



Myynti julkisille organisaatioille

- Näin pääset alkuun

Myynti julkisille organisaatioille (hankintayksiköille) eroaa merkittävästi yksityissektorin myynnistä. Päätöksentekoa ohjaavat tarkat säännöt ja avoimuus, joten menestyminen edellyttää prosessien tuntemista ja pitkäjänteistä työtä. Tässä oppaassa kerrotaan, miten pääset alkuun myynnissä julkisille organisaatioille. Oppaasta löydät selitykset keskeisimmistä julkisten hankintojen käsitteistä ja menettelyistä.

Oppaan on koostanut hankinta-asiamies Pentti Komssi.

Julkiset hankinnat tarjoavat yrityksille kasvumahdollisuuksia. Tämä lista auttaa hahmottamaan, mitä kannattaa tehdä ensin ja mihin panostaa, jotta parannat mahdollisuuksiasi menestyä tarjouskilpailuissa.

1. Tunne säännöt - prosessi ohjaa kaikkea

- » Julkisia hankintoja ohjaavat tasapuolisuuden ja syrjimättömyyden periaatteet.
- » Tunne hankintamenettelyt, kynnysarvot (<https://www.hankinnat.fi/mika-julkinen-hankinta/kynnysarvot>) ja aikataulut.
- » Seuraa aktiivisesti virallista ilmoitusportaali Hilmaa (www.hankintailmoitukset.fi) ja mahdollisia muita tarjousportaaleja.

2. Aloita ajoissa - verkostoidu ennen tarjouspyyntöä

- » Osallistu markkinavuoropuheluihin, tietopyyntöihin ja hankintayksikön tapahtumiin.
- » Etsi hankintakalentereita ja ennakotietoja tulevista kilpailutuksista. Seuraa myös hankintayksikön uutiskirjeitä ja some-kanavia, niissä kerrotaan usein tulevista hankinnoista ennen virallisia ilmoituksia.
- » Tarjoa asiantuntijatietoa, joka auttaa hankintayksikköä määrittämään tarpeensa.
- » Tee valmiiksi yleisimmät liitteet (CV:t, sertifikaatit, ympäristöselosteet, yrityksen vastuullisuusasiat ja tilaajavastuulain mukaiset selvitykset).

3. Hyödynnä kysymys-vastaus -vaihe

- » Kilpailutuksissa on aina määräaika kysymyksille. Käytä se tarkennusten ja epäselvyyksien selvittämiseen.
- » Vältä oletuksia - vain kirjallinen tarjouspyyntö ja vastaukset ratkaisevat.

4. Tee tarjous huolellisesti ja täsmällisesti

- » Lue tarjouspyyntö tarkasti, liitä kaikki vaaditut asiakirjat ja todistukset.
- » Noudata muoto-, kieli- ja määräaika vaatimuksia täsmälleen. Tilaajien on suljettava tarjouspyynnön ehtojen vastainen tarjous pois hankintamenettelystä.
- » Vastaa suoraan kysymyksiin, vältä mainoslauseita.
- » Muista: Sopimus = tarjouspyyntö ja oma tarjous, ei muuta. Sopimus syntyy nimenomaan tarjouspyynnön ehtojen ja tarjouksen perusteella. Muilla ehdoilla ei ole merkitystä, ellei niistä ole erikseen sovittu.

5. Rakenna uskottavuutta ja luottamusta

- » Kerro referenssit selkeästi (mitä tehty, kenelle, milloin ja tulokset).
- » Ole helppo kumppani: toimi avoimesti, reagoi ripeästi ja pidä lupaukset.

6. Hintaa ei yksin ratkaise

- » Pelkkä halvin hinta ei yleensä voita, ellei hankintayksikkö ole ilmoittanut valitsevansa toimittajaa vain hinnan perusteella.
- » Usein käytössä on hinta-laatusuhde. Hyvä laatu- ja prosessikuvaus voi ratkaista kilpailun.
- » Jos tarjouspyyntö sallii, korosta lisäarvoja: käyttöönotto, toimitusvarmuus, ympäristöystävällisyys, innovatiivisuus ja koulutus.
- » Perustele aina hankinnan taustalla olevan tarpeen näkökulmasta.
- » Oikea kysymys ei ole, millä hinnalla voittaa, vaan millä hinnalla toimitus on vielä kannattavaa.

7. Tunnista sopimusriskit

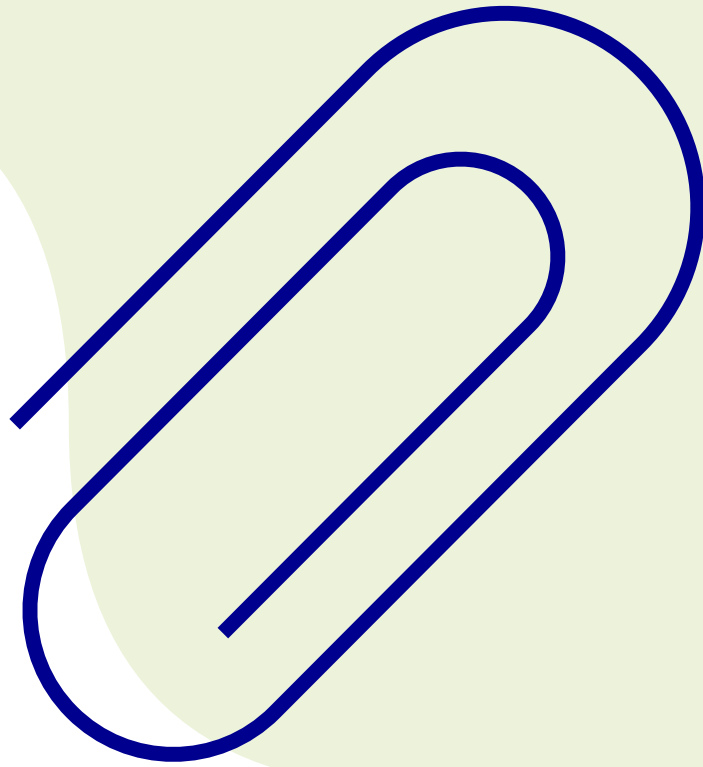
- » Sopimusehdot ovat sitovia: huomioi viivästyssakot, palvelutasovaatimukset, raportointivelvoitteet ja veloitusterusteet.
- » Analysoi riskit ennen tarjouksen jättämistä, älä vasta sopimuskaudella.
- » Varmista, että yrityksen resurssit riittävät koko sopimuskaudelle. Liian optimistinen tarjous voi muodostaa riskin.

8. Hyödynnä sopimuskausi täysimääräisesti

- » Sopimus ei ole päätepiste, vaan alku - panosta laatuun ja asiakastytytyvyyteen.
- » Tuo esiin uusia ratkaisuja ja kehitysehdotuksia (sopimuksen puitteissa), jotka parantavat hankinnan vaikuttavuutta.
- » Sopimuskausi voi tarjota mahdollisuuksia lisämyyntiin ja pitkäaikaiseen kumppanuuteen.

9. Kehitä jatkuvasti

- » Kysy palautetta, myös häviöstä.
- » Voit pyytää hankinta-asiakirjat (ml. kilpailijoiden tarjoukset julkisine osineen). Analysoi aiemmasta hankintapäätöksestä ja kilpailevista tarjouksista kilpailijoiden hinnat ja pisteet.
- » Nimeä vastuuhenkilö, joka seuraa kilpailutuksia ja huolehtii prosessin kehittämisestä.
- » Kehitä palveluita, tarjouspohjia ja yhteistyötä.
- » Hyödynnä verkostoja ja seuraa käytäntöjen muutoksia.



Liitteet

Liite 1 Julkisten hankintojen sanasto (pikaopas)

Liite 2 Hankintamenettelyt, tarjoajan näkökulma

Lisätietoa julkisista hankinnoista:

[Yrityksille bisnestä julkisista hankinnoista - Yrittajat.fi](https://www.yrittajat.fi/yrittajille/bisnesta-julkisista-hankinnoista)

(Suomen Yrittäjien jäsenille)

Liite 1: Julkisten hankintojen sanasto (pikaopas)

Alihankinta Tilanne, jossa tarjoaja käyttää sopimuksen toteuttamiseen toista yritystä. Alihankkijat ilmoitetaan usein tarjouksessa.

CPV-koodi (Common Procurement Vocabulary)

EU:n yhteinen koodisto, jota käytetään hankintailmoituksissa hankinnan kohteen yksilöintiin. Auttaa tarjoajia löytämään oikeat hankinnat.

Ennakoilmoitus Ilmoitus, joka julkaistaan hankinnasta etukäteen ennen varsinaista kilpailutusta. Tavoitteena on antaa tarjoajille aikaa valmistautua tulevaan tarjouskilpailuun.

ESPD-lomake (European Single Procurement Document, Euroopan yhteinen hankinta-asiakirja) EU:n vakioasiakirja, jolla tarjoaja vakuuttaa täyttävänsä soveltuvuusvaatimukset ja ettei sitä koske poissulkemisperusteet. Täytetään usein sähköisesti tarjouksen liitteenä.

Hankinnan ennakoitu arvo Hankintayksikön arvioima hankinnan kokonaisarvo (myös optiot huomioiden). Kuvaa enintään neljän vuoden sopimusarvoa, vaikka hankintakausi olisi pidempi. Määrittää sovellettavat säännöt ja ilmoitusvelvollisuuden.

Hankintailmoitus Virallinen ilmoitus kilpailutuksesta. Suomessa julkaistaan Hilmassa (hankintailmoitukset.fi). Hankintailmoituksesta löytyy linkki tarjouspyyntöön.

Hankintalaki Laki julkisista hankinnoista ja käyttöoikeussopimuksista (1397/2016), joka ohjaa kilpailutusta.

Hankintamenettely Julkisissa hankinnoissa käytetty prosessi, jossa hankintayksikkö valitsee sopivimman toimittajan tai tarjoajan tiettyyn hankintaan, kuten tavarán, palvelun tai rakennusurakan.

Hankintapäätös Kilpailutukseen osallistuneille annettava tiedonanto, josta ilmenee, kuka on voittanut tarjouskilpailun. Tiedonannossa ilmoitetaan myös perusteet, millä valinta on tehty. Päätös on julkinen asiakirja ja sen saa kysyttäessä myös muut kuin osallistuneet tarjoajat.

Hankintasopimus Juridisesti sitova sopimus, joka solmitaan voittaneen tarjoajan kanssa.

Hankintayksikkö Julkinen toimija, joka tekee hankinnan (esim. kunta, valtio, hyvinvointialue, seurakunta tai julkisoikeudellinen laitos).

Hilma Kansallinen sähköinen ilmoituskanava, josta löytyvät kaikki kansallisen kynnysarvon ylittävät hankintailmoitukset: www.hankintailmoitukset.fi. EU-kynnysarvon ylittävät ilmoitukset välitetään Hilmasta TED-tietokantaan.

Hinta-laatu -suhde Yleisin valintaperuste, jossa huomioidaan hinta ja laatu yhdessä.

Kynnysarvot Rahamääräiset rajat, jotka määrittävät, sovelletaanko hankintaan EU-sääntöjä vai joustavampia kansallisia menettelyjä, ja onko kilpailutus tehtävä Hilmassa ja TED:ssä.

Markkinaoikeus Erityistuomioistuin, jonne voi valittaa julkisten hankintojen päätöksistä.

Markkinavuoropuhelu Keskustelu hankintayksikön ja yritysten välillä ennen kilpailutusta, jotta tarjouspyyntö on realistinen ja selkeä.

Oikaisupyyntö Tarjoajan keino pyytää hankintayksikköä korjaamaan päätöksensä, jos siinä epäillään virhettä.

Pienhankinta Hankinta, jonka arvo jää alle kansallisen kynnysarvon. Ei kuulu hankintalain piiriin, mutta noudatettava avoimuutta, tasapuolisuutta ja syrjimättömyyttä. Menettelytavat vaihtelevat organisaatiokohtaisesti.

Poissulkemisperusteet Lakiin perustuvia syitä, joiden takia tarjoaja voidaan sulkea pois kilpailutuksesta (esim. verovelat, rikostuomiot, vakavat virheet ammatin harjoittamisessa).

Ryhmittymä (konsortio) Kahden tai useamman yrityksen yhteenliittymä, joka jättää tarjouksen yhdessä. Jokainen jäsen on osa tarjoajaa. Ryhmittymä voi jakaa keskenään vastuita ja resursseja, ja sen yhteenlasketut voimavarat voivat täyttää soveltuvuusvaatimukset.

Sidosyksikkö Hankintayksikön oma yhtiö tai yksikkö, jolta se voi hankkia ilman kilpailutusta, jos tietyt ehdot täyttyvät.

Soveltuvuusvaatimukset Vaatimuksia, jotka tarjoajan on täytettävä, jotta se voi osallistua (esim. liikevaihto, referenssit, tekninen osaaminen, resurssit).

Talouden toimija Termi ESPD-lomakkeessa. Tarkoittaa kaikkia toimijoita, jotka tarjoavat tavaroita, palveluja tai urakoita markkinoilla (esim. yritykset, konsortiot, säätöt, yhdistykset).

Tarjous Tarjoajan virallinen vastaus tarjouspyyntöön, jossa ilmoitetaan hinta, ehdot ja vaaditut selvitykset.

Tarjouksen määräaika Aikaraja, johon mennessä tarjous on toimitettava.

Tarjousportaali Tarjous jätetään hankintayksikön käyttämään sähköiseen järjestelmään. Tämä voi olla Hilma tai erillinen portaali, kuten Cloudia tai Tarjouspalvelu. Linkki oikeaan portaaliin löytyy aina hankintailmoituksesta.

Tarjouspyyntö Hankintayksikön laatima asiakirja, jossa määritellään hankinnan kohde, ehdot, vaatimukset ja tarjouksen jättämistapa.

Tarjoaja Yritys tai muu toimija, joka jättää tarjouksen hankintayksikölle.

TED-tietokanta (Tenders Electronic Daily)

EU:n julkisten hankintojen virallinen ilmoituslehti, jossa julkaistaan EU-kynnysarvot ylittävät hankinnat: ted.europa.eu.

Tietopyyntö Hankintayksikön tapa kerätä markkinoilta tietoa ennen varsinaista kilpailutusta. Tarkoitus on hahmottaa vaihtoehtoja, teknisiä ratkaisuja ja markkinatarjontaa. Tehdään kyselyinä suoraan tarjoajille tai Hilman kautta.

Tilaaavastuulain mukaiset selvitykset Lakia sovelletaan, kun alihankintasopimuksen arvo ylittää 9 000 € (alv 0 %) tai vuokratyössä työskentely kestää yli 10 työpäivää: tarkista ajantasaiset rajat viranomaislähteestä (<https://tyosuojelu.fi/tietoa-meista/julkaisut/opaat/tilaaavastuulaki>).

Toimittaja Sopimuksen toteuttava yritys (tarjoaja, joka valitaan voittajaksi).

Valintaperuste (valintakriteeri) Se, millä kokonaistaloudellisen edullisuuden kriteerillä hankintayksikkö valitsee voittajan. Yleensä halvin hinta tai hinta-laatu -suhde.

Vakavat virheet ammatin harjoittamisessa ESPD-lomakkeessa kysyttävä kohta. Tarkoittaa esimerkiksi laiminlyöntejä aiemmissa sopimuksissa, väärän tiedon antamista tai muuta toimintaa, joka on horjuttanut luottamusta tarjoajaan.

Voimavarat Kaikki ne taloudelliset, tekniset, henkilöstö- ja muut kyvykkyydet, joiden avulla tarjoaja voi toteuttaa hankinnan. Resursseja voivat olla myös muiden toimijoiden tarjoamat voimavarat.

Voimavarayksikkö Alihankkija, jonka resursseihin tarjoaja vetoaa täyttääkseen soveltuvuusvaatimukset (esim. liikevaihto, referenssit, osaaminen). Hankintayksikkö voi edellyttää sen osallistumista sopimukseen siinä laajuudessa kuin resursseihin on vedottu. Ei ole ryhmittymän jäsen eikä vastaa tarjouksesta.

Liite 2: Hankintamenettely, tarjoajan näkökulma

Menettelytapa	Kuvaus	Soveltuvuus	Mahdollisuudet
Avoin menettely	Julkinen hankintailmoitus, kaikki soveltuvuusehdot täyttävät tarjoajat voivat jättää tarjouksen.	Selkeästi määriteltävät hankinnat, kun halutaan mahdollisimman laaja kilpailu.	Hyvä mahdollisuus uusille ja pienemmille toimijoille, kun kaikki soveltuvat voivat osallistua.
Sähköinen huutokauppa	Tarjousten arvioinnin jälkeen voidaan huudattaa hintoja tai muita matemaattisesti mitattavia arvoja erityisellä tietojärjestelmällä.	Hankinnat, joissa hinta on keskeinen valintaperuste ja vertailu mahdollista sähköisesti.	Soveltuu hintakilpailukykyisille tarjoajille; vähäiset erot voivat ratkaista. Voi olla haastava laatua painottaville.
Dynaaminen hankinta-järjestelmä DPS	Perustetaan sähköinen hankintajärjestelmä ja osallistumisilmoituksilla kootaan toimittajajoukko, joilta voidaan hankkia. Muis- tuttaa puitejärjestelyä, sillä erolla että mukaan voi tulla osallistumishakemuksella koko DPS:n voimassa olon ajan mikäli täyttää soveltuvuusvaatimukset.	Pitkällä aikavälillä tehtävät toistuvat hankinnat, erityisesti ICT- ja palvelu- hankinnat.	Mahdollisuus liittyä mukaan myöhemminkin; soveltuu pk-yrityksille joustavuuden takia.
Rajoitettu menettely	Valitaan osallistumishakemuksen jättäneiden soveltuvien tarjoajien joukosta ne, joille lähetetään tarjouspyyntö.	Kun halutaan rajata tarjouskilpailuun vain soveltuvimmat ehdokkaat.	Osa tarjoajista karsitaan esivai- lissa, mutta mahdollisuus kohdentaa resurssit rajattuun kilpailuun.
Suorahankinta	Ilman kilpailutusta valitaan yksi tai useampi toimittaja, jonka kanssa neuvotellaan sopimuksen ehdoista.	Vain poikkeustilanteissa, kun kilpailuttaminen ei ole mahdollista (esim. yksinoikeus).	Käytännössä vain, jos tarjoaja on ainoa ratkaisun tarjoaja (esim. yksinoikeus tai tekniset perusteet).
Neuvottelu- menettely	Pyydetään alustavat tarjoukset osallistujahakemusten lähettäneiltä. Hankintayksikön ilmoitettava vähimmäis- vaatimukset, joista ei voida neuvotella. Hankintayksikkö tekee neuvottelujen perusteella lopullisen tarjouspyynnön. Voidaan käyttää kaikessa muussa kuin bulkki/hyllytavaroissa.	Kun hankinnan kohdetta ei voida määritellä tarkasti tai avoin/rajoitettu ei sovellu.	Hyvät mahdollisuudet toimittajalle, jolla on kyky räätälöidä ja neuvotella lisäarvoa.

Menettelytapa	Kuvaus	Soveltuvuus	Mahdollisuudet
Kilpailullinen neuvottelumenettely	Kilpailutetaan yleiset ratkaisuvaihtoehdot. Osallistumispyyntöön ei sisälly tarkemmat ehdot tai ominaisuudet. Valitun toimittajan kanssa voidaan vielä neuvotella ehdoista ennen sopimusta. Erot pienet neuvottelumenettelyyn.	Erityisen monimutkaiset hankinnat, joissa ratkaisuja ei voida määrittää etukäteen.	Mahdollisuus vaikuttaa ratkaisun sisältöön, jos pystyy osoittamaan asiantuntemusta ja innovatiivisuutta.
Innovaatio-kumppanuus	Menettely, jossa hankintayksikkö ja yritys kehittävät yhdessä uuden tuotteen, palvelun tai prosessin, ja sen tulokset voidaan myöhemmin hankkia.	Voidaan käyttää, jos markkinoilla ei ole saatavilla tarpeet täyttäviä tavaroita, palveluita tai urakoita.	Erinomaiset mahdollisuudet kehittäville yrityksille; riski kuitenkin suuri, jos tuote ei kehity kaupallistettavaksi.
Suunnittelu-kilpailu	Järjestetään suunnittelukilpailu jonkin suunnitelman tai mallin hankintaan. Tällöin erityinen tuomaristo valitsee voittajan kilpailun perusteella, ja tuomariston on laadittava menettelystä pöytäkirja.	Esimerkiksi kaavoituksen, kaupunkisuunnittelun, arkkitehtuurin, teknisen suunnittelun tai tietojenkäsittelyn suunnitelman hankinta.	Mahdollisuus erottautua luovuudella ja laadukkaalla suunnitteluratkaisulla. Hyvä tilaisuus arkkitehdeille, insinööritoimistoille ja muille suunnittelupalvelujen tarjoajille lisätä näkyvyyttä ja saada tunnustusta, vaikka ei voittaisikaan. Kilpailun kautta voi syntyä myös muita toimeksiantoja.

Muita hankintojen toteuttamistapoja

Menettelytapa	Kuvaus	Soveltuvuus	Mahdollisuudet
Puitejärjestely	Yhden tai useamman hankintaorganisaation tai toimittajan välinen sopimus, jossa vahvistetaan tietyn ajankohdan sisällä tehtyjen hankintojen ehdot kuten esimerkiksi hinnat ja suunnitellut määrät.	Toistuvat hankinnat, joissa tarvitaan joustavuutta ja useita toimittajia. Määrittää hankinnan toimittajat enintään neljäksi vuodeksi. Usein yhteishankintayksikön tekemiä isompia hankintakokonaisuuksia.	Hyvä keino varmistaa pitkäaikainen asiakkuus; sisäiset kilpailut voivat tarjota lisämahdollisuuksia.
Allianssi	Tilaaajan ja yhden tai useamman toimittajaosapuolen yhtymä, joka jakaa suunnittelun, toteutuksen ja riskit. Osallistujat kilpailutetaan normaaleilla menetelmillä esim. avoin, rajoitettu tai kilpailullinen neuvottelu-menettely.	Käytetään monimutkaisissa projekteissa kuten ICT-, rakennus- ja sosiaali- ja terveysthankkeissa.	Hyvä mahdollisuus pitkäaikaiseen yhteistyöhön, jos tarjoaja kykenee sitoutumaan yhteisiin tavoitteisiin ja riskinjakoon. Vahva yhteistyökyky korostuu.
Optiot	Sopimuksessa voidaan varata mahdollisuus lisätilauksiin tai sopimuskauden jatkamiseen (optioehdot). Optiota voi käyttää vain, jos se on ilmoitettu tarjouspyynnössä ja sopimuksessa.	Kun hankintayksikkö haluaa varmistaa mahdollisuuden joustoon (esim. palvelusopimusten jatkaminen, lisälaitteet tai -palvelut).	Tarjoajalle mahdollisuus jatkosopimukseen ilman uutta kilpailutusta, jos toiminta on ollut laadukasta ja tilaaja käyttää optiot
Pienhankinta	Alle kansallisen kynnysarvon jäävä hankinta, jota ei koske hankintalain muotomääräykset. Myös pienhankinnoissa noudatetaan hankintalain yleisiä periaatteita eli 3§ mukaisia avoimuuden, tasapuolisuuden ja syrjimättömyyden sekä suhteellisuuden periaatteita.	Alle kansallisen kynnysarvon jäävät hankinnat.	Tarjoajalle hyvät mahdollisuudet joustaviin ja nopeisiin hankintoihin, usein paikallisille ja pk-yrityksille helpoin väylä päästä julkisiin toimituksiin.
Ranskalainen urakka eli käänteinen kilpailutus	Ilmoitetaan hinta ja toimitajat kilpailevat laadun ja sisällön perusteella.	Voidaan käyttää laajasti erilaisissa hankkeissa, esimerkiksi kouluruokailu, maaperätutkimus ja asumispalvelut.	Mahdollistaa innovatiiviset ja kustannustehokkaat ratkaisut, joilla voi voittaa kilpailun pelkän hinnan sijasta.

