

UUMA4 - Markkinavuoropuhelu UUMA- rakentamisen edistäjänä -työpajan 17.11.2022 tulosten esittely

7.6.2023

17.11.2022
tilaisuuden
ohjelma

- 08:30 Kahvitarjoilu
- 09:00 Tilaisuuden avaus – Juha Forsman / Ramboll
- 09:05 Mitä on markkinavuoropuhelu? - Jenni Rovio / Motiva
- 09:15 Uusiomateriaalit rakentamisessa - Riina Rantsi / GRK
- 09:30 Tilaaaja - Mikko Suominen / Helsingin kaupunki
- 09:45 Materiaalintoimittaja - Jani Pieksamä / Helsingin Talosiirto Oy
- 10:00 **Tauko**
- 10:15 Työpajatyöskentelyn ryhmätehtävät 1 & 2
- 11:30 Nostot ja yhteiskeskustelu
- 12:00 Tilaisuuden päättäminen

OHJELMA 7.6.2023

- 1. Tilaisuuden avaus** (Juha Forsman, Ramboll Finland Oy)
- 2. Uusiomaarakentamisen markkinavuoropuhelun kehittäminen eri organisaatioissa**
 1. Iina Kallio, Espoon kaupunki
 2. Matti Pokkinen, Tampereen kaupunki
 3. Mikko Suominen, Helsingin kaupunki
- 3. UUMA4 - Markkinavuoropuhelu UUMA-rakentamisen edistäjänä -työpajan 17.11.2022 tulosten esittely** (Heidi Järkkä & Esa Lumppio, Ramboll Finland Oy)
 - Markkinakartoituksen ja markkinavuoropuhelun määrittelyä
 - Markkinavuoropuhelu hankkeen eri vaiheissa
 - Markkinavuoropuhelun ajoitus hankkeen eri vaiheissa
 - Muuta työpajakeskustelussa kirjattua
- 4. Keskustelua, kysymyksiä ja kommentteja**



UUSIOMATERIAALIT MAARAKENTAMISESSA OHJELMA 2021-2023



Työpajan 17.11.2022 tulosten esittely
7.6.2023

UUMA4 Työryhmät 1-10 ja ryhmien tehtävät



- 1. Ympäristölupaprosessin kehittäminen ja yhtenäistäminen** (uusiomateriaalit maa- ja vesirakentamisessa)
- 2. Uusiomateriaalit infran päästölaskennassa ja vaikutusten seurantaindikaattorit** (kehittäminen ja informointi)
- 3. Tekniset vaatimukset ja niiden täyttymisen osoittaminen** (mm. UUMA-koerakentamisohje väylärakenteille)
- 4. Tekniset verkostot ja uusiomateriaalit** (mm. Uusiomateriaalit verkostokohteissa ohje)
- 5. Kierrätyskasvualustat** (mm. kompostin ja kierrätyskasvualustojen yl. tuotevaatimukset, BeM ja hiekoitussepeleli kasvualustoissa – esiselv.)
- 6. Vähähiilinen esirakentaminen** (mm. Esirakentamisohje, jossa mm. päästöt eri ratkaisulla eri olosuhteissa)
- 7. Syvästabiloinnin uusiosideaineet** (mm. hankinnan kriteerien kehitys, stabiloitujen kaivumaiden hyötykäyttö)
- 8. UUMA-rakentamisen prosessi** ("vihreiden hankintojen" ja käytäntöjen kehitys ja jalkautus)
- 9. UUMA-tiedonjako ja koulutus:** mediatyö, tiedonvälitys, nettisivut, seminaarit, työpajat eri teemoista (esim. markkinapaikat, hankinnat, pätevyydet, yms.), tutkimustiedon välittäminen, koulutus, UUMA-ohjeiden päivitys, kohdekorttien täydennys sekä infra-ohjekorttien taustatyö ja RTS-toimikuntatyö
- 10. UUMA-edunvalvontayhdistyksen perustaminen** ("UUMA ry.") => **UUMA5-ohjelman valmistelu**

työpajan 17.11.2022 ennakkokysely, vastauksia

Valmius kiertotalouden mukaisten ratkaisujen tilaamiseen, suunnitteluun ja toteutukseen



Tilaajat



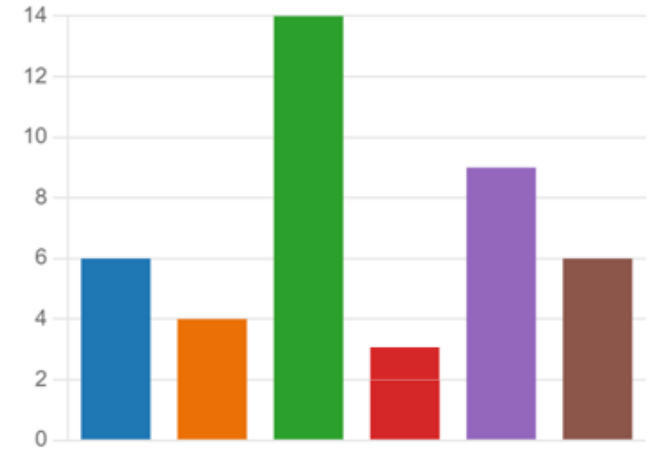
Suunnittelijat



Urakoitsijat

- Ei koskaan
- Harvoin
- Usein
- Aina
- En osaa sanoa

Vastaajat



● Urakointi	6
● Materiaalivalmistaja	4
● Tilaajataho	14
● Suunnittelu	2
● En osallistu työpajaan	9
● Other	6

*Ennakkokysymysten vastaukset

Valmius kiertotalouden mukaisten ratkaisujen tilaamiseen, suunnitteluun ja toteutukseen

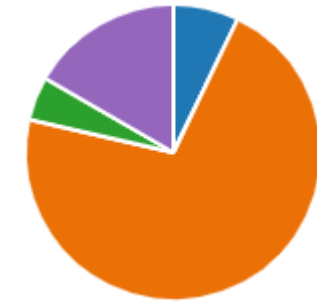
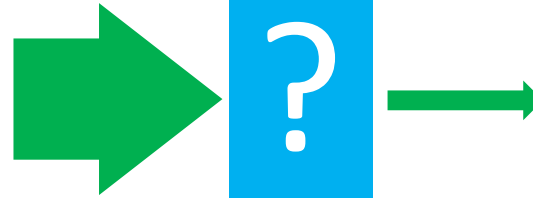
Uusiomaarakentaminen riittävästi esillä urakoiden kilpailutuksessa



Tilaajat



Suunnittelijat



Urakan kilpailutus

- Ei koskaan
- Harvoin
- Usein
- Aina
- En osaa sanoa



Urakoitsijat

*Ennakkokysymysten vastaukset



UUMA4

UUSIOMATERIAALIT
MAARAKENTAMISESSA
OHJELMA 2021-2023



Kiitos



Työpajan 17.11.2022 tulosten esittely
7.6.2023





Markkinavuoropuhelu UUMA-rakentamisen edistäjänä -työpajan 17.11.2022 tulosten esittely



17.11.2022 pidetyn työpajan ohjelma ja tuotokset

- Tilaisuus pidettiin ns. hybridimuotoisena Teamsissa ja live-tapaamisena
- Osallistujia oli 35 henkilöä UUMA4 -ohjelman osapuolista
- Työpajatyöskentelyssä syntyneitä kommentteja kirjattiin Mural-alustalle sekä post it -lapuille
- Kommenteista laadittiin tuotoksena yhteenveto

08:30	Kahvitarjoilu
09:00	Tilaisuuden avaus – Juha Forsman / Ramboll
09:05	Mitä on markkinavuoropuhelu? - Jenni Rovio / Motiva
09:15	Uusiomateriaalit rakentamisessa - Riina Rantsi / GRK
09:30	Tilaaaja - Mikko Suominen / Helsingin kaupunki
09:45	Materiaalintoimittaja - Jani Pieksemä / Helsingin Talosiirto Oy
10:00	Tauko
10:15	Työpajatyöskentelyn ryhmätehtävät 1 & 2
11:30	Nostot ja yhteiskeskustelu
12:00	Tilaisuuden päättäminen

 Läsä**	11
 Etänä	22
 Osallistun ainoastaan alustuksiin	7
 Other	1

Markkinakartoitus ja markkinavuoropuhelu

MARKKINAKARTOITUS

- **Markkinakartoituksella** tarkoitetaan yleisesti kaikkea sitä markkinoilla olevaa tietoa, jota hankintayksikön on mahdollista saada ja hyödyntää hankintaa suunnitellessaan.
- Markkinakartoitus tehdään **osana hankinnan suunnittelua** ja se toteutetaan ennen varsinaisen hankintamenettelyn aloittamista.
- Markkinakartoituksen toteuttaa hankintayksikkö / tilaaja. Hankinta-asiantuntijoiden lisäksi markkinakartoituksen toteuttamiseen on hyvä osallistaa eri asiantuntijoita.

MARKKINAVUOROPUHELU

- **Markkinavuoropuhelu** tarkoittaa kartoittamiseksi järjestettäviä **tapaamisia** potentiaalisten tarjoajien kanssa sekä hankinta-asiakirjojen tai muun materiaalin **kommentointikierrosta** tarjoajien kanssa.
- Markkinavuoropuhelut ovat erityisen tärkeitä työkaluja silloin, kun on kyse organisaation ja hankintayksikön tavoitteiden edistämisen kannalta **tärkeistä ja kokoluokaltaan merkittävistä hankinnoista** tai kun halutaan selvittää **uudenlaisia (innovatiivisia) ratkaisuja**.



Markkinakartoitusta voidaan toteuttaa eri tavoin

Markkinakartoitus voi sisältää esimerkiksi:

- Tietopyyntöjä
- Tiedotustilaisuuksia
- Kehittämistyöpajoja
- Toimittajien tapaamisia
- Teknisiä vuoropuheluita



Markkinakartoitus hankkeen prosessissa

- Markkinakartoitus tehdään osana hankinnan suunnittelua ja se toteutetaan ennen varsinaisen hankintamenettelyn aloittamista.
- Markkinakartoitusta voidaan tehdä useassa osassa: alussa valmistelevien analyysien tekemisessä, sparraamalla yritysten kanssa eri keinoista markkinavuoropuhelulla ja lopuksi pyytämällä kommentteja tarjouspyyntöluonnoksiin.



Markkinakartoitus hankkeen prosessissa

- UUMA4 - *markkinavuoropuhelu UUMA-rakentamisen edistäjänä* -työpajassa tunnistettiin tarvetta tehdä markkinakartoitusta **yleisesti** tai markkinavuoropuhelua **hankkeen eri** vaiheissa:

Yleinen/ jatkuva
markkinakartoitus

Hankekohtainen
markkinavuoropuhelu

Yleinen / jatkuva markkinakartoitus

- Ajankohta: esim. 2 krt / vuosi
- Tilaajilla mahdollisuus esittää:
 - organisaation uusiomaarakentamisen tavoitteita, pilotointi-hankkeita yms.
 - suunnitteluvaiheessa olevia hankkeita esim. KTYS, YS-vaihe, KS-vaihe
- Urakoitsijoilla mahdollisuus esittää osaamista: referenssihankkeita, mahdollisia ratkaisuja, hankinnassa huomioitavaa, ...
- Urakoitsijalla mahdollisuus esittää omia hankkeita, joissa muodostuu uusiomateriaaleja (massakoordinaation mahdollisuudet)
- Materiaalintoimittajalla mahdollisuus esittää uusia tuotteita (esim. saatavuus, EPD:t, tuotekortit, ...)
- Kerätään kokemuksia kunnossapidosta

Yleinen / jatkuva
markkinakartoitus

Hankekohtainen
markkinavuoropuhelu

Hankekohtaisen markkinavuoropuhelun vaihteita



1. Ennen suunnittelun aloittamista

2. Suunnittelun aikana

3. Ennen urakan kilpailutusta

Vuoropuhelu julkaistaan Hilmassa!

Vuoropuheluun aikaa!

Yleinen / jatkuva
markkinakartoitus

Hankekohtainen
markkinavuoropuhelu

1. Markkinavuoropuhelu ennen suunnittelua

Tilaaja

- **esittelee** hankkeen tavoitteen, sisällön ja aikataulun soveltuville urakoitsijoille ja materiaalitoimittajille
- **informoi** suunnittelun aikaisesta markkinavuoropuhelusta ja sen aikataulusta
- **kertoo** mahdollisuuksista toteuttaa pilotti- / koerakenteita hankkeessa

Suunnittelija valittu.

1. TAVOITTEET

2. AIKATAULU

3. MAHDOLLISUUDET

Vuoro-
puhelu
tiedottava.

1. Ennen
suunnittelun
aloittamista

2. Suunnittelun
aikana

3. Ennen urakan
kilpailutusta

1. Markkinavuoropuhelu ennen suunnittelua

1. TAVOITTEET

2. AIKATAULU

3. MAHDOLLISUUDET

- **Materiaalintoimittajalla** on mahdollisuus esittää hankkeeseen soveltuvia materiaaleja sekä materiaalien hyötykäytön reunaehdoja (esim. saatavuus, EPD:t, tuotekortit, ...)
- **Urakoitsijalla** on mahdollisuus esittää hankekohtaisia uusiomaarakentamisen ratkaisuja ja referenssejä
- **Suunnittelijalla** mahdollisuus saada tietoa alueen urakoitsijoiden ja materiaalintoimittajien uusiomaarakentamisen ratkaisuista ja materiaaleista

Vuoro-
puhelu
tiedot-
tava

tai

luotta-
mukseli-
nen.

Suunnittelija valittu.

1. Ennen
suunnittelun
aloittamista

2. Suunnittelun
aikana

3. Ennen urakan
kilpailutusta

2. Markkinavuoropuhelu suunnittelun aikana

Tilaaja esittelee:

- aikataulun mahdollisine välitavoitteineen
- uusiomaarakentamisen taustaselvitykset (esim. uusiomateriaaliselvitys, kenttä- ja laboratoriotutkimukset, ...)
- tiedossa olevat rajoitteet / reunaehdot (esim. ympäristöolosuhteet, tekniset verkostot, luontoarvot, vesiasiat)
- alustavia uusiomaarakentamisen ratkaisuja
- uusiomaarakentamisen mahdollisesti vaatiman luvituksen, sekä miten lupien kanssa toimitaan

Ennen suunnitelman viimeistelyä!

1. AIKATAULU (tark.)

2. MAHDOLLISUUDET (ratk.)

3. RAJOITUKSET (luvitus)

Vuoro-
puhelu
tiedottava.

1. Ennen
suunnittelun
aloittamista

2. Suunnittelun
aikana

3. Ennen urakan
kilpailutusta

2. Markkinavuoropuhelu suunnittelun aikana

1. AIKATAULU (tark.)

2. MAHDOLLISUUDET (ratk.)

3. RAJOITUKSET (luvitus)

- **Urakoitsijalla** ja **Materiaalitoimittajalla** mahdollisuus esittää kommentteja ja kehitysehdotuksia mm. toteutettavuuteen ja aikatauluun, ehdotuksia hankintamuodosta / -menettelyistä, hankintakriteereistä.
(markkinavuoropuhelun ja neuvottelumenettelyn yhdistäminen => luottamuksellisuus).
- **Suunnittelijalla** mahdollisuus kysyä urakoitsijalta / materiaalitoimittajalta uusiomaarakentamisen ratkaisuista ja toteutettavuudesta

Vuoro-
puhelu
tiedot-
tava

tai

Luotta-
mukselli-
nen.

Ennen suunnitelman viimeistelyä!

1. Ennen
suunnittelun
aloittamista

2. Suunnittelun
aikana

3. Ennen urakan
kilpailutusta

3. Markkinavuoropuhelu ennen urakan kilpailutusta

Tilaaaja esittelee:

- Hankinnan aikataulun välitavoitteineen
- Uusiomaarakentamisen tavoitteet ja rajoitteet
- Laatuvaatimukset rakennusosille ja vapausasteet / vaihtoehdot käytettäville materiaaleille
- Riskien jakaminen (soveltuvuus, kestävyys, hyväksyttävyys)
- Keskeiset urakkaehdot mm:
 - ✓ mahdolliset välivarasto- ja käsittelyalueet
 - ✓ yleisen liikenteen järjestelyt
- Hankintamenettely (avoin, rajoit., neuv ...)
- Hankinnan vertailukriteerit ja painotukset
- Uusiomaarakentamisen (-rakentajan) vähimmäisvaatimukset ja lisäpisteet
- Kaupallinen malli:
 - ✓ Urakkamuoto (KU, ST, kumpp ...)
 - ✓ Määrä- ja maksuperusteet
 - ✓ Kannustimet ja sanktiot

Markkina-
vuoro-
puhelulla

täsmen-
netään

tarjous-
pyynnön

sisältöä

Kun suunnitelma valmis!

1. Ennen
suunnittelun
aloittamista

2. Suunnittelun
aikana

3. Ennen urakan
kilpailutusta

3. Markkinavuoropuhelu ennen urakan kilpailutusta

- **Urakoitsijalla** ja **Materiaalintoimittajalla** mahd. kommentoida mm.
 - ✓ aikataulua huomioiden UUMA-tavoitteet
 - ✓ riskien jakamista
 - ✓ urakkaehtoja
- **Urakoitsija** esittelee kiertotalousosaamisensa ja referenssit
- **Materiaalintoimittaja** esittelee hankkeeseen soveltuvia uusiomateriaaleja

Markkinavuoropuhelulla
täsmennetään tarjouspyynnön
sisältöä

Vuoro-
puhelu
tiedot-
tava

tai

luotta-
mukseli-
nen.

1. Ennen
suunnittelun
aloittamista

2. Suunnittelun
aikana

3. Ennen urakan
kilpailutusta

1. Vuoropuhelu riittävän aikaisessa vaiheessa ennen rakentamisen aloittamista

- Esitettävä selkeästi hankkeen aikataulu ja vaiheet
- Selvitettävä onko toimijoilla valmiutta / kykyä vastata tavoitteisiin tilaajan toivomassa aikataulussa (uusiomaarakentamista edistää pitkä tarjous- ja toteutusaika)

2. Tilaajan tavoitteiden esittely ja kysellä toimijoiden ratkaisuja tavoitteiden saavuttamiseksi

(tavoitteita esim. päästöjen vähentäminen, kiertotalouden edistäminen, ...)

- Ovatko tilaajan asettamat tavoitteet, vaatimukset ja/tai hankintakriteerit realistisia
- Avoimilla kysymyksillä esim. "Miten olisi mahdollista tukea hankkeen kestäväää kehitystä ja toimia resurssiviisaasti?"
- Tilaaja tiedottaisi käynnistyvien suunnitteluhankkeiden ilmasto- / resurssiviisaustavoitteista ja aktivoida tällä tavoin paikallisia yrityksiä innovoimaan ratkaisuja tavoitteiden toteutumiseksi

3. Kertoa mahdollisuudet edistää uusien tuotteiden ja ratkaisujen käyttöönottoa

- mahdollisuus uusien tuotteiden / materiaalien esittelyyn (esim. uudet betonia korvaavat tuotteet),
- keskustelu tuotteen soveltuvuudesta hankkeeseen ja materiaalin saatavuudesta.
- keskustelu tuotteiden laatuvaatimuksista ja niiden perusteista (tarvittaessa).
- keskustelu uusiomateriaalirakentamiseen liittyvistä vastuista.
- keskustelu tarvittavista luvista ja niiden järjestämisestä.
- onko hankkeessa mahdollisuuksia pilotointiin (pilotointi mahdollistaa kokeilun ja tuotekehityksen)

Muuta työpajakeskustelusta kirjattua (1/3):

Millaiset urakka-/hankintamuodot edistävät uusiomaarakentamista sekä markkinavuoropuhelun rooli

- Innovaatiokumppanuus, kilpailullinen neuvottelumenettely
- ST ja STk
- Allianssimalli
- KU, jossa hyvin määritellyt hankintakriteerit
- Erilaiset hankintakriteerit:
 - o Laatu (eli materiaalivalinnat ja kokonaisuudet) pisteitä painotetaan euroja enemmän tarjouskilpailussa.
 - o Pisteytykset (esim. kuinka monta sähkötyökonetta) ovat spekulatiivisia ja vaikeasti todennettavia käytännössä. Mieluummin haastavat, mutta realistiset vähimmäiskriteerit (esim. päästövähennystavoitteet?)
- Ei vaadi varsinaista markkinavuoropuhelua, että uusiomateriaaleja ja uusiomaarakentamisen ratkaisuja voidaan esittää. Markkinavuoropuhelu voi silti olla eduksi ratkaisujen kehittämiseksi.

Muuta työpajakeskustelusta kirjattua (2/3):

Toteutukseen ja materiaaleihin liittyvien vastuiden jakaminen

- Pitkäaikaisvastuu tilaajalla, urakoitsijalla normaali rakentamisen vastuu-aika kohdekohtaisesti
- Vastuunjaon ja -ajan selkeyttäminen, huom. lainsäädännön tulkinta (ennakkokysely viranomaiselta?)
- Tilaajan otettava vastuu mahdollista ympäristöseuranta edellyttämistä ratkaisuista
- Riskien pienentäminen materiaalien tutkimuksella, tuotteistamisella ja käyttökohdekohtaisella teknisellä arvioinnilla.

Muuta työpajakeskustelusta kirjattua (3/3): Sekalaista

- Uusiomaarakenteen tai -materiaalin tasapuolisempi "kohtelu":
 - Tilaajat käyttävät mielellään tuttuja ja tunnettuja ratkaisuja. Uudet ratkaisut lisäävät haasteita / epämukavuutta, koska "Tuttu on turvallista."
 - Uusiomateriaalien laadun ja kelpoisuuden osoittaminen haastavampaa kuin "perinteisillä" materiaaleilla (esim. materiaalin "tasalaatuisuus")
 - Olisi kannustavampaa, jos tilaaja tilaisi toimenpiteitä vähähiilisten ratkaisujen etsintään ja selvitystyöhön, mikä tarkoittaa kustannuksia urakoitsijalle. Eikä "*seuraavalla hankkeella sitten*" kuten tilaaja eräälle urakoitsijalle totesi.
- Tarvitaan (hyviä) esimerkkejä, miten hanke suunnitellaan ja hankintaan huomioiden uusiomaarakentaminen

Poimintoja UUMA TR8 työryhmäkokouksesta 19.1.2023 (Työpajan tulosten esittely):

- ❖ *Markkinavuoropuheluista saatavien konkreettisten tavoitteiden asettaminen on usein puutteellista. Ministeriöt (LVM, TEM, YM) saatava tukemaan UUMA-työtä.*
- ❖ *Markkinavuoropuheluita tulisi voida käydä avoimesti ilman pelkoa yritysten liikesalaisuuksien paljastumisesta. Väyläviraston hankinnoissaan käyttämä "uusiomateriaalien teknisen soveltuvuuden arviointi" voisi olla yksi tapa turvata liikesalaisuuksia.*
- ❖ *Markkinavuoropuhelun toteuttaminen vaatii tilaajalta osaamista, jotta luottamuksellisuus ja liikesalaisuuksien säilyminen voidaan turvata koko hankintaprosessin ajan.*
- ❖ *Uusiomaarakentamisen tietoutta markkinoilta tulee rohjeta jakaa ja tässä markkinavuoropuhelut tulee nähdä kaikkien edun ja yhteisen hyvän edistäjänä.*
- ❖ *Materiaalitoimittajien ja suunnittelijoiden tiiviimpi yhteistyö voisi osaltaan vähentää liikesalaisuuksien vuotamista hankintavaiheessa.*



U U M A 4