

Prosessiurakka, hankinnan näkökulma – case Taskilan MBR

Vesihuoltopäivät 2019, Jyväskylä

FCG /Kalle Kiisto

1

Miksi tästä aiheesta?

2

Vs. normaali hankinta

- Sopimussuhteet
- Kielikysymys
- Hankinnan kohteen tuntemus

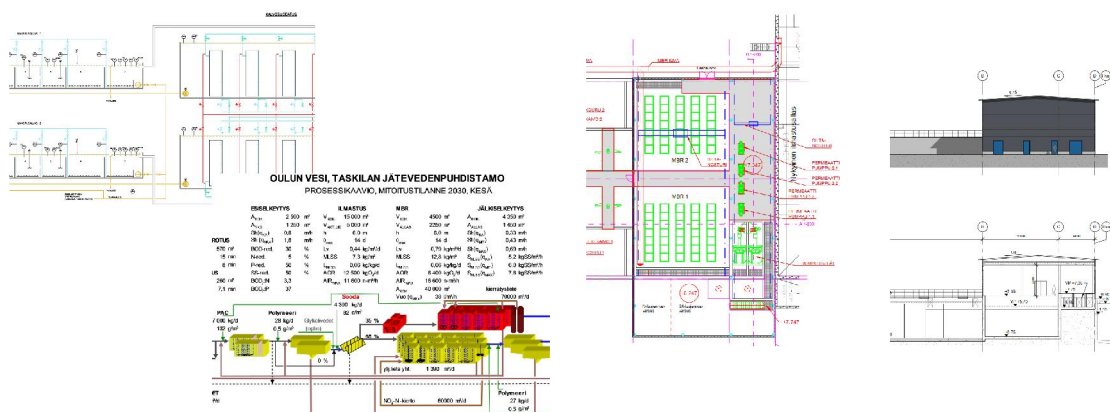
Tavoitteet

- Tarjoajien määrän maksimointi
- Järkevät hankinta- ja valintakriteerit
- Tasapuolisuus, valitusriskin minimointi
- Tarjoajalle kohdistuvien riskien ja vastuiden harkinta (hintavaikutus)
- Laskenta-ajan lyhennys?
- Tarjouspyynnön selkeys, "hyvä kisa"

... ja näin Taskilan MBR hankittiin: Eristysalojen (kaksivaiheinen) kilpailullinen neuvottelumenettely

Suunnittelutilanne

- Hankinnan alussa: yleissuunnitelma kohteesta tehty



Vaihe 1

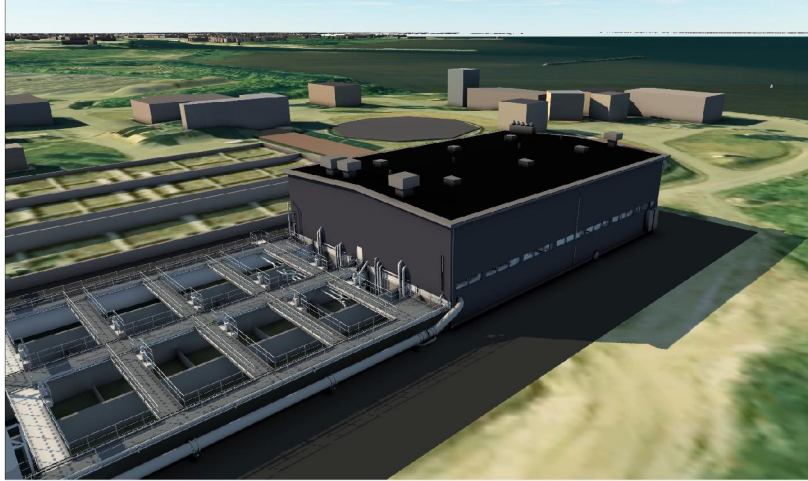
- Tarjoajien valinta tietyin kriteerein → 6 kpl
- Kutsut neuvotteluihin Ouluun
- Etukäteismateriaalin toimitus:
 - Yleissuunnitelma
 - Luonnos hankintaohjelmasta: esim. alustava hankintalaajuus, valintakriteerit, takuuarvot j.n.e.
 - Kysymykset tarjoajaehdokkaille (myös englanniksi)
- Neuvotteluissa rajattu aika ja vapaa kommentointioikeus
 - Hyvin yleisluonteiset neuvottelumuistiot (ei liikesalaisuuksia)

Vaihe 2

- Lopullisen tarjouspyynnön muokkaus ja toimitus
 - Velvoitus myös lähtötietojen toimittamiseen
 - Hankintalaajuuden suunnittelu (3D)
- Saatiin 5 tarjousta
- Vertailuhinnan määrääminen (> 10 tekijää) → hintakisa

Toteuma

FCG/Kalle Kiisto #vesihuolto2019



Toteutuksen arvo n. 10 M€, josta MBR-hankinta ¼