

Ohjelma

Tervetuloa tietoisuumme: **Julkisten ICT-hankintojen pelikirja & Hankinta-Suomi ICT-kohtaamo**

- 13:10 ICT-pelikirjan esittely
- 13:15 ICT-kohtaamon esittely

Liiketoimintavastaava, julkishallinto Samuli Soini, Alfame Systems Oy
Senior asiantuntija Outi Tarvainen, PTCServices Ltd

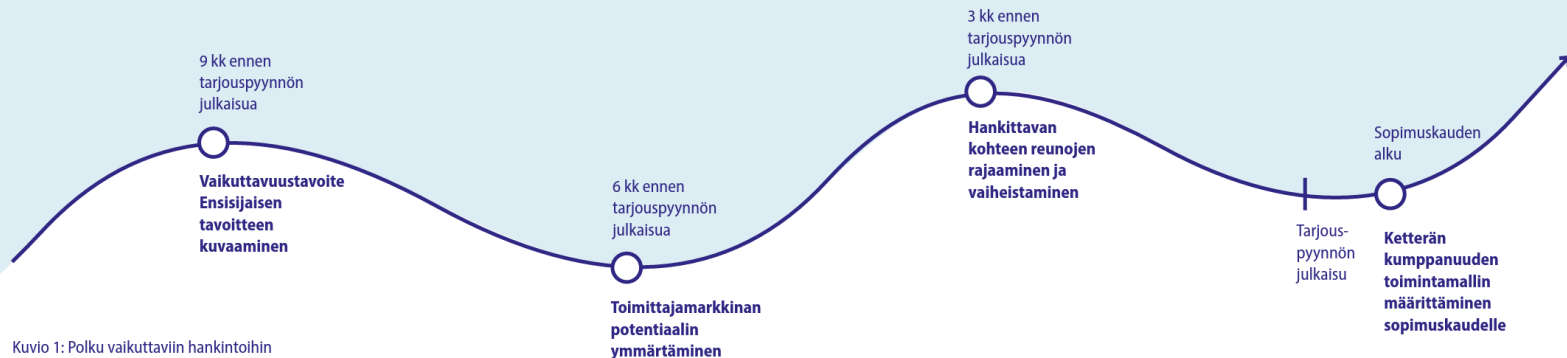
ICT-pelikirjan esittely

- Outi Tarvainen

A stylized illustration of a person in a dark blue suit running towards the right. The person is carrying a light blue folder or laptop under their left arm. The background is a dark blue gradient with white and light blue abstract shapes, including circles and a circuit-like pattern. The overall theme is speed and forward movement.

Polku vaikuttaviin hankintoihin

Pelikirjassa esitellään ketterän kehityksen ajatusmalliin perustuva ICT-hankintojen toimintamalli. Vaikka ketterän kehityksen ajatellaan tyypillisesti liittyvän hankinnan kohteena olevan asiakaskohtaisen ratkaisun toteuttamiseen, voidaan sen periaatteita soveltaa myös hankintaprosessin läpivientiin.



Kuvio 1: Polku vaikuttaviin hankintoihin

Ketterä ICT-hankintojen toimintamalli tarkoittaa sitä, että hankinnan aikana sen toteuttamiseen liittyviä riskejä pyritään minimoimaan jakamalla prosessi eri vaiheisiin eli iteraatioihin. Jokaisen iteraation alussa määritellään tavoitteet, eli mitä kussakin vaiheessa halutaan saada aikaan. Iteraation lopussa puolestaan arvioidaan vaiheen toteutumista, priorisoidaan seuraavat tehtävät sekä päätetään seuraavan iteraation sisällöstä. Hankintaprosessissa ketteryyden tarkoittaa nimenomaan sitä, että prosessien muutosten tulee olla mahdollisia, mikäli asiakkaan tarpeet, vaikuttavuus tai markkinat niitä edellyttävät.

Kuvion 1 hankintapolussa on havainnollistettu ketterä ICT-hankintojen toimintamalli. Hankintaprosessissa on tunnistettu neljä käännekohtaa, kolme ennen tarjouspyynnön julkaisua ja yksi sen jälkeen. Hankintayksikön suositellaan pysähtyvän, analysoivan tilannetta sekä tarvittaessa vaihtavan suuntaa jokaisen käännekohdan kohdalla.

Hankintapolun ensimmäinen käännekohta on vaikuttavuustavoitteen määrittäminen tyypillisesti noin 9 kuukautta ennen tarjouspyynnön suunniteltua julkaisuajan kohtaa. Vaikuttavuustavoitteessa tulee konkretisoida, mitä

ICT-hankinnalla halutaan saada aikaiseksi, joten ICT-hankintojen johtajan tärkein kyvykkyys on priorisointikyky. Hankkeen käynnistysvaiheessa on tunnistettava ja pystytävä priorisoimaan hankkeen keskeisimmät vaikuttavuustavoitteet. Tätä vaihetta käsitellään tarkemmin luvussa **1. Kirkasta tavoitteet.**

ICT-kohtaamon esittely

- Samuli Soini

Hankinta-Suomi ICT-kohtaamo

Tarjoamme vuorovaikutteisen ja avoimen yhteistyöverkoston, jossa julkisen sektorin edustajat ja yritykset voivat turvallisesti keskustella ja vaihtaa ajatuksia ja ideoita yhteistyön parantamiseksi.

Vetäjät:

Laura Ylitalo, Samuli Soini, Outi Tarvainen (fasilitaattori)

ICT-kohtaamon aikataulu ja sisältö

Teams-työpajat

- **Maanantai 15.5.2023 klo 12:00-14:00**
- Perjantai 15.9.2023 klo 9:00-11:00
- Perjantai 15.12.2023 klo 9:00-11:00
- Perjantai 15.3.2024 klo 9:00-11:00

Aihealueet

- Vaikuttavuustavoite - ensisijaisen tavoitteen kuvaaminen
- Toimittajamarkkinan potentiaalin ymmärtäminen
- Hankittavan kohteen rajaaminen ja vaiheistaminen
- Ketterän kumppanuuden toimintamalli

Sisältöä tarkemmin

- Elävän elämän esimerkit
- Asiantuntijoiden puheenvuorot – tilaajat ja toimittajat
- Vuorovaikutteinen keskustelu
- Työpajan jälkeen parhaat käytännön vinkit osallistujille
- Pidetään sisältö yhdessä mielenkiintoisena, ottakaa kantaa, jakakaa kokemuksianne ja kerätkää matkan varrelta hyviä ja huonoja esimerkkejä

Kiitoksia!

Keskustelu jatkuu 1. kerroksen osastolla 7
(Alfame Systems Oy)