



HNRY

HIILINEUTRAALIT JA
RESURSSIVIISAAT YRITYSALUEET

MITEN JULKINEN SEKTORI TUKEE YRITYSTEN KESTÄVÄÄ TUOTEKEHITYSTÄ JA INNOVAATIOITA?

Innovatiiviset julkiset hankinnat työkaluna kestävien markkinoiden kehittämiseksi

6Aika

Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020



Innovatiiviset julkiset hankinnat ovat julkisen sektorin keino edistää ja tukea kestäviä ratkaisuja tuottavien yritysten kasvua, tuotekehitys- ja innovaatiotoimintaa.

Tuki kanavoidaan yritykselle julkisen sektorin toimijalle toteuttavan ratkaisun hankinnalla. Innovatiivinen julkinen hankinta voi kohdentua uuden tuotteen tai palvelun hankintaan, jolla parannetaan julkisen palvelun tuottavuutta, laatua, kestävyyttä tai vaikuttavuutta tai sen kautta voidaan rakentaa uutta hankinnan toimintamallia.

Innovatiiviset julkiset hankinnat -konsepti pureutuu erityisesti yksityisen ja julkisen sektorin yhteistyöhön ja sen mahdollisuuksiin ympäristön kannalta positiivisten innovaatioiden edistämisessä. Toisaalta sen tavoitteena on viritellä yrityksiä huomioimaan ne mahdollisuudet, jotka sille voivat nousta innovatiivisten julkisten hankintojen toteuttajana.

Innovatiivisten julkisten hankintojen konsepti esittelee niiden taustan, tavoitteet, toimintaperiaatteet ja erilaiset sovellukset, joita niiden käytännön toteutuksissa voidaan käyttää. Lisäksi tuodaan esille yritys näkökulman esimerkki innovatiivisten julkisten hankintojen toteuttamisesta osana yrityksen tuotekehitystä, joka nostaa yrityksille näkökulmia, joita on hyvä ottaa huomioon innovatiivisen julkisen hankinnan kilpailutus- ja toteutusprosessissa.

Asiasanalista: julkiset hankinnat, hankinnat, innovaatiot, tuotekehitys, tki, kumppanuusmalli

Kohderyhmä – tämä konsepti sopii sinulle

- Jos olet kiinnostunut julkisen sektorin käytännön tavoista tukea kestävyys siirtymää
- Jos etsit tapoja, joilla voitte toteuttaa yrityksenne kestävien innovaatioiden kehitystä yhteistyössä julkisten toimijoiden kanssa
- Jos haluat lukea käytännön vinkkejä yrityksille, jotka ovat kiinnostuneet tarjoamaan innovatiivisen julkisen hankinnan kilpailutuksessa

Innovatiivisten julkisten hankintojen mallissa julkiset toimijat ovat tilaaja ja yritykset ratkaisujen tuottajia. Ratkaisujen hyödyntämisoikeus jää usein innovaation toteuttavalle yritykselle, joka voi hyödyntää sitä tulevassa kaupallisessa toiminnassaan.

Innovatiiviset julkiset hankinnat -konsepti luotu ensisijaisesti yrityksille, jotka tekevät tuotekehitystä ja innovaatioita markkinoilla, joissa ratkaisujen resurssiviisautta ja kestävyyttä voidaan kehittää. Julkiset toimivat etsivät innovaatioita kehittäviä yrityskumppanuuksia toiminnallisiin tarpeisiin ja tuotteisiin/palveluihin liittyviin kehityskohteisiin.

Yritysalue voi olla suunnittelu- tai rakennusvaiheessa innovatiivisten julkisten hankintojen kohde. Tästä näkökulmasta innovatiiviset julkiset hankinnat soveltuvat niin infrastruktuurin kehittämiseen liittyviin

kohteisiin, sekä toiminnallisiin kohteisiin, joilla pystytään osoittamaan selkeää positiivista vaikutusta ympäristöön uusien innovatiivisten toimintamallien käyttöönottamisen myötä.

Julkisilla hankinnoilla on merkittävä ohjaava merkitys yhteiskunnan ja talouden kestävän kasvun edistäjänä.

Julkisten hankintojen vuosivolyymi on noin 35 miljardia euroa, mikä on 15 % bruttokansantuotteesta. 2/3 hankinnoista tehdään kuntien ja kuntayhtymien taholta ja 1/3 valtiolta.

Innovatiiviset julkiset hankinnat ovat julkisen sektorin keino edistää ja tukea sellaisten yritysten kasvua, tuotekehitys- ja innovaatiotoimintaa, jotka tuottavat kestäviä ratkaisuja. Tuki toteutetaan julkiselle sektorille toteuttavan ratkaisun hankinnalla. Innovatiivisella hankinnalla voidaan tarkoittaa siis sellaisen uuden tuotteen tai palvelun hankinnasta julkiselle sektorille, jolla parannetaan julkisen palvelun tuottavuutta, laatua, kestävyyttä tai vaikuttavuutta. Innovatiivisessa hankinnassa on ratkaisun uutuusarvon lisäksi tärkeää, että hankinta johtaa aiempaa parempaan lopputulokseen palvelun tilaajan ja/tai käyttäjän kannalta. Positiivinen vaikuttavuus voi myös tulla asiakastytyväisyyden, laadun parantumisen, kustannustehokkuuden tai pienempien elinkaarikustannuksien kautta. Ympäristövaikutusten pienentämisellä on innovatiivisissa hankinnoissa merkittävä rooli.

Innovatiivisten julkisten hankintojen kehitystavoitteet on määritelty hallitusohjelman strategisissa tavoitteissa: *”Suomi tunnetaan teknologisen kehityksen, innovatiivisten hankintojen ja kokeilukulttuurin edelläkävijänä. Tavoitteen toteuttamiseksi lisätään innovatiivisten hankintojen käyttöä ja kehitetään sitä kautta palveluja, luodaan kasvua ja mahdollistetaan referenssimarkkinoiden kehittymistä.”*

Valtioneuvosto on periaatepäätöksessään 10.9.2020 sitoutunut kasvattamaan innovatiivisten julkisten hankintojen määrän 10 prosenttiin kaikista hankinnoista vaalikauden loppuun mennessä. Innovatiivista prosessia on tavoitteena hyödyntää sekä yhteiskunnan tärkeiden kehitystavoitteiden toteutuksessa, palvelujen kehittämisessä, että kestävän kasvun edistämisessä.

10% julkisista hankinnoista tarkoittaa vuositasolla 3,5 miljardia euroa, mikä tarkoittaa merkittävää liiketoimintamahdollisuutta kestäviä ratkaisuja kehittäville yrityksille.

Suomi on asettanut tavoitteekseen olla hiilineutraali vuoteen 2035 mennessä. Tämän toteuttaakseen se on tehnyt periaatepäätöksen kansallisen kiertotalousohjelman toteuttamisesta. On selvää, että valtio ja julkiset toimijat eivät pysty tekemään hiilineutraalisuutta tuottavia ratkaisuja yksin. Tavoitteen saavuttaminen tarvitsee yritysten vahvaa tuotekehitystä ja innovaatiotoimintaa tuottamaan ratkaisuja sekä julkiselle, että yksityiselle sektorille. Julkiset hankinnat ovat valtion ja julkisen sektorin vahvin taloudellinen ohjaus- sekä käytännön muutosta tuottava keino. Jotta julkiset hankinnat pystyttäisiin kohdentamaan vaikuttaviin kestäviin ratkaisuihin, julkiset hankkijat tarvitsevat sellaisen toimintamallin, joka perustuu yhteistyöhön yritysten kanssa ja toimii myös käytänteiden ja osaamisen kehittämisen prosessina kohti kestävä julkista hankintaa. Innovatiivisten julkisten hankintojen toimintamalli on rakennettu vastaamaan tähän tarpeeseen.

Millaiset hankinnat sopivat innovatiivisten julkisten hankintojen prosessiin?

Innovatiivisessa hankinnassa merkittävän ero perinteiseen hankintaan verrattuna on se, että hankinnan kohde tai prosessi ei ole tarkasti rajattu ja määritelty. Innovatiiviseen hankintasopimukseen voi sisältyä uuden ratkaisun kehitystyötä ja pilotointia. Kun hankinta kohdistetaan tarkan toteutusmallin sijaan haluttuihin vaikutuksiin ja lopputuloksiin, se sisältää toimittajalle enemmän vapautta vaihtoehtoisten ratkaisujen ehdottamiseen. Teknologinen kehitys ja yritysten kehitysvaiheessa olevat uudet tuotteet ja palvelut luovat jatkuvasti uusia ratkaisumahdollisuuksia vastata julkisen sektorin tarpeisiin. Innovatiiviset julkiset hankinnat mahdollistavat näiden tukemisen ja käyttöönoton varhaisessa vaiheessa, kun perinteisen hankitalainsäädännön mukaan on monesti päästy hankkimaan tuotteita ja ratkaisuja vasta kun ne ovat yleistyneet markkinoilla. Uusi tuote tai teknologia ei kuitenkaan ole tilaajalle itseisarvo. Se on tärkeää silloin, kun on näköpiirissä, että uudet ratkaisut tarjoavat tavanomaisia ratkaisuja suurempia hyötyjä ja parempaa kestävyyttä.

Innovatiivisen julkisen hankinnan kohde sidotaan tyypillisesti vahvasti tuloksiin, joiden vaikuttavuutta arvioidaan.

Hankintasopimus voi sisältää kehitystyötä, pilotointia tai kannusteita siihen. Innovatiivinen hankinta voi tämän lisäksi viitata innovatiiviseen tapaan toteuttaa hankintaprosessi tai hankintoihin, jotka kannustavat toimittajiaan tekemään innovaatioita. Se voi myös

tarkoittaa hankintojen käyttämistä innovaatiopolitiikan välineenä siten, että kehitetään yritysten liiketoimintaa ja innovointia. Hankintaprosessi on usein intensiivinen, eli vahvasti sekä toimittajia että loppukäyttäjiä osallistava.

Innovatiivisten julkisten hankintojen menetelmä pyrkii tukemaan mahdollisimman laajaa kestävästä vaikutusta yhteiskunnassa, mistä johtuen skaalautuvuus on ratkaisun tärkeä ominaisuus. Innovatiivisia julkisia hankintoja ei näin ollen ensisijaisesti puolleta käytettäväksi tilaajakohtaisesti räätälöityjen ratkaisujen toteuttamiseen, vaikka ne itsessään olisivatkin innovatiivisia tai kestäviä. Hyvin skaalautuvat ja leviävät ratkaisut voivat synnyttää yhteiskunnallisia hyötyjä ja merkittäviä kerrannaisvaikutuksia markkinoilla, kasvattaa kysyntää ja lisätä työllisyyttä.

Innovatiivisia ratkaisuja ennakoidaan löytyvän varsinkin bio- ja kiertotalouden, digitaalisten ratkaisujen ja terveysteknologian kautta. Cleantechin ja kiertotalouden ratkaisujen avulla voidaan pureutua julkisten palveluiden ympäristövaikutuksiin ja vastata ilmastotavoitteiden toteuttamiseen. Digitaalinen kehitys luo jatkuvasti uusia toteutusmahdollisuuksia älykkääseen tiedonkäsittelyyn pohjautuville ratkaisuille ja toteutusmalleille. Uudenlaiset allianssit eli kumppanuusmallit puolestaan avaavat mahdollisuuksia vaikuttavuuden ja tuottavuuden parantamiselle.

Kun palataan siihen, miten käytännön toimenpiteet innovatiivisten hankintojen toteuttamisessa voivat edistää kansallisten ilmastotavoitteiden ja hallitusohjelman tavoitteiden saavuttamisessa, voidaan todeta, että merkittävimmät mahdollisuudet löytyvät suurimpien haasteiden liepeiltä. Merkittävät yhteiskunnalliset haasteet, kuten ilmastomuutos, pitkäaikaistyöttömyys, sairaudet, taloudellinen kestävyys ja tarpeet turvallisuuden parantamiselle ovat luoneet laajan määrän tarpeita uusille ratkaisuille. Myös lainsäädäntö asettaa julkisille palveluille veloitteita kehittää ja ottaa käyttöön uusia

ratkaisuja. Yksittäisen innovatiivisen hankinnan toteutus ei kuitenkaan pyri ratkaisemaan suuria haastekokonaisuuksia, vaan lähtee liikkeelle tilaajan aidosta kehittämistarpeista, yksilöidystä palveluiden kehittämiseen tai investointitarpeeseen liittyvästä lähtökohdasta.

Miten edistetään julkisen sektorin tarpeiden ja yritysten kyvykkyyksien kohtaamista?

Innovatiiviset julkiset hankinnat sisältävät yritysten lisäksi julkisen hankinnan ammattilaisille uusia menettely- ja arviointitapoja, jotka vaativat erilaisia taitoja ja osaamista kuin perinteiset hankintamenetelmät. Kyse ei ole pelkästään menetelmistä, vaan innovatiivisen hankintaprosessin kehittämisestä ja sen eri vaiheissa olevien mahdollisuuksien tunnistamisesta.

Innovatiivisen toimintamallin yleistyminen vaatii panostuksia ja käytännön ratkaisuja hankintaosaamisen laaja-alaiselle kehittämiselle.

Tukea hankkijoille menetelmien kehittämiseen on saatavissa esimerkiksi *Business Finlandilta*. TEMin rahoittama Kestävien ja innovatiivisten julkisten hankintojen verkostomainen osaamiskeskus *KEINO* puolestaan tukee hallitusohjelman toteuttamista ja sitä kautta hankkijoiden koko prosessia:

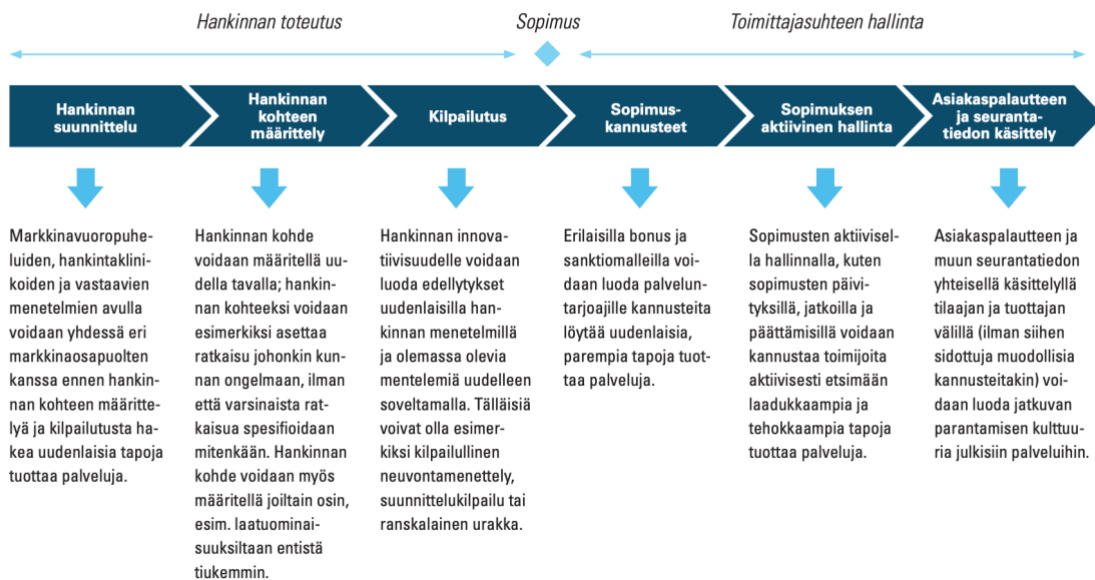
Jokainen tarve ja sen mahdolliset ratkaisut pitää nähdä mahdollisimman laajasti, koska innovatiivista otetta hankintoihin käytetään nimenomaan tilanteissa, joissa ei vielä ole valmiita ratkaisuja.

Hankintaprosessin eri vaiheissa voidaan luoda edellytyksiä sille, että julkisen sektorin tarpeet ja yritysten kyvyt luoda niihin ratkaisuja kohtaavat. Käytännössä prosessi on pitkä ja joka vaiheessaan luovia ratkaisuja vaativa. Se lähtee liikkeelle kehitys- ja hankintatarpeiden tunnistamisesta ja jatkuu sopimuskauden aikaiseen yhteistyöhön. Haasteiden ja tarpeiden täsmentämisessä innovatiivisten hankintojen

prosessissa voidaan hyödyntää mm. strategista suunnittelua, tilaajaorganisaatioiden yhteistyötä, tutkimusyhteistyötä, ennakkointia tulevaisuuden hankinta- ja investointitarpeista, markkinavuoropuhelua, vaikutusten arviointia, sekä kokeiluja ja pilotointeja.

Hankintojen valmisteluvaiheessa on keskeistä, että tilaaja kartoittaa aktiivisesti uudenlaisten ratkaisujen tarjontaa, viestii tarpeista ja tavoitteista sekä käy vuoropuhelua yritysten kanssa. Yritykselle ja ratkaisujen tarjoajalle tämä on tärkeä hetki tuoda omia ratkaisumahdollisuuksiaan tilaajaan tietoisuuteen ja vaikuttaa siihen, miten tilaajan tavoitteet kehittyvät hankinnan suunnitteluvaiheessa.

Innovaatioihin kannustavat hankinnat näyttäytyvät eri tavoin hankintaprosessin eri vaiheissa. Se voi tarkoittaa esimerkiksi seuraavia asioita.



Kuva 1. Esimerkki innovatiivisten julkisten hankintojen hankintaprosessista. Lähde: Turun yliopisto: Askeleet innovatiivisiin julkisiin hankintoihin: sivu 7

Hankintalain mukaisesti julkisissa hankinnoissa tilaajan tulee pystyä määrittelemään hankinnan kohde tarkasti – innovatiivisissa hankinnoissa määrittelyyn jätetään tilaa innovaatioille, eli hankinnan kohde kuvataan monesti tavoitteiden, tulosten ja toiminnallisuuksien kautta. Tämä on tarjoavalle yritykselle viitekehys, jonka mahdollisuuksia yrityksen tulee olla kykenevä tulkitsemaan ja tarjoamaan ratkaisua, joka paitsi ratkaisee tilaajan tarpeet, myös erottuu muista nimenomaan vaikuttavuuspotentiaaliltaan. Samoin tämä on se raami, jossa yritys voi suunnitella omaa tuotekehitystään ja sen edistämistä toteuttavan ratkaisun kautta osana vaikutuspotentiaalinalin realisoimista.

Kilpailutusvaiheessa on tärkeää, että tilaajan määrittelemä menettely ja tarjousten vertailuperusteet mahdollistavat uusien ratkaisujen menestymisen ja jättävät tilaa sille, että niiden ominaisuuksia pystytään sopimuksen puitteissa kehittämään ja testaamaan. Julkisissa hankinnoissa hinta on aina keskeinen kriteeri, jonka painoarvoa halutaan/voidaan harvoin laatupisteillä määrittellä täysin toissijaiseksi. Innovatiivisessa julkisessa hankinnassa tarjoavan yrityksen on siksi mietittävä tarkoin oma panostuksensa kehitystyölle ja arvioitava toteutuvan ratkaisun kaupallinen arvo itselleen toteuttaakseen tilaajan tarpeen sellaisella hintatasolla, joka on kilpailukykyinen muiden tarjoajien ratkaisujen rinnalla. Toteutushinnan rinnalla on aina tärkeää tarkastella ja neuvotella kokonaisuudesta, pohtia mahdollisia sopimuskannusteita ja jatkuvaa kehitystyötä, ratkaisun monistettavuutta ja skaalautuvuutta sekä julkisen hankinnan toteuttamisen referenssiarvoa.

Yhteiskehittämisen ja innovoinnin mahdollistavia hankintamenettelyjä ovat esimerkiksi

Kilpailullinen neuvottelumenettely

Hankintayksikkö määrittelee hankintailmoituksessa sekä tarpeensa että arviointiperusteet, mukaan lukien hinta-laatusuhteen vertailuperusteet, joiden pohjalta se valitsee tarjoajat neuvotteluihin. Valittujen ehdokkaiden kanssa aloitetaan neuvottelut, joiden aikana selvitetään, millä keinoilla hankintayksikön tarpeet voidaan täyttää. Neuvottelu voi olla vaiheittainen, jolloin ratkaisuehdotusten määrää voidaan vähentää kokonaiskuvan muodostuessa. Neuvotteluja käydään, kunnes hankintayksikkö valitsee sopivat ratkaisumallit. Niiden perusteella annetaan lopulliset tarjoukset, jotka arvioidaan hankintailmoituksessa asetettujen vertailuperusteiden mukaisesti.

Innovaatiokumppanuus-menettely

Hankintayksikkö määrittelee hankintailmoituksessa tarpeensa innovatiiviselle ratkaisulle, jota ei vielä ole markkinoilla. Yritysten osallistumishakemusten perusteella valitaan tarjoajat, joiden kanssa neuvottelut aloitetaan. Innovaatiokumppanuus perustetaan joko yhden tai useamman tutkimus- ja kehittämistoimintoja tarjoavan toimijan kanssa, pystyvät tarpeena olevan ratkaisun neuvottelujen perusteella tarjoamaan.

Ranskalainen urakka

Käänteinen kilpailutus, jossa hinta on määritelty ennakkoon ja tarjoajat esittävät sisältöä, jonka he ovat valmiit toteuttamaan määritellyllä hinnalla.

Suunnittelukilpailut

Menettely, jossa voidaan hankkia luovan työn tulos tai suunnitelma. Sitä voidaan soveltaa laajempiin ratkaisuihin, esimerkiksi kaupunki- ja rakennussuunnitteluun tai tietojärjestelmiin.

Elenium – Innovatiivisen julkisen hankinnan kautta matkalla logistiikan ja materiaalien hallinnan ohjelmistoratkaisujen kansainväliseksi toimittajaksi.

Elenium Oy on toteuttanut innovatiivisen julkisen hankinnan kautta *viiden jäteyhtiön yhteishankintana* punnitus- ja varastohallintajärjestelmän, *MaterialPortin*, jonka avulla pystytään älykkäästi keräämään kaikki tarpeellinen tieto vastaanotettavista ja lähtevistä kuormista, sekä seuraamaan tavarankäyttöä ja materiaalivirtoja jäteaseman sisällä eri prosessivaiheissa. Järjestelmään kytkeytyy myös asiakkaille tarjottavia digitaalisia palveluja.

Hankinta käynnistyi innovaatio- ja kumppanuushankintamenettelyn kautta, jonka voittajaksi Elenium selviytyi. Tämä innovatiivisen julkisen hankinnan prosessi, jonka seurauksena MaterialPort syntyi, oli

Elenium Oylle ensimmäinen, johon se osallistui. Aiempaa kokemusta julkisten hankintojen toteutuksesta yrityksellä oli pienten projektien, eli alle 60000 euron kynnysarvon olevien suora hankintojen toteuttamisesta. Yritys toteutti ohjelmistosuunnittelua pääasiassa yksityisille hankkijoille, mutta oli kiinnostunut kasvattamaan ja profiloimaan toimintaansa, joten se kiinnostui Hilman kautta julkaistusta tarjouspyynnöstä, joka vaikutti sopivalta sen osaamisalueisiin nähden. Elenium Oy tiedosti tarjouspyyntöön vastatessaan, että sen mahdollisuudet tulla valituksi toteuttamaan ohjelmistoa ovat pienet, koska julkisissa kilpailutuksissa suuremmat yritykset ovat monesti vahvempia tarjoajia niiden laajempien resurssien vuoksi. Prosessi eteni haastatteluvaiheen kautta karsintaan, jossa Elenium pääsi tarjoamaan palveluaan ja voitti tarjouskilpailun oman käsityksensä mukaisesti ennen kaikkea siksi, että siinä missä kilpailijat tarjosivat valmiita tuotteitaan, Elenium tarjosi asiakasymmärrystä ja lupaus rakentaa järjestelmä, joka tukee asiakkaan prosesseja ja niiden käytettävyyttä.

Kehitystyö aloitettiin määrittelemällä yhteistyössä tilaajan kanssa pala kerrallaan hankkeen tavoitteet, jotka haluttiin saavuttaa ja järjestelmän toiminnallisuudet. Elenium suunnitteli ja toteutti määritellyn kokonaisuuden tiiviissä yhteistyössä asiakkaan kanssa. Hankintakohteena ollut järjestelmä toteutettiin noin kahden vuoden aikana valmiiksi ja toimivaksi tuotteeksi. Samanaikaisesti kehitettiin myös selainpohjainen sovellus, joka asiakkaan tarpeisiin ja jonka kautta jäteaseman asiakkaat pääsevät itse käyttämään palveluita. Järjestelmä antaa toimijoille mahdollisuuden seurata materiaalin määriä ja liikehdintää varastossa.

Käytännössä Elenium Oy kehitti prosessin aikana itselleen tuotteen, jota se voi jatkossa tarjota muillekin logistiikan ja jätehuollon toimijoille. Innovatiivisen julkisen hankinnan prosessi oli itsessään kannustin tuotteen kehittämiseen, mutta on huomioitava, että yritys panosti myös itse merkittäviä resursseja MaterialPortin kehittämiseen.

Elenium Oyn Henri Haikonen kertoo, että innovatiivisen julkisen hankinnan prosessi oli heille pienenä yrityksenä merkittävä oppimiskokemus, joka on johtanut yrityksen toiminnan kannalta myös rakenteelliseen muutokseen. Siinä missä yritys oli ennen prosessia konsultointiperaattella useammalle sektorilla ohjelmistoratkaisuja toteuttava pienempi yritys, tämä prosessi keskitti yrityksen toimintaa vahvasti logistiikan ja jätehuollon ratkaisuihin. Tämä mahdollistui sillä, että hankintasopimuksessa ohjelmiston IPR palautui Eleniumille tuotteen valmistuttua.

Käytännössä projektin lopputulema oli se, että ohjelmiston tilaaja sai arvokkaamman tuotteen kuin mitä hankintasopimuksen summa edellytti, mutta toisaalta Elenium pystyi samalla, innovatiivisen julkisen hankinnan kautta tukemaan sellaisen tuotteen kehittämistä omaan portfolioonsa, jolla se pystyy tulevaisuudessa tarjoamaan markkinoille ratkaisua kestävämmän jättemateriaalien keräyksen, käsittelyn, myynnin ja logistiikan mahdollistamiseksi.

Henri Haikonen on Elenium Oy kokemusten perusteella voimakkaasti sitä mieltä, että osallistuminen innovatiiviseen julkiseen hankintaan voi olla merkittävä mahdollisuus yrityksille. Lisäksi yritykset ovat parhaita toimijoita ratkaisemaan monia yhteiskunnan toiminnallisia haasteita, joten julkisten toimijoiden ja yritysten yhteistyötä edistävät ratkaisut ovat tärkeitä kokonaisuuskestävyyden ratkaisujen kannalta.

Hän antaa seuraavia käytännön neuvoja yrityksille, jotka ovat kiinnostuneita kehittämään oma toimintaansa innovatiivisten julkisten hankintojen tuella:

Valitkaa omaa tulevaisuuden visioitanne tukevia kehitysprojekteja

Innovatiivinen julkinen kehityshanke ja sen tavoitteet kannattaa toimittajayrityksen näkökulmasta määrittellä selkeästi – pitää tiedostaa tarkasti onko kyseessä yksittäinen toimitusprojekti tilaajalle vai skaalattava ratkaisu/tuote laajemmille markkinoille. Innovatiiviset julkiset hankinnat on monesti suunniteltu edistämään kestävien ratkaisujen tuottamista markkinoille, joten tuotettava ratkaisu pitää suunnitella siten että sillä on potentiaalia palvella toimijoita markkinoilla laajemmin ja tuottaa sen toimittajalle myyntiä tulevaisuudessakin. Kannattaa miettiä osallistumista innovatiivisen julkisen hankinnan prosessiin kokonaiskannattavuuden perusteella ja päättää lähteekö yritys tekemään sen kautta tuotteen kehittämistä vai onko kysymys yhden ratkaisun toimitusprosessista yhdelle taholle.

Selvittäkää ja ymmärtäkää, millaiseen projektiin olette lähtemässä

Innovatiivinen julkinen hankinta on julkisen sektorin kannustinjärjestelmä tukea käytännössä uusien ratkaisujen tuottamista kestävämmille markkinoille. Tällöin julkinen hankkija on referenssiasiakkaan roolissa, joka toisaalta on valmis kantamaan riskiä siitä, että heidän projektissaan tehdään tuotekehitystä, mutta haluaa myös tuottoa riskilleen ja toimivan innovatiivisen ratkaisun kohtuullisella hinnalla. Tämä voi johtaa siihen, että yrityksen, joka valitaan innovatiivisen julkisen hankinnan projektiin pitää olla valmis panostamaan kokonaisuuteen myös omia resurssejaan.

Tiedostakaa resurssinne ja suhteuttakaa ne tarjolla olevana projektiin

Mitä pienempi tarjoajayritys on ja mitä rajallisemmat omat resurssit sillä on suhteutettuna hankinnan kokoon, sitä tärkeämpää on valita sellainen innovatiivinen julkinen hankintaprojekti, joka vie kohti yrityksen omalle toiminnalleen määrittelemää visiota ja joka tulee tulevaisuuden tekemistä. Ei kannata lähteä sellaiseen, joka ei omalle yritykselle ole strategista kehitystyötä. Mitä suurempi yritys, sitä paremmat resurssit sillä on kokeiluihin ja kehittämiseen – tämä kannattaa joka tapauksessa arvioida realistisesti.

Tutustukaa tarkasti kohdemarkkinaanne

On tärkeää tuntea kohdemarkkinansa, sen tarpeet, toimijat ja olemassa olevat ratkaisut ja ratkaisuaihiot, jotta voi arvioida pystyykö kehittämään jotakin, jolla on merkittävää etua markkinoilla. Samoin markkinatuntemus on tärkeää, jotta pystyy arvioimaan markkinoilla toimivien yritysten ja asiakkaiden tarpeet ja käyttämään tätä ymmärrystä osana tarjouksen hinnoittelua ja ratkaisun määrittelyä. Ilman kohdealan tuntemusta ymmärrys sekä alan tarpeista että ratkaisumallista jää pinnalliseksi, mikä voi vaikuttaa joko siten, ettei saa projektia toteutettavakseen tai jos saa sen, sen toteuttamisessa voi tulla merkittäviä haasteita, joihin ei ole varautunut. Toimialatuntemus on merkittävä tekijä riskin hallinnassa.

Varautukaa julkisen hankintaprosessiin läpiviemiseen

Yrityksen, joka on tottunut toimimaan yksityisen puolen hankkijoiden kanssa, joiden prosessia ei määrittele julkinen hankintalainsäädäntö, pitää valmistautua siihen, että julkisella puolella prosessi on haastavampi, hitaampi ja säännelty. Lisäksi prosessi pitää määritellä etukäteen ja olla täysin läpinäkyvä ja julkisiin hankintapäätöksiin liittyy aina valitusoikeus, mikä tekee julkisen hankinnan toteuttajien työstä varsin yksityiskohtaista. Julkisissa tarjouspyynnöissä on määritelty mitä tarvitaan, mutta koska kyseessä on innovatiivisen hankinnan prosessi, siinä on suurella todennäköisyydellä jätetty merkittäviä kokonaisuuksia avoimeksi ratkaisuille, joita ollaan kehittämässä. Nämä ovat asioita, joista voi ja kannattaa neuvotella. Julkisen hankinnan tarjoamisprosessi on vaativa verrattuna yksityisten toimijoiden hankintaprosesseihin, se vaatii merkittävän määrän määrämuotoisia dokumentteja esimerkiksi yhtiöprosesseista ja kommunikaatiotavoista.

"Innovatiivisen julkisen hankinnan toteuttaminen on yritykselle mahdollisuus edistää tuotekehitystään, mutta myös vaativa prosessi, johon sitoutuessaan on tärkeää määritellä mitä yritys itse on projektin kautta hakemassa ja miten se edistää yrityksen oman toiminnan strategiaa"

Henri Haikonen, Elenium Oy 21.3.2021

Lähteet:

BusinessFinland

Elenium Oy

Hankintakeino

Hankintakeino 2

Sitra

Sorsa Foundation

TEM

Turun kaupunki

Turun yliopisto

Valtioneuvosto

Valtioneuvosto 2

Youtube MaterialPOrt

Haastattelu Elenium Oy, Henri Haikonen 21.3.2021

Lisätiedot: Essi Silvonon, Tulevaisuuden tutkimuskeskus

Turun yliopisto essi.silvonen@utu.fi