



HYVINKÄÄN JOUTSENMERKITYN PÄIVÄKODIN HANKINTA

Katja Kontturi

Turun ammattikorkeakoulu

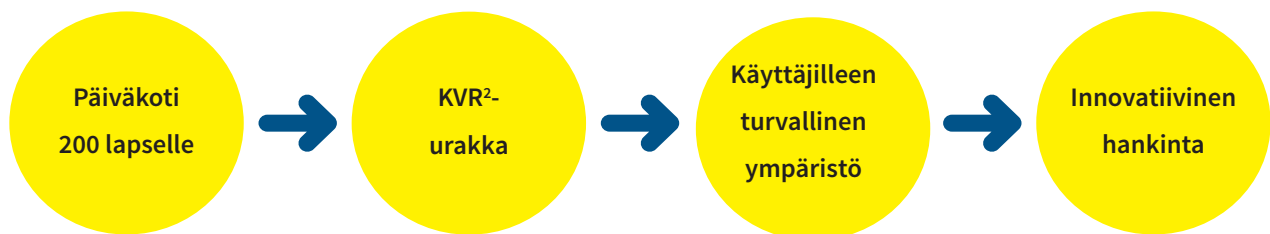
HYVINKÄÄN JOUTSENMERKITYN PÄIVÄKODIN HANKINTA

Hyvinkään kaupunki rakennutti Hyvinkään Kenttäkadulle Suomen ensimmäisen Joutsenmerkityn päiväkodin, joka valmistui syksyllä 2017. Päiväkotihankinnalla on merkittävä rooli sekä kaupungin varhaiskasvatuksessa – rakennus on Hyvinkään suurin päiväkotikoti – että rakentamiskannassa. Hankinnan lähtökohdista oli varmistaa henkilökunnan ja päiväkotilasten hyvinvointi terveessä rakennuksessa sekä innovoida hankinnassa jotakin uutta¹. Hyvinkään toimintastrategiassa on yhtenä painopistealueena ympäristöasiat, jotka haluttiin ottaa huomioon myös toteutetussa päiväkotihankinnassa. Hyvinkään kaupungissa kannustetaan innovatiivisiin hankintoihin, mutta projektin käynnistäminen vaatii kuitenkin vahvaa yksittäisten työntekijöiden aktiivisuutta.

¹Innovatiivinen hankinta on perinteistä hankintaa asiakaslähtöisempi (toimittajat ja loppukäyttäjät osallistuvat hankintaprosessiin) ja vahvasti tuloksiin eli tilaajan tarpeisiin sidottu.” (Norrdal ym. 2014. Askeleet innovatiivisiin hankintoihin)

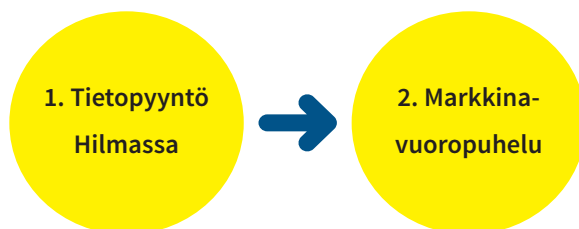
Hankintaprosessi

Joutsenmerkkirakentaminen on Suomessa vasta aluillaan, vaikka muissa Pohjoismaissa se on jo melko vakiintunut ekologinen rakennustapa. Joutsenmerkityt rakennukset ovat muun muassa energiatehokkaita, ja rakennusmateriaaleissa rajoitetaan useita, perinteisissä materiaaleissa löytyviä haitallisia aineita, kuten ftalaatteja ja bromattuja palonestoaineita sekä formaldehydipäästöjen määrää.



Kuvio 1. Hyvinkään päiväkodin hankintaprosessin määrittely

² KVR=Kokonaisvastuurakentaminen



Kuvio 2. Hyvinkään päiväkodin kaksivaiheinen markkinakartoitus markkinakartoitus

Koska toimittajien halukkuudesta ja kyvystä rakentaa Joutsenmerkitty päiväkotikoti ei ollut varmuutta, Hyvinkään kaupunki aloitti hankinnan markkinakartoituksella. Toimittajien valmiuksien varmistamiseksi tarvittiin kaksivaiheinen markkinakartoitus.

Ensimmäisessä vaiheessa julkaistiin tietopyyntö, jonka liitteenä oli Joutsenmerkkikriteeristö. Saatujen vastausten perusteella jäi vielä epäselväksi, onko Joutsenmerkkikriteeristön mukainen päiväkotirakentaminen käytännössä mahdollista. Markkinakartoitusta jatkettiin tietopyyntöön vastanneiden toimittajien kanssa. Hankinnalle suunniteltuja teknisiä vaatimuksia pyrittiin selkeyttämään Joutsenmerkkikriteerien pohjalta laaditun kysymyspatteriston avulla. Patteristo piti sisällään kysymyksiä esimerkiksi siitä, pystyvätkö tarjoajat täyttämään rakennusliima- ja päivänvalokerroinkriteerit. Näiden kriteerien täyttäminen on ollut myös Ruotsissa haasteellista.

Hankintayksikkö kävi jokaisen tietopyyntöön vastanneen tarjoajan kanssa noin kahden tunnin pituisen kahdenkeskisen teknisen vuoropuhelun, minkä jälkeen viesti yrityksiltä oli hyvin vahva Joutsenmerkkirakentamisen puolesta. Joutsenmerkin katsottiin lisäävän paitsi yrityksen markkina-

Yrityksen näkökulma

Tarjouskilpailun voittaneen Teijo-talo Oy:n mukaan markkinavuoropuhelua voitaisiin käydä enemmänkin, sillä silloin myös toimittaja pystyisi miettimään toiveita ja tarpeitaan hankintaan liittyen, ja lopputulos on laadukkaampi. Samalla tilaajan ja toimittajan välille syntyisi kumppanuus. Joutsenmerkityn päiväkodin rakentaminen herättää myös materiaalien valmistajia ja kehittää Teijo-talo Oy:n omaa toimintaa työympäristöystävällisempään suuntaan.

arvoa, myös kasvattavan tulevaisuuden kannalta tärkeää tietämystä ympäristöystävällisestä rakentamisesta.

Sekä yritykset että Motiva arvioivat Joutsenmerkityn rakennuksen olevan noin 25 % kalliimpi kuin perinteisellä tavalla rakennettu päiväkotikoti. Kohde koettiin kuitenkin niin houkuttelevaksi, ettei hankinta tullut tilaajalle edes välillisesti kalliimmaksi. Tiukkojen energiavaatimustensa ansiosta rakentamisen mahdollinen korkeampi hinta saadaan takaisin Joutsenmerkityn rakennuksen käyttökustannuksissa.

Hyvinkäällä käytetään markkinakartoitusta työkaluna myös muissa hankinnoissa, mutta näin laajan vuoropuhelun käyminen ei ole yleistä. Vaikka päiväkotihankinnan valmistelu oli normaalia intensiivisemmän markkinakartoituksen takia työläs, se myös kannatti. Ilman markkinavuoropuhelua hankintayksikkö tuskin olisi päässyt haluamaansa lopputulokseen. Nyt normaalia tiukemmat kriteerit eivät alentaneet tarjousten määrää. Markkinavuoropuhelu auttoi myös miettimään hankinnan mahdollisia kompastuskiviä etukäteen, ja rakentamisen aikaisilta ongelmilta vältyttiin.



Hankintaprosessin hyödyt

Tarjouskilpailun voittaneessa Teijo-taloissa työtunteja on kulunut materiaalien selvitystyöhön normaalia urakkaa enemmän, ja yllätyksiä on tullut hinnassa, toimitusajassa ja saatavuudessa. Yritys katsoo kuitenkin selvinneensä kohtalaisen helpolla ja kertaalleen tehty selvitystyö on hyödyksi jatkossa, kun oikeat materiaalit ja toimittajat ovat jo löytyneet. Teijo-Talot Oy onkin jatkanut toisella Joutsenmerkintää tavoittelevalla rakennuskohteella heti päiväkotihankinnan jälkeen.

Hankintayksikkö kerää tietoa markkinoiden kyvystä vastata sen tarpeisiin ja hankinnalle asetettaviin vaatimuksiin.



Markkinat saavat viestin hankintayksikön arvoista ja pystyvät kehittämään toimintaansa toivottuun suuntaan.

Kuvio 3. Markkinakartoituksen etuja

Onnistuneella Joutsenmerkityn päiväkodin hankinnalla on myös kehitetty rakennusmarkkinoita. Markkinat ovat tietoisia Joutsenmerkkirakentamisesta ja toimittajilla on halu kehittyä ympäristöystävällisen rakentamisen asiantuntijoiksi. Silti ilman tilaajan tarvetta ja vaatimusta ympäristöystävällinen rakentaminen ei toteudu toivotussa mittakaavassa.

Päiväkotihankinnalle asetettuja ympäristövaatimuksia:

- **Päiväkoti rakennetaan täyttämään Joutsenmerkkikriteerit.**
- **Joutsenmerkkimateriaalien hyväksyttämisen- ja hankintatyöhön tulee nimetä henkilö.**
- **Erytisvaatimuksia energiatehokkuudelle.**
- **Yrityksellä tulee olla ympäristöasioiden hallintamenettelyn huomioiva laadunvarmistusjärjestelmä.**

”KUN TILAAJANA VAADITAAN JOTAIN, SE ON HERÄTYS MYÖS RAKENNUSMARKKINOILLE TILAAJAN TARPEISTA.” (INKERI KONTIOLA, HYVINKÄÄN KAUPUNKI)

Hankinnan esittelyä varten on haastateltu Inkeri Kontiolaa Hyvinkään hankintapalvelusta ja Heidi Karlssonia Teijo-Talot Oy:sta.

Kirjoittajat Katja Kontturi (Turun ammattikorkeakoulu), NonHazCity-työryhmä ja Turun ammattikorkeakoulun Vesitekniikan tutkimusryhmä.

ABOUT THE PROJECT

The project “Innovative Management Solutions for Minimizing emissions of hazardous substances from urban areas in the Baltic Sea Region” (NonHazCity) is financed by the European regional development fund within the Interreg Baltic Sea Region program, from March 2016 to February 2019. The project involves 18 partners from Sweden, Finland, Estonia, Latvia, Lithuania, Poland and Germany and 23 associated partners.

NonHazCity wants to demonstrate possibilities of municipalities and WWTPs to reduce emissions of priority hazardous substances (HS) from small scale emitters in urban areas that cannot be reached by traditional enforcement techniques. Substances of concern will be identified and prioritised, sources tracked and ranked, individual HS Source Maps and Chemicals Action Plans developed by each partner municipality.

Municipal entities will implement own substance reduction measures at their premises. Private small scale businesses will pilot substitution actions and improve their assortment. Inhabitants will be shown their HS emission share and test the use of less HS in every-days household management to help to protect the Baltic Sea environment but also their own health.



IMPRINT

© Turun ammattikorkeakoulu 2017

www.turkuamk.fi



This brochure was developed and printed in the NonHazCity project, with financial support of the INTERREG programme of the European Union. The contents of this brochure solely reflect the views of the authors and do by no means represent the view of the European Commission.



www.nonhazcity.eu