



Euroopan unionin
osarahoittama

Innovatiivisen hankinnan toteuttamismalli



Seinäjäjoki

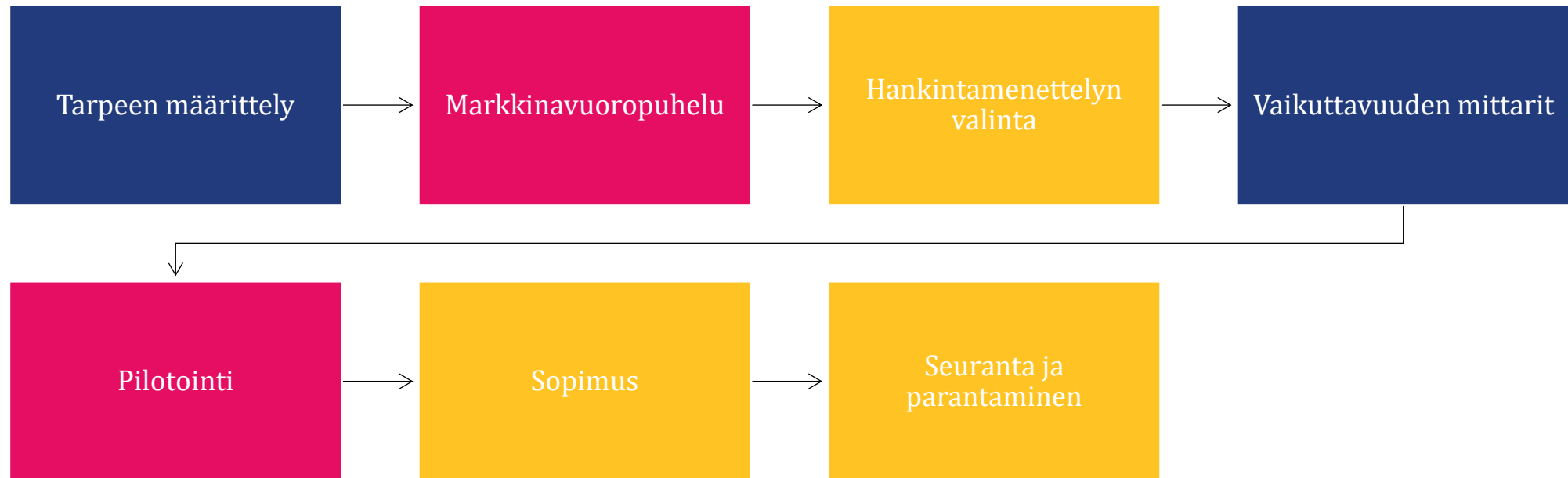
Toimintamallin kuvaus ja hyödyntäminen

Innovatiivisen hankinnan toimintamalli tarjoaa rakenteen, jonka avulla organisaatio voi toteuttaa vaikuttavia, kestävän kehityksen mukaisia ja markkinalähtöisiä hankintoja. Malli perustuu yhteistyöhön, avoimuuteen ja tulosperusteiseen ajatteluun.

Hyödyntäminen käytännössä:

- Soveltuu erityisesti tilanteisiin, joissa tarvitaan uusia ratkaisuja tai teknologioita.
- Tukee strategisten tavoitteiden saavuttamista, kuten hiilineutraaliutta, digitalisaatiota tai asiakaslähtöisyyttä.
- Mahdollistaa markkinoiden osallistamisen jo ennen hankintaa, mikä lisää ratkaisujen laatua ja vaikuttavuutta.
- Edistää ketterää kehittämistä ja jatkuvaa parantamista hankinnan elinkaaren aikana.

Eteneminen



8.6.2026

1. Tarpeen määrittely ja vaikuttavuustavoitteet

- Määrittele hankinnan strateginen tavoite: mitä ongelmaa ratkaistaan?
- Tunnista vaikuttavuustavoitteet: esim. hiilineutraalius, digitalisaatio, asiakaskokemus.
- Osallista sisäiset ja ulkoiset sidosryhmät tarpeen määrittelyyn.

2. Markkinavuoropuhelu ja ideointi

- Toteuta markkinakartoitus ja järjestä markkinavuoropuhelu (esim. työpajat, kyselyt, innovaatiokilpailut).
- Kannusta tarjoajia esittämään uusia ratkaisuja – ei pelkästään valmiita tuotteita.
- Hyödynnä ennakoivaa vuoropuhelua: mitä on tulossa markkinoille?

3. Hankintamenettelyn valinta

- Valitse sopiva hankintamenettely, esimerkiksi:
 - Innovatiivinen kumppanuus
 - Kilpailullinen neuvottelumenettely
 - Haastekilpailu tai innovaatiokilpailu
- Määrittele hankinnan kohde mahdollisimman tulosperusteisesti (esim. "ratkaisu, joka vähentää energiankulutusta 30 %").

Innovatiivinen kumppanuus

Innovatiivinen kumppanuus on hankintamenettely, joka mahdollistaa uusien ratkaisujen yhteiskehittämisen hankintayksikön ja toimittajan välillä. Menettely soveltuu tilanteisiin, joissa markkinoilla ei ole valmiita ratkaisuja ja tarvitaan tutkimus- ja kehitystyötä ennen varsinaista hankintaa.

Keskeiset piirteet:

- Hankintayksikkö ja toimittaja kehittävät ratkaisua yhdessä vaiheittain.
- Sopimus kattaa sekä kehitysvaiheen että lopullisen tuotteen tai palvelun hankinnan.
- Menettely tukee vaikuttavuustavoitteiden saavuttamista ja riskien hallintaa.
- Edellyttää selkeää tarvemäärittelyä ja vaikuttavuuden mittareita jo alkuvaiheessa.

Hyödyt:

- Mahdollistaa täysin uudenlaisten ratkaisujen syntymisen.
- Vahvistaa yhteistyötä ja tiedonvaihtoa toimittajien kanssa.
- Vähentää epäonnistuneiden hankintojen riskiä.

Kilpailullinen neuvottelumenettely

Kilpailullinen neuvottelumenettely on hankintatapa, jossa hankintayksikkö käy neuvotteluja valittujen tarjoajien kanssa ennen lopullisten tarjousten jättämistä. Menettely soveltuu erityisesti monimutkaisiin hankintoihin, joissa tarvitaan räätälöityjä ratkaisuja tai joissa hankinnan kohde ei ole yksiselitteisesti määriteltävissä.

Keskeiset piirteet:

- Hankintayksikkö määrittelee tarpeen ja valintaperusteet, mutta ei vielä lopullista ratkaisua.
- Neuvottelujen avulla tarkennetaan teknisiä, taloudellisia ja toiminnallisia vaatimuksia.
- Lopulliset tarjoukset pyydetään neuvottelujen jälkeen.

Hyödyt:

- Mahdollistaa ratkaisujen räätälöinnin tarpeeseen.
- Parantaa hankinnan laatua ja vaikuttavuutta.
- Vähentää riskejä ja lisää tarjoajien ymmärrystä hankintayksikön tavoitteista.

| Menettely | Soveltuvuus |
|-------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| Innovatiivinen kumppanuus | Kun tarvitaan uuden ratkaisun kehittämistä ja hankintaa |
| Kilpailullinen neuvottelumenettely | Monimutkaiset hankinnat, joissa ratkaisu ei ole valmiiksi määritelty. |
| Haastekilpailu / Innovaatiokilpailu | Ideointiin ja uusien ratkaisujen löytämiseen |
| Elinkaarikustannuksiin perustuva hankinta | Kun halutaan huomioida koko elinkaaren kustannukset |
| Tulosperusteinen hankinta | Kun halutaan hankkia vaikuttavuutta ja tuloksia |
| Pilotointi | Kun halutaan testata ratkaisua ennen laajempaa hankintaa |
| Dynaaminen hankintajärjestelmä (DPS) | Jatkuva ja joustava hankintatarpeiden hallinta |

8.6.2026

Haastekilpailu ja innovaatiokilpailu

Haastekilpailu ja innovaatiokilpailu ovat menetelmiä, joilla hankintayksikkö voi kutsua markkinoita tai laajempaa yleisöä tarjoamaan uusia ratkaisuja tiettyyn ongelmaan tai tarpeeseen. Menetelmät soveltuvat erityisesti tilanteisiin, joissa halutaan edistää luovuutta, kokeilla uusia teknologioita tai löytää täysin uudenlaisia toimintatapoja.

Keskeiset piirteet:

- Hankintayksikkö määrittelee haasteen tai ongelman, ei valmista ratkaisua.
- Osallistujat voivat olla yrityksiä, tutkimuslaitoksia, startup-yrityksiä tai yksittäisiä innovaattoreita.
- Kilpailun voittaja voi saada palkinnon, pilotointimahdollisuuden tai jatkosopimuksen.

Hyödyt:

- Edistää avoimuutta ja markkinoiden aktivointia.
- Mahdollistaa uusien toimijoiden ja ratkaisujen esiin nousun.
- Tukee kokeilukulttuuria ja ketterää kehittämistä.

4. Vaikuttavuuden mittarit ja arviointi

- Laadi selkeät mittarit: esim. CO₂-päästöjen vähenemä, käyttäytyvyys, kustannustehokkuus.
- Arvioi tarjouksia vaikuttavuuden, ei pelkän hinnan perusteella.
- Hyödynnä elinkaarikustannuslaskentaa ja vaikuttavuusanalyysiä.

5. Pilotointi ja ketterä kehittäminen

- Mahdollista pilotointi ennen laajaa käyttöönottoa.
- Hyödynnä ketteriä menetelmiä: iteratiivinen kehitys, palautekierrokset.
- Salli sopimuksessa joustavuus ja kehityspolku.

6. Sopimus ja yhteistyö

- Laadi sopimus, joka tukee innovaatiota ja yhteistyötä.
- Sisällytä kannustimia vaikuttavuuden saavuttamiseen.
- Luo yhteinen kehityssuunnitelma toimittajan kanssa.

7. Seuranta ja jatkuva parantaminen

- Seuraa vaikuttavuusmittareita säännöllisesti.
- Tee tarvittaessa muutoksia sopimukseen tai toteutustapaan.
- Jaa opit ja hyvät käytännöt organisaation sisällä ja verkostoissa.