

SFTec & Rakeistus:

Demotehdas-konsepti

Orgaanisista lietteistä ekologisia
kierrätyslannoitteita

Asiakastarve

Demotehdas –hankkeen asiakaskunta on laaja. Erilaisia lietteitä tulee paperiteollisuudelta, kunnilta, maataloudesta ja terästeollisuudesta. Asiakaskuntaa ja potentiaalia, johon palveluita voidaan tarjota, on valtavasti. Konseptin markkinointi on tärkeää. Myös tuhkaa käytetään materiaalina, vaikka liete on pääosassa demotehtaan toiminnassa.

Ratkaisu

- Demotehtaalla on kaksi pääasiallista asiakaskuntaa. On asiakkaita, joilla on näitä materiaaleja sekä asiakkaita, jotka näitä materiaaleja hyödyntävät.
- Lannoitteiden käyttäjät tarvitsevat hyviä ja edullisia lannoitteita joko maatalouteen tai metsän lannoitukseen. Lannoitteiden käyttäjät haluavat nykyään yhä enemmän kierrätyslannoitteita.
- Materiaalitoimittajille Demotehtaalla on tarjolla kustannustehokas konsepti, jolla asiakkaat voivat yhteistyössä Demotehtaan kanssa saada materiaaleista uusia tuotteita ja rahavirtaa.

Ansaintamalli ja hyödyt yritykselle

- Demotehtaassa ansainta tulee molemmille yrityksille palveluliiketoiminnasta ja lopputuotteen myynnistä.
- Pitkällä tähtäimellä suurin hyöty SFTecille ja Rakeistukselle on yhteistyömahdollisuuksien syntyminen merkittävien toimijoiden kanssa.

Hyödyt asiakkaalle

- Asiakas saa hyvää ja edullista palvelua. Isoilla yrityksillä myös ympäristöystävällinen imago on eduksi.
- Materiaalia syntyy asiakkaalle joka tapauksessa. Rakeistus ja SFTec tarjoavat molempia osapuolia hyödyttävän ratkaisun asiakkaiden sivuvirroille ja jätteille.

Kuvat: SFTec Oy ja Rakeistus Oy

