



Integroitujen projektitoimitusten kehittäminen johtavien tilaajien ryhmähankkeena (IPT-hanke)

# **IPT JA KAUPALLINEN MALLI**

**7-8.5.2014 Kokoushotelli Gustavelund, Tuusula**

# Kaupallinen malli

## Integroivien toteutusmallien sydän ja sielu

”Tehtäväni on tehdä firmalleni rahaa. Se onnistuu parhaiten sillä tavalla, että tuotamme tällä allianssitiimillä mahdollisimman paljon arvoa tilaajan rahalle”

- *Dave Jackson, Alliance project manager K2RQ -project*

”Meidän on muututtava, jotta palveluntuottajat muuttavat toimintaansa yhteistyömalliemme mukaisesti. Tilaajan on otettava aina ensimmäinen askel”

- *Dave Pixley , Director, Sutter Health Facility Planning and Development*



# Kaupallinen malli

Integroivien toteutusmallien sydän ja sielu

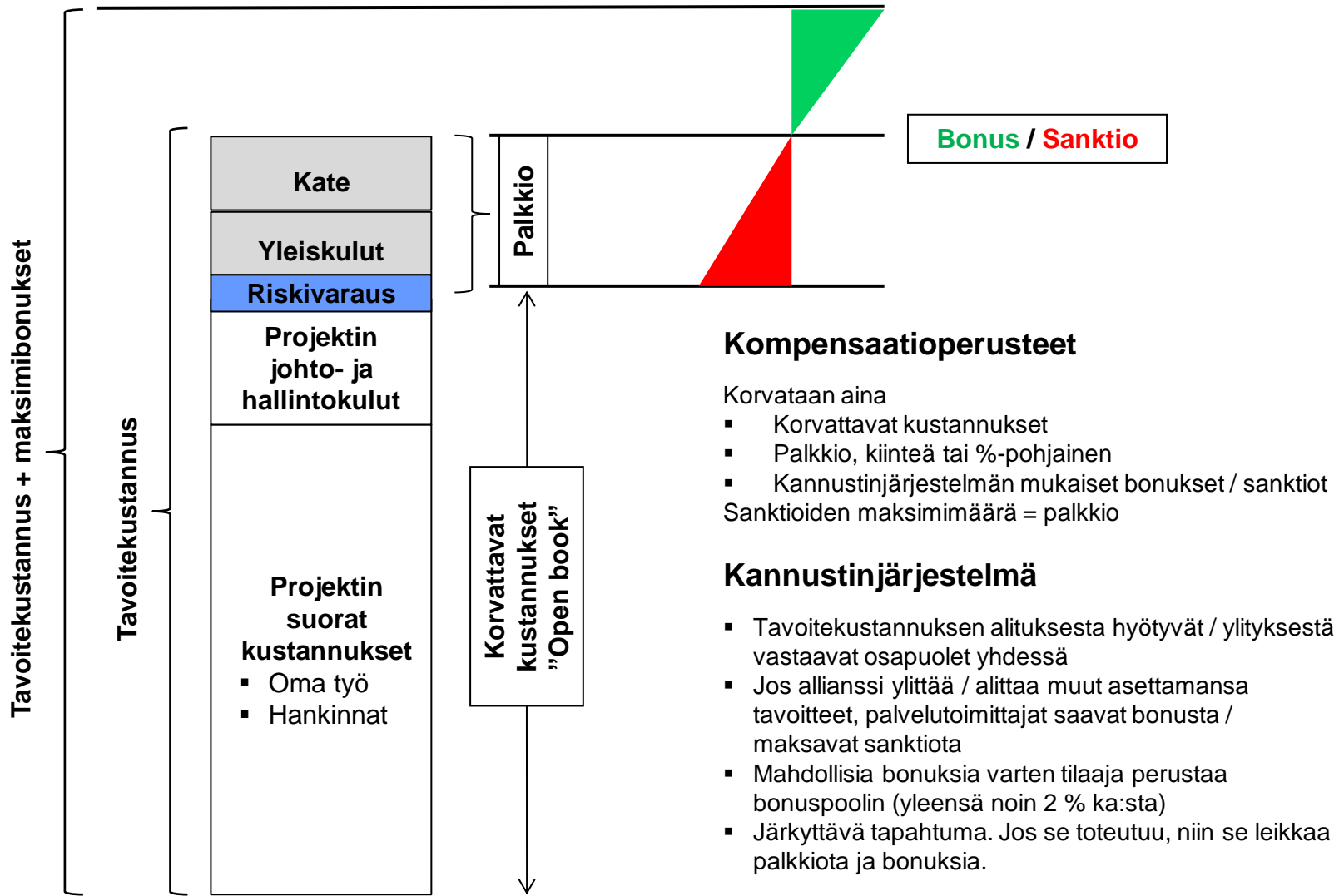
Arvoa tilaajan rahalle  $\neq$  halvin hinta

Houkutteleva liiketoimintamalli palveluntuottajille

Rakennettava  
Win – Win  
kaupallisen mallin avulla

Tilaajan ja palveluntuottajien on sisäistettävä ja ymmärrettävä kaupallinen malli samalla tavalla. Vaatii ajattelutavan muutosta molemmilta osapuolilta

# Kaupallisen mallin periaatteet



# Korvattavat kustannukset ja palkkio

- Korvattavat kustannukset
- Projektilla toimivien henkilöstökustannukset
  - Projektin hallinnon kustannukset
  - Hankintakustannukset
  - Kalustokustannukset
  - Erillisvakuutukset
  - Luvat
  - Keskeytyskustannukset

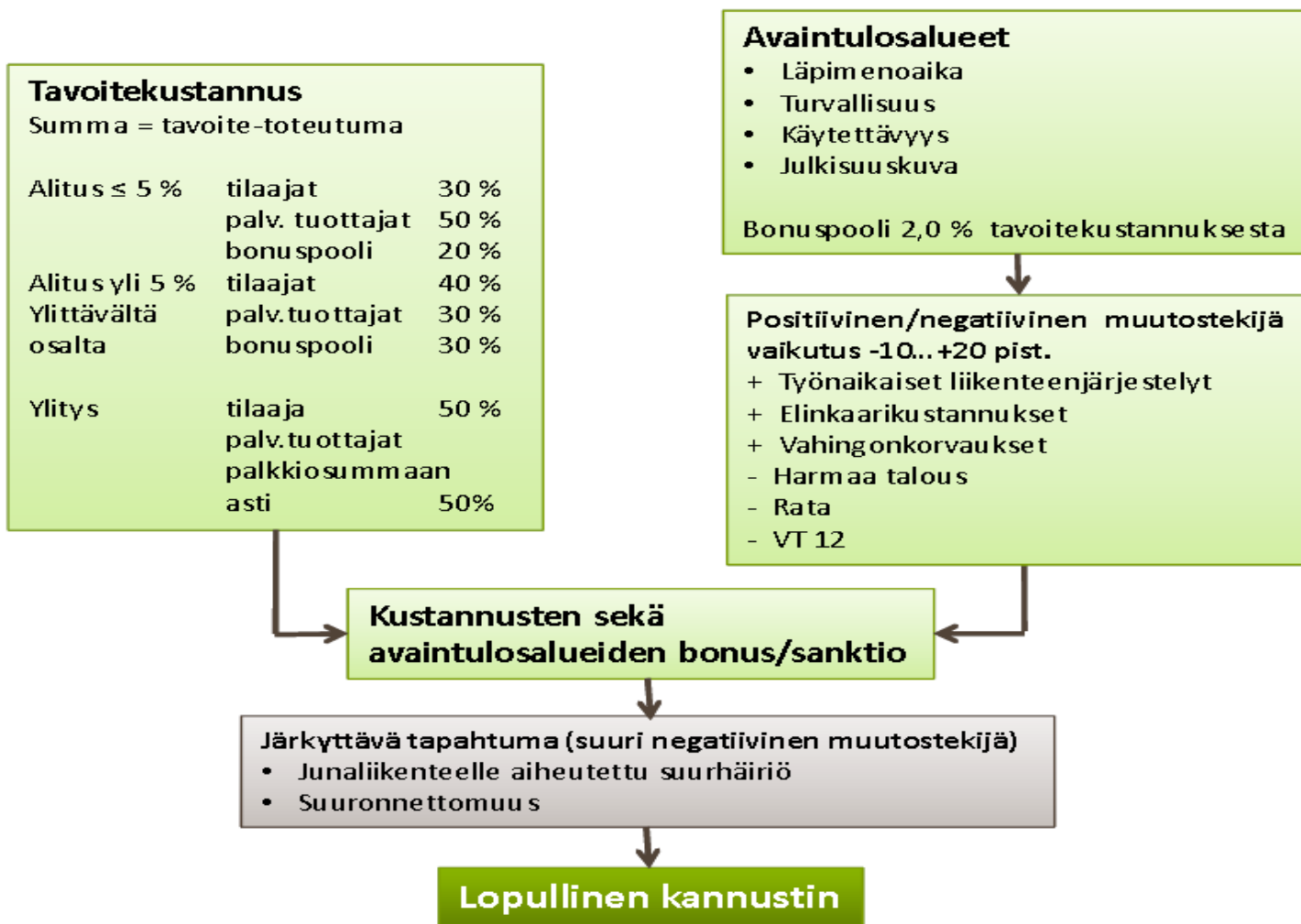
- Palkkiolla katettavat kustannukset
- Yrityksen hallinnon kustannukset
  - Verot ja tullit
  - Yrityksen rahoitus
  - Liikevoitto

Kaupallinen malli, Liite x: Korvattavien kustannusten määrittäminen

24.4.2014

#	Kustannuserä	Korvattavat kustannukset		Yrityksen yleiskustannukset (osa palkkiota)	Allianssin ulkopuoliset kustannukset	Kommentit
		Kohdistus tositteella / laskelmalla	Kohdistus kertoimella			
Alla oleva taulukko kuvaava oman henkilöstön kustannusten määrittämistä. Taulukko ei ole täydellinen.						
<b>Henkilökustannukset</b>						
<i>Allianssihenkilöstö (hankkeelle työtä tekevät):</i>						
1	Kuukausi- ja tuntipalkat	✓				Ovat korvattavia kustannuksia allianssityön ajalta suoriteperusteen (tehtyjen turtien) mukaisesti. Yrityksessä täytyy olla työajanseuranta-järjestelmä kuukausipalkalla ja tuntipalkalla työskenteleviä henkilöitä varten.
2	Sosiaaliturvamaksu		✓			
3	Työeläkevakuutusmaksu		✓			
4	Lakisääteinen tapaturma- vakuutusmaksu		✓			
5	Työttömyys- vakuutusmaksu		✓			
6	Lakisääteinen ryhmähenki- vakuutusmaksu		✓			
7	Vapaa-ajan tapaturma- vakuutusmaksu			✓		
8	Vapaaehtoinen lisäeläke / eläkevakuutus			✓		
9	Vapaaehtoinen ryhmähenki- vakuutus			✓		
10	Vuosiloma		✓			

# Kannustinjärjestelmä - Rantatunneli



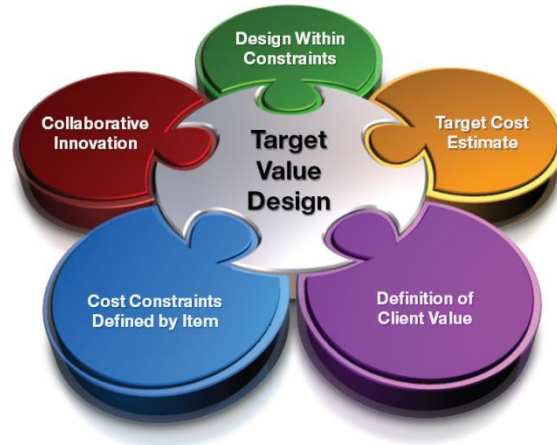
# Kaupallinen malli ja tarjousvaihe

- Tarjottu palkkio
- Muu hintakomponentti?
- Tilaajan tavoitteet, joista johdetaan avaintulosalueet ja niiden mittarit kannustinjärjestelmään

# Kaupallinen malli ja kehitysvaihe

## Target Value Design prosessi (tavoitearvoon suunnittelu)

- Saavutettu jopa 15-20 % markkinahintoja alhaisempi kustannustaso
- Saavutettu selkeästi parempi budjetin ja epävarmuuksien hallinta



- Avaintulosalueet ja niiden mittaristo
- Muut mahdolliset tavoitteet ja niiden mittarit
- Järkyttävä tapahtuma (pitäisikö nimi vaihtaa?)



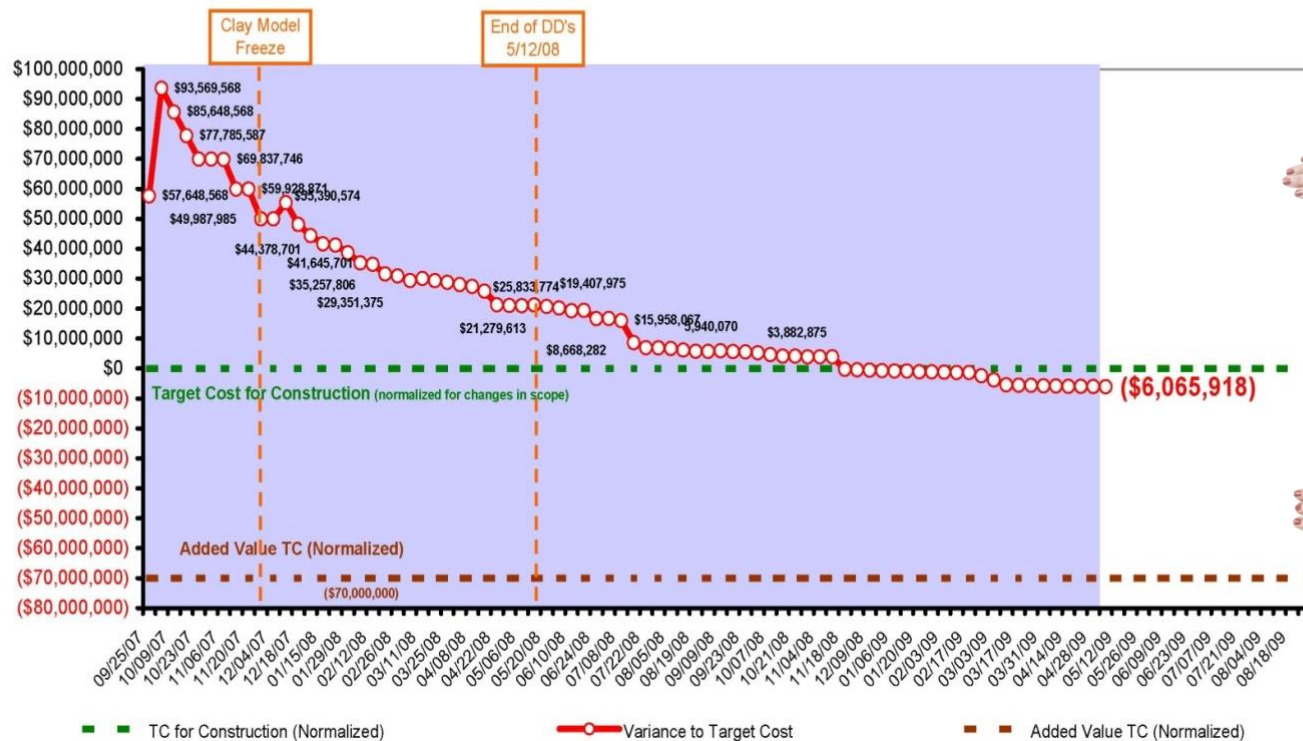
# Target Value Design -prosessi

*The target cost becomes an influence on design and decision-making rather than an outcome of design.*



CPMC Cathedral Hill Hospital  
TARGET VALUE DESIGN CLUSTER GROUP WEEKLY UPDATE

Construction Estimate Total - Gap Analysis to Target Cost for Construction



# Kaupallinen malli ja toteutusvaihe

Hyvin sisäistetty ja laadittu kaupallinen malli ohjaa

- jatkuvaan innovointiin toteutuksen aikana tavoite kustannuksen alentamiseen
- jatkuvaan parantamiseen ja sitä kautta korkeaan suorituskykyyn, tilaajan tavoitteiden täyttämiseen ja palveluntuottajien parempaan ansaintaan

Jos onnistutaan => Win – Win

Jos epäonnistutaan => Loss - Loss

# Kaupallinen malli IPT-hankkeissa Suomessa

Osoittanut toimivuutensa ”puhtaissa alliansseissa”, joissa

- Tilaaja ( ja käyttäjä), suunnittelija ja rakentaja ovat integroituneet
- Budjetti on reunaehto
- Lopputuotevaatimukset toimivat reunaehtoina
- Tilaajan tavoitteet on viety kannustinjärjestelmään
- Toimitaan Big Roomissa
- Tilaaja (ja käyttäjä) on aktiivinen toimija projektin kehitysvaiheessa
- Arvoa rahalle ajattelu toimii ohjausdraiverina

Kehityskohteita:

- Hintakomponentti ja sen kehittäminen ottaen huomioon kaupallisen mallin ohjausvaikuttavuus



ASIAANTUNTIJAPALVELUA  
AMMATTILAISILLE