

# Case FinEst Smart Mobility

Rajat ylittävällä Innovaatiokumppanuudella kohti sujuvaa  
Länsisataman liikennettä

Helsinki

# FinEst Smart Mobility -projekti

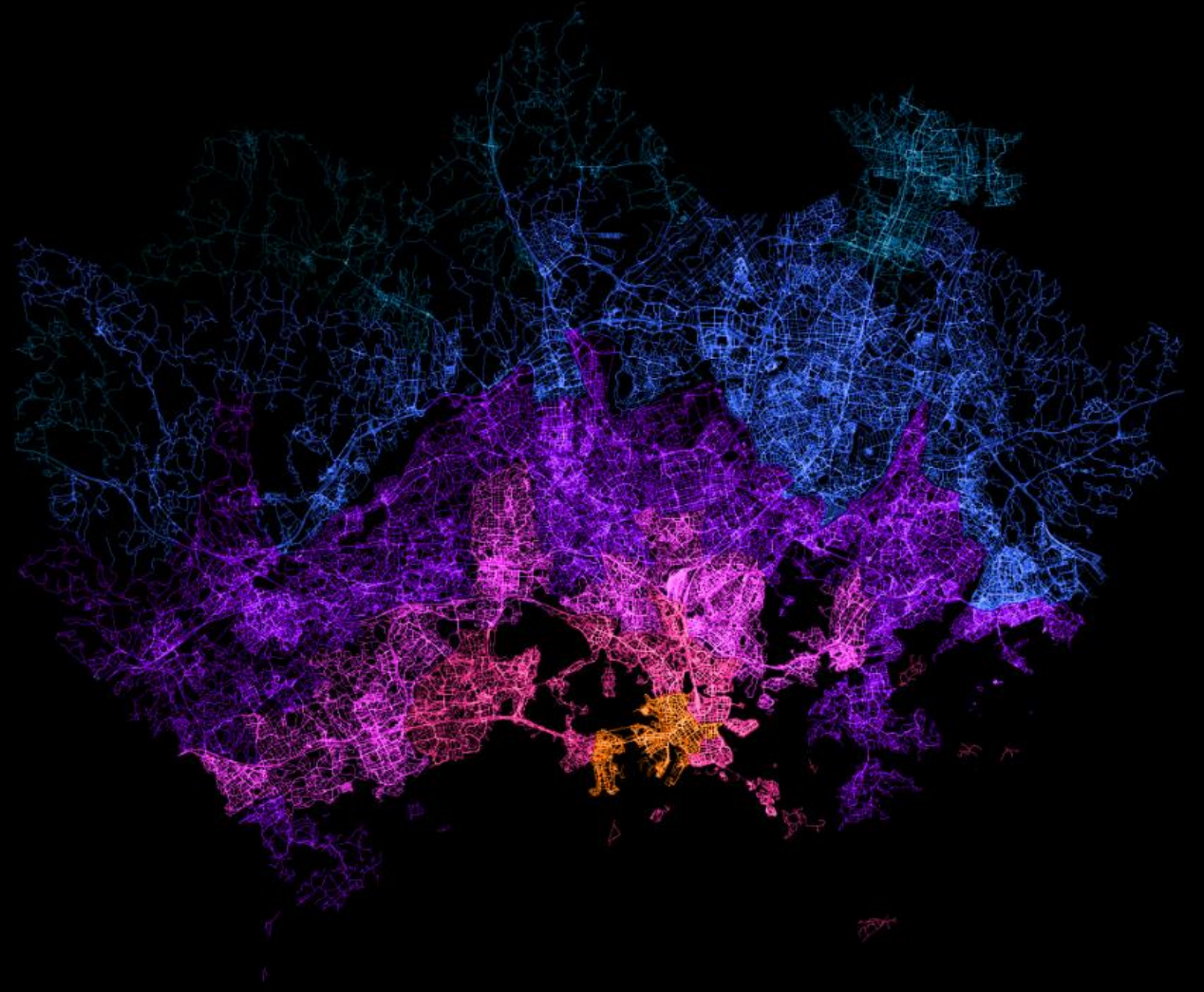
- 1,8 miljoonan euron kokonaisbudjetti, 1,4M euron rahoitus Interreg Central Baltic ohjelmasta
- 6 partneria: Helsinki, Vantaa, Forum Virium, Tallinna, Viron tiehallinto, ICT Demo keskus
- Projekti alkoi syksyllä 2016 ja jatkui 3 vuotta, syksyyn 2019 asti.

# Projektissa kehitettiin älykkäitä liikenneratkaisuja:

Liikenteen ruuhkatilanteiden  
hallintaan

Multimodaalien matkaketjujen  
sujuvoittamiseen

Co2 ja melusaasteiden  
vähentämiseen



# Hankkeeseen suunniteltu hankintastrategia

- Viidestä osapilotista huolimatta haluttiin suunnitella hankintaohjelma, joka kokonaisuutena toimisi rajat ylittävän innovatiivisen julkisen hankinnan esimerkkinä:
- Hankintojen rakenne:
  1. Määrittelyvaihe (hankinnan esityö)
  2. Hankintavaihe (varsinainen hankintaprosessi)
  3. Pilotointivaihe (palvelun toteutus)
  4. Tulosten hyödyntäminen

# Länsisataman lähtevän liikenteen innovaatiokumppanuus

- Pilotti B: Rakentui luodun hankintastrategian mukaisesti
- Hankinnan ”määrittelyvaiheessa” toteutettiin:
  - Palvelumuotoiluhankinta tyyppikäyttäjien selvittämiseksi
  - Minipilottiohjelma markkinavuoropuhelun organisoimiseksi
- Hankinnan ”hankintavaiheessa”:
  - Analysoitiin tulokset (eritoten minkälainen ratkaisu soveltuisi, kuka on kohderyhmä, löytyykö markkinoilta vastaavaa)
  - Tehtiin päätökset soveltuvista hankintamenettelyistä

# Pilotti B:n osalta ratkaisuksi valittiin rajat ylittävä innovaatiokumppanuus

- Palvelun osia toteutettiin sekä Tallinnassa että Helsingissä
- Innovaatiokumppanuuden vaiheistus oli neliportainen (viite; Laki Julk.Hank. Innovaatiokumppanuus on jaettava peräkkäisiin vaiheisiin, jotka vastaavat tutkimus- ja innovaatioprosessin eri vaiheita):
  - Kehittämisvaihe (kilpailullinen): Proof of Concept
  - Toteuttamisvaihe (mahd. kilpailullinen): Osittainen palvelu
  - Hyödyntämisvaihe (yksi toteuttaja): Kokonaispalvelun pilotointi
  - Raportointi
- Myöhemmin mahdollinen tuotannollinen käyttö

# Hankinnan tavoitteet

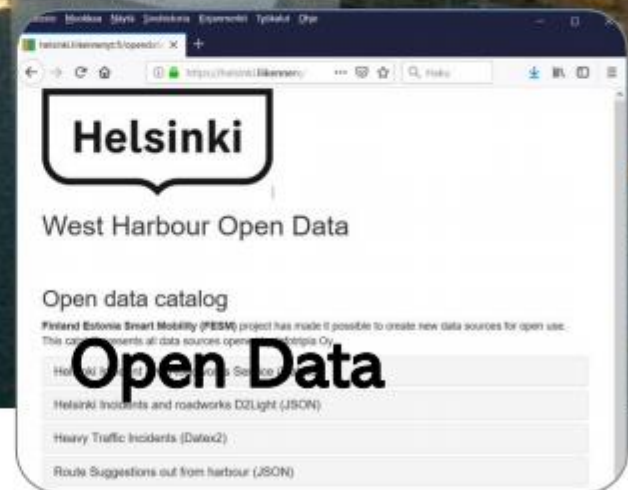
Odottu lopputulos	Tämän hetkinen tilanne	Odottu muutos	Mittaus
Ulosmenomatkojen nopeuttaminen keskimäärin 20 min/ matkaketju	Matkaketjut vaihtelevat	- 20min	Pilottikäyttäjien koko matkaketjun ajalta, käyttäjäkysely
Vähentää sataman välittömässä läheisyydessä pysäköivien rekkojen määrää laivan saapussa	Osa kuljettajista pysähtyy heti laivasta ulospäästyään sataman läheisyyteen	Kuljettajat jatkavat suoraan kohti määränpäättään	Pilottikäyttäjäkysely
Matka-ajan vähentäminen satamasta Länsiväylälle ja kehä ykköselle.	Matka-ajat vaihtelevat 10-60 min välillä ruuhkasta riippuen	-20min / matka ruuhka-aikana	Pilottikäyttäjäkysely, tekninen mittaus toimittajan osoittamalla tavalla
Henkilömäärän lisääminen per auto: satamasta poistuvien ihmisten määrä jaettuna satamasta poistuvien autojen määrällä.	Ei esitietoa	Kimppakyytien ja kyytien jaon lisääntyminen	Pilottikäyttäjäkysely

# Lopputulos

- Valittiin kolme toteuttajaa, jossa palvelut olivat paitsi luonteeltaan niin myös ambitiotasoiltaan hyvin erilaisia. Ne voitiin kärjistäen luokitella:
  1. Palvelulla oli erittäin suuri vaikutus ja se olisi erittäin innovatiivinen, mutta sen toteutuminen on äärimmäisen epätodennäköistä
  2. Palvelulla olisi suuria synergiamahdollisuuksia, mutta sen toteutuminen on riippuvainen kolmansista osapuolista
  3. Palvelun toteutumiselle itsenäisenä kokonaisuutena on erinomaiset edellytykset. Mahdollinen kolmansien osapuolien osallistuminen tuo lisäksi potentiaalia erinomaiseen vaikuttavuuteen.

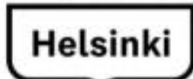
Tässä pilotissa päädyttiin ostamaan lopputuote tuotannolliseen käyttöön osaksi Mobility Lab kokonaisuutta kolmeksi vuodeksi





**infoTripla**

**Helsinki West Harbour – LiikenneNYT  
SERVICE LANDING PAGE - Traffic Management Tools**



# Mitä opimme?

- Hankintaprosessista:
  - Innovaatiokumppanuus oli hankintaprosessina raskas hankkijalle, mutta myös yrityksille (erityisesti pakolliset odotusajat osana prosessia)
  - Julkisten hankintojen toteuttaminen rajat ylittävästi on äärimmäisen tuskaista
  - Yritä ennakoida kaikki mahdollinen ja aikatauluttaa oma tekemisesi seuraavan 6 kk ajalle
- Innovaatiokumppanuudesta:
  - Tunnista oma rooli osana palvelun kehittämistä
  - Aseta realistiset odotukset kullekin kehitysvaiheelle
  - Jätä varaa projektisuunnitelmasta poikkeamiselle (se on innovaatioprosessille ominaista, vaikka hankintalaki ei sitä tunnistaakaan)

# Mitä opimme?

- Tuloksista:
  - Odota vastoinkäymisiä, niitä tulee kuitenkin
  - Toimimaton innovaatiotuotos voi olla parempi kuin toimiva ennalta määritelty tuote
  - Ymmärrä analysoida/arvioida kehittämisprosessia, älä vain tuotteen välivaiheita
  - Innovaatiokumppanuudessa myös epäonnistuminen on hyödyllinen tulos ja hyvin mietityllä vaiheistuksella se voi tuoda lisäarvoa kokoprosessille

# Mikä meni hyvin, mitä tehtäisiin toisin?

- Hankintakokonaisuus pystyttiin toteuttamaan suunnitellun mukaisesti.
- Pysyttiin hyvin asetetussa aikataulussa
- Saatiin riittävä määrä ja riittävän erilaisia tarjouksia, että voitiin selvästi valita prosessia tukeva innovaatiokumppaneiden ryhmä
- Itse kehittämisprosessi eteni aikalailla ennakoidulla tavalla
  
- Innovaatiokumppanuuden markkinoinnille voitaisiin varata enemmän resursseja
- Mieltisin uudelleen rajat ylittävän lähestymisen ottamista
- Pyrkisin saamaan mahdolliset kolmannet osapuolet sitoutumaan hankinnan toteuttamiseen eritavalla (haaste: et voi tietää, mitä tarjotaan etukäteen ja innovaatiokumppanuuden eka vaihe on kilpailullinen, eikä kilpailuasemaa saisi vääristää)

**It's about how we deconstruct the  
existing practices and then  
reconstruct them in meaningful  
manner.**