

Kuopion Uusi Sydän – rakentajien hankinta

Tarjouspyynnön ja
sopimusdokumentaation laatiminen

9.6.2017

Sisältö

- Hankkeen kuvaus
- Rakentajien hankinta
- Päivitetty hankintaprosessi
- Tarjoajien vähimmäisvaatimukset ja vertailuperusteet
- Avainhenkilöt
- Tarjousten sisältövaatimukset ja vertailuperusteet
- Tarjousneuvottelut
- Sopimus ja kaupallinen malli

1. Hanke ja sen erityispiirteet ja vaatimukset

- Uusi Sydän – pääsairaalan uudistaminen
 - Vaiheistus: 2018 – 2024
- Laajuus: 60 000 brm2
 - n. 160 Me
 - Peruskorjausosa 1/3, uudisosa 2/3
 - 11 kerrosta
 - n. 5400 brm2 / kerros
- Toteutusmuoto:
 - Suunnitteluallianssi, tilaaja ja suunnittelijat
 - Toteuttajat liitetään hankkeeseen joko PJU-mallilla tai osaksi allianssia



Uusi Sydän – rakentajien hankinta

- Pää toteuttajan hankinta syksy 2017
 - neuvottelumenettely
 - allianssi / yhteistoiminnallinen PJU
- Talotekniikkaurakoitsijoiden hankinta hankkeen parhaaksi alkuvuosi 2018
- Suunnittelijat mukana rakentajien hankinnassa
 - kehitystyöpajat
 - sopimusneuvottelut



Päätoteuttajan hankinta

- Uudisosan hankinta, syksy 2017
 - kehitysvaihe (aikataulullisesti kriittinen)
 - toteutusvaihe
- Peruskorjausosan hankinta ?
 - kehitysvaihe osittain samanaikaisesti uudisosan toteutuksen kanssa
 - toteutusvaihe
 - Peruskorjausosa optiona, pitää perustella ja kirjoittaa auki, ei ole itsestäänselvyys
 - sisältyykö hankkeen kokonaisuuteen, tällöin tilaaja tekee erillispäätöksen (exit/go) peruskorjausosan toteutuksesta
 - ei liikaa sidota avainhenkilöitä (uudisosan hankinnassa huomioidaan peruskorjausosa), tiimin täydentäminen



Tarjoajien vähimmäisvaatimukset ja valintaperusteet

- Vähimmäisvaatimukset
 - Tilaajavastuuasiat
 - Taloudellinen ja rahoituksellinen tilanne
 - Liikevaihtovaatimus (kuinka alas uskalletaan laittaa, mahdollisuus pk-yrityksille)
 - Heittääkö osa pyyhkeen kehään? Vie paikan muilta..
 - Työyhteenliittymät
 - Tekninen suorituskyky ja ammatillinen pätevyys
 - Pätevyydet ja sertifikaatit / viranomaisvaatimukset
 - Yritys- ja/tai avainhenkilöreferenssit
 - Avainhenkilöiden koulutus, kokemus ja osaaminen
- Valintaperusteet
 - Avainhenkilöiden referenssit (tässä vaiheessa ei sisältöä / hankkeessa onnistumista ei pisteytetä)
 - kohde , laajuus, tyyppi, kustannukset
 - muutkin kuin sairaalakohdeet käy / talotekniikan huomiointi
 - rakennuksessa merkittävä käyttäjämäärä
 - sairaalan häiriöttömän toimi
 - pätevyys
 - ketkä henkilöt pitää olla nimettynä tässä vaiheessa?

Tarjoajan avainhenkilöt / Päätoteuttaja

- Nimettävät avainhenkilöt
 - Projektipäällikkö / Aikataulu ja kustannusvastaava / Suunnittelun ohjauksesta vastaava (osallistumisvaihe?)
 - Vastaava mestari (osallistumisvaihe)
 - Hankintavastaava (osallistumisvaihe)
 - Talotekniikan asiantuntija (tarjousvaihe?)
 - Logistiikkatyönjohtaja (tarjousvaihe?)
 - Tietomallivastaava (tarjousvaihe?)
- Mitkä avainhenkilöt näistä voitaisiin hankkia valinnan jälkeen alkuvuonna 2018?
- Kokonaislaadun kannalta kumpi on parempi; kiinnitetäänkö paljon vaiko vähän?
 - Huomioitava markkinatilanne
 - Huomioitava uudisrakentamishanke ja peruskorjaushanke (pitkä aika)
 - Hankkeen aikataulu kireys puoltaa kiinnittämään henkilöitä jo hankintavaiheessa
- Ajatellaanko henkilöittäin vaiko tehtävänimikkeittäin?



9. Tarjouspyyntö

Tarjousten vertailuperusteet ja painoarvot

- Laadullisten tarjousten merkitys pienentynyt (vertaa tekstin kirjoittajat)
 - arvioimme, että suurilla toimijoilla hyvä kirjoituskyky, ettei se toimi enää niin hyvänä arviointiperusteena
 - mitä asioita kysytään, että saadaan eroja / vertailuja tarjouksiin?
- Kehitystyöpajojen merkitys korostunut
 - Projektiin tulevat avainhenkilöt
 - Avainhenkilöistä jää parempi kuva ja niitä testataan
 - Tilaajan käyttöön avaimet nopeaan käynnistykseen
 - Tentti osana osaamisen arviointia
 - Saadaan kolme (3-4?) eri näkökulmaa käyttöön
 - Rakentajien näkemys kehitysvaiheeseen 1 (hyödyntäminen suunnitteluallianssiin työskentelyyn)



9. Tarjouspyyntö

Tarjousten vertailuperusteet ja painoarvot

Vertailuperusteet	Arviointiperuste		Paino-%
	työpaja	tarjous	
A. Kyky toimia hankkeessa / osaaminen, johtaminen ja yhteistyökyky			40
A.1 Johtaminen ja tuloksentekokyky	x		10
A.2 Yhteistoimintakyky	x		10
A.3 Avainhenkilöiden osaaminen (referenssissä onnistuminen)		x	10
A.4 Tentti	x		10
B. Kyky tuottaa arvoa rahalle			30
B.1 Pää toteuttajan rooli suunnittelun ohjauksessa		x	10
B.2 Rakentamisen/talotekniikan toteuttamissuunnitelma		x	10
B.3 Urakan aikataulu, vaiheistus ja riskit		x	10
C. Hinta			30
C.1 Palkkio		x	30



9. Tarjouspyyntö

Tarjousten sisältövaatimukset ja arviointiperusteet

- B.1 Pää toteuttajan rooli suunnittelun ohjauksessa (10%)
 - Roolin tunnistaminen suunnittelun ohjauksessa / liittyminen suunnitteluallianssiin
 - Miten vastaa tilaajan erityishaasteisiin
 - nopea aloittaminen,
 - toiminnan keskelle rakentaminen
 - vaiheistus
 - tietomalli
 - erillishankinnat
 - Muut erityishaasteet?
 - Rakentamisen hankintapakettien (rakennus- ja talotekniikka) yhteensovitus
 - Aikataulu- ja kustannusohjaus
 - Käyttäjien huomiointi suunnittelun ohjauksessa
 - Kuinka pää toteuttaja laittaa itsensä likoon? Mitä edellyttää tilaajalta?

9. Tarjouspyyntö

Tarjousten sisältövaatimukset ja arviointiperusteet

Arviointikohde B.1

Päätoteuttajan rooli suunnittelun ohjauksessa

Tarjouksen sisältövaatimukset

Tarjouksessa tulee esittää

- tarjoajan roolin tunnistaminen ja kuvaaminen.
- miten tarjoaja vastaa tilaajan erityishaasteisiin
 - nopea aloittaminen
 - toiminnan keskelle rakentaminen
 - vaiheistus
 - tietomallin hyödyntäminen
 - laitehankintojen integroiminen
- mitä muita erityishaasteita tarjoaja tunnistaa

Vertailuperusteet

Tarjouksesta arvioidaan

- miten tarjoaja on tunnistanut kokonaisuuden ja hahmottanut oman roolinsa siinä
- tarjoajan konkreettiset toimenpiteet vastata tilaajan erityishaasteisiin (kuinka päätoteuttaja laittaa itsensä likoon, mitä edellyttää suunnitteluallianssilta, mitä tilaajalta?)
- kuinka tarjoaja tunnistaa muita erityshaasteita sekä esittää niihin konkreettisia toimenpiteitä

10. Tarjousneuvottelut (Työpajat + sopimusneuvottelut)

- Suunnittelijat (avainhenkilöt) osallistuvat tarjousneuvotteluihin
- Työpajat
 - Avainhenkilöt
 - Hankkeen kehittäminen kiinteänä osana kehitysvaihetta 1
 - Integrointi suunnitteluallianssiin
 - Luottamus
 - Yhteinen näkemys, molemminpuolinen vuorovaikutus
 - Allianssikyvykyys
 - Tarjousten parantaminen
 - Tenti
- Sopimusneuvottelut (yhteinen sopimus)
 - Kaksivaiheiset sopimusneuvottelut
 - Yhteinen yleisesittely
 - Sopimusluonnokset, kaupallinen malli, korvattavat kustannukset
 - Kysymysten esittäminen ja toimitus ennen tarjoajakohtaisia neuvotteluita
 - Tarjoajakohtaiset neuvottelut

Sopimus ja kaupallinen malli

- Tavoitebudjetti ja tavoitteet kokonaisuudelle
- Tavoitekustannus ensimmäiselle vaiheelle
- Kustannustenjako eri vaiheille erikseen
- Bonuspooli eri hankevaiheille, lisäksi bonuspooli kokonaisuudelle



11. Kannustinmalli

Tavoitekustannusbonus/sanktio

Kokonaisuudesta tavoitebudjetti, tavoitekustannus ensimmäiselle vaiheelle
Tavoitekustannuksen ylityksen jako-%:t

Tilaaja	Palvelun- tuottaja
50%	50%

Tavoitekustannuksen alituksen jako-%:t (ensimmäisen vaiheen osalta)

Tavoitekustan- nuksen alitus	Tilaaja	Palvelun- tuottaja	Bonuspooli
< 5 %	40%	40%	20%
> 5%	50%	30%	20%
> 10 %	100%	0%	0%

11. Kannustinmalli

Avaintulosalueet – bonuspooli ja max. sanktio (ensimmäisessä vaiheessa)

Bonuspooli (€)	2 %
Maksimi sanktio (€)	4 %

Avaintulosalue	Mittari
Jatkuvan parantamisen malli	Auditointi (huom. vaiheistus ja monta eri projektia), oppiminen
Sairaalan häiriötön toiminta ja korkea turvallisuustaso	Sairaalan häiriötön toiminta rakentamisen aikana (käyttäjien valitukset, aiheutuneet viivästykset,...)
Suunnittelun /projektin ohjaus	Esim. selkeä suunnitelmapakettikohtainen aikataulu, Last Planner -toteutumaprosentti
Onnistunut käyttöönotto X.X.XXXX	Sairaalan toiminta pääsee alkamaan sovitussa aikataulussa
0-virheluovutus	Rakennus on käyttöönotettaessa täysin valmis

Järkyttävä tapahtuma

Vakavan vaaran uhka sairaalan toiminnalle
Sairaalan toiminnan keskeytyminen / vakava vahinko sairaalan toiminnalle

IPT - ryhmähanke



11. Kaupallisen mallin jalkautus

- Miten kaupallista mallia viedään eri osapuolille hankkeen sisällä/alihankkijoille
 - Ydinosapuolet
 - sopimusneuvottelut
 - taloustarkastus valituille toimijoille
 - kehitysvaihe, luodaan ja viimeistellään kaupallinen malli + avaintulosalueet
 - Alihankkijat (Avainalihankkijat, TATE)
 - sopimusneuvottelut → kytkeminen kaupalliseen malliin
 - talotekniikka mukaan kehitysvaiheeseen
 - millä mallilla urakkasummaltaan pienet, projektin kannalta merkittävät toimijat saadaan mukaan? (riskien jako)
 - Erillishankinnat (esim. sairaalalaitteet)
 - suuri määrä toimittajia
 - tilaajan, päätoteuttajan ja tate-urakoitsijan yhteiset neuvottelut

