juho, mitä Kameratorissa tapahtuu seuraavan viiden vuoden aikana? Mihin olette menossa?

[Leppänen:] Olemme nyt viisi vuotta keskittyneet siihen, että olemme siirtyneet kokonaan filmikameroihin. Eli näihin vanhoihin, joita veivataan, kun otetaan kuva ja jotka käyttävät filmiä. Filmi on tietyllä tapaa epäekologisempaa kuin digi, koska siellä menee se rulla. Filminkehityspalvelut kuitenkin kierrättävät hopean ja näin edespäin. Mutta ne kamerat kestävät vuosikymmeniä tai vuosisatoja. Ne ovat mekaanisia ja tarvitsevat huoltoa, jotta niitä voi käyttää edelleen taas 10 tai 20 vuotta. Meillä tällä hetkellä iso prosessi on se, että alamme kouluttaa Euroopan seuraavaa sukupolvea kamerahuoltajia. Siis mekaanisten kameroiden huoltajia. Meillä on juuri rekrykoulutus käynnissä, jossa on kahdeksan kamerateknikko-oppilasta. Sitten meillä on viisi jo olemassa olevaa teknikkoa, ja he opettavat näille kahdeksalle. Sitä kautta he oppivat sellaisen taidon, jolle on tarvetta vuosikymmenienkin päästä. Niin kauan kuin joku haluaa mekaanista kameraa käyttää, sitä tarvitsee huoltaa tasaisin väliajoin. Olemme ainoat Euroopassa, jotka sitä opettavat. Se on tavallaan ihan turha taito. [Naurua] Siis tavallaan, jos miettii, että digi etenee, eikä tarvita mekaanisten kameroiden huoltajia siihen, että saa valokuvan vuonna 2021. Mutta toisaalta se sama kamera, joka oli 50-luvulla tai 30-luvulla, on edelleen käytössä, ja se pysyy. Sen materiaaleja ei ole missään vaiheessa sulatettu uudestaan ja taottu. Niissä on niin monta pientä osaa, että sen valmistamiseen menisi hervottomasti aikaa, energiaa, ihmissuunnittelua ja näin edespäin. Eli kädentaitojen säilyttäminen... Siinä on kaikki järki, vaikka siinä ei ole mitään järkeä. Se on tosi vaikeaa kuvata.

[Kolehmainen:] Minä ajattelen, että kun osaamisesta puhutaan, kiertotalous on myös sitä että pidetään yllä tämmöisiä vanhoja taitoja. Ei välttämättä tarvitse olla ihan uutta osaamista. Tietysti tarvitaan uudenlaista osaamista, mutta ylläpidetään myös olemassa olevia taitoja, jotka voivat olla jo unohtuneet, koska ne ovat "ihan turhia". Eivät ne ole. Kiertotalous mahdollistaa niiden hyödyntämisen.

[Leppänen:] Juuri esimerkiksi jos vaatteista puhutaan, semmoisia korjaamo-ompelimoja oli aika paljon 50 vuotta sitten. Yritin korjauttaa vetoketjua tuossa pari vuotta sitten ja jouduin metsästämällä metsästämään Tampereelta, että löytyi joku, joka vaihtaisi vetoketjun takista. Ajatellaan, että on helpompaa ostaa uusi takki. Mutta nämä luovat ihan hirveän määrän työpaikkoja, kun palataan siihen, että raha ei menekään siihen prosessiin, että... Siihen koko tuotantoketjuun uuden takin tuottamiseksi, vaan raha menee siihen, että joku korjaa yhden vetoketjun. Tähän talouteen palaa hirveästi rahaa ja työpaikkoja, kun rupeamme käyttäytymään niin kuluttajina.

[Nuorgam:] Eli ehkä tämä kiertotalous mahdollistaa myös sen, että alamme arvostaa perinteisiä kädentaitoja ja sitä, että ihmiset osaavat korjata ja huoltaa ja ovat kiinnostuneita kaikista... Miten sanoit sen? Turhista, mutta niin tarpeellisista taidoista, kuten filmikameroiden korjaamisesta. Loistavaa. Kiitos tästä keskustelusta. Onko jotain vielä, mitä haluaisitte sanoa ihmisille, jotka ehkä haluaisivat tulevaisuudessa yrittäjiksi? Mitkä olisivat sellaiset terveiset?

[Kolehmainen:] Ajattelen itse ehkä niin, että olkaa rohkeita. Uskaltakaa yrittää. Maailma ei kaadu, jos ei ensimmäisellä kerralla onnistu. Ehkä Suomessa on vähän se käsitys, että jos menee pieleen, se on maailmanloppu. Mutta ei se ole niin. Kannattaa uskaltaa.

[Leppänen:] Yrittäjyyttä on monenlaista. Tavoitteena yrittäjyydelle elämässä voi olla se, että on se luotettava vetoketjun korjaaja. Sitä tekee elämänsä, ja se on tavallaan simppeliä. Pitää asioita kierrossa ja huolen siitä, että oma työ ei tuhoa maapalloa, vaan toisinpäin. Voi olla yksinyrittäjä. Tai sitten voi koettaa tähdätä siihen, että muuttaa koko maailman jollain startup-yrityksellä. Paahdatte sitten porukalla muuttaaksenne maailman. Ne ovat molemmat mahdollisuuksia yrittäjyyden sisällä. Molemmat ovat hyviä mahdollisuuksia Suomessa. Ei ole mitään syytä, miksi ei voisi tehdä globaalia jättimuutosta Suomesta käsin. Eikä ole mitään syytä, miksi ei voisi työllistää itseään täysin kestävästi, vain toimimalla elinkeinonharjoittajana tai yksinyrittäjänä. Voi tehdä molemmat. Tai siis ei molempia, vaan jommankumman. [Nauraa] Voi nauttia elämästä ja nukkua hyvin.

[Nuorgam:] Loistavaa. Itse asiassa KIERTO-podcastin tekstiilijaksossa keskustelemme siitä, miten voi lähteä valloittamaan maailmaa. Ensin ehkä Eurooppaa ja sen jälkeen globaalisti myös muita alueita kiertotalouden keinoin. Kiitos, Juho ja kiitos, Milla. Mahtavaa, että olitte puhumassa kiertotaloudesta.

[Leppänen:] Kiitos.

[Kolehmainen:] Kiitos.

[tunnusmusiikki]