



Lisää lähi- ja luomuruokaa dynaamisella hankintajärjestelmällä -opas



Motiva



Maa- ja metsätalousministeriö

Lisää lähi- ja luomuruokaa dynaamisella hankintajärjestelmällä -opas

Tämä opas on tuotettu osana maa- ja metsätalousministeriön rahoittamaa dynaamisten elintarvikehankintojen vertaisoppimisen hanketta samalla, kun dynaamista elintarvikehankintaa valmisteltiin hankkeeseen osallistuneissa hankintaorganisaatioissa. Nämä tahot ovat osallistuneet myös oppaan kommentointiin.

Opas on käytännöllinen työkalu dynaamista hankintajärjestelmää elintarvikehankinnoille valmisteltaessa ja kun tavoitteena on erityisesti lähiruoan, pientuottajien tuotteiden tai luomutuotteiden käytön lisääminen ruokapalveluissa. Oppaassa on käsitelty kysymyksiä, joita dynaamista hankintajärjestelmää valmistelevat tahot nostivat esiin hankkeen tapaamisissa ja joita heillä hankinnan valmistelun aikana heräsi.

Dynaaminen hankintajärjestelmä on verrattain uusi hankintamalli, ja siihen liittyvät tulkinnat eivät ole vielä täysin vakiintuneet. Oppaan kommentointiin ovat osallistuneet julkisten hankintojen neuvontayksiyön erityisasiantuntija **Nina Ruuskanen** sekä Motivan hankintajuristi **Eriika Autio**. Kiitokset myös kaikille hankkeeseen osallistuneille sekä opasta kommentoineille hankkijoille ja hankinta-asiantuntijoille; **Katri Sipola** ja **Jaana Palukka**, Monetra Oulu Oy, **Riikka Peippo**, Huittisten kaupunki, **Katja Mäkelä** ja **Ari Heikkilä** Kaarea sekä **Elina Muurimäki** Motiva Oy.

Helsingissä 5.6.2024

Suvi Salmela, Motiva Oy

Auli Väänänen, maa- ja metsätalousministeriö



SISÄLLYSLUETTELO

1. Miksi dynaaminen hankintajärjestelmä sopii lähi- ja pientuottajien tuotteiden sekä luomuruoan hankintaan?	4
2. Dynaaminen hankintajärjestelmä pähkinäkuoressa	7
3. Kokemukset dynaamisesta hankintajärjestelmästä muissa jäsenvaltioissa	8
4. Dynaamisen hankintajärjestelmän prosessi	9
5. Vinkit dynaamisen elintarvikehankinnan valmistelijalle	11
5.1. Ennen dynaamisen hankintajärjestelmän valmistelun aloittamista	11
5.2. Aloita valmistelu tilaajien kartoittamisella	12
5.3. Miten tavoittaa uusia lähi-, luomu- ja pientuottajia?	12
5.4. Markkinavuoropuhelusta saa ymmärrystä vaatimusten määrittelyyn	13
5.5. Sähköisen järjestelmän perustaminen	13
5.6. Dynaamisen hankintajärjestelmän julkaisu ja perustamisvaihe	14
5.7. Päätökset dynaamiseen hankintajärjestelmään hyväksymisestä	14
5.8. Tilausten teko dynaamisen hankintajärjestelmän kautta	15
5.9. Menettelyn edellyttämät jälki-ilmoitukset	15
6. Kokemuksia dynaamisen hankinnan valmistelusta Monetralla, Kaareassa ja Huittisilla	16
Monetran lähiruokahankintojen taustalla on aktiivinen jalkautuminen toimittajien pariin	16
Kaarean tavoitteena hankkia satokauden tuotteita läheltä	18
Huittisten ruokapalveluille dynaamisella hankintajärjestelmällä oman pitäjän tuotteita	20

1. Miksi dynaaminen hankintajärjestelmä sopii lähi- ja pientuottajien tuotteiden sekä luomuruoan hankintaan?

Kotimaisen vastuullisen elintarviketuotannon kannattavuus ja säilyminen on tärkeää niin alueiden elinvoimaisuuden, elintarviketurvallisuuden kuin huoltovarmuuden näkökulmasta. Moni julkisen sektorin organisaatio, kuten esimerkiksi kunta tai kaupunki on asettanut tavoitteeksi lähi- ja pientuottajien tuotteiden lisäämisen sekä luomun käytön lisäämisen. Myös ruokapalveluiden asiakkaat arvostavat paikallista ruokaa ja luomua.

Motivan vuonna 2023 julkaiseman selvityksen* mukaan 46 % elintarvikehankintoja tekevistä kyselyyn vastanneista organisaatioista oli asettanut tavoitteita lähiruokahankintojen lisäämiseksi. Luomuruoan lisäämiseen liittyviä tavoitteita puolestaan oli 40 % kyselyyn vastanneista organisaatioista. Erityisesti luomun lisäämisen tavoitteet olivat huomattavassa kasvussa vuodesta 2018, jolloin vastaava kysely toteutettiin edellisen kerran.

Pienten tuottajien näkökulmasta julkinen hankinta voi näyttäytyä haastavana, eikä aina kovin houkuttelevana vaihtoehtona. Julkisen tilaajan hankintavolyymit ovat tyypillisesti suuria ja toimitussopimukset sitovia. Toisaalta julkisissa kilpailutuksissa hintakilpailu on kovaa ja yritysten katteet voivat jäädä pieniksi. Julkiset kilpailutukset ja sopimukset voivat olla myös julkisiin hankintaprosesseihin tottumattomille pienille toimijoille byrokraattisuudessaan haastavia.

Toisaalta omien tuotteiden myynti suoraan julkiselle tilaajalle voi tarjota pientuottajalle oivan kanavan löytää uusia ostajia ja tarjota jatkuvaa ja tasaista kysyntää omille tuotteille.

Dynaaminen hankintajärjestelmä (eli DPS, Dynamic Purchasing System) on verrattain uusi hankintamalli, jonka yhtenä tavoitteena on helpottaa pienten ja keskisuurten yritysten osallistumista julkisiin kilpailutuksiin. Menettelyn hyötyjä toimittajan ja tilaajan näkökulmasta käydään tarkemmin läpi seuraavassa kappaleessa.

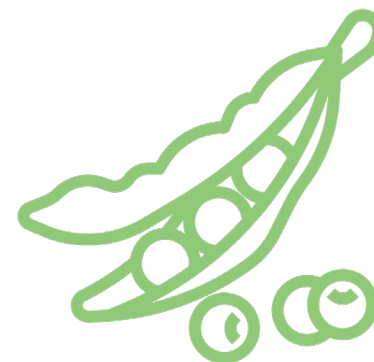
Dynaamisen hankintajärjestelmän hyödyt tuottajalle

Pienhankintojen tekeminen suoraan tuottajilta on hyvin rajattua varsinkin isoilla hankintayksiköillä, joilla hankintavolyymit yleensä ylittävät hankintalain määrittämät kynnsarvot. Tukuilla, joiden kanssa tilaaja on voinut tehdä puitesopimuksen, voi tuki olla valikoimissaan myös pien- ja luomutuottajien tuotteita. Tukkusopimuksissa toimittajien pitää kuitenkin sitoutua toimittamaan tietyt määrät tuotteitaan silloin, kun tilaajat niitä tilaavat.

Dynaamisessa hankintajärjestelmässä toimittaja voi kieltäytyä osallistumasta minimikilpailutukseen tai tarjoamasta tuotettaan tilaajalle, jos esimerkiksi toimitusehdot eivät hänelle sovi. Toimittaja itse päättää, mihin

kilpailutuksiin dynaamisen hankintajärjestelmän sisällä osallistuu. Tämä tuo paljon joustoa erityisesti pienille tuottajille, joiden tuotannossa voi olla heilahtelua tai tuotantoa on vain satokaudella. Parhaimmillaan dynaaminen hankintajärjestelmä jättää myös enemmän euroja tuottajalle, kun tukkuporras jää välistä pois ja tuotteet toimitetaan suoraan tilaajan toimipisteille, varsinkin, jos tilaajan toimipiste sijaitsee lähellä tuottajaa.

Tuotteiden logistiikan järjestäminen jää dynaamisessa hankintajärjestelmässä toimittajan vastuulle, kun tukku ei vastaa tuotteiden kuljetuksista. Tämä saattaa olla osalle tuottajista haastavaa. Kuljetusten järjestämiseksi pienten tuottajien kannattaakin hakea yhteistyötä alueen muiden pientuottajien kanssa, jotka tarjoavat tuotteitaan julkisille ruokapalveluille tai muille alueen yrityksille.



*Selvitys elintarvikehankintojen vastuullisuudesta ja kotimaisuusasteesta, Motiva 2023

Voimassa olevaan dynaamiseen hankintajärjestelmään yritys voi hakea mukaan milloin tahansa. Dynaaminen hankintajärjestelmä on toimittajalle myös teknisesti helpompi kuin perinteinen kilpailutus ja vaatii toimitajalta vähemmän paperityötä. Elintarviketuottaja toimittaa yrityksensä tiedot osallistumishakemuksessa yhden kerran.

Kun yrityksen tiedot on tarkastettu, kaikki tarvittavat tiedot toimitettu ja yritys hyväksytty toimittajaksi, voivat alueen tilaajat lähteä tekemään hankintoja yritykseltä minikilpailutuksin, eli tarkistamalla voimassa olevat hintatiedot. Näitäkään ei aina tarvita, jos käytössä on hintatiedoiltaan päivittyvä sähköinen luettelo, eikä saman tuotekategorian tuotteiden tarjoajia ole dynaamisen hankin-

Minikilpailutus tarkoittaa hintakyselyn tekemistä dynaamiseen hankintajärjestelmään hyväksytyille toimittajille. Näistä tilaaja valitsee edullisimman ja hankinnasta tehdään erillinen hankintapäätös.

Kun dynaamisessa hankintajärjestelmässä on käytössä sähköinen tuoteluettelo, ja kyseisen tuotteen/kategorian toimittajia vain yksi, toimittajalta kysytään halukkuutta tarjota tuotteitaan tilaajalle. Tuotteiden hinnat tarkistetaan tuotekatalogista ja tilaaja tilaa tuotteet. Dynaamisessa hankinnassa toimitaja voi aina halutessaan kieltäytyä tuotteiden toimittamisesta.

tajärjestelmän sisällä useampia. Hintatietoja tarjoajat voivat päivittää itse sähköiseen tuoteluetteloon.

Dynaamisen hankintajärjestelmän hyödyt tilaajalle

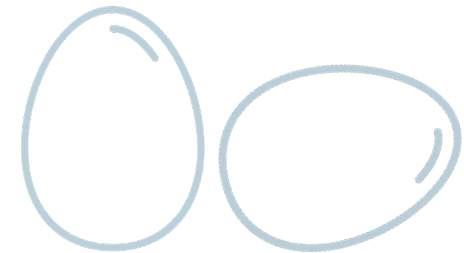
Moni elintarvikehankintoja tekevä tilaaja on tavoitellut dynaamisella hankintajärjestelmällä nimenomaan paikallisten sekä pientuottajien tuotteiden lisäämistä ruokapalveluissa. Siinä onkin onnistuttu erinomaisesti esimerkiksi Monetra Oulu Oy:n ja Forssan yrityskehitys Oy:n toteuttamissa dynaamisissa hankinnoissa.

Dynaaminen hankintajärjestelmä on hankintalain mukainen, joustava kilpailutusmenetelmä. Toimittajia voi ilmoittautua mukaan tarjoamaan tuotteitaan milloin tahansa hankintajärjestelmän ollessa voimassa.

Kun hankintajärjestelmä on perustettu, se on tilaajalle helppo ja luotettava tapa tehdä hankintoja. Kaikki toimittajat on tarkastettu ja ne täyttävät hankintalaissa toimittajille asetetut vaatimukset. Toisaalta tilaaja voi tavoittaa tarjouspyynnöllään suuremman joukon toimittajia, kuin julkaisemalla erillisen avoimen tarjouspyynnön. Yhteishankintayksikön toteuttamaan dynaamiseen hankintajärjestelmään voidaan myös luoda tilaajille valmiita tarjouspyyntöomakkeita, sopimusmalleja sekä muita asiakirjoja hankintojen sujuvoittamiseksi.

Ei ole kuitenkaan syytä vähätellä dynaamisen hankinnan perustamisen vaatimaa resurssia hankintayksikölle varsinkin, jos sitä valmistellaan ensimmäistä kertaa. Dynaamisen hankinnan voimassaoloajat voivat kuitenkin olla pitkiä. Esimerkiksi Monetra Oulun alkuvuodesta 2024 julkaisema dynaaminen elintarvikehankinta on voimassa vuoteen 2050 saakka.

On kuitenkin huomioitava, että dynaamisen hankintajärjestelmän mielekkäisyys on riippuvaista siitä, että tilaajat myös tilaavat sen kautta pien-, lähi- tai luomutuottajien tuotteita. On pettymys toimittajalle, joka näkee vaivaa osallistuakseen kenties ensimmäistä kertaa julkiseen kilpailutukseen, jos tilauksia ei ruokapalveluilta tulekaan. Dynaaminen hankintamenettely vaatii perustajaltaan aktiivista viestintää myös tilaajien suuntaan. Esimerkiksi vuosittain järjestettävä tilaaja-tuottajatapaaminen olisi hyvä keino lisätä vuorovaikutusta toimittajien ja tilaajien välillä.



MIKSI PIEN-, LÄHI- JA LUOMUTUOTTAJIEN KANNATTAA TARJOTA TUOTTEITAAN JULKISELLE SEKTORILLE?

Isot ja säännölliset tilaukset tuovat yrityksen toimintaan ennakoitavuutta.

- Julkinen sektori on luotettava sopimuskumppani, joka maksaa laskunsa aina ajoissa ja pitää sopimuksista kiinni.
- Esimerkiksi useamman vuoden mittaisten toimitussopimusten myötä yrityksen toimintaan saadaan suunnitelmallisuutta.
- Julkisen ostajan ostomäärät ovat usein isohkoja tuoden jo kerralla tuntuvan myynnin.
- Julkinen asiakas tasaa kuluttajakaupan heilahtelua.
- Vaikka sopimuksen saaminen kilpailutuksen kautta voi tuntua työläältä, on julkisissa hankinnoissa mahdollista yhdellä kilpailutuksella saada monivuotinen sopimus tilaajan kanssa.
- Hankintayksiköstä riippuen myös tuotekehitys yhdessä tilaajan kanssa on mahdollista.
- Julkinen asiakas voi myös tarjota uusia mahdollisuuksia uusien kumppanuuksien kautta.

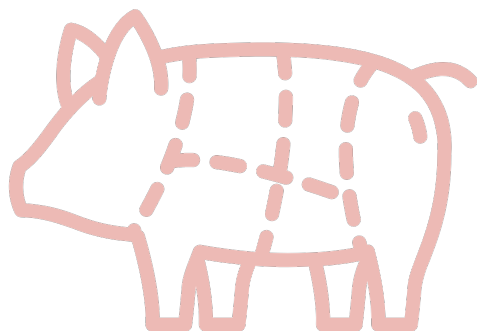


2. Dynaaminen hankintajärjestelmä pähkinänkuoressa

Dynaaminen hankintajärjestelmä on yksi hankintatapa muiden hankintamallien joukossa. Dynaamista hankintaa koskee samat hankintalain vaatimukset ja kynnsarvot kuin muitakin julkisia hankintamalleja. Dynaamisella hankintajärjestelmällä tarkoitetaan täysin sähköistä hankintamenettelyä tavanomaisille ja markkinoilla yleisesti saatavilla oleville tuotteille.

Elintarvikehankinnoissa kilpailusraja täyttyy hyvin herkästi. Esimerkiksi kunnan yhden koulun osalta elintarvikehankinnat ovat tyypillisesti yli 10 000 €/kk. Kun kouluja on kunnassa useita, elintarvikehankinnat hyvin harvoin jäävät kynnsarvojen alapuolelle, ellei kyseessä ole erityisen pienet erillistilaukset ja pienhankinnat.

Toisaalta hankintaan voi tulla mukaan uusia tarjoajia koko hankinnan voimassaoloajan, eli se on toimittajille avoin. Järjestelmään hyväksyttävien ehdokkaiden määrää ei saa rajoittaa dynaamisessa hankintajärjestelmässä missään vaiheessa. Myös isot toimijat ja tukut on hyväksyttävä mukaan, jos ne täyttävät muuten hankinnan laadulliset vaatimukset.



Jos jo julkaistuun dynaamiseen hankintajärjestelmään on tarve tehdä muutos, hankinta tulee keskeyttää ja perustaa uusi. Myöskään uusia tilaajia ei voi tulla kesken mukaan, jos hankinnan julkaisun yhteydessä tilaajaorganisaatiot on listattu (esim. yhteishankintayksikön asiakkaat), vaan tällöin on perustettava uusi dynaaminen hankintajärjestelmä.

Toimittajat lähettävät osallistumishakemuksen dynaamiseen hankintajärjestelmään, toimittajan tiedot tarkistetaan ja yrityksistä tehdään hyväksymispäätökset. Sen jälkeen tilaajat tekevät hankintoja minikilpailutusten tai sähköisen tuoteluettelon kautta.

Yrityksillä on aina mahdollisuus kieltäytyä osallistumasta minikilpailutukseen tai tarjoamasta tuotteistaan, jos heillä ei esimerkiksi juuri sillä hetkellä kapasiteetti riitä. Minikilpailutukseen jätetty tarjous on yritystä sitova ja sopimuksen mukaiset toimitukset on luonnollisesti hoidettava.

Dynaaminen hankintamenettely on toteutettava täysin sähköisenä prosessina.

Dynaamisen hankinnan vaiheet on kuvattu tarkemmin kappaleissa neljä ja viisi.



Lisää aiheesta:

[Dynaaminen hankinta hankintalaissa pykälät 49-53](#)

[Tutustu tarkemmin dynaamiseen hankintajärjestelmään Julkisten hankintojen neuvontayksikön sivuilla.](#)

3. Kokemukset dynaamisesta hankintajärjestelmästä muissa jäsenvaltiossa

EU:n jäsenvaltioille laadittiin vuonna 2020 kysely dynaamisen hankintajärjestelmän käytöstä ja sen pohjalta laadittiin julkaisu *Dynaamiset hankintajärjestelmät – Käytön suuntaviivat*, Euroopan komissio, 2020.

Julkaisun mukaan hankintajärjestelmän keskeisinä etuina pidettiin muun muassa sitä, että

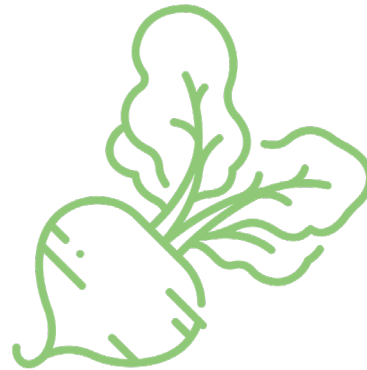
- hankintajärjestelmä on aina avoin osallistujille (toimittajille). Se antaa useammille toimittajille mahdollisuuden osallistua milloin tahansa ja saada hankintasopimuksia.
- yksittäisiä hankintoja voidaan käynnistää usein ja ne voidaan jakaa pienempiin osiin.
- yritykset voivat päättää itse hankintoihin osallistumisesta, kun ne on kelpuutettu järjestelmään (tämä ei tosin ole hankintoja tekevien edun mukaista).
- mahdollistaa nopeat hankinta-aikataulut

Jäsenvaltioiden kokemusten perusteella haasteiksi puolestaan koettiin, että

- järjestelmän käyttöönotto on aikaa vievää
- lopullisista hinnoista ei ole varmuutta verrattuna tilanteeseen, jossa hankintaviranomainen käyttää puitejärjestelyä.
- Kokemuksen puute järjestelmän käytöstä nähtiin yhtenä esteenä.

Julkaisussa todetaankin, että hankintaviranomaiset ja toimittajat tarvitsevat tukea uuden hankintavälineen käytössä.

Dynaamista hankintajärjestelmää on otettu käyttöön paikallisten tuottajien ja elintarvikelanyritysten tuotteiden hankinnassa mm. Ruotsissa, Tanskassa ja Iso-Britanniassa.



Lisää aiheesta:

[Dynaamiset hankintajärjestelmät – Käytön suuntaviivat](#)

MITEN SUHTAUTUA DYNAAMISEN HANKINTAJÄRJESTELMÄN KESKENERÄISYYTEEN?

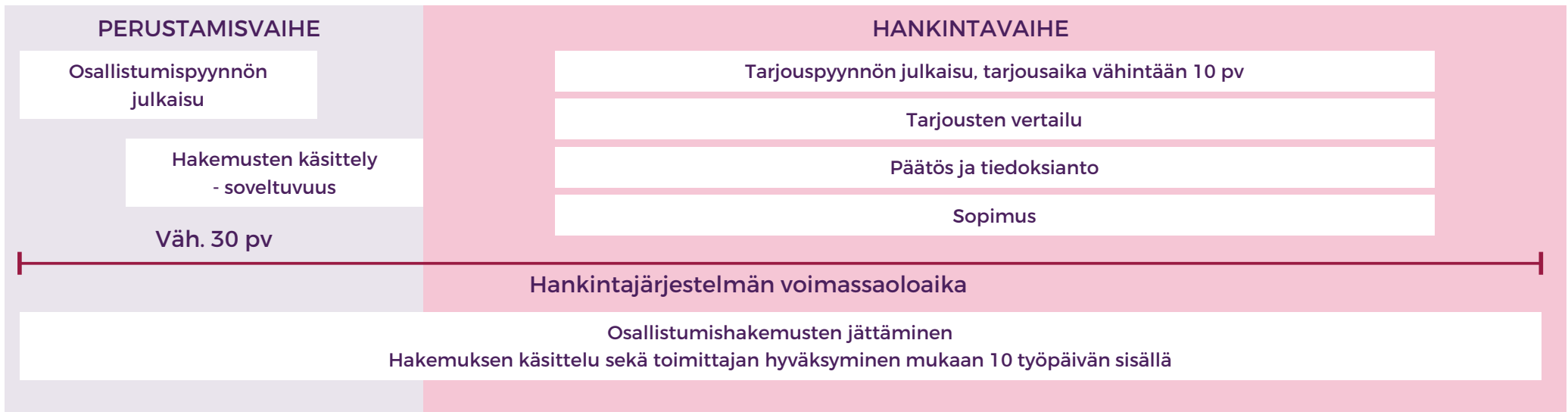
Suomessa ei vielä juurikaan ole oikeustapauksia dynaamisista hankintajärjestelyistä. Joitain oikeusprosesseja dynaamisista hankinnoista on, mutta verrattuna puitejärjestelyyn, oikeuskäsittelyitä on toistaiseksi ollut hyvin vähän.

Oikeustapausten vähyden takia, menettelyn tulkinta ei ole selkeää. Tämän ei kuitenkaan kannata antaa estää menettelyn käyttöä. Pikemminkin päinvastoin, menettely kannattaa rakentaa sen reunaehtojen puitteissa mahdollisimman hyvin omia tarpeita vastaavaksi, koska tiukkoja linjauksia sen toteutuksesta ei toistaiseksi ole.

4. Dynaamisen hankintajärjestelmän prosessi

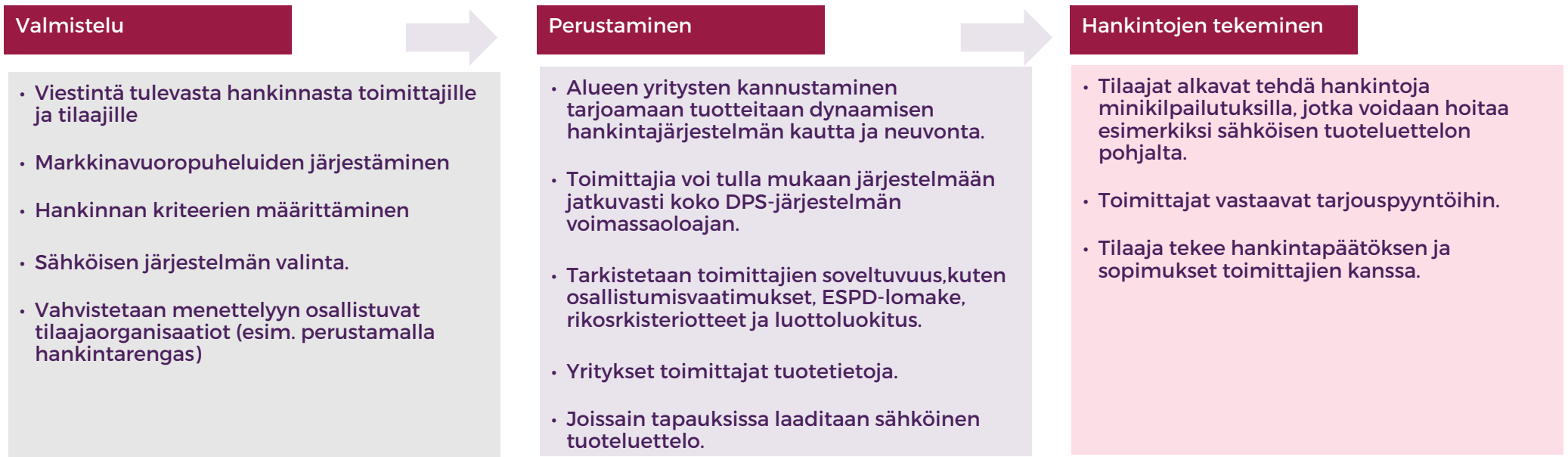
Tässä kappaleessa on kuvattu dynaamisen hankintajärjestelmän prosessi. Moni dynaamista hankintajärjestelmää ensimmäistä kertaa valmistellut on kokenut erityisesti prosessin hahmottamisen haastavaksi. Osalla hankintayksiköistä löytyy kokemuksia jonkun muun tuotekategorian hankinnan toteuttamisesta dynaamisella hankintajärjestelmällä. Jos kokemuksia ei omasta hankintayksiköstä löydy, kannattaa sparrausapuja kysellä rohkeasti muista hankintayksiköistä.

Dynaamisen hankintajärjestelmän vaiheet:



Kuva: Monetra Oulu Oy, mukailen Motiva Oy

Tarkempi erittely eri työvaiheisiin liittyvistä tehtävistä:



Kuva: Motiva Oy

Lisää aiheesta:

Yksityiskohtaisempia kuvauksia dynaamisen hankintamenettelyn vaiheista löytyy Euroopan komission julkaisusta [Dynaamiset hankintajärjestelmät - Käytön suuntaviivat \(2022\) \(s.10-14\)](#)

5. Vinkit dynaamisen elintarvikehankinnan valmistelijalle

Seuraavissa kappaleissa esitellyt vinkit on laadittu Dynaamisen elintarvikehankinnan vertaisoppimisen hankkeessa vuonna 2023-2024 yhdessä hankkeeseen osallistuneiden hankintayksiköiden kanssa. Hyviä vinkkejä pien-, luomu- ja lähituottajien tavoittamiseen ja kannustamiseen julkisiin hankintoihin osallistumisessa saatiin myös marraskuussa 2023 järjestetyssä tapaamisessa, johon osallistuivat maa- ja metsätalousministeriö, Monetra Oulu Oy, Motiva Oy, MTK, EkoCentria, Suomen Yrittäjät, KEINO-osaamiskeskuksen muutosagentteja sekä Pro Luomu ry.

5.1. Ennen dynaamisen hankintajärjestelmän valmistelun aloittamista

Seuraavissa kappaleissa käydään vaihe vaiheelta läpi dynaamisen hankintajärjestelmän perustamista. Jotta saat kokonaiskuvan dynaamisen hankintajärjestelmän vaatimista toimenpiteistä, on hyvä tutustua pinta-puolisesti eri vaiheita koskeviin vinkkeihin ja erityisesti ennen valmistelua pohdittaviin seikkoihin. Valmistelun edetessä voit palata tarkemmin syventämään tietoja ja vinkkejä kustakin vaiheesta.

Miten dynaamisen hankintajärjestelmän rinnalla käytetään muita hankintamenetelyitä?

Ennen kuin dynaamista hankintajärjestelmää lähdetään valmistelemaan, hankintayk-

sikön on hyödyllistä laatia suunnitelma, jossa määritellään, mitä elintarvikkeita hankitaan puitesopimuksen kautta ja mitä haluttaisiin hankkia dynaamisella hankintajärjestelmällä. Toki on mahdollista tehdä myös kaikki elintarvikehankinnat dynaamisen hankintajärjestelmän kautta. Elintarvikehankintoja voi myös tarkastella jatkumona, jonka toisessa päässä ovat isot puitesopimukset, toisessa päässä pienet pien- ja erillishankinnat ja niiden välissä dynaaminen hankintajärjestelmä, joka mahdollistaa astetta suurempia hankintoja esimerkiksi pien-, lähi- ja luomutuottajilta.

Kun dynaamista hankintajärjestelmää käytetään puitesopimusten rinnalla, voidaan puitejärjestelyä koskeviin sopimuksiin kirjata mahdollisuus tehdä hankintoja myös muuta kautta niiden rinnalla.

Mitä dynaamisen hankintajärjestelmän kautta kannattaa hankkia?

Pohdinnoissa kannattaa lähteä liikkeelle siitä, missä tuoteryhmissä erityisesti olisi paikallisia tarjoajia. Näiden tuoteryhmien hankinnoissa dynaaminen hankintajärjestelmä voi olla kannustava hankintatapa toimittajien näkökulmasta.

Toinen valintaperuste voi olla sellaisten tuotekategorioiden suosiminen, joissa elintarvikkeille ei tarvitse asettaa vaativia ravitsemuslaadun kriteereitä, kuten esimerkiksi juurekset ja vihannekset, jolloin kaikki paikallisten tai pientuottajien tuotteet voidaan ottaa mukaan hankintaan.

Myös tietyllä satokaudella saatavien tuotteiden hankintaan dynaaminen hankintajärjestelmä on joustava hankintatapa, jolla voidaan saada hankittua esimerkiksi satokauden tuotteita kuten marjasatoa.

Dynaamisen hankinnan voi toki avata vain yhdellekin tuotekategorialle, mutta sen perustamisen työläyden takia sitä on mielekkäämpi hyödyntää useamman elintarvikekategorian hankinnoissa.

Kuinka pitkiin hankintasopimukseen dynaaminen menettely on mielekäs?

Dynaamisella hankintajärjestelmällä tuotteita voidaan hankkia pidemmälle aikajaksolle tai tehdä lyhytkestoisempia, esimerkiksi satokauden hankintoja.



Dynaamisen hankinnan vaatimat resurssit ja valmisteluun varattava aika

Dynaamisen hankintajärjestelmän onnistumisen varmistamiseksi, kannattaa tehdä huolellista markkinakartoitusta ja käydä markkinavuoropuhelua toimittajien kanssa. Siihen kannattaa myös varata riittävästi aikaa.

Erityisesti yritysten kontaktointiin ja tapamisiin tulee varata riittävästi aikaa ja resursseja. Kokonaisuudessaan dynaamisen hankinnan perustamiseen valmisteluvaiheesta hankinnan julkaisuun ja siihen hetkeen, kun hankintoja päästään tekemään, on hyvä varata aikaa noin vuosi.

5.2 Aloita valmistelu tilaajien kartoittamisella

Jos yksittäinen kunta, kaupunki tai yksittäinen hankintayksikkö, jolla on useampia toimipisteitä, on valmistelemassa dynaamista hankintaa, kannattaa työ aloittaa keskusteluilla tilaajien kanssa. Tällöin käydään läpi kunkin tilaajan toiveet, mitä dynaamisen hankintajärjestelmän kautta halutaan hankkia, löytyykö jo toimittajia, joita voitaisiin houkutella mukaan tarjoamaan tuotteitaan dynaamisen hankintajärjestelmän kautta ja millaisia vaatimuksia tuotteen laadulle tilaajilla mahdollisesti on.

Tilaajille kannattaa painottaa, että mikäli dynaamista hankintajärjestelmää käytetään

uusien toimittajien löytämiseksi, se vaatii paljon työtä hankinnan valmistelussa. On toivottavaa, että tuotteita, joita tilaajilla on ollut halua dynaamisen hankintajärjestelmän kautta hankkia, myös tilattaisiin. Varsinkin pienille toimittajille julkinen hankinta voi näyttäytyä työläänä ja on harmillista, jos vaivannäkö ei tuotakaan tilauksia.

Tilaajia on hyvä ottaa mukaan markkinavuoropuhelutilaisuuksiin, jossa yritykset pääsevät esittelemään tuotteitaan. Kuljetusten järjestäminen voi vaatia myös enemmän pohdintaa ja järjestelyä, kun tuotteet eivät tule keskitetysti yhden tukun kautta.

Jos dynaamista hankintajärjestelmää valmistele yhteishankintayksikkö, tulee ensin kontaktoida potentiaaliset tilaaja-asiakkaat ja käydä edellä kuvatut neuvottelut hankinnan tavoitteista heidän kanssaan.

Dynaamiseen hankintajärjestelmään ei voi tulla uusia tilaajia kesken hankinnan voima-
saolon. Jos uusia tilaajia tulee, täytyy lähtökohtaisesti julkaista uusi hankintailmoitus.

5.3 Miten tavoittaa uusia lähi-, luomu- ja pientuottajia?

Hankkeessamme dynaamista hankintajärjestelmää valmistelleista organisaatiosta lähes kaikki pitivät haasteellisena paikallisten toimittajien tavoittamista ja innostamista tarjoamaan tuotteitaan julkiseen hankintaan.

Apua paikallisten tuottajien tavoittamiseen

kannattaa kysyä paikallisilta ProAgrian ja MTK:n edustajilta tai osallistua heidän järjestämiin tapahtumiin. Luomuruokatuottajien tuotteita voi etsiä Etsi Luomua -karttapalvelusta www.etsiluomua.fi. Myös ProLuomu järjestää vuosittain luomuelintarvikepäiviä, joissa on mahdollista tavata luomutuottajia. Kaladiilereiden kautta puolestaan tavoittaa kalajalostajia. Pien- ja lähituottajille suunnattuja tapahtumia saattavat järjestää myös Maa- ja kotitalousnaiset sekä Suomen yrittäjien paikallisjaostot.

Dynaamista hankintajärjestelmää valmisteltaessa tilaajien kannattaa jalkautua paikallisiin ja alueellisiin tilaisuuksiin toimittajiin tutustumiseksi ja tulevan hankinnan markkinoimiseksi. Hilmassa julkaistut ilmoitukset hankinnoista tai hankintainfoista eivät välttämättä tavoita pientuottajia. Siksi on tärkeää käydä alan tilaisuuksissa ja kartuttaa suoria kontakteja tuottajiin, jotta heitä voidaan kutsua dynaamista hankintajärjestelmää koskeviin infotilaisuuksiin.

Usein perustamisvaiheessa saadaan ilmoitautumisia vasta muutamilta toimittajilta ja siksi on hyvä varautua järjestämään infotilaisuuksia ja markkinoimaan dynaamista hankintajärjestelmää myös perustamisvaiheen jälkeen.

Tilaisuuksien ja infojen järjestämisessä kannattaa huomioida alkutuottajien ja viljelijöiden aikataulut. Esimerkiksi alkutuottajia tavoittaa parhaiten loppusyksystä ja alkutalvella.

VINKIT PIEN- JA LUOMUTUOTTAJIEN AKTIVOINTIIN

- Järjestä tai osallistu tilaisuuksiin, joissa voit kohdata tuottajia tai jonne tuottajat voivat tulla tapaamaan julkisen sektorin asiakkaita.
- Tuo esiin, että on erilaisia tapoja hankkia ja erilaisia hankintamenetelyitä, jotka soveltuvat hyvin myös pientuottajille – ei pelkästään isoja kilpailutuksia.
- Järjestä markkinavuoropuhelu, jotta ymmärrät, millaisia tuotteita ja esimerkiksi minkälaisissa pakkauskoissa tuottajat pystyvät tarjoamaan tuotteitaan.
- Pientuottajien aika on rajallista. Tarvitaan koukkuja, jotka kiinnostavat tuottajia – esim. Jos järjestät tilaisuuden, tarjoa samalla alan uusinta tietoa tuottajille.
- Alkutuottajien tavoittaminen on helpointa loppusyksystä ja alkutalvella.
- Tarjoa tuottajille selkeä rautalankamalli kilpailutuksen vaiheista olipa sitten kyseessä dynaaminen hankintajärjestelmä tai perinteinen kilpailutus.

5.4. Markkinavuoropuhelusta saa ymmärrystä vaatimusten määrittelyyn

Vaikka dynaaminen hankintajärjestelmä koskisi useita elintarviketuoteryhmiä, vaatimuksia voi asettaa myös tuoteryhmittäin. Jos dynaamisen hankintajärjestelmän tavoitteena on lisätä erityisesti paikallisten lähi- ja pientuottajien ruoan osuutta ruokapalveluissa, kannattaa tuotteita koskevat vaatimukset pitää minimissään tai välttää liian yksityiskohtaisia ja tiukkoja kriteereitä. Esimerkki turhan vaativasta kriteeristä voisi olla esimerkiksi pelkästään WWF:n kalaoppaan vihreän listan kalalajien hyväksyminen. Yritysten liikevaihtovaatimuksia kannattaa myös välttää. Monetra Oulu Oy:n dynaaminen hankintajärjestelmä käy esimerkkinä hyvin väljästä hankinnan vaatimusmäärittelystä. Sen kautta voi tarjota periaatteessa mitä tahansa elintarvikkeita, myös isompien tukkujen valikoimasta lähi-, luomu ja pientuottajien tuotteita.

Vaikka dynaamisella hankintajärjestelmällä tavoiteltaisiin erityisesti pien- tai lähituottajien tuotteita, tulee myös isojen toimijoiden osallistumishakemukset hyväksyä. Toki tuotekriteereitä voi käyttää myös dynaamisessa hankintajärjestelmässä (esimerkiksi leipä, marjat).

5.5. Sähköisen järjestelmän perustaminen

Dynaaminen hankintajärjestelmä tulee toteuttaa kokonaan sähköisesti. Tilaaja ilmoittaa dynaamisessa hankinnassa toimittajille, mitä se haluaisi hankkia ja järjestää minikilpailutuksen, johon dynaamiseen hankintajärjestelmään hyväksytyt toimittajat halutesaan jättävät tarjouksen. Minikilpailutus jää pois, jos kyseisessä kategoriassa on vain yksi tarjoaja. Tällaisissa tapauksissa sähköinen tuoteluettelo voi olla toimiva tapa. Toimittajalla on aina mahdollisuus olla vastaamatta tilaajan tarjouspyyntöön.

Sähköinen tuoteluettelo voi sisältää tai olla sisältämättä hintatietoja. Sähköisessä tuoteluettelossa hintojen pitää olla toimittajien päivitettävissä. Tuotteiden hinnat näkyvät tuoteluettelossa vain tilaajille, eivät muille toimittajille. Sähköiseen tilaan sovelletaan hankintalain 64 §:n tietoturva vaatimuksia, eli tilaajat saavat nähdä hintatiedot vasta tarjousten jättöajan päätyttyä.

Esimerkiksi Monetralla sähköiseksi tuoteluetteloksi on hyväksytty sähköinen työtila, johon toimittajat pääsevät viemään tuotetietojaan exceleissä. Toimittajat eivät näe toistensa tietoja, mutta tilaajat pääsevät näkemään toimittajien tiedot hankinnan jättöajan päätyttyä. Kannattaa kuitenkin varmistaa, ettei tarjousten sisältö paljastu ennen tarjousten esittämistä asetetun määräjän päättymistä, edellä kuvatun kaltaisessa

ratkaisussa. Esimerkiksi Cloudian kilpailutamisjärjestelmä mahdollistaa tarjousten antamisen myös sähköisenä tuoteluettelona, jolloin hintatiedot eivät ole nähtävillä ennen määräaika.

Kaarean valmistelemissa dynaamisessa hankinnassa pystytään näillä näkymin käyttämään nykyistä käytössä olevaa tilausjärjestelmää. Huittisilla dynaamisen menettelyn vaatima muutos nykyiseen hankintajärjestelmään teetettiin verrattain edullisesti siten, että toimittajat voivat lähettää tuotetiedot hintoineen työtilaan, josta tilaajat pääsevät ne näkemään, mutta muut tarjoajat eivät. Yleensä järjestelmät toimittavat tilaajan sähköpostiin tiedon, jos toimittaja käy päivittämässä tuote- tai hintatietoja.

Hankkeeseen osallistuneet tilaajat kokivat, että sähköisen tuoteluettelon vaatimus kaipasi selkeämpää tulkintaa ja ohjeistusta.

5.6. Dynaamisen hankintajärjestelmän julkaisu ja perustamisvaihe

Kun mukaan tulevat tilaajat on vahvistettu, dynaamisen hankinnan kautta hankittavat tuotekategoriat päätetty, tarjoajia ja heidän tuotevalikoimaansa kartoitettu ja infotilaisuuksia toimittajille järjestetty, on aika julkaista hankinta. Hankinta julkaistaan Hil-

massa ja lisäksi organisaation mahdollisesti käyttämässä hankintajärjestelmässä.

Tämä niin kutsuttu dynaamisen hankintajärjestelmän perustamisvaihe kestää vähintään 30 vuorokautta.

Silloin toimittajilta otetaan vastaan osallistumisilmoituksia ja yritykset toimittavat hankintapäätöksen edellyttämiä tietoja kuten omavalvontatodistukset, ESPD-lomakkeet ja rikosrekisteriotteet.

Ensimmäistä kertaa julkiseen kilpailutukseen osallistuvat toimittajat saattavat tarvita apua ja neuvoja lomakkeiden täyttämiseen tai pyydettyjen tietojen toimittamiseen. Tätä voi helpottaa järjestämällä vaikkapa tilaisuuden, jossa osallistumishakemuksen täyttämiseen saa apuja kädestä pitäen. Tällaisten mahdollisuuksien tarjoaminen voi helpottaa taklaamaan myös aikarajoitusten puutteen haastetta. Dynaamisessa hankintajärjestelmässä ei ole varsinaisia aikarajoja, johon mennessä toimittajan pitää ilmoittautua tai hakea mukaan tarjoajaksi. Hankkeessa huomattiin, että perustamisvaiheen loppuun mennessä saatiin yleensä hyvin niukasti osallistumisilmoituksia toimittajilta.

Perustamisvaiheessa tulee saada luonnollisesti vähintään yksi ilmoittautuminen, jotta hankinta dynaamisen hankintajärjestelmän kautta voidaan käynnistää. Perustamisvaiheen päätyttyä ensimmäisen minikilpailutuksen saa tehdä, kun ensimmäiset

hakemukset on tarkastettu ja osallistujat hyväksytyt.

5.7. Päätökset dynaamiseen hankintajärjestelmään hyväksymisestä

Dynaamisen hankintajärjestelmän valmistelun yhteydessä herää usein kysymys siitä, missä vaiheessa valituskelpoinen hyväksymispäätös tehdään ja kenen toimesta.

Hyväksymispäätöksiä tehdään perustamisvaiheen päättymisen yhteydessä ja sen jälkeen sitä mukaa, kun osallistumisilmoituksia yrityksiltä tulee, yritysten tiedot on tarkistettu ja vaaditut asiakirjat toimitettu. Lain mukaan tilaajalla on 10 työpäivää aikaa hyväksyä toimittajat.

Monetra Oulu Oy tekee toimittajien hyväksymispäätökset tilaajiensa puolesta ja tarkistaa yritysten toimittamat dokumentit ja soveltuvuuden. Huittisilla ensimmäisen päätöksen yrityksen osallistumisilmoituksen hyväksynnästä teki kaupunginhallitus. Tämän jälkeen kaupunginhallitus antoi ruokapalvelupäällikölle oikeuden tehdä toimittajien hyväksymispäätökset ja laatia heidän kanssaan sopimukset.

5.8. Tilausten teko dynaamisen hankintajärjestelmän kautta

Dynaamisessa hankintajärjestelmässä on useampi tapa hankintojen tekoon. Tilaaja voi toteuttaa hankinnan minikilpailutuksella (hankintailmoituksia ei julkaista Hilmassa), jolloin toimittajille lähetetään tarjouspyyntö. Toimittaja päättää aina osallistuuko se minikilpailutukseen. Tilaaja valitsee kokonaistaloudellisesti edullisimman toimittajan ja tekee hankintapäätöksen ja hankintasopimuksen. Hankintapäätös on valituskelpoinen. Dynaamisessa hankintajärjestelmässä odotusaika on 10 päivää, mutta lain mukaan odotusaikaa hankintasopimuksen tekemiselle ei ole pakko noudattaa. Toki kilpailutus kannattaa tehdä hyvissä ajoin, jos mahdollista.

Dynaamisessa hankintajärjestelmässä voidaan myös käyttää edellisessä kappaleessa kuvattuja sähköisiä tuoteluetteloita, jotka sisältävät valmiiksi tuotteiden hintatietoja. Tällöin yrityksen on päästävä päivittämään hintatietonsa sähköiseen tuotekatalogiin. Hankinnan julkaisuvaiheessa voi määritellä ajan, jolloin hintakyselyitä tehdään, esimerkiksi puolivuositain tai tarpeen mukaan. Jos tuotekategoriassa on vain yksi toimittaja tilaaja varmistaa, haluaako toimittaja tarjota tuotteitaan kyseiselle tilaajalle. Jos toimittaja hyväksyy hankintapyynnön, tekee tilaaja hankintapäätöksen ja toimitussopimuksen toimittajan kanssa.

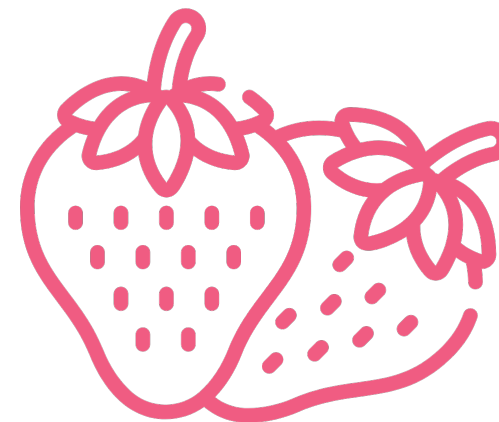
Dynaamisen hankintajärjestelmän kautta voidaan tehdä laajojakin hankintakokonaisuuksia tai usealle eri toimipisteelle.

Tilaajat tekevät yleensä itse toimitussopimukset toimittajien kanssa, mutta tämä on organisaatiokohtaista.

5.9. Menettelyn edellyttämät jälki-ilmoitukset

Dynaamisessa hankintajärjestelmässä jokaisen hankitun erän jälkeen tulee tehdä jälki-ilmoitus. Tosin jälki-ilmoituksia voi tehdä myös keskitetysti neljännesvuosittain ilmoitetaan tällöin kaikki kvartaalin aikana tehdyt hankinnat. Se, miten toimitukset raportoidaan dynaamisesta hankintajärjestelmää ylläpitävälle taholle, on organisaatiokohtaista. Yleensä tiedot nähdään ostoreskontran kautta, jos tilaajan on esimerkiksi yksittäinen tilaaja, mutta toimittajalta saatu raportointi on edellytyksenä, jos tilaajaorganisaatioita on useita.

Tilaajat voivat tehdä jälki-ilmoitukset itse tai hankintaa ylläpitävä taho voi tehdä jälki-ilmoitukset tilaajien puolesta.



6. Kokemuksia dynaamisen hankinnan valmistelusta Monetralla, Kaareassa ja Huittisilla

Monetra Oulu Oy, Kaarea Oy ja Huittisten kaupunki ovat valmistelleet dynaamista hankintaa vuosien 2023-2024 aikana. Organisaatiot jakoivat osaamistaan elintarvikkeiden dynaamisen hankintajärjestelmän vertaisoppimisen hankkeessa ja saivat toisiltaan vinkkejä ja tietoa hankintoja valmistellessaan. Heidän oppimistaan ja oppejaan ovat seuranneet hankkeessa myös Lapin ruoka Oy, Vantaan kaupunki sekä Päijät-Hämeen hyvinvointialue, joilla on myös ollut pohdinnassa elintarvikkeiden dynaaminen hankintajärjestelmä.

Monetran lähiruokahankintojen taustalla on aktiivinen jalkautuminen toimittajien pariin

Monetralla on jo pitkä kokemus elintarvikkeiden hankinnasta dynaamisella hankintajärjestelmällä, sillä ensimmäinen dynaaminen elintarvikehankinta avattiin jo vuonna 2020. Monetran dynaamisessa hankintajärjestelmässä oli kuitenkin uudelleenkilpailuttamisen tarve, koska alkuperäinen tarvitsi päivitystä.

Vuoden 2024 alussa päivitetty hankinta on voimassa vuoteen 2050 ja uusia toimittajia voi ilmoittautua mukaan hankintaan milloin tahansa.

– Tavoitteena meillä on saada hankittua dynaamisen hankintajärjestelmän kautta erityisesti paikallisia ja pientuottajien tuotteita. Myös luomutuotteita hankintaan mielellään dynaamisen hankinnan kautta. Lakisääteisten vaatimusten lisäksi mitään tarkempia erityisvaatimuksia ei tuotteille ole. Dynaamisen hankintajärjestelmän kautta voi tarjota niin lihaa, kalaa, maitotuotteita, juureksia, viljatuotteita kuin leipää, Jaana Palukka Monetra Oulusta kertoo.

Dynaaminen hankintajärjestelmä hyödyttää elintarviketuottajia

Elintarviketuottajille dynaamisessa hankintajärjestelmässä on useita hyötyjä. Esimerkiksi jos toimituspiste löytyy läheltä tuottajaa, rahaa jää parhaimmillaan enemmän toimittajan käteen, kuin tukun kautta myytynä. Ylimääräiset kuljetukset tukun ja tilaajan välillä jäävät pois suoratoimituksilla. Pienten toimittajien ei myöskään tarvitse sitoutua toimittamaan tuotteitaan läpi vuoden, vaan kausituotteita voi tarjota osan aikaa vuodesta. Omat tiedot toimitetaan järjestelmään ja hankintayksikkö tar-

kistaa yrityksen kelpoisuuden ja sen jälkeen tilauksia voi tehdä koko hankinnan voimassaoloajan minikilpailutusten kautta tai suoraan, jos muita tarjoajia ei ole. Hankintayksikkö kysyy ja tarkistaa tietoja voimassaoloaikana määräajoin.

– Silloin kun tilaajan ja toimittajan tarpeet kohtaavat, dynaamisesta hankintajärjestelmästä voi ehdottomasti suositella. Esimerkiksi lähialueen marjasatoa voidaan saada joustavasti käyttöön dynaamisen hankintajärjestelmän kautta, Jaana Palukka kertoo.

Osa vanhassa dynaamisessa hankintajärjestelmässä mukana olleista toimittajista on siirtynyt toimittamaan tuotteitaan tukujen kautta. Osalle tämä on ollut logistisesti helpompaa, kun kuljetuksia ei tarvitse järjestää itse.

Tilaajan tulee tehdä itsensä tunnetuksi toimittajille

Viestintää toimittajien suuntaan on Monetralla tehty hyvin aktiivisesti niin uuden kuin vanhankin dynaamisen hankintajärjestelmän tiimoilta. Monetra tarjoaa tarvittaessa myös keskitetysti teknistä neuvontaa toimittajille osallistumislomakkeiden täyttämiseen.

- Olemme käyneet muun muassa kalaliidereiden kokouksissa sekä erilaisissa luomutapahtumissa.

Pro Agria on järjestänyt myös Lähikalaa lautaselle -hankkeen tapahtumia, joiden kautta olemme myös saaneet yhteydenottoja toimittajilta, Palukka kertoo.

Asiakkaat antavat yhteishankintayksikkönä toimivalle Monetralle päätösvallan toimittajien hyväksymisestä DPS-hankintaan. Mukaan hakeneet yritykset tarkistetaan ja hyväksymispäätösten valitusajan umpeuduttua yritysten kanssa tehdään pääsopimukset ja tilaajat itse tekevät toimitussopimukset tarpeidensa mukaan.

Sähköisen tuoteluettelon käytön osalta Monetralta toivotaan selkeämpiä linjauksia. Sitä ei pidetä erityisen mielekkäältä vaatimukselta ja käytännössä sitä on haastavaa noudattaa. Toinen vastaan tullut haaste on liittynyt tilausten määrään.

- Vaikka olemme järjestäneet useita markkinavuoropuheluita ja tilaajaorganisaatiot ovat olleet kiinnostuneita tuotteista, kiinnostus ei aina kanavoidu tilauksiksi saakka. On toki mahdollista, että meille ei ole kertynyt tietoa kaikista dynaamisen hankinnan kautta tilatuista tuotteista. Myös ruoan hinnan nousu on voinut vaikuttaa ruokapalveluiden mahdollisuuksiin panostaa lähituotteisiin. Muutamat toimittajat ovat taasen itse olleet erittäin aktiivisia markkinoinnissa ja heille tilauksia on sitten tullut hyvin.

- Aiempi dynaaminen hankintajärjestelmä toimi lähiruoan lisäämistavoittemme saavuttamiseksi hyvin, joten ehdottomasti halusimme jatkaa elintarvikehankintojen mahdollistamista tukkusopimusten rinnalla myös tällä tavoin, Jaana Palukka toteaa.

Lisätietoja:

**Hankinta-asiantuntija Jaana Palukka, Monetra Oulu Oy,
jaana.palukka@monetra.fi**

Kaarean tavoitteena hankkia satokauden tuotteita läheltä

Kaarea Oy tuottaa ruoka-, puhtaus-, toimitila ja kiinteistöpalveluita Turun kaupungille, Varsinais-Suomen hyvinvointialue Varhalle, Paraisten ja Uudenkaupungin kaupungeille ja Auran kunnalle.

Kaareassa on lähdetty valmistelemaan vuoden 2024 aikana dynaamista hankintajärjestelmää elintarvikkeille erityisesti lähiruoan ja paikallisten pientuottajien tarjonnan lisäämiseksi. Dynaamisen hankintajärjestelmän tavoitteena on huomioida myös satokauden tarjontaa paremmin. Kaarealla ei ole aiempaa kokemusta dynaamisesta hankintajärjestelmästä ja menettelystä halutaan saada oppia.

Kotimaisuusaste Kaarean tekemissä elintarvikehankinnoissa on hyvällä tasolla, yli 75 prosenttia.

- Dynaamisen hankintajärjestelmän kautta tavoitteemme on tukea paikallisia tuottajia ja toivomme, että heiltä elintarvikkeita suoraan hankkimalla, rahaa jäisi enemmän myös tuottajien käteen, ruokapalveluiden tuotekehityspäällikkö Katja Mäkelä kertoo hankinnan taustoista

Pääasiassa elintarvikehankinnat tehdään Kaarealla tukkusopimusten kautta. Valmisteilla oleva dynaaminen hankintajärjestelmä on huomioitu uusissa tukkusopimuksissa siten, että niissä on jätetty mahdollisuus ostaa myös muilta kuin vakitoimittajilta.

- Tavoitteemme on elinvoimaisuuden lisääminen Varsinais-Suomessa. Lähiruoka tarkoittaa meille oman maakunnan alueelta tulevaa ruoka, Katja Mäkelä täsmentää.

Tavoitteena satokausien parempi huomiointi

- Tavoitteemme on hankkia dynaamisen hankintajärjestelmän kautta esimerkiksi kasviksia, juureksia, marjoja, hedelmiä, perunoita ja kananmunia. Näissä tuoteryhmissä tavoitteemme on

huomioida satokaudet ja tarjota asiakkaillemme tuoreita satokauden tuotteita. Nämä tuotteet ovat myös ravitsemukseltaan aina laadukkaita, joten erillisiä ravitsemuslaadun vaatimuksia näille tuotteille ei tarvitse asettaa. Muutenkin näitä tuoteryhmiä koskevat laatuksiteerit ovat verrattain helppoja ja väljiä, Katja Mäkelä sanoo.

- Dynaaminen hankintajärjestelmä oli meille täysin uusi asia ja kokonaisuuden hahmottaminen vaatii perehtymistä, mutta olemme saaneet muilta hankintayksiköiltä hyvää vertaistukea ja sparrausta hankinnan valmisteluun, mikä on ollut valtavan hyödyllistä.

Tuottajien ja toimittajien tavoittamiseen on varattava aikaa

Mäkelän mukaan haasteeksi on osoittautunut erityisesti lähituottajien tavoittaminen.

- Yhtään toimittajaa ei ole ottanut yhteyttä ensimmäisen tiedotustilaisuuden jälkeen. Usean tuhannen lukijan luomualan uutiskirjeessä olleen ilmoittelumme jälkeenkin vain yksi toimittaja otti yhteyttä. Uusien toimittajien tavoittaminen ja innostaminen näyttävät vaativan sitä, että jalkaudumme hankintayksikkönä mahdollisimman moniin alan tilaisuuksiin ja siihen olemme varautuneet.

-Valonian Lähempää lautaselle -hanke toivottavasti auttaa meitä myös tavoittamaan alueemme toimittajia. Myös paikallinen MTK on tukenamme toimittajien tavoittamisessa.

Kaarean tavoitteena on tehdä kilpailutus mahdollisimman yksinkertaiseksi toimittajille. Kilpailutuksen toteutuksen teknisiä

yksityiskohtia ole vielä mietitty, eli miten tuotetiedot kerätään toimittajilta menettelyn vaatimalla tavalla. Katja Mäkelä kuitenkin uskoo, että sähköisen menettelyn vaatimukset saadaan täytettyä ilman ylimääräisiä investointeja nykyisellä järjestelmällä.

Alkusyksystä 2024 käynnistyy yritysten aktiivisempi kontaktointi ja hankinta on tarkoitus käynnistää loppusyksystä 2024.

Lisätietoja:

**Ruokapalveluiden tuotekehityspäällikkö Katja Mäkelä,
Kaarea Oy, katja.ma.makela@kaarea.fi**

Huittisten ruokapalveluille dynaamisella hankintajärjestelmällä oman pitäjän tuotteita

Huittinen on tunnettu ruokapaikkakunta ja kaupunki on uudessa strategiassaan linjannut yhdeksi tavoitteeksi lähiruokahankintojen lisäämisen. Ruokapalveluiden käyttöön ei kuitenkaan ole saatu hankittua niin paljon paikallista ruokaa kuin olisi haluttu. Nyt Huittisilla kokeillaan dynaamista hankintaa tavoitteen saavuttamiseksi.

Elinvoimajohtaja **Riikka Peippo** Huittisten kaupungilta kertoo dynaamiseen elintarvikehankinnan käynnistämisen olleen monen tekijän summa.

- Saimme poliittisilta päättäjiltä paljonkin painetta lähiruokan lisäämiseen ruokapalveluissamme. Meitä on harmittanut, että vaikka olemme tunnettu lihapiitäjä, emme ole saaneet ostettua lihatuotteita suoraan isoilta paikallisilta tuottajiltamme.

- Olimme kuulleet Forssan dynaamisesta elintarvikehankinnasta ja uusi ruokapalvelupäällikkömme näki siinä mahdollisuuksia myös meille. Lisäksi perunasopimuksemme oli päätymässä vuoden 2024 aikana ja se piti muutenkin kilpailuttaa uudelleen. Kun huomasimme Motivan dynaamisten elintarvikehankintojen hankkeen, palaset tuntuivat loksahaneen kohdilleen ja halusimme ehdottomasti lähteä mukaan. Yksin emme ehkä olisi lähteneet meille täysin uudella tavalla hankintaa tekemään, Riikka Peippo kertoo.

- Toiveenamme on, etteivät paikalliset tuotteet kiertäisi turhaan tukkujen kautta ja näin saataisiin ehkä myös hintaa laskettua sille tasolle, että lähiruokahankinnat ovat meille mahdollisia.

Pientuottajille helpoksi tehty hankinta

Huittisten kaupungin lähi-, luomu- ja pientuottajien elintarvikkeiden dynaamisen hankinnan ilmoitus julkaistiin joulukuussa 2023 ja hankinta on voimassa seuraavat kymmenen vuotta.

- Hankinnassa ei ole rajattu hankittavia kategorioita vaan katsotaan mitä tuotteita on tarjolla. Aikaisemmin olemme hankineet perunaa, marjoja, myllytuotteita, salaattinkastikkeita ja satunnaisesti lihatuotteita. Nyt keskustelua on käyty lisäksi kananmunista ja herneistä.

- Käytännössä tuottajat voivat tarjota meille mitä tahansa elintarvikkeita dynaamisen menettelyn kautta. Teemme yhteistyötä yrittäjien kanssa, jotta he voivat kehittää tuotteitaan julkiseen keittiöön sopiviksi, Riikka Peippo vinkkaa.

Hintojen tulee pitää sisältää toimitukset eri toimipaikkoihin, joita on kaikkiaan seitsemän. Toimintatavat voidaan sopia niin, että ne sopivat molemmille osapuolille.

Hankintamenettely vaati perehtymistä ja toimittajien aktiivointia

Huittisten kaupungilla ei ollut aiempaa kokemusta dynaamisesta hankintajärjestelmästä.

- Dynaamisen hankintaprosessin hahmottaminen on vaatinut meiltä paljon perehtymistä, kun siitä ei ollut kaupungilla aiempaa kokemusta. Vertaisoppimisen hankkeesta saimme hyviä vinkkejä ja esimerkiksi Monetralta saimme käyttöömmme valmiin mallin osallistumisilmoituksesta. Myös Porin hankintapalveluiden kanssa olemme sparraillleet ja varmistelleet, että olemme ymmärtäneet asiat oikein, Riikka Peippo kertoo.

Erityisesti perustamisvaiheeseen ja hankintapäätösten tekemiseen liittyvät kysymykset, kuten milloin päätöksiä tulee tehdä ja kenen toimesta, askarruttivat Huittisilla hankinnan valmistelijoita.

Perustamisvaiheessa ensimmäisen toimittajan dynaamiseen hankintaan hyväksyi kaupunginhallitus, joka samalla antoi ruokapalvelupäällikölle valtuudet hyväksyä uudet hakijat mukaan. Liittymissopimuksen allekirjoituksen jälkeen yritys hyväksytään sähköiseen toimittajarekisteriin. Myös minikilpailutuksista ruokapalvelupäällikkö tekee Huittisissa jatkossa viralliset hankintapäätökset.

- Sähköisen tuoteluettelon haasteen ratkaisimme luomalla palvelimellemme tilan, johon yritykset saavat käyttöoikeudet ja pystyvät lataamaan tiedostoja. Tämä syntyi erittäin kustannustehokkaasti paikallisen yrittäjän toimesta, Riikka Peippo kertoo.

Tilajaat näkevät palvelusta toimittajien tiedot, mutta yritykset eivät näe toistensa tietoja. Jos toimittaja tekee muutoksen tuotetietoihin, siitä tulee automaattisesti tieto tilaajalle.

Yritysten tavoittaminen ja innostaminen tarjousten jättämiseen on Riikka Peipon mukaan osoittautunut Huittisissakin haastavaksi.

- Järjestämiimme infotilaisuuksiin on osallistunut muutamia yrityksiä. Jatkossa suurin haaste on varmasti saada lisää toimittajia tarjoamaan tuotteitaan. Tulemme järjestämään infotilaisuuksia ja loppukesästä osallistumme lähiruokapäivänä lähiruokatorille Kivikylän Hullulunken pihalla ja Lauhan lähiruokafestareille.

- Sinänsä dynaaminen hankinta ei lopulta ole ollut erityisen vaikea, kun sen mallin vain ymmärtää ja sisäistää. Tulevaisuus sitten näyttää, miten järjestelmä toimii tavoitteemme saavuttamisessa eli onnistummeko saamaan lisää paikallisia elintarvikkeita ruokapalveluidemme käyttöön, Riikka Peippo summaa.

Lisätietoja:

Elinvoimajohtaja Riikka Peippo, riikka.peippo@huittinen.fi



Motiva

www.motiva.fi | puh. 09 612 25000