



IPT-hanke; kehitysvaihe-työpaja 26-27.5.2015

Järjestövuoropuhelun ja nettikyselyn tuloksia





IPT-hanke; kehitysvaihe-työpaja 26-27.5.2015

JÄRJESTÖVUOROPUHELUSTA NOUSSEET KEHITYSTARPEET



IPT- ryhmähanke

Skol ry:n palaute 10.3.2015

1. Referenssien käyttö tarjoajien valinnassa

- Miten mahdollistaa uusien toimijoiden mukaan pääsy
- Henkilöreferenssien käyttö

2. Suunnittelijoiden tarjouskustannusten pienentäminen

- Työmäärän suuruus – ei saa mennä kirjoituskilpailuksi

3. Kaupallisen mallin avaaminen periaatteet

- Palkkion laskemisen yhdenmukaistaminen (suunnittelijoiden vs. urakoitsijoiden palkkio)
- Sanktio kirpaisee enemmän suunnittelijoita
- Palkkion tarjoaminen ylläpitoon
- Palkkojen käsittely
- Vakuutukset?
- Korvattavien kustannusten määritelmä

4. Muuta

- Tarjouspyyntöihin yhtenäisyyttä
- Big Room –toiminta, jos ei ole konsultin päätyö?
- KSE:stä poikkeaminen ja pidennetty takuu-aika – riskit ja vastuut
- Käsitteet ja termit tutuksi



Talonrakennusteollisuus ry:n palaute 27.3.2015

1. Referenssien käyttö tarjoajien valinnassa

- Miten mahdollistaa uusien toimijoiden mukaan pääsy
- Henkilöreferenssien käyttö ja henkilömuutosten hallinta

2. Hankintaprosessin läpivienti

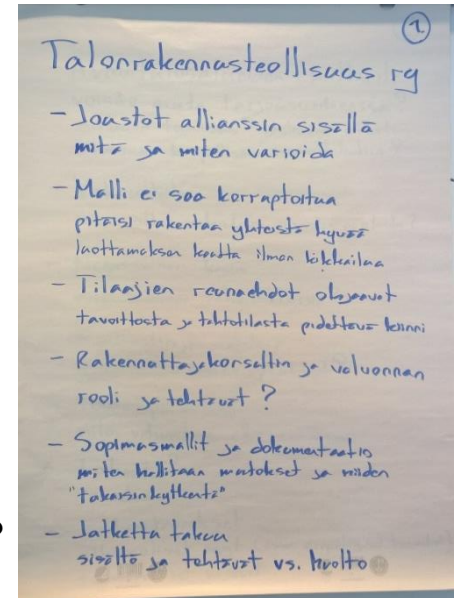
- Sitoo resursseja
- Kyvykkyyden ja osaamisen arviointi vs. tarjousten arviointi
- Malli ei saa korruptoitua

3. Kaupallisen mallin avaaminen periaatteet

- Vakuuksien ja vakuutusten hallinta sekä projektin rahoittaminen?

4. Muuta

- Allianssitoiminnan periaatteiden kuvaaminen etukäteen
- Avaintulosalueiden avaaminen jo tarjousvaiheessa
- Sopimusmuutosten hallinta – sopimuksen vakiointi
- Rakennuttajakonsultin rooli jatkossa?
- Tarvitaan ohjeita ja malleja
- Hypetyks uhkana – ei saa poimia rusinoita pullasta
- Missä Alto ja Senaatti?



Infra ry:n palaute 13.4.2015

1. Referenssien käyttö tarjoajien valinnassa

- Miten mahdollistaa uusien toimijoiden mukaan pääsy
- Henkilöreferenssien käyttö ja henkilöiden pitkä sitoutuminen prosessiin

2. Hankintaprosessin läpivienti

- Muiden tekijöiden kuin hinnan käyttö vertailuperusteena
- Vertailuperusteisiin selkeyttä ja läpinäkyvyyttä

3. Kaupallisen mallin avaaminen periaatteet

- Vakuuksien ja vakuutusten hallinta sekä projektin rahoittaminen?

4. Muuta

- Mallin kehittymisen johdettava alan ja organisaatioiden kehittymiseen
- Käsitteet? Yksi malli, monta variaatiota.
- Malli vaikeuttaa pienten osallistumista
- Tavoitekustannuksen tiukkuuden määrittely?
- Vakuutukset mietittävä kokonaan uudestaan
- Yhteistoimintaa ja vuorovaikutusta ja innovaatioiden salliminen myös perinteisiin toteutusmuotoihin



ATL:n palaute 14.4.2015

1. Referenssien käyttö tarjoajien valinnassa

- pienten toimijoiden osallistuminen?
- referenssien käyttö?

2. Hankintaprosessin läpivienti

- Aitoa neuvottelua ja yhteistoimintaa
- Hankintaprosessin ja tarjoamisen raskaus

3. Muuta

- Malli tarjoaa pääsuunnittelijalle aidon mahdollisuuden vuorovaikutukseen
- Yhteistoiminta ja vuorovaikutus pelkästään hyvästä
- Vakuutukset ja pidennetyt takuun käsittely



IPT-hanke; kehitysvaihe-työpaja 26-27.5.2015

PILOTTIHANKKEIDEN TILAAJIEN JA TARJOAJIEN NETTIKYSELYN YHTEENVETO



IPT-ryhmähanke

Pilottihankkeiden hankintojen läpivienti

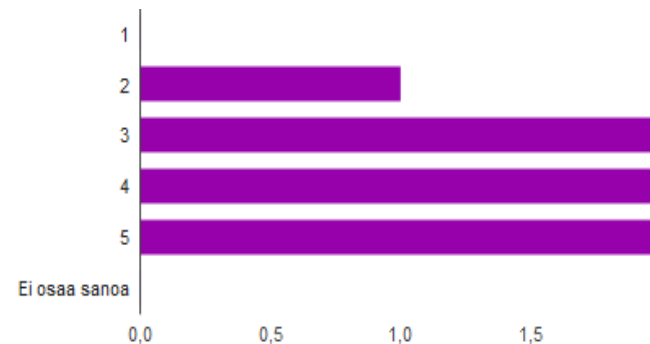
Pilotti	Hankkeen sopimusosapuolet	Hankintamenettely	Miten hankittiin	Neuvotteluprosessin kulku	Kesto (kk)
Helsingin yliopisto Yliopistonkatu 4 peruskorjaus	Tilaaaja, Suunnittelijat, Rakentajat	Kilpailullinen neuvottelumenettely	Suunnittelijat ja rakennusurakoitsija (Arkkitehti ja pääurakoitsija) erikseen yhtä aikaa	1-vaiheinen neuvottelumenettely	3
Kainuun sote Kainuun Uusi Sairaala Korjaus- ja uudisrakennus- hanke	Tilaaaja, Käyttäjä, Suunnittelijat, Rakentajat	Neuvottelumenettely	Konsortiona / ryhmittymänä	1-vaiheinen neuvottelumenettely	6
Liikennevirasto vt6 Taavetti- Lappeenranta parannushanke	Tilaaaja, Suunnittelijat, Rakentajat	Kilpailullinen neuvottelumenettely	Suunnittelijat ja rakennusurakoitsija erikseen vaiheittain	2- tai useampivaiheinen vaiheinen neuvottelumenettely	9
Turun Kiinteistöliikelaitos Syvälahden koulun allianssi- urakka	Tilaaaja, Käyttäjä, Suunnittelijat, Rakentajat	Kilpailullinen neuvottelumenettely	Suunnittelijat ja rakennusurakoitsija erikseen vaiheittain <i>(Suurin osa suunnittelijoista oli jo valittu ja he jatkavat allianssimallissa)</i>	1-vaiheinen neuvottelumenettely	6
PPSHP LaNa (Lasten ja naisten sairaala)	Tilaaaja, "Käyttäjä", Suunnittelijat <i>(Tilaaaja ja käyttäjät ovat meidän "maailmassa" samoja)</i>	Neuvottelumenettely	Konsortiona / ryhmittymänä	1-vaiheinen neuvottelumenettely	4



Pilottihankkeiden hankintojen läpivienti ²

Pilotti	Osallistumisilmoituksen jättäneiden määrä (kpl)	Tarjousneuvotteluihin valittujen määrä (kpl)
Helsingin yliopisto Yliopistonkatu 4 peruskorjaus	5	5
Kainuun sote Kainuun Uusi Sairaala Korjaus- ja uudisrakennus- hanke	4	4
Liikennevirasto vt6 Taavetti- Lappeenranta parannushanke	11	11
Turun Kiinteistöliikelaitos Syvälahden koulun allianssi- urakka	4	3-4
PPSHP LaNa (Lasten ja naisten sairaala)	5	3

Osallistumisilmoituksen jättäneiden määrä oli riittävä



Tilaajat; keskeiset parannuskohteet

- 1. Hankinatavaiheen suunnitteluun ja markkinavuoropuheluun oltiin pääosin melko tyytyväisiä. Osallistumisilmoitusvaiheen soveltuvuusvaatimukset ja valintaperusteet jättivät vielä parantamisen varaa:**
 - Kokonaisuuden hallinnan , innovaatiohakuisen suunnittelun ja substanssin painoarvoa tulisi lisätä vertailussa
 - Tarjouspyynnöt tulisi valmistella huolellisemmin ennen prosessin alkua, jotta tarjous- ja neuvotteluvaiheissa ei tarvitse enää tehdä muutoksia
 - Uusi malli tulisi kuvata ja avata tarjoajille niin hyvin, että siitä ei jää kenellekään epäselvyyttä tarjousprosessiin
- 2. Tarjouspyyntöön, sopimusmalliin ja kaupalliseen malliin toivottiin tiiviimpää ja selkeämpää rakennetta**
 - Tiiviyttä tarjouspyyntöihin
 - Selkeyttä sopimukseen ja/tai kaupalliseen malliin
 - Yksiselitteisyyttä vertailuperusteisiin
- 3. Neuvottelumenettelyyn oltiin pääosin tyytyväisiä, joskin neuvottelun epäiltiin suosivan siinä aikaisemmin olleita ?**
- 4. Hankintapäätökset nähtiin pääosin onnistuneina**



Sopimusosapuolet; keskeiset parannuskohteet

- 1. Markkinavuoropuheluun ja hankintavaiheen suunnitteluun oltiin tyytyväisiä, joskin hankintavaiheen raskaus ja loma-aikojen huomiotta jättäminen aiheuttivat tyytymättömyyttä**
- 2. Osallistumisilmoitusvaiheen soveltuvuusvaatimukset koettiin pääosin onnistuneiksi, tosin niitä ei pidetty täysin yksiselitteisinä. Lisäksi kriteerien muuttuminen osallistumishakemuksen ja tarjouspyynnön välissä aiheutti tyytymättömyyttä.**
- 3. Tarjousten vertailuperusteissa, sopimusmallissa ja kaupallisessa mallissa oli jonkin verran parannettavaa, sillä niihin toivottiin lisää yksiselitteisyyttä ja vähemmän muutoksia asiakirjoihin prosessin aikana.**
- 4. Hinnan painoarvo nähtiin joissain hankkeissa liian suurena**
- 5. Suurin osa sopimusosapuolista oli tyytyväisiä neuvotteluiden läpivientiin. Osa olisi toivonut lisää tehokkuutta työpajatyöskentelyyn ja kevyempää neuvotteluprosessia**
- 6. Hankintapäätöksiin oltiin pääosin tyytyväisiä, mutta siitä tiedottamisessa olisi ollut parannettavaa**
- 7. Tilaajan toimintaan oltiin melko tyytyväisiä ja ulkopuolisen konsultin roolia pidettiin tärkeänä**



Tarjonneet; keskeiset parannuskohteet

- 1. Markkinavuoropuheluun ja hankintavaiheen suunnitteluun oltiin hieman tyytymättömiä. Osan mielestä urakkamuoto olisi pitänyt olla paremmin selvillä jo tarjotessa ja markkinainfolla voitaisiin vaikuttaa enemmän itse hankintaan.**
- 2. Osallistumisilmoitusvaiheen soveltuvuusvaatimukset toimivat kohtuullisesti. Vaatimusten epäselvyys ja kriteerien tarkentaminen hankintailmoituksesta tarjouspyyntöön aiheuttivat tyytymättömyyttä.**
- 3. Tarjoajien vertailuperusteisiin, sopimusmalliin ja kaupalliseen malliin toivottiin lisää yksiselitteisyyttä ja vähemmän muutoksia prosessin aikana.**
- 4. Hinnan painoarvo nähtiin joissain hankkeissa liian suurena**
- 5. Tarjousprosessia pidettiin osin raskaana ja kalliina.**
- 6. Neuvotteluihin oltiin hieman tyytymättömiä niiden tuottaman lisäarvon kannalta ja niihin valmistautumiseksi olisi tarvittu tietoa aiemmin**
- 7. Osa tarjonneista oli tyytymättömiä hankintapäätökseen. Päätöksentekoon haluttiin enemmän avoimuutta ja parempia perusteluja.**
- 8. Tilaajien resursointiin oltiin hieman tyytymättömiä ja osa vastaajista epäili ulkopuolisen konsultin tuottamaa lisäarvoa.**

