

Hankintojen energiatehokkuuden systemaattinen toteuttaminen kunnassa

KETS –yhdyshenkilöpäivät

Salla Koivusalo, johtava asiantuntija

Motiva



KEINO

KESTÄVIEN JA INNOVATIIVISTEN
JULKISTEN HANKINTOJEN
VERKOSTOMAINEN OSAAMISKESKUS

Mikä KEINO?

- Kestävien ja innovatiivisten julkisten hankintojen verkostomainen osaamiskeskus KEINO.
- Toimintaa ohjaa ja rahoittaa työ- ja elinkeinoministeriö.
- **KEINO tukee ja auttaa julkisia hankkijoita** kestävien ja innovatiivisten julkisten hankintojen kehittämisessä.
- Keitä me olemme?

BUSINESS
FINLAND

HANSEL

Kuntaliitto
Kommunförbundet

Motiva

SITRA

S Y K E

VTT

KEINO
KESTÄVIEN JA INNOVATIIVISTEN
JULKISTEN HANKINTOJEN
VERKOSTOMAINEN OSAAMISKESKUS

27.11.2019

Elina Ojala

2

»» hankintakeino.fi

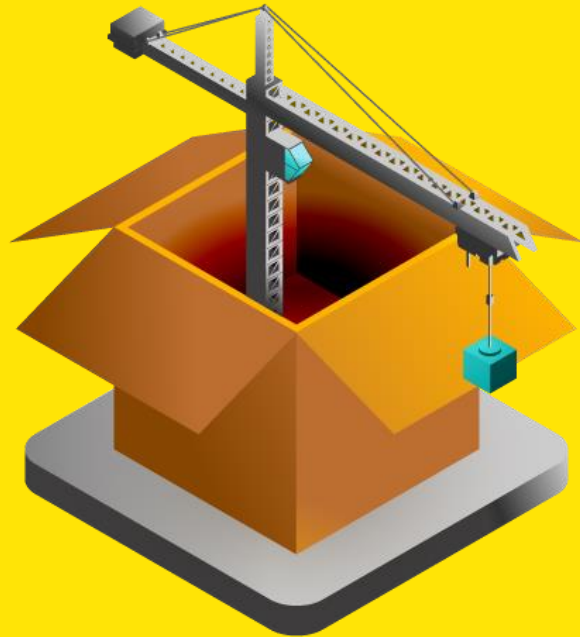
Hankintojen energiatehokkuuden johtaminen ja toteuttaminen pähkinänkuoressa

Mistä ja miksi on kyse

KEINO

KESTÄVIEN JA INNOVATIIVISTEN
JULKISTEN HANKINTOJEN
VERKOSTOMAINEN OSAAMISKESKUS

27.11.2019



*Julkisiin hankintoihin käytetään
Suomessa **noin 35 miljardia euroa**
vuosittain,*

*mikä on keskimäärin
16% bruttokansantuotteesta.*

*Kunnan budjetista hankintoja on yleensä yli
puolet. **Julkisia hankintoja ovat kaikki**
urakoiden, tavaroiden, palveluiden, ict-
järjestelmien ja käyttöoikeuksien
hankinta.*

Strategisten tavoitteiden ml. energiatehokkuuden toteuttaminen

on yhteistyötä ja sitä tulee johtaa ja koordinoida

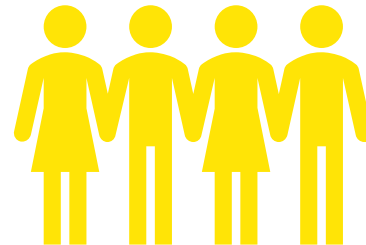
edellyttää organisaation systemaattista sisäistä yhteistyötä toimialojen välillä

edellyttää sidosryhmäyhteistyötä ja vuoropuhelua

edellyttää strategisista tavoitteista viestimistä

tapahtuu merkittävästi hankinnoissa, sillä kuntien budjetista yleisesti ottaen vähintään puolet on hankintoja

Hankintojen strateginen johtaminen on ulkoisten resurssien (=toimijoiden, jotka tuottavat palveluita, urakoita, ratkaisuja, tuotteita) johtamista strategisia tavoitteita tukevaksi



Energiatehokkuutta ohjaava strategia - energiatehokkuussopimus

Miten se toiminnallistetaan hankinnoissa

KEINO

KESTÄVIEN JA INNOVATIIVISTEN
JULKISTEN HANKINTOJEN
VERKOSTOMAINEN OSAAMISKESKUS

27.11.2019

Strategia linjauksissa on monta tasoa ja monia käyttäjiä – energiatehokkuussopimus operatiiviselle tasolle asti

- Hankinnan yleiset periaatteet ja linjaukset, kuten minkälaiset asiat tuotetaan itse ja mitä ostetaan ulkoa esim. Suunnittelupalvelut, urakat (johto ja luottamushenkilöt)
- Tuote- ja palvelukategoriset (esim. korjausrakentaminen, ajoneuvot, puistorakentaminen, talotekniikkajärjestelmät) linjaukset määrittävät miten tavoitteet toteutetaan, seurantaan ja mitataan (toimiala- ja hankintajohto)
- Ohje, kuinka yksittäisessä hankinnassa valmistellaan, kilpailutetaan ja hallitaan sopimusta (Hankinta-asiantuntija, sopimuksesta vastaava asiantuntija)

STRATEGISTEN LINJAUSTEN TASOT JA HANKINNAT



Hankintoja ohjaava strategia kertoo, miten organisaatio ohjaa ja johtaa ja kehittää hankintojensa toteutusta. Se sisältää ylätasolla hankintatoiminnan periaatteet ja yleiset linjaukset.



Kategoriastategiassa määrätään, miten organisaation päivittäiset hankinnat auttavat saavuttamaan ylemmissä strategioissa määritetyt tavoitteet tietyissä hankintakokonaisuuksissa.



Hankintojen tavoitteet taas koskettavat tietyjä toimintoja, kuten yksittäisiä kilpailutuksia ja sopimuksia.

Toiminnallistaminen on johtamista



Viemällä systemaattisesti **strategiatasolta (johtaja, luottamushenkilö)** tavoitteiden toteuttamisen suunnittelua ja tekemistä **kohti konkreettista tekemistä (hankkija, asiantuntija, johtaja)(strateginen – taktinen – operatiivinen)**

6.1 sopimuksen mukaisen toiminnan järjestäminen

6.3 & 6.4 energiatehokkuus tavara-, palvelu-, järjestelmä



Suunnittelemalla **ajallisesti asioiden tekemistä** (toimenpiteet , tavoiteaikataulu, tiekartta)

6.2 Toimintasuunnitelma

6.5 Energiakatselmukset



Johtamalla muutosta

Viestimällä selkeästi ja systemaattisesti

Kehittämällä osaamista (siellä missä sitä erityisesti tarvitaan)

Toiminnallistaminen ei ole koskaan valmista

Toiminnallistaminen vaatii aikaa ja organisaation omien, niin kuin ulkoistenkin sidosryhmien kuuntelemista.

Kyse on aktiivisesta, kehittävästä yhteistyöstä, jossa ollaan valmiita muuttamaan suunnitelmia etenemisestä. Parhaimmillaan toiminnallistaminen onkin **jatkuvaa arjessa tekemistä ketterän kehityksen oppien mukaisesti.**

Hankintojen analysointi ja tiedolla johtaminen

Energiatehokkuuden toteuttaminen hankinnoissa

KEINO

KESTÄVIEN JA INNOVATIIVISTEN
JULKISTEN HANKINTOJEN
VERKOSTOMAINEN OSAAMISKESKUS

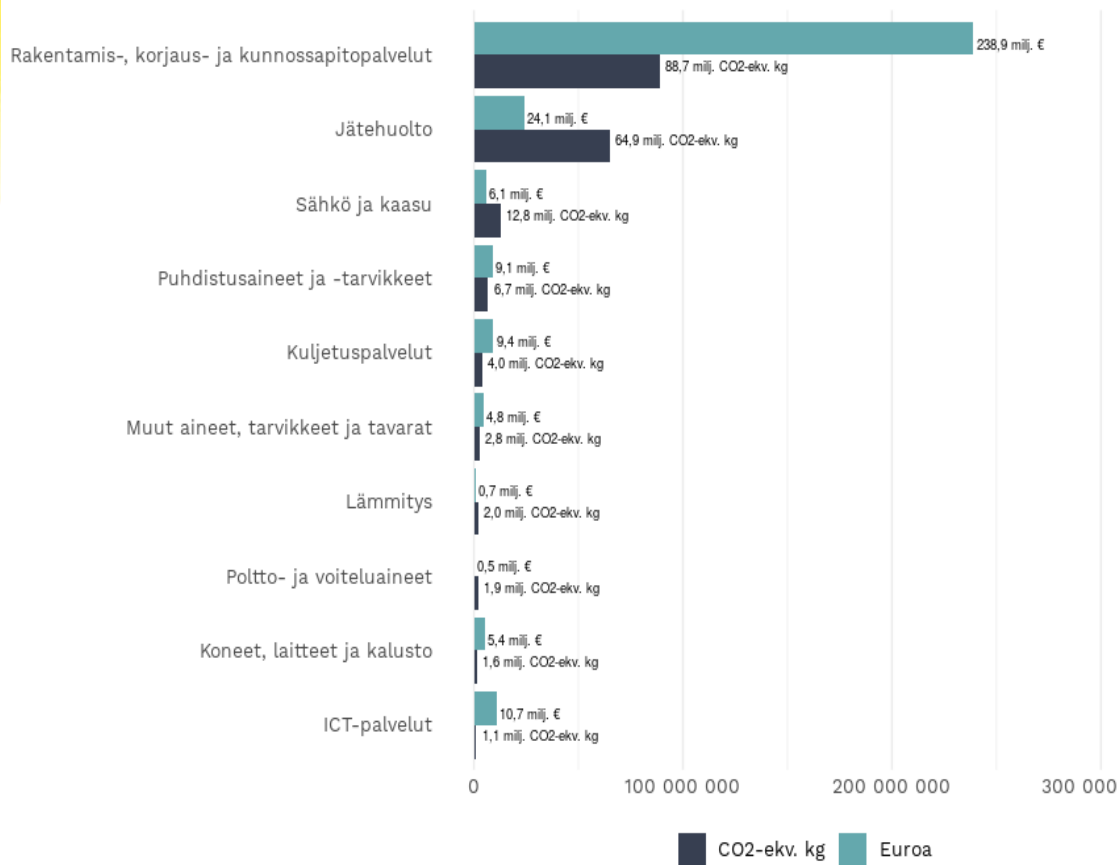
27.11.2019

hankinta.keino.fi 10

Kokonaiskuva ja tekemisen paikat

- Tunnista organisaation hankintojen ja hankintatoiminnan nykytila (maturiteetti)
 - Organisoituminen, resurssit, osaaminen
 - Toimintamallit, työkalut
 - Volyymit, toimittajat
- Spendianalyysi
 - Tunnistetaan mihin rahat käytetään ts. mitkä hankintakohteet ovat merkittävimmät kirjanpidon tilikartalla/investoinneissa
- Hiilijalanjälki
 - Tunnistetaan keskeisimmät tuoteryhmät, joissa pitää tehdä vähähiilisiä hankintoja

Esimerkki hankintojen spendi- ja CO2-jalanjälki ja hankintatoimen maturiteetista



Hankintojen vaikutusten ja vaikuttavuuden arviointi

Energiatehokkuuden seuranta 6.7 ja raportointi 6.11

KEINO

KESTÄVIEN JA INNOVATIIVISTEN
JULKISTEN HANKINTOJEN
VERKOSTOMAINEN OSAAMISKESKUS

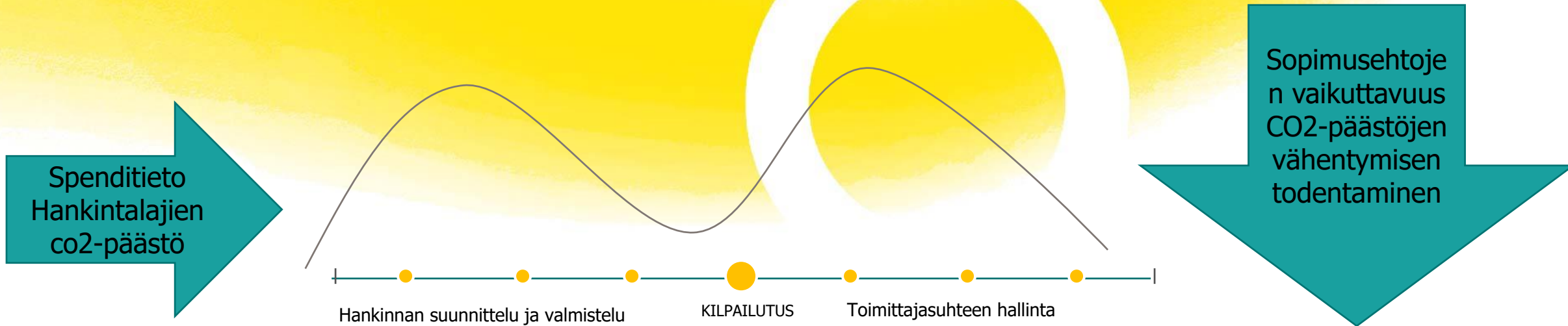
27.11.2019

 hankinta.keino.fi 13

Vaikutusten ja vaikuttavuuden arviointia tarvitaan

- Jotta voidaan osoittaa mitä saatu aikaiseksi
- Jotta tiedetään mitä kannattaa tehdä ja mitä ei
- **Tiedolla johtamiseen, se on sen keskeinen sisältö eli mittari**
- Arviointia voidaan tehdä etu-tai jälkikäteen tai hankinnan aikana
- Arviointia voidaan tehdä strategisella ja kategoria tasolla, jolloin mukana ovat johtajat ja luottamushenkilöt ja tarkastellaan yleisellä tasolla hankintojen avulla saavutettuja tavoitteita/tuloksia
- Arviointia voidaan tehdä yksittäisen hankinnan tasolla, jolloin mukana ovat johtajat, hankkijat ja asiantuntijat ja tarkastellaan juuri tähän hankintaan asetettujen tavoitteiden toteutumista
- <https://www.hankintakeino.fi/fi/strateginen-johtaminen/hankinnan-vaikutusten-ja-vaikuttavuuden-arviointi/opas>

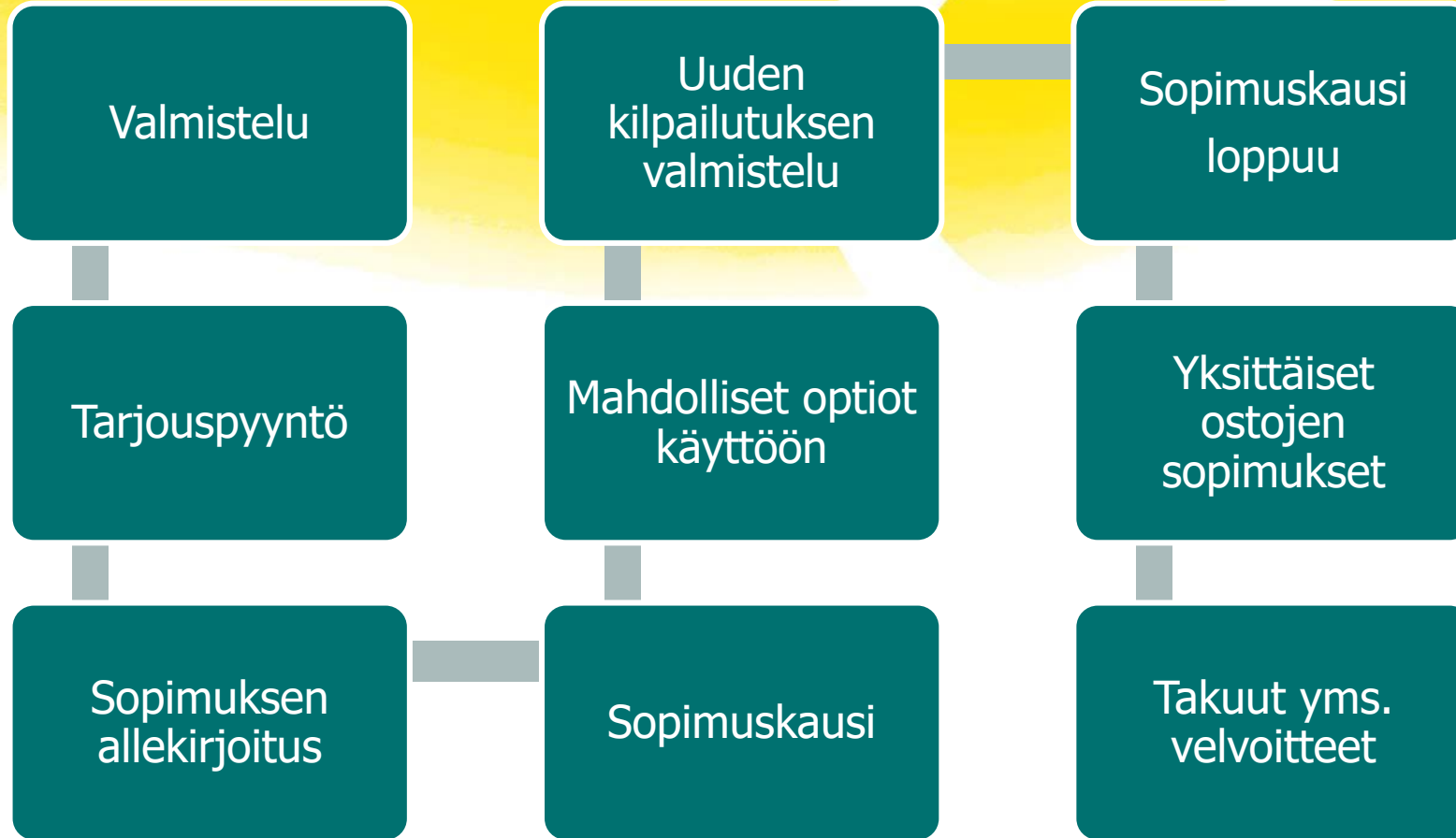
Kilpailutus on vain pieni osa hankintojen kokonaisuutta



Yhteistyökeskeinen näkemys: hankinta osana toimitusketjun hallintaa

- Hankinnat on tilaajan ja toimittajien välistä yhteistyötä yhteisten päämäärien saavuttamiseksi
- Hankintojen ydin on toimittajasuhteen hallinnassa
- Hankintojen resurssit keskittyvät suunnitteluun ja toimittajasuhteen hallintaan

Sopimuksen aikajana



Sopimuskauden seuranta

- Nyrkkisääntö: mitä isompi sopimus euromääräisesti, sen tarkempi seuranta
- Sopimuskauden alussa tapaamisia syytä järjestää tiheämmällä välillä. Kaikissa merkittävässä sopimuksissa järkevää tavata toimijat vähintään vuosittain.
- Tilaajan kannattaa määritellä kokouskutsussa mitä asioita käsitellään (agendalista) sekä mitä raportteja tuottajan tulee tapaamisessa esittää.
- Raporteista/ voi määritellä sopimusehdolla ("*tulee toimittaa vuosittain...*")
- Hiilijalanjäljen kohdalla seurannassa on syytä todentaa esim. se että annetut lupaukset on pystytty täyttämään
- Sopimukseen voidaan määritellä erilaisia sanktioita ja porkkanoita

Sopimuskauden seuranta

- Esimerkki 1, yleinen tarkastusoikeus:
 - *Hankintayksiköllä tai määräämällä kolmannella riippumattomalla taholla on kustannuksellaan oikeus sopimuskauden aikana tarkastaa ja valvoa Toimittajalle asetettujen ympäristö-/sosiaalista vastuuta koskevien sopimusehtojen noudattamista sekä raportoida havaitsemistaan tuloksista.*
- Esimerkki 2, erityinen tarkastusoikeus:
 - *Ovatko toimitetut tuotteet täyttäneet sopimuksen kohdassa x.x/liitteen Z kohdassa olevat enimmäispäästöjä koskevat vaatimukset?*
- Esimerkki 3, raportointivelvollisuuden sisällön määrittely:
 - *Onko toimittaja sopimuskaudella kyennyt vähentämään tuotteesta/palvelusta syntyviä päästöjä? Jos kyllä, miten tässä on edistytty?*
 - *Jos kyse on puitesopimuksesta, onko sopimuskauden aikana toimittajan myynti kohdistunut vähäpäästöisempiin tuotteisiin (esim. autot)?*

Kiitos

KEINO

KESTÄVIEN JA INNOVATIIVISTEN
JULKISTEN HANKINTOJEN
VERKOSTOMAINEN OSAAMISKESKUS

»» hankintakeino.fi