

SUOMALAISEN  
TYÖN LIITTO

Julkaistu 3/2022

# **HANKI TYÖTÄ** **SUOMEEN**

**VINKIT KUNTAPÄÄTTÄJÄLLE  
– RAPORTTI**

# ESIPUHE



**J**ulkisilla hankinnoilla on suuri merkitys suomalaiselle työlle. Erilaiset hankintayhtiöt, kuten valtion yksiköt, yhteishankintayksiköt, sairaanhoitopiirit, kunnat ja kaupungit, osatavat vuosittain tavaroita ja palveluita noin 47 miljardilla eurolla. Valtaosa tästä summasta on kuntien ja kaupunkien ostoja.

Suomalaisen Työn Liitolle julkiset hankinnat ovat tärkeä teema, sillä vuonna 2021 yli viidestätuhannesta jäsenyrityksestämme noin viidenneksellä oli asiakkaanaan julkinen sektori. Jos julkisen hankinnan valinta osuu suomalaiseen yritykseen, on sillä monenlaisia hyviä taloudellisia vaikutuksia sekä itse julkiselle sektorillemme että laajemmin yrityskentällemme.

Tähän oppaaseen olemme keränneet Aula Research Oy:n kanssa tapoja, joilla kuntapäättäjät voivat edistää kotimaista hankintaa omalla alueellaan. Opas perustuu case-esimerkkeihin, jotka toivottavasti antavat ajatuksia ja vertaistukea siitä, mitä sekä valtuusto- että hankintayksikötasolla voidaan tehdä suomalaisen työn eteen sinänsä hyvin toimivan ja paljon liikkumavaraakin antavan hankintalain puitteissa.

**Tero Lausala**  
Toimitusjohtaja  
Suomalaisen Työn Liitto



# MITÄ HUOMIOIDA KUNNAN HANKINTA-STRATEGIAA LAATIESSA?

Hankintojen tekeminen suomalaisilta yrityksiltä on vastuullista ja hyödyttää myös julkista sektoria monin tavoin. Onnistuneiden hankintojen tekeminen edellyttää ajantasaista hankintastrategiaa.

Hankintastrategian tulee tukea laajempaa kuntastrategiaa. Hankintastrategiassa tuodaan esille niitä asioita, joita kunnan hankinnoissa pidetään tärkeinä ja joita halutaan seuraavan strategiakauden aikana painottaa ja edistää. Huomioi nämä kahdeksan asiaa strategiatyössä kotimaisten hankintojen edistämiseksi.

1. Paranna alueen elinvoimaisuutta ja työllisyyttä hankintojen avulla
2. Käy dialogia yritysten kanssa
3. Käytä kuntalaisten varoja harkiten, vaadi laatua
4. Huomioi koko elinkaari - Kokonaiskustannukset koostuvat muustakin kuin hankintahinnasta
5. Hanki aidosti ekologisesti, sosiaalisesti ja taloudellisesti kestävä
6. Vaadi hyvää ja sujuvaa palvelua
7. Varmista, että asetetut tavoitteet toteutuvat
8. Etsi ennakkoluulottomasti uusia ratkaisuja

**KUNTIEN MERKITYS  
VASTUULLISISSA  
HANKINNOISSA ON SUURI**

**47 MRD €**

**JULKISTEN HANKINTOJEN  
KOKONAI SARVO VUONNA 2020**

**75 %**

**KUNTIEN OSUUS  
JULKISISTA HANKINNOISTA**

**=**

**35 MRD €**

**KUNTAHANKINTOJEN  
KOKONAI SARVO VUONNA 2020**

# 1. PARANNA ALUEEN ELINVOIMAISUUTTA JA TYÖLLISYYTTÄ HANKINTOJEN AVULLA

Kun pohditaan kunnan tekemiä hankintoja, on hyvä ottaa huomioon hankinnan kokonaisvaikutukset. Eri vaihtoehtoja vertailtaessa tulee huomioida hankinnan hinta ja sen elinkaarikustannukset, mutta myös se, kuinka paljon hankinnat palauttavat rahaa kuntaan esimerkiksi työllisyysvaikutusten ja verojen kautta? Voisiko hankinta työllistää heikossa työmarkkina-asemassa olevia. Kaikki lähialueella tehty työ vaikuttaa kunnan ja alueen elinvoimaisuuteen.

## 1 M€

LISÄYS KOTIMAISEEN TUOTANTOON  
JULKISISSA HANKINNOISSA TUO

## 326 000 €

LISÄÄ VEROTULOJA

## 19

UUTTA TYÖPAIKKAA

**"Hankkeet ja niistä lähtenyt laajempi menestys ovat tuoneet työtä ja toimeentuloa kunnalle."**

## CASE-ESIMERKKI

### Ennakkoluulottomista rakennusratkaisuista tuli kansainvälinen menestystarina

**P**udasjärvellä ajatus hirsirakentamisesta lähti jo vuonna 2009, kun Metsähallitus tarvitsi uudet puhtaat tilat sisäilmaongelmaisten tilalle. Kaupunki alkoi yhdessä Kontiotuote Oy:n kanssa selvittää, voisiko uudet toimitilat rakentaa hirrestä. Mukana projektissa kehittämässä hirrestä rakennettua toimistorakennusta olivat kaupungin ja Kontiotuotteen lisäksi VTT, Tampereen yliopisto, Oulun yliopisto sekä Suomen hirsitaloteollisuus.

Pudasjärven hirsikorttelihanke alkoi 2009 ja valmistui 2012. Käyttäjät olivat erittäin tyytyväisiä ja tämän jälkeen Pudasjärvellä on rakennettu hirrestä 35 000 m<sup>2</sup> tiloja, mm. koulukeskus, päiväkotia, hoivakoti, matkailukeskus, vuokrakerrostaloja ja hyvän olon keskus, jossa on yhdistetty sosiaali- ja terveyspalvelukeskus sekä kulttuuri- ja vapaa-ajan palveluita.

Jokainen hanke on kilpailutettu erikseen. Suuressa osassa hankkeita, muttei kaikissa, hirren toimittajana on ollut paikallinen Kontiotuote Oy. Kilpailutuksissa laatu ja hinta ovat molemmat olleet tärkeitä. Vuonna 2014 kaupunginvaltuusto päätti, että kaupungin rakennushankkeissa ensisijainen materiaali on puu.



**Pudasjärven kaupunginhallituksen puheenjohtaja Vesa Riekkö kertoo:**

Halusimme hakea uusia ratkaisuja rakentamisen hiilijalanjälkiasiaan. Vuonna 2009 se ei vielä ollut esillä kovin paljon. Olemme täällä Pudasjärvellä metsän ympäröimiä ja meillä on yksi suurimpia hirsirakentamisen keskittymiä. Meillä oli siis hyvät lähtökohdat kehittää uusia ratkaisuja juuri hirrestä.

Olemme saaneet käyttäjiltä paljon kiitosta. Monille hirsi tuo kotoisan tunteen. Puu myös muuttaa äänimaailmaa, melutaso tiloissa on madaltunut huomattavasti.

### **Oliko paikallisuus tai suomalaisuus erityisen tärkeä kriteeri juuri tässä hankinnassa vai yleisesti kuntanne tai juuri tämän toimialan hankinnoissa?**

Paikallisuus ja suomalainen osaaminen olivat tärkeitä lähtökohtia. Meillä oli huonoja kokemuksia aiemmista rakennustavoista ja -materiaaleista. Uudesta kotimaisesta ratkaisusta meillä oli kokemusta ja osaamista valmiiksi.

### **Mitä vinkkejä antaisit kunnille siitä, miten kotimaisuutta ja paikallisuutta voisi nostaa esiin hankinnoissa?**

On tärkeää tarkastella sitä, mitä vaikutuksia hankinnoilla on paikkakuntaan ja pohtia millaisia vaikutuksia haluaa hankinnoilla saada aikaan. Vaikutuksia tulee tarkastella laajasti myös esimerkiksi ilmastonmuutoksen torjumisen kannalta. Päättäjillä ja teknisen puolen valmistelijoilla tulee olla yhteisymmärrys tavoitteista ja keinoista. Ratkaisujen on lähdettävä saman pöydän äärestä.

### **Mitä hyötyä on paikalliselta tai suomalaiselta yritykseltä hankkimisesta?**

Olimme tärkeä jalansija, jonka kautta pystyi tekemään tuotekehitystä ja kehittämään osaamista. Hankkeet ja niistä lähtenyt laajempi menestys ovat tuoneet työtä ja toimeentuloa kunnalle.

Se tuo myös paikallisyypeyttä, että meidän oman kylän tuotteemme näkyy ja herättää kiinnostusta. Meillä on käynyt tuhansia vieraita tutustumassa hirsirakennuksiin. Se on hyvää markkinointia koko suomalaiselle hirsituoteteollisuudelle ja puurakentamiselle.

Kun ryhdyimme rakentamaan julkisia tiloja hirrestä, lähdimme tekemään jotakin aivan uutta ja varsinkin alkuun oli siis käytävä hyvinkin tiivistä vuoropuhelua Kontiotuote Oy:n kanssa. Hankkeiden myötä he pääsivät kehittämään julkisen hirsirakentamisen osaamistaan ja heistä tuli alan edelläkävijä. Sitten ala on kehittynyt Suomessa muidenkin yritysten voimin ja suomalaisista yrityksistä on tullut kansainvälisestikin edelläkävijöitä.

### **Mitä vinkkejä antaisit yrityksille siitä, miten kotimaisuutta ja paikallisuutta voisi nostaa esiin hankinnoissa?**

On tietenkin oltava tarkkana, ettei tee vääränlaista lobbaamista ja markkinointia, mutta markkinavuoropuhelu on tietenkin mahdollista. Markkinavuoropuhelussa voi tuoda esiin erilaisia ratkaisuja. Toivoisin enemmän informaatiota esimerkiksi yritysten ratkaisuista ilmastonmuutoksen hidastamiseen.

### **Onko kuntanne hankintastrategiassa erikseen mainittu suomalaisuus tai paikallisuus painotettavana tekijänä?**

Hankintastrategiassamme painotetaan paikallisuuden arvioimista. Pyrimme siihen, että kilpailutettavat kokonaisuudet ovat tarpeeksi pieniä, niin että pienemmillä paikallisilla toimijoilla on mahdollista tehdä tarjouksia.

Yksityistäminen yleistyy kunnissa ja erityisesti aiemmin hankinnat tehtiin isoina hankkeina. Nykyisin hankintoja tehdään pienemmissä osissa. Kun hankintoja pilkotaan pienempiin osiin, pienemmillä toimijoilla on mahdollisuus olla mukana tarjouskilpailussa. Tämä hyödyttää pieniä paikallisia toimijoita ja tuo työtä lähelle. Hankintojen onnistunut tekeminen vaatii osaamista.

## 2. KÄY DIALOGIA YRITYSTEN KANSSA

**Aito vuoropuhelu kunnan ja paikallisten yritysten välillä hyödyttää kaikkia osapuolia ja johtaa parempiin hankintoihin. Aktiivinen markkinavuoropuhelu kunnan ja yritysten välillä**

- mahdollistaa keskustelun kunnan tarpeista ja vaatimuksista
- antaa yrityksille mahdollisuuden kertoa alansa mahdollisuuksista ja rajoituksista

**Kunnilla on mahdollisuus kannustaa ja tukea paikallisia yrityksiä innovaatioihin ja näin tukea paitsi paikallisten myös laajemmin kaikkien suomalaisten yritysten edellytyksiä menestyä.**

# 38 %

**KAIKISTA JULKISISTA HANKINNOISTA HYÖDYNSI  
TEKNISTÄ TAI MARKKINAVUOROPUHELUA  
HANKINNAN VALMISTELUVAIHEESSA**

**KUNTIEN HANKINNOISSA VASTAAVA OSUUS ON VAIN**

# 30 %

### Markkinavuoropuhelun käyttäminen hankinnassa

- Hankintayksiköt voivat tehdä markkinakartoitusta ja käydä potentiaalisten tarjoajien kanssa vuoropuhelua
- Teknisessä vuoropuhelussa keskustellaan muun muassa tarjouspyynnön sisällöstä, hankinnan kohteeseen liittyvistä määrittelyistä ja sopimusehdoista.

***"Minusta markkinavuoropuhelu on oikeastaan tärkeämpi kuin itse tarjouspyyntö."***

Lähde: Kotkan kaupunki, Opas julkisista hankinnoista yrityksille  
(<https://www.kotka.fi/wp-content/uploads/2019/10/Tarjoajan-opas-julkisiin-hankintoihin.pdf>)

## CASE-ESIMERKKI

### Markkinavuoropuhelu on avain hyvään lähiruokaan

**S**odankylän uusi keskuskeittiö valmistui 2014 ja se päätettiin rakentaa lähiruokaperiaatteelle. Näin ollen Sodankylä erosi Lapin sairaanhoitopiirin hankintarenkaasta. Hankintarenkaaseen ei voinut jäädä vain tiettyjen tukku tuotteiden osalta. Sodankylä kilpailuttaa nyt kaikki elintarvikehankinnat itse.

Lähituotannon korostamisen myötä raaka-ainekustannukset ovat nousseet Sodankylässä muita lähialueen kuntia korkeammiksi, mutta hiottujen ja optimoitujen prosessien ansiosta kokonaiskustannukset jäävät pienemmiksi. Säästöä tulee muun muassa kuljetuksesta ja pakkaamisesta.

Sodankylä pisteyttää kilpailutuksissaan tarjoukset 40–50 % laadun perusteella ja loput hinnan perusteella.

#### **Merja Ahola, Sodankylän kunnan ruokapalvelupäällikkö kertoo:**

Jotta kunnan toimilla olisi mitään alueellista vaikutusta, lähiruokaperiaatteen pitää ulottua juuri niihin tuotteisiin, joita käytetään eniten, kuten lihaan, kalaan, maitoon ja leipomotuotteisiin.

Tämä ei sinänsä ole uutta, vaan tietyiltä osin palasimme vanhaan. Käytämme vähemmän puolivalmisteita ja valmistamme jälleen enemmän ruokaa itse, mikä on johtanut myös ammattiympäristön kasvuun. Olemme kuitenkin samalla saaneet optimoitua prosesseja niin, että henkilöstökustannukset ovat pysyneet kohtuullisina.

Teemme jatkuvaa kehitystyötä, jotta voisimme toimia kestävämmän ja minimoida hävikin. Yhä enemmän tulisi myös huomioida kausivaihtelu elintarvikkeissa.

**Mitä painotatte kilpailutuksissa?**

Ekologisuus ja sosiaalinen vastuu ovat tärkeitä kilpailutuksissamme. Esimerkiksi vaikeasti työllistettäviä tai pitkäaikaistyöttömiä työllistävät toimijat saavat pisteitä sosiaalisesta vastuusta.

Ekologisuuden ja kuljetuskustannusten arvioimisen kannalta on tärkeää, että kuljetus on erikseen eritelty tarjouksessa. Luonnon ja kustannusten säästämiseksi pyrimme myös siihen, että kuljetuksia tehdään mahdollisimman harvoin.

Minusta markkinavuoropuhelu on oikeastaan tärkeämpi kuin itse tarjouspyyntö. Tuottajien kanssa pitää keskustella, sekä ennen tarjouskilpailua, että sitten, kun sopimus on syntynyt toiminnan kehittämiseksi. Tarjouskilpailun aikana vuoropuhelua ei voi käydä muuten kuin tarjouspyynnön kautta kaikille.

Pyrimme osittamaan kilpailutuksia niin, että myös pienillä toimijoilla on mahdollisuus osallistua tarjouskilpailuun. Hankintalaki velvoittaa mahdollistamaan myös pienten toimijoiden osallistumisen. Lisäksi pieneltä paikalliselta toimijalta hankkiminen on hyödyllistä, sillä pienet toimijat ovat usein isoja joustavampia. Iso kansainvälinen toimija tuskin muuttaa tuotantolinjaansa yhden tilauksen vuoksi, mutta pieni voi hyvin tehdäkin niin. Näin kunta voi saada tarvitsemiaan tuotteita juuri sopivan kokoisissa erissä, jolloin säästyy työtunteja ja vaivaa.

**Mitä hyviä vaikutuksia on sillä, että hankintoja tehdään suomalaisilta ja paikallisilta tuottajilta?**

Hankintalaki estää paikallisen tai suomalaisen suosimisen suoraan. Tämä ei kuitenkaan tarkoita, että hankintalaki sallisi ainoastaan halvimman mahdollisen hankkimisen. Laki suorastaan velvoittaa laatukriteerien korostamiseen.

Läheltä hankittaessa säästää kuljetuskustannuksissa ja pakkauskustannuksissa. Se on ekologisempaa, ja kun pakkauksia ei tarvitse avalla turhaan ja liian aikaisin, se on myös hygieenisempää. Myös huoltovarmuus on parempaa, kun ruoka tulee lähempää.

Kunnan lisäksi myös paikallinen yritys hyötyy. Kunnan kanssa tehty hankintasopimus auttaa yritystä kehittämään toimintaansa ja kasvamaan. Alkuvaiheessa tilauksemme oli noin 90 % erään toimittajamme tuotannosta. Nyt olemme enää 40 %, ja hän on pystynyt palkkaamaan kolme työntekijää. Julkinen hankinta ei rikastuta yrittäjää, mutta voi antaa mahdollisuuden investoida ja kehittää omaa toimintaa ja osaamista. Sopimus julkisen toimijan kanssa on hyvä mainos yritykselle. Muutkin uskaltavat tehdä sopimuksen tämän kanssa, kun voivat olla varmoja, että julkinen toimija on tarkastanut kaiken olevan kunnossa.

**Onko kunnalla mielestäsi vastuu ylläpitää suomalaista työtä?**

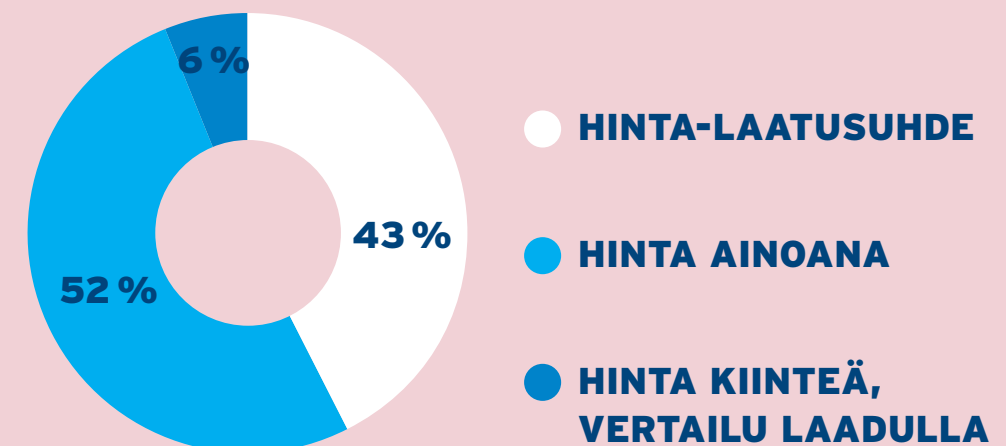
Kunnat eivät tietenkään voi tukea yksittäistä yrittäjää. On kuitenkin kaikkien kuntien etu, että on alueellista toimintaa. Kunnilla on työllistämisvelvoite ja ihmiset työllistyvät nimenomaan yritystoiminnan kautta. Jos ei ole yritystoimintaa, ei ole työtäkään. Siinä mielessä kunnilla on velvollisuus. Aluetalouden tukemisesta on kirjattu hallitusohjelmaankin.

Esimerkiksi vaikeasti työllistettäviä voisi saada työllistettyä alkutuotannossa. Monista hyvistä hankkeista, kuten etsivästä nuorisotyöstä ei ole hyötyä, jos ei ole tarjota työtä. Työn kautta on mahdollista tuntea, että on tarpeellinen osa yhteisöä.

# 3. KÄYTÄ KUNTALAISTEN VAROJA HARKITEN, VAADI LAATUA

**Sekä kuntalaisille tarjottavissa ulkoistetuissa palveluissa että kunnan käyttämissä palveluissa ja tuotteissa laatu on ensisijaisen tärkeä asia. Laadukas palvelu tai tuote voi paitsi säästää rahaa pitkässä juoksussa, olla myös turvallisuuskysymys.**

**Kunnan on hankintoja tehdessä tasapainoiltava taloudellisten ja laadullisten kysymysten välillä. Kuntalaisten rahat tulee käyttää harkiten. Laadun vaatiminen hankinnoissa on tärkeää kunnan palveluiden laadun varmistamiseksi, mutta se on myös kustannussäästökysymys. Kerralla hyvin tehtyä ei tarvitse lähteä korjaamaan tai tekemään kokonaan alusta ennen aikojaan. Siksi onkin tärkeää, että laatuun ja sen mittaamiseen otetaan kantaa jo hankintastrategiassa.**

**HANKINNASSA KÄYTETYT VERTAILUPERUSTEET**

### Hankinnassa käytetyt vertailuperusteet

- Vertailuperusteilla voidaan kannustaa tarjoajia kunnianhimoisempaan suoritustasoon antamalla lisäpisteitä tietyn vaatimuksen ylittämisestä
- Vertailuperusteiden tulee liittyä hankinnan kohteeseen ja mahdollistaa tarjousten puolueettoman arvioinnin
- Kun hinta on ainoa vertailuperuste, laatutekijät on asetettu vähimmäisvaatimuksiksi ja vertailu tehdään hinnan perusteella
- Kun hinta on kiinteä, vertailu perustuu ainoastaan laatuun
- Jos hinta-laatusuhdetta käytetään vertailuperusteena, hinnan lisäksi on asetettu laadullisia, yhteiskunnallisia, ympäristö- tai sosiaalisten näkökohtien tai innovatiivisten ominaisuuksien vertailuperusteita

***"Jos palvelun hankinnassa tuijotetaan vain hintaa, pitkäkestoisia ongelmia ei saada ratkaistua. Palvelun täytyy olla vaikuttavaa, on tärkeää valita osaava yhteistyökumppani, jonka kanssa voi tehdä kehittämistyötä."***

Lähteet: Kotkan kaupunki, Opas julkisista hankinnoista yrityksille.

KEINO, Hankinnan kilpailutus (<https://www.hankintakeino.fi/fi/osaaminen-ja-taidot/hankinnan-kilpailutus>)

JHNY, Kokonaistaloudellisesti edullisimman tarjouksen valinta

(<https://www.hankinnat.fi/eu-hankinta/tarjousten-valinta/kokonaistaloudellisesti-edullisimman-tarjouksen-valinta>)

## CASE-ESIMERKKI

### Perusteellinen hankinnan valmistelu tuo parhaan lopputuloksen

**T**ampereen kaupunki hankki tamperelaiselta Sopimusvuori ry:ltä kuntouttavan työtoiminnan ja sosiaalisen kuntoutuksen palveluita. Valmentavan kuntouttavan työtoiminnan hankinnan arvo on 14 000 000 €. Osallisuutta vahvistavan kuntouttavan työtoiminnan ja sosiaalisen kuntoutuksen hankinnan arvo on 12 160 000 €.

Palveluiden asiakkaina on mm. mielenterveys- ja päihdeasiakkaita, pitkäaikaistyöttömiä, monisairaita, maahanmuuttajia ja työkyvyttömyyseläkkeellä olevia.

Ennen kilpailutusta kaupunki kävi kattavaa markkinavuoropuhelua eri toimijoiden kanssa ja teetti myös selvityksen asiakkaiden toiveista ja tarpeista. Markkinavuoropuhelu tehtiin molempien hankintojen suhteen yhteisesti, mutta kilpailutukset erikseen.

Sopimukset ovat toistaiseksi voimassa olevia ja siirtynevät hyvinvointialueen vastuulle sote-uudistuksen myötä.



Sopimusvuori ry:n toiminnanjohtaja Christa Rajanti ja kehitysjohdaja Katia Lahti kertovat:

Ennen hankintaa käytiin kattavaa markkinavuoropuhelua, jossa kuultiin palveluntuottajien ja asiakkaiden kokemuksia, toiveita ja kehitysehdotuksia.

Markkinavuoropuheluun osallistui monia paikallisia toimijoita ja oli mukava huomata, että meitä aidosti kuunneltiin ja pääsimme vaikuttamaan prosessin kuluessa. Keskusteluja ja haastatteluja oli useita. Tiedottaminen oli selkeää ja hyvää läpi koko prosessin markkinavuoropuhelusta tarjouspyyntöön, neuvotteluihin ja sopimukseen asti. Hankintalakia noudatettiin tietenkin tarkasti, mutta missään vaiheessa prosessi ei tuntunut byrokraattiselta. Neuvonpitoa ja vuorovaikutusta oli koko ajan.

Oli erityisen hienoa, miten hankinnassa tuettiin ja hyödynnettiin jo olemassa olevaa osaamista. Arvostan myös sitä, että prosessi oli niin asiakaslähtöinen. Asiakkaiden kokemuksia ja toiveita kartoitettiin systemaattisesti ja niitä kuunneltiin.



**Mitä mielestäsi kunnassa tulisi erityisesti ottaa huomioon hankintapäätöstä tehtäessä?**

Joskus eteen tulee tarjouspyyntöjä, joissa tilaaja ei itsekään tiedä, mitä on hankkimassa ja tarjouspyynnössä voidaan toivoa hämmentäviä ja ristiriitaisia asioita, joita ei ole mahdollista toteuttaa. Näin käy, jos ei olla perehdytty tarpeeksi hankittavaan palveluun tai asiaan. Yksinkertainen ratkaisu tähän on kuunnella palvelun asiakkaiden toiveita ja palvelun tuottajia.

Erityisesti hinnan suhteen tilaajilla saattaa olla epärealistisia odotuksia. Markkinavuoropuhelun kautta on mahdollista keskustella myös siitä, millä hinnalla erilaisia palveluita on ylipäättään mahdollista tuottaa. Henkilöstövaltaisella alalla henkilöstön palkat muodostavat valtaosan hinnasta, eikä hintaa voi laskea miten sattuu.

Erityisen ongelmallisia ovat niin kutsutut ranskalaiset urakkakilpailutukset, joissa asetetaan hintakatto, ja sillä hinnalla saa sitten mitä saa. Jos ei tiedetä, mitä asiat maksavat, hinnoittelu ja siten koko hankinta epäonnistuu.

**Mitä hyviä vaikutuksia sillä mielestänne on, että palvelu hankitaan paikalliselta toimijalta?**

Kun ongelmat ovat paikallisia, myös ratkaisut löytyvät parhaiten paikallisesti. Paikalliset toimijat tuntevat palvelujärjestelmän ja muut toimijat, henkilökohtaisilla suhteillakin on merkityksensä. Sosiaaliset ongelmat ovat sellaisia, jotka ratkotaan parhaiten paikan päällä paikallisten ihmisten voimin.

Kansantaloudellisesti olisi järkevää suosia suomalaista, mutta lainsäädännöllisesti se ei taida onnistua. Paikallista tai suomalaista ei ehkä suoraan kilpailutuksessa voi suosia, mutta palvelun laatu ja kokonais-kustannukset on nostettava esiin. Halutaanko investoida hyvään ja osaavaan palveluun, jolla saadaan kestäviä tuloksia?

**Mikä on mielestänne tärkeä pitää mielessä hankintaa tehtäessä?**

Palvelujen hankinnassa on tärkeää ottaa huomioon laatuksymykset ja asiakkaiden tarpeet. Hankinnoissa tarvitaan pitkäjänteisyyttä. Jos palvelun hankinnassa tuijotetaan vain hintaa, pitkäkestoisia ongelmia ei saada ratkaistua. Palvelun täytyy olla vaikuttavaa, on tärkeää valita osaava yhteistyökumppani, jonka kanssa voi tehdä kehittämistyötä.

Hankintaa tehtäessä laadun arviointi tehtiin huolellisesti selvitysten ja haastattelujen avulla. Oli hienoa nähdä, että kaikkia haastateltavia kohdeltiin samalla tavalla ja asiaan aidosti keskityttiin ja paneuduttiin. Me jouduimme panostamaan tarjouskilpailuun paljon, ja oli selvää, että myös tilaaja panosti.

On ollut hienoa nähdä, miten Tampereella näissä hankinnoissa on koko ajan parannettu. Vuoropuhelu on lisääntynyt ja käymme aitoa dialogia asioista. Tietenkin kehitettävää on aina.

Palvelun kehittämistyö ei pääty sopimukseen, vaan se jatkuu. Tekemällä dynaamisia hankintoja palvelua voidaan kehittää eteenpäin. Ja tekemällä sopimuksia laajasti monien palveluntuottajien kanssa voidaan varmistaa, että asiakkaat saavat juuri itselleen sopivia palveluita.

# 4. HUOMIOI KOKO ELINKAARI - KOKONAIS-KUSTANNUKSET KOOSTUVAT MUUSTAKIN KUIN HANKINTAHINNASTA

**Elinkaarikustannuksilla tarkoitetaan paitsi hankintahintaa, myös hankinnan käyttökustannuksia ja mahdollisia hävittämiskustannuksia. Kustannuksiin lasketaan paitsi tuotteen hinta sekä mahdollinen kuljetus ja asennus, myös kuluvien osien huoltokustannukset, mahdolliset energiakustannukset jne. Elinkaarikustannusten arvioinnin avulla on tarkoitus hankkia mahdollisimman kestäviä, pitkäikäisiä ja energiatehokkaita tuotteita.**

**Hankinnan elinkaarta on tärkeä arvioida paitsi kustannusten ja mahdollisten tuottojen, myös vaikutusten näkökulmasta. Mitkä ovat esimerkiksi tuotteen valmistuksesta ja kuljetuksesta aiheutuvat työllistämisaikutukset ja vaikutukset kunnan talouteen?**

**VAIN**

**65 %**

**KUNNISTA\* ON LAATINUT KOKO KUNTA KOSKEVAT HANKINTALINJAUKSET**

\*Kyselyyn vastanneista

Lähde: KEINO, Kestävien ja innovatiivisten julkisten hankintojen strateginen johtaminen Suomessa 2021: Keino-osaamiskeskuksen kyselyn yhteenveto (2021)

## Hankintalinjauksista

- Hankintalinjaus toimii periaatekokoelmana kaikille kunnan hankkijoille ja kertoo, mitä kunnan/kaupungin hankinnoilla halutaan saavuttaa tai mikä on erityisen tärkeää
- Taloudelliseen kestävyys liittyviä näkökulmia ovat mm. hankintojen tarveharkinta sekä elinkaarikustannusten ja kokonaistaloudellisuuden huomioiminen
- Ekologisesti kestävä hankinnan tavoitteet ja ympäristökriteerit voivat liittyä esim. uusiutuvan energian käyttöön ja energia- ja materiaalitehokkuuteen
- Sosiaalinen kestävyys voi näkyä hankinnoissa monella eri tavalla hankinnasta riippuen. Se voi olla esimerkiksi osatyökykyisten työllistymisen edistämistä tai rakennuksen esteettömyyttä

## VASTUULLISUUDEN HUOMIOIMINEN KUNTIEN HANKINTALINJAUKSIS- SÄ:

**TALOUEDELLINEN =  
78 % LINJAUKSIA TEHNEISTÄ KUNNISTA**

**EKOLOGINEN =  
70 % LINJAUKSIA TEHNEISTÄ KUNNISTA**

**SOSIAALINEN =  
57 % LINJAUKSIA TEHNEISTÄ KUNNISTA**

### Lähteet:

KEINO, Kestävien ja innovatiivisten julkisten hankintojen strateginen johtaminen Suomessa 2021:

Keino-osaamiskeskuksen kyselyn yhteenveto (2021)

KEINO, Mikä kestävä hankinta? (2018)

(<https://www.hankintakeino.fi/fi/kestavyys-ja-innovatiivisuus/mika-kestava-hankinta>)

KEINO, Miten teet ilmastotekoja hankintojen johtamisella? (2021)

([https://www.kuntaliitto.fi/sites/default/files/media/file/Koivusalo\\_Miten%20teet%20ilmastotekoja%20hankintojen%20johtamisella\\_Kuntien%20ilmastokonferenssi%202021.pdf](https://www.kuntaliitto.fi/sites/default/files/media/file/Koivusalo_Miten%20teet%20ilmastotekoja%20hankintojen%20johtamisella_Kuntien%20ilmastokonferenssi%202021.pdf))

# 5. HANKI AIDOSTI EKOLOGISESTI, SOSIAALISESTI JA TALOUEDELLISESTI KESTÄVÄÄ

**Vastuullisuusarviointi muuttuu jatkuvasti tärkeämmäksi osaksi hankintojen tekemistä.**

Ekologisuuden lisäksi, työntekijöiden oikeuksien ja ihmisoikeuksien noudattaminen sekä muu sosiaalinen ja taloudellinen kestävyys ovat tärkeitä tekijöitä huomioida ja siksi ei ole yhdentekevää, missä tuote on valmistettu. Kotimaisia tuotteita ja palveluita hankittaessa voi paremmin luottaa siihen, että nämä asiat ovat kunnossa. Kotimaista tuotantoa suosimalla voi myös minimoida kuljetuksen vaikutuksia ympäristöön.

Tarjouspyynnössä esitettyjen vastuullisuuskriteerien täyttymisen todentaminen on myös tärkeä osa vastuullista hankintaa. Suomalaisen yrityksen luona on yksinkertaista käydä auditointikäynnillä.

**80 %**

**SUOMALAISISTA ON SITÄ MIELTÄ, ETTÄ  
KUNTIEN PITÄÄ NÄYTTÄÄ ESIMERKKIÄ  
TEKEMÄLLÄ VASTUULLISIA HANKINTOJA**

***"Ekologisuus on iso asia, jota korostamalla pystyttäisiin suosimaan suomalaisia materiaaleja."***

Lähde: Ympäristömerkintä Suomi Oy, Reilu kauppa ry, Pro Luomu ry ja EkoCentria - Kantar TNS Agri: Kuluttajakysely (2021)

## CASE-ESIMERKKI

# Ekologisuuden huomioiminen hankinnoissa on yksi tapa lisätä kotimaisia hankintoja

**T**ampereen raitiotie hankki uusiin raitiovaunuihinsa desinfiointivarusteet ja -aineet suomalaiselta design- ja hygieniatuotteita valmistavalta yritykseltä, WUOMA:lta. Annostelijat on tehty puusta ja niissä korostuvat aikaa kestävä muotoilu ja ekologisuus. Saniteettisysteemien yleisimpinä materiaaleina ovat metalli ja muovi, mutta puu materiaalina on ekologisempi vaihtoehto. Tarjouspyynnössä painotettiin etenkin toiminnallista, ekologista ja ulkonäöllisesti miellyttävää ratkaisua.



**WUOMA:n perustaja ja tuotteen suunnittelija Visa Meisalmi kertoo:**

Toimme tarjouksessamme esille annostelijoiden ekologisuutta sekä paikallista puutyöosaamista ja tuotantoa. Ratkaisumme myös soveltui hyvin siihen mitä pyydettiin. Hankinnan toisen osapuolen kanssa oli helppoa ja mieluista asioida ja kaikki, josta oli sovittu, piti. Kävimme hankintaprosessin aikana pidemmän aikaa keskustelua ja viestittelyä tarjoamastamme ratkaisusta.

**Kotimainen hankinta voi olla keino varmistaa raaka-aineiden hyvä laatu ja suomalaisten työllistyminen**  
Ostaja saa paremman kuvan ja ymmärryksen tuotteesta ostaessaan nimenomaan suomalaista tai paikallista. Takuuasiat ja huollot ovat paremmin toteutettavissa kuin tuotteessa, joka tulee jälleenmyyjältä ulkomailta. Suomessa valmistettu tuote myös työllistää suomalaisia ja tämän myötä pystytään kehittämään ja ylläpitämään suomalaista puutyösuunnittelua ja -osaamista sekä metalliosaamista.

Meidän yrityksemme näkökulmasta suomalaisuus ja paikallisuus tarkoittaa sitä, että työ tehdään Suomessa eli palkataan paikallisia. Mahdollisuuksien mukaan käytämme myös aina suomalaisia raaka-aineita. Jos on jokin erikoisempi tilaus eikä kyseistä materiaalia saa Suomesta niin se pitää tietenkin tilata muualta. Suomalaisuus on kuitenkin kilpailuetu ja suomalaiset raaka-aineet ovat lähes aina hyvin laadukkaita. Alallamme myös ekologisemmat vaihtoehdot materiaaleissa ovat selvä etu hankinnoissa. Olemme myös omalta osaltamme halunneet pitää huolta suomalaisten metsien säilyvyydestä ja tulevaisuudesta, joten istutamme yhden puun Suomeen jokaisesta myydystä puutuotteestamme. Suomalainen puu on hyvä raaka-aine ja sitä tarvitaan aina.

### Mitä kunnassa tulisi erityisesti ottaa huomioon hankintapäätöstä tehtäessä?

Laatua pitäisi kuntahankinnoissa painottaa enemmän sekä ottaa huomioon tuotteen koko elinkaari mm. kustannusten ja ulkonäön osalta. Ekologisuus on iso asia, jota korostamalla pystyttäisiin suosimaan suomalaisia materiaaleja. Laatu prosessia voisi painottaa enemmän laatukriteereiden avulla. Huomio voisi olla etenkin materiaalivalinnoissa sekä tuotteen elinkaareissa. Hankintojen hintapainotus alemmas ja ekologisuudesta ja kotimaisuudesta tärkeämpi kriteeri. Tämä antaisi paikallisille pienille yrityksille paremman mahdollisuuden kilpailla.

### Mitä vinkkejä antaisit yrityksille siitä, miten kotimaisuutta ja paikallisuutta voisi nostaa esiin hankinnoissa?

Tuomalla esiin ekologisuutta mm. materiaalivalintojen kautta. Tiettyihin tiloihin on tuotteilla tietyt rasitusvaatimukset, mutta mahdollisuuksien mukaan voitaisiin hankinnoissa suosia ekologisempia materiaaleja. Suomessa on myös paljon innovaatioita ja osaamista, joita voitaisiin paremmin hyödyntää myös hankinnoissa.

## 6. VAADI HYVÄÄ JA SUJUVAA PALVELUA

Sujuva ja joustava palvelu on tärkeää hankinnan onnistumisen kannalta. Ongelmien ja yllättävien tilanteiden sattuessa nopea reagointi on tarpeen. Kotimaiset yritykset tuntevat kuntien toimintaympäristön ja pystyvät ennakoimaan mahdollisia haasteita. Lisäksi lähellä olevat yritykset pystyvät reagoimaan nopeasti ja sujuvasti yllättävissä tilanteissa. Esimerkiksi varaosien toimitus ja korjauspalvelut ovat nopeampia. Myös yhteinen palvelukieli voi sujuvoittaa yhteistyötä.

***"Tuotteen laatu voidaan todentaa muullakin tavoin kuin kuvana, esimerkiksi testikalusteena koekäyttöön. Tätä vaihtoehtoa eivät ulkomaalaiset valmistajat/tavarantoimittajat pysty helposti tarjoamaan."***

## CASE-ESIMERKKI

### Hankintaprosessin hoitaminen huolella alusta loppuun on siinä onnistumisen avain

**L**ahden kaupunki teki suuren kalustehankinnan paikalliselta kalustevalmistajalta, ISKU:lta. Hankinta oli jaettu neljään osa-alueeseen: toimisto- ja kohtaamistilat, opetus- ja lukutilat, varhaiskasvatus sekä kalustevuokraus. Kalustevuokraus oli uusi osa-alue.



**ISKU:n aluejohtaja Teemu Heikura ja aluemyyntipäällikkö Simo Pätynen kertovat:**



Kilpailutuksessa ei suoranaisesti käynyt ilmi, että toivottiin nimenomaan paikallista tai suomalaista tarjousta, mutta toimme kuitenkin itse esiin kotimaisuuttamme ja paikallisuuttamme tuotekorteilla, joissa korostimme kotimaisuutta tuomalla esiin suomalaiset raaka-ainehankintamme ja toimintamme Lahdessa. Kilpailutuksessa piti myös täyttää mm. valmistusmaa. Hankinnasta päättävät näkevät siten, missä maassa valmistuksen eri prosessit tapahtuvat.

**Mikä meni erityisen hyvin tässä hankinnassa?**

Julkisissa puitesopimuskilpailutuksissa pitää ensin osata tehdä tarjous teknisesti oikein liitteineen ja sisällön täytyy vastata tarjouspyyntiaineistoa. Tässä vaaditaan paljon tarkkuutta. Koko prosessin hoitaminen alusta saakka huolellisesti on avain onnistumiseen. Ennakkovuoropuheluilla on myös merkitystä. Hankintaosasto kuuli aiemmassa sopimuspiirissä olevia kalustetoimittajia ja järjesti markkinavuoropuhelun.

Lahdessa on yleisestikin pidetty markkinavuoropuheluja, joissa on ollut myös paljon yksityisyrittäjiä. Haaste on, miten saada pienyrittäjät mukaan. Kuitenkin kun me isompana kotimaisena yrityksenä voitamme jonkin kilpailutuksen, niin työllistämme myös paljon muita paikallisia toimijoita, eli myös pienemmät yritykset pääsevät mukaan kelkassamme. Olemme keskittäneet materiaali- ja komponenttihankintamme mahdollisimman pitkälle Suomeen, joten työ kertaantuu monesti näiden päätösten myötä.

**Mitä hyviä vaikutuksia on sillä, että ostetaan nimenomaan suomalaista tai paikallista?**

Kun hankinnat on keskitetty kotimaahan niin toimitusvarmuus on meillä pysynyt hyvällä tasolla koronasta sekä kontti- ja tavarapulasta huolimatta. Meidän tehtaamme sijaitsee Lahdessa, joten kuljetusmatkat ovat erittäin lyhyitä ja päästöt pienempiä. Vaikka kotimaisuutta ei voida pitää määrittelevänä tekijänä hankinnoissa niin vastuullisuutta voisi ottaa isommaksi kriteeriksi. Meillä on myös liikkeitä ympäri Suomea, joten varaosia on saatavilla useimmiten hyvin lähellä. Kalusteissa myös panostetaan niiden kestävyteen ja käyttöikään, joten tässäkin painottuu tuotteen elinkaari ja ekologisuus.

**Mitä kunnassa tulisi erityisesti ottaa huomioon hankintapäätöstä tehdessä?**

Korostaisin hankintayksikön vastuuta ja velvollisuutta. Hankintalaki ei pakota hankkimaan halvinta, ja usein kuntien vastuullisuusstrategiaan on kirjattu kestävä kehityksen arvoja, joita voitaisiin paremmin noudattaa myös hankinnoissa. Laatua pitäisi painottaa entistä enemmän. Huomioon otettavia seikkoja voivat olla esimerkiksi hiilijalanjälki ja päästöt, kalusteen ergonomia, materiaalien turvallisuus ja erilaiset sertifikaatit. Kun näitä käytetään pisteytyksessä, niin hankintayksiköt saavat kokonaistaloudellisesti edullisia kalusteita. Tuotteen laatu voidaan todentaa muullakin tavoin kuin kuvana, esimerkiksi testikalusteena koekäyttöön. Tätä vaihtoehtoa eivät ulkomaalaiset valmistajat ja tavarantoimittajat pysty helposti tarjoamaan.

Tällä hetkellä kunnissa valitettavan usein eniten painaa hinta. Hankintayksiköiden on vaivattominta ja turvallisinta kilpailuttaa pelkän hinnan perusteella. Kuntien sivuilla kuitenkin usein lukee jotain vihreistä arvoista. Toimiiko hankintayksikkö ohjeiden mukaisesti, jos näitä arvoja ei oteta huomioon?

**Mitä vinkkejä antaisit yrityksille siitä, miten kotimaisuutta ja paikallisuutta voi nostaa esiin hankinnoissa?**

Pitää kertoa tarpeeksi siitä mitä on tehnyt, tuotteesta, tavasta toimia, tehtaasta jne. Kannattaa korostaa ja tuoda esille esimerkiksi ekologisuutta ja arvoja.

# 7. TAVOITTEIDEN TOTEUTUMISEN SEURAAMINEN JA NIISTÄ VIESTIMINEN ON VÄHINTÄÄN YHTÄ TÄRKEÄÄ KUIN TAVOITTEIDEN ASETTAMINEN

**Hankintastrategian toteutumista on tärkeä seurata erilaisilla mittareilla.**

- Miten hyvin strategiaan kirjatut tavoitteet toteutuvat käytännössä?
- Kuinka suuri osuus tehdyistä hankinnoista on tehty suomalaisilta ja paikallisilta yrityksiltä?
- Kuinka suuri osuus hankinnoista tehtiin pieniltä ja keskisuurilta yrityksiltä?
- Kuinka paljon hankinnat työllistivät alueella?
- Kuinka paljon kunta onnistui pienentämään hiilijalanjälkeään tekemiensä hankintojen kautta?
- Kuinka suuri osa kunnan tekemistä hankinnoista oli innovatiivisia hankintoja?

**Näistä tavoitteista ja niiden toteutumisesta on myös tärkeä viestiä ulospäin kuntalaisille ja yrityksille.**

## CASE-ESIMERKKI

# Vuoropuhelu on edellytys paremmille, vastuullisemmille hankinnoille

**L**ahden kaupunki hankki Innofactor Oyj:ltä sähköisen kokous- ja asianhallintajärjestelmä Dynastyn. Kaupungin kokoukset hoituvat nyt kaikki Dynasty- järjestelmän kautta.

Innofactorin Dynasty-järjestelmää käytetään myös joissakin muissa Suomen kunnissa, mutta Lahden kaupunkia varten kehitettiin uusi versio Dynasty 10. Järjestelmää kehitettiin vuorovaikutuksessa Lahden kaupungin kanssa, jotta se sopi kaikkiin kaupungin tarpeisiin.

Ratkaisun kokonaishinta oli noin 150 000 €. Sopimus tehtiin alkuun neljäksi vuodeksi määräaikaisena, jonka jälkeen voimassaolo jatkuu toistaiseksi vuoden kerrallaan.

Varsinaista markkinavuoropuhelua hankintaa valmisteltaessa ei käyty, mutta eri vaihtoehtoja selvitettiin muutoin tapaamalla eri toimittajia. Hankintapäätöstä tehtäessä normaalin vaatimusluettelon ja hinnan lisäksi projektiryhmä arvioi asianhallinnan prosesseja ja ohjelman käytettävyyttä.



**Lahden kaupunginjohtaja Pekka Timonen, mitä hyviä vaikutuksia on sillä, että ostetaan nimenomaan suomalaista tai paikallista?**

Sillä, että ostetaan suomalaista tai paikallista on paljon hyviä vaikutuksia. Yksi on tietenkin se, että käytetty raha jää paikalliseen tai kansalliseen talouteen. Lisäksi yritys kehittää toimintaansa, jolloin sen kilpailukyky ja osaaminen paranee.

Hankintoja tehtäessä olisi hyvä, että otettaisiin tuotekehityksen näkökulma huomioon ja pohdittaisiin, miten voitaisiin yhdessä kehittää tuotetta tai palvelua. Nämä ovat kotimaisen toimijan kanssa työskentelyn etuja.

Suomalaiselta yritykseltä hankittaessa on hyvä, että yrityksen tietotaito kehittyy. Yritys tarvitsee asiakkaan, jonka kanssa käydä dialogia kehittyäkseen. Tietenkin esimerkiksi tässä hankinnassa suomalaisen yrityksen kanssa on siinä mielessä ollut helpompaa toimia, että suomalainen yritys tuntee toimintaympäristön, eli suomalaisen kuntasektorin.

Kotimaisen yrityksen tehtaalla tai muussa tuotantolaitoksessa voi käydä paikan päällä tarkastamassa, että luvatut asiat pitävät paikkaansa.

Suomessa julkinen sektori luottaa minusta turhan paljon papereihin, se ei riitä. Pitäisi pystyä verifioimaan, että paperilla luvatut asiat pitävät paikkaansa esimerkiksi käymällä paikan päällä tarkastamassa.

Hiilijalanjälkimittarit ja muut vastaavat korostuvat koko ajan enemmän hankinnoissa sekä julkisella että yksityisellä puolella. Tämä vaatii osaamista sekä hankkijapuolella että toimittajapuolella.

Periaatteessa kotimaisilla yrityksillä on hyvät mahdollisuudet pärjätä. Kaikki eivät vain vielä ole heränneet vastuullisuusvaatimusten merkityksellisyyteen. Vastuullisuus on tänään kilpailuetu, mutta huomenna se on jo toimintaedellytys.

### **Onko kuntanne hankintastrategiassa erikseen mainittu suomalaisuus tai paikallisuus painotettavana tekijänä?**

Noudatamme tietenkin lainsäädäntöä ja haemme veronmaksajille ja käyttäjille parasta. Laki ei salli, että annettaisiin erityisvapauksia suomalaisille toimittajille ja sen mukaan mennään.

Pohdimme kuitenkin jatkuvasti sitä, miten kotimaiset ja paikalliset yritykset pärjäävät kilpailutuksissa. Se ei aina ole niin helppoa, kun etusijalla ovat tekniset ja muut vaatimukset.

### **Onko mielestäsi tärkeää, että kunta tai kaupunki ylläpitää suomalaista työtä ostamalla suomalaisia palveluita ja tuotteita?**

Se on toki tärkeää ja toivottavaa, mutta tuotteiden ja palveluiden pitää myös olla huippuluokkaa ja kilpailukykyisiä. Ei ole perusteltua, ettei pyritäisi hankkimaan parasta ratkaisua. Olemme kuitenkin aina tietenkin iloisia, kun hankinta osuu paikalliseen tai kotimaiseen yritykseen.

Meillä on ollut hyvää dialogia paikallisten yritysten kanssa esimerkiksi vastuullisuudesta. Yritykset ovat aktiivisesti tuoneet esiin ja informoineet hankintapuolen ihmisiä siitä, miten on mahdollista varmentaa ja verifioida vastuullisuutta heidän alallaan.

### **Mitä vinkkejä antaisit kilpailutuksiin osallistuville yrityksille ja kuntapuolen ihmisille?**

Yksi hyvä tapa on se, että kertoo kuntapuolelle, mitä erilaisia edellytyksiä voidaan vaatia ja erityisesti, miten niitä voidaan varmentaa. Miten pystyy auttamaan hankintaorganisaatiota kilpailuttamaan niin, että oleellisia tarvittavia ominaisuuksia kysytään?

Markkinavuoropuhelu on aina paikallaan, siihen rohkaista kaikkia, yrityksiä ja kuntapuolen ihmisiä. Sitä kautta kaikki pystyvät parantamaan toistensa ymmärrystä. Hankinta on taitolaji molemmille osapuolille. Tarjoamisen osaamista kannattaa kehittää. Olen usein nähnyt, että tarjouskilpailu on hävitty, koska ei olla kuunneltu tarpeeksi hyvin, mitä ostaja haluaa, vaan on tarjottu sitä, mitä jo on, sen sijaan, että olisi kysytty tarkentavia kysymyksiä todellisesta tarpeesta. Tarjousta tehdessä on osattava asettua ostajan asemaan.

Kannustan myös kumppanuuksiin. Suomessa on paljon pieniä ja keskisuuria yrityksiä. Tarjotkaa yhdessä. Kumppanuuksien avulla voi varmistaa sen, että pystyy tekemään kilpailukykyisen tarjouksen. Yleisesti kannustan luovuuteen siinä, miten pystyy osoittamaan tuotteensa tai palvelunsa erinomaisuuden.

Lahden tavoitteena on olla ensimmäinen hiilineutraali kaupunki Suomessa jo vuonna 2025 ja siihen kuuluu tärkeänä osana myös hankittujen tuotteiden ja palveluiden hiilineutraalius. Vastuullisuuden ja vihreyden painoarvo hankinnoissa nousee sekä Suomessa että kansainvälisesti, ja jos ei pysty tuottamaan tietoa näistä asioista, on vaikea olla mukana kilpailutuksissa. Tämä on mahdollista myös pk-yrityksille, näiden asioiden suhteen on mahdollista saada apua ja tukea.

# 8. UUSIEN RATKAISUJEN ETSIMINEN ON HYÖDYKSI KUNNALLE, YRITYKSELLE JA YHTEISÖLLE

Innovatiivisten, uusia toimintatapoja, palveluita tai tuotteita etsivien hankintojen kautta syntyy uusia ratkaisuja ja sekä kunnan että yritysten osaaminen kehittyy. Uudet innovatiiviset ratkaisut syntyvät vuorovaikutuksessa yritysten kanssa ja johtavat paitsi parempiin, kestävämpiin hankintoihin myös kilpailukyvyyn paranemiseen ja hyvinvointiin, kun uusia innovaatioita voidaan hyödyntää muuallakin. Ennakkoluulottomien uusien ratkaisujen etsiminen esimerkiksi yhteistyössä start-up -yritysten kanssa tukee osaamisen kehittymistä ja menestystä alueella.

***"Hankintoja tehtäessä olisi hyvä, että otettaisiin tuotekehityksen näkökulma huomioon ja pohdittaisiin, miten voitaisiin yhdessä kehittää tuotetta tai palvelua."***

## INNOVATIIVISET HANKINNAT

**Nykyiseen hallitusohjemaan on asetettu tavoitteeksi, että 10 % kaikista hankinnoista olisi innovatiivisia**

- Innovaatio on uusi tai merkittävästi parannettu tuote, palvelu tai prosessi, joka ei vielä ole laajasti käytössä.
- Uudenlaista ratkaisua hankittaessa sen toimivuudesta ja soveltuvuudesta ei ole vielä tarjolla perusteellisia käyttökokemuksia.
- Ratkaisu saattaa olla myös sellainen, jota ei hankintahetkellä ole vielä valmiiksi olemassa, vaan siihen liittyy kehitystyötä.
- Uudenlainen ratkaisu voi syntyä myös sitä kautta, että tilaaja asettaa hankinnalle tulostavoitteita ja palkitsee niiden saavuttamisesta, jolloin yritykselle syntyy kannustin kehittää ja ottaa käyttöön uusia toteutusmalleja.

**5 %**

**KAIKISTA HANKITUISTA TUOTTEISTA TAI PALVELUISTA OLI MARKKINOILLE TÄYSIN UUSIA (2020)**

**SUOMALAISEN  
TYÖN LIITTO**



Suomalaisen Työn Liitto toimii sen puolesta, että suomalaisen työn arvostus kasvaa ja suomalainen työ menestyy. Liitto hallinnoi suomalaisesta työstä kertovia merkkejä: Avainlippu-, Design from Finland - ja Yhteiskunnallinen Yritys -merkkiä ja kannustaa valitsemaan työtä Suomeen.

**[www.suomalainentyo.fi](http://www.suomalainentyo.fi)**

**Lisätietoja:**

[www.suomalainentyo.fi/paattajille](http://www.suomalainentyo.fi/paattajille)  
tutkimuspäällikkö Jokke Eljala  
[jokke.eljala@suomalainentyo.fi](mailto:jokke.eljala@suomalainentyo.fi)  
+358 50 374 7410

SUOMALAISEN  
TYÖN LIITTO

**HANKI TYÖTÄ**  
 **SUOMEEN**

#vastuullisuusteko  
#suomalainentyö