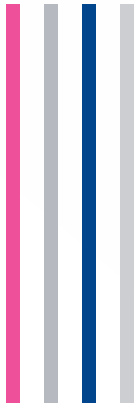


FAIR PLAY

– DIGIAJAN PELISÄÄNNÖT



**”Julkisen sektorin tulisi itsetekemisen
sijaan keskittyä olemaan hyvä ostaja.”**

Esko Aho, sivu 2

Hyvä ostaja jakaa riskiä

Esko Ahon mukaan julkisen sektorin tulisi itsetekemisen sijaan keskittyä olemaan hyvä ostaja.



Esko Aho on toiminut puheenjohtajana useissa asiantuntijaselvityksiä tuottaneissa ryhmissä. Vuonna 2006 Aho oli mukana laatimassa Euroopan komissiolle raporttia "Creating an Innovative Europe".

"Silloin julkisten hankintojen osuus bruttokansantuotteesta oli 16–17 %", Aho muistelee. "Raportissamme toimme esille, että julkisten hankintojen kohdentumisella on erittäin suuri vaikutus uusien innovatiivisten ratkaisujen syntyyn."

Ahon työryhmä ehdotti luotavaksi menetelytapaa, joka mahdollistaisi julkisten hankin-

Valtiotieteen maisteri Esko Aho on pitkän linjan poliitikko. Kahdenkymmenen kansanedustajavuoden jälkeen Aho jätti politiikan vuonna 2003 ja on sittemmin toiminut johtotehtävissä elinkeinoelämän palveluksessa ja työskennellyt yliopistoissa sekä Suomessa että ulkomailla.

tojen kilpailutuksissa entistä paremmin uuden luomisen tarpeet ja intressit. Tästä on nyt viisitoista vuotta, ja edelleen julkisten hankintojen käyttö innovaatiojärjestelmän ja innovatiivisten ratkaisujen hyväksi on haasteellista.

"Aiheesta on puhuttu paljon, mutta asiat eivät ole edenneet lähellekään toivotusti", Aho toteaa. "Kilpailupolitiikka on keskittynyt turhan voimakkaasti hintaan."

Uuden luomiseen sisältyy aina riski. Ahon mukaan tätä ei huomioida riittävästi, mikäli hinta on kilpailupolitiikan hallitseva kriteeri.

"Riskin kattaminen ei toteudu halvimalla hinnalla", Aho huomauttaa. "Uudet innovaatiot edellyttävät, että julkinen hankinta huomioi riskin ja on valmis jakamaan sen yritysten kanssa."

Ahon mukaan kilpailutuksessa on tietenkin mahdollista huomioida muitakin tekijöitä. Hintakomponentin taakse on kuitenkin helppoa vetäytyä ja jättää vähemmälle huomiolle tärkeitä kriteereitä, kuten laatu, turvallisuus ja ympäristövaikutukset.

"Nämä tekijät pitäisi saada kilpailutuksiin mukaan paremmin", Aho toteaa.

Early user hyöty kehityksestä

Innovatiiviset hankinnat synnyttävät uusia markkinoita (engl. early markets) – kysyntää sellaisille tuotteille ja ratkaisuille, jotka poikkeavat vanhasta.

"Yksityisellä puolella tätä jo aika paljon tapahtuukin", Aho toteaa. "Meillä on kuluttajia, jotka etsivät uutta ja ovat valmiita maksamaan siitä."

Julkisella puolella innovatiivisia hankintoja

jarruttaa Ahon mukaan hinnan lisäksi hankintaosaamisen puute.

"Innovatiivinen hankinta vaatii ostajalta paljon osaamista", Aho toteaa.

Mitä monimutkaisempi ja vaativampi ratkaisu on, sitä enemmän hankintaosaaminen korostuu. Ahon mukaan julkisen sektorin tulisi keskittyä itsetekemisen sijaan entistä enemmän hyvään ostamiseen.

"Hyvä ostaja kykenee edullisuuden lisäksi hankkimaan laatua ja kehitystä", Aho toteaa.

Julkisenkin toimijan kannattaisi Ahon mukaan olla early user ja päästä sitä kautta hyötymään kehityksestä. Joitakin hyviä esimerkkejä tästä jo onkin. Esimerkiksi suomalainen verojärjestelmä on muuttunut ja uudistunut voimakkaasti luovien ja kokeilevien ratkaisujen ansiosta.

Toimiva infra edellyttää yhteistyötä

Ohjelmistoalalla on Ahon mukaan kriittinen merkitys Suomen infrastruktuurille ja sen kehitykselle.

"Ennen oltiin tie- ja rautatieverkkojen sekä lentoliikenteen varassa", Aho toteaa. "Nyt digitaalinen infra näyttelee yhä merkittävämpää osaa, ja ohjelmistoalalla on suuri rooli sen rakentamisessa ja hyödyntämisessä."

Ahon mukaan kilpailukykyisen infran rakentamisessa tarvitaan julkisen ja yksityisen sektorin hyvää yhteistyötä. Esimerkiksi laajat digitaaliset alustaratkaisut edellyttävät julkista toimijaa ja hyvin toimivia julkisia hankintoja. Yhteistyössä vahvistetaan myös kyberturvallisuutta.

"Julkisten toimijoiden tulisi omilla hankin-

noillaan olla mukana edistämässä turvallisten järjestelmien syntymistä ja leviämistä," Aho toteaa.

Silver Economy

Ohjelmistoalan markkinoilla toimii kansainvälisiä jättejä. Silti tilaa riittää hyvin myös pienemmille kotimaisille toimijoille. Kansallista kilpailuetua voidaan luoda erityisesti sellaisilla ratkaisuilla, jotka auttavat tehostamaan julkisen sektorin toimintaa.

"Tehokkuusvaatimus alkaa tulla yhä kriittisemmäksi väestön ikääntyessä ja julkisten menopaineiden sitä kautta kasvaessa", Aho toteaa.

Väestön ikääntyminen luo myös uusia markkinoita. Digitaalisia järjestelmiä aktiivisesti hyödyntävälle nuorelle sukupolvelle on luontevaa kehittää uusia palveluja. Vanheman sukupolven digitaaliset valmiudet ovat sen sijaan selvästi heikommät, eikä heille myöskään järjestelmällisesti kehitetä uusia palveluja.

"Silver Economy pitäisi nähdä suurena markkinana ja mahdollisuutena", Aho toteaa. "Erilaisille ikääntyneiden käyttöön tarkoitettuihin luoville ja helppokäyttöisille digitaalisille ratkaisuille on suunnaton tarve."

Ahon mukaan kyseisten palvelujen puute on aiheuttanut yhteiskunnan sisällä kahta-ajon, mikä on merkittävä kansainvälinen haaste väestön jatkuvasti ikääntyessä.

"Yksityisen ja julkisen sektorin välisen yhteistyön täytyy sujua, jos väestön ikääntymisen aiheuttamasta tilanteesta halutaan selviytyä kunnialla."

UUSIA INNOVAATIOITA SYNTYY, KUN JULKISHALLINTO ON VALMIS JAKAMAAN RISKIN YRITYSTEN KANSSA.

 VITEC

www.acute.fi



Arjen kumppani

ACUTE-potilastietojärjestelmä
kokoaa terveydenhuollon
ammattilaisille
kaiken oleellisen tiedon.

Ohjelmistoalan menestyminen hyödyttää kaikkia



Ohjelmistoalalla on erittäin hyvät kehitysnäkymät niin kansallisesti kuin kansainvälisestikin. Merkittävin kasvupotentiaali on pk-sektorin yrityksissä, jotka tarvitsevat menestyäkseen hyvää yhteistyötä julkisen sektorin kanssa. Jos tässä onnistutaan, on ohjelmistoala mukana turvaamassa Suomen

tulevaisuutta hyvinvointivaltiona. Tekemistä on kuitenkin paljon, sillä nykyisellään markkinan käytännöissä on merkittäviä puutteita. Sen sijaan, että tukisivat pk-sektorin markkinoille pääsyä, julkisen sektorin toimijat jopa estävät sitä.

Avoimesti toimivaa digiajan markkinaa turvaamaan on perustettu Fair Play -työryhmä, joka tuo avoimesti esiin sekä nykyisen markkinan puutteita että toimivan markkinan etuja. Tavoitteet ovat linjassa hallitusohjelman kanssa. Pääministeri Marinin ohjelmalla pyritään kasvattamaan innovatiivisten hankintojen määrää 10 %:iin kaikista julkisista hankinnoista. Työ- ja elinkeinoministeriön raportin mukaan julkinen sektori voi edistää referenssimarkkinoiden ja viennin kehittämistä hankkimalla laajasti uusia ratkaisuja. Samoja tuloksia haetaan Fair Play -teeseillä: julkisten toimijoiden tulee kartoittaa ja hankkia markkinoilta valmiita palveluja, julkisten hankintojen tulee toimia referensseinä sekä kansainvälisen kaupan mahdollistajina ja julkisten toimijoiden tulee huomioida kaiken kokoiset ohjelmistoyritykset kumppaneina.

Tervetuloa tutustumaan keinoihin, joilla ohjelmistoala ja hyvin toimivat julkiset hankinnat edistävät koko Suomen hyvinvointia!

Rasmus Roiha
toimitusjohtaja
Ohjelmisto- ja e-business ry

OIVAN

Digital Force For Good

Luomme ja opeoimme ihmislähtöisiä digitaalisia palveluita asiakkaillemme ympäri maailman.



oivan.com

Sisällys

s. 2	HYVÄ OSTAJA JAKAA RISKIÄ – ESKO AHO
s. 4	OHJELMISTOALAN MENESTYMINEN HYÖDYTTÄÄ KAIKKIA
s. 6	ENEMMÄLLÄ VÄHEMMÄN
s. 8	NOLLASUMMAPELI SEIS! – PETRI AUKIA
s.10	JULKISHALLINTO SUOMEN DIGIAJAN MENESTYKSEN MAHDOLLISTAJANA – AIMO MAANAVILJA
s. 12	INNOVATIIVINEN OSAAMINEN HYÖTYKÄYTTÖÖN JUHA-PEKKA LESKINEN
s. 14	JOTAIN RAJAA! – ESA LUOTO

ANNA MEIDÄN RATKAISTA ONGELMASI – NOPEASTI JA TEHOKKAASTI ASIAKASKOHTAISEN RATKAISUN AVULLA

Toteutamme räätälöityjä ohjelmistoratkaisuja juuri teidän organisaation tarpeisiin.
Saavuta tavoitteet digitaalisella ratkaisulla – sujuvampia työpäiviä ja
parempaa näkyvyyttä prosesseihin.



Enemmällä vähemmän

Inhouse-yhtiöiden toiminta voi aiheuttaa noidankehän, jossa kaikki häviävät.



Inhouse-yhtiöt ovat julkisyhteisöjen omistamia palveluntuottajia, joilta kaupungit ja muut julkisyhteisöt voivat ostaa tuotteita ja palveluja ilman kilpailutusta. Julkinen kilpailuttaminen on vaivalloista, mikä ajaa kovan aikapaineen alla toimivat virkahenkilöt tekemään hankintoja inhouse-yhtiöiltä. Hankintojen taustalla voi olla myös paikallisia poliittisia intressejä. Suurimmat inhouse-yhtiöt työllistävät jopa satoja työntekijöitä. Nämä keskisuurten IT-yritysten kokoiset toimijat ovat roolinsa takia etulyöntiasemassa. Tämä sekä vääristää kilpailua että heikentää palvelujen

laatua. Koska pelataan yhteisillä rahoilla, on julkisten hankintojen pääperiaate Suomessa kuitenkin se, että kaikki tulisi lähtökohtaisesti kilpailuttaa.

Lisäarvotonta toimintaa

Inhouse-yhtiöt voivat toimia kahdella tavalla. Joko ne ovat välittäjän asemassa ja ostavat palveluja markkinatoimijoilta tai palkkaavat ihmisiä ja rakentavat omaa tuotantokyvyyttä. Välikätenä toimiva inhouse-yhtiö ei yleensä pysty luomaan yhtälöön lisäarvoa aiheuttamiensa hallinnollisten kulujen vasti-

neeksi. Omaan palvelutuotantoon perustuvissa inhouse-yhtiöissä taas on usein osaamisvajetta. IT-ammattilaisista on huutava pula, eivätkä inhouse-yhtiöt yleensä pysty kilpailemaan parhaista osaajista. Monet loppuasiakkaat ovatkin antaneet palautetta, jonka mukaan he tekisivät mieluummin töitä suoraan IT-yritysten kanssa. Käyttäjät ovat tyytymättömiä inhouse-yhtiöiden tuottamien palvelujen toimivuuteen ja kustannuksiin – säästöjen sijaan kulut ovat kasvaneet. Pahimmissa tapauksissa on syntynyt syöksykierre: palvelujen laatu on heikentynyt, oman toiminnan tehokkuus ja tuottavuus ovat laskeneet ja kustannukset karanneet hallinnasta.

Haasteista ei kerrota

Koska inhouse-yhtiöt eivät kykene todelliseen arvонуontiin tai tuottamaan ratkaisuja taloudellisesti kestäväällä tavalla, ne saattavat

hengissä pysyäkseen ajautua tilanteeseen, jossa omistajien täytyy ohjata niiden käyttöön lisää rahaa. Miljoonien lisäpääomasijoitukset tai -laskut aiheuttavat noidankehän: julkisen sektorin toimijoiden on pakko ostaa inhouse-yhtiöiltä, koska niihin on sijoitettu niin paljon. Hankkeen mentyä pieleen ei omaa tuotanto-yksikköä voi ajaa konkurssiin, vaan hyvitysten sijaan ajaututaan lisärahoitukseen. Kaiken tämän lisäksi yhtiömuotoisuus poistaa inhouse-toimijan julkisuuslain piiristä, eivätkä haasteet päädy median tai edes päättäjien tietoon, vaikka pelataan yhteisillä rahoilla. Ruotsin mallin mukaan yhtiö on julkisuuslain piirissä, mikäli julkinen taho omistaa osakepääomasta yli puolet. Tämä toimintatapa toisi läpinäkyvyyttä myös suomalaisten inhouse-yhtiöiden toimintaan, ja haasteista voitaisiin puhua avoimesti.

TEKNOLOGIANEUVOTTELUKUNNAN RAPORTIN MUKAAN TULISI VARMISTAA, ETTEIVÄT JULKISHALLINNON INHOUSE-ORGANISAATIOT LAAJENNA TOIMINTAANSA KILPAILLUILLE MARKKINOILLE JA NÄIN VAARANNA NIIDEN KEHITTYMISTÄ.



Rentoudu.

Digitalisaation ei tarvitse olla vaikeaa,
eikä sinun tarvitse ymmärtää koodikieltä.
Me tulkkamme.

Takuulla toimivia Drupal-verkkopalveluja – druid.fi



Nollasummapeli seis!

Julkisen sektorin asiakkaat voivat auttaa ohjelmistotoimittajia menestymään useilla tavoilla, joista jokainen hyödyttää myös niitä itseään.



Strategiakonsultti Petri Aukia on toiminut ohjelmistoalalla yli 30 vuotta. Useiden kasvuyritysten lisäksi Aukia on konsultoinut julkishallinnon toimijoita.

Strategiakonsultti **Petri Aukian** mukaan moni julkishallinnossa tuntuu ajattelevan, että ohjelmistoa rakennetaan kuin siltaa. Ensin tehdään piirustukset, ja sitten rakennetaan silta, joka on paikoillaan seuraavat 50 vuotta.

"Tämä ei kuitenkaan päde ohjelmistoalalla, jonka hankkeissa usein tehostetaan jonkun osaston toimintaa", Aukia toteaa.

Työ on kuin katuverkoston rakentamista, joka ei pääty koskaan. Hyvä ohjelmisto elää ostajansa mukana – sitä parannetaan ja kehitetään. Jo tästä syystä hyvin menestyvä ohjelmistotoimittaja on asiakkaan näkökulmasta kituvaa toimittajaa parempi kumppani, eikä ostajan kannata tähdätä nollasummapeliin.

"Ehkä kerralla rakennettavassa hankkeessa voisikin ajatella, että mitä huonommin toimittajalla menee, sitä paremmin ostaja on sopimusneuvotteluissa onnistunut", Aukia toteaa. "Ohjelmistopuolella parhaat ratkaisut kuitenkin kehitetään siten, että asiakkaat auttavat myös toimittajia menestymään."

Sama tuote monille

Yksi menestystä tukeva keino on lupa tarjota yhdelle julkishallinnon ostajalle kehitettyä ratkaisua muillekin – aivan kuten yksityisellä sektorilla jo toimitaan.

"Ennen Suomessa tehtiin tv-ohjelmia vain suomalaiselle yleisölle – kertakäyttöön ja mahdollisimman halvalla", toteaa Aukia. "Nyt kanavat Yle mukaan lukien ovat kehittäneet keinoja tehdä niin hyviä ohjelmia, että niitä voidaan myydä kaikkialle maailmaan."

Tästä on seurannut, että suomalaiset saavat katsella parempia ohjelmia ja alalla toimii yrityksiä, joiden tulokset ovat kansainvälistä tasoa. Samanlaisen murroksen aika on nyt myös ohjelmistoalalla.

"On kaikkien etu, jos yhden asiakkaan sijaan ratkaisulle löytyy muitakin kotimaisia asiakkaita – ulkomaisista puhumattakaan."

Näin ohjelmistot kehittyvät nopeammin ja soveltuvat muuttuviin markkinatilanteisiin paremmin. Malli on myös merkittävästi yhdelle käyttäjälle räätälöityä ratkaisua edullisempi.

"Ennen miehet ostivat pukunsa räätäliltä", Aukia vertaa. "Se oli työläs, hidas ja kallis prosessi."

Nykyään korkealaatuisen puvun saa kaupasta, ja sen istuminen edellyttää vain pientä muokkausta. Kaikki käy helposti, nopeasti ja

moninkertaisesti edullisemmin kuin ennen vanhaan. Paitsi asiakasta ja yrittäjää, tämä hyödyttää koko kansantaloutta. Täpärästi pärjäävien räätäleiden sijasta Suomi tarvitsee kansainvälisesti menestyviä hugobosseja, jotka tuovat elinvoimaa sekä vienti- ja verotuloja.

Huonot ostajat pilaavat markkinat

Yhdeltä toimittajalta ei kuitenkaan ole pakko ostaa kaikkea. Bossin puvun kaveriksi sopivat jonkun muun sukat, toisen kengät ja kolmannen paita.

”Eihän sama maansiirtoyrityskään kaiva kaupungin jokaista urakkaa”, Aukia selventää.

Hyvä tietoarkkitehti on pilkottu yrityskentälle luonteviiniin osiin. Parhaissa kilpailutuksissa ostaja tuntee markkinan, jonka toiminnan mukaan kilpailutuksen rajat on määritelty. Näin kilpailutuksiin voi osallistua suurempi määrä omaan aihealueeseensa erikoistuneita yrityksiä. Kokonaisuus koostuu useista moduuleista, joista rinnakkaisten ei tarvitse tulla samalta valmistajalta.

”Julkishallinnon ostajalla on tässä suuri vastuu”, Aukia painottaa. ”Myyjällä voi olla kiusaus rakentaa omaan moduulinsa rajapinnat, jotka edellyttävät saman valmistajan käyttöä.”

Ostajan tuleekin olla tarkkana, ettei hänelle myydä koirankopin sijasta koko taloa.

”Huolimaton ostaja saa epärehelliset myyjät menestymään”, Aukia toteaa. ”Taitava ostaja taas luo tasaisen pelikentän, jossa kaikilla myyjillä on mahdollisuus menestyä.”

Panttivangit vapauteen

Sillanrakentaja pääsee kertomaan referensistään usein kilpailutuksen voitettuaan tai viimeistään sillan valmistuttua. Ohjelmistohankkeissa ostaja panttaa referenssioikeutta kunnes on varmasti tyytyväinen. Ohjelmistohankkeet kestävät kuitenkin kauan – parhaimmillaan tavoite on tehdä yhteistyötä pitkälle tulevaisuuteen. Referenssioikeuden pitäminen panttivankina rampauttaa ohjelmistotalan yrityksiä.

”Monille yrityksille julkishallinnon virasto voi olla suurin asiakas”, Aukia muistuttaa.

”Sen sijaan, että tietoa pidetään mustasukkaisesti piilossa, tulisi julkishallinnon kertoa epäitsekästä ja ylpeästi: tämä suomalainen yritys on voittanut hankkeemme kilpailutuksen.”

Referenssioikeus on sopimuskohta, jossa saa suosia kotimaisia yrityksiä. Esimerkiksi virolaiset yritykset saavat valtiolta tukea julkishankkeiden markkinointiin.

”Ulkomainen toimija uskaltaa ostaa pk-sektorin yritykseltä tuotteen erityisesti siksi, että sen on aikaisemmin hankkinut julkishallinnon virasto”, Aukia painottaa.

Jos yritys on voittanut ministeriön tai kunnan kilpailutuksen ilman oikeutta kertoa siitä, menetetään merkittävä markkinointi-hyöty ja kaikki häviävät.

Yhdessä eteenpäin

Suomen kokoinen Israel on tuottanut kymmenkertaisesti ohjelmistoyrityksiä ja satakertaisesti ohjelmistotuoteyrityksiä Suomeen verrattuna huolimatta sijainnistaan sota-toimialueella. Tämä on koko kansakunnan yhteisen ponnistelun tulos. Suomessa on paremmat koulut, ja täällä on turvallista. Ohjelmistotalalla pitäisi mennä paremmin kuin Israelissa. Miksi näin ei ole?

”Suomalainen Business Finland on maailmanlaajuisesti poikkeuksellisen hyvin toimiva organisaatio”, Aukia toteaa. ”Sen sijaan joskus tuntuu kuin muu julkishallinto toimisi ohjelmistotalalle laahusankkurina.”

Menestykseen tarvitaan paikallisia asiakkaita. Kun julkishallinto luottaa suomalaiseen teknologiaan, voidaan parhaimmillaan luoda kansainvälisiä menestystarinoita. Suomi on kansakuntana onnistunut tervapuun jalostuksessa, konepajaliiketoiminnassa ja puolustusteollisuudessa. Nyt on aika seurata teknologista kehitystä, kurottautua eteenpäin ja rakentaa seuraavalle sukupolvelle elinvoimainen tulevaisuus ohjelmistotalan avulla.



**MENESTYVÄLLÄ YRITYKSELLÄ ON EDELLYTYKSET TEHDÄ
HYVÄ OHJELMISTO, JOHON ASIAKAS ON TYYTYVÄINEN.
MYÖS KANSANTALOUS HYÖTYY.**

Julkishallinto Suomen digiajan menestyksen mahdollistajana



Julkisen sektorin tulisi olla paitsi omien digipalvelujensa järjestäjä myös niiden innovatiivinen ostaja ja digiajan osaamisen ja innovaatioympäristöjen kehittäjä. Rooli on Suomen hyvinvoinnin kannalta kriittinen.

Aimo Maanaviljalla on takanaan yli 40 vuotta Elisalla, jossa hän on kehittänyt digitaalisia palveluja tutkimusjohtajana ja julkishallinnon hankkeissa. Nykyään eläkkeellä oleva Maanavilja toimii muun muassa Ohjelmisto- ja e-business ry:n Fair Play – Digiajan pelisäännöt ja valtionvarainministeriön Hankinta-Suomi -työryhmissä.

Suomen halutaan olevan maailman kilpailukykyisimpiä valtioita ja paras paikka teknologiayrityksille. Tämän saavuttamiseksi yksi keskeisimpiä toimenpiteitä on julkisten hankintojen innovatiivinen kehittäminen. Suomi tarvitsee lisää teknologiakyvykkyyttä, jonka nostamiseen tarvitaan ohjelmistoyrityksiä. Julkishallinnon palvelujen digitalisoinnin myötä julkinen sektori on useimmille ohjelmistotalan toimijoille suurin ostaja. Niinpä sillä, miten hankintamenettelyt toimivat, on alalle ja sitä kautta koko kansakunnalle valtava merkitys.

Julkisen sektorin hankintakäytännöissä on kuitenkin paljon kehitettävää. Tämä on tunnistettu myös hallitustasolla, ja pääministeri Marinin hallitusohjelmassa on nähty tarpeelliseksi asettaa julkisen ja yksityisen sektorin korkean tason teknologianeuvottelukunta kehittämään julkishallinnon ja yritysten välisiä yhteistyötä. Tämän yhteistyön keskiössä ovat hankinnat. Teknologianeuvottelukunnan raportista* ilmenee, että innovaatioiden ja investointien hidasteina ovat lainsäädäntö ja asenneilmapiiri, joka ei tue hankintojen kehittämistä. Julkishallinnon omat ohjausmekanismit eivät tue riskinottoa ja innovatiivisia ratkaisuja esimerkiksi lainsäädäntöä ja hankintoja kehitettäessä.

”Varovaisuus johtaa siihen, ettei merkittäviä uusia toimintatapoja pääse syntyään”, toteaa Aimo Maanavilja.

Enemmän innovaatioita

Pääministerin johtaman tutkimus- ja innovaationeuvoston visiona on, että Suomi

on osaavin ja vetovoimaisin innovaatio- ja kokeilu ympäristö vuonna 2030. Vision toteutumiseksi tuetaan vahvojen maailmanluokan kasvukehityksien syntymistä aloilla, joilla Suomella on vahvaa osaamista ja kykyä menestyä kansainvälisessä kilpailussa. Etenkin hankintojen innovatiivisuutta on lisättävä. Julkisten hankintojen kokonaisvolyyymi on valtava: markkinoilta tehtäviin ostosopimuksiin käytetään vuosittain arviolta 35 miljardia euroa. Hankintojen kehittämiseen on niin ikään hallitusohjelmälähtöisesti perustettu Hankinta-Suomi-toimenpideohjelma. Innovaatiivisten uusien hankintamenettelyjen kautta on tavoitteena luoda tuottavammilla tavoilla parempaa toimintaa ja samalla yrityksille uusia liiketoimintamahdollisuuksia sekä referenssejä myös vientiin. Julkisten hankintojen strategiaa toteuttamaan on asetettu kahdeksan työryhmää. Yksi niistä on innovatiiviset hankinnat -työryhmä, jossa myös Maanavilja vaikuttaa.

"Avoin tiedon jakaminen viitoittaa tietä tutkimukselle, kehitykselle ja uusille innovaatioille", Maanavilja toteaa. "Julkishallinto ei saavuta tavoitteita yksin, vaan kehityskohteita tulee miettiä yhdessä tutkimuksen ja yritysten kanssa."

Lisää tietoa tiekartasta

Julkishallinnon hankinnat ovat tyypillisesti kooltaan merkittäviä, ja yrityksillä tulee olla mahdollisuus valmistautua niihin. Yksi hankintamenettelyjen kehityskohde onkin oikea-aikainen tiedonkulku.

"Jos tarjous tarvitaan yhtäkkiä ensi viikolla, ei yrityksillä ole minkäänlaisia mahdollisuuksia tarjota uudenlaisia toteutustapoja", Maanavilja huomauttaa. "Lyhyellä varoitusaikalla voi saada vain standardiratkaisuja, jotka eivät välttämättä edes sovellu tarpeeseen."

Yritysmailmassa toimijoille viestitään uusista suunnitelmista hyvissä ajoin parhaiden ratkaisujen toivossa. Julkishallinnonkin tulisi esittää tulevista tarpeistaan tiekartta hyvissä ajoin, jotta yrityksillä on mahdollisuus varautua. Näin julkishallinnon tarpeisiin syntyy sopivia ratkaisuja, joita voidaan hankkia avoimen markkinavuoropuhelun ja neuvottelumenettelyn kautta.

"Luodessaan uusia markkinoita julkishallinto hyötyy myös siksi, että kilpailu synnyttää

parempia palveluja ja hintoja", Maanavilja muistuttaa.

Onnistumisen eväät olemassa

Telealan kehityksen parissa uransa luoneella Maanaviljalla on hyviä kokemuksia siitä, miten julkishallinto on aikaisemmin onnistunut toimimaan digiajan menestyksen mahdollistajana.

"Telealan digitalisaatio alkoi 1980-luvulla", kertoo Maanavilja. "Silloin valtio onnistui mahdollistajan roolissaan erinomaisesti."

Regulaatiota kehitettiin ja valtion monopolina toimineesta Telesta tehtiin yritys. Valtion toimet mahdollistivat Suomeen telealan edelläkävijämarkkinan ja Suomen televalmistajayritysten – kuten Nokian – maailmanlaajuisen menestyksen. Tästä seurasi kasvua koko Suomen taloudelle, työllisyydelle ja verotuloille, jotka kaikki ovat keskeisiä tekijöitä lisäämään myös julkishallinnon omaa kestävyyttä. Teknologian innovatiivinen hyödyntäminen paransi samalla myös kansalaisille tarjottavien palvelujen tasoa.

Elintärkeä ohjelmistoala

Tällä hetkellä lähes kaikki maailman markkina-arvoltaan kymmenen arvokkainta yritystä ovat ohjelmistoyrityksiä. Alan tärkeyttä ei Maanaviljan mukaan Suomessa vielä täysin ymmärretä. Päättäjien lisäksi kansalaisten keskuudessa tulisi lisätä ymmärrystä ja keskustelua digitalisaatiosta, jotta yhteisistä asioista päättämään osattaisiin valita ajan tasalla olevia poliitikkoja. Tätä kautta esimerkiksi julkishallinnon palvelut saadaan toimimaan parhaalla mahdollisella tavalla. Moni käytäntö perustuu kuitenkin nykytilanteen sijasta historiaan.

"Perinteisiä toimintatapoja on pakko muuttaa", Maanavilja toteaa.

"Suomen tulevaisuuden menestyksen kannalta on täysin ratkaisevaa se, miten digitaalinen markkina ja ohjelmistoteollisuus kehittyvät."



TUTUSTU TEKNOLOGIA-
NEUVOTTELUKUNNAN
RAPORTTIIN
<https://bit.ly/2UBeLji>

Innovatiivinen osaaminen hyötykäyttöön



Juha-Pekka Leskinen toimii IT-palveluyritys Netum Oy:n konsultointijohtajana. Hänellä on takanaan pitkä ura myös julkisella sektorilla.

**VALTAOSA SUOMALAISISTA
OHJELMISTOALAN HUIPPU-
OSAAJISTA TYÖSKENTELEE
PK-SEKTORILLA.**

Pk-sektori edustaa 95 %:a ohjelmistoalan yrityksistä. Tämä valtava potentiaali on syytä hyödyntää.

Edessäsi on kymmenen osaaajaa, joista haluat valita hankkeeseesi parhaan. Aloitatko prosessin ilmoittamalla, että kahdeksan voi poistua? Näin tapahtuu niissä ohjelmistoalan julkisen sektorin kilpailutuksissa, joiden ylimoitettut valintaperusteet rajaavat pk-sektorin ulos. Referenssien tai sertifioitujen osaaajien lukumäärien sijaan tulisi huomioida aidot kilpailutekijät, kuten innovatiivisuus ja hankkeen kannalta oleellinen osaaminen.

”Jos julkisissa ohjelmistoalan hankinnoissa sivuutetaan pk-sektori, menetetään valtava potentiaali”, toteaa konsultointijohtaja **Juha-Pekka Leskinen**.

Suomessa on noin 6 500 ohjelmistoalan yritystä. Tilastokeskuksen статистиikka kertoo, että niistä valtaosa on mikroyrityksiä. Sitten tulevat pienet ja sen jälkeen keskisuuret yritykset. Yli 250 henkilöä työllistäviä ohjelmistoalan yrityksiä on reilut kaksikymmentä, ja yli tuhat henkilöä työllistävät voi laskea yhden käden sormilla.

Kansallista ja kansainvälistä kasvua

Pk-yritysbarometri 2020 kertoo, että kolmannes suomalaisista yrityksistä ei vielä ole digitalisoinut toimintaansa ollenkaan, puolet hyödyntää perinteisiä digitaalisia työkaluja ja vain 16 % nykyaikaisia, kuten tekoälyä tai big dataa. Suomessa vasta käynnissä oleva digitalisaatio tuo yhteiskunnalle paljon tuottoja. Ohjelmistoala kasvaa muita toimialoja voimakkaammin, ja kaikkein suurimmat kasvuprosentit osuvat pk-sektorille. Satsaukset kannattaa ohjata juuri sinne, jos Suomeen halutaan lisää myös menestyviä vientiyrityksiä.

”Ohjelmistoalalla on globaalit markkinat”, Leskinen muistuttaa. ”Vientituotteita on

helppoa rakentaa, koska kuljetuskustannuksia ei käytännössä ole.”

Suomella on erinomaiset mahdollisuudet pärjätä kansainvälisillä markkinoilla. Hyvän koulutusjärjestelmän ansiosta suomalainen ohjelmistoinsinööri on kovatasoinen tekijä. Pk-yritykset ovat usein rakentuneet tietyn innovaation ympärille, ja niiden kilpailukyky perustuu oman alan huippuosaamiseen. Ketteräliikkeiset ja kehittyvät pk-yritykset ovat myös työpaikkoina houkuttelevia. Koko 2000-luvun ajan yli puolet ohjelmistoalan työpaikoista on syntynyt pieniin ja keskusuriiin yrityksiin, jotka ovat tuottaneet lähes 60 % alan liikevaihdosta.

”Pk-sektorilla keskitytään hallintobyrokratian sijaan ydintekemiseen”, kertoo Leskinen. ”Niinpä alastaan innostuneet asiantuntijat hakeutuvat juuri näihin yrityksiin.”

Sama tekemisen tehokkuus näkyy asiakkaalle palvelun ketteryytenä ja kustannuskäyisinä hintoina.

Globaalit verkostot

Kun halutaan paras mahdollinen lopputulos, ei kaikkea kannata tehdä itse. Tehokkaasti toimivat alihankintaketjut koostuvat sopivista osaajista, ratkaisusta ja palveluista.

”2020-luvun ICT-ratkaisut edellyttävät erityisosaamista, eikä sama henkilö voi enää suunnitella esimerkiksi käyttöliittymää ja tietokantaa”, Leskinen toteaa. ”Yhdestä yrityksestä ei myöskään voi löytyä jokaisen alan substanssiosaamista, jota toimivat ratkaisut edellyttävät.”

Pk-sektorin kilpailuvaltteihin kuuluvat sekä kyky verkostoitua että hallita erilaisia projektiorganisaatioita. Oman lisätehonsa tuo globaali verkostoituminen. Pk-sektorin maantieteelliset ja toimialakohtaiset rajat ylittävän yhteistyön ansiosta asiakas saa käyttöönsä alan kärkiasiantuntijat. Tätä mahdollisuutta ei julkinenkaan sektori voi enää jättää hyödyntämättä.

Asiakaslähtöisiä ratkaisuja

myös kriittisiin ympäristöihin ja julkishallinnon organisaatioille

Cinia on ohjelmistokehityksen koko elinkaaren asiantuntija.

Meiltä saat vaativien, ammatillaiskäyttöön suunnattujen **digitaalisten palveluiden ja sovellusten muotoilun, suunnittelun, toteutuksen sekä ylläpidon** – sinun tarpeisiisi räätälöitynä.

Kyberturvan ja ohjelmistorobotiikan osaamisemme mahdollistaa myös olemassa olevien järjestelmien toiminnan varmistamisen ja tehostamisen.



Cinia

**DIGITAALISTEN
MENESTYSTARINOIDEN
MAHDOLLISTAJA**

Cinia.fi



Jotain rajaa!

Julkisissa hankinnoissa on kohtuutonta edellyttää toimittajilta rajattomia vastuuta.



Viestintä- ja markkinointijohtajana CGI:llä toimiva Esa Luoto on työskennellyt IT-alalla parikymmentä vuotta ja tehnyt yhteistyötä useiden eri toimialojen asiakkaiden kanssa. CGI on IT- ja konsultointiyhtiö, joka palvelee tuhansia yrityksiä ja julkisyhteisöjä Suomessa ja kansainvälisesti.

Aikaisemmin IT-hankinnat käsittivät pääasiassa valmiin ohjelmiston ostamisen tai räätälöidyn järjestelmän koodaamisen. Vastuuasiat olivat selkeitä – oli yksi asiakas, yksi tuote ja yksi toimittaja. Nykypäivän IT-markkina on kuitenkin hyvin toisenlainen ja pilviteknologia sen suurimpia muutosvoimia.

”Tietojärjestelmä on enää harvoin yksi kokonaisuus, joka huolehtii kaikesta”, kertoo CGI:n viestintä- ja markkinointijohtaja **Esa Luoto**.

Yleensä yhtä asiaa ympäröivä IT-arkkitehtuuri koostuu monista osajärjestelmistä, joilla voi olla useita eri toimittajia. Myös pilviteknologia yleistyy jatkuvasti.

”Uudet palvelut kehitetään yhä useammin suoraan pilviympäristöön, ja valmisohjelmistotkin ovat aina riippuvuussuhteessa itseään suurempaan kokonaisuuteen – usein pilveen kytkettyinä nekin”, Luoto kertoo.

Joku tarjoaa aina

Uudet teknologiat ja monimutkaisemmat riippuvuussuhteet ovat muuttaneet toimialaa niin paljon, etteivät vastuukysymykset ole Luodon mukaan yhtä suoraviivaisia kuin ennen. Esimerkiksi julkisten pilviympäristöjen tarjoajat ovat globaaleja jättejä, joiden tekemisiin tai tekemättä jättämisiin ei yhdelläkään IT-yrityksellä ole suurta vaikutusvaltaa. Vastuullisesti toimivilla yrityksillä on tarkat rajaukset sen suhteen, minkälaisia riskejä sopimuksiin voidaan ja ei voida hyväksyä. Julkisissa hankinnoissa IT-toimittajilta saatetaan kuitenkin vaatia rajattomia vastuuta.

”Koska kaikki ei nykyisessä toimintaympäristössä ole toimittajan käsissä, tulisi vastuulle asettaa edes jonkinlainen katto”, Luoto huomauttaa. ”Rajoittamattomien vastuiden edellyttäminen on kohtuutonta, minkä lisäksi ne muodostavat riskin myös ostajalle, mitä ei aina tulla ajatelleeksi.”

Rajoittamattomia vastuuta edellyttävä klausuuli poissulkee tarjouskilpailuista vastuullisia toimijoita.

MITÄ KOHTUULLISEMPI ON SOPIMUS, SITÄ EDULLISEMPI ON HINTALAPPU.

"Jos kilpailutuksessa ainoa kriteeri on mahdollisimman alhainen hinta ja kaiken vastuun vierittäminen myyjälle, vetäytyvät vastuulliset toimittajat kilpailutuksesta", Luoto toteaa.

Aina löytyy kuitenkin joku, joka on valmis myymään keinoja kaihtamatta. Jos kumppaniksi valikoituu riskejä kaihtamaton toimittaja, voivat epäonniset sattumukset kaataa paitsi projektin myös koko yrityksen. Silloin ostaja saattaa löytää itsensä tilanteesta, jossa rahojen ja projektin lisäksi myös vastuunkantaja on kadonnut.

Rajattomien vastuiden sijaan tulisi sopimusehtojen huomioida nyky maailman realiteetit ja vastuille määrittää kohtuullinen katto.

Koska täydellistä maailmaa ei ole, kohdataan projekteissa silloin tällöin ennakoimattomia yllätyksiä. Siksi hinnoittelussa täytyy ottaa huomioon, millaisin ehdoin ostaja haluaa palvelun toimitettavan.

"Mitä kirkkaampi ja kohtuullisempi on sopimus, sitä edullisempi on hintalappu. Ja päinvastoin: mitä enemmän ostaja vyöryttää riskiä myyjälle, sen korkeampi on hintalappu myös sellaisella toimittajalla, joka nielee kohtuuttomatkin sopimusehdot. Mutta rajattomat vastuut karsivat pois hyvin johdettuja yrityksiä ja aiheuttaa sen, että palveluista maksetaan tarpeettoman korkeita hintoja."

INFRAVERKKOALAN DIGITALISAATIOTA FIKSUIMMILLAAN

Homma pysyy hanskassa, kun sovellukset tehostavat toimintaa
- sujuvaa työskentelyä toimistolla ja kentällä.



Infra Work Manager

Mitä on tehty? Missä? Miksi? Kuka teki? Mitä maksaa?
Mistä lisätöistä on sovittu?

IWM pitää tiedot järjestyksessä.

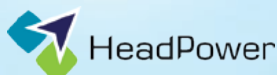
- Helppokäyttöinen sovellus tehtävien hallintaan
- Selkeämpää viestintää eri toimijoiden välillä
- Sovitut asiat, tehdyt työt ja niihin liittyvät dokumentit aina käden ulottuvilla
- Monipuoliset toiminnot tuntikirjauksiin, viranomaisraportointiin, resursointiin ja kustannusseurantaan



Infra Work Documents

Unohda paperikaos.

Tarvittavat pöytäkirjat voi laatia sovelluksella,
jossa ne myös säilyvät hyvässä järjestyksessä.



HeadPower Oy toimittaa digitaalisia palveluita infraverkkoalan toimijoille.
Olemme luoneet yhteistä tekemistä helpottavia ratkaisuja jo 20 vuotta.

www.headpower.fi

OHJELMISTO- JA E-BUSINESS RY

Eteläranta 10, 5. krs 00130 Helsinki

toimisto@ohjelmistoebusiness.fi

www.ohjelmistoebusiness.fi

Rasmus Roiha

toimitusjohtaja, Ohjelmisto- ja e-business ry

0400 180 434

rasmus@ohjelmistoebusiness.fi

Petri Aukia

puheenjohtaja, Fair Play – Digiajan pelisäännöt -työryhmä

040 043 8610

petri@aukia.com



Muutamme mielikuvan tietojärjestelmähankkeista:

onnistuminen on uusi normaali.

Panostamme asiakkaidemme kuuntelemiseen ja palvelemme paikallisesti. Asiakkaina meillä on niin isoja pörssiyhtiöitä, kasvuyrityksiä kuin julkisen sektorin toimijoita.

Meissä yhdistyvät kompaktin talon ketteryys sekä suuren talon osaaminen. Teknologian ja asiantuntijuuden lisäksi Attidossa yhdistyy myös asenne ja tekemisen kulttuuri – toisin sanoen – teemme sen minkä lupaamme.

ATTIDO

Lue lisää www.attido.com