



IPT²

Markkinoiden haastaminen ja osaamisen kehittäminen
Hankinnan toteutus –työpaja 16-17.11.2017

Markkinoiden haastaminen

”The Owners have to take the first step”

Shane Doran, Department of Transport and Main Roads





Muutos on nyt käynnissä – ja lean-ajattelu vauhdittaa sitä

- Kahden viikon putkiremontti
- Tampereen rantatunneli
- Noin 50 IPT-hanketta lähes 3 mrd. euron arvosta



Keinoja markkinoiden haastamiseksi



Keinoja markkinoiden haastamiseksi

Markkinavuoropuhelut

Hankintavaihe

- Tilaajan tavoitteet
- Osapuolten aikainen integrointi
- **Projektisysteemin suunnittelu**
- Hankintaprosessi (neuvottelumenettely)
- Tarjoajien vähimmäisvaatimukset ja valintaperusteet
- **Tiimien kyvykkyys**
- Tarjousneuvottelut
- Tarjousten sisältövaatimukset ja vertailuperusteet
- Palautetilaisuuudet

Kehitysvaihe

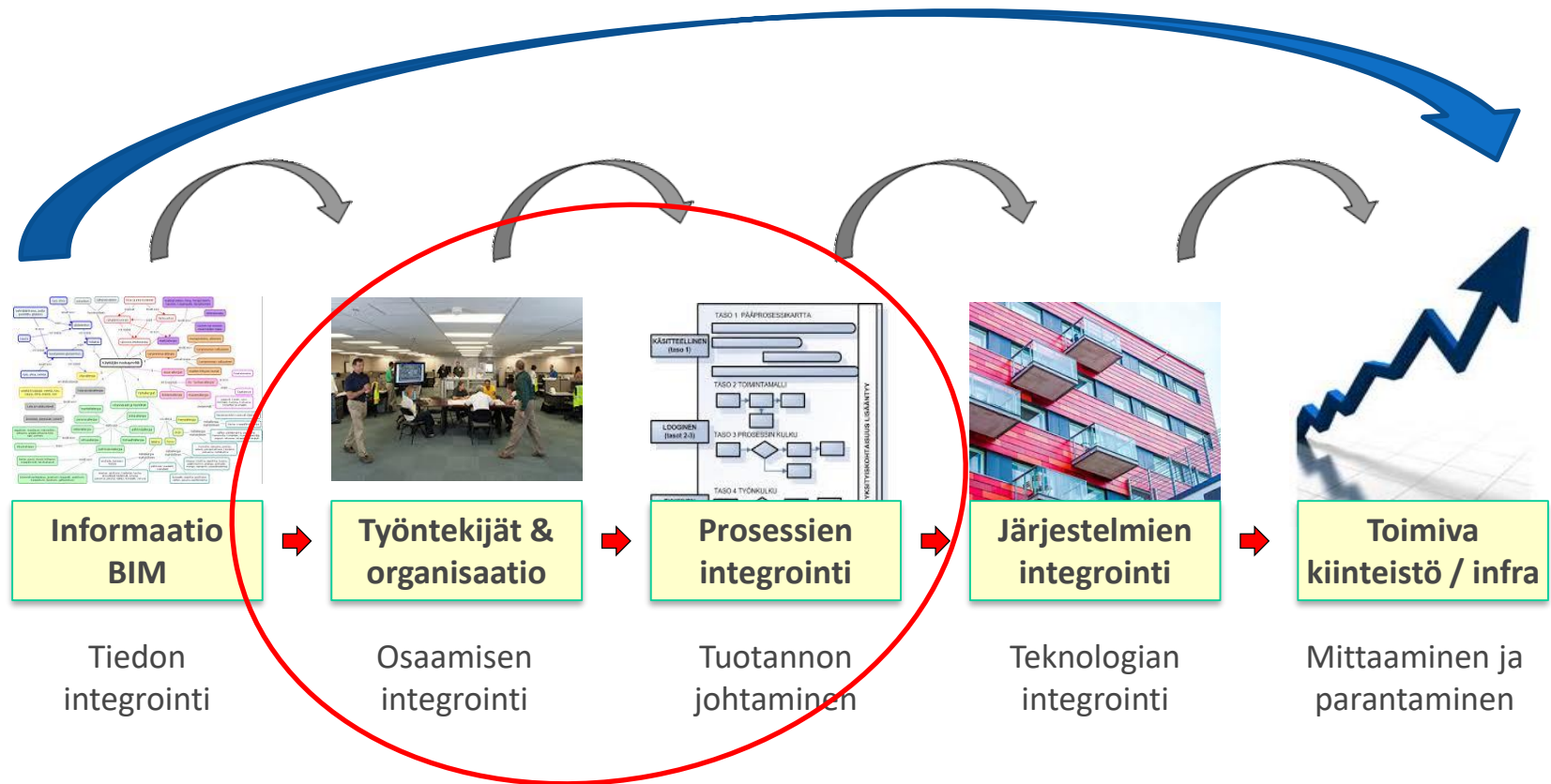
- Big room -toiminta
- TVD-prosessi
- Käyttäjien osallistaminen
- Työntekijöiden osallistaminen
- Alihankkijoiden aikainen integraatio
- Innovointi ja kehittäminen
- Riskien ja mahdollisuuksien hallinta

Toteutusvaihe

- Lean-rakentaminen
- Onnistunut käyttöönotto
- Jälkivastuu

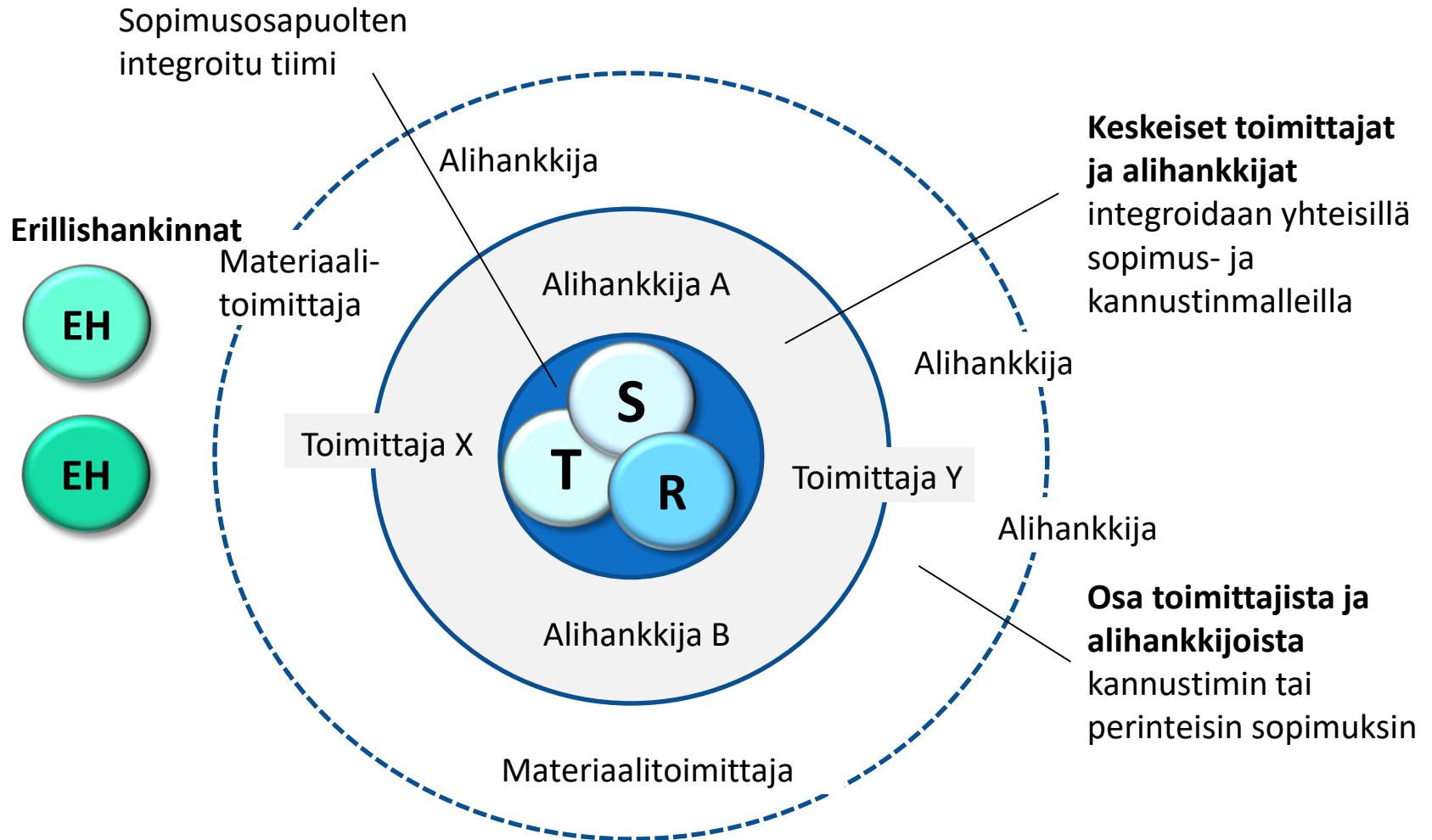


Integroitu projektitoimitus

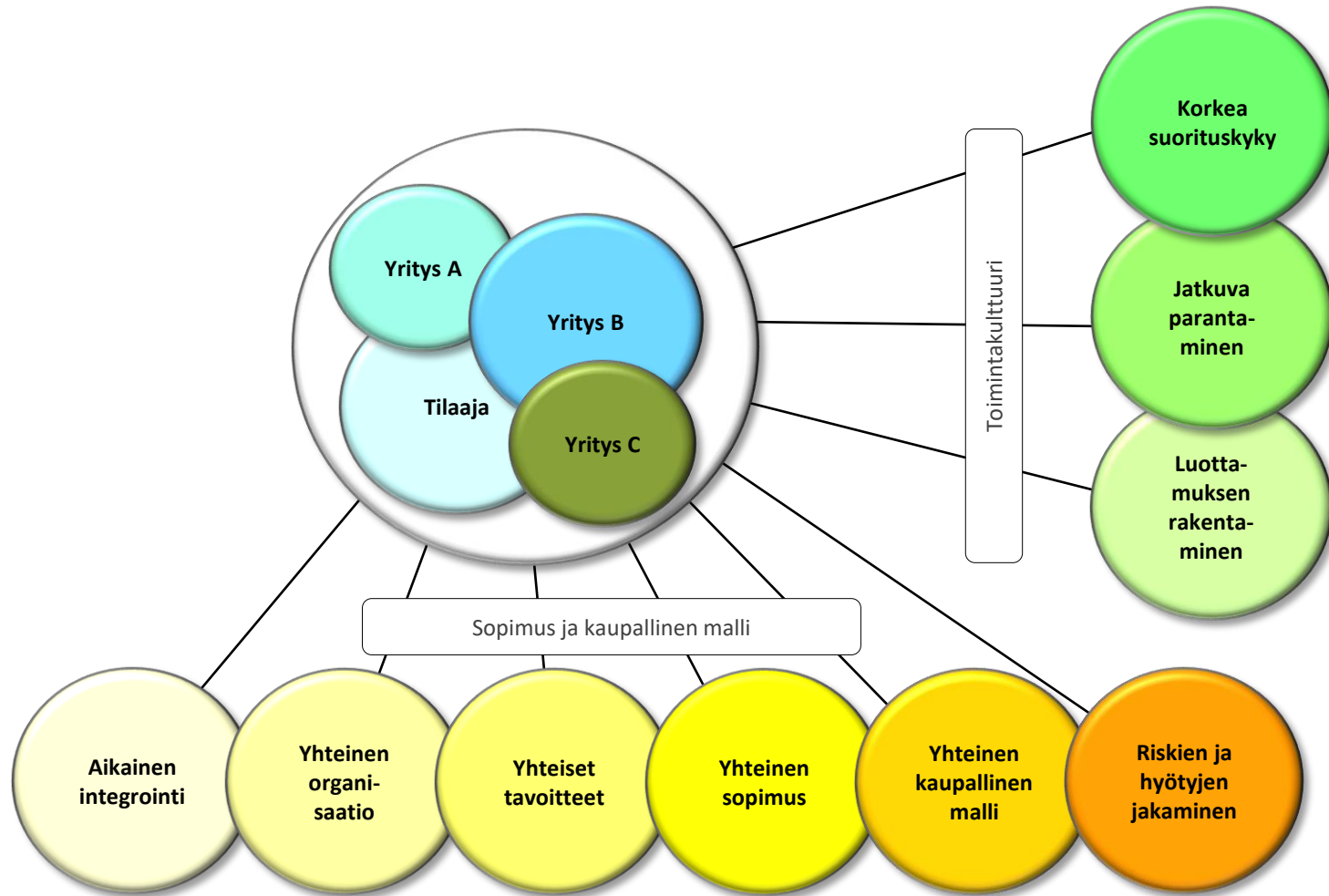


Integroidut sopimukset – kaupallinen malli– integroidut toteutussuunnitelmat

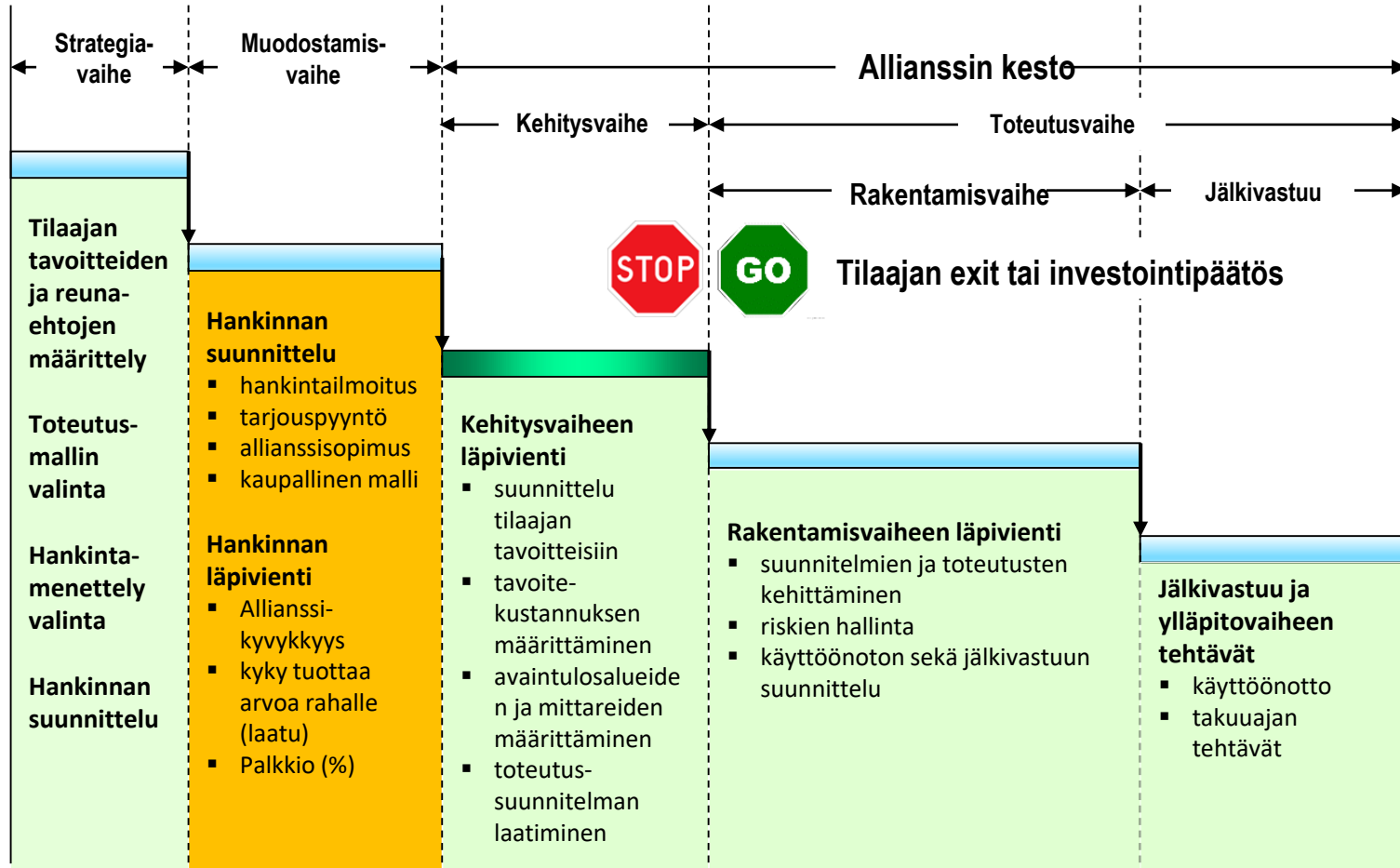
Projektin ”systemisuunnittelu”



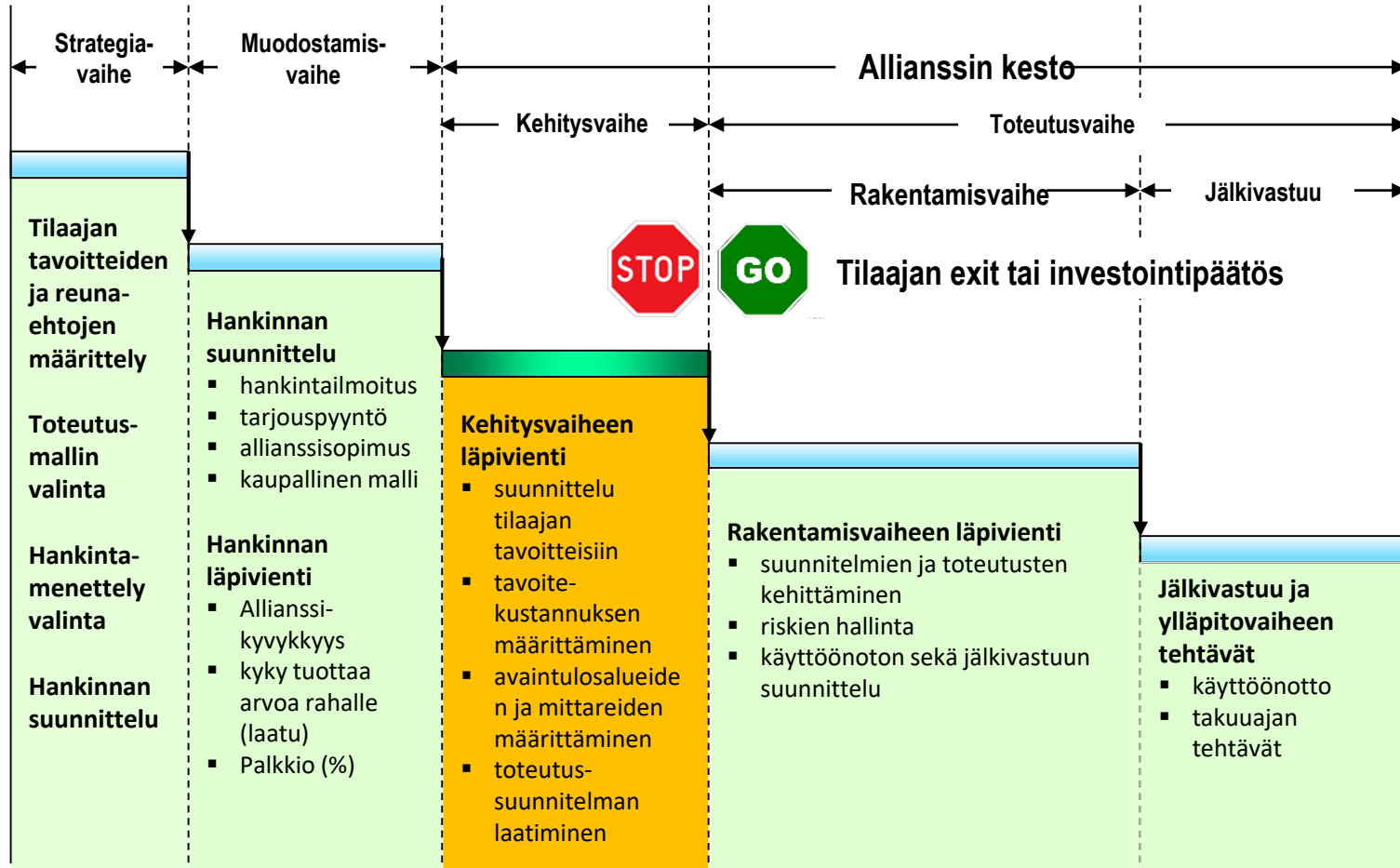
Integrointi



Integroitumisen käynnistäminen jo hankintavaiheessa

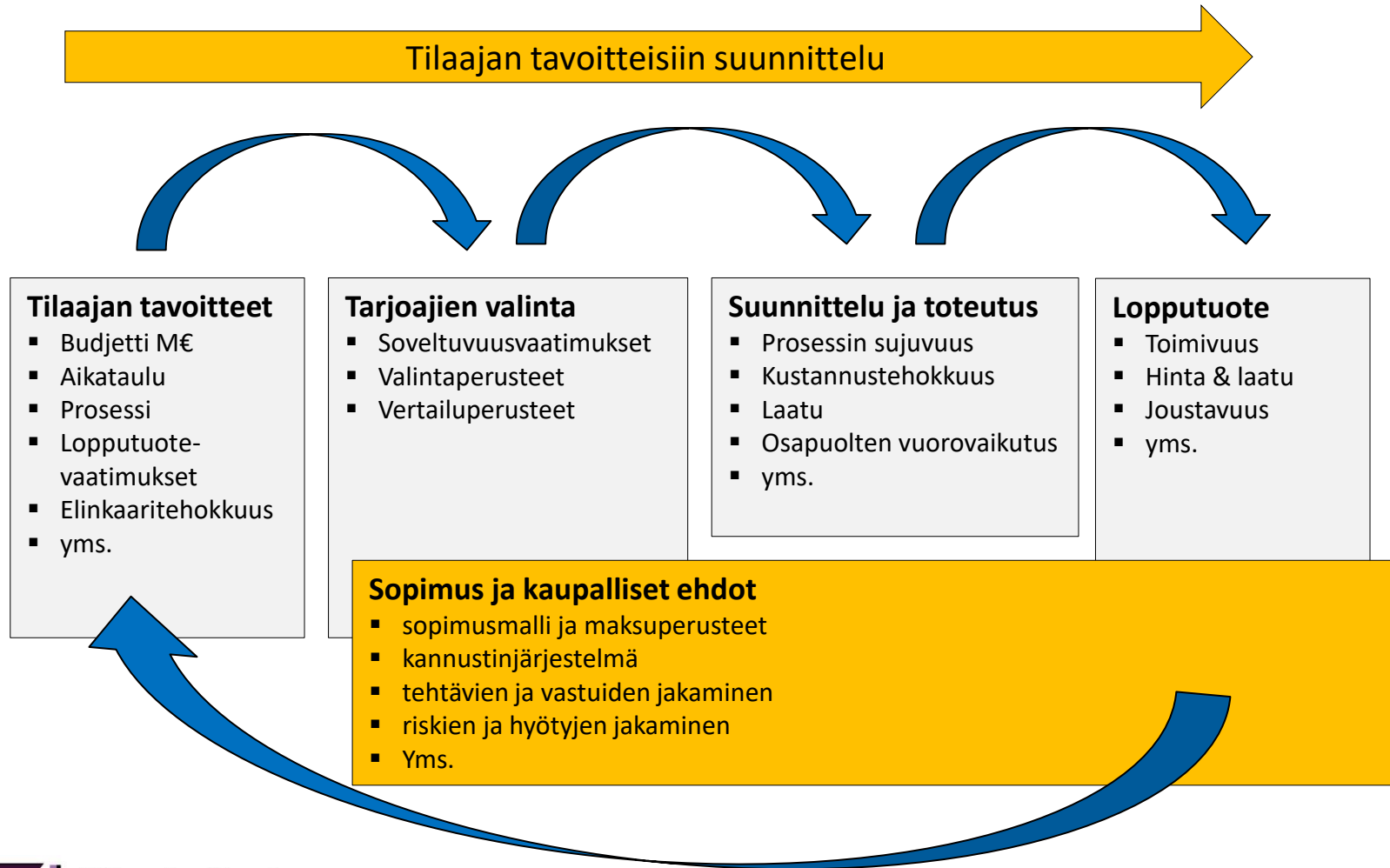


Yhteinen kehitysvaihe

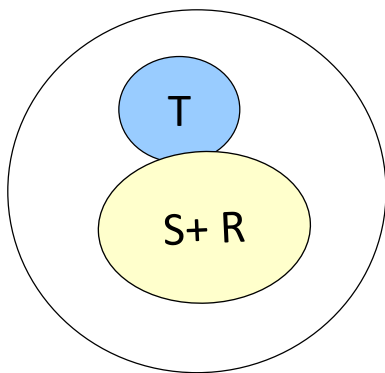


Markkinoiden haastaminen hankintavaiheessa

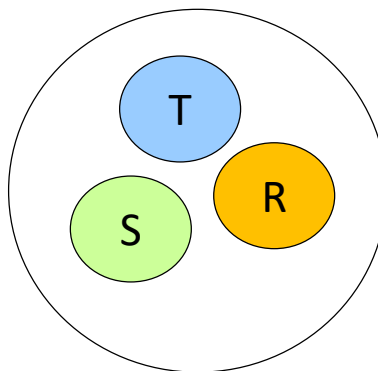
Tilaajan tavoitteiden määrittäminen



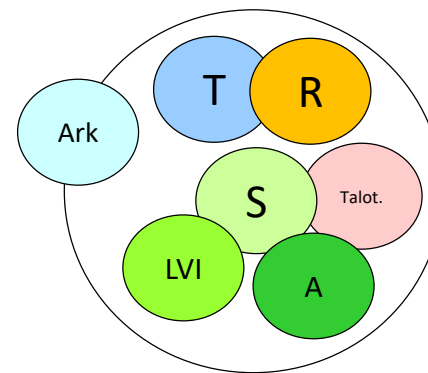
Palveluntuottajien valinta



Suunnittelijat ja
rakentajat yhtenä
ryhmittymänä



Suunnittelijat ja
rakentajat erikseen
kahtena
ryhmittymänä

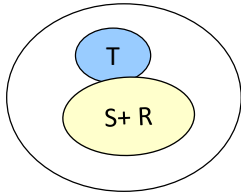


Keskeiset toimijat
yhdessä tai
erikseen

Osapuolten valinnassa huomioitava markkinat ja palveluntuottajien valmius



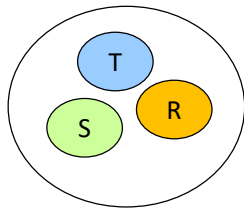
Palveluntuottajien valinta ²



Suunnittelijat ja rakentajat yhtenä ryhmittymänä

Yksi ryhmittymä

- + Yksi hankinta
- + Palveluntuottajat integroituvat valmiiksi
- Kalliimpi tarjota
- Ryhmittymän kokoonpano?



Suunnittelijat ja rakentajat erikseen kahtena ryhmittymänä

Suunnittelijat ja rakentaja erikseen

- + Edullisempi tarjota
- + Ryhmittymän kokoonpano
- Kaksi eri hankintaa
- Integrointi alkaa vasta hankinnasta / kehitysvaiheessa

Parhaan tarjoajan valinta



Vähimmäisvaatimukset

- taloudelliset vaatimukset
- tekniset vaatimukset
- yritysreferenssit
- tiimi / avainhenkilöt (nimettävä)

Valintaperusteet

- tiimin referenssit tai näytöt

Vertailuperusteet

Alustavat tarjoukset

Lopulliset tarjoukset

- kyvykkyys
- arvoa rahalle
- palkkio

Palveluntuottajien valmennus

Tarjoajien perehdytys ja valmennus

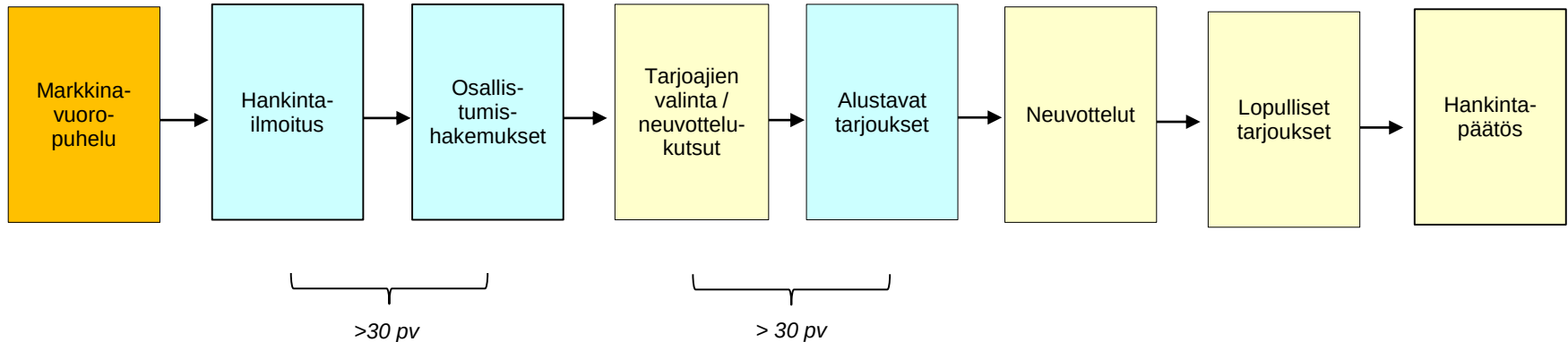
- Integrointi
- Sopimus ja kaupallinen malli
- Lean-ajattelu

Tarjoajien perehdytys ja valmennus

- Integrointi
- Sopimus ja kaupallinen malli
- Lean-ajattelu

Kehitystyöpajat

- Integrointi
- Sopimus ja kaupallinen malli
- Lean-ajattelu



IPT - ryhmähanke

* Yrityksen soveltuvuus, ** Liittyttävä hankinnan kohteeseen

Palveluntuottajien haastaminen

Tarjoajien tahtotila ja motivaatio

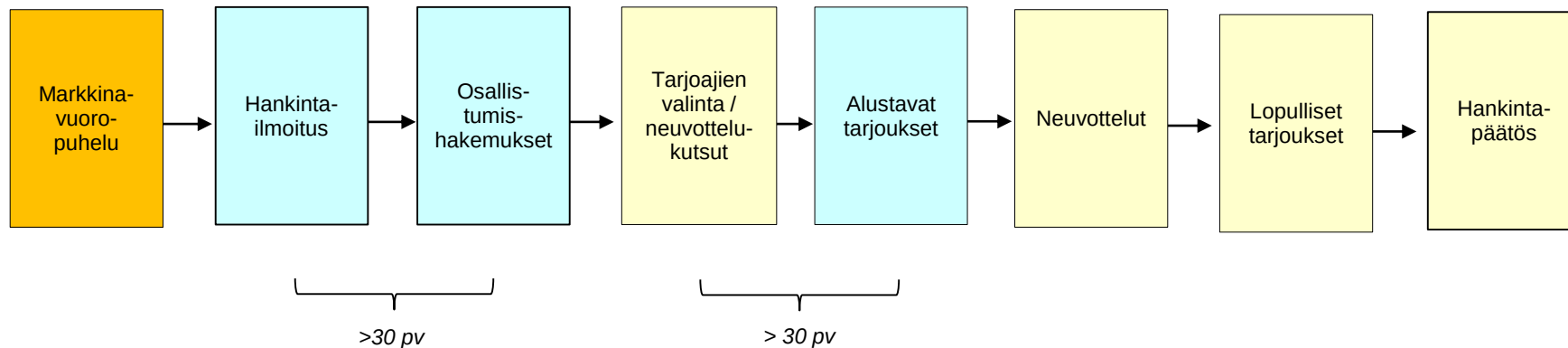
- Toteutusmalli
- Projektisysteemi
- Osaaminen ja resurssit

Tarjoajien valinta

- Vähimmäisvaatimukset
- Valintaperusteet
- Tiimi / avainhenkilöt

Tarjoajien kyvykkyys & tarjousten vertailu

- Alustavat tarjoukset
- Tentit
- Kehitystyöpajat & sopimusneuvottelut



IPT - ryhmähanke

* Yrityksen soveltuvuus, ** Liittyttävä hankinnan kohteeseen

Case tiestötietojärjestelmä ja -palvelut

Tilaajan tavoitteet

Hankinnan kohteelle:

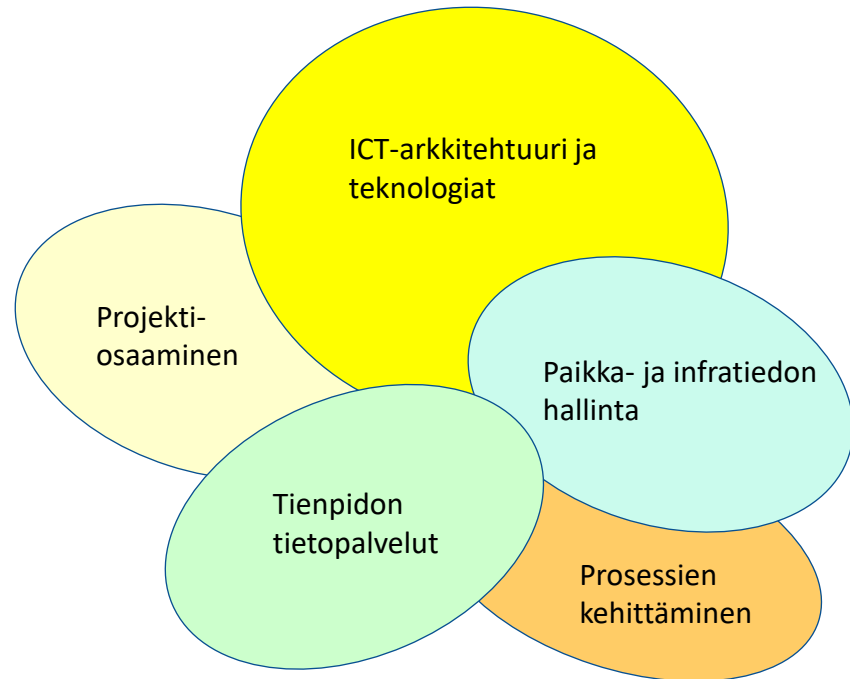
- Reaaliaikainen- ja ajantasainen tietosisältö
- Uudet tietosisällöt
- Paikka- ja karttapohjaisuus
- Automatisoidut prosessit
- Käytettävyys
- Avoin data ja rajapinnat
- Modulaarinen ja skaalautuva
- Käyttökelpoinen seuraavat 20 vuotta!

Hankinnalle:

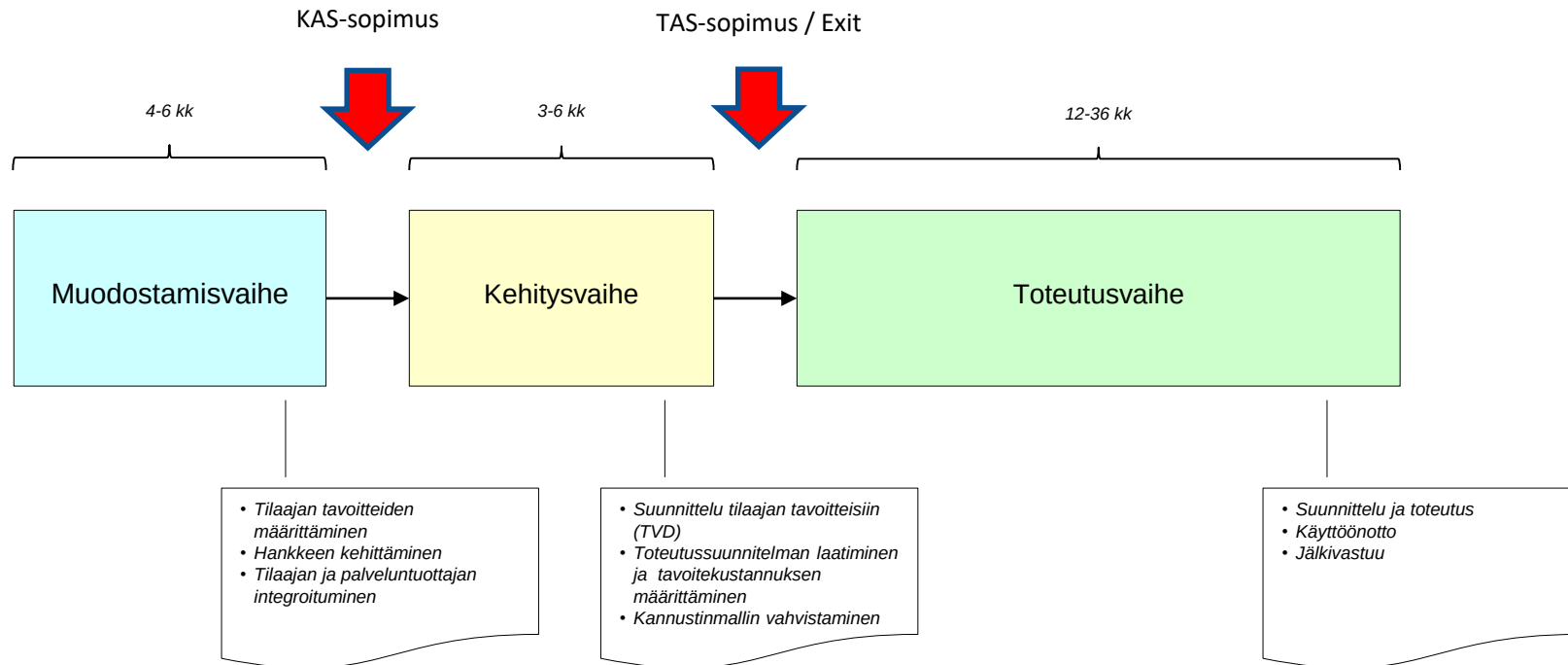
- Yhteinen tavoite ja näkemys tiestötietojärjestelmän ja –palvelujen tuloksesta
- Osapuolten sitoutuminen ja luottamus
- Toimiva ja ylläpidettävä kokonaisuus koko elinkaaren ajan
- Oikea resurssointi ja osaaminen kaikilla osapuolilla
- Yhteinen näkemys etenemisestä ja vaiheittainen tulosten käyttöönotto
- Avoimuus ja joustavuus
- Budjetin ja aikataulun pitävyys

Osaamis- ja resurssivaatimukset

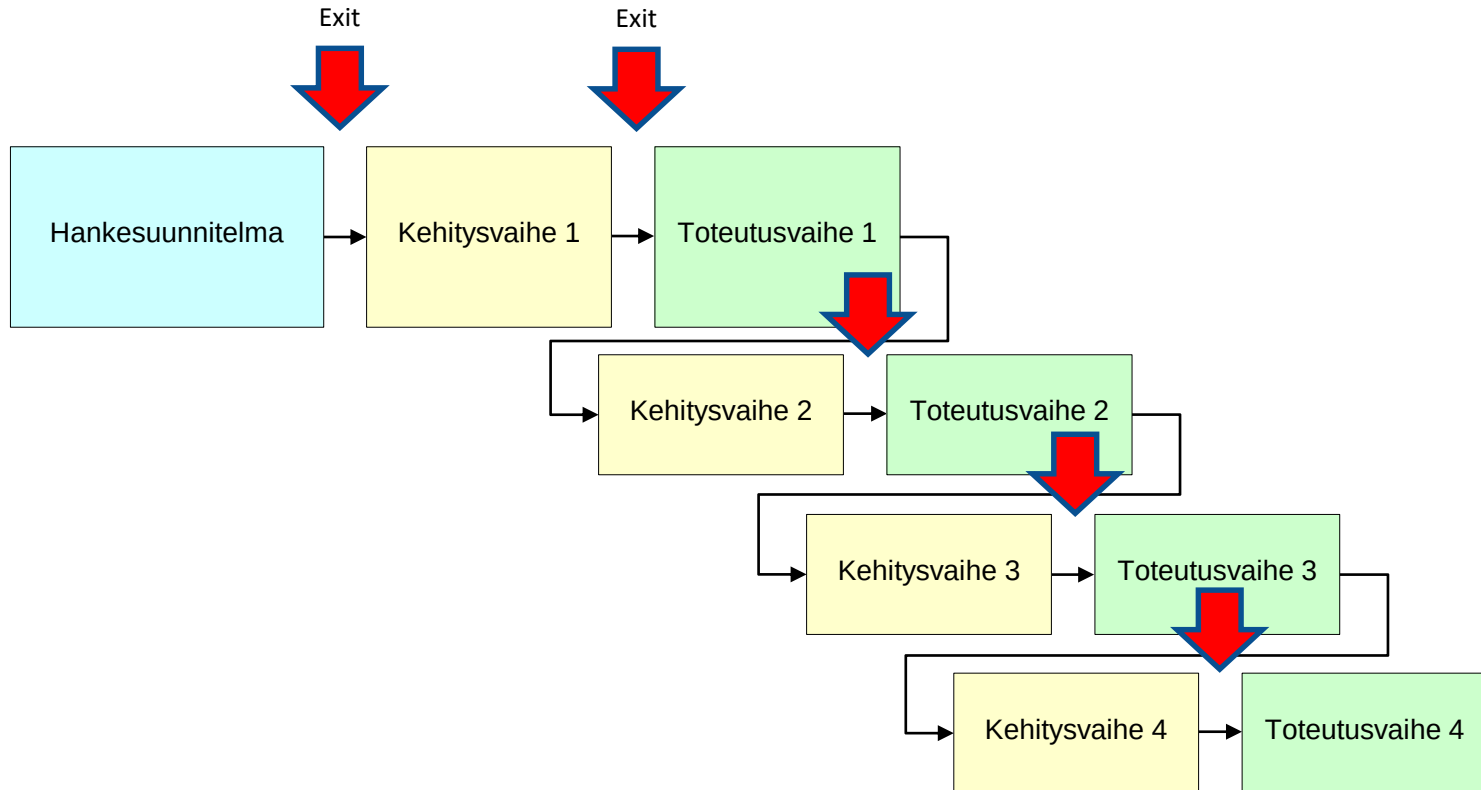
- Aikainen integrointi
- Poikkitieteellinen osaaminen
- Tiimi ja sen kyvykkyys



Allianssin vaiheistus



Ketterä toteutus



Kokemuksia hankinnasta

- Toteutusmalli herätti suurta kiinnostusta (2 markkinainfoa)
- Hankinta edellytti tarjoajien valmennusta (2 x 2 valmennustilaisuutta)
- Myös tilaaja panosti itsensä valmennukseen
- Tilaajalla riittävät resurssit

- Palveluntuottajista koottiin 3-7 yrityksen ryhmiä
- Ryhmiltä edellytettiin tiimin nimeämistä (ei yksittäisiä henkilöitä)
- Tarjoajien valintaperusteena käytettiin
 - a) tiimien soveltuvuutta sekä
 - b) suunnitelmia kehitysvaiheen käynnistämiseksi
- HR-asiantuntijoiden käyttö kyvykkyyden arvioinnissa
- Palautetilaisuudet osoittautuivat hyödyllisiksi (tilaisuudet erikseen tarjoajien valinnan ja hankintapäätöksen jälkeen)

Kokemuksia hankinnasta ²

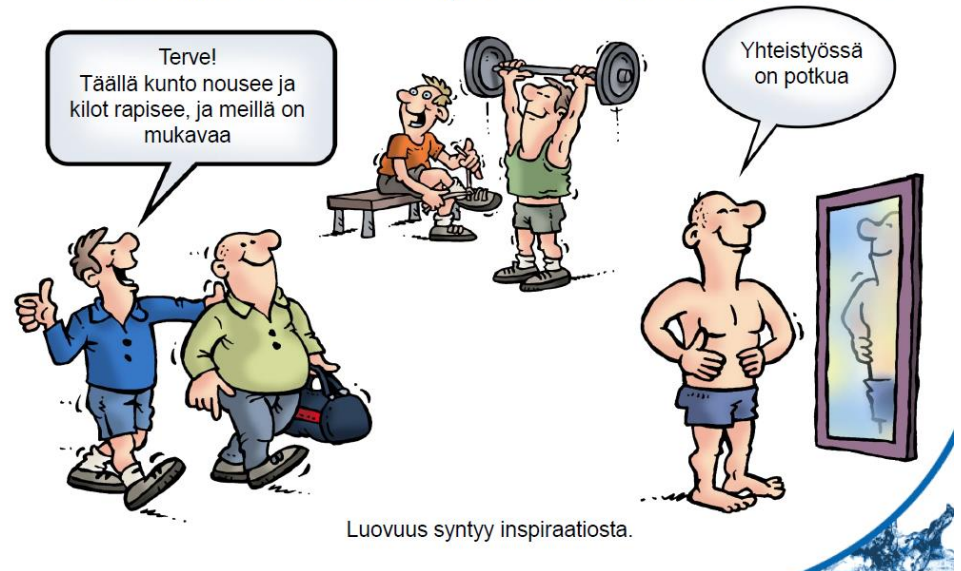
- Epävarmuus arvelutti alussa....
- Allianssimallin omaksuminen otti aikaa
- Referenssivaatimukseen käytettiin liikaa aikaa
- Tarjoajien valinta osoittautui yllättävän vaikeaksi, koska tarjoavien ryhmittymien määrä (9) oli suuri ja taso erittäin kova

Ihmistä ei voi motivoida



Motivointi vs. motivoituminen

Voidaan luoda ympäristö, jossa
ihminen voi **inspiroitua/motivoitua**



Havainto

Mikään ei opeta meitä paremmin
kuin omat kokemuksemme