

Sanniminni Sakari

# TekesHack

Hackathon osana julkista kilpailutusta

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Tradenomi (ylempi AMK)

Hankintatoimen koulutusohjelma

Opinnäytetyö

27.11.2017

Tekijä(t) Otsikko	Sanniminni Sakari TekesHack – Hackathon osana julkista kilpailutusta
Sivumäärä Aika	42 sivua + 4 liitettä 27.11.2017
Tutkinto	Tradenomi (ylempi AMK)
Koulutusohjelma	Hankintatoimi
Suuntautumisvaihtoehto	
Ohjaaja(t)	hankintapäällikkö Eriika Autio (Tekes) lehtori Esa Väänänen
<p>Innovaatorahoituskeskus Tekesin kehityshankkeessa tarkasteltiin hackathon-tapahtuman sisällyttämistä osaksi julkista kilpailutusprosessia. Hankinnan kohteena oli TekesMatch-sovellus, jonka tarkoituksena on tuoda yhteen innovaatioympäristön eri toimijat. Syksyllä 2016 järjestetty TekesHack oli Suomen ensimmäinen julkiseen kilpailutukseen suoraan liitetty hackathon. Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää, mitä hankintamenettelyä tulisi käyttää, kun halutaan hackathon osaksi julkista kilpailutusta. Lisäksi haluttiin tarkastella, mikä tekee hankinnasta innovatiivisen.</p> <p>Tutkimus tehtiin laadullisena toimintatutkimuksena. Tutkimuksen tietoperusta koostui innovatiivisista hankinnoista, hankintalain mukaisista hankintamenettelyistä, hackathonista innovaatioiden synnyttäjänä sekä innovaatiojohtamisesta. Tutkimusmenetelminä käytettiin osallistuvaa havainnointia, keskusteluita hankinta-asiantuntijoiden kanssa sekä hackathonin osallistujille teetettyä palautekyselyä.</p> <p>Tutkimuksen tuloksena voitiin todeta, että hankintamenettelyksi valittu suunnittelukilpailu sopii hallinnollisesti kevyenä ja vähiten säädeltyinä hyvin hackathoniin yhdistettäväksi ja voi osaltaan edistää pienten toimijoiden osallistumista hankintakilpailuihin. Näyttää myös siltä, että tällä uudella innovatiivisella tavalla hankkia, olisi onnistuttu löytämään ratkaisut niihin haasteisiin, joita sille oli annettu. Johtopäätöksenä todettiin, että ei ole vain yhtä hankintamenettelyä, joka sopisi käytettäväksi yhdessä hackathonin kanssa. Tekesin hankintaprosessissa käytettyä mallia voi soveltaa luovasti hankinnan kohteesta riippuen.</p>	
Avainsanat	julkinen hankinta, hackathon, innovaatio

Author(s) Title	Sanniminni Sakari Tekes – Hackathon as a part of a public procurement
Number of Pages Date	42 pages + 4 appendices 27 November 2017
Degree	Master of Business Administration
Degree Programme	Master's Degree Programme in Supply Chain Management
Specialisation option	
Instructor(s)	Eriika Autio, Procurement manager (Tekes) Esa Väänänen, Senior Lecturer
<p>The present thesis focuses on innovative public procurement. In the project of Tekes, the Finnish Funding Agency for Innovation, hackathon was used as a part of a public procurement for the first time in Finland. TekesHack event was held in September 2016. The object of the procurement was a TekesMatch tool which is meant to link together the actors of the innovation field. The purpose of this study was to find out which procurement procedure to use when using a hackathon as a part of the public procurement. In addition, the thesis studied what is needed to make procurement innovative.</p> <p>The study was made as qualitative action research. The theoretical framework included innovative procurement, procurement procedures, hackathon as a creator of innovation and innovation management. As methods, participative observation, discussions with procurement experts as well as a survey for the participants of the hackathon were used.</p> <p>As a result it can be said that the design contest that was chosen as a procurement procedure was suitable to be combined with a hackathon as it is administratively light and least regulated, thus possibly promoting participation of the smaller actors to the public tendering. It seems that this new innovative way of procurement would have achieved the given goals. As a conclusion it can be noted that there is not just one suitable procedure to be combined with a hackathon. The model used in TekesMatch project can be adjusted depending on the object of the procurement.</p>	
Keywords	public procurement, hackathon, innovation

## Sisällys

1	Johdanto	1
2	Innovaatorahoituskeskus Tekes	2
3	Tutkimusongelma	3
3.1	Tutkimuksen tavoitteet	3
3.2	Tutkimuskysymykset	4
3.3	Mittarit	5
4	Tutkimusstrategia ja menetelmät	7
4.1	Kehityshanke toimintatutkimuksena	7
4.2	Palautekysely osallistujille	9
4.3	Toimintatutkimuksellisen kehityshankkeen validiteetti, reliabiliteetti ja verifiointi	10
5	Tutkimuksen tietoperusta	12
5.1	Tietoperustan keskeiset osat	12
5.2	Innovatiiviset hankinnat	12
5.3	Hankintalaki ja käytettävissä olevat menettelyt	16
5.3.1	Laki julkisista hankinnoista	16
5.3.2	Neuvottelumenettelyn käyttäminen julkisissa hankinnoissa	17
5.3.3	Esikaupallinen hankinta	19
5.3.4	Suunnittelukilpailu	20
5.3.5	Kilpailullinen neuvottelumenettely innovatiivisissa hankinnoissa	21
5.4	Hackathon innovaatioiden synnyttäjänä	22
5.5	Innovaatioiden johtaminen	23
6	Projektin toteutus	26
6.1	Hankintapäätös ja aikataulu	26
6.2	TekesHackin suunnitteluvaihe	28
6.3	Suunnittelukilpailu ja neuvotteluvaihe	29
6.4	TekesMatch-työkalun yhteiskehittely ja pilotointi	32
6.5	Osallistujien palaute	33
7	Tulokset	34
8	Yhteenveto ja johtopäätökset	36

Liitteet

Liite 1. Tampereen kaupungin hankintaprosessi

Liite 2. Palautekyselylomake

Liite 3. Suunnittelukilpailun kutsu

Liite 4. Suunnittelukilpailun päätös

## 1 Johdanto

Tämän Innovaatorahoituskeskus Tekesille tehdyn tutkimuksen kohteena on hankinta-prosessi, jonka konkreettinen tuotos tulee olemaan TekesMatch-sovellus. Tarkoituksena on luoda työkalu, jonka avulla niin pienet ja suuret yritykset, startup-yritykset ja sijoittajat sekä toisaalta yritykset ja tutkimusryhmät löytävät toisensa. TekesMatchin kaltaiselle työkalulle koetaan olevan tarve, sillä kumppaneiden löytäminen innovaatiohankkeisiin ja liiketoimintaan ei ole helppoa. Tekesissä syntyi idea, että samaan tapaan kuin esimerkiksi Facebook yhdistää ystäviä, LinkedIn ammatillisia kontakteja ja Tinder pareja, niin miksei kannattaisi luoda verkottumistyökalua, joka yhdistää innovaatiotoimintaa ja -toimijoita. Suhteiden tulisi hyödyttää molempien osapuolien innovaatio- ja liiketoimintaa. Uuden sovelluksen tulisikin olla helppokäyttöinen, intuitiivinen ja interaktiivinen sekä palvella kaikkien eri käyttäjäryhmien tarpeita. (Tekes Tinder 2016/Kajala.)

TekesMatch-työkalun hankinta haluttiin tehdä uudella innovatiivisella tavalla yhdistäen hackathon-tapahtuma julkiseen kilpailutukseen. Hackathon on tiukan, ja kenties alkuperäisen, määritelmän mukaisesti muutaman päivän mittainen tapahtuma, jossa ohjelmoijat kehittelevät ideoita annetun teeman pohjalta yleensä avointa dataa hyödyntäen (Techopedia). Tämän tutkimuksen tarkoitus on selvittää, miten hackathon sopii käytettäväksi osana julkista hankintaprosessia. Työssä tarkastellaan, mikä tekee hankinnasta innovatiivisen ja sivutaan myös uuden hankintalain mahdollisia vaikutuksia.

Tutkimuksessa keskitytään tarkastelemaan TekesMatchin hankintaprosessia ja erityisesti julkisen kilpailutuksen järjestämistä. Tavoitteena on kehittää mallia innovatiivisille julkisille hankinnoille. TekesHack-tapahtuma oli Suomen ensimmäinen hackathon, joka on suoraan osa julkista kilpailutusta. Työssä pohditaan hankinnan suunnittelun ja hankintamenettelyn vaikutusta onnistuneeseen toteutukseen ja lopputuotokseen.

Oman kiinnostukseni ja valtiotieteilijätaustani takia halusin tehdä opinnäytetyöni innovatiivisiin julkisiin hankintoihin liittyen, ja innovaatorahoituskeskus Tekesistä löytyi sopeva ajankohtainen ja mielenkiintoinen projekti, johon pääsin mukaan. Tekes toimii työ- ja elinkeinoministeriön alaisuudessa, ja sen tavoitteena on luoda verkostoja innovaatioille tarjoamalla niin rahoitusta kuin asiantuntijapalveluita yrityksille, tutkimuslaitoksille, korkeakouluille ja kuntasektorille (Tekesin yleisesittely).

## 2 Innovaatorahoituskeskus Tekes

Innovaatorahoituskeskus Tekes on Työ- ja elinkeinoministeriön alaisuudessa toimiva julkinen organisaatio, jonka tavoitteena on luoda verkostoja innovaatioille tarjoamalla niin rahoitusta kuin asiantuntijapalveluita yrityksille, tutkimuslaitoksille, korkeakouluille ja kuntasektorille. Tekesin vuosittainen budjetti on noin 550 miljoonaa euroa ja henkilöstöä sillä on noin 400, joista 90 paikallisissa ELY-keskuksissa. (Tekesin yleisesittely.)



Kuvio 1. Tunnuslukuja Tekesin vaikuttavuudesta (Tunnuslukuja Tekesin rahoituksesta ja vaikuttavuudesta 2016).

Tekesin strategisiksi tavoitteiksi on asetettu innovaatiovetoisen viennin kasvu ja houkuttelevan innovaatioympäristön luominen (Tekesin tilinpäätös 2015, 2). Tavoitteeksi oli vuodelle 2015 määritelty Suomen saaminen yhdeksi maailman parhaista innovaatioympäristöistä (mt., 5). Voidaan sanoa, että Suomessa on hyvä innovaatioympäristö, joka koostuu osaamisesta, yhteistyöstä yritysten sekä korkeakoulujen ja tutkimuslaitosten välillä, hyvät verkostot sekä toimiva infrastruktuuri. Tavoitteena on kuitenkin kehittää sitä kansainvälisesti entistä houkuttelevammaksi. (Mt., 11.) Kuten kuviosta 1. nähdään, Tekesin rahoituksella on ollut merkittävä rooli suomalaisen innovaatiokentän aktivoijana.

Tekes toimii julkisella rahoituksella ja kuuluu siis hankintalain piiriin. Tekesin omat hankinnat olivat vuonna 2015 noin 13,5 miljoonaa euroa, joista 6,4 miljoonaa euroa oli palveluhankintoja. Hankintalain mukaisia yli 30 000 euron hankintoja tehtiin noin 20 kappaletta, joissa neuvottelumenetelmää käytettiin kolmeen. Lisäksi alle 30 000 euron pientankintakilpailutuksia tehtiin noin kymmenen ja suoraankintoja noin 35 kappaletta. Tekes ei ole aiemmin käyttänyt hackathonia kilpailutuksen osana tai esivaiheissa.

### 3 Tutkimusongelma

#### 3.1 Tutkimuksen tavoitteet

Tämä tutkimus liittyy hankintaprosessiin, jonka tuotoksena tulee olemaan sovellus, TekesMatch. Koska Tekesin tehtävänä on tukea innovaatioympäristöä Suomessa, sopii hyvin sen luonteeseen, että myös TekesMatch-työkalun hankinta päätettiin tehdä innovatiivisella tavalla ja innovatiiviseen lopputulokseen pyrkien. Prosessi ideasta valmiiseen työkaluun, pilotointiin ja käyttöönottoon on pitkä. Työkalu on tämän raportin valmistuessa sisäisessä pilotointivaiheessa. Tutkimuksen fokus onkin hankintaprosessissa, julkisessa kilpailutuksessa, jonka osana on käytetty hackathonia. Rajaus on tietoisesti tehty niin, että hankinnan varsinaisen lopputuotoksen arviointi jää tämän työn ulkopuolelle. Sen sijaan on tarkoitus arvioida TekesMatch-sovellustyökalun kilpailutuksen onnistumista ja tuoda esille niitä seikkoja, joita tulisi seuraavia vastaavia kilpailutuksia ajatellen ottaa huomioon ja kehittää. Osa seikoista on yleistettävissä kaikkiin innovatiivisiin hankintoihin, mutta erityishuomio on nimenomaan hackathon-tapahtuman onnistuneessa yhdistämisessä julkiseen kilpailutukseen.

Tarkastelun kohteena olevassa kilpailutushankkeessa tavoitteena on hankkia työkalu, sovellus, jolla innovaatiokentät toimijat voivat löytää toisensa entistä helpommin ja tehokkaammin. Hankintaprosessissa on haluttu kokeilla hackathon-tapahtuman yhdistämistä julkiseen kilpailutukseen ja luoda näin uudenlainen malli innovatiivisille julkisille hankinnoille. Tavoitteena on rakentaa käyttökelpoinen malli hackathonin yhdistämiseksi julkiseen hankintakilpailuun, tarkastella TekesMatch-hankintakilpailun onnistumista näistä lähtökohdista sekä esittää kehitysehdotuksia seuraavia vastaavia hankkeita ajatellen.



Kokonaisuuden kannalta olisi kiinnostavaa tarkastella myös lopputuotoksen eli TekesMatch-sovelluksen käytettävyyttä ja vaikuttavuutta verkostoitumisen ja innovaatiokumppanuuksien määrien lisääjänä. Lisääkö TekesMatch innovaatiokumppanuuksien määrää ja verkostoitumista käyttäjiensä välillä, kun verrataan aikaisempaan tilanteeseen? Tutkimuskysymys on kiinnostava ja relevantti hankintatoimen ja innovaatioiden näkökulmasta. Kaikki lopputuotosta koskevat kysymykset on kuitenkin jätetty tämän opinnäytetyön ulkopuolelle aikataulusyistä. Käyttäjäkokemusten saaminen ja etenkin vaikuttavuuden arviointi vaativat huomattavasti pitemmän aikajänteen kuin opinnäytetyölle oli mahdollista asettaa.

### 3.2 Tutkimuskysymykset

TekesMatchin kaltaiselle työkalulle koetaan olevan tarve, sillä kumppaneiden löytäminen innovaatiohankkeisiin ja liiketoimintaan ei ole helppoa. Tekesissä syntyi idea luoda verkottumistyökalu, joka yhdistää innovaatiotoimintaa ja -toimijoita. Suhteiden tulisi hyödyttää molempien osapuolien innovaatio- ja liiketoimintaa. Uuden sovelluksen tulisi olla helppokäyttöinen, intuitiivinen ja interaktiivinen sekä palvella kaikkien eri käyttäjäryhmien tarpeita. (Tekes Tinder 2016/Kajala.) Tavoiteltua lopputulosta ajatellen nousee esille kilpailutukseen liittyviä kysymyksiä: Miten hankinnan kohde tulisi määrittellä hankintailmoituksessa, että lopputulos vastaisi toivottua? Millaisia arviointikriteereitä asetetaan? Miten varmistetaan, että lopputulos on innovatiivinen, ja miten innovatiivisuus tässä määritellään? Edelleen, mitä tulee ottaa huomioon hankinnan kriteerejä määriteltäessä, jotta hackathon on houkutteleva osallistujille ja auttaa synnyttämään uusia innovaatioita? Miten kilpailutusprosessi olisi järjestettävä, ettei se ole hallinnollisesti liian raskas, mutta silti päästään aidosti hyödyntämään uusia innovaatioita?

Hankintaprosessin kannalta olennainen tutkimuskysymys on, miten hackathon sopii käytettäväksi osana julkista hankintaa. Miten sen saa sovitettua lainmukaiseen hankintamenettelyyn, ja mitä menettelyä tulisi käyttää? Mikä hackathonin rooli on erilaisissa hankintamenettelyissä, ja millaisia mahdollisia vaikutuksia menettelyn valinnalla voisi olla lopputulokseen?

Lopulta tutkimuskysymykset voisi tiivistää seuraavasti:

Millainen on innovatiivinen hankinta?

- Mikä tekee hankinnasta innovatiivisen?
- Mitä se vaatii hankintaprosessilta?

Miten hackathon sopii käytettäväksi osana julkista hankintaa?  
- Mitä hankintamenettelyä tulisi käyttää?

### 3.3 Mittarit

Mittareiden tulisi olla näkyviä, ja niiden tulisi vastata todellisia tavoitteita. Mittarin on oltava yksinkertainen ja helposti ymmärrettävä. Sen on oltava tavoitteiden suhteen riittävän laaja-alainen ja tasapainoinen. Mittaria tulee seurata siellä, missä tekemiseen ja tapahtumiin voidaan vaikuttaa. Mittaria tulisi myös käyttää jatkuvan kehittämisen välineenä. (Iloranta & Pajunen-Muhonen 2012, 360.)

Tekesin toimintaa pyritään arvioimaan sen vaikuttavuudella. Vaikuttavuusmalleja on kehitetty kuvaamaan Tekesin instrumenttikohtaisia tuloksia ja vaikutuksia. Vaikuttavuustiedon hyödyntämistä on myös vahvistettu Tekesin strategisessa päätöksenteossa samoin kuin vaikuttavuuden ennakoimista ja ulkoista viestintää. (Tekesin tilinpäätös 2015, 6.) Tuntuu siis luontevalta tarkastella TekesMatch-hankinnan vaikuttavuutta suhteessa sille asetettuihin tavoitteisiin. Monet mahdolliset vaikutukset tulevat kuitenkin näkymään vasta pitemmällä aikavälillä, joten tutkimuksen kannalta haasteeksi voi tulla osuvien mittareiden löytäminen niin, että tuloksia voidaan saada realistisella aikajänteellä.

Hankintaprosessin ensisijaisena tavoitteena on onnistunut lopputuote tai palvelu, mitä oltiin hankkimassa. Miten TekesMatch tulee lopulta täyttämään sille asetetut vaatimukset ja tehtävät, jää nähtäväksi. Tämän uudenlaisen hankintatavan tarkoituksena on kuitenkin myös laajemmin herätellä julkisia organisaatioita tekemään innovatiivisia hankintoja ja testata mallin toimivuutta sekä kehittää sitä edelleen TekesHackista saatujen kokemusten perusteella.

Mittareita tulisi lähteä kehittämään projektin tavoitteiden ja Tekesin yleisemmän strategian pohjalta. Pyrkimyksenä on lisätä sekä innovatiivisuutta hankinnoissa että innovaatiokumppanuuksia hankittavan työkalun avulla. Osa TekesMatch-projektin tavoitteista liittyy hankintaprosessiin ja sen pohjalta kehitettävään malliin, ja osa itse hankinnan lopputulokseen eli verkottumistyökaluun sekä sen käytettävyyteen ja toimivuuteen kumppanuuksien lisääjänä. Tässä työssä keskitytään kuitenkin hankintamalliin, sen toimivuuteen ja kehittämiseen, joten mittarit on valittu vastaamaan tutkimusongelmassa

esitettyjä kysymyksiä. Sinänsä mielenkiintoiset innovaatioverkostojen kehittymistä ja työkalun toimivuutta mittaavat mittarit on jätetty tämän tutkimuksen ulkopuolelle.

Iloranta & Pajunen-Muhonen (2012, 367) nostavat esille muuan muassa seuraavia kysymyksiä, jotka mielestäni sopivat hyvin tähän kontekstiin:

- Onko hankinta onnistunut löytämään radikaaleja vaihtoehtoisia ratkaisuja, uusia toimittajia, toimintamalleja ja innovatiivisia ideoita?
- Mitä todellisia muutoksia on saatu aikaan?
- Miten toimintatapoja on kyetty muuttamaan?
- Mitä hyötyjä on tuotettu loppuasiakkaalle?

Edellä mainitut kysymykset ovat mielestäni olennaisia hankinnan innovatiivisuutta tarkasteltaessa. Ne nostavat esille muutoksen niin toimintatapojen kuin lopputuloksen suhteen ja korostavat hyötyä ja tarvelähtöistä ratkaisua.

Yllä olevaa soveltaen voidaan projektin tavoitteiden sekä luvussa 3.2. esitettyjen tutkimuskysymysten perusteella ajatella seuraavanlaisia mittareita:

- Mitä innovatiivisille hankinnoille ominaisia piirteitä TekesMatch-hankintaprosessista voidaan löytää?
- Millaisena osallistujat ovat kokeneet hankintakilpailun, jossa on ollut mukana hackathon-vaihe?
- Onko uusi malli kiinnostava muiden julkisten organisaatioiden silmissä? Onko järjestetty tai tullaanko lähitulevaisuudessa järjestämään vastaavanlaisia kilpailutuksia?
- Onko hankinta koettu lainmukaiseksi, tai onko siitä valitettu markkinaoikeuteen?
- Millainen vaikutus kilpailun voittamisella on valitulle toimittajalle ollut?
- Onnistutaanko kilpailutuksen avulla löytämään uusi innovatiivisia ratkaisuja ja tuotteita tai palveluita?

## 4 Tutkimusstrategia ja menetelmät

### 4.1 Kehityshanke toimintatutkimuksena

Toimintatutkimusta voi pitää tutkimusstrategiana, jossa pyritään teorian ja käytännön vuorovaikutukseen. Se on sosiaalinen prosessi. Kyse ei ole niinkään menetelmästä kuin tavasta lähestyä tutkimuskohdetta. Tieto kehittyy jatkuvasti ja toimintatutkimuksessa sitä konstruoidaan jatkuvasti, jolloin prosessia voidaan pitää yhteisenä oppimiskokemuksena. (Aaltola & Syrjälä 1999, 13 - 15.) Kehityshanke, jossa kokeillaan jotain uutta, mitä ei ole tehty aiemmin, sopii siis hyvin toimintatutkimukseksi. Tarkoitus on tuottaa organisaatiolle uutta tietoa ja ymmärrystä sekä kehittää valittuja toimintoja. Tutkimuksen kohteena olevassa projektissa on tarkoitus vastata haasteeseen tehdä parempia julkisia hankintoja, tai tehdä niitä paremmin, tehokkaammin. Julkisissa hankinnoissa on kyse verorahojen käyttämisestä, jolloin tavoitteena on saada näille rahoille paras mahdollinen vastine. Sekä uudella tavalla tehdä julkisia hankintoja että hankinnan kohteena olevan TekesMatch-työkalun käytöllä on tarkoitus osaltaan parantaa Suomen kilpailukykyä ja tukea innovaatioiden syntymistä ja kaupallista hyödyntämistä.

Toimintatutkimuksen ajatuksena on jatkuva kehittyminen, reflektiivisesti etenevä prosessi, jossa uusi parempi tapa korvaa aina nykyisen (Heikkinen&Jyrkämä 1999, 45). Tälle prosessinomaiselle luonteelle on tyypillistä, että teorianmuodostus, aineiston keruu, analyysi ja jopa varsinainen tutkimustehtävä muotoutuvat joustavasti tutkimuksen edetessä (Kiviniemi 1999, 63). Voidaan myös ajatella, että ensimmäinen toteutusvaihe on vasta alkusysäys jatkuvalla kehitystyöllä (mt. 67). Tekesin projektia voidaankin pitää pilottina ja mallina koko julkiselle sektorille, josta kehitetään kuhunkin tilanteeseen sopivia variaatioita. Malli elää niin kunkin hankinnan kuin lainsäädännön mukaan.

Toimintatutkimukselle on siis tyypillistä, että tutkimusongelma elää ja täsmentyy tutkimuksen kuluessa, kun tutkittavaa ilmiötä käsitteellistetään vähitellen käytännöistä saatavan aineiston pohjalta (Kiviniemi 1999, 69 - 70). Tällainen voi aiheuttaa tutkijalle pelkoa siitä, että tutkimusongelma on liian epämääräinen tai miten tulokset ovat lopulta mitattavissa. Tämä tulee kuitenkin ymmärrettäväksi ja hyväksyttäväksi, kun osataan huomioida toimintatutkimuksen reflektiivinen ja sosiaalinen luonne. Keskustelimme sekä yhteistyötä Tekesin kanssa aloitettaessa että myöhemmin projektin edetessä useasti omasta roolistani. Toimintatutkimuksen luonne ja sen opinäytetyölle ja tekijän

roolille asettamat vaatimukset eivät olleet tuttuja ohjaajalleni Tekesissä. Pyrimme korostamaan, että kyseessä ei ole hankkeen ja kokeilun dokumentointi, vaan tutkijan roolissa pyrin toimintatutkimuksen strategian mukaisesti tekemään interventioita kyseenalaistamalla, keskustelemalla ja tuomalla oman asiantuntemukseni organisaation käytettäväksi.

Merkittävä osa tutkimusta perustuu olemassa olevaan kirjallisuuteen, havainnointiin, keskusteluihin asiantuntijoiden kanssa sekä itse hankintalain tarkasteluun ja tulkintaan siitä, miten hackathon pystytään sovittamaan osaksi julkista kilpailutusta. Kyse on siis kvalitatiivisesta tutkimuksesta. Voidaan siinä mielessä puhua myös tapaustutkimuksesta, että kyseessä on ensimmäinen julkinen hankinta, jossa on käytetty hackathonia. Mitään suoranaista vertailuaineistoa ei lähtökohtaisesti ole ollut käytössä.

Tutkimuksen osallistavaan luonteeseen sopii hyvin laadullisten menetelmien kuten havainnoinnin, haastattelujen ja projektin aikana syntyneiden dokumenttien käyttäminen aineistona (Kiviniemi 1999, 75). Mielestäni, etenkin organisaation ulkopuolisena tutkijana, täytyy ottaa huomioon yhteisön jäsenten tai projektityöryhmän näkymys siitä, millaista tietoa kaivataan ja tarvitaan, esimerkiksi kyselyn rakentamisessa: mitä halutaan tietää? Rinnakkain kulkevat tutkijan kiinnostus ja tarpeet sekä organisaation tekemät valinnat ja päätökset projektin toteutuksen suhteen. Projekti oli jo hyväksytty ja olemassa, kun pääsin siihen mukaan opinnäytetyötä tekemään. Se olisi siis toteutunut joka tapauksessa. Projektin lopputulos ei edes välttämättä olisi ollut erilainen ilman osallistumistani, mutta innovatiivisen hankinnan mallia kehitettäessä ja vaihtoehtoja mietittäessä roolini keskusteluissa on ollut mielestäni tuonut lisäarvoa. Lisäksi olen oppinut itse hankintalain mukaisista menettelyistä erityisesti innovatiivisiin hankintoihin pyrittäessä.

En ollut täysipäiväisesti paikalla Tekesissä projektin edetessä tai edes kaikissa palaverissa, vaan kävimme asioita läpi lähinnä erikseen projektipäällikkö Eriika Aution kanssa. Kuitenkin hackathon-vaiheessa, joka tämän työn keskiössä on, osallistuin aktiivisesti sen suunnitteluun ja toteutukseen. Tässä vaiheessa korostui toimintatutkimukselle tyypillinen havainnointi tutkimusmenetelmänä. Varsinaisessa hackathon-tapahtumassa sain olla kuuntelemassa tiimien kanssa käytäviä niin sanottuja coachaus-hetkiä, joissa tiimien ideoita jalostettiin oikeaan suuntaan asiantuntijoiden kanssa. Koska olin Tekesin ulkopuolelta ilman muuta sen virallisempaa asemaa kuin opinnäytetyön tekeminen ja kiinnostus aiheeseen, olin ikään kuin puolueeton tarkkailija. Havainnointini ja opinnäyt-

teen tekemiseen liittyvä roolini oli tehty tiettäväksi kaikille projektin osapuolille, ja esimerkiksi coachauksen seuraamiseen kultakin tiimiltä pyydettiin lupa. Havainnointi ja osallistuva havainnointi kytkevät saadun tiedon sen kontekstiin, ja auttavat ymmärtämään ilmiötä tai asiaa, josta ei ennakolta ole juurikaan tietoa tai kokemusta (Grönfors 2010, 157). Hackathonin aikainen havainnointi antoi tarpeellisen pohjan käsitellä hackathonista saatua palautetta ja kehitysehdotuksia. Näiden asettaminen oikeaan kontekstiin olisi ollut mahdotonta ilman läsnäoloa ja osallistuvaa havainnointia.

#### 4.2 Palautekysely osallistujille

Hackathonin osallistujilta haluttiin saada palautetta sekä TekesHack-tapahtuman että koko kilpailutusprosessin onnistumisesta. Mahdollisina vaihtoehtoisina toteutustapoina pidin kyselyä tai jonkinlaista haastattelua. Kyselylomaketta on käytetty yhtenä yleisimmistä tavoista kerätä aineistoa (Valli 2010, 103). Yleensä kyselyä käytetään, kun kyseessä on laaja joukko vastaajia ja vastauksia on tarpeen tarkastella massana. Tässä tapauksessa hackathoniin osallistuvien tiimien määrä oli kuitenkin kohtuullisen pieni, ja neuvotteluvaiheeseen osallistuvien vielä rajatumpi. Nyt toteutetun kyselyn sijaan olisi voitu tehdä myös haastatteluita. Lähinnä kyseeseen olisi tullut strukturoitu tai puoli-strukturoitu haastattelu. Molemmissa kysymysten muotoilu ja järjestys on molemmille sama, mutta puoli-strukturoidussa haastateltava saa vastata omin sanoin, eikä valmiita vastausvaihtoehtoja ole (Eskola & Vastamäki 2010, 28). Koska palautteella haettiin lähinnä täydentävää tietoa, ja koska hackathon-tapahtumasta oli osallistujien näkökulmasta kulunut jo aikaa, koin että sähköisesti täytettävä kyselylomake olisi osallistujien kannalta vaivattomampi ja riittävä tämän tutkimuksen tarpeisiin. Kyselystä on laskettu yksinkertaisesti keskiarvoja jäsentämään osallistujien kokemuksia. Avovastauksia on käytetty täydentämään määrällistä analyysiä.

Palautekysely toteutettiin sähköisenä lopulta vasta syksyllä 2017, noin vuosi TekesHack-tapahtuman jälkeen. On mahdollista, että myöhäinen ajankohta vähensi mielenkiintoa vastata etenkin niiden kohdalla, jotka eivät jatkaneet neuvotteluvaiheeseen. Toisaalta tutkimuskysymysten on oltava selkeästi jäsenyntyneitä, kun kysymyksiä aletaan miettiä; tällöin osataan kysyä tutkimuksen kannalta olennaisia asioita (Valli 2010, 104). Kysely tehtiin sähköisellä GoogleForm-lomakkeella (liite 2). Pyyntö vastata kyselyyn lähetettiin Tekesin toimesta luotettavuuden ja huomioarvon lisäämiseksi, mutta itse lomake ja vastaukset olivat oman tilini takana, jolloin pääsin ajantasaisesti näkemään vastausten tilanteen. Aluksi vastauksia saatiin neljä, mutta muistutusviestin jälkeen

vastausten määrä nousi kuuteen. Hackathoniin osallistui kahdeksan joukkuetta, joten vastausmäärää voi pitää hyvänä. Kaikki kolme neuvotteluvaiheeseen osallistunutta tiimiä vastasivat kyselyyn.

Lomake jakautui kahteen osaan, josta ensimmäinen oli suunnattu kaikille hackathoniin osallistuneille ja jatkokysymykset vain neuvotteluvaiheeseen päässeille. Kysymykset ja mahdolliset vastausvaihtoehdot esitettiin samassa lomakkeessa sekä suomeksi että englanniksi. Kyselyllä pyrittiin selvittämään osallistujien motiiveja osallistua TekesHack-tapahtumaan sekä sitä, onko osallistujilla aiempaa kokemusta hackathoneista tai julkisiin kilpailutuksiin osallistumisesta. Lisäksi kysyttiin hackathonin järjestelyiden onnistumisesta ja pyydettiin omin sanoin antamaan kommentteja tai parannusehdotuksia hackathonia koskien.

Neuvotteluvaihetta koskevassa osuudessa kysyttiin jälleen yleisestä sujuvuudesta sekä kilpailutusprosessista kokonaisuutena. Lisäksi haluttiin tietää, vastasiko hankintailmoituksesta ja hackathonin challengeista saatu mielikuva lopputulosta. Vaikka vaikutusten tarkastelemisessa muutama kuukausi on lyhyt aika, kysyttiin kuitenkin arvioita siitä, millaisia vaikutuksia prosessin tuloksena syntyneellä tuotteella on ollut liiketoiminnalle. Sähköisesti tehdyn palautekyselyn lisäksi tapasin TekesMatchin projektipäällikön Tuomo Suortin, Tekesin hankintapäällikön ja tämän työn ohjaajan Eriika Aution sekä kilpailutuksen voittajan edustajan Vincent Kuon, ja meillä oli hedelmällinen keskustelu prosessin onnistumisesta ja kehitysmahdollisuuksista. Tässä tapaamisessa Kuo pystyi myös kertomaan kyselylomaketta vapaammin näkemyksistään.

Kysely tehtiin vasta jälkikäteen, joten niille ei ole ollut vaikutusta siihen, miten TekesMatch-projekti on tehty. Tarkoitus on kuitenkin oppia tästä projektista ja kehittää mallia toimivammaksi. Tässä osallistujien antamalla palautteella on suuri merkitys.

#### 4.3 Toimintatutkimuksellisen kehityshankkeen validiteetti, reliabiliteetti ja verifiointi

Kvalitatiivisessa toimintatutkimuksessa, jolle on tyypillistä prosessiluonne ja joustava muuttuminen prosessin edetessä, on luotettavuuden arvioimiseksi tärkeää tuoda esille ja kuvata tuon prosessin kehittymistä ja valintoihin vaikuttaneita seikkoja. (Kiviniemi 1999, 79.) Validiteetti tarkoittaa sitä, miten hyvin tutkimustulos vastaa asioiden todellisuutta ja reliabiliteetti taas sitä, kuinka samana tulos pysyy tutkimusta toistettaessa. Validiteetin ja reliabiliteetin käsitteet eivät sellaisenaan sovi toimintatutkimukseen, jossa

nimenomaan tietoisella interventiolla pyritään vaikuttamaan tapahtumien kulkuun, eikä tutkija edes pyri olemaan ulkopuolinen neutraali subjekti, joka esittää väitteitä objektista. Toisaalta voidaan ajatella, että intervention avulla saatu tieto on pätevää siinä ajan ja paikan määrittämässä hetkessä, jossa se on saavutettu. (Huttunen & Kakkori & Heikkinen 1999, 113 - 114.)

Tutkimuksen arviointiin liittyy reflektio, jolla tarkoitetaan tutkijan oman toiminnan kriittistä arvioimista. Tutkijan tulisi kuvata ja perustella valintansa, tekemisensä ja tekemättä jättämiset läpi prosessin. Näin luotettavuuden arviointi on mahdollista suhteuttamalla tulokset tutkimusongelmiin ja menetelmiin, joilla ne on ratkaistu. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.) Tämä työ perustuu pitkälti havaintoihin, keskusteluihin ja tutkijan niistä tekemiin tulkintoihin. Käytännön kehittämishanketta ja kilpailutusprojektia on toteutettu Tekesin suunnitelman mukaisesti, ja tässä työssä on lähdetty etsimään vastauksia kysymyksiin, jotka ovat tutkimusongelman kannalta olennaisia. Mittarit on pyritty valitsemaan niin, että tutkimuskysymyksiin on mahdollista saada vastauksia työille asetettujen rajausten ja aikataulun puitteissa.

Yhtenä näkökulmana toimintatutkimuksen onnistumiselle voidaan pitää näkemystä siitä, onko yhteisön toimintaa saatu kehitettyä. Onnistunut toimintatutkimus tarkoittaisi siis uutta järkevämpää käytäntöä, joka osoittautuu toimivaksi. Tällaista näkökulmaa kutsutaan pragmatistiseksi: ”se on totta, mikä toimii”. (Huttunen ym. 1999, 118 - 119.) Tällainen tuntuu mielestäni sopivan hyvin organisaatioiden kehityshankkeisiin, joissa haetaan todellista hyötyä esimerkiksi tehokkuuden tai rahallisten säästöjen muodossa.

Koska toimintatutkimukselliselle uudistamiselle on ominaista jatkuvuus, voidaan ajatella, että ensimmäinen toteutusvaihe on lähinnä alkusysäys jatkuvalla kehitystyölle toimintatapojen muuttamiseksi (Kiviniemi 1999, 67). Tekesin projektia voidaan pitää pilotina ja mallina, josta kehitetään kuhunkin tilanteeseen sopivia variaatioita. Tekesissä ollaan tietoisia vaihtoehtoisten hankintamenetelmien käyttämisestä ja niiden tuomista eduista nyt käytettyyn verrattuna. Mallia on jo käytetty ja kehitetty eteenpäin uuteen tilanteeseen toisaalta sopivaksi, joten organisaation oppiminen ei rajoitu vain Tekesiin, vaan leviää muualle julkishallintoon. Malli elää niin hankinnan kuin lainsäädännön mukaan.



## 5 Tutkimuksen tietoperusta

### 5.1 Tietoperustan keskeiset osat

Tutkimus pohjautuu siihen kirjallisuuteen ja tutkimukseen, jota tutkimuksen keskiössä olevista käsitteistä on aiemmin tehty. Tulen tarkastelemaan innovatiivisten hankintojen käsitettä ja innovaatiojohtamista sekä hackathonia erityisesti hankintatyökaluna. Julkisia hankintoja määrittää laki julkisista hankinnoista (hankintalaki). Olennainen osa tutkimuksen tietoperustaa onkin hankintalaki ja sen tulkinta. Projektin ollessa kilpailutusvaiheessa uusi hankintalaki oli vasta tulossa. Hankintamenettelyä valittaessa haluttiin ottaa huomioon uuden lain tuomat muutokset siltä osin, kuin se oli mahdollista. Olen tutustunut hankintalakiin ja ohjeistukseen sen käyttämisestä sekä keskustellut menetellyn valinnasta hankinta-asiantuntijoiden kanssa. Lisäksi tuon esille uuteen hankintalakiin tulevan innovaatiokumppanuuden käsitteen, vaikka sitä ei tässä hankkeessa ollut vielä mahdollista soveltaa.

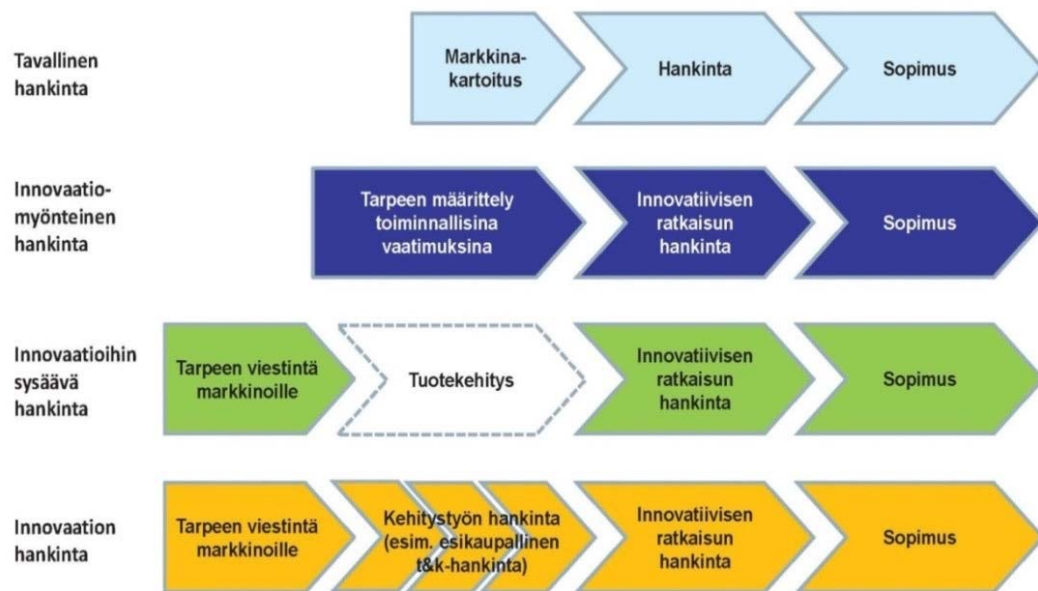
Hankintalain lisäksi nostan tutkimuksen tietoperustassa esille innovatiivisten hankintojen käsitteen, innovaatiojohtamisen sekä hackathonin innovaatioiden luojana. Tarkastelen sitä, miten hackathon voidaan sijoittaa osaksi julkista hankintaa eri hankintamenettelyitä käyttäen, eli miten kukin hankintamenettely sopisi käytettäväksi yhdessä hackathonin kanssa.

### 5.2 Innovatiiviset hankinnat

Valtion 35 miljardin euron hankintamenoista on asetettu tavoitteeksi käyttää viisi prosenttia innovatiivisiin hankintoihin (<https://www.digitalrebootfinland.com/ajankohtaista>). Lisäksi Työ- ja elinkeinoministeriö, Tekes ja Finpro ovat perustaneet Reboot Finland –hankkeen, ”lumipalloilmiön”, jonka tavoitteena on uudistaa Suomea kasvavan digiosaamisen kautta. Vuodelle 2017 on asetettu tavoitteeksi 100 konkreettista uudistavaa digitekoa, kuten hackathonia, ideakilpailua tai kampanjaa. (<http://www.rebootfinland.fi/>.) Tarkoitus on sekä helpottaa ihmisten arkielämää että parantaa Suomen kilpailukykyä.

Artikkelissaan innovatiivista julkisista hankinnoista Tekesin vaikuttavuusarvioinnin asiantuntija Jussi Kajala nostaa esiin sen, että julkisia hankintoja ei aiemmin ole mielletty

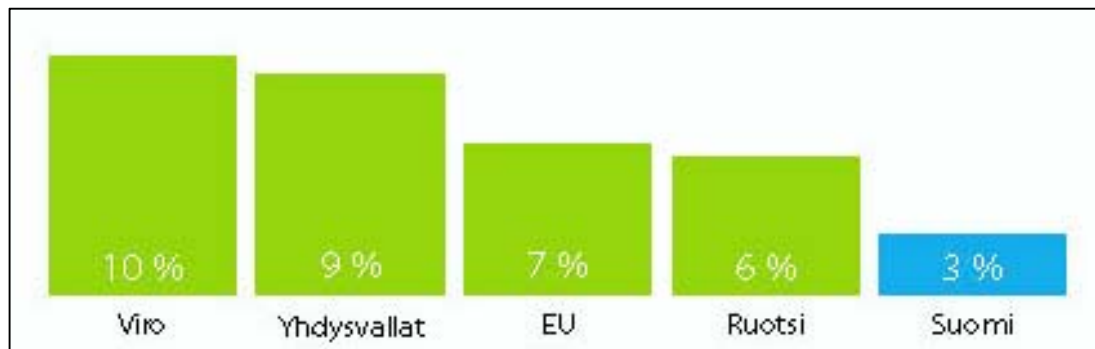
innovaatiopolitiikan keinoksi: innovatiiviset julkiset hankinnat tuli terminä esille vasta viime eduskuntavaalien alla. (Kajala 2015.) Julkisten hankintojen innovatiivisuutta voidaan luokitella esimerkiksi kuvan 1. mukaisesti niin, että innovatiivisissa hankinnoissa painottuu tarve, ja toimijoille annetaan vapaat kädet toteuttaa hankittava tarve haluamallaan tavalla, tai että ensin hankitaan kehitystyö ja vasta sen jälkeen kehitystyön tuloksena syntynyt lopputuotos.



Kuvio 2. Innovatiiviset julkiset hankinnat. (Kajala 2015. Alunperin Valovirta, Ville 2013: Julkinen sektori uusien teknologioiden kehittäjänä. Huippuostajat-ohjelman käynnistysseminaari Finlandia-talo, 28.8.2013. )

Kajala esittää artikkelissaan julkisten hankintojen tehostamista ja uutta tapaa tehdä julkisia hankintoja keinoksi kuroa kiinni Suomen kestävyysvajetta. Hän määrittelee innovatiivisuuden yksinkertaistettuna siten, että tarkoin määriteltyjen ominaisuuksien sijaan hankitaan tuloksia ja vaikuttavuutta. Toimijat on otettava mukaan hankinnan suunnitteluun. Lisäksi tarvitaan halua ja osaamista kehittää hankintatoimea. (Kajala 2015.) Myös Yliherva (2006, 53) toteaa, etteivät lainsäädännölliset tekijät estä innovatiivisuutta, vaan pikemminkin julkisten hankintojen tarkoituksena olisi tehostaa julkisten varojen käyttöä ja parantaa yritysten kilpailukykyä. Toisaalta Iloranta ja Pajunen-Muhonen näkevät julkisissa hankinnoissa valtavan potentiaalın tehokkuuden parantamiseksi ja säästämiseksi nimenomaan hankintaosaamista ja käytäntöjä kehittämällä (2012, 380).

Teoksessaan *The Entrepreneurial State* Mariana Mazzucato kritisoi kuvaa passiivisesta valtiosta ja haluaa tuoda esille mallin, jossa valtion rooli innovaatioiden kehittämisessä on paljon aktiivisempi ja merkittävämpi kuin usein mielletään (2013). Mazzucato käyttää monesti esimerkkinä Yhdysvaltoja, jota pidetään vapaana markkinataloutena, mutta jossa useimmat menestyneet innovaatiot pohjautuvatkin mielikuvista poiketen valtion interventioihin (mt, 4). Myös kuvio 2. voidaan nähdä, että julkinen investointi on kolminkertaista Yhdysvalloissa verrattuna Suomeen, joka on myös EU:n keskitasoon nähden alhaista.

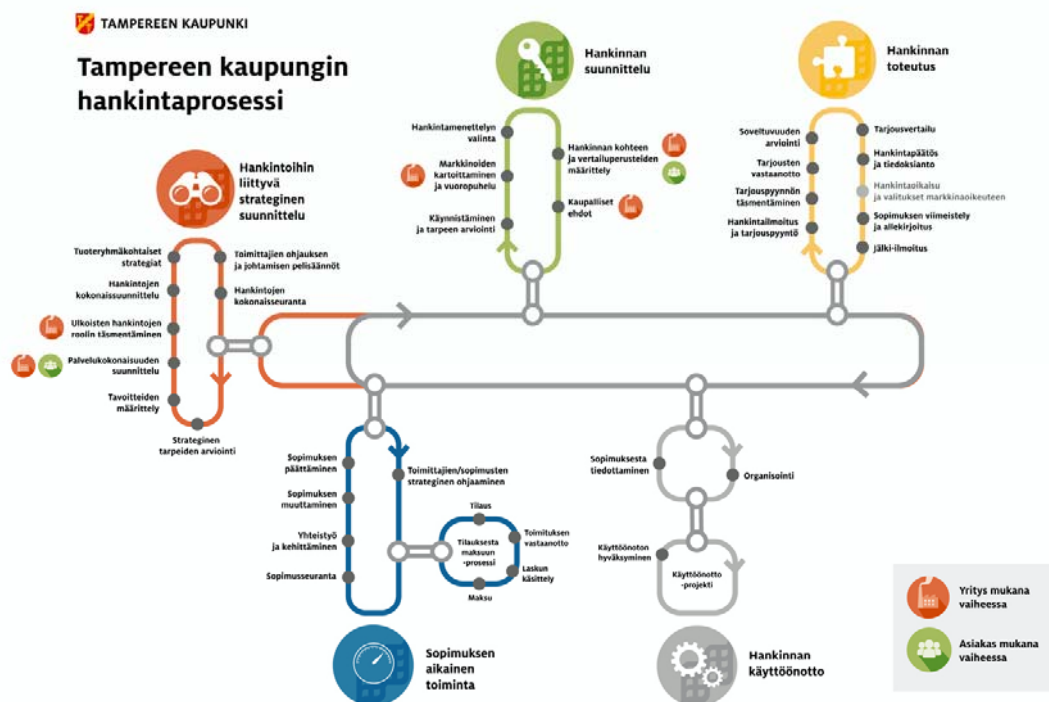


Kuvio 3. Julkinen rahoitus yritysten tutkimus- ja kehitystoimintaan suhteessa yritysten omiin investointeihin (Tutkitusti vaikuttavaa toimintaa).

Tekesin ohjelmat tarjoavat yrityksille ja tutkimusorganisaatioille sekä rahoitusta että asiantuntijapalveluita. Ohjelmien tarkoitus on edistää Tekesin strategiaa ja sen sisällöllisiä tavoitteita. (Tekes: Ohjelmat ja palvelut.) Mielestäni nämä ohjelmat ovat hyvä esimerkki Mazzucaton kuvaamasta julkisen sektorin toiminnasta innovaatioiden lisäämiseksi ja suuntaamiseksi tietyille aloille. Innovaatioiden kasvua tukemaan on perustettu myös Huippuostajat-ohjelma, jossa tavoitellaan erityisesti pk-yritysten kehittämien tuotteiden ja palveluiden pääsyä markkinoille sekä toisaalta julkisten palveluiden tuottavuutta ja vaikuttavuutta (Tekes: Huippuostajat). Koska julkisten investointien määrä on rajallinen, on tärkeää käyttää resurssit tehokkaasti. Tähän pyritään niin Tekesin strategisilla ohjelmavalinnoilla kuin tämän työn kohteena olevalla TekesMatch-työkalulla.

Innovatiivisia julkisia hankintoja on siis herätty kehittämään useilla eri keinoilla kuten hankintaosaamisen kehittämisellä, yritysten ja tutkimusorganisaatioiden yhteistyötä tukemalla ja innovaatiokumppanuuden käsitteen lisäämisellä tulevaan hankintalakiin. Tämän työn yhtenä tavoitteena tuoda esille niitä seikkoja, joita innovatiivisia hankintoja tehdessä tulee huomioida sekä synnyttää keskustelua ja ideoita uusista tavoista toimia.

On tärkeää huomata, että hankintaprosessi on laajempi kokonaisuus kuin vain hankinnan tekninen lainmukainen toteutus. Oheisessa Tampereen kaupungin hankintaprosessia esittävässä kaaviossa (myös liite 1) toteutus on vain yksi osa laajaa kokonaisuutta. Käytän tässä Tampereen mallia benchmarkkina selkeästä hankintakaaviosta, joka tuo esille kokonaisuuden, eri vaiheet sekä yhteistyön niin yritysten kuin asiakkaan kanssa. Kaiken hankinnan pohjalla tulisi olla strateginen suunnittelu. Muita prosessin osa-alueita ovat hankinnan suunnittelu sekä varsinaisen toteutuksen jälkeinen käyttöönotto ja sopimuksen aikainen toiminta. Kaavioista käy ilmi, että niin asiakas kuin yritys ovat mukana useissa eri prosessin vaiheissa. Asiakkaan rooli on olla asiantuntijana tarpeen ilmaisemisessa, kun taas yritysten mukana olo mahdollistaa parhaiden teknisten ratkaisujen ja uusien innovaatioiden löytymisen ja hyödyntämisen. Tarvitaan vuoropuhelua asiakkaan, hankintatoimen ja yritysten välillä.



Kuvio 4. Tampereen kaupungin hankintaprosessi (Innovatiivisten hankintojen työkalupakki).

Hankintaprosessin kuvaus ei ota kantaa käytettyyn hankintamenettelyyn. Menettely valitaan suunnitteluvaiheessa, ja tässä tutkimuksessa menettelyn valinta onkin keskeisessä roolissa. Jos TekesMatchin hankintaa ajatellaan oheisen kuvion kautta, niin jo strategisessa suunnitteluvaiheessa on tavoitteeksi asetettu innovatiivisten hankintojen

kehittäminen. Päätöksen käyttää hackathonia osana hankintaprosessia voisi myös ajatella kuuluvan jo strategiatason suunnitteluun. Varsinaisessa suunnitteluvaiheessa keskiössä on sopivan hankintamenettelyn valinta, joka osoittautui keskeiseksi osaksi myös tätä tutkimusta. Onnistuneen lopputuloksen kannalta toinen keskeinen tekijä suunnitteluvaiheessa on valintaperusteiden määrittely. Yksinkertaistetusti voidaan jopa väittää, että toteutusvaihe menee sitten tiettyjen lain määrittelemien raamien mukaisesti. Tässä projektissa hackathonin toteutus ensimmäistä kertaa osana julkista kilpailutusta toi kuitenkin vielä omat haasteensa ja erityispiirteensä toteutusvaiheelle.

Ville Valovirta VTT:ltä on määritellyt näkemyksensä sille, mikä tekee hankinnasta prosessin eri vaiheissa innovatiivisen. Valmisteluvaiheessa on olennaista, että uusien tuotteiden, teknologioiden ja ratkaisujen tarjontaa kartoitetaan aktiivisesti sekä viestitään omasta tarpeesta markkinoille. Tällöin voidaan käydä vuoropuhelua parhaiden ratkaisujen löytymiseksi. Hankinnan kohde tulisi määritellä esimerkiksi toiminnallisuutena tai vaikutuksena tietyn toteutustavan sijaan. Kilpailutuksessa niin hankintamenettelyn, vaatimusten määrittelyn kuin tarjousten vertailuperusteiden tulisi mahdollistaa innovaatiot. Hankintapäätöksellä lisätään julkisen palvelun tuottavuutta, vaikuttavuutta tai laadua. Innovatiiviseen hankintasopimukseen kuuluu kehitystyötä kuten palvelutuotannon yhteydessä tapahtuvaa yhteiskehittelyä. (Valovirta 2017.)

Jonkinlaisena vastakohtana tällaiselle innovatiiviselle hankinnalle voisi pitää suoraviivaista hintalähtöistä ajattelua, johon olen törmännyt äitiyspakkauuskilpailutuksessa. Äitiyspakkauksen hankintabudjetti ja asiantuntijaresurssit ovat hyvin rajalliset. Vaikka toimittajien kanssa käydään niin sanottu kuuleminen, tarjouspyyntöön otetaan käytännössä mukaan tarkoin määriteltyjä, markkinoilla vakiintuneita tuotteita. Esimerkiksi uudet innovatiiviset materiaalit eivät pääse mukaan, vaikka voisivat sekä toimia tuotteissa paremmin että olla edullisempia.

### 5.3 Hankintalaki ja käytävissä olevat menettelyt

#### 5.3.1 Laki julkisista hankinnoista

Laki julkisista hankinnoista eli hankintalaki on menettelytapalaki, joka pikemminkin ohjaa kuin rajoittaa. Kuten aiemmin on tullut ilmi, laki itsessään ei estä innovatiivisia hankintoja, mutta pitäytyminen totutuissa käytännöissä ja riskien välttäminen voivat hillitä

intoa kokeilla tehdä asioita toisin. Muutokseen tarvitaan siis sekä tietotaidon lisäämistä hankintaorganisaatioissa että uudenlaista kulttuuria.

Seuraavassa käyn läpi erilaisia hankintalain mukaisia menettelyitä ja pohdin kunkin menettelyn sopimista TekesMatch-työkalun hankintaan, jonka osana on haluttu käyttää hackathon-tapahtumaa.

### 5.3.2 Neuvottelumenettelyn käyttäminen julkisissa hankinnoissa

Julkisissa hankinnoissa valintaperusteena voidaan käyttää joko alinta hintaa tai kokonaistaloudellista etua. Useimmiten hankinta tapahtuu avoimena tai rajoitettuna menettelynä. Neuvottelumenettely on mahdollinen silloin, kun tarjouspyyntöä ei voida laatia riittävän tarkasti, ja kun jokin menetelmän perusteista soveltuu kyseiseen hankintaan. (Iloranta & Pajunen-Muhonen 2012, 384.)

Mitä monimutkaisempi hankinta on, sitä enemmän hankinnan teknisen sisällön hallintaa ja vahvaa taloudellista näkökulmaa tarvitaan tunnistamaan julkisen hankinnan vaatimusten mukainen kokonaistaloudellinen etu. Huomioon tulisi ottaa myös loppuasiakkaan näkökulma. (Iloranta & Pajunen-Muhonen 2012, 255.)

Lainsäädännön periaatteita ovat julkisuus, avoimuus ja tasapuolisuus. Liian usein valinta perustuu kuitenkin käytännössä vain alimman hankintahinnan perusteella, eikä huomioida esimerkiksi elinkaarikustannuksia, kehittymismahdollisuuksia tai asiakastyytyväisyyttä. (Yliherva 2006, 54.) Juuri näistä ongelmista pyritään pääsemään käyttämällä hankintaosaamista kriteerien valinnassa sekä neuvottelumenettelyä hankintatapana.

”Neuvottelumenettelyllä tarkoitetaan hankintamenettelyä, jossa hankintayksikkö julkaisee hankinnasta ilmoituksen ja johon kaikki halukkaat toimittajat voivat tehdä osallistumishakemuksen. Hankintayksikkö valitsee ne ehdokkaat, joiden kanssa se neuvottelee hankintasopimuksen ehdoista.

Neuvottelumenettelyn käyttö edellyttää aina hankintalaissa olevaa perustetta sen käytölle. Perusteluvelvollisuus edellytysten täyttymisestä on hankintayksiköllä. Neuvottelumenettelyssä ehdokkaita tulee kutsua vähintään kolme, edellyttäen että soveltuvia ehdokkaita on riittävä määrä.” (Hankinnat: Neuvottelumenettely)

Yksi peruste neuvottelumenettelyn käyttämiselle on yhteistyöjärjestely tai kumppanuussopimus, jolle tunnusomaista on kiinteä yhteistyön tarve sopimussuhteen aikana laadun parantamiseksi tai kehittämistyön tekemisessä. Neuvottelumenettelyssä on

tärkeää, että hankintayksikkö laatii kuvauksen tavoitteista ja hankinnan pääasiallisesta sisällöstä ennen menettelyn aloittamista. Tarjoajien on saatava riittävästi tietoa hankinnan kohteesta. Hankintailmoituksessa on ilmoitettava hankinnassa noudatettavat menettelylliset säännöt. Neuvottelut voivat koskea kaikkia hankintasopimuksen toteuttamiseen liittyviä näkökohtia. Ehdokkaita tulee kohdella tasapuolisesti muun muassa antamalla samanlaiset tiedot hankinnan kohteesta sekä huomioimalla yhdenvertaisen kohtelun periaatteet neuvottelutilanteissa. Hinnan tinkimiseen liittyvät neuvottelut ovat kiellettyjä. (Hankinnat: neuvottelumenettely.)

TekesMatch-hankkeessa haluttiin jättää tilaa innovaatioille ja siksi määritellä hankinnan kriteerit toimivuuden ja käytettävyyden kannalta. On tärkeämpää, mitä sovelluksella voidaan tehdä, kuin että miten se tarkalleen toteutetaan. Tekes ei myöskään halua oikeuksia itse sovellukseen, vaan toimittajalle voidaan antaa mahdollisuus hyödyntää sitä kaupallisesti muuten. Tällä voitaisiin lisätä innovatiivisen tuotteen kaupallistamista ja toimittajan liiketoimintaa. Huomioitavaa on kuitenkin käyttöoikeuden lisäksi sovelluksen ylläpito ja päivittäminen.

Perinteinen ongelma syntyy, jos hankinnan sisältö määritellään liian yksityiskohtaisesti, mutta ei kiinnitetä tarpeeksi huomioita siihen, mitä tavoitteita ja vaikutuksia hankittavalta palvelulta odotetaan, ja miten hankinta liittyy kokonaisuuteen (Yliherva 2006, 65). Innovatiivisuutta tukeva tarjouspyyntö ei sido etukäteen toimittajan käsiä, vaan kannustaa luovuuteen. Esimerkiksi palvelutasoa voidaan ohjata määritellyillä laatuksilla. Tämä kannustaa toimittajia kehittämään kustannustehokkaampia ratkaisuja, jotka parantavat myös kilpailukykyä. (Mt., 66.)

Poikkeuksellista tavanomaiseen neuvottelumenettelyyn verrattuna on se, että tässä hankinnassa on tarkoitus käyttää hackathonia yhtenä neuvottelujen tai karsinnan vaiheena. Ennen hankinnan käynnistämistä on syytä suunnitella huolellisesti koko prosessi ja määritellä kilpailutuksen kriteerit käyttäen apuna Tekesin omia asiantuntijoita sekä aiempaa asiakkaille suunnattua taustakyselyä. Hackathonia käytettäessä oletuksena on, että valmista tuotetta ei sellaisenaan vielä ole olemassa, vaan sitä kehitetään prosessin aikana.

### 5.3.3 Esikaupallinen hankinta

Vallitsevat hankintakäytännöt näyttävät ohjaavat julkisen sektorin hankintoja niin, että ostetaan markkinoilta löytyviä tuotteita, eikä kysyntälähtöisesti ratkaisua tiettyyn ongelmaan tai tarpeeseen. Tähän on etsitty ratkaisua esikaupallisesta hankinnasta. Siinä julkinen taho organisoii esikaupallisen innovaatioprosessin. Prosessin edetessä suoritetaan karsintaa toimijoiden kesken. Lopullinen kaupallinen hankinta erotetaan tästä t&k-vaiheesta, joka ei siis kuulu hankintalain piiriin. (Valovirta 2010, 1.) Koska esikaupalliseen hankintaan liittyy tuotteen kehitystä ja testausta pitemmällä aikavälillä, lopputuloksena ja tavoitteenakin on synnyttää markkinoille useita valmiita tuotteita kilpailemaan keskenään. Mielestäni tämä vaatii toimeksiannolta sitä, ettei se ole liian räätälöity yhtä organisaatiota varten, vaan on sovellettavissa laajemminkin. Näin se on houkutteleva myös toimijoiden kannalta.

Valovirran (2010, 2) mukaan tällainen kannustaminen tuotekehitykseen on paljon laajamittaisempaa Yhdysvalloissa kuin Euroopassa, ja näenkin tässä paljon yhtymäkohtia Mazzucaton (2013) kirjassaan esittelemään malliin valtion roolista innovaatioiden edistäjänä niin ohjaamalla julkista kysyntää kuin rahoittamalla avainalojen perustutkimusta.

Esikaupallinen hankinta on vaiheittain etenevä prosessi, jossa kunkin vaiheen jälkeen suoritetaan väliarviointi ja karsitaan toimijoita. Viimeiseen vaiheeseen tulisi valita vähintään kaksi toimittajaa tuotteen kehittämiseen. Näin pyritään varmistamaan, ettei yksittäiselle yritykselle muodostu hallitsevaa markkina-asemaa. (Valovirta 2010, 3.)

SILVER (Supporting Independent Living of the Elderly through Robotics) on esimerkki Euroopan komission rahoittamasta hankkeesta, jossa on käytetty esikaupallista hankintaa luomaan innovatiivisia ratkaisuja yhteiskunnalliseen haasteeseen, tässä tapauksessa väestön ikääntymiseen. (<http://www.silverpcp.eu/project-overview/>.) Suomen pilotin koordinoinnista on vastannut Forum Virium Helsinki, joka osallistuu myös esikaupallisten hankintojen prosessin kehittämiseen. Alun seitsemästä raadin jatkokehittelyyn valitsemasta ideasta lopulta vain yhtä päätettiin testata ratkaisun käytettävyyttä aidossa olosuhteissa. Mukana olevat hankintaorganisaatiot testaavat laitetta, jonka jälkeen toimittaja voi vielä kehittää sitä palautteen perusteella. Kun asiantuntijaraati on suorittanut loppuarvioinnin, voivat julkiset organisaatiot halutessaan hankkia ratkaisun normaalin hankintaprosessin mukaisesti. (<http://www.forumvirium.fi/uutiset/silver-projektin-esikaupallinen-hankinta-testivaiheessa>.)



Hackathonia voitaisiin siis mainiosti käyttää esikaupallisessa hankinnassa esimerkiksi niin, että ensin suoritetaan karsinta, jossa tietyillä kriteereillä valitaan hackathonin osallistujat ja sitten hackathonin voittajien kanssa jatketaan kehitystyötä edellä kuvatun mukaisesti. Tällöin hackathon ei siis kuitenkaan olisi osa varsinaista kilpailutusta, jota nyt haluttiin kokeilla.

#### 5.3.4 Suunnittelukilpailu

Suunnittelukilpailua voidaan käyttää hankinnoissa, joiden kohteena on jo kilpailuttamisvaiheessa luovan työn tulos. Suunnittelukilpailua käytetään usein arkkitehtisuunnitelmassa tai taideteosta koskevassa suunnitelmassa, kun taas esimerkiksi rakennus- ja tietotekniikka-alojen suunnitelmien kilpailuttaminen on perinteisesti hoidettu muuten, kuten neuvottelumenettelyä käyttäen. Suunnittelukilpailun menettelytapavelvoitteet turvaavat ehdotusten nimettömän ja tasapuolisen arvioinnin, kun taas neuvottelumenettelyä käytettäessä päästään arvioimaan palveluntarjoamisesta vastaavien henkilöiden asiantuntemus ja pätevyys menettelyn aikana. (hankinnat.fi.)

Voitaisiinko hackathonia pitää hankintalain tarkoittamana suunnittelukilpailuna? Kyse on luovasta ratkaisusta, ongelmasta, jota ei välttämättä ole tultu edes ajatelleeksi. Hackathonista on myös tarkoitus jakaa palkkioita, ja on tarkoitus, että toimittaja saa etua pärjätessään hackathonissa. Halutaan, että hackathonilla on suora yhteys hankintaprosessiin, että se on olennainen osa itse hankintaa.

Suunnittelukilpailuun osallistumista ei saa rajoittaa sillä perusteella, että osallistujien tulisi olla joko luonnollisia henkilöitä tai oikeushenkilöitä. Tiettyä ammatillista kelpoisuutta voidaan vaatia vain, jos tästä on kansallisesti säädetty. (hankinnat.fi.) Onko tällöin riskinä, että suunnittelukilpailun eli hackathonin voittajat ovat sellaisia henkilöitä tai tiimejä, joilla ei ole resursseja kehittää tuotetta loppuun asti ja tarjota sitä tarjouskilpailuosassa? Onko kilpailun kriteereihin mahdollista kirjata valmius tuotteen tarjoamiseen, jolloin jo hackathon-vaiheeseen karsiutuisivat ne toimijat, joilla on mahdollisuus ja kiinnostus kehittää verkostotyökalu tuotteeksi asti ja myös päivittää ja ylläpitää sitä?

Suunnittelukilpailun perusteella tehtävä toteuttamista koskeva palveluhankinta voidaan tehdä suora hankintana, jolloin sisällöstä ja ehdoista voidaan neuvotella kilpailun voittajan tai useamman voittajan kanssa. Suunnittelukilpailun ja hankinnan välillä on oltava suora yhteys, eikä suora hankinta voi koskea sisällöltään laajempaa hankintaa kuin,

mikä on ollut suunnittelukilpailun kohteena. (hankinnat.fi.) Tässäkin mielessä etukäteissuunnittelu on siis tehtävä huolellisesti, että osataan määritellä hankinnan kriteerit ja laajuus oikein.

Jos suunnittelukilpailu eli tässä tapauksessa hackathon päätettäisiin jättää varsinaisen hankintamenettelyn ulkopuolelle, siihen ei tarvitsisi soveltaa hankintalakiakaan, koska jaettavien palkkioiden arvo ei ylittäisi kansallista 30 000 euron kynnyсарvoa. Mikä siinä tapauksessa olisi hackathonin ja hankintamenettelyn yhteys, ja miten hackathonin tuloksia hyödynnettäisiin ilman, että kilpailusta tulisi epäreilu suuntaan tai toiseen?

### 5.3.5 Kilpailullinen neuvottelumenettely innovatiivisissa hankinnoissa

TeKes on julkaissut työkirjan kilpailullisen neuvottelumenettelyn toteuttamiselle (Karvonen-Kälkäjä & Kälkäjä & Soback 2009), jossa halutaan käydä käytännönläheisesti läpi monille vielä vieraan kilpailullisen neuvottelumenettelyn käyttämisestä. Itselleni oli vaikea hahmottaa neuvottelumenetelmän ja kilpailullisen neuvottelumenetelmän olennaiset erot. Työkirjassa keskeisenä erona mainitaan se, että kilpailullinen neuvottelumenettely on selkeästi kaksivaiheinen. Ensimmäisessä osassa etsitään haluttu ratkaisumalli tai -mallit, ja toisessa vaiheessa pyydetään näihin ratkaisumalleihin perustuvat tarjoukset. Neuvottelumenettelyssä tarjouksia saatetaan pyytää aikaisemmassa vaiheessa kuin kilpailullisessa neuvottelumenettelyssä. (Mt., 3.)

Kyseessä oleva hankinta on luonteeltaan sellainen, että edellytykset kilpailullisen neuvottelumenettelyn käyttöön ovat olemassa. Samoin kuin kaikissa muissakin vaihtoehtoisissa, tulee myös tätä tapaa käytettäessä suunnitella hankintakriteerit huolella etukäteen: pyritään hankkimaan ratkaisua, ei tiettyä toteutustapaa. Voidaan ajatella hackathonia ensimmäiseksi vaiheeksi, jonka jälkeen voittajien kanssa käydään neuvotteluita, joiden perusteella tarjouspyyntö rakennetaan ja kriteereitä täsmennetään. Tällöin tulee olla tarkkana, että lopullisen tuotteen tai palvelun pystyy tarjoamaan useampi toimittaja, eikä se perustu suoraan kenenkään yhden toimittajan ratkaisuun (Karvonen-Kälkäjä ym. 2009, 4 - 5).

Kilpailullisessa neuvottelumenettelyssä osallistujille voidaan maksaa palkkiota tai antaa palkintoja. Tätä perustellaan sillä, etteivät osallistujien resurssit nouse kohtuuttomiksi, ja ettei muutoin hankintayksikön vastuulle kuuluvaa suunnittelu- ja määrittelytyötä perusteettomasti teetetäisi yrityksillä ilman korvausta. (Karvonen-Kälkäjä ym. 2009, 3.)

Hankintayksikkö voi motivoida osallistujia maksamalla palkkion esimerkiksi kolmelle parhaalle neuvotteluun päässeelle. Palkkion perusteena tulisi olla tarjoajan aito sitoutuminen prosessiin ja todellinen halu tuottaa ratkaisuja tilaajan tarpeeseen. (Karvonen-Kälkäjä ym. 2009, 15.) Näin ajatellen hackathonin voittajille maksettava palkkio voisi olla tällainen palkkio ja hackathon osa kilpailullista neuvottelumenettelyä. Tosin, jos ajatuksena on, että hackathonin kolmen parhaan kanssa jatketaan neuvotteluita ja niiden perusteella tehdään tarjouspyyntö, niin mikäänhän ei takaa, että kaikki kolme jättäisivät lopulta tarjouksen.

Tätä menettelyä käytettäessä olisi tarkoituksenmukaista soveltaa vaihtoehtoa, jossa neuvottelut käydään vaiheittain. Eli ensin tehdään tarvittaessa esikarsinta niin, että hackathoniin voi osallistua 10-15 tiimiä, jotka on karsittu alustavan idean perusteella. Hackathonissa palkitaan 3-5 tiimiä, joiden kanssa neuvotteluita jatketaan. Tarvittaessa karsitaan vielä ja lopulta pyydetään tarjous esimerkiksi kolmelta toimittajalta. Neuvotteluihin on valittava vähintään kolme, mutta moneltako pyydetään tarjous, riippuu siitä mihin malliin on päädytty: a) jokainen tekee tarjouksen omasta ratkaisustaan b) jos hybridistä voidaan sopia, niin pyydetään tarjouksia siitä tai c) yhden vaihtoehdon ratkaisussa vain yhdeltä tarjoajalta (Karvonen-Kälkäjä ym. 2009, 15-16). Mielestäni olisi hedelmällisintä, jos päästään tilanteeseen, jossa kaikki kolme tarjoajaa voivat omalla vaihtoehdolla ratkaista asetetun haasteen. Silloin oltaisiin tilanteessa, jossa olisi synnytetty innovaatioita, tilanteessa, jossa olisi vaihtoehtoisia ratkaisumalleja, joista sitten etukäteen asetetuilla kriteereillä kokonaistaloudellisin ratkaisu voitaisiin valita.

#### 5.4 Hackathon innovaatioiden synnyttäjänä

Hackathon on usein kilpailumuotoinen tapahtuma, jossa tiimit pyrkivät kehittämään parhaan sovelluksen olemassa olevasta datasta tai tiettyyn haasteeseen liittyen. Tapahtumat ovat nousseet esille viime vuosina Suomessakin; esimerkkinä näkyvä ja suosittu IndustryHack-tapahtumien sarja. Yhä useammin kehittäjiä käytössä on osallistuvien yritysten rajapintoja ja avoimia rajapintoja. (Moilanen 2016.) Hyvä hackathon tuottaa teknisen ratkaisun loppukäyttäjän ongelmaan, tai parhaimmillaan ratkaisee ongelman, jota ei ollut vielä tunnistettu. Hackathonin työskentelymuoto rikkoo normaalin työskentelyn rutiineja ja synnyttää usein uusia ratkaisuja. (Turunen 2015.)

Tekesin projektissa on tarkoitus järjestää hackathon osana hankintaprosessia. Koko hankintaprosessin onnistumisen ja lainmukaisuuden kannalta on tärkeää miettiä jo en-

nen hankinnan käynnistämistä, mikä rooli hackathonilla on. Miten hackathonin tehtävänanto tulee toteuttaa, ja millaisesta joukosta karsiminen on missäkin vaiheessa mahdollista ja realistista. Koska Tekes ei ole itse järjestänyt aikaisemmin hackathoneja, ja on tärkeää saada houkuteltua paikalle parhaat tekijät, itse tapahtuman varsinainen järjestäminen on päätetty ulkoistaa. Tekes on kuitenkin vahvasti mukana tapahtuman markkinoinnissa ja käytännönjärjestelyissä samoin kuin valitsemassa parhaita ratkaisuja eli tekemässä karsintaa neuvottelujen eri vaiheissa.

Hackathonia ei ilmeisesti ole aiemmin käytetty kiinteänä osana julkista kilpailutusta ainakaan Suomessa. Julkisen sektorin organisoimia hackathoneja on kuitenkin järjestetty tuomaan esille uusia ideoita päättäjien tietoisuuteen ja hyödynnettäväksi. Tällaisista esimerkkeinä Perustulohack, Hack the Budget -tapahtuma sekä Hack your Service, jossa mukana olivat Verohallinto, Väestökierikeskus ja HUS. Yritysmaailmassa hackathonit tuntuvat olevan edelleen pinnalla, ja niiden aihepiiri on laajentunut hyvinkin erilaisten haasteiden ratkomiseen.

## 5.5 Innovaatioiden johtaminen

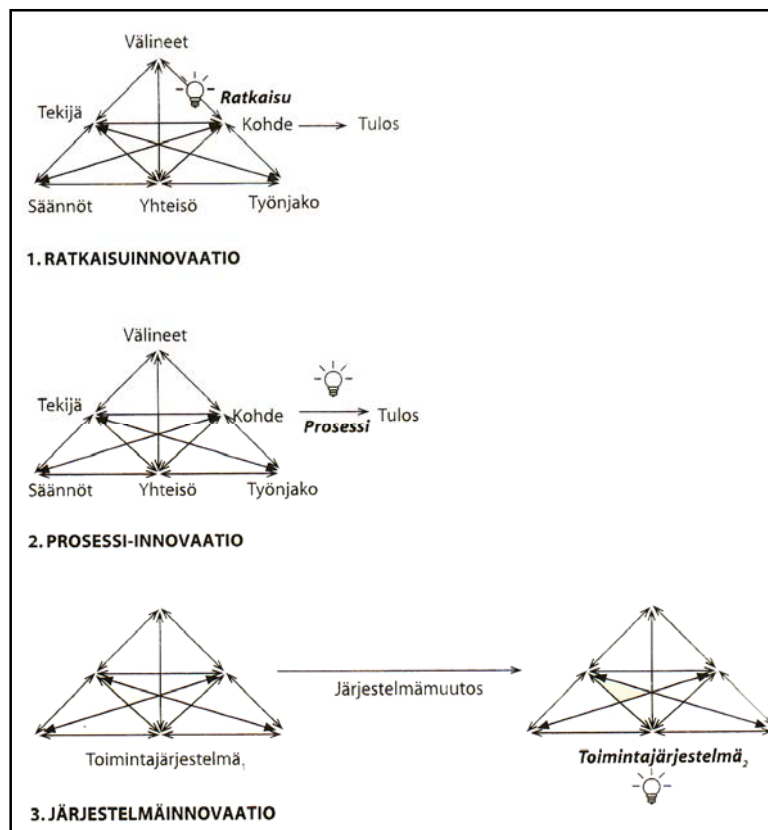
”Innovatiivinen hankintaosaaminen kertoo organisaation kyvystä muodostaa luovuuden ja osaamisen mahdollistavia hankintakokonaisuuksia sekä huomioida ja hankintavaiheessa innovatiivisen yhteistyön edellytykset. Samalla se on taito käyttää hankinnoissa sellaisia valintaperusteita, että se kehittää organisaationsa ja samalla arverkostonsa tuottavuutta ja kilpailukykyä. Se on myös kykyä johtaa hankintatoimintaa niin, että se edistää hankintojen innovatiivisuutta toimittajajapinnassa.” (Yliherva 2006, 30.)

Ylihervan (mt, 53) mukaan sekä yritysten välisissä että erityisesti julkisen sektorin organisaatioiden ja yritysten välisissä innovatiivissa hankinnoissa ja yhteistyössä on kehittämisen mahdollisuuksia, mutta esteiksi kehittymiselle hän luettelee seuraavia asioita:

1. Hankinnan sisältö ja valintakriteerit eivät kannusta innovatiivisuuteen
2. Sopimukset eivät kannusta yhteistoimintaan ja innovaatiokumppanuuteen
3. Sopimukset ovat liian lyhyitä tukeakseen innovaatiokumppanuutta
4. Tarjouspyynnöt on tehty niin tiukoiksi, että toimittajille ei ole annettu mahdollisuutta luovuuteen
5. Hyötyjen ja riskien jakautumista ei ole koettu oikeudenmukaisiksi

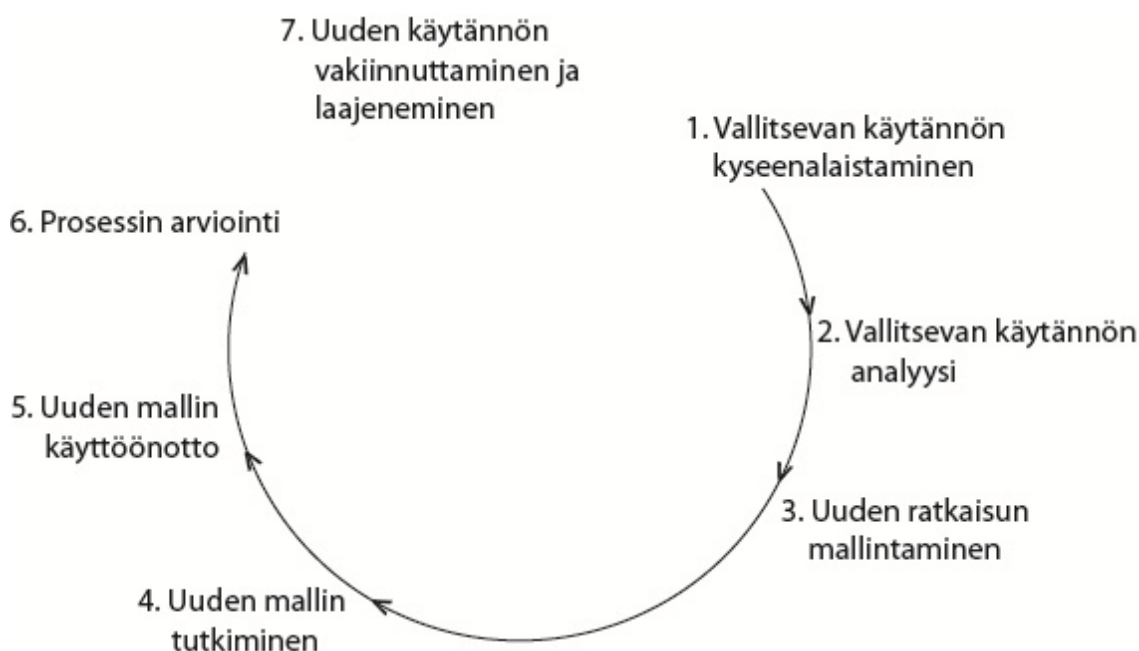
TekesMach-hankintaprosessissa tulisi mielestäni ottaa huomioon muun muassa yllä olevat asiat jo hankintaa valmisteltaessa, jotta saadaan aikaan aidosti toimijoita houkutteleva kilpailutus ja sitä kautta myös paras mahdollinen lopputuotos.

TekesMatchin hankintaprosessia voi pitää kaiken kaikkiaan innovatiivisena hankkeena, jonka johtamisessa voi huomioida innovaatioiden johtamisen teorioita. Hankintaprosessin tekeminen tutusta poikkeavalla tavalla, hackathonin käyttäminen osana hankintaprosessia, itse hackathon ja sen tuotokset sekä hankinnan jälkeinen yhteistyö sovelluksen valmistumiseen ja pilotointiin edellyttävät projektipäälliköltä, ei vain hankintaosaamista, vaan kykyä johtaa innovaatioita. Kuten projektinjohtamisessa yleisestikin, myös tässä tapauksessa korostuvat viestintä- ja neuvottelutaidot: kyky työskennellä, ymmärtää ja saada itsensä ymmärretyksi eri alojen asiantuntijoiden kanssa. Koska projektipäällikkö ei ole hankintatoimen tai hankintalain asiantuntija, tiivis yhteistyö hankintaosaston kanssa on ehdoton edellytys tällaisen projektin onnistumiselle. Niin organisaation johdolta kuin projektissa mukana olevilta henkilöiltä vaaditaan uskallusta kokeilla, ottaa riskejä ja miettiä, miten asioita voidaan tehdä totutusta poiketen silti hyvää julkishallintoa ja hankintalakia noudattaen.



Kuvio 5. Uudistavan oppimisen kolme lajia (Engeström 2004, 30).

Yrjö Engeström (2004) on puhunut laajemmin kehittävästä työntutkimuksesta, ekspansiivisesta oppimisesta ja yhteiskehittelystä työssä. Hän jäsentää eritasoiset tai eri näkökulmista lähtevät uudet ideat ja toimintamallit kolmenlaisiksi innovaatioiksi. Ratkaisuinnovaatio tuottaa tyypillisesti uuden välineen, säännön tai organisaation uuden työnjaon muodon. Huomio suuntautuu pelkästä tuloksesta mahdolliseen välineeseen, sääntöön tai työnjaon muotoon. Prosessi- eli elinkaari-innovaatioissa huomio suuntautuu takaisin kohteeseen. Tarkoitus on vaikuttaa tietyn kohteen kulkuun ja elinkaareen. Järjestelmäinnovaatioissa on kyse prosesseista, joiden tarkoitus on luoda toimintajärjestelmälle uusi malli ja siirtää se käytäntöön. (Engeström 2004, 29.) TekesMatch-hankinnan ja innovatiivisten hankintojen kohdalla yleisemmin voitaisiin ajatella, että ratkaisuinnovaatioita olisivat esimerkiksi hackathon ja TekesMatch-työkalu itsessään. Suunnittelukilpailun käyttäminen tällaisessa palveluhankinnassa menettelynä voisi olla prosessi-innovaatio. Järjestelmäinnovaatio eli toimintajärjestelmän muutos tarkoittaisi innovatiivisten hankintojen vakiintumista normiksi julkisissa hankinnoissa. Järjestelmäinnovaatioiden kehittyminen hajaantuu pitemmälle aikavälille ja moniin sosiaalisiin kytkentöihin. Tätä syklistä etenistä kutsutaan ekspansiiviseksi oppimiseksi. (Mt, 29 - 30.)



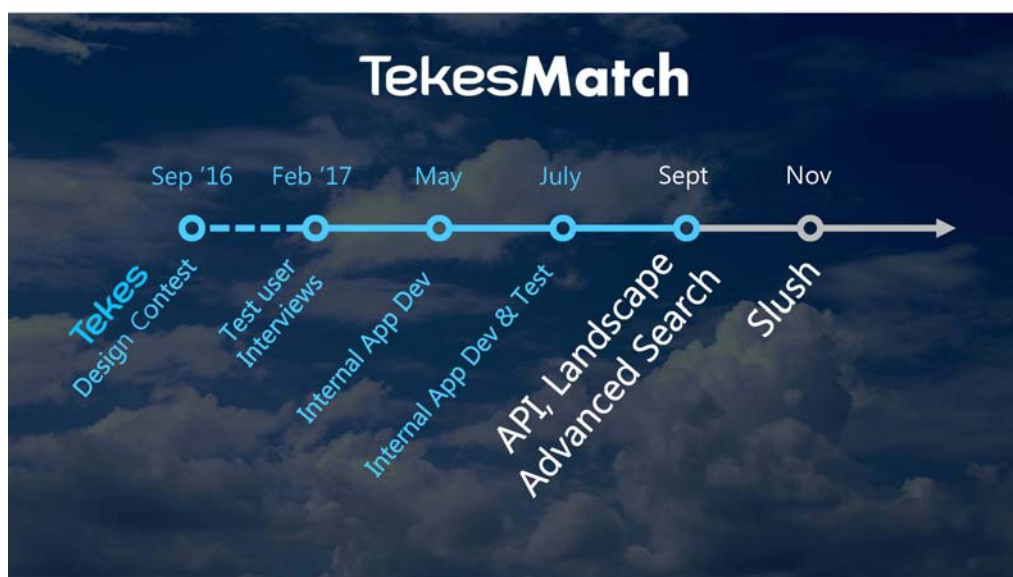
Kuvio 6. 4. Ekspansiivinen oppimissykli ja oppimisteot (Engeström 2004, 61).

Uusi toimintamalli on laadullisesti uusi kokonaisuus. Kohteen hahmottaminen uudella tavalla toimii uuden mallin motivoivana voimana. Vaiheeseen liittyy uusien strategisten työvälineiden kehittäminen. Kehittelyn pohjana on vallitsevan käytännön kyseenalaistaminen. Uuden mallin käyttöönotossa ideat ja suunnitelmat otetaan käyttöön. Tälle vaiheelle ovat tyypillisiä konfliktit ja muutosvastarinta, mikä saattaa tarkoittaa kompromisseja ja uutta ideointia. Uuden toimintatavan vakiinnuttaminen tarkoittaa tilaa, jossa sitä aletaan systemaattisesti käyttää. Uudesta mallista tulee normi, kunnes se kyseenalaistetaan uusien ristiriitojen syntyessä. Toimintamalli ei enää sovi uuteen, muuttuneeseen tilanteeseen. (Engeström 1995, 90 - 91.) Vaikka kaikkiin hankintoihin hackathon ei tietysti sovi, niin ajatus innovatiivisista hankinnoista on varmasti toimintamalli, jota ollaan ottamassa käyttöön laajemmaltikin julkisella sektorilla. Hackathon yhdistettynä suunnittelukilpailuun on vain yksi mahdollinen tapa toteuttaa innovatiivisia julkisia hankintoja.

## 6 Projektin toteutus

### 6.1 Hankintapäätös ja aikataulu

Tekesin johtoryhmä päätti 4.4.2016, että uuden innovaatioverkostotyökalun hankinta toteutetaan uudella tavalla. Saman tien lähdettiin neuvottelemaan yhteistyökumppaneiden kanssa sekä datan käytöstä hackathonissa että hackathonin mahdollisesta aikataulusta ja käytännön järjestelyistä. Kuviossa 7. esitetään TekesMatch-projektin aikataulu sovelluksen kehittelyyn ja käyttöönottoon keskittyen. Tämä tutkimus keskittyy hankinnan suunnittelu- ja toteutusvaiheisiin, erityisesti hankintamenettelyn valintaan ja valinnan onnistumisen arviointiin, hackathonin toteutukseen ja näitä vaiheita koskeviin kehitysehdotuksiin.



Kuvio 7. TekesMatch-projektin aikataulu (TekesMatch: General presentation).

Samaan aikaan kuin hackathonin käytännön järjestelyitä aloitettiin ja tapahtumaa alettiin markkinoida, alettiin suunnitella koko kilpailutuksen aikataulua ja kriteerejä. Kriteerit tulisi suunnitella erittäin huolella, koska julkisessa kilpailutuksessa ne tulevat määrittämään koko hankintaprosessia ja sen lopputulosta. Juuri tässä vaiheessa on erityisen tärkeää, että hankintaosaaminen yhdistyy substanssiosaamiseen.

Hackathon suunniteltiin pidettäväksi elokuussa 2016 kesälomakauden jälkeen, jolla pyrittiin takaamaan sekä huolellinen suunnittelu että laadukkaat osallistujat. Hackathonin jälkeen hankintaprosessi jatkui neuvotteluilla valittujen toimijoiden kanssa, joiden päätteeksi tehtiin sopimus kilpailutuksen voittaneen toimijan kanssa ja varsinainen sovelluksen kehittäminen saatoi alkaa.

Hankinnan näkökulmasta aikataulu muodostui seuraavanlaiseksi:

- Suunnittelukilpailun ilmoituksen julkaisu 13.7.2016
- Hackathon 22. - 23.9.2016
- Hankintapäätös (3 voittajaa) 17.10.2016
- Neuvotteluvaihe 11.2016 - 1.2017
- Sopimuksen allekirjoittaminen 16.2.2017



Sovelluksen kehitystyön on arvioitu kestävän puolesta vuodesta vuoteen ja se sisältää kehitysvaiheessa tehtävää eriasteisten prototyyppien kokeilua ja testaamista. Tuloksia sovelluksen käytettävyydestä ja etenkin pitempiaikaisesta vaikuttavuudesta on mahdollista saada mahtumaan tämän opinnäytetyön aikajänteeseen, mutta käyn työssäni lyhyesti läpi millaisia käyttösovelluksia sisäisessä pilotoinnissa tällä hetkellä hyödynnetään.

## 6.2 TekesHackin suunnitteluvaihe

Hackathonin järjestelyihin päätettiin käyttää ulkopuolista tahoa, koska tapahtuma oli ensimmäinen laatuaan, eikä Tekesillä ollut kokemusta tällaisen tapahtuman järjestämisestä. Yhteistyökumppaniksi valikoitui IndustryHack. Heidän kanssaan käytiin läpi, miten prosessi tulee etenemään, millaista markkinointia tarvitaan, miten hackathonin ja kilpailutuksen säännöt tulee laatia, että ne ovat hankintalain mukaiset ja millaisia kilpailuvien tiimien tulisi olla. IndustryHackin rooli oli käytännön osaamisen lisäksi tuoda uskottavuutta koko tapahtumalle ja sitä kautta varmistaa laadukkaat osallistujat. Prosesin loppupäätä ajatellen oli taas tärkeää pohtia kilpailutuksen raadin jäseniä laadukkaan lopputuloksen varmistamiseksi. Hankintaprosessin suunnittelussa käytettiin tiivistä keskustelua myös Hanselin hankinta-asiantuntijoiden kanssa.

Palaverissa 18.4.2016 käytiin läpi sitä, miten hackathon saadaan luontevasti mukaan julkiseen hankintaprosessiin, ja mitä roolia se näyttelee. Tässä vaiheessa hankintamenettelyä ei ollut päätetty, mutta kilpailullinen neuvottelumenettely vaikutti luontevimmalta vaihtoehdolta. Pohdittiin sitä, miten hackathoniin osallistuminen saataisiin pisteytettyä niin, että se hyödyttäisi osallistujia itse hankintakilpailussa. Tarjouspyynnön kriteerit tulisi laatia niin yleisillä kriteereillä, että se antaisi tilaa innovaatioille.

Hyvin pian hankintamenettelyksi valikoitui kuitenkin suunnittelukilpailu lähinnä kahdesta syystä: se on sopivista hankintamenettelyistä vähiten säädelty ja toiseksi se tulisi säilymään uudessa hankintalaissa samankaltaisena. Pidettiin tärkeänä, että kun ollaan luomassa mallia uudelleenlaiselle tavalle tehdä julkisia hankintoja, sitä pystyttäisiin hyödyntämään myös hankintalain uudistumisen jälkeen. Ennen kuin koko prosessi saatiin hahmoteltua lopulliseen muotoonsa, ideakilpailua ajateltiin jopa erilliseksi osaksi ennen hackathonia. Tässä mallissa ideakilpailun 10 - 15 parasta joukkuetta olisi päässyt hackathoniin ja kaikille näille olisi maksettu jonkinlainen palkkio. Hackathonin parhai-

den kanssa olisi sitten jatkettu varsinaisia hankintaneuvotteluita. Hanselin lakimies Karolina on kiteyttänyt asian seuraavasti:

”Hackathonissa osallistujat kokoontuvat yhteiseen paikkaan toteuttamaan kilpailutyötään ja saavat tässä yhteydessä valmennusta ja sparrausapua. Koska aika on rajallinen, haastetta pyritään ratkomaan ketterän kehityksen periaatteiden mukaisesti olennaisimmista vaatimuksista lähtien. Hackathon huipentuu yhteiseen tilaisuuteen, jossa tiimien työstämät työt esitellään. Jos hackathon yhdistetään suunnittelukilpailuun, on muistettava, että näillä tapahtumilla on erilliset ja toisistaan riippumattomat tuomaristot.”

(<https://www.hansel.fi/blogi/2016/10/26/hackathonilla-innovaatioita/>)

Ensimmäiset palaverit IndustryHackin kanssa pidettiin kesää vasten ja todettiin, että kesälomien takia ei kovin nopealla aikataululla saada järjestelyitä tehtyä, eikä toisaalta myöskään laadukkaita kilpailijoita tavoitettua. Tapahtuma päätettiin lanseerata heinäkuussa 2016 Suomi-Areenalla, mutta varsinainen ilmoittautuminen ja hackathon olisivat vasta kesäkauden jälkeen. Aikajänne hackathonin ”kick offista” alkavasta markkinoinnista osallistujien valintaan on yleensä noin 8 - 12 viikkoa. Challenge-vaihe, jossa osallistujat pääsevät käsiksi dataan kestää tyypillisesti 3 - 4 viikkoa, jonka jälkeen on varsinainen hackathon-tapahtuma, joka huipentuu pitchaukseen, jossa joukkueet esittelevät työnsä. Tarjousten jättöön on yleensä aikaa tästä noin kaksi viikkoa. TekesHackin osalta tarjousten jättö tuli lopulta tehtäväksi jo hackathon vaiheessa ennen pitchausta. Tällä menettelyllä haluttiin varmistaa luottamuksellisuus ja tasapuolinen kohtelu.

### 6.3 Suunnittelukilpailu ja neuvotteluvaihe

Julkisissa hankinnoissa on painottunut julkisen hankintalainsäädännön noudattaminen. Julkisia hankintoja koskevat kuitenkin samat lainalaisuudet kuin yksityistaloudellisissa hankinnoissa, erona se, että vaatimukset läpinäkyvyydestä ja tasapuolisuudesta pakottavat julkiset hankinnat määrämuotoisiin prosesseihin. Saavuttaakseen strategisia hyötyjä painopisteen tulisi siirtyä kilpailutusprosessista hankintojen suunnitteluun ja valmisteluun sekä toisaalta toimittajan sopimusaikaiseen ohjaamiseen. Sama pätee myös hankintaosaamisen painottamiseen. (Iloranta & Pajunen-Muhonen 2012, 404-405.)

Hankinnan menettelytapaa valittaessa tuli pohtia hankintaprosessin kokonaisuutta ja sitä, miten hackathon siihen luontevasti istuisi. Vastaavanlaista hankintakilpailua, johon olisi yhdistetty hackathon-tapahtuma ei löytynyt malliksi. Koska hankinnan kohde ja TekesMatch-työkalulle asetetut tavoitteet olivat jo tässä vaiheessa selvillä, suurimmaksi yksittäiseksi päätökseksi jäi hankintamenettelyn valinta. Koska kyseessä oli julkinen hankintaprosessi, oli tärkeää miettiä kilpailun säännöt ja kaikki yksityiskohdat huolella

ennen virallisen hankintailmoituksen julkaisua, ettei mitään ristiriitoja tai epäselvyyksiä syntyisi. Oli päätettävä suunnittelukilpailun kriteereistä, raadista, palkinnoista ja aikataulusta sekä valmiin työn omistusoikeuksista. Suunnittelukilpailun haasteena pidettiin sitä, että kilpailijoiden tai kilpailutöiden on pysyttävä anonyymeinä kilpailun raadille, jolloin raadin jäsenet eivät esimerkiksi voi osallistua hackathonin niin sanottuun pitchaukseen eli tulosten esittelyyn. Haasteena oli suunnittelukilpailun raadin valinta ja briefaus niin, että voittajiksi valikoituvat oikeasti parhaat ja toteutuskelpoiset työt tasavertaisen kohtelun ja puolueettomuuden kärsimättä.

Suunnittelukilpailun kutsussa (liite 3) on kuvattu tilaajaa eli Tekesiä lyhyesti ja kuvattu kilpailun tarkoitusta ja tavoitteita. Kutsussa on esitelty hackathonin niin sanotut challenge eli haasteet, joihin haetaan ratkaisuja uusilla innovaatioilla. Haasteet on kuvattu innovaatiokentän eri toimijoiden näkökulmasta. Lopputuotteelle on asetettu ehdoksi avoimen koodin käyttäminen ja että lopputuote on online-palvelu. Kilpailukutsussa esitetty aikataulu on tiukempi kuin toteutunut; sen mukaan sopimus olisi saatu allekirjoitettua jo marraskuussa 2016.

Osallistujatiimien vähimmäisvaatimukset ovat hyvin vähäiset. Lähinnä puututaan tiimin kokoon jonka tuli olla 2 - 3 henkilöä. Tässä on selkeä ero muihin menettelyihin, joissa tarjoajien on täytettävä yhteinen eurooppalainen hankinta-asiakirja ESPD (European Single Procurement Document). Vaikka siinäkin tilaaja voi vaikuttaa osaan tarjoajalle asetetuista vaatimuksista, on se kuitenkin määrämuotoinen, ja olisi saattanut nostaa joidenkin tiimien kynnystä osallistua hankintakilpailuun.

Hackathoniin valittiin osallistujat hakemusten perusteella seuraavin kriteerein:

- Ehdotetun idean ja sen takana olevan teknologian tulee ratkaista annettuja haasteita ja hyödyntää annettuja datalähteitä
- Tiimin tulee osoittaa, että se kykenee suunnittelemaan, toteuttamaan ja ylläpitämään digitaalisen palvelun, joka perustuu alkuperäiseen ideaan

Lähtökohtana oli idean innovatiivisuus, tiimin kyky toteuttaa se sekä asiakashyöty. Hakemuksia tuli 15, joista kahdeksan tiimiä valittiin hackathoniin. Hackathonin voitosta maksettiin rahapalkinto, jolla haluttiin varmistaa tapahtuman houkuttelevuus. Toisaalta on jälkeempäin kehitelty ajatuksesta, että palkintoihin varattu raha voitaisiin jakaa tasan osallistujien kesken, jolloin se olisi pikemminkin korvaus menetetyistä työajasta. Varsinainen palkinto olisi kuitenkin taloudellisesti merkittävän hankintasopimuksen saami-

nen. Näin päätettiin toimia esimerkiksi Valtioneuvoston kanslian järjestämässä hackathonissa.

Suunnittelukilpailun kutsussa tuli siis olla kriteerin ensinnäkin osallistujien karsimiseksi, mutta lisäksi erikseen hackathonin voittajan valitsemiseksi ja varsinaisen suunnittelukilpailun voittajan valitsemiseksi. Ne voivat käytännössä olla pitkälti samoja, mutta hankintamenettelyn osalta ne ovat kaksi erillistä arviointia, joissa käytettiin vieläpä kahta eri raatia. Hackathonissa on tapana esitellä työt tapahtumat lopussa niin sanotussa pitchauksessa, eräänlaisessa myyntipuheessa, jonka raati sitten arvioi. Siinä ei merkitse vain idea, vaan myös se miten se esitetään. Suunnittelukilpailussa raati sen sijaan arvioi työt nimettöminä. Suunnittelukilpailun kannalta siis koko pitchaus olisi voitu jättää väliin, mutta hackathon-tapahtuman kannalta se on olennainen loppuhuipennus, joka päättää tapahtuman. Vaikka kilpailullisen neuvottelumenettelyn käyttämisessä hackathonin yhteydessä voi olla muita haasteita, niin siinä ei tarvitsisi kikkailla kahdella raadilla.

Hackathonin arvioinnin kriteerit olivat:

1. Ongelma - Kuinka relevantti valittu ongelma tai mahdollisuus on?
2. Ratkaisu - Kuinka hyvin ratkaisu ratkaisee ongelman?
3. Arvo - Kuinka merkittävä hyöty on käyttäjille?
4. Joukkue - Kuinka kyvykäs joukkue on toteuttamaan idean?

Suunnittelukilpailun kriteerit olivat taas seuraavat:

- Idean innovatiivisuus ja hyöty loppukäyttäjille
- Uskottava projektisuunnitelma ja hinta-arvio

Koko ajan pyöritellään siis käytännössä samoja teemoja ja kysymyksiä hieman eri näkökulmista. Ainoat tekniset vaatimukset liittyvät avoimen datan käyttöön ja siihen, että palvelun tulee toimia verkossa. Haluttua tuotetta kuvataan sen kautta, mitä haasteita sillä halutaan ratkaista. Tämä jättää tilaa innovaatioille ja keskenään hyvin erilaisille ratkaisuille. Kaksi eri tuomaristoa olisi saattanut tulkita kriteereitä eri tavoin ja arvottaa eri ratkaisuja. Näin ei kuitenkaan tapahtunut, kenties projektitiimin helpotukseksi, vaan neuvotteluvaiheeseen jatkoi kolme joukkuetta, joista yksi oli hackathonin voittaja. Suunnittelukilpailun päätös liitteenä (liite 4).

Neuvotteluvaiheessa kaksi joukkuetta pyysivätkin päästä neuvotteluihin yhdessä, ja lopulta perustivat yrityksen, ja allekirjoittivat hankintasopimuksen. Kolmas neuvotteluihin osallistunut saattaa jossain vaiheessa toimia alihankkijana voittajalle. Koska kyseessä oli uudenlainen hankinta, Tekesissä päätettiin käyttää sopimuksen laatimisessa ulkopuolista apua, Bird & Bird -lakitoimistoa. Sopimuksella haluttiin varmistaa, että sopimuskumppaneille jää mahdollisuus hyödyntää projektin lopputulosta myös muiden asiakkaiden kanssa, mutta toisaalta haluttiin varmistaa, ettei itse jäädä yhden toimittajan varaan, vaan voidaan kehittää ja hyödyntää projektin tuloksia vapaasti ([www.twobirds.com](http://www.twobirds.com)).

#### 6.4 TekesMatch-työkalun yhteiskehittäminen ja pilotointi

TekesMatch-sovelluksen tai -työkalun tehtävänä on helpottaa ja lisätä innovaatioprojekteja. Kuten alussa kuvailtiin, haluttiin työkalu, jolla innovaatiokentän eri toimijoita voidaan löytää yhteisten kiinnostuksen kohteiden ympäriltä. TekesMatch-työkalu perustuu semanttiseen analyysiin, jolloin dataa ei tarvitse erikseen syöttää tai luokitella, eikä sen tarvitse siis olla määrämuotoista, vaan esimerkiksi tekstimuotoiset tutkimussuunnitelmat toimivat datana, ja algoritmi oppii tunnistamaan yhteyksiä ja suhteita olemassa olevasta datasta.

TekesMatch-työkalu on sisäisessä pilotoinnissa ja tällä hetkellä sitä voidaan käyttää neljässä erilaisessa roolissa tai tehtävässä. Ensinnäkin sen avulla voidaan helposti selvittää, ketkä kaikki toimivat jonkin saman teeman ympärillä: millainen kilpailukenttä on, ketkä ovat kyseisen aiheen asiantuntijoita, ja kuka Tekesin asiantuntija on mahdollisesti ollut tekemisissä kyseisen teeman parissa. Toiseksi voidaan nopeasti hakea potentiaaliselle investoijalle lista kiinnostavista toimijoista tietyn aiheen parista. Kolmanneksi työkalua voidaan hyödyntää vaikkapa seminaarijärjestelyissä, jolloin työkalun avulla voidaan kutsua oikeat ihmiset ja tutkimusryhmät paikalle. Voidaan myös räätälöidä tapahtumia teemojen ympärille tai hakea jonkin aihealueen toimijoiden verkosto. Lisäksi voidaan selvittää, kuinka paljon aiheeseen on investoitu tai miten investoinnit ovat kannattaneet. Tällä hetkellä hakuihin käytetään avointa dataa yhdistettyä sisäiseen dataan, jota on kertynyt runsaasti Tekesin ohjelmista ja projekteista. Työkalua voidaan kuitenkin periaatteessa käyttää samaan tapaan millä tahansa datalla.

Merkittävä osa TekesMatchin innovatiivista hankintaprosessia on sopimuksen kirjoittamisen jälkeinen yhteiskehittäminen. Tässä jatketaan ikäänkuin jo hackathonissa aloitettua

vuoropuhelua siitä, mitä kaikkea halutaan ratkaista, mitä kaikkea valitulla teknologialla voidaan tehdä ja miten se olisi mahdollisimman looginen ja helppokäyttöinen loppukäyttäjän näkökulmasta.

## 6.5 Osallistujien palaute

Kahdeksasta TekesHack-tapahtumaan osallistuneesta tiimistä kuusi vastasi sähköpostilla lähettyyn kyselyyn. Näistä kuudesta tiimistä viisi oli osallistunut aiemmin hackathoniin, mutta vain yksi kuudesta julkiseen kilpailutukseen. Neljä tiimiä oli saanut tietää tapahtumasta Joko Tekesin kotisivujen tai sosiaalisen median kanavien kautta, yksi Industryhackin kotisivujen tai sosiaalisen median kanavien kautta ja yksi tiimi muiden verkostojensa kautta.

Syinä osallistumiselle tiimit ilmoittivat mielenkiintoisen haasteen, sopivan tiimin sekä jo olemassa olevien omien ratkaisumallien sopivuuden annettuihin haasteisiin. Haasteet koettiin siis mielenkiintoisiksi ja ainakin osalla tiimeistä oli jo meneillään aiheeseen liittyviä kehityshankkeita. Viisi tiimiä kuudesta osallistui suunnittelukilpailuun alunperin TekesHack-tapahtuman, eikä hankintasopimuksen tavoittelemisen takia. Viidestä tiimistä kaksi kiinnostui kuitenkin sopimuksesta jo ennen hackathonia, yksi tapahtuman aikana, kun taas yksi totesi tapahtuman aikana, että hankintasopimuksen saaminen olisi heille liian työlästä. Puolet tiimeistä on voinut hyödyntää hackathonissa kehittelemäänsä ideaa kaupallisesti. Pitää muistaa, että osalla oli meneillään samanlaista tutkimusta ja kehitystyötä jo ennestään, mutta ehkä hackathonin aikana annettu coachaus ja idean pyörittely on auttanut joitain tiimejä viemään ideaansa eteenpäin ja myymään sitä paremmin.

Challenget eli haasteet oli tiimien mielestä onnistuttu määrittelemään joko hyvin tai erittäin hyvin. Tapahtuman toteutuksessa koettiin olevan parantamisen varaa, mutta kukaan ei pitänyt järjestelyitä kuitenkaan huonoina. Pitchaus-tilaisuuden arvioit jakautuivat keskinkertaisesta hyvään ja käytännönjärjestelyitä pidettiin kokonaisuudessaan onnistuneina. Kokonaisarvosanaksi tapahtumalle annettiin 8,5 asteikolla 1 - 10.

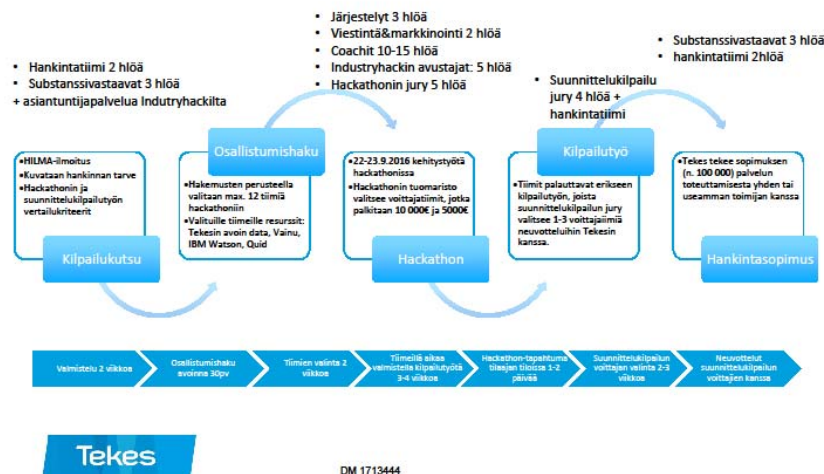
Neuvotteluhin jatkoi kolme tiimiä, joista kaikki vastasivat haastatteluun. Vastaajat kokivat neuvotteluvaiheen kohtuullisen sujuvaksi. Mielikuva, jonka tiimi oli saanut prosessin alussa kilpailukutsussa vastasi lopputulosta hyvin tai melko hyvin. Kommenteissa nousi esille se, että tämä oli kaikille uusi järjestely, ja tarjoajille myös ensimmäinen julkinen

hankintakilpailu, johon osallistuttiin, mikä aiheutti omat haasteensa. Kaikilla tuntui kuitenkin olevan yhteinen tavoite saada neuvoteltua toimiva sopimus, jolla voidaan taata hyvä lopputuote. Koko suunnittelukilpailu sai neuvotteluvaiheeseen osallistuneilta tiimeiltä keskiarvon 9 asteikolla 1 - 10. Kun kysyttiin mahdollisia vaikutuksia, mitä prosessin aikana kehitetyllä tuotteella on ollut liiketoiminnalle, nousi vahvasti esille se, ettei liiketoimintaa olisi aloitettu tai omaa yritystä perustettu ilman suunnittelukilpailun voittoa ja sitä seuranneita neuvotteluita. Vaikuttaa siis siltä, että ainakin tässä tapauksessa uudella tavalla järjestää julkinen kilpailutus olisi ollut merkitystä uuden liiketoiminnan syntyyn ja innovaatioiden hyödyntämiseen kaupallisesti.

## 7 Tulokset

Työn tavoitteena oli löytää hankintamalli, joka olisi innovatiivinen ja synnyttäisi innovatiivisia hankintoja. Malliin haluttiin sisällyttää hackathonin käyttäminen osana varsinaista kilpailutusprosessia. Kaaviossa 8. esitetään tarkemmin ne vaiheet, jotka suunnittelukilpailuna toteutettu hankintaprosessi sisälsi.

### TekesHack suunnittelukilpailun toteutus



Kuvio 8. Suunnittelukilpailun toteutus (#TekesHack – hackathon osana suunnittelukilpailua).

Mallin tuli olla toimiva ja lainmukainen. Hankintamenettelynä päädyttiin käyttämään suunnittelukilpailua, vaikka todettiin, että siinäkin on omat haasteensa ja jokin toinen menettely saattaisi sopia yhtä hyvin, jollei paremmin käytettäväksi. Suunnittelukilpailu oli menettelyistä vähiten säädelty ja tulisi säilymään uudessa hankintalaissa käytännössä ennallaan. Suunnittelukilpailun etuna on myös tarjoajan kannalta se, ettei yhteistä eurooppalaista hankinta-asiakirjaa tarvitse täyttää osallistumisvaiheessa. Hallinnollisesti kevyt malli vaikuttaa sopivan hackathonin epäviralliseen luonteeseen ja voi näin osaltaan edistää pienten toimijoiden osallistumista hankintakilpailuihin.

Tutkimuskysymysten pohjalta luotiin mittareita, joihin vastaamalla voidaan tarkastella, onko TekesMatch-hankintaprosessin tavoitteet saavutettu. Vastauksia on haettu havainnoimalla, keskustelemalla sekä kysymällä palautetta TekesHack-tapahtumaan osallistuneilta tiimeiltä. Vaikka itse kilpailutus neuvotteluineen on ohi ja sopimus kirjoitettu, ollaan sovelluksen osalta vielä yhteiskehittely- ja pilotointivaiheessa. Vaikuttaa kuitenkin siltä, että tällä uudella innovatiivisella tavalla hankkia, olisi onnistuttu tuottamaan toimiva ratkaisu niihin haasteisiin, jotka sovellustyökälulle oli asetettu.

Yhtenä kilpailutuksen onnistumisen kriteerinä voi pitää valitusten määrää markkinaoikeudessa. Tällaiset valitukset, olivatpa ne sitten aiheellisia tai eivät, hidastavat hankinnan ja sen lopputuotoksen valmistumista. Tässä kilpailutuksessa valituksia ei tullut lainkaan.

Koska oltiin kannustamassa myös muita julkishallinnon organisaatioita tekemään innovatiivisia hankintoja, TekesMatch-hankinnan oli tarkoitus olla pilotti, jonka pohjalta luodaan käyttökelpoinen malli hackathonin yhdistämisestä julkiseen kilpailutukseen. Valtioneuvoston kanslia lähtikin kokeilemaan omassa Kokeileva Suomi -hankkeessaan hackathonin järjestämistä. Mallia sovellettiin TekesHackista saatujen kokemusten ja asiantuntijoiden välillä käytyjen keskusteluiden pohjalta VTN:n projektiin sopivaksi. Tulokset olivat hyviä, ja voidaan katsoa, että organisaatioiden oppimista tapahtui laajemminkin julkishallinnon sisällä. Tällä hetkellä hackathon ideoinnin muotona on hyvin pinnalla, ja sitä käytetään monella tapaa. Nähtäväksi jää, kuinka paljon sitä voidaan tai halutaan hyödyntää varsinaisena kilpailutuksen osana, vai onko se ylipäänsä ohimenevä ”muoti-ilmiö”.

TekesMatch-projektissa oli tarkoitus käyttää innovatiiviselle hankinnalle asetettuja ehtoja. Omista tarpeista viestittiin markkinoille hackathonin haasteiden muodossa ja



hackathonin coachauksen kautta käytiin vuoropuhelua tarjoajien kanssa omista tarpeista ja toiveista. Kohde oli määritelty haasteiden ja toiminnallisuuden kautta, ja koska olennainen osa prosessia oli hackathon-tapahtuma, missä tiimit kehittivät ideoita ratkaisuksi, jo oletuksena oli, ettei valmista ratkaisua ja tuotetta ole markkinoilta vielä saatavilla. Hackathonin ja suunnittelukilpailun kokonaisuutta voi hankintamenettelynä pitää innovatiivisena ja innovaatiota tukevana menettelynä. Lisäksi neuvotteluvaiheessa ja etenkin sopimuksen allekirjoittamisen jälkeen tuotteen tai palvelun yhteiskehittely on olennaisessa osassa prosessia. Lopputuotos ei ole vielä valmis, mutta jo hackathonin perusteella voi arvioida, että myös se on innovatiivinen. Näin ollen TekesMatch-hankinta on onnistunut tavoitteessaan. Hankintaprosessi täyttää monilta osin innovatiivisill hankinnoille asetettuja tunnusmerkkejä. Lisäksi prosessissa onnistuttiin yhdistämään hackathon julkiseen hankintakilpailuun toimivasti. loogisesti ja lain henkeä noudattaen. Vaikka prosessia voidaan siis monilta osin pitää innovatiivisena, niin palautteen perusteella vaikuttaa kuitenkin siltä, että nimenomaan hackathon olisi saanut mukaan uudenlaisia toimittajia hankintakilpailuun.

## 8 Yhteenveto ja johtopäätökset

Koin oman roolini organisaation ulkopuolisena tutkijana hieman haasteellisena, mutta lopulta se sopi toimintatutkimuksena tehtävään kehityshankkeeseen. Roolini oli kyseenalaistaa ja sparrata, tuoda mukaan ja vaatia järjestelmällistä analysointia ja vertaailua. Sain tehdä töitä julkisten hankintojen asiantuntijoiden kanssa ja opin uutta julkisista hankinnoista, joihin olen aiemmin törmännyt lähinnä tarjoajan roolissa. Organisaatiossa on paljon hiljaista tietoa, joka toimintatutkimuksen avulla tuodaan näkyväksi (Heikkinen 2010, 215). Projektissa hyödynnettiin eri organisaatioiden osaamista julkisista hankinnoista, jolloin saatiin laajempaa näkemystä ja keskustelua aikaan. Hankintalaki on menettelytapalaki ja sen soveltaminen uudella rohkealla ja ajankohtaisella tavalla vaatii taitoa tulkita lakia. Tekes teki yhteistyötä Hanselin hankinta-asiantuntijoiden kanssa, ja jo näiden kahden organisaation tai pikemminkin asiantuntijoiden välillä saattoi olla eroja lain tulkinnassa sen suhteen, miten hackathon kuhunkin menettelyyn istuu. Vain yhtä tapaa ei ole, ja itse asiassa uuden hankintalain myötä toimivia vaihtoehtoja voi olla jopa useampia.

Onnistuessaan malli kannustaa muita julkisia tahoja innovatiivisiin hankintoihin ja käyttämään rohkeammin muita hankintamenettelyitä kuin perinteistä avointa kilpailutusta. Onnistuneen lopputuotoksen eli TekesMatch-työkalun tulisi puolestaan lisätä innovaa-

tiokumppanuushankkeiden määrää, investointeja suomalaisiin tutkimushankkeisiin ja innovaatioihin ja sitä kautta parantaa Suomen kilpailukykyä.

Merkittävä osa tutkimusta ja sen tietoperustaa oli erilaisten hankintamenettelyiden tarkastelu siitä näkökulmasta, millä TekesMatchin kilpailutus olisi luontevinta tehdä. Tarkasteltuani erilaisia mahdollisia menettelytapoja olin itse päätymässä kilpailullisen neuvottelumenettelyn käyttöön, sillä mielestäni siihen saa hackathon-vaiheen luontevasti mukaan osaksi menettelyä, sitä suositellaan juuri luovia ratkaisuja ja innovaatioita etsittäessä ja se sallii palkkioiden maksamisen. Vaikka oman tulkintani mukaan sekä esi-kaupallisessa hankinnassa että suunnittelukilpailussa suora yhteys varsinaiseen kilpailutukseen ja hankintaan jää saavuttamatta, suunnittelukilpailu oli kuitenkin se menettely, joka tuli tähän projektiin valituksi. Perusteet valintaan olivat pätevät eli haluttiin mallin pysyvän toteutuskelpoisena vielä hankintalain uudistuksen jälkeenkin, ja lisäksi menettelyn toivottiin olevan hallinnollisesti mahdollisimman kevyt.

Keskusteluissa on huomattu, ettei ole vain yhtä menettelyä, joka sopii hackathonin kanssa käytettäväksi, ja kilpailullista neuvottelumenettelyä käytettäessä välttyttäisiin juuri niiltä haasteilta esimerkiksi kilpailijoiden anonymiteetin osalta, jotka suunnittelukilpailussa koettiin ongelmallisiksi toteuttaa. Toisaalta kilpailullista neuvottelumenettelyä on pidetty hankalana ja monimutkaisena. Kilpailullisen neuvottelumenettelyn käyttö on pitempiaikainen prosessi, jota tulee johtaa huolellisesti. Siinä myös korostuvat julkisen hankintalain alaisen prosessin ohella hankinnan suunnittelu ja valmistelu sekä toimittajan sopimuksenaikainen ohjaaminen.

Haastattelin Tekesin projektipäällikkö Eriika Autiota vielä hackathonin käyttämisestä osana julkista kilpailutusta uuden hankintalain ja TekesHackista saatujen kokemusten perusteella. Hänen mukaansa hackathonia voisi käyttää uuden lain myötä varsin luovasti kansallisissa hankinnoissa. Tärkeää on, että menettely kohtelee osallistujia tasapuolisesti ja syrjimättömästi. Hackathonin käyttämisen hyötyinä hän näkee sen, että voidaan saada aikaan sellaista, mitä "normaalilla kilpailutuksella" ei saada aikaan. Hackathonin luova ilmapiiri ja intensiivinen tekeminen voi saada aikaan yllättäviäkin tuloksia. Haasteena puolestaan on saada hankinnasta riittävän kiinnostava, jotta siihen halutaan osallistua. TekesHackin tapauksessa haasteena oli myös anonymiteetin vaatimus. Valinnan tekevä tuomaristo tuli "eristää" hackathonista, vaikka he olisivat olleet samalla parhaita asiantuntijoita sparraamaan kilpailijoita ja näkemään tiimien ja kilpailutöiden kehityksen hackathonin aikana. Tässä tapauksessa olisi voinut olla mielek-

käämpää järjestää hankinta kilpailullisena neuvottelumenettelynä, mihin olin omassa tulkinnassanikin alun perin päätenyt. Jos on kyse yleisemmästä tarpeesta, niin että asiantunteva tuomaristo löytyy hankintayksikön ulkopuolelta, sopii suunnittelukilpailu kuitenkin menettelyksi hyvin.

Keskustelussa Aution, TekesMatchin projektipäällikkö Tuomo Suortin sekä kilpailun voittajan edustajan Vincent Kuon kanssa pohdittiin niin ikään kehityskohteita seuraavia hankkeita ajatellen. Jotta hackathon täyttäisi sen olennaisen tehtävän, minkä takia se on otettu mukaan hankintaprosessiin, on aikataulun oltava niin väljä, että tiimit ehtivät kehittää ideoitaan ja sparrata niitä asiantuntijoiden kanssa. On tärkeää, että tiimeille syntyy mielikuva siitä, mitä tilaaja tarvitsee, mikä on olennaista. Toisaalta tässä ensimmäisessä yhteiskehittelyn vaiheessa myös tilaajalle syntyy näkemys siitä, mitä kaikkea teknologisesti olisi mahdollista toteuttaa. Hackathonia voidaan käyttää monella tavalla, mutta tällaisessa hankintaan johtavassa tarkoituksessa on syytä varoa, ettei tapahtuma ja idean kehittäminen jää niin lyhyeksi ja pintapuoliseksi, ettei kilpailijoilla ole sen lopuksi mitään tarjottavaa. Ei myöskään ole tarkoitus vain kalastella ideoita ("fishing ideas") ja hyötyä yksipuolisesti kilpailijoiden ideoista, vaan aidosti löytää paras ratkaisu ja toteuttaja sille. Hackathonin pelin luonteen sijaan korostuu aito yhteistyö. Tätä voidaan vielä korostaa maksamalla kaikille osallistujille osallistumispalkkio kilpailun voittajalle annettavan palkinnon sijaan. Varsinainen taloudellinen hyöty voittajalle tulee kuitenkin hankintasopimuksen myötä.

Työ- ja elinkeinoministeriön uuden hankintalain kuulemistilaisuuden materiaaleissa lain uusiksi tavoitteiksi on määritelty pk-yritysten aseman parantaminen, sosiaaliset näkökulmat, yhteiskuntavastuu ja innovatiivisuus. Yhtenä keskeisenä ehdotuksena on mainittu innovaatiokumppanuus, jolla tarkoitetaan tässä uutta tapaa ostaa kehitysvaiheessa olevia tuotteita tai palveluita, joita kehitetään tilaajan ja myyjän yhteistyönä sopimusaikana. Tällöin kilpailutuksen valintaperusteina olisivat erityisesti suunnitellun tutkimus- ja kehittämistyön ominaisuudet. (Hankintalainsäädännön kokonaisuudistus valmistelun tilanne. Kuulemistilaisuus 31.10.2014)

Artikkelissaan innovatiivisista julkisista hankinnoista Kajala korostaa, että nykyinenkään hankintalaki ei estä innovatiivisia hankintoja, vaan suurimpina syinä niiden vähäiselle määrälle voidaan pitää pikemminkin hankintaosaamisen puutetta, sitä että tieto parhaista käytännöistä jää jakamatta sekä toimijoiden alhaista riskinsietokykyä. (Kajala

2015.) Onkin mielenkiintoista nähdä, tuleeko uusi hankintalaki lisäämään innovatiivisia hankintoja ja niin sanottua innovaatiokumppanuutta.

Jään mielenkiinnolla seuraamaan, poikiiko Tekesin uudenlainen innovatiivinen hankintamalli muita vastaavia hankintakilpailuja ja miten mallia kehitetään ja sovelletaan edelleen. Relevantti jatkotutkimuksen aihe olisi myös TekesMatch-työkalun toimivuuden ja vaikuttavuuden arviointi sille asetettujen tavoitteiden pohjalta. Kiinnostavaa on myös nähdä, lisääntyvätkö innovatiiviset julkiset hankinnat; otetaanko ne julkisten organisaatioiden hankintastrategiaan mukaan ja miten niitä toteutetaan. Onko uudella hankintalailla tähän vaikutusta vai olisiko syy pikemminkin lisääntyneessä hankintaosaamisessa ja sen ymmärtämisessä, että hankintalaki on vain menettelytapalaki, eikä sinällään puutu hankinnan sisältöön.

## Lähteet

- Aaltola, Juhani & Syrjälä, Leena 1999. Tiede, toiminta ja vaikuttaminen. Teoksessa Heikkinen, Hannu L. T. & Huttunen, Rauno & Moilanen, Pentti (toim.) Siinä tutkija missä tekijä - Toimintatutkimuksen perusteita ja näköaloja. Atena kustannus, Juva, 11 – 24.
- Anita Saaranen-Kauppinen & Anna Puusniekka. 2006. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto [verkkójulkaisu]. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto [ylläpitäjä ja tuottaja]. <<http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/>>. Luettu 22.10.2017.
- Bird & Bird. <https://www.twobirds.com/fi/news/press-releases/2017/finland/tekesmatch> Luettu 25. 10.2017.
- Engeström, Yrjö 1995. Kehittävä työntutkimus: perusteita, tuloksia ja haasteita. Painatuskeskus, Helsinki.
- Engeström, Yrjö 2004. Ekspansiivinen oppiminen ja yhteiskehittely työssä. Vastapaino, Tampere.
- Eskola, Jari & Vastamäki, Jaana 2010. Teemahaastattelu: opit ja opetukset. Teoksessa Aaltola, Juhani & Valli, Raine (toim.) Ikkunoita tutkimusmetodeihin. 1, Metodien valinta ja aineistonkeruu : virikkeitä aloittelevalla tutkijalla. PS-kustannus, Juva, 26 – 44.
- Forum Virium. <http://www.forumvirium.fi/node/1246>. Luettu 8.5.2016.
- Grönfors, Martti 2010. Havaintojen teko aineistonkeräyksen menetelmänä. Teoksessa Aaltola, Juhani & Valli, Raine (toim.) Ikkunoita tutkimusmetodeihin. 1, Metodien valinta ja aineistonkeruu : virikkeitä aloittelevalla tutkijalla. PS-kustannus, Juva, 154 – 170.
- Hankintalainsäädännön kokonaisuudistus: valmistelun tilanne. Kuulemistilaisuus 31.10.2014 [http://www.tem.fi/files/41310/Kuuleminen\\_jh\\_31.10.2014\\_EP.pdf](http://www.tem.fi/files/41310/Kuuleminen_jh_31.10.2014_EP.pdf) Luettu 27.4.2016.
- Heikkinen, Hannu L. T. 2010. Toimintatutkimus – toiminnan ja ajattelun taitoa. Teoksessa Aaltola, Juhani & Valli, Raine (toim.) Ikkunoita tutkimusmetodeihin. 1, Metodien valinta ja aineistonkeruu : virikkeitä aloittelevalla tutkijalla. PS-kustannus, Juva, 214 – 229.
- Huttunen, Rauno & Kakkori, Leena & Heikkinen, Hannu L. T. 1999. Toiminta, tutkimus ja totuus. Teoksessa Heikkinen, Hannu L. T. & Huttunen, Rauno & Moilanen, Pentti (toim.) Siinä tutkija missä tekijä - Toimintatutkimuksen perusteita ja näköaloja. Atena kustannus, Juva, 111 – 136.
- Iloranta, Kari & Pajunen-Muhonen, Hanna 2012. Hankintojen johtaminen: Ostamisesta toimittajamarkkinoiden hallintaan. 3., uud. p. Tietosanoma, Helsinki.
- Innovatiivisten hankintojen työkalupakki. <https://www.innokyla.fi/documents/4451730/acf2a8fd-1ca4-42fc-9e4f-f5d0f08e34b4>. Luettu 23.4.2017.

Kajala, Jussi 2015. Innovatiiviset julkiset hankinnat: Miten kurotaan umpeen puolet Suomen kestävyysvajeesta? <http://sorsafoundation.fi/wp-content/uploads/2015/09/Kajala-Innovatiiviset-julkiset-hankinnat.pdf>. Luettu 27.1.2016.

Karvonen-Kälkäjä, Anja & Kälkäjä, Pekka & Soback, Dan 2009. Työkirja kilpailullisen neuvottelumenettelyn toteuttamiselle. Tekes, Helsinki.

Kiviniemi, Kari 1990. Toimintatutkimus yhteisöllisenä projektina. Teoksessa Heikkinen, Hannu L. T. & Huttunen, Rauno & Moilanen, Pentti (toim.) Siinä tutkija missä tekijä - Toimintatutkimuksen perusteita ja näköaloja. Atena kustannus, Juva, 63 – 84.

Lehto, Karolina: Hackathonilla innovaatioita. <https://www.hansel.fi/blogi/2016/10/26/hackathonilla-innovaatioita/>. Luettu 19.11.2017.

Mazzucato, Mariana 2013. The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths. Anthem Press cop., London.

Moilanen, Jarkko 2016. API-hallinta hackathon käyttöön - madalla kynnystä. <http://apisuomi.fi/2016/01/api-hallinta-hackathon-kayttoon-madalla-kynnysta/>. Luettu 28.4.2016.

Neuvottelumenettely. <http://www.hankinnat.fi/fi/hankintaprosessi/hankintamenettelyt/neuvottelumenettely/Sivut/default.aspx>. Luettu 27.4.2016.

Silver-projektin esikaupallinen hankinta testivaiheessa. <http://www.forumvirium.fi/uutiset/silver-projektin-esikaupallinen-hankinta-testivaiheessa>. Luettu 8.5.2016.

Silver Project Overview. <http://www.silverpcp.eu/project-overview/>. Luettu 8.5.2016.

Suortti, Tuomo 2017. TekesMatch: General Presentation.

Suunnittelukilpailu. <http://www.hankinnat.fi/fi/hankintaprosessi/hankintamenettelyt/suunnittelukilpailu/Sivut/default.aspx>. Luettu 11.5.2016.

Techopedia. <https://www.techopedia.com/definition/23193/hackathon> Luettu 15.11.2017.

Tekes: Ohjelmat ja palvelut: Huippuostajat. <http://www.tekes.fi/ohjelmat-ja-palvelut/ohjelmat-ja-verkostot/huippuostajat/>. Luettu 27.4.2016.

Tekesin tilinpäätös 2015. <http://www.tekes.fi/globalassets/global/tekes/tulosohjaus/tilinpaatos2015.pdf>. Luettu 13.4.2016.

Tekesin yleisesittely. <https://www.tekes.fi/tekes/tietopankki/>. Luettu 13.4.2016.

#TekesHack – hackathon osana suunnittelukilpailua. Tekes DOKU-#1713444-v4.

Tekes Tinder 2016. Esitys johtoryhmälle 4.4.2016.

Tunnuslukuja Tekesin rahoituksesta ja vaikuttavuudesta 2016. <https://www.tekes.fi/tekes/tietopankki/>. Luettu 15.11.2017.

Tutkitusti vaikuttavaa toimintaa 2016. <https://www.tekes.fi/tekes/tietopankki/>. Luettu 15.11.2017.

Turunen, Mika 2015. Hackathon ikkunana innovointiin. <http://www.cybercom.com/fi/Suomi/Yritys/Blogit/Blogit/hackathon-ikkunana-innovointiin/>. Luettu 28.4.2016.

Työkirja kilpailullisen neuvottelumenettelyn toteuttamiselle. [https://www.tekes.fi/globalassets/julkaisut/tyokirja\\_kilpailullisen\\_neuvottelumenettelyn\\_toteuttamiselle.pdf](https://www.tekes.fi/globalassets/julkaisut/tyokirja_kilpailullisen_neuvottelumenettelyn_toteuttamiselle.pdf). Luettu 11.5.2016.

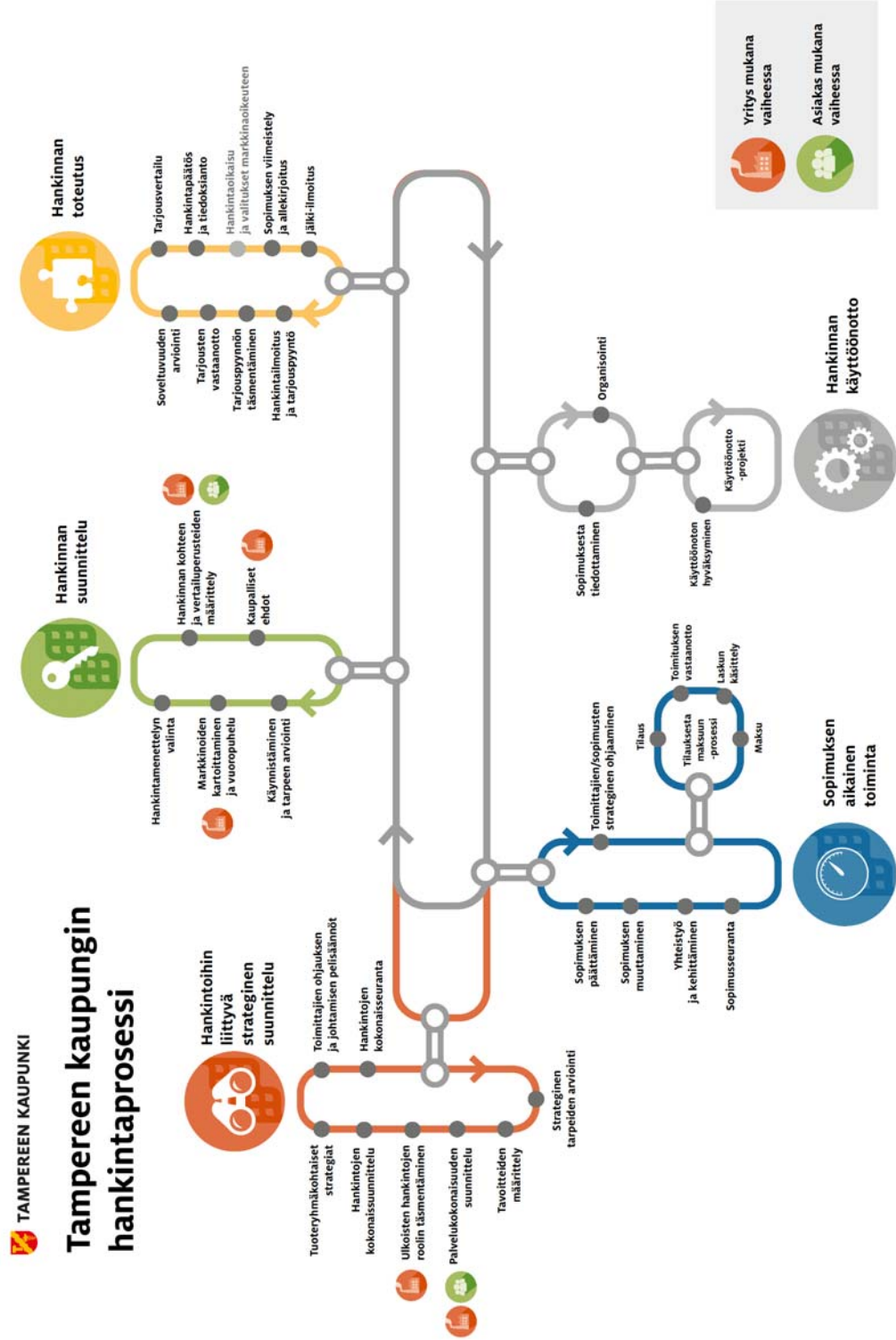
Valli, Raine 2010. Kyselylomaketutkimus. Teoksessa Aaltola, Juhani & Valli, Raine (toim.) Ikkunoita tutkimusmetodeihin. 1, Metodien valinta ja aineistonkeruu : virikkeitä aloittelevalle tutkijalle. PS-kustannus, Juva, 103 – 127.

Valovirta, Ville 2010. Esikaupalliset hankinnat: Menetelmä yhteiskunnalle tärkeiden innovaatioiden yrityslähtöiseksi kehittämiseksi. [http://www.vtt.fi/files/sites/procuinno/procuinno\\_es1.pdf](http://www.vtt.fi/files/sites/procuinno/procuinno_es1.pdf). Luettu 8.5.2016.

Valovirta, Ville: Innovatiivinen julkinen hankinta.

Yliherva, Jukka 2006. Tuottavuus, innovaatiokyky ja innovatiiviset hankinnat. Sitra, Helsinki.

# Tampereen kaupungin hankintaprosessi





## Palautekyselylomake

16.11.2017

TekesHack

### TekesHack

Hei!

Osallistutte syksyllä 2016 Tekesin järjestämään TekesHack-tapahtumaan. Teen Metropolia-ammattikorkeakoululle opinäytetyötä projektiin liittyen, ja toivoisin, että voisitte vastata muutama kysymyksiin sitä koskien. Vastaukset käsitellään nimettöminä. Opinäytetyöni ohjaajana toimii Tekesin puolelta hankintapäällikkö Eriika Autio.

Dear Receiver,

You have been participating TekesHack hackathon event in autumn 2016. I'm writing my thesis about the event and the procurement related to it and will be graduating from Metropolia University of applied sciences on December 2017. For my theses I'm hoping to get more information how you found the event the procurement process, so I'm hoping you could take part of this questionnaire. The answers are not related to any participants. Procurement Manager Eriika Autio is working as my supervisor on behalf of Tekes.

Kiitos jo etukäteen! Thank you in advance!

Ystävällisin terveisin, With best regards,  
Sanniminni Sakari

\*Required

Ensimmäinen osa on tarkoitettu kaikille TekesHack-tapahtumaan osallistuneille tiimeille. / The first part of the questionnaire is mean to all teams participated the hackathon event.

Oletteko osallistuneet aiemmin hackathoniin? / Have you participated any hackathon events before? \*

Kyllä / yes

Ei / no

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScVOkeqgWBls9E71fjRgU6FAxPI-H8awGBYbg8ga1z6losHA/viewform>

1/6

16.11.2017

TekesHack

Oletteko osallistuneet aiemmin julkiseen kilpailutukseen? / Have you participated any public procurement (tendering) before? \*

- Kyllä / yes
- Ei / no

Mistä saitte tietää TekesHack-tapahtumasta? / How did you find out about TekesHack event? \*

- Tekesin internet-sivuilta tai some-kanavilta / Tekes internet page or social media
- IndustryHackin internet-sivuilta tai some-kanavilta / IndustryHack internet page or social media
- muualta sosiaalisen median kautta / other social media
- hankintailmoitukset.fi-sivustolta / [hankintailmoitukset.fi](http://hankintailmoitukset.fi) internet page
- ted.europa.eu-sivustolta / [ted.europa.eu](http://ted.europa.eu) internet page
- muuta kautta / other

Jos muuta kautta, niin mistä? / if other, how?

Your answer

Mikä sai teidät osallistumaan TekesHack-tapahtumaan? / What did you make to participate TekesHack event?

Your answer

Kiinnostiko teitä alunperin hackathon-tapahtuma vai hankintasopimus? / Were you originally were interested in the hackathon event or the procurement contract? \*

- hackathon-tapahtuma / hackathon event

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScVOkeqgWBIs9E71fjRgU6FAxPI-H8awGBYbg8ga1z6l0sHA/viewform>

2/6

16.11.2017

TekesHack

hankintasopimus / procurement contract

Jos alunperin kiinnosti hackathon-tapahtuma, niin missä vaiheessa mahdollisesti kiinnostuitte myös hankintasopimuksesta? / If you originally interested in the hackathon, when did you started to be interested also about the contract?

- Jo ennen varsinaista tapahtumaa / before the hackathon event
- Hackathon-tapahtuman aikana / during the hackathon event
- Tarjousta jätettäessä / leaving the offer
- Neuvotteluvaiheessa / during the negotiations
- Muu, mikä? / other, which?

Jos muu, niin mikä? / if other, which?

Your answer

Miten hyvin challanget oli onnistuttu määrittelemään? / how well the challanges were defined? \*

	1	2	3	4	5	
Huonosti / poorly	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Hyvin / well

Miten hyvin coachaus oli toteutettu? How well the coaching was done? \*

	1	2	3	4	5	
Huonosti / poorly	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Hyvin / well

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScVOkeqgWBIs9E71fjRgU6FAxPI-H8awGBYbg8ga1z6losHA/viewform>

3/6

16.11.2017

TekesHack

Millaisena piditte pitchaus-tilaisuutta? / How did you find the pitching event?

	1	2	3	4	5	
Onnistui huonosti / didn't work	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Onnistui hyvin / was great

Miten käytännönjärjestelyt onnistuivat yleisesti ottaen? / How the practical issues were arranged and handled? \*

	1	2	3	4	5	
Onnistuivat huonosti / poorly	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Onnistuivat hyvin / well

Millaisen arvosanan antaisitte hackathon-tapahtumalle kokonaisuutena? / Which grade would you give the hackathon event as a whole? \*

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Epäonnistunut / failed	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Erinomainen / succeeded

Millaisia kommentteja, ideoita tai parannusehdotuksia teillä on hackathoniin osallistujan näkökulmasta? / What comments, ideas or improvements you might have as a participant about the hackathon event?

Your answer

Oletteko voineet hyödyntää hackathonissa kehittelemäännne ideaa kaupallisesti? / Have you been able to utilise your idea/solution commercially? \*

Kyllä / yes

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScVOkeqgWBIs9E71fjRgU6FAxPI-H8awGBYbg8ga1z6l0sHA/viewform>

4/6

16.11.2017

TekesHack

Ei / no

## Neuvotteluvaihe / Negotiation phase

Seuraavat kysymykset ovat hackathonin jälkeisiin neuvotteluihin osallistuneille. / The following questions are for those teams who participated the negotiations after the hackathon.

Miten sujuvaksi koitte neuvotteluvaiheen? / How smooth did you find the negotiations?

	1	2	3	4	5	
Onnistui huonosti / fail	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Onnistui hyvin / successful

Miten mielikuvanne prosessin alussa, jonka saitte hankintailmoituksesta ja hackathonin challengeista, vastasi lopputulosta? / How well your impressions that you had from the announcement and the challenges in the beginning of the process match the reality?

	1	2	3	4	5	
Muuttui täysin / changed totally	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Mielikuva vastasi lopputulosta / matched perfectly

Millaisena koitte kilpailutusprosessin kokonaisuutena hankintailmoituksesta sopimuksen syntymiseen? Mikä sujui, minkä koitte hankalaksi? / How did you find the tendering process as a whole? What went smoothly, what was difficult?

Your answer

Minkä arvosanan antaisitte kilpailutusprosessille kaiken kaikkiaan? / What grade would you give to the tendering process as a whole?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScVOkeqgWBIs9E71fjRgU6FAxPI-H8awGBYbg8ga1z6losHA/viewform>

5/6

16.11.2017

TekesHack

Huono / poor



Erinomainen /  
excellent

Millaisia muita mahdollisia vaikutuksia kilpailutuksessa  
kehitettyllä tuotteella on ollut liiketoiminnallenne? / What other  
possible effects the product developed during the process has  
had to your business?

Your answer

Kiitos ajastanne! / Thank you for your time!

SUBMIT

Never submit passwords through Google Forms.

This content is neither created nor endorsed by Google. Report Abuse - Terms of Service - Additional Terms

Google Forms

## Suunnittelukilpailun kutsu

Invitation to Design  
Contest

1 (9)

11.7.2016

8/25/2015  
DM 1670356

Invitation to Design Contest  
#TekesHack

---

**Tekes**Osote/Address/Adress  
Kyllikkinportti 2  
Kyllikkinportten 2  
Kyllikkinportti 2Posti/Post/Mail  
PL 69, 00101 Helsinki  
PB 69, 00101 Helsingfors  
P.O. Box 69, FI-00101 HelsinkiPuh/Tel.  
029 50 55000  
029 50 55000  
+358 29 50 55000

Kirjaamo@tek.es.fi

[www.tekes.fi](http://www.tekes.fi)



Invitation to Design Contest

2 (9)

11.7.2016

8/25/2015  
DM 1670356

## 1. Sisällys

<b>1. CONTRACTING AUTHORITY TEKES - THE FINNISH FUNDING AGENCY FOR INNOVATION</b>	<b>3</b>
<b>2. PURPOSE AND OBJECT OF THE DESIGN CONTEST</b>	<b>3</b>
2.1 Challenges	4
2.2 Open source	4
<b>3. PRELIMINARY SCHEDULE FOR THE DESIGN CONTEST</b>	<b>5</b>
<b>4. SELECTION OF PARTICIPANTS</b>	<b>5</b>
4.1 Minimum requirements for the team	5
4.2 Selection criteria for the Design Contest	5
<b>5. HACKATHON</b>	<b>6</b>
5.1 Available resources	6
5.2 Hackathon	6
5.3 Judging criteria for the hackathon	6
5.4 The hackathon jury	7
<b>6. CONTEST WORK</b>	<b>7</b>
6.1 Contest work returning	7
6.2 Judging criteria for the Contest work	7
6.3 The design contest jury	7
<b>7. CONTRACT</b>	<b>7</b>
<b>8. QUESTIONS &amp; ANSWERS CONCERNING TO REQUEST TO PARTICIPATE</b>	<b>8</b>
<b>9. DRAWING UP APPLICATION</b>	<b>8</b>
<b>10. CONFIDENTIALITY</b>	<b>8</b>
<b>11. SUBMISSION OF APPLICATIONS</b>	<b>9</b>
<b>12. DATE AND SIGNATURE</b>	<b>9</b>





Invitation to Design  
Contest

3 (9)

11.7.2016

8/25/2015  
DM 1670356

## 1. Contracting authority

Tekes - the Finnish Funding Agency for Innovation

Tekes employs approximately 400 people in Finland and abroad, of whom 90 in regional Centres for Economic Development, Transport and the Environment (ELY Centres).

In addition, approximately 20 programme coordinators from outside Tekes support the work of Tekes' own managers and provide an important contribution.

Industryhack Oy co-operates with Tekes in this procurement.

## 2. Purpose and object of the Design Contest

Tekes - the Finnish Funding Agency for Innovation requests your applications for supplying, developing and supporting a networking tool for Tekes in a design contest. The contract notice published on the public procurement website Hilma and in the Ted database on 13.7.2016 and in this Invitation to design contest as follows.

This will be the first time in Finland that a public entity uses a design contest in the buying process of digital innovation. Design contest means that participants in the contest will submit their proposals for a design of a product that solves the challenges set by Tekes. The anonymized contest work will be reviewed by the jury that selects three winners. The winner or winners of the contest will then be selected as the supplier of the product. The value of the deal for the first year will be a maximum of 100 000 euros. The estimated value for the contract (approximately for 4-6 years) in total is 200 000 euros. In the future it is possible that some other Team Finland organizations than Tekes wants to use the outcome of this contest. That other organization shall then have the right to utilize this contract.

In order to stay competitive in the future, Finland needs the world's best innovation ecosystem. It can be achieved only when companies, academia, investors and public sector are networked and there is transparency of different actors in the field. We believe that this would lead to better research results, faster adoption of innovation and more competitive companies.

We want to help researchers, companies and investors have more connections with each other and better visibility to other players in the ecosystem. At Tekes, our 200 experts do this matchmaking every day but it's still very dependent on individuals' tacit knowledge of actors in the field. Our belief is that this work could be accelerated by digital tools.

This is why we are opening a design contest to find a partner or partners who can help us build these digital services. This is the first time a digital innovation is bought by a public entity in a design contest and using a co-development hackathon, and learnings from the process will also be shared publicly.

**Tekes**Invitation to Design  
Contest

4 (9)

11.7.2016

8/25/2015  
DM 1670356**2.1 Challenges**

In our work to empower the ecosystem, we have defined some key challenges from point-of-view

- **Research groups**  
How can we help research groups in universities, research institutes and R&D organizations find relevant companies as research partners?
- **Companies**  
How can we help startups, growth companies, SMEs and large corporations find relevant contacts and partners from research groups and other companies working in the same field as they are?
- **International corporations**  
How can we help international corporations find investment targets in Finland?
- **Other stakeholders**  
How can we serve other stakeholders, such as public entities, jobseekers, venture capitalists, decision makers, media and general public to have better visibility in the different actors in the market?

**2.2 Open source**

The end result of the process will be an online service. The service will have to meet the criteria for open source software; all copyright and related rights on the relevant computer programs, their source code, the design of interfaces and databases which are subject to the order should arise for the principal in full, without limitations in the use, modification and distribution; development should be done in an open repository.



Invitation to Design  
Contest

5 (9)

11.7.2016

8/25/2015  
DM 1670356

### 3. Preliminary schedule for the Design contest

Step	Estimated time (2016)
Applications to participate open	July 13th
Applications deadline	August 22nd at 16:00
Participants selected and informed	September 1st
Hackathon for co-development of ideas with Tekes	September 22–23
Deadline for contest work	September 23rd at 14:00
Jury announces 1-3 winners for the design contest	October 10th
Tekes negotiate with the winner/winners and selects the supplier/suppliers	October-November
Contract with the suitable supplier/suppliers	November

### 4. Selection of participants

The participants to the contest will be selected based on their competence and initial ideas. The contest work will be developed together with Tekes in a co-development hackathon.

#### 4.1 Minimum requirements for the team

Participant should form a team which includes 2-3 persons. The members of the team can be from one or multiple companies. If they are from different companies, explanation of the roles in delivering the end product should be given. Team members can be added after the hackathon, if it is needed.

The proposed team should commit to join the co-development hackathon with Tekes in September.

#### 4.2 Selection criteria for the Design Contest

The participants will be selected based on the application to the design contest. The following criteria will be evaluated and selections made based on them.



Invitation to Design  
Contest

6 (9)

11.7.2016

8/25/2015  
DM 1670356

- The proposed idea and described technologies behind it could solve the described challenges and utilizes the given data resources
- The proposed team demonstrates a capability to design, produce and maintain a digital service based on the initial idea, for example with previous case examples.

Maximum of 12 teams will be selected. The selection will be done by Tekes.

## 5. Hackathon

### 5.1 Available resources

For the Design Contest, which includes also the hackathon phase, we will make the following resources available for creating prototypes.

- Tekes project database, including meta information about 8000 funded projects since 2010
- Vainu.io company information database, including API access and support from Vainu
- IBM Bluemix and Watson
- Quid analysis tool

Using other public sources of data and technology resources are also possible

### 5.2 Hackathon

Hackathon event is one phase of the Design Contest. After the teams have been selected according to the selection criteria for the Design Contest there is three week time for developing contest work. Before the deadline, the two-day hackathon on September 22–23rd will be an opportunity to test and develop ideas and the prototype together with Tekes professionals.

We will reward the best teams/works of Hackathon.

- 10 000 euros for the winner
- 5000 euros for the runner-up/runner-ups.

### 5.3 Judging criteria for the hackathon

The jury will evaluate the hackathon by the following criteria:

1. Problem – How relevant is the chosen problem or opportunity?
2. Solution – How well does your solution solve the problem?
3. Value – How big is the added value for the users?
4. Team – How capable is your team to execute the idea?

**Tekes**Invitation to Design  
Contest

7 (9)

11.7.2016

8/25/2015  
DM 1670356**5.4 The hackathon jury**

The members of prestigious jury will be announced on September 1st.

**6. Contest work****6.1 Contest work returning**

The contest work is returned by deadline in the Hackathon event. After the deadline, it's not possible to make changes to the work. The work will have to be anonymized and templates provided by Tekes will be used. The contest work will consist of two parts.

1. Product, project and team description (max 10 pages presentation)
2. A video of an online prototype (max 2 minutes)

Templates and further instructions will be given when the teams are chosen. The contest work may be published after the deadline.

**6.2 Judging criteria for the Contest work**

Every team submits a contest work by the given deadline. The jury will evaluate the works by the following criteria:

- Idea innovativeness and value for the end-users
- Credible project plan and cost estimate

The judging criteria can be specified before the hackathon.

**6.3 The design contest jury**

The impartial and professional jury members will be judging contest works of participants.

**7. Contract**

Tekes negotiate with the winner/winners of the Design Contest and will make a contract with the suitable supplier/suppliers. The value of the deal for the first year will be a maximum of 100 000 euros. The estimated value for the contract (approximately for 4-6 years) in total is 200 000 euros.

The contract period starts from the signing of the contract and the contract will be valid for the time being. The term of notice of the contract is 3 months for both parties.

Invitation to Design  
Contest

8 (9)

11.7.2016

8/25/2015  
DM 1670356

## 8. Questions & Answers concerning to Request to Participate

A company, interested in the procurement can request additional information by e-mailing questions in English to [kilpailutus@tekes.fi](mailto:kilpailutus@tekes.fi). Please name the e-mail on the topic field "Additional information TekesHack". Please submit your questions and your return address (e-mail address) by no later than 9.8.2016 at 16.00.

In order to ensure the equal treatment of all applicants, no enquiries or information requests made using any other method will be answered.

Name of the inquirer or other information concerning the applicants shall not be revealed in connection with questions and answers.

The responses to the questions will be published on the Contacting authority's website [www.tekes.fi/tekeshack](http://www.tekes.fi/tekeshack) by 11.8.2016. Each candidate is responsible for checking the questions and answers as well as taking into account in its application to participate possible elaborations to information provided on the website.

Each candidate is responsible for taking into account in its application to participate the questions and answers to them as well as possible elaborations to information provided.

## 9. Drawing up Application

The application and all annexes must be submitted in writing in English. All application documents shall be included in the application, the website of the information can not be referenced.

Applications must include the participants' name(s), business identity, postal address, as well as name and email address and phone number of the contact person.

The following documents must be included in the application:

- Cover letter (max one page A4)
- Team members' CV or links to LinkedIn profile (or similar website)
- Description of the initial idea and used technologies (max one page A4)

## 10. Confidentiality

Right of access to procurement documents is regulated by the Act on the Openness of Government Activities (621/1999). Please mark on submitted Application as Confidential the information, which is considered to constitute a trade or other secret.

Invitation to Design  
Contest

9 (9)

11.7.2016

8/25/2015  
DM 1670356

### 11. Submission of applications

Completed applications must be delivered primarily via email, no later than 22th of August 2016 at 4 pm Eastern European Time (EET) to the following email address: [kirjaamo@tekes.fi](mailto:kirjaamo@tekes.fi), or posted in a sealed envelope to Tekes's registry office in the address:

Tekes/Kirjaamo  
Porkkalankatu 1  
00180 Helsinki  
Finland

Emails or envelopes must be clearly marked: "8/25/2015".

Instructions for sending an application by email:

- Maximum size of email including attachments is 5 Mb.
- Attachments may be compressed (Winzip)
- Attachments are allowed primarily in the form of pdf documents and tif documents. Also .doc, .docx or rtf files, xls and xlsx files and ppt and pptx -files are accepted.
- The Applicant (sender) is responsible for ensuring that the application arrives in time.
- The application with its attachments is interpreted as having been delivered when the message consisting of the application and its appendices is have arrived in readable form in the mailbox of [kirjaamo@tekes.fi](mailto:kirjaamo@tekes.fi) by 4:00 p.m., precisely, Finnish time.
- If more than one message is used to send, the application is interpreted as having been delivered only when all the messages containing parts of the application have arrived in time.

Tekes has the right not to accept an application provided it has good grounds for doing so.

### 12. Date and signature

in Helsinki 11.7.2016

This document is signed electronically.

Erika Autio  
Procurement Manager

Elisa Siipola  
Procurement Specialist

## Suunnittelukilpailun päätös

**Tekes**

Contract award decision

1 (7)

The Finnish Funding Agency for Innovation

17.10.2016

8/25/2015  
DM 1714426

### CONTRACT AWARD DECISION ON COMPETITIVE PROPOSAL FOR DESIGN CONTEST

Reference: Invitation to Tender, Register number: 8/25/2015

#### 1. Contracting authority

Tekes - The Finnish Funding Agency for Innovation

#### 2. Object of Contract

The Object of the contract is partners for developing digital service for networking.

#### 3. Contract award procedure

The contract award procedure was conducted through open procedure. The contract notice for this competitive tender was published on the electronic channel for publishing contract notices [www.hankintailmoitukset.fi](http://www.hankintailmoitukset.fi) on 15.7.2016.

#### 4. Invitation to Tender

In the invitation to tender there was a deadline set for receipt of the tenders, which was on 23.9.2016 by 16:00 o'clock (local time).

#### 5. Received tenders

Up to the expiry of the prescribed time eight (8) tenders were received.

All the tenderers submitted their tenders by the deadline.

#### 6. Verification of suitability of teams

All the participants satisfied the requirements for suitability of a team set forth in the invitation to tender.

#### 7. Comparing of the tenders with the Invitation to Tender

During the process of comparing of the tenders with the invitation to tender it was stated that ArcticStartup Ltd.'s tender and Team Omnia's tender were incompatible with the invitation to tender, due to which it was excluded from the competition. ArcticStartup Ltd. and Team Omnia didn't submit the required video with the contest work, which was the reason for exclusion





Contract award decision

2 (7)

The Finnish Funding Agency for Innovation

17.10.2016

8/25/2015  
DM 1714426

#### 8. Comparing the contest works

The jury of design contest judged anonymously the submitted contest works. Contest works were compared in relation to the given judging criteria. After that the comparison was made between contest works.

Teams have good innovative ideas and values for the end-users were good. It was hard to make credible project at this phase of project, due to this project plans mostly were not credible.

The comparison of tenders is attached to this document (comparison table).

#### 9. The Contract Award Decision

The winners of the contract award in the competitive tender for TekesHack are

- Aalto-korkeakoulusäätiö,
- Courage Ventures Oy & Fast Monkeys Oy and
- Difogic Oy.

#### 10. Contract

Those three above mentioned suppliers are selected to negotiate the procurement contract with Tekes.

#### 11. Signatures

This document is electronically signed.

Tekes - the Finnish Funding Agency for Innovation

Eriika Autio  
Procurement Manager

Elisa Siipola  
Procurement Coordinator

#### APPENDICIES:

1. Instructions on Request for Correction and Appeal
2. Comparison table

## APPENDIX 1

## INSTRUCTIONS ON REQUESTS FOR CORRECTION AND APPEAL

Review of the decision on a public contract or other decision made during the award procedure may be sought by requesting correction from the contracting entity in accordance with the Act on Public Contracts. In those cases where the value of the contract exceeds the threshold amount<sup>1</sup> set out in section 15 of the Act, an appeal may also be made to the Market Court.

**I - Instructions on requests for correction**

A person who is dissatisfied with the decision of the contracting entity or other decision made during the contract award procedure, may submit a request for correction to the contracting entity, pursuant to sections 80 to 83 of the Act on Public Contracts. The request may be made in writing by a tenderer or a candidate, i.e. by a person whom the decision concerns or whose right, obligation or interest is directly affected by the decision (a party).

A party must request correction within 14 days from the date on which that party has been informed of the decision of the contracting entity or other decision made during the contract award procedure.

If electronic means of communication are used, the recipient is deemed to have been informed of the decision and its attachments on the date on which the electronic message containing them is available to the recipient, on a device for electronic receipt so that the message can be processed. Such a date is considered to be the date on which the message was sent, unless reliable evidence is presented on an error in electronic communication connections or other comparable factors causing the electronic message to be delivered to the recipient later.

If the decision is communicated to the recipient by mail, the recipient is deemed to have been informed of the decision on the seventh day after it was sent unless later communication is proved. In the case that a counter-signature is used to prove communication, the decision is deemed to have been communicated on the date indicated in the counter-signature or in a separate acknowledgment of receipt.

**Content of the request for correction**

The request for correction must indicate the claims and their reasons. The request must also indicate the name of the party requesting correction and the necessary contact details.

The request for correction must be accompanied by the documents invoked by the party requesting correction unless they are already in the possession of the contracting entity.

<sup>1</sup> National threshold amounts are:

- EUR 30 000 for public supply and service contracts
- EUR 100 000 for public health and social welfare service contracts
- EUR 150 000 for public works contracts and concessions



Contract award decision

4 (7)

The Finnish Funding Agency for Innovation

17.10.2016

8/25/2015  
DM 1714426**Address for the submission of request for correction**

The request for correction is submitted to the contracting entity.

Contact details of the contracting entity:

Tekes – the Finnish Funding Agency for Innovations  
P.O. Box 69, FI-00101 Helsinki, Finland  
Street address: Porkkalankatu 1, 00180 Helsinki, Finland  
E-mail: Kirjaamo@tekes.fi

A pending request for correction and its processing do not affect the time limit for appeal to the Market Court under the Act on Public Contracts.

**II - Instructions on appeal to the Market Court**

A tenderer, a candidate or another interested party may refer the case to the Market Court by means of appeal.

Under section 86 of the Act on Public Contracts, in cases where the public contract is based on a framework agreement, appeal may not be made unless the Market Court grants leave to appeal. Leave to appeal shall be granted if:

- 1) the consideration of the case is important for the application of law in other similar cases; or
- 2) there is an important reason relating to the conduct of the contracting entity, justifying leave to appeal.

Unless otherwise provided, the appeal must be made in writing within **14 days** from the date on which the party has been informed of the decision on the award of the public contract, accompanied by appeal instructions.

In cases where the contracting entity has awarded the public contract under section 78(1) of the Act on Public Contracts without a standstill period, the appeal must be made within **30 days** from the date on which the party has been informed of the decision.

Where a candidate or a tenderer has been informed of the decision accompanied by the appeal instructions and the decision or the instructions were *essentially* deficient, the appeal must be made within **six months** from the date of the decision.

If electronic means of communication are used, the recipient is deemed to have been informed of the decision and its attachments on the date on which the electronic message containing them is available to the recipient on a device for electronic receipt so that the message can be processed. Such a date is considered to be the date on which the message was sent unless reliable evidence is presented on an error in electronic communication connections or other comparable factor because of which the electronic message has been delivered to the recipient later.

If the decision is communicated to the recipient by mail, the recipient is deemed to have been informed of the decision on the seventh day after it has been sent unless later communication is proved. In case counter-signature is used to prove communication, the



Contract award decision

5 (7)

The Finnish Funding Agency for Innovation

17.10.2016

8/25/2015  
DM 1714426

decision is deemed to have been communicated on the date indicated in the counter-signature or in a separate acknowledgment of receipt.

#### Content of appeal

The appeal document must indicate the public contract subject to appeal as well as the appellant's claims and their reasons. In case the public contract is based on a framework agreement, the appeal document must indicate the reasons for which leave to appeal should be granted.

The appeal document must indicate the appellant's name and municipality of residence. If the appellant is represented by a legal representative or counsel, or if the appeal has been prepared by another person, his/her name and municipality of residence must also be given. In addition, the address and telephone number for the communication of information to the appellant must be given. The appeal document must be signed by the appellant, legal representative or counsel.

The appeal document must be accompanied by the original decision or a copy of the decision subject to appeal, as well as by evidence of the date on which the party has been informed of the decision or other evidence determining the date from which the time limit for appeal is counted. The documents invoked by the appellant in support of appeal must be attached to the appeal document. A counsel must attach a letter of attorney as provided for in section 21 of the Administrative Judicial Procedure Act.

#### Submission of appeal

The appeal must be submitted to the Market Court. The Market Court must receive the appeal by the date on which the period of time for the submission of appeal expires, within the office hours of the Market Court. The date on which the party has been informed of the decision is not counted.

The appeal document may be delivered to the registry of the Market Court in person, by a counsel, by a messenger or by mail, by fax, or by e-mail as provided for in the Act on Electronic Services and Communication in the Public Sector (13/2003). If the last day for the submission of appeal is a bank holiday, Independence Day (6 December), the First of May, Christmas Eve, Midsummer Eve or a Saturday, the documents may be delivered to the Market Court on the first weekday following that day.

#### Prohibition of appeal

According to section 102 of the Public Contracts Act, review cannot be sought under the Local Government Act or the Administrative Judicial Procedure Act in cases falling within the competence of the Market Court.

Under section 86 of the Public Contracts Act, in cases where the public contract is based on a framework agreement, appeal may not be made unless the Market Court grants leave to appeal.

**Tekes**

Contract award decision

6 (7)

The Finnish Funding Agency for Innovation

17.10.2016

8/25/2015  
DM 1714426**Notifying the contracting entity of referral**

Under section 88 of the Public Contracts Act, the party seeking review of a decision awarding a public contract must notify the contracting entity of the referral of the case to the Market Court. The notification must be communicated to the contracting entity by the date on which the appeal is submitted to the Market Court. The notification must be sent to the address of the contracting entity as indicated in part I above.

**Address and other contact details of the Market Court**

Market Court

Address: Radanrakentajantie 5, 00520 HELSINKI, Finland

Tel. +358 (0)29 56 43300

Fax. +358 (0)29 56 43314

E-mail: [markkinaoikeus@oikeus.fi](mailto:markkinaoikeus@oikeus.fi)

**Tekes**

The Finnish Funding Agency for Innovation

Contract award decision

17.10.2016

7 (7)

8/25/2015  
DM 1714426