

## Kirkko ja kaupungin ilmoitusmyynnin ja ilmoitusten valmistuksen, taiton ja laskutuksen hankinta vuosiksi 2025–2026 sekä mahdollisiksi, erikseen päätettäviksi optiovuosiksi 2027–2028

Yhteinen kirkkoneuvosto 10.10.2024 § 299  
469/02.06.02/2024

Esittelijä Seurakuntayhtymän johtaja Rintamäki Juha

### Päätösehdotus

Yhteinen kirkkoneuvosto päättää

1) valita Kirkko ja kaupungin ilmoitusmyynnin ja ilmoitusten valmistuksen, taiton ja laskutuksen toimittajaksi Saarsalo Oy:n, jonka tarjouksessa oli paras hinta-laatusuhde. Sopimuksen arvo vuodessa on noin 81 000 euroa (alv 0 %). Sopimus tehdään kahdeksi vuodeksi 1.1.2025–30.12.2026. Lisäksi tilaajalla on mahdollisuus jatkaa sopimusta kahdella vuoden mittaisella optiovuodella. Option käyttöönotto ratkaistaan erikseen.

2) valtuuttaa päätoimittajan hyväksymään ja allekirjoittamaan sopimuksen.

### Päätös

Päätösehdotus hyväksyttiin.

### Päätöshistoria

Kirkko ja kaupungin johtokunta 10.09.2024 § 59

Esittelijä Viestintäpäällikkö Holappa Kimmo

### Päätösehdotus

Kirkko ja kaupungin johtokunta päättää esittää Helsingin yhteiselle kirkkoneuvostolle, että se päättää

1. Valita Kirkko ja kaupungin ilmoitusmyynnin, valmistuksen, taiton ja laskutuksen toimittajaksi Saarsalo Oy:n, jonka tarjouksessa oli paras hinta-laatusuhde. Sopimuksen arvo vuodessa on noin 81 000 euroa (alv 0 %). Sopimus tehdään kahdeksi vuodeksi 1.1.2025–30.12.2026. Lisäksi tilaajalla on mahdollisuus jatkaa sopimusta kahdella vuoden mittaisella optiovuodella. Option käyttöönotto ratkaistaan erikseen.

2. Valtuuttaa päätoimittajan hyväksymään ja allekirjoittamaan sopimuksen.

### Käsittely

Esittelijä täsmensi otsikkoa ja päätösehdotuksen kohtaa 1. johon lisättiin sanat ”ja ilmoitusten”:

*1. Valita Kirkko ja kaupungin ilmoitusmyynnin ja ilmoitusten valmistuksen, taiton ja laskutuksen toimittajaksi Saarsalo Oy:n, jonka tarjouksessa oli paras hinta-laatusuhde.*

Käsittelyn aikana käytettiin kolme puheenvuoroa.

### Päätös

Päätösehdotus hyväksyttiin täsmennettynä.

Kirkko ja kaupungin johtokunta päätti esittää Helsingin yhteiselle kirkkoneuvostolle, että se päättää

1. Valita Kirkko ja kaupungin ilmoitusmyynnin ja ilmoitusten valmistuksen, taiton ja laskutuksen toimittajaksi Saarsalo Oy:n, jonka tarjouksessa oli paras hinta-laatusuhde. Sopimuksen arvo vuodessa on noin 81 000 euroa (alv 0 %). Sopimus

tehdään kahdeksi vuodeksi 1.1.2025–30.12.2026. Lisäksi tilaajalla on mahdollisuus jatkaa sopimusta kahdella vuoden mittaisella optiovuodella. Option käyttöönotto ratkaistaan erikseen.

2. Valtuuttaa päätoimittajan hyväksymään ja allekirjoittamaan sopimuksen.

## Selostus

### **1. Hankinnan kohde, kokonaishinta ja sopimuskausi**

Kirkko ja kaupungin ilmoitusmyynti hankitaan ulkopuoliselta toimittajalta. Ilmoitusmyynnin lisäksi valittava yritys vastaa ilmoitusten valmistuksesta, taitosta ja laskutuksesta.

Kaupallisia ilmoituksia myydään sekä painetun lehden yhteiseen osaan että verkkomediaan. Ilmoituksia voidaan myydä yhteen lehden numeroon maksimissaan 11 000 palstamillimetriä, ellei perustellusta syystä toisin sovita. Ilmoitusmyyjällä on oikeus myydä lehden väliin myös erillisiä ilmoitusliitteitä. Ilmoitusmyynnin toimintaperiaatteita on kuvattu tarkemmin kilpailutuksen liitteinä olleissa palvelukuvauksessa ja sopimusluonnoksessa.

Ilmoitusmyynnin arvonlisäverottoman kokonaismyynnin arvon tulee olla vuodessa vähintään 250 000 euroa (alv 0 %). Tarjous pyydettiin laskemaan 300 000 euron (alv 0 %) vuosimyynnin mukaisesti. Tarjoushinta on ilmoitusmyynnin itselleen tästä summasta ottama provisio. Provisioprosentti ei saa muuttua sopimuskauden aikana.

Tehtävän sopimuksen arvo vuodessa on noin 81 000 euroa (alv 0 %), joten hankinnan arvioitu kokonaishinta optiovuosineen noin 324 000 euroa (alv 0%).

Sopimus tehdään kahdeksi vuodeksi 1.1.2025–30.12.2026. Lisäksi tilaajalla on mahdollisuus jatkaa sopimusta kahdella vuoden mittaisella optiovuodella. Option käyttöönotto ratkaistaan erikseen.

### **2. Hankintamenettely**

Kyseessä on määräaikainen hankintasopimus. Kilpailutus toteutettiin avoimena kilpailuna ja EU-hankintana. Varsinaista tarjouspyynnön jättämistä edelsi ennakkoilmoitus, joka jätettiin 13.6.2024. Ennakkoilmoituksella kerrottiin tulevasta hankinnasta ja se mahdollisti varsinaisen tarjouskilpailun käymisen tavanomaista kilpailutusta tiiviimmässä ajassa.

Hankintailmoitus jätettiin 2.8.2024. Lisätietokysymyksiä sai esittää 13.8.2024 kello 12 asti. Kysymyksiä tuli neljä ja niihin vastattiin määräajassa eli 15.8. kello 16 mennessä Tarjouspalvelu.fi -sivustolla.

### **3. Saadut tarjoukset ja tarjoajien soveltuvuus**

Tarjousten määräaika oli 23.8.2024 kello 12. Määräaikaan mennessä tuli kaksi tarjousta: Saarsalo Oy (y-tunnus 2066549–9) ja Sacrum-Kotimaa Oy (y-tunnus 2914526–2). Tarjoajien soveltuvuutta koskevat vaatimukset määriteltiin hankinta-asiakirjassa. Kumpikin tarjoaja vakuutti täyttävänsä soveltuvuusvaatimukset. Asia tarkistetaan voittaneelta tarjoajalta vielä ennen sopimuksen allekirjoittamista.

### **4. Tarjousten tarjouspyynnön mukaisuuden arviointi**

Kumpikin tarjous oli tarjouspyynnön mukainen.

### **5. Tarjousten vertailu**

Tarjousten valintaperusteena oli paras hinta-laatusuhde, jossa hinnasta oli mahdollista saada korkeintaan 75 pistettä ja laadusta 25 pistettä. Suurimman yhteenlasketun pistemäärän hinta- ja laatuksitekereistä saanut toimittaja valitaan.

#### *Hinta:*

Tarjouksia vertailtiin toisiinsa nähden niin, että pienin provisioperusteinen palkkio ilmoitusten nettotuotoista sai eniten pisteitä. Vertailussa käytettiin hinnan lähtökohtana kokonaismyyntiä 300 000 euroa (alv 0 %), johon tarjoajan tuli ilmoittaa käyttämänsä provisioprosentti. Näiden tulosta saatiin välityspalkkio (alv 0 %), jota

käytettiin hinnan vertailussa. Provisioprocentti on kiinteä eli se ei saa muuttua sopimuskaudella.

Saarsalo Oy:n provisioprocentin mukaan laskettu hinta on 81 000 euroa, Sacrum-Kotimaa Oy:n 90 000 euroa. Saarsalo Oy:n tarjous oli halvempi ja sai 75 pistettä, Sacrum-Kotimaan tarjous sai 67,5 pistettä.

#### *Laadullinen vertailu:*

Laadullisia kriteerejä arvioi viiden hengen suuruinen toimituksen työryhmä, jossa olivat mukana ilmoitusmyynnin kanssa säännöllisimmin tekemisissä olevat henkilöt. Työryhmässä oli mukana sekä printin että verkon tuntemusta ja visuaalisista osaamista. Kriteerejä arvioitiin tarjoajien toimittaman aineiston perusteella kohta kohdalta.

Ilmoitusmyynnin kokemus ja prosessin varmuus (maksimi 11 pistettä)

Työprosessin kuvaukset oli laadittu eri tavalla. Sacrum-Kotimaa oli hyödyntänyt prosessikaavioita, Saarsalo Oy kuvasi työprosessiaan sanallisesti. Aineiston perusteella molemmilla tarjoajilla on tehtävän hoitamiseen riittävät henkilöstöresurssit ja kokemus. Kotimaan työprosessin kuvaus oli tarkempi ja meni tässä Saarsalon edelle. Saarsalon resursseihin liittyy kuitenkin kuvauksen perusteella laajempi muu myyntiorganisaatio, joka tukee Kirkko ja kaupungille osoitettuja vastuumyyjiä. Kumpikin tarjoaja saa tästä kohdasta 4 laatupistettä. Maksimi olisi ollut viisi pistettä. Kokemusta kummallakin tarjoajalla on runsaasti eli kumpikin saa yli viiden vuoden kokemuksesta tarjolla olleen lisäpisteen.

Asiakastyytyväisyyttä arvioitiin referensseille tehdyllä kyselyllä. Referenssejä pystyi lataamaan viisi kappaletta. Kummankin tarjoajan referenssien joukosta lähetettiin satunnaisotannalla sähköpostitse kysely kahdelle referenssin yhteyshenkilölle. Kyselyssä oli neljä kysymystä ja lisäksi mahdollisuus sanallisesti perustella vastauksiaan asteikolla 1–5. Tarjouspyynnössä todettiin, että jos kumpikaan ei olisi vastannut, tästä kohdasta olisi saanut nolla pistettä. Sacrum-Kotimaan referensseistä vastasi vain toinen. Pisteytys laskettiin keskiarvon mukaan. Sacrum-Kotimaa sai tästä kohdasta 4,5 pistettä ja Saarsalo Oy 4,5 pistettä.

Yhteensä Saarsalo Oy sai 10,5 pistettä ja Sacrum-Kotimaa 10,5 pistettä.

Ehdotus kohderyhmistä (maksimi 9 pistettä)

Tarjoajia pyydettiin tekemään ehdotuksia erilaisista kohderyhmistä, joille ilmoituksia erityisesti markkinoidaan ja perustelut, miksi juuri niille. Ehdotuksessa kehoitettiin huomioimaan sekä painettu lehti että verkkomedia. Pisteytyksessä todettiin arvostettavan pääkaupunkiseudun ja kirkollisen elämän tuntemusta. Tarjouspyynnöllä haettiin ehdotusta, jolla ilmoitusmyynti saavuttaa mahdollisimman hyvän tuloksen tinkimättä linjasta.

Sacrum-Kotimaan ehdotus on merkitty liikesalaisuuden piiriin kuuluvaksi, joten sitä ei tässä voi sanallisesti kuvata kovin tarkasti. Tarjouksessa oli selkeästi otettu tavoitteeksi yksi erityinen kohderyhmä. Erityisesti tähän liittyen tuotiin esiin elämäntyyliin liittyviä asioita ja niihin liittyviä mahdollisia ilmoitusmyynnin asiakkaita. Verkkomyynnin tehostaminen mainittiin. Jo olemassa olevista kohderyhmistä kerrottiin etsittävän uusia asiakkaita, josta oli muutama esimerkki. Vaikka tarjoajalla on kirkollista ja pääkaupunkiseudun asiantuntemusta, sitä ei tässä dokumentissa juurikaan tuotu esiin.

Saarsalo Oy:n ehdotuksessa erilaisia kohderyhmiä kerrottiin lähestyttävän elämäntilanteiden kautta. Nuo elämäntilanteet kytkettiin erityyppisiin medioihin, lähinnä aikakauslehtiin, joihin Saarsalo tällä hetkellä myy mainostilaa ja tavoittaa siten erilaisia kohderyhmiä. Kirkko ja kaupunki -median todettiin tavoittavan ikäprofiililtaan suhteellisen tasaisesti pääkaupunkiseudulla asuvia kuluttajia. Yritys toi esille laajan asiakasrekisterinsä ja asiakaskontaktinsa ja kertoi panostavansa uusasiakashankintaan nykyisiä kohderyhmiä unohtamatta. Vaikka asiakaskuntaan

kerrottiin kuuluvan kirkollisen kentän toimijoita, näitä ei mainittu tässä dokumentissa. Suuren osan asiakaskunnastaan Saarsalo mainitsi sijaitsevan pääkaupunkiseudulla.

Kumpikin tarjous sisälsi hyviä elementtejä, mutta myös puutteita etenkin siinä, miten erilaisia kohderyhmiä lähestytään. Sacrum-Kotimaan tarjous oli yhden kohderyhmän osalta tässä hieman tarkempi. Saarsalon tarjouksen idea oli puolestaan osoittaa se laajuus, jolla yritys tällä hetkellä markkinoi mainoksia eri kohderyhmille. Tällä se onnistui luomaan kuvan siitä, millaisia synergiamahdollisuuksia myynnin lisäämiseen voisi olla.

Saarsalo Oy sai 6 pistettä ja Sacrum-Kotimaa 5.

Ilmoitusvalmistus ja taitto

Tarjoajien ilmoitusvalmistuksen osaamista arvioitiin työnäytteiden perusteella. Niistä arvioitiin valmiiden ilmoitusten visuaalisuutta, tasalaatuisuutta, asettelua, ymmärrettävyyttä ja selkeyttä. Maksimipistemäärä tästä kohdasta oli viisi.

Saarsalo Oy sai tästä kohdasta 4 pistettä ja Sacrum-Kotimaa 3 pistettä.

Saarsalo Oy:n tarjous meni laatupisteissä niukasti Sacrum-Kotimaan tarjouksen edelle pistein 20,5 ja 18,5.

Laadun vertailutaulukko on esittelyn liitteenä.

Kokonaisvertailussa tarjoajien sijoitus on seuraava: 1. Saarsalo Oy 95,5 pistettä ja Sacrum-Kotimaa Oy 86 pistettä.

## **7. Hankintapäätös ja -sopimus**

Hankinta esitetään tehtäväksi tarjouskilpailun voittaneelta tarjoajalta Saarsalo Oy:ltä. Hankintasopimus syntyy vasta kirjallisen sopimuksen allekirjoittamisella.

### Vaikutusten arviointi

Ilmoitusmyynnin toteuttajan valintaan liittyy taloudellinen riski riippumatta siitä, kenet valitaan palvelun toteuttajaksi. Se liittyy siihen, jos ilmoitusmyynnin tuottotavoitteet eivät toteudu. Tätä pyritään minimoimaan sopimukseen tulevilla minimiavoitteella, jonka alittaminen voi olla peruste sopimuksen irtisanomiselle.

Asiassa ei ole tarpeen tehdä lapsivaikutusten arviointia.

### Lisätiedot

Päätoimittaja Pauli Juusela, p. 09 2340 4020, pauli.juusela@kirkkojakaupunki.fi

### Jakelu

Tarjouksen jättäneet