



# Hankintaklinikka

Uusi ratkaisu- ja kehitysalusta rakennus- ja kiinteistöalan hankintahaasteisiin

## Miksi hankintaklinikka?

Asunto-, toimitila- ja rakennuttajaliitto RAKLI ry on jo vuosikymmeniä ollut aktiivinen hankintamenettelyjen, pelisääntöjen ja asiakirjamallien kehittämisessä yhteistyössä alan järjestöjen, tilaajien ja palveluntuottajien kanssa.

**Hankintamenettelyjen ja hankkeiden toteutuskonseptien** jatkuva kehittäminen koetaan edelleen koko kiinteistö- ja rakennusalan keskeisenä haasteena. Hankintaklinikalla aihetta lähestytään käytännön hankkeiden ja markkinavuoropuhelun kautta.

## Mikä hankintaklinikka?

Hankintaklinikan idea on lyhyesti seuraava:

- hankintaklinikalla analysoidaan ja ratkaistaan tilaajien hankintatehtäviä ja -ongelmia
- käsittelyssä todellisia hankkeita
- tapauksia pohtimaan kootaan tilaajista, konsulteista, urakoitsijoista ja muista palveluntuottajista avoin, vuorovaikutteinen työpaja
- työpajat kokoontuvat 4-5 kertaa ja osallistujat tekevät välillä taustatehtäviä. Työpajoissa kuullaan tarvittaessa erityisasiantuntijoita
- työpajat tuottavat hankintaongelman analyysin ja ratkaisusuosituksen, jotka dokumentoidaan
- työpajan tulos on julkinen ja vapaasti alan toimijoiden käytettävissä.

**Hankintatapaukset** voivat liittyä kaikkeen rakennettuun ympäristöön: asuntoihin, toimitiloihin tai infraan. Ne voivat olla olemassa olevan ylläpitoa, uusinvestointeja tai palvelutuotantoa. Klinikat voivat käsitellä myös uudentyyppisiä kumppanuuksia tai hankkeiden toteutus- tai palvelukonseptien kehittämistä.

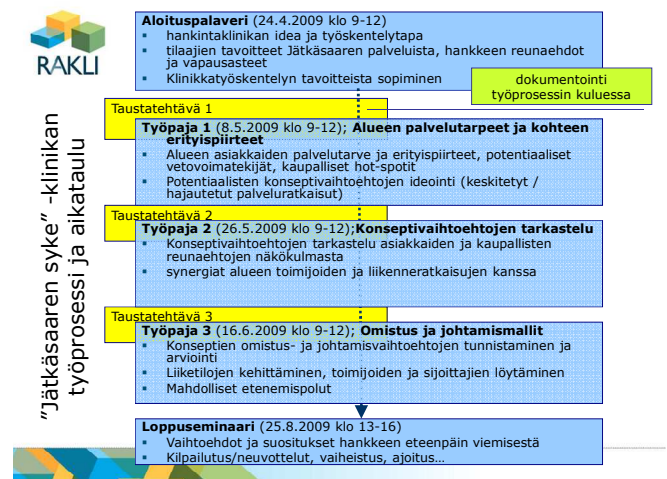
**RAKLI** järjestää klinikalle intressivapaat puitteet, työskentelyprosessin ja vetäjät työpajatyöskentelylle. Klinikat toteutetaan tilaajien ja osallistujien kustantamina.

Klinikat toteutetaan **hankintalain** hengessä niin, ettei kukaan osallistujista saa ansiotonta etua tarjousvaiheeseen.

## Minkälaisia hankintatapauksia?

Hankintaklinikalle valittavien hankintatehtävien tulee olla **haasteellisia ja yleisesti mielenkiintoisia**, jotta ne vievät hankintakulttuurin kehitystä eteenpäin. Niiden tulisi sisältää esimerkiksi näitä elementtejä:

- ennen koettelemttomat tekniset ratkaisut, palveluinnovaatiot tai teknologia
- vastuuden tai riskien hallinta haastavaa
- poikkeuksellisen laaja tai pitkä sopimus
- hankinnan laajuus ja tuoteominaisuudet vaikea määrittellä
- hankintamuodon ja -ehtojen määrittely hankalaa
- hankintalähteitä ja toimivaa kilpailua vaikea löytää Suomesta tai ulkomailta
- hankintaketjujen ja yhteistyöverkoston hallinta vaikeaa
- laatu-kustannussuhteen tai tarjousvertailun perusteiden määrittely vaikeaa.



**Esimerkki klinikkaprosessista:** Jätkäsaaren kaupallisten palvelukonseptien kehittäminen

Lisätietoja [www.hankintaklinikka.fi](http://www.hankintaklinikka.fi)

toimitusjohtaja Helena Kinnunen, RAKLI, 050 555 8177, [helena.kinnunen@rakli.fi](mailto:helena.kinnunen@rakli.fi)  
projektipäällikkö Pekka Vaara, RAKLI, 0400 501 726, [pekka.vaara@rakli.fi](mailto:pekka.vaara@rakli.fi)