



Kainuun hankintatreffit 5.10.2021



Markkinavuoropuhelun tulos
niitetään satovaiheessa

NELJÄ HANKINTATEESIÄNI

1. Hankinnat tehdään *(juhlivia)* ihmisiä varten!
2. Hankintojen päämääränä on tuloksekas sopimuskausi (ei prosessi tai paperi).
3. Tulos tehdään aktiivisessa valmistelussa.
4. Hankinnat ovat *enemmän viestintää ja kanssakäymistä* kuin juridiikkaa.

§ Yksi laki – tuhat tapaa



Tuloksellisen satokauden vaiheet

- 1) Aloitus
- 2) Maan muokkaaminen
 - markkinan mahdollisuuksiin,
 - ihmisiin,
 - tarpeeseen & tuotteisiin tutustuminen
- 3) Lannoittaminen
 - Aineiston testaaminen
- 4) Jatkuvan sadonkorjuun resepti
 - Rikkinäinen puhelin
 - Tarjouspyynnön sisällön viestintä
 - Lopetustarina Sinfonia



Esa Mutanen



2

Maan muokkaaminen



2.1. VUOROPUHELUN TARKOITUS & PERUSTA

- Kohdata, oppia, jakaa tietoa
- Hankintalain esityöt hallituksen esityksessä (65 §)
 - *Markkinakartoitus on osa hankinnan suunnittelua = ei osa juridista hankintamenettelyä.*
 - *Markkinakartoituksen tarkoituksena on lisätä hankintayksikön markkinatuntemusta ja saada tarkempi käsitys siitä, miten hankinnan kohde kannattaisi tarjouspyynnössä määritellä.*
 - **Markkinakartoitus ei siten ole yksipuolista:** = Vuoropuhelu
 - *Yritykset voivat kertoa omista tuotteistaan*
 - *hankintayksikkö voi antaa tietoa toimittajille hankintaa koskevista suunnitelmistaan ja vaatimuksistaan.*
- Hankintayksilöllä on velvollisuus huolehtia siitä, että hankintamenettelyssä toteutuu avoimuuden ja tasapuolisen ja syrjimättömän kohtelun periaatteet. Käytännössä:
 - Vuoropuhelun materiaali on alustavaa. Hankintamenettely alkaa myöhemmin. Silloin sitova materiaali.
 - Tietoa hankitaan useilta ja kiinnostuksella.

2.2. Maan muokkaaminen...

...on tutustumista...

- ihmisiin,
 - kaivinkonekuljettajan (tai arkkitehdin tai kirurgin) osaaminen
- markkinan mahdollisuuksiin, myös tuotteisiin
 - verensokerimittarit
 - metsämarjat?
- tarpeeseen
 - Tarve ja halu on eri asioita: Tuhat turhaa myyjäkohtaamista
 - **Tarve kirkastuu markkinakartoituksessa**

3

Lannoittaminen

...parantaa maaperää ennen kylvöä



3.1. Lannoittaminen...

...maaperää ennen kylvöä – tarjouskilpailu on kylvön ja kasvun aikaa

Tarve alkaa kiteytymään paperille => testataan **tekstin osia** ja jopa koko aineistoluonnoksia tarjoajilla

Viisi vinkkiä **kilpailuttajalle ja tarjoajalle**:

1. Rakenna luottamusta kohtaamisissa
2. Ole kiinnostunut vaihtoehdoista
3. Käytä osaamista rohkeasti (vapaa keskusteluyhteys)
4. Kiitä panoksista ja mahdollisuuksista
5. Valmista kilpailuun

4

Jatkuvan sadonkorjuun resepti

...on yhteistyötä & luottamusta.



4.1. Sadonkorjaajat Leonard Bernsteinin tapaan

https://www.youtube.com/watch?v=G7_6Z33eCaY





Seesam

Esa Mutanen
p. 050 493 3523
esa@seesamaukene.fi

<https://seesamaukene.fi>