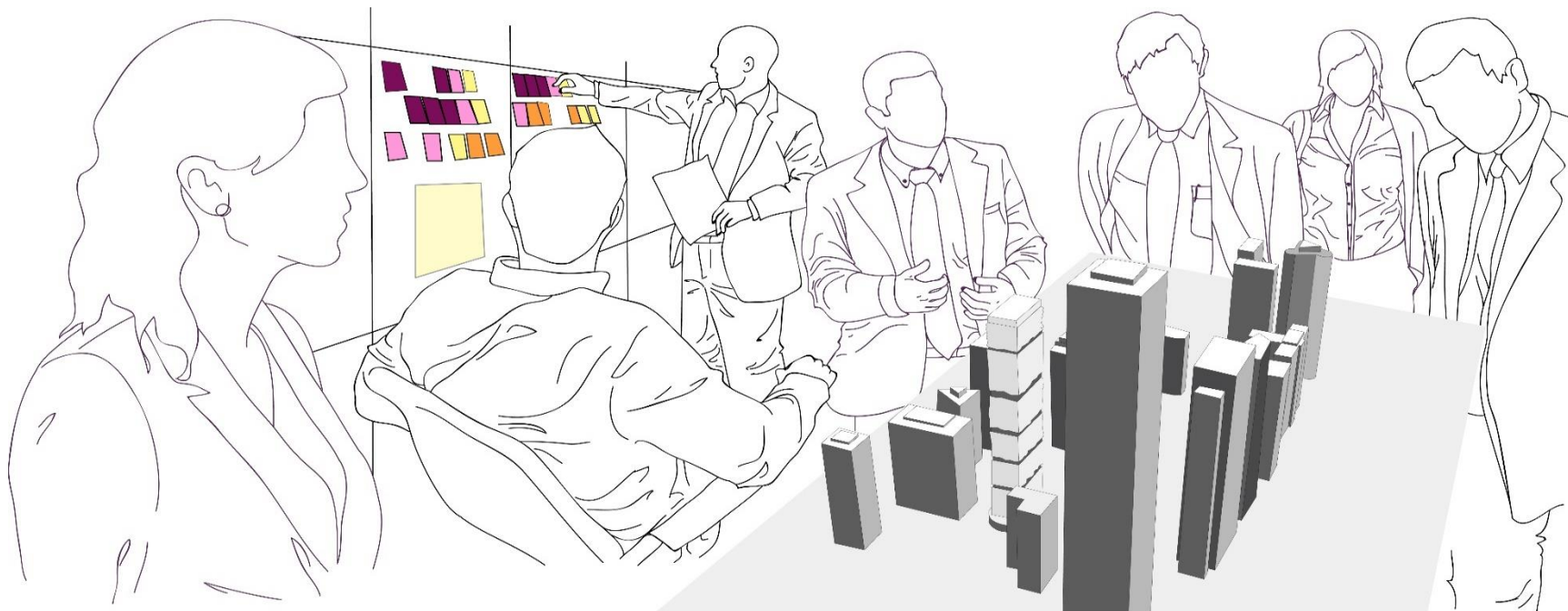




IPT-hankkeen tulosseminaari

Kehittämistarpeet

Lauri Merikallio

Sanottua

”The Owners have to pay the first buck”

- **Dave Pixley**

”The Owners have to take the first step”

- **Shane Dorn**



IPT/Allianssi

Edelläkävijät sanoo...

< v. 2010 Lean Construction
USA -> Focus on people



V. 2010 Australia -> Focus on
people



Excu 2014 LCIFIN2
Kaliforniaan -> Focus on
people



IPT-excu Kaliforniaan 2015 ->
Focus on people



v. 2016 LCI Chicago ja
Helsinki -> focus on people



Suomi tekee...

Ei reagointia

LCIFIN1 Lean työkalut

LCIFIN 2 prosessit

RAIN – Työpaketti ihmiset ja
johtaminen

IPT2 ja RAIN

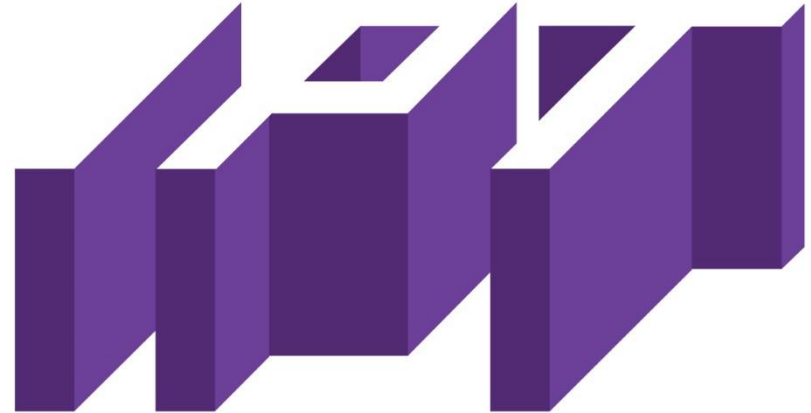
Kehittämistarpeet

Perustus on rakennettu...

- IPT-mallit käytössä

...mutta potentiaalia on vielä valtavasti käyttämättä.

- arvon tuottaminen asiakkaalle
- tuottavuuden parantaminen



Huipputulokset eivät synny vain uusilla sopimuksilla, vaan uudenlaisella ja jatkuvasti kehittyvällä yhdessä tekemisellä!

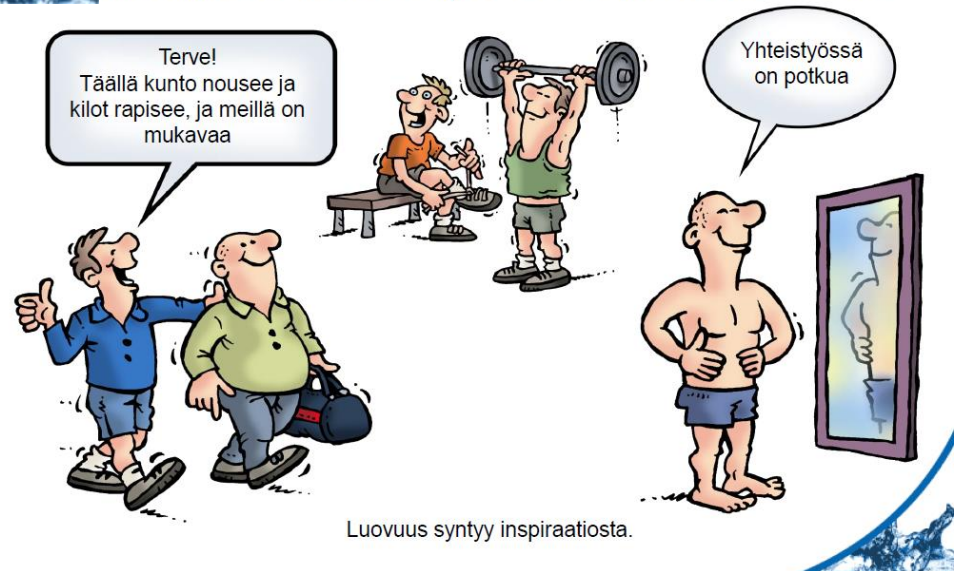
- Kulttuurin muutos vaatii uusia organisaatioita ja tekijöitä mukaan
- Tulosten saavuttaminen vaatii osaamisen syventämistä ja jatkuvaa kehittämistä
- Muutoksen läpivienti vaatii uusia ja uudenlaisia hankkeita

Ihmistä ei voi motivoida



Motivointi vs. motivoituminen

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



Missä vaiheessa olemme?

Projekti-/organisaatiotaso

Yritys- / toimialataso

Toimiala / kulttuurin muutos

IPT



IPT-hankkeiden perusta rakennettu

- hankintamallit
- Sopimukset ja kaupallinen malli
- Kehitys- ja toteutusvaiheet
- Lean-työkaluja

IPT²



Arvon tuottaminen asiakkaille ja tuottavuuden parantaminen

- Tilaaaja muutoksen johtajana
- Ihmiset ja tekemisen kulttuuri
- Arvon muodostaminen ja hukan vähentäminen
- Lean-tuotanto

KIRA #1



Euroopan kilpailukykyisin kiinteistö- ja rakennusala

- Uudet strategiat, liiketoimintamallit ja mahdollisuudet
- Toiminnallisuus, käytettävyys ja elinkaarikestävyys
- Uusi yrityskulttuuri

Lean ajattelu vauhdittaa muutosta myös rakennusalalla

- Kahden viikon putkiremontti
- Integroidut projektitoimitukset



Jatkokehitys



Rakentamisen kulttuurin muutos

- Läpinäkyvyys
- Vaikuttavuus
- Organisaatioiden strategiat ja liiketoimintamallit

Perusta

- IPT-mallit otettu käyttöön
- Tuottavuuden ja asiakaslähtöisyyden kehittäminen
- Osaamispohjan laajentaminen ja syventäminen

Sisältö

- Ihmisten ja osaamisen kehittäminen
- Arvon tuottaminen kehitysvaiheessa
- Tuottavuusloikka toteutusvaiheessa
- Hankesysteemis suunnittelu
- Markkinoiden haastaminen

Tulokset

- Osaamisen laajentuminen
- Tilaajat haastavat markkinoita kehittymään
- Tuloksia ja esimerkkejä tuottavuusloikista
- Käytettyjen Lean-menetelmien ohjeistus

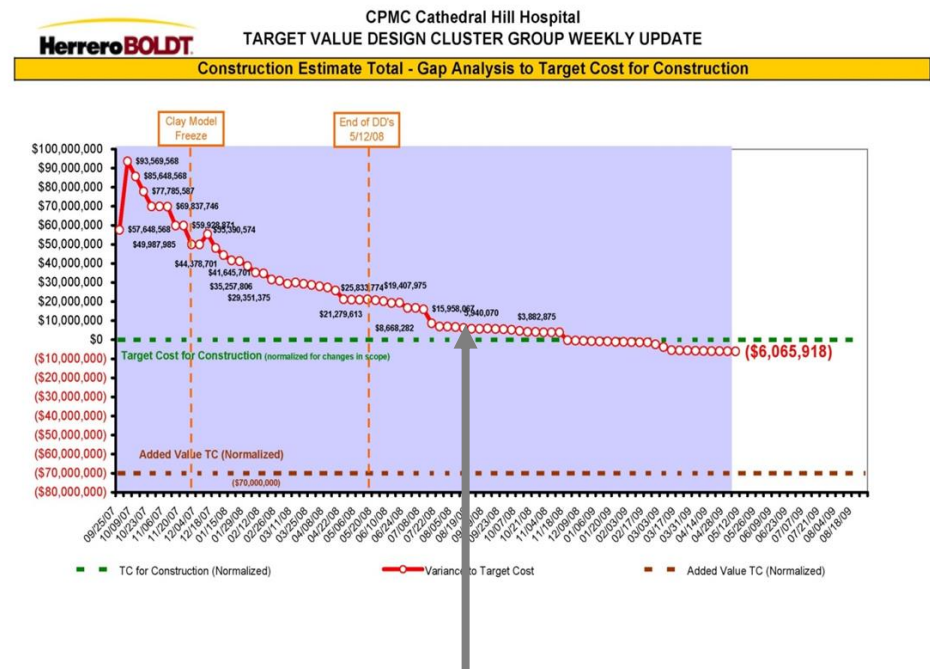
TARGET VALUE DESIGN - TVD

TILAAJAN TAVOITTEISIIN SUUNNITTELU

Target Value Design (TVD) prosessilla tarkoitetaan yhteistoiminnallista suunnitteluprosessia, johon osallistuvat tilaajat ja käyttäjät, suunnittelijat, rakentajat sekä mahdolliset avainalihankkijat.

TVD-prosessin tavoitteena on avoimesti ja yhteistyössä suunnitella sellaiset ratkaisut ja niiden toteuttaminen siten, että varmistetaan paras mahdollinen arvontuotto tilaajalle ja käyttäjille (=Tilaajan tavoitteet) ottaen huomioon suunnitteluperusteet.

Tilaajan antama kustannuskehys/budjetti toimii yhtenä reunaehtona.



Suomalaiset prosessit eivät vielä tuota tietoa tällä tavalla

Tilaajan tavoitteisiin suunnittelu

Kiteytää tilaajan tavoitteet

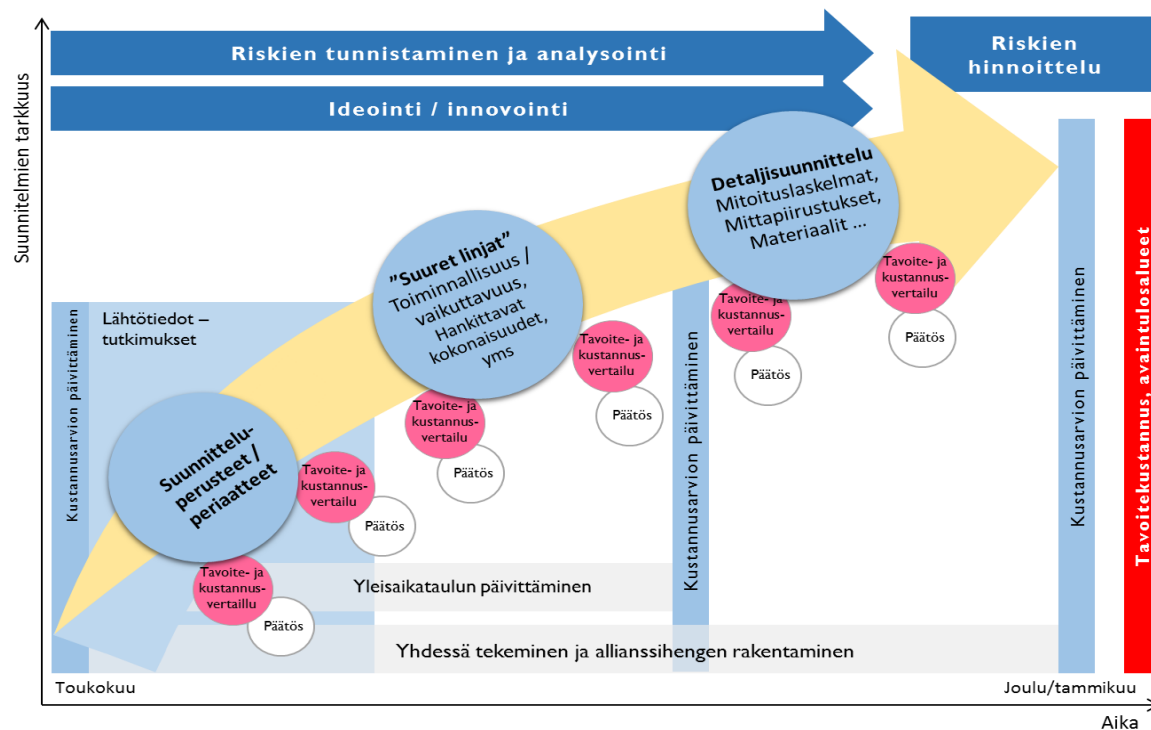


Tilaajan tavoitteet	
Sujuvoittaa kuntalaisten arkea	* Raitiotie on luotettava, esteetön, turvallinen ja tasaisesti kulkeva, kaikille helppokäyttöinen kulkumuoto. * Raitiotie on ruuhka-aikaan nopein tapa liikkua. * Raitiotie yhdistyy tehokkailla liityntäyhteyksillä saumattomasti osaksi kaupungin liikennejärjestelmää.
Tukee kaupunkiseudun kasvua ja kehitystä	* Raitiotie tuo hyvän saavutettavuuden, mikä on vetovoimatekijä. * Raitiotie on kaupungin kestävä kasvun mahdollistaja. * Raitiotiehen voi luottaa, se pysyy paikallaan. * Raitiotie on laajennettavissa. * Raitiotie luo uudenlaista ja laadukasta kaupunkiympäristöä. * Raitiotie lisää ydinkeskustan ja aluekeskusten viihtyisyyttä ja vetovoimaisuutta.
Luo elinvoimaa ja yhteistyötä	* Raitiotie tarjoaa elinkeinoelämälle uusia kasvun ja liiketoiminnan mahdollisuuksia. * Raitiotie on avoin alusta, joka luo mahdollisuuksia uusille innovaatioille.
Edistää kestävä kehitystä	
On taloudellisesti kannattava	
Tarjoaa kaupunkilaisil uuden ylöpydenaiheen	

Tavoite	Täsmennys Raitiotieallianssin näkökulmasta
Sujuvoittaa kuntalaisten arkea	• 95 % raitiotieliikenteestä kulkee maksimissaan 1 min myöhässä. • Raitiotieliikenteelle suunnitellaan liikennevalot. • Raitiotieliikenne on turvattu myös poikkeustilanteissa. • Reaaliaikainen matkustajainformaatio on 100 % luotettava myös poikkeustilanteissa. • Raitiotiejärjestelmä on tutkitusti esteetön. (auditointi tehdään suunnittelu- ja rakentamisvaiheissa) • Raitiotien kapasiteetin suunnittelu: kaikkien pitää mahtua matkustamaan matkustusmukavuudesta tinkimättä. • Vaihtopysäkeillä kävelymatka minimoidaan. • Raitiotie ja pysäkkijärjestelyt suunnitellaan turvallisiksi myös poikkeustilanteissa • Raitiotieliikenne on turvallista. • Raitiotiejärjestelmän suunnittelussa minimoidaan liikenneonnettomuusriski. • Muu liikenne ja ruuhka-aika eivät vaikuta raitiotieliikenteen matka-aikaan.

Tilaajan tavoitteisiin suunnittelu

Tarvitaan prosessi



Big room toimintamalli

- Projektiosapuolten yhteinen työtila
 - Kokoaikainen Big room
 - Osa-aikainen big room
 - "Virtuaalinen Big room"
- Johdetut yhdessä tekemisen toimintamallit
- Show Room vs Big Roomiin





Tahtiaikatuotanto, paljonko nopeutettiin sisävalmistuksen läpimenoaikaa?

57 %

Last Planner- prosessi

Suunnittele, ohjaa, korjaa ja opi

Yleissuunnittelu

- välitavoitteet

Olemmeko luottavaisia, että löydämme toimittamaan projektin asetetuilla rajoilla?
Kuka vastaa viimein?

Rakennusvaihesuunnittelu

- Tarkenna eri toimijoiden vastuut

Ymmärrämme vaiheita? Olemmeko luottavaisia, että osapuolilta lupaukset, että

Valmisteleva suunnittelu

- Poista esteet

Olemmeko luottavaisia, että kykenemme toteuttamaan?

Viikkosuunnittelu

- Lupaukset

Ovatko eri osapuolet aktiivisia?
Onko annettu luotettavia lupauksia, että esteet on tunnistettu ja poistettu?
Olemmeko luottavaisia, että tehtävät alkavat ja päättyvät kuten on suunniteltu

Kuinka koordinoimme viikon tehtävät?
Olemmeko luvanneet toteuttaa tehtävämme?

Oppiminen

-Mittaa luotettavuutta (TTP) ja reagoi

Mitä olemme oppineet ?
Mitä muutoksia tulee tehdä, jotta suorituskykymme paranee?

TEKNINEN SYSTEEMI YHDISTYY SOSIAALISEEN SYSTEEMIIN!!

Esimerkillisyys

- Muutoksen johtaminen ja kannustaminen

Case Tasavallan presidentin kanslia

Case Turun kaupunki ja IPT2 hanke

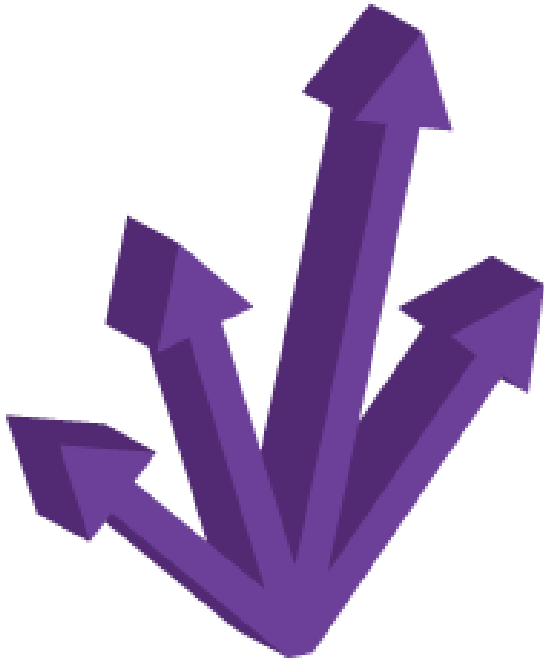
Oppiminen, vaatiminen

Case Finavia

A3.2	Allhankintojen kytkeminen Tilaajan tavoitteisiin	10 %	0 %	Ei arvioida vaiheessa 1
A3.3	Muutosten hallinta	10 %	2,5 %	Ei arvioida vaiheessa 1
A3.4	Ryhmä- ja yksilötehtävät (tentti): - Asiakkaiden huomiointi rakentamisessa (painoarvo 10 %) - Projektin ja ihmisten johtaminen (painoarvo 10 %) - Urakan läpivientiin liittyvät keskeiset prosessit (painoarvo 10 %)	30 %	0 %	Ei arvioida vaiheessa 1

A3.5	Alustava TVD-suunnitelma	0 %	15 %	Ei arvioida vaiheessa 1
A3.6	Kuvaus BIM/VDC:n käytöstä kehitysvaiheessa	0 %	5 %	Ei arvioida vaiheessa 1
A3.7	Lean-rakentamisen hyödyntäminen allianssiurakassa	0 %	10 %	Ei arvioida vaiheessa 1
A3.8	Kehitysvaiheen 3 käänteinen vaihe aikataulu (Last Planner) välietappeineen ja -päätöksineen	0 %	10 %	Ei arvioida vaiheessa 1
A4.	Allianssikyvykyys	0%	20%	
A4.1	Avainhenkilöiden johtamis- ja yhteistyökyky		20 %	Ei arvioida vaiheessa 1
B.	HINTA	0%	25%	
	B1. Hinta Palkkioprosentti	0 %	25%	Ei arvioida vaiheessa 1
		100%	100%	

IPT²-hankkeen tavoitteet 2017-19



Osaamispohjan laajentaminen

- Nykyisiltä tilaajilta ja palveluntuottajilta uusia osaajia
- Uusia tilaajia ja palveluntuottajia
- Uudenlaisia hankkeita

Osaamisen syventäminen

- Hanke/projektisysteemin suunnittelu
- Markkinoiden haastaminen hankintavaiheessa
- Arvon tuottaminen kehitysvaiheessa
- Tuottavuuden parantaminen toteutusvaiheessa
- Ihmisten ja toimintakulttuurin kehittäminen