

# Innovatiivisuuden edistäminen yhteishankinnoissa

Seminaari työ- ja elinkeinoministeriössä  
3.2.2012

## Miten innovaatioiden syntymistä voidaan edistää hankinnan keinoin?

- Innovatiiviset hankintamenetelmät
  - Tavoitellaan tyypillisesti uudenlaisia tapoja tuottaa totuttuja palveluja.
- Innovaatioiden hankinta
  - Hankinnan kohteena innovaatio (tuotteita, joita ei ole markkinoilla)
- Lisäksi hankintayksiköt voivat tukea toimittajia innovaatioiden kehittämisessä sopimuskauden aikana

## ”Innovaatioinventaaari Hanselissa”

- Projekti Ramboll Management Consultingin kanssa
- Analysoitiin Hanselin 11 toimialapäällikön kanssa puitejärjestelyt ja pyrittiin tunnistamaan sopimuksiin ja kilpailutusprosessiin liittyvät innovatiiviset elementit ja hyvät käytännöt.
- Määriteltiin hyviä käytäntöjä
- Projekti aloitettiin marraskuussa 2011 ja se valmistui tammikuussa 2012

## Esimerkkejä tunnistetuista innovatiivisista hankintamenettelyistä

### Hankinnan kohdemääritys

#### Ominaisuuksien/ ratkaisujen hankinta

- Videoneuvottelupalvelut
- Matkahallintapalvelu

#### Tapauskuvaukset

- Ravintolapalvelut
- Tulostuspalvelut
- Siivouspalvelut
- Turvallisuuspalvelut
- Esitystekniikka

### Puitejärjestelyjen käyttö

#### Asiakaslähtöinen kokonaispalvelu

- Matkahallinta (matkustuspalvelut, vakuutukset, maksamisratkaisu, autonvuokraus videoneuvottelupalvelu)
- Autot, leasing, vakuutus
- Polttoaineiden jakelu ja maksamisratkaisu

#### Indikatiivinen ranking

- Matkatoimistopalvelu
- Autojen hankinta

### Sopimuskannusteet

#### Laatuun kytketty sanktio/kannuste

- Siivouspalvelu
- Videoneuvottelupalvelu
- Matkahallintapalvelu

#### Dynaaminen ranking

- Toimisto- ja ATK-tarvikkeet

## Esimerkkejä hyvistä käytännöistä

- Toimittaja päivittää tuotteiden ominaisuuksien ja hintojen listausta
  - Tietokoneet ja oheislaitteet, matkapuhelimet
- Palvelun määrämuotoinen kuvaus tarjouksissa
  - Esitystekniikka
- Toimittajavaihdosta aiheutuvien kustannusten huomiointi
  - Palvelimet, matkatoimistopalvelu (uusi)
- Osakokonaisuuksien kytkeminen puitejärjestelyjen sisällä omaksi kokonaisuudekseen
  - Tekninen IT-konsultointi, toimitilojen käyttäjäpalvelu
- Yhteistyösopimus
  - Junamatkustus
- Aikaperusteinen hinnoittelu volyymiperusteisen sijaan
  - Videoneuvottelupalvelu
- Asiakasyhteistyötä vahvistavat toimet
  - Asiakasfoorumit, yhteistyöryhmät, asiakkaiden hyvien käytäntöjen jakaminen
- Toimittajayhteistyötä vahvistavat toimet
  - Toimittajainfot, toimittajakoulutus

## Mitä voi syntyä

- Luodaan markkinoille
  - Uusia tuotteita (rajoitetun käyttöoikeuden maksuaikakortti)
  - Uusia toimintatapoja (ajoneuvopalvelut)
  - Uudenlaisia kumppanuuksia ja liiketoimintaverkostoja (markkinointiviestintä)
- Vahvistetaan toimialan kehitystä
  - Ekologiset kalusteet
- Edellyttää
  - Riittävää volyymiä
  - Tiivistä yhteistyötä asiakkaiden ja toimittajien kanssa
  - Tarpeen esittämistä, ei hankinnan tarkkaa määrittämistä
  - Toimittajien ryhmittäytymistä

## Kehitysmahdollisuuksia

- "Miten hankitaan järkevästi hankintalain puitteissa" vs "Miten varmistamme hankintalain määräysten toteutumisen"
- Hallittu riskinotto
- Vaihtoehtoiset tavat tehdä yhteishankintoja
- Puitejärjestelyjen toimintamallien yhtenäistäminen
- Toimittajayhteistyön lisääminen
- Asiakastarpeen ennakointi
- Asiakaslähtöiset palvelupaketit
  - Viestinnällinen linkittäminen
  - Eri puitejärjestelmien yhdistelmät
  - Puitejärjestelyn sisään kootut laajat kokonaisuudet