



Suomalaisten julkisten hankintojen suurin ongelma on pelkkään hintaan tuijottaminen.

pi ulkomainen tuote. Tämä ajattelutapa vain unohtaa sellaiset pikkuseikat kuin takuun, elinkaaren pituuden tai huolto-palvelut, joita jokainen yksityishenkilökin älyää miettiä auto- tai kodinkonekaupoilla”, Laine sanoo.

Seuraukset ovat usein surkuhupaisia. Ulkomainen vaihtoehto voi päihittää kilpailutuksessa suomalaisen muutaman euron erolla kappalehinnassa, vaikka kyse olisi tuhansien eurojen arvoisista tuotteista. Samalla menetetään mahdollisuus työllistää suomalaista työvoimaa.

”Ja kun tulee ongelmia, huoltoa ja varaosia ei ole tarjolla tai ne joudutaan tilaamaan kaukaa – jopa ulkomailta. Matkakorvaukset juoksevat, ja tämänkin lystin maksavat lopulta veronmaksajat”, Ville Laine kuvailee.

Hänen mukaansa hankintalaki puhuu jo nyt kokonaistaloudellisuudesta ja antaa näin mahdollisuuden tarkastella laatua ja tuotteen elinkaarikustannuksia. Uuden hankintalain Ville Laine toivoo tuovan nämä seikat esiin entistä vahvemmin.

”Toivottavasti julkisten hankintojen tekijät saavat lakiuudistuksesta positiivisia eväitä. Myös kilpailutusten hintakynnyksen nosto voi antaa uutta näkökulmaa.” ♦

Katse hintalapun taakse

Lojerin toimitusjohtaja Ville Laine toivoo, että julkisissa hankinnoissa huomioitaisiin nykyistä paremmin hinnan lisäksi laatu ja tuotteen elinkaari. Laki antaisi hänen mielestään jo nyt tähän mahdollisuuden.

Teksti Mari Vehmanen | Kuva Shutterstock

Lojer Oy Sastamalasta on todellinen julkisten hankintojen ja kilpailutusten konkariyritys. Toimitusjohtaja Ville Laine laskee yhtiön osallistuneen tuhansiin tarjouskilpailuihin. Lojer on Suomen johtava sairaala- ja hoitokalusteiden valmistaja, ja sen asiakkaista valtaosa toimii julkisella sektorilla. Vaikka vientiin menee noin 60 prosenttia tuotteista, Suomi on selkeästi suurin yksittäinen markkina-alue.

”Asiakkaiden kirjo on todella suuri: isosta sairaanhoitopiiristä tai yliopistosairaalaista aina pienen kunnan yksittäiseen hoitokotiin”, Laine kuvailee.

Hänen mukaansa hankintaosaaminen vaihtelee yhtä suuresti. Isossa terveydenhuollon organisaatioissa on kokeneita hankinta-ammattilaisia, kun taas pienessä yksikössä hankintoja tehdään

harvakseltaan, eikä kompetenssia pääse muodostumaan.

”Myös kulttuurit ovat kovin erilaisia. Vaikkapa tehohoitoon tai vaativaan kirurgiaan hankitaan tasan ne laitteet, jotka tarvitaan ja halutaan. Esimerkiksi vanhusten tai vammaisten hoivapalveluiden kalustehankinnoissa puolestaan mennään helposti sen selityksen taakse, että on pakko valita kaikkein halvinta.”

TAKUUTA EI KYSELLÄ

Suomalaisten julkisten hankintojen suurin ongelma on Ville Laineen mielestä pelkän hankintahinnan tuijottaminen. Jopa 90 prosentissa tarjouspyynnöistä ostohinta on hänen mukaansa ainoa valintakriteeri.

”Tämä sulkee kotimaisen vaihtoehdon usein pois, sillä aina on olemassa halvem-

Hankintalaki uudistuu

- Julkisia hankintoja koskevat lait uudistuvat kokonaisuudessaan keväällä 2016.
- Uuden hankintalain on tarkoitus tehostaa julkisten varojen käyttöä ja yksinkertaistaa hankintamenettelyjä.
- Pk-yritysten osallistumista tarjouskilpailuihin on tarkoitus helpottaa.
- Hankinnoissa halutaan ottaa huomioon nykyistä paremmin hankintojen laatu sekä työllisyys-, terveys- ja ympäristövaiikutukset.
- Jatkossa hankinnat täytyisi kilpailuttaa hinnan ylittäessä 60 000 euroa, kun nykyinen raja on 30 000 euroa.