



PRIZZTECH

05.09.12 Konsortioiden
muodostaminen-
aloitusseminaarin workshop'in
yhteenvedo

Yhteistoiminnan valmistelu

- **Yhteistoiminta:**
 - **edut :** Yhteistoiminnan kautta suurempiin toimituskokonaisuuksiin mukaan pääseminen miellettiin helpommaksi. Yhteistoiminnan miellettiin parantavan neuvotteluasemaa sekä alentavan kustannuksia yhteisten laatu- johtamisjärjestelmien luomisen muodossa (Jos veturiyrityksellä hyväksytyt laatu- ja johtamisjärjestelmät, muut noudattavat sitä). Yhteistoiminnan aloittamista tukee myös uusi YVL-ohje, joka korostaa projekti-kohtaista laatusuunnitelmaa ja sen merkitystä. Yhteistoiminnan etuina korostettiin myös mahdollisia pilotointi- ja kv-hankkeita
 - **riskit:** Riskeistä suurimmiksi määriteltiin yritysten likviditeetti ja sen riittävyys, resurssit ja niiden jakaminen sekä sopimukset (ylimitoitettua luottamus-, salassapito- ja vastuuvaatimukset). Yhteistoiminnan riskeinä tunnistettiin myös henkilöriskit (tietovuodot, hlöstön siirtyminen) sekä imago-riski. Tärkeänä tekijänä mainittiin myös yritysten innostuksen lasku tämän hetkessä taloudellisessa tilanteessa. Yritysten innostukseen vaikuttavat myös niiden omat kokemukset alalta sekä mahdollinen luottamus-pula tuntemattomaan tai huonosti tunnettuun toimijaan.
- **Kokemukset ydinenergia-alalla ja ulkomaisten toimijoiden kanssa toimimisesta?**
 - OL3:n suunnittelu, palvelutoimituksien sekä rakentamisen osa-alueilla on ollut mukana suomalaisia toimijoita. Osalla vastanneista löytyy kokemusta tarjouskyselyvaiheesta ja kokemusta löytyy myös suomalaisista tihankkeista niin suomalaisten kuin ulkomaisten kumppanien kanssa. Ulkomaisten toimijoiden liittouma nähtiin yhtenä vaihtoehtona varsinkin kun OL3-toimijat etsivät suomalaisia kumppaneita ja ovat etabloitumassa Suomeen.

- **Miten riskejä voidaan pienentää/jakaa?**

- yritysten (ja mieluummin koko alihankintaketjun kokonaisuudessaan) likviditeetistä huolehtiminen
- tehtävät sopimukset
 - Jokainen yritys vastaa vain omasta toimituksestaan eikä vastuuta oteta suuremmasta kokonaisuudesta.
- Laskupostin sopiminen siten, että laskutus on rajoitettu pienempiin osiin ja yhteen perusteeseen kiinnitetty jolloin varmistetaan tasaisempi kassavirta läpi projektin keston.
- Huolellisesti ja kokonaisvaltaisesti suunniteltu aikataulu, jossa huomioidaan erilaisten tarkastusten vaikutus toimitusaikaan.
- Yhteistoiminnan malli (esim. konsortio)
 - Kun yksi selvä veturiyritys vastaa selvästi suuremmasta toimitusosuudesta, esim. 51% ja konsortioyrityksillä on selvä vastuunjako toiminnasta sekä toimituksista, saadaan riskiä kohtuullistettua.

3

- **Mikä on suomalaisten yritysten kilpailuvaltti ulkomaisiin toimijoihin nähden?**

- Siinä missä toiset vastaukset painottivat suomalaisten hyvän perusosaamisen teollisuuspuolen raskaissa hankkeissa sekä suomalaisen toimintaympäristön ja –kulttuurin tuntemuksen (infra, määräykset, viranomaiset jne.) olevan selviä kilpailuvaltteja, toiset eivät nähneet suomalaisilla olevan selvää kilpailuetua lainkaan. Kilpailu alalla on kansainvälistä ja suomalaisten osaaminen tärkeillä osa-alueilla (esim. suunnittelussa) on alempi esim. saksalaiseen osaamiseen verrattuna

- **Panostushalukkuus koulutukseen (laatu- ja turvallisuusasiat, yms.) sekä toiminta- ja johtamisjärjestelmiin?**

- Vastauksissa painotettiin, että alalle pyrkivillä yrityksillä tulee olla selvää se, että laatu- ja johtamisjärjestelmiin panostukset on tehtävä ja henkilöstön sekä johdon tulee olla niihin sitoutuneita. Toisaalta koettiin, että asiakkaat vaikuttavat panostushalukkuuteen, samoin kuin yritysten näkemykset mahdollisen projektin/yhteistyön toteutumisesta.

25.9.2012

4

PRIZZTECH **Järjestelmät**

- **Kolmen valitun järjestelmän ulkopuolelta yrityksen mielenkiinnon kohteeksi nousseet järjestelmäkokonaisuudet?**
 - isohko LVI
 - putkistot
 - jäteratkaisun Instrumentation and control -osuus
 - venttiilit
 - jäähdytysjärjestelmät
 - paloturvajärjestelmät
 - meri- ja jätevesipuhdistusjärjestelmät
 - väliaikainen lämmitysjärjestelmä
- **Esitettyjen konsortiomallien edut ja puutteet?**
 - **Putkistot:** esitetyistä malleista molemmat realistisia, malli 2 arvioitiin toimivammaksi
 - **Jäähdytysvesijärjestelmä:** EPC-malli (malli 2) ainoa toimiva
 - **Jätteenkäsittely:** Mahdollisuus suureen toimituskokonaisuuteen (rakennus + järjestelmät) olemassa. On kuitenkin reaktorimalliriippuvainen, joten konsortion muodostaminen ennen tietoa laitostoimittajasta on ennen aikaista.

5

PRIZZTECH **Rakentaminen ja suunnittelu**

- **Rakennesuunnittelun asema ydinvoimaprojekteissa? EPC toimitukset?**
 - EPC-toimitusmallia on käytetty, sen etuna on työn ohjaus ja suunnittelun jouhevuus (asennusmenetelmien huomiointi, suunnitteluajataulu). EPC-toimitusmallissa lähtötietojen saatavuus koetaan haasteelliseksi ja tarkastukset asettavat haasteita toimitusaikatauluihin. Mallin koettiin olevan riskialtis ja urakoitsijan hinta nousee tarkastuksien myötä.
 - Telakkatoiminnan moduulirakentamisen mallia pidettiin käyttökelpoisena.
- **Minkälaisiin kotimaisiin tai kansainvälisiin sopimusehtoihin yritys on tottunut (YSE, FIDIC, ym.)?**
 - Kotimainen käytäntö tunnettu, erityistä huomiota kiinnitettävä sopimusasiakirjojen pätevyysjärjestykseen
- **Sopimus- ja urakkamuoto? (turn-key, tavoitehintaa, kattohintaa, yksikköhintaa, aliurakka, tuoteosakauppa)? Sopivien toteutusmuoto/yhteistyömalli (KVR, projektinjohtourakka, allianssi, ym.)?**
 - Vastauksissa painotettiin riskien tuntemisen tärkeyttä, jotta hinnoittelu on mahdollista tehdä oikein. Turn-key –toimituksessa riskiä tulisi kohtuullistaa ja pilkkoa kokonaisuutta pienempiin toimituskokonaisuuksiin. Yksikköhintaisen urakkamuodon kehittäminen edellyttäisi pilotointia. Yhteistyökumppaneiden määrän lisääntymisen koettiin lisäävän vaikeusastetta, yhteistyömalleista ja niiden sopivuudesta koettiin tarvittavan lisää informaatiota.

6

PRIZZTECH **Yhteistoiminnan edellytysten kehittämistarpeet**

- **Minkälaista tukea yritys tarvitsee toimintansa kehittämiseen siirryttäessä konsortioiden muodostamisen seuraaviin vaiheisiin?**
 - Tukea laki-, laatu- ja johtamisjärjestelmien kehittämiseen
 - Tukea konsortioiden muodostamisessa
 - FinNuclear selvittää malleja ulkomailta
 - Yhteinen Pilot / Case
 - Projektikohtainen koulutus ja kehitys
- **Projektin valmistelua on rahoitettu yhdistyksen jäsenmaksujen kautta. Minkälaiset ehdot valmisteluvaiheessa ulkopuoliselle yritykselle tulisi asettaa mukaan pääsemiseksi tai voisiko yritys olla ulkomaalaisomisteinen?**
 - Lähtökohtaisesti ulkopuolisten yritysten osallistumista yhteistoiminnan jatkokehityshankkeisiin ei vastustettu, vaan tunnustettiin tosiasia, että uusia yrityksiä on pakkokin ottaa mukaan. Ulkopuolisille yrityksille halutaan kuitenkin asettaa maksu osallistumiselle ja jos maksun haluaa välttää, voi FinNuclear ry:n jäseneksi aina liittyä. FinNuclear ry:n jäsenille yhteistoimintahankkeisiin osallistuminen haluttiin pitää maksuttomana.
 - Kommenteissa ehdotettiin myös kyselyn teettämistä, minkä avulla kartoitettaisiin mukanaolosta kiinnostuneet yritykset (onko mukana oleminen yrityksen strateginen valinta) ja se, mihin toimituskokonaisuuden osa-alueessa yritys olisi parhaimmillaan.

7

PRIZZTECH

- **Mihin suuntaan FinNuclear - toimintaa tulisi kehittää, jotta se palvelisi ydinenergia-alan yhteistoimintaa parhaiten? Ovatko yhteistoiminnan /konsortioiden muodostamisen aikataulu ja vaiheet realistiset?**
 - Toisaalta esitettyä yhteistoiminnan edistymisen aikataulua pidettiin liian tiukkana, mutta samalla tiedostettiin tosiasia, että toisen voimalaitosyhtiön laitostoimittaja valittaneen vuoden 2013 alussa, jolloin pitäisi jo pystyä markkinoimaan muodostettavia konsortioita ja niiden kehittämistä.
 - FinNuclear -toiminnan tärkeimmäksi tehtäväksi miellettiin markkinointi- ja verkostotoiminta, joiden jatkamista ja kehittämistä pidettiin tärkeänä. Yhdeksi kehittämisalueeksi mainittiin Baltian markkinoille suomalaisen alan osaamisen vienti ja markkinointi. Kaupan saamisen mahdollisuus kiinnostaa yrityksiä ja sen edistäminen ja businessmallin luominen alalle tulisi olla ensisijaisia toimenpiteitä.
 - FinNuclear -toiminnan kehittämistä pohdittiin myös operatiivisemman toiminnan lähtökohdista ja toiminnan rooliksi ehdotettiin kumppaneita hakevan ja kelpoistavan alihankintapoolin ylläpitäjää, klusterimuotoista toimintaa Metsäklusterin tapaan sekä kokonaisvaltaista tukiorganisaatiota, joka koordinoi tarjouksien tekemistä, kokoaa poolin, hallinnoi jne. Vastauksissa esitettiin myös YV-toimintajärjestelmän luomista ja kehittämistä.

8