



Anni Rajala
Toimitussihteeri
Tierakennusmestari

Uusi urakointimalli esittelyssä

– Mikä ihmeen MHU?

Maanteiden hoidossa eletään murrosta, kun perinteinen urakointimalli jää taakse ja urakat siirtyvät tulevien kilpailutusten myötä uusiin malleihin. Osa urakoista on toki jo ehtinyt muutaman vuoden toimia Hoidonjohtourakka-mallilla, joka on toiminut ensimmäisenä versiona uudesta urakointimallista.

Viime kilpailutuskierröksellä ELY-keskus esitteli tilaajan roolissa vielä HJU-urakkaakin uudemman mallin: Maanteiden hoitourakan. Miten tämä uusi malli sitten eroaa perinteisistä urakoista ja mikä on sen tavoite? Kysyimme asiaa kunnossapidon parissa työskenteleviltä asiantuntijoilta ja selvitimme mitä uutta on luvassa kunnossapidon lähitulevaisuudessa. Haastattelimme Destian Kunnossapitopalveluiden Johtajaa Seppo Ylitapiota aiheesta.

Liikennevirasto on nostanut esiin asioita, joita uudella mallilla pyritään saavuttamaan, kuten parempi varmuus laadun toteutumiselle, joustavampi muutoksiin reagointi ja tuottavuuden kehittäminen. Urakka-mallin suunnitteluun ovat osallistuneet myös urakoitsijat ja mallin yhtenä tavoitteena onkin entistä tiiviimpi yhteistyö tilaajan ja urakoitsijan välillä.

Hankintavaihe poikkeaa paljon totutusta urakka-mallista. Laadun painoarvoa on nostettu ja entistä merkityksellisemmäksi

ovat nousseet urakan avainhenkilöiden saamat pisteet tentistä sekä psykologisia testeistä. Tarjousvaiheen toiminta- ja laatusuunnitelma korvataan pisteytetyillä laatulupauksilla, joiden painoarvo on 15%.

MHU-mallisessa tarjouskilpailussa tarjoaja lupaa kolmen henkilön pistemäärän keskiarvon tentistä sekä psykologian testeistä. Tarjoukseen luvataan työmaapäällikkö, päätoiminen apulainen ja sopimus-/hankintavastaava. Tentin painoarvo on 10 % ja Psykologisten testien painoarvo

Liikennevirasto on nostanut esiin asioita, joita uudella mallilla pyritään saavuttamaan, kuten parempi varmuus laadun toteutumiselle, joustavampi muutoksiin reagointi ja tuottavuuden kehittäminen.



MHU-mallisen urakan painoarvot hankintavaiheessa.

on niin ikään 10 %. Henkilöitä ei tarvitse nimetä, mutta sopimusta ei synny elleivät urakkaan valitut henkilöt yllä pisteillään luvattuun keskiarvoon.

Hankintavaiheessa tarjoajat antavat urakasta tavoitehinnan, jonka painoarvo on 65 % eli myös laskennalla on suuri merkitys edelleen, vaikka laadun merkitystä on korostettu.

Uutta MHU-urakoissa on myös kaupallinen malli, joka tarkoittaa sitä, että urakoissa siirrytään kokonais- ja yksikköhintaisista urakoista tavoitehintaurakoihin. Tavoitehinnan ylitys tai alitus on mahdollista siirtää seuraavalle urakkavuodelle, mikä lisää joustavuutta.

Yhtään kokemusta uudesta mallista ei vielä ole, mutta ensi syksynä on mahdollisuus saada ensimmäiset maistiaiset siitä, kuinka malli soveltuu käytäntöön ja mitä muutoksia se tuo tullessaan teiden kunnossapitoon. Vastakkainasettelun aika on ohi.



Kuvassa Vantaan alueurakan tiestöä, perinteisistä alueurakoista siirrytään kilpailutusten myötä uuden mallisiin MHU-urakoihin. Kuva: Anni Rajala

Haastattelimme Seppo Ylitapiota, joka toimii Johtajana Destian valtakunnallisessa kunnossapitoyksikössä ja on perehdyttänyt kunnossapidon henkilöstöä uuden urakka-mallin toimintatapoihin.

Kysyimme ensimmäiseksi, miten Ylitapio näkee uuden urakamallin eroavan perinteisestä urakasta.

”Viime syksynä alkaneen kilpailutuskierroksen kaikki urakat olivat muodoltaan uutta MHU (Maanteiden hoitourakka) urakoita. MHU urakka perustuu projektinjohto- ja allianssiurakkaan sekä nykyiseen ”vanhaan” alueurakkaan eli on malliltaan ns. yhteistoiminnallinen urakkamuoto. Lisäksi taustana näissä on aikaisemmin tutuksi tulleet HJU (hoitajajohdourakka) urakoiden kaupallinen malli sekä laatulu-paukset. MHU urakoissa tavoitellaan mm. joustoa urakan aikana, parempaa alihankkijaketjun hallintaa sekä tukea kehittämiseen ja innovointiin. Mallin keskiössä on entistä vahvemmin tienkäyttäjät ja heille tuotettava palvelu.”

Entä mitkä ovat mielestäsi uuden mallin vahvuuksia? Entä heikkouksia?

”Yhteistyön lisääntyminen ja yhdessä tekemisen meininki tilaajan kanssa on merkittävin etu verrattuna aikaisempaan malliin. Uudessa mallissa on toki kehitettävää, mutta uskoisin, että saatavien kokemusten perusteella mallia voidaan kehittää yhdessä tilaajan kanssa.”

Mihin suuntaan arvelet kunnossapitopalveluiden kehittyvän tulevaisuudessa?

”Viime vuosien sää- ja keliolosuhteet ovat muuttuneet entistä haasteellisemmiksi ja tähän pitää myös kunnossapidon osalta reagoida. Nyt käyttöön otettava uusi urakkamuoto on yksi toimenpide laajempaa talvihoidon kehittämisohjelmaa. Talvihoitoluokkien nostoilla tiestöllä pyrittiin lisäämään turvallisuutta ja liikenteen sujuvuutta päätiestöllä, joka on erityisen tärkeää etenkin raskaan liikenteen osalta. Lisäksi jatketaan aktiivista digitalisaation kehittämistä ja hyödyntämistä sekä tehostetaan oikea-aikaista tiedottamista.”

Uutta MHU-urakoissa on myös kaupallinen malli, joka tarkoittaa sitä, että urakoissa siirrytään kokonais- ja yksikköhintaisista urakoista tavoitehintaurakoihin.

Haastoimme myös uuden mallin parissa työskenteleviä henkilöitä pohtimaan uutta MHU-mallia yhteistyön hengessä ryhmänä. Ryhmän jäseninä toimivat Destian Työpäällikkö Eero Mikkola, Tuomo Ratia ja Krista Uutela ELY-keskuksesta.

Pohdinnasta nousivat esiin seuraavat näkökulmat:

- Riskien jako muuttuu oleellisesti, tilaajalle jää entistä kokonaishintaurakkamallia enemmän riskiä. Tämä vois realisoitua esimerkiksi talvihoidossa, kun sääät muuttuvat aiempaa vaihtelevammiksi.
- Tienkäyttäjien tarpeiden huomiointi, uusi hankintamalli antaa aiempaa paremmat mahdollisuudet kohdentaa rahat niihin töihin joilla saadaan eniten vaikutusta.
- Malli korostaa yhteistyötä ja luottamusta, joihin kummankin osapuolen tulee aidosti sitoutua yhteisten tavoitteiden saavuttamiseksi.
- Suurimpana haasteena tällä hetkellä on Harja-järjestelmä, joka ei ainakaan toistaiseksi palvele kaikin osin MHU:n talouden seuranta, vaan ollaan pitkälti manuaalisen seurannan varassa.