



HANNES SNELLMAN

Miten saada parempia tarjouskilpailuja?

Outi Jousi, Counsel, Head of Public Procurement | Koodia Suomesta 17.5.2023

Mitä toimittajan kannattaisi ehdottaa hankintayksikölle? Mitä hankintayksikön kannattaisi harkita itse? Mitkä ovat niitä seikkoja, joiden avulla tarjouspyynnöistä saataisiin houkuttelevampia?





Tavoitteena tarjoajia kiinnostava tarjouspyyntö

- › Tarjoamisen helppous, **hankintailmoituksen houkuttelevuus** ja nopealukuisuus: hinta/laatu %, keskeinen kohde ja sopimuksen arvo selville vilkaisulla.
- › Keskittyminen **laatuun**, ei hinnan painamiseen alas. Ainakin, jos tavoitteena on saada paljon tarjouksia.
- › Tarjouskilpailussa ei asiaan liittymättömiä sivupalveluita, jotka pakottaisivat **alihankkijoiden** etsimiseen, eikä tiettyyn toimittajaan **suunnattuja** vaatimuksia.
- › Kiinnostuneiden **kartoittamiseen** voidaan käyttää ennakoilmoituksia, mainoksia LinkedInissä ym. ja näitä kannattaa toimittajan seurata.

Tarjoamishalukkuuden lisääminen

- › Soveltuvuusvaatimusten **kohtuullisuus**: kovat liikevaihto- ja referenssivaatimukset voivat vähentää tarjousten määrää.
- › Nyrkkisääntö: vaatimusten on liityttävä hankinnan kohteeseen ja oltava **hyvässä suhteessa** sen arvoon ja merkitykseen.



Kannusteet

- › Sanktioiden tarpeellisuus pohdittava, monelle yritykselle sopimussakot ovat **tarjoamisen este** ja sanktiot todennäköisesti lasketaan mukaan hintaan.
- › Kannustemalli: onko aina käytössä esim. tunti/päivähinta? Entä jos **tuloksen saavuttamisesta** maksettaisiin bonus?

Softahankinta: Tuote vai palvelu?

- Vesiputousmallinen avaimet käteen -toimitus satojen sivujen tarjouspyynnöllä vai tarpeen selostus ja **ketterä sopimus** POCceineen?
- Hankitaanko räätäliohjelmistoa vai löytyisikö **valmistuotteita** hieman omia toiveita rajaamalla?
- On tärkeää miettiä kilpailutetaanko ohjelmisto tuotteena vai palveluna. Väärä **CPV-koodi** kaataa tarjouspyynnön markkinaoikeudessa ja kilpailutus pitää tehdä uudelleen.

Onko kilpailutus työläs vastata?

- › Pyydetäänkö kaikki asiakirjat kaikilta? Vai pyydetäänkö työläimmät vain **voittajalta**?
- › Pisteytettävät selvitykset, muut pakolliset selvitykset, toimitettavat liitteet, laaja tarjouspyyntö, laajoilla liitteillä varustettu sopimus...



“Pelaavatko” kilpailijat hintalomakkeella?

- › Hintalomakkeen tulisi olla yksinkertainen täyttää ja **selkeästi ohjeistettu**.
- › **Nollahinnat** voivat olla kiellettyjä – eivät ole aina.
- › **Hintalomakkeen epäselvyys** vähentää tarjousten määrää?

Pitääkö asiantuntijat nimetä jo tarjouksessa?

- › ”Tarjoa parhaat, sitoudu tarjoamaan juuri heidät” – entä muut tarjoukset? Jos ei voitakaan? Vaikutus **tarjoamishalukkuuteen**.
- › Tarjousten **vertailukelpoisuus** voi olla vaarassa, jos annetaan pisteitä kuvitteellisesta henkilöstä.
- › Kun hankitaan lopputulosta eikä resursseja, ei pidä määrittää **tekemisen tapaa / osaamista** liian tarkasti.
- › Markkinavuoropuhelun tärkeys: onko hankinnan kohteen alalla **paljon osajia**?

Tekemistä vastaavat sopimusehdot

- Tyypillisesti vaihtoehtoina ollut ”kaiken arvaaminen tarjouspyyntöön” (vesiputousmalli) tai resurssivuokra (agile vuokratyövoimalla).
- **Tulosvastuullinen ketterä ohjelmistokehityssopimus** antaa samanaikaisesti joustavuutta ja turvaa, ollen aidosti agile.
- Kun tarve muuttuu, ehtojenkin pitää muuttua. Jos sopimusehdot eivät vastaa tekemisen tapaa, syntyy tästä helposti **riitaisuus**.
- Selkeä sopimus on helppo huomioida **hinnoittelussa**.



Vientituotteeksi koodia Suomesta

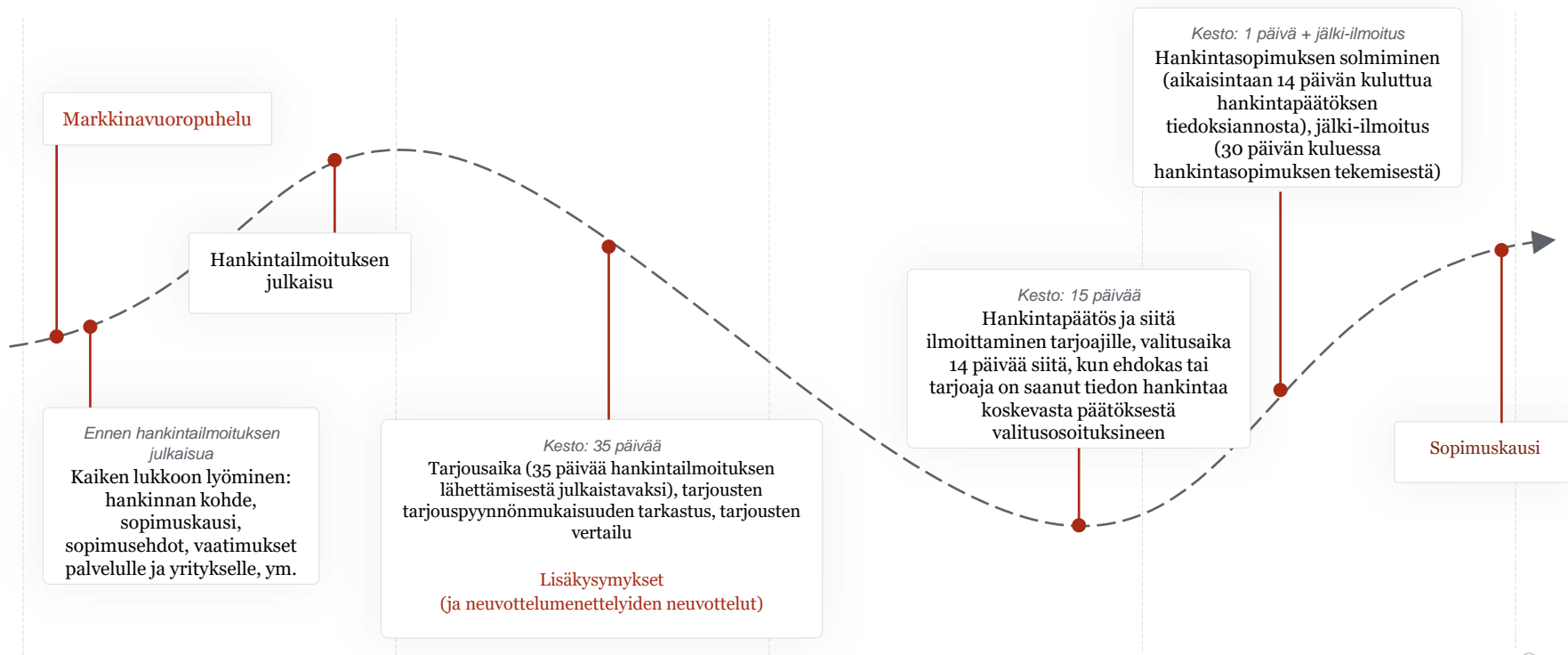
- › Tarvitseeko hankintayksikkö koodia omakseen?
- › Monesti laajat **käyttöoikeudet** riittäisivät: käyttö-, muokkaus-, edelleenkehitys-, julkaisu- ja luovutusosoikeus.
- › Software Finland: *”Jos IPR:t jäävät toimittajalle, voi toimittaja arvioida mahdollisuutta tuotteistaa ja kehittää vientituote/palvelu muihin maihin. GovTech -vienti on Suomesta harmittavan pientä! Suomi elää viennistä, ja vaihtotaseen pitäminen ylijäämäisenä on Suomen hyvinvointiyhteiskunnan tulevaisuuden osalta kriittistä.”*




Tärkein vinkki:

Perusteita
hyvin!

Hankintaan vaikuttamisen ajat





Kiitos!
Haluatko
kysyä
jotakin?

Procu + Tech = Outi

- › Outi Jousi, Counsel, Head of Public Procurement, Hannes Snellman Asianajotoimisto Oy
- › Asianajaja, teknologia- ja hankintajuristi
- › Julkisten hankintojen yhdistys, puheenjohtaja
- › Tekninen tausta, ohjelmistosuunnittelija, Scrum Master, agilesopimusten kehittäjä
- › Työtaustaa mm. R&D-tiimistä, valtiolta ja asianajosta, Hanneksella 2017-
- › 040 563 7343 | outi.jousi@hannessnellman.com | @OutiJousi

1909 Founded in Helsinki



We support children with Unicef

PRO BONO



HELSINKI OFFICE FACTS



80 internal trainings per year
HANNES ACADEMY

We expanded into Sweden 2008



We speak 10 different languages
COMMUNICATION



11-strong Culture Task Force leading our cross-border work with

CULTURE

OUR PEOPLE



90% of our employees attend the Christmas Party

INCLUSIVE ATMOSPHERE



20 trainees cross-border in our first ever program for

INNOVATION



Around 90 trainees in 6 different trainee programmes

TRAINEES

ONE FIRM

We are one firm with 350 outstanding lawyers and other professionals.



17 of our lawyers have an international LL.M. Degree

SHARP MINDS

Legal500, 2021: *“Coherent team, easy to deal with, listens well and quick to understand.”*

UNIQUE ASSIGNMENTS



59% of our lawyers are women

EQUALITY

OWNERSHIP

Since 2020, Member of the UN Global Compact Network

CORPORATE CITIZENSHIP

27 partners in Helsinki

14 partners in Stockholm

HANNES SNELLMAN



Helsinki

Hannes Snellman Attorneys Ltd
Eteläesplanadi 20 | P.O. Box 333
00130 | 00131 Helsinki, Finland

Tel: +358 9 228 841

Fax: +358 9 177 393

riikka.rannikko@hannessnellman.com

Stockholm

Hannes Snellman Attorneys Ltd
Hamngatan 15 | P.O. Box 7801
111 47 | 103 96 Stockholm, Sweden

Tel: +46 760 000 000

Fax: +46 8 679 85 11

fredrik.olsson@hannessnellman.com

www.hannessnellman.com

