

IPT²-HANKKEEN KEHITYSVAIHEEN TYÖPAJA 14.-15.2.2018

Huikeat kehitysvaiheen työpajapäivät takana! Kahden päivän aikana perehdyimme kehitysvaiheen onnistuneen läpiviennin kannalta keskeisiin teemoihin: tavoitteiden kirkastamiseen ja jalkauttamiseen, TVD-prosessiin, alihankkijoiden integrointiin ja tahtituotantoon sekä Big Room-toimintaan. IPT²-hankkeen tavoitteena on toimialan aito kehittäminen ja tuottavuusloikan aikaansaaminen, mikä ei onnistu peruspuurtamisella, vaan tarvitaan uusien asioiden esiintuomista ja uskallusta hypätä pois totutuista toimintamalleista. Uudet asiat otettiin avoimesti vastaan ja niitä lähdettiin rohkeasti viemään omassa hankkeessa eteenpäin. Peukku siitä kaikille!



Tilaaajan tavoitteet ja niiden jalkautus – ei voi liikaa korostaa tavoitteiden ohjaavaa vaikutusta hankkeissa. Milko Tietäväinen Tampereen kaupungilta jakoi kokemuksiaan tavoitteiden kirkastamisesta ja jalkauttamisesta Tampereen allianssihankeissa. Kehitysvaiheeseen siirtyessä tavoitteet pitää olla selvät ja fokus siirtyä tavoitteiden kirkastamiseen ja jalkauttamiseen hankkeessa. Tavoitteiden jalkauttamisessa Milko korosti visuaalisuuden merkitystä: kuvat kertovat enemmän kuin tuhat sanaa. Tavoitteet on tärkeä tuoda näkyviin myös Big Roomiin, jotta muistetaan jatkuvasti, mitä varten hanke on olemassa. Jokaisen tulee ymmärtää, mitkä ovat tilaaajan lähtökohtaiset tavoitteet hankkeelle, koska kaiken tekemisen ja tekemättä jättämisen pitää olla perusteltua tilaaajan tavoitteiden pohjalta. Jalon ylätasen tavoitteiden lisäksi tarvitaan myös yksityiskohtaisempia hanketta ohjaavia tavoitteita, jotka täytyy saada jokaisen selkäyttimeen. Visuaalisuus tässäkin asiassa oleellista!

Tilaaajan tavoitteet luovat pohjan myös hankkeen suunnittelulle ja toteutukselle. Mauri Mäkiaho Liikennevirastosta kertoi, kuinka Rantatunneli-hankkeessa määritettiin tavoitekustannus systemaattisen **Target Value Design (TVD)**-prosessin avulla. Ja taas - kaikki lähti tilaaajan tavoitteiden tarkasta läpikäynnistä yhdessä. Pelkän hintalapun määrittäminen ei riitä, vaan hankkeen suunnittelun lähtökohtana on tilaaajan tavoitteiden täytyminen arvoa rahalle tuottaen. Mauri korosti systemaattisen ideointi- ja innovointiprosessin roolia osana tavoitekustannuksen määrittäystä. Keskeisin innovaatio itse asiassa oli se, että onnistuttiin luomaan systematiikka, kuinka hankkeessa ideoidaan ja prosessoidaan syntyneet ideat. Systemaattinen ideointiprosessi jalkautui koko hankkeelle, minkä ansioista kehitysvaiheen aikana onnistuttiin kehittämään riittävät suunnitelmat, jotta kaikkien hyväksymä tavoitekustannus saatiin määritettyä.



Prosessien kuvaaminen ja systematisointi nousi päivien aikana useaan otteeseen esille. Systeemiä voidaan kehittää vain silloin, kun se on ensin määritetty. Jos aina improvisoidaan, asioita on vaikea parantaa. Prosessien ja toimintamallien kuvaaminen ja dokumentointi luo pohjan kehittämiselle ja myös tietämyksen jaolle hankkeiden välillä. "Nauruversiosta" on aina helpompi jatkaa, kuin puhtaalta paperilta.

Nauruversioiden teko auttaa myös Big Room -toiminnan määrittämisessä. Tuomo Lindstedt jakoi kokemuksiaan Finavian T2-hankkeen **Big Roomin käynnistämisestä ja toimintamalleista**. Kun lähdetään porukalla miettimään asioita ja kehittämään toimintaa, alustavat ehdotukset luovat aina hyvän pohjan keskusteluille. Tuomo nosti erityisesti tiedonkulun haasteeksi Big Room-toiminnassa. Tiedonkulun organisointi tulee ottaa työlialle heti hankkeen käynnistyessä ja varautua jatkuvaan parantamiseen vielä tovin senkin jälkeen. Ja jälleen – tilaaajan tavoitteiden läpikäyminen nostettiin esille myös Big Room toiminnassa. Tilaaajan tavoitteet luovat pohjan myös kaikelle päivittäiselle tekemiselle: tehdään vain niitä asioita, jotka tuottavat arvoa tilaaajan tavoitteisiin.

Henri Jyrkkäranta Helsingin yliopiston kiinteistöpalvelut Oy:stä avasi, kuinka yliopisto on omien hankkeidensa aikana pyrkinyt askel askeleelta **integroimaan alihankkijat** mukaan hankkeisiin. Helsingin yliopisto on tehnyt pioneerityötä myös tuotannon tehostamisessaan ja on lähtenyt hyödyntämään hankkeissaan **tahtituotantoa**. Alihankkijoiden integrointi mukaan hankkeeseen ja sen toimintakulttuuriin on avainasemassa, jotta tahtituotanto saadaan toimimaan. Tuotantosysteemi ei toimi kokonaisuutena, mikäli osa toimijoista noudattaa eri pelisääntöjä. Tahtotila tahtituotantoon tulee näkyä jo alihankkijoiden hankintavaiheessa.