

novice

www.novice.fi
antti.savola@novice.fi
+358 41 462 6892

Novice Oy on kahden konsultin ja neljän advisoryn ketterä asiantuntijatalo ja meidän toimialanamme on tuottaa ja tarjota julkisten hankintojen sekä investointien asiantuntijapalveluita. Asiakkaitamme ovat mm. Seinäjoen Energia Oy, Laihian kunta, Lapuan kaupunki, Kauhavan kaupunki, Tampereen kaupunki, Kuusamon kaupunki, Muonion kunta, Etelä-Pohjanmaan hyvinvointialue, Lapin hyvinvointialue, useat julkisomisteiset In-house yhtiöt sekä muutamat elintarvike- ja rakennusalan konsernit ja myös yksi suomalainen datakeskus.

KEINO-muutosagentit

Julkisten hankintojen muutosagentit toimivat KEINO-osaamiskeskuksen paikallisina yhteyshenkilöinä ja tuovat osaamiskeskuksen toimintaa lähemmäksi käytännön toimijoita.

KEINO-muutosagentit toimivat paikallisesti kestävien ja innovatiivisten hankintojen neuvonantajina, levittävät hyviä käytänteitä, keräävät tietoja alueellisista tarpeista sekä kokoavat ja koordinoivat alueellisia verkostoja.

Ole yhteydessä KEINO-muutosagenttiin, jos:

- Haluat päästä alkuun kestävien tai innovatiivisten hankintojen toteuttamisessa.
- Toivoisit saavasi esimerkkejä kestävistä ja innovatiivisista hankinnoista alueellasi tai voisit jakaa omasi.
- Kaipaavat neuvoja vaikuttavaan hankintaan tähtäävässä markkinavuoropuhelussa tai sparrausta yksittäisen hankinnan valmisteluun.
- Etsit yleisesti tietoa alueen tilanteesta, verkostoista ja yhteistyömahdollisuuksista julkisissa hankinnoissa.
- Tarvitset tukea KEINOn tarjoamien palveluiden (esimerkiksi KEINO-akatemian kehitystehtävät) tai työkalujen (esimerkiksi Hankintatutka) kanssa.



Antti Savola toimii myös Hankintakeinon/KEINO-osaamiskeskuksen alueellisena neuvonantajana (muutosagenttina) Kainuussa, Pirkanmaalla ja Lapissa ja Antilta saa ilmaista kevyttä neuvontaa kestäviin ja innovatiivisiin julkisiin hankintoihin. Lue lisää <https://www.hankintakeino.fi/fi/palvelut/muutosagentit> .

Hankintaprosessi

Ennakointi julkisten hankintojen tarjouskilpailuissa sekä markkinavuoropuhelun merkitys tarjoajille ja hankintayksiköille

- Ennen kuin julkisen hankinnan tarjouskilpailu alkaa, olisi ehdottoman tärkeää kyetä toteuttamaan hankinnan valmistelu sekä suunnittelu riittävällä laajuudella. Valmistelun ja suunnittelun aikana on mahdollista toteuttaa tietopyyntökysely tai vaikkapa markkinavuoropuhelutilaisuus, joka on keskustelutilaisuus ennen hankinnan kilpailutuksen käynnistymistä.
- Markkinavuoropuhelu ei sido hankintayksikköä tai potentiaalisia tarjoajia mihinkään, mutta on äärimmäisen tärkeä hyvän tarjouspyynnön sekä onnistuneen hankinnan kilpailutuksen toteutumisen kannalta. Markkinavuoropuhelussa voidaan käydä läpi tarjouspyynnön luonnosversiota, jossa ei ole vielä lukkoon lyötyjä/linjattuja vähimmäisvaatimuksia tai pisteytettäviä vertailukriteerejä. Potentiaalisilta tarjoajilta voidaan pyytää kommentteja sekä näkemyksiä, vaatimusten sekä pisteytettävien vertailukriteerien määrittelyä varten

Hankintaprosessi



1.Markkinointi / markkinaseuranta

2.Suunnittelu

3.Ennakoilmoitus: tietopyyntö, tekninen vuoropuhelu, markkinavuoropuhelu

4.Menettelyvalinta: avoin-, rajoitettu-, neuvottelu-, kilpailullinen neuvottelumenettely, innovaatiokumppanuus, dynaaminen, avoin sopimusjärjestely.

5.Hankintailmoitus

6.Tarjouspyyntö

7.Lisätietokysymykset ja vastaukset

8.Tarjousten jättäminen

9.Tarjousten avaustilaisuus

10.Tarjoajien soveltuvuustarkastus

11.Tarjousten tarkastus

12.Täsmennyspyyntö ja vastaukset

13.Tarjousten vertailu ja perustelu

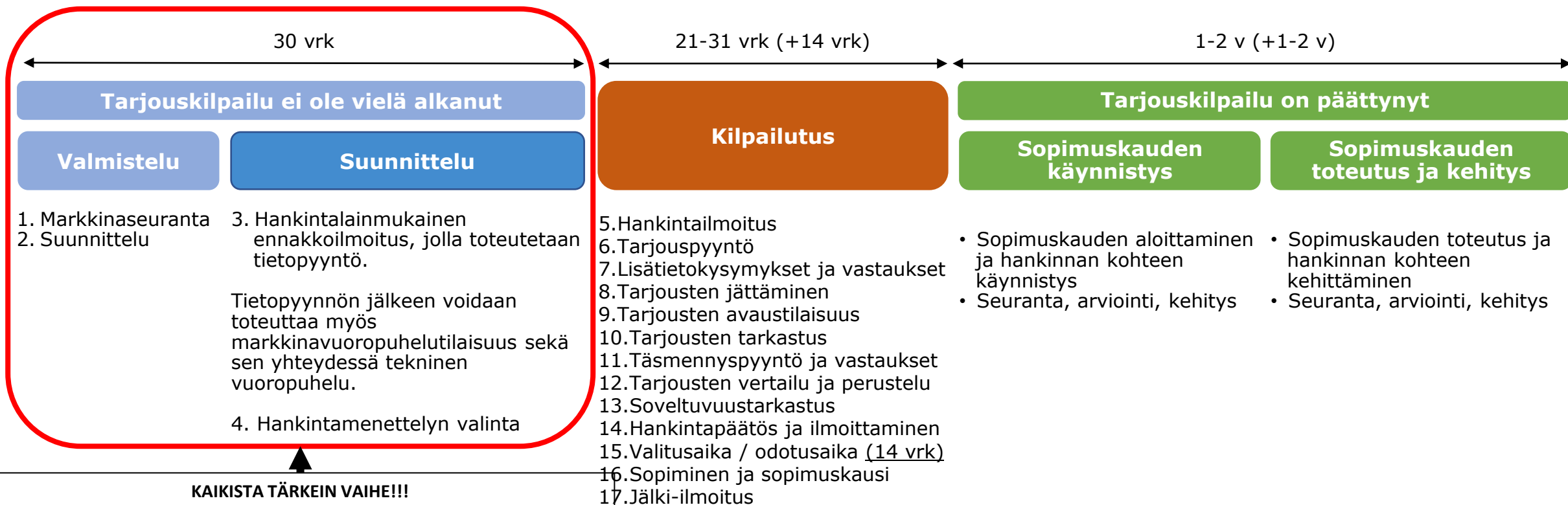
14.Hankintapäätös ja ilmoittaminen

15.Valitusaika / odotusaika

16.Sopiminen ja sopimuskausi

17.Jälki-ilmoitus

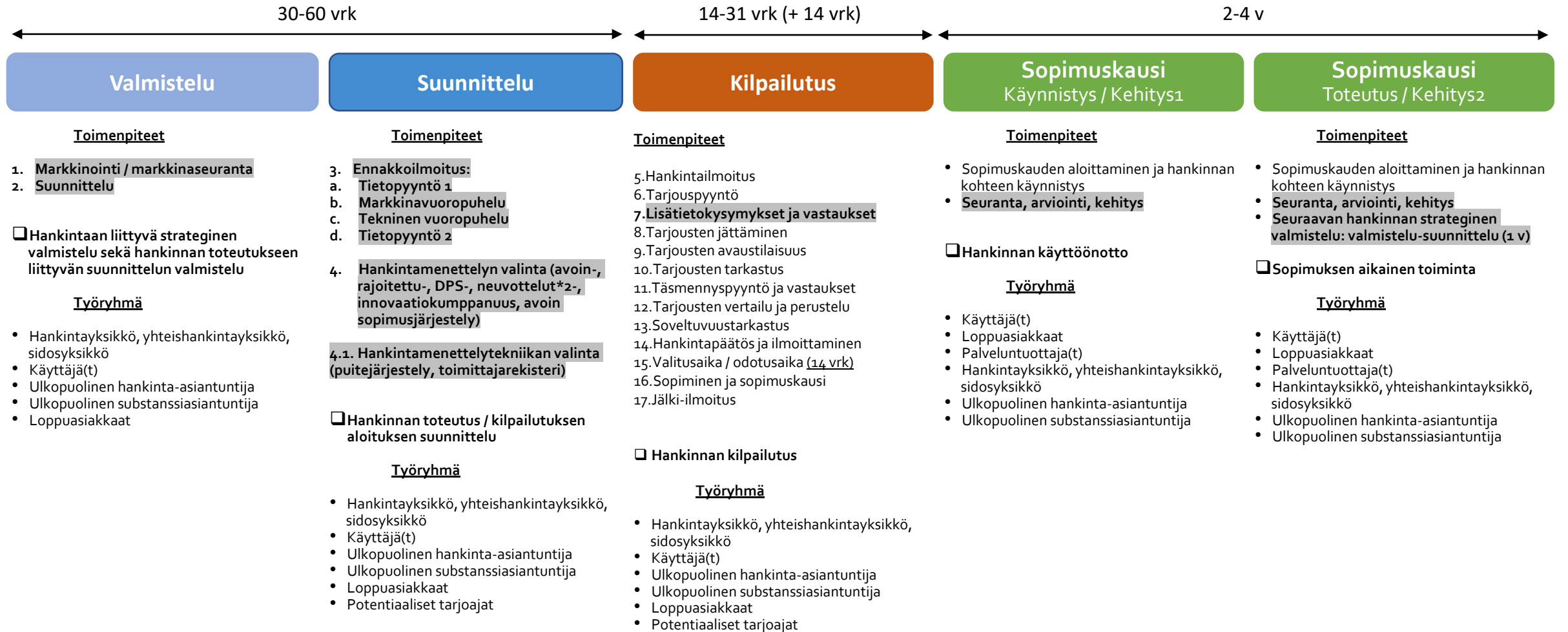
Hankintaprosessi



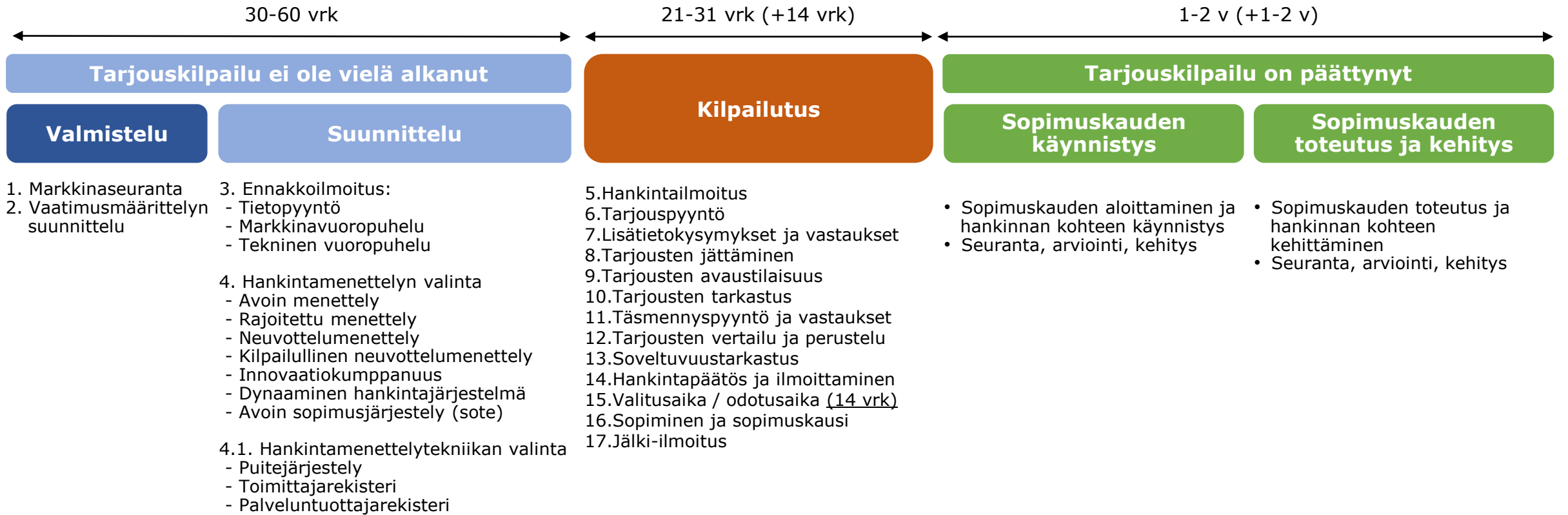
KAIKISTA TÄRKEIN VAIHE!!!

Markkinavuoropuhelutilaisuus on keskustelutilaisuus ennen hankinnan kilpailutuksen käynnistymistä. Markkinavuoropuhelu ei sido hankintayksikköä tai potentiaalisia tarjoajia mihinkään, mutta on äärimmäisen tärkeä hyvän tarjouspyynnön sekä onnistuneen hankinnan kilpailutuksen toteutumisen kannalta. Markkinavuoropuhelussa voidaan käydä läpi tarjouspyynnön luonnosversiota, jossa ei ole vielä lukkoon lyötyjä/linjattuja vähimmäisvaatimuksia tai pisteytettäviä vertailukriteerejä. Potentiaalisilta tarjoajilta voidaan pyytää kommentteja sekä näkemyksiä, vaatimusten sekä pisteytettävien vertailukriteerien määrittelyä varten.

Hankintaprosessi



Perinteinen hankintaprosessikuvaus EU-kynnysarvon ylittävissä hankinnoissa



Hankintaprosessi

Mitä markkinavuoropuhelutilaisuus, tietopyyntökyselyt tai tekninen vuoropuhelu tuottavat?

- Hankintayksiköiden viestinnällinen aktiivisuus tulevista hankinnoista kasvaa
- Potentiaalisten tarjoajien viestinnällinen aktiivisuus omista kyvykkyyksistä sekä palveluista kasvaa
- Vuoropuhelu lisääntyy hankintayksiköiden ja potentiaalisten tarjoajien välillä
- Potentiaaliset tarjoajat kokevat tullessa kuulluksi
- Hankintayksiköt laativat tietopyyntöjen ja markkinavuoropuheluiden avulla laadukkaampia tarjouspyyntöjä
- Laadukkaimmilla tarjouspyynnöillä mahdollistetaan mikro- ja pk-yritysten osallistuminen tarjouskilpailuihin
- Laadukkaimmilla tarjouspyynnöillä edistetään taloudellisista-, sosiaalista sekä ekologista vastuullisuutta
- Laadukkaimmilla tarjouspyynnöillä toimitaan edelläkävijämäisesti ja ollaan esimerkkinä kansallisesti sekä kansainvälisesti

Hankintaprosessi

Apukysymyksiä markkinavuoropuhelutilaisuuksiin, tietopyyntökyselyihin tai teknisiin vuoropuheluihin

- *Minkälaiset ovat tarjouspyynnössä riittävät tarjoajien soveltuvuusvaatimukset?*
- *Minkälaisia sekä kuinka monta kappaletta referenssejä on hyvä vaatia tarjoajilta?*
- *Minkälaisia ehdottomia vaatimuksia hankinnan kohde edellyttää?*
- *Minkälaisia henkilöstövaatimuksia tarjoajalle tulee asettaa?*
- *Minkälaiset tarjosten vertailuperusteet soveltuvat parhaiten hankinnan kohteeseen (hinta ja laatu, vai vain hinta)?*
- *Minkälainen hankemuoto soveltuu parhaiten hankinnan kohteeseen?*
- *Miten liikevaihtovaatimus tulee ottaa huomioon?*

Hankintaprosessi

Apukysymyksiä markkinavuoropuhelutilaisuuksiin, tietopyyntökyselyihin tai teknisiin vuoropuheluihin

- *Millainen on sopiva hinnoittelumalli/hinta myytävälle tuotteille/palveluille*
- *Mitä asioita sopimusehdoissa tulee huomioida lain edellyttämien sopimusehtojen lisäksi?*
- *Minkälaisia bonus- tai sanktiomalleja voidaan hyödyntää?*
- *Mitä asioita takuuajassa ja aikataulussa tulee ottaa huomioon?*
- *Miten immateriaalioikeudet tai niiden siirtyminen tulee ottaa huomioon?*
- *Paljonko valittu toimija tarvitsee aikaa arvion mukaan hankintasopimuksen allekirjoituksesta toiminnan aloitukseen?*
- *Miten vastuunjako on hyvä toteuttaa (esim. vuokravastuujaon mukaisesti, tietyin tarkennuksin)?*
- *Mitä muita ratkaisuja tai asioita on hyvä ottaa huomioon?*

Hankintaprosessi

Hankintamenettelyt

- Avoin menettely
- Rajoitettu menettely
- Neuvottelumenettely
- Kilpailullinen neuvottelumenettely
- Innovaatiokumppanuus
- Dynaaminen hankintajärjestelmä
- Avoin sopimusjärjestely (**UUSI**)

Hankintamenettelytekniikat

- Puitejärjestely
- Toimittajarekisteri
- Palveluntuottajarekisteri

Urakka- ja toteuttamismallit

- Jaettu urakka
- ST-malli (suunnittele-toteuta; ent. KVR-urakka)
- STk-malli (suunnittele-toteuta-kehitä)
- Allianssimalli

Hankintaprosessi

AVOIN

- 1.Hankintailmoitus
- 2.Tarjouspyynnön lähettäminen
- 3.Tarjousten vastaanotto ja avaus
- 4.Tarjouksen tarjouspyynnön mukaisuuden tarkistaminen
- 5.Tarjousten vertailu
- 6.Hankintapäätös ja tiedoksianto
- 7.Sopimuksen teko

RAJOITETTU

- 1.Hankintailmoitus
- 2.Osallistumishakemusten vastaanotto
- 3.Ehdokkaiden soveltuvuuden tarkistaminen
- 4.Tarjoajien valinta objektiivisilla ja syrjimättömillä kriteereillä
- 5.Tarjouspyynnön lähettäminen
- 6.Tarjousten vastaanotto ja avaus
- 7.Tarjouksen tarjouspyynnön mukaisuuden tarkistaminen
- 8.Tarjousten vertailu
- 9.Hankintapäätös ja tiedoksianto
- 10.Sopimuksen teko

Hankintaprosessi

NEUVOTTELUMENETTELY

- 1.Hankintailmoitus
- 2.Osallistumishakemusten vastaanotto
- 3.Ehdokkaiden soveltuvuuden tarkistaminen
- 4.Tarjoajien valinta objektiivisilla ja syrjimättömillä kriteereillä
- 5.Neuvottelukutsun lähettäminen valituille tarjoajille
- 6.Neuvottelut
- 7.Mahdollinen tarjoajien karsinta
- 8.Neuvottelut
- 9.Lopullinen tarjouspyyntö
- 10.Tarjousten vastaanotto ja avaus
- 11.Tarjouksen tarjouspyynnön mukaisuuden tarkistaminen
- 12.Tarjousten vertailu
- 13.Mahdolliset tarkennukset
- 14.Hankintapäätös ja tiedoksianto
- 15.Sopimuksen teko

KILPAILULLINEN NEUVOTTELUMENETTELY

- 1.Hankintailmoitus
- 2.Osallistumishakemusten vastaanotto
- 3.Ehdokkaiden soveltuvuuden tarkistaminen
- 4.Tarjoajien valinta objektiivisilla ja syrjimättömillä kriteereillä
- 5.Neuvottelukutsun lähettäminen valituille tarjoajille
- 6.Neuvottelut
- 7.Mahdollinen tarjoajien karsinta
- 8.Neuvottelut
- 9.Mahdollinen päätös hankinnan ratkaisuvaihtoehdosta/vaihtoehtoista**
- 10.Lopullinen tarjouspyyntö
- 11.Tarjousten vastaanotto ja avaus
- 12.Tarjouksen tarjouspyynnön mukaisuuden tarkistaminen
- 13.Tarjousten vertailu
- 14.Mahdolliset tarkennukset
- 15.Hankintapäätös ja tiedoksianto
- 16.Sopimuksen teko