

## **Vaikuttavuusperusteinen korvaus**

### **HANKINTATOIMEN KEHITTÄMISEN ASiantuntijapalvelut**

Hankintatoimen kehittämisen asiantuntijapalveluiden on tarkoitus tukea vaikuttavaa ja tuloksellista kehitystyötä. Palveluntuottajia halutaan kannustaa omalta osaltaan vaikuttavan palvelun tuottamiseen.

### **Vaikuttavuusperusteinen korvaus eli bonus**

Yli 60 000 euron toimeksiannoissa, palveluntuottajille maksetaan palveluntuottajan tarjoaman hinnan (suoriteperusteinen korvaus) lisäksi vaikuttavuuskorvausta eli toimeksiannon tuloksiin sidottu bonus. Bonus maksetaan toimeksiannolle asetettujen tavoitteiden toteutumisen perusteella ja räätälöidään aina toimeksiantokohtaisesti. Bonuksen maksamiseen vaikuttavien tavoitteiden tulee olla sellaisia, joihin palveluntuottajalla panoksella on tosiasiallinen vaikutus. Tavoitteita voivat olla esimerkiksi:

- Tilaajan erinomainen asiakastyytyväisyys
- Erinomainen sidosryhmätyytyväisyys
- Merkittävät kustannussäästöt
- Prosessin huomattava parannus, esim. läpimenoajan merkittävä lyhentyminen tai tarvittavan resurssin väheneminen
- Tilaajaa merkittävästi hyödyttävä toimintatapojen muutos

Tavoitteen tulee olla SMART, eli

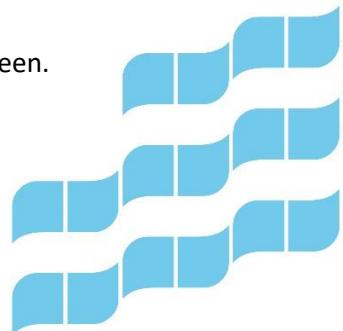
- S – selkeästi määritelty
- M – mitattavissa
- A – aikaan sidottu
- R – realistinen
- T – tavoittelemisen arvoinen

Toimeksiantokohtaiset tavoitteet ja mittarit asetetaan yhdessä tilaajan ja palveluntuottajan kesken.

Vaikuttavuusperusteista korvausta voidaan käyttää myös alle 60 000 euron toimeksiannoissa. Alle 60 000 euron toimeksiannoissa tilaaja tekee päätöksen mahdollisesta vaikuttavuusperusteisen korvauksen eli bonuksen käytöstä. Päätöstä tehdessään tilaaja punnitsee tavoitteiden ja mittareiden asetantaan käytettävää aikapanosta suhteessa bonusmallin käytöstä saataviin hyötyihin.

### **Bonusen suuruus**

Bonusen suuruus sovitaan porrastetusti suhteessa asetettujen tavoitteiden toteutumiseen. Täysi bonus on minimissään 5 prosenttia ja korkeintaan 30 prosenttia toimeksiannon



kokonaishinnasta. Todennäköistä on, että bonuksen suuruus on keskimäärin 5–15 prosentin luokkaa.

*Esimerkki 1.*

Tavoite: Tilaajan erinomainen asiakastyytyväisyys  
Mittari: Asiakastyytyväisyyskysely (vähintään 3 henkilölle)

Asiakastyytyväisyyskyselyssä toimeksiantoon liittyvää asiakastyytyväisyyttä mitataan asteikolla 1–5. Maksettava bonus on sidottu tulokseen seuraavasti:

Erinomainen asiakastyytyväisyys (5) = 7 prosentin bonus  
Hyvä asiakastyytyväisyys (4) = Ei bonusta  
Keskinkertainen asiakastyytyväisyys (3) = Ei bonusta  
Huono asiakastyytyväisyys (2) = Ei bonusta  
Todella huono asiakastyytyväisyys (1) = Ei bonusta

*Esimerkki 2.*

Tavoite: Prosessin läpimenoajan huomattava (60 %) parannus  
Mittari: Prosessin läpimenoaika

Hankintaprosessissa on tunnistettu alaprosessi, jota tulisi tehostaa. Prosessin läpimenoaika mitataan toimeksiannon alussa. Tavoitteeksi on asetettu, että prosessia saadaan sujuvoitettua niin, että läpimenoaika pienenee 60 prosentilla. Läpimenoaika mitataan kehitysprojektin ja sen tulosten jalkauttamisen jälkeen, esimerkiksi puolen vuoden päästä projektin päätyttyä. Maksettava bonus on sidottu tulokseen seuraavasti:

Läpimenoaika parantunut huomattavasti (60 %) = 20 prosentin bonus  
Läpimenoaika parantunut jonkin verran (30 %) = 10 prosentin bonus  
Läpimenoaika parantunut maltillisesti (15 %) = 5 prosentin bonus  
Läpimenoaika ei ole parantunut tai on parantunut alle 15 % = Ei bonusta

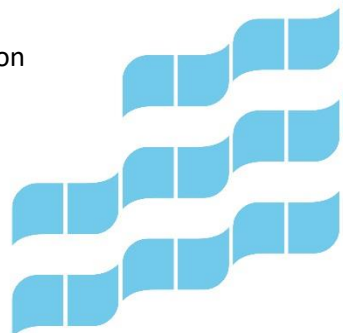
Yhdellä toimeksiannolla voi olla useampi eri tavoite, joihin bonus on sidottu. Esimerkiksi asiakastyytyväisyyttä ei suositella käytettävän ainoana tavoitteena, vaan enemmän täydentävänä tavoitteena.

Bonuksen porrastus ja suuruus täsmennetään projektin luonne ja laajuus huomioon ottaen projektin tavoiteasetannan yhteydessä.

### **Bonuksen maksaminen**

Toimeksiannon päätyttyä mitataan ja arvioidaan, millä tasolla asetetut tavoitteet toteutuivat. Tarkka mittausajankohta täsmennetään kussakin toimeksiannossa tavoiteasetannan yhteydessä.

Mittausajankohdan määrittämisessä tulee huomioida asetettujen tavoitteiden luonne. Esimerkiksi toimeksiantokohtainen asiakastyytyväisyys voidaan mitata heti toimeksiannon päätyttyä. Kustannussäästö tai toimintatapojen muutos puolestaan ovat sellaisia tavoitteita, joihin liittyen tehdyn kehitystyön vaikutukset näkyvät vasta pidemmällä



aikavälillä. Siten tällaisten tavoitteiden toteutumista tulee mitata vasta riittävän ajan kuluttua, kuitenkin viimeistään yhden vuoden kuluttua toimeksiannon päättymisestä.

Palveluntuottaja laskuttaa bonuksen mittauksen tulosten perusteella mittaamisen jälkeen.

Tilajalla on oikeus pyytää lisäselvityksiä tietojen todentamiseksi. Tilaja ei maksa bonusta, mikäli riittäviä tietoja ei ole toimitettu. Mikäli palveluntuottaja toimittaa valheellisia tietoja, on tilajalla oikeus irtisanoa sopimus ja periä bonus takaisin.

