



Sitä saa, mitä tilaa!

"Tarvittaisiin jonkinlainen herätyskokous" oli eräs vastaus Betoniyhdistyksen pari vuotta sitten teettämässä kyselyssä liittyen betonirakentamisen senhetkisiin haasteisiin ja menestyksen tekijöihin.

No, tuota kokousta ei tarvittu, vaan herätys tuli kuin tilauksesta. Eikä ihan yllätyksenä, sillä jo tuossa parin vuoden takaisessa kyselyssäkin betonialan yhdeksi merkittäväksi haasteeksi nostettiin betonirakentamisen laatu kokonaisuudessaan. Jo tällöin moitteet kohdistuivat koko toimitusketjuun: "Suunnittelijat eivät kovin aktiivisesti määritäneet laatuvaatimuksia rakenteiden mittatoleransseja ja betonin lujuusluokkaa enempää. Betonitekniset laatuvaatimukset sivuutetaan joko tietoisesti ja tiedostamatta. Tilaajat eivät osaa vaatia. Laatu on lähinnä juhlapuheiden kestoaihe, mutta työmaalla tilanne nähdään toisin". Tuossa muutama esimerkki silloisista vastauksista.

Miten ihmeessä me olemme ajautuneet tällaiseen tilanteeseen, missä juuri kukaan ei ole valmis maksamaan mistään juuri mitään; tilanteeseen, missä rakennesuunnittelu on kilpailutettu niin tiukalle, ettei suunnittelijoilla ole aikaa eikä aina osaamistakaan suunnitella laadukkaasi valettavia betonirakenteita saati mahdollisuutta osallistua edes muutaman tunnin betoniteknikan koulutukseen. Tilanteeseen, missä työmaalle ei tilata rakenteeseen parhaiten soveltuvaa betonia vaan halvinta ja massat on viritetty niin, ettei pieniinkään virheisiin ole varaa. Tilanteeseen, missä epäkuranttia betonia ei uskalleta palauttaa toimittajalle, vaan valetaan vaivihkaa rakenteeseen. Tilanteeseen,

missä laadunvarmistustoimenpiteet tehdään vähän niin ja näin.

Näyttäisi siltä, että meillä on käsissämme iso systeeminen ongelma, missä kaikki vaikuttavat kaikkeen. Jos tilaaja ei usko saavansa lisäarvoa suuremmalla panostuksella suunnitteluun ja rakentamiseen, hän luonnollisesti valitsee halvimman hinnan tarjonneen tekijän. Erityisesti heikossa markkinatilanteessa tämä johtaa kovaan hintakilpailuun, mistä seuraa paitsi kannattavuuden, usein myös laadun heikkeneminen. Jotta toiminta olisi edes jotenkin kannattavaa, joudutaan työt tekemään entistä pienemmillä resursseilla entistä nopeammin. Syntyy helposti virheitä ja puutteita, joiden korjaaminen vie aikaa ja rahaa sekä kiristää eri osapuolten välejä ja heikentää luottamusta. Pahimmassa tapauksessa lopullinen hintalappu on huomasti korkeampi kuin alun perin ajateltiin ja lopputuote on jotain muuta kuin, mitä asiakas oikeasti alun perin halusi. Heikentyvää laatua yritetään parantaa lisääntyvillä määrärayksillä, vaatimuksilla ja kontrollilla, minkä seurauksena kustannukset nousevat, mutta asiakkaan saama lopullinen arvo ei lisäännä.



Mitä ilmeisimmin tuo "kuin tilauksesta tullut" herätys on ollut kyllin voimakas, sillä alalla on nyt tosissaan ryhdytty toimiin. Betonirakentamisen nykyisiä laatuongelmia selvitetään mm. puolueettoman selvitysmiehen toimesta. Tsemppiä vaan selvitysmiehelle, voin vakuuttaa, että odotukset selvitystä kohtaan ovat korkealla!

Meidän on kuitenkin syytä muistaa, että selvitysmiehen tehtävänä on vain muodostaa tilanteesta kokonaiskuva, löytää ongelmakohdat ja niiden syyt sekä esittää mahdolliset toimenpide-ehdotukset tilanteen korjaamiseksi. Hänen tehtävänä ei ole poistaa ongelmia, eikä estää niiden syntyä jatkossa. Se pallo jää alan toimijoille, toimitusketjun kaikille osapuolille. Miten tämä tapahtuu, onkin sitten ihan toinen juttu, mutta olen melko varma, että tilaajat ovat siinä mitä merkittävimmissä avainasemassa.

Niin se vaan näyttää olevan, että sitä saa mitä tilaa, oli kyse sitten valmiista rakennuksesta, betonista tai vaikkapa alan herätyksestä.

Tarja Merikallio
toimitusjohtaja
Suomen Betoniyhdistys ry
tarja.merikallio@betoniyhdistys.fi
p. 050 434 8335