



Kilpailullinen neuvottelumenettely suunnittelun hankinnassa

Jari Kaukonen, WSP

Haasta nykyhetki
Kuvittelu huominen
Luo tulevaa

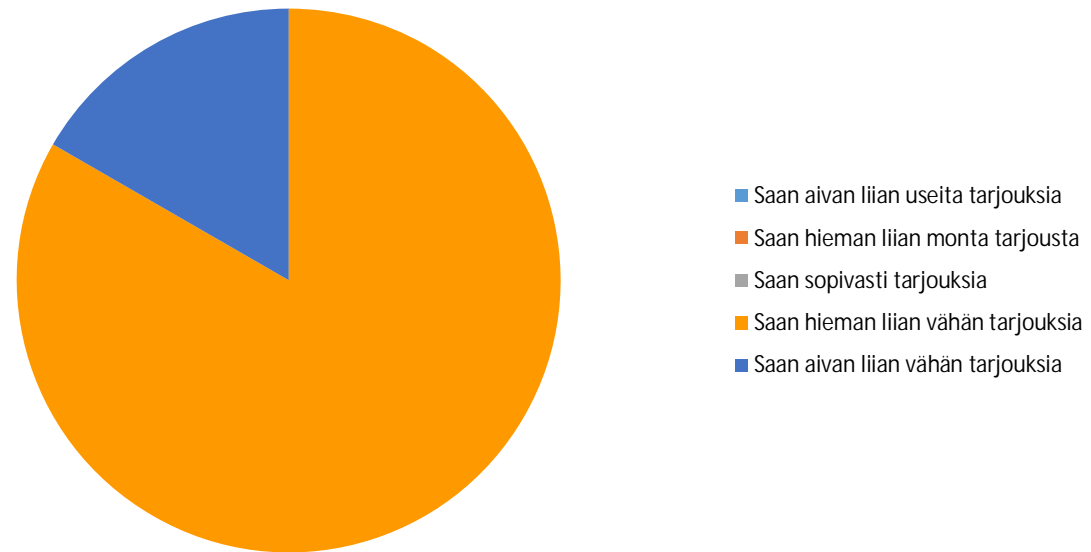
Asiantuntijapalvelun hankintatapa



- Hankinnassa pitäisi korostaa asiantuntijuutta, ei halvinta hintaa
- Puitesopimustoimittajat kilpailutetaan perusteena on halvin hinta:
 - Johtaa mahdollisimman alhaisen laskutusluokituksen henkilön määrittelyyn tehtävän suorittamiseen:
 - ei riittävää osaamista, vaan sellainen joka meille tulee halvimmalla töihin
 - Toteuttajat kilpailutetaan puitesopimuskumppaneiden kesken perusteena halvin kokonaishinta käyttäen puitesopimuksen tuntihintoja:
 - Johtaa mahdollisimman vähäiseen työmäärään, jonka tuntihintakilpailussa pärjänneet arvioivat:
 - Jää suunnittelemattomia kohtia, jotka maksavat toteutusvaiheessa
 - Ratkaisut useasti kalliita, joka tosin ei näy missään muussa kuin budjetin ylityksessä
 - Vaihtoehtotarkastelut jää tekemättä
- Lopputuloksena tilaaja saa tehtävän toteutukseen mahdollisimman osaamattoman, joka käyttää mahdollisimman vähän aikaa palvelun tuottamiseen
- MIKSI TÄLLÄ MALLILLA YHÄ OSTETAAN NIIN PALJON ASIANTUNTIJAPALVELUA?
- SAAKO TILAAJA TÄLLÄ MALLILLA SITÄ, MITÄ HÄN ON OSTAMASSA?
- SAAKO URAKOITSIJA SELLAISTA RAKENNUUTTAMISPALVELUA, JOTA SE ON OIKEUTETTU ODOTTAMAAN TILAAJALTA?



Millaisena koet tarjoushalukkuuden verkostojen saneerauskohteissa?



Hankintamenettelyjä

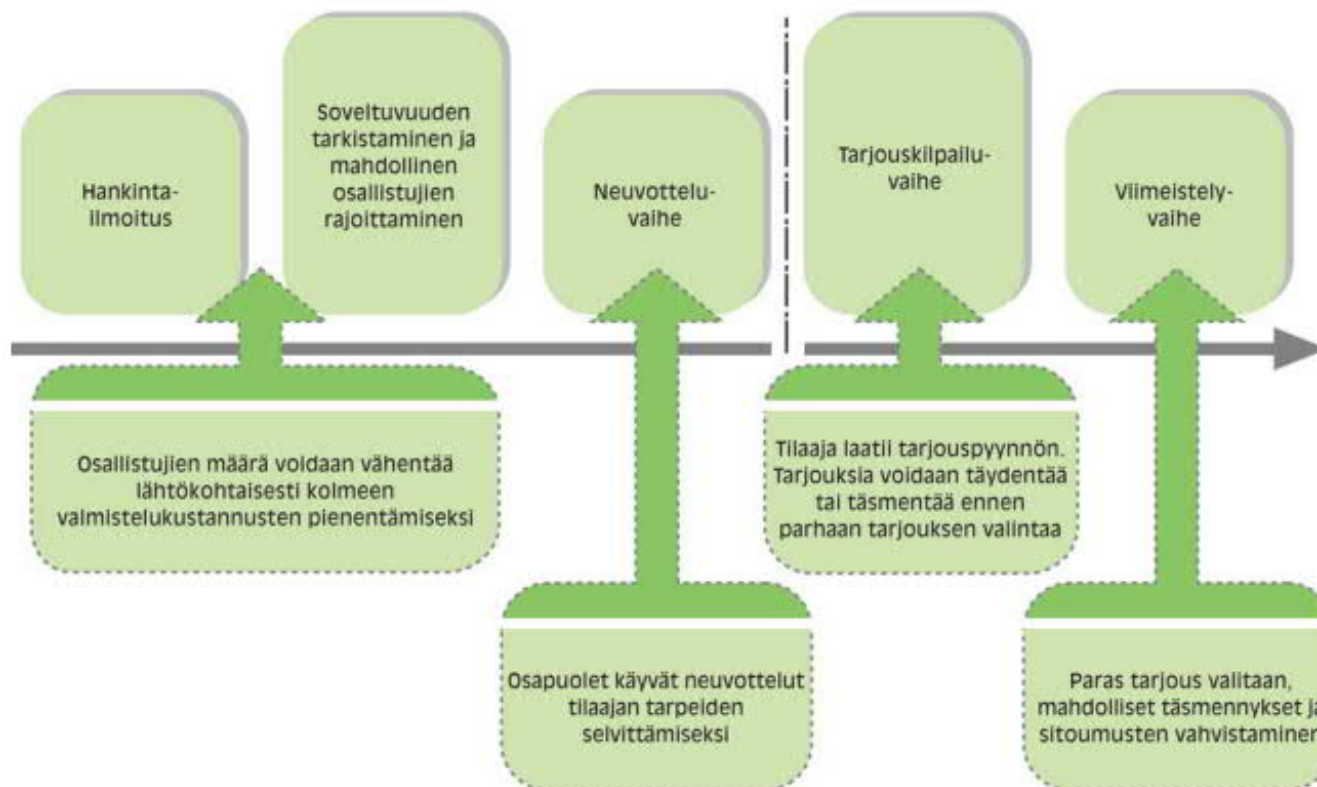


1. Avoin menettely
2. Rajoitettu menettely
3. Neuvottelumenettely
4. Kilpailullinen neuvottelumenettely
5. Innovaatiokumppanuus
6. Suorahankinta
7. Puitejärjestely
8. Sähköinen huutokauppa
9. Dynaaminen hankintajärjestelmä
10. Sähköiset luettelot
11. Toimittajarekisteri
12. Suunnittelukilpailu

Urakan toteutusmuotoja



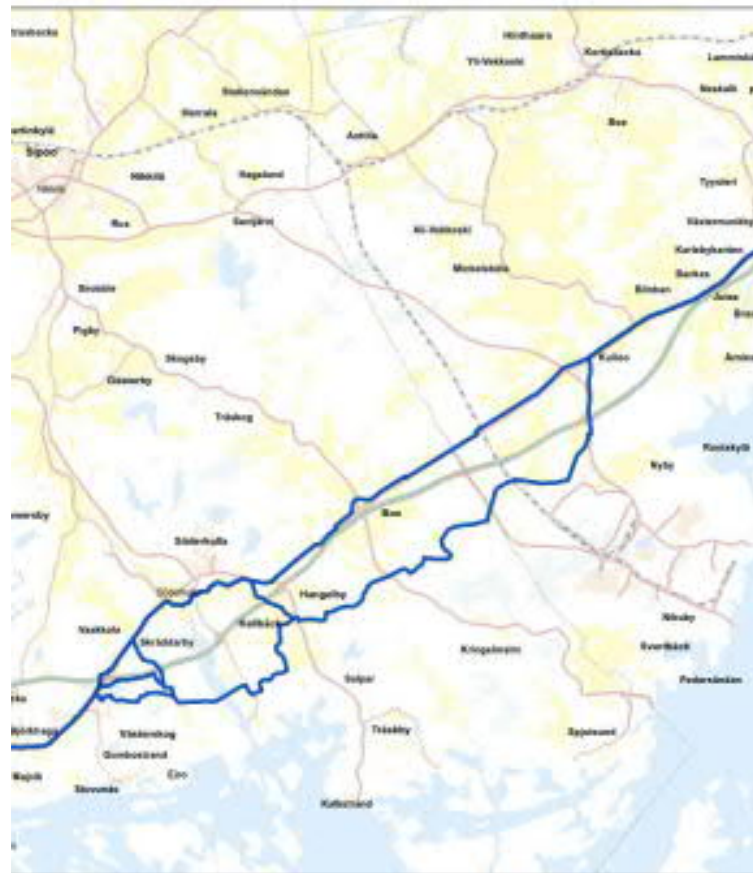
1. Kokonaisurakka
2. Jaettu Urakka
3. Osaurakka
4. Kokonaishintaurakka
5. Yksikköhintaurakka
6. Laskutyöurakka
7. Tavoitehintaurakka
8. Pääurakka
9. Aliurakka
10. Sivu-urakka
11. Erillisurakka
12. Alistettu sivu-urakka
13. Projektinjohtourakka
14. Elinkaarimallit
15. Allianssimallit
16. IPT toimitukset



Suunnittelukohde



Siirtovesijohto
Helsinki-Porvoo



Suunnittelun hankinta



YHTEINEN TEKEMINEN TAVOITTEENA

Tilaaja:
Porvoon Vesi

Hankintakonsultti:
WSP

Suunnittelijakonsultti:
????

Tuloksia



Miten arvioisit kilpailullisen neuvottelumenettelyn auttaneen paremman tarjouksen tekemisessä? Asteikko 1-6
(N=4)

	1	2	3	4	5	6	Yhteensä	Keskia rvo
Laadun paraneminen	0	0	0	2	1	1	4	4,75

Miten koit onnistuneenne ryhmänä tiimiytymisessä tilaajan kanssa? (N=4)

	1	2	3	4	5	6	Yhteensä	Keskia rvo
Tiimiytyminen suunnitteluryhmä/tilaajaryhmä	0	0	0	2	2	0	4	4,5

Tuloksia



Miten mielellänne näette jatkossa käytettävän kilpailullista neuvottelumenettelyä suunnitteluhankinnoissa? (N=4)

	1	2	3	4	5	6	Yhteensä	Keskia rvo
Menettelyn käyttö jatkossa	0	0	0	0	4	0	4	5

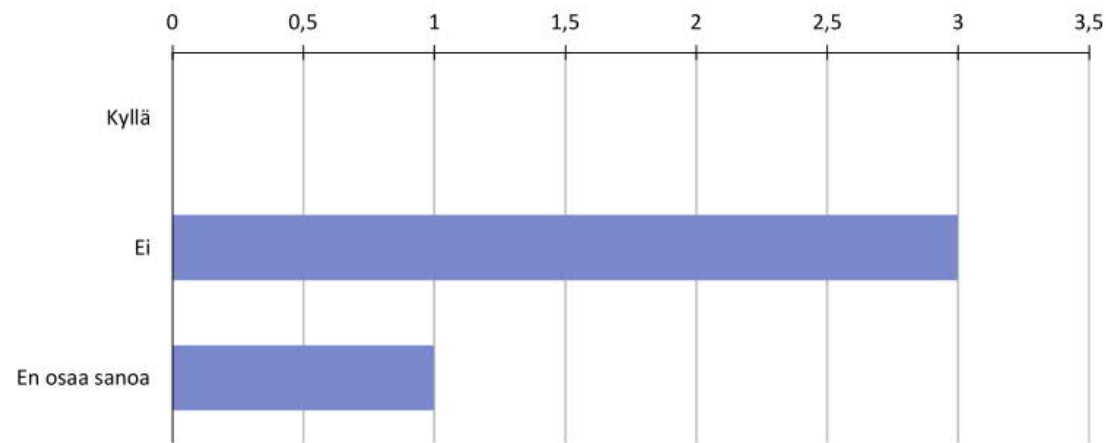
Kuinka onnistuneena koit menettelyn olleen tässä hankinnassa? (N=4)

	1	2	3	4	5	6	Yhteensä	Keskia rvo
Tämän kohteen onnistuminen	0	0	0	2	1	1	4	4,75

Tuloksia



Olisiko perinteinen pelkistetty ”tarjouspyynnön lähetys – tarjous” menettely parempi? (N=4)



Pitäisikö tilaajan arvostaa laatua vai hintaa enemmän?
(N=4)

	1	2	3	4	5	6	Yhteensä	Keskiaarvo
Laadun arvostaminen	0	0	0	1	1	2	4	5,25



Hankintakonsulttina toimi:

WSP