

Onnistunut suunnittelijavalinta varmistaa onnistuneen rakennushankkeen

Rakennuttajakoulutus

Kyösti Marjanen

Arkkitehtitoimisto Jorma Paloranta Oy

10.8.2015

Sisällysluettelo

1	Suunnittelun merkitys rakennushankkeessa	3
2	Vaihtoehtoiset hankintamallit	5
2.1	Avoin menettely	5
2.2	Rajoitettu menettely	5
2.3	Suorahankinta.....	6
2.4	Neuvottelumenettelyt	6
2.5	Suunnittelukilpailu	7
3	Vaihtoehtoiset sopimusmallit.....	9
3.1	Hankekohtainen suunnittelusopimus.....	9
3.2	Puitejärjestely ja vuosisopimus	9
3.3	Kumppanuussopimus	10
4	Tarjouspyynnön laatiminen	12
4.1	Tarjouspyynnön sisältö	12
4.2	Laadulliset valintaperusteet.....	13
5	Valintapäätöksen tekeminen	14
5.1	Poissulkevat ehdot.....	14
5.2	Tarjousten vertailu.....	14
5.2.1	Laadun arviointi	15
5.2.2	Tarjoushinnan arviointi.....	19
5.3	Valintapäätös suunnittelijasta.....	23
6	Johtopäätökset.....	24
	Lähdeluettelo.....	26
	Liiteluettelo	27

1 Suunnittelun merkitys rakennushankkeessa

Suunnittelijan valinta on vaativa tehtävä. Rakennuttajalla on vaatimukset ja toiveet rakennushanketta kohtaan ja suunnittelijan tulee täyttää ne mahdollisimman hyvin. Suunnittelija saa valtakirjan käyttäen rakennuttajan rahoja. Ei ole merkityksetöntä ketkä ovat tilaajan kanssa päättämässä niistä yli 80% rakennuskustannuksista, jotka lukitaan suunnittelutyön aikana. Arkkitehtisuunnittelussa päätetään rakennuspaikan ja tulevan rakennuksen vastaavuus tilaajan asettamiin toiminnallisiin vaatimuksiin. Rakennusten sijainti tontilla, ilmansuuntien ja ympäristön huomioiminen, turvallinen henkilö- ja huoltoliikenne, toiminnallisesti tärkeiden tilojen keskinäinen sijainti sekä muuntojoustavuus ovat rakennuksen tehokkaan ja taloudellisen käytön kannalta suunnittelun keskeisimpiä asioita. Näissä epäonnistuminen maksaa moninkertaisesti rakennuksen elinkaaren aikana. Monet rakenteelliset ratkaisut ovat mahdottomia muuttaa, joten rakenteellisten perusratkaisujen tulee palvella tilaajan tarpeita koko rakennuksen elinkaaren ajan. Teknisten järjestelmien toimivuus parantaa rakennuksen energiatehokkuutta ja muuntojoustavuus lisää valittujen järjestelmien elinkaarta merkittävästi.

Tässä työssä keskitytään pienehköihin suunnittelukohteisiin, jossa yksittäisen suunnittelusopimuksen arvo on alle 50.000€

Suunnittelijan valinta on prosessina aina samanlainen riippumatta rakennushankkeen koosta tai rakennuttajan julkisesta asemasta. Rakennuttajalla on tarve toteuttaa rakennushanke, joka vaatii suunnittelijaa. Hän ottaa yhteyttä suunnittelijaan, tarvittaessa useampaan, ja tilaa suunnittelupalvelun suunnittelijalta, joka laatii suunnitelmat tilaajan kanssa sovitulla tavalla. Lainsäädäntö ja julkisen rakennuttajan hankintaohjeet ohjaavat julkista suunnittelun hankintaa. Yksityisellä sektorilla hankinta voidaan tehdä vapaammin tilaajaorganisaation antamien valtuuksien puitteissa. Lisäksi hankintoja ohjaa alalla vallitseva yleinen kauppatapa¹.

Rakennushankkeeseen ryhtyvällä on Maankäyttö- ja rakennuslain mukaan huolehtimisvelvollisuus, että rakennus suunnitellaan ja rakennetaan vallitsevien säädösten, määräysten ja myönne-

¹ Tauriainen M. 2007. s. 8

tyn rakennusluvan mukaisesti². Tämä edellyttää lähes poikkeuksetta suunnittelupalvelujen hankintaa lain kohdan täyttämiseksi.

Suunnittelu on joukkuelaji. Tilaajan tulee valita hankkeensa suunnitteluryhmäksi sellainen joukkue, joka ymmärtää tilaajan tarpeet ja lähtökohdat. Tekninen osaaminen on perusedellytys. Tämän lisäksi jokaisen suunnittelijan tulee osata lukea tilaajan ajatukset tulevasta rakennuksesta mahdolliseen tarveselvitykseen tai hankesuunnitelmaan kirjatusta tavoitteista huolimatta. Yhteistyötaidot nousevat tässä merkittävään asemaan. Hyvä joukkue on enemmän kuin joukko hyviä suunnittelijoita. Hyvän joukkueen jäsenet ottavat kriittisesti kantaa suunnitelmiin ja kirittävät toinen toisiaan hyvään lopputulokseen. Suunnittelu vaatii aikaa niin tilaajalta kuin suunnittelijalta. Usein tilaajan tekemä hankesuunnitelma on ensimmäisen kehitysvaiheen pohja, jolla on määritelty hankkeen tavoitteet (mm. laajuus, laatu, kustannukset)³. Suunnitelma tarkentuu hankkeen edetessä ja suunnittelijan tehtävänä on haastaa hankesuunnitelma. Tilaaja joutuu perustelemaan siinä tehdyt ratkaisut ja jalostamaan ajatuksiaan suunnittelun edetessä.

Rakennushanke käynnistyy suunnittelijan valinnalla. Päättäjät haluavat tehdä aina hyviä ja taloudellisia päätöksiä, suunnittelijan valinta on ensimmäisiä isoja päätöksiä. Osaamattomalla päättäjällä on suuri houkutus valita suunnittelija vain hinnan perusteella ja samalla riskeerata koko hanke näennäisellä säästämisellä hankkeen tärkeimmässä valinnassa.

Suunnittelukustannuksen osuus rakennuskustannuksista on 4 - 8%⁴. Laadukkaaseen suunnitteluun sijoitetut rahat tulevat monikertaisesti takaisin jo rakentamisen aikana, puhumattakaan suunnitteluratkaisujen vaikutuksesta käyttökustannuksiin rakennuksen elinkaaren aikana⁵.

² MRL 119§

³ HJR12, s. 1

⁴ Talonrakennuksen Kustannustieto 2015

⁵ VTT Tiedotteet 2007, s. 16, s. 20 kuva 3

2 Vaihtoehtoiset hankintamallit

Hankintamalli on valittava kullekin hankkeelle parhaiten soveltuvalla tavalla. Hankintalain mukaista hankintamenettelyä tulee käyttää julkisen rakennuttajan suunnitteluhankinnassa, kun hankinnan arvo ylittää 30.000€⁶. Tämä ei vaikuta valittavaan hankintamalliin, mutta on otettava huomioon julkisessa hankkeessa.

2.1 Avoin menettely

Avoimessa hankintamenettelyssä kaikki tarjouskilpailuun haluavat voivat jättää tarjouksen. Tätä menettelyä voidaan käyttää, kun hankinta on helposti vertailtavissa ja mitattavissa⁷. Menettelyä voi käyttää suunnittelupalvelujen hankintaan kun hankinta on hyvin valmisteltu ja valintakriteerit on tarkoin määritelty⁸. Muutoin ainoaksi mitattavaksi valintakriteeriksi muodostuu helposti hinta. Tällöin osaamisen taso ja hankkeeseen varatut resurssit eivät välttämättä vastaa hankkeen todellisia vaatimuksia.

2.2 Rajoitettu menettely

Rajoitetussa menettelyssä rakennuttaja valitsee kuka saa tehdä tarjouksen. Menettely on tavannaista tarjouskauppaa, jossa tilaaja pyytää tarjouksen haluamiltan suunnittelijoilta. Hankintalakiä sovellettaessa hankintailmoituksessa ilmoitetaan valintakriteerit (mm. resurssit, referenssit, erityisosaaminen), jonka pohjalta rakennuttaja tekee valinnan kiinnostuksensa ilmoittaneista tarjoajista. Rajoitetussa menettelyssä rakennuttaja voi käyttää omaa harkintaa jo ennen varsinaista tarjousvaihetta ja valita omaan hankintastrategiaan parhaiten soveltuvat tarjouskumppanit⁹.

Rajoitettu menettely on yleisimmin käytetty suunnittelun hankintamenettely julkisissa hankinnoissa.

⁶ Hankintalaki 15§

⁷ Tauriainen M. 2007. s. 17

⁸ Koskisen haastattelu

⁹ Tauriainen M. 2007. s. 14

2.3 Suorahankinta

Suorahankinnassa tilaaja tilaa suunnittelupalvelun suoraan yhdeltä toimittajalta. Hankinta perustuu mahdolliseen puitesopimukseen tai aikaisempaan kokemukseen hyvästä yhteistyöstä. Suorahankinta on luottamuskauppaa, jossa tilaaja tuntee suunnittelijan ammattitaidon ja luottaa hänen hinnoittelumalliinsa. Suorahankinnassa voidaan pyytää tarjous olemassa olevien lähtötietojen pohjalta yhdeltä suunnittelijalta. Mikäli tarjous on tilaajan mielestä ko. kohteeseen sopiva, tehdään hankintapäätös sen pohjalta. Julkisessa hankinnassa suorahankintaa voidaan käyttää aina alle 30.000€-sopimuksissa, ellei tilaajan sisäiset hankintaohjeet edellytä jotain muuta¹⁰. Hankintamallia voidaan käyttää suuremmisakin hankinnoissa, kun hankinnalla on kiire ennalta arvaamattoman syyn vuoksi tai aikaisemmalla tarjouskierroksella ei ole saatu sopivia tarjouksia¹¹. Hankinnassa voidaan käydä neuvotteluja toimeksiannon sisällöstä ja siten räätälöidä sopimusta kohteeseen parhaiten soveltuvaksi. Suorahankinta on käyttökelpoinen esim. hankesuunnitelmaa laadittaessa, kun toimeksianto on vaikea tarkkaan kuvata. Suorahankinta on käyttökelpoinen aina kun hankinnasta on vaikea järjestää tarjouskilpailua ja halutaan, että valintakriteerinä ei ole vain halvin hinta.

2.4 Neuvottelumenettelyt

Neuvottelumenettelyssä tilaaja kutsuu useamman ehdokkaan neuvotteluun, jossa täsmennetään hankkeen erityisvaatimukset. Neuvottelukutsu voidaan lähettää rajoitetun menettelyn tavoin julkisella ilmoituksella haetuille suunnittelijoille. Julkisissa hankinnoissa ehdokkaita on kutsuttava vähintään kolme¹². Neuvottelussa tilaaja kuvaa hankkeen yksityiskohdat ja tavoitteet. Suunnittelija pääsee vastaavasti kertomaan omasta erikoisosaamisestaan. Erillisneuvottelut pidetään jokaisen tarjokkaan kanssa samansisältöisenä. Neuvottelun pohjalta suunnittelijat tekevät tarjouksen hankkeesta. Tarjousten pohjalta valitaan toiselle neuvottelukierrokselle osa tarjoajista, joiden kanssa käydään tarjousten sisältö läpi. Tilaaja tekee päätöksen suunnittelijavalinnasta näiden neuvottelukierrosten perusteella.

Neuvottelumenettelyn etuna on tutustuminen yhteistyökumppaniin, mikäli tarjoajat eivät ole aikaisemmin tehneet yhteistyötä tilaajan kanssa. Suunnittelussa on erittäin tärkeää löytää yhteinen kieli ja ymmärrys tilaajan ja suunnittelijan välillä. Tämä auttaa rakentamaan luottamusta sopimuskumppaneiden välille. Menettely on käyttökelpoinen mm. esiselvitys- ja hankesuunnitteluvaiheessa, joissa tarkkaa tehtävämäärittelyä on vaikea etukäteen tehdä¹³.

¹⁰ Tauriainen M. 2007. s. 17, Hankintalaki 15§

¹¹ Hankintalaki 27§

¹² Hankintalaki 24§

¹³ Tauriainen M. 2007. s. 16

Neuvottelumenettelyä voidaan käyttää julkisessa kansallisessa hankinnassa, jos suunnittelusopimuksen arvo on alle 50.000 €¹⁴. Hankintalaki mahdollistaa neuvottelumenettelyn käytön myös silloin kun aikaisemmin käytetyssä menettelyssä on saatu tarjouksia, jotka eivät sisällöltään vastaa tarjouspyyntöä tai jos tarjouksia ei voida muutoin hyväksyä. Tällöin alkuperäisen tarjouspyynnön sopimusehtoja ei saa olennaisesti muuttaa ja neuvotteluun tulee ottaa mukaan kaikki ne tarjoajat, jotka täyttävät asetetut vähimmäisedellytykset ja jotka ovat edeltävässä menettelyssä tehneet tarjousmenettelyn muotovaatimusten mukaisen tarjouksen¹⁵.

Kilpailullinen neuvottelumenettely on neuvottelumenettelyn erikoistapaus, jossa tilaaja kutsumat ehdokkaat tekevät suunnittelutyötä hankintaprosessin aikana. Suunnittelijoiden laatimat suunnitelmat kilpailevat keskenään siitä, mikä palvelee parhaiten tilaajan tavoitteita. Menettelyä voidaan käyttää, kun hankinnan kohteena on innovatiivinen tai teknisesti vaativa suunnittelukohde, jonka teknisiä tai taloudellisia ehtoja ei pystytä etukäteen määrittelemään. Tällöin haetaan useamman tarjokkaan ideoiden avulla suunnittelija, joka pystyy parhaiten toteuttamaan hankkeen vaatimat erityisvaatimukset. Neuvotteluja käydään niin kauan kun tilaaja pystyy päättämään valitusta ratkaisumallista, jolla hankinta pystytään toteuttamaan¹⁶. Mallin käyttäminen edellyttää työtä kaikilta neuvottelumenettelyyn osallistuvilta ja tilaajan tulee maksaa palkkio tehdystä suunnittelutyöstä. Hankintalaki mahdollistaa tämän.

2.5 Suunnittelukilpailu

Suunnittelukilpailussa vähintään kahdelta suunnittelijalta pyydetään ehdotus kilpailuohjelman perusteella. Kilpailuohjelmassa kuvataan kilpailun ehdot lähtötietoineen ja tavoitteineen. Avoinmessä kilpailussa kuka tahansa kilpailuohjelman vaatimukset täyttävä suunnittelija voi jättää ehdotuksen. Kutsukilpailussa tilaaja valitsee kilpailuun osallistuvat joko suoraan tai ilmoittautuneiden joukosta. Kilpailuehdotusten pohjalta palkintolautakunta tekee arviointikriteereihin perustuen valinnan voittaneesta ratkaisusta perusteluineen. Varsinainen hankinta tehdään suorahankintana neuvottelumenettelyllä voittaneen ehdotuksen tekijän kanssa. Kilpailuehdotukseen voidaan pyytää liitteeksi suljetussa kuoressa hintatarjous, joka avataan arvostelun jälkeen. Tämän tarjouksen pohjalta neuvotellaan hankintasopimuksen sisältö¹⁷.

Julkisissa suunnittelukilpailuissa tulee noudattaa hankintalakia. Tällöin on tärkeää, että hankintalain määräämät tuomariston riippumattomuus- ja pätevyysvaatimukset, kilpailuun osallistuvien syrjimättömyysperiaatteet ja todellinen kilpailu toteutuvat¹⁸.

¹⁴ Hankintalaki 6§

¹⁵ Hankintalaki 25§

¹⁶ Hankintalaki 29§

¹⁷ Tauriainen M. 2007. s. 18

¹⁸ Hankintalaki 33§, 34§

Suunnittelukilpailu vie aikaa ja rahaa. Tuomariston kulut tulee tilaajan maksettavaksi. Samoin kutsukilpailussa on kohtuullista maksaa jokaiselle kilpailuun osallistuneelle korvaus ehdotuksen laatimisesta. Hankintamalli on käyttökelpoisiin vaativiin kulttuuriympäristöihin rakennettavissa julkisissa hankkeissa. Sitä voidaan hyödyntää hyvin myös kohteissa, jossa haetaan useita eri vaihtoehtoja hankkeen toteuttamiselle (esim. maankäytön suunnittelussa).

3 Vaihtoehtoiset sopimusmallit

3.1 Hankekohtainen suunnittelusopimus

Hankekohtaisessa sopimuksessa jokaiselle rakennushankkeelle tehdään oma sopimus suunnittelusta. Sopimus päättyy kun sopimukseen sisällytetyt suunnittelutehtävät on tehty. Sopimus voi olla vain osasuunnittelu (esim. hankesuunnittelu) tai koko rakennushankkeen suunnittelu luonnosuunnittelusta kohteen vastaanottoon ja takuuajaksiin tehtäviin saakka. Hankekohtainen sopimusmalli on tavanomainen tapa sopia suunnittelusta¹⁹.

3.2 Puitejärjestely ja vuosisopimus

Puitejärjestelyssä haetaan suunnittelija (tai suunnittelijoita), jonka kanssa sovitaan suunnitteluyhteistyötä useammalle kuin yhdelle rakennushankkeelle. Kun sopimuksen pituus on määrätty määrälliseen keston (esim. vuosi), puhutaan vuosisopimuksesta. Sopimuksella tilaaja varmistaa suunnittelupalvelun saatavuuden ja suunnittelija pitempiaikaisen asiakkuuden. Julkisissa hankinnoissa puitejärjestelyn kesto ilman uutta kilpailutusta on neljä vuotta²⁰.

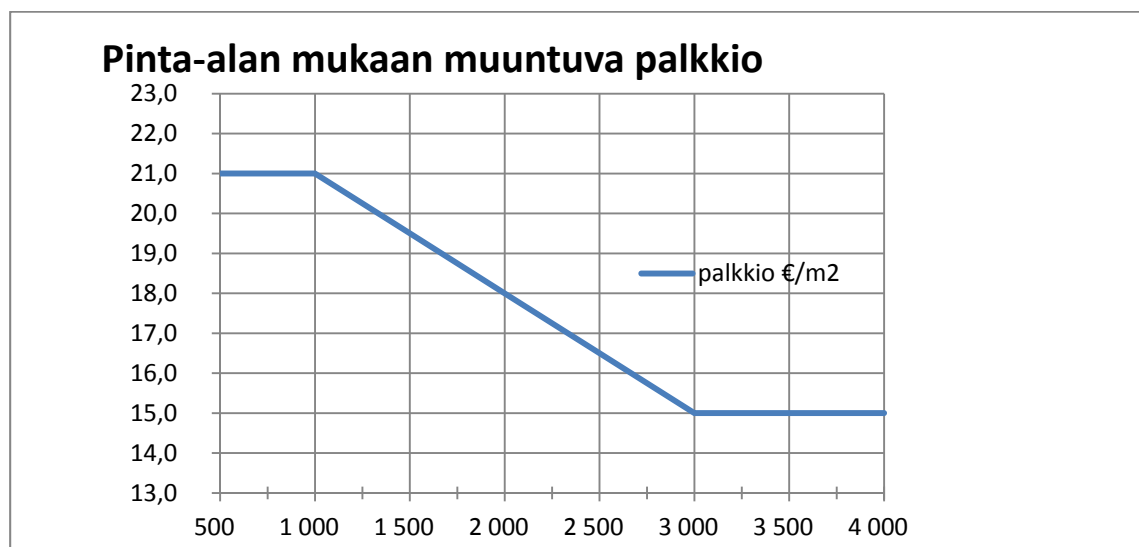
Puitesopimus laaditaan yleispäteväksi yhteistyösopimukseksi, jota voidaan soveltaa useassa eri suunnittelutehtävässä. Puitesopimuksessa sovitaan suunnittelupalkkion määräytymisperusteet. Puitesopimus on hyvä pienehköissä toimeksiannoissa, jotka pitää hoitaa nopeasti. Tällöin paras palkkioperuste on aikaveloituspalkkio. Sopimukseen kirjataan henkilöryhmittäin tuntiveloitushinta, jota käytetään laskutusperusteena. Puitesopimuksen tuntiveloitushinta on neuvoteltu yleistä hintatasoa halvemmaksi, koska pitkä sopimus tuo elintärkeää jatkuvaa laskutusvirtaa suunnittelijalle. Palkkion lisäksi pitää sopia mahdollisista kulukorvauksista (mm. matkakorvaus).

Palkkio voi perustua myös yksikköhintaan. Esim. asuntokohteissa palkkio voidaan sopia €/asunoneliö (€asm^2) tai €/rakennettava kerrosalaneliö (€k-m^2). Erikokoisten kohteiden palkkio saadaan samaan sopimukseen käyttämällä hankekoon mukaan muuntuvaa palkkiota. Esim. palkkio on alle 1.000 asm^2 kohteissa 21 €m^2 ja yli 3.000 m^2 15 €m^2 . Välissä olevalla alueella

¹⁹ Tauriainen M. 2007. s. 35

²⁰ Hankintalaki 5§, 31§

palkkio muuttuu neliöiden mukaan. Sopimukseen voidaan jättää neuvotteluvara esim. poikkeuksellisen vaikeiden tonttiolosuhteiden tai vaativan kaavan vuoksi.



Kuva 1 Esimerkki pinta-alan mukaan muuntuvasta palkkiosta

Puitesopimusta voidaan täydentää hankekohtaisella sopimuksella, jossa sovitaan ko. hankkeen erityispiirteiden vaikutus suunnitteluun.

3.3 Kumppanuussopimus

Kumppanuussopimus on puitejärjestelyä syvempi yhteistyösopimus. Sopimuksen tarkoitus on kehittää tilaajan tuotantoa tai palveluvarmuutta pitkäjänteisellä yhteistyöllä. Suunnittelija saa pitkäkestoisella sopimuksella varmuutta oman liiketoiminnan jatkumiselle. Toimivassa kumppanuudessa kumpikin sopimusosapuoli saa etua sopimuksesta. Toimiva kumppanuussopimus perustuu täydelliseen osapuolten luottamukseen ja avoimuuteen, vapaaehtoisesti kehittyvään riippuvuuteen. Kumppanuudesta muodostuu strateginen voima ja vahva kilpailutekijä²¹.

Toimiva kumppanuus on hyvä tuotekehityksen työkalu esim. rakennusliikkeen ja suunnittelijan välillä. Kun suunnittelija pääsee perehtymään rakennusliikkeen tuotannon ja kustannussuunnittelun sisältöön, suunnittelua voidaan ohjata paremmin kustannustehokkaaseen toteutukseen ilman lopputuotteen laadun heikkenemistä. Samoin rakennusliike oppii ymmärtämään suunnittelijan ajatusmaailmaa ja niitä asioita, jotka ovat hyvälle suunnittelulle merkittäviä²².

²¹ Kumppanuus konsulttitoiminnassa 2005. s. 5

²² Kumppanuus konsulttitoiminnassa 2005 s. 6

Toimivan kumppanuus edellyttää sitoutunutta, avointa, keskustelevaa ja toisia kunnioittavaa työskentelymallia, jossa vaikeatkin asiat ja epäkohdat uskalletaan ottaa keskusteluun heti niiden ilmaannuttua. Palkkioperusteet asetetaan siten, että kumpikin osapuoli kokee saavansa taloudellistakin etua kumppanuudesta.

4 Tarjouspyynnön laatiminen

Hyvä tarjouspyyntö luo pohjan hyvälle ja toimivalle sopimukselle. Pyynnön tulee olla riittävän selkeä ja yksiselitteinen. Tärkeintä on kertoa tarjoajalle hankkeesta ja tilaajan vaatimuksista siten, että tilaaja saa vertailukelpoiset tarjoukset ilman lisäehtoja. Tarjouspyynnön tulee olla mahdollisimman tiivis esitys²³.

4.1 Tarjouspyynnön sisältö

Julkisissa hankinnoissa sovellettava hankintalaki määrittelee tarjouspyynnölle seuraavat vaatimukset²⁴:

- 1) hankinnan kohteen määrittely noudattaen, mitä teknisten eritelmien ja vaatimusten esittämisestä 44 ja 45 §:ssä säädetään, sekä hankinnan kohteeseen liittyvät muut laatuvaatimukset
- 2) viittaus julkaistuun hankintailmoitukseen
- 3) määräaika tarjousten tekemiselle
- 4) osoite, johon tarjoukset on toimitettava
- 5) kieli tai kielet, joilla tarjoukset on laadittava
- 6) ehdokkaiden tai tarjoajien taloudellista ja rahoituksellista tilannetta, teknistä kelpoisuutta ja ammatillista pätevyyttä koskevat ja muut vaatimukset sekä luettelo asiakirjoista, joita ehdokkaan tai tarjoajan on tätä varten toimitettava
- 7) tarjouksen valintaperuste sekä käytettäessä kokonaistaloudellista edullisuutta tarjouksen vertailuperusteet ja niiden suhteellinen painotus tai kohtuullinen vaihteluväli taikka poikkeuksellisissa tapauksissa vertailuperusteiden tärkeysjärjestys
- 8) tarjousten voimassaoloaika.

²³ RT 13-10927 Suunnittelupalvelun tarjouspyyntö 2008 1.2

²⁴ Hankintalaki 41§

Tarjouspyynnössä tai hankintailmoituksessa on oltava myös muut tiedot, joilla on olennaista merkitystä hankintamenettelyssä ja tarjousten tekemisessä. Suunnittelijanvalinnan kannalta epäoleellisia tietoja ja tarjouksen tekijää turhaan työllistäviä vaatimuksia ei tule sisällyttää tarjouspyyntöön. Saatetaan pyytää alustavaa projektisuunnitelmaa ja hankekohtaista laatuselvitystä pienehkössä hankkeessa, jossa suunnittelijavalinta tehdään kuitenkin vain hinnan perusteella.

Kansallisen hankintarajan alarajalla olevissa hankkeissa riittää pää-/vastuullisen suunnittelijan ja suunnitteluryhmän koulutus ja referenssit, arvio suunnittelun työmäärästä suunnitteluhinnan lisäksi. Tarjouspyynnössä on myös muistettava pyytää suunnittelu- ja työmaakäyntien kustannusvaikutus, joka otetaan mukaan tarjoushintojen vertailussa. Esim. tarjoukseen tulee sisällyttää 15 käyntiä kohteessa ja hinta mahdollisille lisäkäynneille. Hintavertailuun otetaan 20 käyntiä.

4.2 Laadulliset valintaperusteet

Tarjouksia vertailtaessa arvioidaan laadukkaan rakennuksen aikaansaamisen todennäköisyyttä. Halutaan luoda hyvät edellytykset onnistuneelle suunnittelutyölle ja valitaan valintaperusteet tähän tarkoitukseen²⁵. Hyvässä suunnitteluhankinnassa tavoitteena on sellaisten sopimuskumppanien löytäminen, joiden kanssa on helppo ja mukava tehdä yhteistyötä. Valintakriteereiksi hinnan ohella asetetaan ammatillinen osaaminen ja suunnitteluhankkeen johtamis-, ihmissuhde- ja yhteistyötaidot, jotka ovat jopa ammatillista osaamista tärkeämpiä asiakaslähtöisessä suunnitteluhankkeessa. Näitä on vaikea mitata teknisillä mittareilla. Haastattelemalla aikaisempien hankkeiden rakennuttajia ja muita yhteistyötahoja saa tällaista kirjaamatonta tietoa näistä taidoista. Rajoitettu hankintamenettely mahdollistaa hankinnan, jossa tarjoukset pyydetään vain suunnittelijoilta joiden kanssa on hyvä tehdä yhteistyötä.

Jos halutaan käyttää kokonaistaloudellista edullisuutta vertailuperusteena, ne ja niiden suhteellinen painotus tulee ilmoittaa hankintailmoituksessa tai tarjouspyyntöasiakirjoissa²⁶. Kokonaistaloudellisuutta arvioitaessa tarjouspyynnössä tulee kertoa laatuksiteerit ja niiden soveltaminen tarjousvertailussa.

Yksityisen sektorin tarjouspyynnössä tai hankintarajan alle jäävissä hankkeissa hankintalain asettamia tarjouspyynnön vaatimuksia voidaan soveltaa vapaammin.

Suunnittelun tarjouspyynnön laatimisesta löytyy hyvä RT-ohjekortti ”Suunnittelupalvelun tarjouspyyntö 13-10927”, jota on hyvä käyttää pienissäkin kohteissa tiivistetysti soveltaen muistilistan tavoin.

²⁵ RT 12-11065 Suunnittelutarjouksen valinta 2013 s. 4

²⁶ Hankintalaki 62§

5 Valintapäätöksen tekeminen

5.1 Poissulkevat ehdot

Tarjousten käsittely tehdään kahdessa vaiheessa. Ensimmäisessä vaiheessa selvitetään mahdolliset puutteet ja ehdot, jotka sulkevat tarjouksen pois varsinaisesta tarjousvertailusta²⁷. Jos tarjouspyynnössä vaaditut tekniset ja taloudellisia vaatimukset eivät toteudu, tarjous suljetaan pois tarjousvertailusta. Tällaisia ovat mm. selvitykset yhteiskuntavelvoitteista voivat osoittaa laiminlyöntejä eläkemaksuissa, pyydetty vastuuvakuutus puuttuu, koulutusvaatimus ei toteudu, referenssit ovat riittämättömät, tarjous ei ole tarjouspyynnön mukainen²⁸.

Poissulkevana ehtona on myös liian alhainen hinta tai työmääräarvio. Tarjoaja, jolla on heikomat suunnittelutyön edellytykset voi korvata osaamisensa ja muut laatuarvioinnissa käytettävät kriteerit vain alemmalla tarjoushinnalla. Jos tähän käytetään suunnittelutyön määrän liiallista vähenemistä, vaarantuu lopputuotteen laatu olennaisesti. Riittämätön työmäärä on aina uhka laadukkaalle suunnittelutyölle²⁹. Alhaisen tarjoushinnan perusteltu käyttö tarjouksen hylkäämiseen vaatii tilaajalta vahvaa suunnittelualan tuntemusta. Vertailukohtana voidaan käyttää toisia tarjouksia ja verrataan annettua hintaa siihen. Tätä on helppo käyttää, jos tehdään matemaattinen ehto, jolla tarjous suljetaan pois. Esim. 25% halvempi kuin toiseksi halvin³⁰.

5.2 Tarjousten vertailu

Varsinainen tarjousten vertailu tehdään mahdollisten poissulkevien ehtojen tarkastuksen jälkeen. Kun valintakriteerinä on halvin hinta, valinta on helppo. Hintavertailu tehdään tarjouspyynnössä ilmoitetulla tavalla.

Kokonaistaloudellista edullisuutta käytettäessä tarjoukset pisteytetään hinnan lisäksi laatu-kriteerien perusteella.

²⁷ Hankintalaki 52§

²⁸ Hankintalaki 53§ - 59§

²⁹ RT 13-11065 Suunnittelutarjouksen valinta 2012 s. 2

³⁰ Suunnittelijan ja konsultin valinta arviointimenettelyllä 1994 s.2

5.2.1 Laadun arviointi

Suunnittelijoiden laadun mittaaminen ja niiden asettaminen paremmuusjärjestykseen on vaativa tehtävä. Absoluuttisen hyvään lopputulokseen ei voida koskaan päästä. Arviointi on hyvin pitkälle mielikuva-arviointia. Tutkinto- ja pätevyystodistukset eivät yksistään kerro suunnittelijan osaamistasoa.

Esimerkki: Pätevä ja lahjakas suunnittelija yhdessä tiiminsä kanssa on jatkuvasti täystyöllistetty, alan perustutkinnot on suoritettu ja osaaminen kokemuksen myötä karttuu joka päivä lisää. Täystyöllisyys perustuu riittävään tekniseen ammattiosaamiseen ja hyviin sosiaalisiin taitoihin sekä henkilöstöosaamiseen. Kilpaileva suunnittelija ei saa vastaavalla koulutustasolla juuri lainkaan töitä, koska kunnianhimoinen suunnittelun taso ja tapa toimia johtaa helposti konflikteihin tilaajan ja urakoitsijan kanssa. Osaamisen kehitys pysähtyy. Hän hakee lisäkoulutuksen kautta saaduilla pätevyystodistuksilla lisäpisteitä. Näiden todistusten turvin hänen osaamisen taso näkyy parempana laadun arvioinneissa. Kumman suunnittelijan palkkaisit omaan hankkeeseesi?

Arviointikriteereitä on vaikea laatia siten, että osaaminen saadaan oikeasti mitattua. Henkilötyön määrää ei saa käyttää laadullisena vertailuperusteena, koska sen katsotaan sisältyvän tarjoushintaan³¹. Vaikka laatumittareita haluttaisiin käyttää, niitä on vaikea soveltaa käytäntöön. Paljon on esimerkkejä, joissa laadun merkitys on jäänyt näennäiseksi. Laatumittareissa ei uskalleta käyttää koko pisteskaalaa, jolloin valinta tehdään hinnan perusteella.

SUUNNITTELUTARJOUSTEN VERTAILU

Vertailu on laadittu tarjouspyynnössä olleiden kokonaistaloudellisten vertailuperusteiden mukaan.
Suunnittelijan valintaperustuu tarjousten pisteytykseen, jossa kriteerinä ovat: hinta 70 %, laatu 10 % ja referenssit 20 %
Vertailussa on käytetty verottomia hintoja.

Tarjouksen tekijä	Laatu 10 %	Referenssit 20 %	Hinta 70 %	Hinta pisteet	Pisteet yhteensä
	10	19	18900	70	99
	10	19	19300	69	98
	10	19	20000	66	95
	10	20	23520	56	86
	9	15	22500	59	83
Arkkitehtitoimisto Jorma Paloranta Oy	10	20	25500	52	82
	10	19	27900	47	76
	10	20	30750	43	73
	10	20	32500	41	71
	10	20	38600	34	64
	9	15	0		24

Kuva 2 Todellinen esimerkki, jossa hinnan vaikutus on teoriassa 70% ja laadun 30%. Todellisuudessa valintakriteerinä on käytännössä vain hinta.

³¹ RT 13-11065 Suunnittelutarjouksen valinta 2012 s. 3

Suunnittelijan laadunarvioinnin haasteita

Alalla käytössä olevat suunnittelijoiden laadunarviointimenetelmissä lasketaan laatupisteet tarjouksessa pyydettyjen tietojen pohjalta. Laskentamallit ovat matemaattisia. Todistuksilla osoitetaan tekninen osaaminen ja koulutus, referenssien määrä, kokemusvuodet sekä käytössä olevat resurssit. Nämä on helppo muuttaa numeroiksi. Numeroiksi pitää saada myös mm. suunnittelijan arvot, asenteet, johtamistapa, toimintatavat ja -menetelmät sekä asiakaspalaute. Näiden ominaisuuksien pisteyttäminen ei ole helppoa. Arviointi helpottuu, jos on mahdollisuus tutustua suunnittelijoihin paremmin esim. neuvotteluissa. Laadun arviointi jää aina vaillinaiseksi, koska se vaatii aikaa ja erityisosaamista. Arviointi on rakennuttajalle muodostunut näkemys suunnittelijan osaamisesta. Hyvään laadun arviointiin on mahdollisuus vain rakennuttajaorganisaatioilla, joilla on siihen riittävät resurssit. Julkisella sektorilla tähän ei ole aina mahdollisuutta. Tämä johtaa käytännössä tilanteeseen, jossa tavanomaisten pienehköjen rakennushankkeiden suunnittelijat valitaan hinnan perusteella. Se onkin perusteltua, kun käytetään suorahankintaa ja neuvottelumennettelyä aina kun se on mahdollista. Sovellettaessa hankintalakia, käytetään rajoitettua hankintamenettelyä ja valitaan tarjouksen tekijät huolella.

Käytössä olevia suunnittelijan laadunarviointimenetelmiä

ARVI-laskentataulukko

SKOL ry:n organisoiman Suunnittelupalvelujen hankinnan kehittämisen –projektin avulla on laadittu ARVI-laskentataulukko, jolla suunnittelijoiden tarjoukset voidaan pisteyttää. Taulukolla lasketaan tarjouksen laatu- ja hintapisteet. Järjestelmässä voidaan vaikuttaa laatu- ja hintapisteiden väliseen suhteeseen.

Suunnitteluyritysten laatu arvioidaan seuraavilla osa-alueilla:

1. yritys yleensä
2. projektin johto
3. suunnitteluryhmä
4. projektisuunnitelma ja tarjous

Jokaiselle osa-alueelle asetetaan painoprosentti, joiden perusteella laatupisteiden kokonaisuus määräytyy.

Hintapisteytyksessä voidaan käyttää erilaisia hintapistekäyriä, joilla parhaat hintapisteet voidaan antaa myös muulle kuin halvimmalle tarjoukselle.

ARVI on monipuolinen ja kattava menetelmä, mutta sen käyttö vaatii osaamista. Tarjousten arviointi tulee miettiä perusteellisesti jo ennen tarjouspyynnön laatimista, koska käytettävät arviointikriteerit tulee ilmoittaa jo tarjouspyynnössä. ARVI:n laatukriteerien objektiivinen ja tasapuolinen arviointi vaatii rakennuttajalta laajaa perehtymistä suunnitteluorganisaatioihin ja heidän arvomaailmaan. Järjestelmä soveltuu parhaiten suuriin hankkeisiin (suunnittelupalkkiot yli 50 t€). Tarjousten laatiminen on suuritöisiä, samoin tarjousten arviointi. Tulee miettiä kannattaako sitä käyttää pienehköissä hankkeissa. Vaarana on se, että parhaat pisteet saa se tarjoaja, joka pysyy perehtymään parhaiten tarjouksen tekemiseen. Tavoitteena on kuitenkin löytää suunnittelija, jonka kanssa todennäköisesti päästään parhaaseen suunnitteluratkaisuun.

Linkki taulukkoon: www.skolry.fi/sites/default/files/Arviointitaulukko1.xls

Otteita taulukosta on liitteessä 1.

Arviointilomake 2007

Arviointilomake 2007 on ARVIa yksinkertaisempi suunnittelupalvelujen tarjousten arviointia varten kehitetty Excel-tiedostopohjainen arviointitaulukko. Sen käyttämät arviointikriteerit muodostuvat ARVI-laskentataulukon 1. tason kriteereistä.

Linkki taulukkoon: <http://www.skolry.fi/sites/default/files/arviointilomake2007.xls>

Taulukko on liitteessä 2.

Standardointimenetelmä

Standardointimenetelmässä on Arkkitehtitoimistojen liitto ATL yhdessä SAFA:n, SKOLin, ja RILin kanssa teettänyt Helsingin Yliopiston matematiikan ja tilastotieteen laitoksella Pro Gradututkimuksen, jossa hinta-laatu -suhteen laskennassa on käytetty tilastomatematiikan menetelmiä. Laskennassa pisteytys perustuu tarjoushintojen ja laatu pisteiden hajontaan. Standardoinnin avulla hinta- ja laatu pisteet skaalataan uudestaan, jonka perusteella tarjousten keskinäinen järjestys määräytyy. Jokainen tarjous vaikuttaa kokonaispisteytykseen. Menetelmä soveltuu pisteytykseen, jossa tarjouksia on riittävän hajonnan saamiseksi vähintään neljä³².

Menetelmä ei ota kantaa miten laatu- ja hintapisteet määräytyvät, vaan ne pitää arvioida eri menetelmällä.

Linkki taulukkoon: http://www.skolry.fi/sites/default/files/standard_1_0_2_FIN.xls

³² Hiltunen R. s. 23

Taulukko on liitteessä 3.

Muita käytössä olevia laadunarviointimenetelmiä

Käytössä olevat laadunarviointimenetelmät ovat periaatteessa samanlaisia: tarjouksessa kysytään rakennuttajan mielestä tärkeitä laatukriteereitä, jotka pisteytetään ja pisteille annetaan painoarvot. Arvioinnin perusteella laatuasteet asetetaan valittuun asteikkoon (esim. 0 – 10).

Ylivieskan kaupunki käyttää Excel-tiedostopohjalle kehitettyä tarjousten arviointimallia. Menetelmä on ARVI-menetelmän kaltainen, mutta yksinkertaisempi. Arviointi perustuu täsmälleen samanlaisiin tarjoussisältöihin. Tähän päästään pyytämällä tarjoukset valmiilla Excel-tiedostolla, jolla tarjoukset tehdään (liite 4).

Tarjoustaulukon ensimmäisellä sivulla suunnittelupalkkio annetaan työvaiheittain ja työmääräarviointiin. Saman taulukon toiselle välilehdellä nimetään tarjoajan suunnittelijat suunnittelijaryhmittäin työaika-arvioineen ja aikaveloituspalkkioineen. Taulukon tietojen pohjalta kokonaispalkkiota verrataan annettujen työmääräarvioiden ja aikavelotushintojen perusteella laskettavaan vertailuhintaan. Tällä voidaan varmistua annettujen työmääräarvioiden vastaavan annettua kokonaishintaa. Hankkeeseen nimettyjen suunnittelijoiden osaaminen kuvataan tarjoukseen liitettävällä vapaamuotoisella liitteellä.

Tarjousvertailu tehdään erillisellä arviointitaulukolla. Laatu ja hinta arvioidaan erikseen. Kokeemusperäisesti on hyväksi koettu suhdetta laatu 60% ja hinta 40%.

Laatu arvioidaan seuraavilla kriteereillä:

- 1) Projektiin osallistuva henkilöstö 25%
 - a. pääsuunnittelija/ koulutus, työkokemus, referenssit
 - b. muu työryhmä/ koulutus, työkokemus, referenssit
- 2) Yritys yleisesti 20%
 - a. Erityisosaaminen ja referenssit
 - b. Tekniset valmiudet ja välineet, kapasiteetti
 - c. Johtaminen ja organisointi, laadunvarmistus, taloudellinen vakavaraisuus
- 3) Tarjouksen sisältö 15%
 - a. Työohjelma ja työmääräarvio sekä kunkin projektiin osallistuvan henkilön osuus työpanoksesta
 - b. Vastaavuus tarjouspyyntöön

Kullekin kriteerille asetetaan omat painoarvoprosentit. Yllä esitetyt prosentit ovat viimeisimmissä hankkeissa käytettyä painotuksia. Käytetyssä menetelmässä parhaat laatu pisteet saanut suunnittelija saa täydet pisteet (esim. 60) ja muut vähemmän suorassa suhteessa parhaisiin pisteisiin. Ylivieskan kaupungin käyttämä suunnittelutarjousten arviointitaulukko on liitteenä 5.

5.2.2 Tarjoushinnan arviointi

Hinta voidaan pyytää erillisessä hintakuoressa, joka avataan vasta laatu pisteistyksen jälkeen. Tällöin hinta ei pääse vaikuttamaan välillisestikään laadun arviointiin.

Hinnan perusteella tehtävä arviointi on helppoa, kunhan sovitaan millä laskentakaavalla hinnat muutetaan pisteiksi. Hintavertailuun otetaan suunnittelun kokonaishinta, jossa on huomioitu suunnittelupalkkion lisäksi mm. kokous- ja työmaakäyntien kulut. Pitkissä projekteissa käyntikustannusten osuus saattaa nousta kohtuuttoman suuriksi. Tarjouspyynnössä tulee pyytää yksikköhinta käynneille ja montako käyntiä lasketaan hintavertailuun mukaan. Tarjousten sisältöjen tulee olla samanlaisia ja hintojen yhteismitallisia. Hankintalakia sovellettavassa hankinnassa käytettävä hinnan arviointimenetelmä on kerrottava tarjouspyynnössä.

Hinnan ollessa ainoa valintakriteeri valinta on helppo. Valitaan tarjoushinnaltaan halvin. Mikäli laatua ja hintaa halutaan vertailla yhdessä, hinta pitää muuttua pisteiksi. Pisteytettäessä tarjouksia on määriteltävä miten hintapisteet muodostuvat. Menettelytapoja on useita. Voidaan käyttää suoraa tarjoushintojen hintasuhdetta tai tarjoushintojen keskihajontaan perustuvaan standardointimenetelmään³³ tai jotain muuta siltä väliltä. Valintaa tehtäessä on muistettava, että ollaan hake-massa suunnittelijaa, jolle hinnan tulee antaa riittävän taloudellisen resurssin tehdä kyseessä oleva suunnittelutehtävä mahdollisimman hyvin tilaajaa palvelemalla tavalla. Valittu menetelmä vaikuttaa saataviin hintapisteisiin, mikä muuttaa olennaisesti valitun laadun ja hinnan välistä painotusta tarjousten kokonaistaloudellista edullisuutta arvioitaessa.

Alla olevissa esimerkkipisteityksissä käytetään pisteskaalaa 0 – 10 ja viittä tarjoushintaa:

- tarjous 1	55.000 €
- tarjous 2	51.000 €
- tarjous 3	68.000 €
- tarjous 4	43.000 €
- tarjous 5	77.000 €

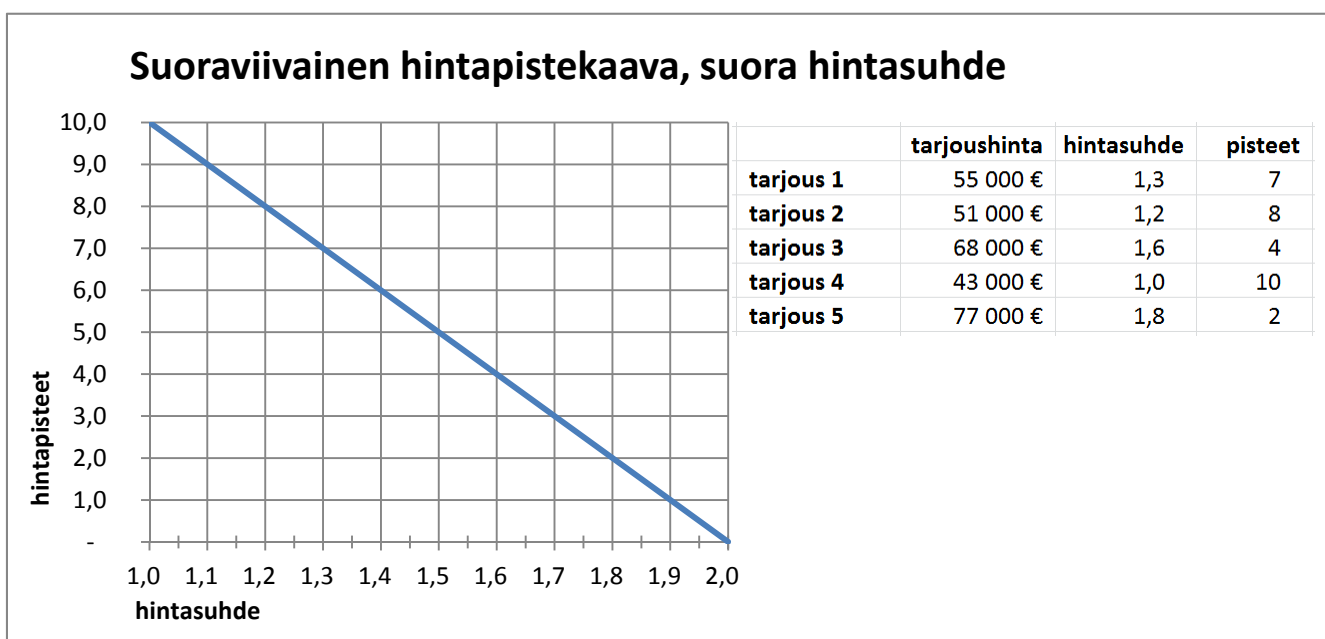
Esimerkit osoittavat kuinka samoilla tarjouksilla hintapisteet vaihtelevat merkittävästi valitusta hintapisteystavasta riippuen.

³³ ks. *Standardointimenetelmä* s. 17

Suoraviivainen hintapistekaava

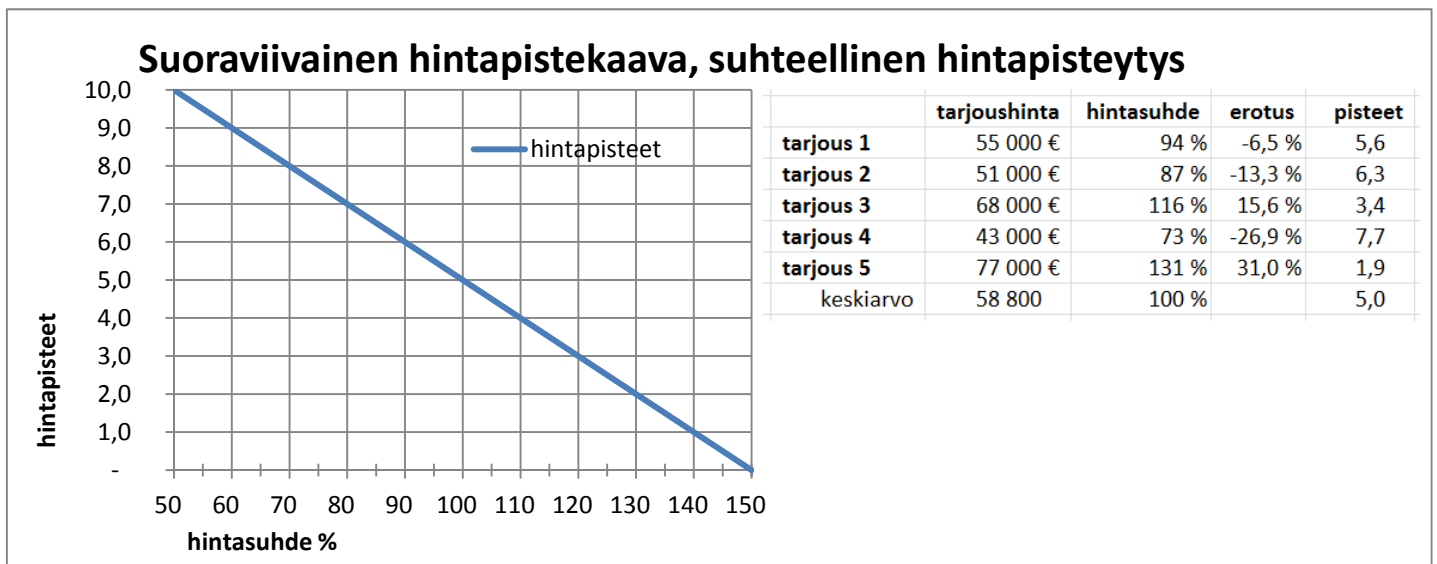
Suoraviivaista pisteytyskaavaa käytettäessä hintapisteet annetaan tarjoushintojen mukaan suoralta suhteella.

Yksinkertaisin suoraviivainen tapa on antaa halvimmalle hyväksytylle tarjoukselle 10 pistettä ja muiden pisteitä vähennetään hintojen suhteessa. Hintasuhde on tarjoushinnan ja halvimman hinnan välinen suhde. Mikäli hinta on yli kaksinkertainen halvimpaan verrattuna, hintapisteitä annetaan nolla.



Kuva 3 Hintapistekaava suoralla hintasuhteella (esimerkki 1)

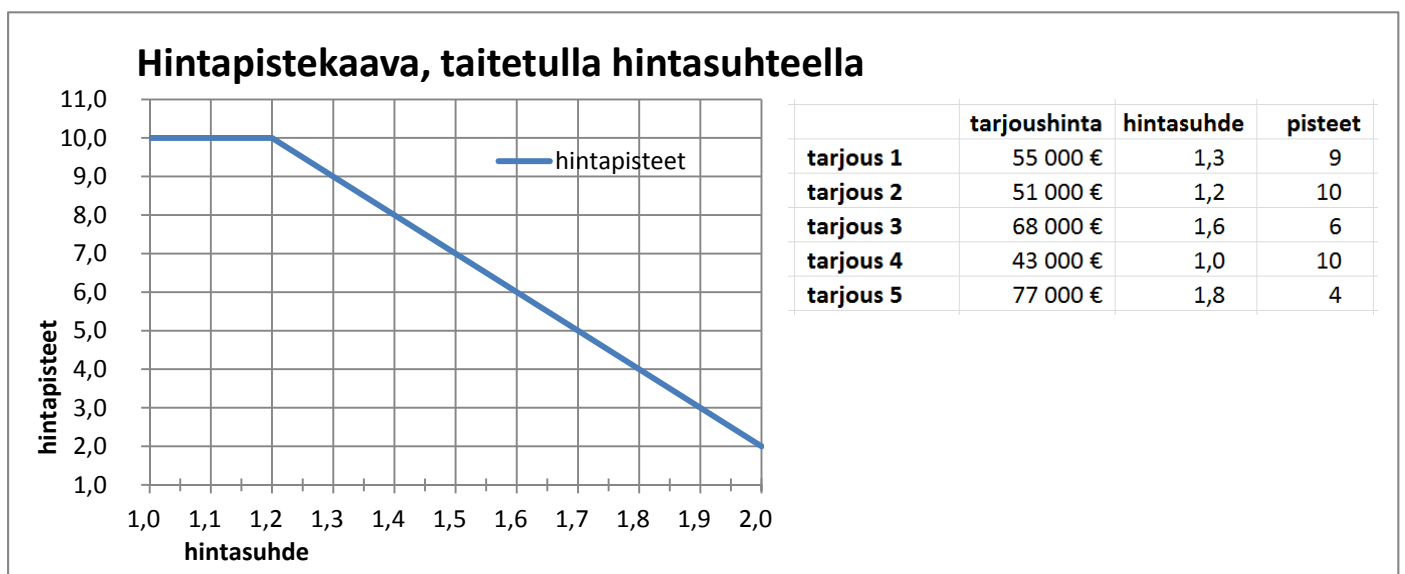
Yksi käytetty suoraviivainen hintasuhteen laskentatapa on **RAKLI-SKOL-ATL:n** vuonna 1994 hyväksymä suoraviivainen **arviointimenettely**. Siinä keskiarvohinnalle annetaan 5 pistettä. Tarjoushinnan alittaessa keskiarvohinnan 10% annetaan yksi piste lisää. Jos tarjoushinta ylittää keskiarvohinnan 10% vähennetään yksi piste (Suunnittelijan ja konsultin valinta arviointimenettelyllä 1994, RAKLI-SKOL-ATL).



Kuva 4 Hintapistekaava tarjoushintojen keskiarvoon suhteutetulla kaavalla, ns. arviointimenettely (esimerkki 2)

Taitettu hintapistekaava

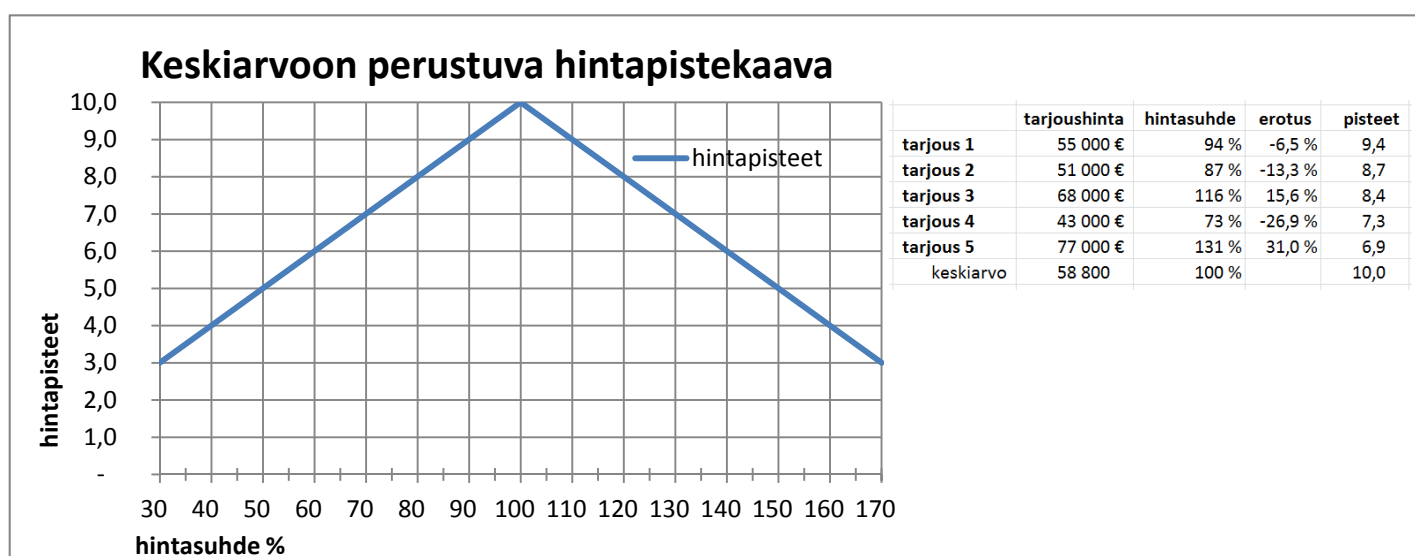
Taitetussa hintapistekaavassa tarjoushinnan vaikutus hintapisteisiin ei määräydy suorassa suhteessa koko tarjoushinta-alueella. Menettelyssä täysiä hintapisteitä ei saa vain halvin tarjous, vaan samaan pistemäärään voidaan päästä erikseen määritellyllä korkeammalla (esim. 20%) hinnalla. Tätä korkeampaa tarjoushintaa käytetään vertailuhintana muita tarjouksia pisteytettäessä halvimman hinnan sijaan. Menettelyllä halutaan varmistua, ettei tarjoaja voi halvalla hinnalla kompensoida suunnitteluosaamattomuuttaan.



Kuva 5 Taitettu hintapistekaava (esimerkki 3)

Keskiarvoon perustuva taitettu hintapistekaava

Suunnittelutarjousten hinta-arvioinneissa on käytetty myös keskiarvomenetelmää. Tarjousten vertailuhintana on keskihinta ja sille annetaan täydet 10 pistettä. Muiden tarjousten pisteet määräytyvät suoraan alenevalla suhteella siihen. Menetelmä perustuu olettamukseen, että keskihintainen tarjous on lähimpänä todennäköisintä suunnittelutehtävän oikeaa työmääräarviota. Oletamus pitää hyvin paikkaansa, sillä kilpailutilanne houkuttelee aina helposti aliresursointiin. Menetelmä ei ole suosiossa julkisissa hankinnoissa, koska vallitsevan oikeuskäytännön mukaan mikään tarjous hinta ei saa saada vähemmän hintapisteitä kuin sitä korkeampi tarjous hinta (Suunnittelutarjouksen valinta s. 9).



Kuva 6 Keskiarvoon perustuva taitettu hintapistekaava (esimerkki 4)

Hintapisteet eri menetelmillä		esim. 1	esim. 2	esim. 3	esim. 4
		suora hinta	suora arvionti	taitettu	keskiarvo
tarjous 1	55 000 €	7,2	5,6	9,2	9,4
tarjous 2	51 000 €	8,1	6,3	10,0	8,7
tarjous 3	68 000 €	4,2	3,4	6,2	8,4
tarjous 4	43 000 €	10,0	7,7	10,0	7,3
tarjous 5	77 000 €	2,1	1,9	4,1	6,9

Kuva 7 Yhteenveto esimerkkihintatarjousten hintapisteistä

5.3 Valintapäätös suunnittelijasta

Hankinnoissa, joissa on sovellettava hankintalakia, on muistettava syrjimätön tarjousten kohtelu. Muissa valintamenetelmän soveltaminen on vapaampaa, kunhan pitää mielessä käytettävissä olevat valtuudet valinnan tekemisessä.

Tavoitteena on päästä hyvään hinnan ja laadun suhteeseen, kokonaisedullisuuteen. Rajoitetussa menettelyssä tarjoukset pyydetään vain laatuarvioinnin perusteella parhaiksi valituilta suunnittelijoilta. Tällöin valinta voidaan tehdä maximin-valinnalla, jossa parhaiden ryhmästä valitaan halvin tarjous³⁴. Valinta voidaan tehdä myös laatu- ja hintapisteiden summana, mikä on käyttökelpoinen myös avoimessa hankinnassa. Saadut tarjouskohtaiset pisteet saadaan paremmuusjärjestykseen keskihajontaan perustuvalla Standardointimenetelmällä, käyttämällä ARVIa, Arviointilomake 2007:aa tai vastaavaa menetelmää. Parhaat kokonaispisteet saanut suunnittelija valitaan kohteen suunnittelijaksi.

³⁴ Kiiras J Junnonen J-M 2013 s. 24

6 Johtopäätökset

Suunnittelu on vaikeasti ostettava palvelutuote, jonka kaikkia laadullisia ominaisuuksia ei tunneta hankintapäätöstä tehtäessä. Ostetaan todennäköisyyttä, jolla saadaan aikaan laadukas rakennus. Toivottavasti se saadaan kohtuullisella hinnalla.

Rakennuttaja päättää rakennushankkeen toteutuksen ja kustannukset tiiviissä yhteistyössä suunnittelijan kanssa. Luotatko suunnittelijasi ammattitaitoon ja kykyyn ymmärtää tavoitteitasi? Annatko juuri tälle suunnitteluryhmälle valtakirjan päättää hankkeesi kustannuksista? Osaako pääsuunnittelijasi ohjata ja haastaa muita suunnittelijoita onnistumaan juuri sinun hankkeessasi? Onko suunnittelijasi varannut riittävästi aikaa ja riittävät resurssit suunnittelutyölle? Valinta on rakennuttajan päätettävissä. Hyvällä suunnittelijahankintaan valmistautumisella todennäköisyys päästä hyvään lopputulokseen paranee merkittävästi. Tarjouspyyntöä laadittaessa ja suunnittelijavalintaan valmistautumisessa on muistettava se, että ensisijaisena tarkoituksena on saada hankkeelle hyvä suunnittelija eikä laaja, kaiken kattava tarjous.

Suorahankinta ja neuvottelumenettely ovat hankintamenettelyjä, joilla pääsee todennäköisesti juuri haluamansa suunnittelijan kanssa sopimukseen. Käytettäessä tarjouskilpailua, tulee tarjouspyyntöaineiston olla yksiselitteistä. Tämä takaa vertailukelpoiset tarjoukset ja helpottaa valintaprosessia. Rajoitetussa menettelyssä on mahdollista valita tarjouskilpailuun sellaiset suunnittelijat, joiden kanssa asetetut tavoitteet olisi saavutettavissa. Avoimessa kilpailussa valinta joudutaan tekemään vain hinnan perusteella, jos tarjouspyyntö on liian suppea. Haluttaessa hyvät ja keskenään vertailukelpoiset tarjoukset tulee tarjouspyyntöaineiston olla tarkkaan määriteltyä. Tarkalla määrittelyllä tarjouksen laatijat pakotetaan perehtymään hankkeeseen ja tarjouksen jättävät vain ne suunnittelijat, jotka oikeasti ovat kiinnostuneita hankkeesta ja kykenevät suoriutumaan suunnittelutehtävästä. Vaikean näköinen tarjouspyyntö karsii tarjoajia. On syytä miettiä, jääkö tällä menetelmällä potentiaalisia hyviä suunnittelijoita turhaan pois tarjouskilpailusta.

Valintapäätöksen tekemisessä on vaikeinta laadun arviointi ja sen käyttäminen arviointikriteerinä. Kun päätyy käyttämään laadullista arviointia, niin se on pohjustettava hyvin tarjouspyyntövaiheessa riittävien vertailukriteerien avulla. Laatua arvioitaessa kriteerien tulee mitata oikeaa osaamista ja kohteeseen soveltuvia referenssejä.

Tarjoushintaa arvioitaessa halvimman hinnan suosimisessa on vaarana valita suunnittelija, jolla ei ole riittävää taloudellista intressiä tehdä suunnittelutyötä riittävän hyvin. Suunnittelu vaatii aikaa ja hankkeeseen käytettävä suunnittelu-aika on suoraan riippuvainen suunnittelupalkkiosta. Tiukassa kilpailutilanteessa suunnittelijalla on suuri houkutus tehdä alihintainen tarjous työn saamiseksi. Alihintainen tarjous on vakava ongelma ja uhka laadukkaalle suunnittelutyölle. Tällaiset tarjoukset pitäisi aina saada pois tarjousvertailuista. Oikean hinnan ja työmäärän arvioiminen vaatii rakennuttajalta vahvaa suunnittelualan osaamista.

Tarjoushintoja pisteytettäessä on käytettävissä useita menetelmiä. Kukaan ei pysty sanomaan mikä niistä on oikea menetelmä. Pitää vain valita hankkeeseen parhaiten soveltuva menetelmä, joka kuvataan tarjouspyynnössä riittävän hyvin ja vain sitä käytetään tarjousvertailuja tehtäessä.

Hyväkin suunnittelijavalinta tarvitsee tuekseen hyvän suunnittelun ohjauksen, laadunvarmistuksen ja raportoinnin. Hyvä suunnittelu varmistaa onnistuneen urakoitsijavalinnan ja antaa hyvän todennäköisyyden onnistuneelle rakennushankkeelle.

Lähdeluettelo

Hiltunen Risto: Keskihajonta hinta-laatu -suhteen laskemisessa – Rakennusalan suunnittelun tarjouskilpailujen tilastollinen tarkastelu, 2007, Pro gradu-tutkielma Matematiikan ja tilastotieteen laitos, Helsingin yliopisto, ohjaaja: Tarkkonen, Lauri

Kiiras Juhani, Junnonen Juha-Matti: Kiinteistökehitys, rakennuttaminen ja sopimustekniikka, Rakennustieto 2013, ISBN 978-952-267-014-4

Kumppanuus konsulttitoiminnassa, Suomen kuntaliitto, HELSINKI 2005, ISBN 952-213-021-4

Laki julkisista hankinnoista, Suomensäädöskokoelma 348/30.3.2007

Maankäyttö- ja rakennuslaki 5.2.1999/132 (MRL)

Tauriainen Matti, Suunnittelupalvelujen hankintaopas 2007, Suunnittelu- ja konsulttitoimistojen liitto SKOL ry, Rakennustieto Oy 2007, ISBN 978-951-682-845-2

RT 13-10927 Suunnittelupalvelun tarjouspyyntö, kesäkuu 2008

RT 13-10994 Suunnittelupalvelujen hankintamenettelyt, kesäkuu 2010

RT 13-11065 Suunnittelutarjouksen valinta, huhtikuu 2012

Suunnittelijan ja konsultin valinta arviointimenettelyllä 1994, RAKLI-SKOL-ATL

Talonrakennuksen kustannustieto 2015, Haahtela Kehitys Oy 2015, ISBN 978-952-5403-23-7

Haastattelut:

Unto Koskisen, Ylivieskan kaupunki, rakennuspäällikkö

Liiteluettelo

- Liite 1 ARVI, suunnittelijan arviointitaulukko
- Liite 2 Arviointilomake 2007
- Liite 3 Standardointimenetelmä
- Liite 4 Suunnittelun tarjouspyyntölomake, Ylivieskan kaupunki
- Liite 5 Suunnittelutarjoustien arviointilomake, Ylivieskan kaupunki
- Liite 6 Unto Koskisen haastattelu

SUUNNITTELUPALVELUJEN HANKINTA ARVIOINTIALUEET

	Valitut alueiden painot	Alueiden laatupisteet	Toimisto 1	
<u>A. LAADUN ARVIOINTI JA LAATUPISTEET</u>				
I. YRITYS	20,0 %	14,0	0,00	
II. PROJEKTIN JOHTO	30,0 %	21,0	0,00	
III. PROJEKTIN HENKILÖSTÖ, TIIMI	30,0 %	21,0	0,00	
IV. PROJEKTISUUNNITELMA ja/tai TARJOUS	20,0 %	14,0	0,00	
	<u>100,0 %</u>	<u>70,0</u>		
Arvioidut laatupisteet, maksimi	70,00		0,00	
Arvioitu suurin laatupistemäärä	0			
Suhteelliset laatupisteet			#JAKO/0!	
<u>B. HINNAN ARVIOINTI JA HINTAPISTEET</u>				
Tarjoushinnat, €			50 000	
Hintapisteet, maksimi	30,00			
Pienin tarjoushinta (vertailuhinta)				
Hintapisteet yhteensä			#JAKO/0!	
<u>YHTEISPISTEET</u>			#JAKO/0!	
Painosuhte	Arvosteluasteikko			
Laatu 70 %	Pienin arvo	0		
Hinta 30 %	Suurin arvo	5		

II Projektin johdon kriteerit

1. Tiedot ja taidot

Johtamisen asiantuntemus	Yleinen johtamisen koulutus, CV
Projektinhallinta	Projektijohtamisen koulutus, CV
Sosiaaliset taidot	Motivointi-, kommunikointi- ja yhteistyökyky
IT-tekniikan hallinta, henkilökohtaiset taidot	Järjestelmien hyödyntäminen eri suunnitteluvaiheissa, tietovarastointi ja hyödyntäminen, tiedotus ja viestintä, CV
Erityisosaaminen	Henkilökohtainen erikoisosaaminen, koulutuksen laajuus, koulutuksen jatkuvuus, artikkelit, tutkimukset, palkinnot, CV

2. Kokemus

Johtamisen ja projektihallinnan kokemus	Leadership/Management, tietojen soveltaminen käytäntöön, johtamiskokemuksen pituus, kattavuus, tehtävänimikkeet, tehtävien kesto: referenssikohteet, CV
Ammattikokemus teknisesti samankaltaisista töistä	Työkokemuksen pituus, kattavuus, tehtävänimikkeet, tehtävien kesto: referenssikohteet, CV
Kehitystyö	Luovuus, osallistuminen kehitystyöhön asiakkaiden projekteissa, TEKES-projektit, patentit, palkinnot, CV
Paikallistuntemus ja kokemus hankkeen sijaintialueella	Maa-, kulttuuri- ja kielituntemus, toimintatapatuntemus, CV

3. Arvot, asenteet

Asiakassuuntautuneisuus	Yhteistyön rakentaminen (relationship management), asiakkaan vaikutusmahdollisuuksien parantaminen
Ympäristöasioiden tuntemus ja suhtautumistapa	Ympäristöasioiden huomiointi yrityksen toiminnassa ja hankkeen toteutuksessa
Toimintaympäristön tunteminen ja suhtautumistapa	Suhtautuminen erilaiseen kulttuuri- ja toimintaympäristöön

4. Kontaktit, verkostot

Aiempi kokemus ko. tilaajan kanssa	Hankkeen toteutumista edistävät kontaktit, suhteet ja verkostot, ei/kyllä
Henkilökohtainen kokemus muiden (hanke)osapuolien kanssa	Hankkeen toteutumista edistävät kontaktit, suhteet ja verkostot, ei/kyllä

5. Henkilökohtainen panos

Työkuormitus	Keskeneräisten projektien määrä ja kesto, ylityöiden määrä, aktiivisuus
Henkilökohtaiset tavoitteet ja sitoutumisen vahvistaminen	Palkkiot, palkinnot, uralla eteneminen

6. Asiakaspalaute

Asiakastytyväisyys	Asiakastytyväisyysmittarit, näyttö soveltamisesta ja jatkuvasta seurannasta, parannustoimenpiteet
Loppuutootteen saavutettu laatutaso	Asiakastytyväisyysmittarit, suunnitteluvirheet, näyttö soveltamisesta ja jatkuvasta seurannasta, parannustoimenpiteet
Aikatauluissa pysyminen	Asiakastytyväisyysmittarit, alitus/ylitys, järjestelmät, raportoinnin säännöllisyys
Suunnittelu- ja/tai rakennuskustannusten toteutuminen	Asiakastytyväisyysmittarit, alitus/ylitys, järjestelmät, raportoinnin säännöllisyys
Ongelmien käsittelytapa aiemmissa hankkeissa	Riitatapaukset, menettelytavat (service recovery process), vastuunotto
Tilaajan tarpeiden ja tavoitteiden ymmärtäminen nykyisissä ja viimeaikaisissa hankkeissa	Asiakastytyväisyysmittarit, yleisarvosana palautteesta, parannustoimenpiteet
Tavoitettavuus ja joustavuus suunnittelu- ja rakentamisvaiheen aikana	Asiakastytyväisyysmittarit, näyttö soveltamisesta ja jatkuvasta seurannasta, parannustoimenpiteet
Varmuus, luotettavuus ja huolellisuus suunnittelu- ja rakentamisvaiheen aikana	Asiakastytyväisyysmittarit, näyttö soveltamisesta ja jatkuvasta seurannasta, parannustoimenpiteet

III Projektihenkilöstön, tiimin kriteerit

1. Tiedot ja taidot

Ammatillinen osaaminen

Erityisosaaminen

Tiimistä löytyvä erityisosaaminen, koulutus, CV

Yleisosaaminen

Tiimistä löytyvä yleisosaaminen, koulutus, CV

Sosiaaliset taidot

Kommunikointi- ja yhteistyökyky

Toimintatavat

IT-tekniikan hyödyntäminen, tiimin taidot

Järjestelmien hyödyntäminen eri suunnitteluvaiheissa, tietovarastointi ja hyödyntäminen, tiedotus ja viestintä

Toimintatapojen kehittyneisyys

Suunnitteluprosessi, henkilöroolit, organisointi, asiakaskontaktit ja niiden parantaminen

2. Kokemus

Aiempi kokemus teknisesti samankaltaisista töistä

Tiimin yhteiset referenssikohteet, CV

Suunnittelutiimin kokemus

Tiimin yhteisen työkokemuksen pituus, kattavuus, tehtävänimikkeet, tehtävien kesto, kooste CV tiedoista

Kehitystyö

Luovuus, innovatiivisuus, osallistuminen kehitystyöhön asiakkaiden projekteissa, TEKES-projektit, patentit, palkinnot

Paikallistuntemus ja kokemus hankkeen sijaintialueella

Maa-, kulttuuri- ja kielituntemus, toimintatapaturuntemus

3. Arvot, asenteet

Asiakassuuntautuneisuus

Yhteistyön rakentaminen (relationship management), asiakkaan vaikutusmahdollisuuksien parantaminen

Ympäristöasioiden tuntemus ja suhtautumistapa

Ympäristöasioiden huomiointi hankkeen toteutuksessa

Toimintaympäristön tunteminen ja suhtautumistapa

Suhtautuminen erilaiseen kulttuuri- ja toimintaympäristöön

4. Kontaktit, verkostot

Henkilökohtainen kokemus muiden (hanke)osapuolien kanssa

Hankkeen toteutumista edistävät kontaktit, suhteet ja verkostot, ei/kyllä

Suunnittelutiimin kokemus kyseessä olevan tilaajan kanssa

Hankkeen toteutumista edistävät kontaktit, suhteet ja verkostot, ei/kyllä

5. Resurssit

Henkilöstö

Työkuormitus

Keskeneräisten projektien määrä, työkuormituksen jakautuminen tiimin sisällä

Tiimikohtaiset tavoitteet ja sitoutumisen vahvistaminen

Palkkiot, palkinnot, uralla eteneminen

Tekniset

Tietotekniset järjestelmät

On/ei, ohjelmistot, kuvaus

Erikoislaitteet ja kojeet

On/ei

6. Asiakas palaute

Asiakastytyväisyys (tiimin eri jäseniin)

Asiakastytyväisyysmittarit, näyttö soveltamisesta ja jatkuvasta seurannasta, parannustoimenpiteet

Tilaajan tarpeiden ja tavoitteiden ymmärtäminen nykyisissä ja viimeaikaisissa hankkeissa

Asiakastytyväisyysmittarit, yleisarvosana palautteesta, parannustoimenpiteet

Loppuottoen saavutettu laatutaso

Asiakastytyväisyysmittarit, suunnitteluvirheet, näyttö soveltamisesta ja jatkuvasta seurannasta, parannustoimenpiteet

Aikatauluissa pysyminen

Asiakastytyväisyysmittarit, alitus/ylitys, järjestelmät, raportoinnin säännöllisyys

Suunnittelu- ja/tai rakennuskustannusten toteutuminen

Asiakastytyväisyysmittarit, alitus/ylitys, järjestelmät, raportoinnin säännöllisyys

Ongelmien käsittelytapa aiemmissa hankkeissa

Riitatapaukset, menettelytavat (service recovery process), vastuunotto

Tavoitettavuus ja joustavuus suunnittelu- ja rakentamisvaiheen aikana

Asiakastytyväisyysmittarit, näyttö soveltamisesta ja jatkuvasta seurannasta, parannustoimenpiteet

Varmuus, luotettavuus ja huolellisuus suunnittelu- ja rakentamisvaiheen aikana

Asiakastytyväisyysmittarit, näyttö soveltamisesta ja jatkuvasta seurannasta, parannustoimenpiteet

IV Projektisuunnitelman ja/tai tarjouksen kriteerit

1. Lähestymistapa, projektisuunnitelma

Johto-organisaatio hankkeessa

Tilaajan tavoitteiden ymmärtäminen ja sitoutuminen niihin

Työkuormitus, tehtävämääräarvio

Ohjaus ja valvontajärjestelmät

Vastuut, valtuudet, selkeys

Vastaavuus tilaajan tarpeisiin ja tavoitteisiin

Tilaajan arvio työkuormituksesta ja tehtävämääristä

Suunnitelma suunnitteluprosessin ja lopputuotteen laadun, aikataulun, kustannusten ohjaamiseksi, valvomiseksi ja raportoimiseksi suunnittelun ja toteutuksen aikana.

2. Tarjous

Täydellisyys ja yksityiskohtaisuus suhteessa tarjouspyyntöön ja tehtäviin

Innovaatiot, kehityskelpoiset ideat

Vaihtoehtoiset lähestymis- ja toteutustavat

Suunnittelu-aikatauluun liittyvät riskit

Tarjoukseen sisältyvät muut riskit ja niiden todennäköinen toteutuminen vs. tavoitteiden toteutumisen todennäköisyys

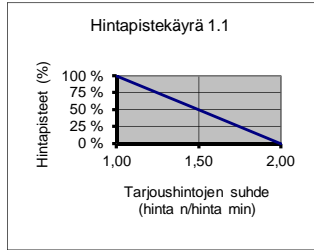
Vaihtoehdot

Aikataulu vs. työkuormitus ja tehtävämääräarvio

Henkilöresurssit, taloudelliset resurssit, yhteistyö/informaation jakaminen

Hintapistekäyrä 1.1

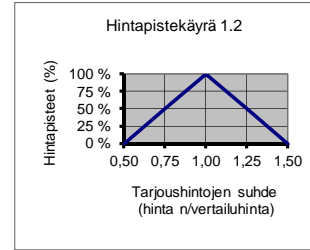
Tarjoushintojen suhde (hinta n / hinta min)	1,00	1,50	2,00
Hintapisteeet (%)	100 %	50 %	0 %



Hintapistekäyrää voidaan muuttaa vaihtamalla arvoa solussa E3.

Hintapistekäyrä 1.2

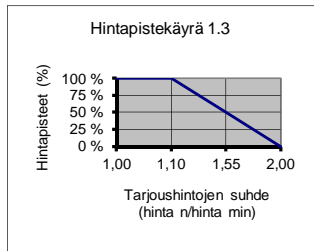
Tarjoushintojen suhde (hinta n / hinta min)	0,50	0,75	1,00	1,25	1,50
Hintapisteeet (%)	0 %	50 %	100 %	50 %	0 %



Hintapistekäyrää voidaan muuttaa vaihtamalla arvoja solussa L3 ja P3.

Hintapistekäyrä 1.3

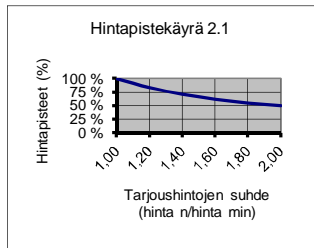
Tarjoushintojen suhde (hinta n / hinta min)	1,00	1,10	1,55	2,00
Hintapisteeet (%)	100 %	100 %	50 %	0 %



Hintapistekäyrää voidaan muuttaa vaihtamalla arvoja solussa D22 ja F22.

Hintapistekäyrä 2.1

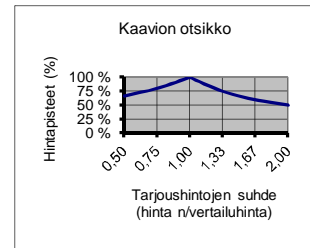
Tarjoushintojen suhde (hinta n / hinta min)	1,00	1,20	1,40	1,60	1,80	2,00
Hintapisteeet (%)	100 %	83 %	71 %	63 %	56 %	50 %



Hintapistekäyrää voidaan muuttaa vaihtamalla arvoa solussa H42.

Hintapistekäyrä 2.2

Tarjoushintojen suhde (hinta n / hinta min)	0,50	0,75	1,00	1,33	1,67	2,00
Hintapisteeet (%)	67 %	80 %	100 %	75 %	60 %	50 %



Hintapistekäyrää voidaan muuttaa vaihtamalla arvoja solussa L42 JA Q42.

Liite 2 Arviointilomake 2007, esimerkki taulukon käytöstä

SUUNNITTELUPALVELUJEN HANKINTA: As. Oy Vehmaanpuisto ARVIOINTIALUEET

Paino-%	Tarjous 1		Tarjous 2		Tarjous 3		
	Arvosana	Painotetut pisteet	Arvosana	Painotetut pisteet	Arvosana	Painotetut pisteet	
I. YRITYS							
1. Johtaminen	10 %	5	0,5	7	0,7	7	0,7
2. Toimintatavat, -menetelmät							
3. Osaaminen	10 %	7	0,7	7	0,7	5	0,5
4. Resurssit							
5. Saavutetut tulokset ja asiakaspalaute	10 %	4	0,4	4	0,4	0	0
II. PROJEKTIN JOHTO							
1. Tiedot ja taidot	10 %	7	0,7	8	0,8	8	0,8
2. Kokemus tai ammatillinen pätevyys	10 %	6	0,6	6	0,6	7	0,7
3. Kontaktit, verkostot							
4. Henkilökohtainen panos	10 %	5	0,5	7	0,7	5	0,5
5. Asiakaspalaute							
III. PROJEKTIN HENKILÖSTÖ, TIIMI							
1. Tiedot ja taidot	10 %	7	0,7	7	0,7	8	0,8
2. Kokemus tai ammatillinen pätevyys	10 %	6	0,6	8	0,8	8	0,8
3. Kontaktit, verkostot							
4. Resurssit							
5. Asiakaspalaute							
IV. PROJEKTISUUNNITELMA ja/tai TARJOUS							
1. Lähestymistapa, projektsuunnitelma	15 %	8	1,2	8	1,2	6	0,9
2. Tarjous	5 %	8	0,4	8	0,4	8	0,4
LAATUPISTEET YHTEENSÄ	100 %	6,3		7		6,1	
SUHTEELLISET LAATUPISTEET	100 %	9,0		10,0		8,7	
LAATUPISTEIDEN STANDARDOINTI		-0,4		1,4		-1,0	
TARJOUSHINNAT, 1000 €		310		345		375	
HINTAPISTEET YHTEENSÄ	100 %	10,0		9,0		8,3	
HINTAPISTEIDEN STANDARDOINTI		1,3		-0,1		-1,1	
PAINOTETUT SUHTEELLISET LAATUPISTEET	70 %	6,3		7		6,1	
PAINOTETUT SUHTEELLISET HINTAPISTEET	30 %	3,0		2,7		2,5	
KOKONAISPISTEET YHTEENSÄ		9,3		9,7		8,6	
PAINOTETUT STANDARD. LAATUPISTEET	70 %	-0,30		0,97		-0,67	
PAINOTETUT STANDARD. HINTAPISTEET	30 %	0,39		-0,04		-0,34	
STANDARD. KOKONAISPISTEET YHTEENSÄ		0,08		0,93		-1,01	

Arviointi

Tilaaja laatii ennen arviointia tarjouksista ja niiden laadullisista ominaisuuksista yhteenvedon. Yhteenvedoon täsmennetään hyväksyttävät tarjoukset, tiedollisesti riittämättömät sekä hylättäväksi esitettävät tarjoukset.

Laatukriteerien pisteytys

Laatukriteerit valitaan taulukkoon painoarvoineen. Tarjoukset arvioidaan valittuja kriteerejä käyttäen ja kriteerit pisteytetään käyttämällä asteikkoa 0-10. Suhteelliset laatupisteet ja painotetut suhteelliset laatupisteet voidaan laskea esimerkiksi seuraavasti:

$$L_s = 10 \times \frac{L_n}{L_{vert}}, \text{ jossa}$$

L_s = suhteelliset laatupisteet

L_n = tarjouksen n laatupisteet

L_{vert} = tarjousten vertailulaatupisteet.

$$L_{ps} = L_p \times L_s, \text{ jossa}$$

L_{ps} = painotetut suhteelliset laatupisteet

L_p = laatukriteerin painoarvo(%).

Tarjoushintojen pisteytys

Pisteytys voidaan määrittellä useilla eri menetelmillä, esimerkiksi seuraavasti:

$$H_s = 10 \times \frac{H_{vert}}{H_{vert} + |H_{vert} - H_n|}, \text{ jossa}$$

H_s = suhteelliset hintapisteet

H_n = tarjouksen n hinta

H_{vert} = tarjousten vertailuhinta.

$$H_{ps} = H_p \times H_s, \text{ jossa}$$

H_{ps} = painotetut suhteelliset hintapisteet

H_p = hintakriteerin painoarvo(%).

Standardointi

$$z = \frac{x - \mu}{\sigma}, \text{ jossa}$$

z = standardoitu arvo

x = alkuperäinen arvo

μ = keskiarvo

σ = keskihajonta

YLIVIESKAN KAUPUNKI /

Tilapalveluyksikkö



Sivu 1(2)

SUUNNITTELUTARJOUS A

Tarjoajan nimi

Arkkitehtitoimisto Jorma Paloranta Oy

0981806-0

Tarjouksen pvm

23.6.2015

Allekirjoitus

Yhteyshenkilö

Kyösti Marjanen

050 5963196

Täytetään rasteroituihin soluihin

Punaiset tekstit korvataan

Esimerkkihankke TALOX

Suunnitteluala: (Sähkö; LVIA- ,Rakenne)

suunnittelu

Hinta € (alv 0%)

Suunnittelun kokonaishinta

Ark

73 000

Työtunnit h

Muuta

VARSINAINEN SUUNNITTELU

%

1 Ehdotus- ja luonnospiirustukset (3.0-3.2/L1)

15

10 950

180

HANKESUUNNITELMA

Ehdotuspiirustukset L1

Luonnospiirustukset L2

2 Luonnokset (3.3.1-3.3.6/L2)

15

10 950

180

Pääpiirustukset

Alustavat työpiirustukset

3 Rak.lupasuunn. (3.3.7/T1)

20

14 600

230

Työpiirustukset

Osapiirustukset

4 Toteut.suunnitelmat (4/T2-3)

40

29 200

460

Täydentävät suunnitelmat 1

Täydentävät suunnitelmat 2

5 Rakennusaik. tehtävät (5)

5

3 650

60

6 Huoltokirja ja luovutusmateriaali

5

3 650

60

Yhteensä

100

1 170

Käytetään annettuja prosentteja

Lomake täydennetään myöhemmin maksuerätaulukoksi

**YLIVIESKAN KAUPUNKI /
Tilapalveluyksikkö**



Täytetään rasteroituihin soluihin
Punaiset tekstit korvataan

Sivu 2(2)		SUUNNITTELUTARJOUS A		
Tarjoajan nimi	Arkkitehtitoimisto Jorma Paloranta Oy		0981806-0	
Tarjouksen pvm	23.6.2015			
Allekirjoitus				
Yhteyshenkilö	Kyösti Marjanen		050 5963196	
Esimerkkihankke TALOX	Hinta	Henkilönimi (lisätään rivejä tarvittaessa)	Tuntiarvio henkilöryhmittäin	Muuta
TUNTIHINNAT HENKILÖRYHMITTÄIN (skol)	€h (alv 0%)	Pääsuunnittelijan nimi lihavoituna		
01 Johtava suunnittelija	68	Kimmo Heikkilä, arkkitehti SAFA, FISE ARK 1533	330	
02 Vanhempi suunnittelija	64	Päivi Ojala, arkkitehti SAFA	250	
	64	Kari Kämäräinen, arkkitehti	200	
03 Kokenut toimistoarkkitehti/-insinööri	58	Johannes Heikkilä, RA	200	
04 Toimistoarkkitehti/ -insinööri				
05 Suunnittelija	54	Jaakko Paakki, Markku Koivusaari	189	
06 Nuorempi suunnittelija, tekninen avustaja				
07 Avustaja, piirtäjä				
	€/k-m2 ja €/kokous			
Lisähinta €/k-m2, mikäli laajennus on oletetua suurempi				
Lisähinta €/kokous jos kokouksia enemmän kuin 20 em. lisähinnat kts. tarjouspyyntö)	250	Täytetään rasteroituihin soluihin Tarvittessa alla oleville riveille		<u>Kokonaishinta-arvio</u>
				73 046 €

Rakennushankkeen nimi		Suunnitteluala (ark,rak,sähkö, lva)		Laatija				YLVIESKA 30 / 6 2015		Liite 5	
esimerkkikohde TALOX		ARKKITEHTISUUNNITTELU						Unto Koskinen rakennuspäällikkö		---	
Aihe				Tilaaia							
Pisteyttäjän nimi		Yrityksen nimi		Yrityksen nimi		Yrityksen nimi		Yrityksen nimi			
Unto Koskinen		Arkkitehtitoimisto Jorma Paloranta Oy		Arkkitehtitoimisto kilpailija 1		Arkkitehtitoimisto kilpailija 2					
Edullisin hintatarjous saa 40 pistettä ja muut lasketaan kaavalla (edullisin hinta / tarjoushinta * 40)		Kok.hinta [€] (Alv 0%)		Kok.hinta [€] (Alv 0%)		Kok.hinta [€] (Alv 0%)		Kok.hinta [€] (Alv 0%)			
		73000		84000		66000					
		Hintapisteet 40		36		31		40		#JAKO/0!	
Laatukriteerit		Paino % Suositus	Paino % Valittu	Pisteet 1-5	Painotetut pisteet	Pisteet 1 - 5	Painotetut pisteet	Pisteet 1 - 5	Painotetut pisteet	Pisteet 1 - 5	Painotetut pisteet
PROJEKTIIN OSALLISTUVA HENKILÖSTÖ:		15 - 50 %	30 %								
1) Pääsuunnittelija / koulutus,työkokemus, referenssit				5	1,5	4	1,2	5	1,5		
2) Muu työryhmä / koulutus,työkokemus referenssit				5	1,5	5	1,5	3,5	1,05		
YRITYS YLEISESTI:		0 - 30 %	20 %								
3) Erityisosaaminen ja referenssit				5	1,0	5	1	3	0,6		
4) Tekniset valmiudet ja välineet,kapasiteetti				4	0,8	5	1	5	1		
5) Johtaminen ja organisointi, laadunvarmistus, taloudellinen vakavuus				5	1,0	5	1	5	1		
TARJOUS SISÄLTÖ		0 - 20 %	10 %								
6) Työohjelma ja työmääräarvio sekä kunkin projektiin osallistuvan henkilön osuus työpanoksesta				4	0,4	5	0,5	5	0,5		
7) Vastaavuus tarjouspyyntöön				5	0,5	5	0,5	4	0,4		
					6,7		6,7		6,1		
Painotetut pisteet yhteensä											
Laatupisteet		60	60 %	60		60		54			
HINTA			40 %	36		31		40		#JAKO/0!	
Suurimman painotetun laatupistemäärän saanut saa 60 pistettä, muut lasketaan kaavalla (saadut laatupisteet / suurimmalla pistemäärällä * 60)											
Pisteet yhteensä		100	100 %	96		91		94		#JAKO/0!	
Edullisuus				I		III		II		#JAKO/0!	

Arkkitehtitoimisto Jorma Paloranta Arkkitehtitoimisto kilpailija 1 Arkkitehtitoimisto kilpailija 2

SUUNNITTELIJAN ARVIOIMA KOKONAISTYÖAIKA [h]	1170	1250	900	
Tuntihinta [€/h]	62	67	73	#JAKO/0!

Lisähinta [€/m2], mikäli laajennuksen k-ala on > 1200m2 (alv0%)				
---	--	--	--	--

Lisähinta [€/kokous], mikäli hankeessa kokouksia enemmän kuin 20 kpl (Alv0%)	250	420	750	
--	-----	-----	-----	--

LÄHTÖTIEDOT**esimerkkikohde TALOX****ARKKITEHTISUUNNITTELU****2015**

Ohjelma laskee edullisimman suunnittelijakonsultin huomioiden

- edullisin hinta	hinnan vaikutus	40 %
- parhain laatu	laadun vaikutus	60 %

**Anna yrityksen nimi ja tarjoushinta**

Hintapiste taulukosta "Arviointilomake"
40

Laatupiste taulukosta "Arviointilomake"
60

	Yrityksen nimi	Hinta		Hintapiste	Laatupiste		Laatupiste	
1	Arkkitehtitoimisto Jorma Paloranta Oy	73 000	66000	36	6,70	6,7	60,00	96,16
1	Arkkitehtitoimisto kilpailija 1	84 000		31	6,70		60,00	91,43
1	Arkkitehtitoimisto kilpailija 2	66 000		40	6,05		54,18	94,18
1				#JAKO/0!	0,00		0,00	#JAKO/0!

#JAKO/0!

0

Ylivieskan kaupunki	Yrityksen nimi	Pisteet	Pisteet yhteensä		Painotus %
			Yhteensä	6,7	
Projektiin osallistuva henkilöstö					
Pääsuunnittelija / koulutus,työkokemus, referenssit	Vastuuhenkilön <u>suunnittelualueeseen</u> liittyvä <u>osaaminen</u>	1p	1	5	30 %
	Vastuuhenkilön <u>toteutuneet</u> projektit ja hankkeet, joilla <u>toiminnallinen</u> ja <u>tekninen</u> yhteys suunniteltavaan kohteeseen	1p	1		
	referenssien <u>sisältö</u>	1p	1		
	referenssien <u>määrä</u>	1p	1		
	referenssien <u>tuoreus</u> (v. 2010 tai nuorempi)	1p	1		
Muu työryhmä / koulutus,työkokemus referenssit	projektiin nimettyjen henkilöiden <u>suunnittelualueeseen</u> liittyvä <u>osaaminen</u> . Työryhmän <u>kokonaisuuksien hallintakykyä</u> , <u>yhteistyökykyä</u> ja tähän hankkeeseen kohdistuvaa <u>toiminnallista</u> osaamista.	1p	1	5	30 %
	Vastuuhenkilön <u>toteutuneet</u> projektit ja hankkeet, joilla <u>toiminnallinen</u> ja <u>tekninen</u> yhteys suunniteltavaan kohteeseen	1p	1		
	työryhmän erikoisosaaminen	1p	1		
	arvioidaan henkilöiden koulutusta,kokemusta ja osaamista	1p	1		
	referenssien tuoreus (v. 2010 tai nuorempi)	1p	1		
Yritys yleisesti					
Erityissosaamien ja referenssit	<u>Yrityksen osaaminen</u> , joka liittyy hankinnan kohteena olevaan <u>suunnittelualueeseen</u> .	1p	1	5	20 %
	Miten <u>työryhmä</u> pystyy hyödyntämään <u>osaamista</u>	1p	1		
	Referenssit ovat <u>kuvaus</u> yrityksen <u>toteutetuista projekteista</u> ja <u>hankkeista</u> , joilla on selvä <u>toiminnallinen</u> ja <u>tekninen yhteys</u> suunniteltavaan kohteeseen	1p	1		
	<u>Yrityksen osaamista</u> arvioidaan <u>referenssien sisällön</u> , <u>määrän</u> , ja <u>tuoreuden</u> mukaan	1p	1		
	referenssien tuoreus (v. 2010 tai nuorempi)	1p	1		
Tekniset valmiudet ja välineet,kapasiteetti	Yrityksen <u>toimituskyky</u> , <u>tekniset resurssit</u> ja <u>tekninen osaaminen</u>	2p	1	4	20 %
	Käytössä oleva <u>suunnitteluympäristö</u>	2p	2		
	Käytössä olevat <u>teknologiat</u>	1p	1		
Johtaminen ja organisointi, laadunvarmistus, taloudellinen vakavuus	Yrityksen <u>toiminnallinen vakaus</u> ja laatu	0-5 p.	5	5	20 %
Tarjouksen sisältö					
Työohjelma ja työmääräarvio sekä kunkin projektiin osallistuvan henkilön osuus työpanoksesta	Miten yritys aikoo toteuttaa suunnitteluprosessin eri vaiheet pääpiirteittäin	2p	2	4	10 %
	Työmääräarviolla kartoitetaan, onko <u>konsultti ymmärtänyt</u> tilaajan / hankkeen <u>vaatimukset</u> tehtävälle, muodostuvalle kokonaisuudelle ja hankkeen resursoinnille <u>koko suunnittelujakson ajan</u> .	2p	2		
	Työmääräarvioita, jotka sisältävät eri henkilöiden / henkilöryhmien työpanoksen osuuden kokonaisuudesta, <u>verrataan toisiinsa</u> ja tilaajan omaan arvioon.	1p			
Vastaavuus tarjouspyyntöön	Vastaako tarjous tarjouspyyntöä, onko tarjouksessa <u>esitetty pyydetty tiedot</u> ja <u>ovatko tiedot löydettävissä tarjouksesta yksiselitteisesti</u> - arvioidaan myös tarjouksen <u>selkeyttä</u> , <u>helpollukuisuutta</u> ja <u>tiivistä esitystapaa</u> .	0-5 p.	5	5	10 %

Haastattelu suunnittelijan valintaa koskien

Unto Koskinen, Ylivieskan kaupunki

- teknisen palvelukeskuksen palvelukseen vuonna 1980
- rakennuspäällikkö vuodesta 1985 alkaen
- viimevuosien rakennusinvestoinnit 2,0 – 4,5 M€/vuosi

Rakennuttamisen haasteita?

Rakennuttaminen on kokonaisuudessaan mielenkiintoinen rakentamisen osa-alue. Yksi haaste on saada hanke käyntiin. Kun hanke päätös on tehty, käynnistyy hankinnat. Tämä on yksi mielenkiintoisimmista ja haastavimmista vaiheista. Suunnitteluvaihe on mielenkiintoinen, jossa hankkeen lopullinen muoto selviää. Suunnittelun ohjauksessa aikatauluun tulisi jättää suunnitelmien tarkistamiseen aikaa niin rakennuttajalle kuin suunnittelijoille.

Hyvän suunnittelijan kriteerit

ARK

- yhteistyökyky, arkkitehdin tulee olla sellainen, jonka kanssa on mukava tehdä yhteistyötä
- kokemuksen ja teknisen osaamisen tulee olla riittävä
- resurssit on oltava riittävät, saadaan aikatauluvarmuutta
- laatupesteytyksellä ei saa nolata eikä vähätellä kenenkään osaamista

RAK

- tekninen osaaminen nousee tärkeimmäksi
- resurssit on oltava riittävät, saadaan aikatauluvarmuutta

TATE

- tekninen osaaminen hyvää
- pysyy mukana teknisessä kehityksessä, viimeinen tieto käytettävissä
- resurssit on oltava riittävät, saadaan aikatauluvarmuutta

Miten suunnittelija tulisi valita, jotta varmistetaan suunnittelun onnistumisesta?

Mikä on käyttökelpoisin hankintamuoto suunnittelijan valinnassa (avoin, rajattu, neuvottelu, suora hankinta, jokin muu)? Kokemuksia palkkiomuodoista

- oikean osaamisen tason selville saaminen edellyttää perehtymistä tarjousten vaatimusten asettamiseen ja tarjouspyynnön laatimiseen
- tarjoukset annetaan samalla tarjouspohjalla/ taulukolla, jolloin tarjousten sisällöt yhteneväiset
- laatupesteytyksen kriteerit tulee olla selvästi tarjoajien tiedossa

- hyvällä tarjouspyynnöllä voidaan käyttää avointa hankintaa, tuo hankintaan rehtiyyttä, luotettavuutta ja avoimuutta
- pienemmissä toimeksiannoissa neuvottelumenettely ja suora hankinta käytössä, nämä perustuvat pääosin puitesopimuksiin
- kokonaispalkkio on käytössä tarjouskilpailujen palkkiomuotona, aikapalkkio on usein käytössä puitesopimuksiin perustuvissa suorahankinnoissa

Paljonko suunnittelulla voidaan vaikuttaa hankkeen toteutuskustannuksiin? Mikä on suunnittelutyön aikana päätettävien kustannusten osuus hankkeen kustannuksista?

- suunnittelulla voidaan vaikuttaa paljon niin rakentamiskustannuksiin kuin koko hankkeen elinkaarikustannuksiin, keskeinen osa hankkeen onnistumiselle on hyvä suunnittelu
- suunnittelutyön aikana päätetään suurin osa hankkeen kustannuksista, vaikea sanoa tarkkaa osuutta, mutta 80% voisi olla hyvä arvaus

Miten hankintalaki tulisi kehittää, jotta se palvelisi paremmin suunnittelijavalintaa?

- hankintalaki on reilu tapa hoitaa hankinnat, se pitää ottaa mahdollisuutena, hankkijaa palvelevana työkaluna
- hankintoihin tulee perehtyä hyvin ja laatia asianmukaiset tarjouspyynnöt, varmistaa valinnan helppous jo tarjouspyyntövaiheessa
- hankintalaki on tuonut avoimuutta ja rehtiyyttä hankintoihin, luodaan pelisäännöt, joilla mennään ja sen jälkeen pulinat pois
- hankintalain hyvä hyödyntäminen edellyttää perustellun ja inhimillisen jouston käyttämistä hankintapäätöksiä tehtäessä
- ehkä hankintalain soveltamisen alarajaa voisi palveluhankinnoissa nostaa, 50.000 € voisi olla sopiva

Vinkkiä suunnittelijan valintaan

- varmistu
 - o yhteistyökyvystä
 - o ammattitaidosta
 - o resursseista ja aikataulujoustoista
- referenssit kertovat paljon osaamisesta, selvitä referenssien perusteella suunnittelijan taustoja rakennuttajalta, saat selville kirjaamatonta tietoa suunnittelijasta
- varmista vastaavanko työmääräarvio ja suunnittelun hinta toisiaan
- suunnittelijalle tulee maksaa riittävästi, jotta hän pystyy varaamaan riittävästi aikaa suunnittelutyöhön