

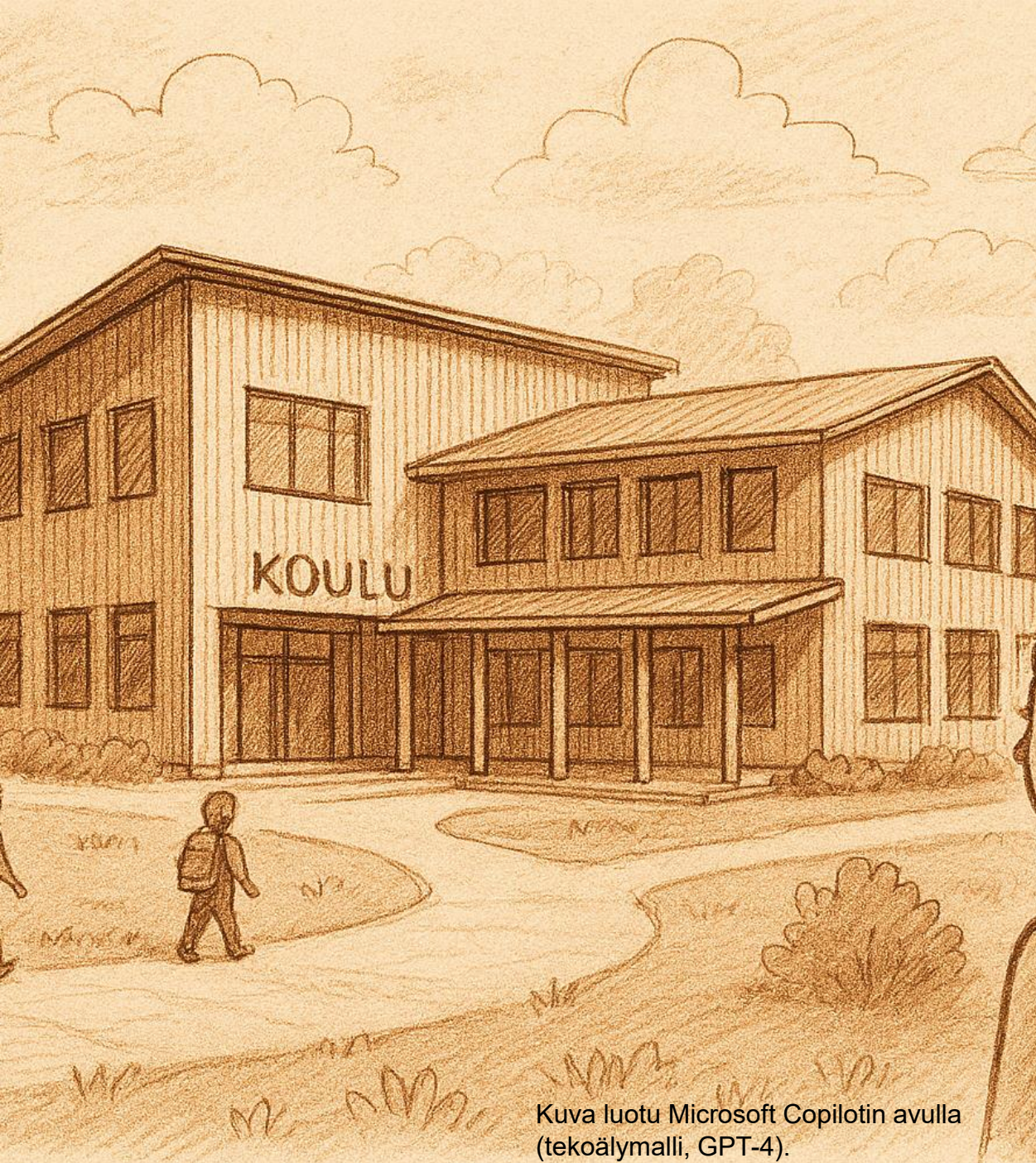


Puurakentamisen markkinavuoropuhelu

Puupäivä 30.10.2025

Projektipäällikkö Tuomo Määttä, KTM

Itäpuu -hanke



Kuva luotu Microsoft Copilotin avulla (tekoälymalli, GPT-4).



Miksi markkinavuoropuhelua kannattaa käyttää?

Puurakentaminen on uudistunut viimeisen kymmenen vuoden aikana, rakennusmateriaalit ja menetelmät ovat muuttuneet

Puurakennusten teollinen rakentaminen

Tilajille uudet menetelmät voivat olla uusia ja tuntemattomia.

Termit ovat vieraita, vaativat avaamista

Aina on kilpailua, nyt puu vie markkinaa betonirakentamiselta



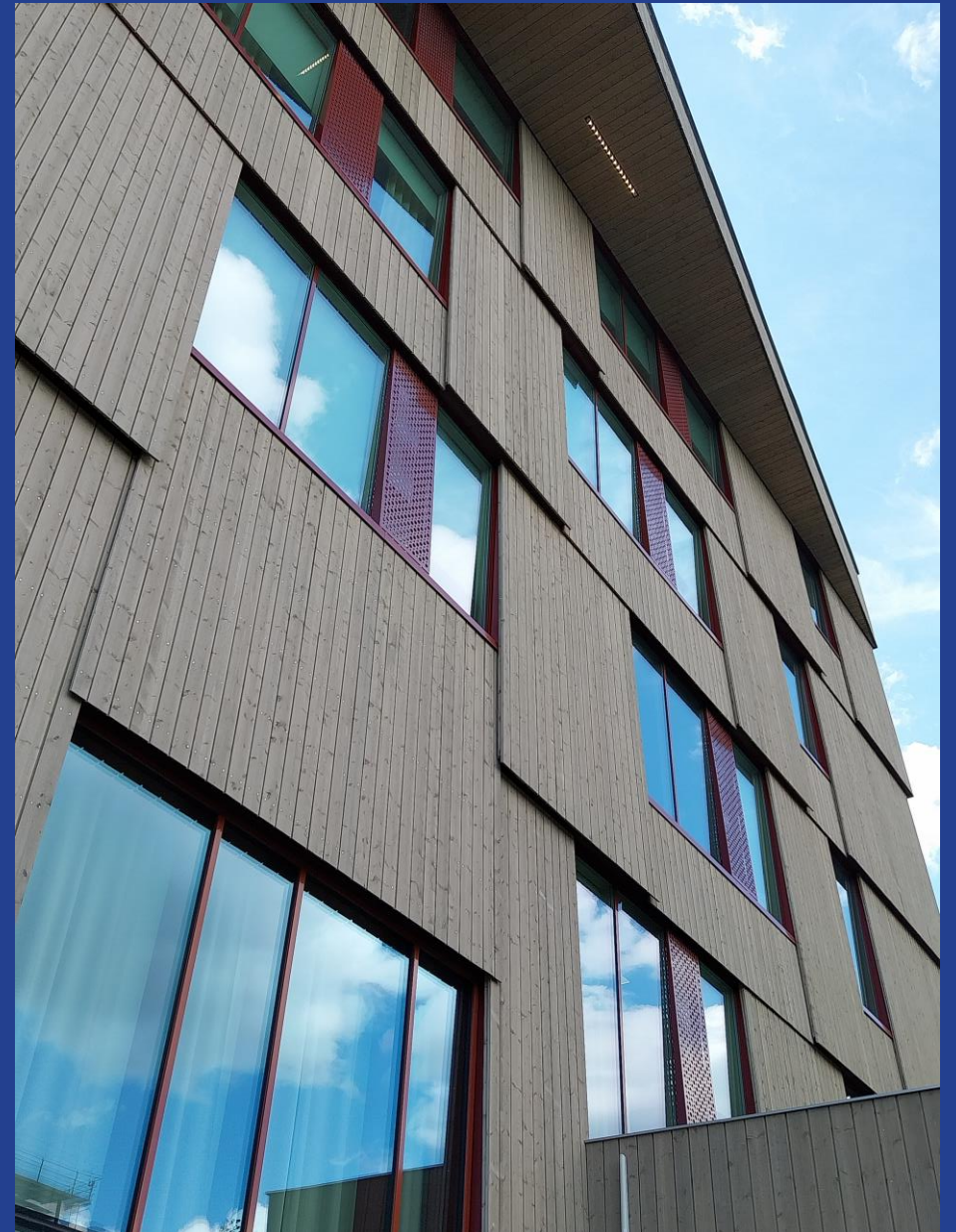
Mikä on markkinavuoropuhelu?

- Vapaaehtoinen, hankintaan valmistava vaihe
 - Voidaan käydä hankkeen alussa, keskivaiheessa tai lopussa
- Hankinnan tulee vastata kaikkien osapuolten tarpeita mahdollisimman hyvin
- Tilaajalta toivotaan selkeää tavoitetta, mutta ei liian pitkälle vietyjä yksityiskohtia
 - Mahdollisuus markkinoida tulevaa hanketta
 - Tarjoajien kiinnostus kertoo hankkeen realistisuudesta
- Toimittajilta toivotaan ehdotuksia, miten tavoite toteutetaan
- Keskustelussa saadaan aikaan ajatusten vaihtoa vaihtoehtoista, mutta myös mahdollisista esteistä tai muutettavista asioista
- Asioiden hyvä valmistelu nopeuttaa ja selkeyttää prosessia
- ”Kannattaa toteuttaa ennekuin yhtään viivaa on piirretty”



Koolle kutsuminen

- Kun lähdetään toteuttamaan uutta tai erikoista
- Hilma –järjestelmällä, tietoa tasapuolisesti pitkin prosessia
- Kiinnostuneiden toimittajien ilmoittautuminen
- Ennakkokysely toimittajista
 - Kokemus, referenssit
 - Taloustiedot
 - Alalta on poistunut yrityksiä, miten heidän työntekijöiden tieto ja taito saadaan käyttöön?
 - Valitaan 3 – 5 kutsuttavaa yritystä





Prosessin eteneminen

- Ensimmäinen kokoontuminen
 - Tilaaja kertoo hankkeestaan
 - Kokemusten mukaan keskustelua ei juurikaan synny kilpailijoiden paikalla ollessa
 - Voisiko tilaisuudessa kuitenkin toimittajat esitellä jo toteutettuja kohteita, että syntyisi jotain "käsinkosketeltavaa", joka mahdollisesti selkiinnyttäisi vielä tilaajan ajatuksia
- Keskustelut vilkastuvat jatkossa olevissa kahdenkeskisissä tapaamisissa
 - Keskusteluissa tuli esille, että vaihtoehtoja on tullut hyvin esille ja on voitu myös haastaa tilaajaa suunnitelmiensa kanssa
 - Neuvonantajia kannattaa käyttää



Kuva luotu Microsoft Copilotin avulla (tekoälymalli, GPT-4).



Hyvin onnistunut markkinavuoropuhelu

- Tilaajalla on selkeä tavoite mitä haluaa ja yksityiskohtia ei vielä ole lukittu
 - Tilaaja kuuntelee avoimin mielin mahdollisia vaihtoehtoja
 - Tilaaja voi käyttää ulkopuolisia avustajia, joilla on jo kokemusta vastaavista hankkeista
- Toimittaja kuuntelee toiveita ja miettii vaihtoehtoja toteuttamiseen
 - Toimittaja on aidosti kiinnostunut hankkeesta
 - Ajankohta toteuttamiselle on sopiva
- Rakennusliikkeen lisäksi olisi hyvä olla mukana suunnittelijoita ja materiaalien toimittajia
- Molemmat osapuolet ”oppivat” keskustelujen edetessä
- Toteutettuihin kohteisiin ja tehtaisiin tutustumiset
- Myös uudet toimijat ovat päässeet mukaan



Mitä voi kehittää?

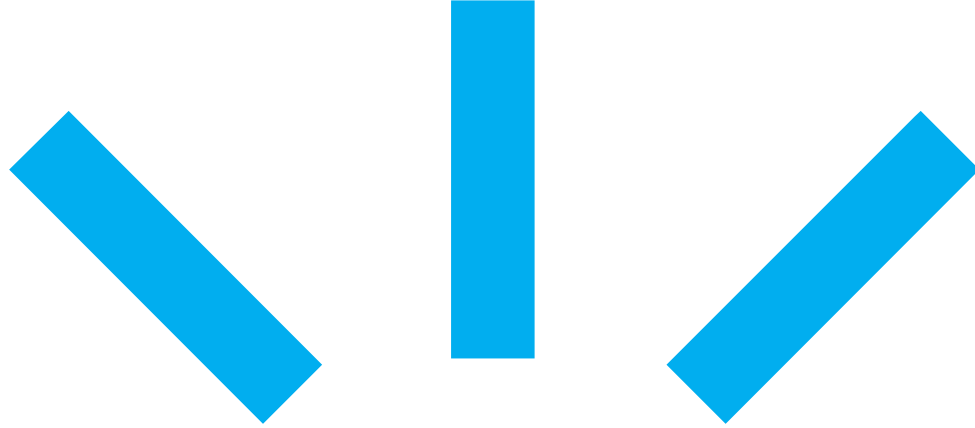
- Tilaajan on annettava tilaa uusille vaihtoehdoille
 - Jos hanke on jo pitkälle suunniteltu, markkinavuoropuhelulle ei jää tilaa onnistua
 - Jos syntyy mielikuva, että urakka on jo jaettu, ei tarjoajat kiinnostu
 - Jos mennään liikaa ”hinta edellä”, kaikkea ei voi toteuttaa
- Toimittajan ei pitäisi juuttua vain yhteen vaihtoehtoon, vaan pyrkiä toteuttamaan tavoite
 - Puhutaan liikaa ”insinöörikielellä”
 - Esillä liikaa rajoittavat tekijät tai tuotannon mitat (vaikka rajoituksia antavat)
 - Tuleeko riittävästi vaihtoehdot esille?
- ”Jokainen kehuu vain omaansa”
- Hinnalla on kuitenkin merkitystä, etenkin vuokrakerrostaloissa
- Ulkopuolisten prosessin vetäjien käyttäminen ja neuvonantajien käyttäminen
- Sopimusmallit



Vielä lopuksi

- Markkinavuoropuhelu saisi olla laajemmin käytössä
 - Onnistuneista esimerkeistä kannattaisi kertoa
- Mahdollisuutta ei kenties vielä tunneta
 - Keskitytään vain totuttuun tapaan ja kilpailutukseen
- Olisiko markkinoilla hyvä olla isompia toimijoita tarjoamassa?
 - Tilaaja tietäisi, ketkä toteuttavat rakennuksen → varmuus
 - Isot yritykset vai yhdessä toimivat yritykset?
- Miten saataisiin kokonaishintoja alemmas?
 - ”katteita on niin monessa kohdassa”
 - Ryhmätyö alan toimijoille
- Markkinavuoropuhelun kautta tarjouskilpailuun, tilaajan mielestä paras voittaa!





Euroopan unionin
osarahoittama



Itäpuu-hanke

Kiitos!