

Madalatemperatuurilise kaugkütte (MTKK) ärimudelid ja uuenduslikud rahastamisvõimalused

1 Mis on ärimudel?

Ärimudeli (ÄM) kohta ei ole olemas üldist definitsiooni, aga on üldised kirjeldatavad omadused:

- Loogika, mille järgi äriühing või organisatsioon loob, tarnib ja omandab väärtust;
- Äriühingu strateegia kirjeldus;
- Äriühingu konkurentsieelised ajani, mil need kopeeritakse (esimese käigu eelis).

Üks viis kirjeldada ÄM on selle koosnemine kolmest osast:

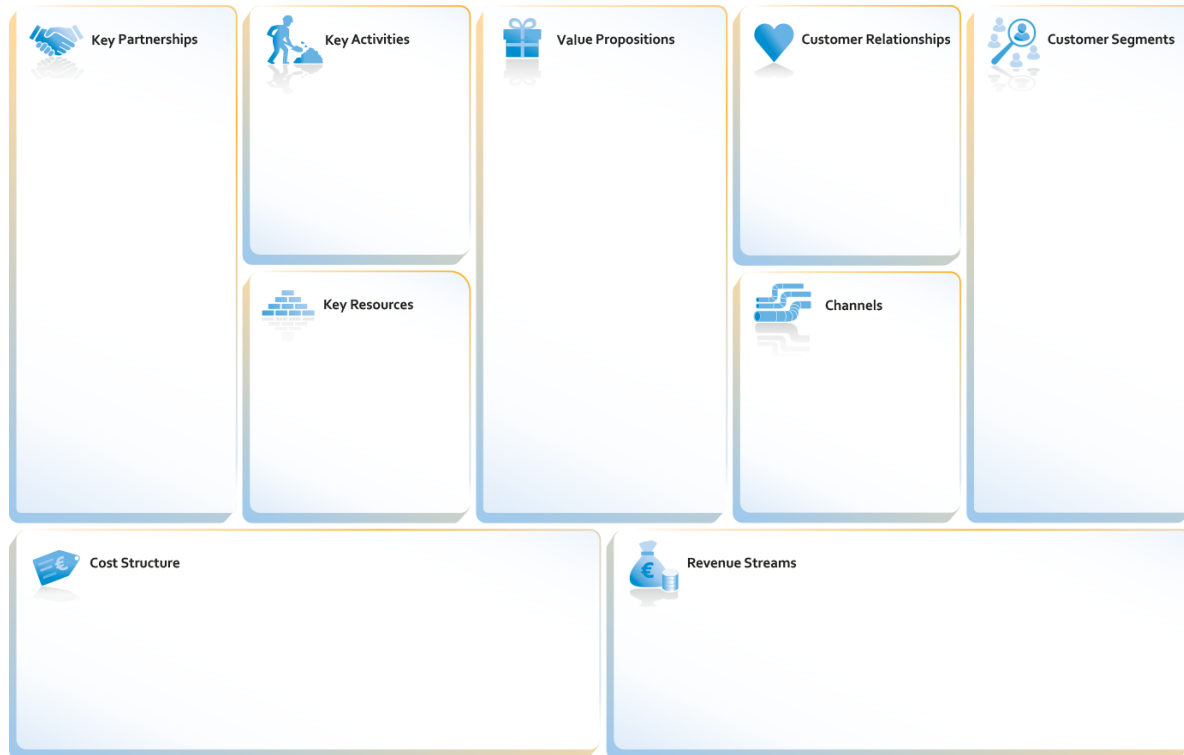
- Kliendid (väärtused, suhted, segmendid)
- Ressursid (infrastruktuur, tegevused, partnered, logistika)
- Kulude/tulude struktuur (tariifid, tasud, hinnakujunduse mudelid, sissetulek, maksumused)

Teine võimalus kirjeldada ÄM on organisatsiooni ja turu omavahelised suhted:

- ÄM peamine osa viitab pehmetele väärtustele ja strateegiatele ning ainult väike osa räägib hinnastamise mudelist või sissetuleku struktuurist;
- Hinnakujunduse mudel kirjeldab, kuidas äriühing kavatseb raha teenida, s.t. mitmesugused tariifid, tasud jms.;
- ÄM pehmete väärtuste ja strateegia osa võib sisaldada käitumisviise nagu näiteks hoida kõik kompetentsid "maja sees", võimalusel loobuda fosiilkütustest, strateegiliste partnersuhete valik jms.

2 Ärimudeli lõuendi kirjeldus

Ärimudeli lõuend on kõige tavalisem viis kirjeldada ÄM. See põhineb strateegilisel protsessil, mis, kasutades ette antud malli kirjeldab olemasolevaid ÄM-e. See on visuaalne kaart elementidega, mis korrastatud moel kirjeldavad üheksaosalist ärimudelit näidates ära eeldatavad väärtusahela võtmeressursid, võtmepartnerid ja võtmetegevused nagu ka väärtuspakkumised, kliendisuhetud, kanalid, kliendisegmendid, kulude struktuuri ja tulude vood.



Modified from Business Model Canvas at Strategyzer.com

Figure 1 Business model canvas (Based on Strategyzer.com)

2.1 Ärimudeli lõuend tavapärasele kaugküttele

Kasutades ärimudeli lõuendi tööriista tavapärase kaugkütte klassikalise ärimudeli kohta, on tegemist tavapärase tootmisega ja äri loogika on nn. "mastaabimajandus". Ka ärimudel on üpris lihtne. Kaugkütte ärimudeli kliendisegmentidest olulisim ja suurim on professionaalsed kliendid ehk suurte hoonete omanikud.

Võtmeressursid on tootmisüksused ja jaotusvõrgud. Võtmepartnerid on kütuste tarnijad. Võtmetegevused on tootmine, jaotus ja hooldus. Tavapärase kaugkütte väärtuspakkumine on soojus ja soe vesi. Kliendisuhe seisneb soojusenergia tarnimises tarbijale. Kommunikatsioonikanalid on arved ja kampaaniad. Kulude struktuur põhineb suurtel püsikuludel ühelt poolt ja ka tulude voog on üpris suur ja fikseritud.

2.2 Madalatemperatuurilisele kaugküttele kohaldatud ärimudeli lõuend

Madalatemperatuuriline kaugküte vajab enamusel juhtudel tavapärasest kaugküttest erinevat ärimudelit. Täpse ärimudeli peab kujundama lähtudes kohalikest tingimustest, Soojusenergia allikatest ja klientidest.

Mõned tegurid, mis vajavad muutmist on:

Võtmepartnerid	Rohkem võtmepartnerlust, sealhulgas kolmanda osapoole soojatootjad.
Võtmetegevused	Lihtsalt kaugküte soojatootja muutub rohkemaid teenuseid pakkuvaks äripartnetriks
Kulude struktuur	Kulude laiem spekter, erineva suurusega sooja tootmise üksused ja suurenevad kolmandatelt osapooltelt sisse ostetud soojusenergia kogus, kaasa arvatud heitsoojus.
Tulude voog	Rohkem kuid väiksemate mahtudega klientitüüpe. Võimalikeks klientideks on näiteks liginullenergiahoonete omanikud.
Kliendisuhted	Rohkem tihedat suhtlust. MTKK juurutamine võib nõuda sellega arvestamist ka teiste hoone süsteemide kavandamisel ja eksimisevõimalusi on vähem.

3 Näiteid teistest ärimudeli tööriistadest

LowTEMP projektis on teisi ärimudeli tööriistu kirjeldatud peatükkides "Uurimus ärimudelitest" ja "Uuenduslikud rahastamisvõimalused", mida on võimalik alla laadida aadressilt lowtemp.eu. Need sisaldavad:

- Helikopteri mudel (arendatud LowTEMP projekti raames); mudel, mis aitab uurida tingimusi kohalikul maastikul ja ümbruskonnas;
- Väärtusredel (arendatud LowTEMP projekti raames); tööriist, mis aitab defineerida äriettevõtte väärtuspakkumisi täna ja tulevikus;
- Silla meetod, mis aitab kaardistada erinevate asjaosaliste huve ja motivatsioone ettevõttes, k.a. MTKK arendamine.

4 Uuenduslikud rahastusstruktuurid

4.1 Sissejuhatus rahastusstruktuuridesse

Madalatemperatuurilise kaugküte investeerimiseks rahastamise valimisel peab meeles pidama mitut tegurit ja asjaolu:

- Erinevate riikide erinevad tingimused, kaasa arvatud need, mis puudutavad tavaliselt kasutatavaid rahastusstruktuure;
- Kaugkütte süsteemide ja äriettevõtete suurus ja omandivorm;
- Rahastamise tingimused ja piirangud
 - Omandi struktuur (Avalik või Eraomand)
 - Õigussüsteem
 - Uue süsteemi rajamine või vana kaasajastamine.
- Uuenduslikud aspektid
 - Millised on kavandatava MTKK ja kaugkütte erinevused;
 - Uue tehnoloogia tavalisest suurem risk
 - Uuenduslikkus, võib olla eelduseks välise/EL rahastuse taotlemisele.

Riiklikult kehtestatud tingimused mõjutavad otseselt rahastuse kättesaadavust. Mõned üldiselt kasutatavad rahastusstruktuurid on:

- Laenud riiklikelt pankadelt või finantsasutustelt;
- Rahvusvahelised finantsinstitutsioonid (kapitali fondid, rahvusvahelised pangad);
- Riiklikud subsiidiumid (seotud CO₂ ja NOX emissioonidega);
- Subsiidiumid linna või omavalitsuse tasandil (eesmärgiga tagada soodne soojavarustus sotsiaalmajadele);
- Laenugarantiid riiklikelt pankadelt ja avalikelt institutsioonidelt;
- Euroopa Investeerimispank;
- EL fondid/programmed (EL struktuuri- ja ühtekuuluvusfondid või Euroopa Regionaalse Arengu Fond)

4.2 Näited alternatiivsetest rahastusstruktuuridest

Uuenduslikke rahastusstruktuure otsides tasub vaadata kaugemale riigipiiridest. Mõned riigid on pikalt kasutanud rahastusstruktuure, mis teistes riikides on harva kasutamist leidnud, tulenevalt kaugkütte omandistruktuurist. Näited uuenduslikest rahastusstruktuuridest on:

- Ühisrahastus
- Kooperatiivne rahastus
- Energiateenuse lepingud (ESCo)

4.3 Further reading

Käesoleva teemaga põhjalikumalt tutvumiseks on lowtemp.eu leheküljelt alla laaditav uurimus "Study on business models and innovative funding structures"