

Mikä allianssimallissa tuottaa arvoa tilaajalle?

Reetta Putkonen, Helsingin kaupunki

Helsinki

Liikenne- ja katusuunnittelupäällikkö

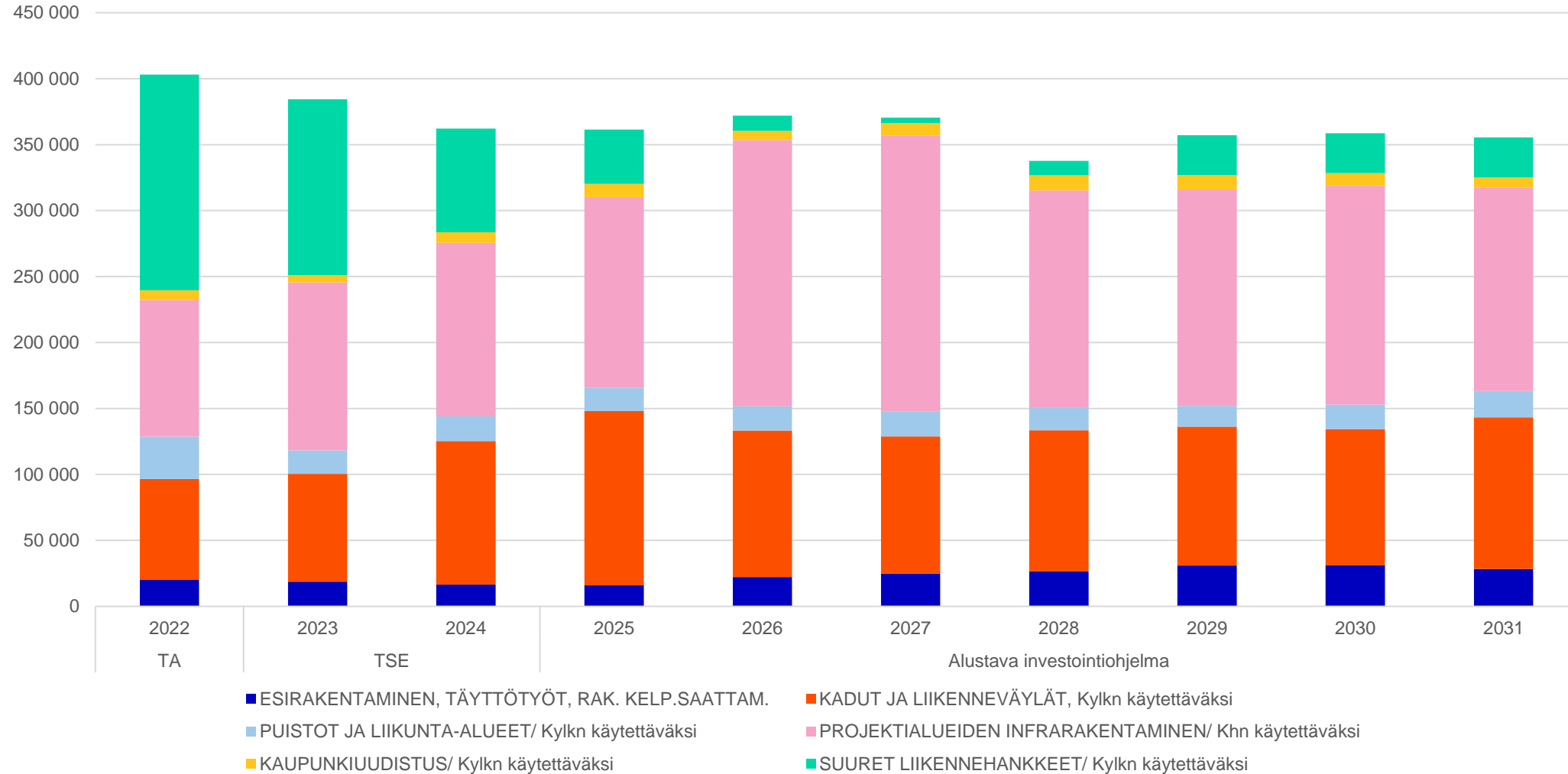
- Vastuulla Helsingin kaupungin liikenne- ja katusuunnittelu ja yleisten alueiden investointien ohjelmointi
- Neljän allianssin ohjausryhmässä
 - Raide-Jokeri
 - Kruunusillat
 - Kalasatamasta Pasilaan raitiotie
 - Infrahankkeen kustannuslaskentapalvelu
- Tehtävässä lähes 7 vuotta. Sitä ennen konsultilla reipas 10 vuotta.
- Kahden viikon päästä juhlin eMBA:n valmistumista



Reetta Putkonen

Helsingin infrainvestoinnit

[1000 €]



Allianssi hankintamallina

- Kilpailutetaan kumppanit päätetyn tavoitteen perusteella. Ei vielä tiedetä tarkasti mitä ollaan tekemässä, vaan määritetään se yhdessä.
- Kehittämisvaiheessa sovitaan hankkeen johtamisjärjestelmästä, sisällöstä ja tekemisen tavasta. Sovitaan laajuudesta (myös laatutasosta).
- Toteutusvaiheessa sitoudutaan siihen mistä on sovittu ja tehdään se.
- Kaupallinen malli ja allianssisopimus ohjaa toimintaa.



Lisäarvo tilaajalle

- Tavoitelähtöisyys
 - kehitysvaiheessa suurin sallittu kustannus
 - avaintulosalueiden laatukriteereiden avulla voidaan vaikuttaa työmaiden haittoihin, julkisuuskuvaan, työturvallisuuteen jne
 - tavoitekustannuksen alituksesta syntyvät bonukset ja ylityksestä syntyvät sanktiot
- Ennakoitavuus
 - yhteisesti jaetut riskit ja mahdollisuudet, jotka tunnistetaan laajasti kehitysvaiheessa
 - riskienhallinta
 - toteutusvaiheessa haetaan ratkaisuja, joista allianssi hyötyy
- Läpinäkyvyys
 - open book -periaate toteumasta ja ennusteesta
 - aidosti yhdessä



Jotta lisäarvo toteutuu...

- toiminnan oltava avointa
 - rehellisyys (myös neuvoteltaessa rahasta)
 - luottamus (saman pöydän äärellä)
 - arvostus (ymmärtää toista)
- ennakoitava tulevaa
 - suunnitelmallisuus (kehitysvaiheen tärkeys)
 - tilannekuva (jatkuvasti päivittyvä)
 - ennusteet (sisältäen kaikki kustannukset)
- johtaminen keskiössä
 - organisaatiot eivät tee mitään, ihmiset tekevät
 - ymmärrettävä osapuolten taustaorganisaatioiden toimintakulttuurit



Lisäarvo varmistetaan tilaajan riittäväillä resursseilla

- Tiivis yhteistyö edellyttää kaikilta vastuuta tuloksesta. Allianssi sisältää oman valvonnan ja sisäiset luovutukset (monimutkainen organisaatio)
- Kokemus on osoittanut, että tilaajalta tarvitaan enemmän resursseja kuin perinteisessä urakkamallissa (intensiivinen tekeminen)
- Kaikesta sovittava ja yhteinen tavoitetila luotava sen sijaan että sanellaan odotukset → vaatii yhdessä tekemistä ja kohtaamisia (big room)



Lisääarvoa muutosten hallinnalla

- Laajuusmuutoksia esitetään aivan liikaa
- Perinteinen ajattelu lisätöistä on tiukassa kaikilla osapuolilla
- Toimintaympäristö haastaa
 - tiivis rakennettu ympäristö, jossa tiukat reunaehdot
 - muuttuva ympäristö ja asukkaiden vaatimukset
 - moninainen tilaajaorganisaatio
 - suunnitellun ja työmaan todellisuuden välillä eroja
- Sovitusta laajuudesta ja laatutasosta pidettävä kiinni, vaikka työn edetessä löytyisi parempi laajuutta muuttamalla.



Tarkkana yksityiskohdista

- Allianssimallin kokonaistoimituksessa lisäarvoa tuovat yksityiskohdat.
 - esimerkiksi ATA-mittareiden yksinkertaisuus ja ohjaavuus
- Kaupallisen mallin ja allianssisopimuksen ymmärtäminen käytännössä, kun ohjataan suunnittelua ja rakentamista
 - jatkuva kustannustietous ohjatessa laatua
 - allianssin riskit ja tilaajan riskit
- Yksityiskohtien ymmärtäminen samalla tavalla
 - vaatii keskusteluita ja ennen kaikkea kuuntelua



Kiitos!

Helsinki