

Asiakkaan asemaan asettuminen—hankinta-asiantuntijan ammattitaitoa

Viimeaikoina on blogeissa ja sosiaalisessa mediassa ollut hyviä kirjoituksia hankinta-alan ammattilaisten osaamisvaatimuksista ja asiantuntijatyön haasteista. Päätinpä minäkin pistää lusikkani soppaa, onhan minulla 16 vuoden kokemus tästä antoisasta ja aina haastavasta asiantuntijatyöstä.

Kirsi-Maria luetteli pilke silmäkulmassa hyvin tyhjentävästi juridista viitekehystä osaamiselle.

Jorma kommentoi Kirsi-Marian juridisia osaamisvelvoitteita yrittäjäjärjestön näkökulmasta, että kikkailu juridisilla detaljeilla ei ole pääasia, eikä tietenkään, mutta se auttaa tuntemaan reunaehdot.

Jussi bogissaan peräänkuulutti johtajuutta hankintahankkeisiin, yhteistyökykyä ja tilaavan organisaation yhteistä toimintatapaa.

Lisäisin tähän sen kaikkein tärkeimmän ominaisuuden hankinta-alan ammattilaiselle, asiakkaan kuuntelemisen ja ennen kaikkea asiakkaan tahtotilan ymmärtämisen.

Ei auta hyvä juridinen osaaminen, eikä kikkailu lakitermein jos hankittava palvelu ja siten syntyvä sopimus ei vastaa asiakkaan todelliseen tarpeeseen. Tuntuu että tässä keskustelussa unohdetaan asiakasnäkökulma. Kilpailummeko vain innovatiivisilla hankintamenettelyillä ja siitä olemmeko hankinta-asiantuntijoina pelastamassa maailmaa sekä sosiaalisen että ekologisen katastrofin partaalta?

Direktiivi uudistuksessa ja hankintalakiesityksessä kiinnitetään huomiota hankintojen laadun parantamiseen. Tuoko hankintaan laatua juridinen kikkailu tai yksityiskohtien unohtaminen?

Hankinnan hyvä suunnittelu, siten että perehdytään ennen kaikkea siihen mitä ollaan hankkimassa, ei ainoastaan miten ollaan hankkimassa. Nykytila-analyysi ja tavoitetila-analyysi sekä selvät johtopäätökset mikä on muuttumassa, mitä tarvitaan ja sitten miten siihen päästään?

Hankintatoimi ei ole pelkkää juridiikkaa. Laadukkaan hankintatoimen tulisi tuottaa hyviä toimivia sopimuksia. Tilaajan tulisi saada sitä mitä tarvitsee, kohtuullisen markkinahintaan, oikeassa aikataulussa.

Yhteistyö ja avoimuus tuottavat tuloksia. Tulee muistaa että hankinta on ennen kaikkea viestintää alusta loppuun. Hankintasopimuksen elinkaari voi olla kymmenkin vuotta, mutta kilpailutus kestää vain alle puolivuotta, mikä siis on tärkeää? Sopimusaikainen yhteistyö ja hyvä toimiva sopimus, jonka molemmat osapuolet ymmärtävät samalla tavalla, ilman että siihen sisältyy kummanakaan osapuolen taholta kikkailun tuntua tai että se on liian pintapuolinen ja sisältää aukkoja.

Siinäpä haastetta, sopimus jonka kaikki ymmärtävät yhtäläisesti ja haluavat toimia sopimusta noudattaen, yhteistyössä.

Tavoitteita julkiselle hankinnalle tulee asettaa, minä asetan omaksi tavoitteekseni laadun parantamisen. Mitä sinä asetat tavoitteeksesi?

JULKISTEN HANKINTOJEN AMMATTITAITOA ORGANISAATIOSI HYÖDYKSI

www.juhaconsulting.fi

