



Kainuun hankintatreffit 14.10.2021



Markkinavuoropuhelun
merkitys hankintaprosessissa

Zoom
Esa Mutanen

Seesam 



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.



Tuloksellisen hankinnan vaiheet

- 1) Aloitus
- 2) (Oman) maan muokkaaminen
 - markkinan mahdollisuuksiin,
 - ihmisiin,
 - tarpeeseen & tuotteisiin tutustuminen
- 3) Lannoittaminen
 - Aineiston testaaminen
- 4) Yhteinen sävel
 - Tarjouspyynnön sisällön viestintä
- 5) Jatkuvan sadonkorjuun resepti
 - Lopetustarina Sinfonia



2

(Oman) 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.

Oman...

...maan muokkaaminen on...

- toisaalta paikallisten yritysten kohtaamista,
 - vähimmillään informoimista (some, sähköposti, puhelut)
 - tai laajemmin asiakirjojen kommentointia, tapaamisia, yritysvierailuja
- ⇒ Ymmärryksen kasvattaminen molempiin suuntiin
- ja toisaalta itsensä valmistamista muutoksille,
 - Verensokerimittarit
- sekä markkinan (= ostajan ja tarjoajien) suojaamista.



2.2. Maan muokkaaminen...

...on tutustumista...

- ihmisiin,
 - kaivinkonekuljettajan (tai arkkitehdin tai kirurgin) osaaminen
- markkinan mahdollisuuksiin, myös tuotteisiin,
 - Sopivan kokoinen toimittaja pystyy, ja kokee palvelemisen tärkeäksi
- 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 vaihtoehtoista
3. Käytä osaamista rohkeasti (vapaa keskusteluyhteys)
4. Kiitä panoksista ja mahdollisuuksista
5. Valmista kilpailuun

4

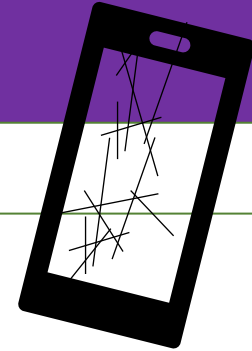
Yhteinen sävel

...varmistetaan tarjouskilpailun aikana



4.1. Rikkinäinen puhelin...

...ei toimi, koska se on rikki



- Markkinakartoituksessa:

=> Monta kohtaamista, kaikki erilaisia

=> Yhdelle tarjoajalle syntyy kohtaamisesta yksi käsitys

=> Lopputulos: **Tarjouspyyntöä luetaan omaa kokemustaustaa vasten**

=> Rikkinäinen puhelin on syytä korjata

=> **Tarvitaan infotilaisuus**, jossa tarjoajat saatetaan sille samalle taajuudelle, johon hankintayksikkö on päätenyt vuoropuhelujen perusteella

- Nykyään tietysti videoituna ja tallenteenakin

5

Jatkuvan sadonkorjuun resepti

...on yhteistyötä & luottamusta.



5.1. 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>