



Integroitujen projektitoimitusten kehittäminen johtavien tilaajien ryhmähankkeena (IPT-hanke)

KERTAUS; HANKINTOJEN VALMISTELU

Työpaja 4: Kokoushotelli Gustavelund, Tuusula 11-12.11.2014

IPT-hanke: kertaus 11-12.11.2014

RYHMÄHANKE

Missio

Johtavat julkiset tilaajaorganisaatiot

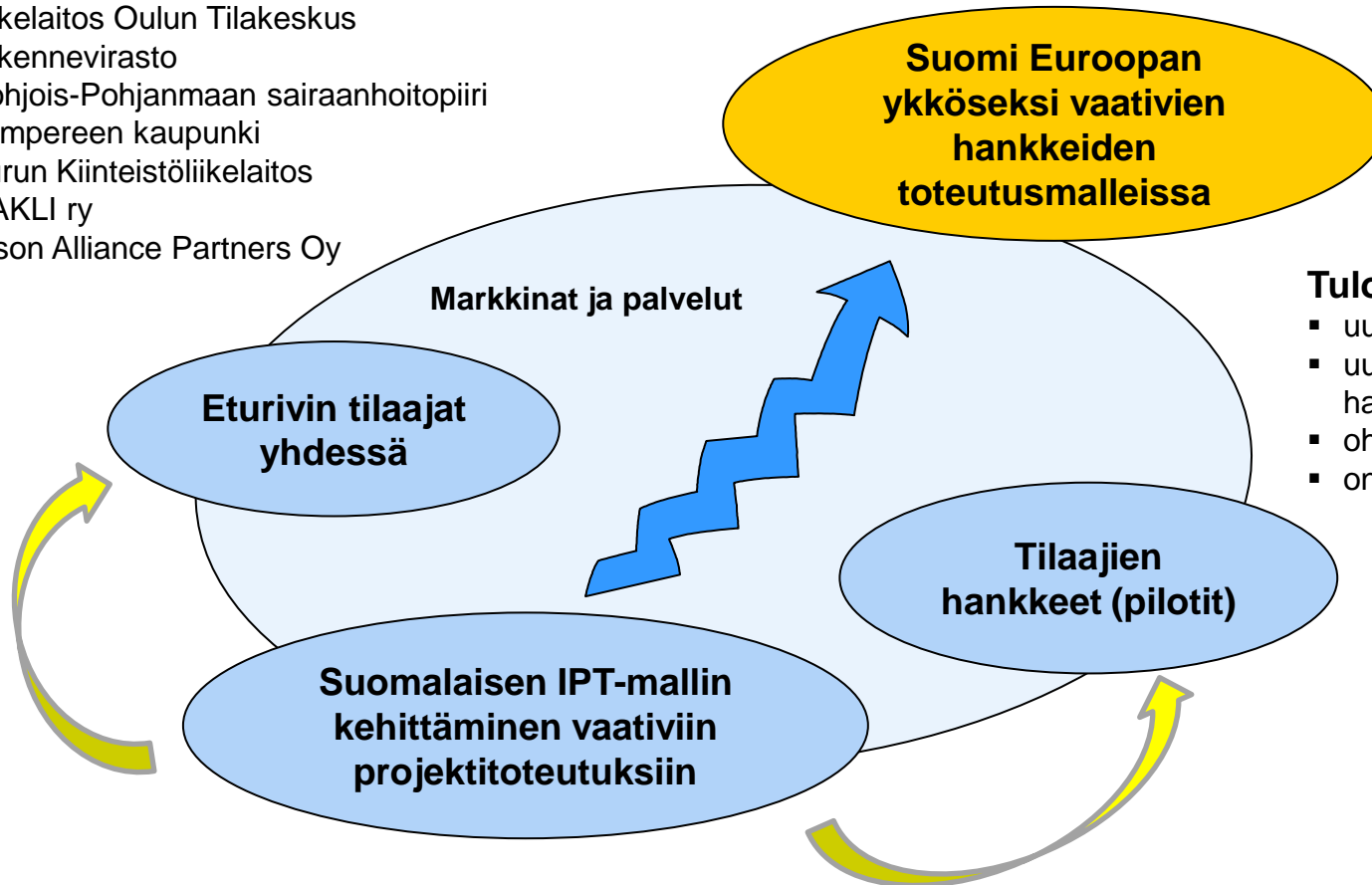
- Espoon Tilakeskus-liikelaitos
- Finavia
- Gasum Oy
- Helsingin kaupungin Tilakeskus
- Helsingin yliopisto
- Kainuun sosiaali- ja terveydenhuollon kuntayhtymä
- Liikelaitos Oulun Tilakeskus
- Liikennevirasto
- Pohjois-Pohjanmaan sairaanhoitopiiri
- Tampereen kaupunki
- Turun Kiinteistöliikelaitos
- RAKLI ry
- Vison Alliance Partners Oy

Vaikutukset

- alan toimintatapojen ja kulttuurin muutos
- alan asiakaslähtöisyyden ja tuottavuuden parantuminen

Tulokset

- uudet toteutusmallit
- uudistetut hankintamenettelyt
- ohjeet ja malliasiakirjat
- onnistuneet hankkeet

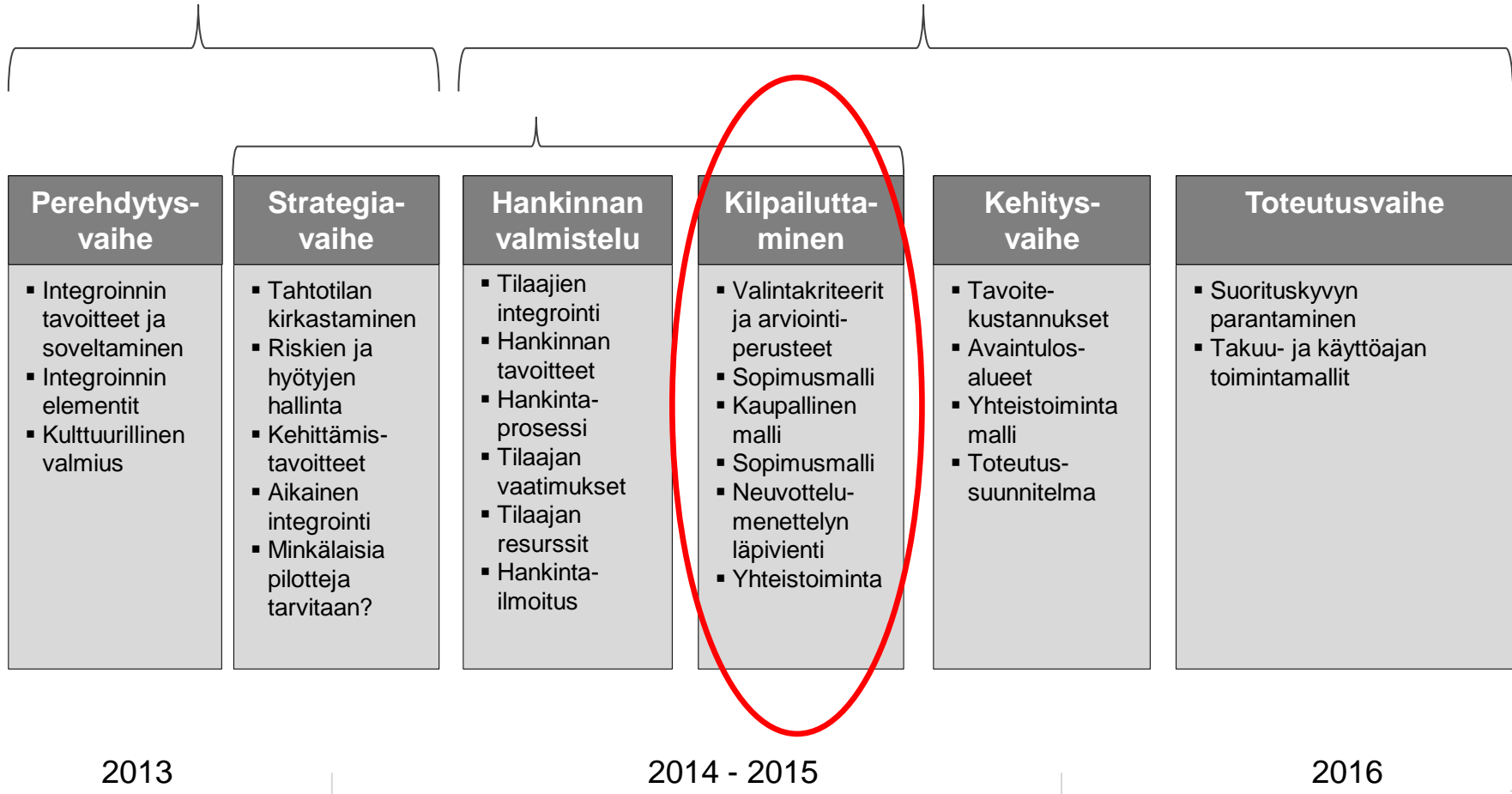


IPT-hankkeen vaiheet



Strategiavaihe

Toteutusvaihe



2013

2014 - 2015

2016

IPT-hanke: kertaus 11-12.11.2014

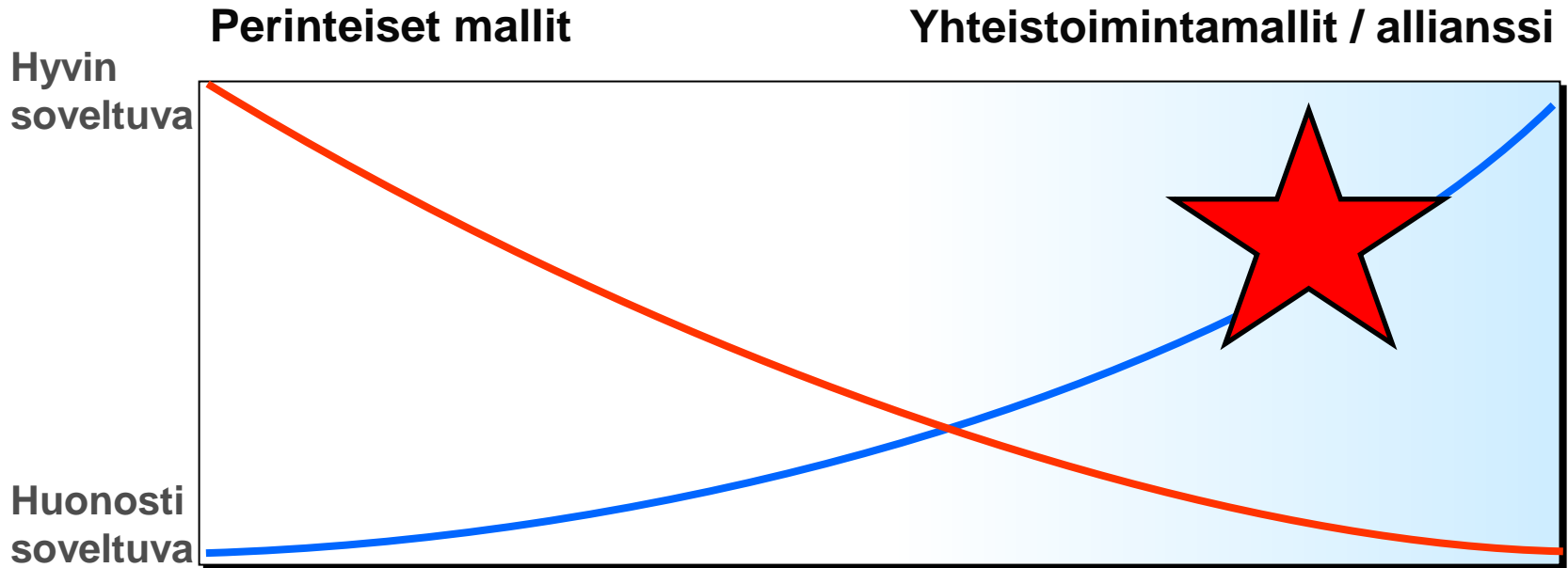
IPT-MALLI

Integroidut projektitoteutukset (IPT)

- Integroitu toteutusmalli tai integroitu projektitoteutus (IPT) = yhteistoimintamalli = Integrated Project Delivery (IPD)
- Integrointia toteuttavat
 - osapuolten aikainen valinta
 - yhteinen organisaatio
 - yhteiset tavoitteet
 - yhteinen sopimus
 - riskien ja mahdollisuuksien jakaminen (kaupallinen malli)
 - Yhteistoiminta ja avoimuus
- Muita integroivia toteutusmalleja ovat mm. Project Partnering (PP) ja pisimmälle vietyinä allianssimalli ts. projektiallianssi = Project Alliancing



Toteutusmallien soveltuvuus

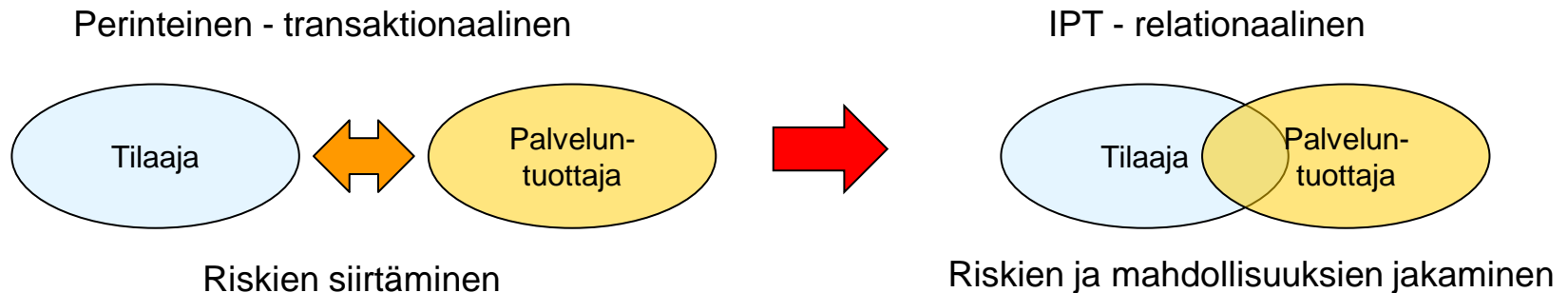


- Kiinteä laajuus
- Valmiit suunnitelmat
- Selkeä kohde
- Ei innovaatioita

- Laajuus epäselvä
- Suunnitelmat ja ratkaisut avoinna
- Haasteellinen kohde
- Tarvitaan innovaatioita

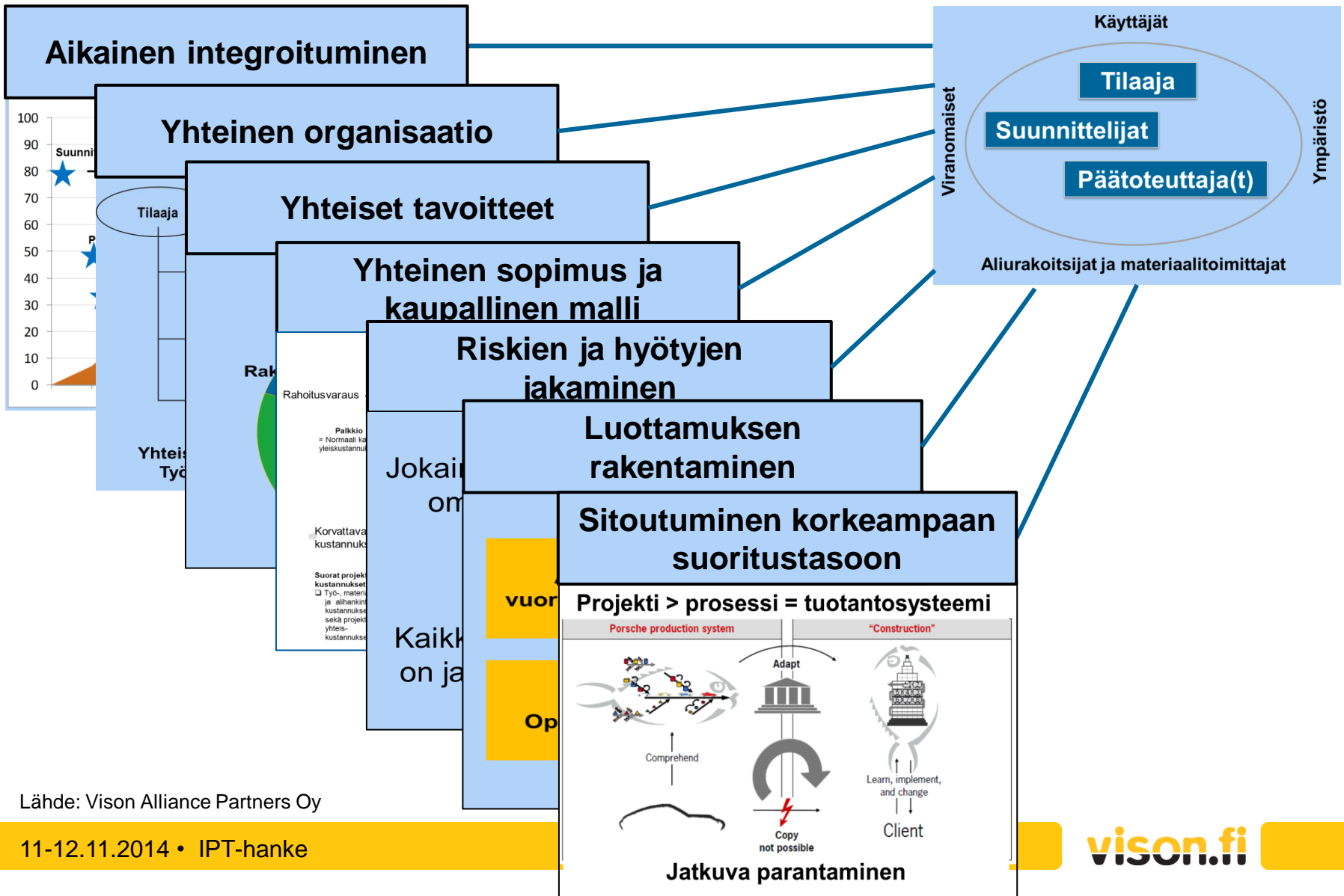
IPT-mallin määritelmä

Integroitu toteutusmalli on hankkeen keskeisten toimijoiden väliseen, kaikille yhteiseen sopimukseen perustuva hankkeen toteutusmuoto, jossa osapuolet vastaavat toteutettavan projektin suunnittelusta ja rakentamisesta yhdessä yhteisellä organisaatiolla, ja jossa toimijat jakavat projektiin liittyviä sekä positiivisia että negatiivisia riskejä sekä noudattavat tiedon avoimuuden periaatteita kiinteää yhteistyötä tavoitellen.

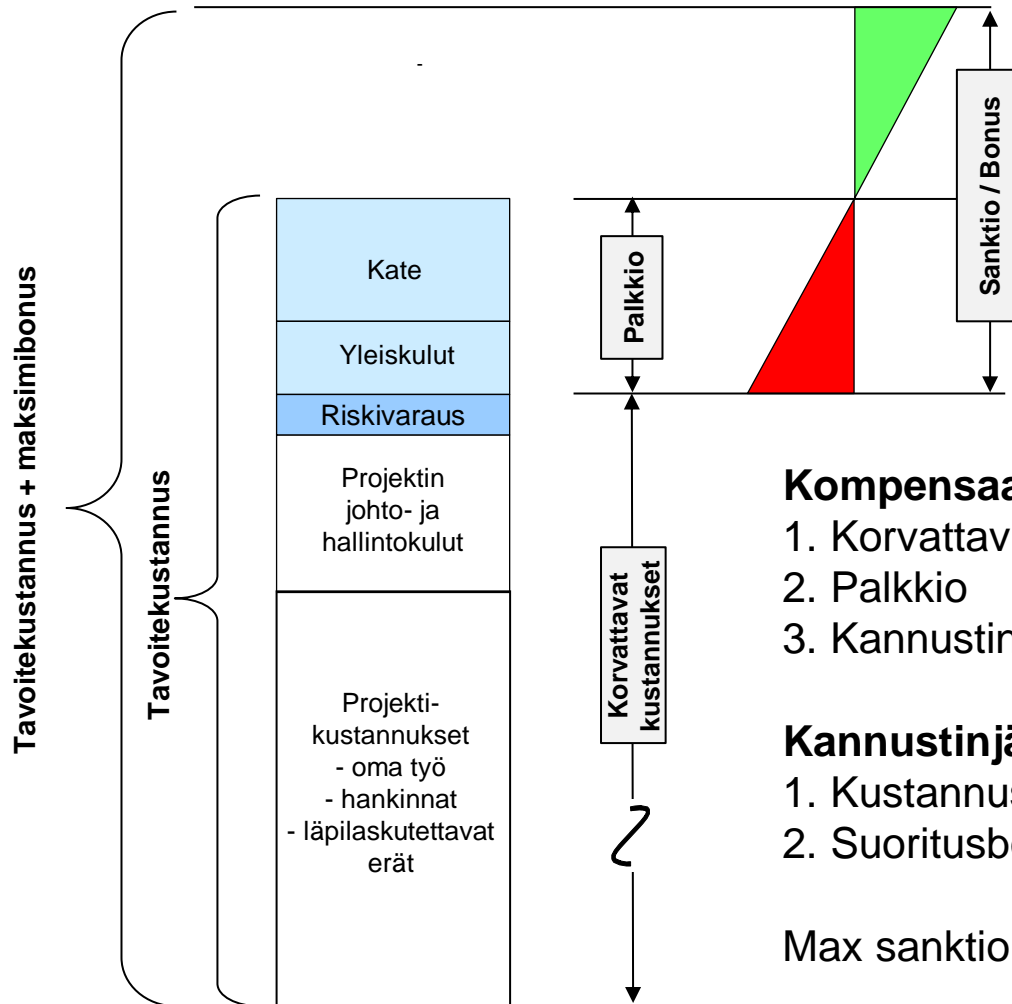


Lähde: Vison Alliance Partners Oy

IPT-mallin elementit



IPT-mallin / allianssin kaupallinen malli



Suuntaa antava, ei mittakaavassa

Kompensaatiomalli

1. Korvattavat kustannukset (open books)
2. Palkkio
3. Kannustinjärjestelmä

Kannustinjärjestelmä

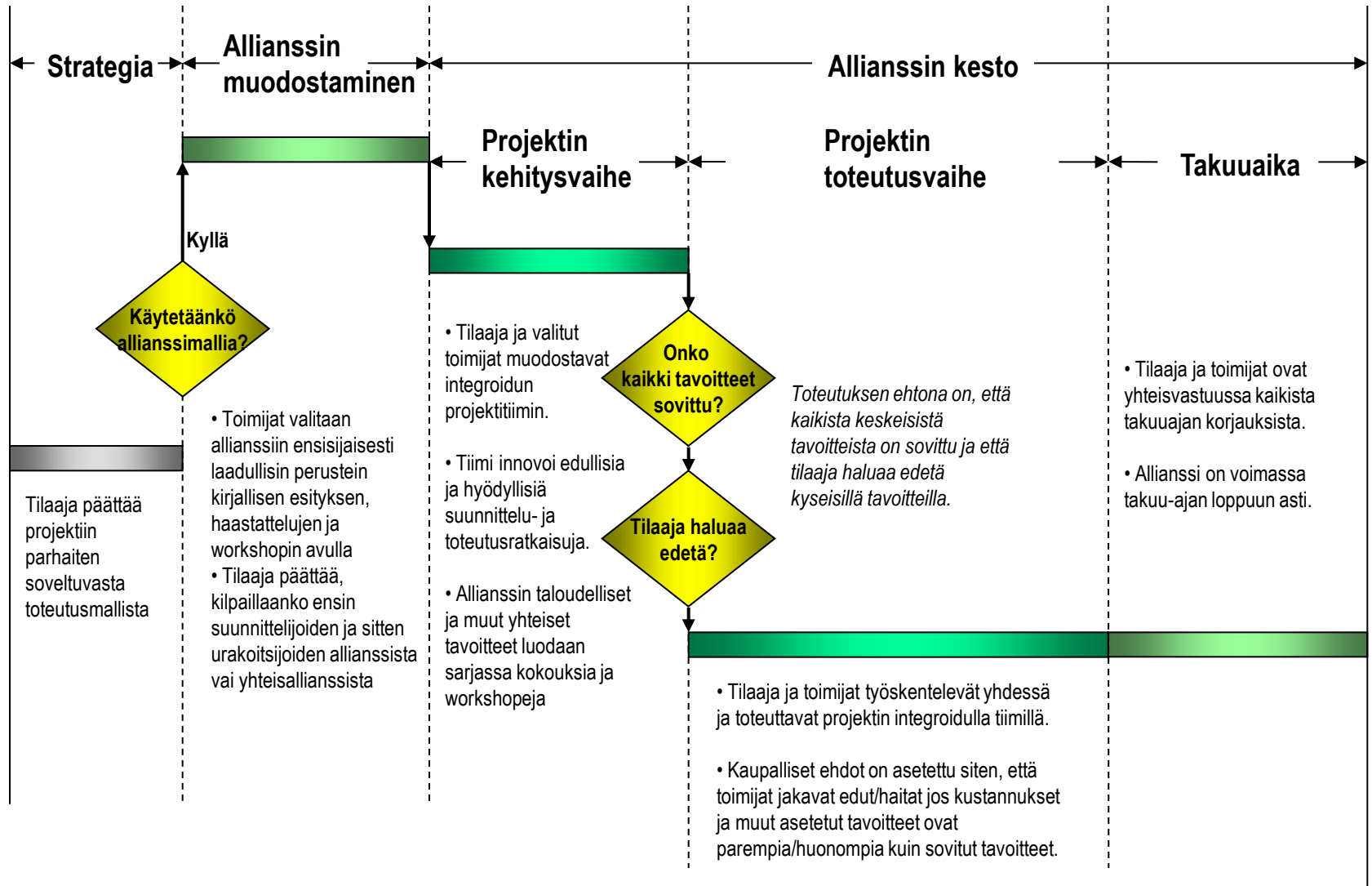
1. Kustannussanktio
2. Suoritusbonus / -sanktio

Max sanktio = palkkio

IPT-hanke: 1. työpajan kertaus 7-8.5.2014

IPT-HANKKEEN HANKINNAN VALMISTELU

IPT:n / allianssin vaiheet



IPT:n muodostaminen

Aikaisemmat Suunnitteluvaiheet	Strategiavaihe	IPT-tiimin muodostaminen		Kehitysvaihe
		Hankinnan valmistelu	Kilpailuttaminen	
<ul style="list-style-type: none"> • tilaajan tavoitteet ja reunaehdot • hankkeen vaatimukset • tarveselvitys • hanke-suunnitelma • yleis- tai luonnos-suunnitelmat • yms. 	<ul style="list-style-type: none"> • hankkeen ominaisuudet • toteutusmuoto-analyysi • toteutusmuodon valinta 	<ul style="list-style-type: none"> • hankinnan tavoitteet • hankintamenettely • hankintaprosessi • tilaajan resursointi • markkina-vuoropuhelu • hankintailmoitus • sopimusosapuolten vaatimukset • soveltuvuusehdot • valintaperusteet • kaupallinen malli • sopimusmalli • teknisten asiakirjojen täydentäminen ja koonti 	<ul style="list-style-type: none"> • tarjouspyyntö-asiakirjat • neuvotteluprosessi • kilpailuttaminen • hankintapäätös 	<ul style="list-style-type: none"> • tavoitekustannus • avaintulosalueiden tavoitteet • toteutus-suunnitelma • toteutusvaiheen sopimus ja kaupallinen malli

Lähde: Vison Alliance Partners Oy

IPT-hankinnan valmistelu

Markkinavuoropuhelun järjestäminen

- *info- ja esittelytilaisuudet palveluntuottajille*

Hankinnan tavoitteiden määrittäminen

- *tavoitteena hankkia ryhmittymä tai tiimi, jolla on parhaat edellytykset toteuttaa hanke yhdessä tilaajan kanssa*

Hankintamenettelyn valinta

- *neuvottelumenettely tai kilpailullinen neuvottelumenettely*

IPT-hankkeen hankintamenettely

Neuvottelumenettely tai kilpailullinen neuvottelumenettely

- IPT-hankkeiden tavoitteena on toteuttaa yhteistoimintaan ja riskien jakamiseen perustuva hankintamenettely, jossa pyritään hyvään vuorovaikutukseen, vastakkainasettelun välttämiseen ja luottamuksen rakentamiseen sekä siihen, että lukuisia yksityiskohtia kehittämällä saavutetaan paras mahdollinen lopputulos
- IPT-hankkeiden hankintamenettelyssä on tarpeen järjestää tasapuolisesti tarjoajien kanssa useita neuvotteluita ja työpajoja, joissa voidaan yhdessä hioa tekniseen toteutukseen, urakka- / palvelusopimukseen ja kaupalliseen malliin liittyviä yksityiskohtia.
- IPT-hankkeissa neuvottelut on usein tarkoitus toteuttaa vaiheittain siten, että eri vaiheissa keskitytään eri asioihin. Tällaiseen prosessiin neuvottelumenettely soveltuu huomattavasti paremmin kuin isoihin erilaisiin ratkaisuvaihtoehtoihin perustuva kilpailullinen neuvottelumenettely.

IPT-hankkeen hankintaprosessi

Hankintaprosessin suunnittelu

- *hankintailmoitus sisältäen soveltuvuusvaatimukset ja pisteytettävät valintaperusteet*
- *hankintaneuvottelut ja niiden läpivienti*
- *tarjouspyyntö sisältäen vertailuperusteet ja niiden arviointikriteerit*
- *IPT-sopimus ja kaupallinen malli*

Tilaajan resursointi

- *IPT-asiantuntijan hankinta*

Hankintailmoituksen laatiminen

- *soveltuvuusvaatimukset*
- *valintaperusteet*
- *suunnittelusta ja rakentamisesta vastaava konsortio*
- *suunnitteluryhmä ja urakoitsijaryhmä erikseen samalla kertaa / tai vaiheittain*

Tarjouspyynnön laatiminen.....

IPT-hanke: 1. työpajan kertaus 7-8.5.2014

IPT-HANKKEEN HANKINTAILMOITUS

IPT-hankkeen hankintailmoitus

- **Hankintailmoitus määräävä**
 - jos tarjouspyyntö ja hankintailmoitus eroavat sisällöltään toisistaan, noudatetaan hankintailmoituksessa ilmoitettua
 - hankintailmoitus saa määräävän aseman niissä tiedoissa, mitä siinä on ilmoitettu
- Hankintailmoituksessa ilmoitettava tilaajan yhteystiedot ja mahdollisuus tehdä kysymyksiä tiettyyn päivään mennessä.
- Hankintayksikön toimitettava kaikki kysymykset ja vastaukset kaikille yhteystietonsa ilmoittaneille.
- Hankintailmoituksen virheet ja puutteet kannattaa korjata korjausilmoituksella
- **HANKINTAILMOITUS ON PROSESSIN KRIITTISIN VAIHE!**

Ryhmittymiä koskevat rajoitukset

■ Tarjousten rajoittaminen

- Kukin ehdokas tai ehdokasryhmittymä voi tehdä vain yhden osallistumishakemuksen. Rinnakkaisia osallistumishakemuksia ei ole hyväksyttävää tehdä.
- Kukin yritys voi olla jäsenenä vain yhdessä ehdokasryhmittymässä.

■ Ryhmittymään kuuluvia jäseniä ei voi vähentää tai muuttaa osallistumishakemuksen jättämisen jälkeen.

Tarjoajaksi valituksi tullut ryhmittymä voi kuitenkin lisätä ryhmittymään kuuluvia jäseniä edellyttäen, että ryhmittymän uudet jäsenet täyttävät hankintailmoituksessa Osallistumisehtoja sekä Taloudellista ja rahoituksellista tilannetta koskevissa kohdissa esitetyt soveltuvuusvaatimukset ja toimittavat siitä tässä hankintailmoituksessa pyydetyn selvityksen.

- Ryhmittymän muuttamista verrataan siihen tilanteeseen, olisiko ryhmittymä varmasti päässyt tarjouskilpailuun myös muutetussa muodossa

Soveltuvuusvaatimukset ja valintaperusteet

- Ehdokkaiden soveltuvuusvaatimukset, jotta pääsee tarjoamaan
 - ilmoitettava muodossa ”Tulee olla, täytyy olla, pitää olla tai on oltava”
 - käytettävä selkeitä rajoja tai raja-arvoja, jotka tulee täyttää
 - määriteltävä taloudellisesti, teknisesti ja toiminnallisesti
 - samaa tekijää ei saa käyttää sekä soveltuvuusvaatimuksena että myöhemmin tarjousten vertailuperusteena. Riskinä esim. avainhenkilöiden kokemus ja pätevyys.
- Valintaperusteet, joilla hankintayksikkö valitsee tarjoamaan pääsevät tarjoajat
 - taloudellinen ja rahoituksellinen tilanne
 - tekninen suorituskyky
 - ammatillinen pätevyys
 - rakennustöiden yritysreferenssit enintään 5 vuodelta
- Valintaperusteiden tärkeysjärjestys / painoarvot ilmoitettava
- Neuvotteluihin kutsuttavien määrä suotavaa ilmoittaa muodossa 3 – x

Tarjoajien valinta ja hankintapäätös

- Suositeltavaa, että soveltuvuusvaatimusten ja niitä koskevien tietojen kohdalla käytetään ehtoa, jonka mukaan ehdokas tai tarjoaja ”voidaan sulkea pois”, jos tämä ei toimita pyydettyjä tietoja
- Ehdokkaat, jotka eivät täytä ehdottomia soveltuvuusvaatimuksia, on suljettava pois tarjouskilpailusta
- Valinnasta tehtävä kirjallinen päätös hankinnan ollessa kesken, joka on perusteltava ja annettava valitusosoituksin tiedoksi
- Lisäksi ilmoitettava ehdokkaan pyynnöstä seikat, joiden perusteella asianomaisen ehdokkuus on hylätty



ASIAANTUNTIJAPALVELUA
AMMATTILAISILLE