



IPT²

Hankinnan suunnittelu –työpaja 8.-9.6.2017
**Osaamisen kehittäminen ja markkinoiden
haastaminen**

RAKLI
Tilaa elämälle

vison.fi

IPT - ryhmähanke



Sanottua

”The Owners have to pay the first buck”

- Dave Pixley, Sutter Health

”The Owners have to take the first step”

- Shane Doran, Department of Transport and Main Roads



Lean ajattelu vauhdittaa muutosta myös rakennusalalla

- Kahden viikon putkiremontti
- Integroidut projektitoimitukset

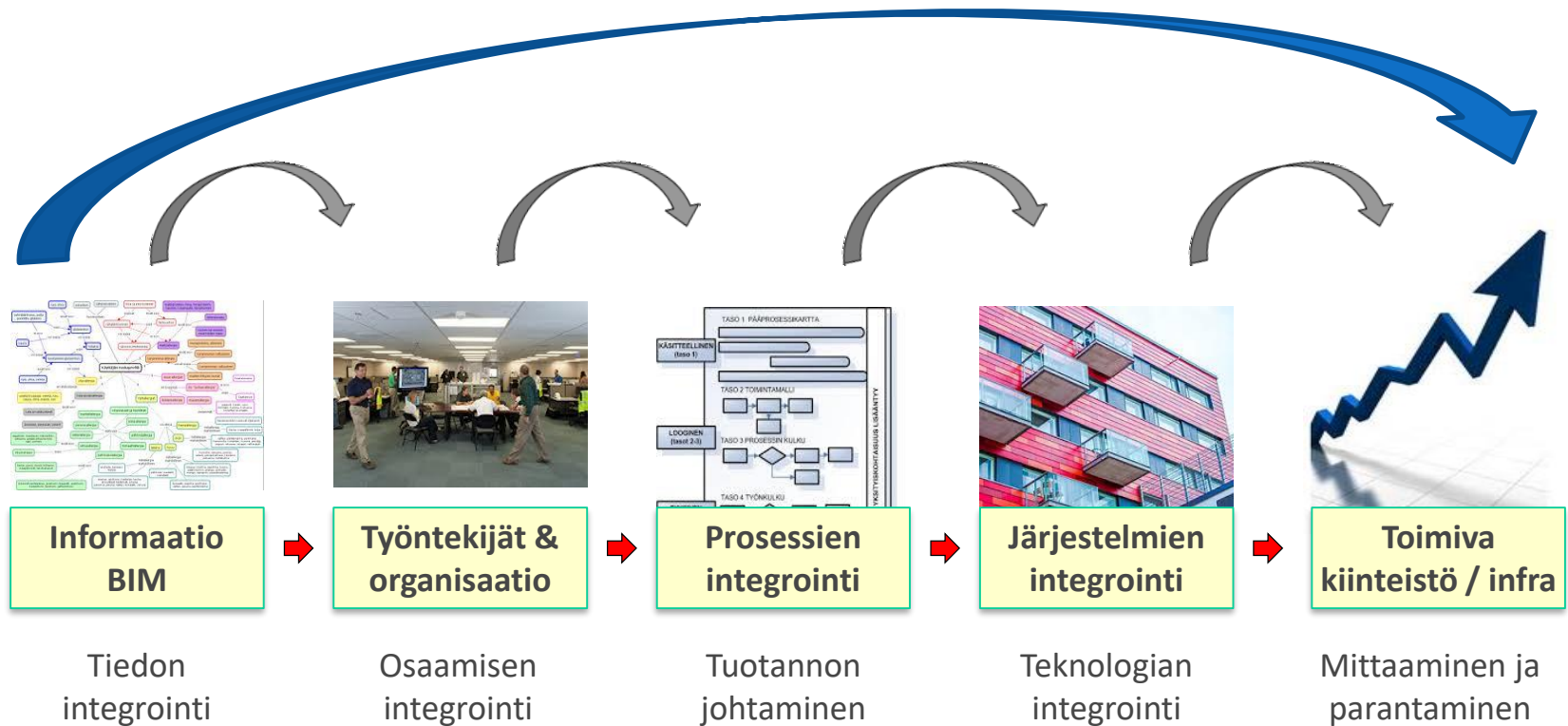


Keinot osaamisen kehittämiseksi ja markkinoiden haastamiselle

- Hankintavaihe
 - Tilaajan tavoitteet
 - Projektisysteemin suunnittelu
 - Markkinainfot
 - Hankintaprosessi
 - Valinta- ja vertailuperusteet
- Kehitysvaihe
 - Big room toimintamallit
 - TVD-prosessi
 - Alihankkijoiden aikainen integraatio
- Toteutusvaihe
 - Big room toimintamallit
 - Lean rakentaminen
 - Onnistunut käyttöönotto

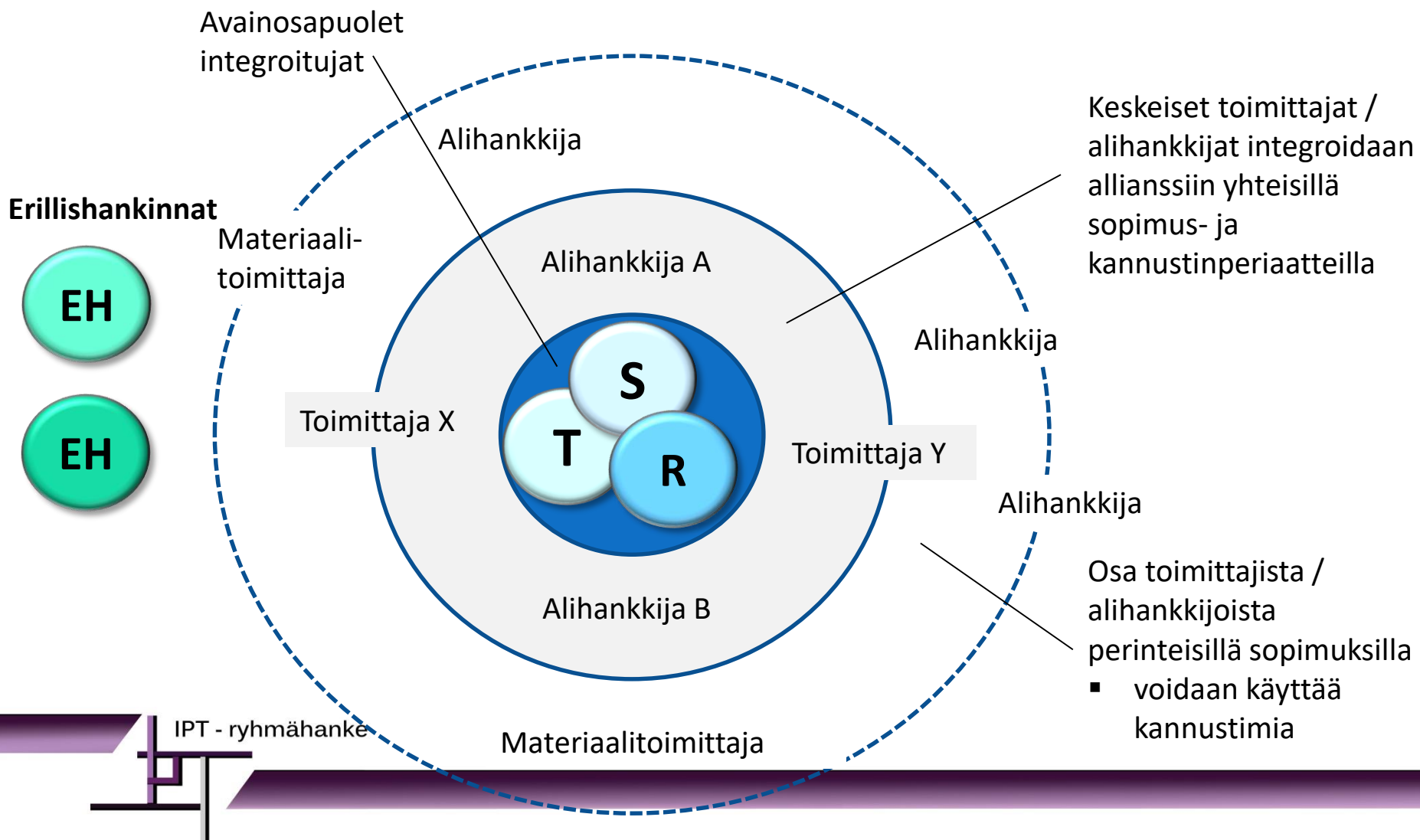


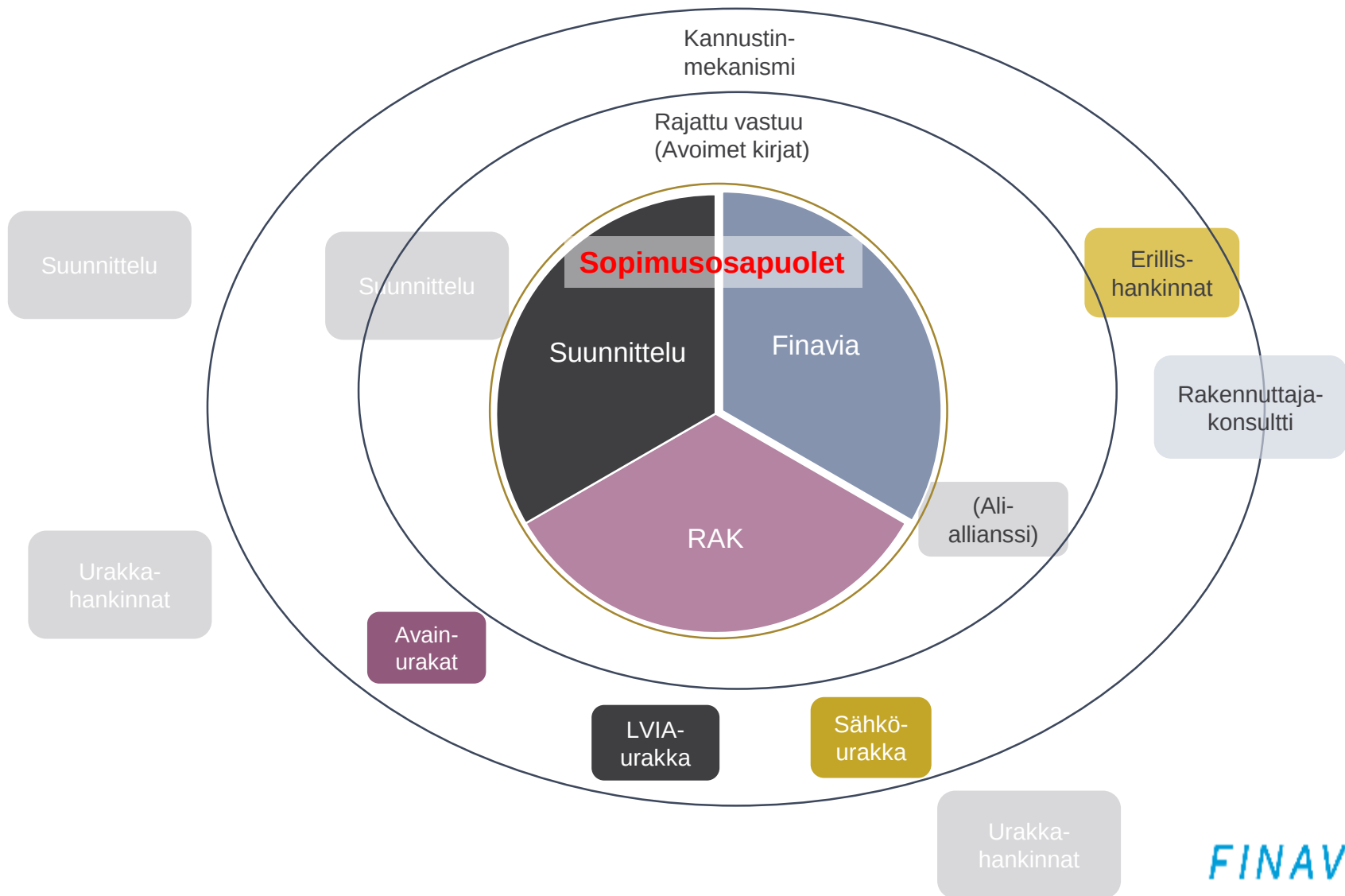
Integroitu projektitoimitus



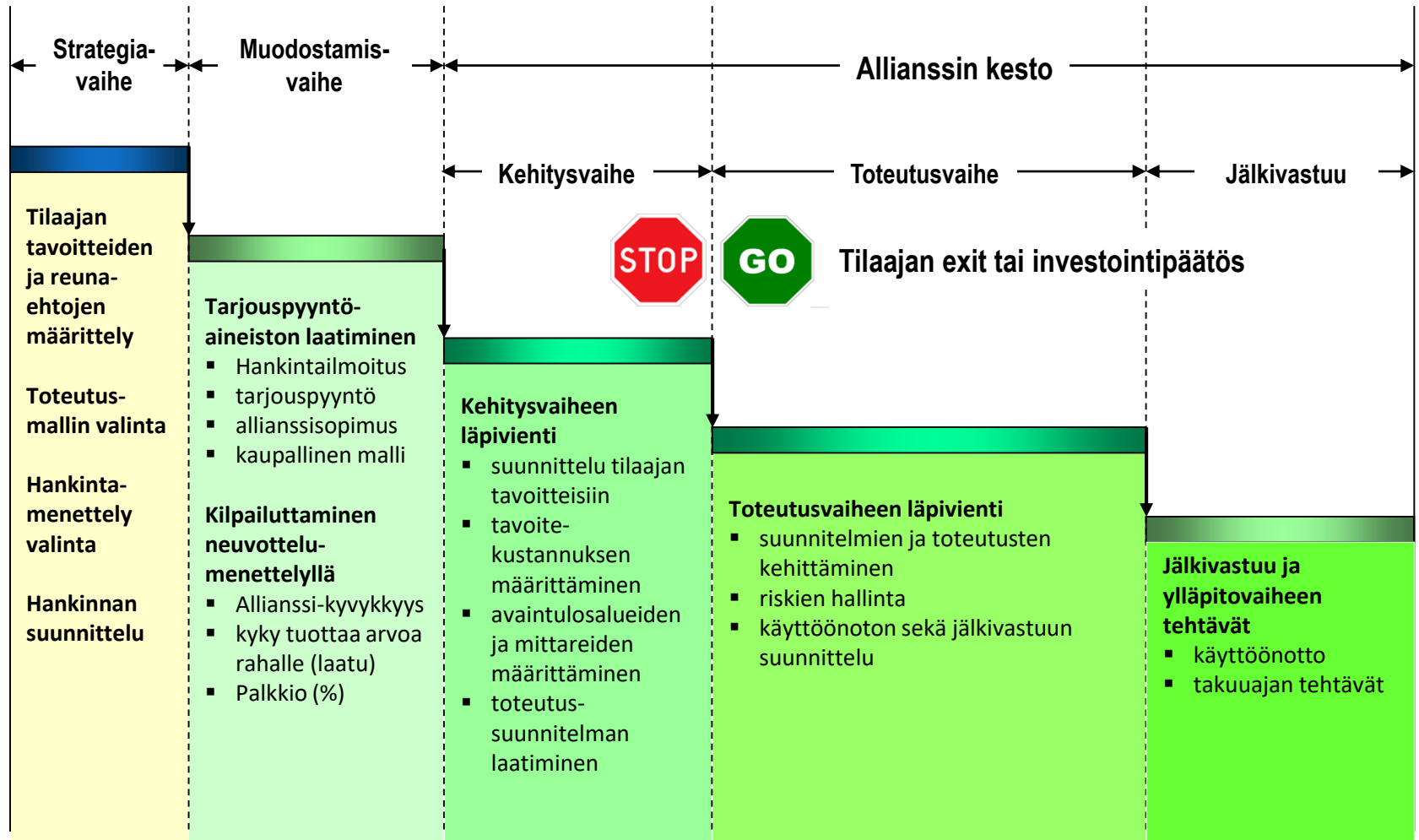
Integroidut sopimukset – kaupallinen malli– integroidut toteutussuunnitelmat

Projektin "systemisuunnittelu"

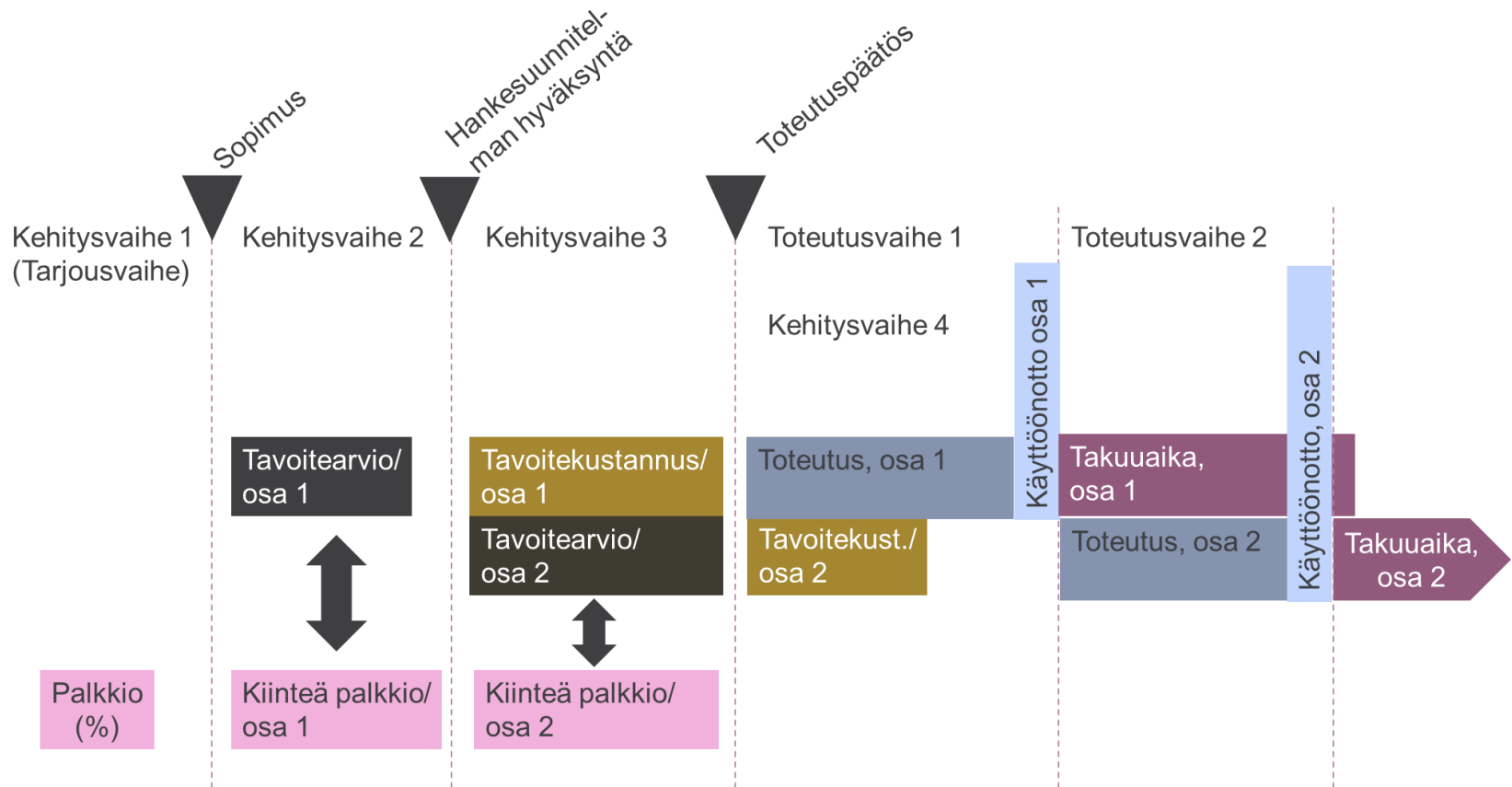




IPT / allianssin vaiheet

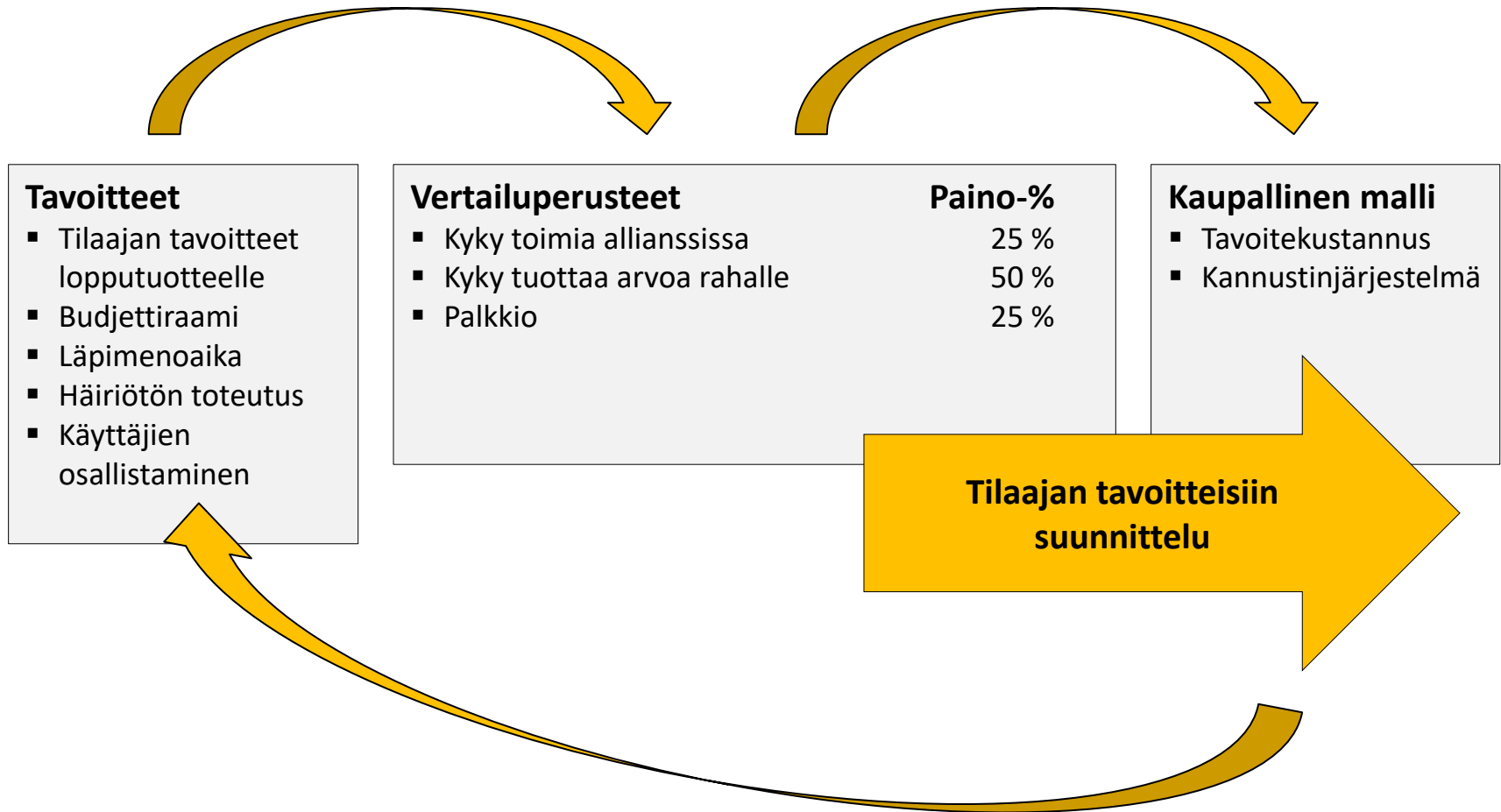


Vaiheet ja kustannusten sitovuus

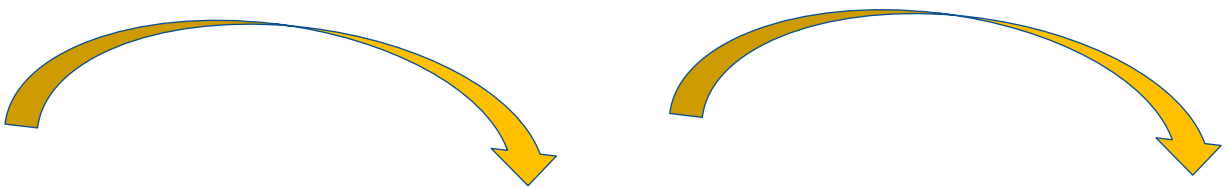


Osaamisen kehittäminen ja markkinoiden haastaminen hankintavaiheessa

Tilaajan tavoitteiden määrittely



Parhaan tarjoajan valinta



Vähimmäis- vaatimukset

- Tilaajavastuu
- Taloudellinen tilanne
- Tekninen osaaminen
- Yritysreferenssit
- Tiimi / nimetyt henkilöt

Soveltuvuus hankkeeseen

Tarjoajien valintaperusteet

Esimerkiksi

- Yritysten osaaminen
- Tiimin / nimettyjen henkilöiden
 - osaaminen
 - referenssit

Tarjoajien valinta (3-5)

Tarjousten vertailuperusteet

- Tiimin allianssikyvykyys
- Tiimin kyky tuottaa arvoa rahalle
- Palkkio

Parhaan tarjoajan valinta

Tilaajan tavoitteet allianssiurakalle

Finavian arvot ovat:

Turvallisuus

Finavian kaiken toiminnan lähtökohtana on lentoliikenteen turvallisuuden takaaminen.

Asiakslähtöisyys

Avainasemassa nyt ja tulevaisuudessa on matkustajien tarpeisiin vastaavien palvelujen tarjoaminen ja ensiluokkainen asiakaskokemus. Palvelulupauksemme on "For Smooth Travelling", mikä tarkoittaa sujuvaa ja elämyksellistä matkustajakokemusta.

Tehokkuus ja uudistumiskyky

Finavian operatiivinen tehokkuus mahdollistaa kansainvälisesti kilpailukykyisen lentoliikennepalveluiden hintatason sekä riittävien lentoliikennepalveluiden ylläpidon Suomessa. Osallistumme aktiivisesti muuttuvan toimintaympäristömme kehittämiseen.

Yhteistyökyky ja avoimuus

Finavian toiminta on ennakoitavaa ja läpinäkyvää, ja yhtiö viestii toiminnastaan avoimesti. Edistämme hyviä sidosryhmäsuhteita avoimen ja aktiivisen vuoropuhelun keinoin.

Ympäristö- ja yhteiskuntavastuu

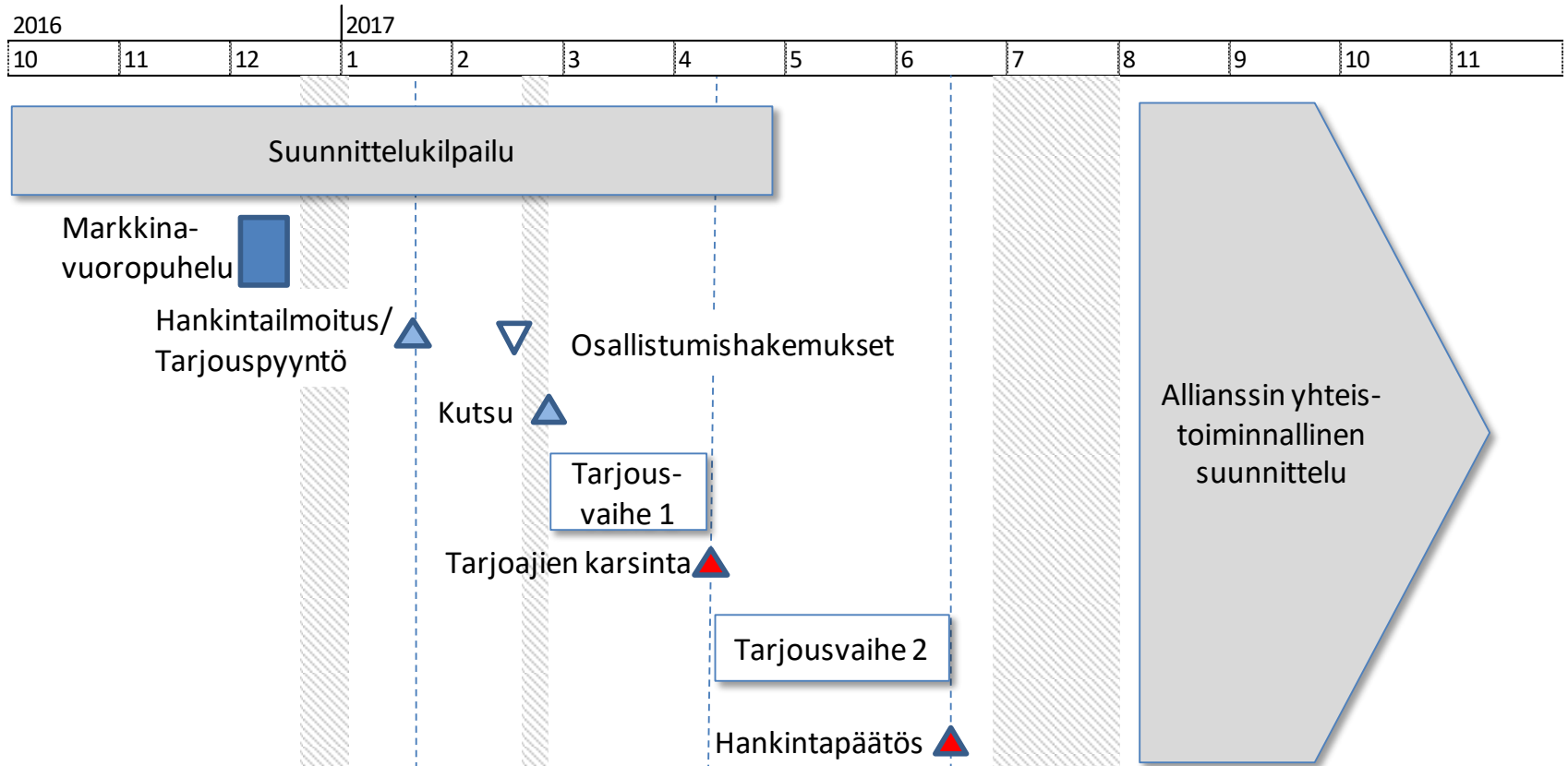
Finavia haluaa olla vastuullinen yhteiskunnallinen toimija. Otamme toiminnassamme huomioon ympäristöasiat ja teemme ratkaisut vastuullisesti. Vastuu osana liikennejärjestelmää voidaan kantaa vain, kun toiminta on kannattavaa.

Tilaajan tavoitteet allianssiurakalle

Avaintavoite	Mitä tarkoittaa?
Erittäin korkea turvallisuustaso	• Matkustajien ja lentokenttähenkilöstön turvallisuus • Työmaan ja työmaahenkilöstön turvallisuus • Työmaa-alueen ja työmaatoiminnan eriyttäminen lentoasematoiminnasta • Turvatietoisuuden varmistaminen kaikille toimijoille
Lentoaseman palvelutaso säilyy korkeana	• Palveluiden saatavuus varmistetaan kaikissa tilanteissa • Palveluille aiheutuva häiriö minimoidaan • Liikkumisen helppous myös työmaa-aikana (etäisyyksien minimointi, orientoitavuus, kulkureittien selkeys) • Liikuntarajoitteisten kulkureittien varmistaminen • Väliaikaisten järjestelyiden asiakaskokemus on korkea (mm. visuaalinen ilme, siisteys, selkeys)
Laadukas lopputulos	• Lopputuloksena on viihtyisät, selkeät ja kiinnostavat tilat (laadukkaat suunnitteluratkaisut) • Rakentamisen viimeistely • Virheetön luovutus • Vaiheistettu luovutus yhteistyössä asiakkaan kanssa
Luotettava aikataulu	• Käyttöönotto onnistuu • Aikataulun pitävyys ja ennustettavuus • Tilaajan erillishankintojen aikataulutuksen varmistaminen
Kustannustehokkuus	• Tarkoituksen mukaiset ratkaisut • Hankintatoimi hyödyntää markkinoita • Tehokas tuotanto – esivalmistus ja tahtiaikatuotanto hyödynnetään
Vuorovaikutteinen toteutus ja onnistunut integraatio	• Käyttäjälähtöisyys ja käyttäjän huomioiminen toteutuksen suunnittelussa ja käyttöönotossa • Viestintä ja tiedottaminen korkeatasoista • Oikea-aikainen osaamisen hankinta • Loistava yhteistyö allianssisosapuolten ja alihankkijoiden kesken

ALUSTAVA AIKATAULUKAAVIO

T2 laajennus, urakkahankinta



Tarjousten vertailuperusteet

Arviointikohde		Painoarvo				Huom.
		Tarjousvaihe 1		Tarjousvaihe 2		
		yht.	Osa	yht.	Osa	
A.	LAATU	100%		75%		
A1.	Kokemus	20 %		5 %		
A1.1	Avainhenkilöt		20 %		5 %	Ei arvioida vaiheessa 2. Tarjousvaiheessa 1 saadut pisteet säilyvät tarjousvaiheessa 2 viiden prosentin painoarvolla.
A2.	Hankesuunnitteluvaiheen läpivientisuunnitelma	20%		5 %		
A2.1	Hankesuunnitteluvaiheen läpiviennin kuvaus		20 %		5 %	Ei arvioida vaiheessa 2. Tarjousvaiheessa 1 saadut pisteet säilyvät tarjousvaiheessa 2 viiden prosentin painoarvolla.
A3.	Urakan läpivienti ja siihen liittyvät prosessit	60%		45%		
A3.1	Toteutus -ja kehitysvaiheiden organisaatio		10 %		2,5 %	Ei arvioida vaiheessa 2. Tarjousvaiheessa 1 saadut pisteet säilyvät tarjousvaiheessa 2 2,5 prosentin painoarvolla.
A3.2	Alihankintojen kytkeminen Tilaaajan tavoitteisiin		10 %		0 %	Ei arvioida vaiheessa 2.
A3.3	Muutosten hallinta		10 %		2,5 %	Ei arvioida vaiheessa 2. Tarjousvaiheessa 1 saadut pisteet säilyvät tarjousvaiheessa 2 2,5 prosentin painoarvolla

FINA

Tarjousten vertailuperusteet

A3.4	Ryhmä- ja yksilötehtävät (tentti): - Asiakkaiden huomioiminen rakentamisessa (painoarvo 10 %) - Projektin ja ihmisten johtaminen (painoarvo 10 %) - Urakan läpivientiin liittyvät keskeiset prosessit (painoarvo 10 %)		30 %		0 %	Ei arvioida vaiheessa 2.
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%		

Kehitystyöpajojen osanottajat

Tilaaja

Allianssin johtoryhmä

- Henri Hansson, tekninen johtaja, Finavia
- Martti Nurminen, projektijohtaja, Finavia

Tilaajan projektioorganisaatio

- Tuomo Lindstedt, projektipäällikkö, Finavia
- Kari Ristolainen, suunnittelupäällikkö
- Kari Samuelsson, rakennuttajakonsultti, HTJ Oy

Suunnittelijat

- Juho Grönholm, Arkkitehtisuunnittelu, ALA Oy
- Mikko Suvisto, Arkkitehtisuunnittelu, HKP Oy
- Pekka Ahola, Rakennesuunnittelu, Ramboll Finland Oy
- Rauno Laatikainen, Sähkösuunnittelu, Ramboll Finland Oy
- Juha Åberg , LVIAJ-suunnittelu, Ramboll Finland Oy
- Pekka Kuorikoski, Liikennesuunnittelu, Ramboll Finland Oy
- Jukka Siren, logistiikka- ja liikenne, Ramboll Finland Oy

Tilaajan konsultit ja asiantuntijat

- Lauri Merikallio ja Juha Virolainen Vison Oy
- Jussi Erälahti ja Timo Ripatti, Sweco PM Oy
- Aki Hyryläinen ja Sanja Aimola, Mercuri Urval Oy

Tarjoaja

Avainhenkilöt

- projektipäällikkö,
- BIM/VDC-vastaava,
- TVD-vastaava,
- TATE-vastaava,
- Asiakaskokemuksesta vastaava,

Ehdokkaat johtoryhmään

- ehdokas johtoryhmään,
- ehdokas johtoryhmään,

Muut asiantuntijat (max 3pl)

- N.N
- N.N
- N.N

Puolueeton tarkkailija

- Juha Suvanto, Talorakennusteollisuus ry

Kehityspajan ohjelma

1. päivä

8.30 Kahvit, avaus ja esittäytyminen

- Työpajan tavoitteet, esittäytyminen ja pelisäännöt
- Avaustehtävä

9.30 Suunnitteluryhmä esittelee suunnitteluratkaisun (45 min)

10.15 Sessio 1:

Tarjoajan tehtävänä on määrittää työpajalle tavoitteet ja vetää työpaja, jossa analysoidaan ja tehdään johtopäätöksiä suunnitteluratkaisuista KAS2-vaiheen (hankesuunnittelu) onnistumiseksi (75 min)

11.30 Lounas

12.15 Sessio 2:

Tarjoaja esittelee oman 1.vaiheen laatutarjouksen arviointikohdan A2 hankesuunnitteluvaiheen läpiviennin kuvauksensa (15 min). Tilaaja antaa tarkemman tehtävänannon esittelyn jälkeen.

15.00 Sessio 3: Kaupalliset asiat

17.00 Tilaisuus päättyy







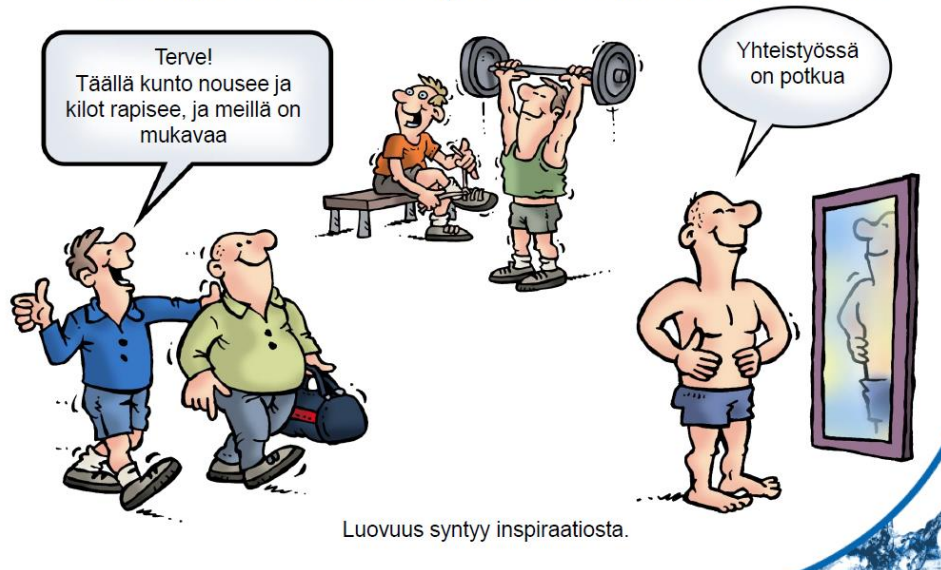
Ihmistä ei voi motivoida

... sensijaan ...



Motivointi vs. motivoituminen

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



Luovuus syntyy inspiraatiosta.

IPT - ryhmähanke

Kokemuksia T2 allianssihankinnasta

- Oli hyvä, että ehdokkaille annettiin mahdollisuus valita projektipäällikkö melko vapaasti ja projektipäällikkö pystyttiin valitsemaan laajemmasta joukosta, kuin tarkoilla referenssivaatimuksilla.
- Projektiin kohdistetut (paikoitellen erittäin haastavat) vaatimukset ovat tuottaneet tuloksia ja vieneet hankintaa selkeästi eteenpäin.
 - Mm. Hankesuunnitelman laadinnan suunnitelma, TVD prosessin kuvaaminen, muutosten hallinnan suunnitelma ja BIM/VDC:n käyttö *kehitysvaiheessa* ovat asioita, joita voidaan melko vähäisellä lisäpanoksella ottaa heti käyttöön varsinaisen kehitysvaiheen alkaessa.
 - Tarjousvaihe toimi aidosti ensimmäisenä kehitysvaiheena
- Tentti oli erinomainen tapa arvioida kaikki ryhmät kerralla.
 - Tällä saatiin myös varmistettua, että nimetyt avainhenkilöt ovat ymmärtäneet tarjouksessa esitetyt ja tarjouspyynnössä vaaditut asiat

Kokemuksia T2 allianssihankinnasta

- Aikataulu oli paikoitellen hyvin tiukka
 - Mm. Kohdesidonnaisten arviointikriteerien arvosteluperusteiden määrittäminen vie runsaasti aikaa
- Suunnitteluratkaisun puuttuminen (samaan aikaan käynnissä olleesta suunnittelukilpailusta johtuen) pakotti ehdokkaat miettimään asioita prosessinäkökulmasta
- Kaksipäiväiset työpajat olivat erittäin työläät, mutta kehittivät ja haastoivat myös tilaajaorganisaatiota ja suunnittelijoita. Toisen päivän työskentely oli poikkeuksetta rennompaa ja tuloksellisempaa sekä ehkä myös todenmukaisempaa.

Havainto!?

Mikään

ei opeta **meitä** paremmin kuin meidän omat
kokemukset

