



HAAGA-HELIA  
ammattikorkeakoulu

Sami Suomalainen (toim.)



# ITÄ-UUDENMAAN JÄRJESTÖKYSÉLY JA KUNTIEN OSTOAIEKYSÉLY



HAAGA-HELIA  
PUHEENVUOROJA  
12/2008

Sami Suomalainen (toim.)



# ITÄ-UUDENMAAN JÄRJESTÖKYSÉLY JA KUNTIEN OSTOAIEKYSÉLY

© kirjoittaja ja HAAGA-HELIA ammattikorkeakoulu

HAAGA-HELIA:n julkaisusarja  
Puheenvuoroja 12/2008

Teos on suojattu tekijänoikeuslailla (404/61). Teoksen valokopiointi kielletty, ellei valokopiointiin ole hankittu lupaa. Lisätietoja luvista ja niiden sisällöstä antaa Kopiosto ry, [www.kopiosto.fi](http://www.kopiosto.fi). Teoksen tai sen osan digitaalinen kopioiminen tai muuntelu on ehdottomasti kielletty.

Julkaisija: HAAGA-HELIA ammattikorkeakoulu  
Taitto: Oy Graaf Ab  
Kannen suunnittelu: Tarja Leponiemi  
Kannen kuva: Marek Sabogal

ISSN: 1796-7643

ISBN: 978-952-5685-31-2 (pdf)

# Sisällys

<b>1 Tausta</b> .....	4
<b>2 Järjestöjen kyselyn yhteenveto</b> .....	5
<b>3 Kuntien ostoaiekyselyn tulosten yhteenveto</b> .....	14
Palveluostojen nykytila .....	14
a) hyvinvointiala .....	14
b) luovat alat .....	15
c) asuminen .....	16
d) asiantuntijapalvelut .....	16
Palveluyritysten toiminnan kehittämiskohteet kuntien näkökulmasta .....	17
<b>4 Yhteenveto</b> .....	20
Järjestökysely .....	20
Kuntien ostoaiekysely .....	20

# 1

## Tausta

■ Itä-Uudenmaan palvelujärjestöjä ja kuntien ostoaikeita koskevat kyselyt on toteutettu keväällä 2008. Kyselyt laadittiin aluekeskusohjelman toimeksiannosta, ja ne toteutettiin kumppanuusprojektina HAAGA-HELIA ammattikorkeakoulun kanssa.

Järjestökyselyn tavoitteena oli hahmottaa kokonaiskuva Itä-Uudenmaan järjestöjen liiketoiminnasta ja sen kehittämistarpeista Itä-Uudellamaalla. Kuntien ostoaiekyselyn tavoitteena oli luoda kokonaiskuva Itä-Uudenmaan kuntien palvelujen ostoaikeista. Selvitys on jatkoa keväällä 2008 toteutetulle palveluyrittäjyyskartoitukselle. Kyselyjen aluerajauksena oli Itä-Uudenmaan maakunta.

Kyselyjen tuloksista on laadittu tämä selvitysraportti. Raportti sisältää järjestökohtaiset tulokset ja kuntakohtaiset tulokset. Järjestöjä koskeva määrällinen tilastoaineisto tallennettiin tietokantaan, ja kuntia koskeva laadullinen aineisto kiteytettiin ennakointitiedoksi. Aineistot luovutetaan tilaajan käyttöön.

Koska kyselyihin saatiin vain kourallinen vastauksia jo kohderyhmien pienuudenkin takia, tulokset ovat vain suuntaa-antavia. Kyselyt toteutti HAAGA-HELIA ammattikorkeakoulun Tutkimus- ja kehittämiskeskus. Analyysin ja raportin on toimittanut projektipäällikkö Sami Suomalainen.

Projektin taustaryhmänä ovat toimineet:

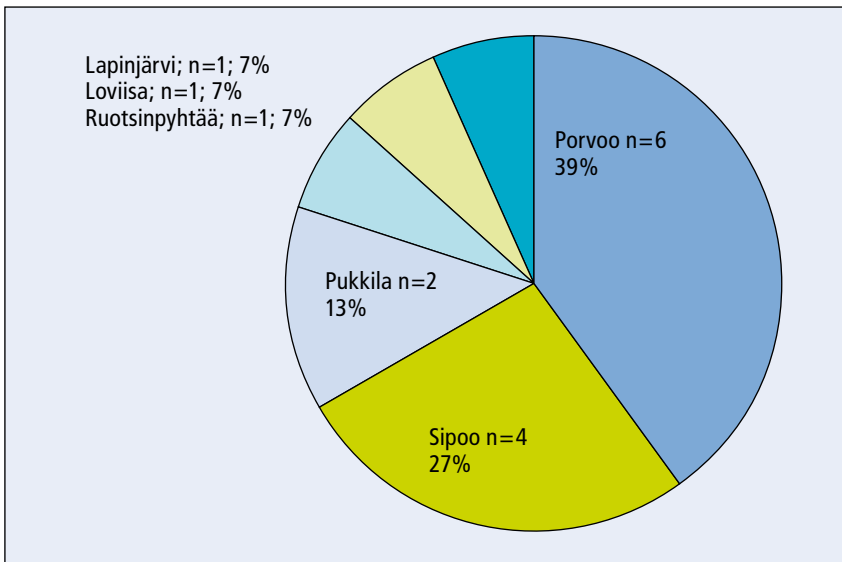
- innovaatiojohtaja Riitta Vesala, Itä-Uudenmaan aluekeskusohjelma
- projektipäällikkö Anne Peisa, Itä-Uudenmaan aluekeskusohjelma
- HAAGA-HELIA:n edustajana johtaja Lauri Tuomi, Tutkimus- ja kehittämiskeskus

## 2

# Järjestöjen kyselyn yhteenveto

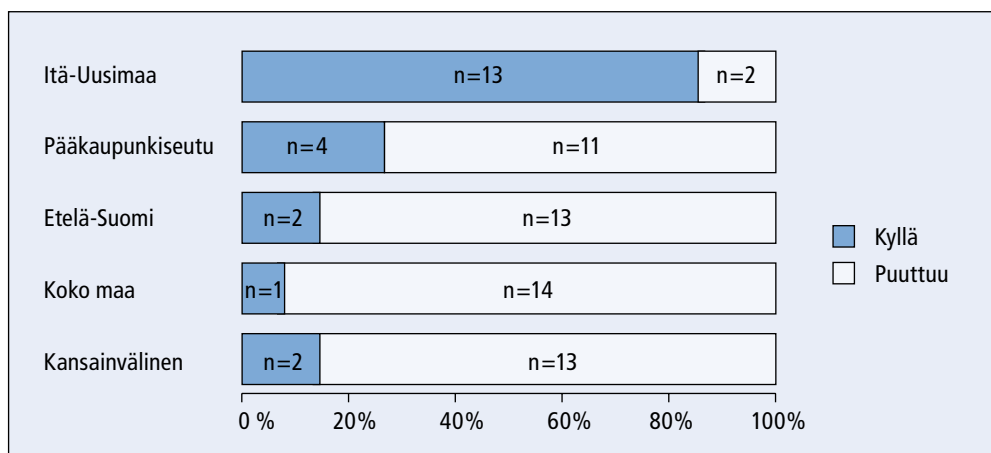
■ Kartoituksessa mukana olevat järjestöt olivat pääosin kuntien itse valitsema ja osin kuntien Internet-sivuilta poimittuja. Tähän ratkaisuun päädyttiin, sillä pieniä ja passiivisia järjestöjä on alueella tuhansia, eikä niiden poistamiseen kattavasta rekisteristä löytynyt luotettavaa keinoa. Kysely lähetettiin 41 järjestölle, joista 15 vastasi (vastausprosentti 37 %).

Vastauksia kyselyyn tuli kaiken kaikkiaan kuuden kunnan alueelta. Vastausten kuntajakauma selviää kuviosta 1. Jakauma on suhteessa kuntien kokoihin, joskin vastausten pieni kokonaismäärä vaikeuttaa pätevien tilastollisten johtopäätösten tekemistä.



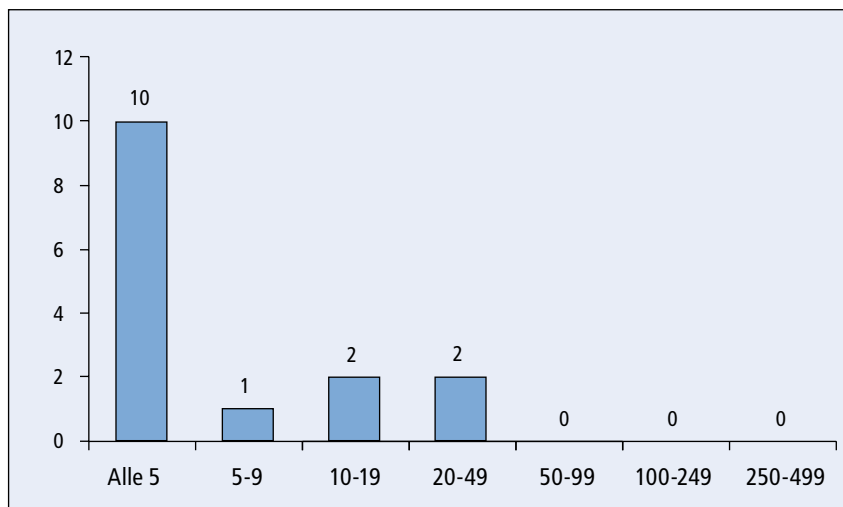
Kuvio 1. Vastaajat kunnittain.

Järjestöjen toiminta-alueet painottuivat Itä-Uudenmaan alueelle, joskin moni järjestö ilmoitti myös pääkaupunkiseudun toiminta-alueeseen. Kansainvälisesti toimivia järjestöjä oli vain 2 kpl (13 % vastaajista).

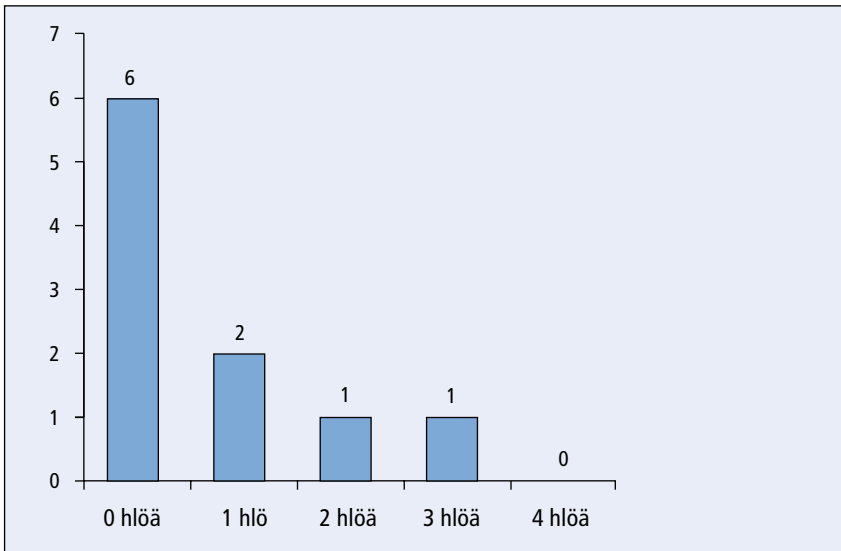


Kuvio 2. Yrityksen/järjestön toiminta-alue.

Järjestöjen työntekijöiden lukumäärät ovat pieniä. Suurin osa eli kymmenen järjestöä (67 %) ilmoitti työntekijöiden lukumääräksi alle viisi henkilöä. Tarkempi tarkastelu osoittaa, että näistäkin kuudella järjestöllä (40 % kaikista vastaajista) ei ollut työntekijöitä lainkaan.

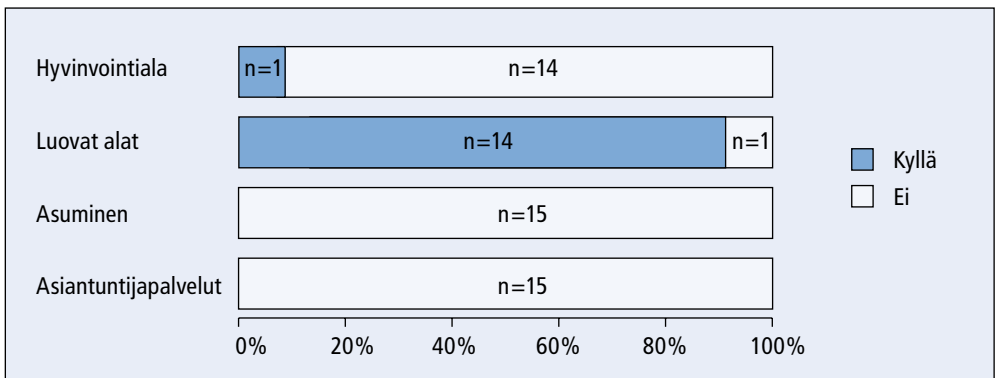


Kuvio 3. Työntekijöiden lukumäärä.



Kuvio 4. Työntekijöiden lukumäärä (alle 5).

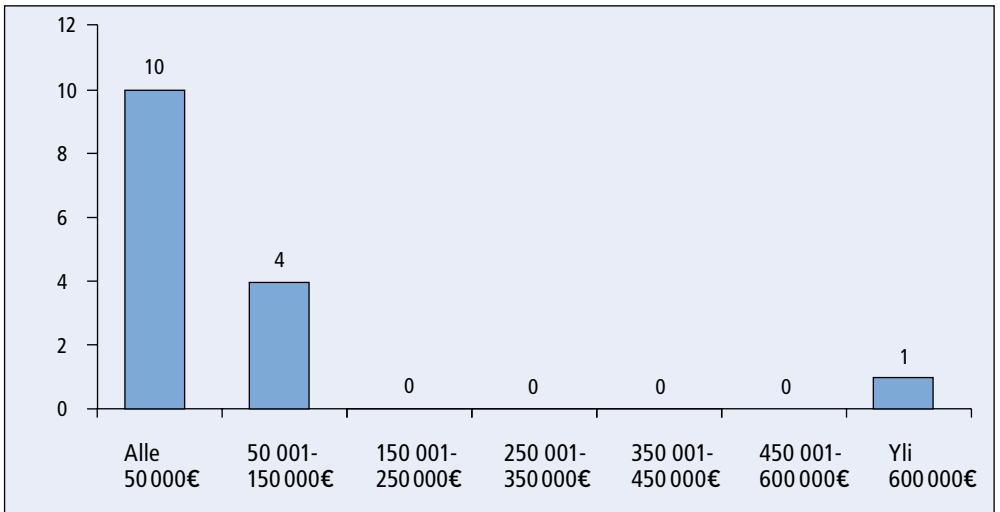
Järjestöt saivat itse valita mihin toimialaklusteriin itsensä sijoittaisivat. Yhteensä 14 järjestöä (93 %) ilmoitti toimialakseen luovat alat, ja vain yksi järjestö (7 %) ilmoitti toimialakseen hyvinvointialan. Tämä klusterointi ei ehkä toimi täydellisesti järjestöjen suhteen, sillä järjestöjen toimiala ei ole aina kovinkaan tarkasti toimijoille hahmottunut tai toiminta ei muuten asetu käytettyyn klusterijaotteluun.



Kuvio 5. Lähimmät toimialat.

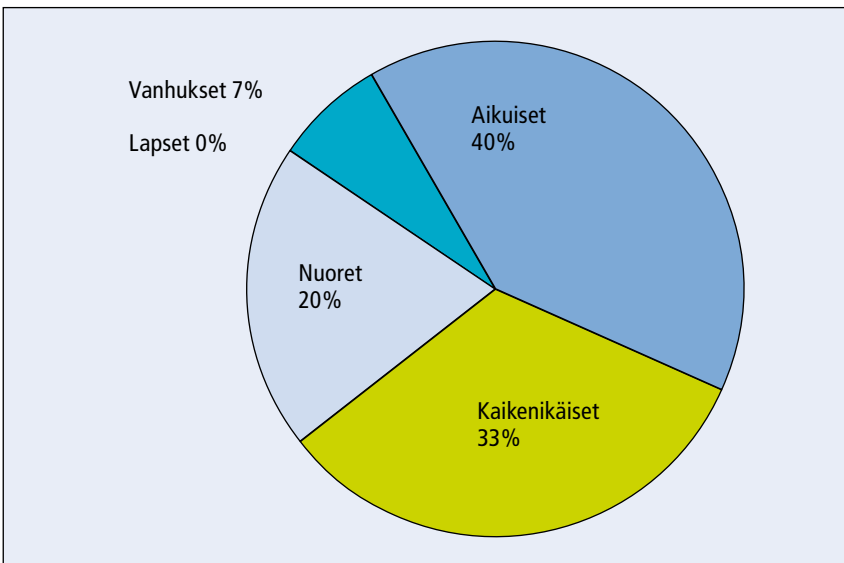
Järjestöjen liikevaihto oli pääosin hyvin pientä. Jopa kymmenen järjestöä (67 %) ilmoitti liikevaihdokseen alle 50 000 euroa vuodessa, ja neljä järjestöä (27 %) 50 001–150 000 euroa vuodessa. Vain yksi järjestö (7 %) ilmoitti liikevaihdokseen yli 600 000 euroa vuodessa.





Kuvio 6. Liikevaihto.

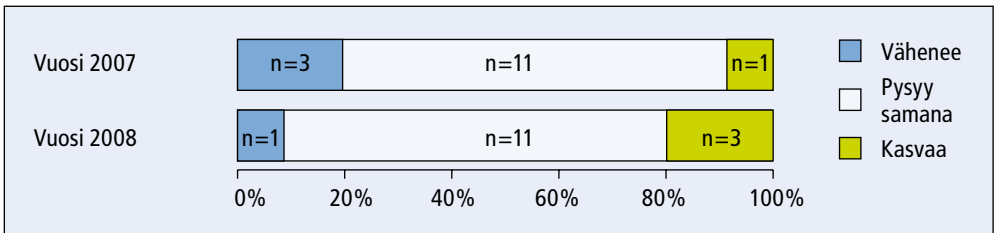
Palvelutuotteiden kohderyhmiksi järjestöt määrittivät pääosin aikuisväestön. Lapset eivät olleet yhdenkään järjestön kohderyhmänä. Vanhuksetkaan eivät olleet kuin yhden järjestön (7 %) kohderyhmänä. Aikuisiin palveluihin kohdisti 40 % järjestöistä ja nuoriin 20 %. Kaikenikäiset olivat 33 %:n kohderyhmänä.



Kuvio 7. Palvelutuotteiden kohderyhmät.

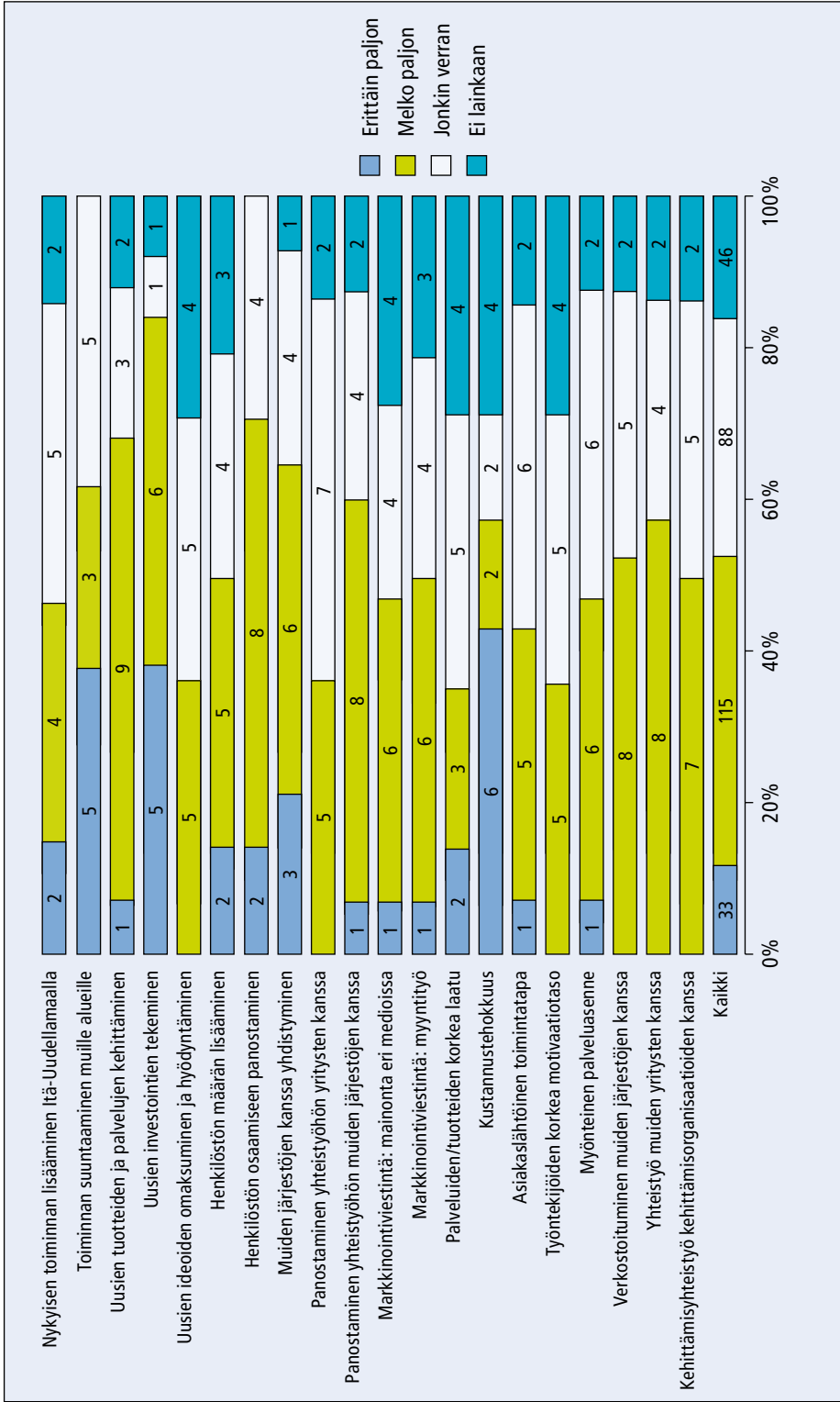
Pyrkimys kasvattaa toimintaa oli selkeästi kova. Jopa 12 järjestöä (80 %) ilmoitti pyrkimyksensä kasvattaa sen toimintaa. Vain kolme järjestöä (20 %) ei pyrkinyt liiketoiminnan kasvuun.

Järjestöt suhtautuivat hyvin realistisesti, mutta positiivisesti liikevaihtonsa kehittämiseen. Kun verrataan vuosia 2007 ja 2008, suurin osa katsoi liikevaihtonsa pysyvän samana. Vuosia verrattaessa keskenään liikevaihdon vähenemiseen uskovien määrä putosi edellisvuodesta kolmannekseen ja liikevaihdon kasvamiseen uskovien määrä kolminkertaistui edellisvuodesta.



Kuvio 8. Arvio liikevaihdosta.

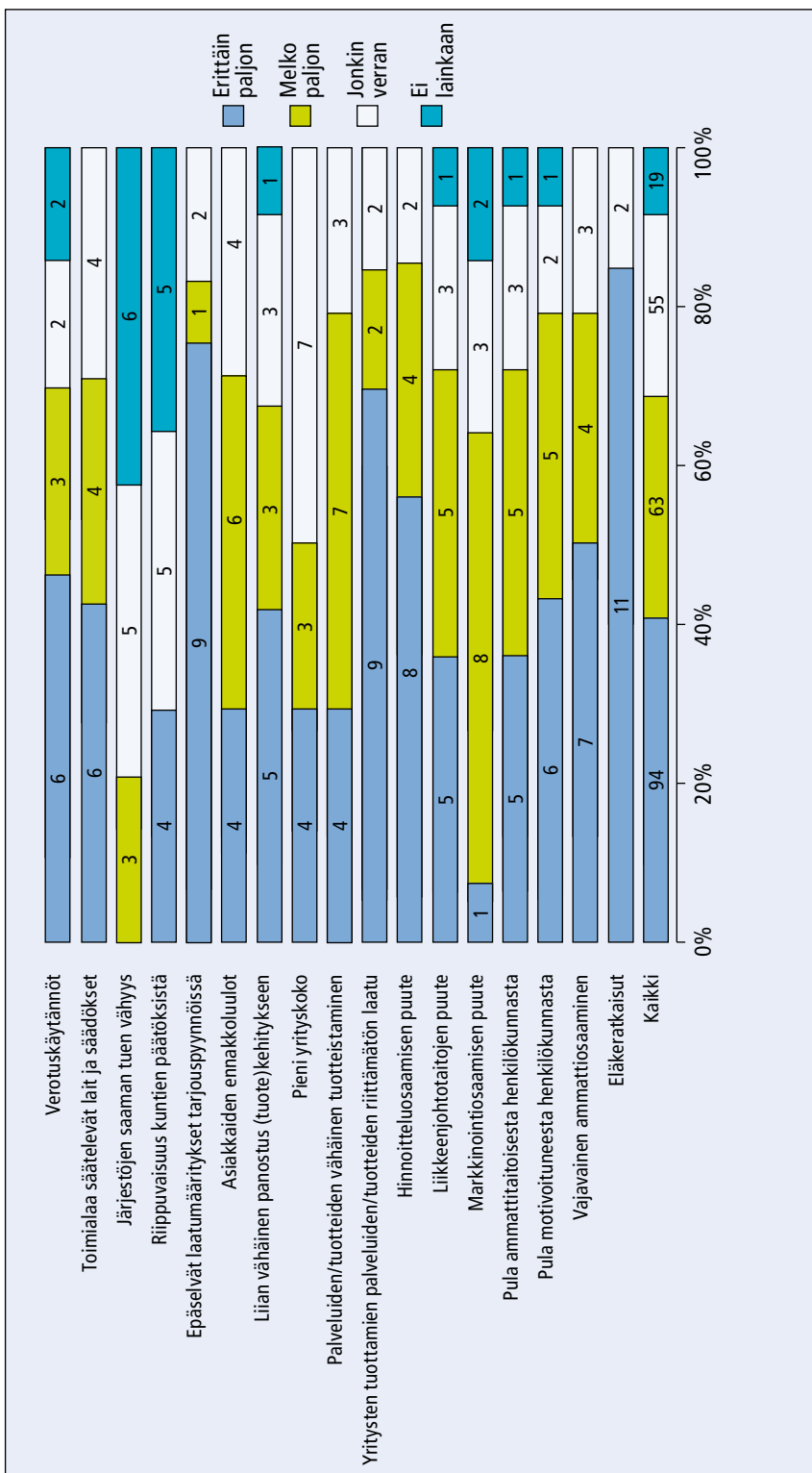
Järjestöjen kasvuun eniten vaikuttavia tekijöitä olivat tärkeysjärjestyksessä merkittävimmästä vähemmän merkittävään: 1) uusien investointien tekeminen, 2) henkilöstön osaamiseen panostaminen, 3) toiminnan suunnittaminen muille alueille, 4) muiden järjestöjen kanssa yhdistyminen, 5) uusien tuotteiden ja palvelujen kehittäminen sekä 6) panostaminen yhteistyöhön muiden järjestöjen kanssa. Annetuista vaihtoehdoista kustannustehokkuuden kehittäminen oli kaikkein ristiriitaisin. Vastaajista 43 % oli sitä mieltä, että kustannustehokkuus vaikuttaa järjestön kasvuun erittäin paljon, mutta 29 % oli sitä mieltä, ettei se vaikuta asiaan lainkaan. Syynä tähän saattaa olla se, että monet järjestöt toimivat lähes yksinomaan vapaaehtoistyön voimin.



Kuvio 9. Yrityksen kasvuun vaikuttavat tekijät.

Muita erikseen mainittuja kasvuun vaikuttavia tekijöitä olivat uusien talkoolaisten löytyminen, puheenjohtajan aikapula, medianäkyvyys, sopivien tilojen saaminen, taloudellinen turvallisuus sekä uskottavuus/tunnettavuus päättäjien keskuudessa.

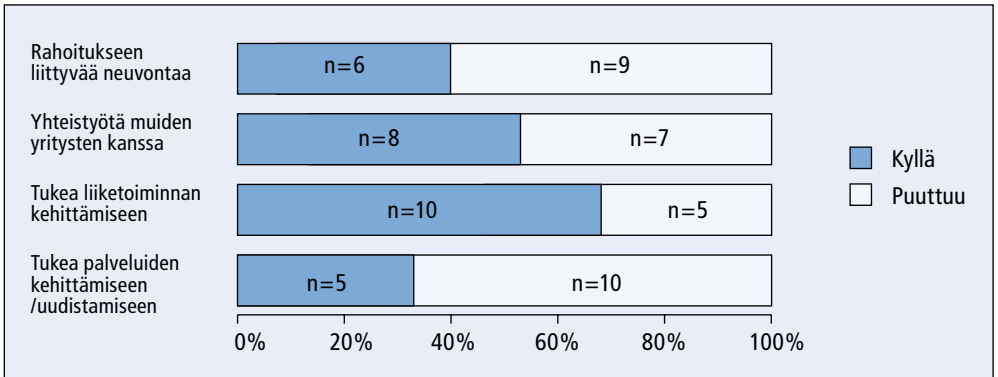
Järjestöjen kasvua rajoittavia tekijöitä oli vastaajilla runsaasti. Näistä eniten vaikuttavia tekijöitä tärkeysjärjestyksessä merkittävimmästä vähemmän merkittävään olivat: 1) eläkeratkaisut, 2) epäselvät laatumäärittymykset tarjouspyynnöissä, 3) palvelujen/tuotteiden riittämätön laatu, 4) hinnoitteluosaamisen puute, 5) vajavainen ammattiosaaminen yleensä sekä 6) tuotteiden/palvelujen vähäinen tuotteistaminen. Lisäksi kasvua rajoittivat vastaajien mielestä henkilökunnan motivaatio ja ammattitaito. Myös asiakkaiden ennakkoluulot rajoittavat kasvua, kuten myös osaltaan järjestötoimintaan liittyvät verot ja lait.



Kuvio 10. Yrityksen kasvua rajoittavat tekijät.

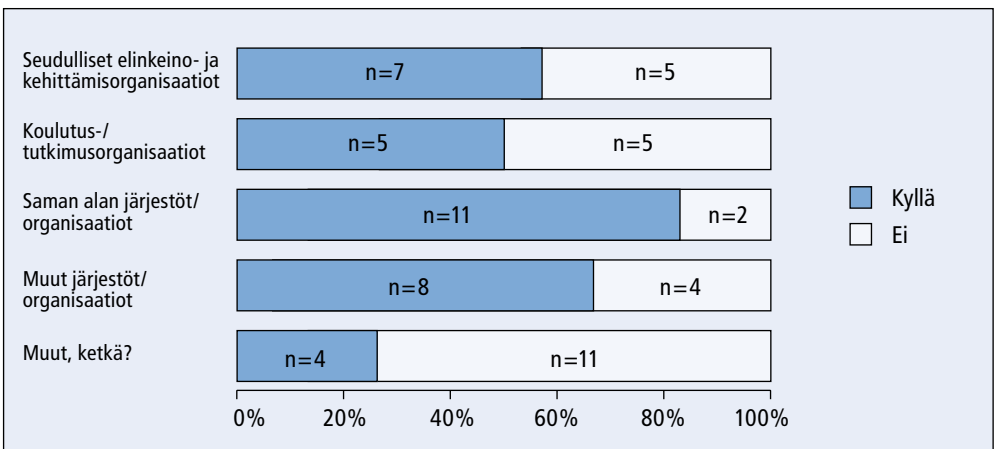
Muita erikseen mainittuja kasvua rajoittavia tekijöitä olivat taloushallinnon ja markkinoinnin osaaminen, epävarmuus avustusten saamisesta ja niiden suuruudesta, paikallisen toiminnanjohtajan puute sekä pieni väestöpohja paikallisesti (vähän paikallisia aktiivitoimijoita).

Järjestöt kaipasivat kaikkein eniten tukea liiketoimintansa kehittämiseen. Lisäksi yhteistyötä muiden yritysten kanssa haluttiin lisää. Seuraavaksi eniten kaivattiin rahoitukseen liittyvää neuvontaa sekä tukea palveluiden kehittämiseen/uudistamiseen.



Kuvio 11. Millaista tukea tarvitsette toimintanne kasvun tueksi.

Yhteistyötä järjestöt tekevät enimmäkseen muiden saman alan järjestöjen/organisaatioiden kanssa sekä muiden järjestöjen/organisaatioiden kanssa. Myös seudulliset elinkeino- ja kehittämisorganisaatiot sekä koulutus-/tutkimusorganisaatiot olivat tärkeitä yhteistyötahoja. Kaiken kaikkiaan yhteistyö koettiin tärkeäksi järjestöjen kannalta.



Kuvio 12. Minkä tahojen kanssa teette nykyään yhteistyötä.

# 3

## Kuntien ostoaiekyselyn tulosten yhteenveto

■ Kuntien palvelujen ostoaiekysely lähetettiin Itä-Uudenmaan kunnajohtajille sekä kopio heidän sihteereilleen. Vain puolet kunnista (viisi) vastasi kyselyyn, vaikka siitä lähetettiin muistutuksia useaan kertaan ja kaikille soitettiin lisäksi vähintään kerran. Vastaamattomista lähes kaikki kokivat vastaamisen liian työlääksi, hankalaksi tai aikaa vieväksi. Yksi kunta oli päättänyt, ettei mihinkään kyselyihin vastata, eikä tämä kysely tehnyt poikkeusta siitäkään huolimatta, että kyseessä oli kuntien omien palveluyrittäjien toimintaedellytysten parantaminen.

Alla on yhteenveto kyselyn tuloksista.

### Palveluostojen nykytila

**1. Miten paljon arvioitte kuntanne ostoista vuonna 2007 kohdistuneen seuraaville Itä-Uudenmaan strategisille toimialaryhmille, ja mitkä ovat olleet tyypilliset ostetut palvelut?**

#### a) hyvinvointiala

Tyypilliset ostetut palvelut:

- sairaankuljetus
- ympäristöterveydenhuolto
- terveyskeskus yhteispäivystys
- työterveyshuolto
- veteraanien siivouspalvelut
- terveydenhuolto, virkistystoiminta
- terveydenhuoltoa, sosiaalipalvelua eri-ikäisille asukkaille
- koulupsykologipalvelut ja tietyssä määrin työnohjaus
- ei käytetä, liikunta hoidetaan omin resurssein
- Päijät-Hämeen sosiaali- ja terveystoiminta
- liikuntapalvelut (mm. kentänhoito)

- ruokapalvelut
- koulukuljetukset

Vastaajan arvio euroissa (vastanneiden kuntien luvut erillisinä):

- 1 600 000 eur
- n. 1 000 eur
- 17 800 000 eur

Vastaajan arvio suhteessa koko budjettiin (yhteenveto vastauksista):

Vähän:	2 kpl (40 %)
Keskimääräisesti:	1 kpl (20 %)
Paljon:	1 kpl (20 %)
Ei vastausta:	1 kpl (20 %)

## b) luovat alat

Tyypilliset ostetut palvelut:

- matkailun yhteismarkkinointi
- maakunnan kulttuuriyhteistyö ja sen kehittäminen
- kirjastojen yhteinen atk-järjestelmä
- Liljendal visan, ohjelmatuotanto ostetaan yhdistykseltä (Visans Vänner i ÖN)
- elämyspalvelut tai niihin verrattavat palvelut
- valokuvat, kuvien käyttöoikeudet, karttamateriaalin käyttöoikeudet jne.
- kulttuuri järjestetään omin voimin ja matkailuprojektien kautta
- mainospuolta ostopalveluina

Vastaajan arvio euroissa (vastanneiden kuntien luvut erillisinä):

- n. 4 000 eur
- 21 000 eur

Vastaajan arvio suhteessa koko budjettiin (yhteenveto vastauksista):

Vähän:	3 kpl (60 %)
Keskimääräisesti:	0 kpl (0 %)
Paljon:	1 kpl (20 %)
Ei vastausta:	1 kpl (20 %)



## c) asuminen

Tyypilliset ostetut palvelut:

- sähköasennukset ja vikojen korjaukset
- paikalliset urakoitsijat mm. maan muokkaukseen liittyvissä töissä
- urakkasopimukset kiinteissä rakennelmissa
- talonrakennus
- maaurakointi
- rakennusprojektit, kunnallistekniikka
- isännöinnin ostopalvelusopimus
- kaavatöitä, teiden hoitoa
- kunnallistekniikan rakentaminen

Vastaajan arvio euroissa (vastanneiden kuntien luvut erillisinä):

- 1 000 000 eur
- n. 200 000 eur
- 600 000 eur

Vastaajan arvio suhteessa koko budjettiin (yhteenvedo vastauksista):

Vähän:	0 kpl (0 %)
Keskimääräisesti:	3 kpl (60 %)
Paljon:	1 kpl (20 %)
Ei vastausta:	1 kpl (20 %)

## d) asiantuntijapalvelut

Tyypilliset ostetut palvelut:

- maaseutupalvelujen tuottaminen yhteistyössä naapurikuntien kanssa
- kansalaisopisto-, musiikkiopisto-, kuvataidekoulutoiminta
- aluearkkitehtitoiminta
- hankintarengas ruokapalveluissa
- oikeuspalvelut
- kuluttajaneuvontapalvelut
- velkaneuvonta
- henkilöliikennelogistiikkapalvelut (seutulippu)
- teknistä suunnittelua
- rakennussuunnittelua
- maankäytön suunnittelua
- atk, hinauspalvelut

- yritysneuvonta, osallistuminen elinkeino- ja matkailukehitys-hankkeisiin, markkinointimateriaalin suunnittelua, messuosastojen suunnittelua ja toteutusta
- maankäytön suunnittelu, kunnallistekninen suunnittelu, rakennus-tekniinen ja LVIS- sekä IT-suunnittelu, katusuunnittelu
- koulutus, työnohjaus, tulkkipalvelu ym.
- tuntiopettajat kansalaisopistossa
- suunnittelu, veden laadun mittaukset, vartiointipalvelut
- ohjelmistot ja ATK-tuki
- koulutuksia

Vastaajan arvio euroissa (vastanneiden kuntien luvut erillisinä):

- 500 000 eur
- n. 20 000 eur
- 541 000–641 000 eur
- 60 000 eur

Vastaajan arvio suhteessa koko budjettiin (yhteenveto vastauksista):

Vähän:	4 kpl (80 %)
Keskimääräisesti:	0 kpl (0 %)
Paljon:	1 kpl (20 %)
Ei vastausta:	0 kpl (0 %)

## Palveluyritysten toiminnan kehittämiskohteet kuntien näkökulmasta

### 2. Mitä haasteita/ongelmia näette yritysten palvelutarjonnassa?

- a) tarvitsemaamme ostopalvelua ei ole riittävästi saatavilla
- b) yritysten/yrittäjien osaamisessa on kehitettävää
- c) palvelutuotteiden soveltuvuudessa ja/tai laadussa on kehitettävää
- d) yritysten toiminnassa yleisesti on kehitettävää

”Tapauskohteisesti kaikki kohdat a–d ovat kehitettäviä asioita, joskaan mikään ei ole niin vakava, etteikö sen kanssa voisi elää. Julkisista hankinnoista säädetty laki on epäonnistunut, sillä sen soveltaminen kirjaimellisesti johtaa siihen, että häntä heiluttaa koira.”

”Tarjolla on hyviä palveluntuottajia. Tarvitaan laajempia yhteistyöverkostoja alueelle eri toimijoiden ja toimialojen välille. Tätä kautta voidaan luoda uusia tuotteita ja palveluita, kun tunnetaan toistemme asiakaskuntaa eli sinun asiakas on minun asiakas.”

”Itä-Uudellamaalla ei ole riittävästi tulkkipalveluja, rakennus- ja kunnallistekniikan suunnittelupalvelua, maankäytön suunnittelun ja kaavoituksen palveluja. Lisäksi yritysten koko ja/tai yhteistyö on tärkeä – olisi syytä verkottua, jollei koko riitä.”

”Tarvitaan koulutusta tilaajille ja toimittajille. Palvelutuotannon sisältöä tulisi jatkuvasti kehittää, huomioiden eri asiakasryhmien yksilölliset tarpeet. Yhteistyömuotojen kehittäminen yrittäjien kesken olisi myös tärkeää, esim. palveluntuottajien verkostoituminen.”

”Koulukyydit (bussit ja taksit). Joskus on vaikeuksia saada taksia aamulla tai iltapäivällä.”

”a) esimerkiksi koulukuljetukset, yksityiset hoitolaitokset; b) kunnan hankinnat; c) laatumittaukset; d) yritysten olisi nähtävä kunta myös yhteistyökumppanina.”

”a) paikkakunnalta ei usein löydy tarvitsemiamme palveluntuottajia.”

### **3. Millaisia kehittämishaasteita on kokemuksenne mukaan ollut palvelujen hankinnassa erityisesti ajatellen itäuusmaalaisia yrityksiä?**

”Markkinatilanteen ja kilpailuolosuhteiden ymmärtäminen.”

”Yrityksen pienuuden vähättelyn poistaminen ja oman osaamisen esille tuonti.”

”Ammatti- ja ammattikorkeakoulutukseen ns. kisällikoulutus. Uusien, kuntien ulkoistettavien palvelujen osaamista tulisi kehittää; ammatti- ja ammattikorkeakoulutus vastaamaan nykypäivän tarpeita, ammattikoulutukseen tulisi aina liittää yritystalous ja sen hallinta. Nuorten pitäisi pystyä (pääomanpuute) aloittamaan uusia yrityksiä.”

”Yritykset sopivat keskenään.”

”Itä-Uudellemaalle tarvittaisiin oma hankintayksikkö, joka hoitaisi yhteishankinnat.”

#### 4. Mitkä ovat mielestänne palveluyritysten kriittiset kehittämiskohteet, joita toivoisitte tarjottavan palveluyrityksille ajatellen kuntanne palveluostoja?

”Aktiivisempaa oman työn tarjontaa. Nykyään ostaja joutuu ”kaivamaan” esiin itse eri toimijoiden yhteystiedot ja tekemään osaamiskartoitusta yrityksen tarjonnasta.”

”Erityisesti pienillä yrityksillä ei ole taitoa vastata kunnan hankintoihin.”

”Ei moitittavaa, palvelujen laatu ja luotettavuus hyvä, aikataulut pitävät, yhteistyö toimii.”

#### 5. Millaisia strategisia suuntaviivoja ja tavoitteita olette kunnassanne pohtineet palveluiden ostojen osalta lähivuosille?

”Ostot tulevat lisääntymään varsinkin hoivasektorilla vanhusten määrän lisääntyessä. Kyseeseen tulee etenkin sellaiset palvelut, jotka tukevat kotona asumista ja omatoimista selviytymistä.”

”Kuntafuusion yhteydessä ”ravistellaan” palvelurakenteita: siivouspalvelut, rakennusten ja asuntojen kunnossapito, ruokahuolto, yms.”

”Näillä näkymin aiempien vuosien tyyliin, mutta tiiviimmässä yhteistyössä seudun muiden kuntien kanssa. Suurempia volyymejä ostoihin keskittämisen ja kilpailuttamisen kautta, missä on vaarana että paikalliset pienet yritykset häviävät tarjouskilpailuja. Tähän ei ole tällä hetkellä ratkaisumallia miten hyödyntää pieniä paikallisia yrityksiä ja samalla vastata vaatimuksiin kunnan kilpailutuksella suuriin volyymeihin päästäkseen.”

”Kunta siirtyy entistä enemmän kaikkien (teknisten) palvelujen ostamiseen, mikäli alueella on yrityksiä, joilla on riittävä osaaminen, henkilö- ja laiteresurssit sekä taattu jatkuvuus.”

”Strategiset linjaukset ovat jäissä, kun kunnat odottavat yhdistymispäätöstä. Ostot ovat juuri yksi niistä kysymyksistä, joiden vuoksi tarvitsemme suurempia kuntia, jolloin saadaan myös enemmän resursseja.”

”Parhailtaan on menossa toimialayksikön perustaminen, kuntien välistä yhteistyötä lisätään ja palveluja ostetaan enemmän.”

# 4

## Yhteenveto

### Järjestökysely

■ Kyselyyn osallistuneet järjestöt olivat yleisesti ottaen hyvin pieniä. Usealla järjestöllä (40 %) ei ollut yhtäkään työntekijää, vaan toimintaa pyöritettiin vapaaehtoisvoimin. Järjestöjen toiminta-alue keskittyi hyvin paikallisesti. Selkeä enemmistö järjestöistä koki lähimmäksi toimialakseen tai klusterikseen luovien alojen klusterin. Liikevaihto oli keskimäärin hyvin pientä, ja selkeän enemmistön liikevaihto oli alle 50 000 euroa vuodessa. Lähes kaikki järjestöt (80 %) ilmoittivat haluavansa kasvattaa toimintaansa, mutta arvioivat siitä huolimatta liiketoimintansa kehittymistä hyvin varovaisesti.

Kasvuun vaikuttavia tekijöitä olivat vastanneilla järjestöillä investoinnit, henkilöstön osaaminen, toiminnan suuntaaminen, yhteistyö- ja yhdistymiskuviot sekä uudet tuotteet ja palvelut. Kasvua rajoittavia tekijöitä oli vastanneilla useita. Suurimpia tekijöitä olivat eläkeratkaisut, tarjouspyyntöjen laatumäärittymiset, palvelujen/tuotteiden laatu, hinnoitteluosaaminen, ammattiosaaminen ja tuotteistamisen vähyyks. Myös henkilökunnan motivaation ja ammattitaidon sekä asiakkaiden ennakkoluulojen koettiin rajoittavan kasvua.

Vastaajien tuen tarve oli kaikkein eniten liiketoiminnan kehittämisessä. Myös yhteistyön kehittäminen ja lisääminen koettiin hyvin tarpeelliseksi. Lisäksi rahoitusneuvonta ja palvelujen kehittämistyö oli vastaajien mielestä tarpeen.

### Kuntien ostoaikeksely

Kuntien ostoaikeita kartoittavassa kyselyssä selvisi, että kunnat ovat pikemminkin lisäämässä kuin vähentämässä palveluostojaan. Asiantuntijapalvelut ja hyvinvointiala olivat yksittäisten palvelujen lukumäärässä mitattuna kaikkein suurimpia. Luovien alojen palveluostot olivat rahallisesti kaikkein pienimpiä, ja 60 % (kolme) vastaajista koki määrän myös suhteellisesti

vähäiseksi. Asiantuntijapalvelujen ostot olivat vastaajien mielestä selvästi vähäisiä, jopa 80 % (neljä) vastaajista arvioi asiantuntijapalvelujen ostojen määrän vähäiseksi.

Rahallisesti kaikkein suurimpia määriä käytettiin hyvinvointialaan ja kaikkein pienimpiä määriä luoviin aloihin. Asumiseen ja asiantuntijapalveluihin käytettiin vastauksien perusteella keskimääräisiä summia. Yleisesti ottaen vastaajien arviot käytetyistä euroista eri toimialaryhmille olivat kuitenkin kuntien kokovaihteluiden takia hyvin hajanaisia: arvioidut määrät vaihtelivat muutaman tuhannen ja 18 miljoonan euron välillä.

Suurin potentiaali löytynee kuitenkin KIBS-yrityksille. Tämänhetkinen ostojen määrä asiantuntijapalveluissa on keskimääräinen, mutta 80 % (neljä) vastaajista koki määrän kuitenkin edelleen vähäiseksi. Toinen potentiaalinen toimialaryhmä oli luovat alat. Tällä hetkellä luovien alojen palveluihin käytetään kyselyn vastausten perusteella pieniä summia, mutta 60 % (kolme) vastaajista myös koki määrän vähäiseksi. Näin ollen potentiaalia ostopalvelujen kasvattamiseen on myös luovien alojen osalta.

Vastanneiden kuntien viesti palveluntarjoajille oli pääosin se, että tarjottavat palvelut ovat hyviä, mutta tarvitaan enemmän yhteistyötä ja uskoa omaan osaamiseen. Toisaalta pienempien kuntien osalta haasteena on sekin, ettei tarvittavia palveluntuottajia välttämättä löydykään omalta paikkakunnalta.

Lisäksi yhtenä lähiajan haasteena pienempien palveluntarjoajien osalta on se, miten vastata yhä suurempien hankintayksiköiden luomiin vaatimuksiin. Kun kunnat yhdistyvät tai vähintään yhdistävät hankintatoimintojaan, paikalliset yritykset eivät pysty vastaamaan tarjouspyyntöihin tai häviävät tarjouskilpailut vaikka pystyisivätkin vastaamaan niihin. Tämä on pk-yrittäjyyden kehittämisen kannalta hyvin ongelmallinen kehityssuunta, joka vaatii toimenpiteitä.