

Kestävä kehitys kunnissa – Tarvitaanko innovaatorahoitusta?

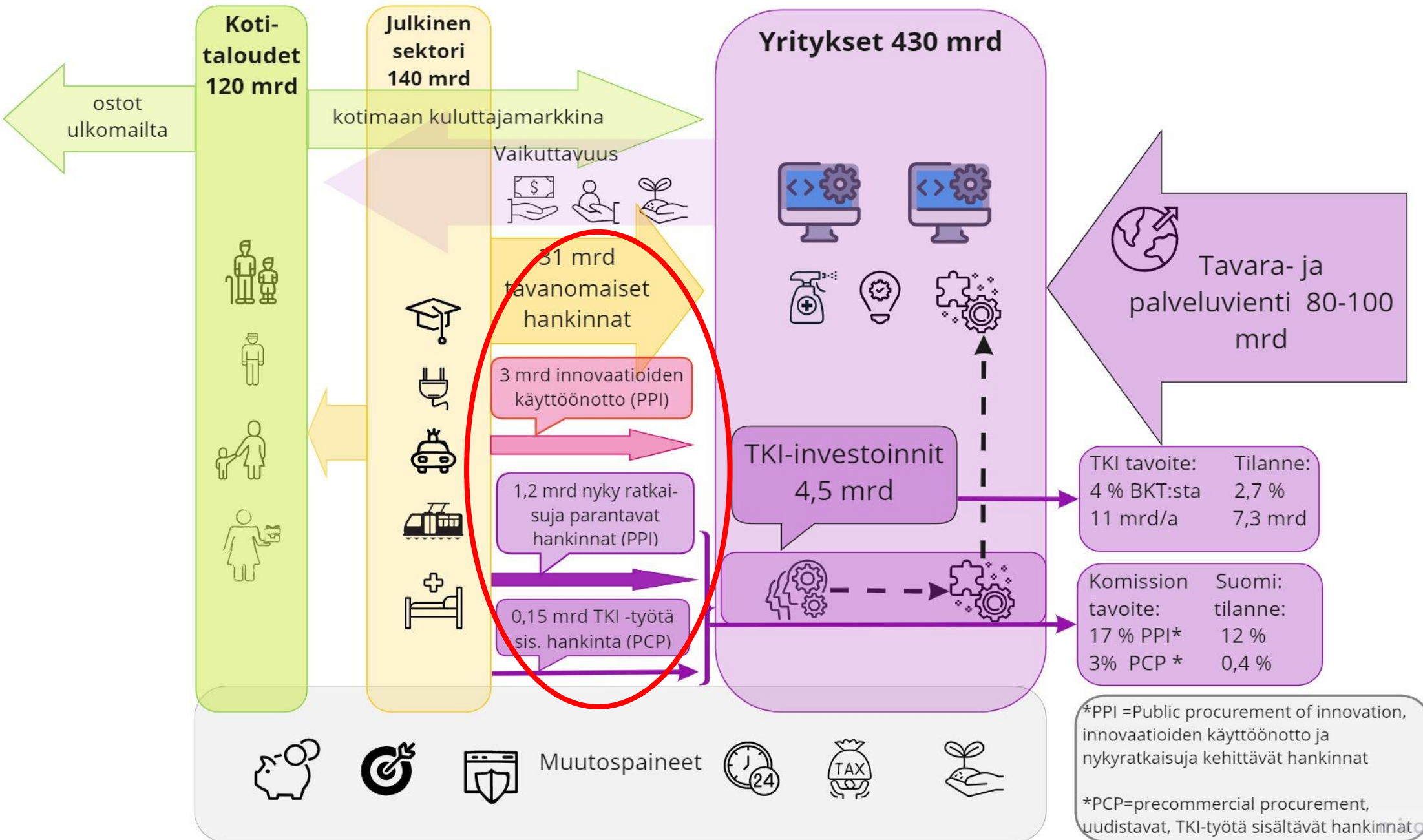
@MoilanenPiia



Business Finland palvelut

- Sparraus
- Soft landing
- Market Access -ohjelmat
- Kiihdyttämöt ulkomailla
- Market Opportunities
- Team Finland -vierailut
- Expert Search
- Dealflow Finland
- Enterprise Europe Network
- Laivauskäsikirja –
- Tutkimus, kehitys ja pilotointi
- Tempo
- Innovaatioseteli
- Into
- Exhibition Explorer
- Talent Explorer
- Group Explorer
- Market Explorer
- AV-tuotantokannustin
- Energiatuki
- Nuoret innovatiiviset yritykset (NIY)
- Co-Creation
- Co-Innovation
- Research to Business
- Materiaalikatselemus
- Kiertotalouden investointiavustus
- **Innovatiiviset julkiset hankinnat**

Innovatiiviset hankinnat ovat investointeja tulevaisuuteen



Hankinnat kunnissa

Monta mahdollisuutta vauhdittaa innovaatioita

Innovaation hankinta,
eli hankinta sisältää TKI-
työtä

Uusien ratkaisujen
käyttöönotto

Systemisen muutoksen
vauhdittaminen esim.
standardit ja kriteerit

Innovaatiomyönteisen
toimintaympäristön
kehittäminen esim avoin
data ja rajapinnat

Tukea innovatiivisiin julkisiin hankintoihin



MARKKINOIDEN
KARTOITUS



HANKINNAN
MÄÄRITTELY

Hankintailmoitus



KILPAILUTUS & NEUVOTTELU-
MENETTELY



YHTEISKEHITTÄMINEN &
PILOTOINTI

Neuvottelujen päättäminen ja tarjouspyyntö



GOTO
MARKET



SCALE AND
GO GLOBAL

Hankinnan valmistelu, BF-tuki 40/50 %

- Sis. Markkinakartoitus, hankinnan määrittely

Esim. Kilpailullinen neuvottelumenettely, BF-tuki 40/50 %

- Ratkaisun toteutustapaan liittyviä keinoja/ehtoja ei tunneta
- Sis. Hankinnan valmistelun ja neuvottelumenettelyn, jossa voidaan tuottaa ratkaisun "MVP"

Esim. Innovaatiokumppanuushankinta, BF-tuki 40/50 %

- Tarvetta ei voida täyttää markkinoilla olevilla ratkaisulla
- Sis. markkinakartoitus, hankinnan määrittely, kehityskumppaneiden kilpailutus & yhteiskehitys

Kehitetyn ratkaisun hankinta

Syntyikö yrityksille markkinareferenssi?
Kiinnostaako kansainvälinen yhteistyö?

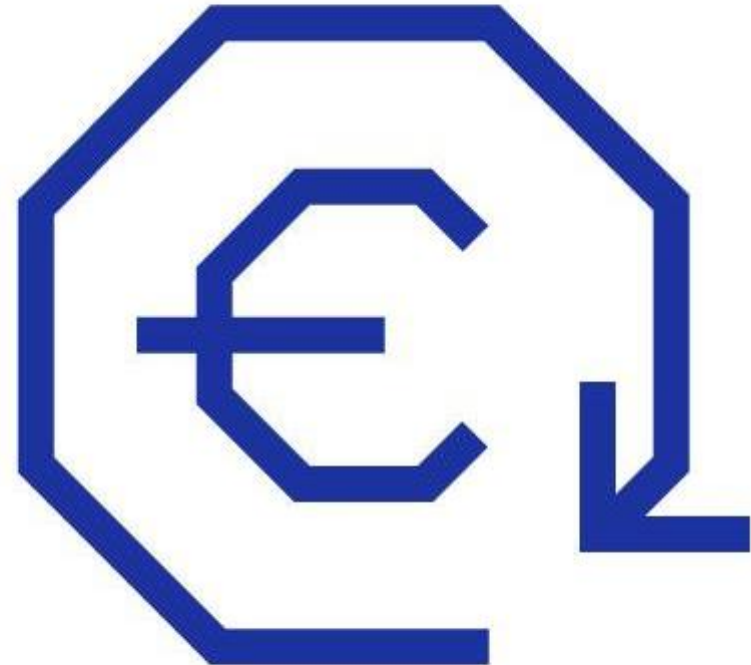
- Onnistuneen ratkaisun viestinnässä voi hyödyntää KEINO- ja BF-verkostoa
- Tieto ja opit edelläkävijähankinnasta muille hankintayksiköille KEINO-verkoston kautta
- KEINO auttaa hankintayksiköitä kansainvälistymään

Haaste!

Matka haasteesta hankinnaksi on liian työläs? Resursseja ei omasta organisaatiosta löydy?

Kasvuyritys: Pienet kehityshankkeet ja kokeilut eivät ole kannattavia

Hankintayksikkö: Hankintarenkaana saadaan isommat resurssit tekemiseen ja hankinnasta kiinnostavampi



Haaste!

Onko markkina riittävä, onko mahdollista tehdä kannattavaa liiketoimintaa? Saavuteaanko säästöjä ja vaikuttavuutta?

Mikä on riittävä käyttäjämäärä, jotta ratkaisua kannattaa tehdä ja kehittää?

Kuka on omistaja? Onko mietitty skaalautuva liiketoiminta- ja organisointimalli?



Haaste!

Tukeeko hankintaprosessi innovatiivisuutta? Ovatko yritykset kiinnostuneita?

E.g. [69% of French Govtech startups](#) claim that it is “more difficult” to work with the public sector than with the private sector, and **6/10 startups find it “extremely difficult” to respond to a call for tenders.**



Haaste!

Onko riskit tunnistettu?
Kilpailijariski? Teknologinen
riski? Liiketoimintariski? Kuka
kantaa riskin?

Onko riskinotto hyväksytty ja
hallittu? Onko hankkeella strategian
tuki?

Ulkopuolinen rahoitus voi olla osa
riskien hallintaa



Kiitos!

<https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/tule-asiakkaaksi>

@MoilanenPiia

piia.moilanen@businessfinland.fi

