

GREEN  
BUILDING  
COUNCIL  
FINLAND



# Kiertotalouden edistäminen kuntien hankinnoissa

Rakennetun ympäristön toimialan kiertotalouden markkinakatsaus

ISBN 978-952-69926-0-0 (PDF)

## Johdanto

Kiertotalous on vastauksemme ilmastopäästöjen vähentämiseen ja luonnonvarojen säästämiseen. Kiertotalouden toteutuminen vaatii muutoksia kaikkialla yhteiskunnassa – myös hankinnoissa, kun tavanomaisten tuotteiden sijaan hankitaan palveluita, uudelleenkäytettyjä tai purettavaksi tarkoitettuja tuotteita, laitteita ja rakennuksia.

Kuntien julkiset hankinnat käsittävät noin 20 miljardia euroa vuosittain ja kunnilla on laajat valtuudet määrätä omista hankinnoistaan, minkä vuoksi kuntien hankinnoilla voidaan huomattavasti kiihdyttää yhteiskunnan kiertotaloudellistumista.

Green Building Council Finland toteutti sekä kyselyn että kaupunkiseutukohtaisten työpajojen pohjalta kiinteistö- ja rakentamisalan kiertotalouden markkinakatsauksen syksyllä 2021. Markkinakatsauksen tavoitteena oli vastata kysymyksiin; miten rakentamisen kiertotaloutta voidaan eri alueilla edistää julkisen ja yksityisen sektorin yhteisvoimin? Miten kiertotaloutta voisi kannattavimmin eri kaupunkiseuduilla tukea julkisen tilaajan toimesta?

Tämä raportti toimii oppaana kunnille hankintojen kiertotaloudellistamiseen sekä alueensa kiertotalousmuutoksen veturina toimimiseen.

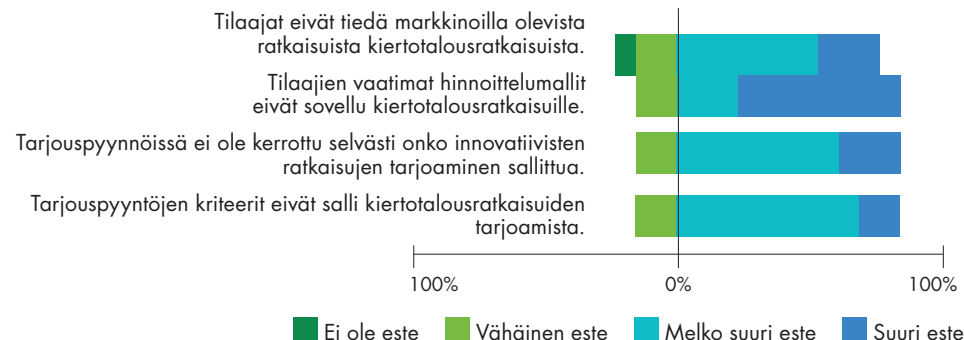
## Kiertotalousratkaisuita on jo!

Kyselyyn vastanneet yritykset edustivat laajasti kiinteistö- ja rakennusalan toimialoja, niukasti eniten vastaajista oli rakennusmateriaalien ja -tuotteiden toimialalta.

**Kiertotalouden mukaiset purku- menetelmät, kierrätys- ja uusiomateriaalien hyödyntäminen sekä hyödyntämisketjun löytäminen vaativat aikaa ja kehittämispainoksia myös pilottikohteen jälkeen.**

Kyselyssä selvisi, että kiertotalousratkaisuja on jo olemassa kaikkiin rakentamisen elinkaaren vaiheisiin. Enemmistö (vastanneiden yritysten) kiertotalousratkaisuita oli tarkoitettu talonrakentamiseen, rakennuksien purkuun tai rakennuksien korjaamiseen, ja yrityksillä on jo referenssejä ratkaisuilleen. Näitä yrityksiä ja heidän kiertotalousratkaisuitaan on koottu Kiertotalouden osaamiskeskuksen [ideakatalogiin](#).

## Yritysten mukaan suurimmat esteet tilaajien toimissa kiertotalousratkaisuiden käyttöönotolle:



## Vuoropuhelu hankintaprosessissa

Uudenlaisten, innovatiivisten ja kiertotaloushankintojen ollessa kyseessä on tärkeää, että hankkija käy vuoropuhelua (potentiaalisten) tarjoajien kanssa. Hankintojen kiertotaloudellistamisessa on useita ratkaistavia kysymyksiä, joihin voidaan löytää ratkaisu keskustelemalla potentiaalisten tarjoajien kanssa riittävän ajoissa ennen lopullisen tarjouspyynnön lähettämistä. Suoraan hankinnan kohteeseen liittyviä kysymyksiä ovat esimerkiksi:

- millaisia kiertotalousratkaisuita ylipäätään on saatavilla.
- Millaista uutta osaamista uusien toimintatapojen ja teknologioiden käyttäminen vaatii (sekä tilaajalta että tarjoajalta).
- Millaisia uusio- tai uudelleenkäytettäviä tuotteita tai materiaaleja on olemassa ja on mahdollista käyttää tässä hankinnassa.

Tilaajan ja tarjoajan välistä yhteistyötä tukevat toimintatavat voivat olla organisatorisia (esim. Big room), kommunikatiivisia (esim. visuaalinen ohjaus ja työpajat), sopimukSELLISIA (esim. allianssi, yhteinen kaupallinen malli) ja/tai teknologisia (esim. yhteiset verkkoressurit tai tietomallintaminen).

Hankkijan ja tarjoajien välinen keskustelu, yhteiskehittäminen ja yhteistyön lisääminen hankintaprosessissa on tärkeintä hankinnan suunnitteluvaiheessa. Avoin ja rehellinen keskustelu alkuvaiheessa estää sekaannuksia ja väärinymmärryksiä projektin toteutusvaiheessa.

**”Välillä hankkija ei tiedä tarkkaan mitä tulee tilanneeksi eikä myöskään tarjoaja oikein tiedä, että mitä tulee myyneeksi.”**



## Hankintoihin liittyvien strategioiden määrittely

- Kansalliset strategiat
- Kunnalliset strategiat
- Hankintayksikön strategiat

**Kuntastrategialla johtoryhmä viestii tukensa hankinta-asiantuntijoille innovatiivisten hankintojen toteuttamiseen.**

Kuntastrategiassa ja hankintastrategiassa määritellyt tavoitteet, toimenpiteet ja mittarit ohjaavat jokaista hankintaa ja niitä voidaan käyttää kunkin hankinnan pohjana.

### Toimenpiteet vuoropuhelun lisäämiseksi kunta- ja hankintastrategioiden laadinnassa:

- Markkinavuoropuhelu ennen hankintastrategian laatimista hankintayksikön ja markkinoilla olevien toimijoiden välillä. Markkinavuoropuhelua painottava hankintastrategia on ollut pitkään käytössä muissa Pohjoismaissa, kuten Kööpenhaminassa.
- Kuntien vuoropuhelu poliitikkojen kanssa, jotta yhteiset, vaalikausien yli ulottuvat tavoitteet voidaan saavuttaa.
- Varataan hankintojen vuoropuheluille resurssit investointiohjelmassa.

## Hankinnan suunnittelu

- Tavoitteiden suunnittelu, jossa voidaan hyödyntää myös ulkopuolisia konsultteja
- Tarveselvitykset ja purkukartoitus
- Markkinoilla olevien ratkaisujen kartoittaminen, markkinavuoropuhelu
- Ympäristövaikutusten tunnistaminen
- Pilotti- ja tutkimushankkeet
- Poissulkemis- ja soveltuvuusperusteet
- Vähimmäisvaatimukset, vertailukriteerit ja niiden painotus suhteessa hintaan

### Toimenpiteet vuoropuhelun lisäämiseksi varsinaisen hankinnan suunnittelu- vaiheessa:

- Markkinavuoropuhelutilaisuus järjestettävä riittävän ajoissa, jotta siitä on hankinnalle todellista hyötyä ja vaikutavuutta. Tilaisuuden on oltava hyvin valmisteltu ja selkeä.
- Ympäristösuunnittelija, kiertotalousasiantuntija otetaan mukaan hankinnan tarpeiden suunnitteluun. Kiertotalousasiantuntijoilla on hiljaista tietoa markkinatilanteesta sekä valmisteilla olevista ratkaisuista sekä referensseistä.
- Ennakoiva markkinavuoropuhelu ja strateginen suunnittelu: markkinakartoitus innovatiivisista uusista ratkaisuista, jolla selvitetään markkinoilla olevat toimijat ja tuotteet/palvelut.
- Tarjoajien kanssa keskustellaan tarkemmin tilaajan tarpeista, ongelmista ja kohteesta joihin hankekehitys ja tarjonta tulisi kohdistumaan. Keskustelun aiheen hankkeen tavoitteet ja mittarit, palkkiot ja sanktiot.

## Hankintavaihe

- Hankintailmoitus
- Tarjouspyynnön ja liitteiden laatiminen
- Tarjoajien soveltuvuuden varmistaminen
- Tarjousten vertailu ja kokonaistaloudellisesti edullisimman tarjouksen valinta

Lopullisessa tarjouspyynnössä hankintayksikön ja hankinnan kiertotaloustavoitteet ja tarjousten vertailuperusteet on viestittävä selkeästi. On myös selkeästi esitettävä, mikäli hankintayksikkö hyväksyy vaihtoehtoisia tarjouksia.

### Toimenpiteet vuoropuhelun lisäämiseksi hankintavaiheessa:

- ennen tarjouspyynnön laatimista keskustelu potentiaalisten tarjoajien kanssa siitä millainen tarjouspyynnön tulisi olla, jotta se palvelee hankintayksikköä parhaiten.
- Varataan riittävästi aikaa tarjouspyyntöön tutustumiseen ja kysymysten esittämiseen. Kysymyksiin vastaukset riittävän ajoissa ennen tarjouspyynnön jättämisen määräaikaa.
- Hankintayksiköllä rohkeus ja valtuudet keskeyttää hankinta, mikäli kysymysten perusteella ilmenee tarve muuttaa tarjouspyyntöä.
- Hankintapäätös ja sen perustelut viestitään tarjoajille (mikä tarjous valittiin, kokonaistaloudellisen edullisuuden peruste, pisteytys).

## Sopimus

- Sopimuksenteon perusteet
- Bonukset ja sanktiot

Sopimuksen/tilauksen tekeminen:

- Tarkentavat sopimusneuvottelut, joissa voidaan tarkentaa toimitusaikataulu sekä muut käytännön seikat, jotka eivät olleet tiedossa tarjouspyyntövaiheessa.

## Rakentaminen ja käytönaikaiset toimet

- Todentaminen ja työmaavalvonta

Sopimuksen/tilauksen valvonta:

- Sopimusvaiheessa määritellyt yhteyshenkilöt ja seuranta-palaverit järkevillä aikaväleillä.
- Vuoropuhelu tilaajan ja toimittajan/urakoitsijan välillä hankkeen tavoitteiden ja hankintamenettelyn onnistumisesta.
- Kehitysideoita seuraavaan hankintaan.

**Halvimman hinnan sijaan laadun merkitystä on korostettava. Vihreän julkisen rakentamisen hankintaoppaan mukaan kokonaistaloudellisesti edullisimman tarjouksen valitsemisessa arviointikriteerinä voidaan käyttää parasta hinta-laatusuhdetta. Tällöin laatutekijöiksi voidaan asettaa tarkkoja kriteerejä, jotka koskevat ympäristövaikutuksia missä tahansa vaiheessa hankinnan kohteen elinkaarta.**

## Miten parempia kiertotaloushankintoja?

Uudentyyppisten hankintojen toteuttamisen haasteena ovat julkisten hankkijoiden vähäiset resurssit, joten ajan sekä henkilöresurssien varaaminen hankintaprosessin alkuvaiheeseen on tärkeää. Vuoropuhelun lisäämisen lisäksi tämän markkinakatsauksen työpajoissa tunnistettiin seuraavia toimia parempiin hankintoihin:

1. Kunnat sisällyttävät kunta-, palvelu- tai hankintastrategioihinsa kiertotaloustavoitteet ja -periaatteet, jotka vauhdittavat kiertotalousratkaisujen syntymistä.
2. Kunnat tekevät yhteistyötä: jakavat kokemuksia kilpailutuksista ja toteutuksista. Yhteistyö lopulta lisää tehokkuutta sekä säästää kuntien resursseja. Hyvien käytänteiden jakamiseksi tämän raportin liitteeksi on koottu ohjeet onnistuneen markkinavuoropuhelun järjestämiseen rakentamisen hankinnoissa.
3. Hankintaosaamisen lisääminen esimerkiksi kouluttautumalla tai rekrytoinneilla. Osaamista voidaan myös ostaa konsulteilta tai esimerkiksi KEINO-osaamiskeskuksesta.
4. Hankintavaiheessa kiinnitetään huomiota vaihtoehtoihin menettelytapoihin tarjoajien osaamisen todentamiseksi. Vaadittujen referenssien sijaan voidaan toteuttaa esimerkiksi työpajatentti, jossa selvitetään avainhenkilöiden sitoutumista hankkeen toteuttamiseen liittyvien case-tehtävien kautta. Tilaaja toimii tentin valvojana, ja kelpoisuusarviointi tehdään pelkästään kehitystyöpajassa laadittujen tuotosten perusteella.
5. Tarjouspyyntöjen pilkkominen osiin tai monialaista, avointa yhteistyötä suosivaksi niin, että erikoistuneet toimijat saadaan mukaan kilpailuun.
6. Tilaajan valvoja katsoo, että suunnitelmaa noudatetaan eikä toimittajan viime hetken ratkaisuja ilmaannu.
7. Tarkastellaan, vastaako tarjous haluttua tavoitetta ja kokonaisratkaisua.

## Perinteisestä poikkeavat hankintamenettelyt

Uudet ja perinteisestä poikkeavat hankintamenettelyt ovat tarpeen, jotta saadaan käyttöön uusia innovatiivisia ratkaisuja sekä saavutetaan hankinnan korkea laatu. Hankintojen toteuttaminen kaksivaiheisena (kehitys- ja hankintavaihe) selkeyttää hankintaprosessia ja varmistaa vuoropuhelulle on riittävän ajan. Erityisesti niissä tilanteissa, joissa hankinta perustuu kompleksiseen, erilaisista toimijoista koostuvaan uuteen

kokonaisuuteen, voidaan hyödyntää kaksivaiheista hankintamenettelyä. Menettelyn kaksivaiheisuus lisää työvaiheita, mutta etuna on tarjousten rajoitettu määrä, mikä vähentää hankintayksikön työtaakkaa. Käytetyimmät kaksivaiheiset menettelytavat ovat innovaatiokumppanuus ja kilpailullinen neuvottelumenettely.

Innovaatiokumppanuusmenettelyssä voidaan edistää uusien ratkaisujen syntymistä ja käyttöönottoa, kun markkinoilla ei ole tarjolla sopivaa vaihtoehtoa hankkijan tarpeisiin. Innovaatiokumppanuudessa yhdistetään samaan hankintamenettelyyn tutkimus- ja kehittämispalvelu sekä tästä lopputuloksena syntyneen idean tai prototyypin toteuttamista koskeva hankinta.

Kilpailullisen neuvottelumenettelyn käyttö voi olla tarpeen, kun urakkaan kuuluu suunnittelua tai innovatiivisia ratkaisuja. Tarjoajiksi hyväksyttävät ehdokkaat valitaan ennalta esitettyjen soveltuvuuden vähimmäisvaatimuksien sekä arviointiperusteiden pohjalta. Hankintayksikkö hyväksyy varsinaiseen tarjouskilpailuun vain ne ehdokkaat, jotka ovat toimittaneet osallistumishakemuksen ja täyttävät hankintayksikön asettamat vaatimukset.

Rakentamisen urakkamalleista etenkin elinkaarihankkeet, ST-hankkeet sekä allianssimallit soveltuvat kiertotaloushankkeisiin. Katso KEINOKAS esimerkki Tampereella toteutetusta ST-mallista.

## Kiertotaloudelliset kilpailutus- ja hankintakriteerit

Kilpailuskriteereitä hyödynnetään tukemaan kiertotalouden tavoitteita. Hankintayksikölle on helpointa kirjata tavoitteet suoraan hankesuunnitelmaan tai urakkaohjelmaan.

Tarjouskilpailussa kiertotalouskriteereitä voidaan asettaa tarjoajien kelpoisuus- tai soveltuvuusvaatimuksiksi, hankinnan kohteen vähimmäisvaatimuksiksi tai hankinnan vertailuperusteiksi. Kriteereitä voidaan asettaa myös sopimuksen aikaisiksi seuranta- tai raportointivaatimuksiksi ja osaksi sopimusehtoja, jolloin ne voivat olla myös hinnoittelussa bonus- tai sakkomaksuina.

Tässä katsauksessa hahmoteltiin kiertotalouskriteereitä rakennuskohteiden suunnittelun hankintaan sekä rakentamisen/rakennusurakoiden hankintaan. Kriteerit jaoteltiin organisaatiolle asetettaviksi kriteereiksi sekä hankinnan kohteelle asetettaviksi kriteereiksi.

## Mahdollisia kriteereitä ja vaatimuksia tarjoajaorganisaatioille:

- todennettavissa olevat referenssit tai muu kokemus
- tiimin pätevydet, osaaminen ja koulutus
- kokonaisvaltainen osaaminen kestävydestä ja kiertotaloudesta
- tiimin ja organisaation joustavuus
- organisaation laatu- ja ympäristöjärjestelmät (ISO 14001)
- organisaation kiertotalousstrategia
- organisaation scope 1–3 päästöt
- yhteistyö eri toimijoiden kanssa, kiertotalousverkostot
- yhteistyökyky
- osallistuminen tutkimus- tai kehitysprojekteihin, tutkimuskonsortioihin
- organisaation kehitysohjelmat tai osallistuminen kehitysohjelmiin.

Hankinnan kohteelle asetettavat kriteerit osoitetaan suunnitteluhankinnoissa suunnitteluratkaisulle ja rakennusurakoiden hankinnassa valmiille rakennukselle/infrakohteelle.


*Tarjouspyynnöissä voidaan käyttää kriteereinä myös sertifioituja ympäristömerkkejä, kuten Joutsenmerkki tai EU-ympäristömerkki. Kierrätettyjen rakennustuotteiden ja uusiomateriaalien käytön tavoitteita sisältyy myös kansainvälisiin rakentamista koskeviin ympäristöjärjestelmiin, kuten LEED ja BREEAM.*

Mahdollisia kriteereitä ja vaatimuksia hankinnan kohteelle	
Suunnittelun hankintaan (Kriteerit osoitetaan suunnitteluhankinnoissa suunnitteluratkaisulle.)	Rakennusurakoiden hankintaan (Kriteerit osoitetaan rakennusurakoiden hankinnassa valmiille rakennukselle/infrakohteelle tai työmaan toimintaan.)
Tekoälyn hyödyntäminen suunnittelussa.	
Tietomallinnus materiaalitasolle asti, materiaalipassi.	Tietomallin/materiaalipassin päivittäminen.
Suunnitteluratkaisut joustavia ja ilmastonmuutokseen sopeutuvia.	Tuotetun ylijäämän hyödyntäminen urakassa.
Uusiutuvan energian käyttö.	Pitkä takuu-aika.
Energian ja veden kiertotalous (esim. innovaatiot hukkalämmön hyödyntämiseen, lämmön kausivarastointiin), kunnianhimoinen energian käytön vähentäminen.	Läheltä saatavien materiaalien hyödyntäminen.
CO <sub>2</sub> -päästöt tai määriteltyjen CO <sub>2</sub> -raja-arvojen alittaminen.	Päästötön työmaa.
Toisen elinkaaren tuotteet ja uusiomateriaalit.	Toisen elinkaaren tuotteiden ja uusiomateriaalien toteuma.
Materiaalien kierrätys- ja hyödynnettävyyssaste (koko elinkaaren aikana) ja -selvitys/suunnitelma.	Purku- ja hukkamateriaalien kierrätys- ja hyödynnettävyyssasteen toteuma työmaan aikana.
Muunneltavuus, korjattavuus, monikäyttöisyys.	Työmaan jätteiden erilliskeräys.
Massatasapaino (infra-/aluehankkeissa tai purku- ja uudisrakentamishankkeissa).	Massatasapainon toteuma.
Pitkäaikaiskestävyys, pitkä käyttöikä.	
Elinkaaritarkastelu.	
Materiaalien minimointi/rakenteiden optimointi.	
Hiilikädenjälki.	

## Kunnat luovat kysyntää ja yhteiskehittävät

Kuntien halutaan vauhdittavan muutosta ja näyttävän yksityiselle sektorille suuntaa kiertotalousratkaisujen hyödyntäjänä. Kuntien olisikin otettava kiertotalous huomioon kaikessa toiminnassaan ja painottaa päätöksenteon kriteereissä kiertotaloutta.

Yrityksillä on halua osallistua kehittämisklustereihin, joissa yhteistyötä tehdään yli organisaatorajojen kehittämisen uusia alueellisia arvoketjuja. Lisäksi aktiivisempi kehittämis-yhteistyö kuntien kanssa, esimerkiksi markkinavuoropuheluiden kautta, on yrityksille mielekästä. Yrityksiinkin tarvitaan kiertotalousosaamista hankintoja varten. Rakennetun ympäristön yrityksille kiertotalousosaamista tarjoaa [Kiertotalouden osaamiskeskus](#) ja hankintaosaamista [KEINO-osaamiskeskus](#).



**Lisää  
rohkeutta,  
osaamista  
ja rahoitusta  
kierto-  
taloudelle!**

## Suosituksat kuntien kiertotaloustoiminnan kehittämiseen

**Tässä esitetään kunnille suosituksia toimista, jotka toteuttamalla kunnat täyttävät paremmin tärkeimmiksi katsotut roolit.**

Skaalata pilottikohteiden tuloksia yleiseen käyttöön. Näin jokaisesta hankkeesta opitaan ja toiminta kehittyy.

**Kaikilla seuduilla nähtiin tärkeimmiksi innovaatiohakuisten yhteiskehittäjän ja kiertotalousratkaisuiden tilaajan roolit.**

**Innovaatiohakuisena yhteiskehittäjänä** kuntien toivotaan toimivan tiennäyttäjänä kohti parempia kiertotalousratkaisuja. Tämän roolin täyttäminen edellyttää vahvaa strategista tahtotilaa sekä riittävän paljon rakentamista tuntevia ja kehittäjähakuisia persoonia riittävän suurella toimivallalla kunnassaan.

Innovatiivisille kokeiluille avoimet kunnat mahdollistavat monenlaisten toimijoiden pääsyn markkinoille. Kuntien rakennushankkeet voivat toimia pilottikohteina, joissa aktiivisesti vaaditaan ja kokeillaan kiertotalousratkaisuja.

Kuntien välisellä yhteiskehittämisellä ja tiedon jakamisella myös pieniin kuntiin saatisiin osaamista, jolloin ne näyttäytyisivät kiinnostavampina osaavien tarjoajien silmissä. Kuntien viranomaispalveluiden, kuten rakennusvalvonnan, kiertotalousnäkemysten tulisi olla yhteneväisiä ja ottaa käyttöön esimerkiksi yhteisiä käytäntöjä ja ohjeistuksia.

Toimiakseen parempana **kiertotalousratkaisujen tilaajana** ensimmäinen askel on tehdä päätös kiertotalouden sisällyttämisestä hankintoihin. Kuntien on määritettävä rakennushankkeille kiertotalouden minimivaatimukset ja päivitettävä hankintaohjeensa ja -linjauksensa, jotta kiertotalous saadaan osaksi kaikkiin hankkeisiin. Tämä edellyttää kunnilta tilaaja- ja kiertotalousosaamisen lisäämistä ja kehittämistä. Ehdotamme kunnille myös palvelu-, ratkaisu- ja tuotemuotoiluun perustuvan kulttuurin ja toimintaympäristön kehittämistä.

## Pääkaupunkiseudun erityissuosituks

### Kiertotalousratkaisujen tilaaja:

Alueen kuntien toivottiin yhtenäistävän vaatimiaan rakennushankkeiden raportointikäytäntöjä ja -työkaluja, jolloin vähennettäisiin työn raskautta yrityksissä.

**Skaalaaja:** Kunnat nähtiin verkostojen ja klustereiden luojana.

**Innovaatiohakuinen yhteiskehittäjä:** Pääkaupunkiseudun yrityksiltä toivottiin aktiivisempaa uusien ratkaisuiden myyntityötä, ja ratkaisuna esitettiin kaupungille nimettyä yritysyrityshenkilöä. Helsingin tapauksessa kiertotalousklusteri lupautui järjestämään matalan kynnyksen tapahtumia, jonne klusteri kutsuu kaupungin organisaatiosta relevantit henkilöt paikalle, ja yritykset voivat kertoa omista tuotteistaan ja ratkaisuisistaan.

## Tampereen seudun erityissuosituks

**Resurssien tarjoaja ja välittäjä:** Kuntien toivotaan tarjoavan kunnassa muodostuvia resursseja (esimerkiksi dataa ja sivuvirtoja) yritysten saataville. Tämä olisi yrityksille mielekäs tapa kehittää uusia tuotteita ja palveluita.



Priorisoinnit kuntien tärkeimmistä kiertotalousrooleista eri kaupunkiseuduilla markkinakatsauksen työpajojen perusteella (asteikolla +, ++, +++, ++++).				
Kuntien roolit on luotu Tampereen kaupungin toimesta Kieppi-hankkeessa.				
	Tampereen seutu	Pääkaupunki-seutu	Turun seutu	Oulun seutu
<u>Neuvottelija ja orkestroija</u> viestii ja tulkaa toimijoiden tarpeita toisilleen sekä etsii yhteisiä näkökulmia näiden välille.	+	+	++	+
<u>Innovaatiohakuinen tilaaja ja yhteiskehittäjä</u> luo kysyntää markkinoilta puuttuville ratkaisuille, voi toimia ensimmäisenä asiakkaana ja kehityskumppanina.	++++	+++	++++	++++
<u>Fyysisen toimintaympäristön tarjoaja</u> tarjoaa tiloja kiertotaloutta edistävän liiketoiminnan, kehityksen ja kokeilujen tekijöille.	++	++	+++	++
<u>Kiertotalousratkaisujen tilaaja</u> määrittelee tarpeen ja tavoitetason alihankkijoilleen sekä tilaamilleen kiertotalouden tuotteille ja palveluille.	+++	++++	++	+++
<u>Rahoituksen tai tuen kanavoija</u> kanavoii hankerahoitusta, mahdollistaa rahoitusinstrumentteja ja tukia kumppaneilleen.		++	+	+
<u>Kiertotaloutta edistävän palvelun tai tuotteen tarjoaja</u> tarjoaa omien palveluidensa ja tuotteidensa käyttäjille kiertotaloutta edistäviä ratkaisuja.	+	+		+
<u>Skaalaaja</u> tarjoaa kehitysresursseja, suuren asiakaskunnan ja -verkon, joiden avulla uudet ratkaisut leviävät nopeasti ja laajasti.	+	+++	+++	++
<u>Osallistaja</u> tarjoaa väylän tuoda asukkaat ja asukasnäkökulma mukaan kehitykseen.				++
<u>Resurssien tarjoaja ja välittäjä</u> tarjoaa hallinnoimansa dataa tai sivuvirtoja muiden hyödynnettäväksi.	++	+	+	+

## Turun seudun erityissuosituks

**Fyysisten toimintaympäristöjen tarjoaja:** Toivottiin kuntien koordinoimia kiertotalousalueita sekä pilottihankkeita. Kiertotalousalueilla ja -kortteilla mahdollistetaan tiloja kokeiluille, kiertotaloustoimijoille sekä väli-varastoitaville uudelleenkäytettäville tuotteille ja rakennusosille. Ekoteollisuuspuistot voivat tarjota keskitetysti kiertotalousyrityksille toimintamahdollisuuksia ja synergiahyötyjä ja toimia malleina myös kuntien toiminnalle. Digipolis koordinoi ekoteollisuuspuistojen verkostoa.

**Skaalaajan rooli** toteutuu jo Varsinais-Suomessa hankinta-asiantuntijoiden verkostossa, mutta skaalaus onnistuisi paremmin tiiviimmällä kuntien välisellä yhteistyöllä.

## Oulun seudun erityissuosituks

Kuntien toivotaan luovan pilottihankkeita ja varaavan budjettia asiantuntijapalveluiden käyttämiseen uuden kehittämisessä, johon asiantuntijayritykset osallistuvat mielellään.

**Fyysisen toimintaympäristön tarjoajana** Oulun seudun kunnilta toivottiin kiertotalousalueen-/korttelin toteuttamista, tilojen tarjoamista pitkä- ja lyhytaikaisiin kokeiluihin ja tilan varaamista materiaalilajittelulle työmaiden läheisyyteen.

**Skaalaajan** toivottiin järjestävän klubi-toimintaa uusien ratkaisuiden ja hyvien käytäntöjen levittämiseksi. Oulun kaupungissa valmisteilla oleva kiertotalouden käsikirja nähtiin erinomaisena toimenpiteenä pilottien oppien laajentamiseksi ja jalkauttamiseksi uusiin hankkeisiin. Muista alueista poiketen Oulun seudun kunnilta toivottiin otetta tasaisesti kaikissa rooleissa, etenkin asukkaiden osallistaminen nähtiin Oulussa tärkeäksi. Tapoja tähän ovat esimerkiksi digitaaliset osallistamisalustat, infotilaisuudet, seminaarit ja työpajat.

## Ohje: Onnistuneen markkinavuoropuhelun järjestäminen rakentamisen hankinnassa

Tässä on esitetty ohjeet onnistuneet markkinavuoropuhelutilaisuuden järjestämiseksi rakentamisen hankinnoissa.

Markkinavuoropuhelu on tärkein yksittäinen askel kohti hankinnan onnistumista. Termi käsittää sekä markkinoiden kartoittamiseksi järjestettävät tapaamiset että hankinta-asiakirjojen tai muun materiaalin kommentointi- tai kyselykierroksen. Vuoropuhelua kiinnostuneiden palvelutuottajien kanssa voidaan käydä jo hankesuunnitteluvaiheessa. Markkinavuoropuheluprosessiin voidaan käyttää aikaa jopa puoli vuotta ennen tarjouspyynnön julkaisua. Markkinakartoituksen ja -vuoropuhelun hyödyt (KEINO-osaamiskeskus).

Prosessin tulee olla avoin ja osallistava. Markkinavuoropuheluprosessille tulisi olla määritelty koordinaattori, esimerkiksi hankinnasta vastaava. Koordinaattori jakaa tietoa kaikkien toimijoiden välillä. Prosessissa tulee kiinnittää erityishuomiota viestinnän onnistumiseen.

Hyödynnä Motivan laatimat valmiit mallipohjat kutsuksi, vastauslomakkeeksi ja tilaisuuden ohjelmaksi

## Vinkit hyvän tilaisuuden järjestämiseen:

- Aseta markkinavuoropuhelulle selkeät tavoitteet ja tilaisuudessa käsiteltävät aiheet etukäteen. Hankkijalle tulee olla selvää, mitä tilaisuudessa halutaan selvittää eli miksi tilaisuus järjestetään.
- Luo tilaisuudelle aikataulu, jossa eniten aikaa on varattu tärkeimmän aiheen käsittelyyn. Pidä aikataulusta kiinni. Tilaisuuden keston on hyvä olla 1–1,5 h, jotta sille löytyy tilaa kalenterista.
- Lähetä hankinnan alustava aineisto etukäteen tutustuttavaksi esimerkiksi markkinavuoropuhelutilaisuuden kutsun liitteenä. Etukäteisaineiston perusteella tarjoajat pystyvät perehtymään hankintaan ja osaavat lähettää oikean henkilön tilaisuuteen. Osa materiaalista voi olla vain kirjallisesti tutustuttavana ja tarvittaessa kommentoitavana, eikä kaikkea tarvitse käsitellä tilaisuudessa.
- Kutsusta ja ennakoaineistosta on käytävä ilmi tilaisuuden luonne, tavoitteet ja aiheet. Vuoropuhelutilaisuudesta on hyvä ilmoittaa Hilman tai muun tarjoajat tavoittavan, yleisesti hyväksytyyn järjestelmän kautta.
- Markkinavuoropuhelutilaisuuden jälkeen hyödynnä vuoropuhelussa esiin tulleet ratkaisut, ideat ja opit hankeohjauksessa ja tarjouspyynnön vaatimusten muotoilussa.
- Koosta vuoropuhelutilaisuuksista muistiot ja lähetä ne tilaisuuksiin ilmoittaneille sekä muille kiinnostuneille.
- Markkinavuoropuhelun jälkeen on hyödyllistä viestiä hyvistä käytännöistä sekä esille nousseista ideoista muille alueen hankkijoille (esim. naapurikunnille ja seurakunnille).

**Vuorovaikutuksen onnistumiseksi tee ennakkojärjestelyt huolellisesti, varaa riittävästi aikaa ja luo luottamuksellinen ilmapiiri.**

## Osallistavan ja avoimen markkinavuoropuhelun prosessi

