

HYVÄN TUULEN

Haukipudas



Vetovoimainen yli 20 000 asukkaan Haukipudas tarjoaa turvallisen ja viihtyisän merellisen ympäristön asumiselle, työnteolle ja yrittämiselle

Riskinhallinta innovaatioiden julkisissa hankinnoissa – miniseminaari 3.2.2012

Case: Elinkaarimalli investointien toteutuksessa Haukiputaalla

Marjukka Manninen

kunnankamreeri, Haukipudas
kehittämispäällikkö, strateginen hankintatoimi, Oulun kaupunki



Haukipudas lyhyesti

Vetovoimainen yli 20 000 asukkaan Haukipudas tarjoaa turvallisen ja viihtyisän merellisen ympäristön asumiselle, työnteolle ja yrittämiselle

- Asukkaita 18 871, kasvu n. 1,5% vuodessa
- Kuntalaisten keski-ikä 34 vuotta
- Työikäisen väestön osuus yli 60 %
- Talouden tunnusluvut 2010
 - Vuosikate 4,423 M€
 - Kumulatiivinen alijäämä 1,951 M€ (v.2006 n.11,8M€)
 - Lainat /asukas 2 696 € (konserni 4 320 €)
 - Kunnallisveroprosentti 19,75
- Kuntaliitos vuoden 2013 alusta
- Oulu, Oulunsalo, Kiiminki, Haukipudas ja Yli-Ii = uusi Oulu



Elinkaarihankkeen lähtökohdat

- Investoinnit v. 2009 – 2012 yhteensä n. 50 M€ => lainamäärä yli 5000 €/asukas
- Keväällä 2009 Haukiputaan kunnassa käynnistettiin keskustelu erilaisista rakennusinvestointien toteuttamistavoista
- Johdon sitoutuminen ja vahva tahtotila
- Vaihtoehtona tarkasteluissa mukana elinkaarimalli
- Haukiputaan kunnanvaltuusto teki 26.10.2009 päätöksen, että kunnan investoinnit kilpailutetaan elinkaarimallin mukaisesti ja samalla vertaillaan eri toteutusmallien vaikutukset mm. aikatauluun, kokonaiskustannuksiin ja lainakehitykseen
- Investointien kilpailutuksen ja vertailujen jälkeen valtuusto päättää, hankitaanko kunnalle tilapalveluja elinkaarimallin avulla



Elinkaarihankkeen lähtökohdat

Tekesin rahoitus

- hankinnan suunnitteluun: ”Innovatiiviset Investoinnit” -hankkeeseen, 1.1.-30.8.2010 yht. 112 600 € (75 % kokonaiskustannuksista)
- hankinnan toteutukseen: ”Innovatiiviset Investoinnit II”, 15.11.2010-31.12.2013 yht 501 200€ (50 %)
 - mm. neuvontapalveluiden ostoon, henkilöstökuluihin, mallin kustannustehokkuuden selvittämiseen ja vertailulaskelmien tekemiseen

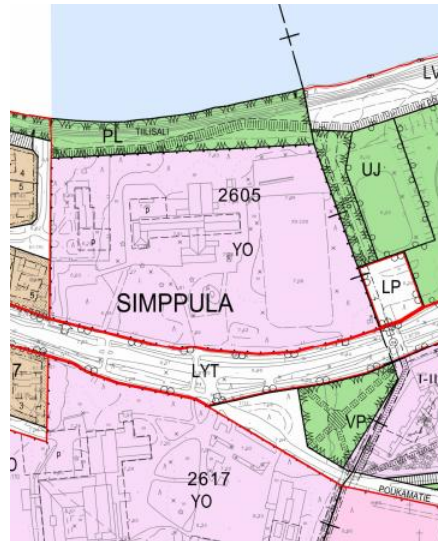
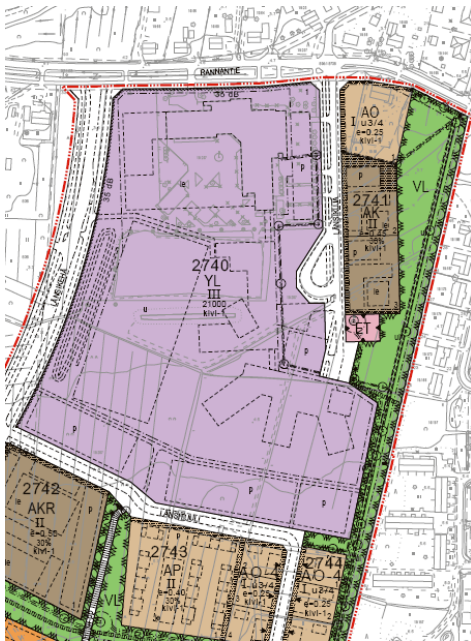
Tavoitteet:

1. Lisätä vuoropuhelua ja uusien teknologioiden käyttöä hankinnan suunnittelussa ja toteutusvaiheessa innovatiivisten ratkaisujen löytymiseksi
2. Määritellä, mitä käyttäjät itse asiassa tarvitsevat
3. Löytää investoinneille optimaalinen toteuttamismalli ja suunnitteluratkaisu
4. Löytää sitoutuneet yhteistyökumppanit sekä luoda aito kumppanuussuhde ottaen huomioon investoinnin koko elinkaaren aikainen kokonaistaloudellisuus ja käyttäjien elinkaaren kuluessa muuttuvat tarpeet
5. Luoda elinkaareltaan edullisin ja toimivin ratkaisu, joka soveltuu pohjoisiin oloihin, keskisuuriin ja pienehköihin kuntiin
6. Mallia voidaan käyttää myös myöhemmissä hankinnoissa ja se on monistettavissa myös muihin kuntiin
7. Tuottaa vertailevaa tietoa investointien eri toteuttamismallien eroista ja vaikutuksista koko investoinnin elinkaaren ajalta



Tilahankkeet

- Kohteet
 - Haukiputaan lukio (uudisrakennus, 4090 hum2)
 - Länsituulen päiväkoti (uudisrakennus, 2766 hum2)
 - Kirkonkylän alakoulu (perusparannus ja laajennus tai uudisrakennus 4581 hum2 + n. 1100 hum2)
- Investointikustannukset noin 20 milj.€
- Rakentaminen ajoittuu vuosille 2011 – 2013
- Optiona palveluja



www.haukipudas.fi



Tavoitteet / mahdollisuudet

- Investointisuman purkaminen hallitusti ajallaan
- Lainamäärän pysyminen kohtuullisena (ei omaan taseeseen)
- Hankitaan käytettävyyttä, ei seiniä => riittävä vapaus suunnitteluun
- Tilaaja/käyttäjä joutuu oikeasti määrittelemään, mitä tarvii ja mistä on valmis maksamaan
- Käyttäjien osallistaminen suunnitteluun
- Kaikki osapuolet keskittyvät suunnittelussa ja koko projektissa ydinosaamiseensa
 - ⇒ riski sille, joka sen parhaiten pystyy kantamaan
 - ⇒ parempi lopputulos
 - ⇒ innovaatiot tilaratkaisuissa
 - ⇒ tehokas tilojen käyttö, ennakkoluulottomat yhteiskäyttöratkaisut
- Aito kumppanuus ja sitoutuminen, luottamus kaikissa vaiheissa, pitkä yhteistyö
- Markkinoiden kehittäminen
- Tarjouspyynnön kehittäminen
- Oman toiminnan ja osaamisen sparraaminen



Uhkat /Riskit

- Haasteellinen aikataulu
- Muutosvastarinta sekä organisaatiossa että päättäjissä
- Rahoitusmarkkinoiden tilanne ja sen kehittyminen
- Ei saada tarpeeksi tarjoajia
- Kustannus kalliimpi, jos riskilisää ei oteta huomioon laskelmissa
- Suunnitteluvapauden ja käyttäjien toiveiden yhteensovittaminen
- Ei pystytä hyödyntämään avustuksia (mm. homekoulurahat)
- Vaatii asiantuntemusta ja opettelua sekä sitoutumista organisaatiolta
- Asiantuntijapalveluita joudutaan ostamaan ulkopuolelta
- Ei osata määritellä riittävän tarkasti, mitä halutaan ja mistä on järkevä maksaa
- Optimaalisen riskienjaon löytäminen ja käyttäminen
- Määrittelyssä ja sanktioinnissa oltava tarkkana
- Sopimusviidakko
- Elinkaaren pituuden ja jäännösarvon optimaalinen määrittely

Miten meillä toimittiin?

- riskienjakoon otettiin kantaa jo hankekuvauksessa, joka oli osa neuvottelukutsuaineistoa
- yksi teemoista neuvottelukierroksella, jota käytiin läpi jokaisessa neuvottelussa eri näkökulmista [neuvotteluaikataulu.pdf](#)
- pohjaksi esitettiin oma kartoitus ja sen tulokset
- kumppanit esittivät omat mallinsa
- yhteistyössä syntyi
 - Riskikortti [K:\omat_tiedostot\PPP\esitykset\riskikortti, Haukipudas.xlsx](#)
 - Hankintaraja-asiakirja [Liite tarjouspyyntöön 20082010 - Hankintaraja-asiakirja.pdf](#)
 - Käytettävyysspuutteista johtuvat palvelumaksujen vähennykset [Liite tarjouspyyntöön 20082010 - Käytettävyysskriteerit ja korjaus- ja vasteaikataulukko.pdf](#)
 - hyödynnettiin valmiita, yleisesti hyväksytyjä asiakirjoja esim. RT 18-10922 Kiinteistöjen käyttöiät ja kunnossapitojaksot [Liite tarjouspyyntöön 20082010 - Kiinteistön tekniset käyttöiät ja kunnossapitojaksot RT18-10922.pdf](#)



Mikä on olennaista riskienhallinnan kannalta?

- Tunnista ja tunnusta riskit mahdollisimman laajasti ja monipuolisesti
- Jaottele riskit
- Selvitä, **mitkä** riskit ja **miten** voit
 - ehkäistä
 - poistaa
 - varautua
 - siirtää toiselle
- Mitä se tarkoittaa **toiminnallisesti** ja **kustannusten** osalta
- Tee päätös siitä
 - mitä olet itse valmis kantamaan
 - mitä haluat siirtää
 - mitkä voit vakuuttaa
- Arvioi lopputulos (riskien todennäköisyys ja realisoitumisen kustannus vs. suojautumisen hinta)



Vinkkejä

- Aina jää aukkoja...
 - henkilöriskit
 - projektiryhmä
 - asiantuntijapalvelut
 - poliittinen päätöksenteko
 - alkutilanne
 - suunnanmuutokset
 - kirjoittelu (lehdet, sos.media)
 - valitukset
 - innovatiivisten ratkaisujen vaikutukset
- Infot
 - Mieluummin liikaa kuin liian vähän tietoa (eri lähteet, kertojat ja esimerkit)
 - Ymmärrettävyys: yksikertainen on kaunista
 - Avoimuus
- Sitoutumisen merkitys
 - Kirjautettava strategiaan



Hankinnan eteneminen

- Laaja ja monimutkainen hankinta
- Hankinnan menettelytavaksi valittiin kilpailullinen neuvottelumenettely
- Mahdollistaa tarjouspyynnön muokkaamisen tarjoajien kanssa käytävien neuvotteluiden perusteella sellaiseksi, että se vastaa parhaalla mahdollisella tavalla tilaajan tarpeita markkinoilla olevan tarjonnan puitteissa
- Tarkoituksena oli myös löytää innovatiivisia suunnittelu- ja yhteiskäyttöratkaisuja



Hankinnan eteneminen

- Neuvontapalvelut kilpailutettiin tammikuussa 2010, neuvontakonsulttina FCG Finnish Consulting Group Oy (+KHI)
 - Juridinen ja taloudellinen neuvonta, kilpailuttamismenettelyn läpivieminen, riskianalyysi, sopimusasiat
- Hankintailmoitus julkaistu 30.3.2010
- Osallistumishakemukset 30.4.2010
 - Neuvottelukutsujen määrä rajattu max 4
 - Osallistumishakemuksia yht. 8 kpl, joista 3 kpl heti kilpailusta suljettavia
 - Valintaperusteet (vertailussa 5 palveluntuottajaa)
 1. Referenssit vastaavista hankkeista
 2. Kuvaus hakijan organisoitumisesta rahoitus mukaan lukien
 3. Kuvaus kokonaisuuden toteuttamisesta rahoitus mukaan lukien



Hankinnan eteneminen

- Tilaohjelmien tarkennus – käyttäjien tarpeet
 - Toiminta tilassa, kuvaus
 - Laitteet ja varusteet
 - Sijainti /yhteysvaatimukset
 - Erityisvaatimukset / huomautukset
 - Yleiskuvaus kohteesta
 - Piha-alueet
- Valtuustoseminaari 24.5.2010
 - Tilannekatsaus hankkeen valmistelun vaiheesta
 - Valtuuston tahtotilan selvittäminen



Hankinnan eteneminen

- Neuvotteluvaiheen eteneminen
 - 26.5. Suunnittelu- ja tekniset ratkaisut, riskit
 - 10.6. Sopimusmalli, palvelukuvaukset, riskit
 - 23.6. Rahoitus, maksumekanismi, riskit
 - 02.8. Tarkennukset, yhteenveto
- Lopullinen tarjouspyyntö jätettiin 11.8.
- Tarjouspyyntö liitteineen
 - Palvelusopimusluonnos
 - Palvelukuvaus
 - Vastuunjakotaulukko, Hankintaraja-asiakirja
 - Käytettävyysskriteerit ja korjaus- ja vasteaikataulukko
 - Kiinteistön tekniset käyttöiät ja kunnossapitajakset RT18-10922
 - Tilojen ohjeelliset ja arvioidut käyttöajat



Hankinnan eteneminen

- Tarjoukset 21.9. mennessä, saatiin 3 tarjousta
- Tarjousten vertailu
 - Vertailuperusteena kokonaistaloudellinen edullisuus
 - Laatu 40% / Hinta 60%, molemmat skaalattuna
 - Laatuarvioinnin kriteerit ja painoarvot
 - Tarjouksen ja suunnitelmien innovatiivisuus, tilojen turvallisuus, käytettävyys ja muunneltavuus 40 %
 - Palvelusuunnitelma sisältäen laadunvarmistuksen 20 %
 - Rakennusten ja ulkoalueiden kunnossapitosuunnitelma sisältäen mm. PTS –korjaukset 20 %
 - Rakennusten energiatalous 10 %
 - Vastuuhenkilöiden kelpoisuus ja ajankäyttö 10 %
- Laatuarviointi suoritettiin ennen hintakuorien avaamista



Hankinnan eteneminen

- Valtuustoseminaari 25.10.2010
 - Info- ja keskustelutilaisuus
 - Alustava vertailutieto käytettävissä
- Valtuustoinfo 4.11.2010
 - Yksityiskohtaiset vertailulaskelmat käytettävissä
 - Voittajalla parhaat laatupisteet ja edullisin hinta
 - Hinnat 32,8-36,4 M€, edullisin oli edullisempi kuin kunnan vastaavat toteutuneet kohteet
 - Ei palveluoptiota, uudisrakennusvaihtoehto
- Päätökset khall 1.11. ja kvalt 8.11.2010
- Valtuusto hyväksyi kohteiden toteuttamisen elinkaarimallilla, äänestystulos 37-5 , yksi tyhjä
- Valitus HO ja KHO + kirje oikeusministerille
- Sopimusten hyväksyminen Kh ja Kv 30.5.2011
- Kuokka maahan heinäkuun alussa

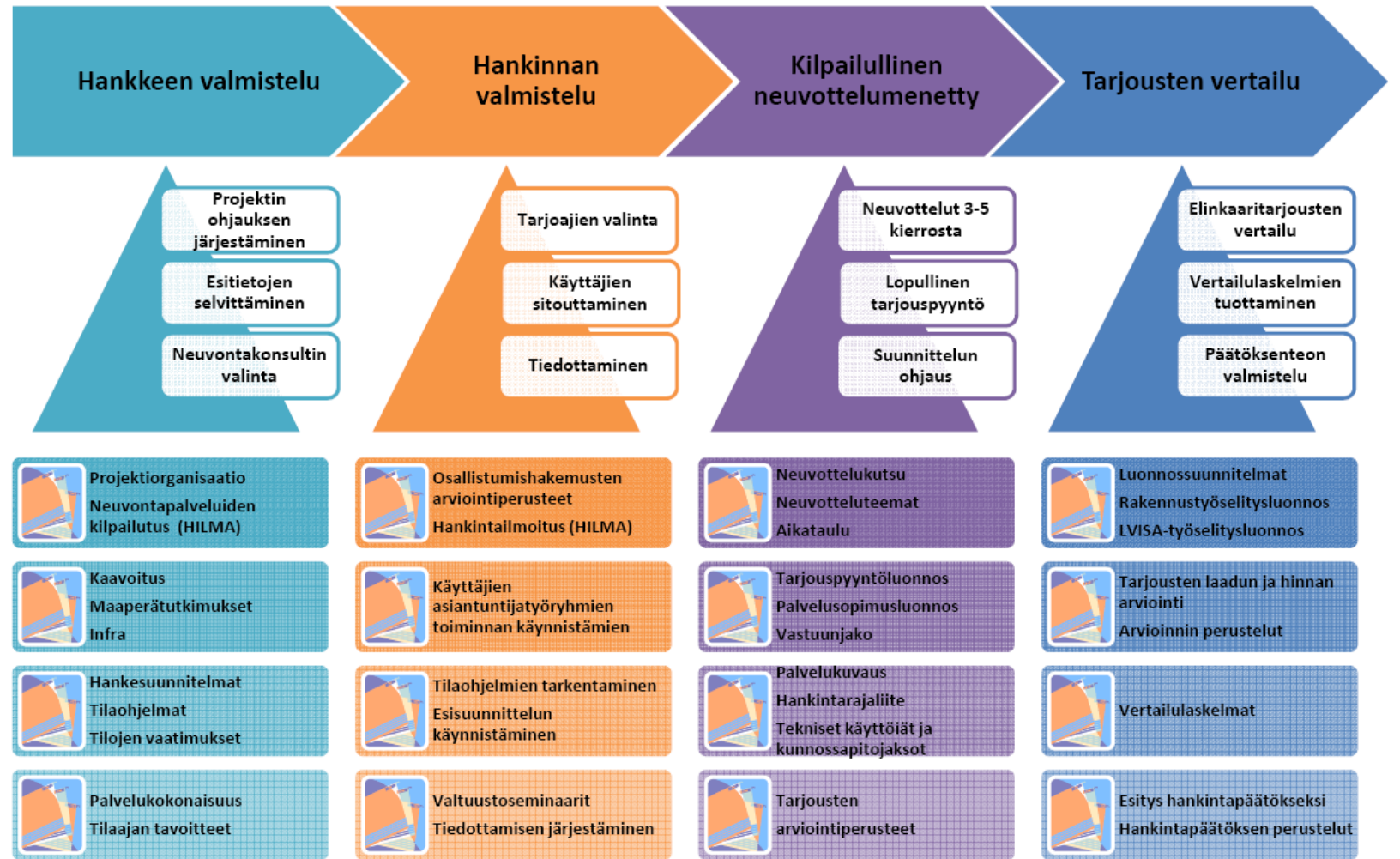


Mitä saavutettiin

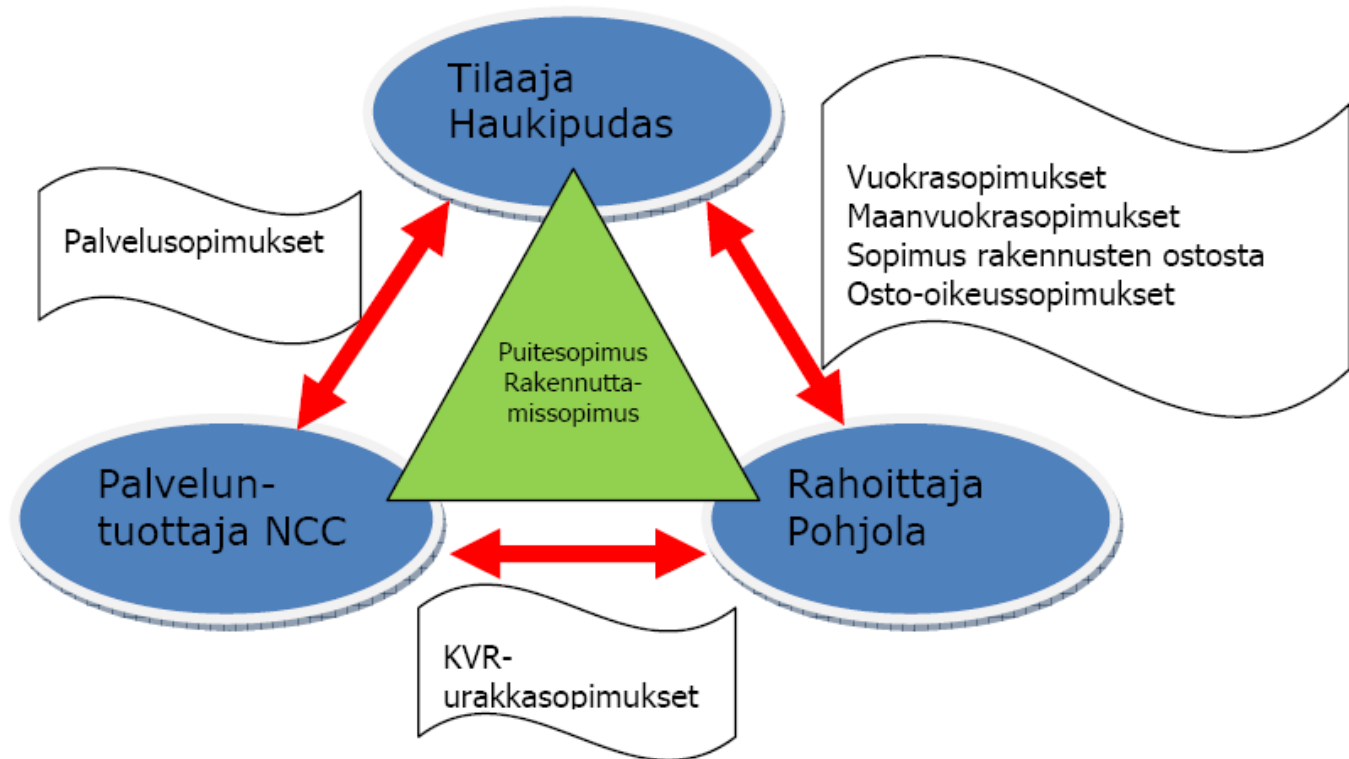
- Kustannustehokas, laadukas ja innovatiivinen investointiratkaisu , joka sisältää rahoituksen
- Simppeli elinkaarimalli, joka sopii myös pienille ja keskisuurille kunnille
- Hankinta-, neuvottelu ja sopimusosaaminen kehittyi
- Kokemukset vaikuttavat myös ns. perinteisten kohteiden suunnitteluun (tilojen suunnittelu, osallistaminen, ydinosamiseen keskittyminen), käyttäjien vastuullisuus ja näkemys lisääntyi
- Markkinatietoisuus, ymmärrys vuorovaikutuksen merkityksestä
- Hyvä palaute neuvotteluissa mukana olleilta (innovatiivisuus, aito mahdollisuus vaikuttaa suunnitelmiin, luottamus)
- Lisää toimijoita sekä neuvonta- että rakennuttamismarkkinoille
- Projektissa kertynyt tieto, materiaalit ja osaaminen omaan organisaatioon ja sitä myös pyritään levittämään tehokkaasti (tiedottaminen, materiaalit, yhteistyö)
- Uudet avaukset helpottavat seuraavia avauksia



Toimintamalli



Sopimuskokonaisuus



Erittäin iso kiitos!

Yhteystiedot

Marjukka Manninen

Kunnankamreeri, Haukiputaan kunta

Kehittämispäällikkö, strateginen hankintatoimi, Oulun kaupunki

p. 050-39 000 66

marjukka.manninen@haukipudas.fi

@ouka.fi

Johanna Vakkuri

Rakennuttajainsinööri

Haukiputaan kunta / Oulun kaupunki

p. 040-771 3562

johanna.vakkuri@ouka.fi

