

Kriteerikeskeisyys voi romuttaa sopimuksen

Miksi niin usein unohdetaan, että julkiset hankinnat ovat ennen kaikkea hankintoja ja niissä toimii bisneksen lainalaisuudet ihan kuten b to b- kaupankäynnissäkin. Erona julkisissa hankinnoissa on vain tiukempi menettelytapojen sääntely, syynä tietysti se, että käytetään verorahoja. Miksi sitten julkisista hankinnoista on tullut juristien pelikenttää?

Kauppaahan tässä käydään, ostetaan ja myydään, tuotteita ja palveluja.

Tavoitteena näissäkin tulee olla tarkoituksenmukaisuus, kustannustehokkuus ja hyvä sopimus. Se mahdollistaa ja edesauttaa yhdessä tekemisen kumppanuutta ja aikaansaa innovaatioita, parempaa sekä tuottavampaa tekemistä. Se hyödyttää kumpaakin osapuolta.

Mikäli haluamme päästä oikeaan vaikuttamisen ja kehittämisen kenttään meidän on siirrettävä julkinen hankkija kilpailuttajasta sopimustoimijaksi.

Keskittymällä vain kilpailutuksen kriteereiden määrittelyyn, emme käsittele asiaa kokonaisuutena. Keskiöön tulisi siirtää sopimusmallit ja niiden mahdollisuudet ei niinkään kilpailuttamisen uhkia. Hankintamenettelyn läpivieminen vaatii prosessin kokonaisuuden hallintaa. Hankintapäätöksen jälkeen työt vasta alkavat, sieltä löytyy se todellinen vaikuttavuus.

Hankintoja kilpailuttavan katse tulee olla tulevaisuudessa. Pitää rohkeasti visioida kilpailutuksen tuloksia tavoitteena ja mahdollisuutena.

Tarvitaan rohkeutta ja osaamista. Muistetaan että aina ei voi onnistua. Opitaan ja uudistustaan.