

Hyvän kilpailutuksen periaatteet hyvinvointialueilla

Henkilöstöala HELA on koonnut periaatteet, joiden tavoitteena on parantaa hyvinvointialueiden ja henkilöstöalan yritysten yhteistyötä.

Hyvä hankintaosaaminen ja reilu kilpailutus ovat rakentavan kumppanuuden ja eettisesti kestävänsä toiminnan perusta. Kilpailutuksen tavoitteena on varmistaa, että julkiset hankinnat ovat:

- **Reiluja ja läpinäkyviä** – kaikilla toimijoilla yhtäläiset mahdollisuudet osallistua.
- **Vaikuttavia ja kustannustehokkaita** – verovarojen käyttö on järkevää ja tuottaa lisäarvoa.
- **Markkinoita kehittäviä** – kilpailu kannustaa innovaatioihin ja monipuolisiin palveluihin.
- **Sopimuksellisesti kestäviä** – selkeät, realistiset ja kohtuulliset sopimusehdot.
- **Yhteistyöhön perustuvia** – kumppanuus ja vuoropuhelu sopimuskauden aikana.

Miksi henkilöstövuokrauspalvelut kannattaa kilpailuttaa?

1. **Kustannustehokkuus ja läpinäkyvyys**
Kilpailutus varmistaa, että palvelun hinta ja ehdot ovat markkinatasoisia ja että laatua ja toimintatapoja kehitetään koko ajan paremmiksi. Ilman kilpailutusta riskinä on kustannusten nousu, palvelujen kehittämättä jättäminen ja sitä kautta vaikuttavuuden heikentyminen.
2. **Laatu ja saatavuus**
Kilpailutus tuo esiin parhaat toimijat ja varmistaa, että palvelu vastaa hyvinvointialueen tarpeisiin. Se myös lisää vaihtoehtoja, parantaa henkilöstön saatavuutta ja säästää resursseja.
3. **Markkinoiden kehittäminen**
Avoin kilpailutus edistää kehittymistä ja innovaatioita. Se luo mahdollisuuksia myös pienille ja keskisuurille yrityksille.
4. **Riskien hallinta**
Kilpailutuksen kautta voidaan määritellä selkeät sopimusehdot, vastuut ja velvoitteet, mikä edesauttaa ennakoitavuutta.

Miten kilpailutus toteutetaan järkevästi?

Strateginen suunnittelu

Suunnittele kilpailutus huolellisesti ja riittävän ajoissa. Huomioi markkinoiden toimivuus ja palveluntuottajien sekä palvelun käyttäjien tarpeet. Hyvin toteutettu palveluiden kilpailutus tukee hyvinvointialueen strategiaa ja palveluiden vaikuttavuutta.

Aito markkinavuoropuhelu

Tiedota ajoissa ja riittävällä tarkkuudella tulevista hankinnoista. Vuoropuhelu markkinoiden kanssa parantaa hankinnan lopputulosta.

Anna aito mahdollisuus markkinavuoropuheluun osallistuville vaikuttaa tarjouspyyntöön. Liian usein markkinavuoropuhelut ovat vain infotilaisuuksia. Parhaat kokemukset palveluntuottajilla on markkinavuoropuheluista, jotka toteutetaan hyödyntäen monipuolisesti markkinavuoropuhelun erilaisia tapoja. Näitä ovat esimerkiksi palveluntuottajien yhteistilaisuuDET ja yrityskohtaiset tapaamiset sekä mahdollisuudet kommentoida tarjouspyyntöä kirjallisesti ennen sen julkistamista.

Hyödynnä palveluntuottajien asiantuntemusta ja kehitysideoita tarjouspyynnön kehittämisessä.

Riittävä valmisteluaika

Varaa tarpeeksi aikaa tarjousten jättämiseen ja markkinavuoropuheluun. Kilpailutuksen tarkoitus on saada mahdollisimman paljon hyviä tarjouksia. Kiire heikentää tarjousten laatua ja vähentää palveluntuottajien määrää. Huomioi tarjouspyyntöjen aikataulussa yleiset loma-ajat ja pidemmät pyhät.

Pidä kiinni yhdessä sovituista aloitusajankohdista.

Osallistumismahdollisuudet eri kokoisille toimijoille

Arvioi, onko hankittava palvelu sopivan kokoinen kokonaisuus. Liian pienet kokonaisuudet voivat vähentää kiinnostuneiden yritysten määrää ja nostaa hankintakustannuksia. Toisaalta liian suuret kokonaisuudet kannattaa tarvittaessa jakaa osiin, jotta myös pk-yrityksillä on mahdollisuus osallistua kilpailutukseen. Kun hankinnat ovat sopivan kokoisia, hankinnasta kiinnostuneiden yritysten määrä kasvaa, tarjouksia tulee enemmän ja kustannukset pysyvät hallinnassa.

Kohtuulliset ja reilut sopimusehdot

Sisällytä sopimukseen kaikille osapuolille kohtuulliset ja reilut sopimusehdot. Sopimusten selkeät ja realistiset vaatimukset ehkäisevät riitoja ja sopimusrikkomuksia.

Määrittele palveluja hankittaessa, minkälaisesta palveluhankinnasta on kyse. Käytä palveluun sopivia sopimusehtoja. Henkilöstövuokraukseen ei sovi esimerkiksi sellaisenaan ulkoistuspalveluista kopioidut sopimusehdot. Näissä palveluissa osapuolten vastuut ja

velvoitteet ovat hyvinkin erilaisia. Palveluun sopimattomat ehdot nostavat hintoja ja rajavat kilpailua.

Mahdollisuus käyttää alihankkijoita

Jätä palveluntuottajalle mahdollisuus käyttää alihankkijoita, sillä se voi olla palvelun toteuttamisen kannalta tarkoituksenmukaista ja kustannustehokasta. Liian tiukat sopimusehdot voivat nostaa hintoja tai heikentää palvelun laatua.

Tarkoituksenmukaiset referenssit

Älä rajaa tarpeettomasti yrityksiä pois kilpailutuksesta vaatimalla aiempia vastaavanlaisia referenssejä. Tiukasti rajatut referenssivaatimukset eivät välttämättä tunnista rekrytointiosaamista, joka perustuu asiantuntemukseen, menetelmiin ja kykyyn löytää osaajia erilaisiin tehtäviin. Ota erityisesti huomioon kokemus myös yksityiselle sektorille tarjotuista palveluista, sillä sieltä voidaan löytää uusia ratkaisuja. Sen sijaan, että asetat referenssivaatimuksia yritykselle, painota avainhenkilöiden osaamista.

Vaadi vain sellaisia referenssejä, joilla aidosti on merkitystä ja jotka ovat oikeassa suhteessa tuotettavaan palveluun. Referenssit, jotka ovat ylimitoitettuja, nostavat turhaan palvelun hintaa, kun harvemmat yritykset voivat osallistua.

Suosi vastuullisia yrityksiä

Suosi yrityksiä, jotka kuuluvat Henkilöstöala HELAan ja ovat jäseninä sitoutuneet noudattamaan useita alan vastuullisuusperiaatteita ja -suosituksia, kuten muun muassa Sote-alan henkilöstövuokrauksen vastuullisuussuosituksia.

Hinnoittelun tasapaino

Huomioi sopimuksen riskit ja vastuut. Hinnoittelun tulee olla molemmille osapuolille kannattavaa ja kestävä.

Vältä kohtuuttomia sopimussakkoja, jotka nostavat hintoja. Sopimukseen otetut määrältään kohtuuttomat sopimussakot tai laajat kateosto-oikeudet tapauksissa, joissa palveluntuottajalla on vaikeuksia toimittaa henkilöstöä, vaikuttavat palvelun hintaan merkittävästi. Jos sakot ovat kohtuuttoman suuret, palveluntuottajien on varauduttava kaikin mahdollisin keinoin näihin riskeihin ja sen vuoksi palvelun hinta saattaa nousta merkittävästi.

Huomioi myös se, että jos tilaaja ei pysty sitoutumaan tiettyihin henkilöstön tilausmääriin, se nostaa palveluntuottajan riskiä ja siten myös mahdollisesti hintaa. Kaikki tieto, mitä tarjouspyynnössä on mahdollista antaa tulevasta palvelun toteutuksesta lisää palveluntuottajan varmuutta ja siten vähentää tarvetta hinnoitella riskejä sopimushintoihin.

Vaikuttavuuden ja laadun mittarit

Määrittele selkeät mittarit palvelun tuloksille, vaikuttavuudelle ja laadulle. Päätöksenteon tueksi tarvitaan ajantasaista ja analysoitua tietoa.

Seuraa mittareita sopimuskauden aikana ja tee tarvittaessa korjausliikkeitä yhdessä palveluntuottajan kanssa.

Palautemekanismit ja jatkuva parantaminen

Kerää palautetta palveluntuottajilta ja käyttäjiltä. Hyödynnä palaute sopimusten ja prosessien kehittämisessä. Jatkuva kehittäminen lisää osapuolten luottamusta ja parantaa yhteistyötä, palvelun laatua ja asiakastyytyväisyyttä.

Kehitä määrätietoisesti yhteistyötä palveluntuottajien kanssa. Tämä mahdollistaa myös mahdollisten haasteiden ratkaisemisen ajoissa. Hankintayksikön ja substanssiasiantuntijoiden välinen yhteistyö on tärkeää.

Inhouse-hankintojen vertailu

Kilpailuta myös inhouse-yhtiöiden palvelut säännöllisesti ja vertaa kustannuksia ja palvelun laatua markkinatasoon. Kun kilpailutus on reilua ja läpinäkyvää, se vähentää epäselvyyksiä ja suosimista. Näin luodaan luottamusta ja varmistetaan, että palvelut ovat markkinahintaisia.

Varmista, että kyse on samasta palvelusta samoilla ehdoilla, kun vertaat palveluntuottajien ja inhouse-yhtiöiden palveluiden kustannuksia keskenään. Huomioi kaikki omassa tuotannossa vaadittavat kustannukset, kuten tarvittavat investoinnit. Toisinaan palveluntuottajille asetetaan tiukempia vaatimuksia mm. henkilöstön osalta mitä omalta henkilöstöltä vaaditaan (esim. sote-ammattikortti) tai kustannuksissa ei huomioida esim. toimitila- tai palkkahallinnon kustannuksia.

Lisätietoja Henkilöstöala HELA ry:stä:

Merru Tuliara, toimitusjohtaja, merru.tuliara@henkilostoala.fi, 040 5626466.