



JULKISET HANKINNAT INFRA-ALALLA URAKOITSIJAN NÄKÖKULMASTA

Jukka Muhonen | TJ | OTERAN OY

URAKOINTIPÄIVÄT 13.3.2024



ESITYKSEN SISÄLTÖ

1. Taustaa: Oteran Oy lyhyesti
2. Lähtökohtia onnistuneelle julkiselle hankinnalle
3. Tilannekatsaus – mikä on hyvin ja mitä haasteita löytyy?
4. Tärkeimmät kehityskohteet



OTERAN

RAKENNETAAN YHDESSÄ
SUOMEN INFRAA

Jukka Muhonen | TJ | OTERAN OY
URAKOINTIPÄIVÄT 13.3.2024

Valtatie 19 parantaminen Koveron ja Honkimäki liittymien kohdalla, Lapua 2017-2019



VÄYLÄRAKENTAMINEN



KUNNALLISTEKNIikka



SILLANRAKENTAMINEN
JA -KORJAUS



TEOLLISUUS- JA
RATARAKENTAMINEN



VESISTÖ-
RAKENTAMINEN



LAAJAKAISTA- JA
SÄHKÖVERKOT

RALA

LAATU

RALA

PÄTEVYYS

RALA

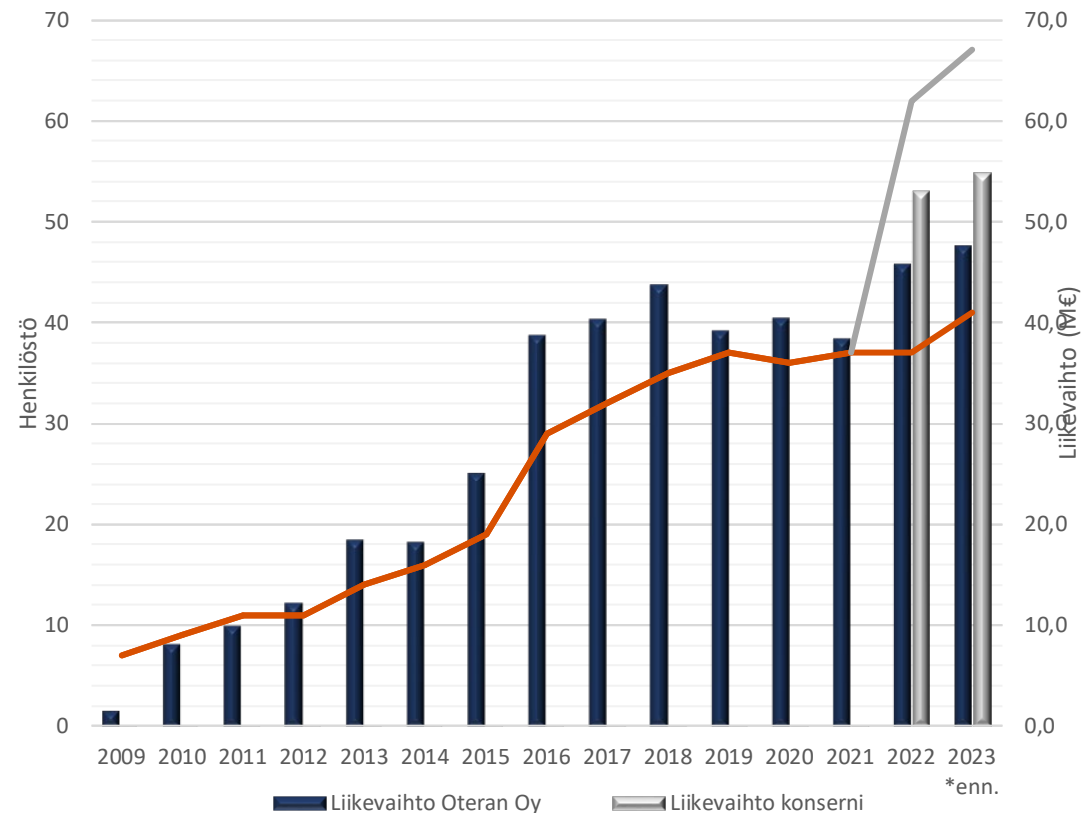
YMPÄRISTÖ

RALA

TURVALLISUUS

OTERAN OY –

kotimainen infra-alan kasvuyritys,
jonka toiminta perustuu **projektinjohtokonseptiin** ja
Lean-pohjaiseen tuotantosysteemiin.



Luotettava Kumppani





TYÖMAAT 2023

Oteran Oy | 2245597-0

ALUETOIMISTOT

LÄHTÖKOHTIA ONNISTUNEELLE JULKISELLE HANKINNALLE 1/4

1. Tilaaja tuntee toimittajamarkkinat
 - Myös keskisuuret ja pienemmät toimijat, ei pelkästään isoja toimijoita
2. Tilaajat varmistavat oman hankintaosaamisensa
 - Hankinnan menettelytavat hankinnan kohteen mukaan
 - Toimittajamarkkinan toimivuuden edistäminen
 - Alan yhteisen osaamisen kehittäminen hankinnan keinoin

LÄHTÖKOHTIA ONNISTUNEELLE JULKISELLE HANKINNALLE 2/4

3. Hankinnat tehdään ennakoiden, suunnitelmallisesti ja systemaattisesti:
 - Investointien hankintaohjelmat hyvissä ajoin ja selkeästi näkyviin esim. nettisivuille ja siinä ilmoitettujen aikataulujen pitävyys → helpottaa urakoitsijoiden resurssisuunnittelua
 - Hankintojen suunnittelu ja perusteellinen valmistelu → hankintaprosessi kunnossa
 - Markkinavuoropuhelut / urakoitsijainfot ja kahdenkeskiset neuvottelut

LÄHTÖKOHTIA ONNISTUNEELLE JULKISELLE HANKINNALLE 3/4

4. Tarjouksiin osallistumisen kriteerit määritellään tarkoituksenmukaisiksi toimittajamarkkinanäkökulma huomioiden:
- Erilaisia hankintamalleja ja eri kokoisia hankintoja (urakkakoot ja urakoiden sisältö tarkoituksenmukaisiksi)
 - Soveltuvuus kriteerit järkeviä ja realistisia
 - Hankkeen koon ja vaativuuden mukaan, myös PK-sektorin huomioonottaminen
 - Kohtuulliset henkilöreferenssivaatimukset
 - Vihreään siirtymään liittyvät kriteerit tulee olla realistisia, aluksi esim. bonusten käyttö
 - Sisääntulourakat ja -polut
 - Selkeät tarjouspyynnöt ja ehdot
 - Tasapuolinen riskien jako

LÄHTÖKOHTIA ONNISTUNEELLE JULKISELLE HANKINNALLE 4/4

5. Onnistumisen edellytykset ovat parhaat, kun hankkeessa on alusta alkaen yhdessä tekemisen meininki ja yhteiset tavoitteet sekä pelisäännöt, joihin kaikki osapuolet sitoutuvat:
- Tilaaja johtaa hanketta
 - Eri osapuolilla selkeästi sovitut roolit ja vastuut
 - Urakoinnin vastuukysymykset oikeudenmukaisia (riskit ja hyötyjen jako)
 - Yhteistoiminnallisuuden edistäminen
 - YSE1998
6. Positiivisen palautteen merkitys muistetaan puolin ja toisin

MIKÄ JULKISISSA HANKINNOISSA ON HYVIN?

Väylä, ELY-keskukset ja isot kaupungit

- Hankintaosaaminen pääosin hyvällä tasolla
- Tilaajina kokeneita
- Toiminta ennakoitavaa ja johdonmukaista
- Sopimusasiakirjat vakiopohjaisia
- Sopimukset YSE-pohjaisia
- Ei tinkikierroksia
- Laskut maksetaan ajallaan
- Mestari-kisälli mallin käyttöönotto auttaa osaamisen kehittämistä ja lieventää osaajapulaa
- Markkinavuoropuhelut ja hanke-esittelyt
- Yhteiset keskustelufoorumit Infra ry:n kanssa
 - Mm. urakoinnin vastuukysymykset, toimivat ratamarkkinat
- Hyvä avoin keskustelukulttuuri



MISSÄ ON VIELÄ HAASTEITA? 1/2

- Suunnitelmien taso vaihtelee. Millä mekanismeilla saadaan suunnittelu pysymään paremmin aikataulussa?
- Riskien jako
 - Esim. huolelliset pohjatutkimukset vähentäisivät riskiä ja sitä kautta hintavaikutusta
- Henkilö- ja urakkareferenssivaatimukset usein ylimitoitettuja
 - Esim. työmaajohdon kokemusvuodet usein kohtuuttomia
 - Mestari-kisällimalli hyvä alku → laajemmin käyttöön
 - Esim. "ST-projektin kustannusarvio 40 M€, refevaatimus 30 M€ ja LV- vaatimus 50 M€", miksi? Väylärakentaminen on kuitenkin perustekemistä
 - Siltoja ja väyliä sisältävän urakkakokonaisuuden hallinnassa n. 10 M€ vs. 30 M€ ei merkittävää eroa, jos vain urakoitsijan pätevyys ja resurssointi on riittävää

MISSÄ ON VIELÄ HAASTEITA? 2/2

- Lisä- ja muutostöiden yksikköhintaluettelon käyttö vertailuhinnassa: 10 % painoarvo kannustaa urakoitsijoita "kikkailuun":
 - Esim. 3 %:n painoarvo vähentäisi pelaamista
 - Vertailuhintaan vain osa litteroista?
- Rakennuttajakonsulttien rooli
 - Tilaajan ja rakennuttajakonsulttien tavoitteet ristiriidassa?
 - Päätöksenteon ja asioiden käsittelyn viiveet
 - Toimintatavoissa ja osaamisessa merkittäviä eroja
 - Itsensä tarpeelliseksi tekeminen ja laskutuksen hakeminen "väkisin"
 - Urakoitsijan henkilöreferenssivaatimukset vs. rakennuttajakonsultin

TÄRKEIMMÄT KEHITYSKOHTEET

- Yhtenäiset toimintamallit sekä hankintamallit
 - Luovat perustan toiminnan ja prosessien tehostamiselle
 - Tilaajan johdon varmistettava yhteiset toimintatavat ja malliasiakirjat tilaajan edustajasta riippumatta
- ST-urakat ja ratapuoli
 - Vaatimusten kriittinen tarkastelu niin, että saadaan uusia tarjoajia ja enemmän kilpailua
- Yhteistoiminnalliset mallit
 - Myös pienempiin urakoihin
- Projektinjohtourakkamallin sekä yksikköhinta-perusteisen kokonaisurakkamallin käytön laajentaminen

TÄRKEIMMÄT KEHITYSKOHTEET

- Nuorten saaminen infra-alalle, erityisesti urakointipuolelle
- Työhyvinvointi ja jaksaminen
- Lomien pitäminen kesällä
 - Pitäisi pystyä sopimaan yhdessä, että työmaa laitetaan kesätauolle 1-2 viikoksi
- Toisen ihmisen arvostaminen ja kunnioittaminen

OTERAN

www.oteran.fi



URAKOITSIJAKIN ON IHMINEN

Q&A

KIITOS!

