

Rautakaupat aikovat tehdä uutta bisnestä energiatehokkuudesta:

PELTON-TYÖPAJASSA KEHITETTIIN RATKAISUJA ENERGIIVIISAASEEN ASUMISEEN

Kattava talon energialaskuri, hiilijalanjälkimerkki ja kokonaisvaltaiset palvelut ovat ratkaisuja asumisen ilmastokuorman pienentämiseen. Tähän tulokseen tultiin Sitran ja Demos Helsingin Peloton-työpajassa, joka marraskuussa kokosi parikymmentä rautakaupan ammattilaista miettimään energiansäästön edistämistä ja alansa tulevaisuutta.

Yhtä mieltä oltiin siitä, että Suomen tulevaisuuden tavoitteet energiankulutuksen ja päästöjen dramaattisesta laskemisesta vaikuttavat merkittävästi rautakauppa-alaan ja luovat liiketoiminnalle uusia mahdollisuuksia.

Tuoreen valtioneuvoston tulevaisuusselonteon mukaan rakennusten energiankäyttö aiheuttaa tällä hetkellä yli 30 % Suomen kasvihuonepäästöistä. Tavoite on, että vuonna 2050 siitä aiheutuu enää 1 % päästöistä. Tämän kokoluokan muutokset vaativat kokonaan uusia toimintamalleja ja osaamista. Näiden ideoiminen oli Peloton-työpajan tavoite.

Työpajassa olivat mukana Puukeskus, Rautakesko, S-ryhmä ja Starkki. Kaksi päivää työskentelyä kilpailijoiden kesken loi yhteistä näkemystä tulevaisuudesta, mutta myös positiivista painetta ryhtyä visioista tekoihin ensimmäisenä "Kun näitä käsitellään vain oman yrityksen sisällä, vaikutukset jäävät helposti paljon pienemmiksi", toteaa Starkin rakentajapalvelumyyjä **Ismo Hiitola**.



Starkkilaiset kuuntelevat Rautakeskon Jesse Metherin ideoita.

Uudet ratkaisut vaativat vankkaa ammattitaitoa

Kahden päivän aikana Peloton-työpajassa syntyi neljä ideaa ilmastoystävällisen ja energiatehokkaan asumisen vauhdittajaksi: joka talon kulutuslaskuri verkkoon, avaimet käteen -energiaremonttipalvelu, uusi TaloTohtori-ammattikunta ja alan yhteinen hiilijalanjälkimerkki. Todettiin, että uudet ratkaisut hyödyttäisivät niin kauppaa kuin asiakastakin: kauppa pystyy tarjoamaan suurempia kokonaisuuksia ja asiakas säästyy monen tahon kanssa asioimisen vaivalta.



Tero Raatikainen Kodin Terrasta, Outi Kuittinen Demos Helsingistä, Jesse Mether Rautakeskosta ja Anne Koskinen Starkista kehittävät avaimet käteen -energiaremonttipalvelun konseptia.

Haasteeksi rautakauppiat kokivat asiakkaiden pitkäjänteisyyden puutteen: energiatehokkaat ratkaisut maksavat usein itsensä takaisin vasta pitkällä aikavälillä, mutta ostohetkellä edullinen houkuttaa.

Kuitenkin osallistujat tunnistivat roolinsa vaikuttajina: "Voimme kertoa palvelutilanteesta paremmin, mitä eroa valinnoilla on. Me voimme kasvattaa asiakasta ajattelemaan ostopäätöksen pitkän aikavälin vaikutuksia", kommentoi myymäläpäällikkö **Pauliina Partanen** Nurmijärven Rautiasta.

Energiatehokkaiden kokonaisratkaisujen tarjoaminen ja perustelemineen vaatii rautaista ammattitaitoa kaikilta ketjuohjauksesta myyjiin ja asentajiin. Tiedon saatavuutta ei koeta ongelmaksi, mutta sen tuominen arkipäivän asiakaskohtaamisiin edellyttää henkilökunnan motivoimista ja ammattitaidon kasvattamista. "Energiansäästön ympärille voidaan rakentaa urapolkuja ja palkan kehitystä ja tuoda kaivattua nostetta alalle", pohtii myyntipäällikkö **Tero Raatikainen** Tuusulan Kodin Terrasta.

Lisätietoja:

Outi Kuittinen

projektikoordinaattori

Demos Helsinki

050 3265582

www.peloton.me

Ajatushautomo Demos Helsingin ja Sitran Peloton-hanke aktivoi eri alojen organisaatioita luomaan tuotteita, palveluita ja sosiaalisia innovaatioita, joiden tekevät suomalaisten merkittävistä ekologisista valinnoista helppoja ja innostavia. Syksyn 2009 aikana Peloton-työpajoihin osallistuvat myös elämäntapamedioiden toimittajat, lounas- ja henkilöstöravintolat sekä pienten lasten vanhemmat.