

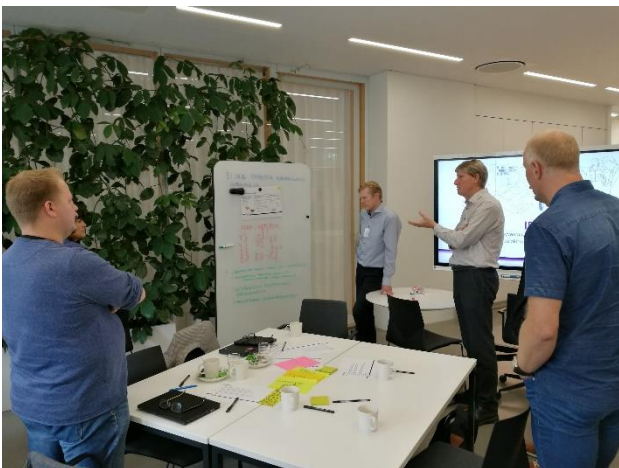
IPT²-HANKKEEN SYVENTÄVÄ TYÖPAJA 11.9.2018

Syksyn ensimmäinen IPT2-hankkeen syventävä työpaja kokosi yhteen **alihankkijoiden integroinnista** kiinnostuneita Helsinkiin BIM Kampukselle. Päivän teema kiinnosti niin tilaajia kuin palveluntuottajiaakin laajalla rintamalla. Päivä lähti käyntiin Mikko Somersalmen tuomilla Rakli-terveisillä.

Lauri Merikallio avasi päivän teemaa ja alusti **alihankkijoiden integrointiin liittyvistä kehitysaskelista sekä hyödyistä**. Sairaalan rakennushanke Sutter Health on ollut urauurtava lähtiessään kehittämään alihankkijoiden roolia projekteissa ja esittelemällä meillekin tutun kehäajattelun; strategisesti tärkeimmät alihankkijat tulisi integroida mukaan projektiin varhaisemmassa vaiheessa kuin vähemmän kriittiset toimijat. Alihankkija-sanana sijaan he käyttävätkin termiä ”trade partner”, mikä kuvaa alihankkijan kumppanuksellisempaa asemaa ja roolia integroiduissa projektitoteutuksissa. Osapuolten integroinnilla ja yhteenkuuluvuuden tunteella on tehtyjen tutkimusten perusteella suora yhteys projektin menestymiseen.



Alihankkijan **sopimuksellinen integrointi** herätti keskustelua. Juha Virolainen Visonista avasi terminologiaa ja kertoi, mitä aliallianssilla tarkoitetaan ja miltä osin se poikkeaa muista alihankintamalleista. Aliallianssin osapuolia/henkilöitä tarjotaan mukaan konsortioon jo hankinnan tarjousvaiheessa, kun taas perinteisissä alihankintakuvioissa kyseiset toimijat valitaan mukaan hankkeeseen vasta kehitys-/toteutusvaiheessa. Kaupallinen malli ja sopimus voidaan kopioida toimijaketjussa alaspäin; bonusmallia ei sellaisenaan. Keskeisintä kuitenkin on, että sopimusmalli, oli se sitten YSE- tai allianssipohjainen, tukee aidosti integrointia ja välittää tilaajan tavoitteet ja vaatimukset kaikkien keskeisten toimijoiden tietoon. Petri Pyy Pohjois-Savon sairaanhoitopiiristä jakoi kokemuksia KYS:n allianssista ja tate-urakoitsijoiden kanssa tehdystä aliallianssisopimuksesta. Tate-urakoitsijat on sidottu sopimuksellisesti pääurakoitsijaan. Integroinnin keinoina on käytetty kaupallista mallia, joka on vastaava kuin allianssiosapuolten välisessä sopimuksessa, sekä mm. ottamalla aliallianssin jäsenet mukaan APR:n ja AJR:n toimintaan. Kaikkien osapuolten tuonti hankkeeseen mukaan vaiheittain on kuitenkin tuonut omat haasteensa integrointiin.



Iltapäivän aikana kuultiin kaksi kiinnostavaa case-esimerkkiä **toimitusketjun integroinnin johtamiseen** ja alihankkijan roolissa olemiseen. Juha Salminen Consti Yhtiöt Oyj:stä korosti integroinnin esteiden poiston tärkeyttä. Lähtökohtana pitäisi olla, että alihankkijoilla oleva erikoisosaaminen pitäisi pystyä hyödyntämään ja valjastamaan projektille parhaalla mahdollisella tavalla. Tällä hetkellä esimerkiksi palkitsemisjärjestelmän kannustavuus perustuu valitettavan paljon sanktioihin eikä bonukset valu alihankkijatasolle. Juha peräänkuulutti tarvetta kehittää monistettavia sopimusmalleja ja luoda yhteisiä linjauksia siitä, mitä eri sopimuksilla haetaan projekteissa. Avoimuus pääurakoitsijan ja alihankkijoiden välillä edelleen haastaa.

Petri Nieminen Ruukki Construction toi esiin **alihankkijan näkemyksiä integrointiin**. Ruukki pyrkii edistämään integrointia tavoittelemalla isompia kokonaisuuksia vastattavakseen. Tavoitteena on, että he pääsisivät jatkossa yhä voimakkaammin mukaan projekteihin jo suunnitteluvaiheissa osallistumalla/vastaamalla itse suunnittelutyöstä, koska he näkevät, että suunnittelupöydällä päätetään kustannuksista. Tavoitteena on koko toimitusketjun optimointi. Petri korosti toistuvuuden merkitystä: mahdollistamalla, että samat ihmiset saavat toimia samojen asiakkaiden kanssa, varmistetaan jatkuva oppiminen ja kehittäminen. Lisäksi, luottamuksen rakentaminen ja ylläpito ovat onnistuneen projektin kulmakiviä.