

# Hankintoja horisontissa?



TEHDÄÄN YHDESSÄ ONNISTUNEITA HANKINTOJA, TUTUSTU TARJONTAAMME!

HANSEL 

## Kun hankit, hanki hyvin!

Kun tuotteiden ja palveluiden ostomäärät ovat suuria, niiden hankkiminen kannattaa tehdä yhteishankintana.

### Yhteishankintojemme käyttäjänä saat:

- hyvät hinnat ja sopimusehdot
- käyttöösi laajan valikoiman mallipohjia minikilpailutuksesi tueksi
- veloituksetta katselmointi- ja kommentointiapua
- tukea asiantuntijoiltamme koko sopimuskauden ajan

Kilpailutamme käyttöösi kymmeniä yhteishankintoja vuosittain, ja koko tarjonnassamme on yli 120 yhteishankintaa.

## Apua hankintojen kehittämiseen ja kilpailutukseen

Kehittämisyksiköstämme saat tukea esimerkiksi hankintatoimesi nykytilan selvittämiseen sekä kehittämistoimenpiteiden suunnitteluun.

### Osaamisalueemme:

- analyysipalvelut
- hankintojen johtamisen ja organisoinnin kehittäminen
- hankintojen hallinta
- vastuulliset ja innovatiiviset hankinnat

Kilpailutuspalveluistamme saat asiantuntija-apua omien kilpailutustesi tekemiseen tilanteissa, joissa et löydä tarvitsemaasi yhteishankintavalikoimastamme.



”

*Tarjoamme yli 120 yhteishankinnan valikoiman koko julkishallinnon käyttöön.*

– Anssi Pihkala,  
Hanselin toimitusjohtaja

## Hansel on hankintakumppanisi

Kun tuotteiden ja palveluiden ostomäärät ovat suuria, niiden hankkiminen kannattaa tehdä yhteishankintana. Kilpailuttamalla isompia kokonaisuuksia saamme julkisille hankinnoille kilpailukyysisempiä hintoja ja parempia ehtoja. Tarjoamme yli 120 yhteishankinnan valikoiman koko julkishallinnon käyttöön.

Meitä hanselilaisia on yli 120 ja olemme julkisten hankintojen huippuosajia. Hyödyntämällä palvelujamme voit olla varma siitä, että hankintasi ovat lainmukaisia ja että niissä on huomioitu laajasti yhteiskunnallinen vaikuttavuus – muun muassa vastuullisuustavoitteet.

Kaikissa kilpailutuksissamme käydään laaja markkinavuoropuhelu, ja kilpailutusten valmistuksessa on aina mukana asiakkaista koostuva työryhmä. Tuemme aitoa kilpailua: sopimustoimitajistamme 56 prosenttia on pk-yrityksiä. Dynaaminen hankintajärjestelmä eli DPS toimii yhtenä

tehokkaana keinona toteuttaa hankintoja siten, että myös pienet ja keskisuuret yritykset voivat osallistua yhteishankintaan. DPS on uusille toimittajille avoinna koko keston ajan, jos nämä täyttävät soveltuvuusvaatimukset.

Kilpailun tukemiseksi hankinnat pyritään jakamaan osiin aina kun mahdollista, esimerkiksi maantieteellisesti, tuote- tai palveluryhmittäin, osaamisalueittain tai asiakasryhmittäin. Asiakkaamme voivat myös omassa minikilpailutuksessaan ottaa huomioon paikallista näkökulmaa erilaisilla vaatimuksilla, jotka voivat liittyä esimerkiksi palvelun jatkuvuuteen, tuotteiden tuoreuteen tai niiden saatavuuteen.

Seuraaviin juttuihin tutustumalla saat hyvän kuvan siitä, mitä kaikkea sinulle tarjoamme. Mukavia lukuhetkiä!

**Anssi Pihkala**

**Toimitus** Johanna Kaalikoski ja Satu Ahola

**Ulkoasu** Marjo Väyrynen

**Kuvitus** Hansel, Akifoto, HUS, iStock, Keravan kaupunki, Lasse Lecklin, Sami Peltoniemi, Marika Kotiranta (s. 12 maalaus)

**Paino** Punamusta Oy

**Hankintoja horisontissa** on Hanselin julkaisema sidosryhmälehti. Lehti jaetaan Kuntalehden 5/2023 välissä. Lehteä saa myös sidosryhmätapahtumista, joissa Hansel on mukana vuoden 2023 aikana.

# DPS tarjosi sapluunan tietokonehankinnoille

Kun oppivelvollisuutta vuonna 2021 laajennettiin, oli ammatillista koulutusta järjestävällä Optimalla tarve pikaisesti tietokonehankintoihin. Optiman hankinnoista vastaava hallinto- ja henkilöstöpäällikkö Mathias Kass päätti luottaa hankinnassa Hanselin asiantuntijuuteen. Konehuoneena toimi Hanselin maksuton Kisa-apuri.

Hanselin yhteishankinnat olivat **Mathias Kassille** jonkin verran tuttuja jo entuudestaan, ja Tietokoneiden DPS tarjosi sopivat raamit ja valmiin sapluunan tietokonehankintojen tekemiselle.

– Kilpailutus piti viedä läpi kohtuullisen ripeällä aikataululla. Oli hienoa, että Hanselin DPS:ssä laitteiden vähimmäisvaatimuksille ja muille tarvittaville kriteereille oli valmiit mallipohjat, Kass kiittää.

Hanselin yhteishankintoja hyödyntävät asiakkaat saavat veloituksetta katselmointi- ja kommentointiapua minikilpailutuksiinsa. Tätä etua hyödynsi myös Optima. Kass oli ennen minikilpailutuksen aloittamista yhteydessä Hanselin Hankintojen tuki-tiimiin, ja sai sieltä tuekseen hankinta-asiantuntija **Kari Mattssonin**. Mattsson oli Optiman tukena koko kilpailutusprojektin ajan, hankinnan kohteen määrittelystä aina hankintapäätökseen asti.

## Markkinavuoropuhelusta arvokkaita lisävinkkejä

Optiman tiimi käytti paljon aikaa hankinnan tarkkoihin määrittelyihin, jotta myös tarjousten vertailu olisi mahdollisimman selkeää ja helppoa. Toinen projektin alkuvaiheen tärkeistä etapeista oli markkinavuoropuhelu potentiaalisten toimittajien kanssa.

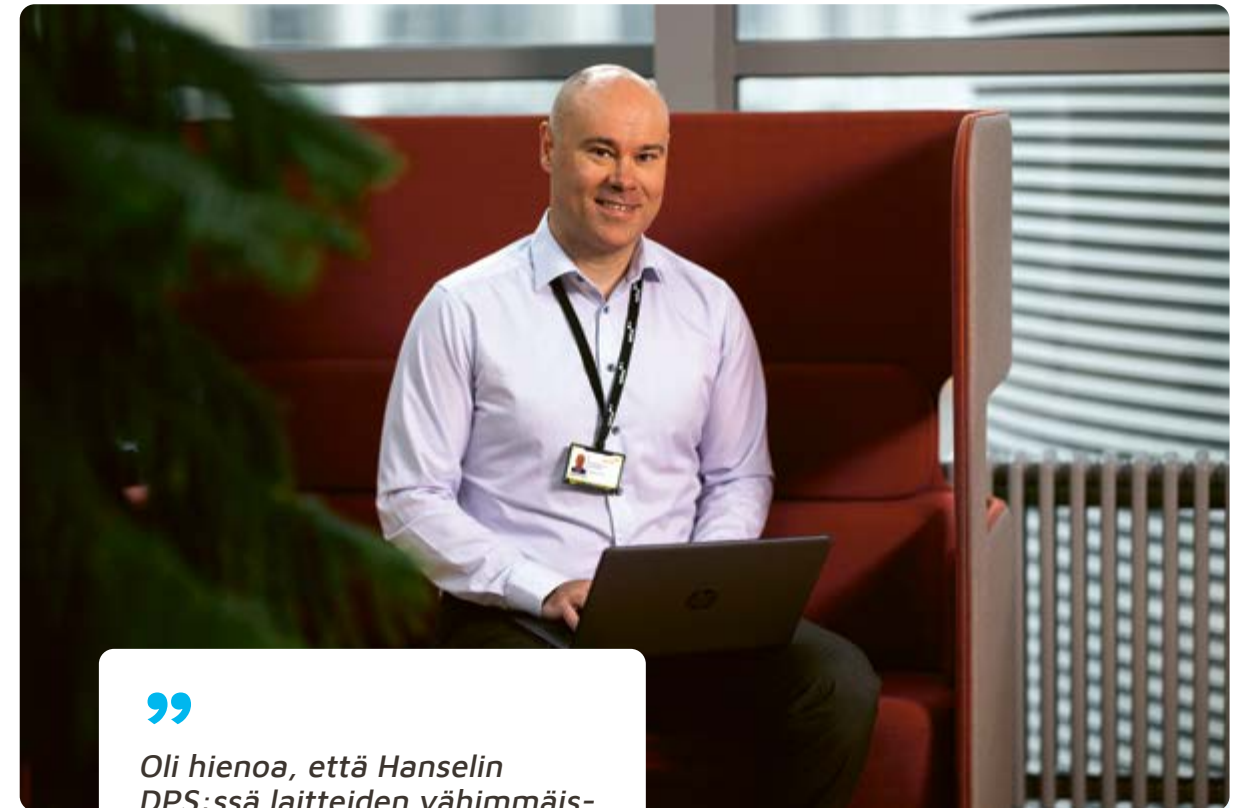
– Kun käynnistimme hankintaa, ala kärsi pahoista toimitusvaikeuksista Ukrainan sodan takia. Ilman markkinavuoropuhelua emme olisi välttämättä osanneet määritellä toimitusaikoja kohtuullisiksi sopimustoimittajien kannalta, mikä puolestaan olisi saattanut vähentää tarjousten määrää, Kass kertoo.

Huolella tehtyjen valmistelujen jälkeen tarjouspyynnön ja sen liitteeksi tulevien asiakirjojen täytäminen olikin jo suhteellisen helppoa. Myös tässä vaiheessa vuoropuhelu Hanselin tiimin kanssa oli tiivistä.

– Meidän tehtävämme on auttaa asiakasta muun muassa siinä, mitä kaikkea määrityksissä kannattaa ottaa huomioon ja varmistaa, että tarjouspyyntöasiakirjat ovat DPS:n mukaisia. Kommentoimme Optiman luonnostelemia materiaaleja ja työstimme niitä yhdessä entistä paremmiksi, Mattsson sanoo.

Koska Optimalla ei ole käytössä Cloudiaa tai muuta kaupallista kilpailutusjärjestelmää, käyttöön otettiin Hanselin maksuton Kisa-apuri. Kisa-apurissa asiakas voi toteuttaa koko minikilpailutuksen tarjouspyynnön julkaisusta aina hankintapäätökseen asti.

– Kisa-apuri oli mukavan kevyt, yksinkertainen ja helppo työkalu. Sain Hanselilta Teamsin välityksellä käyttöopastuksen, ja kaikki sujui oikein hienosti, Kass kertoo.



”

*Oli hienoa, että Hanselin DPS:ssä laitteiden vähimmäisvaatimuksille ja muille tarvittaville kriteereille oli valmiit mallipohjat.*

– Mathias Kass,  
Optiman hallinto- ja henkilöstöpäällikkö



”

*Jos mikä tahansa asia sopimuksessa mietityttää, meiltä voi pyytää apua. Asia voi olla pieni tai iso, eikä kannata odottaa ainakaan reklamaatiotilanteeseen saakka. Yleensä asioihin löytyy yhdessä hyvä ratkaisu.*

– Tero Lehtisaari, Hanselin kategoriapäällikkö

## Tukea saa myös sopimuskaudella

Tarjousten määrään ja laatuun oltiin Optimalla tyytyväisiä.

– Saimme viisi tarjousta. Kaikki niistä täyttivät minimivaatuksemme ja olivat tarjouspyynnön mukaisia, Kass kertoo.

Hankintasopimuksen laatimisessa auttoi Hanselin lakimies, ja myös hankintapäätökset kävivät Hanselissa kommenteilla. Sopimuskausi valitun sopimustoimittajan kanssa on lähtenyt hyvin käyntiin. Epävarmoissa tilanteissa tukea on löytynyt Hanselistä.

– Sopimuskaudella on ehtinyt tulla eteen yksi tilanne, jossa oikeaa toimintatapaa piti vähän miettiä. Käännyin Hanselin puoleen, ja sain nopeasti kategoriapäällikkö **Tero Lehtisaarelta** ohjeet etenemiseen, Kass kiittelee.





# Paremmiin johdettuja hankintoja



*Hankintapolitiikan avulla kaupunki halusi linjata, miten parempia hankintoja arjessa tehdään.*

– Janina Riutta,  
Keravan kaupungin hankintapäällikkö

Hanselin kehityspäälliköillä on paljon osaamista hankintastrategioiden laatimisesta. He ovat olleet mukana useissa projekteissa, joiden avulla eri kokoiset organisaatiot – kunnat, virastot ja sairaanhoitopiirit – ovat nostaneet hankintojen johtamisen tasoa.

Hanselin asiantuntijat saavat asiakkailtamme kiitosta siitä, että he osaavat johdatella keskustelua eteenpäin antamalla valmiita vastauksia. Hankinnat onnistuvat, kun tukena on yhdessä mietityt linjaukset ja suunta on selvä.

Hyvän pohjan hankintalinjausten rakentamiselle tarjoaa vuonna 2019 julkaistu kansallinen hankintastrategia. Sen tavoitteena on tiivistää julkisen sektorin yhteistyötä, jotta julkisille hankinnoille asetetut tavoitteet voitaisiin Suomessa saavuttaa.

## Keravalla noudatetaan kestävä hankintapolitiikkaa

Keravan kaupunki aloitti hankintatoimensa uudistamisen vuonna 2020. Liikkeelle lähdettiin kansallisen hankintastrategian ja KEINO-akatemiassa saatujen oppien innostamina. Ensimmäinen askel kohti strategisempaa toimintaa oli hankintojen keskittäminen. Strategisempi ote hankintoihin tarkoitti muun muassa suunnitelmallisempaa

tekemistä, paremman vaikuttavuuden hakemista sekä yhtenäisiä sopimusmalleja kaikilla kaupungin toimialoilla.

Hankintapolitiikan avulla kaupunki halusi linjata, miten parempia hankintoja arjessa tehdään. Mukana valmistelussa oli joukko asiantuntijoita eri toimialoilta. Hanselin johdolla politiikkaa ideoitiin verkkoavoriihessä, ja neljässä työpajassa käytiin vilkasta keskustelua. Valmisteluprosessin aikana oman väen ja luottamushenkilöiden lisäksi kuultiin laajasti myös eri sidosryhmiä: kaupunkilaisia, yrittäjäjärjestöjä sekä vammais- ja vanhusverkostoja.

Onnistuneessa ja omaksi otetussa hankintapolitiikassa nousevat vahvasti esiin kestävyysteemat ja hankintaosaamisen kehittäminen. Hankintojen kokonaisuus on perattu tarkasti läpi, ja löydetty kaikille osa-alueille toteutettavissa olevat kehittämistoimenpiteet ja mittarit. Hankintapolitiikka on osa jokaisen hankintoja tekevän työkalupakkia ja tärkeistä teemoista käydään jatkuvaa vuoropuhelua eri toimialojen kanssa.

## HUSin hankintalinjaukset ovat ajan hermolla

Terveystieteiden tutkimuskeskus HUSissa on alana suuressa murroksessa. Vuoden 2022 alussa Helsingin ja Uudenmaan sairaanhoitopiirin kuntayhtymä HUSissa päätettiin, että on aika päivittää myös konsernin hankintalinjaukset. Esimerkiksi vastuullisuuden ja vaikuttavuuden merkitys julkisissa hankinnoissa haluttiin tuoda vahvemmin mukaan. Terveystieteiden tutkimuskeskuksessa vastuullisuudella on erityisen suuri merkitys, kun potilaan ja talouden näkökulmat ovat koko ajan vahvasti arjessa läsnä.

Lähtökohtana uudistuvien linjausten työstämiselle oli se, että husilaiset saatiin laajasti mukaan pohtimaan hankinnoissa tärkeitä asioita. Hanselin kehityspäälliköt käärivät hihat, suunnittelivat kokonaisuuden ja vetivät läpi kaikkiaan seitsemän työpajaa, joissa hankintalinjauksia työstettiin maaliskuun 2022 aikana. Asiantuntijoiden, johdon sekä hankintoja työkseen tekevien äänet saatiin hyvin kuuluviin.

HUSissa hankintalinjausten tekeminen eteni projektitoimistomallilla. Järjestäytyminen sujui tehokkaasti, oma porukka saatiin arjen kiireistä huolimatta hyvin mukaan ja projekti vietiin läpi tiiviillä aikataululla. Projektin ajoitus oli onnistunut, ja myös varautumiseen liittyvät linjaukset ehdittiin miettiä kokonaisuuteen mukaan.



*Johtamalla hankintoja strategisesti saavutetaan tavoitellut vaikutukset.*

– Kalle Pinni,  
Hanselin kehittämissyksikön päällikkö



*Asiantuntijoiden, johdon sekä hankintoja työkseen tekevien äänet saatiin hyvin kuuluviin.*

– Timo Martelius, HUSin hankintajohtaja



# Työterveyttä kolmen kunnan voimin

Kun tarpeet kohtaavat, voidaan yhteisellä minikilpailutuksella säästää aikaa ja saavuttaa laadukkaampi lopputulos. Kolme kuntaa yhdisti voimansa ja kilpailutti työterveyden palvelut yhdessä – onnistuneesti.

Konneveden, Petäjäveden ja Toivakan kunnissa oli kilpailutettu työterveyspalvelut yhdessä jo aiemminkin. Hyvän yhteistyön siivittäminä päädyttiin jatkamaan yhteisellä tiellä, mutta toimintatapa piti päättää. Aikaa oli rajallisesti ja toiveissa mahdollisimman helppo ratkaisu. Toivakan kunnanjohtaja **Helena Vuopionperä-Kovanen** (kesk.) vinkkasi kollegoilleen Hanselin yhteishankinnoista.

– Hanselin Työterveyden DPS tarjosi valmiin ratkaisun, johon meidän oli helppo tarttua. Aikaa kului huomattavasti vähemmän kuin omassa kilpailutuksessa, Petäjäveden kunnanjohtaja **Mikko Latvala** (oik.) kertoo.

Asiakkaat tekevät DPS:n sisällä oman minikilpailutuksensa. Yhteiskilpailutuksella voidaan säästää resursseja ja lisätä tarjouspyynnön houkuttelevuutta, mutta se edellyttää tietysti myös yhteistä maalia. Tässä tapauksessa kuntien vaatimustasot osuivat erinomaisen hyvin yhteen.



**Työterveyden DPS tarjosi valmiin ratkaisun ja aikaa kului vähemmän kuin omassa kilpailutuksessa.**

– Mikko Latvala, Petäjäveden kunnanjohtaja

## Kisa-apuri kilpailutuksen moottorina

Projekti vietiin läpi napakasti ja suunnitellussa aikataulussa. Latvala ja Vuopionperä-Kovanen vastasivat valmisteluyöstä.



– Luonnostelimme asiakirjat tiettyyn pisteeseen asti valmiiksi, ja lähetimme ne kommentoitavaksi Hanselin Hankintojen tuki -tiimille. Saamamme palautteen perusteella täydensimme ja muokkasimme materiaaleja, Latvala kertoo.

Konneveden kunnanjohtaja **Mika Pasanen** (vas.) puolestaan vastasi kilpailutuksen viemisestä Hanselin Kisa-apuriin. Pasanen mukaan Kisa-apuri osoittautui pienen ensihämmennyksen jälkeen helpokäyttöiseksi ja työtä ohjaavaksi.

– Kilpailutuksen käynnistäminen ja prosessi aina hankintapäätöksen saakka onnistui Kisa-apurissa nopeasti ja sujuvasti. Olemme tyytyväisiä kilpailutukseen ja sen lopputulokseen.

# Yhteishankinta tarjoaa käyttäjälleen monia etuja

Meillä Hanselissa on pitkä kokemus yhteishankintojen toteuttamisesta sekä iso joukko niin kilpailuttamisen kuin hankintajuridiikan asiantuntijoita. Hyödyntämällä palveluitamme varmistat hankintojesi lainmukaisuuden.

Tarjoamme asiakkaidemme käyttöön kaksi eri yhteishankintamallia: puitejärjestelyn ja dynaamisen hankintajärjestelmän. Suunnittelemme yhteishankintojamme tiiviissä yhteistyössä asiakkaiden ja toimittajien kanssa. Yhteishankinnoissamme on otettu huomioon kansallinen hankintastrategia ja eri vastuullisuusnäkökulmat.

## Liity puitejärjestelyihimme ennakkoon

Puitejärjestely on valmiiksi kilpailutettu sopimuskokonaisuus, johon asiakkaat liittyvät etukäteen. Hankintaprosessit helpottuvat ja lyhenevät, kun tuotteita ja palveluita ei tarvitse kilpailuttaa itse. Sopimustoimittajia voi olla yksi tai useampi, ja toimittajat pysyvät samoina koko sopimuskauden ajan.

Julkishallinnon suuri ostovolyymi tuo mukanaan hyvät hinta- ja sopimusehdot. Lisäksi resurssisäästöjä syntyy, kun me Hanselissa vastaamme puitejärjestelyn hallinnoinnista ja kehittämisestä sekä autamme sopimuskauden aikana asiakastamme sopimuksen käyttämisessä. Puitejärjestelyssä sovitetaan yleiset hankintasopimuksia koskevat ehdot, kuten hankinnan kohde, hinnat sekä osapuolten vastuut ja velvoitteet.

## DPS joustaa tarpeidesi mukaan

Dynaaminen hankintajärjestelmä eli DPS tarjoaa hankinnallesi raamit. Olemme laatineet hyvät sopimusehdot, joissa on otettu huomioon eri toimialojen erityispiirteet.

Mukaan voit tulla milloin vain DPS:n keston aikana – oletpa sitten asiakas tai soveltuvuusehdot täytävä toimittaja. Mukana on iso joukko laadukkaita toimittajia, joiden taustat olemme tarkistaneet.

DPS:ssä teet toimittajavalinnan kätevästi minikilpailutuksella, mukana olevien toimittajien kesken. Minikilpailutus sujuu helposti mallipohjiamme, tukemme ja valmiiden työkalujen avulla.



## VOIMMEKO AUTTAA? OTA YHTEYTTÄ!

Asiakaspalvelumme palvelee ma–pe klo 9–15, puh. 029 444 4300 ja asiakaspalvelu@hansel.fi.

Myös asiakkuuspäällikkömme ovat apunasi, katso tarkemmat yhteystiedot verkkopalvelustamme: [hansel.fi/asiakkuuspaallikot](https://hansel.fi/asiakkuuspaallikot).

## Tarvitsetko tukea yhteishankintojemme käyttöön?

Hyödyntäessäsi yhteishankintojamme saat veloituksetta katselointi- ja kommentointiapua minikilpailutukseesi. Hankintojen tuki -tiimimme on apunasi arkipäivisin klo 9–15, puh. 029 444 4288 ja [tuki@hansel.fi](mailto:tuki@hansel.fi). Vastaamme tiedusteluihin mahdollisimman pian ja annamme arvion kommentointiin tarvittavasta ajasta.

Puhtausalalla ympäristövastuullisuus on ollut merkittävässä roolissa jo pitkään. Hanselin Siivouspalveluiden DPS:ssä haluttiin painottaa myös sosiaalisen vastuun merkitystä. Sopimustoimittajamme Palmia on työllistänyt palvelukseensa jo kolme henkilöä työllistämisehdon kautta.

## Puhtaasti vastuullinen

Kaikissa Hanselin yhteishankinnoissa pohditaan laajasti vastuullisuuden eri osa-alueita. Siivouspalveluiden dynaamisessa hankintajärjestelmässä eli DPS:ssä haluttiin painottaa sosiaalisen vastuun merkitystä. Käytössä on työllistämisehto, joka velvoittaa sopimustoimittajaa työllistämään muita heikommassa työmarkkina-asemassa olevan henkilön aina, kun sopimusmyyntiin määritelty euromääräinen raja täyttyy. Sopimustoimittajista raja täyttyi ensimmäisenä Palmialla.

– Koemme sosiaalisen vastuun näkökulman erittäin tärkeäksi. Omatkin vastuullisuustavoitteemme ohjaavat meitä ottamaan huomioon sosiaalisen vastuun niin työsuhteen aikana kuin työllistettäessä, Palmian toimialajohtaja **Susanna Immonen** (oik.) kertoo.

Henkilöstöpulan vaivaamalla alalla kaikki rekrytointikanavat ovat laajasti käytössä, eikä henkilöstöä tällä hetkellä juurikaan ole työttömänä.

– Työllistämisehdon kautta meille työllistyneillä henkilöillä ei useinkaan ole alan kokemusta eikä välttämättä myöskään suomen kielen taitoa. Perehdyttäminen vaatii tässä tapauksessa enemmän aikaa, mutta meillä on siihen hyvät prosessit, Immonen sanoo.

### Kemikaaliton siivous ja muut uudet työtavat kiinnostavat

Ympäristövastuullisuutta voi siivouspalveluissa toteuttaa monella tavalla. Kiinteistössä säännöllisesti kulkevan siivoajan on esimerkiksi helppo huomata poikkeukset, kuten vuotavat hanat tai toimimattomat lamput.



”

*Vastuullisuusauditointi herätti meissä paljon uusia ideoita siitä, miten voimme entisestään parantaa toimintaamme.*

– Susanna Immonen, Palmian toimialajohtaja

– Pienillä asioilla on iso merkitys kokonaisuuteen. Osa asiakkaistamme jopa palkitsee poikkeaman ilmoittamisesta, Palmian palvelupäällikkö **Katja Ahtiala** (vas.) kertoo.

Kemikaalikuorman vähentämiseen ja ympäristöystävällisten tuotteiden käyttöön Palmialla kiinnitetään paljon huomiota.

– Asiakkaiden tietoisuus ympäristöasioista on lisääntynyt valtavasti. Monet vanhat vakiokäytännöt jäävät pois ja lähdetään rohkeasti kokeilemaan uusia tapoja, kuten kemikaalitonta siivousta tai lattian puhdistusta timanttilaikalla vahaamisen sijasta. Me pohdimme mielellämme näitä asioita yhdessä asiakkaan kanssa ja autamme asiakasta pääsemään omiin vastuullisuustavoitteisiinsa, Ahtiala sanoo.

### Auditointi varmistaa hyvät toimintatavat ja luo uusia ideoita

Siivouspalveluiden DPS:ssä tehtiin vuodenvaihteessa Hanselin ensimmäinen vastuullisuusauditoinnin pilotti.

– Meistä oli hienoa päästä kertomaan, miten meillä asiat tehdään. Auditointi myös herätti meissä paljon uusia ideoita siitä, miten voimme entisestään parantaa toimintaamme, Immonen kiittää.

Myös Hanselissa auditointiin ollaan tyytyväisiä. Pilotin pohjalta on hyvä lähteä kehittämään sopimuskauden varmennuskäytäntöjä eteenpäin.





”

*On mukavaa tehdä projekteja tiiviissä yhteistyössä asiakkaiden kanssa ja päästä mukaan useisiin vaihteleviin kilpailutuksiin.*

– Virpi Sievänen,  
Hanselin hankinta-asiantuntija

## Tukea yhteishankinnan käyttäjälle

Valmistumisvuonnaan 2017 **Virpi Sievänen** tutkaili avoimin mielin työpaikkailmoituksia. Hansel haki kategoria-assistenttia, jonka tehtäväkuvauksesta Virpi kiinnostui, ja niin alkoi hänen uransa julkisten hankintojen parissa. Kolme vuotta myöhemmin Virpille tarjoutui tilaisuus siirtyä hankinta-asiantuntijaksi Hankintojen tuki -tiimiin, joka auttaa Hanselin asiakkaita yhteishankintojen käytössä.

– Työni on todella antoisaa! On mielenkiintoista olla mukana monipuolisissa projekteissa ja työskennellä erilaisten asiakkaiden kanssa, Virpi sanoo tyytyväisenä.

Jokaisella hankinta-asiantuntijalla on omia vastuualueita, joihin he erityisesti perehtyvät. Virpin vastuualueina ovat muun muassa muuttokuljetus- ja jätehuoltopalvelut sekä raskaat ajoneuvot. Toisinaan kohdalle osuu myös päivystysvuoro, jolloin Virpi vastaa päivän aikana Hankintojen tuki -tiimille tuleviin asiakkaiden kysymyksiin.

Pääasiassa Virpi tekee asiakkaiden omia, yhteishankintoihin perustuvia kilpailutuksia yhteistyössä asiakkaan kanssa niin sanottuna MinikisaPlus-palveluna. Tämä tarkoittaa sitä, että Virpi toimii projektipäällikkönä ja valmistelee tarjouspyyntöasiakirjoja asiakkaan tekemän hankinnan kohteen kuvauksen perusteella.

Toinen osa työtä on asiakkaiden itse tekemien tarjouspyyntöasiakirjojen kommentointi ja kysymyksiin vastaaminen. Tarvittaessa kommentointiin osallistuu myös Hankintojen tuki -tiimin lakimies.

Virpin työhön liittyy vielä kolmas ulottuvuus, jossa rakennetaan pohjaa yhteishankinnan hyvälle käytettävyydelle. Kun yhteishankintaa valmistellaan, hankinta-asiantuntija tuo mukaan kokemuksensa siitä, millaiset mallipohjat toimisivat parhaiten. Yhdessä projektiryhmä pyrkii tekemään niin hyvät mallipohjat, että asiakkaat pystyisivät tekemään kilpailutuksensa mahdollisimman itsenäisesti.

## Asiakkuuspäällikkö tuntee hankintatarpeesi



”

*Olen asiakkaiden tukena valmiina auttamaan silloin, kun hankinta on heille ajankohtainen.*

– Tero Dits, Hanselin asiakkuuspäällikkö

Hanselin asiakkuuspäällikkö **Tero Dits** haluaa ymmärtää asiakkaiden hankintatarpeita syvällisesti. Teron asiakkaita ovat Länsi-, Keski- ja Itä-Suomen kunnat, pelastuslaitokset, kuntien ICT-palvelukeskukset, Kuntaliitto ja DigiFinland.

Asiakkaidensa kanssa Tero rakentaa pitkäaikaista hankintayhteistyötä ja etsii sopivimmat hankintaratkaisut. Tämä voi tarkoittaa esimerkiksi yhteishankintavalikoimasta kertomista, kilpailutuspalvelujen esittelyä silloin, kun soveltuva yhteishankintaa ei ole tarjolla, tai vaikkapa hankintatiedon analyysipalvelujen tai hankintaohjeiden tarjoamista asiakkaalle.

– Yhteistyön rakentaminen on pitkäjänteistä ja vuosia kestävä työtä. Hankintasopimukset ovat kestoltaan pitkiä. Olen asiakkaiden tukena valmiina auttamaan silloin, kun hankinta on heille ajankohtainen, Tero lupaa.

Koronapandemian aikana asiakkaat tottuivat etätapaamiseen ja näitä jatketaan yhä merkittävässä määrin, koska matkustamisen vähentyminen on kaikkien näkökulmasta tehokasta. Asiakkuuspäällikön työn parhaiksi puoliksi Tero mainitsee sen, että työssä saa monipuolisen näkymän julkisiin hankintoihin ja asiakkaiden kanssa työskenteleminen on mukavaa.

# Asiakkaan ja sopimus-toimittajan kumppanina

Kategoriapäällikkö **Eija Hirvonen** vastaa siivouspalvelujen ja puhtaanapidon tarvikkeiden yhteishankinnoista. Eija tekee jatkuvasti tiivistä yhteistyötä sekä Hanselin asiakkaiden että sopimustoimittajien kanssa, jotta julkishallinnossa voitaisiin hankkia puhtausalan palveluja ja tuotteita mahdollisimman tarkoituksenmukaisesti ja sujuvasti.

Yhteishankintoja valmistellaan yhdessä asiakkaiden kanssa. Asiakastyöryhmä kertoo Eijalle tarpeitaan ja kokemuksistaan sekä kommentoi projektiryhmän valmistelemissä materiaaleja.

Myös potentiaalisten tarjoajien kanssa käydään markkinavuoropuhelua, jotta kokonaisuudesta tulisi toimiva ja kiinnostusta tarjota löytyisi. Puitejärjestelyissä valmistelutyön tuloksena syntyy tarjouspyyntö ja dynaamisissa hankintajärjestelmissä soveltuvuusvaatimukset. Molempien osalta hanselilaisten tavoitteena on varmistaa, että hankinnasta tulee mahdollisimman laadukas ja kustannustehokas.

Sopimuskaudella asiakkaat voivat hyödyntää Eijan ja kollegoiden laatimia malliasiakirjoja niissä yhteishankinnoissa, joissa asiakkaat valitsevat itselleen sopivimman toimittajan minikilpailutuksella.

– Meillä on tarjota monipuoliset mallit avuksi tarjouspyynnön laatimiseen. Ne helpottavat paljon, jos toimiala, jolle kilpailutusta valmistele, ei ole itselle kovin tuttu, Eija lupaa.

Eija neuvoo vankalla, 37 vuoden puhtausalan kokemuksellaan asiakkaita tarjouspyynnön valmistelussa yhdessä Hankintojen tuki -tiimissä työskentelevien hanselilaisten kanssa. Kategoriapäällikkö auttaa tarvittaessa myös sopimuskauden aikana, jos asiakas joutuu esimerkiksi reklamoimaan tuotteen tai palvelun laadusta.

– On Hanselin, asiakkaiden ja sopimustoimittajien yhteinen etu, että kaikki toimii arjessa niin kuin on ajateltukin, Eija summaa.

”

*Asiakkaamme antavat vahvistusta sille, että olemme tekemässä heidän kannaltaan oikeita ratkaisuja ja saamme myös kehitysehdotuksia.*

– Eija Hirvonen,  
Hanselin kategoriapäällikkö

#1

## Julkinen hankkija ei voi keskustella potentiaalisten tarjoajien kanssa

Julkinen kilpailuttaja saattaa olla varpaillaan ja pelätä keskustelun avaamista potentiaalisten tarjoajien kanssa.

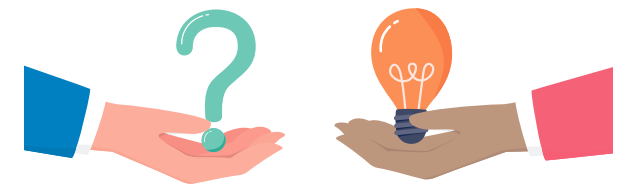
### HANKINTAFAKTA

#### Hyvin tehty markkinavuoropuhelu takaa onnistuneen hankinnan

Alan toimijoilta voit saada tärkeää markkinatietoa hankinnan kohteesta sekä tarkempaa tietoa esimerkiksi toimitusajoista, sopimusehdoista ja hinnoittelusta. Markkinakartoitusta voidaan suorittaa useammalla eri tavalla:

- tarjouspyyntömateriaalin voi lähettää toimittajille kommentteille
- tulevasta tarjouskilpailusta voi pitää infotilaisuuden
- toimittajien kanssa voi ja kannattaa keskustella

Markkinakartoituksen toteuttamistavasta riippumatta tärkeintä on kohdella tarjoajia tasapuolisesti ja syrjimättömästi. On myös tärkeää muistaa keskustelun ajoitus – kun tarjouspyyntö on ulkona, on keskustelun aika ohi.



## HANKINTAHARHALUULOJA – ONKO NIITÄ?

Julkisiin hankintoihin liittyy usein erilaisia harhaluuloja ja väärinkäsityksiä. Tutustu tyypillisimpiin hankintaharhaluuluihin ja lue millaisilla hankintafaktoilla ne kumotaan! Lisää hankintaharhaluuloja löydät verkkopalvelustamme.

#2

## Käytettäessä hintaa valintakriteerinä ei voi saavuttaa laatua

Usein ajatellaan, että edullinen hinta kumoaa korkean laadun. Vaikka hinta poikkeuksellisesti olisikin kilpailutuksen ainoa valintakriteeri, on tarjouspyynnössä monta muutakin tekijää.

### HANKINTAFAKTA

#### Laadulliset tavoitteet voi asettaa ehdottomiksi vaatimuksiksi

Hinta on harvoin ainoa valintakriteeri ja laatua voidaan edellyttää monella tavalla. Edullinen hinta ei myöskään aina tarkoita huonoa laatua. Esimerkkejä ehdottomista vaatimuksista, jotka takaavat halutun laadun:

- tarjottava lyijykynä ei saa sisältää haitallisia aineita
- kouluttajalla täytyy olla vaadittu kokemus koulutusaiheesta
- kuljetuspalvelun voi toteuttaa vain tietyn päästörajan alittavalla ajoneuvolla

#3

## Julkisten hankintojen pitää tukea kotimaisia yrityksiä ja paikallista elinvoimaa

Moni toivoo, että julkiset hankinnat tehtäisiin vain suomalaisilta yrityksiltä.

### HANKINTAFAKTA

#### Kaikkia EU:hun rekisteröityjä tarjoajia tulee kohdella tasapuolisesti

EU on yhtä sisämarkkina-alueetta ja kaikilla tarjoajilla pitää olla yhtäläiset mahdollisuudet osallistua kilpailutuksiin. Joissakin tapauksissa on kuitenkin perusteltua asettaa vaatimuksia, joihin kotimaisten tarjoajien on muita helpompi vastata.

Esimerkkejä vaatimuksista:

- elintarvikkeen kuljetusmatkaa rajataan esimerkiksi säilyvyyden takia
- tapahtumatilan pitää sijaita lähellä sen käyttäjiä
- palveluntarjoajan pitää saapua asiakkaan luo tietyssä määräajassa



# Ota hankinnat haltuun!

Järjestämme webinaareja, tietoiskuja, infotilaisuuksia ja koulutuksia erilaisista julkisiin hankintoihin liittyvistä aiheista.

Tapaat hanselilaisia myös hankinta-alan tapahtumissa ympäri Suomea.

Ajankohtaisen tapahtumakalenterimme löydät netistä.

**Tehdään yhdessä  
onnistuneita hankintoja.**