



Integroitujen projektitoimitusten kehittäminen johtavien tilaajien ryhmähankkeena (IPT-hanke)

IPT-HANKE: KILPAILUTTAMINEN- TYÖPAJA

Työpaja 4: Kokoushotelli Gustavelund, Tuusula 11-12.11.2014

IPT-hanke: 4. työpaja 11-12.11.2014: Kilpailuttamien

AVAUS

Työpajan tavoitteet

- Kuvata vaativien hankkeiden hankintaprosessi ja osapuolten valinta.
- Käydä läpi hankinnan käynnistäminen ja läpivienti sisältäen:
 - hankintamenettelyn läpivienti
 - sopimukset ja kaupallisen mallin periaatteet
 - osallistumishakemusten käsittely
 - neuvottelukutsut ja alustavat tarjouspyynnöt
 - neuvottelujen läpivienti ja neuvottelujen sisältö
 - tarjouskilpailun ja tarjousten valintaperusteet ja pisteytys
- Perehtyä käynnissä olevissa hankkeissa sovellettuihin neuvottelumenettelyihin ja tarjouskilpailuihin
- Perehtyä ja soveltaa kaupallista mallia
- Suunnitella kolmen pilottihankeen kilpailuttaminen

Ohjelma 11.11.2014

9.00 **Avaus ja esittelyt**

- Ilpo Peltonen, RAKLI
- kertaus työpajasta # 1, **Jani Saarinen**, Vison Alliance Partners Oy

Kokemuksia allianssin hankintaprosessin läpiviennistä

- Naantalin voimalaitos, Turun Seudun Energiantuotanto Oy
- Koy Jyrkkälänpolun peruskorjaus, Turku
- **Lauri Merikallio** ja **Jani Saarinen**, Vison OY

Neuvottelumenettely hankintamenettelynä & tarjousten vertailu ja vertailuperusteet

- neuvottelumenettelyn läpivienti ja neuvottelujen sisältö
- alustavat tarjouspyynnöt, tarjousten vertailu ja vertailuperusteet
- **Mika Pohjonen**, Hannes Snellman

11.00 **Johdatus ryhmittöihin**

- Jakomäen palvelukeskuksen uudelleenjärjestelyt ja rakentaminen
- Syvälahden koulun peruskorjaus
- Tampereen raitiotie
- Antti Piirainen, Vison Oy

12.30 **Lounas**

Ohjelma 11.11.2014

12.30 **Lounas**

13.15 **Ryhmätyöt jatkuvat**

14.30 **Kahvi**

15.15 **Tarjoajien arviointi neuvotteluissa**

- esimerkkinä Kainuun keskussairaalan tarjoajien arviointi
- ryhmätyöskentelyn arviointi
- **Jari Salo**, partner, Juuriharja Consulting Group

16.00 **Päätös**

Ohjelma 12.11.2014

- 9.00 **Yhteistoimintasopimuksen ja kaupallisen mallin periaatteet**
- *sopimuksen rakenne ja kaupallisen mallin periaatteet*
 - *hinnan merkitys ja käyttö tarjouskilpailuissa*
 - **Lauri Merikallio**, Vison Oy
- 9.30 **Ryhmätyöt jatkuvat**
- 12.15 **Lounas**
- 13.00 **IPT-hankkeen jatkotoimet**
- 13.15 **Ryhmätöiden purku**
- *pilottihankkeiden hankintaprosessin läpivienti ja tarjoajien valinta*
 - *kiteytys á 15 min*
 - *kommenttipuheenvuorot ja keskustelu*
- 14.45 **Kahvi**
- 15.00 **Päätös ja IPT-hankkeen parhaaksi toimineen tiimin palkitseminen!**

IPT-hanke 2. työpaja 7-8.5.2014: Kilpailuttamien

3. TYÖPAJAN PALAUTE

Palautekyselyn tulokset

	Täysin eri mieltä				Täysin samaa mieltä	Keskiarvo
	1	2	3	4	5	
Tilaisuus tuotti arvoa rahalle	1	2	8	13	4	3,61
Alustukset olivat hyviä ja inspiroivia		1	5	15	7	4,00
Tilaisuuden ohjelma eteni hyvällä tahdilla		1	5	14	8	4,04
Ryhmätyöt olivat konkreettisia ja tuottivat lisäarvoa piloteille		1	4	15	8	4,07
Ryhmätyöt olivat konkreettisia ja tuottivat lisäarvoa osallistuneille	1	1	4	13	9	4,00
Tilaisuuden järjestelyt toimivat		1	1	18	8	4,18



ASiantuntijapalvelua
ammattilaisille