



Ju-Ha Consulting Oy

Ruokaa lähituotannon yhteistyöllä

Jokaisen kunnan vastuulla on ruokahuolto ainakin koululaisille, päiväkotilapsille ja vanhuksille palvelutalossa tai kotisairaanhoidossa. Ruokahuolto voidaan järjestää monin eri tavoin mutta yleensä se tietää kunnalle elintarvikehankintoja, jostain tarjottava ruoka pitää valmistaa. Useimmissa Suomen kunnissa on alkutuottajia, ainakin vihannes- ja juures- sekä leipomoyrittäjiä. Yhtä usein kunnan päättäjät toivovat että elintarvikkeiden hankintasopimuksia voitaisiin tehdä oman kunnan tuottajien kanssa. Kun tähän tavoiteasetantaan lisätään mahdollisimman vähäinen hiilijalanjälki käytettäville elintarvikkeille tai muita ympäristövaatimuksia, lisäksi vielä luomuraaka-aineiden käytön lisäämistä, on tavoitteet täyttävän hankintasopimuksen valmistelu haastava ja mielenkiintoinen tehtävä.

Erlaisia hankkeita, tutkimuksia ja kokeiluja on aiheesta tehty useita. Yksi parhaista on Sitran 13 askelta lähiruokaan (<http://www.sitra.fi/artikkelit/resurssiviisaus/13-askelta-lahiruokaan>).

Jos hankinnan suunnittelu aloitetaan reseptiikan läpikäynnillä, tarkastelemalla kuinka paljon sitä voidaan muokata siten että lähituottajilta saatavat materiaalit olisivat pääosassa? Kaikkialla ei kuitenkaan ole esim. ammattikalastajia, vaikka maassamme onkin paljon puhtaita järviä. Pitäisikö siis ensin määritellä mikä on lähiruokaa ja sen jälkeen tehdä ruokalistan ja reseptiikan ”siivous”. Ravintosuosituksia ja ruuan houkuttelevuutta unohtamatta.

Voitaisiinko ruokalistan ja reseptiikan suunnittelua tehdä yhdessä lähituottajien kanssa? Saavutettaisiinko tuotekehityksen kautta sellaiset ruokalimat joissa reseptiikka hyödyntää paikallista tarjontaa.

Voisiko hankinnan suunnittelun aloittaa sitouttamalla lähituottajat projektiin? Mikä olisi ”porkkana” joka toimisi sitouttajana?

Liiankin usein kuulee, että markkinavuoropuhelussa paikalliset tuottajat olivat mukana, eivätkä antaneet negatiivista kommenttia suunnitelmiin, mutta lopullisessa tarjousvaiheessa ei tullut yhtään tarjousta lähituottajilta. Missä on siis vika? Hyvää tahtoa löytyy molemmilta puolilta mutta tavoitteen saavuttaminen ontuu. Syyksi todetaan usein logistiikka tai tuotteiden esikäsittelyn vaatimukset. Tuottajalle on varmempaa ja yksinkertaisempaa myydä koko tuotanto keskusliikkeelle, jolloin keskusliike huolehtii logistiikasta ja varastoinnista, joskus myös esikäsittelystä. Kunta ei voi ottaa tuotantokeittiöihin multaperunaa, eikä kunnissa ole suuria kylmävarastoja, joihin voitaisiin ottaa koko talven juurekset.

Kunta on kuitenkin hyvä maksaja. Varma tasainen asiakas, jonka tuotemenekki voidaan ennakoida hyvällä suunnittelulla kuukausiksi eteenpäin. Kunta ei voi kehittää toimintaansa eristyksissä ympäröivästä yhteisöstä eikä yritys voi kehittyä yksin vaan tarvitsee kehityshaluisia sidosryhmiä, yhteistyökumppaneita ja asiakkaita. Tarvitaanko siis uudenlaista ajattelua, sekä kunnissa että tuottajissa yhteisen tavoitteen saavuttamiseksi.

Hankintalain soveltaminen ja hyvät jo koetellut esimerkit hankintamenettelyissä ovat kaikkien kuntien saavutettavissa. Hankinnan jakaminen sopiviin osiin siten että lähituottajalla on mahdollisuus toimituksiin ja tuotevalikoiman laatuksien määrittäminen yhdessä lähituottajien kanssa on kaikki luvallista ja

koeteltua julkista hankintatoimea. Miten saisimme esim. lähituottajien yhteenliittymiä, jolloin entistä suurempia määriä saadaan toimituksiin ja voidaan solmia pitempiä ja kustannustehokkaampia sopimuksia. Tarjousyhteenliittymien avulla voitaisiin ratkaista ongelmat vaikkapa esikäsittelystä ja logistiikasta sekä varastoinnista.

Tuottajalle saattaa tulla turvattomuuden tunne siitä, että saadessaan esim. suurehkon kunnan asiakkaakseen ei kykene toimittamaan pienemmille tilaajille ja asiakasyhteistyö päättyy siltä osin. Sopimuskauden päättyessä tuottaja on menettänyt kunnan asiakkuuden sekä myös edellä mainitut pienemmät tilaajat. Tämän jälkeen tuottajan toiminnan jatkuminen saattaa olla vaakalaudalla. Tarjousyhteenliittymien kautta tuottajan tulevaisuus on turvattu pidemmäksi aikaa; tarjousyhteenliittymän kautta tuottaja yhdessä muiden tuottajien kanssa kykenevät antamaan kilpailukykyisiä tarjouksia sekä takaamaan toimitusvarmuuden useille erikokoisille tilaajille.

Hankintalaki ei ole tässä suhteessa jarru vaan antaa mahdollisuuksia.

Hankintalain § 61

”Tarjouskilpailuun osallistuminen ryhmittymänä ja muiden tahojen voimavarojen käyttö

Toimittajat saavat tehdä tarjouksia tai ilmoittautua ehdokkaaksi ryhmittymänä. Hankintayksikkö ei saa edellyttää ehdokkaiden tai tarjoajien ryhmittymältä tiettyä oikeudellista muotoa tarjouksen tai osallistumispyynnön tekemistä varten. Ryhmittymältä voidaan kuitenkin edellyttää tiettyä oikeudellista muotoa sopimusaikana, jos se on tarpeen hankintasopimuksen asianmukaiseksi toteuttamiseksi.”

Aloita siis työ ajoissa. Hankinnan hyvä suunnittelu, yhteistyössä kaikkien toimijoiden kanssa tuottaa parhaan tuloksen. Muista myös sopimusaikainen yhteistyö, joka on paras takuu hyvistä raaka-aineista. Kun tuottaja tuntee olevansa tärkeä toimija tässä tuotantoketjussa, hän myös uhraa omia resurssejaan parhaan mahdollisen lopputuloksen eteen.

Valmistele sellainen hankintasopimus joka antaa sekä porkkanaa että keppiä. Mieti yhdessä kaikkien toimijoiden kanssa mitkä ovat sellaisia todennettavia asioita joista voisi toimittajaa palkita? Palkitseminen voi olla vaikka optioajan käyttöönottoa sopimuksessa.

Yhteistyössä tehden onnistumme.

Mia Koljonen 8/2015

www.juhaconsulting.fi

Julkisten hankintojen ammattitaitoa organisaatiosi hyödyksi

Teemme työtä suurella sydämellä ja rautaisella ammattitaidolla

