



Tietojärjestelmän hankintaopas varhaiskasvatukseen

**Mitä ottaa huomioon ennen
järjestelmähankintaa ja millä
menetelmillä pääsee parhaaseen
lopputulokseen**

MIKSI LUKISIT TÄMÄN OPPAAN?

Oppaamme on tarkoitettu kunnille ja erityisesti päättäjille, jotka vastaavat kunnan varhaiskasvatuksen hankinnoista ja toiminnanohjauksesta.



Oppaan lähtökohtana on korkeatasoisten varhaiskasvatuksen toimintaedellytysten varmistaminen ja sen tavoitteena on antaa sekä neuvoja, että käytännön työkaluja varhaiskasvatuksen toiminnanohjausjärjestelmän hankintaan.

SISÄLTÖ

1. Tyydyttekö vai tavoitteletteko parasta?
2. Millainen on hyvä kilpailuttamisprosessi?
3. Mitä muuta kannattaa ottaa huomioon?
4. Mitä jos alkaa hirvittämään?

1. TYYDYTTEKÖ VAI TAVOITTELETTEKO PARASTA?

Kun kunnassa todetaan, että toiminnanohjausjärjestelmän vaihto on ajankohtainen, on tehtävä päätös hankintamenetelmästä. Tulee päättää, onko kunnan tavoitteena päästä järjestelmähankinnassa helpolla vai halutaanko saada käyttöön omia toimintamalleja ja tarpeita parhaiten vastaava järjestelmä?

USKALTAKAA HYPÄTÄ POIS MUKAVUUSALUEELTA.

Ei kannata tyytyä helpoimpaan vaihtoehtoon tai toisten kilpailuttamaan, vaan on pyrittävä löytämään omalle organisaatiolle parhaiten soveltuva ratkaisu. Markkinoiden kilpailutilanne on etu hankintayksiköille ja kunnille.



2. MILLAINEN ON HYVÄ KILPAILUTTAMISPROSESSI?



Loimme
kilpailuttamisprosessista
seitsemänvaiheisen listan,
jota seuraamalla saavutatte
teille sopivimman
lopputuloksen.

1. ALOITAKAA ALUSTA

Arvioikaa nykytilanne ja määritelkää tarpeen.

2. TUTUSTUKAA

JÄRJESTELMÄVAIHTOEHTOIHIN

Kertokaa, kyselkää ja kuunnelkaa markkinavuoropuhelun avulla.

3. VALITKAA KILPAILUTUSMENETELMÄ

Pitäkää tavoite mielessä.

*Pelkkä hinta on harvoin hyvä
hankintaperuste.*

4. MÄÄRITELKÄÄ TARJOUSPYYNNÖN SISÄLTÖ

Asettakaa vaatimuksia kohtuudella.

5. JULKAISKAA TARJOUSPYYNTÖ **Antakaa tarjoajille vapauksia.**

6. TEHKÄÄ PÄÄTÖS

**Tarkistakaa kelpoisuus, vertailkaa ja
valitkaa.**

*Käyttökokemus ja tarpeet
ohjaamaan valintaa.*

7. SIIRTYKÄÄ SOPIMUSKAUTEEN HYVILLÄ MIELIN

**Panostakaa
pohjatyöhön.**



3. MITÄ MUUTA KANNATTAA OTTAA HUOMIOON?

VIESTINTÄ

Hankintaprosessin kaikkiin vaiheisiin kannattaa sisällyttää mahdollisimman paljon viestintää. Tarjoajien suuntaan kohdistuvan viestinnän lisäksi tulee viestiä myös sisäisesti ja kuntalaisten suuntaan.

KONSULTTIEN KÄYTTÖ

Joskus ulkopuolisen avun käyttö voi esimerkiksi resurssipulan vuoksi olla ihan perusteltua, mutta silloinkin hankintayksikön on myös itse oltava aktiivisesti mukana kaikissa prosessin vaiheissa, jottei hankinta karkaa käsistä.

AIKATAULUT

Hankintaprosessille kannattaa varata tarpeeksi kalenteriaikaa ja lisäksi toimittajille on tärkeää antaa riittävästi aikaa valmistella tarjous ja toimittaa ratkaisu. Liian tiukat aikataulut aiheuttavat turhaan painetta kaikille osapuolille.

ÄLKÄÄ KOPIOIKO

Katsokaa mallia muista kilpailutuksista, oppikaa niistä, mutta älkää kopioiko.

MÄÄRÄ EI KORVAA LAATUA

Pitäkää vaatimuksenne yksinkertaisina. Mitä laajempi ja monimutkaisempi hankinta, sen varmempaa on, että saatte jotain muuta kuin mitä halusitte.

TAVOITELKAA PARASTA

Ottakaa selvää mitä ratkaisuja ja palveluntuottajia muut organisaatiot käyttävät ja suosittelevat, ovatko he olleet tyytyväisiä ja vastaako heidän järjestelmänsä niihin haasteisiin, joihin te olette etsimässä vastauksia. On yhtä tärkeää, ellei jopa tärkeämpää, valita itselle sopiva toimittaja kuin vain järjestelmä.

TEHKÄÄ YHTEISTYÖTÄ

Jos hankintaprosessin käynnistäminen tuntuu työläältä ja isolta urakalta, olkaa yhteydessä naapurikuntiin ja miettikää, olisiko resurssien yhdistäminen mahdollista.



PANOSTAKAA RESURSOINTIIN

Hankintaprosessiin ja käyttöönottoprojektiin valitut henkilöt ovat avainasemassa projektin onnistumisen kannalta.

4. MITÄ JOS ALKAA HIRVITTÄMÄÄN?

Kilpailutusta voidaan korjata tarjouksen jättöpäivään saakka, tarvittaessa vaikka useamman kerran.

Kilpailutus on perustellusta syystä myös mahdollista keskeyttää.

Lataa kattava opas sekä liitemateriaalit täältä:



www.abilita.fi



Oy Abilita Ab



oyabilitaab

Ota yhteyttä
myynti@abilita.fi



Pietarsaari,
Vaasa ja Tampere