



IPT²

Liikennevirasto – maanteiden hoitourakka

9.6.2017



1. Mikä on maanteiden hoitourakka?

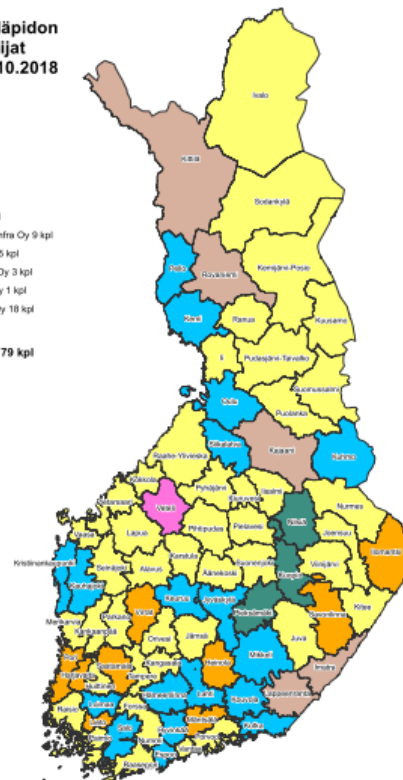
- **Mikä?** maanteiden hoidon alueurakka (79 kpl)
- **Miten?** Palvelusopimus, laatuvastuu-urakka, työt pääosin alihankintana
- **Milloin?** Kesto 5 vuotta
- **Missä?** Tiestön pituus 500 – 2500 km/urakka
- **Kustannukset?** Hinta 7 – 30 M€/urakka
- **Miten maksetaan?** Kokonais- ja yksikköhintaisia töitä

Hoidon ja ylläpidon
alueurakoitsijat
1.10.2017-1.10.2018

Urakoitsija

Desia Oy	43 kpl
Lemminkäinen Infra Oy	9 kpl
NCC Suomi Oy	5 kpl
Savon Kujetus Oy	3 kpl
Pattikangas Oy	1 kpl
YIT Rakennus Oy	18 kpl

Urakoita yhteensä 79 kpl





2. Tilaajan tavoitteet uudelle hoitourakalle

Eri tienkäyttäjryhmien tyytyväisyys



- Viestinnän roolin kasvattaminen eri tienkäyttäjryhmille ja tilanteisiin
- Pro-aktiivisuus kaikessa viestinnässä
- Asiakastyytyväisyyden mittaaminen



6 t

Vt1 Paimiosta Hesaan päin, liukasta on.
Absit vilkkuu kun jarruttaa.



Tykkää



Kommentoi



23. huhtikuuta kello 3:52

Turku, ohikulkutie, peilijäällä



2. Tilaajan tavoitteet uudelle hoitourakalle

Tiedon ja laadun hallinta



- Laatu agendalle jokaisessa prosessin vaiheessa
- Laatutiedon tuottaminen urakassa työn ja toimenpiteiden yhteydessä

ELI

Kaikki hankkeessa työtä tekevät tietävät, mitä ja miksi ovat tekemässä ja millainen lopputuloksen tulee olla!



2. Tilaajan tavoitteet uudelle hoitourakalle

Toteutusmallin integrointi

- Tilaajan, palveluntuottajan ja alihankinnan yhteistoiminnan kehittäminen
- Koko ketjun riskien jako ja hallinta
- Hoitoprosessien läpinäkyvyys ja hallittavuus
- Tilaajan kustannustietoisuuden parantaminen





2. Tilaajan tavoitteet uudelle hoitourakalle

Alan ja osaaminen kehittyminen

- Ammattitaidon varmistaminen
- Tilaajan, urakoitsijan työnjohdon ja alihankkijoiden osaamisen ja yhteistyökyvyn kehittyminen
- Toimintamallien ja työvälineiden kehittäminen



”AMMATTIYLPEYS”



2. Tilaajan tavoitteet uudelle hoitourakalle

Toteutusmallin monistettavuus

Mallin ja sen hankintamenettelyn konseptointi kaikkiin alueurakoiden kilpailutuksiin





3. Markkinavuoropuhelu ja jatkotyöskenntely

- **Säännöllinen vuoropuhelu Infra ry:n ja SKAL:n edustajien kanssa yhteistyöryhmissä (väh. 5 kertaa vuodessa)**
- **Tilaaja, pääurakoitsija ja alihankkijat yhdessä:**
 - **Hankinta-asiakirjojen kehittäminen**
 - **Toteutuksen aikaisten yhteistyömallien ja toimintatapojen kehittäminen**
 - **Toiminnan läpinäkyvyys**
 - **Laadunvarmistaminen**



4. Hankinnan aikataulu

- Säännöllinen vuoropuhelu Infra ry:n ja SKAL:n edustajien kanssa yhteistyöryhmissä 6/2017 ->
- Valintaperusteiden, hankintamallin ja asiakirjamallien työstäminen 5/2017 – 3/2018
- Urakkakohtaisten tarjouspyyntöasiakirjojen työstäminen 1/2018 – 7/2018
- ~~Hankintailmoitus- ja alustava tarjouspyyntö 8/2018 (tarjousperusteinen neuvottelumenettely)~~
- ~~Kahdenväliset neuvottelut 12/2018 -> tarkennettu tarjouspyyntö~~
- Urakoitsijan valinta 2-3/2019
- Urakka alkaa 1.10.2019

Tarkentuu
myöhemmin



Lähtökohdat

- **Tavoitteena standardisoidut, monistettavat hankinnat**
- **Urakoiden jako**
 - **Suurten kaupunkiseutujen maanteiden hoitourakka (erittäin vaativat)**
 - **6 – 10 kpl**
 - **2-vaiheinen neuvottelumenettely**
 - **Maanteiden hoitourakka (perus ja vaativat)**
 - **~ 70 kpl**
 - **1-vaiheinen urakkakilpailu – ”Evoluutioversio hoidonjohtourakasta”**

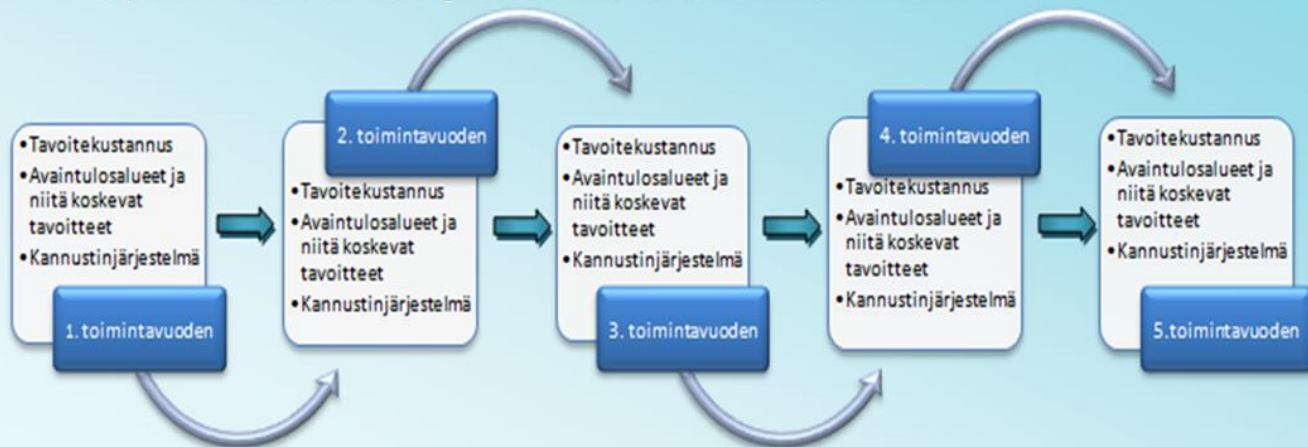


Kaupallisen mallin periaatteita

- **Tavoitebudjetti 5 vuotta**
- **Jokaiselle vuodelle oma tavoitekustannus, joka sovitaan ko. vuoden kehitysvaiheessa**
- **Bonuspooli päätoteuttajalle**
- **Bonuspooli alihankkijoille**

5-vuotinen palvelusopimus

- sopimuskauden tavoitteet
- kaupallisen mallin periaate
- sopimuskauden toteutus- ja tuottavuuden kehittämissuunnitelma





Kilpailutusvaiheet

- Mallin säännöllinen esittely ja siitä keskustelu yhteistyöryhmissä
- Hankintailmoitus & alustava tarjouspyyntö
- Osallistumishakemus ja tarjoajien valinta
- Urakan esittelytilaisuus
- *(Alustava)* tarjous; sis. kirjallisen tuotoksen lisäksi ryhmätentin ja hlökoht. testin
- Hankintapäätös
- *2 – 3 parhaan valinta*
- *Kaupalliset neuvottelut*
- *Tarkennettu tarjouspyyntö*
- *Kehitystyöpaja sis. ryhmätentin*
- *Tarkennetun tarjouksen jättö*
- *Hankintapäätös*

Tarjouksen laatuosio



Hankinta- / kilpailutusprosessi

- **1. vaiheet sisältävät samoja elementtejä**
 - Avainhenkilöiden kokemus; vähimmäisvaatimus tai pisteytettävä
 - Testaus; sertifikaatti tai pisteytettävä
 - Ryhmätentti
 - Hoitosuunnitelma / *-n osia*
- 1-vaiheisen hintakomponentti tavoitehinta
- *2-vaiheisessa ei hintaosiota 1-vaiheessa*
- *2-vaiheisen hintakomponentti palkkio%, joka muutetaan ennen urakan alkua kiinteäksi palkkiosummaksi*



2-vaiheisen 1. vaihe (myös 1-vaiheisen laatuosio)

- **Avainhenkilöt (40 %)**
 - Ryhmätentti, substanssi ja johtaminen
 - Henkilöstöttestaus
- **Hoitosuunnitelma (60 %)**
 - Aliurakoitsijoiden hankintamenettelyt, integrointi ja kannustinmenettelyt
 - Tuottavuuden kehittämissuunnitelma
 - Laadunvarmistus ja dokumentointi
 - Asiakkuus



Case-esimerkki hoitosuunnitelman arviointisisällöstä

Hoitosuunnitelma: Aliurakoitsijoiden hankintamenettelyt, integrointi ja kannustinmenettelyt (XX %)

Sisältövaatimus:

Tarjoajan kuvaus aliurakoitsijoiden hankintamenettelyistä, integroinnista ja kannustinmenettelyistä tässä urakassa perusteluineen

Arviointiperusteet:

Tarjouksesta arvioidaan tarjoajan kuvauksien realistisuutta, toteutettavuutta ja perusteluita tässä urakassa verrattuna tilaajan tavoitteisiin.



2-vaiheisen 2. vaihe

- **Vaiheesta 1. jää voimaan 20 %**
- **Avainhenkilöt (15 %)**
- **Yhteistyökyky kehitystyöpajoissa**
- **Hoitosuunnitelma (35 %)**
- **Casetehtäviä työpajoissa**
- **Hintakomponentti, palkkioprosentti (30 %)**