

## Yhteenveto työpajasta 26.5.2014

HANKINTAmappi –hankkeen kevään 2014 työpaja pidettiin maanantaina 26.5. Suomen ympäristökeskuksessa.

### Osallistujat

Alhola Katriina, SYKE  
Asikainen Johanna, Turku  
Bergman Isa-Maria, Motiva  
Haakana Anne-Mari, Liikennevirasto  
Hulkkonen Markku, Solved  
Hulkkonen Santtu, Solved  
Jylhä Olli, Lahti  
Kantele Martta, Siuntio  
Koivusalo Salla, Vantaa  
Korpela Ritva-Liisa, Rauma  
Korteniemi Juho, TEM  
Leppälä Enni, Tampere  
Leskinen Juuso, KL-Kuntahankinnat  
Liesimaa, Virpi  
Lind Jouni, Teknologiateollisuus  
Malin Mia, Helsinki  
Nissinen Ari, SYKE  
Närvänen Susanna, Hansel  
Ojala Elina, Motiva  
Pohjonen Perttu, Helsinki  
Saarinen Olli, SYKE  
Seppälä Jyri, SYKE  
Seppänen Elina, Tampere  
Soini Sari, Espoo  
Tainio Pasi, SYKE  
Tamminen Marita, Vantaa  
Toivanen Mia, Ovalgroup  
Viinanen Jari, Helsinki

### Kooste työpajatyöskentelystä teemoittain

Hankkeen vastuullinen johtaja, Prof. Jyri Seppälä avasi työpajan. Katriina Alhola piti alustuksen cleantech –hankinnoista ja HANKINTAmappi –tietokantasovelluksesta. Tämän jälkeen aiheesta keskusteltiin kolmessa ryhmässä (3 x 30 min). Ryhmien teemat olivat seuraavat:

1. Cleantech hankintoihin soveltuvat tuote- ja palveluryhmät (Katriina Alhola, SYKE)
2. Innovatiivisia cleantech –hankintoja tukevat kriteerit ja määrittelyt (Isa-Maria Bergman ja Elina Ojala, Motiva)
3. HANKINTAmappi –tietokantasovelluksen kehittäminen (Ari Nissinen)

## Teema 1. Cleantech –hankintoihin soveltuvat tuote- ja palveluryhmät

Ryhmässä keskusteltiin niistä näkökulmista, joita tulisi tarkastella arvioitaessa, onko jokin hankinta cleantech –hankinta. Mietittiin myös, voidaanko näitä näkökulmia mitata ja/tai seurata. Lisäksi mietittiin, mitkä ovat cleantech –hankinnoiksi parhaiten soveltuvia tuoteryhmiä, ja millä sektoreilla cleantech -hankinnat useimmiten syntyvät. Lopuksi pohdittiin innovatiivisuuden ja cleantechin ulottuvuuksia –mistä innovatiivisuus cleantech –hankinnassa syntyy ja mikä painoarvo sillä on.

### Milloin hankinta on cleantech?

Tärkeimmät näkökulmat:

- Merkittävät ympäristöhyödyt energiankulutuksessa ja päästöissä (oletetut päästövähennykset)
- Materiaalitehokkuus
- Elinkaarikustannukset
- Vaihtoehtojen kartoitus ja mahdollistavien tekijöiden selvittäminen
  - onko teknologian ja alueen elinvoimaisuuden tarjoama hyöty löydetty?

Tärkeimpänä näkökulmana pidettiin ympäristövaikutuksia, eli saako hankinta aikaan merkittävää ympäristövaikutusten vähenemistä erityisesti energiankulutuksen, päästöjen ja materiaalitehokkuuden näkökulmasta. Tärkeänä pidettiin myös sitä, että hankinnoilla pystyttäisiin edistämään alueen elinvoimaisuutta ja löytämään sekä hyödyntämään alueen tarjoama osaaminen. Tämä olisi erityisen tärkeää alueilla, joilla on käynnissä iso rakennemuutos. Todettiin, että esim. hankintalain näkökulma ei välttämättä tue alueellisen hyödyn huomioonottamista hankkeiden tarkastelussa.

”Cleantech” on hankintojen osalta vielä jäsentymätön, ja siihen kaivattaisiin ’kansanomaisuutta’, niin että se voitaisiin tuoda hankintojen ympäristönäkökohtien rinnalle luontevasti. Tästä esimerkkinä voisi olla elinkaarikustannusten ottaminen huomioon hankinnoissa.

### Mitkä sektorit (tuote- ja palveluryhmät) parhaiten soveltuvat cleantech –hankinnoiksi?

Perinteisten sektoreiden (kuten rakentaminen, jätehuolto, energia ja liikkuminen, ks. VN periaatepäätös cleantech –hankintojen edistämisestä) cleantech -näkökulma soveltuu hyvin vesihuoltoon ja biotalouden sektoreille. Vesihuollossa (vesilaitokset) ja myös rakentamisessa löytyy ratkaisuja, joita myös Suomessa voitaisiin soveltaa enemmän. Cleantechin suurin sektori on rakentaminen eri muodoissa. Maarakentaminen on myös tärkeä paitsi työkoneiden osalta, niin myös maamassojen hyödyntämisessä (esim. lähellä olevien maamassojen hyödyntäminen). Biotalous on nouseva ala, jossa Suomella on osaamista, ja hankinnoilla pitäisi pystyä tukemaan tätä osa-aluetta. Myös kaupunkisuunnittelu on tärkeä osa-alue, joka kattaa läpileikkauksen monesta sektorista ja edellyttää monien tavoitteiden ja järjestelmien yhteensopivuutta.

Palveluissa painopiste on tekniikassa ja sen soveltamisessa uudella tavalla. Pienemmät hankinnat ohjautuvat usein puitesopimusten kautta, joten kuntien cleantech –painopiste voi usein olla isommissa hankinnoissa.

# Innovatiiviset julkiset cleantech –hankinnat ja päätöksentukijärjestelmä (HANKINTAmappi)

---

Hankintalain alle jäävät hankinnat voisivat tarjota ns. kokeilualustan, joiden avulla uusia innovatiivisia ratkaisuja voitaisiin kokeilla ”pienemmällä riskillä”. Nämä hankinnat ovat tosin usein sen verran pienempimuotoisia resurssiltaan, ettei käytännössä useinkaan ole mahdollisuutta tehdä kattavaa markkinakartoitusta ja etsiä uusia ratkaisuja näiden osalta.

## **Miten tärkeää on (cleantech) hankinnan innovatiivisuus ja miten se syntyy?**

Cleantech –hankinnan ei aina tarvitse olla innovatiivinen ollakseen cleantech -hankinta. Innovatiivisuus hankinnoissa voi nousta tarjoajien yhteistyöstä. Esim. palveluissa voitaisiin löytää uusia innovatiivisia ulottuvuuksia, jos kilpailutuksessa lopputuote määritettäisiin useammin tarpeena. Innovatiivisuus voi syntyä myös tarjoajien yhteistyöstä, esim. yhteiskuljetukset tai rakentamisessa eri alojen asiantuntijoiden yhdessä tekemät tarjoukset (esim. sähkö ja LVI –yrittäjät).

Lopputuotteen määrittely ja tarpeen tunnistaminen ovat oleellisia innovaatioiden synnyssä. Tämä tarpeen ja lopputuotteen määrittely edellyttää markkinavuoropuhelua, joka pitäisi käydä sellaisten toimijoiden kanssa, jotka pystyvät vastaamaan tarpeeseen, eikä ainoastaan sellaisten tarjoajien kanssa, joilta on perinteisesti hankittu ja/tai joiden kanssa on ”yleensä” käyty markkinavuoropuhelua. Lähtökohtana pitäisi siis olla tarkka tarpeen määrittely, ja keskusteluun tulisi valita kumppanit tällä perusteella. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että järjestetään mieluummin infotilaisuus, jossa kerrotaan tavoitteet ja määritetään näitä yhdessä toimijoiden kanssa, kuin että järjestetään määrällisesti paljon keskusteluja toimittajien kanssa.

Innovatiivisuutta voitaisiin saada aikaan myös, jos kynnsarvon alittavissa hankinnoissa innovoitaisiin enemmän paikallisten kanssa. Tällöin alueellinen osaaminen ja ideointi voisivat tarjota paitsi innovaatioita niin myös yrityksille uusia liiketoimintamahdollisuuksia.

Innovatiivisuus nousee myös eri järjestelmien yhteensovittamisesta. Tämä on oleellista esimerkiksi kaupunkisuunnittelussa kun suunnitellaan isoja kaupunkiekosysteemejä ja toisaalta pienempiä ratkaisuja. Esimerkiksi valaistuksen suunnittelussa tulee huomioida sen sopivuus eri ohjausjärjestelmiin, jotka mahdollisesti hankintaan eri aikoina (jos näitä ei ole jo valmiiksi yhdistetty).

Innovatiivisuus voisi löytyä myös tietomassojen hyödyntämisestä. Eri toimijoilla on tietoa valtavat määrät, ja jos tämä data tehtäisiin avoimeksi, sitä voitaisiin mahdollisesti hyödyntää cleantech –hankinnoissa. Joku muu voisi tehdä cleantech –hankinnan toisen tarjoaman tietopohjan perusteella.

Tärkeänä on muistaa se, että cleantech on myös uuden teknologian pilotointia. Vaikka pyritään saamaan cleantech osaksi hankintoja, niin tarvitaan myös erityisiä pilottikohteita, joiden avulla tekniikkaa viedään eteenpäin.

## **Teema 2. Innovatiivisia cleantech –hankintoja tukevat kriteerit ja määrittelyt**

Työryhmässä keskusteltiin mm. siitä:

- Millaiset hankinnan kohteen määrittelyt tukevat innovatiivisia (cl-) ratkaisuja?
- Millaisin kelpoisuusvaatimuksin turvataan luotettava toimittaja, mutta ei rajata uusia alalle tulevia cl- yrityksiä pois tarjouskilpailusta?
- Millaiset tekniset eritelvät ja tarjousten arviointiperusteet voisivat ohjata cleantech – ratkaisuun?
- Millaisin sopimusehdoin voidaan tukea toimittajan omaa tuotekehitystyötä alalla?

### **Keskustelua innovatiivisia cleantech –ratkaisuja tukevista hankinnan kohteen määrittelyistä**

Olennaista on tunnistaa tarve ja tulos, mitä halutaan. Pyritään löytämään ympäristöpositiivinen ajattelutapa ja ratkaisu (esim. rakentamisessa) eli hankinta toteutetaan tarpeen kautta tietyt ympäristötavoitteet huomioiden. Voidaan esim. pohtia, hankitaanko energiatehokasta valaistusta vai suoraan led-valaistus ilman muita vaihtoehtoja. Kootaan ns. sisäiset asiakkaat sekä uusia toimijoita mukaan, jotta voitaisiin paremmin keksiä uutta ja innovatiivista sen sijaan, että tehtäisiin kuten aina on tehty. Pyritään pois nykytilakuvauksesta sekä vanhoista malleista.

### **Keskustelua kelpoisuusvaatimuksista, jotka kannustavat innovatiivisuuteen**

Julkisissa hankinnoissa korostuvat turvallisuusvaatimusten merkitys (esim. katuvalaistuksessa turvallisuus on merkittävä tekijä). Turvallisuus kytkeytyy vahvasti laatuun ja tällöin myös kelpoisuusvaatimusten tulee olla korkealla. Tämä tosin saattaa rajata uusia toimittajia pois. Hankintayksikön on hyvä pohtia, miten referensseissä voitaisiin joustaa, vai voidaanko. Esimerkiksi, voisiko jotain toimittaa tai todentaa sopimuksen aikana. Tärkeää on myös huomata, että referenssi voisi olla jokin muu kuin suoraan vastaava referenssi, esim. ulkomailta tai yksityiseltä puolelta, tai kenties jopa eri alalta.

### **Keskustelua cleantech- ratkaisuun ohjaavista vaatimuksista ja tarjousten vertailuperusteista**

Hankinnassa tulos on tärkeä, ja siksi tulisi asettaa tulosperusteisia kriteerejä, eli vertailuperusteiden tulee tukea tarpeen määrittelyä, eikä olla liian yksityiskohtaisesti rakennettuja, jotta ne eivät rajaa liikaa uusia ratkaisuja. Joissain tapauksissa tosin standardimuotoisuus voi toimia paremmin. Esimerkiksi minimi tai maksimitason asettaminen (päästöraajat) julkisen liikenteen kilpailutuksissa voi toimia hyvin. Standardeja päivitetään teknologian kehittymisen myötä (parin vuoden välein). Energianhankinnassa voisi miettiä myös esim. tuuli- tai biopolttoainevaatimuksia. On tärkeää, että tulos- ja tavoiteperusteisuudessa pystytään mittaamaan asetettuja vaatimuksia. Esim. hiilijalanjäljen mittaaminen on vaikeaa, jos se ei ole vertailukelpoinen.

# Innovatiiviset julkiset cleantech –hankinnat ja päätöksentukijärjestelmä (HANKINTAmappi)

---

## Keskustelua sopimusehtojen mahdollisuuksista tukea toimittajan T&K toimintaa sopimuskauden aikana

Sopimusehdoissa ja niiden seurannassa tulee lähteä tavoitteista, eli ne kirjataan sopimukseen, ja tähän voidaan lisätä bonus-sanktio malleja tavoitteiden seurannan tueksi. Sopimukseen voidaan asettaa kannustavia ehtoja, joskaan kunnilla ei välttämättä ole tarpeeksi tietoa, mille tasolle tämä kannattaa asettaa. Avoin keskustelu ja suunnittelu toimittajien kanssa (markkinavuoropuhelu) ovatkin tärkeässä roolissa. Sopimuksen aikaisen toiminnan kehittämistä voidaan edistää helpottamalla kelpoisuusehtoja.

Sopimuksen aikainen seuranta tulee asettaa jonkun vastuulle. Näin seurannan aikana voidaan jo keskittyä markkinoiden kehitykseen. Tulevaa hankintaa voidaan valmistella jo koko sopimuskauden ajan, ettei tarvitse palata takaisin lähtöpisteeseen uuden kilpailutuksen tullessa.

## Teema 3. Hankintamapin kehittäminen

Hankintamapin kehittämisen osalta keskusteltiin mm. miten tietokantasovelluksen käytettävyyttä voidaan parantaa, kenelle hankintamappi on avoin, sekä miten käyttäjät saataisiin käyttämään sivustolle tietoja hankinnoistaan.

Ryhmissä nähtiin, että hankintamapin tulee olla kaikille halukkaille avoin, kuitenkin niin, että se vaatii rekisteröitymisen. Lisäksi toivotaan yrityksiä mukaan foorumiin.

Käyttöliittymän käytettävyyden parantamiseksi mm.:

- kartta pois
- uusi osio, parhaat käytännöt, kuukauden hankinta?
- Hankintamapissa voisi olla kyselylomake, jonka läpi hankintoja voitaisiin tarkastella, ns. check list
- pdf mahdollisuus
- lisätään hankintavuosi
- enemmän valikkoja täyttökohtiin
- sarakkeiden tietojen järjestys (aakkosjärjestys?)
- julkaise-nappi – ennakkotarkistus?

Myös sovelluksen liittämistä muihin tietokantoihin pohdittiin. Viestinnän merkitystä (sekä kunnille että yrityksiin) painotettiin.