

TARJOUSPYYNTÖ VALMISTAVAN PK-TEOLLISUUDEN KANSAINVÄLISTYMINEN

1) Tausta ja tarkoitus:

Tampereen seudun ja muun Suomen valmistava pk-teollisuus mahdollistaa monen Suomessa toimivan isomman (ja kansainvälisen) yrityksen kasvun ja menestyksen. Lisäksi paikallisilla pk-yrityksillä on merkittävä rooli osana kansallista huoltovarmuutta ja geopolittisesti tärkeää omavaraisuutta. Tällä yritysjoukolla on kuitenkin varsin rajalliset kasvun mahdollisuudet, kun ajatellaan yrityksille potentiaalisia kansainvälisiä markkinoita.

Tässä toimenpiteessä ja hankinnassa tavoitellaan erityisesti Tampereen seudun sekä mahdollisesti myös joidenkin muiden SIXNET (www.six.fi/sixnet) teollisuusseutujen valmistavan teollisuuden pk-yrityksiä, jotka haluavat kasvaa ja kansainvälistyä. Business Tampere ja SIXNET kumppanit tukevat yritysten rekrytointia tilaisuuksiin yhdessä valitun toimittajan kanssa.

Suomen lähialueilla, mm. Pohjoismaissa ja Baltiassa on isojen päämies- ja hankintaa tekevien yritysten verkostoja, jotka voivat mahdollistaa paikallisten valmistavien yritystemme kasvun yhteistyön kautta. Tahtotila on pyrkiä valmistelemaan ja kasvattamaan yritysten kansainvälistymisaktiviteetteja niin että seudun alihankinta-, komponentti- ja teknologiakumppanuusverkostoa voidaan tehdä tehokkaammin tunnetuiksi Suomen lähialueilla. Tavoitteena on synnyttää seudun yrityksille uutta liiketoimintaa Pohjoismaihin ja Baltiaan.

2) Hankintamenettely:

Kyseessä on EU-kynnysarvon ja kansallisen kynnysarvon alittavan palvelun hankinta eli ns. pienhankinta, johon ei sovelleta voimassa olevan hankintalain (1397/2016) säännöksiä.

Hankinnan kokonaishinta on enimmillään **25 000 euroa (+ALV)**. Tämän ylittäviä tarjouksia ei oteta huomioon.

Tilaaja valitsee yhden kohdassa Soveltuvuusvaatimukset täyttävän tarjoajan (jatkossa Palveluntuottaja) tuottamaan hankinnan kohteena olevaa palvelua perustuen kohdan 6 Valinta- ja vertailuperusteet mukaisesti. Tarjous hylätään, jos tarjouspyynnössä esitetyt vaatimukset eivät täyty tai tarjous ei muilta osin vastaa tarjouspyyntöä tai jos tarjous saapuu myöhästyneenä. Tilaaja pidättää itsellään oikeuden olla suorittamatta hankintaa.

Hankintalain 135 § mukaisesti hankintaoikaisua sovelletaan myös sellaisen hankintayksikön päätöksen tai muun hankintamenettelyssä tehdyn ratkaisun korjaamiseen, johon ei muutoin sovelleta hankintalakia. Tässä tarjouspyynnössä sovelletaan hankintaoikaisua oheisesti; hankintapäätöksestä on oikeus jättää valitus, valitusaika on 2 viikkoa.

Tarjouspyyntö on julkaistu Business Tampere Oy:n internet-sivustolla
<https://businesstampere.com/fi/tietoa-meista/tarjouspyynnot/>

Hankintapäätös tullaan viestimään kaikille tarjouskilpailuun osallistuneille.

3) Hankinnan kohde

Tämän hankinnan tavoitteena on toteuttaa **kolmen (3) 1–2 päivän pituisen bootcamp-kokonaisuuden sarja**, joiden tarkoituksena on tukea **valmistavan teollisuuden pk-yritysten** valmiuksia kehittyä kansainvälistä myyntiä ja kauppaa tekeviksi yrityksiksi. Hankintatoimet toteutetaan sopimuskauden vuosien 2026 ja 2027 aikana yhdessä tilaajan kanssa sovittavana toteutuksena. Hankinnan loppuunsaattamisen edellytyksenä on Tampereen kaupungin rahoituksen toteutuminen myös vuoden 2027 osalta. Jokaiseen bootcampiin voi osallistua myös **eri yrityksiä**, eikä osallistuminen edellytä kaikkien bootcampien läpikäyntiä. Jokaisessa bootcampissa yritykset työstävät **konkreettisia, yrityskohtaisia tuotoksia ja etenemissuunnitelmia (roadmappeja)**.

Bootcampien tavoitteena on, että yritykset saavat selkeät ja käytännönläheiset työkalut kansainvälistymisen eri osa-alueisiin sekä **6 -24 kuukauden kirjallisen etenemissuunnitelman**, joka tukee yritystä kehittymään kansainvälistä myyntiä tekeväksi toimijaksi.

Tarjottavien bootcampien tulee sisältää seuraavat kolme teemaa, niin että kukin teema palvelee yrityksen KV-myyntiä myös itsenäisenä, erillisenäkin osana. Tarjoajalla on mahdollisuus tuoda **omia menetelmiään, työkalujaan ja erityisosaamistaan** toteutuksen sisälle.

BOOTCAMP 1 – KV- myynti: näkökulmana kohdemarkkinat ja -segmentit (1–2 päivää)

Tavoitteena on syventää yritysten markkinaavalintaa ja kirkastaa asiakassegmentit kohdemarkkinoittain. Bootcampin sisältöesimerkki:

- kohdemarkkinoiden analysointia (kilpailijat, sääntely, trendit, asiakassegmentit)
- markkinoiden priorisointia vs yrityksen omat vahvuudet
- asiakashypoteesien rakentamista ja validoinnin suunnittelua

Vähimmäistuotokset yrityksille:

- 1–2 priorisoitua kohdemarkkinaa
- asiakashypoteesi ja segmenttikortti
- markkinaavalinnan ja tiedonkeruun 2–3 ensimmäistä steppiä
- yrityksen omien kehittämiskohteiden tunnistaminen
- tiekartta / tiekartan jalostaminen tavoitteiden saavuttamiseksi

BOOTCAMP 2 – KV-myynti: näkökulmana arvolupaus, tarjooma ja kanavaratkaisut (1–2 päivää)

Tavoitteena on muotoilla yrityksille kansainvälisesti toimiva arvolupaus ja rakentaa kohdemarkkinoille sopivat tarjooma- ja kanavas suunnitelmat. Bootcampin sisältöesimerkki:

- arvolupauksen kirkastaminen valittuun markkinaan
- lokalisoinnin tarpeiden arviointi
- kumppanipolkujen, jakelukanavien ja roolitusten suunnittelu (agentti, jakelija, teknologiakumppani tms.)

Vähimmäistuotokset yrityksille:

- kohdemarkkinakohtainen arvolupaus
- tarjooman lokalisointi
- alustava kanava- ja partneristrategia
- tiekartta / tiekartan jalostaminen tavoitteiden saavuttamiseksi

BOOTCAMP 3 – KV-myynti: näkökulmana myyntiprosessi, ostajakohtaaminen ja kansainvälisen näkyvyyden kasvattaminen (1–2 päivää)

Tavoitteena on valmistaa yrityksiä kansainvälisiin ostaja- ja partnerikohtaamisiin sekä rakentaa näkyvyys- ja markkinointisuunnitelma. Bootcampin sisältöesimerkki:

- 1) kansainvälisen ostajan päätöksentekoprosessi ja ostajakulttuurien erot
- 2) myyntipuheen ja myyntiskenaarioiden harjoittelu (myös roolipelit)
- 3) digitaalisen näkyvyyden työkalut ja markkinoinnin suunnittelu kohdemarkkinoille

Vähimmäistuotokset yrityksille:

- pitch ja 1–2 ostajakohtaamisskenaariota
- digitaalisen näkyvyyden ja kohdemarkkinan kampanjasuunnitelman luonnos
- tiekartta / tiekartan jalostaminen tavoitteiden saavuttamiseksi

4. Tarjoajalta edellytettävät kuvaukset

Tarjoajan tulee lyhyesti kuvata tarjouksessaan:

- **Bootcampien toteutusmalli**
 - menetelmät, fasilitointitavat, työkalut ja harjoitukset
 - mahdolliset muutosehdotukset sisältöihin
- **Tarjoajan erityisosaaminen**
 - esim. kansainvälinen myynti, kumppaniverkostot, kulttuurit, digimarkkinointi, vientiprosessit
- **Miten tarjoaja varmistaa konkreettisten yritys kohtaisten tuotosten syntymisen**
- **Miten bootcampit toteutetaan tiiviinä ja vaikuttavana kokonaisuutena**
- **Miten yritysten erilaiset lähtötasot huomioidaan**

- Miten dokumentointi ja bootcampien jälkeen toimitettavat koosteet ja materiaalit tuotetaan
- Mahdolliset lisäarvotekijät, kuten:
 - valmiit työkalupohjat
 - markkina- tai digiasiantuntijoiden vierailut
 - yrityskohtaiset klinikat tai sparraukset
- Miten tarjoaja tukee teollisuuden kohdeyritysten osallistumishalukkuutta (josta päävastuu on tilaajalla)

Tarjoajia kannustetaan kuvaamaan myös **vaihtoehtoisia tai innovatiivisia toteutustapoja**, jotka voivat parantaa oppimista, vaikuttavuutta ja konkreettisten tulosten syntymistä.

Kohderyhmänä ovat kansainvälistymisestä kiinnostuneet yritykset; Tampereen seudun valmistavan teollisuuden pk-yritykset ja B2B-toimijat.

Yritykset voivat osallistua yhteen, kahteen tai kaikkiin bootcamppeihin.

Hankinnan lopputuloksena kunkin bootcampin jälkeen tulee syntyä:

- kehittynyt yrityskohtainen osaaminen ja ymmärrys KV -myynnistä (kuvattu edellä)
- yrityskohtainen etenemissuunnitelma (roadmap)

Bootcampit voidaan toteuttaa **lähitoteutuksena, hybridinä tai tarjoajan ehdotuksen mukaan**, kunhan malli tukee yritysten työskentelyä ja konkreettisten tuotosten syntyä.

Tilaaja hyväksyy myös sen, että tarjoaja ehdottaa **jatkokehitykseen liittyviä lisäpalveluja**, sikäli kun ne tukevat hankinnan vaikuttavuutta.

5) Soveltuvuusvaatimukset:

Tähän hankintaan sovelletaan Lakia tilaajan selvitysvelvollisuudesta ja vastuusta ulkopuolista työvoimaa käytettäessä 1233/2006.

Palveluntuottajan on oltava rekisteröity kaupparekisteriin/ammatti- tai elinkeinorekisteriin sijoittautumismaansa lainsäädännön mukaisesti ja kuulua ennakkoperintärekisteriin. Palveluntuottaja on huolehtinut verojen, sosiaaliturvamaksujen ja eläkevakuutusmaksujen maksamisesta. Tarjoajan tulee järjestää työ- ja ammattitautilain (459/2015) 3 §:n mukainen vakuutus työntekijöilleen.

Mikäli kilpailutettavaan palveluun sisältyy henkilötietojen käsittelyä, palveluntuottajan on noudatettava hyvää henkilötietojen käsittelytapaa sekä täytettävä EU:n tietosuoja-asetuksen vaatimukset.

Palveluntuottaja, jolla ei voida katsoa olevan teknisiä, taloudellisia tai muita edellytyksiä hankinnan toteuttamiseksi tai joka on laiminlyönyt verojen tai lakisääteisten sosiaalimaksujen suorittamisen

Suomessa tai siinä maassa, jossa Palveluntuottajan päätoimipaikka sijaitsee, voidaan sulkea pois tarjouskilpailusta.

Edellä mainitun lisäksi poissulkemisperusteiden osalta Tilaaja noudattaa hankintalain (1397/2016) 80 § ja 81 §. Tarjouksen jättäessään Palveluntuottaja vakuuttaa, että sitä ei rasita mikään kyseessä olevan lain pykälissä mainituista poissulkemisperusteista.

Tarjouskilpailun voittanutta voidaan pyytää toimittamaan seuraavia todistuksia (milloin kyseessä on tilaajan selvitysvelvollisuudesta ja vastuusta ulkopuolista työvoimaa käytettäessä säädetyssä laissa 1233/2006 tarkoitetusta työvoiman vuokrauksesta tai alihankinnasta, on kyseiset todistukset aina toimitettava):

- Veroviranomaisen todistus verojen maksamisesta.
- Työeläkekassan ja/tai vakuutusyhtiön todistus eläkevakuutuksen ottamisesta ja eläkevakuutusmaksujen suorittamisesta.
- Kaupparekisteriote tai muu ammatti-/elinkeinorekisteriote.
- Tieto työhön sovellettavasta työehtosopimuksesta tai selvitys keskeisistä työehdoista.
- Tieto kuinka työntekijöiden lakisääteinen työterveyshuolto on järjestetty (työterveyshuoltoyrityksen nimi).

Vaaditut todistukset eivät saa olla kolmea (3) kuukautta vanhempia tarjouksen viimeisestä jättöpäivästä laskettuna. Vaaditut todistukset voi antaa myös Luotettava kumppani -raportilla. Tilaaja suosittelee Tilaajavastuu.fi -palveluun kuulumista.

Palveluntuottajan tulee toimittaa tarjouksensa liitteenä vastuullisuuslomake täytettynä. Lomakepohja on tämän tarjouspyynnön liitteenä. Jos Palveluntuottaja on toimittanut lomakkeen jo aiemman tarjouspyynnön liitteenä, lomaketta ei tarvitse toimittaa uudelleen, mikäli tiedot eivät ole muuttuneet. Vastuullisuuslomakkeen tiedot eivät vaikuta valintaan.

Yllä mainitut vaatimukset ja selvitykset koskevat myös valitun Palveluntuottajan tarjouksessaan ilmoittamia alihankkijoita.

Palveluntuottajan tulee ilmoittaa tarjouksessaan yhteyshenkilön nimi ja sähköpostiosoite, jolta voi kysyä lisätietoa tarjouksesta sekä sähköpostiosoite, johon hankintapäätös lähetetään kilpailutuksen ja tarjousvertailun jälkeen.

Tilaaja voi käyttää kelpoisuuden selvittämiseen kaupallisia palveluita, kuten esimerkiksi Asiakastieto Oy:n palvelut.

6) Sopimuskauti ja sopimusehdot:

- o Hankintasopimuksen allekirjoittaminen

Valitun Palveluntuottajan kanssa tehdään kirjallinen sopimus. Sopimusluonnos on tarjouspyynnön liitteenä. Sopimuskausi alkaa hankintasopimuksen allekirjoituksen jälkeen. Sopimus on voimassa **31.12.2027** saakka.

Tilaaaja edellyttää sopimuskauden aikana järjestettäväksi Tilaajan pyynnöstä sekä väliraportointi- että loppu-raportointitilaisuuden. Lopullinen tarkennettu toimintasuunnitelma sovitaan valitun Palveluntuottajan kanssa sopimuksen teon yhteydessä. Jos Tilaaja ja valittu Palveluntuottaja eivät saavuta riittävää yhteisymmärrystä sopimuksen muodostamiseksi, Tilaaja voi jatkaa sopimusneuvotteluja kilpailutuksessa seuraavaksi parhaan tarjouksen tehneen Palveluntuottajan kanssa tai suorittaa uuden kilpailutuksen.

- Sopimusehdot

Jos Palveluntuottajan rahoitukseen liittyy erityisiä hankkeen toimintaan vaikuttavia ehtoja, nämä tarkentuvat toimeksiantosopimuksessa. Tarjouksen tekemällä Palveluntuottaja hyväksyy, että rahoitukseen voi liittyä erityisiä ehtoja, jotka tarkentuvat toimeksiantosopimusta laadittaessa. Palveluntuottaja sitoutuu tarjouksen jättämällä sopimusluonnoksessa oleviin ehtoihin.

- Laskutus- ja maksuehdot

Tilattava työ maksetaan laskua vastaan sopimuksen mukaan, 1-3 erässä.

Laskutus-, toimitus- tai muita lisiä, tai matkakuluja tai päivärahoja ei hyväksytä. Laskutuksen pitää tapahtua verkkolaskutuksena. Palveluntuottaja laskuttaa Tilaajaa verkkolaskulla, josta selviää tehdyt toimenpiteet ja tekijät. Verkkolasku erääntyy maksettavaksi 21 päivän kuluttua hyväksyttävän laskun päiväyksestä.

Tarkemmat ehdot on kuvattu sopimusluonnoksella.

7) Valinta- ja vertailuperusteet:

- Hinta

Hinnan tulee sisältää kaikki palvelun suorittamisesta johtuvat kustannukset, mukaan lukien matka-, majoitus-, päiväraha- ja muut vastaavat kustannukset (ks. kohta 5.3.). Tilaaja vastaa tapahtumien markkinoinnista sekä tila- ja tarjoilukuluista. Muuta lisälaskutusta ei hyväksytä.

Vertailussa halvin tarjous saa 5 hintapistettä ja kallein 1 hintapistettä. Saman hinnan tarjonneet saavat yhtä paljon hintapisteitä. Maksimipistemäärä hinnasta on 5 pistettä.

- Laatu

Laatua vertaillaan ja pisteytetään seuraavien tekijöiden perusteella:

- tarjouksen sisällöllinen laatu ja työn toteuttamisen suunnitelmallisuus (1-5 pistettä)
- palveluntuottajan kokemus aihealueesta ja vastaavanlaisista toimeksiannoista. Erityisen tärkeää on osoittaa, että palveluntuottajalla on vahvat ja relevantit verkostot (1-5 pistettä).
- työn toteuttamiseen osallistuvien henkilöiden osaaminen toimeksiannon teemoista (1-5 pistettä)

Jokaisen kohdan (3 kohtaa) pisteet lasketaan yhteen, jolloin saadaan tarjouksen lopulliset lautuspisteet. Maksimipistemäärä laadusta on 15 pistettä.

- o Pisteet yhteensä

Lopuksi lopulliset hinta- ja lautuspisteet lasketaan yhteen. Eniten yhteispisteitä saanut tarjous voittaa tarjoukkipailun. Enimmäispistemäärä on 20 pistettä.

Tarjous tulee laatia siten, että edellä mainitut seikat käyvät ilmi tarjouksesta. Mikäli jokin arvioitava kohta ei selviä tarjouksesta, saa Palveluntuottaja tästä kohdasta 0 pistettä.

8) Luottamuksellisuus:

Hankinta-asiakirjat ovat asiakirjojen julkisuutta koskevan lainsäädännön mukaan pääsääntöisesti julkisia. Asianosaisella on oikeus saada tieto hankintapäätöksen tekemisen jälkeen kaikista hankinta-asiakirjoista lukuun ottamatta salassa pidettäviä tietoja. Tällaisia ovat muun muassa toisen Palveluntuottajan liike- tai ammattisalaisuutta koskevat tiedot lukuun ottamatta hintaa ja sen muodostumista koskevaa tietoa.

Tarjoukset on pyrittävä laatimaan siten, etteivät ne sisällä liikesalaisuuksia. Jos liikesalaisuuksien sisällyttäminen tarjoukseen on välttämätöntä, siitä on tarjouksessa erikseen mainittava. Tarjoukseen tulee merkitä selkeästi salattavat liitteet ja tiedot.

9) Tarjouksen jättäminen:

Tarjouksen voi tehdä joko yhteen, kahteen tai kaikkiin kolmeen listatuista kohdista.

- o Toimitettavat asiakirjat

Tarjouksen on oltava sisällöltään tarjouspyynnön mukainen ja sisällettävä kaikki pyydetty tiedot. Tarjous ja tarjouspyynnön liitteenä olevat asiakirjat annetaan suomen kielellä.

Tarjous tulee rakentaa kahdelle erilliselle tarjousdokumentille. Dokumentit tulee olla PDF-tiedostomuodossa.

Dokumentista yksi (1) tulee käydä ilmi tarjoajan nimi, y-tunnus ja yhteyshenkilö, jolta voi kysyä lisätietoa tarjouksesta sekä yhteyshenkilö, jolle hankintapäätös voidaan lähettää tiedoksi. Lisäksi dokumentilta yksi (1) on käytävä ilmi palvelun tarjottu arvonlisäveroton hinta sisältäen kaikki työstä aiheutuvat kustannukset.

Dokumentissa kaksi (2) tulee kuvata laadunarvioinnissa huomioitavat asiat (luvussa 6.2 mainitut kolme kohtaa). Lomakkeella tarjoajan tulee nimetä henkilö/henkilöt palvelun toteuttamiseen ja heidän työosuutensa prosentteina kokonaisosuuden ollessa 100 %. Nimettyjä henkilöitä voidaan vaihtaa sopimusluonnoksessa mainitulla tavalla.

Tarjous tulee lähettää sähköpostin liitteenä seuraavissa kohdissa mainitun mukaisesti.

- Tarjousten määräaika ja toimitusosoite

Tarjous tulee toimittaa viimeistään **25.3.2026 kello 12.00 mennessä**.

Tarjous toimitetaan allekirjoitettuna sähköisesti osoitteeseen jouni.myllymaki@business tampere.com.

Sähköpostin otsikkokentässä on ehdottomasti oltava merkintä "Tarjous: Valmistavan teollisuuden kansainvälistyminen".

- Tarjouksen voimassaolo

Tarjouksen tulee olla voimassa yhden kuukauden tarjousten viimeisestä jättöpäivästä.

- Lisätiedot

Mahdollisia tarjouksen laadintaan liittyviä kysymyksiä voi esittää **18.3.2026 mennessä** sähköpostitse osoitteella jouni.myllymaki@business tampere.com. Sähköpostin otsikkona tulee olla "Lisätietopyyntö: Tarjous: Valmistavan teollisuuden kansainvälistyminen".

Saapuneet kysymykset ja vastaukset toimitetaan Business Tampere Oy:n internetsivustolla <https://business tampere.com/fi/tietoa-meista/tarjouspyynnot/>. Tarjoajien tasapuolisen kohtelun vuoksi vastaamme tarjouspyyntöön liittyviin kysymyksiin ainoastaan kootusti edellä mainitulla tavalla.

Jouni Myllymäki

Asiakkuusvastaava

Tampereen kaupunkiseudun elinkeino- ja kehitysyhtiö Business Tampere Oy

LIITTEET:

Sopimusluonnos

Vastuullisuuslomake

Henkilötietojen käsittelyn ehdot

