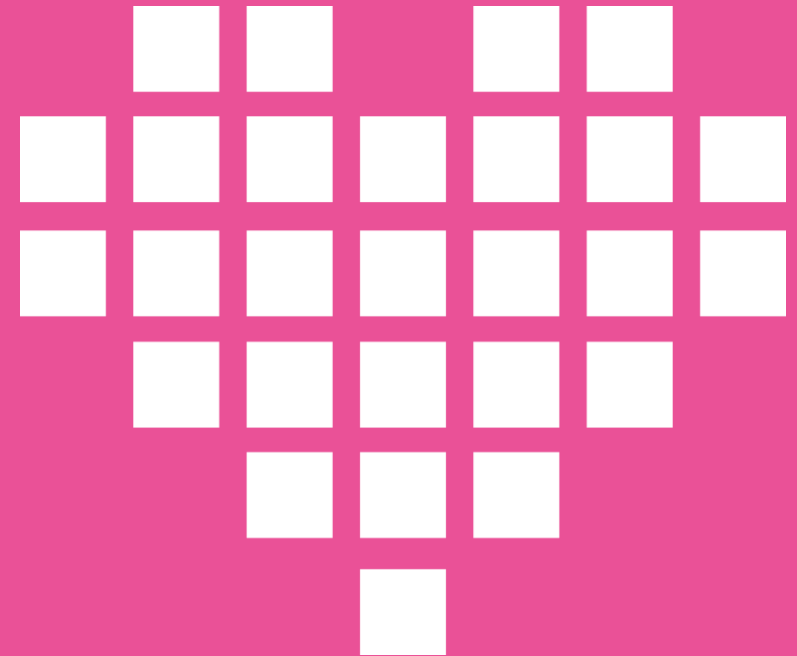


Innovatiivinen hankintamalli - merkittäviä kustannushyötyjä vanhusten ympäri vuorokautisen palveluasumisen hankinnassa hyvinvointialueelle ja palveluntuottajalle

Terveys ja talouspäivät 2025

Hankintapäällikkö Marianne Punkki



Tausta

- Hankinnan kohteena vanhusten ympärivuorokautinen palveluasuminen, joka sisälsi 5 osa-aluetta.
- Hankinnan kokonaisarvo on noin **285 miljoonaa** euroa neljälle vuodelle.
- Hankinta kilpailutettiin kesäkuussa -24 ns. perinteisellä dynaamisella hankintamallilla, jossa valitaan kaikki palveluntuottajat ja, jotka sijoitetaan hinnanmukaisesti etusijajärjestykseen.
- Saadut tarjoukset olivat keskimääräisesti **7,5 % kalliimmat** verrattuna sen hetkisiin sopimushintoihin.
- Uudet hinnat olisivat vaikuttaneet VAKEn mahdollisuuteen ostaa vanhusten ympärivuorokautisen asumisen paikkoja **noin 5 miljoonalla eurolla vähemmän vuodessa**, joka olisi tarkoittanut **noin 80 paikan välitöntä vähennystä ostopalveluissa**.



Uuden mallin ideointi

- Hankinta keskeytettiin ja kesän -24 aikana päätettiin kehittää uusi hankintamalli kohteeseen A)
Ympäri vuorokautinen palveluasuminen suomenkielisille vanhuksille, koska kyseisessä osakohteessa suurin volyymi (budjetti 270 milj.).
- Käytiin läpi palvelukuvausta ja vaatimuksia, joista oltiin valmiita tinkimään ja, joilla on vaikutusta palvelun kustannuksiin.
- Lähdettiin ideoimaan erilaisia hintamalleja ja sekä ns. ”hovituottajamallia”.



Uusi malli



- Muodostettiin **TOP 12-palveluyksikön lista**, jossa VAKE sitoutuu ostamaan palveluntuottajan tarjouksissaan ilmoittamat paikkamäärät ympäri vuoden.
- Mallissa tarjoajien tuli antaa tarjouksessaan kaksi hintaa
 - **HINTA A**, mikäli pääsee TOP 12 listalle (A-lista)
 - **HINTA B**, mikäli ei pääse A-listalle.
- B-hinnan perusteella palveluntuottaja pääsi edelleen joko listalle B tai listalle C hinnan mukaisessa järjestyksessä
 - B-listalle valittiin niin monta palveluntuottajaa kunnes ennalta tarjouspyynnössä ilmoitettu paikkamäärä tai ilmoitettu määräraha tuli täyteen huomioiden A-listan paikkamäärä ja kustannukset. B-listalle sijoitetaan ne asiakkaat, jotka eivät mahdu A-listan tuottajille.
 - Loput palveluntuottajat jäivät listalle C. Näille palveluntuottajille ei osoiteta uusia asiakkaita.

Mitä saavutettiin

- Uuden mallin avulla
- Tarjoajat pystyivät antamaan paremman hinnan A-hinnalle, koska tarjoajien ei tarvinnut sisällyttää niin suurta riskikerrointa hintaan ”myynnin ollessa varmaa”.
 - saatiin keskimääräisesti 6,48 % alemmat hinnat kuin vanhalla mallilla.
 - A-hinta oli keskimääräisesti 4,97 % halvempi kuin B-hinta.
- säästettiin vuositasolla noin 1,105 miljoonan euroa verrattuna vanhalla mallilla saatuihin hintoihin. → VAKE pystyy ostamaan vuositasolla kyseisellä summalla tällä hetkellä 16 paikkaa enemmän.



Hankintamalli mahdollistaa hankinnan kehittämisen sopimuskaudella ja hillitsee kustannusten kasvua



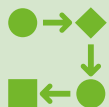
Mallin avulla hillitään riskiä siitä, että hinnat kasvaisivat merkittävästi menettelyn voimassaolon aikana.

Ostojärjestys voi sopimuskauden aikana muuttua, kun menettely avataan sopimuskauden aikana uudestaan noin vuosittain.

→ Jo mukana olevat palveluntuottajat voivat tarjota uusia palveluyksiköitä tai alentaa nykyisten yksiköiden hintoja.

→ Täysin uudet palveluntuottajat voivat tehdä avauksessa tarjouksen.

Hinnanmuutoksia voi esittää vuosittain ja, mikäli hinnanmuutoksia tehdään, ostojärjestys muuttuu.



Malli parantaa mahdollisuuksia kehittää ko. palvelua jatkuvan kehittämisen periaatteiden mukaisesti.

Hankinnan sisältöä voidaan muuttaa uusien avauksien yhteydessä

- palvelukuvausta tai sopimusehtoja voidaan muuttaa
- uusien palvelutuotteita voidaan lisätä

→ kaikki palveluntuottajat saavat tehdä tällöin uuden tarjouksen.



Havaintoja mallista

Edellytykset mallin käyttämiseen:

- Kilpailullinen markkinatilanne.
- ”Tasainen” massa → Ei räätälöintiä.
- Tiivis yhteistyö tarjoajien kanssa.
- Tarkat laskelmat siitä, mihin ostoihin pystytään sitoutumaan.
- Tarjouspyynnön rakentaminen niin, että tarjoajat voivat antaa kaksi eri hintaa samalle tuotteelle/palvelulle.
- Ehtojen laatiminen niin, että mahdollistetaan sopimuksessa hankinnan kohteen kehittäminen sopimuskauden aikana.
- Sopimuskauden aikainen valvonta.

Tärkeimmät opit:

- Uusien mallien kehittäminen on helppoa, kun tehdään tiivistä yhteistyötä kollegojen, sidosryhmien ja markkinan kanssa sekä ollaan rohkeita.
- Innovaation ei tarvitse olla kovin ”suurta” vaan pienilläkin muutoksilla voidaan saada isoja vaikutuksia.
- Mallin jatkokehittäminen mm., miten palveluntuottajien ostojärjestystä voidaan päivittää ilman erillistä menettelyn avausta (esim. konkurssitilanne, pitkä sijoituskielto, lupien muuttuminen tms.).





Sopimuskauden aikainen työ



Aktiivinen työ asiakasohjauksessa

Huolehditaan, että A-listalla olevat paikat ovat täynnä

C-listalle ei ole osoitettu uusia asiakkaita



Aktiivinen valvonta

Laadun sekä sopimusehtojen toteutumisen valvonta

→ Ohjaus ja tarvittaessa reklamointi



Sopimuskauden aikaisia tuloksia

Malli toimii, sillä:

- 💡 Hinnanmuutosesityksiä on saapunut vähemmän kuin aiemmassa mallissa.
- 💡 Esitetty myös hinnanalennuksia palveluntuottajien toimesta → pyritään listalla ”ylös”.
- 💡 A-listan hinnoilla säästöt noin **540 000 euroa vuodessa**.



Seuraavaksi

- Olemme lähteneet rohkeasti jatkojalostamaan mallia, joka koeponnistetaan seuraavassa hankinnan avauksessa.
- Mallia pyritään viemään kaikkiin niihin hankintoihin, joihin se soveltuu.
- Käymme aktiivisesti eri toimijoiden kanssa vuoropuhelua, jotta voisimme löytää uusia ratkaisuja tulevaisuuden kasvaviin tarpeisiin.
- Teemme pilotointeja, joissa kehitetään ratkaisuja yhdessä palveluntuottajien kanssa ja vertaiskehitetään samalla myös omaa toimintaa.



Kiitos

Hankintapäällikkö Marianne Punkki

marianne.punkki@vakehyva.fi

Puh. 0401547690

