

The logo consists of a white square with a diagonal line from the top-left to the bottom-right, creating a folded paper effect. The word "MONETRA" is written in white, uppercase letters on a dark red background within the square.

MONETRA

# Näin inhouse-yritykset kilpailuttavat

13.12.2022

Päivi Pitkänen

# Inhouse-yritykset kilpailuttavat ostonsa

- Inhouse on kuntatoimijoille palveluiden yhtenäistäjä ja kokoaja
  - Esimerkki: Monetran talousjärjestelmän kilpailutus
    - Hankinnan kustannus 500t€ / 150 asiakasta vs. kukin kilpailuttaa itselleen erikseen 5M€.
  - Hankintaosaaminen keskitettyä vs. jokainen kilpailuttaa itse
    - **Hankintaan osallistujan näkökulma:** helpompi osallistua yhteen kuin sataan pieneen tarjouspyyntöön.
  - Ostodata löytyy jo useilta netistä
- Erikoistuminen
  - Useilla toimialoilla tapahtuu erikoistumista. Esimerkiksi apteekit käyttävät yhtä, yhteistä ulkoista toimijaa taloushallinnon palveluiden tuottamiseksi.
- KKV:n selvityspyyntö: Tosiasiallinen kärsijä tulee olemaan pieni toimija
  - HVA:t ja isot kaupungit: sidosyksikköasema täyttyy varmasti
  - Jos KKV linjaa, että pienillä ei sidosyksikköasema täyty liian pienen omistuosuuden takia:
    - pienet ottavat ko. palvelutuotannon itselleen TAI
    - Perustavat uusia, pieniä ja tehottomampia inhouse-yhtiöitä TAI
    - Kilpailuttavat kukin erikseen (taloudelliset-, henkilöstö- ja hankintaosaamisen resurssit?)
  - Miljardisäästöt?
  - Miten varmistetaan pienten kilpailutusosaaminen?

# Vastauksia yleisimpiin väitteisiin



# Väite: Asiakkaat hankkivat kilpailuttamatta palveluita suora hankintana

- Inhouset kilpailuttavat lainmukaisesti hankintansa ja voivat tarjota niitä sen jälkeen asiakkailleen.
- Tässä vaiheessa asiakkaiden ei tarvitse enää kilpailuttaa, koska ovat inhousen omistajia.
- **Tämä malli säästää asiakkailta kilpailutuskustannuksia yleensä vähintään kymmeniä tuhansia euroja / kilpailutus!**
- Hankinnat ovat julkisia ja kilpailutukset julkaistaan hyvissä ajoin Hilmassa.
- Esimerkiksi Monetrassa on hankintakalenteri, jota asiakkaat ja palveluiden tarjoajat seuraavat.
- **Mitä nykyisestä mallista seuraa:** vähemmän kilpailutuksia, keskitetyimmät hankinnat, palveluja hankintaan oikea määrä, tehokkuus.



# Väite: Yksityinen palveluntarjoaja pystyy tuottamaan talous- ja henkilöstöhallinnon palvelut julkisille organisaatioille siinä missä inhousekin

- Kunnallisia työehtosopimuksia voi olla useita kymmeniä ja palkanlaskennan on hallittava nämä kaikki erinomaisesti. Harvalta löytyy sellaiset hartiat.
- Inhouseissa työskentelevät asiantuntijat ovat yleensä siirtyneet kuntien palveluksesta, joten he tuntevat kunta-alan jo valmiiksi.
- Tällaista osaamista on vaikea löytää suoraan työmarkkinoilta. **Muun muassa perehdytyksen tarve on muita pienempi eli kustannukset ovat matalammat.**
- Palkkojen on tultava maksuun ajallaan, tietoturvallisesti. Yksi virhe voi tarkoittaa kymmenien tuhansien ihmisten palkkojen maksua virheellisesti.
- Nykyisellä mallilla palvelut ovat tehokkaampia ja juuri julkiselle toimijalle rakennettuja.
- **On hyvä muistaa mittakaava:** Esimerkiksi Monetra tuottaa kuukaudessa 159 000 palkkalaskelmaa ja 156 000 ostolaskua ja 210 tilinpäätöstä vuodessa.



# Väite: Pienen paikallisen lounasravintolan tulisi voida järjestää viereiselle vanhustentalolle ruokapalveluita

- Vanhustenhuolto on palvelukokonaisuus, jonka ruokapalvelut järjestetään keskitetysti. Omistaja, eli kunta, määrittää millä tasolla palvelu järjestetään.
- Palvelun pitää olla joka päivä tasalaatuista, eli ruokahuoltoon ei voi tulla yllättäviä muutoksia vaikkapa lounasravintolan henkilöstön yllättävien poissaolojen takia.
- Käytännössä pienenkin julkisen yksikön ruokahuollon toteuttamiseksi tarvitaan suurtalouskeittiö ja systemaattinen ruuantuotanto.
- Pienen tarjoajan on käytännössä mahdotonta täyttää kaikkia vaatimuksia – yksistään raaka-aineiden tarve voi olla suuremmissa kaupungeissa miljoonia kiloja vuodessa.
- Suurtalouskeittiöt ostavat raaka-aineensa paikallisilta tuottajilta.
- Monetralla on käytössä dynaaminen hankintajärjestelmä, jonka avulla lähi-, luomu-, ja luonnonkeruutuotteiden tuottajat voivat tarjota tuotteitaan.
- **Mitä tästä seuraa:** paikalliset pienemmät yritykset voivat päästä mukaan tarjoamaan palveluita inhouse-yrityksen kumppanina.

**Päivi Pitkänen**  
**toimitusjohtaja, Monetra Oy**  
**paivi.pitkanen@monetra.fi**  
**040-5748106**

