



IPT-hanke: Kehitysvaihe-työpaja 26-27.5.2015

Allianssimallin kehittämistarpeet

Ryhmätöiden tulokset



Kehittämiskohteet

Ryhmät & aiheet

1. Tarjoajien valinta
2. Tarjousneuvottelut ja tarjoaminen
3. Tarjousten vertailuperusteet
4. Sopimusasiakirjat ja kaupallinen malli



1. Tarjoajien valinta

Soveltuvuusvaatimukset ja valintaperusteet



Valintaperusteiden kehittämistarpeet

- Tarjoajien määrän kasvattaminen?
- Referenssien tarkastamiseen parempia keinoja
 - Referenssien laatu > RALA-projektipalaute
 - Budjetin ja aikataulun pitävyys referensseistä
 - Palautelomake hankkeen onnistumisesta
- Henkilövaihdosten hallinta prosessin aikana > Vaaditaan vastaava henkilö, muuten tarjoaja on mahdollista sulkea pois
- Hankintailmoituksen ja osallistumislomakkeen väljyys on hyvä asia
- Soveltuvuusvaatimuksena tarjoajan kehittämis-, innovaatiokyvykkyyttä mittaava indeksi?



2. Tarjousneuvottelut

Neuvotteluprosessi ja tarjoaminen



Kilpailuttamisvaiheen / neuvotteluprosessin keventäminen

- Kilpailuttamisvaihe on pitkäkestoinen ja se kuormittaa ja vaatii varaamaan avainhenkilöt prosessiin

Ratkaisuehdotus:

- Neuvotteluprosessin laajuuden suhteuttaminen hankeen vaativuuteen ja kokoon
- Yksivaiheisen neuvottelumenettelyn käyttö pienemmissä hankkeissa
- Laatu- ja hintatarjousten jättäminen yhdellä kertaa
- Yhden ja saman kilpailutuksen hyödyntäminen useampaan peräkkäiseen kohteeseen (ohjelma-allianssi)



Suunnittelijoiden työmäärän keventäminen

- Tarjousvaihe työllistää suhteessa enemmän konsultteja verrattuna koko hankkeen vaatimaan työpanokseen

Ratkaisuehdotus:

- Suunnittelijoiden ja urakoitsijoiden tarjouskustannusten jakaminen hankkeen työmäärän suhteessa
- Tarjoavien ryhmittymien kustannusjaon sopiminen etukäteen ryhmittymän aiesopimuksessa
- Palkkiomallin ja kannustinjärjestelmän kehittäminen tasapuolisemmaksi



Tarjoamisen mahdollistaminen uusille toimijoille

- Kokeneilla tarjoajilla on etu muihin nähden (referenssit, tarjous- ja neuvottelukokemus)

Ratkaisuehdotus:

- Toteutusmallin perehdyttäminen osana markkinavuoropuhelua
- Tarjousneuvotteluiden tarjoajakohtainen variointi tarjoamalla sopimusneuvottelut ja/tai perehdytys vain sitä tarvitseville
- Vakioimalla sopimukset ja kaupalliset mallit



Vertailuperusteiden selkeyttäminen

- Vertailuperusteet ovat usein liian monimutkaisia tai moniselitteisiä ja lisäksi niillä on taipumusta muuttua prosessin aikana

Ratkaisuehdotus:

- Toteutusmallin perehdyttäminen osana markkinavuoropuhelua
- Tarjousneuvotteluiden tarjoajakohtainen variointi tarjoamalla sopimusneuvottelut ja/tai perehdytys vain sitä tarvitseville
- Vakioimalla sopimukset ja kaupalliset mallit



3. Tarjousten vertailuperusteet



Vertailuperusteiden kehittämistarpeet

- Vertailuperusteiden pitävyys hankintailmoitus > tarjouspyyntö
- Vähimmäisvaatimukset vs. pisteytyskriteerit
- Arvioinnin laadunvarmistus > vertailukriteerien päällekkäisyyden ja liian suuren määrän välttäminen
- Sisältövaatimuksien ja arviointikriteerien selkeys
- Sisältövaatimusten määrittäminen hankekohtaisesti > kuvaus > perustelut > näytöt
- Henkilöarviointien selkeyttäminen - ei pelkkä CV > 3-5 henkilöä hyväksyttävät näytöt riittävän pitkältä ajalta
- Valintaperusteita on kehitettävä jatkuvasti > ei saa johtaa prujaamiseen



4. Sopimukset ja kaupallinen malli



Sopimukset

- Allianssin ulkopuoliset toimijat – allianssin parhaaksi
Niillä myös ”Open Book” periaatteella
Ovat mukana projektiryhmässä (HY)
- Yhtenäiset asiakirjat – työ käynnistyy 9.6
- Vakuutukset ei voida ottaa allianssiin nimiin! → Yksi mahdollisuus että otetaan tilaajan nimiin.
Uusi asia myös vakuutusyhtiöille.
- Vastuuvakuutus olisi hyvä ottaa kaikki samalta vakuutusyhtiöistä.
- Miten verottajan kanssa toimitaan?



Sopimukset ²

- Sopimustekstiin: kehittämissvaiheessa toteutusvaiheen asioita
- Immateriaalioikeudet - oikeudet eivät ulotu tausta-aineistoon
→ Pää toteuttaja - lain mukainen?
- Korvattavien kustannusten lista toimi
- Kustannusasiiantuntijan oikeudet vs. pörssilaki



Kaupallinen malli

- Avaintulosalueissa monta malleja ja mittareita -100 - +100 voidaanko yhtenäistää?
Määrä vaihtelee, Yhteinen mittaustapa! Miten mitataan? TR- mittaus onko neutraali?
- Bonuspooli ei saa olla liian suuri mutta kuitenkin riittävä
Konsulttien osuus bonuspoolista / sanktioista?
- Tarjousvaiheeseen simulointimalli käyttöön - myös palveluntuottajien välillä.
- Terminologian määrittäminen:
Mitä järkyttävä tapahtuma tarkoittaa? Onko työtaturma järkyttävä tapahtuma?
Muutos- ja lisätyöt miten määritetään? Milloin tavoitehintaa muutetaan?
- Takuuajan ajatus - miten sopii ajatuksellisesti allianssiin seuranta-aika esim. 5 vuotta

