

**Firda**

**(ERIKOIS)URAKOITSIJOIDEN  
OSAAMISEN  
HYÖDYNTÄMINEN  
ALLIANSSEISSA**

SAKARI PESONEN

26.9.2017

# TÄSSÄ ESITYKSESSÄ

---

- Pohditaan allianssihankeissa ja muissa hankemalleissa tapahtuvaa alihankkijoiden (erikoisurakoitsijoiden) osaamisen hyödyntämistä eri näkökulmista
- HUOM! Monissa hankkeissa allianssiamalli on jo iso askel eteenpäin vaikka päätoteuttaja olisi ainoa urakoitsija allianssissa / yhteistoiminnassa mukana
- Pohdittavaa: Voisiko Allianssi 2.0 toteutua kun saamme päätoteuttajan lisäksi merkittävän osan alihankkijoista työskentelemään johdetusti hankkeen parhaaksi!?

# KETÄ OVAT ALLIANSSIN KESKEISET TOIMIJAT?

---

”Allianssiurakka on hankkeen keskeisten toimijoiden väliseen, kaikille yhteiseen sopimukseen perustuva hankkeen toteutusmuoto, jossa osapuolet vastaavat toteutettavan projektin suunnittelusta ja rakentamisesta yhdessä yhteisellä organisaatiolla, ja jossa toimijat jakavat projektiin liittyviä sekä positiivisia että negatiivisia riskejä sekä noudattavat tiedon avoimuuden periaatteita kiinteää yhteistyötä tavoitellen.”

# ERIKOISURAKOITSIJOIDEN OSAAMISTA EI HYÖDYNNETÄ TÄYSIMÄÄRÄISESTI

---

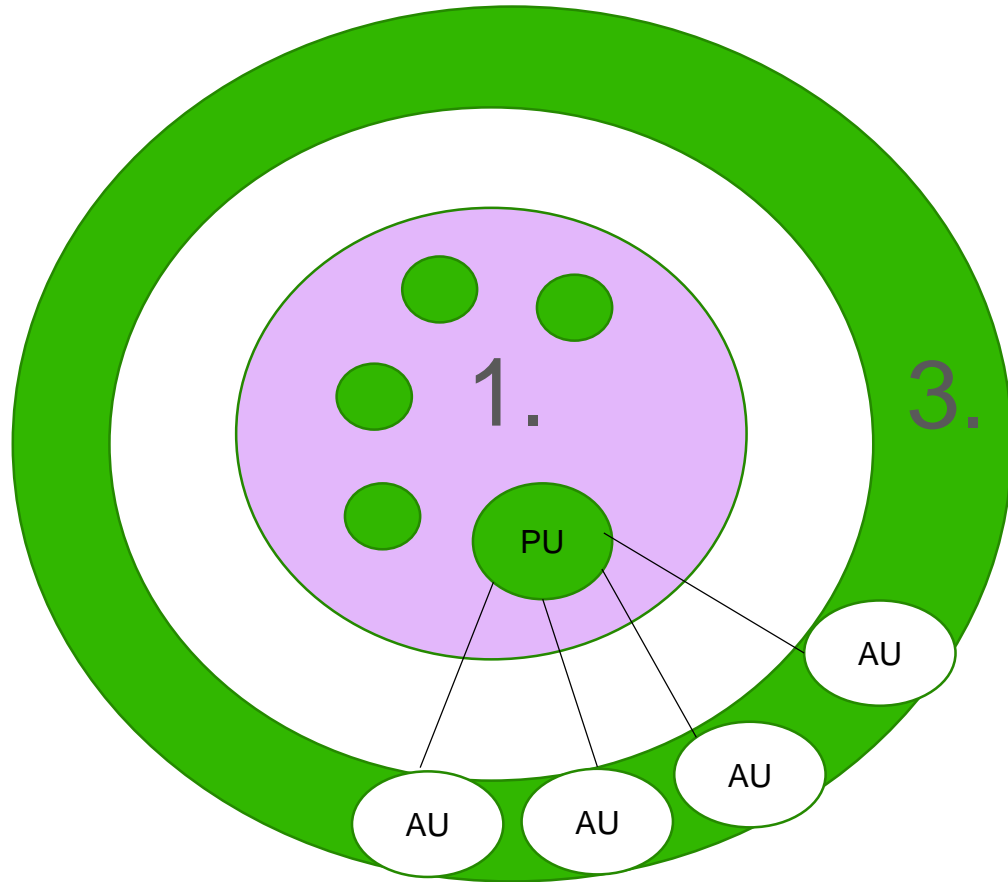
## Väitteitä,

- Olemassa olevissa alliansseissa erikoisurakoitsijat eivät ole osallistuneet aktiivisesti kehitysvaiheessa big room työskentelyyn, suunnittelun ohjaukseen ja ratkaisuideointiin
- Olemassa olevissa alliansseissa ei erikoisurakoitsijoiden kanssa ole tehty toteutusvaiheeseen aitoja yhteistoimintasopimuksia vaikka näin on annettu ymmärtää

**Seuraus:** Kehitysvaiheessa osa ideoista jäänyt syntymättä, toteutusvaiheen tuotantologiikassa ja toiminnassa ei merkittäviä muutoksia

# ALLIANSSI, ERIKOISURAKOITSIJAT ULKOKEHÄLLÄ

## TOTEUTUSVAIHE



**1. Sisäkehä.** Yksi sopimus kaikille, Aito allianssisopimus. Yhteinen päätöksenteko. Tilaaja, suunnittelijat ja pääurakoitsija

**3. Ulkokehä.** Perinteinen aliurakkasopimus. Ei panosta kehitysvaiheessa, toteutusvaiheessa perinteinen meininki

# ERIKOISURAKOITSIJOIDEN OSAAMISTA EI HYÖDYNNETÄ TÄYSIMÄÄRÄISESTI

---

**Miksi ulkokehä on oikea paikka (esitettyä argumentointi),**

- Erikoisurakoitsijat eivät pysty tuottamaan lisäarvoa kehitysvaiheessa
- Erikoisurakoitsijat haluavat tehdä töitä, ei roikkua toimistossa
- Pääurakoitsija osaa samat asiat kuin erikoisurakoitsija
- Erikoisurakoitsijan kytkeminen kehitysvaiheeseen tarkoittaa että joudumme maksamaan toteutusvaiheesta paljon enemmän
- Erikoisurakoitsija taktikoisi kehitysvaiheessa, paisuttaisi kustannuksia jne.
- Allianssin kaupallinenmalli ei sovi erikoisurakoitsijoille, haluavat tehdä kokonaishinnalla
- Jne...

# **FIRAN HISTORIA ALLIANSSISTA, TUOTANTOALLIANSSISTA JA YHTEISTOIMINTASOPIMUKSESTA (2.KEHÄ)**

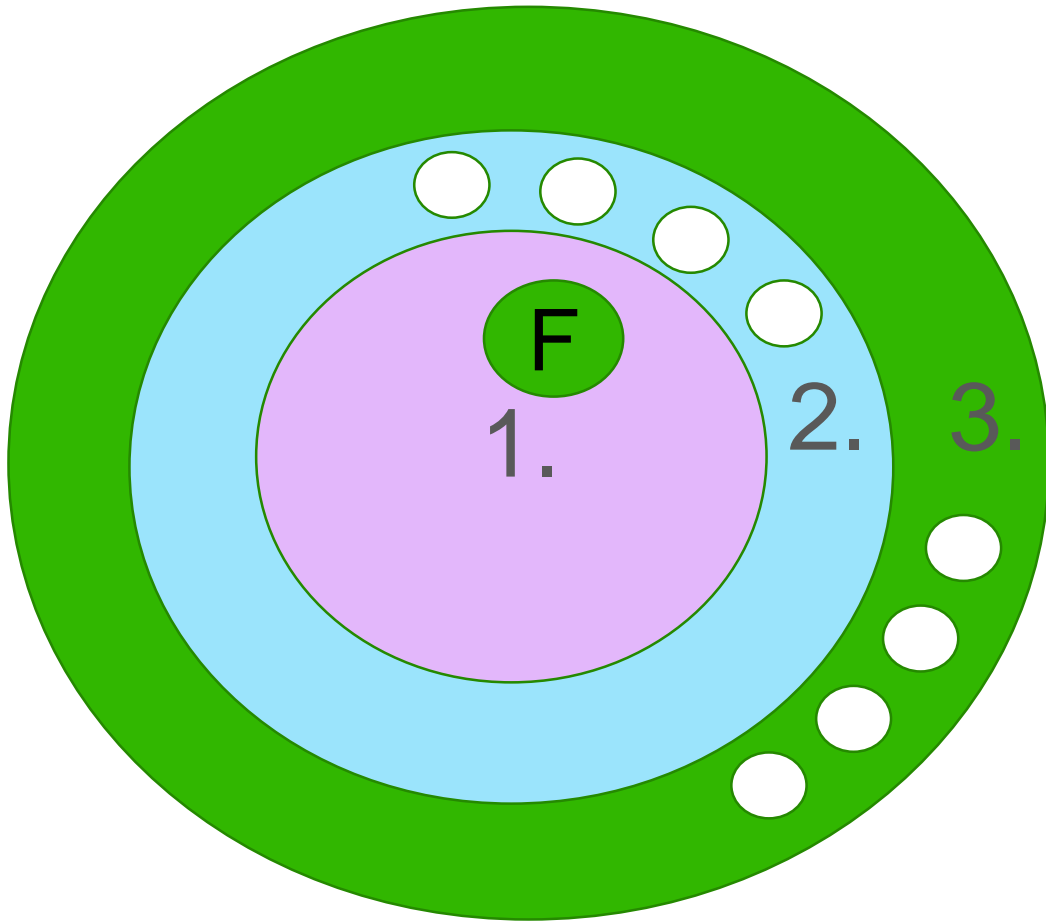
---

**Firan arvot ovat välittäminen, luottamus ja läpinäkyvyys. Ne ovat voimassa ylöspäin (Rakennushankkeeseen ryhtyvä) kuin alaspäin (alihankkijat & toimittajat)**

- 2014 Retkeilijänkatu tuotantoallianssi sopimus 3kpl suunnittelijoita. KVR sopimus tilaajaan
- 2015 Kruunuvuoren Ankkuri Allianssi (KAS+TAS), Suomen laajin allianssi (9 osapuolta)
- 2016 As Oy Jätkänkallio Tuotantoallianssi (KAS + TAS)
- 2017 Raitinkartano Allianssi (KAS), siirtyminen toteutusvaiheeseen Q4
- 2017 Yhteistoimintasopimus (2.kehä) Raitinkartano

# YHTEISTOIMINTASOPIMUS (2.KEHÄ) KEHITYSVAIHE & TOTEUTUSVAIHE

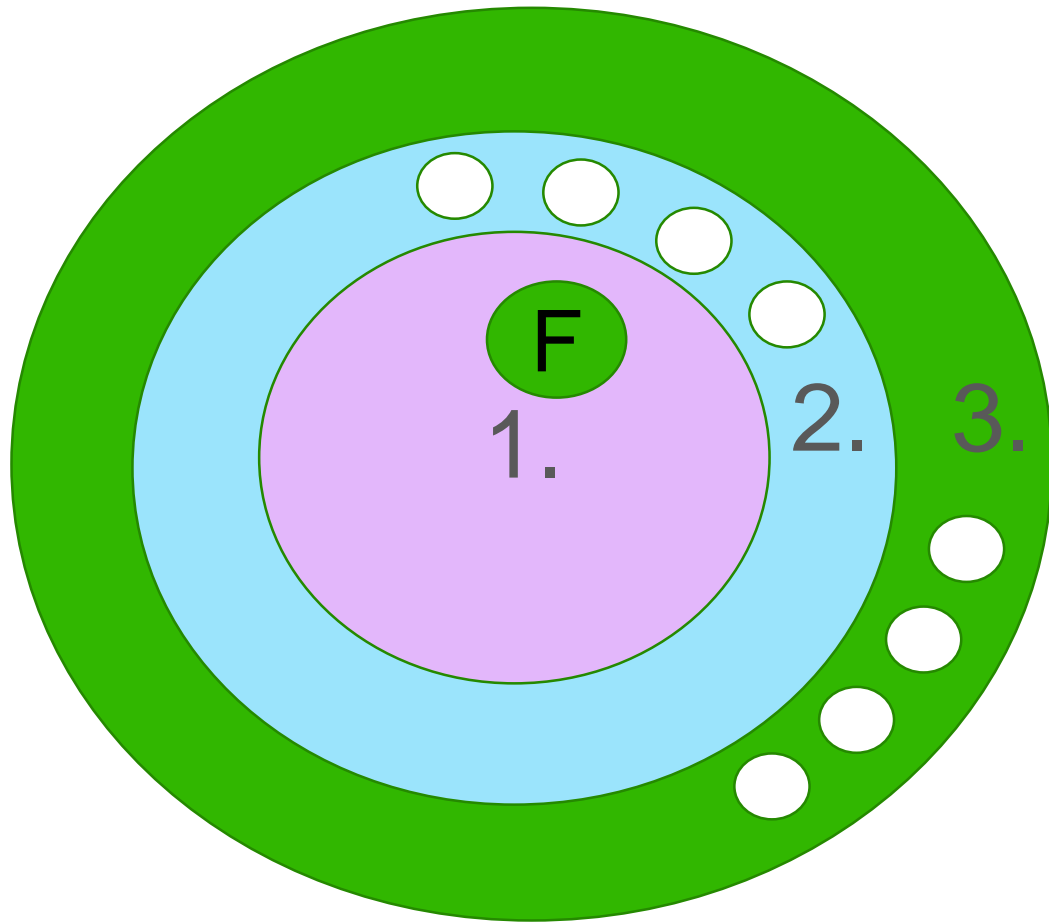
---



1. Firalla tilaajan kanssa pääurakkasopimus. Malli voi olla mikä tahansa
2. Fira kilpailuttaa yhteistoimintakumppaneista osapuolet kehitysvaiheeseen. Mitä enemmän, sitä parempi
3. Osa urakoitsijoista hankitaan perinteisillä malleilla



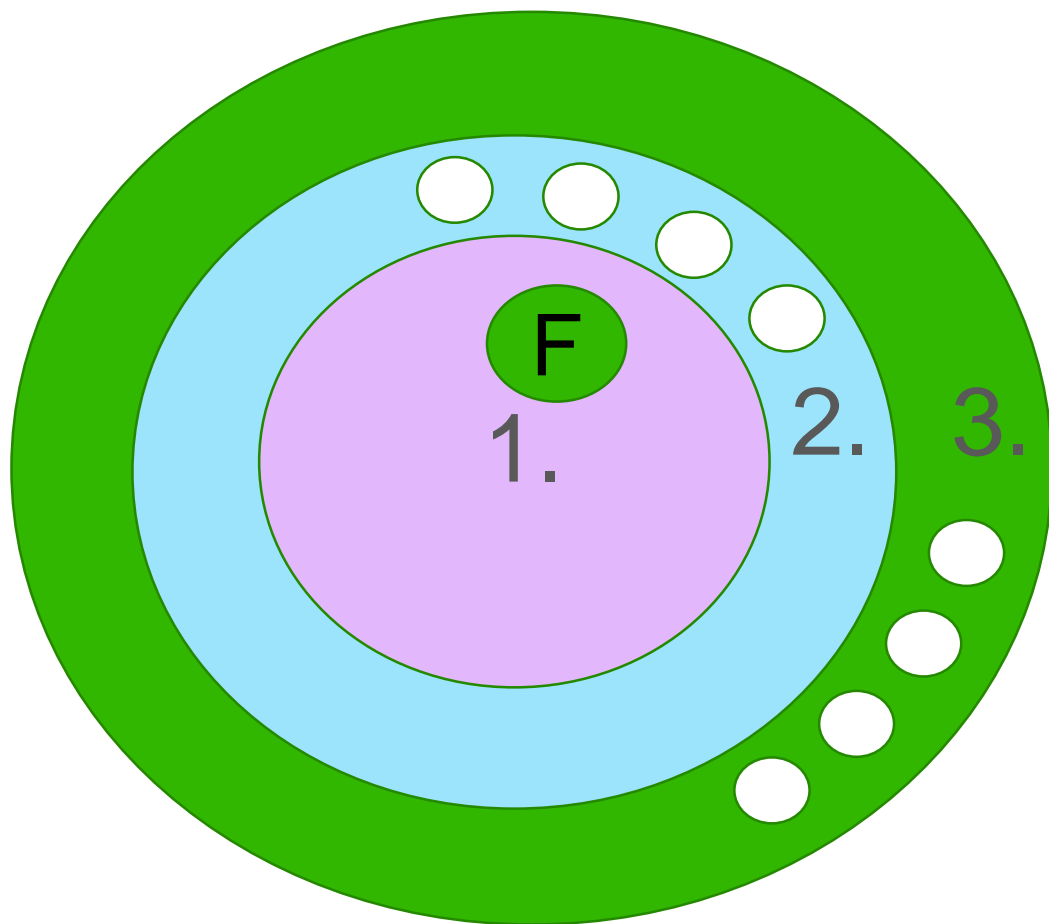
# YHTEISTOIMINTASOPIMUS HYÖDYT



- Hankekehityksessä ei tarvitse olla valtavia määriä resursseja, skaalautuvuus
- Päästään eroon projektiajattelusta, tilalle hankkeiden ketju
  - Kumppanilla enemmän pelissä kuin vain yksi "hanke"
- Yhteistyön ja toimintatapojen kehittäminen on järkevää kun jatkuvuus turvattu
- Kustannusten läpinäkyvyys, kyky kehittää kohteita
- Alihankkija osallistuu kehitysvaiheeseen. Osaaminen käyttöön, ymmärrys hankkeeseen kasvaa, tarkka kustannustieto
- Mahdollisuus kehittää joukkuetta, suunnitella toteutus etukäteen tavoilla jotka nopeuttavat läpimenoa, vähentävät kustannuksia ja parantavat laatua

# YHTEISTOIMINTASOPIMUS KILPAILUTTAMINEN

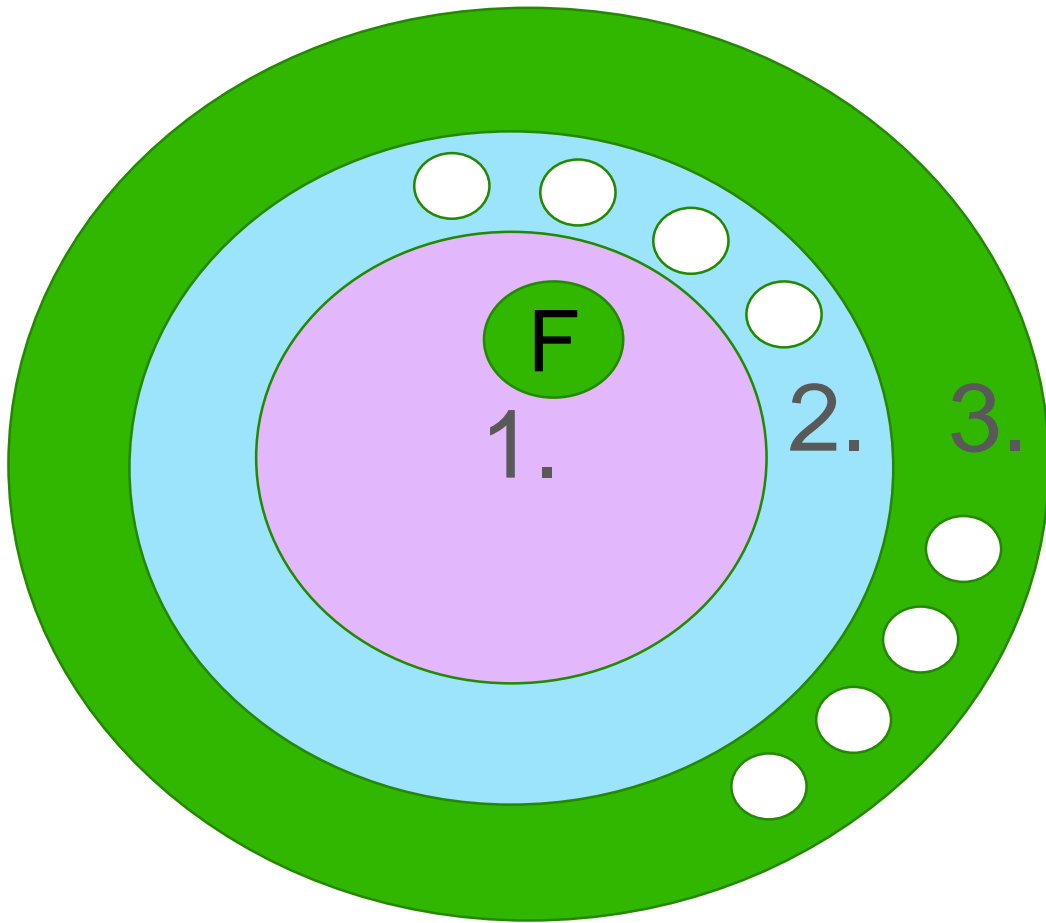
---



1. Ketä osajia tarjoatte hankkeeseen?
2. Millaista palkkiota haluaisitte tämän laajuudesta työkokonaisuudesta (voidaan arvioida vaikka suunnitelmat eivät valmiit)?
3. Mikä on kustannusarvionne urakasta?

# YHTEISTOIMINTASOPIMUS SISÄLTÖ

---



1. Kehitysvaiheessa kiinteä euroa per tunti sopimus
2. Toteutusvaiheessa vastaava kaupallinenmalli kuin allianssissa
3. Avaintulosalueet tukevat tilaajan tavoitteita hankkeessa
4. Bonus/sanktio sidottu urakan tavoitekustannukseen, koko hankkeen tavoitekustannukseen tai näiden yhdistelmä

# KESKUSTELUA

