



Sopimushallinnan ja prosessitekniikan  
merkitys hankintaprosessissa,  
PROACT

16.12.2010

Raili Hilakari

# Potentiaalia on

**Kuntien hankinnat ovat huomattava osa, 40 %,  
kuntien menoista.**

**Vuoden 2009 menot n. 16 miljardia euroa.**

**Vuonna 2010 mahdollisesti 1 mrd. lisää?**

- Hankintaprosessissa on **kolme** merkittävää vaihetta, joiden kautta rakennetaan onnistunut lopputulos
  - esivalmistelu- ja suunnitteluvaihe / monipuolisuus
  - tarjouspyyntö- ja tarjousvaihe / yksinkertaisuus
  - sopimushallinta ml. toimittaja- ja asiakasyhteistyö-  
vaihe / systemaattinen, avoin ja kehittävä

- hankintajuridiikan rooli on ylikorostunut
- jos omat ei riitä, hanki/osta juridiikkaa ulkoa ja ajoissa, monipuolista tarjontaa on
- ei kannata jäädä selittämään karille karahtanutta hankintaa hankintalain vaikeudella. Harvoin hankintalaki on siihen syynä
- huomion tulisi olla kaupallisissa asioissa ja prosessitekniikassa
  - **hintakilpailu voi olla laatukilpailu**

- IT- alalla puhutaan pilvipalveluista. "Pilveä" on alettu tarjota monilla tavallisillakin tuotealueilla
- kaikki mikä kiiltää ei ole kultaa, kaikki mitä ns. kokonaispalveluna luvataan, ei ole aina kultaa eikä vastaa todellisia tarpeita
- pointtini on, että tämä pilvimassa – mössö- on hajotettava osiin vertaamalla osatekijöiden ominaisuuksia ja laskemalla hintavaikutukset

- on järkevää hankkia palveluja ulkoa
- jos kuntapäätäjä on linjannut mitä kunta tekee itse, yhteistyössä sekä mitä ja kuinka paljon ostetaan ulkopuolelta, on hankintapäällikönkin paljon helpompi hoitaa tonttiaan
- suosittelen pelkistämään tarjouspyyntöjä ja laatimaan tarjoajaa ja hankittavaa tuotetta/palvelua koskevat pakolliset laadulliset vaatimukset järjellisen tiukoiksi

- ilman auditointeja ja perusteellista selvittämistä tarjouksiin ja vertailuihin jää monesti ilmaa ja lupauksia, joita ei pystytä vertailuvaiheessa aidosti ja objektiivisesti todentamaan
- siksi pelkistäisin esim. laadullisia kriteereitä koskevat vaatimukset tarjoajan Kyllä Ei – vastattaviksi tarjousvaiheessa ja siirtäisin kaikki **vaatimukset puitesopimukseen** valvottavaksi sopimushallinnan keinoin
- näin tarjoaminen ja vertaileminen helpottuu ja monessa tapauksessa viivan alla jääkin vain hinta, sehän on myös hankintalain keskeinen tavoite

- tuotantovaihe on vasta se hetki, jolloin luvattua ja hankittua laatua voidaan aidosti mitata sopimushallinnan aikana
- jos palvelulupaukset eivät tyydytä, sopimus on sanottava irti, ei sen kummempaa
- sopimushallintaan tulee luoda systematiikka esim. 4 v. sopimuksen asemointikatsaukset ml. hintaneuvottelut
- myös neuvottelutaitoja kannattaa kehittää
- kehittämisaspektia ei saa unohtaa – ensi kerralla vielä paremmin



# Toiveeni projektille

- **konkretiaa!**
- **konsepteja ja dokumentteja jaettavaksi käyttöön**

Kiitos

[www.kuntahankinnat.fi](http://www.kuntahankinnat.fi)

