



Teiden hoidon uusi urakkamalli

Magnus Nygård

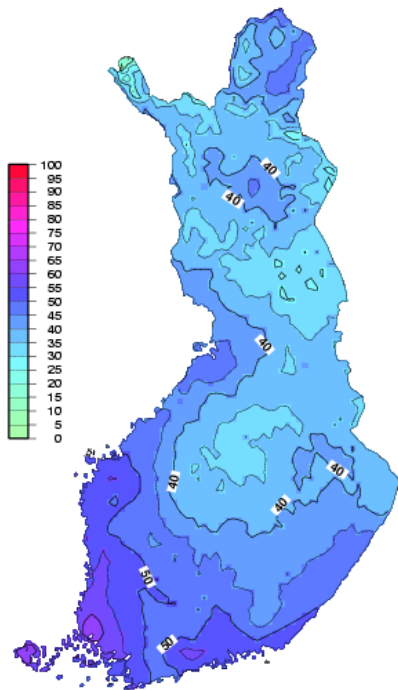
26.9.2019

Muuttuneet sääolosuhteet

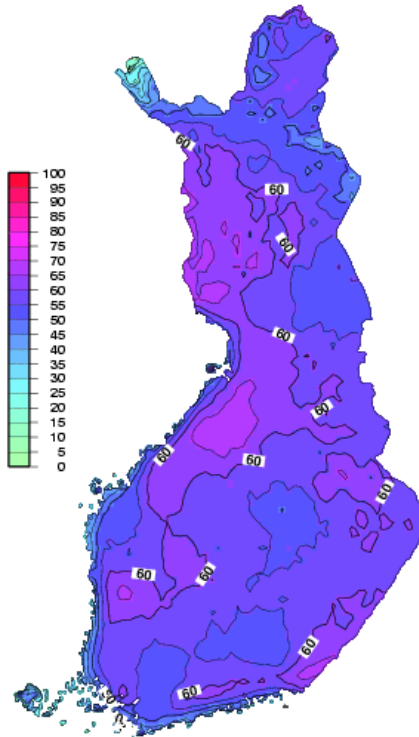


Ilmasto muuttuu (lämpötila alle 0 °C/kertaa vuodessa)

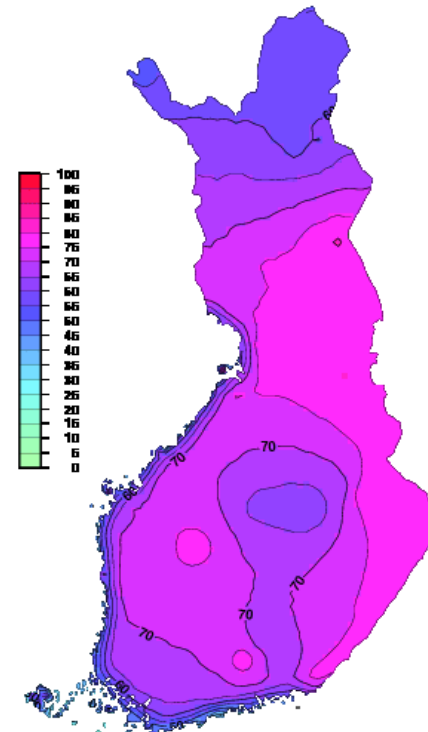
Talvi 05 - 06
("vanhanajan talvi")



Talvi 06 - 07
(lauha talvi)



Talvi 14 - 15
(erittäin lauha talvi)



Talvikelit todella haastavat

- Viime talvien sääolosuhteet ovat olleet poikkeuksellisen vaikeat sekä tienpidolle että radanpidolle ja myös liikenteelle.
- Paljon negatiivista palautetta talven olosuhteista sekä sidosryhmiltä että yksittäisiltä kansalaisilta.
- Kritiikki on kohdistunut olosuhteisiin ja laatuvaatimuksiin, mutta myös urakointitapaan ja valvontaan.
- Sosiaalinen media tuo asiat esiin nopeasti ja laajasti.

Emme voi tyytyä nykytilanteeseen. Teiden ja ratojen talvihoitoa on kehitettävä ja tehostettava monipuolisesti.

IISALMEN SANOMAT

YLÄSAVOLAISTEN ÄÄNENKANNATTAJA

VUODESTA 1925

PÄÄTOIMITTAJA
Kari Angeria
017 8351 312
kari.angeria@
iisalmensanomat.fi

Pääkirjoitus

Mahtava luistelumarssi

Vieremäläisten Ahti-Pekka Vornasen ja Lassi Heiskasen luistelutempaus Kauppinmäentiellä on saanut huimat mittasuhteet. Maanviljelijöiden tarkoituksena oli kiinnittää huomio teiden kunnossapitoon, ja idea todellakin onnistui. Videota on katseltu eri kanavissa jo hylpeästi yli miljoona kertaa (Savon Sanomien verkkouutinen 16.1.).

MTV:n Huomenta Suomessa mielenilmausta tituleerattiin jo "luistelumarssiksi".

Tempaus oli Vornasen mukaan spontaani, mutta siinä osui kaikki kohdalleen Heiskasen karvattua myöten.

MTV:n haastattelussa kävi hyvin ilmi, mistä on kyse. Vika ei ole yksittäisten urakoitsijoiden, vaan koko tienpidon periaatteissa on korjattavaa. Kun ely-keskuksen kunnossapitopäällikkö Pekka Rajala totesi, että tienhoitoluokan mukaiset laatuvaatimuk-



ANNI NIEMINEN

”Vika ei ole yksittäisten urakoitsijoiden.

set täyttyvät, ei vastaukseen tarvitse eikä pidä tyytyä.

Vornasen mukaan tilanne on huonontunut kymmenen viime vuoden aikana. Ongelmana on esimerkiksi se, että lumenpoistoa ei aloiteta aikaan. Kyse ei ole välttämättä edes rahasta.

”Sen pitää olla jossakin muualla kuin konttorissa, joka päättää milloin lähdetään hiekoittamaan ja auraamaan”, vieremäläiset tiivistivät.

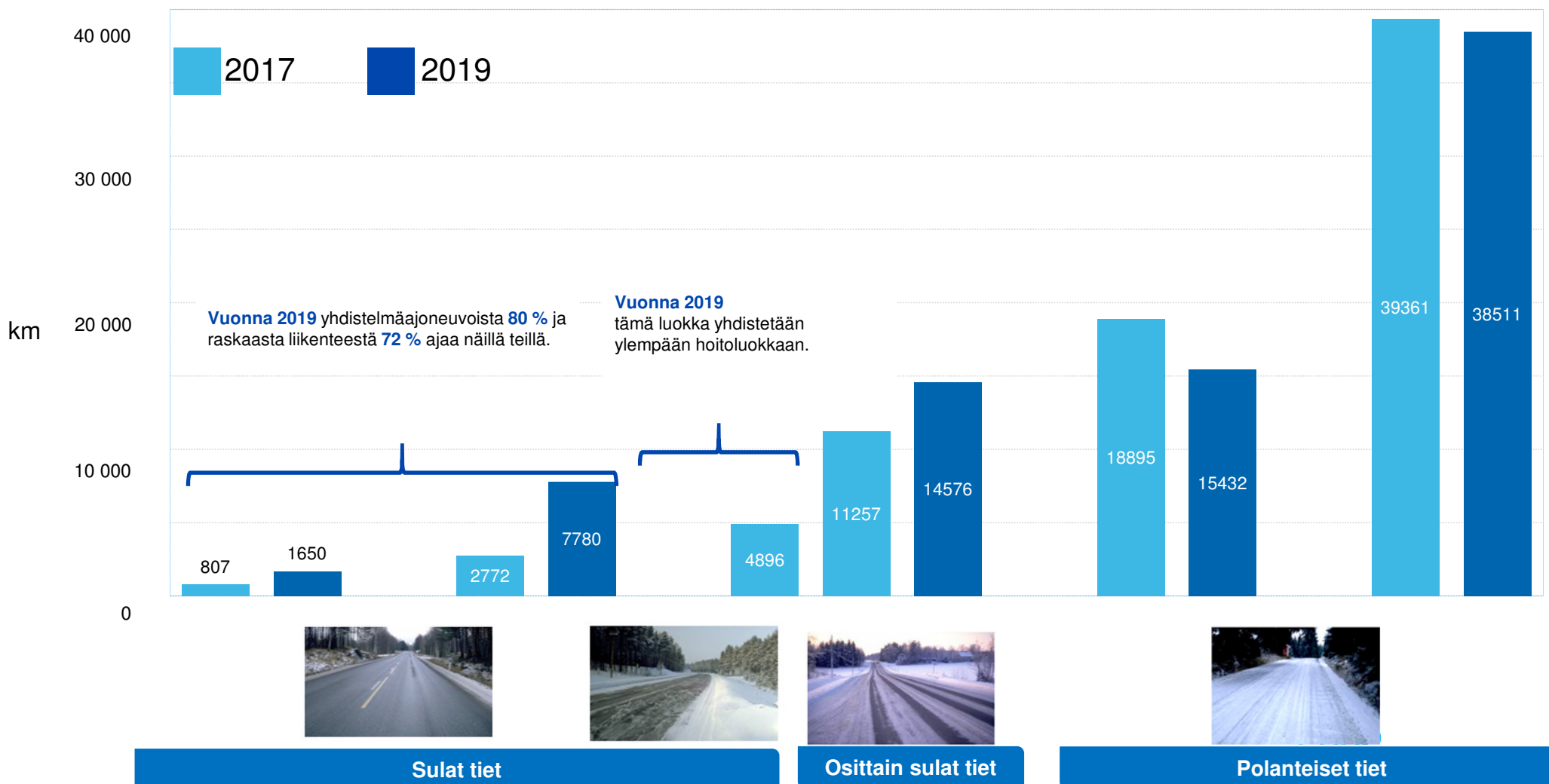
Liikennevirasto on muuttamassa teiden kunnossapidon urakointiperiaatteita. Pohjois-Savon ely-keskuksen Liikenne- ja infrastruktuuri-vastualueen johtaja Tommi Huttunen on kertonut, että urakointiin toivotaan enemmän valinnanvapautta. Aura-auto voisi uuden ajattelun mukaisesti lähteä liikkeelle jo ennen kuin urakassa mainittu lumen vähimmäismäärä olisi täynnä. Kuulostaa järkevältä. Tien päällä on varmasti paras tieto.

Anni Nieminen
anni.nieminen@iisalmensanomat.fi

Teiden talvihoidon kehittämisohjelma

- Talvihoidon toimintalinjat päivitetään kevään aikana
 - hoitoluokkien kriteerit
 - laatuvaatimukset
 - toimenpideaajat
 - täsmätoiminta
- Uusi teiden hoidon alueurakan urakointimalli 2019 alkaviin urakoihin
 - vuorovaikutus
 - nopea reagointikyky
 - tavoitehinta
- Jatketaan digitalisaation kehittämistä ja hyödyntämistä
 - kelitieto, ennusteet
 - analyysit
 - toteutus
 - valvonta
- Tehostetaan tiedottamista
 - aktiivinen
 - oikea-aikainen
 - faktapohjainen viestintä

Teiden talvihoidon palvelutaso (2017 → 2019)



Uusi maanteiden hoitourakkamalli 1.10.2019 alkaviin urakoihin

Lähtökohtia uudelle urakkamallille

Nykyinen alueurakkamalli on kehitetty 2000-luvun alussa kilpailun avaamisen yhteydessä

- Vuosien aikana aliurakoinnin osuus on noussut, ja on jopa n. 90 %
- Kokonaishinnan osuus merkittävä

Uuden urakkamallin

- Kehitystyö aloitettu 2012
- Pilottiurakat 2014 alkaen:
 - Espoon hoidonjohtourakka 2014 - 2019 n. 30 Milj eur
 - Raaseporin hoidonjohtourakka 2016 – 2021 n. 14 Milj eur.
 - Lahden hoidonjohtourakka 2017 – 2022 n. 20 Milj, eur
- 17 urakkaa kilpailutettu alkamaan 1.10.2019

Maanteiden hoitourakan keskeisiä piirteitä

- Maanteiden hoitourakka perustuu projektinjohto- ja allianssimalleihin sekä nykyiseen alueurakkamalliin
- Keskiössä on tienkäyttäjä ja joustava palvelu heitä varten. Malli ohjaa yhteistyön kehittämiseen tilaajan ja urakoitsijan välillä.
- Tavoitellaan mm.
 - hukan vähentämistä ja nopeampaa reagointikykyä (joustoja) muutoksiin,
 - urakointiketjun riskien jakoa ja hallintaa,
 - tilaajan, urakoitsijan työnjohdon ja alihankkijoiden osaamisen, yhteistyökyvyn, toimintamallien, turvallisuuden ja työvälineiden kehittymistä
 - laatutiedon tuottamista työn ja toimenpiteiden yhteydessä
- tukea innovointiin ja kehitystyöhön.
- Ihmiset ratkaisevat onnistumisen. Urakan töitä organisoivat ja johtavat henkilöt muodostavat urakan sydämen. Heidän osaamistasonsa sekä organisointi- ja palvelutaidot ovat keskeisessä asemassa urakan onnistumisen kannalta.

Maanteiden hoitourakkahankinnat

- Laadulla on enemmän painoarvoa urakoitsijan valintavaiheessa kuin nykyisissä hoidon ja ylläpidon alueurakoissa
- Urakoitsijan tarjous on tavoitehintainen, hankintakustannukset toteutuman mukaan
- Hankintakustannukset elävät tilanteiden ja olosuhteiden mukaan
- Lupaukset syventävät ja varmistavat urakan jokapäiväistä laadukasta toimintaa ja tavoitteiden toteutumista
- Laatuvaatimusten täyttyminen todennetaan hoitoprosessissa
- Laadunvarmistuksen muotona on LVR. Tuottavuuden ja laadun parantaminen esim. työmenetelmiä kehittämällä on urakoitsijan vastuulla.
- Perusurakat ja vaativat urakat = kilpailutus yksivaiheisena avoimena menettelynä
- Kustannuksissa avoimet kirjat
- Erittäin vaativat urakat = kilpailutus neuvottelumenettelyllä* (*tämän mallin esittelyä ei ole tässä aineistossa)

Maanteiden hoitourakan tarjoajan valintaperusteet

- Avoin menettely (kilpailutusprosessi ilman neuvottelua)
- Kaupallinen malli nykyisestä hoidonjohtourakasta (avoimet kirjat)
- Urakoitsijan valinta:
 - henkilöt **15 %** => tämän jakautuminen **7,5 %** tentti & **7,5 %** testi
 - toiminnalliset laatulupaukset **20 %** (hoitosuunnitelma vasta hankintapäätöksen jälkeen)
 - tarjoushinta **65 %**
- Tarjoushinta = tavoitehinta
- Tavoitehinta = hankinnat, johto- ja hallintokorvaus & palkkio



+

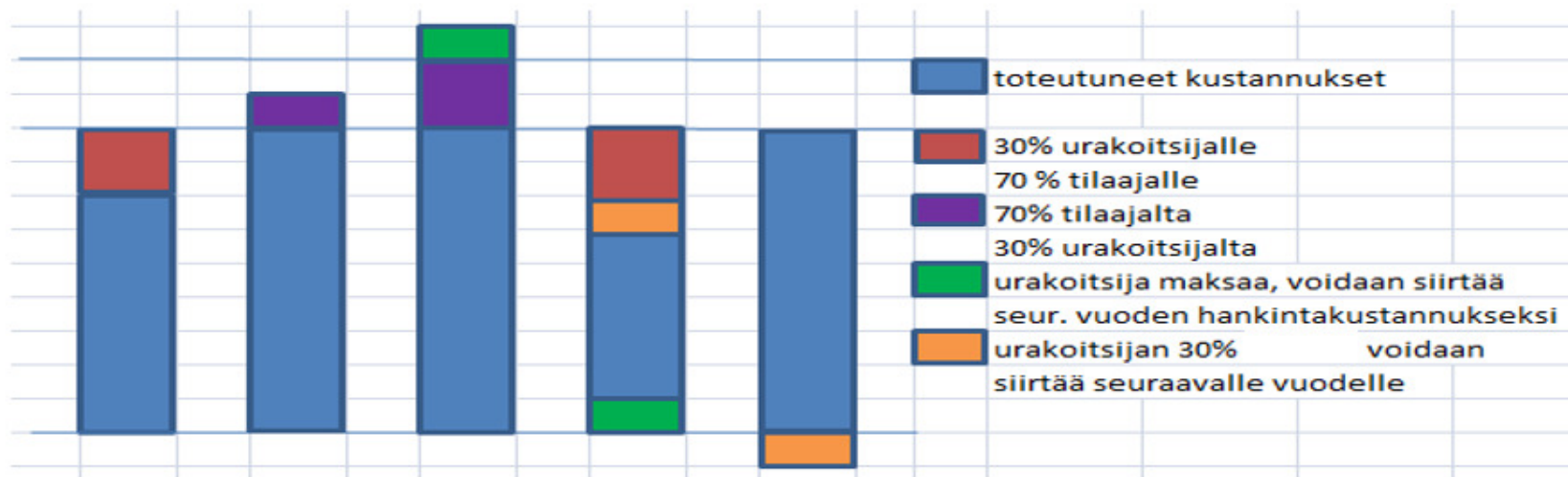


+



**= TAVOITEHINTA,
€**

Maanteiden hoitourakan vuosikustannusten vaihtelu - urakan hintamekanismi (esimerkki)



- Palkkio sisältää urakoitsijan yleiskulut mukaan lukien riskin ja katteen.
- Hoitotöiden hankintakustannuksiksi katsotaan muun muassa kaikki ali- ja palveluhankinnat, rakennus- ja hoitotuotteet sekä käyttöaineet
- Urakan johto- ja hallintokorvaus sisältää muun muassa työnjohdon palkat ja toimisto- ja informaatioteknologiakulut.

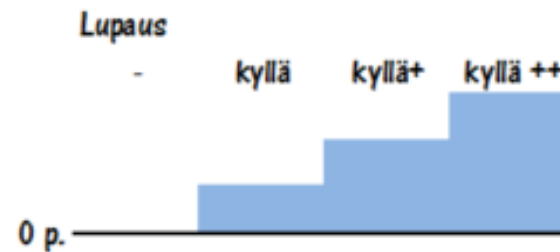


Urakan henkilöstö

- Urakan töitä organisoivat ja johtavat henkilöt muodostavat urakan sydämen. Heidän osaamistasonsa sekä organisointi- ja palvelutaidot ovat keskeisessä asemassa urakan onnistumisen kannalta
- Tilaaja määrittelee nykymallin mitoitusperiaatteilla kilpailutusvaiheen vertailtavuuden takia urakan henkilöstömitoituksen
- Määrä- ja työpanosmuutokset ovat mahdollisia urakan aikana ja henkilöstön työpanos maksetaan tarjoushinnoin toteutuman mukaan
- Henkilövaihdokset urakan aikana. Tilalle voi vaihtaa vähintään "saman tasoisen" henkilön, kun on tarjouksessaan luvannut
- Vähimmäisvaatimuksena nykyiset koulutus- ja kokemusvaatimukset sekä tentin ja testin hyväksytty suoritus

Tarjousvaiheen lupaukset

- Tarjoaja voi valita lupaustason ja määrän
 - Ei valintaa = 0 p.
 - Kyllä = 1 p. ++

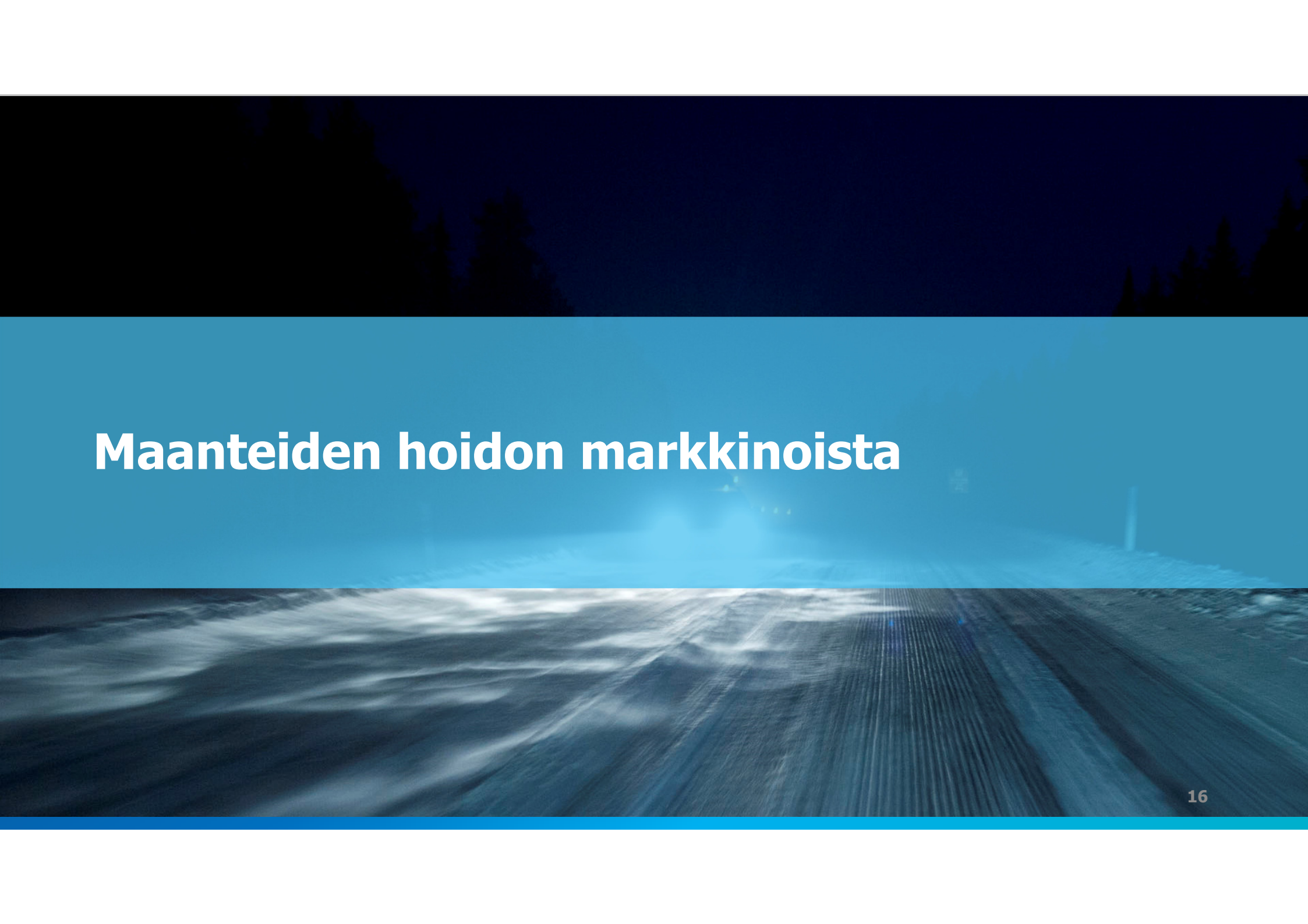


- Rakennetaan lupauksia / valintoja urakan aikaisesta toiminnasta
- Lupausten tavoitteena on laadukas urakan toteuttaminen
- Yhteen kokonaisuuteen / teemaan voi liittyä useampikin valinta eli valittavana voi olla esim. 0 – 3 tasoa, johon sitoutuu

Maanteiden hoitourakkahankinnat 2019

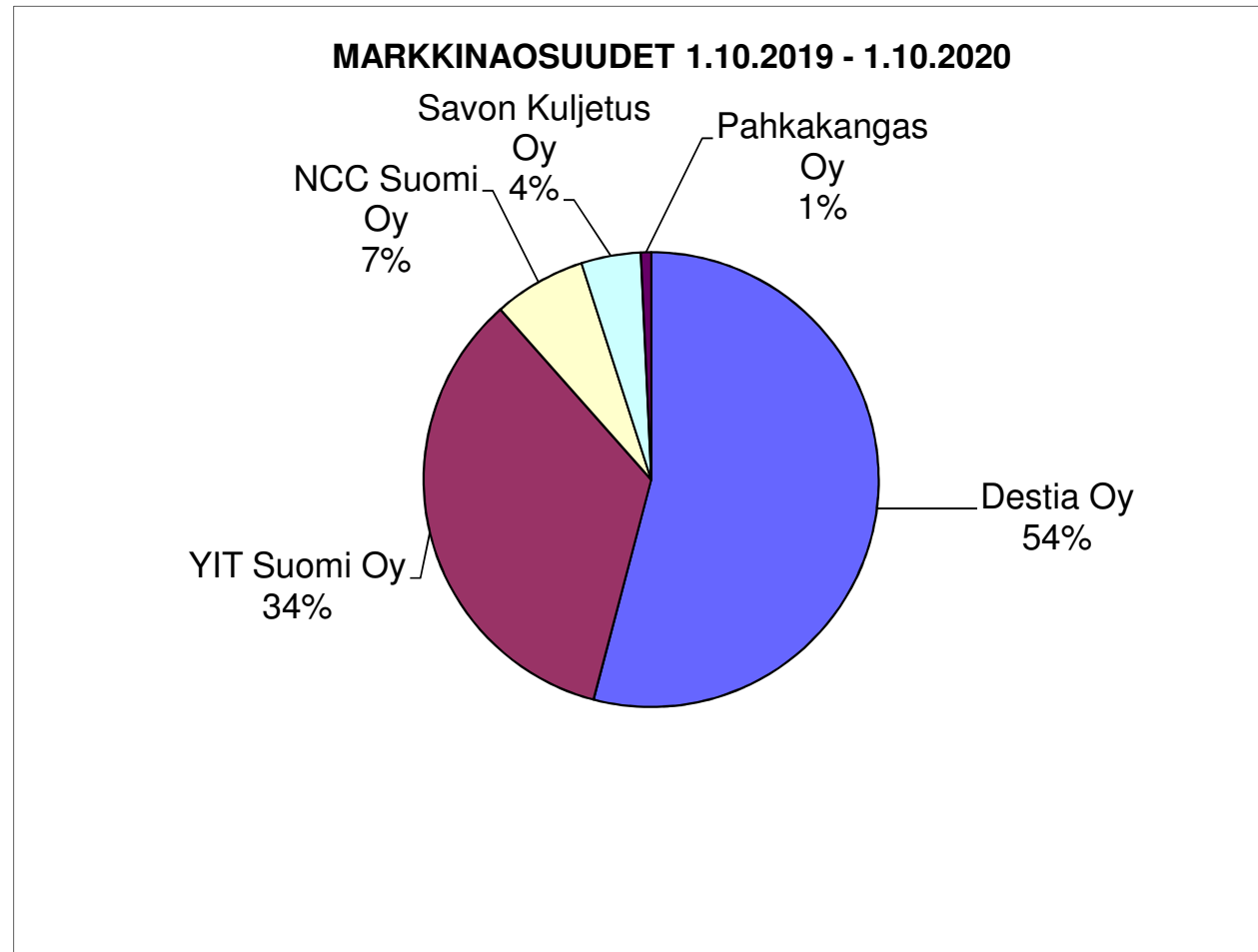
Tavoitteet, vertailuperusteet ja sopimuskannusteet

HANKINNAN TAVOITE	VERTAILUPERUSTEET	SOPIMUSKANNUSTEET
Kustannustehokkuus	<u>Painoarvo 65 %</u> Hankintakustannukset Palkkio Johto- ja hallintokorvaus	Tavoite- ja kattohintamekanismi
Tuottavuuden, yhteistyön, laadun, turvallisuuden ja asiakaslähtöisyyden kehittäminen	<u>Painoarvo 20 %</u> Keinopohjaiset lupaukset 1-4 Tulos- ja vaikuttavuuspohjaiset lupaukset 5-6	Bonus- ja sanktiojärjestelmä
Osaamisen varmistaminen	<u>Painoarvo 15 %</u> Testitulokset (Palvelu- ja organisointivalmiudet) Tenttitulokset (Asiantuntijatentti)	

The background of the slide is a photograph of a snowy road at night, viewed from a low angle looking down the road. The road is covered in snow and has visible tire tracks. In the distance, there are some lights and the silhouettes of trees. A solid blue horizontal band is overlaid across the middle of the image, containing the title text.

Maanteiden hoidon markkinoista

Maanteiden hoidon markkinat 2019



Maanteiden hoidon urakoitsijat

	1.10.2010	1.10.2011	1.10.2012	1.10.2013	1.10.2014	1.10.2015	1.10.2016	1.10.2017	1.10.2018	1.10.2019
URAKOITSIJA	[%]	[%]	[%]	[%]	[%]	[%]	[%]	[%]	[%]	[%]
Destia	65	62	55,6	56	57,6	57,1	56,9	51	54,3	54,1
YIT Rakennus Oy/YIT Suomi Oy	20	19	26,3	25,6	27,3	25,8	25,3	26	25,6	34,4
YIT Infra Oy									10	
NCC Roads/NCC Suomi Oy	8	10	9,8	10,5	8,7	6,7	6,6	8	6,5	6,6
Savon Kuljetus Oy	3	3	2,8	2,7	3,8	3,8	4	4	2,9	4,2
Kuljetus- vihertyö Tapio Pahkakangas	1	1	1	1	1	0,8	0,8	1	0,7	0,7
Lemminkäinen Infra Oy					1,4	5,9	6,4	10		
TSE-Tienvieri Oy	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3					
Koillistie Määtä Oy	3	4	4	3,8						
	100,4	99,4	99,9	100	100	100	100	100	100	100

Maanteiden hoidon markkinat

Uuden urakkamallin eroja verrattuna aikaisempaan

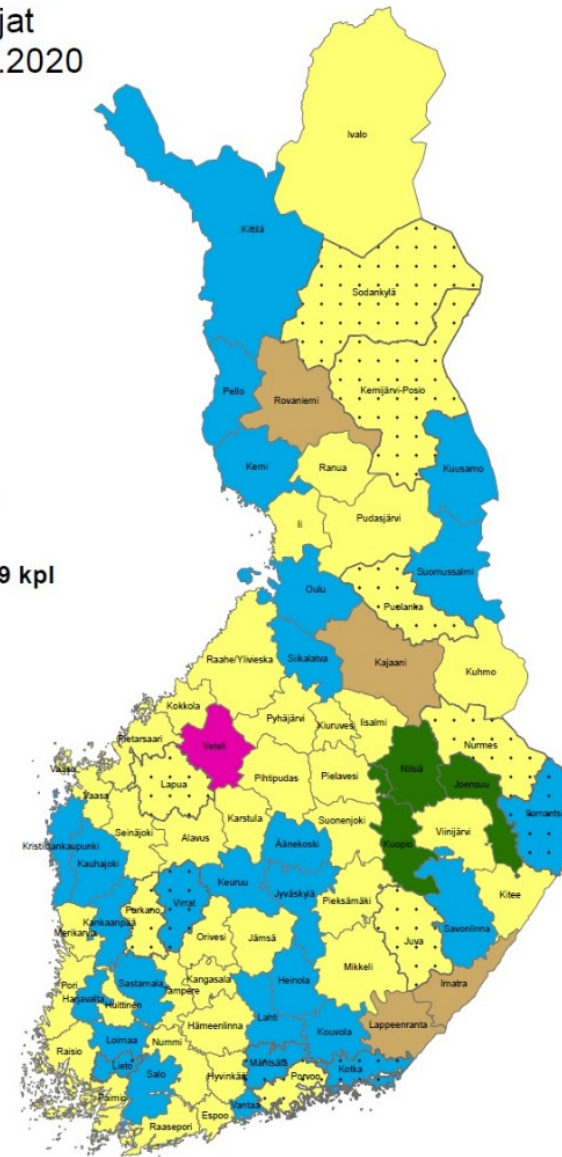
- Riskienjako: tavoitehinta, tilaaja maksaa toteutuneet kustannukset sopimuksen mukaan
- Open book –periaate
- Parempi reagointi muutoksiin– hyödyt voidaan jakaa oikeudenmukaisesti
- Laadun isompi painotus tarjousvaiheessa
- Enemmän yhteistyötä
- Keskittyminen olennaisiin asioihin entistä paremmin

Hoidon ja ylläpidon
alueurakoitsijat
.10.2019 -1.10.2020

Jrakoitsija

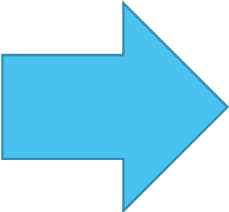
- Destia Oy 44kpl
- YIT Suomi Oy 27kpl
- NCC Suomi Oy 4kpl
- Savon Kuljetus Oy 3kpl
- Tapio Pahlkangas Oy 1kpl
- 2020 kilpailutettavat urakat

Jrakoita yhteensä 79 kpl



Maanteiden hoidon markkinoiden kehittäminen

1. Uusi maanteiden hoitourakka käyttöön
2. Selvitys tarjoushalukkuudesta kyselynä sekä haastatteluina potentiaalisille yrityksille
 - Maanrakennusalalla toimivat yritykset, jotka eivät ole aiemmin tarjonneet
 - Rakennuttajakonsulttipalveluita tarjoavat yritykset
3. Vuosittainen markkinavuoropuhelu hoidon hankinnan kehittämiseksi johon nykyiset ja uudet toimijat voivat osallistua



Tilaaja haluaa kehittää aktiivisesti markkinoita

Tyytyväisyys maanteiden kuntoon talvikaudella 2018-2019

