



KEINO x Ekonomit: Innovaatiosta hankintaan
– pienet yritykset ❤️ julkiset hankinnat

Tilaisuuden ohjelma

- **09:00 Tilaisuuden avaus**
Ville Valovirta, VTT Oy/KEINO-osaamiskeskus
- **Julkinen sektori markkinana**
Eriika Autio, Motiva Oy/KEINO-osaamiskeskus
- **Yritysten innovatiiviset ratkaisut ja tehokas julkisten varojen käyttö**
Ted Apter, Suomen Ekonomit
- **Julkisten hankkijoiden ja yritysten yhteistyö innovaatioissa**
Pentti Komssi, Suomen Yrittäjät/ KEINO-osaamiskeskuksen muutosagentti
- **Yrityksen näkökulma**
Samuli Soini, Alfame Systems Oy
- **Loppupaneeli**
Mukana Ted Apter, Pentti Komssi ja Samuli Soini, puheenjohtajana Ville Valovirta. Katsojien on mahdollista lähettää kysymyksiä panelisteille webinaarin aikana chatin toiminnon kautta.
- **10:30 Tilaisuus päättyy**

Julkinen sektori markkinana

Eriika Autio, johtava asiantuntija, Motiva Oy

26.1.2024

TEKNOLOGIA- JA INNOVAATIOHANKINTOJEN...

- ✓ johtaminen
- ✓ mittaaminen ja arviointi
- ✓ tutkimus

VTT

JULKISTEN HANKINTOJEN...

- ✓ prosessit
- ✓ yhteistyö ja kehittäminen
- ✓ kestävyys ja innovatiivisuus

HANSEL

KEINO-
organisaatioiden
ydinosaaminen

SYKE

YMPÄRISTÖN...

- ✓ tutkimustieto
- ✓ arviointimenetelmät

Motiva

BUSINESS
FINLAND

LIIKETOIMINNAN JA INNOVAATIOIDEN...

- ✓ rahoitus
- ✓ tilannekuvat ja markkinatieto

KESTÄVÄN KEHITYKSEN...

- ✓ hankintakriteerit ja toimintamallit
- ✓ liiketoiminta ja arvoketjut
- ✓ vaikuttavuusviestintä

KEINO



Työ- ja elinkeinoministeriö
Arbets- och näringsministeriet

KEINO-osaamiskeskuksen toiminta päättyy

Kestävien ja innovatiivisten julkisten hankintojen verkostomainen osaamiskeskus KEINO oli osa hallitusohjelman toteutusta, jonka toimintaa ohjaa ja rahoittaa työ- ja elinkeinoministeriö.

KEINO-osaamiskeskus aloitti toimintansa 1. maaliskuuta 2018. KEINO-osaamiskeskuksen toiminta päättyy vuoden 2024 aikana.

Julkisiin hankintoihin käytetään Suomessa
noin 47 miljardia euroa vuosittain,
mikä on keskimäärin
20 % bruttokansantuotteesta.

Ketkä tekevät julkisia hankintoja? Hankintayksiköt



- Laki julkisista hankinnoista ja käyttöoikeussopimuksista (1397/2016)
 - Koskee valtiota, kuntia, seurakuntia, viranomaisia, ”yleishyödyllisiä yrityksiä”
 - Lisäksi erilliset lait erityisalaille (liikenne, sähkö, posti) ja puolustushankinnoille
- Perustuu EU-direktiiveihin ja EU:n yhteiseen sisämarkkinaan
- Hankintalaki on menettelytapalaki
 - Kunhan noudattaa mitä tahansa lain menettelyä, saa hankkia mitä haluaa
 - Menettelyt lähtökohtaisesti sähköisiä

Pääperiaatteet

AVOIMUUS

SUHTEELLISUUS

TASAPUOLISUUS

SYRJIMÄTTÖMYYS

Hankinnan arvo ja kynnysarvot

- **Hankinnan arvo:**
 - Hankinnan ennakoitua arvoa laskettaessa perusteena on käytettävä suurinta maksettavaa kokonaiskorvausta **ilman arvonlisäveroa**.
 - Yli 12 kuukautta voimassa olevan määräaikaisen sopimuksen perusteena käytetään **sopimuksen kokonaisarvoa**.
 - **Toistaiseksi** tai määrittelemättömän ajan voimassa olevan sopimuksen perusteena käytetään **ennakoitua kuukausiarvoa kerrottuna luvulla 48**.
- **Kansallinen kynnysarvo**
 - eli arvo, jonka ylittäviin hankintoihin tulee **hankintalaki** sovellettavaksi, on **60 000** euroa.
- **EU-kynnysarvot vuoden 2024 alusta**
 - Tavaroiden ja palveluiden kynnysarvo valtion keskushallintaviranomaisilla **143 000** euroa.
 - Muiden hankintaviranomaisten, esimerkiksi kunnat ja hyvinvointialueet, kynnysarvo **221 000** euroa.
 - Rakennusurakoiden ja käyttöoikeussopimusten kynnysarvot **5 538 000** euroa.
- **Kynnysarvot erityisaloilla (vesi- ja energiahuollon, liikenteen ja postipalvelujen ala)**
 - Erityisalojen hankintalain soveltamisalassa olevien tavara- ja palveluhankintojen kynnysarvo **443 000** euroa.
 - Erityisaloilla rakennusurakoiden sekä käyttöoikeussopimusten kynnysarvo **5 538 000** euroa.



Markkinakartoitusten mahdollisuudet

- **Markkinakartoituksella** viitataan usein erilaisiin kokonaisuuksiin. **Hankintalaki asettaa ohjeita ja reunaehtoja** markkinakartoituksen toteuttamiseen. Markkinakartoituksella tarkoitetaan yleisesti **kaikkea** sitä **markkinoilla olevan tiedon selvittämistä**, jota hankintayksikön on mahdollista saada ja hyödyntää hankintaa suunnitellessaan ja valmistellessaan.
- **Markkinavuoropuhelu** tarkoittaa markkinoiden kartoittamiseksi järjestettäviä **tapaamisia potentiaalisten tarjoajien kanssa** sekä hankinta-asiakirjojen tai muun **materiaalin kommentointikierrosta** tarjoajien kanssa.
- **Ennakoilmoitus** tarkoittaa Hilma-verkkopalvelussa (www.hankintailmoitukset.fi) julkaistavaa määrämuotoista ilmoitusta suunnitella olevasta hankinnasta.
- **Tietopyyntö** tarkoittaa potentiaalisille tarjoajille pääsääntöisesti ennakoilmoituksen yhteydessä tai sen jälkeen lähetettävää vapaamuotoista kirjallista kyselyä, jossa **hankintayksikkö pyytää mahdollisilta tarjoajilta lisätietoja** tarjouspyynnön valmistelemiseksi ja hankinnan toteuttamiseksi.

Lisätietoa markkinakartoituksesta

Hankinnan markkinakartoitus (KEINOn opas):

<https://www.hankintakeino.fi/fi/kestavat-ja-innovatiiviset-hankinnat/miten-tehda-kestava-ja-innovatiivinen-hankinta/hankinnan-1>

Esimerkkejä markkinavuoropuhelusta (KEINO):

<https://www.hankintakeino.fi/fi/aihealue/markkinavuoropuhelu>

Markkinakartoitus (Kuntaliitto):

<https://lab.fi/fi/projekti/puukerrostalon-tilaamisen-kehityshanke>

Miten markkinavuoropuhelu kannattaa toteuttaa? (PTCServices Oy)

<https://ptcs.fi/miten-markkinavuoropuhelu-kannattaa-toteuttaa/>

Kestävien ja innovatiivisten hankintojen tila Suomessa 2022

33%

Hankittu tavara/palvelu osittain tai täysin uusi tilaajalle

11 %

Hankittu tavara/palvelu uusi tai olennaisesti parannettu myös markkinoille tai se ei ole vielä laajasti käytössä alalla

26%

Hankinnoista sisälsi kestävyystavoitteita/-kriteereitä

13 %

Kestävyystavoitteita sisältäneistä hankinnoista kohdistui ratkaisuihin, jotka olivat uusia markkinoille tai eivät vielä alalla laajasti käytössä

73 %

Hankinnoista, jotka kohdistuivat tilaajalle uuteen ratkaisuun, arvioitiin parantavan palveluiden laatua ja toiminnalle asetettujen tavoitteiden saavuttamista

3%

:ssa hankintoja käytetty tilaajalle uutta hankintamenettelyä tai toimintamallia

62 %

Markkinoille uuden tai alalla ei vielä laajasti käytössä olevan ratkaisun hankinnoista sisälsi teknistä- tai markkinavuoropuhelua

KEINO



TKI-hankintapolku

Hankintaopas tutkimus-, kehitys- ja innovaatiohankkeille

Hyödyllisiä linkkejä

- [Hilma - Etusivu \(hankintailmoitukset.fi\)](https://hankintailmoitukset.fi)
 - Hilma on julkisten hankintojen palvelu, jossa julkisen sektorin ostajat voivat kilpailuttaa hankintojaan sekä **ilmoittaa tulevista hankinnoistaan**, käynnissä olevista kilpailutuksistaan ja päättyneiden kilpailutustensa tuloksista.
- [Hankintakeino.fi](https://hankintakeino.fi)
- [TKI-hankintapolku-opas-2023.pdf \(hankintakeino.fi\)](https://hankintakeino.fi/TKI-hankintapolku-opas-2023.pdf)
- [Hankinta-Suomi - Valtiovarainministeriö \(vm.fi\)](https://vm.fi)
 - Kansallinen hankintastrategia julkiselle sektorille
- [Julkisten hankintojen käsikirja 2023 - Valto \(valtioneuvosto.fi\)](https://valtioneuvosto.fi)

Hankintaesimerkit

KEINOn verkkopalveluun on koottu yli 110 erilaista esimerkkiä kestävien ja innovatiivisten hankintojen johtamisesta ja toteuttamisesta.

hankintakeino.fi |
[Hankintaesimerkit](#)

Kvanttietietokoneen hankinta – Case VTT

TAUSTATIEDOT

Hankkija
Teknologian tutkimuskeskus VTT Oy

Hankinnan kohde
Kvanttietietokoneen kehitys ja toimitus

Hankinnan arvo
20 miljoonaa euroa

Hankinnan tavoite
Hankinnan tavoitteena oli muodostaa innovaatiokumppanus kvanttietietokoneen kehittämiseksi ja toimittamiseksi.

Hankintaar
VTT:n asiantuntijapalvelut



Sosiaalipalveluiden avoimen sopimusjärjestelyn mallin hyödyntäminen asumispalveluiden hankinnassa – Case Pohjois-Satakunnan peruspalvelukuntayhtymä

TAUSTATIEDOT

Hankkija
Pohjois-Satakunnan peruspalvelukuntayhtymä

Hankinnan kohde
Kehitysvammaisten, vammaispalvelulain ja sosiaalihuoltolain mukaiset asumispalvelut

Hankinnan arvo
Arvo ilman alv:tä 4 800 000,00 €

Hankinnan tavoite
Asiakkaalla ei aikaisemmin ollut asiakaskohtaisia sopimuksia, joten pyrimme selkeyttämään hankintaa ja tarjoamaan asiakkaille parempia palveluita, jolloin syntyi uusi palveluluokka kyseiseen kilpailutukseen.



Forssan seudun lähi- ja luomuruoan dynaaminen hankintajärjestelmä – Case Forssan Yrityskehitys Oy

TAUSTATIEDOT

Forssan Yrityskehitys Oy tarjoaa ostoaalustan. Ostajana ovat hankintarenkaan hankintayksiköt.

Kyseessä on yhteishankinta, jossa Forssan Yrityskehitys Oy koordinoi dynaamisen hankintajärjestelmän perustamisen ja hallinnoinnin, ja jota muut yhteishankintaan kuuluvat hankintayksiköt voivat hyödyntää hankkiessaan elintarvikkeita.



Hankinnan kohde
Elintarvikkeiden hankinta avoimen sopimuksella

IoT-järjestelmän ja ulkovalaistuksen ohjausjärjestelmän hankinta – Case Tampereen kaupunki

TAUSTATIEDOT

Hankkija
Tampereen kaupunki, kaupunkiympäristön palvelualue

Hankinnan kohde
IoT-alustan, ulkovalaistuksen ohjausjärjestelmän ja kaupunkiympäristön tilannekuvasektorin hankinta

Hankinnan arvo
Noin 4 000 000 euroa



KEINO

Kestävien & innovatiivisten
julkisten hankintojen
verkostomainen osaamiskeskus

Kiitos mielenkiinnostanne!



[@hankintakeino](https://twitter.com/hankintakeino)



[@keino-osaamiskeskus](https://www.linkedin.com/company/keino-osaamiskeskus)



[@hankintakeino](https://www.youtube.com/channel/UC...)



hankintakeino.fi

EKONOMIT
MER

Yritysten innovatiiviset ratkaisut ja tehokas julkisten varojen käyttö

Ted Apter
Elinkeinopolitiikan erityisasiantuntija

Webinaari
24.1.2024



Miksi on syytä tehdä nykyistä enemmän innovatiivisia hankintoja?

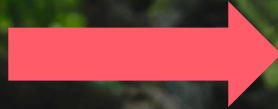
Ratkotaanko yhteisiä ongelmia, jotta
kaikkien hyvinvointia voidaan lisätä



MITÄ JUURI NYT TAPAHTUU?!?

Moni trendi puoltaa innovatiivisten hankintojen tarvetta

- Maailmassa yhä vakavampia ratkottavia ongelmia: ilmastokriisi, luontokato
- Ollaan mahdollisesti siirrytty inflatorisempaan aikakauteen
- Euroopan rauhanosinko on menetetty
- Eurooppa vanhenee
- Euroopan julkistaloudet velkaantuvat



Millaisia tavoitteita on asetettu?

- Suomi hiilineutraaliksi vuoteen 2035 mennessä ja EU vuoteen 2050 mennessä
- T&K –menot nostetaan 4% / BKT
- Hallitusohjelmassa tarkoitus uudistaa hankintalakia
- Kasvun taipaleelle laajalti vahvaa kiinnostusta, kuten myös tuottavuuskasvulle
- Kasvavaa tarvetta synnyttää fiksuilla ratkaisuilla yrityksille markkinoita
- EU:ssa käytetään vuosittain 2 000 miljardia euroa julkisiin hankintoihin
- → MASSIIVINEN MÄÄRÄ SYITÄ TEHDÄ ASIOITA TOISIN KUIN AIKAISEMMIN

Työ- ja elinkeinoministeriö ja Kilpailu- ja kuluttajavirasto tiedottavat

Työ- ja elinkeinoministeriö käynnistää työn julkisten hankintojen tehostamiseksi

työ- ja elinkeinoministeriö

19.1.2024 10.00 TIEDOTE



Työ- ja elinkeinoministeriö on käynnistänyt valmistelutyön, jonka tavoitteena on tehostaa ja tuoda kustannussäästöjä julkisiin hankintoihin. Näistä on useita kirjauksia pääministeri Petteri Orpon hallituksen hallitusohjelmassa.

Osana hallitusohjelman täytäntöönpanoa Kilpailu- ja kuluttajavirasto (KKV) selvittää työ- ja elinkeinoministeriön toimeksiannosta sidosyksiköiden käytön yleisyyttä, käytötapoja ja käyttötarkoituksia. Kaksivaiheisen selvitystyön ensimmäinen osa eli markkinakartoitus, on valmistunut.

Selvitystyön toinen osa, jossa arvioidaan hallitusohjelman sidosyksikköjen vähimmäisomistusosuutta koskevan kirjauksen vaikutuksia, valmistuu kevään aikana. Selvitystyö antaa työ- ja elinkeinoministeriölle tarvittavaa taustatietoa asioiden jatkovalmistelua varten.

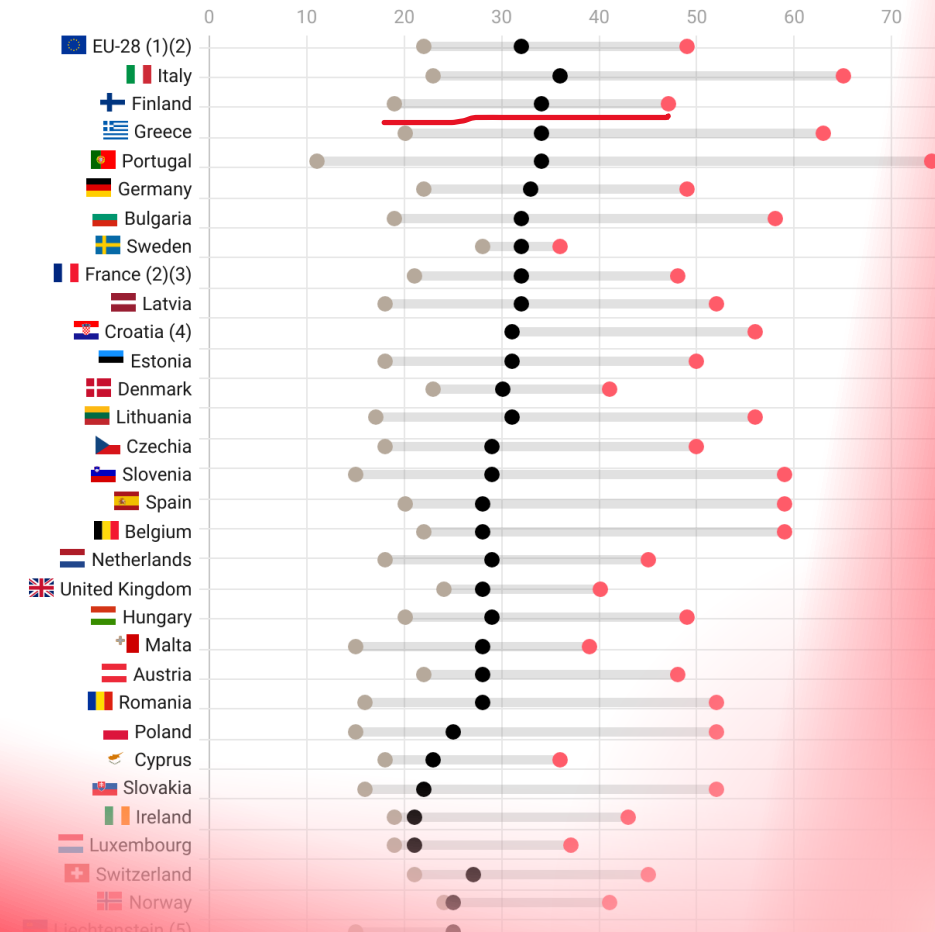
Väki vanhenee

- Koko Eurooppa vanhenee
- Valtava vaikutus sosiaali- ja terveysmenoihin, eläkekuluihin, vanhushuoltomenoihin
- -> tarve tehostaa julkistaloutta, vahvistaa talouskasvua ja edistää uudenlaisia toimintamalleja
- <https://datawrapper.dwcdn.net/BfQgp/1/>

People are getting older

Old-age dependency ratio, 1990, 2018 and 2050 (%)

● 1990 ● 2018 ● 2050



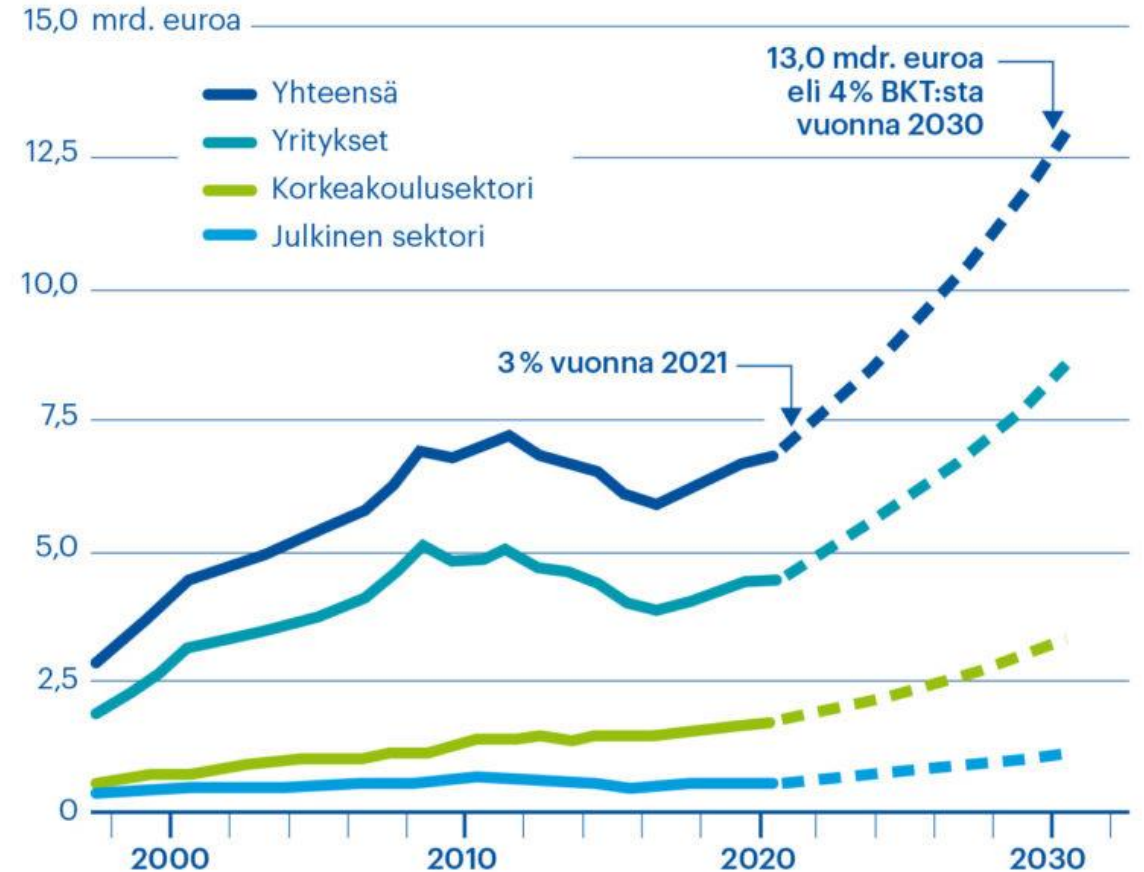
Suomen talouspolitiikan iso kuva



TKI-panostukset

Suomen suurin mahdollisuus?

Investoinnit tutkimus- ja kehittämistoimintaan, käyvin hinnoin





Luodaan kysyntää ja markkinoita paremmille ratkaisuille!

Sanotaan kyllä yritysten kasvulle ja
kestävämmälle julkistaloudelle!

VIVUTETAAN YRITYSTEN T&K-TOIMINTAA

KASVURATAS PYÖRIMÄÄN!

**JULKISET HANKINNAT
EDISTÄVÄT ETENKIN
PIENEMPIEN YRITYSTEN
INNOVATIIVISTA LIIKETOIMINTAA**

**JULKISEN SEKTORIN KORKEAN
TEKNOLOGIAN OSTOT
LISÄÄVÄT YRITYSTEN
T&K PANOSTUKSIA**

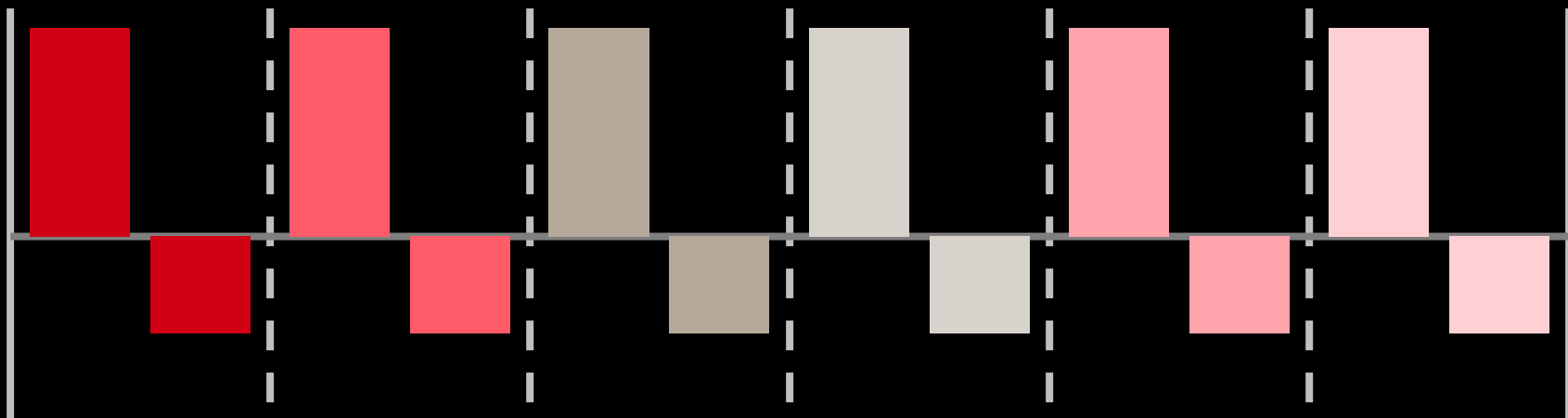


**KILPAILUTETUT T&K HANKINNAT
LISÄÄVÄT YRITYSTEN
T&K INVESTOINTEJA**

**INNOVATIIVISILLA HANKINNOILLA
POSITIIVINEN NETTOVAIKUTUS
YRITYSTEN
INNOVAATIOTOIMINTAAN
RIIPPUMATTA MUISTA TOIMISTA**

HYÖTYJÄ INNOVATIIVISISTA HANKINNOISTA

RYHDY KASVUAGENTIKSI!



**RATKOTAAN
AIKAMME SUURIA
HAASTEITA**



**PAREMPI
LAATU JA
VAIKUTTAVUUS**



**EDELLÄKÄVIJYYTTÄ
SUOMEEN**



**LISÄÄ
TALOUSKASVUA
-> pk-yritykset!**



**REFERENSSEJÄ
YRITYKSILLE**



**PARHAAT
ONGELMIEN
RATKOJAT**



Innovatiivisten julkisten hankintojen myönteisiä vaikutuksia

KESTÄVÄ KASVU

YHTEISKUNNALLE

Ratkaisuja sosiaalisiin, ilmasto- ja taloudellisiin haasteisiin.



UUDISTUMINEN

KUNNALLE/VALTIOLLE

Palvelujen uudistaminen tuo kustannustehokkuutta ja kasvattaa kuntalaisten tyytyväisyyttä.



LIIKETOIMINTA

YRITYKSILLE

Uusien ratkaisujen hankinta luo kannusteita ja liiketoimintaa



ELÄMÄNLAATU

YKSILÖILLE

Yksilön tarpeisiin vastaavia palveluja ja ratkaisuja.

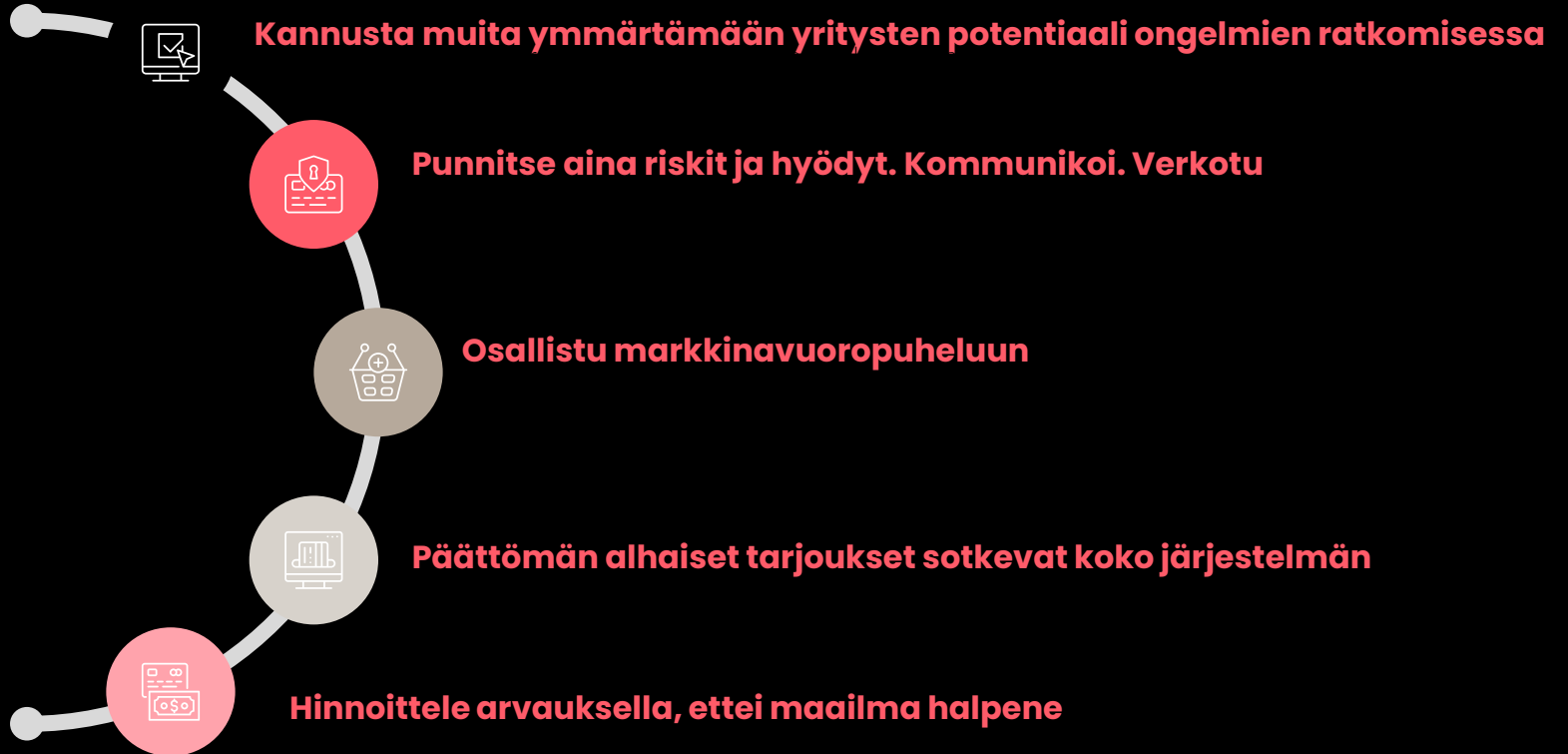


47 mrd.

Julkisten hankintojen kokonaissumma (per vuosi)
31 mrd. ostoja yrityksiltä

Mikä yrittäjillä on mielessä?

JULKISET HANKINNAT



Mahdollistetaan kasvua innovatiivisilla hankinnoilla

Riskienhallinta

- Johdon tuki
- Toimintakulttuuri, joka hyväksyy hallitut riskit
- Pilotit
- Elinkaariajattelu
- Tulosperusteiset rahoitussopimukset (SIB)
- Vaiheistetun etenemisen mallit

Osaaminen ja vuorovaikutus

- Viestitään omista tarpeista markkinoille
- Riittävästi aikaa markkinavuoropuhelulle
- Loppukäyttäjien osallistaminen hankinnan suunnitteluun
- EU:n ja muiden tahojen hyödyntäminen hankinnan valmisteluosaamisen vahvistamiseksi

Kannustavuus

- Immateriaalioikeudet
- Sopimusehdot
- Vakuutusehdot
- Sopimuskauden pituus
- Skaalautuvan tuotteen kehittämismahdollisuus

Kokonaisajattelu

- Hankintojen strateginen suunnittelu ja johtaminen
- Kunnan tai alueen strateginen kehittäminen vs. yksittäinen kilpailutus
- Ratkaisuihin avoimet rajapinnat

Lisää liikkumatilaa

Lisää innovatiivisia hankintoja



Ted Apter



ted.apter@ekonomit.fi



0400 602439



[linkedin.com/in/tedapter/](https://www.linkedin.com/in/tedapter/)



twitter.com/TedApter

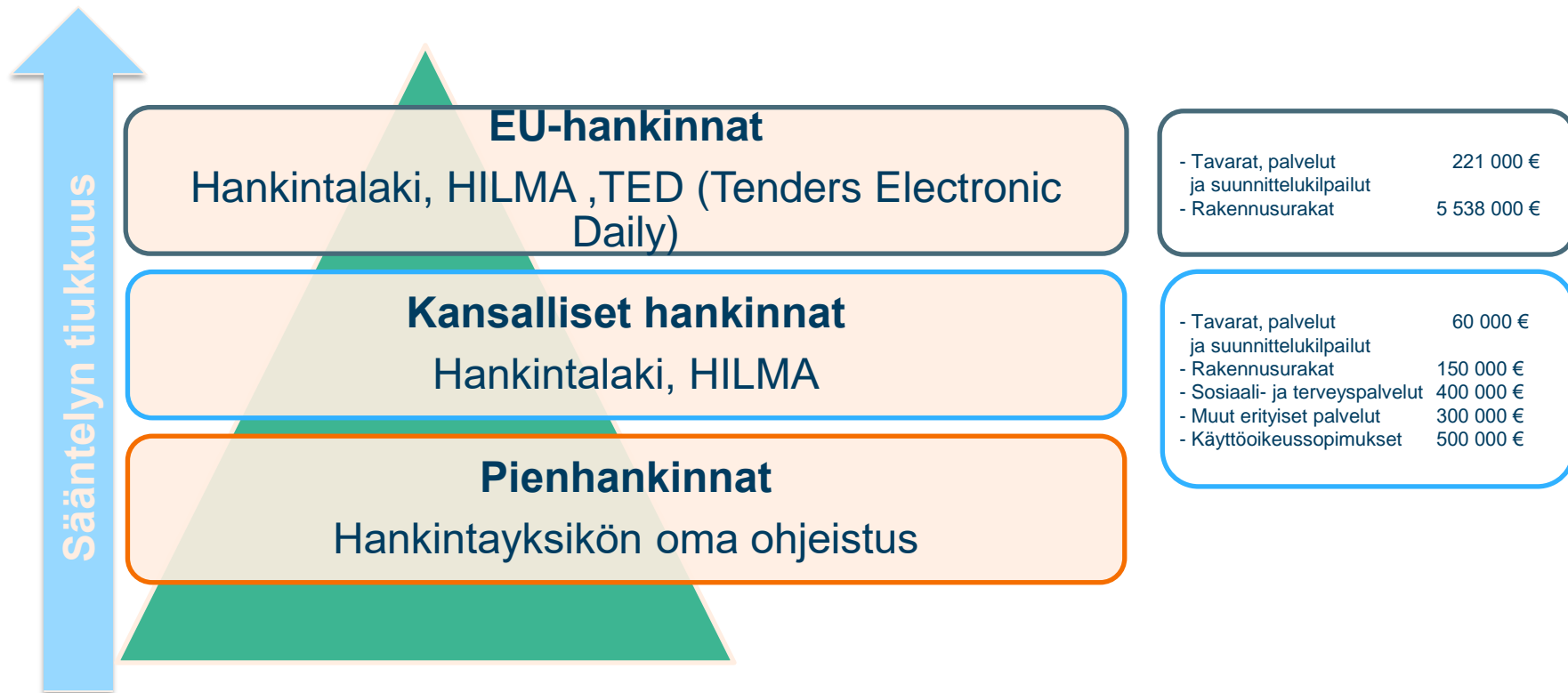
KEINO x Ekonomit: Julkisten hankkijoiden ja yritysten yhteistyö innovaatioissa

Pentti Komssi

24.1.2024

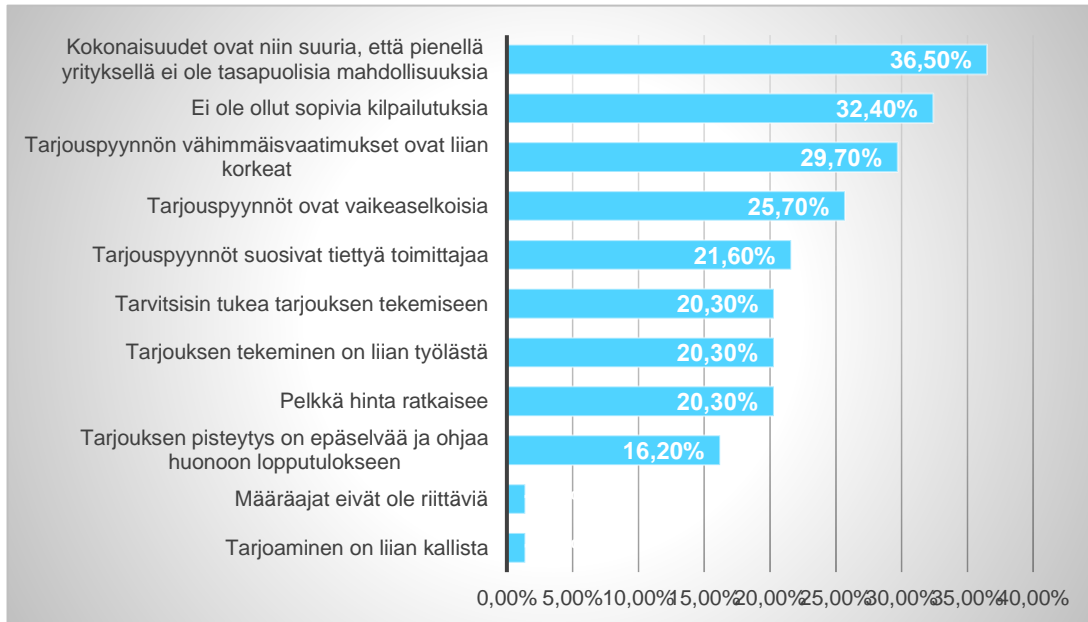
JULKISTEN HANKINTOJEN JAOTTELU

KEINO

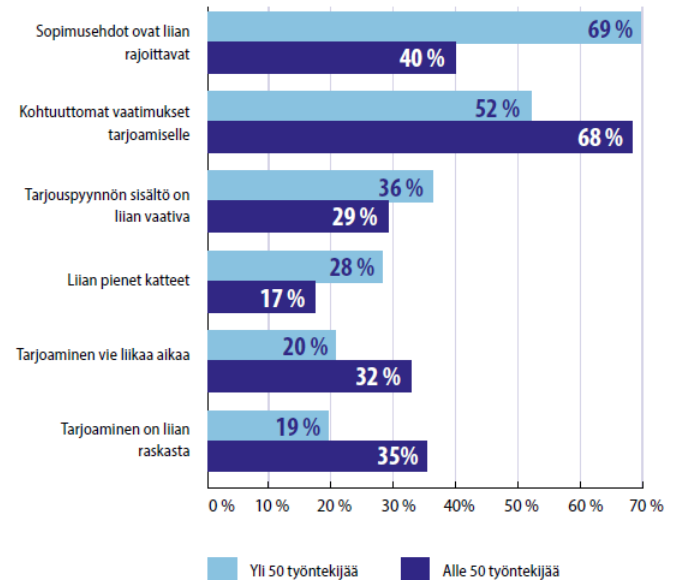


Suurimmat esteet tarjouksen jättämiselle

Yrittäjät pääkaupunkiseutu



Koko Suomi JHNY



Hankintojen pullonkauloja

Tarjouspyynnön sisällöstä ja sopimusehdoista voi neuvotella vain ennen sen julkaisua

- Kohtuuttomat vaatimukset tarjoamiselle
- Kovat sopimusehdot
- Tarjouspyynnön sisältö on liian vaativa
- Tarjouksen tekeminen on liian työlästä

Julkinen hankintaprosessi



- Suhteiden rakentaminen
- Tiedonhankinta
- Myynti

Pienten yritysten pärjääminen



By Frits Ahlefeldt

- ❑ Helsingin toimittajista on merkittävä osa mikro- ja pienyrittäjiä
 - ❑ Hankintastrategian ohjaus
- ❑ On erilaisia menetelmiä miten pienetkin yritykset pääsevät isoihinkin kilpailutuksiin
- ❑ Kaupungeilla on erilaisia ohjelmia millä tuetaan innovaatioiden käyttöönottoa ja pääsyä kaupungeille.
 - ❑ Oinride ja Masinotek
- ❑ Yhteydenpito hankintayksikköön



Kuinka myyn innovaationi hankintayksikölle?

Myydäksesi innovaationi hankintayksikölle, voit seurata näitä askelia:

- 1. Tutustu Hankintayksikköön ja Sen Tarpeisiin:** Selvitä, millainen organisaatio hankintayksikkö on, mitä palveluita tai tuotteita se yleisesti hankkii ja mikä voisi olla heidän tarpeensa tai ongelma, jonka innovaationi ratkaisee.
- 2. Sovella Innovatiosi Heidän Tarpeisiinsa:** Mieti, miten innovaationi vastaa hankintayksikön tarpeisiin. Ole valmis muokkaamaan tai soveltamaan innovaationi heidän erityistarpeidensa mukaan.
- 3. Rakenna Vahva Liiketoimintasuunnitelma:** Varmista, että sinulla on selkeä ja vakuuttava liiketoimintasuunnitelma, joka osoittaa innovaationi hyödyt, kustannustehokkuuden ja mahdolliset tuotot tai säästöt hankintayksikölle.
- 4. Ota Yhteyttä Oikeisiin Ihmisiin:** Selvitä, kenen kanssa organisaatiossa kannattaa keskustella. Tämä voi olla hankinnasta vastaava henkilö, päätöksentekijä tai jopa yksikön johtaja.
- 5. Esitä Innovatiosi Selkeästi ja Vakuuttavasti:** Kun olet saanut tilaisuuden esitellä innovaationi, varmista, että esityksesi on selkeä, ammattimainen ja vakuuttava. Käytä havainnollistavia esimerkkejä ja todisteita innovaationi tehokkuudesta.
- 6. Neuvottele ja Tee Sopimus:** Ole valmis neuvottelemaan ehdot ja tekemään sopimus. Muista, että julkiset hankinnat voivat olla kilpailutettuja, ja sinun tulee ehkä osallistua tarjouskilpailuun.
- 7. Seuraa Lainsäädäntöä ja Sääntelyä:** Varmista, että ymmärrät hankintojen lainsäädännön ja sääntelyn, etenkin julkisen sektorin osalta. Tämä voi sisältää kilpailutusprosessit ja vaatimukset toimittajille.
- 8. Pysy Yhteydessä ja Anna Jatkuvaa Tukea:** Hankintapäätöksen jälkeen pysy yhteydessä asiakkaaseen ja tarjoa jatkuvaa tukea ja palveluita, jotta luot pitkäaikaisen ja tuottoisan suhteen.

Muista, että innovaation myyminen hankintayksikölle voi vaatia kärsivällisyyttä ja sinnikkyyttä, mutta perusteellinen valmistautuminen ja ammattimainen lähestymistapa lisäävät mahdollisuksiasi menestykseen.



Pentti Komssi
Tel 044 343 2045

Email pentti.komssi@yrittajat.fi

<https://www.hankintakeino.fi/fi/palvelut/muutosagentit>



KEINO x Ekonomit: Innovaatiosta hankintaan – pienet yritykset ❤️ julkiset hankinnat

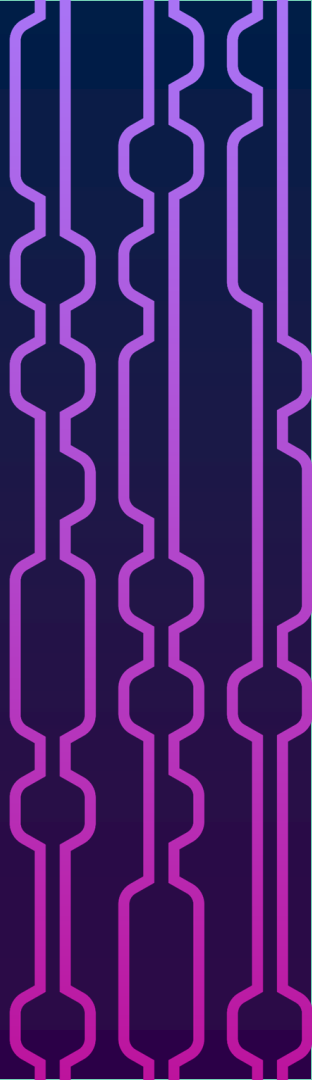
Millaisia mahdollisuuksia julkisen sektorin innovatiiviset hankinnat antavat yrityksille

24.1.2024

Samuli Soini / Alfame Systems Oy

Agenda

1. Alfamen tarina & miksi julkishallinnolle myyminen on ollut meille tärkeää
2. Miten Alfame pienenä yrityksenä pääsi mukaan tarjouskilpailuihin
3. Millaisia mahdollisuuksia julkisen sektorin innovatiiviset hankinnat antavat yrityksille
4. Motivaatiota ensimmäisen tarjouksen tekemiseen



Vaikutukset Alfamen liiketoimintaan

- Taloustiedot
 - Liikevaihto ja kannattavuus
 - 2020 – 2023 4M€ -> 11M€
 - Liiketoiminta on pysynyt kannattavana koko ajan
 - Alueellinen vaikutus
 - Uudet toimipisteet Rovaniemi, Turku, Jyväskylä, Oulu
 - Työntekijät
 - Lukumäärä kasvanut 40 -> 130
 - Työntekijätyytyväisyys koko ajan hyvällä tasolla
- Taloudelliset näkymät tulevaisuudessa
 - Pitkät projektit - maksut tulevat aina ajallaan, kantaa vaikeiden aikojen yli
 - Mahdollistaja: voi kehittää liiketoimintaa näiden projektien turvin
 - Voittava kumppaniverkosto
 - Ponnahduslauta kansainvälistymiseen

Miten pääseen mukaan?

- Ennen ensimmäistä tarjousta
 - Etsi se joka tietää enemmän – älä lyö päätä seinään yksin
 - Käy yksi hyvä kurssi (Kauppakamari, PTCServices, YritysAkademia, Suomen Yrittäjät)
 - Hae itselle sopivat kilpailutukset Hilmasta (hankintailmoitukset.fi), selvitä mitä vaatimuksia kilpailutuksissa on ja valmistaudu tarjoamaan
- Valmistaudu tarjoukseen
 - Tee tunnukset tarjouspalvelu.fi –palveluun ja opettele miten tarjous syötetään
 - Muista ihana byrokratia – kun noudatat ohjeita, mikään ei voi mennä pieleen
 - Jos omat resurssit tai taidot eivät riitä, tarjoa toisen yrityksen kanssa
- Jotta seuraava kerta olisi helpompi
 - Tee ohje miten tarjous lähetettiin oikein
 - Laita tehdyt dokumentit talteen ja tee niistä runko jota hyödynnät seuraavilla kerroilla
 - Tee arvio miksi voitit tai hävisit ensimmäisen kilpailutuksen ja paranna sen pohjalta seuraavaa tarjousta
- Älä unohda perusmyyntityötä
 - Prospektoi sopivia hankintayksiköitä
 - Sovi tapaamiset hankintayksiköiden kanssa, vaikka et voi myydä suoraan niin vaikuttaminen ja tiedon kerääminen on sallittua
 - Varmista että potentiaaliset hankkijat tuntevat sinut ja tuotteesi/palvelusi

Varmista että voittaminen ei ole pahin skenaario

Innovatiivisten hankintojen mahdollisuudet yrityksille

- Lähtökohtaisesti hankintayksikölle on sitä parempi mitä enemmän tarjouskilpailuun tulee tarjouksia
 - Tutkimuskin toteaa että mitä enemmän kilpailua, sitä parempi laatu ja hinta
 - Hankintalaki mielletään jäykäksi mutta sitä se ei ole, sen sisällä pystyy kilpailuttamaan hyvin
 - Hankintayksiköllä ei kuitenkaan välttämättä ole tarkkaa tietoa juuri sinun tuotteestasi / palvelustasi tai että miten sitä pitäisi laadullisesti arvioida
- Eli sovi tapaaminen hankintayksiköiden kanssa ja kerro miten juuri teidän tuote / palvelu toimii ja anna siten hankintayksikölle mahdollisuus kilpailuttaa oikein

Miksi julkishallinnolle myyminen pitäisi kiinnostaa - eurot

“Valtio teki julkisia ict-hankintoja jälleen ennätysellisellä summalla vuonna 2022. Hankintayksiköt eli ministeriöt, virastot ja laitokset käyttivät yhteensä 1 160,8 miljoonaa euroa ict-palveluiden ja -laitteiden hankintaan, mikä on lähes 88 miljoonaa euroa eli 8,2 prosenttia edellisvuotta enemmän.”

Eli 5,2 miljoonaa euroa jaossa jokaisena työpäivänä ilman yhtään puhelua tai tapaamista.

Paljonko tulee B2B puolelta?

Miksi julkishallinnolle myyminen pitäisi kiinnostaa – kilpailua ei juurikaan ole

“Tilastokeskuksen Yritysten rakenne- ja tilinpäätöstilaston mukaan Suomessa oli 2021 ICT-alan yrityksiä yhteensä 9653.”

Yli 21% IT-palveluiden kilpailutuksissa oli vain yksi tarjoaja mukana.

Eli kilpailu on pääsosan B2B-puolella?

ALFAME

Kiitos!





KEINO

PANEELIKESKUSTELU

Ted Apter, Suomen Ekonomit

Pentti Komssi, Suomen Yrittäjät/ KEINO-osaamiskeskuksen muutosagentti

Samuli Soini, Alfame Systems Oy

Puheenjohtajana **Ville Valovirta**, VTT Oy/KEINO-osaamiskeskus