



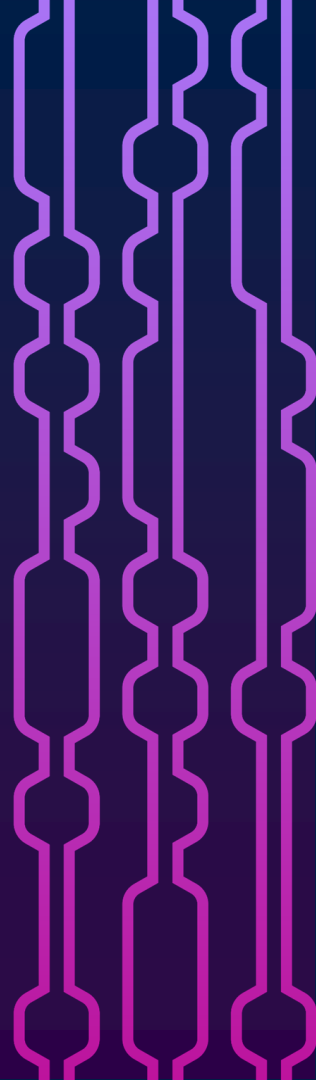
Miksi julkisen sektorin ICT – hankintoja kannattaa harkita ja miten niihin kannattaa vastata

30.8.2023

Samuli Soini / Alfame Systems Oy

Agenda

1. Julkishallinnolle myyminen – ei kiinosta?
2. Tunnistetut haasteet julkisissa hankinnoissa – uhkia vai mahdollisuuksia
3. Yhteenveto
4. Mitä tapahtuu jos et lähde mukaan?



Julkishallinnolle myyminen - ei kiinnosta?

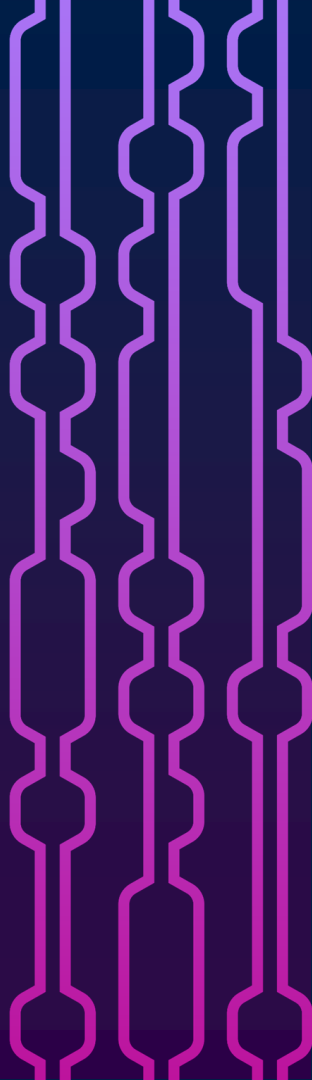
“Valtio teki julkisia ict-hankintoja jälleen ennätysellisellä summalla vuonna 2022. Hankintayksiköt eli ministeriöt, virastot ja laitokset käyttivät yhteensä 1 160,8 miljoonaa euroa ict-palveluiden ja -laitteiden hankintaan, mikä on lähes 88 miljoonaa euroa eli 8,2 prosenttia edellisvuotta enemmän.”

Eli 5,2 miljoonaa euroa jaossa jokaisena työpäivänä ilman yhtään puhelua tai tapaamista.

Paljonko tulee B2B puolelta?

Tunnistetut haasteet – uhkia vai mahdollisuuksia

- Epätarkoituksen mukaisen tarkkaan määritellyt kilpailutukset ja subjektiiviset vertailuperusteet – liian vähän keskustelua
- Kannattamatonta liiketoimintaa
- Kynnys tarjoamiseen on korkea, vie ja vaatii paljon resursseja
- Vaikeaselkoiset tarjouspyynnöt ja hankintaportaalit
- Korkeat vaatimukset ja tiukat sopimusehdot
- Suuret kilpailutettavat kokonaisuudet, joita olisi voinut osittaa laadun tai alkuperäisen tavoitteen kärsimättä
- Vähän tarjouksia ja kilpailua: paljon potentiaalisia ratkaisuja tai osaajia jää julkisorganisaatioiden saavuttamattomiin



Liikevaihto & kannattavuus

Kannattamatonta liiketoimintaa

Kynnys tarjoamiseen on korkea, vie ja vaatii paljon resursseja

Kilpailutuksen sisältö

Epätarkoituksen mukaisen tarkkaan määritellyt kilpailutukset ja subjektiiviset vertailuperusteet – liian vähän aitoa markkinavuoropuhelua

Korkeat vaatimukset ja tiukat sopimusehdot

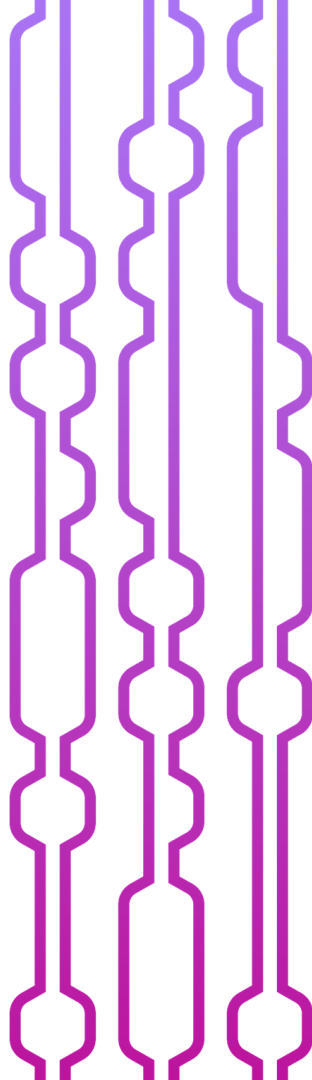
Suuret kilpailutettavat kokonaisuudet, joita olisi voinut osittaa laadun tai alkuperäisen tavoitteen kärsimättä

Tarjoustyöstö & tarjouksen jättäminen

Vaikeaselkoiset tarjouspyynnöt ja hankintaportaalit

Yhteenveto

1. Varmista että toimitussopimus, toimintamallisi ja hinnoittelu ovat samassa linjassa – voittamisesta työ vasta alkaa
2. Valitse sopivat asiakkaat ja niiden kilpailutukset – tee vaikuttavaa myyntityötä
3. Kehitä tarjoustyöstöä ja tarjouksen jättämistä virheettömäksi



Uhka vai mahdollisuus?

Vähän tarjouksia ja kilpailua: paljon potentiaalisia ratkaisuja tai osaajia jää julkisorganisaatioiden saavuttamattomiin

ALFAME

Kiitos!

A photograph of three people sitting on a light-colored sofa. On the left, a man in a patterned shirt sits with his legs crossed. In the middle, a woman in a striped shirt sits with her hands clasped. On the right, a man in a grey hoodie sits with his hands clasped. They are all smiling. The background is dark with a large, glowing pink circle behind the group. The word 'Kiitos!' is written in white text across the middle of the image.