

# KIERTOTALOUDEN HAASTEKILPAILU -HANKE

## LOPPURAPORTTI

Aila Ryhänen, projektipäällikkö

16.2.2024

Hankkeen toteuttaja: BusinessOulu -liikelaitos, Oulun kaupunki  
Hankkeen kustannusarvio: 102 053 €, AKKE-tuki 71 437 €  
Toteutusajka: 1.9.2022 – 31.12.2023

Hankkeessa luotiin BusinessOulun kiertotalousklusterille kiertotalouden haastekilpailun konsepti, joka toteutettiin julkisina hankintoina. Aluksi kilpailun konseptointia ja toteutuksen tukea varten kilpailutettiin konsultti. Klusterin toimijat avasivat kilpailuun kolme kiertotalouden haastetta, johon konsultin avustuksella haettiin ratkaisuja. Osallistujien tuli olla organisaatio, jolla on Suomessa y-tunnus. Kilpailun finaalina oli pitchauskisa KiertotalousAreena -tapahtumassa Oulussa toukokuussa 2023. Kahdeksasta saapuneesta ratkaisuehdotuksesta pilotointiin eteni kolme, joista kaksi toteutui. Nämä toimijat saivat 15 000 euroa pilotointirahaa. Hankkeen päättyessä näytti siltä, että kyseiset ratkaisut myös jäävät käyttöön. Hankkeessa toteutui tavoite parantaa PK-yritysten mahdollisuuksia saada näkyvyyttä ja referenssejä ratkaisuille ja näin parantaa niiden kilpailukykyä. Sekä kilpailusta että kilpailun konseptista on viestitty aktiivisesti.

## Taustalla yritysten tarpeet

Kierroksia kiertotalouteen -haastekilpailulla Business Oulun kiertotalousklusteri tukee kiertotalousalan liiketoiminnan kehittymistä Oulun seudulla. Haastekilpailu tehtiin Like - Liiketoimintaa kiertotaloudesta -hankkeessa rakennetun kiertotalousklusterin yrityskyselyn pohjalta, sillä yritykset kaipasivat pilotointimahdollisuuksia ratkaisuilleen. Haastekilpailun tärkein tavoite on parantaa kiertotalouden alan PK-yritysten mahdollisuuksia saada referenssejä ratkaisuilleen ja näkyvyyttä. Pilotointikohteet löytyvät usein tuttujen toimijoiden yhteisissä keskusteluissa, suurissa hankkeissa myös kilpailutuksella. Miten laajentaa pilotointikumppaneiden löytymisen mahdollisuuksia suhteellisen pienissä kohteissa, joissa pilotoitavan ratkaisun etsimiseen ei ole tarkoituksenmukaista käyttää paljon resursseja eli esimerkiksi laajaa viestintää tai kilpailutusta? Samalla kilpailu edistää uusien, innovatiivisten ratkaisujen käyttöönottoa. Lisäksi kilpailun finaaliin on tarkoitus saada pääomasijoittajia, jotta yritykset saavat näkyvyyttä rahoittajien suuntaan.

Hanke tukee Pohjois-Pohjanmaan maakuntaohjelman 2022–2025 mukaisia tavoitetta ”yrittävä ja uudistuva Pohjois-Pohjanmaa” ja ”kestävästi kasvava Pohjois-Pohjanmaa” (alataivoite ”bio- ja kiertotalouteen perustuva uudistuminen ja innovaatiotoiminta”) sekä Pohjois-Pohjanmaan ilmastotiekartta 2021–2030:aa, erityisesti kärkiteemoja ”Älykäs bio- ja kiertotalous toimii ilmastotyön perustana” sekä ”Yhteistyö ja sektorirajat ylittävät toimintamallit luovat elinvoimaa ja liiketoimintamahdollisuuksia”. Hanke toteuttaa Pohjois-Pohjanmaan älykkään erikoistumisen strategiaa.

## Toteuttajat

Hankkeen toteutti Business Oulu liikelaitoksen Toimialapalvelut-yksikössä toimiva kiertotalousklusteri. Projektipäällikkönä toimi 31.6.2024 asti Katri Luoma-aho, minkä jälkeen projektipäällikkönä hankkeen loppuun jatkoi Aila Ryhänen. Julkisessa kilpailutuksessa haastekilpailun konseptin laatijaksi ja toteuttamisen avuksi valittiin Gaia Consulting Oy.

## Hanke eteni kahden kilpailutuksen kautta

Kiertotalouden haastekilpailussa haettiin kilpailutuksella useilta Oulun alueen toimijoilta kiertotalouteen liittyviä haasteita ja niille useita ratkaisuvaihtoehtoja, joista parhaat saivat tukea pilotointiin.

Kilpailutimme konsultin tekemään kilpailukonseptin ja toteuttamaan kisan yhdessä Business Oulun kanssa sekä osallistumaan viestinnän suunnitteluun. Konsultti kilpailutettiin Cludia-järjestelmällä käänteisenä 30 000 euron hankintana. Useista hyvistä tarjouksista Gaia Consultingin tarjous täytti kriteerit parhaiten. Gaia aloitti työt marraskuussa benchmarkkaamalla saman tyyppisiä kilpailuja.

Pilotointiin sopivia haasteita haettiin omasta verkostosta syksyn aikana. Haasteen piti perustua tarpeeseen, jonka ratkaisemisesta on hyötyä laajemmaltikin. Haasteen piti mahdollistaa myös uutta ideointia, joten se ei saanut olla liian tiukkaan rajattu. Haasteeksi ei sopinut

tutkimusongelma, vaan etsinässä olivat käytännön ratkaisut. Lopulliset kolme haastetta muo-  
toiltiin konsultin ja haasteet tarjonneiden organisaatioiden kanssa yhteistyössä. Haasteita löy-  
tyi lopulta kolme: Kiertokaari oy asetti biojätteen keräyksen tehostamishaasteen, Pudasjärven  
kehitys oy matkailualueen resurssien jaon tehostamishaasteen ja Syklo oy keräysmetallien  
erottelun tehostamisen haasteen.

Ratkaisuja etsimme kuuden viikon julkisessa kilpailutuksessa Clouidia-järjestelmässä. Teimme  
kuuman listan, jonka 52 yritystä konsultti kontaktoi suoraan. Somen, Oulun kaupungin kana-  
vien ja omien verkostojen sekä Uusiouutiset-lehden viestinnän lisäksi konsultti etsi myös muita  
uusia yrityksiä, joilla voisi olla sopivia ratkaisuita. Lisäksi järjestimme markkinavuoropuheluti-  
laisuuden, jossa haasteiden asettajat ja mahdollisten ratkaisuiden tarjoajat pystyivät keskuste-  
lemaan ja täsmentämään tarjouksiaan.

Ratkaisun piti olla toteutuskelpoinen, skaalattavissa ja siinä tulee olla jotain uutta. Tukisumma  
15 000 euron pilottia kohti rajasi kuitenkin ratkaisut jo olemassa oleviin vaihtoehtoihin, esimer-  
kiksi niiden soveltamiseen uudessa ympäristössä. Meillä oli mahdollisuus tukea neljää pilottia.  
Saimme lopulta kahdeksan tarjousta, joista finaaliin eli KiertotalousAreenassa toteutettavaan  
pitchauskisaan valikoitui neljä, kaikki kuumalta listalta. Arviointiraatiin kuului BusinessOulun ja  
haasteen asettajan edustajia. Syklo Oy:n asettamaan metallijätteen erottelun tehostamishaas-  
teeseen ei tullut kriteerit täyttäviä ehdotuksia.

Matkailualueiden kiertotalouden edistämisen haasteessa Pudasjärven kehitys Oy haki digitaal-  
ista ratkaisua tehostamaan matkailualueen resurssien käyttöä (esim. ravintolat, välinevuok-  
raus). Haasteen voitti CoReorient Oy, joka pilotoi Syötteen matkailualueella Kimppakyyti.fi -  
sovellusta, jolla paikalliset ja matkailijat voivat jakaa kyytejä. Vastaava oli käytössä Pohjois-Kar-  
jalassa nimellä Reissukyyti.fi. Kiertokaari Oy haki ratkaisua biojätteen erilliskeräyksen lisää-  
miseksi erityisesti pientaloalueiden kotitalouksissa. Useista tarjouksista pilotointiin valittiin  
kaksi. BER Oy:n ratkaisussa keittiön altaan alle asennetaan ruokajätemylly. Sieltä massa kulkeu-  
tuu nesteen erottelevaan BER-säiliöön, jonka jäteyhtiö tyhjentää. Wastebook Oy:n ratkaisulla  
puolestaan jäteastioiden tyhjennysvälit optimoidaan datan avulla. Pilotoinnissa kehitetään Ou-  
lun seudulla käytössä olevaa ratkaisua. BER Oy:n ratkaisulle ei kuitenkaan ollut valmiina pilo-  
tointikohdetta.

Sopimukset pilotoijien kanssa solmittiin valitusaikojen umpeuduttua juuri ennen juhannusta.  
Pilotoinnit toteutettiin vuoden 2023 loppuun mennessä. Kun BER Oy:lle ei ollut vielä löytynyt  
pilotointikohdetta syksyllä, rahoittajan kanssa sovittiin, että mikäli kohde löytyy, BER Oy:n pi-  
lotointi voidaan toteuttaa myöhemmin vuonna 2024.

## Tuloksena kilpailukonsepti ja kaksi pilotoitua ratkaisua

Hankkeen tuloksena syntyi haastekilpailun konsepti, joka on toteutettavissa myös  
muissa organisaatioissa. Konseptin toimivuutta jatkossa parantavat tässä hankkeessa saadut  
opit. Lisäksi tuloksena oli kaksi kiertotalouden ratkaisua, jotka hankkeen päättyessä näyttävät  
jäävän käyttöön haasteen asettaneille toimijoille ja ratkaisuiden jatkokehittämisestä keskustel-  
laan myös. BER Oy:n ratkaisulle ei lopulta löytynyt pilotointikohdetta, mutta yritys löysi kilpai-  
lun kautta kumppanin, jonka tuote täydentää yrityksen omaa ratkaisua merkittävästi.

Kolmantena tuloksena voidaan pitää sitä, että hanke lisäsi omalta osaltaan Oulun seudun kiertotalouden tunnettuutta.

Kaikki loppukilpailuun valitut kilpailijat saivat koulutusta pitchausta varten, mikä lisäsi yritysten pitchausosaamista. Lisäksi kaikki kilpailijoiden saama näkyvyys parantaa osaltaan niiden mahdollisuuksia saada uusia asiakkaita ja kehittämiskumppaneita.

## Aktiivista viestintää

Tärkeä osa haastekilpailun toteuttamista oli Gaia Consulting oy:n kanssa yhteistyössä laadittu viestintäsuunnitelma, jonka tavoitteena oli tavoittaa mahdollisimman monta potentiaalista ratkaisun tarjoajaa ja tuoda näkyvyyttä ja tunnettuutta kilpailulle ja sitä myötä kiertotalousklusterille ja Oulun seudun kiertotaloudelle. Suunnitelmaan kuului monikanavaviestintä, jossa kanavina ja viestintätapoina käytettiin kiertotalousklusterin omien verkostojen ja viestintäkanavien (someviestintä, uutiskirjeet, suorat yhteydenotot, hankeviestintäsivut) lisäksi konsultin toteuttamaa yritysten suorakontaktointia sekä viestintää Uusi-uutisissa, alan tärkeimmässä julkaisussa. Viestintää linkitettiin soveltuvin osin mahdollisimman paljon yhteen kiertotalousklusterin päätapahtuma KiertotalousAreenan viestinnän kanssa maksimaalisen näkyvyyden saamiseksi.

Viestintä vaihteli tilanteen mukaan kilpailijoiden etsimisestä valintojen julkistamisen kautta pilotointien vaiheista viestimiseen sekä kilpailukonseptin esittelyyn. Konseptia esiteltiin muutamissa webinaareissa ja tapaamisissa eri alojen toimijoille (esim. matkailuala, julkisten hallintojen kehittämisen KEINO-akatemia) ja BusinessOulun omissa sisäisissä tilaisuuksissa, ja konseptista ja piloteista kirjoitettiin kiertotalousklusterin nettisivulle kaksi blogikirjoitusta.

Kilpailukonseptin ja kilpailuun osallistuneiden yritysten tunnettuuden lisäksi kilpailu lisäsi myös Oulun kiertotalousklusterin tunnettuutta ja Oulun tunnettuutta kiertotalousalueena, sillä viestintä levisi laajalle ja tavoitti kiinnostavia yrityksiä ja muita toimijoita. Lisäksi KiertotalousAreenaan osallistuminen antoi yrityksille mahdollisuuden tutustua alueen kiertotalouteen ja tavata erilaisia potentiaalisia kumppaneita.

## Onnistumisia ja oppeja

Konsepti osoittautui toimivaksi ja monistettavaksi tavaksi tukea pilotointeja. Kuuma lista oli hyvä väline viestinnän kohdentamiseen erityisesti, kun viestintäresurssit olivat pienet. Viestintäsuunnitelman tekoon ja viestintään tuleekin varata riittävästi resursseja.

Osallistujamäärä olisi todennäköisesti ollut suurempi, mikäli kilpailu olisi toteutettu kevyemmällä tavalla kuin julkisena hankintana, sillä julkiseen hankintaan osallistuminen tuntuu monessa pienessä firmassa työläältä. Toisaalta kyky osallistua julkiseen kilpailutukseen on yrityksille tärkeä taito, jota kannattaa harjoitella, ja kyvykyys osallistua kilpailutukseen on yksi laatu-oppas.

Myös pilotointirahan pienuus karsi yrityksiä, eli ratkaisun piti tässä kisassa olla pitkälti valmis. Ratkaisuiden kalleus ja rahoituksen pienuus lienee ollut syy, miksi metallinerottelupilottiin ei tullut tarjouksia. Kolmannelle valitulle ratkaisulle ei löytynyt pilotointimahdollisuutta, mikä

Business Oulu, Toimialapalvelut

johtunee siitä, että rakentamisen matalasuhdanteessa ei uusia lähtökohdiltaan sopivia projekteja lähtenyt liikkeelle, ja vaikka järjestelmä voidaan asentaa myös jälkikäteen, asentamista pidettiin tässä vaiheessa turhan työläänä pilotointirahaan verrattuna.

Meillä olisi ollut mahdollisuus tukea neljää pilotointia, mutta vain kolme täytti kriteerit. Kriteeristön kannattaakin olla varsin tiukka, jotta mukaan pääsevät vain aidosti toteuttamiskelpoiset ratkaisut. Totesimme kuitenkin myös, että laadimme liian perusteellisen kriteeristön, jonka laajuus hankaloitti arviointia; kolme-neljä kriteeriä riittäisi.

Yksityisiä pääomasijoittajia kutsuttiin KiertotalousAreenan pitchaustilaisuuteen, mutta meillä ei ole tietoa, oliko heitä paikalla.

Rahoitusta jäi käyttämättä, koska neljästä mahdollisesta pilotista toteutui kaksi.

Ohjausryhmän arvio hankkeen viimeisessä ohjausryhmän kokouksessa:

Ohjausryhmä piti hankkeen kehittämistä ja hankkeen toteuttamista kokonaisuudessaan onnistuneena. Ohjausryhmä kehotti jakamaan hankkeessa luotua pilotoinnin haastekilpailun mallia eteenpäin mainiten erityisesti Oulun innovaatioallianssin koordinaattorit, joiden kautta mallista on käytännöllistä tiedottaa laajalle yleisölle.



Oulussa 22.2.2024

Aila Ryhänen

Projektipäällikkö, Kiertotalouden haastekilpailu  
Cluster lead, kiertotalousasiantuntija, kiertotalousklusteri