



Innovatiivisen hankinnan toteuttamismalleja

Markkinavuoropuhelu

- Avoin keskustelu: Käydään avointa vuoropuhelua markkinoiden kanssa ennen hankintaprosessin aloittamista. Tämä auttaa ymmärtämään markkinoiden kyvykkyyksiä ja innovatiivisia ratkaisuja.
- Tarjonnan kartoitus: Selvitetään, mitä markkinoilla on tarjolla ja miten toimittajat voivat vastata hankinnan tarpeisiin.

Kilpailullinen neuvottelumenettely

- Joustavuus: Käytetään kilpailullista neuvottelumenettelyä, jossa hankintayksikkö voi neuvotella useiden tarjoajien kanssa löytääkseen parhaan mahdollisen ratkaisun.
- Innovatiiviset ehdotukset: Kannustetaan tarjoajia esittämään innovatiivisia ja räätälöityjä ratkaisuja hankinnan tavoitteiden saavuttamiseksi.

Pitkäaikainen kumppanuus

- Yhteistyö: Rakennetaan pitkäaikaisia kumppanuuksia toimittajien kanssa, mikä mahdollistaa jatkuvan kehityksen ja innovaatioiden hyödyntämisen.
- Yhteiset tavoitteet: Määritellään yhteiset tavoitteet ja mittarit, joilla kumppanuuden onnistumista arvioidaan.

Tulospohjainen sopimus

- Tulokset: Keskitytään hankinnan lopputuloksiin ja vaikutuksiin sen sijaan, että määriteltäisiin tarkasti, miten tulokset saavutetaan.
- Kannustimet: Luodaan kannustinjärjestelmä, joka palkitsee toimittajia innovatiivisista ja tehokkaista ratkaisuista.

Seuranta ja arviointi

- Jatkuva seuranta: Seurataan hankinnan etenemistä ja tulosten saavuttamista säännöllisesti.
- Palautteen kerääminen: Kerätään palautetta kaikilta sidosryhmiltä ja hyödynnetään sitä tulevien hankintojen kehittämisessä.