

## KERAVAN KAUPUNGIN HANKINTATOIMI JA HANKINTAPOLITIikka

Haastattelussa Keravan kaupungin hankintapäällikkö **Joel Rönkkö**.

Keravan kaupunki käyttää vuosittain noin 50 miljoonaa euroa hankintoihin. Koska suuri osa kaupungin palveluista toteutetaan ulkoisin sopimuksin, ovat hankinnat keskeinen väline toiminnan ja talouden ohjauksessa. Hankintapolitiikka ohjaa tekemään päätöksiä, jotka ovat strategisesti vaikuttavia, vastuullisia ja markkinoita vastaavia. Käytännöt kuten kilpailutuskalenteri, markkinavuoropuhelut ja hankintojen osiin jakaminen avaavat ovia – myös pienille ja paikallisille toimijoille.

Haastattelussa aiheina ovat:

- Kerro hieman Keravan kaupungin hankintatoimesta?
- Miten hankintapolitiikan strategiset tavoitteet näkyvät käytännössä?
- Miten yrittäjät voivat osallistua kaupungin hankintoihin – vai voivatko?
- Miten pienhankinta määritellään?
- Miten paikallisia toimijoita pyritään huomioimaan pienhankinnoissa?
- Kertoisitko tarkemmin hankintojen menettelytavoista ja valintaperusteista?
- Mitä eri vaiheita hankintaprosessissa on?
- Miten hankintojen osiin jakaminen käytännössä toimii?
- Miten markkinavuoropuhelut vaikuttavat kilpailuun ja paikallisten yritysten osallistumismahdollisuuksiin?
- Miten yrittäjät voivat saada tietoa kaupungin tulevista tarjouspyynnöistä?
- Mitä neuvoja antaisit pienyrittäjille, jotka haluavat osallistua Keravan kaupungin hankintaprosesseihin?

### Kerro hieman Keravan kaupungin hankintatoimesta?

Kaupungin toiminta nojaa vahvasti ulkoisiin palveluihin, ja Kerava hankkii tavaroita, palveluita ja investointeja yhteensä noin 50 miljoonalla eurolla vuosittain.

Osana yhteisten palveluiden toimialaa toimii keskitetty hankintayksikkö, eli niin sanotut hankintapalvelut, johon kuuluu hankintapäällikkö ja kolme hankinta-asiantuntijaa. Yksikön keskeisenä tehtävänä on kilpailuttaa erikseen nimettyjä kansallisen kynnysarvon ylittäviä hankintoja. Lisäksi hankintapalvelut tukevat toimialoja niissä hankinnoissa, jotka toimialat toteuttavat itse. Hankintapalvelut myös järjestävät säännöllisesti hankintakoulutuksia kaupungin henkilöstölle. Yksi hankintapalveluiden keskeinen tehtävä on myös toimeenpanna kaupungin hankintapolitiikkaa, josta myöhemmin lisää.

Koska hankintoja tehdään paljon, niitä toteutetaan laajasti eri puolilla kaupunkiorganisaatiota, eli ei vain hankintapalveluiden toimesta. Esimerkiksi urakkahankinnat ja pienhankinnat toteutetaan pääsääntöisesti toimialoilla itse, kun taas tietyt kynnysarvon ylittävät vaativammat puitesopimus- ja puitejärjestelykilpailutukset kilpailutetaan usein hankintapalveluiden toimesta.

Kaupungin toimialat vastaavat omista hankinnoistaan ja huolehtivat siitä, että hankinnat etenevät suunnitellusti ja yhteistyö hankintapalveluiden kanssa aloitetaan hyvissä ajoin. Hankinnan sisällön ja tavoitteiden määrittely tapahtuu aina toimialalla, kun taas hankinta-asiantuntija huolehtii hänelle nimettyjen kilpailutusten käytännön toteutuksesta projektipäällikön roolissa – tiiviissä yhteistyössä toimialan kanssa ja huolehtien siitä, että prosessi etenee lainmukaisesti ja tavoitteiden mukaisesti.

Keravan kaupungin hankintoja ohjaa hankintapolitiikka, jonka tavoitteena on varmistaa, että hankinnat tukevat kaupungin strategisia päämääriä. Hankinnoissa pyritään siihen, että ne toteutetaan suunnitelmallisesti, avoimesti ja vastuullisesti – niin, että myös eri kokoisilla toimittajilla on tasapuoliset mahdollisuudet osallistua tarjouskilpailuihin.

### **Miten hankintapolitiikan strategiset tavoitteet näkyvät käytännössä?**

Keravan kaupungin hankintapolitiikka ei ole jäänyt strategiapapereihin – se näkyy arjessa ja konkreettisissa tuloksissa.

Jokainen kaupungin hankinta arvioidaan nykyään systemaattisesti hankintapolitiikan tavoitteiden näkökulmasta, ja niille asetetaan tavoitteita aina, kun se on mahdollista ja tarkoituksenmukaista. Esimerkiksi hankintojen osiin jakamista arvioidaan johdonmukaisesti, jotta eri kokoisilla yrityksillä olisi aito mahdollisuus osallistua kilpailutuksiin. Ennen kilpailutusta pyritään aina toteuttamaan markkinakartoitus tai muu yhteydenotto toimittajiin – aikataulupaineet huomioiden – jotta hankinta perustuu markkinatuntemukseen.

Markkinalähtöisellä valmistelulla pyritään myös saavuttamaan aitoa kustannustehokkuutta. Kun tarjouspyyntö vastaa markkinoita ja kilpailutukseen saadaan useita tarjouksia, kaupunki voi saavuttaa parempaa hintalaatusuhdetta ja säästöjä.

Vastuullisuus näkyy konkreettisina tekoina. Uusissa ajoneuvohankinnoissa on siirrytty sähköautoihin, ja koulukuljetuksissa edellytetään vähäpäästöistä kalustoa. Kiertotaloutta, vähäpäästöisyyttä ja energiatehokkuutta tukevia ratkaisuja tunnistetaan ja huomioidaan hankintakohtaisesti. Lisäksi työllistämisehtoja hyödynnetään niissä hankinnoissa, joissa se on mahdollista.

Hankintaosaamista on vahvistettu koko kaupungin laajuisesti. Keravalla on otettu käyttöön kattava hankintapalveluiden toteuttama hankintojen koulutusohjelma, joka koostuu useista eri aihealueiden koulutuksista. Kaikki kaupungin hankintaohjeet on päivitetty vastaamaan hankintapolitiikkaa, ja ne on perehdytetty koko henkilöstölle eri koulutuksissa.

Läpinäkyvyys on varmistettu kilpailutuskalenterilla, jota päivitetään vähintään kahdesti vuodessa. Kalenteriin tuodaan näkyville mahdollisimman kattavasti tulevat hankinnat, jotta toimittajat voivat valmistautua tarjouskilpailuihin hyvissä ajoin.

### **YRITTÄJIEN OSALLISTUMISMAHDOLLISUUDET HANKINTOIHIIN**

#### **Miten yrittäjät voivat osallistua kaupungin hankintoihin – vai voivatko?**

Ehdottomasti voivat – Keravan kaupunki haluaa, että mahdollisimman moni toimittaja, myös pienemmät ja paikalliset yritykset, voi osallistua kilpailutuksiin tasavertaisesti.

Kaupungin kilpailutukset julkaistaan tarjouspalvelu.fi -sivustolla, ja tulevista hankinnoista tiedotetaan etukäteen kaupungin verkkosivuilla julkaistavassa kilpailutuskalenterissa. Lisäksi syksyisin järjestettävissä hankintailoissa yrittäjillä on mahdollisuus keskustella tulevista hankinnoista suoraan hankintapalveluiden kanssa.

Yrittäjien osallistumista tuetaan myös markkinavuoropuheluilla ja avoimilla tietopyynnöillä, joissa voi kommentoida tarjouspyyntöaineistoa ennen sen julkaisua. Pienhankinnoissa voi päästä mukaan joko avoimen ilmoituksen kautta tai tilanteen mukaan rajatulla tarjouspyynnöllä, joka lähetetään usealle toimittajalle.

Jos jokin mietityttää, kaupungin hankintapalveluihin voi aina olla yhteydessä – autamme mielellämme eteenpäin.

## **Miten pienhankinta määritellään?**

Pienhankinnoilla tarkoitetaan hankintoja, joiden arvo jää alle kansallisen kynnysarvon. Vuonna 2025 se tarkoittaa esimerkiksi tavara- ja palveluhankinnoissa 60 000 euroa ilman arvonlisäveroa.

Pienhankinnat eivät kuulu varsinaisen hankintalain soveltamisalaan, mutta myös niissä täytyy noudattaa hyvää hallintoa sekä varmistaa tasapuolinen ja syrjimätön kohtelu. Käytännössä se tarkoittaa esimerkiksi sitä, että kilpailua ei rajoiteta perusteettomasti ja että hankinnat tehdään läpinäkyvästi. Meillä Keravalla on oma pienhankintaohje, joka ohjaa käytännön menettelytavat näissä tilanteissa.

## **Miten paikallisia toimijoita pyritään huomioimaan pienhankinnoissa?**

Paikallisten toimijoiden huomioiminen pienhankinnoissa perustuu hyvään markkinatuntemukseen ja ennakoivaan viestintään. Keravalla pyritään esimerkiksi kilpailutuskalenterin avulla kertomaan tulevista hankinnoista, jotta alueen yritykset voivat valmistautua ja osallistua. Lisäksi kaupungin pienhankintaohje mahdollistaa tietyissä tilanteissa rajatun menettelyn, jossa tarjouspyyntö lähetetään vähintään kolmelle toimittajalle. Tällöin voidaan harkitusti kohdistaa pyyntö myös paikallisille, jos se on hankinnan kohteen ja kaupungin edun kannalta perusteltua. Yritysten kannattaa myös seurata tarjouspalvelu.fi -palvelua, jonne tarjouspyynnöt julkaistaan.

## **Kertoisitko tarkemmin hankintojen menettelytavoista ja valintaperusteista?**

Hankintamenettelyt vaihtelevat hankinnan arvon ja luonteen mukaan. Pienhankinnat voidaan toteuttaa suoraanhankintana, avoimella menettelyllä, rajatulla menettelyllä tai neuvottelumenettelyllä. Menettelytapaa arvioidaan tapauskohtaisesti hankinnan luonteen mukaan. Valintaperusteena voi olla hinta tai kokonaistaloudellinen edullisuus. Jos valintaperusteena on hinta, tarjouksen minimivaatimukset ilmoitetaan ehdottomina vaatimuksina. Ensisijainen ja suositeltu menettelytapa on avoin menettely, eli silloin tarjouspyyntö julkaistaan avoimesti kaikkien nähtävillä ja kaikki kykenevät voivat jättää tarjouksen.

## **Mitä eri vaiheita hankintaprosessissa on?**

Hankintaprosessi etenee vaiheittain: ensin tunnistetaan hankinnan tarve ja suunnitellaan toteutus, sen jälkeen valmistellaan tarjouspyyntö ja tarvittaessa käydään markkinavuoropuhelua. Tämän jälkeen tarjouspyyntö julkaistaan tai lähetetään toimittajille, tarjoukset käsitellään ja tehdään hankintapäätös. Lopuksi tehdään sopimus ja seurataan sen toteutumista. On keskeistä, että valmistelulle varataan riittävästi aikaa, jotta esimerkiksi markkinakartoitukset voidaan toteuttaa ja tarjouspyynnön vaatimukset voidaan mitoitaa realistisesti suhteessa toimittajamarkkinaan. Tämä parantaa sekä tarjousten laatua että kilpailun toimivuutta.

## **Miten hankintojen osiin jakaminen käytännössä toimii?**

Hankintojen osiin jakamisessa arvioidaan, voidaanko hankinta jakaa esimerkiksi palvelualueittain, tuoteryhmittäin tai maantieteellisesti pienempiin kokonaisuuksiin. Tavoitteena on madaltaa kynnystä osallistua kilpailutukseen, erityisesti pienemmille toimittajille. Käytännössä tämä tarkoittaa, että tarjoaja voi jättää tarjouksen vain yhdestä osasta, useammasta osasta tai kaikista, hankintailmoituksessa määritellyn mukaisesti. Jakaminen tehdään aina silloin, kun se on tarkoituksenmukaista ja hankinnan kokonaistavoitteiden kannalta järkevää. Esimerkiksi siivouspalveluhankinta voidaan jakaa alueittain: koulujen, päiväkotien ja hallintorakennusten siivous kilpailutetaan omina osakokonaisuuksinaan. Näin myös pienemmillä yrityksillä on mahdollisuus osallistua kilpailutukseen oman kapasiteettinsa rajoissa.

## **Miten markkinavuoropuhelut vaikuttavat kilpailuun ja paikallisten yritysten osallistumismahdollisuuksiin?**

Markkinavuoropuhelut parantavat kilpailua, koska niiden avulla tarjouspyyntö voidaan valmistella niin, että se vastaa paremmin markkinoiden todellisuutta – ei liian kapea eikä keinotekoisesti rajaava. Kun vaatimukset ovat realistisia ja selkeitä, useampi toimittaja pystyy jättämään tarjouksen. Paikallisten yritysten näkökulmasta vuoropuhelu on tärkeä tilaisuus saada tietoa tulevasta hankinnasta ja vaikuttaa siihen, että kilpailutus ei sulje heitä pois tarpeettomilla ehdoilla.

## **Miten yrittäjät voivat saada tietoa kaupungin tulevista tarjouspyynnöistä?**

Tiedotamme tulevista hankinnoista avoimesti kaupungin kilpailutuskalenterissa ja verkkosivuilla. Avoimessa kilpailutuksessa olevat pienhankinnat julkaistaan tarjouspalvelussa ( [tarjouspalvelu.fi](https://tarjouspalvelu.fi)). Jos mahdollista aikataulujen puitteissa, kynnysarvon ylittävistä hankinnoista pyritään julkaisemaan avoin tietopyyntö Hilmaan. Tietopyynnön yhteydessä tarjouspyyntöluonnosta voi kommentoida, ja toimittajia pyydetään osoittamaan kiinnostuksensa kahdenkeskiseen vuoropuheluun. Tarvittaessa järjestetään myös erillisiä toimittajatapaamisia, joissa voidaan tarkentaa hankinnan suunnittelua ja kuulla markkinoiden näkemyksiä ennen varsinaista kilpailutusta.

Uutena käytäntönä välitämme tarjouspyyntöjä myös suoraan Keravan Yrittäjille julkaistavaksi omilla verkkosivuillaan. Lisäksi järjestämme säännöllisesti hankintailtoja, joissa yrittäjät voivat keskustella kaupungin kilpailutuskalenterin mukaisista tulevista hankinnoista.

Kannustamme toimittajia ottamaan matalalla kynnyksellä yhteyttä. Hankintoihin liittyvissä kysymyksissä voi aina olla yhteydessä sähköpostitse osoitteeseen [hankintapalvelut@kerava.fi](mailto:hankintapalvelut@kerava.fi).

## **Mitä neuvoja antaisit pienyrittäjille, jotka haluavat osallistua Keravan kaupungin hankintaprosesseihin?**

Suosittelen pienyrittäjiä seuraamaan aktiivisesti kaupungin kilpailutuskalenteria ja [tarjouspalvelu.fi](https://tarjouspalvelu.fi) -sivustoa, joihin kaupungin hankinnat julkaistaan. Hilmaan voi asettaa myös hakuvahdin, joka ilmoittaa sähköpostitse uusista omaan toimintaan sopivista kilpailutuksista. Useimmat hankinnat valmistellaan useita kuukausia etukäteen, joten mitä aikaisemmin niistä saa tiedon, sitä paremmin niihin voi varautua.

Tarjouspyyntöihin on tärkeää perehtyä huolellisesti, ja yrityksen tarvitsemien todistusten ja selvitysten on hyvä olla valmiina jo ennen tarjouksen jättämistä. Lisäksi Keravan Yrittäjät tiedottavat julkaistuista tarjouspyynnöistä omilla verkkosivuillaan. Jos jokin mietityttää, kaupungin hankintapalveluihin voi olla aina matalalla kynnyksellä yhteydessä – autamme mielellämme.

Lisäksi kannattaa osallistua markkinavuoropuheluihin ja hankintailtoihin – ne ovat hyvä tilaisuus saada ennakotietoa tulevista hankinnoista, esittää kysymyksiä ja vaikuttaa siihen, että vaatimukset ovat realistisia myös pienemmille toimijoille.