



RAKLI

Vuorovaikutteiset hankintamuodot –
kokemuksia hankintaklinikoista ja
kilpailullisesta neuvottelumenettelystä

PRO2ACT - verkostotapaaminen 28.4.2011

Pekka Vaara

Asunto-, toimitila- ja rakennuttajaliitto RAKLI ry



Tilaajan ongelmia haasteellisissa hankintatilanteissa

- Ollaan ostamassa tuotetta tai palvelua, jota ei vakiona saatavissa markkinoilta
- Ei tunneta markkinatoimijoita, tarjonta- ja kilpailutilannetta
- Ei tunneta palveluntuottajien liiketoiminta-ajattelua, lainalaisuuksia ja riskejä
- Määritellään tarjousehdot tilaajan näkökulmasta; varmuus maksimoiden, riskit siirtäen
- Ei osata/uskalleta kysyä palveluntuottajilta heidän näkökulmiaan
- Pelätään hankintalakia ja markkinaoikeutta



Hankintaklinikoiden idea ja tavoite

- Markkinavuoropuhelua intressivapaassa ympäristössä hankintalain hengessä
- Tapauskohtaisten hankintaratkaisujen etsiminen ennen kilpailutilannetta
- Uusien hanke- ja palvelukonseptien kehittäminen

Ihmiset keskustelevat – ei paperit

Käytännön caset -> yleiset ratkaisut



Klinikan toteutus

- Tilaaja haluaa kehittää hankintojaan ja käynnistää vuoropuhelun todellisessa hankkeessa
- Tilaajan lisäksi kutsutaan potentiaaliset palveluntuottajat; konsultit, urakoitsijat, sijoittajat...
- Työskentely työpajoissa 3-5 kertaa/tapaus, välillä taustaselvityksiä ja –tehtäviä
- Intressivapaa ja osaava manageri, tarvittaessa erityisasiantuntijoita
- Klinikka tuottaa ratkaisusuosituksen, tilaaja päättää hyödyntämisestä
- Vuoropuhelu luottamuksellista, loppuraportti julkinen
- Voidaan toteuttaa osana varsinaista hankintaprosessia, esim. kilpailullisena neuvottelumenettelynä
- Prosessin kesto 2...6 kk, kustannukset kattaa tilaaja ja osallistujat



Hankintaklinikoita

- Tavoitteena hankintaratkaisujen etsiminen ennen kilpailutilannetta
- Käsiteltyjä tapauksia
 - **Tiehallinnon** hoidon alueurakat
 - **Varkauden** kuntatekniikan ulkoistus
 - **Keskuskadun** luonnonkivirakenne
- Käynnissä
 - **VaSo-Soinisen** energiatehokas asumisoikeuspientaloalue
 - **Vantaan** korjausrakentamistoiminnan ulkoistus
 - **Ylijäämämassojen** vastaanottopalvelu pk-seudulla

Konseptiklinikoita

- Tavoitteena hankkeiden uusien yhteistyö- ja/tai palvelukonseptien kehittäminen
- Käsiteltyjä tapauksia
 - **Kehäradan** hankintastrategia
 - **Keskussairaaloiden** korjausrakentaminen
 - **Jätkäsaaren** aluerakentamisen yhteistyökonseptit
 - **Jätkän syke**; kaupallisten palvelujen ja kivijalkaliiketilojen bisneskonsepti
 - **Bunkkeri aivoriihet**; vanhan satamavaraston jatkojalostaminen
 - **Suvelan** lähion täydennysrakentamisen konseptit
- Käynnissä
 - **Lahden Onnelanpolun** energiatehokas palveluasumiskiinteistö
 - **Pitäjänmäen** teollisuusalueen kehittäminen

Aloituspalaveri (16.2.2011)

- hankintaklinikan idea ja työskentelytapa
- Helsingin tavoitteet ja uusi toimintamalli
- Vantaan, Espoon ja urakoitsijoiden tilanne ja tarpeet

Taustatehtävä 1

Työpaja 1 (9.3.2011) Kaavat ja luvat

- Kaavoituksen ehdot ja prosessit ylijäämämassojen sijoittamisessa
- Tarvittavat ympäristöarviot, luvat ja prosessit
- Sijoituspaikkojen vaihtoehtojen kartoitus

dokumentointi
työprosessin kuluessa

Taustatehtävä 2

Työpaja 2 (30.3.2011) Hyötykäyttö ja jatkojalostus

- Ylijäämämassojen rakentamiskelpoiseksi saattaminen
- Kierrätys ja maapörssi -toiminta
- Pima-vastaanotto ja käsittely palveluliiketoimintana
- Kiviainesten jalostus ja ylijäämämassat - synergiat

Taustatehtävä 3

Työpaja 3 (27.4.2011) Liiketoimintakonsepti ja palveluhankinta

- Kenelle ja minkälaista liiketoimintaa?
- Vastuiden ja riskien jako?
- Miten kilpailutetaan ja hankitaan?
- Kilpailullinen neuvottelumenettely?

loppuraportti

Loppuseminaari (16.5.2011)

- Vaihtoehtojen vertailu ja suositukset
- Prosessin yhteenveto ja jatkotoimet

Klinikkatyöskentely

- Taustatehtäviä
- Asiantuntija-alustuksia
- Keskustelua
- Ryhmätöitä
- Kyselyjä
- Aivoriihiä
- ...

Ylijäämämassat – Hankintaklinikka, työpaja 3, 27.4.2011

Ryhmätö 3: Mikä tulisi olla ylijäämämassojen käsittelypalvelun hankinnan laajuus ja keskeiset ehdot?

- 1) Miten löydetään sijoituspaikat ylijäämämassojen vastaanottopalvelulle? Kenen tulisi hankkia sijoituspaikat? (Kuntien ja/tai kuntayhtymän? Yksityisten palveluntuottajien osana palvelusopimusta?, Muuten, miten...?)

.....

.....

.....

.....

.....

- 2) Kenen ja miten tulisi hoitaa kaavoitus- ja lupaprosessit? (Kunta/kunnat hoitavat? Palveluntuottajat hoitavat osana palvelusopimusta?, Muuten, miten...?)

.....

.....

.....

.....

.....

- 3) Mitkä ovat palvelusopimukseen liittyvät keskeiset riskit? Miten ne tulisi jakaa tilaajan ja palveluntuottajien kesken?

.....

.....

.....

.....

.....

Toivomme saavamme täytetyn lomakkeen työpajan jälkeen käyttöömmme

Nimi / yritys:



Neuvottelumenettelyt hankintalaissa

haetaan ratkaisua,
ei vain ehtoja,
2-vaiheinen
prosessi

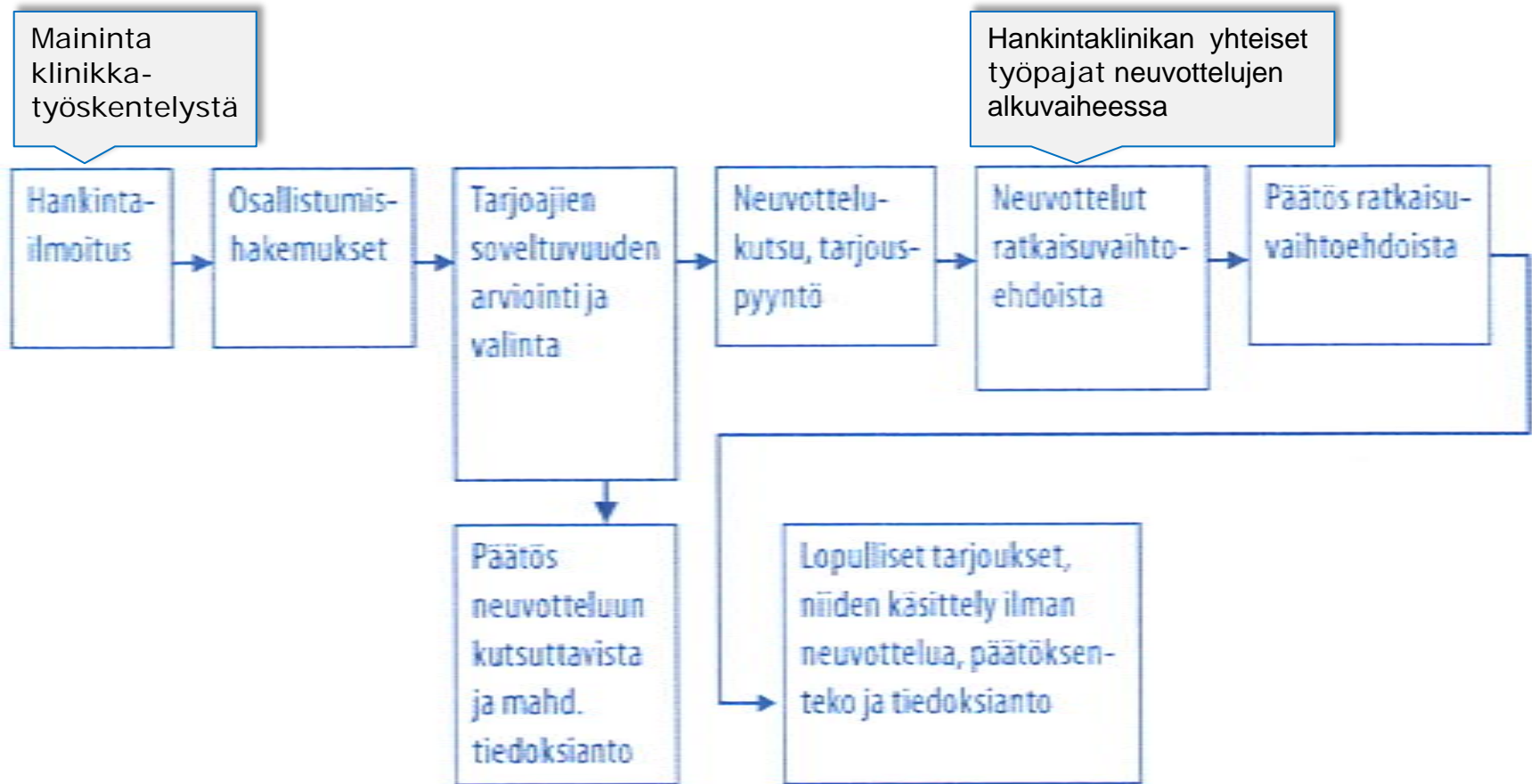
- *kilpailullinen neuvottelumenettely*
 - hankintayksikkö **julkaisee hankintailmoituksen**, johon kaikki toimittajat voivat pyytää saada osallistua
 - hankintayksikkö **neuvottelee** hyväksytyjen ehdokkaiden kanssa **löytääkseen yhden tai usean ratkaisun**, joka vastaa sen tarpeita ja
 - jonka perusteella valittuja ehdokkaita pyydetään **tekemään tarjouksensa**
- *neuvottelumenettely*
 - hankintayksikkö **julkaisee hankintailmoituksen**, johon halukkaat toimittajat voivat pyytää saada osallistua
 - hankintayksikkö **neuvottelee hankintasopimuksen ehdoista** valitsemiensa toimittajien kanssa
- *suorahankinta*
 - hankintayksikkö **julkaisematta hankintailmoitusta** valitsee menettelyyn mukaan yhden tai usean toimittajan
 - jonka kanssa hankintayksikkö **neuvottelee sopimuksen ehdoista**



Milloin kilpailullista neuvottelumenettelyä voi käyttää hankintalain mukaan

- Hankinnassa on käytettävä ensisijaisesti avointa tai rajoitettua menettelyä
- Hankintayksikkö voi käyttää kilpailullista neuvottelumenettelyä **erityisen monimutkaisessa hankinnassa**, jossa:
 - hankintayksikkö ei pysty objektiivisesti ennakolta määrittelemään hankinnan oikeudellisia tai taloudellisia ehtoja
taikka
 - teknisiä keinoja tarpeidensa tai tavoitteidensa toteuttamiseksi
sekä
 - tarjouksen valintaperusteena on kokonaistaloudellinen edullisuus.

Kilpailullisen neuvottelumenettelyn prosessi + hankintaklinikka





Kilpailullinen neuvottelumenettely sopii osaksi hankintaklinikkaa kun

- tilaajan on yksinään vaikea määrittellä ennakkoon
 - teknistä ratkaisua,
 - palvelun sisältöä,
 - hankintamallia ja jakoa,
 - hankinnan rajoituksia ja ehtoja,
 - riskien ja vastuiden jakoa,
 - rahoitus- tai omistusratkaisua
 - ...
- tilaaja etsii ja tarjoajilta on odotettavissa innovatiivisia ratkaisuehdotuksia
- neuvotteluvaihe voidaan (ainakin osittain) toteuttaa kaikkien osallistujien kesken avoimena vuoropuheluna



Lisätietoa ja klinikkaraportteja

www.hankintaklinikka.fi

pekka.vaara@rakli.fi

KUNNALLISTEKNIIKAN PALVELUTUOTANNON ULKOISTUS - KILPAILUTUS

- TAUSTA
 - Kaupungin talouskurimus pakotti etsimään säästöjä
- SISÄLTÄÄ
 - Liikenneväylien kunnossapidon
 - Viherympäristön kunnossapidon
 - Ulkoliikuntapaikat
 - Työmaamittaukset
 - Kunnallistekniikan rakentamisen
 - Vuosivolyymi n. 3,6 M€
 - Henkilöstöä 32

MITÄ RATKAISTIIN HANKINTAKLINIKASSA

- kilpailutustapa
- urakka-aika
- urakan rakenne
- isoimmat rajaukset
 - kalusto, varikko, päällystykset, sitovuus

TAVOITTEET

- kustannussäästöt palvelutuotannossa
 - tavoite vähintään 3,6 M€ - 0,3 M€/v
- siirtyvän henkilöstön aseman turvaaminen
- toimivat markkinat myös jatkossa
- mahdollisimman ohut tilaajaorganisaatio

TARJOUSPYYNTÖ JA TARJOUKSET

- Kalusto tasearvosta, toimitilat mahdollista vuokrata
- Koko henkilöstö siirtyy; valvojaksi jää yksi nykyisistä esimiehistä
- Tarjousten arvostelu; kokonaistaloudellisesti edullisin 70/30
- Ylin hyväksyttävä tarjoushinta = oman kehitetyn toiminnan hinta – 100.000 €
- Kolme rajahinnan alittanutta tarjousta, säästötavoite saavutettiin selvästi
- Sop.neuvottelut 1/09 - 7 kokousta - sopimus 15.5.2009



Varkaus-klinikan tuloksena syntyi ulkoistamisen hankintaprosessin kuvaus ja asiakirjamallit

KUNTATEKNIIKAN RAKENTAMINEN JA YLLÄPITO

Ulkoistaminen palvelutuotannon kehittämisvaihtoehtona

Raportti löytyy:

www.rakli.fi/linkit/kehitysjaprojektit//projektit/hankintaklinikka/