

Helpompi, luovempi hankinta



Kuva: Anni Koponen

Hyödynnä luovaa suunnittelua!

Tuntuuko siltä, että jotain pitäisi tehdä toisin? Maailman muutokset ja kilpailu haastavat nykyiset tapamme toimia. Luovan suunnittelun ja palvelumuotoilun ammattilaisten työssä korostuvat innovatiivisuus, kokonaisvaltaisuus, monialaisuus ja käyttäjien osallistaminen.

Luovan suunnittelun hankintaan on monta reittiä. Oppaamme kokoaa yhteen kokemuksia ja näkemyksiä luovien hankintojen mahdollisuuksiin erilaisissa tilanteissa. Tervetuloa helpompien, luovempien hankintojen pariin!

Asta Boman-Björkell ja Salla Heinänen

”Miten tehdä käyttäjäkokemuksesta mahdollisimman helppo? Ihminen voi tykätä hyvästä palvelusta, mutta rakastuu siihen, jos se on yksinkertainen.”

–Konsta Leskelä,
Saavu



s. 6

Luovempi, vaikuttavampi hankinta

Luovuuden hankinta – miksi ja miten sitä voi hankkia?

*Asta Boman-Björkell
ja Salla Heinänen*

Vaikuttavampia hankintoja

Sanna Kronström

s. 12

Toimivampi kaupunki, innovatiivisemmat julkitilat

Muotoilu uudistaa kaupunkia

Päivi Hietanen

Hyvän tarjouspyynnön lähtökohdat

Salla Heinänen

Sisustusarkkitehtipalvelut erillisenä hankintana

Merja Inki-Ihamäki

Näin tilaat visuaalista viestintää ja infografiikkaa

Juuso Koponen

s. 19

Luonnetta ja vetovoimaa taiteella

Taidehankinnoilla luonnetta ja vetovoimaa

Anna Rikkinen

Konsepti- ja aluesuunnittelua ostopalveluna

Heini Orell

Ohjeita seurakuntien kirkkotekstiilihankintoihin

Salla Heinänen

Luovat alat pähkinänkuoressa

Luovien alojen liikevaihto 2017

Muotoilun palveluyritykset

Yritysten liikevaihto:

261 000 000 €

Liikevaihdon määrän
lisäys 2010–2017: +54%

Digitaalinen muotoilu

Yritysten liikevaihto:

7 170 000 000 €

Liikevaihdon määrän
lisäys 2010–2017: +96%

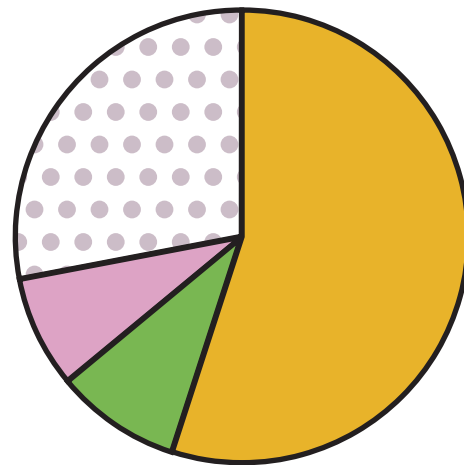
Taiteellinen toiminta

Yritysten liikevaihto:

83 000 000 €

Liikevaihdon määrän
lisäys 2010–2017: +28%

Muotoilualan toimipaikat sijaintimaakunnittain 2019



- Uusimaa 54,8 %
- Varsinais-Suomi 8,6 %
- Pirkanmaa 8,2 %
- Muu Suomi 28,4%

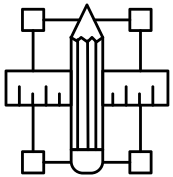
45 % muotoilualan toimipaikoista sijaitsee pääkaupunkiseudulla (1534 toimipaikkaa)

Muotoilualan yritysten määrä aloittain 2017

Teollinen muotoilu 624 yritystä
Graafinen suunnittelu 729 yritystä
Sisustusarkkitehtuuri 737 yritystä
Digitaalinen muotoilu 4 335 yritystä

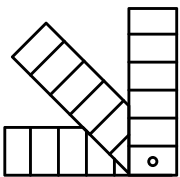


Mitkä luovat alat?



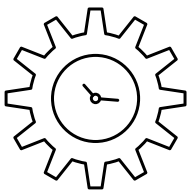
Graafinen suunnittelu

Esimerkiksi yritys- ja yhteisöilmeiden ja verkkosivujen suunnittelu sekä infografiikka, kuvittaminen ja markkinointiviestintä



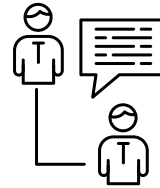
Tila- ja kalustesuunnittelu

Monipuoliset tila- ja palveluratkaisut, esimerkiksi julkiset tilat, työympäristöt ja toimitilat, kalustesuunnittelu- ja konsultointi



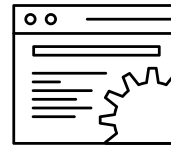
Tuotemuotoilu

Teollisesti (tai joskus käsityönäkin) valmistettavien tuotteiden suunnittelu, tuotekonseptit ja tuotekehitys. Tuotteita voivat olla koneet, laitteet, pakkaukset, ajoneuvot, älylaitteet, apuvälineet, jalkineet ja vaatetus.



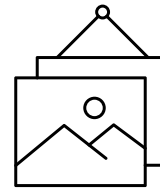
Palvelumuotoilu

Palveluiden tai palvelukokonaisuuksien suunnittelu tiettyjen menetelmien mukaisesti; palvelumuotoilun menetelmiä käytetään muillakin luovilla aloilla.



Digitaalinen muotoilu

Esimerkiksi ohjelmistosuunnittelu, tietojärjestelmät, digitaaliset sovellukset



Taide ja taidekonsultointi

Esimerkiksi maalaukset, veistokset, grafiikka, valotaide, osallistava yhteisötaide, rakennuksiin integroitu taide, alueelliset taideohjelmat ja -konseptit



Muut luovat alat

Muihin luoviin aloihin voidaan määritelmästä riippuen lukea esimerkiksi arkkitehtuuri, mainonta ja markkinointiviestintä, luovat menetit työelämässä, kulttuurin hyvinvointituotteet sekä liikunta- ja elämäyspalvelut.

Luovempi, vaikuttavampi hankinta

Avain parempiin luovan alan hankintoihin on vuorovaikutuksen määrän ja laadun lisääminen. Alan hankintakäytännöt ovat vielä osin muotoutumassa ja keskustelut lisäävät yhteistä ymmärrystä, kehittävät palveluita tilaajat tuntien ja varmistavat, että kaikki ovat samalla aaltopituudella.

*Käyttäjälähtöisessä
kehittämistyössä asiakkaat
nousevat keskustelujen
kolmanneksi osapuoleksi.*

–Salla Heinänen,
Ornamo





Kuva: Armi Koponen

*”Onnistuneen
hankinnan takaavat
luottamus ja avoimuus.”*

–Reijo Saksa, Kouvola
Innovation Oy



Luova osaaminen – miksi ja miten sitä voi hankkia?

Luova osaaminen on muutoksen työkalu, jolla uudistetaan palveluja, tiloja, toimintatapoja ja järjestelmiä - tai vaikka tuotteita tai pakkauksia. Tärkeitä ovat huolella laadittu, ongelmien alkulähteille pureutuva designbriiffi ja tarjouspyyntö, jotka vaativat tavoitteellista otetta myös tilaajalta.

Luova osaaminen – miksi ja miten sitä voi hankkia?

Hankintalaki raamittaa julkisen tilaajan mahdollisuuksia

Jos hankinnan arvo ylittää 60 000 euroa, tulee se hankintalain mukaan kilpailuttaa. Tällöin on luotava hankintailmoitus hankintailmoitukset.fi -järjestelmään, joka tunnetaan myös Hilma-portaalina. EU-kynnysarvon ylittävälle hankinnoille on vielä omat sääntönsä.

Koska vuorovaikutus on luovan alan konsulttihankeissa erityisen tärkeää, ovat kaksivaiheiset menettelyt suositeltavia. Tällaisia menettelyjä ovat rajoitettu menettely, neuvottelumenettely ja innovaatiokumppanuus. Myös ranskalainen eli käännteinen urakka mahdollistaa keskittymisen laatukriteerien vertailuun. Tosin pelkkä referenssi-vertailu ei vielä kerro siitä, miten luova suunnitteluprosessi etenee vaan vuorovaikutus on olennaista ujuttaa laatukriteeristöön. Se voi mahdollistaa jopa toimeksiannon ja ratkaisutavan ongelman paremman määrittelyn ennen sopimusten laatimista.

Mikäli julkisella tilaajalla on jatkuvia luovien alojen palvelujen tarpeita, he voivat kilpai-

luttaa toimistot erityiseen puitejärjestelyyn. Siinä tehdään sopimus yhden tai useamman tarjoajan kanssa vahvistaen tilausehdot (kuten suunnitellut tilausmäärät ja -hinnat) tietyille aikajaksolle. Puitejärjestely on suositeltavaa tilanteessa, jossa halutaan saada aikaan pitkän aikavälin strategisia uudistuksia. Joustavana yhteistyön muotona puitejärjestely mahdollistaa syvemmän tason työskentelyn.

Tarvelähtöisempi hankinta

Palvelumuotoilun, yhteiskehittämisen tai markkinavuoropuhelun avulla voidaan hankkia arvokasta tietoa käyttäjien tarpeista jo ennen hankintaa. Tämän väliportaana avulla saadaan tarkempi tarjouspyyntö ja avoimempi, vuorovaikutuksellisempi hanke, johon käyttäjät ovat alusta asti sitoutuneita.

Käyttäjälähtöisyyden arviointia voi käyttää laatukriteeristöön osana. Esimerkiksi Helsingin seudun liikenteen kaupunkipyörähankinnassa tilattiin käytettävyydestä osana pyörien toimittajia vertaillutta laatukriteeristöä. Näin saatiin varmistettua pyörien toiminnalliset ominaisuudet paitsi paperilla myös käytössä.

”Julkisen tilaajan on hyvä ilmoittaa myös pienistä hankinnoistaan avoimesti, koska toimistojen pääsyä julkisten hankintojen piiriin on syytä tukea.”

Asta Boman-Björkell,
Ornamo



”Ideoita, ajatuksia ja havaintoja tuli paljon prosessin aikana. Palvelumuotoiluprojekti oli vielä paljon onnistuneempi kuin vain sen lopputulos.”

-Pasi Hedman,
Parik-säätiö



Keinoja sekä yksityisen että julkisen tilaajan käyttöön

Tutustu Ornamon kilpailukonsultointipalveluun, jonka avulla kilpailukonsepti tavoittaa sopivat ammattisuunnittelijat.

Kilpailu

Kilpailussa haetaan ratkaisuja määritellyillä tavoitteilla, esimerkiksi taideteosta tiettyyn paikkaan tai tuoteideoita valmistukseen. Kilpailu voi olla joko avoin tai kutsukilpailu. Kilpailua voidaan myös käyttää haastamaan suunnittelijoita kehittämään ratkaisuja rajattuun ongelmaan tai tietylle alueelle (engl. challenge based procurement). Tutustu Ornamon kilpailukonsultointipalveluun, jonka avulla kilpailukonsepti tavoittaa sopivat ammattisuunnittelijat reiluilla kilpailusäännöillä.

Koulutus ja fasilitointi

Kun haluatte organisaatioonne osaamista palvelumuotoilun perusteista, voit tilata alan koulutusta tai yhteissuunnittelun fasilitointia luovan alan toimistolta. Perustyökalujen hallinta ei koskaan voi korvata syvää ammattiosaamista, mutta koulutuksen ja osallistumisen avulla organisaatioon ehkä pesiytyy lisää uudistusmieltä, fasilitoinnin perustaitoja ja palvelumuotoilun osto-osaamista.

Palkkaus

Jatkuviin tarpeisiin palkkaus on luontevin ratkaisu. Luovan alan ammattilainen voi konsultoida organisaatiota laajasti ja juurruttaa uusia menetelmiä ja ajattelutapoja.



Kuva: Anni Koponen

”Fiksu ostaja hyödyntää markkinoiden osaamisen ja haastaa visionsa.”

–Sanna
Kronström



Vaikuttavampia hankintoja

Vaikuttavuuden hankinta edellyttää joustavaa mieltä ja ennakkoluulottomuutta. Aluksi pitää kuitenkin määritellä mihin halutaan vaikuttaa ja selvittää, mitä mitattavaa dataa on käytettävissä.

Sanna Kronström on hankintojen ja sopimusoikeuden asiantuntija ja Hankintakumppanit Oy:n perustaja.

Sanna Kronström antaa vinkkejä vaikuttavuuden hankintaan

Kirkasta tavoite

Mitä hankinnalla tavoitellaan? Mihin haasteeseen sillä on tarkoitus vastata?

Jokaisella hankinnalla on tarkoitus *vaikuttaa* johonkin – parantaa palvelua, vähentää kustannuksia, lisätä resursseja. Vaikuttavuuden hankinta alkaa tavoitteen kirkastamisesta. Kun tiedät, mitä tavoitteet, vaikuttavuuden määrittely on helpompaa.

Onko meillä dataa, ja miten sitä saadaan?

Vaikuttavuuden on oltava mitattavaa. Mitä dataa meillä on käytettävissä? Jos dataa ei ole, ensiaskel on määrittellä keinot nykyisen toiminnan mittaamiselle. Näin vaikuttavuus on huomioitavissa ehkä jo seuraavalla kilpailutuskerralla. Esimerkeiksi mitattavista asioista käyvät vaikkapa käyttöaste, syntynyt kustannussäästö tai vähentynyt palvelun tarve. Lisäksi tulosten mittaaminen edellyttää, että tulosten tarkastelujakso on riittävän pitkä.

Hyödynnä palveluntuottajien osaaminen!

Paras näkemys hankinnan sisältöön on tekijöillä itsellään. Fiksu ostaja hyödyntää

markkinoiden osaamisen ja haastaa visionsa tekijöillä ennen tarjousten pyytämistä. Selvitä, miten alalla tavanomaisesti toimitaan, minkälaisia mittaristoja tai laatunäkökulmia toimijat itse palvelussa näkevät. Vuoropuhelun aloittaminen jo hankinnan suunnitteluvaiheessa madaltaa kynnystä ottaa yhteyttä myöhemmin, torppaa ylilyönnit sopimusehdoista ja petaa sujuvamman yhteistyön.

Usko onnistumiseen

Kun tavoite on selvä ja vaikuttavuuden mittaristo määritelty, jätä ratkaisujen tarjoaminen palveluntuottajalle. Vaikuttavuus määrittyy tuotetun arvon kautta ja palkkio maksetaan tulosten perusteella.

Rohkene! Vaikuttavuuden hankinta edellyttää näkökulman muutosta

Vaikuttavuuden hankinta, kuten muukin innovatiivinen hankinta, edellyttää joustavaa mieltä, ennakkoluulottomuutta ja luottoa toimijoihin. Ennen kaikkea vaikuttavuuden mittaaminen kysyy näkökulman muutosta. Aloita riittävän pienin askelin ja pyydä apua, tarvittaessa myös oman organisaation ulkopuolelta.

”Onnistuneessa hankkeessa havainnointi ja haastattelut ovat mielestäni olennaisia – sukeltaminen kunnolla sisälle asiakasorganisaation toimintaan.”

**-Johanna Lahtinen,
Respecta**



*Lue lisää Sitran
julkaisusta*

*”Vaikuttavuuden
hankinta – käsikirja
julkiselle sektorille”.*

Toimivampi kaupunki, innovatiivisemmat julkitilat

Design tukee digiä ja johtamista, kun Helsingistä kehitetään yhä toimivampaa kaupunkia. Ammattilaisen suunnitellessa työympäristöjä, kouluja ja asiakaspalvelutiloja tavoitteena on käyttäjälähtöisyys ja innovatiivisuus.

On erittäin tärkeää kilpailuttaa sisustusarkkitehtisuunnittelu erillisenä tai osatarjottavana palveluna.

-Merja Inki-Ihamäki,
Profit Interior





Kuva: Anni Koponen

”Muotoilu tarjoaa julkishallinnon toimijoille mahdollisuuden uudistaa käyttäjälähtöisesti.”

–Päivi Hietanen,
Helsingin
kaupunki



Päivi Hietanen: Muotoilu uudistaa kaupunkia

Helsingin tavoitteena on olla maailman toimivin kaupunki. Muotoilu ja sen käyttäjälähtöiset menetelmät ovat keskeisessä roolissa, kun tätä visiota tehdään todeksi.

Päivi Hietanen toimii kaupunkimuotoilupäällikkönä Helsinki Labissa, joka edistää muotoilun käyttöä kaupungin palvelukehityksessä.

Päivi Hietanen: Muotoilu uudistaa kaupunkia

Helsinki käynnisti ensimmäiset muotoilukokeilut jo kymmenen vuotta sitten. Muotoilulla on uudistettu vuosien saatossa niin palveluja, prosesseja, järjestelmiä kuin tilojakin. Muotoilulla on tuettu myös johtamista: esimerkiksi Kulttuurin ja vapaa-ajan toimiala on ottanut käyttöön motivaatiopohjaiset kaupunkilaisprofiilit, jotka toimivat koko toimialan palvelukehityksen pohjana.

Miten hankkia muotoilua?

Helsingin kaupungilla toimii verkosto omia muotoilijoita, mutta valtaosa muotoiluhankkeista toteutetaan ulkopuolisten muotoilutoimistojen voimin. Kaupunki hankkii muotoilupalvelut markkinoilta pääasiassa palvelumuotoilun puitejärjestelyn avulla. Tämä järjestyksessään toinen puitejärjestely astui voimaan toukokuussa 2018. Sen kautta voi hankkia muotoilupalveluita asiakaskokemuksen kehittämiseen, palveluympäristöjen muotoiluun, kokeiluihin ja kulttuurimutokseen. Järjestelyn piirissä on kahdeksan muotoilutoimistoa.

Muotoilupalvelujen hankintaa myös tuetaan. Kaupungin oma muotoilutiimi, Helsinki Lab, tukee kaupungin kehittäjiä muotoiluhankkeiden projektinnissa ja julkisessa hankinnassa. Hankkeiden käynnistysvaiheessa on

tärkeää ymmärtää kehittämisen kokonaiskuva ja ongelmien juurisyitä. Muotoiluhankintoja myös seurataan, jotta muotoilutoiminnan vaikuttavuutta voidaan arvioida.

Design tukee digiä

Helsinki käyttää muotoilua myös digitaalisten palvelujen kehittämisessä. Käyttäjätiedon keruu, palvelupolut ja yhteissuunnittelu ovat tässä keskeisessä roolissa. Yksi esimerkki uudesta palvelusta on Varaamo, jonka avulla kaupunkilaiset voivat varata kaupungin tiloja ja laitteita omaan käyttöönsä. Tänä keväänä taas muotoiltiin Ahjoa, joka on kaupungin sisäinen asianhallintajärjestelmä. Palvelumuotoiluhankkeessa tunnistettiin Ahjon käytettävyyteen liittyvät kehitystarpeet ja luotiin järjestelmän kehittämiselle visio, tiekartta ja mittarit yhdessä käyttäjien kanssa.

Muotoilu haastaa uudistumaan

Muotoilussa on aina kyse toiminnan muutoksesta. Muotoilu tuo asiakkaan äänen kuuluviin ja haastaa organisaation toimintatavat. Siksi johtamisen, HR:n ja viestinnän rooli on hankkeissa keskeinen. Asiakaskokemuksen rinnalla tulee panostaa myös työntekijäkokemukseen: kehittää taustaprosesseja, työhyvinvointia ja toimintakulttuuria. Muotoilu tarjoaa keinot myös tähän.

”Muotoilu on jalkautunut myös rakennettuun ympäristöön. Oiva esimerkki tästä on keskustakirjasto Oodi, jonka konsepti syntyi yhdessä kaupunkilaisten kanssa.”

–Päivi Hietanen,
Helsingin kaupunki



*Lue lisää
muotoiluhankinnoista
Ornamon oppaasta
Vaikuttavaa
vuoropuhelua!
Opas tulokselliseen
muotoiluhankintaan.*

Tilaaaja, näin luot hyvän tarjouspyynnön

”Luovat alat ja palvelumuotoilu ovat tätä päivää ja niiden näkökulma on meillä koko ajan mukana. Vuoropuhelua yritysten kanssa on oltava jatkuvasti.”

- Reijo Saksa, Kouvola
Innovation Oy



- Kuvaa mihin olette hakemassa ratkaisua ja miten hanke linkittyy strategisiin tavoitteisiinne. Kerro myös, mitä rajataan hankkeen ulkopuolelle ja mitä on jo tehty.
- Jos budjetti on tiedossa käänteinen eli ranskalainen urakka hyvä vaihtoehto kilpailuttamiseen. Siinä tarjoajat kilpailevat laadulla hinnan sijaan.
- Anna mahdollisuus pienille ja ketterille toimijoille. Pohdi siis tarkkaan referenssi- ja vähimmäisvaatimuksia ja kannusta yhteistarjouksiin.
- Käytä laatukriteereinä referenssien lisäksi prosessikuvauksen tai muun työnäytteen ja vuorovaikutuksellisen laatukriteerin yhdistelmää. Lisätietoa ja pisteytyslomakemallit löydät Ornamon Vaikuttavaa vuoropuhelua -hankintaoppaasta.
- Kun tarjoaja on valittu, on vielä syytä kirkastaa briiffiä ja analysoida hankinnan todellista tarvetta. Näin varmistetaan, että lähdetään varmasti ratkaisemaan oikeaa haastetta.



Tilasuunnittelu Profit Interior Oy, kuva Juha Nenonen

”Laaja hankintakokonaisuus on alttiimpi valituksille, hankinnan osittaminen tasaa riskiä.”

-Merja Inki-Ihamäki,
Profit Interior



Sisustusarkkitehtipalvelut erillisenä hankintana

Työ- ja oppimisympäristöt, päiväkodit ja asiakaspalvelutilat ovat kohteita, joissa suunnitteluhankinnan tavoitteena on käyttäjälähtöinen ja innovatiivinen tila. Parhaan lopputuloksen mahdollistaa tarpeiden ja tilojen erityispiirteet huomioiva suunnittelu ja käyttäjien osallistaminen.

Merja Inki-Ihamäki on muotoilija, sisustusarkkitehti ja Profit Interior Oy:n toimitusjohtaja.

Merja Inki-Ihamäki: Sisustusarkkitehtipalvelut erillisenä hankintana

Tilasuunnittelun ammattilaisten toimesta käyttäjälähtöisesti suunnitellut tilat vastaavat todellisia tarpeita ja mahdollistavat kaikki tarvittavat toiminnot. Tilasuunnittelun hankinta saatetaan joskus toteuttaa vaatimat-
tomasti arkkitehtisuunnittelun kylkiäisenä tai jopa osana irtokalustehankintaa. Tämän saattaa selittää halu leikata kustannuksia lyhyellä tähtäimellä, nopeuttaa ja keventää hankintayksikön toimia tai tehokkuuden toivossa keskittää hankinta yhdelle luukulle. On kuitenkin erittäin tärkeää kilpailuttaa sisustusarkkitehtisuunnittelu erillisenä tai osatarjottavana palveluna.

Perusteluja sille, miksi sisustusarkkitehtuuri tulisi toteuttaa erillisenä hankintana on runsaasti:

- erillisessä hankinnassa saadaan monipuolisemmin ja useampia tarjoajia vertailuun
- tällöin voidaan kohdentaa vaatimukset ja laatuvertailu tarkasti hankinnan kohteen tarpeita vastaavaksi
- saadaan sisustusarkkitehtisuunnitteluun kohdennettu toiminta- ja prosessimalli

- saadaan irtokalusteiden hankintaprosessiin sitoutumaton, asiantunteva valmistelu ja tuki
- hankittava palvelu ja osallistava suunnittelu voidaan liittää selkeästi tilaajan strategiaan tavoitteisiin, esimerkiksi uusien tekemisen tapojen käyttöönottoon, kehittämiseen ja tukemiseen, tilojen tehokkuuteen ja monikäyttöisyyteen, materiaalien haitallisten kemikaalien vähentämiseen tai työhyvinvoinnin lisäämiseen
- optimaalinen moniammatillinen tiimi koostuu parhaista osaajista
- hyvin suunniteltu on puoliksi maksettu – pitkällä elinkaarella
- laaja hankintakokonaisuus on alttiimpi valituksille, hankinnan osittaminen tasaa riskiä

Avoin vuoropuhelu on tärkeää etenkin silloin, jos halutaan puntaroida erilaisia hankinnan vaihtoehtoja, kaivataan tarveratkaisuun uudenlainen näkökulma tai jos hankintayksiköllä ei ole kokemusta sisustusarkkitehtipalveluiden hankinnasta. Yhdessä, keskustellen saadaan aikaan parhaat lopputulokset!

”Aloitimme Kouvolan kirjaston perheosaston uudistamisen teemahaastattelututkimuksella ja järjestämällä työpajan lapsille. Näiden perusteella luotiin viisi käyttäjäpersoonaa ja palvelupolku niin että kirjastopalvelut olisivat aidosti asiakkaiden näköisiä”

**-tarjoajatiimi, Kouvolan
pääkirjasto**

Lähdimme uudistamaan uimahallin palvelukonseptia palvelumuotoilutoimiston avulla. Haimme asiakasymmärryksen syventämistä, käyttäjälähtöistä ideanrikastusta ja validointia.

**-Markku Hannonen,
Kotkan kaupunki**



Juuso Koponen:

Näin tilaat visuaalista viestintää ja infografiikkaa

”Onnistuneen visuaalisen viestinnän edellytyksenä on, että toimeksianto määritellään selkeästi ennen suunnittelun aloittamista.”

–Juuso Koponen



- Visuaalisen viestinnän muotoilua tilatessa on ensimmäisenä syytä määritellä mitä viestitään, missä kanavissa ja kenelle. Onnistuneen visuaalisen viestinnän edellytyksenä on, että ne määritellään selkeästi ennen suunnittelun aloittamista tai viimeistään suunnitteluprosessin alkupuolella.
- Jos kyseessä on informaatiomuotoilun alaan kuuluva hanke, olisi myös eduksi, että suunnittelija saisi visualisoitavan datan – tai ainakin näytteen tai tarkan kuvailun siitä – käyttöönsä mahdollisemman varhaisessa vaiheessa, mielellään jo tarjouspyynnön lähettämisen yhteydessä. Mikäli lopullista dataa ei ole vielä saatavilla, voidaan suunnittelijalle toimittaa rakenteellisesti samankaltainen aineisto – esimerkiksi vanhaa dataa samasta aiheesta, tai aineisto, jota on tarkoituksellisesti sotkettu satunnaiskohinaa lisäämällä.

Juuso Koponen on tiedon visualisoinnin asiantuntija ja suomenkielisen informaatiomuotoilun perusteoksen Tieto näkyväksi kirjoittaja.

Luonnetta ja vetovoimaa taiteella

Kunnan vetovoimaisuus ja asukkaiden hyvinvointi ovat ydinkysymyksiä monissa Suomen kunnissa. Taiteen avulla on mahdollista lisätä paitsi julkisen tilan viihtyisyyttä, myös sen merkityksellisyyttä ja sosiaalista saavutettavuutta.

Palkataan taiteilijoita rakentamaan tulevaisuuden kaupunkeja suunnittelu- ja rakennusalan ammattilaisten kanssa!

-Anna Rikkinen





Viljo Jaanisoo, Norsu, Jyväskylän Kangas, 2018. Kuva Anni Koponen.

Tulevaisuuden kuntien ja kaupunkien on oltava kaikille tarkoitettuja, turvallisia ja ympäristöä säästäviä.

-Anna Rikkinen



Taidehankinnoilla luonnetta ja vetovoimaa

Miten julkista taidetta hankitaan? Anna Rikkinen, taiteen asiantuntija ja Taide käyttöön -hankkeen projektipäällikkö Ornamosta kertoo keinot ja Heini Orell Frei Zimmeristä vinkkaa taidekonsultoinnin tilaamisesta aluesuunnitteluprosessissa.

Anna Rikkinen on taiteen asiantuntija ja Taide käyttöön -hankkeen projektipäällikkö Ornamosta.

Taide on osa laadukasta elinympäristöä. Asiantuntija Anna Rikkinen kertoo miten julkista taidetta hankitaan.

Kunnan vetovoimaisuus ja asukkaiden hyvinvointi ovat ydinkysymyksiä monissa Suomen kunnissa. Rakennetun ympäristön taustalla on uskomaton määrä insinööriosaaamista ja laskelmia, mutta ne eivät yksin riitä, kun ympäristöltä vaaditaan uudenlaista kestävyyttä.

Tulevaisuuden kuntien ja kaupunkien on oltava vielä enemmän kaikille tarkoitettuja, turvallisia, kestäviä ja ympäristöä säästäviä. Myös kuntabrändit, mielikuvat ja muut vetovoimatekijät ovat olennaisia kysymyksiä muissakin kuin muuttotappiokunnissa. Luovan alan ammattilaisten osaaminen tuo suunnitteluun monia hyötyjä ja auttaa myös rakentamaan toimivaa yhteiskuntaa. Taide on osa laadukasta elinympäristöä.

Kaupunginosan kokoisessa rakennushankkeessa suunnittelijoiden, rakentajien ja asukkaiden tai muiden käyttäjien kohtaaminen ja toiveiden kartoitus on palapeli, jonka kokoaminen vaatii sekä insinööritieteiden että luovan ajattelun ratkaisuja. Kestävän,

laadukkaan ja viihtyisän ympäristön rakentaminen on tiimityötä.

Näin hankit julkista taidetta

Julkisen taiteen hankintamalleja on useita. Yleisimpiä ovat kilpailut, suora tilaus, portfoliohaku ja luonnoskilpailu. Kaikissa hankintamuodoissa on tärkeää varmistaa taideasiantuntemuksen käyttö valintaprosessissa, jotta julkinen taide on laadukasta, kiinnostavaa ja paikkaan sopivaa. Lisäksi on huomioitava, että luonnosten ja kilpailuehdotusten omistus-, käyttö- ja tekijänoikeudet säilyvät tekijällä. Ehdotusten lunastamisesta on aina sovittava tekijän kanssa.

1. Taidekilpailu

Taidekilpailu voidaan järjestää joko yleisenä, kaikille ammattitaiteilijoille avoimena kilpailuna tai valituille taiteilijoille kohdistettuna kutsukilpailuna. Kilpailua varten varataan palkinnot ja tunnustuspalkinnot. Kutsukilpailussa jokaiselle kutsutulle maksetaan yhtä suuri palkkio kilpailuun osallistumisesta.

Arviointityössä voidaan käyttää myös yksityisen taidekonsultin apua.

Heini Orell,
Frei Zimmer Oy



”Rykmentinpuiston vetovoimaa halutaan lisätä taiteen avulla.”

-Jouni Määttä,
Tuusulan kunta





Kuva: Anni Koponen



Kuva: Anni Koponen

2. Suorahankinta

Taidetta voi hankkia tilaamalla suorahankintana valitulta taiteilijalta. Laadulle tulee antaa riittävästi painoa suorahankinnoissa. Kokemuksella on keskeinen merkitys ja työnäytteisiin sekä niiden arvioimiseen tulee panostaa. Taidekonsultin palvelua voidaan käyttää myös suorahankinnan arvioinnissa.

3. Portfoliohaku

Hankinta etenee kahdessa vaiheessa. Ensimmäisessä vaiheessa taiteilijoiden tulee lähettää esimerkiksi kuvia tuotannostaan, ansioluettelo ja perustelut, miksi olisivat päteviä tai kiinnostuneita tehtävästä. Luonnosehdotuksia ei tässä vaiheessa lähetetä. Toisessa vaiheessa tehdään portfolioiden perusteella joko suora tilaus, järjestetään

kutsukilpailu tai kutsutaan alustavaan neuvotteluun 2–10 taiteilijaa tai taiteilijaryhmää, jolloin on kyseessä luonnoskilpailumenetelmä.

4. Luonnoskilpailu

Menettelyssä tilataan luonnokset useammalta taiteilijalta rinnakkaisesti. Luonnosvaiheen aikana käydään tilaajatohon ja taiteilijoiden välillä keskustelua luonnostyön etenemisestä. Luonnosvaiheeseen osallistumisesta tehdään sopimus, jossa määritellään työtehtävän laajuus. Palkkio maksetaan kaikille luonnosvaiheen osallistujille. Valituksi tulleen teoksen jatkokehittäminen tehdään yhteistyössä taiteilijan kanssa. Hänen kanssaan laaditaan erillinen toteutus sopimus ja maksetaan toteutuksesta palkkio.

Lue lisää mm. järjestöjen kilpailukonsultointipalveluista: artists.fi, ornamo.fi, safa.fi ja prosenttiperiaate.fi

Konsepti- ja aluesuunnittelua ostopalveluna – Heini Orell, Frei Zimmer Oy

”Taidehankkeen rahoitus kannattaa aina määritellä ennen taidehankkeen käynnistämistä”

-Heini Orell



Julkisen taiteen aluesuunnitteluprosessi etenee usein palvelumuotoilun keinoja hyödyntäen. Taidekonsultti toimii asiantuntijana koko prosessin ajan, suunnittelu- ja taiteilijavalintavaiheissa sekä sopimuksenteossa, toteutuksessa ja tiedottamisessa.

1. Hankintavaiheen aluksi taidekonsultti tutustuu alueeseen, sen muuhun suunnitteluun ja kaavoitukseen sekä selvittää tilaajan taidetoiveet ja aikataulun.
2. Toiveiden pohjalta kartoitetaan taiteen teemoja, kokonaiskonseptia ja paikkoja sekä rakennetaan taiteen kustannusarvio sekä laaditaan taiteen toteutukselle alustava aikataulu.
3. Konsultti esittelee ja valikoi yhteistyössä tilaajan kanssa toteutuksen käytäntöjä, kuten taiteen eri hankintamalleja, rahoituksen mahdollisuuksia sekä erilaisia tapoja, joilla taidehankkeita voidaan hallinnoida.
4. Kun suunnitelma on hyväksytty, voi konsultti olla mukana edesauttamassa ohjelman onnistunutta toteutusta.

Miten rahoittaa taidehankinta?

”Konsepti- tai aluesuunnitelma on aina yksilöllisesti kohteen tarpeisiin räätälöity kokonaisuus”

-Anna Rikkinen



Rahastomalli

Rahastomallissa tietyn alueen rakennuttajilta kerätään tontinluovutuksen yhteydessä esimerkiksi kerrosalakohtainen taidemaksu, jolla alueen taideteosten toteutus ja huolto kustannetaan. Rahastosta voidaan rahoittaa myös erilaisia kulttuuritapahtumia.

Integroitu taide

Integroitu taide tarkoittaa, että taide nivoutuu osaksi toteutettavaa rakennetta. Taide voi myös korvata muita rakenteita – esimerkiksi pintamateriaalien osana – joka tekee taiteesta sekä kiinteän osan kaupunkirakennetta että kustannustehokasta.

Prosenttiperiaate

Prosenttiperiaate tarkoittaa periaatetta, jonka mukaan tietty osuus, tavallisesti 0,5 – 2 % rakennushankkeen kustannuksista ohjataan taideteoksen hankintaan kohteen yhteydessä.

Ohjeita seurakuntien kirkkotekstiili- ja muihin taidehankintoihin

Suorahankinnan voi perustella taiteellisilla syillä.

-Salla Heinänen,
Ornamo



- Seurakunta voi tilata uniikin teoksen, puoliteollisen tai teollisen tuotteen riippuen hankinnan tavoitteista. Samaan kilpailutukseen ei tule sekoittaa sekä uniikkeja että sarjatuotettuja tuotteita.
- Ilmaista työtä ei saa teettää; luonnoksia tai vierailuja kohteeseen. Uusien luonnosten teettämisestä pitää maksaa.
- Kilpailun jälkeen kaikki luonnokset on palautettava. Valitut työt siirtyvät erilliskorvauksessa tilaajalle ja niissäkin moraalinen tekijänoikeus sisältäen muunteluoikeuden pysyy taiteilijalla.
- Seurakunnan on oltava tietoinen eri kirkkotekstiileihin sovellettavista arvonlisäverokannoista sekä niistä edellytyksistä, joiden perusteella osaan kirkkotekstiilejä voidaan soveltaa 10 % alennettua verokantaa.



Keitä me olemme?

Asta Boman-Björkell ja Salla Heinänen työskentelevät muotoilun asiantuntijajärjestö Ornamossa. Ornamo ry on vuonna 1911 perustettu muotoilualan asiantuntijajärjestö, joka kehittää muotoilijoiden ammattimaista toimintaa ja vaikuttaa muotoilun asemaan yhteiskunnassa. Järjestön lähes 2 700 jäsentä muodostaa korkeakoulutettujen ammattilaisten ainutlaatuisen verkoston. Ornamon jäsenet työskentelevät mm. sisustusarkkitehtuurin, teollisen muotoilun, kaluste-, tekstiili- ja vaatesuunnittelun, pakkaussuunnittelun, palvelumuotoilun ja digitaalisen suunnittelun sekä taiteen aloilla.

Opas on tuotettu osana [CityDrivers](#) -hanketta. CityDrivers on Euroopan sosiaalirahaston (ESR) rahoittama projekti, jonka tavoitteena on tehdä luovan osaamisen myymisestä ja ostamisesta helppoa. Projekti järjesti palvelumuotoilun ja yhteiskehittämisen menetelmiä soveltavia työpajoja ja koulutusta pääkaupunkiseudulla, Tampereella ja Kymenlaaksossa vuosina 2017–2019. Laurea ammattikorkeakoulu toimi projektin koordinaattorina. Lisäksi hankekumppaneina olivat Ornamon lisäksi Tampereen (TAMK) ja Kaakkois-Suomen (XAMK) ammattikorkeakoulut.



Vipuvoimaa
EU:lta
2014-2020

