



Företagsmodell

DELNINGSPLATTFORMAR

Man behöver inte äga allting själv! Delningsplattformar är digitala tjänster, med vilka vi kan hyra och låna ut våra egna underutnyttjade saker till andra. Befintliga produkter används på så sätt mer effektivt: deras utnyttjandegrad ökar och betjäna fler människor.

Många konsumenter och företag har många sådana produkter eller egendom som används endast sällan. Till exempel används en batteridrivna bormaskin i hushållet i genomsnitt bara åtta minuter under hela dess livscykel – alltså någonsin! En personbil är i användning sammanlagt omkring 15 dygn om året – resten av tiden står den parkerad. Skulle man kunna få pengarna – och naturresurserna! – som investerats i dessa produkter att ge bättre avkastning??

Konsumenterna har nytta av delningsplattformar, eftersom de inte behöver köpa nya produkter i varje situation, utan kan förmånligt skaffa en lämplig produkt för varje tillfälliga behov. Då behövs färre nya produkter. Produktionen förbrukar färre naturresurser och orsakar mindre skada på miljön.

Delningsplattformar kan användas till exempel för second hand-affärer, uthyrning, utlåning och byte mellan användarna. Ett företag kan specialisera sig på att erbjuda en plattform genom vilken andra kan dela sina varor. På så sätt behöver företaget inte själv producera något. Det debiterar olika användningsavgifter för användningen av plattformen eller säljer annonsutrymme. På så sätt fungerar till exempel Airbnb, genom vilken man kan hyra bostäder för semesteranvändning.

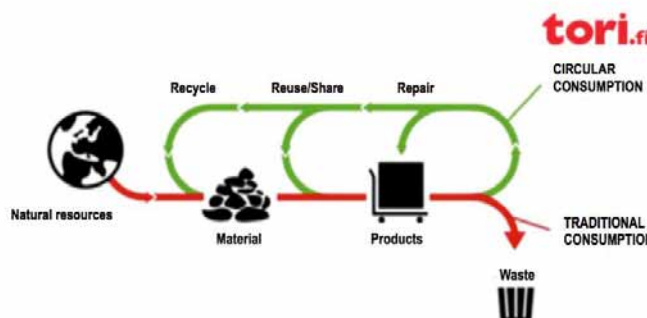
Källa: Jubileumsfonden för Finlands självständighet Sitra





TORI.FI

Nätloppisarna ökar användningstiden för begagnade varor. På så sätt kan man dämpa behovet av att producera nya produkter och spara jungfruliga, dvs. ursprungliga naturresurser. Tori.fi är branschens största aktör i Finland.



Problem

Miljön belastas av varor som hamnar på avstjälningsplatsen innan de är uttjänta. Det kan vara betungande för företag och privatpersoner att sälja vidare varor som blivit överflödiga, men som ännu är användbara, utan en fungerande andrahandsmarknad. Om det inte erbjuds en handelsplats för försäljning och inköp av återvunna varor köper konsumenterna och företagen lätt nya varor som inte är lika hållbara.

Lösning: en marknadsplats på webben för hela Finland

Tori.fi erbjuder köpare och säljare en webbplattform där man kan sälja varor som blivit överflödiga och köpa begagnade varor till ett billigare pris än nya varor. Tjänsten erbjuder företag möjligheten att följa prissättningen av sina egna produkter på andrahandsmarknaden samt marknadsföra sina egna produkter eller tjänster vid lämpliga tillfällen.

Intäktsmodell och fördelarna för Tori.fi

Toris intäktsmodell utgår ifrån tre tjänster som erbjuds till kundgruppen. 1) Det är gratis för konsumenter att använda tjänsten. Konsumenten kan vid behov köpa tilläggstjänster som underlättar handeln. 2) För små företag och gemenskaper erbjuder Tori.fi olika e-handelskoncept, som kan fungera som företagets webbsidor eller som tillträde till en bredare mediepublik. 3) Till stora företag säljer Tori.fi annonsutrymme.

Fördelar för kunden och slutanvändaren

För konsumenter erbjuder tjänsten möjligheten att köpa och sälja begagnade eller så gott som nya varor. Med tjänstens hjälp kan försäljarna göra vinst och återvinna sina varor. Köparna sparar pengar och besvär då begagnade saker lätt kan köpas på webben. Småföretagen kan med tjänstens hjälp öka sin webbnärvaro, medan stora aktörer når kunderna på Tori.fi med sina annonser. Dessutom besparas miljön och naturresurserna då nya varor inte behöver produceras.

Källa: Sitra (2017): Version tre av listan De mest intressanta företagen inom cirkulär ekonomi. www.sitra.fi



Företagsmodell

DELNINGSPLATTFORMAR

Man behöver inte äga allting själv! Delningsplattformar är digitala tjänster, med vilka vi kan hyra och låna ut våra egna underutnyttjade saker till andra. Befintliga produkter används på så sätt mer effektivt: deras utnyttjandegrad ökar och betjäna fler människor.

Många konsumenter och företag har många sådana produkter eller egendom som används endast sällan. Till exempel används en batteridrivna bormaskin i hushållet i genomsnitt bara åtta minuter under hela dess livscykel – alltså någonsin! En personbil är i användning sammanlagt omkring 15 dygn om året – resten av tiden står den parkerad. Skulle man kunna få pengarna – och naturresurserna! – som investerats i dessa produkter att ge bättre avkastning??

Konsumenterna har nytta av delningsplattformar, eftersom de inte behöver köpa nya produkter i varje situation, utan kan förmånligt skaffa en lämplig produkt för varje tillfälliga behov. Då behövs färre nya produkter. Produktionen förbrukar färre naturresurser och orsakar mindre skada på miljön.

Delningsplattformar kan användas till exempel för second hand-affärer, uthyrning, utlåning och byte mellan användarna. Ett företag kan specialisera sig på att erbjuda en plattform genom vilken andra kan dela sina varor. På så sätt behöver företaget inte själv producera något. Det debiterar olika användningsavgifter för användningen av plattformen eller säljer annonsutrymme. På så sätt fungerar till exempel Airbnb, genom vilken man kan hyra bostäder för semesteranvändning.

Källa: Jubileumsfonden för Finlands självständighet Sitra





LUNCHIE MARKET

Restaurangerna har ett stort matsvinn, eftersom det är svårt att förutse hur mycket mat som behövs varje dag. Med Lunchie Markets mobilteknologi blir den överblivna maten såld och använd.



Problem

Inom restaurangtjänsterna, dvs. vid restauranger, lunchrestauranger och kommunala matserviceföretag, hamnar 75–85 miljoner kilo mat i bioavfallet varje år. Det är svårt för restaurangerna och caféerna att förutspå den mängd mat som ska serveras varje dag. En viss mängd portioner måste förberedas kostnadseffektivt på förhand. Då mängden kunder och matsvinn inte motsvarar mängden förberedd mat uppstår svinn, dvs. mat blir över. Matproduktionens miljökonsekvenser är betydande.

Lösning: mattjänst som utnyttjar mobilteknologi

Lunchie Market erbjuder en marknadsplats för försäljning av överbliven mat. Restauranger och caféer meddelar i användargränssnittet sådan mat som annars skulle gå till spillo. Konsumenten kan köpa portionen från den restaurang som erbjuder den och hämta den inom den tid som restaurangen bestämmer. Användargränssnittet visar portionerna som erbjuds enligt läge och dietinställningar.

Intäktsmodell och fördelar för Lunchie Market

Lunchie Market tar en provisionssumma för varje portion som säljs genom användargränssnittet och betalar intäkterna till restaurangerna. Genom verksamhetsmodellen har såväl restaurangerna som Lunchie samma mål: att avlasta miljön genom att minska matsvinnet så mycket som möjligt. Modellen är också transparent och tydlig för alla parter.

Fördelar för kunden och slutanvändaren

Lunchie Markets användargränssnitt erbjuder konsumenterna ett förmånligt sätt att köpa mat på restaurangnivå som annars skulle slängas. Samtidigt sparar man den tid som skulle gå åt till att laga mat hemma. Appen erbjuder restauranger en enkel kanal för att tjäna på överbliven mat, minska avfallskostnaderna och bespara miljön. Företaget marknadsför också sin tjänst och restaurangerna får på så sätt synlighet.

Källa: Sitra (2017): Version tre av listan De mest intressanta företagen inom cirkulär ekonomi. www.sitra.fi





Företagsmodell

DELNINGSPLATTFORMAR

Man behöver inte äga allting själv! Delningsplattformar är digitala tjänster, med vilka vi kan hyra och låna ut våra egna underutnyttjade saker till andra. Befintliga produkter används på så sätt mer effektivt: deras utnyttjandegrad ökar och betjäna fler människor.

Många konsumenter och företag har många sådana produkter eller egendom som används endast sällan. Till exempel används en batteridrivna bormaskin i hushållet i genomsnitt bara åtta minuter under hela dess livscykel – alltså någonsin! En personbil är i användning sammanlagt omkring 15 dygn om året – resten av tiden står den parkerad. Skulle man kunna få pengarna – och naturresurserna! – som investerats i dessa produkter att ge bättre avkastning??

Konsumenterna har nytta av delningsplattformar, eftersom de inte behöver köpa nya produkter i varje situation, utan kan förmånligt skaffa en lämplig produkt för varje tillfälliga behov. Då behövs färre nya produkter. Produktionen förbrukar färre naturresurser och orsakar mindre skada på miljön.

Delningsplattformar kan användas till exempel för second hand-affärer, uthyrning, utlåning och byte mellan användarna. Ett företag kan specialisera sig på att erbjuda en plattform genom vilken andra kan dela sina varor. På så sätt behöver företaget inte själv producera något. Det debiterar olika användningsavgifter för användningen av plattformen eller säljer annonsutrymme. På så sätt fungerar till exempel Airbnb, genom vilken man kan hyra bostäder för semesteranvändning.

Källa: Jubileumsfonden för Finlands självständighet Sitra





SHAREIT BLOX CAR

Shareit Blox Car erbjuder en plattform där folk kan hyra ut sina egna bilar, hyra bilar samt ordna samkörning.



Problem

Bilproduktion kräver mycket energi och naturresurser. Idag är utnyttjandegraden av bilar mycket låg, dvs. man äger onödigt många bilar och de står oanvända över 90 procent av tiden.

Lösning: delningsplattform för samkörning

Blox Car-plattformen ger konsumenterna möjligheten att inte äga en egen bil. Det har blivit lätt och förmånligt att hyra bil och det är smidigt att ordna samkörning. Med webbtjänsten kan vem som helst hyra ut sin egen bil per timme, dag eller vecka. För att försäkra tillförlitligheten och säkerheten registrerar sig alla personer i tjänsten, där de också identifieras och soliditeten kontrolleras.

Intäktsmodell och fördelar för Shareit Blox Car

Blox Car-tjänsten debiterar 30 procent av hyresbeloppet. Bilägarna får 70 procent av intäkterna, varifrån en dygnsförsäkring på ett par euro dras av. Det är sannolikt fråga om en växande marknad: enligt en enkät finns enbart i Finland hundratusentals potentiella bilägare med tanke på samkörning och uthyrning.

Fördelar för kunden och slutanvändaren

En person som sporadiskt och sällan har användning av en bil behöver inte göra en stor ekonomisk investering för att köpa en bil. Sporadisk uthyrning av bilen är ett miljövänligt alternativ samt sparar pengar. Genom att hyra ut sin egen bil är det i sin tur möjligt att få intäkter och hjälp för att dela på kostnaderna som orsakas av användandet av bilen. Även användningen av kollektivtrafik och vardagsmotion blir vanligare då man äger färre bilar.

Källa: Sitra (2017): Version tre av listan De mest intressanta företagen inom cirkulär ekonomi. www.sitra.fi



Företagsmodell

DELNINGSPLATTFORMAR

Man behöver inte äga allting själv! Delningsplattformar är digitala tjänster, med vilka vi kan hyra och låna ut våra egna underutnyttjade saker till andra. Befintliga produkter används på så sätt mer effektivt: deras utnyttjandegrad ökar och betjäna fler människor.

Många konsumenter och företag har många sådana produkter eller egendom som används endast sällan. Till exempel används en batteridrivna bormaskin i hushållet i genomsnitt bara åtta minuter under hela dess livscykel – alltså någonsin! En personbil är i användning sammanlagt omkring 15 dygn om året – resten av tiden står den parkerad. Skulle man kunna få pengarna – och naturresurserna! – som investerats i dessa produkter att ge bättre avkastning??

Konsumenterna har nytta av delningsplattformar, eftersom de inte behöver köpa nya produkter i varje situation, utan kan förmånligt skaffa en lämplig produkt för varje tillfälliga behov. Då behövs färre nya produkter. Produktionen förbrukar färre naturresurser och orsakar mindre skada på miljön.

Delningsplattformar kan användas till exempel för second hand-affärer, uthyrning, utlåning och byte mellan användarna. Ett företag kan specialisera sig på att erbjuda en plattform genom vilken andra kan dela sina varor. På så sätt behöver företaget inte själv producera något. Det debiterar olika användningsavgifter för användningen av plattformen eller säljer annonsutrymme. På så sätt fungerar till exempel Airbnb, genom vilken man kan hyra bostäder för semesteranvändning.

Källa: Jubileumsfonden för Finlands självständighet Sitra





ZADAA

*Med Zadaa-appen får kläderna
behändigt nya användare.
Klädåtervinning förlänger klädernas
livscykel. I den mobila marknadsplatsen
möts försäljarna och köparna och
avstånden orsakar inga hinder för att
hitta kläder i lämplig storlek och stil.*



Problem

En stor del av kläderna hänger litet använda i folks skåp. Onödiga klädinköp förbrukar naturresurser och belastar miljön. För att producera ett kilo tyg används en stor mängd drickbart vatten. I produktionsprocessen används litervis av olika kemikalier. Det kan ändå vara svårt att återvinna begagnade kläder, eftersom det till exempel vid traditionella lopptorg kan vara svårt att hitta kläder som man tycker om eller som är i rätt storlek. I webbutikerna är det å sin sida svårt att bedöma klädernas passform.

Lösning: en app som hjälper användaren att sälja och hitta lämpliga kläder

Mobilappen Zadaa hjälper användaren att hitta lämpliga begagnade kläder i rätt storlek eller försäljaren att hitta lämpliga köpare för kläderna. I appen ser köparen kläder som säljs av personer med samma klädstorlek. Varorna kan köpas direkt i appen. Försäljaren får ett meddelande om händelsen och en kod för att enkelt posta varan med Matkahuolto, DHL eller PostNord. Försäljaren får pengarna då köparen har mottagit kläderna.

Intäktsmodell och fördela för Zadaa

Zadaa tar en provision, dvs. en liten avgift för betalningstransaktionen. Detta möjliggör att företaget inte behöver köpa kläderna och binda sitt kapital till lagret. Dessutom minskar en provisionsbaserad intäktsmodell försäljarnas och köparnas tröskel att använda tjänsten: ersättningen tas endast ut för sålda kläder. Ett stort antal användare ökar appens attraktionskraft.

Fördelar för kunden och slutanvändaren

Köparen kan lita på att kläderna som är köpta via Zadaa sitter väl, eftersom köparen vet att försäljaren har samma klädstorlek. Försäljaren tjänar ekonomiskt på att sälja kläder vidare. Tack vare mobilappen är klädbudet oberoende av plats. Köparen får sina pengar tillbaka genom företaget till exempel om varan trots allt inte motsvarar det angivna.

Källa: Sitra (2017): Version tre av listan De mest intressanta företagen inom cirkulär ekonomi. www.sitra.fi



Företagsmodell

DELNINGSPLATTFORMAR

Man behöver inte äga allting själv! Delningsplattformar är digitala tjänster, med vilka vi kan hyra och låna ut våra egna underutnyttjade saker till andra. Befintliga produkter används på så sätt mer effektivt: deras utnyttjandegrad ökar och betjäna fler människor.

Många konsumenter och företag har många sådana produkter eller egendom som används endast sällan. Till exempel används en batteridrivna bormaskin i hushållet i genomsnitt bara åtta minuter under hela dess livscykel – alltså någonsin! En personbil är i användning sammanlagt omkring 15 dygn om året – resten av tiden står den parkerad. Skulle man kunna få pengarna – och naturresurserna! – som investerats i dessa produkter att ge bättre avkastning??

Konsumenterna har nytta av delningsplattformar, eftersom de inte behöver köpa nya produkter i varje situation, utan kan förmånligt skaffa en lämplig produkt för varje tillfälliga behov. Då behövs färre nya produkter. Produktionen förbrukar färre naturresurser och orsakar mindre skada på miljön.

Delningsplattformar kan användas till exempel för second hand-affärer, uthyrning, utlåning och byte mellan användarna. Ett företag kan specialisera sig på att erbjuda en plattform genom vilken andra kan dela sina varor. På så sätt behöver företaget inte själv producera något. Det debiterar olika användningsavgifter för användningen av plattformen eller säljer annonsutrymme. På så sätt fungerar till exempel Airbnb, genom vilken man kan hyra bostäder för semesteranvändning.

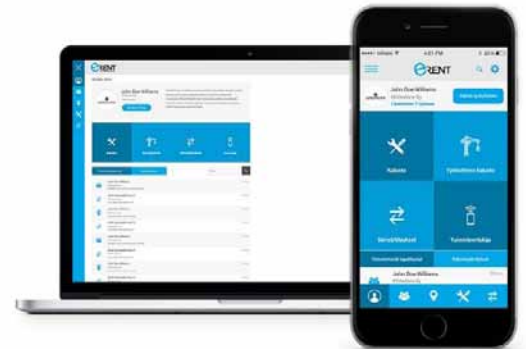
Källa: Jubileumsfonden för Finlands självständighet Sitra





eRENT

Olika företag äger mycket likartad utrustning, vars användningsgrad ofta är låg. eRENT erbjuder en digital delnings- och uppföljningsplattform för maskiner, apparater och annan utrustning. Kulturen kring den industriella delningsekonomin kan på lång sikt minska behovet av att tillverka nya apparater.



Problem

Många företag äger mycket utrustning, såsom olika maskiner. Utrustningens användningsgrad är ändå ofta mycket låg. Till exempel rengöringsmaskiner används i allmänhet bara 10–20 procent av tiden. Samtidigt är det dyrt att köpa och underhålla utrustningen.

Lösning: en delningsplattform för utrustning för företag

Genom eRENTs tjänsteplattform kan kunden effektivt följa upp och kontrollera sin utrustning samt smidigt hyra sin egen och andras utrustning. Uppföljningen utgår från identifierare och positionerare, med vilka utrustningens position enkelt kan uppdateras i tjänsteplattformen. Kunden kan också ansluta sin utrustning som ska följas upp till eRENTs uthyrningstjänst, som samlar olika uthyrningsföretag på samma plattform. Att förbättra användningsgraden av utrustningen minskar användningen av naturresurser då ny utrustning inte längre behöver tillverkas i lika stor utsträckning som tidigare.

Intäktsmodell och fördelar för eRENT

Företaget får provisionsavgifter för uthyrning som sker genom plattformen samt månatliga serviceavgifter för uppföljningen av utrustningen. Kostnadseffektiv uppföljning av utrustningen är en förutsättning för en smidig uthyrning. eRENT kan öka kulturen kring den industriella delningsekonomin och skapa internationell tillväxtverksamhet.

Fördelar för kunden och slutanvändaren

eRENTs kunder är uthyrningsföretag för apparatur och utrustning, byggnadsbolag samt företag inom olika branscher. För uthyrningsföretagen möjliggör tjänsten en effektivare användning av utrustningen och större avkastning på kapitalet som investerats i utrustningen. Med den nya uthyrningskanalen kan utrustningen även delas sinsemellan bland konkurrenterna. Tjänsten minskar avsevärt besväret för byggnadsbolagen då anbud kan lämnas till många olika aktörer samtidigt på plattformen.

Källa: Sitra (2017): Version tre av listan De mest intressanta företagen inom cirkulär ekonomi. www.sitra.fi





Företagsmodell

DELNINGSPLATTFORMAR

Man behöver inte äga allting själv! Delningsplattformar är digitala tjänster, med vilka vi kan hyra och låna ut våra egna underutnyttjade saker till andra. Befintliga produkter används på så sätt mer effektivt: deras utnyttjandegrad ökar och betjäna fler människor.

Många konsumenter och företag har många sådana produkter eller egendom som används endast sällan. Till exempel används en batteridrivna bormaskin i hushållet i genomsnitt bara åtta minuter under hela dess livscykel – alltså någonsin! En personbil är i användning sammanlagt omkring 15 dygn om året – resten av tiden står den parkerad. Skulle man kunna få pengarna – och naturresurserna! – som investerats i dessa produkter att ge bättre avkastning??

Konsumenterna har nytta av delningsplattformar, eftersom de inte behöver köpa nya produkter i varje situation, utan kan förmånligt skaffa en lämplig produkt för varje tillfälliga behov. Då behövs färre nya produkter. Produktionen förbrukar färre naturresurser och orsakar mindre skada på miljön.

Delningsplattformar kan användas till exempel för second hand-affärer, uthyrning, utlåning och byte mellan användarna. Ett företag kan specialisera sig på att erbjuda en plattform genom vilken andra kan dela sina varor. På så sätt behöver företaget inte själv producera något. Det debiterar olika användningsavgifter för användningen av plattformen eller säljer annonsutrymme. På så sätt fungerar till exempel Airbnb, genom vilken man kan hyra bostäder för semesteranvändning.

Källa: Jubileumsfonden för Finlands självständighet Sitra





VENUU

Många kontors- och evenemangsutrymmen står tomma största delen av tiden och uppgifterna om möjligheterna att hyra dem finns på flera olika ställen. Venuu samlar olika utrymmen under samma tjänst. Effektiva marknadsplatser kan minska behovet av att bygga nya utrymmen.



Problem

I världen finns många olika utrymmen vars användningsgrad är relativt låg. Sådana är till exempel caféer, restauranger och mötesutrymmen som bara är öppna under dagstid. Å andra sidan är det inte alltid lätt att hitta utrymmen som är lämpliga eller intressanta för evenemangsarrangörer, eftersom aktörer som hyr ut enskilda utrymmen som huvud- eller bisyssla inte nödvändigtvis satsar på synlighet. Underutnyttjade utrymmen kan leda till att de byggs ut i onödan vilket är slöseri med resurser och höjer hyresnivån.

Lösning: en marknadsplats för uthyrningsbara utrymmen

I sin webbtjänst samlar Venuu utrymmen som hyrs ut av många olika och olika stora företag bl.a. för fester, möten, bröllop och övriga evenemang. Utrymmen kan sökas i företagets webbtjänst utifrån användningsändamål, läge och deltagarmängd. För företagskunder erbjuder Venuu också personlig kundservice för att hitta lämpliga utrymmen. En effektiv marknadsplats minskar behovet av att bygga nya utrymmen, ökar användningen av befintliga utrymmen och minskar på så sätt miljöbelastningen som uppstår under deras livscykel.

Intäktsmodell och fördelar för Venuu

Det är helt gratis för den som hyr utrymmen att använda tjänsten. Venuu debiterar en provision av de som erbjuder utrymmen endast för förverkligade uthyrningar. Detta sänker hyresvärdens tröskel att meddela om lediga utrymmen, vilket leder till att man kan erbjuda omfattande utbud.

Fördelar för kunden och slutanvändaren

Det är lätt för hyrestagaren att hitta utrymmen för olika ändamål samt jämföra dem sinsemellan i tjänsten. Lokalernas pris och tillgänglighet har meddelats tydligt och bokningsprocessen har gjorts enkel. Företaget hejdar också indirekt lokalhyrnas orimliga stegring.

Källa: Sitra (2017): Version tre av listan De mest intressanta företagen inom cirkulär ekonomi. www.sitra.fi





Företagsmodell

DELNINGSPLATTFORMAR

Man behöver inte äga allting själv! Delningsplattformar är digitala tjänster, med vilka vi kan hyra och låna ut våra egna underutnyttjade saker till andra. Befintliga produkter används på så sätt mer effektivt: deras utnyttjandegrad ökar och betjäna fler människor.

Många konsumenter och företag har många sådana produkter eller egendom som används endast sällan. Till exempel används en batteridrivna bormaskin i hushållet i genomsnitt bara åtta minuter under hela dess livscykel – alltså någonsin! En personbil är i användning sammanlagt omkring 15 dygn om året – resten av tiden står den parkerad. Skulle man kunna få pengarna – och naturresurserna! – som investerats i dessa produkter att ge bättre avkastning??

Konsumenterna har nytta av delningsplattformar, eftersom de inte behöver köpa nya produkter i varje situation, utan kan förmånligt skaffa en lämplig produkt för varje tillfälliga behov. Då behövs färre nya produkter. Produktionen förbrukar färre naturresurser och orsakar mindre skada på miljön.

Delningsplattformar kan användas till exempel för second hand-affärer, uthyrning, utlåning och byte mellan användarna. Ett företag kan specialisera sig på att erbjuda en plattform genom vilken andra kan dela sina varor. På så sätt behöver företaget inte själv producera något. Det debiterar olika användningsavgifter för användningen av plattformen eller säljer annonsutrymme. På så sätt fungerar till exempel Airbnb, genom vilken man kan hyra bostäder för semesteranvändning.

Källa: Jubileumsfonden för Finlands självständighet Sitra





BARKING

För att hejda klimatförändringen måste vi övergå från slösaktig privatbilism till flexibla rörlighetstjänster och användningen av kollektivtrafik. Som lösning erbjuder Barking en delningsplattform för parkeringsplatser. På så sätt kan onödigt körande och behovet av att bygga nya parkeringsplatser minska.



Problem

Det tar ofta tid att hitta en parkeringsplats i en stad. Enligt beräkningar består en tredjedel av stadstrafiken av letande efter en parkeringsplats. Trots detta är största delen av platserna tomma under en stor del av tiden. Företagen kan till exempel reservera parkeringsutrymme dygnet runt för sina anställda eller så kan husbolagens bilplatser reserveras för säkerhets skull om månadskostnaderna är relativt låga. Ibland vet man helt enkelt inte att det finns en ledig plats runt hörnet.

Lösning: en resurssmart parkeringsplats som reserveras på förhand

Barking förmedlar en ledig parkeringsplats för dem som behöver en. Parkeringsplatsens innehavare kan meddela sin plats till tjänsten och personen som behöver en plats kan vid behov reservera den redan innan han eller hon kör iväg. Platsen reserveras, hyrs och betalas genom en mobilapp. Systemhanteringen visar tillgängligheten samt parkeringshändelserna i realtid. En parkerande bilist kan med mobilappens hjälp navigera till platsen samt öppna dörren eller bommen till den låsta parkeringshallen, eftersom det är tekniskt möjligt att ansluta den till tjänsten.

Intäktsmodell och fördelarna för Barking

Barkings intäktsmodell är baserad på provisionen, dvs. avgiften, som tas för uthyrningen. Den webbaserade tjänsten sänker tröskeln att meddela parkeringsplatsen i tjänsten.

Fördelar för kunden och slutanvändaren

Tjänstens användare behöver inte söka parkeringsplats, utan kan reservera den i förhand på webben eller i mobilappen. Detta sparar både tid och bränslekostnader, minskar utsläpp, trafik och trafikstockningar samt ökar trivselen i städerna. Dessutom kan det vara billigare för en bilist att reservera en plats via tjänsten än att använda en vanlig avgiftsbelagd parkeringsplats. Till följd av en effektivare användning av parkeringsplatser behöver nya parkeringsplatser inte byggas i lika hög grad, vilket frigör utrymmen i städerna för annan användning samt besparar stadsmiljön.

Källa: Sitra (2017): Version tre av listan De mest intressanta företagen inom cirkulär ekonomi. www.sitra.fi





Företagsmodell

DELNINGSPLATTFORMAR

Man behöver inte äga allting själv! Delningsplattformar är digitala tjänster, med vilka vi kan hyra och låna ut våra egna underutnyttjade saker till andra. Befintliga produkter används på så sätt mer effektivt: deras utnyttjandegrad ökar och betjäna fler människor.

Många konsumenter och företag har många sådana produkter eller egendom som används endast sällan. Till exempel används en batteridrivna bormaskin i hushållet i genomsnitt bara åtta minuter under hela dess livscykel – alltså någonsin! En personbil är i användning sammanlagt omkring 15 dygn om året – resten av tiden står den parkerad. Skulle man kunna få pengarna – och naturresurserna! – som investerats i dessa produkter att ge bättre avkastning??

Konsumenterna har nytta av delningsplattformar, eftersom de inte behöver köpa nya produkter i varje situation, utan kan förmånligt skaffa en lämplig produkt för varje tillfälliga behov. Då behövs färre nya produkter. Produktionen förbrukar färre naturresurser och orsakar mindre skada på miljön.

Delningsplattformar kan användas till exempel för second hand-affärer, uthyrning, utlåning och byte mellan användarna. Ett företag kan specialisera sig på att erbjuda en plattform genom vilken andra kan dela sina varor. På så sätt behöver företaget inte själv producera något. Det debiterar olika användningsavgifter för användningen av plattformen eller säljer annonsutrymme. På så sätt fungerar till exempel Airbnb, genom vilken man kan hyra bostäder för semesteranvändning.

Källa: Jubileumsfonden för Finlands självständighet Sitra





SKIPPERI

Båtarna står oanvända en stor del av tiden och det går åt mycket pengar till dem. Med Skipper kan vem som helst hyra en båt. Tröskeln för att börja idka båtliv sänks och båtägare kan täcka utgifterna som uppstår till följd av att äga en båt.



Problem

Enligt statistiken idkar finländarna båtliv i genomsnitt bara 17 dagar om året, dvs. båtarna står vid bryggan över 90 procent av båtsäsongen. Dessutom har tiden som används till båtliv minskat. Det är dyrt och tidskrävande att köpa, äga och underhålla en båt och tröskeln för att börja idka båtliv är hög. Att båtarna jämt står vid bryggan är heller inte bra för dem. I Finland har det huvudsakligen varit uthyrningsföretag som hyrt ut båtar.

Lösning: privat båtuthyrningstjänst minskar behovet av att äga

Skipperi erbjuder båtägare möjligheten att hyra ut sin egen båt till andra då de själva inte använder båten. Tjänsten gör det möjligt för sådana som är intresserade av att idka båtliv att fara ut på vattnet utan egen båt. Man kan hyra en båt genom att identifiera sig i webbtjänsten, fylla i en båt-CV och göra en bokningsförfrågan om båten till ägaren.

Intäktsmodell och fördelarna för Skipperi

Skipperis intäktsmodell är baserad på provisionen, dvs. avgiften, som tas för uthyrningen. Det är ändå gratis att sätta upp båten för uthyrning och registrera sig som hyrestagare. Vid längre hyresperioder gör den procentbaserade provisionen verksamheten mer transparent och lönsam än till exempel att uppbära serviceavgifter. För Skipperi är verksamhetsmodellen lönsam, eftersom företaget inte behöver äga båtarna som hyrs ut.

Fördelar för kunden och slutanvändaren

Båtägarna kan täcka kostnaderna som båten orsakar genom att hyra ut båten till andra. Hyrestagaren å sin sida får idka båtliv mot en liten avgift och kan lätt prova olika båtar. Skipperi ansvarar för betalningar, verifiering samt marknadsföring av tjänsten och båtarna. Detta gör tjänsten användarvänlig både för båtägare och hyrestagare. En procent av Skippers omsättning styrs till bevarandet av Östersjön, vilket förbättrar Östersjöns rekreationsmöjligheter och skyddet av vårt viktiga havsområde.

Källa: Sitra (2017): Version tre av listan De mest intressanta företagen inom cirkulär ekonomi. www.sitra.fi

