



Hankintalain kyvykkyys -saavatko toimittajat riittävässä määrin äänensä kuuluviin?

8.5.2019

Sosiaali- ja terveydenhuollon atk-päivät 2019

Sessio 7: Hankintalaki ja kilpailutus,
paneelikeskustelun alustus

Juha Sorri, CGI

Yleisesti ottaen...

- Vähintään yhtä paljon kuin Hankintalaista on kiinni toimittajan omasta jalkatyöstä
 - Investoinnista toimintaympäristön seuraamiseen ja asiakkaiden ajatuksenjuoksun ymmärtämiseen
 - Markkinointiin panostamisesta
 - Huolellisesta tietopyyntöihin vastaamisesta
- Mitä
 - Korkeamman jalostusasteen ratkaisuista on kyse, sitä tärkeämpää on myyjälle olla ostajan tietoisuudessa ennen hankintailmoitusta
 - Laajemmasta tai mitä enemmän nykytilannetta uudistavasta kokonaisuudesta on kyse, sitä
 - vähemmän ostajan kannattaa lähteä hakemaan tietynlaista ennalta kiinnitettyä ratkaisua ja
 - enemmän ostajan kannattaa lähteä liikkeelle sen aktiivisesta selvittämisestä, mitä toimittajat ehdottavat ratkaisuksi ostajan julkituomiin tarpeisiin

Yleisesti ottaen...

- Vähintään yhtä paljon kuin Hankintalaista on kiinni toimittajan omasta jalkatyöstä
 - Investoinnista toimintaympäristön seuraamiseen ja asiakkaiden ajatuksenjuoksun ymmärtämiseen
 - Markkinointiin panostamisesta
 - Huolellisesta tietopyyntöihin vastaamisesta

= > Markkinavuoropuhelut ovat oiva instrumentti tehdä tiedonvaihdosta systemaattisempaa ja tasapuolisempaa, kunhan

Ei raamiteta vuoropuhelua liian tiukasti esimerkiksi sellaiseen ja sellaiseen järjestelmään
Vaan käydään vuoropuhelua siitä, miten ja millaisin ratkaisuin, yhteistyö- ja toimitusmallein & aikatauluin toimittajat ratkaisisivat asiakkaan tunnistamat toiminnan ja tekniset vaatimukset

- enemmän ostajan kannattaa lähteä liikkeelle sen aktiivisesta selvittämisestä, mitä toimittajat ehdottavat ratkaisuksi ostajan julkituomiin tarpeisiin

Hankintalain soveltaminen tämän päivän IT markkinassa

- Markkina on hyvin erilainen kuin vaikka 10 vuotta sitten. Nykyään ostetaan paljon
 - Muuta kuin hyllytavaraa
 - => Miten kuvata ja arvottaa vaatimukset jollekin, josta kukaan ei tarkasti tiedä, millainen lopputuloksen pitäisi olla?
 - Kokonaisuuksia, joissa kauppahinta on murto-osa kokonaiskustannuksesta
 - => Miten tunnistaa ja arvottaa hankintalain kestävästi ja vertailukelpoisesti välilliset kustannukset, muutoksenhallinta, oma työ, riskit / epäselvät asiat ym.?
 - Valmistuotteiden sijasta toteutusta
 - => miten varmistua valinnassa, että ei osta parasta lupautusta vaan parhaan osaamisen & ymmärryksen?

Hankintalain soveltaminen tämän päivän IT markkinassa

- Markkina on hyvin erilainen kuin vaikka 10 vuotta sitten. Nykyään ostetaan paljon
 - Muuta kuin hyllytavaraa
 - => Miten kuvata ja arvottaa vaatimukset jollekin, josta kukaan ei tarkasti tiedä, millainen lopputuloksen pitäisi olla?
 - Kokonaisuuksia, joissa kauppahinta on murto-osa kokonaiskustannuksesta
 - => Miten tunnistaa ja arvottaa hankintalain kestävästi ja vertailukelpoisesti välilliset kustannukset,

Riskiä hallitaan (tai väistetään) joskus heikosti vaikuttavin toimin

- ”Ostetaan jäävuoresta nyt ensi hätään se näkyvä osa” => Piilokustannukset
 - Tehdään vaatimusluettelot viimeisen päälle => Kuvastavatko ne aitoa toiminnan tarvetta oikeilla prioriteeteilla?
 - Tehdään erittäin kovat sopimusehdot => Toimittajat, jotka ymmärtävät ne joko vetäytyvät tai hinnoittelevat itsensä katsomoon. Ostajan riski ei katoa minnekään
 - Tehdään itse, niin ei olla toimittajien lieassa => Otetaan samalla vastuulle mm. regulaation ja osaamisen ylläpidon & jatkuvuuden hallinta
- = > Eli riski ei oikeasti vähene

Helppoa tästä ei saa tekemälläkään, mutta...

- Mitä laajempi, uudempi, enemmän riippuvuuksia sisältävä tai vasta tarkentumassa oleva kohdealue, sitä
 - Enemmän ostaja hyötyy siitä, että se jäsentää ja tiedottaa hyvissä ajoin, mitä se olennaisesti tarvitsee => Markkinaa voi kypsyttää
 - Tärkeämpää on paitsi antaa toimittajien kehua omia ratkaisujaan myös tehdä oikealla tasolla ohjattuja tietopyyntöjä
 - Ei ”onko teillä tällainen ja tällainen sovellus
 - Vaan ”miten ja tarvittaessa millaisella kehittämispolulla ratkaisisitte tämän ja tämän tarpeen tällaisessa ympäristössä ja mitä odotatte / edellytätte ostajalta”

= > Näin parannetaan mahdollisuuksia siihen, että

- Voidaan kilpailuttaa toiminnan tarpeisiin vastaavaa ja kokonaisarkkitehtuuriin istuvaa tarjontaa
- Pienennetään ”se voittaa, kenellä on hienoimmat lupaukset” –kilpailutusten riskiä
- Luodaan perusta myös riskinhallinnalle sekä elinkaari- ja välillisten kustannusten huomioimiselle

= > Tässä vuoropuhelu huolella valmisteltuna ja oikein käytettynä instrumenttina on oivallinen väline

Jatkokeskustelun herätteeksi

- Tässä paneelissa on mukana isoja toimijoita,
 - joilla on täsmäkapasiteettia myyntiin, markkinointiin, asiakastilanteiden seurantaan, hankintaprosesseihin, sopimusjuridiikkaan yms.
 - joiden tarjonta on useimmiten suoramarkintarajat ylittäviä laajempia ratkaisukokonaisuuksia
- Olisi mielenkiintoista kuulla kommentteja myös siitä näkökulmasta, miten pienemmät, esim. startup tyypiset toimijat kokevat nykyisen hankintalain ja sen soveltamisen
 - Esimerkiksi startup markkinassa näyttää tapahtuvan enemmän kuin mitä sitten päätyy elinkelpoisiksi tuotteiksi
 - Onko yhtälö *hankintalaki suoramarkintarajoineen – pieni toimittaja – kovat sopimukset riskinhallintakeinona* pienille toimittajille liian kova pähkinä?

Kiitos!



Juha Sorri
Johtaja

040 500 8155
juha.sorri@cgi.com



Experience the commitment®

