



RAKENNUSAUTOMAATION KILPAILUTTAMINEN



Kristian Stenmark

Hepacon Oy

kristian.stenmark@hepacon.fi

050 5909571



TALOTEKNIIKAN KOKO ELINKAAREN ASIAANTUNTIJAT



www.hepacon.fi

YRITYS

- Perustettu 1978
- Toimialat LVIASK
- Liikevaihto 2013 yli 4 milj.€
- Oma henkilöstö 52 kpl tällä hetkellä.
- Tehtyjä projekteja yli 6000
- RAKLI-SKOL-ATL laatusertifiointi kaikille toimialoille



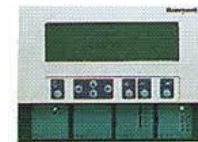
KILPAILUTTAMINEN, VAIKEA AIHE

- Kaikilla rahaa rajallinen määrä.
- Monesti päätöksiä joutuvat tekemään henkilöt, joiden omista rahoista ei ole kyse.
- Monesti päätöksiä tekevät henkilöt, jotka eivät edusta hankinnan loppukäyttäjää.
- Rakentamisessa summat yksityishenkilölle suuria.
- Kaupan teko herättää tunteita. Onnistuneet kaupat voittamisen tunteita, epäonnistumiset katkeruutta.



MIKSI RAKENNUSAUTOMAATION KILPAILUTTAMINEN PUHUTTAA?

- Historian taakka vedätyksineen.
- Järjestelmät yhteen sopimattomia.
- Myydään järjestelmiä, ei pelkästään tuotteita. Sisältää erityyppisiä töitä, palveluja, huoltoja.
- Aihe usein vieras rahoista päättävälle.
- Järjestelmätoimittajat ovat laajentaneet erilaisten palvelujen puolelle, jolloin tilaajan kannalta eri vaihtoehdot eivät ole "samalla viivalla."



MONENLAISIA TILAAJIA

- Julkinen sektori.
- Yksityiset, jotka tilaavat itselleen.
- Yksityiset, jotka tilaavat asiakkaalleen (esim. isännöinti- ja huoltoliikkeet).
- Yksityiset, jotka tilaavat myydäkseen eteenpäin.



JULKINEN SEKTORI

- Hankintalaki rajoittaa päätöksentekoa.
- Toimitaan veronmaksajien rahoilla.
- Takana aina poliittiset päätökset.
- Tehdyt päätökset on usein oltava kirjallisesti perusteltuina myös ihmisille, jotka eivät tunne alaa. Kokemuspohjaisella ”perstuntumalla” on vaikea toimia.
- Laatuvalintaperusteiden vaikea toteuttaminen ajaa helposti puhtaaseen hintaratkaisuun.



YKSITYINEN SEKTORI

- Periaatteessa voidaan ostaa miten halutaan. Valinnan tekevä henkilö kuitenkin harvoin toimii omilla rahoillaan.
- Laatua painotetaan sitä enemmän, mitä lähempänä loppukäyttäjää on valinnan tekijää.
- Valinnan suorittajan myydessä tuotteen eteenpäin hinta on yleensä ainoa määräävä tekijä.
- Rahaa on aina rajallinen määrä ja se mielletään aina käytettäväksi ydintoimintaan. Rakennusautomaation laadun välillisiä vaikutuksia on hankala arvioida.



HANKINNAN MALLIT

- Avoin puhtaasti hintaan perustuva.
- Rajoitettu puhtaasti hintaan perustuva.
- Rajoitettu hintaan ja laatupisteityksiin perustuva.
- Neuvottelumenettely.
- Puitesopimukset.
- Järjestelmän ja sen käytön kilpailuttaminen.
(esim. energiaurakat)
- Ranskalainen urakka.



AVOIN PUHTAASTI HINTAAN PERUSTUVA

- Tarjouskyselyn määrittelyt ovat äärimmäisen tärkeitä.
- Voittaja on yleensä ottanut isoja riskejä tai tehnyt laskentavirheen.
- Riskit ja virheet pyritään paikkaamaan työn aikana. Muutokset ovat kalliita, mikä rajoittaa työn aikaisia parannusehdotuksia.
- Toimittajan tasosta ja toiminnan jatkuvuudesta ei takeita.
- Halvimmalla hinnalla selviää halvimmalla useimmiten ainoastaan ennen projektin aloitusta.



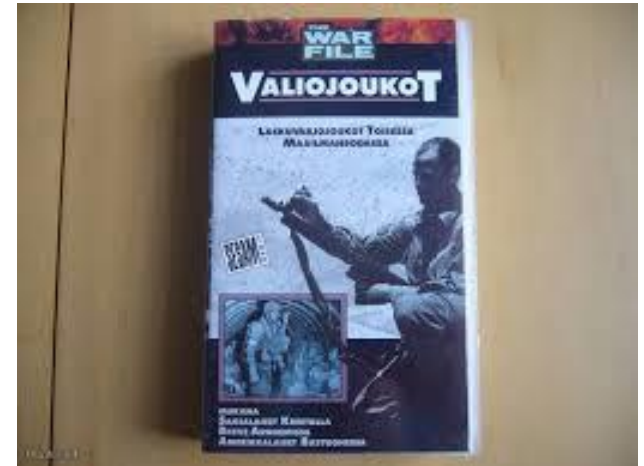
RAJOITETTU PUHTAASTI HINTAAN PERUSTUVA

- Yksityisellä sektorilla voidaan valita kyselyyn hyväksi havaitut.
- Julkisella sektorilla vaaditaan useimmiten ilmoittautumismenettely ja perustelut kyselyyn valituista, joka tekee kyselystä työlää.
- Tarjouskyselyn määrittelyt ovat äärimmäisen tärkeitä.
- Suurissa hintaeroissa tulee aina selvittää syy niihin.



RAJOITETTU HINTAAN JA LAATUPISTEYTYKSEEN PERUSTUVA

- Yksityisellä sektorilla voidaan valita kyselyyn hyväksi havaitut.
- Laatuasteet tulee tehdä mittatilaustyönä kyseisen kohteen tarpeisiin.
- Laatuasteetyksiä kannattaa miettiä tarvitseeko niitä valvoa/kontrolloida (esim. referenssit, ovatko ne menneet hyvin, ovatko tekijät yhä palveluksessa ym).
- Julkisella sektorilla vaaditaan useimmiten ilmoittautumismenettelyn lisäksi laatumäärittely perusteluineen, joka tekee kyselystä äärettömän työlään.



NEUVOTTELUMENETTELYT, PUITESOPIMUKSET JA RANSKALAISET URAKAT

- Tarjouspyyntöjen ja tarjousten tekeminen ei ole ilmaista. Selkeästi kevyimpiä sekä tilaajan että tarjoajan kannalta.
- Perustuu vahvasti luottoon.
- Hinnoittelu kannattaa miettiä tarkkaan, jotta toiminnan budjetoiminen onnistuu.
- Luottotoimittajana toimiminen on aina firmalle toiminnan varmuuden kannalta hyvä asia, mikä rajoittaa halua ”vedätykseen”.
- Ranskalaisessa urakassa tiivis yhteistyö kaikkien osapuolten kesken alusta lähtien mahdollistaa lisäksi projektin tehokkaan läpiviennin.



ENERGIAURAKAT JA VASTAAVAT

- Palkkioperusteet kannattaa miettiä tarkkaan. Kaikki energian säästö ei johdu aina toimittajasta.
- Vastuu olosuhteista täytyy aina olla niiden tuottajalla. Muutoin johtaa väärään säästämiseen.



OSTOPÄÄTÖS

- Rakennusautomaation hankinta on ostopäätös. Kaikki ihmiset tekevät niitä lähes päivittäin.
- Kilpailuttamisessa ei ole oikeaa tai väärää. On tapauskohtaisia ratkaisuja, jotka perustuvat haluttuihin asioihin, käytössä olevaan rahaan ja arvostuksiin ja velvollisuuksiin.
- Kilpailuttaminen on monesti raskas prosessi. Kilpailuttamiskustannukset kannattaa huomioida, sillä monet pääsevät kilpailuttamattakin hyvään lopputulokseen maksamatta ylihintaa.



LAATUKRITEERIT

- Energian säästö. Ei pelkästään kustannuskysymys vaan myös yhteiskunnallinen velvollisuus.
- Olosuhteiden optimointi. Automaatiolla pyritään luomaan olosuhteet, joilla esim. toimistossa ihmiset tekevät työnsä tehokkaasti.
- Käytettävyys. Automaatiojärjestelmä on työkalu.
- Huolto ja tekninen tuki. Järjestelmän kanssa joudutaan elämään vuosia.
- Elinkaari ja muunneltavuus. Nykymaailmassa tapahtuu jatkuvasti muutoksia.
- Investoinnin takaisinmaksuaika. Automaation on tarkoitus maksaa itse itsensä.

