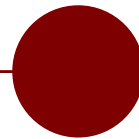


Markkinavuoropuhelu – avain onnistuneeseen yhteistyöhön



Rovaniemi 7.11.2018

OTM Sanna Kronström

Suomen johtava julkisten hankintojen asiantuntija

Jos hankintalaki tuntuu vaikeaselkoiselta, me autamme sen tulkitsemisessa. Asiantuntijamme tuntevat julkisiin hankintoihin liittyvät prosessit, lait ja oikeuskäytännön läpikotaisin ja asiakkaamme voivat keskittyä heille oleelliseen.

Autamme sinua ripeästi ja käytännönläheisesti kaikissa julkisiin hankintoihin liittyvissä kysymyksissä, ja tarvittaessa viemme sinut kädestä pitäen koko hankintaprosessin läpi. Palvelemme sinua myös muun muassa sopimus-, yhtiö- ja työoikeudellisissa toimeksiannoissa ja hoidamme oikeudenkäynnit.

Vaikka nimenne on hankala, olemme vaivattomia tyyppejä.

➔ Ota yhteyttä!

Julkisten hankintojen ajankohtaisfoorumi 16.11. Ilmoittaudu tästä ➔



Koulutuspalvelut

Koulutamme julkisten hankintojen teemoista kaikkialla Suomessa ja Euroopassa. Olemme luotettu koulutuskumppani niin hankintayksiköille kuin tarjouskisoihin osallistuville yrityksille.

Kouluttajina toimivat Suomen johtavat julkisten hankintojen asiantuntijat, joilla on vankka kokemus hankintalain ja sopimusoikeuden soveltamisesta käytäntöön.

28.9.2017 | Tehokkuutta hankintoihin puitejärjestelyillä, Helsinki, 28.9.2017

4.10.2017 | Cloudia Kilpailutus -jatkokurssi 2, eri hankintamenettelyt, Helsinki, 4.10.2017

10.10.2017 | Hankintalaki 2017 ja parhaat kilpailutuskäytännöt, Helsinki, 10.10.2017

Hei, olen Sanna. Mukava tutustua!

- Erityisosaaminen:
 - Hankintojen **muotoilu** (*legal design*), **vuoropuhelu**, **viestintä**, **palvelumuotoilu**
 - Rakennusurakat, infran kunnossapito, vesihuolto (vesityökortti)
 - Suunnittelu- ja haastekilpailut
 - Hankinnoilla työllistäminen
- Julkisten hankintojen yhdistyksen perustajajäsen (2016). Tällä hetkellä toimin toiminnantarkastajana.
- ”*Julkisten hankintojen käsikirja*”, Edita (2017).
- **Hankintaturisti-blogi** – julkiset hankinnat innostavasti ja ymmärrettävästi. Tuhansia lukukertoja kuukausittain. (www.hankintaturisti.com)



HANKINTATURISTI

JULKISET HANKINNAT INTOHIMOLLA JA SELKOKIELELLÄ.



10.9.2018

MAO: Espoossa poljetaan väärillä kaupunkipyörillä

Markkinaoikeuden tuoreen ratkaisun (MAO 428/18) mukaan voittaneen tarjoajan soveltuvuuden arvioinnissa tehtiin virhe. Espoon kaupunki menetteli hankintalain vastaisesti ja joutuu nyt korvaamaan hävinneelle toimittajalle 200.000 euroa sekä oikeudenkäyntikuluina 10.000 euroa.

Keep reading

30.3.2018

Hinnan ja laadun painoarvoilla ei ole merkitystä – kerron teille miksi

”Tarjousten vertailussa on painotettava laatua, pelkällä hinnalla saa huonoa.” Törmään tähän perkeleelliseen ajatukseen alituisen. Viestiä toistellaan mediassa ja onnistuinpa taannoisella infra-alan risteilylläkin herättämään pienen kohon esittäessäni eriävän mielipiteen. Eräs jaksoi soittaa perään, vaikkei kuulemma ollut edes laivassa. (Mikä kohteliaisuus, herätän tunteita!) Julkisten hankintojen ammattilaisena turhauttaa. Laadun huomioimisella tarjouskilpailun voittajan valinnassa ei



3.9.2018

Kotimaisuutta ruokahankinnoilla – miten se tehdään?

Kuiva kesä kurittaa maanviljelijää, tuottajien asema puhuttaa, ja näkyypä kotimaisen ruoantuotannon tukeminen yhtenä hallituksen kärkitavoitteistakin. Julkisilla hankinnoilla voi vaikuttaa – tiesitkö, että Suomessa ostetaan ruokaa julkisten hankintojen kautta joka vuosi yli 300 miljoonalla eurolla? Tai että julkiset keittiöt tarjoavat vuosittain lähes 400 miljoonaa ruoka-annosta? En minäkään ennen tutustumistani lähiruokaoppaaseen. Sen sijaan tiedän, miten hankinnoilla vaikutetaan...

Keep reading



1.3.2018

#uraioivallus: liitulaku

14.6.2018

Puhu(n) hyvää hankinnoista! Linkki podcastiin

Olen elämäni ensimmäistä kertaa podcastin vieraana, puhumassa hyvää hankinnoista! Mistä innostus julkisiin hankintoihin? No esimerkiksi siitä, että hankinnoilla on mahdollisuus vaikuttaa ja julkisiin hankintoihin käytetään Suomessa yli 30 miljardia euroa vuodessa. Summa vastaa lkean maailmanlaajuisesta liikevaihtoa ja sen voi käyttää hurjan hyvin – tai huonosti. Näinkin skarpisti olisin voinut vastata, jos ei olisi jännittänyt niin kamalasti! Nauhalla onneksi naurattaa.

Keep reading

22.5.2018

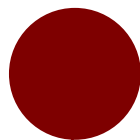
3 yksinkertaista ohjetta, joilla onnistut neuvotteluissa

Kevät on ollut neuvotteluja ja blogissa hiljaista. Työmatkoja, hotellihuoneita ja ideoiden tavoittelua pulla kädessä. Kun istuu kuuntelemaassa rakennusurakoiden, laitehankintojen ja erilaisten palvelujen substanssia riittävän monta päivää, ehtii syntyä muutamia oivalluksia. Tässä parhaat ohjeet onnistuneisiin neuvotteluihin sekä vahva kannanotto keskustelun puolesta – onnistunut hankinta edellyttää aina yhteistyötä ja vuoropuhelua.

Keep reading



*Mikä ihmeen
markkinavuoropuhelu?*



Hankintalaki ohjaa *menettelyä*.

Se, minkälaisia hankinnat ovat,
on kiinni tilaajasta.

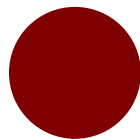
Näe julkinen hankinta
mahdollisuutena!



Kaikki viestintä rakentaa *mielikuvaa*.



*Markkinavuoropuhelu osaksi
onnistunutta hankintaa*



Tilaaja saa käydä
vuoropuhelua **ennen**
hankintamenettelyn
aloittamista, hankinnan
valmistelua varten.

Markkinakartoitus 65 §

”Ennen hankintamenettelyn aloittamista hankintayksikkö voi tehdä markkinakartoituksen hankinnan valmistelua varten ja antaa tietoa toimittajille tulevaa hankintaa koskevista suunnitelmistaan ja vaatimuksistaan.

Markkinakartoituksessa hankintayksikkö voi käyttää riippumattomia asiantuntijoita, muita viranomaisia tai toimittajia. Näiden tahojen neuvoja voidaan käyttää apuna hankintamenettelyn suunnittelussa ja toteuttamisessa, mutta neuvojen käyttäminen ei kuitenkaan saa johtaa kilpailun vääristymiseen eikä 3 §:ssä tarkoitettujen syrjimättömyyden ja avoimuuden periaatteiden vastaiseen menettelyyn.”

Markkinakartoituksella voi

- **Tiedottaa**
 - Ennakkoilmoitukset, suunnitelmien julkaisu, jatkuva vuoropuhelu markkinoille, tiedotustilaisuudet
- **Kartoittaa**
 - Markkinat ja paikalliset toimijat
- **Ratkaista**
 - Tarjouspyynnöllä osatarjoukset, ryhmittymiin kannustaminen, alihankinta, muut arvot?
- **Osallistaa**
 - Käy vuoropuhelua myös sopimuskauden aikana

Markkinakartoitus kysyy
aikaa, vaivaa, rohkeuttakin.

Ennen kaikkea kyse on
näkökulman vaihtamisesta.

Miksi keskustelu on niin tärkeää?

Tarjoajat kokevat julkiset hankinnat
tutkitusti vaikeiksi.

Se ei ole kummankaan osapuolen etu.

Hankintojen arvo
yli 30 miljardia!



HS 17.10.2017

Pääkirjoitus | Pääkirjoitus

Tarjouskilpailu ohittaa asiakkaan

Kilpailutus sopii huonosti vammaispalveluihin, koska ihmiseltä itseltään ei kysytä mitään. Vammaispalveluja koskeva kansalaisaloite nostaa esiin hankintalain soveltamiseen liittyviä ongelmia.

ETUSIVU KANSALAISALOITE ALOITTEEN TAUSTA KOKEMUKSIA AJANKOHTAISTA YHTEYSTIEDOT PÄ SVENSKA



Luetuimmat

JUURI NYT PÄIVÄ VIIKKO

1. Suomalaisten työpukeutuminen on nyt enemmän hukassa kuin 80-luvulla. väittävät asiantuntijat luulla, etteivät muut k huomiota"

Pääkirjoitus | Vieraskynä

HS 19.7.2017

Innovatiiviset hankinnat edistämään kuntataloutta

Muutos julkisen sektorin hankintakäytäntöihin mahdollistaisi miljardien eurojen säästöt jo lähivuosina.



Luetuimmat

JUURI NYT PÄIVÄ

HS 22.7.2017

Julkisia hankintoja pitäisi käyttää työllistämiseen, vaatii Lauri Ihalainen –Vantaalla jo hyviä kokemuksia vaikeasti työllistettävien työllistämisestä

Lauri Ihalainen esitti perjantaina, että työllisyyteen voi vaikuttaa julkisten hankintojen kriteereillä. Isoissa kaupungeissa on keinosta orastavia, rohkaisevia kokemuksia.

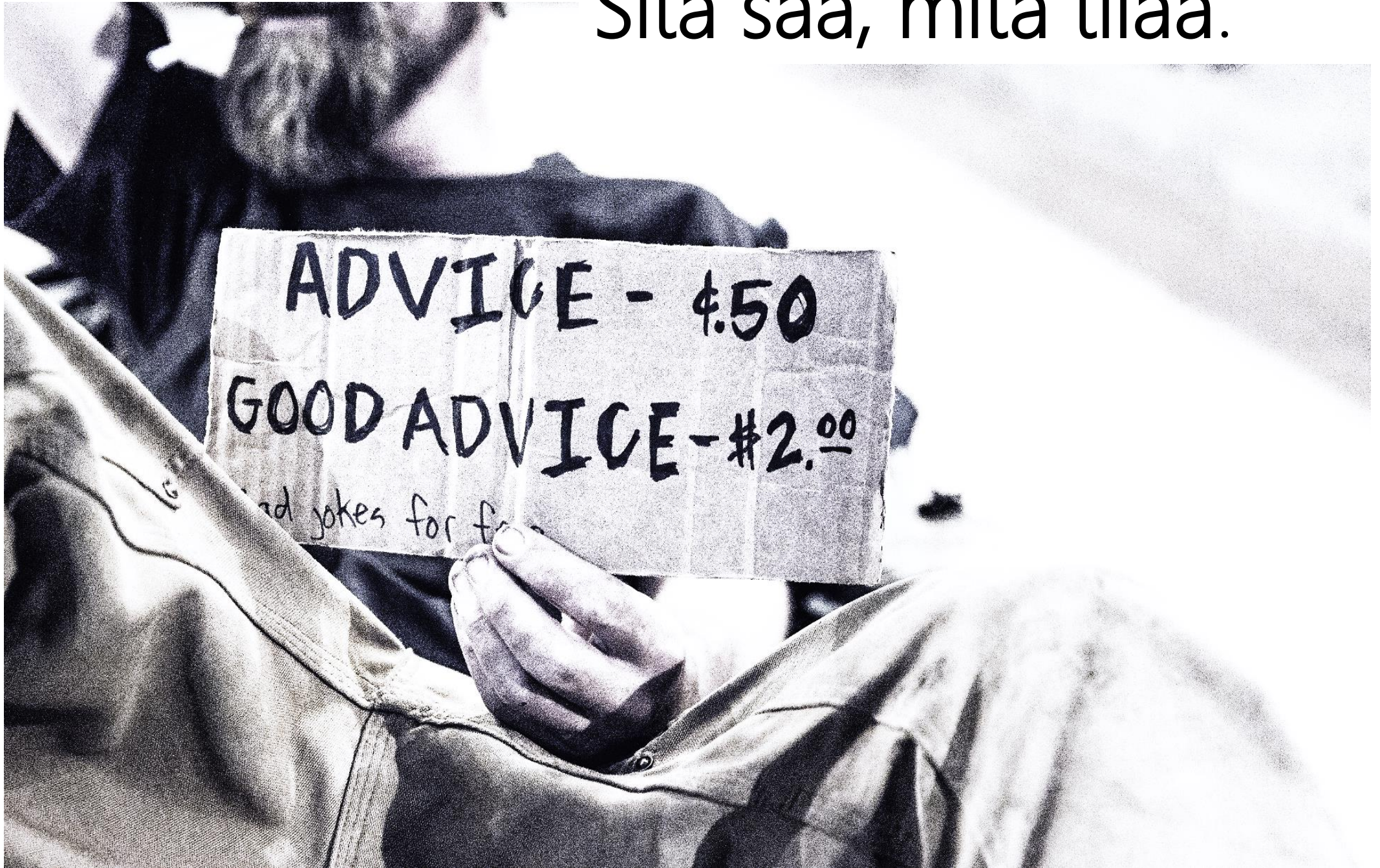
HS 13.6.2017

Kaupunki | HS-analyysi

Kuljetusyritys jätti vanhuksia ilman ruokaa, silti Helsinki jaksoi ymmärtää Serveaa kuukausia – Professori: Halvinta yritystä ei olisi ollut pakko valita

Kotihoito toimittaa ruokaa vanhuksille, kunnes uusi yritys kilpailutetaan. Servean omistaja kiistää laajat ongelmat. Kaupunki pahoittelee "huolta ja vaivaa", jotka olisivat olleet vältettävissä, kirjoittaa HS:n toimittaja Katja Kuokkanen.

Sitä saa, mitä tilaa.



Onnistunut hankinta edellyttää
yhteistyötä ja vuoropuhelua.

Yhdistetään tilaajan *tarve* +
tarjoajan *paras osaaminen.*

Vuoropuhelun edut parhaimmillaan

- **Enemmän** kiinnostuneita **tarjoajia**.
- Sisällöltään – ja hinnaltaan – **laadukkaampia tarjouksia** (taloudellisesti järkevää).
- Hankintapäätös on **helpompi hyväksyä**.
- Selkeä viestintä vähentää hävinneiden harmia.
- Innostunut, **positiivinen alku** sopimuskaudelle.
- Usein myös **poliittinen toive**.

Markkinakartoituksen keinot käytännössä

- Hankintalaki ei ota kantaa järjestämistapaan.
Käytännössä:

- Asiakirjojen kommentointi
- Massatilaisuudet
 - Mahdollinen jälkikäteinen kysely esim. netissä
- Henkilökohtainen tilaisuus
- Messut ym. oma tiedonhankinta

- Noudatettava hankintalain periaatteita:

*avoimuus,
tasapuolisuus,
syrjimättömyys ja
suhteellisuus*

Markkinakartoituksesta tiedottaminen

- Hankintailmoituksen julkaisu vapaaehtoista
 - EU-ennakkoilmoitus tai kansallinen (perus)pohja
- Tiedotus esim. omilla nettisivuilla
- Sähköpostit tarjoajille
 - Muista avoimuus!

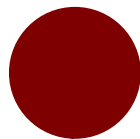
Muista avoimuus ja tasapuolisuus!

- Valmisteluun osallistuminen voi johtaa poissulkuun
 - Tarjoaja pyrkii vaikuttamaan **epäasiallisesti** hankintayksikön päätöksentekoon.
- Esteellisyys huomioitu hankintalaissa
 - Rahallinen, taloudellinen tai muu henkilökohtainen intressi
 - Hankintayksikön edustajalla jokin liityntä tarjoajaan, joka **voisi** vahingoittaa tasapuolisen ja syrjimättömän kohtelun toteutumisen.
- Ensisijaisesti tilaajan estettävä → Tarjoaja voidaan sulkea kisasta vain, jos muita keinoja tasapuolisen kohtelun varmistamiseksi ei ole.

Muistiin oikeuskäytännöstä:

Markkinakartoituksessa saatujen, joidenkin osallistumista rajaavien vaatimustenkin käyttö on sallittua, kunhan se on **hankinnan kohteen kannalta perusteltua**, eikä vaaranna **avoimuutta** ja tarjoajien **tasapuolista ja syrjimätöntä kohtelua**.

Case-esimerkkejä onnistuneesta vuoropuhelusta



Case: Työterveyshuollon kilpailutus

Tarjouspyyntöluonnoksen kommentointi

Case-esimerkki: Ratkaistavia asioita

- Suoriteperusteinen vai kiinteähintainen palvelu?
 - Onko markkinoilla tarjontaa?
 - Onko käytännössä mahdollista (esim. KELA)?
 - Mitä tietoja kiinteähintaista kilpailutusta varten olisi annettava tilaajan henkilöstöstä?

1. HANKINNAN TAVOITE JA KOHDE

Hankinnan kohteena ovat tilaajan lakisääteisen työterveyshuollon palvelut ja yleislääkäritasoiset sairaanhoitopalvelut. Palvelut tuotetaan toimittajan tiloissa tilaajan vakinaiselle henkilökunnalle (noin 570 henkilöä) sekä tilaajan työntekijöille, joiden virka- tai työsuhde kestää tai on kestänyt yli neljä kuukautta.

Hankinnan kohteena oleva palvelu sisältää hyvän työterveyshuoltokäytännön mukaisen lakisääteisen työterveyshuollon, yleislääkäritasoisien avosairaanhoidon ja siihen liittyvät laboratorio- ja radiologiset tutkimukset (natiivikuvat). Lisäksi palveluun sisältyvät erikoislääkärikonsultaatiopalvelut ja fysioterapiapalvelut sekä myös jonkin verran muita konsultaatiopalveluita, kuten psykologin konsultaatiota.

Hankinnan kohde ja sitä koskevat vaatimukset on kuvattu yksityiskohtaisesti tarjouspyynnön liitteissä.

Vuoropuheluvaiheessa tilaaja pyytää palveluntuottajilta näkemyksiä hankinnan kohteen tarkoituksenmukaiseen määrittelyyn. Onko hankinta tarkoituksenmukaista kilpailuttaa suoriteperusteisesti vai kiinteällä kuukausimaksulla? Jos käytetään jälkimmäistä vaihtoehtoa, mitkä seikat on huomioitava tarjouspyynnössä? Palveluntuottajat voivat kommentoida tarjouspyyntöluonnosta ja esittää näkemyksiään sekä ehdotuksiaan kilpailutukseen myös muilta osin.

Osatarjoukset eivät ole sallittuja.

Vaihtoehtoiset tarjoukset eivät ole sallittuja.

8. TARJOUSTEN VALINTAPERUSTE JA VERTAILU

Vuoropuheluvaiheessa palveluntuottajilta toivotaan näkemyksiä valintaperusteen rakentamiseen.

- 1. Miten valintaperuste kannattaa asettaa?*
- 2. Minkälaisia asioita mahdollisessa laatuvertailussa kannattaa mielestänne huomioida? Mitkä seikat tuottavat tilaajalle käsityksenne mukaan todellista lisäarvoa?*
- 3. Onko työterveyshuolto tarkoituksenmukaista kilpailuttaa työntekijäkohtaisella kiinteällä kuukausimaksulla? Mitä maksuun pitää sisällyttää? Onko maksuluokka kaikille sama; miten määritellään?*
- 4. Sana on vapaa – muita valintaperusteeseen ja vertailuun mahdollisesti liittyviä kommenttejanne ja näkemyksiänne.*

Lopputulokset

- Saatiin kommentteja neljältä tarjoajalta
 - Kahdelta jopa tarkkoja mallipohjia tarjouspyynnössä tarvittavista tiedoista
- Vuoropuhelu oli erinomainen keskustelunavaus!
 - Lisätietojen kysyminen tarjoajilta
 - Hankinnan etenemisen tiedustelu tilaajalta
 - Lopputuloksen helpompi hyväksyminen

Case: Puhdistamolietteen kuivauksen laitehankinta

Tarjouspyyntöluonnoksen kommentointi

Case-esimerkki: Ratkaistavia asioita

- Etenkin referenssivaatimuksen ja muiden soveltuvuusvaatimusten muotoilu.
- Mahdollisuus saada laitteet koeajoon.
- Substanssin tarkentaminen (kyseessä rajoitettu menettely, ei neuvottelumahdollisuutta).

”Markkinakartoituksella tilaaja pyytää näkemyksiänne puhdistamolietteen kuivauksen laitehankintaan. Kommentteja toivotaan etenkin seuraaviin kysymyksiin:

1. Minkälaista ja miten runsasta kokemusta (**referenssejä**) teillä on vastaavien laitteiden toimituksista?
2. Onko teillä **standardoituja laadunvarmistus- tai ympäristöasioiden hallintaa koskevia järjestelmiä** (esim. ISO 9001 mukainen laatujärjestelmä tai ISO 14001 mukainen ympäristöjärjestelmä)?
3. Tilaaja etsii *kokonaisratkaisua* puhdistamolietteen kuivauksen tehostamiseen. Minkälaisin **keinoin, ratkaisuin tai innovaatioin** lietteen kuivausta olisi mielestänne tarkoituksenmukaista **tehostaa**?
4. **Tekninen erittely** on *liitteellä 1*. Tarvitsetteko näiden tietojen lisäksi muita mahdollisia tietoja hankintaan osallistuaksenne; mitä tietoja?
5. Miten pitkä **takuuehto** tarjoamillanne laitteilla tavanomaisesti on?
6. Miten **hintavertailu** kannattaisi mielestänne rakentaa?
7. Muita kommenttejanne ja näkemyksiänne hankintaan liittyen.

Kommentteja voi lähettää vapaamuotoisesti sähköpostilla pp.kk.vvvv mennessä: [..]”

Lopputulokset

- Saatiin kommentteja kolmelta toimittajalta.
- Tarjouspyyntö osattiin muodostaa tarkoituksenmukaiseksi markkinakartoituksessa saatujen tietojen avulla.
- Tilaaja piti kilpailutusta hyvin onnistuneena.

Case: Katujen ja viheralueiden hoidon kilpailutus

Yhteinen tilaisuus kaikille kiinnostuneille

Case-esimerkki: Ratkaistavia asioita

- Substanssin tarkentaminen (kyseessä avoin menettely, ei neuvottelumahdollisuutta).
- Hinnoittelumalli
 - Arvio vai toteutunut
- Kaupungin puitesopimusten käyttö
- ESPD-lomakkeen käyttö

Lopputulokset

- Kymmenkunta palveluntuottajaa osallistui.
- Tilaaja sai tiedotettua tulevasta hankinnasta ja ESPD-lomakkeen käytöstä.
- Keskustelua ei juuri syntynyt.
 - → Huomioi tilaisuuden fasilitointi!
 - → Kysy palautetta jälkikäteen esim. nettikyselyllä

Case: Kunnossapidon kilpailutus

Tarjoajakohtaiset tapaamiset

Case-esimerkki: Ratkaistavia asioita

- Vaatii hyvää hankintaosaamista!
- Tarjoajalle mahdollisimman kevyt osallistua
- Viimeisintä tietoa tilaajalle
- Aidosti ideoita, miten hankinta kannattaisi järjestää
 - Tarjouspyyntö ja hankintailmoitus eivät vielä rajoita näkemyksiä
 - Taustalla haasteita aiemman sopimuskumppanin kanssa

Lopputulokset

- Saatiin kommentteja kuudelta palveluntuottajalta.
- Avasi keskustelumahdollisuuden – hankinta oli lopulta jopa poikkeuksellinen viestinnän kannalta.
 - Tilaajan viestintä aina kohteliasta, mutkatonta ja helposti lähestyttävää.
 - Tarjoajia rohkaistiin olemaan yhteydessä, kommentoimaan ja ilmoittamaan epäkohdista.

"Harvinaisen hyvin vedetty koko hankinta!"

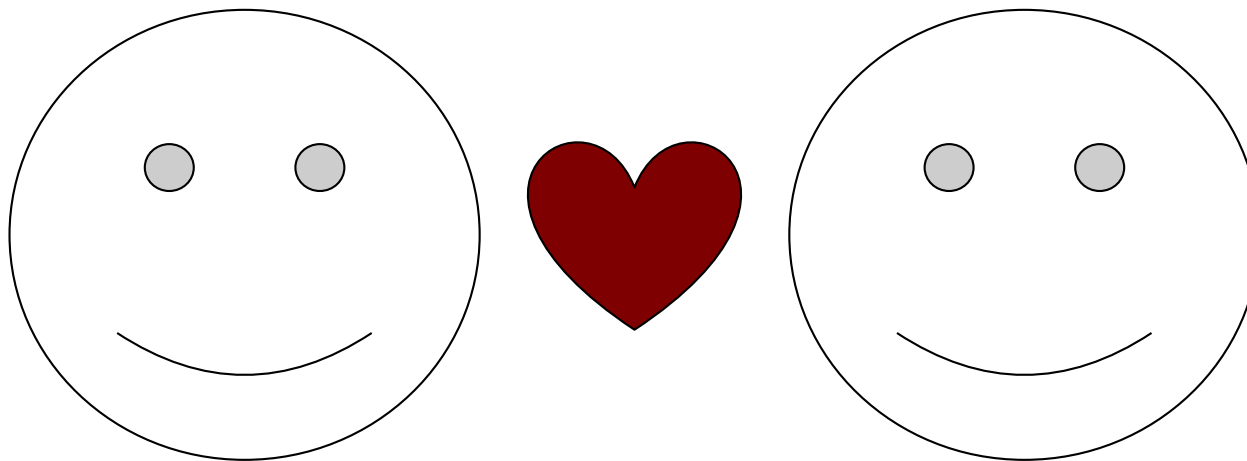
Voittajan kommentti.

"Hyvin toteutettu kilpailutus. Tilaajalta sai aina vastauksen kaikkiin kysymyksiin."

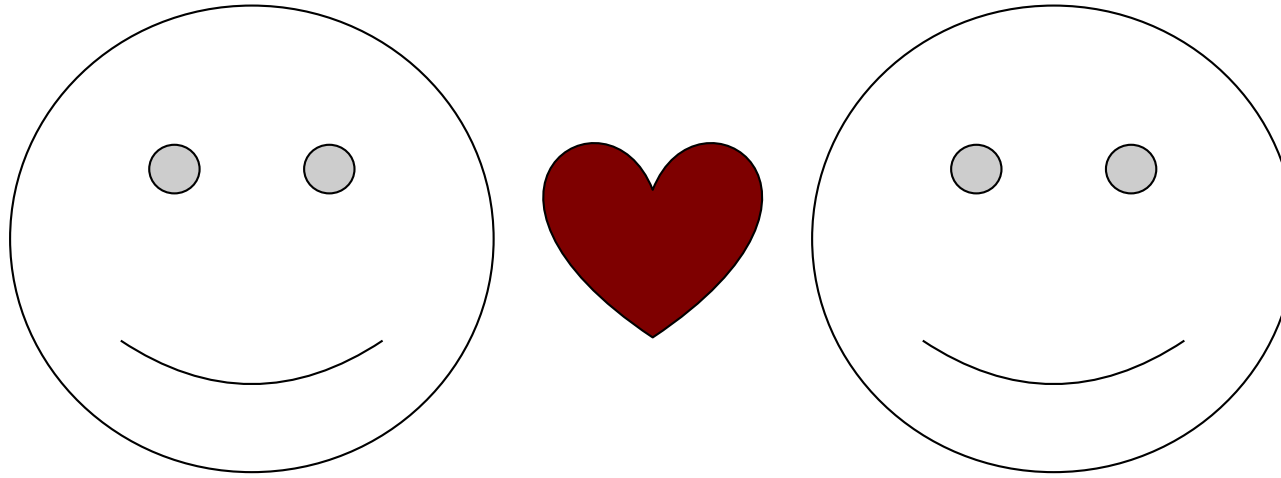
Hävinneen kommentti.

Yhteenvetoa & keskustelua

Onnistunut hankinta edellyttää
yhteistyötä, vuoropuhelua ja viestintää.



Konkreettiset vinkit



Tilaaja

Tarjoaja

1. Tutustu markkinoihin ja tunne kenttä.
2. Kysy, älä oletta (joskus on hyvä olla väärässä ja huomata se ajoissa)
3. Kommunikoi ja visualisoi hankkeen merkitys.
4. Kuvaile tavoite. Älä mieti ratkaisuja yksin.
5. Pidä yhteyttä. Kehitä kilpailutuksia.

1. Rohkaise vuoropuheluun.
2. Osallistu, innosta ja innostu. Vaikuta!
3. Jaa ideoita. Näe mahdollisuuksia.
4. Tarjoa ratkaisuja. Räjytä tajunta!
5. Pidä yhteyttä. Kehitä kilpailutuksia.

Kiitos!



@hankintaturisti



[sannakronstrom](#)