

Janakkalan yrityskehitys oy

1. Miten palvelustrategian sisällöt mahdollistavat Oma Hämeen ja yritysten yhteisen asiakasarvon tuottamisen?

Palvelustrategia esittelee toimintamalleja, joilla hyvinvointialue ja yritykset yhdessä tuottavat asiakasarvoa. Hyviä keinoja ovat palvelusetelit, kilpailutuksin hankitut palvelut sekä erilaiset kumppanuus- ja sopimusmallit. Näissä tulee ottaa huomioon pk-yritysten mahdollisuudet toimia palvelutuottajana.

2. Ovatko hankintojen ja kumppanuuksien periaatteet riittävän selkeitä ja ennakoitavia yritysten näkökulmasta?

Strategian pohjalta hankintojen ja kumppanuuksien periaatteet ovat selkeät ja ennakoivat. Strategia on monia hyviä toimintatapoja yritysten näkökulmasta. Yritysten näkökulmasta suurin kysymys, pitääkö hyvinvointialue kiinni näistä periaatteista arjessa.

3. Miten palvelustrategia tukee yritysten pitkäjänteistä toiminnan kehittämistä?

Palvelustrategia tukee yritysten pitkäjänteistä kehittämistä tarjoamalla selkeät ja ennakoitavat hankintaperiaatteet sekä sitoutumalla pitkäaikaisiin kumppanuuksiin. Strategia painottaa markkinavuoropuhelua ja avoimuutta, mikä mahdollistaa yrityksille paremman valmistautumisen tuleviin kilpailutuksiin. Palvelusetelit ja kilpailutusten osittaminen madaltavat pk-yritysten kynnystä osallistua palvelutuotantoon.

4. Miten palvelustrategia vastaa monituottajuuden ja markkinoiden kehittymisen tarpeisiin?

Palvelustrategia tukee monituottajuutta tarjoamalla useita järjestämistapoja, kuten palvelusetelitä ja ostopalveluita. Strategia edellyttää kilpailutusten osittamista aina kun se on toiminnallisesti mahdollista, mikä parantaa erityisesti pk-yritysten pääsyä markkinoille. Markkinoiden kehittymistä tuetaan innovatiivisilla hankintamenetelmillä ja markkinavuoropuheluilla, mikä on hyvä asia.

5. Miltä luvun 5 palvelustrategian painopisteet näyttävät yritysten roolin ja yhteistyön näkökulmasta?

Luvussa 5.3. yritysten kannalta erityisen hyvää on se, että strategia tunnistaa yritykset – erityisesti pk-toimijat – keskeisinä kumppaneina ja tarjoaa heille konkreettisia osallistumisen väyliä, kuten palvelusetelit ja kilpailutusten osittaminen. Strategia myös painottaa yhteisiä tavoitteita, luottamusta ja tiedonvaihtoa, mikä luo pohjan pitkäjänteiselle kumppanuudelle.

6. Puuttuuko luvusta 5 teidän näkökulmastanne palvelustrategian sisällöstä jotakin?

ei

8. Tulisiko luvussa 5 jotakin täsmentää tai korostaa?

9. Miten voitaisiin vahvistaa yhteistyötä hyvinvointialueen ja yritysten välillä strategian toteuttamiseksi?

Tiedottamalla strategiasta ja sen tavoitteista juuri yrityksille moni kanavaisesti. Järjestämällä OmaHämeen ja yritysten välisiä tapaamisia ja keskustelu tilaisuuksia, missä käydään strategiaa läpi juuri yritysten näkökulmasta (hankinnat, palvelusetelit, mitä OmaHäme toivoo yrityksiltä).

10. Onko palvelustrategiaan liittyen muuta, mitä haluatte tuoda esiin yritysten näkökulmasta?

