

ESCO
Hankinnat
Säästöt
Energiatehokkuus

ESCO-hankinta
Ohjeita julkisten ESCO-hankintojen tilaajille

11/2012

Esipuhe

Tässä raportissa käsitellään ESCO-hankinnan erityispiirteitä laajoissa, useita rakennuskohteita koskevissa julkisissa hankinnoissa. Tilaaja voi halutessaan yhdistää niissä energiatehokkuuden parantamisen lisäksi muita mm. energiateknisten järjestelmien uudistamis- ja korjaamistarpeitaan. Näissä hankinnoissa tilaaja ei tyypillisesti etukäteen tarkasti tunne kohdekohtaista taloudellista energiansäästöpotentiaalia, vaan se määritellään hankkeen aikana. Raportissa käsitellään erityisesti laajojen ESCO-hankintojen kilpailuttamista ja siihen liittyviä vaiheita.

Ohje on tarkoitettu ESCO-hankintojen tilaajille. Tilaajat voivat hyödyntää ohjetta hankkeissaan oman harkintansa mukaan ja omat erityistarpeensa huomioon ottaen.

Ohjeen ovat tuottaneet Motivan johtavat asiantuntijat Pertti Koski ja Isa-Maria Bergman. Ohjeen laatimisessa on kartoitettu eri tavoin kunta-asiakkaiden näkemyksiä ja tarpeita. Työhön ovat osallistuneet monet kuntien sekä Kuntaliiton hankinta-asiantuntijat. Myös ESCO-toimijoilta on saatu arvokkaita näkemyksiä työn aikana.

Motivan työ on toteutettu työ- ja elinkeinoministeriön rahoituksella. Muut hankkeeseen osallistuneet asiantuntijat ovat tukeneet ohjeen laadintaa omana panostuksenaan. Motiva kiittää kaikkia osallistuneita heidän hankkeeseen tuomastaan kokemuksesta ja asiantuntemuksesta sekä arvokkaasta tuesta työn aikana.

Helsingissä, 23.11.2012

Sisällysluettelo

Esipuhe	1
Sisällysluettelo	2
Määrittelyt, käsitteet	3
1 Johdanto.....	4
2 Tarveharkinta ja hankinnan valmistelu	5
3 Hankintailmoitus ja hankekuvaus	11
4 Hankintatavat: ESCO -urakka ja ESCO-kumppanuus	13
5 Toteuttajien soveltuvuuden määrittely	15
6 Tarjouspyyntö.....	16
7 Kokonaistaloudellisuuden vertailukriteerit	18
8 Todentaminen	25
9 ESCO-sopimus	27
10 Rahoitus	29
11 Toteutus	30
Liite 1 Hankintamenettelyjen yleiskuvaukset.....	31

Määrittelyt, käsitteet

Hanke	Useita kohteita, yleensä kiinteistöjä sisältävä kokonaisuus, jolle tilaaja pyytää ESCO-tarjouksen.
ESCO	Energiansäästön tai energiankäytön tehostamisen palveluntarjoaja. ESCO (Energy Service Company), ESCO-toimija, toimija
ESCO-palvelu	Palvelu, jossa ESCO-palveluntarjoaja / ESCO-toimija tarjoaa ja toteuttaa energiatehokkuutta tehostavat ratkaisut tilaajille kokonaispalveluna ja takaa ehdotuksilleen energiatehokkuusvaikutuksen, josta saatavilla säästöillä (osin tai kokonaan) toimet rahoitetaan palvelukauden aikana.
ESCO-sopimuskausi	Sopimuskausi alkaa hankesopimuksesta ja päättyy palvelukauden lopussa.
ESCO-palvelukausi	Palvelukausi alkaa sopimuksessa määriteltynä ajankohtana (jolloin toimenpiteet on toteutettu ja/tai vastaanotettu ja hyväksytty) ja päättyy usein säästötakuukauden lopussa. Palvelukauden aikaisilla säästöillä katetaan ESCO-palvelun kustannukset kokonaan tai osin. (osin erityisesti silloin, kun tilaaja sisällyttää hankkeeseen energiateknisten laitteiden tai järjestelmien uusimisia ja korjaamisia tai hankkeen yhteydessä parannetaan palveluja tai sisäolosuhteita.
EPC	Energy Performance Contracting - termi, jolla ulkomaiset toimijat tarkoittavat yleensä lähes samaa kuin Suomessa tarkoitetaan ESCO-hankkeella. EPC-hanke koostuu usein usean kohteen energiatehokkuustoimenpiteistä ja uudistamisinvestoinneista
IPMVP	International Performance Measurement and Verification Protocol - ESCO- ja EPC -hankkeissa käytetty kansainvälinen energiansäästön todentamismenettely
Säästötakuukausi	Ajanjakso, jonka aikana säästöt todennetaan ja taataan.
Tilaaja	Julkisen sektorin hankintayksikkö, joka käynnistää ESCO-hankkeen omistamissaan kohteissa (ks. hanke, kohde)

1 Johdanto

ESCO-palvelua on hyödynnetty Suomessa jo pitkään yksittäisten rakennusten tai teknisten järjestelmien energiatehokkuuden parantamiseksi. Menettely on ollut ja on edelleen toimivaa, mutta ESCO-markkinat eivät ole kasvaneet odotetusti.

ESCO-hankkeiden koon kasvattaminen on nähty mahdollisuutena kasvattaa ESCO-markkinoita ja edistää näin tehokkaasti energiansäästöä. Tilaaja voi esimerkiksi toteuttaa ESCO-hankkeen useita kiinteistöjä sisältävässä kokonaisuudessa tai liittää siihen olosuhteiden parantamistarpeita tai energiateknisten järjestelmien uudistamis- tai korjaustarpeita. ESCO-hankintaan liitettyinä näidenkin toteutusten taloudellisuusarviointi perustuisi tavanomaista hankintaa paremmin kokonais kustannusten optimointiin. Samalla niiden sisällyttäminen hankkeeseen kasvattaisi sen kokoa ja siten kiinnostavuutta sekä tilaajien että palveluntarjoajien näkökulmasta.

ESCO-hankeeseen kasvattaminen tekee tosin hankinnan ja kilpailuttamisen haasteellisemmaksi. Tähän tarpeeseen käsillä oleva hankintaohjeistus on laadittu.

Lähtökohdat

Ohjeen lähtökohtia ovat olleet tilaajien tarpeet sekä laajojen ESCO-hankkeiden kilpailuttamisessa todetut ongelmat. Tavoitteena on ohjeistaa ja selkeyttää laajojen, useita rakennuksia sekä erilaisia tarpeita yhdistävien ESCO-hankkeiden hankintaan liittyviä menettelytapoja niin, että hankintalainsäädännön vaatimukset tulisivat täytetyiksi.

Ohjeen laadinnassa on pyritty ottamaan huomioon energiapalvelu- ja energiatehokkuusdirektiivien artiklat, joissa edellytetään jäsenmaiden edistävän energiapalvelumarkkinoita ja pk-yritysten pääsyä näille markkinoille.

Kattavampiin ESCO-hankintoihin on suositeltavaa soveltaa joko rajoitettua, neuvottelu- tai kilpailullista neuvottelumenettelyä. Hankintalain mukaiset eri hankintamenettelyt on kuvattu tarkemmin liitteessä 1.

Ohjeen sisältö

Ohjeessa kuvataan yleisiä ESCO-hankinnan osa-alueita ja niiden toteutuksen vaihtelumahdollisuuksia ja vaikutuksia toteutukseen. Tässä ohjeessa esitetään kaksi erilaista ESCO-hankintamenettelyä ESCO-hankinnan toteuttamiseksi hankintalainsäädäntöä noudattaen.

Ohjeessa pyritään nostamaan esiin menettelyjen toisistaan poikkeavia ominaisuuksia, jotta tilaaja osaa ottaa ne huomioon ja valita itselleen parhaiten soveltuvan menettelyn.

2 Tarveharkinta ja hankinnan valmistelu

ESCO-hanke käynnistyy huolellisella tarveharkinnalla ja todellisten tarpeiden tunnistamisella. Tilaajan on pohdittava, mihin tarpeeseen ratkaisuja haetaan ja mitkä ovat toteutusvaihtoehdot. Pystyäkseen arvioimaan eri hankintavaihtoehtojen hyviä ja huonoja puolia, on tilaajalla jo tässä vaiheessa oltava tarvittava tietämys ESCO-palvelun toteutuksesta ja mahdollisuuksista.

**Hanke käynnistetään, määritellään ja toteutetaan
tilaajan ehdoin ja tämän tarpeiden pohjalta**

Tarveharkinta, tarvekartoitus ja taustaselvitykset varmistavat, että tilaajalla on tiedossaan hankkeeseen kuuluvat kohdekiinteistöt, välttämättömät uusimis- ja korjaamistarpeet, vaatimukset parannettaville olosuhteille, rahoitukseen liittyvät edellytykset sekä muut reunaehdot (= ns. hanke-edellytykset). Markkinakartoitus antaa tietoa ESCO-palvelun tuomista hyödyistä.

Hankinnan onnistunut läpivienti vaatii monenlaista osaamista ja resursseja eri vaiheissa. Teknisen osaamisen lisäksi on hyvä varmistaa, että osaamista ja resursseja löytyy myös muilla osa-alueilla: projekti johtaminen, hankinta, lainsäädäntö sekä talous - käyttäjänäkökulmaa unohtamatta. Osaaminen on itse asiassa yksi tärkeimmistä asioista hankinnan valmistelussa, kuten myös riittävän työajan - resurssien - varaaminen koko hankkeelle. Jos tarvittavaa osaamista ja resursseja ei löydy omasta organisaatiosta, sen voi ostaa ulkopuolisilta asiantuntijoilta.

Tarveharkinta on hankinnan perusta

Tarveharkinta toteutetaan riittävän laajasti ja käyttäjien näkemyksiä kuullen. On syytä myös varmistaa, että hankinta on sopusoinnussa organisaation muiden strategisten valintojen kanssa.

Esitettäviä kysymyksiä ovat esimerkiksi:

- Mitkä kunnan päättämät tavoitteet vaikuttavat hankkeeseen?
- Mitkä ovat kunnan asettamat investointitavoitteet?

Tärkeätä on, että tarpeita katsotaan pitkäjänteisesti eli kartoitetaan myös tulevat tarpeet:

- Mitkä rakennukset ovat korjaustarpeessa nyt ja mitkä myöhemmin?
- Onko mahdollista että rakennusten käyttö muuttuu?

Tarveharkintavaiheessa keskustellaan erityisesti tilaajan tarpeista, ei teknisistä tai muista ratkaisuista. Osallistuvien toimijoiden annetaan ehdottaa ratkaisuja tarjous- ja toteutusvaiheissa.

**ESCO-hankkeeseen on mahdollista sisällyttää energiateknisten järjestelmien
korjaus- ja uusimistarpeet sekä olosuhteiden parantamistarpeet,
jos tilaaja niin haluaa.**

ESCO-palvelun ensisijainen tarkoitus on kohteiden energiatehokkuuden lisääminen ja energiakustannusten vähentäminen. Vanhojen tai energiatehokkuudeltaan vaatimattomien energiateknisten järjestelmien uusiminen, energiansäästöön liittyvien palvelujen kehittäminen ja sisäolosuhteiden parantaminen voidaan myös sisällyttää ESCO-palveluun. Näiden kehittämistarpeiden toteutuksen arviointiperusteena olisivat hankintakustannusten ohella pitkän ajan kokonaiskustannukset.

ESCO-toimijoilla voi olla omia malleja ESCO-hankintoihin. Julkista hankintaa suunniteltaessa tilaajan on kuitenkin varmistuttava siitä, että toimijan esittämä malli takaa kaikkien kilpailijoiden tasapuolisen kohtelun ja vapaan kilpailun, mikäli sitä käytetään.

Tilaajan tulee myös muodostaa näkemys siitä, miten se haluaa sovittavan kohteiden ja energiatehokkuuden ylläpidosta ja laitteiden huollosta palvelukaudella. On sovittava esimerkiksi siitä, huolehtiiko tilaaja itse kohteiden ylläpidosta ja ESCO-toimija ainoastaan säästö- ja olosuhtetakuun saavuttamisesta esimerkiksi niiltä osin kohteen energiateknisiä järjestelmiä ja tiloja, jotka koskevat ESCO-hankintaa.

ESCO-palvelun etuja ja vaatimuksia on verrattava vaihtoehtoihin toteutustapoihin. Tarveharkinnan jälkeen tilaajalla on suuntaviivat sille, minkälaista menettelytapaa ja sopimusta hankinnassa tavoitellaan.

Tarvekartoitus ja taustaselvitykset auttavat hankinnan määrittelyssä

Tarveharkinnan rinnalla voidaan käynnistää erityinen taustakartoitus, jossa selvitetään tilaajan omin voimin ja tiedoin tai yhdessä konsultin kanssa hankkeen laajuutta sekä hankkeeseen sisällytettäviä tarpeita.

Taustakartoituksessa voidaan hyödyntää valmiita toimintamalleja kuten mm. kuntokartoituksia ja energiakatselmuksia. Energiakatselmuksiin on mahdollista saada merkittävältä osuudelta yhteiskunnan tukea mikä keventää katselmuksista tilaajalle koituvia kustannuksia.

Taustaselvityksistä tilaaja saa perustiedot kohteista (ks. kohta 2.1 Lähtö- ja taustatiedot). Taustatietoja hyödyntäen tilaaja voi valita kohteet hankkeeseen. Kohteiden valintaan voivat vaikuttaa mm:

- kohteen toiminnan, palvelujen, teknisten järjestelmien uusimisen ym. tulevaisuuden suunnitelmat tai päätökset,
- kohteen energiankäytön suuruus ja merkitys rakennuskannassa,
- arvioitu taloudellinen säästöpotentiaali ja uusimis- ja korjaamistarpeiden energiatehokkuusmerkitys, sekä
- kohteiden energian käytön määrän vaihtelu vuosittain sekä arvioitu toiminnan vakaus ja jatkuminen.
 - Jos vuosikulutus on vaihdellut suuresti, tulee harkita miten säästöjen todentaminen on mahdollista, jos kohde valitaan hankkeeseen (tai sopiiko kohde ylipäätään ESCO-hankkeeseen).

Tarvekartoituksen perusteella tilaaja päättää sisällytetäänkö hankkeeseen energiatehokkuustavoitteiden lisäksi kohteiden palvelujen tai olosuhteiden parantamistoimia, teknisten järjestelmien korjausta ja uusimista ja mitä mihinkin kohteeseen.

Markkinakartoitus selvittää vaihtoehdot

Hankintaprosessi on menettelystä riippumatta syytä aloittaa markkinoiden kartoituksella ja/tai esiselvityksellä, jos hankintayksikkö ei ole selvillä markkinoilla olevista vaihtoehdoista. Hankintayksik-

kö voi joko itse omana työnä tehdä esiselvityksen hankinnan toteuttamisvaihtoehdoista tai hankkia ostaa esiselvityksen tekemistä koskevan palvelun ennen varsinaisen hankinnan käynnistämistä.

Markkinoiden tunteminen ja esiselvitys ovat tärkeitä kaikissa liitteessä 1 kuvatuissa hankintamenetelyvaihtoehdoissa. Markkinat on kartoitettava tasapuolisesti. Tämä tarkoittaa sitä, että yhden toimijan palvelujen ja tarjonnan selvittäminen ja tarjouspyynnön laatiminen vastaamaan tämän palveluita ei ole hankintalain periaatteiden mukaista. Yleinen kuva markkinoiden valmiuksista vastata tilaajan tarpeisiin auttaa hankkeen tavoitteiden määrittelyssä. Tässä vaiheessa on myös tärkeä hankkia tietoa muiden kuntien ja tilaajien kokemuksista vastaavista hankkeista.

Markkinakartoitus voidaan toteuttaa vapaamuotoisella, mielellään kirjallisella kyselyllä (tietopyyntö tms.), johon tarjoajia pyydetään antamaan kirjallinen vastaus. Edellytyksenä on, että tässä toimitaan tasapuolisesti ja syrjimättömästi kaikkia potentiaalisia tarjoajia kohtaan. Ns. teknisellä vuoropuhelulla voidaan tarjoajilta myös pyytää ennen hankinnan aloittamista kommentteja ja tarkennuksia alustavaan tarjouspyyntöön tai hankekuvaukseen.

Yhteinen tahtotila: valtuuston ja kunnan johdon hyväksyntä ja sitoutuminen

Kun tarvekartoitus on tehty ja hankinnan, eli tulevan sopimuksen tavoitteet ovat yleisellä tasolla selvät, on luotava yhteinen tahtotila. Erityisen tärkeää on saada valtuuston ja kunnan johdon virallinen hyväksyntä ja sitoutuminen.

Yhteinen tahtotila ja hankinnan tavoitteet antava mahdollisuudet viestiä niin organisaation sisällä kuin ulkopuolelle mihin hankkeessa pyritään ja miksi. Hankintaa valmistelleiden on silloin mahdollista korostaa ESCO-palvelun perusideaa:

ESCO-palvelun tavoitteena on, että energia-asiantuntijat hakevat taloudelliset tehostamispotentiaalit mahdollisimman laajasti ja hanke toteutetaan kokonaispalveluna. Hankkeeseen sisällytettävät energiateknisten järjestelmien uusimis- ja korjaamistarpeet arvioidaan ja kilpailutetaan ESCO-hankintana palvelukauden kokonaistaloudellisuuden perusteella hankinta- ja käyttökustannuksia optimoiden. Investointien rahoitukseen on mahdollista hakea vaihtoehtoja ja palveluntarjoajan tarjouksissaan lupamat energiansäästöt ja/tai energiatehokkuus taataan ja todennetaan.

Hankinnasta viestittävä hyvissä ajoin

Kun päätös hankinnan käynnistämisestä, sen aikataulusta ja keskeisistä suuntaviivoista on tehty, on tarpeen viestittää tulevasta hankkeesta ja hankinnasta jo hyvissä ajoin ennen hankintailmoitusta, vaikka markkinakartoituksen yhteydessä.

Viestinnän kohderyhminä ovat niin tarjoajat kuin eri hallinnonalat omassa organisaatiossa. Ulkoista viestintää on hankkeen ennakoilmoitus Hilmassa. Tämä kannattaa muistaa varsinkin silloin, kun kyseessä on suurempi hanke ja vaativampi hankintamenettely. Korvaamalla monta pientä hankintaa yhdellä suurella säästetään merkittävästi pelkästään hallinnon kustannuksissa.

Hankintayksikön on mahdollista laatia hankintailmoituksen lisäksi erillinen hankinnan tavoitteita ja hanke-edellytyksiä tarkentava hankekuvaus, joka voidaan liittää sähköisesti linkillä hankintailmoitukseen. Tämä on erityisen suositeltavaa laajoissa hankkeissa, jos hankintailmoituksessa ei ole mahdollista kuvata riittävällä tarkkuudella koko hanketta ja sen alustavia vaatimuksia. Tarvittaessa ehdokkaille voidaan järjestää erillinen informaatiotilaisuus, jossa käydään läpi hankkeen tavoitteita,

sisältöä, aikataulu- ja toteutussuunnitelmia sekä hankkeen erityispiirteitä. Myös tästä ilmoitetaan hankintailmoituksessa.

Lähtö- ja taustatiedot

Lähtö- ja taustatietojen keruu liittyy tilaajan tarvekartoitukseen, jossa tilaaja arvioi ESCO hankkeeseen sisällyttämäänsä rakennuksia, niiden energian käyttöä, energiatehokkuutta ja säästöpotentiaalia, energiateknisten järjestelmien kuntoa ja uusimistarpeita. Taustatiedoilla tarkoitetaan tässä ensisijaisesti kohteiden eli kiinteistöjen energiankulutus-, toiminta-, käyttöaika- ym. tietoja.

Taustatietojen hankinta tapahtuu tilaajan itsensä toteuttamana tai tilaajan johdolla ja toteutetaan tilaajan edellyttämällä laajuudella ja yksityiskohtaisuudella.

Tarvittavia lähtötietoja ovat:

- kiinteistötiedot,
- kohteiden toiminta ja palvelut, nyt ja näkemys tulevasta,
- kuvaus parannettavista (tai entisellään pidettävistä) sisäolosuhteista tarvittavilta osin sekä vaadittavat teknisten järjestelmien uusimiset, parannukset ja lisäykset,
- nykyiset talotekniikkajärjestelmät,
- käyttö- ja huolto-organisaatio,
- energian eli lämmityksen, sähkön, veden ja polttoaineiden kulutuksen historiatiedot muutamilta vuosilta. Tämä auttaa muun muassa selvittämään ESCO-palvelun säästöjen todentamisen mahdollisuuksia ja keinoja.
- tehdyt ja hyödynnettävät energiaselvitykset ja -katselmukset sekä tiedot toteutettujen katselmusten jälkeen kohteissa tapahtuneista energian käyttöön vaikuttaneista palvelu-, tekniikka-, käyttö- ym. muutoksista, sekä
- rakennetiedot ja piirustukset.

Lähtö- ja taustatietojen hankkiminen keskitetysti (tilaaja omatoimisesti tai hankekonsultin avulla) on usein kustannustehokasta ja järkevää. Se voi myös yhdenmukaistaa ESCO-palveluntarjoajien tarjouksia ja helpottaa tarjousten vertailua. Hyvät taustatiedot keventävät ESCOjen työtä niiden tutuudessa kohteisiin tarjouksiaan varten ja myös tilaajan tarjousvaiheen työmäärää.

Tilaajan on annettava kaikille ESCOille samat toimintaehdot, tiedot ja mahdollisuudet, mm. samat mahdollisuudet ja ehdot tutustua kohteisiin.

Lähtö- ja taustatietojen selvittäminen ennen varsinaista tarjouskierrosta liittyy yleensä aina ESCO-hankinnan valmisteluihin. On erityisesti huomattava, että tilaajan on kohdeltava kaikkia ESCO-toimijoita tasapuolisesti myös taustaselvitysvaiheessa.

Hankkeessa tarvittavia lähtö- ja taustatietoja tilaaja voi koota tai hankkia itse tai toimeksiantona hankekonsultin avulla.

Tilaaaja hankkii lähtö- ja taustatiedot

Tilaaaja voi hankkia ja koota lähtö- ja taustatiedot itse. Se voi koota omat tietonsa kohteista (käyttö, palvelut, järjestelmät, uusimis- ym. tarpeet jne.) ja koota riittävän ajantasaiset ja hyödynnettävät energiakatselmuksiset ja kuntokartoitukset. Tilaaaja voi käynnistää uusia tuettuja energiakatselmuksia, joissa se voi painottaa katselmuksen tekijöille suunniteltua ESCO toteutusta ja sen tuomia mahdollisuuksia esim. pidemmän takaisinmaksuajan toimenpiteiden toteuttamiseksi.

Tuettuja energiakatselmuksia toteuttamalla voidaan vähentää tilaajalle työstä aiheutuvia kustannuksia. Niiden tuloksena raportoidaan suuri osa aiemmin mainituista tarvittavista taustatiedoista:

- kohteen palvelut, toiminta, käyttöajat ym. yleiset tiedot
- energiankulutustiedot historiatietoineen
- energiateknisten järjestelmien kuvaukset

Lisäksi ulkopuolisen katselmoijan toteuttaessa katselmuksia myös raporteissa esitetyt säästötoimenpiteiden ehdotukset voidaan antaa tiedoksi ESCO-toimijoille.

Energiakatselmuksissa tai erillisissä toimeksiannoissa raportoidut säästötoimenpiteet toimivat tilaajan taustatietona ja ESCO-toimijoiden lähtötietona. ESCO:t saavat raporteissa esitetyt taustatiedot ja säästötoimenpiteet käyttöönsä, tekevät omat tarkistuslaskelmansa ja tuovat hanketarjouksiinsa esiin lisää kohteista havaitsemiaan taloudellisia säästötoimia.

Hankekonsultti tausta- ja lähtötietojen selvittäjänä

Tilaaaja voi antaa ESCOjen tarvitsemien tausta- ja lähtötietojen hankinnan toimeksiannoksi ns. hanke-konsultille. Konsultti voi olla tilaajan tukena ja resurssina myös hankkeen jatkossa erityisesti mikäli konsultilla on asiantuntemusta julkisista hankinnoista ja ESCO-palvelusta.

Hankekonsultin tehtäviä voivat olla:

- taustatietojen hankinta (kuten edellisessä menettelyssäkin): kohdetiedot, energiankulutustiedot historiatietoineen, energiateknisten järjestelmien kuvaukset),
- määriteltävien ja tarvittavien energiateknisten mittauksien toteutus ESCOjen käyttöön (edellyttää tarvittavien mittauksien laajuuden, keston, ja mitattavien laitteiden ja laiteryhmiä määrittelyt yksiselitteisesti, jotta hanke-konsulttien tarjoukset olisivat vertailukelpoisia),
- tilaajan avustaminen ESCOjen soveltuvuuden arvioinnissa, hankeneuvotteluissa, tarjousten vertailussa, sopimuksen laadinnassa ja toteutettavien hankkeiden valvonnassa ja vastaanotossa sekä säästöjen todentamisessa.

Jos hanke-konsultin tehtäviin halutaan sisällyttää myös säästöpotentiaalien selvitystä, kannattaa harkita tuettujen energiakatselmuksien käynnistämistä.

Hanke-konsultin hankinta edellyttää usein erillistä kilpailutusta. Toimeksiannon laajuudesta ja kestosta, toteutettavista mittauksista jne. riippuen hanke-konsultin taustaselvitystyön ja konsultoinnin kustannukset nousevat usein kilpailutusrajojen yli. Jos hanke-konsultin kustannukset voidaan ja on tarkoitus sisällyttää ESCO-hankkeeseen erillisenä kustannuseränä, ko. kustannukset vaikuttaisivat palvelukauden pituuteen.

Tässä ohjeessa lähdetään siitä, että hankkeen taustoja selvittävä konsultti ei osallistu varsinaiseen tarjouskilpailuun, koska tarveselvityksen tekijä voi olla esteellinen. Esteellisyyttä on arvioitava tapauskohtaisesti. Taustaselvityksen tekijällä on todennäköisesti sellaista tietoa, mitä muilla ei ole ja

mistä on hyötyä tarjousta tehtäessä. Suositeltavinta olisi, että tarjouspyynnön sisältöön olennaisesti vaikuttavan taustatiedon keräämiseen osallistuva yritys ei osallistuisi tarjouskilpailuun.

Oikeuskäytännössä suunnitelmien ja selvitysten tekijän esteellisyyttä on arvioitu tapauskohtaisesti. Ratkaisussaan 173/2012 markkinaoikeus katsoi, että ESCO-hankkeen kohteiden kartoittamiseksi laaditun kannattavuus selvityksen tehnyt yritys ei ollut esteellinen tekemään tarjousta varsinaisessa tarjouskilpailussa. Markkinaoikeus piti riittävänä, että selvitys oli toimitettu kaikille tarjoajille. Toisaalta markkinaoikeus on esimerkiksi ratkaisussaan 197/11 katsonut, että esisuunnitteluun osallistunut tarjoaja oli esteellinen osallistumaan varsinaista suunnittelua koskevaan tarjouskilpailuun.

3 Hankintailmoitus ja hankekuvaus

Keskeisimmät hankintailoituksessa ilmoitettavat asiat ovat:

- ehdokkaiden karsintaan liittyvät soveltuvuusstandardit,
- valittavien ehdokkaiden vähimmäismäärä, sekä
- lopullisen ratkaisun valintaan liittyvät valintaperusteet (yleisellä tasolla), jotka ESCO-hankinnoissa määrittävät kokonaistaloudellisen edullisuuden.

Jos kyseessä on kilpailullinen neuvottelumenettely, tarjousten vertailuperusteet on jo tässä vaiheessa ilmaista riittävän avoimesti, sillä niitä voidaan menettelyn aikana täsmentää, mutta ei kuitenkaan vaihtaa kokonaan. Tämä korostaa ennakoivalmistelun merkitystä.

ESCO-hankkeissa painotus palveluiden ja urakan välillä jakautuu yleensä siten, että palvelut kattavat hankkeesta 10–25 % ja rakennusurakka 90–75 %. ESCO-hankkeisiin liittyviä palveluita ovat esimerkiksi koulutus, neuvonta, seuranta ja ylläpito. Kun palveluiden osuus hankkeesta jää alle 25 prosenttiin, ESCO-hankkeiden voidaan katsoa kuuluvan rakennusurakoihin, joihin pätee rakennusurakoita koskeva hankintalainsäädäntö.

Hankintailoituksessa on syytä kuvata selkeästi prosessi, johon toimija sitoutuu ehdokkaaksi ilmoittautumalla. Tilaaja voi edellyttää, että ehdokas sitoutuu osallistumaan hankinnan esiselvityksiin tai mahdollisiin neuvotteluihin omalla kustannuksellaan.

Hankekuvaus

Hankintailoitukseen on hyvä liittää mukaan hankekuvaus, jonka yhtenä tarkoituksena on herättää tarjoajien kiinnostus hankkeeseen ja saada heidät osallistumaan kilpailuun. Hankekuvauksessa täsmennetään hankinnan tavoitteet ja tilaajan hankkeelle asettamat hanke-edellytykset ja vaatimukset sekä tavoiteltava aikataulu.

Hankekuvauksessa esitettäviä asioita:

- korjausvelan pienentäminen ja sen reunaehdot,
- palvelu- ja olosuhdemuutokset ja niiden tavoitetaso,
- rahoitus (ks. luku 10),
 - o ESCO-/omarahoitus
 - o maksatus ja tukimenettely
- alihankkijat,
- säästölaskennan tapa ja esitystarkkuus,
- tavoiteaikataulu,
- todennettavat asiat (lämpö- ja sähköenergiansäästöt, vesi- ja energiakustannukset, palvelut, sisäilma- ja valaistusolosuhteet jne.) sekä todentamisajanjaksojen pituudet ja todentamistavat,
- käytön ja huollon toteutustapa palvelukaudella,
- hankekustannusten suuruus (absoluuttinen investointiraja tai nettonykyarvolaskennan laskentakauden pituus).

Hankekuvausvaiheessa tilaajan on myös harkittava, jättääkö itselleen oikeuden olla käynnistämättä hanketta jos havaitsee siihen aiheetta. Silloin on yleensä myös pohdittava, miten ja missä laajuudessa tilaajan on korvattava tarjoajien siihen mennessä hankkeeseen tekemää työtä - varsinkin, jos tilaaja aikoo käyttää sitä hyväkseen mahdollisessa omassa toteutuksessaan.

Tilaaajan kannattaa sisällyttää kaikki hankkeen reunaehdot ja vaatimukset selkeästi hanke-edellytyksiin. Tämä on tarjouspyynnön suunnittelua varten tärkein asiakirja.

Hankintailmoituksesta viestittävä hyvissä ajoin

Hankintailmoituksen jälkeen on osallistumishakemuksen jättämiselle varattava riittävä aika ja hankinnassa on noudatettava muutoinkin hankintalaissa säädettyjä määräaikoja.

Hankintailmoituksesta on HILMAN lisäksi hyvä viestiä myös muita kanavia hyödyntäen, jotta kaikki sopivat tarjoajat tavoitetaan, myös pienet yritykset. Esimerkiksi alueen ja alan lehdet sekä eri verkostot (esim. internetissä toimivat verkostot) ovat toimivia viestintäkanavia.

4 Hankintatavat: ESCO -urakka ja ESCO-kumppanuus

Tässä ohjeessa kuvataan kahta laajoihin ESCO hankintoihin soveltuvaa hankintatapaa: ESCO -urakka (ESCO -kokonaistoteutus) ja ESCO -kumppanuus.

Tilaaajien tulee asettaa molempiin hankintatapoihin omia reunaehtojaan tai vaatimuksiaan tarpeidensa mukaan (mm. investointikatot jne). Seuraavassa keskitytään niihin asioihin, jotka koskevat julkisten hankintojen kilpailutusta ja hankintalain mukaista toteutusta.

ESCO -urakka eli ESCO -kokonaistoteutus

ESCO -urakka on menettely, jossa hankinnan kohdejoukkoon valitut rakennukset sisällytetään kaikki tarjouspyyntöön. ESCO:t antavat asiakkaan taustaselvitysten ja omien lisätarkastelujensa perusteella sitovan tarjouksen koko joukon hanketoteutuksesta ja yksi ESCO valitaan tarjosten perusteella toteuttamaan koko hanke (ESCO -kokonaistoteutus).

ESCO -kokonaistoteutus voi olla hyvä ratkaisu kun

- kohdejoukko on pieni (tai haluttua kiinteistömassaa voidaan ja on järkevää tarkastella vaiheittain)
- taustaselvitykset antavat hyvät tiedot rakennuksista ja niiden säästökohteista
- palvelujen tai olosuhteiden parannus- tai korjaustarpeiden merkitys on suuri ja tilaaja voi niputtaa määrätyn tekniikan alan korjaustarpeet samaan kohdejoukkoon (ja jatkossa mahdollisesti käynnistää uuden hankkeen jossa jokin muu energiatekninen osa-alue korostuu).

Muuta huomioitavaa ESCO -urakkamenettelyssä:

- hankkeen tarjousvaihe edellyttää huomattavaa työpanosta kaikilta ESCO-toimijoilta ja myös tilaajalta, koska kokonaistoteutuksessa kaikki ESCO:t tekevät kaikkiin kohteisiin omat tarkastelunsa ja antavat sitovat tarjoukset koko hankekokonaisuudesta (ei kuitenkaan välttämättä tässä vaiheessa piirustuksia tai yksityiskohtaisia toteutusdokumentteja). ESCOjen ja omaa työmääräänsä tilaaja voi pyrkiä rajoittamaan niin, että hankkii tausta- ja kohdetiedot mahdollisimman täydellisesti keskitetysti.
- tilaajan on valittava ESCO toimijoiden esittämät säästöt, periaatteelliset toteutukset ja ratkaisut sellaisinaan kokonaisuutena eikä se voi yhdistää eri toimijoiden esittämistä säästökohteista tai ratkaisuehdotuksista parhaiksi katsomiaan eikä näin maksimoida esim. energiansäästöä.
- tilaajan on syytä varautua säästöiltään, hankekustannuksiltaan, säästökohteiltaan jne. erilaisten tarjosten vertailuun ja pisteyttämiseen. Tätä erilaisuutta tilaaja voi pyrkiä minimoimaan selvittämällä taustatietojen yhteydessä energiansäästökohteita tai -potentiaaleja tarjoajien tiedoksi.

ESCO -kumppanuus

ESCO -kumppanuus on menettely, jossa valitaan kohdejoukosta yksi tai useampi rakennus, joille ESCO:t tekevät osana tarjouspyyntöä yksityiskohtaiset kohdetarkastelut (toimeksiannon mukaisesti mm. energiansäästöt ja säästö- tai energiatehokkuustakuu, kannattavuustarkastelut ja palvelukausi, muiden vaadittujen toimien toteutusratkaisut). Kohdetarkasteluilla on tarkoitus selvittää ESCO-

jen asiantuntevuus ja toimintatapa käytännön kohteissa sekä näiden soveltuvuus asiakkaan tarpeisiin. Lisäksi ESCO:t esittävät toteutussuunnitelman koko hankkeelle.

Tarjousten vertailuperusteina ovat kohdetarkastelun tulokset, ESCOjen esitetty toimintatapa kohteessa, hankkeen toteutussuunnitelma sekä osaaminen ja kyky toimia kumppanuussuhteissa. Tarjousten perusteella tilaaja tekee kumppanuussopimuksen valitun ESCO:n kanssa, jossa sopii hanketoteutuksen yksityiskohdista. Sopimuksessa kirjataan ESCO-hankkeen vaiheistus sekä osapuolten oikeudesta keskeyttää kumppanuussopimus.

ESCO-kumppanuus voi olla tilaajalle paras vaihtoehto kun:

- tilaaja uskoo löytävänsä tarjouskierroksen perusteella itselleen yhteistyökumppanin, jonka kanssa hanketoteutus tilaajan tarpeita painottaen voi kokonaistaloudellisesti toteutua
- hankkeeseen on tarkoitus sisällyttää suuri määrä kohteita
- hankkeen tavoitteena on ensisijaisesti kohteiden energiatalouden parantaminen ja tarvittavat olosuhdemuutos-, uusimis- ym. tarpeiden määrä on kohtuullinen

Muuta huomioitavaa ESCO-kumppanuusmenettelyssä:

- toteutustavassa tarkoitus on rajoittaa selvitysvaiheen työmäärää valitsemalla pienen kohdejoukon avulla kumppani, joka ainoana toimijana toteuttaa tarkemmat selvitykset koko kohdejoukossa ja toteuttaa hankkeen.
- kumppanin valitsemiseksi vertailukriteerien määrittäminen ja pisteytyksen laadinta voi olla haasteellista.
- tilaaja on suuresti riippuvainen siitä, kuinka hyvin yksi ESCO-toimija löytää (ja osaa ehdottaa) kaikki merkittävät ja taloudelliset energiatehokkuustoimet hankejoukon kohteista ja siitä, että ko. toimija osaa esittää parhaat ja taloudellisimmat ratkaisuehdotukset tilaajan mahdollisesti vaatimiin uusimis-, olosuhdeparannus- ym. tarpeisiin. Tässä korostuu ESCO-toimijan osaamisen ja toimintatapojen arviointi tarjousvaiheessa.
- Hanketarkasteluun valittavien kohteiden tulisi hyvin edustaa hankekokonaisuudessa tarvittavaa asiantuntemusta tai muutoin ESCO-kumppanilta tulee tarjouksessaan hyvin kuvata, miten sen oma (tai alihankkijat) asiantuntemus kattaa hankkeeseen sisältyvät tilaajan vaatimat mahdolliset erityisjärjestelmien uusimis- ja energiatehokkuustehtävät.
- ESCO-kumppani on antanut vain hanketarkastelun kohteille säästö- ja investointilaskelmat (ja säästötakuun). Muihin hankkeeseen kuuluviin kohteisiin ESCO-kumppani antaa toteutustapa-, säästö- ja kustannustiedot sekä palvelukauden säästötakuut hankkeen ensimmäisen ns. suunnittelu- ja kehitysvaiheen aikana. Näiden hyväksyttävyyden arviointiin tilaajan on syytä varautua, jotta hankkeesta tulee sille kokonaistaloudellinen. Kumppanuussopimuksessa tulee selkeästi kuvata, millä ehdoin, milloin ja miten kumppanuuden jatkamista tai mahdollista irtisanomista tarkastellaan hankkeen aikana. Tilaajan on myös syytä kiinnittää huomiota kumppanuushankinnan vaiheistamiseen.

5 Toteuttajien soveltuvuuden määrittely

Ehdokkaiden määrän karsinta muutamaa soveltuvimpaan mahdolliseen toteuttajaan on tärkeää, jotta:

- jatkovaiheisiin saataisiin vain potentiaaliset tarjoajat, jotka pystyisivät hankkeen ja tilaajan tarpeet toteuttamaan
- hankintaan mahdollisesti liittyvistä neuvotteluista tai tarjousvaiheesta ei muodostu liian raskasta ja vaikeaa.

Soveltuvuusehtojen laadinnassa tilaajan on oltava huolellinen:

- ehtojen ei tule tarpeettomasti rajata osallistujia,
- ehdoilla ei saa tietoisesti suosi mitään ESCO-toimijaa ja
- kaikkien ehtojen tulisi olla perusteltuja hankkeen asiantunteva ja taloudellinen toteutus huomioon ottaen.

On huomattava, että ESCO-toimija voi olla pieni yritys, jonka toiminta perustuu omaan kokemukseen sekä yhteistyöhön eri toimintoihin ja palveluihin erikoistuneiden yritysten kanssa.

Pienikin ESCO-toimija voisi olla vartenotettava toteuttaja ainakin kohtuullisen kokoisiin hankkeisiin. Tilaaja voi hankintailmoituksessa ilmaista, että eri konsortiot ja yhteenliittymät voivat jättää myös yhteisen tarjouksen.

Tärkeää on löytää sellaiset soveltuvuusehdot, joiden avulla löydetään tapauskohtaisesti soveltuvimmat organisaatiot ja henkilöt hankkeen menestykselliseksi toteuttamiseksi.

Ehdottomia tai kaikkiin tapauksiin sopivia soveltuvuusehtoja ei voida antaa, mutta tilaaja voi harkita mm. seuraavia ehtoja:

- Ehdokkaalla on oltava kokemuksia asiakkaille tuotetuista energiatehokkuus- tai suunnittelupalveluista. (referenssit ja asiakaskontaktit) ja energiakatselmoinnista (referenssilista ja asiakaskontaktit).
- Ehdokkaalla on oltava kokemuksia ainakin yhdestä laajasta, useita osapuolia koskevasta projektinjohto- ja suunnitteluhankkeesta, jonka koko (henkilötyökustannukset) on ollut vähintään x milj. € (x = tarkoituksenmukaisessa suhteessa käsillä olevan hankkeen suuruuteen).
- Tarjoajan on pystyttävä osoittamaan tietotaitonsa ESCO-palvelun sisällöstä ja palvelun eri osioista (energiaselvitys- ja energiasuunnittelu, sopimusmenettely, säästöjen todentaminen, käyttö- ja toiminnallisten muutosten huomioon ottaminen säästön todentamisessa palvelukaudella jne.) sekä pystyttävä osoittamaan ja varaamaan hankkeeseen ko. tietotaidon omaavat henkilöt.

Toimijan tai sen muodostaman konsortion on oltava myös taloudellisesti vakaa, jotta se pystyy huolehtimaan sitoumuksistaan palvelukauden aikana. Tarjoajan taloudellisen tilan todentamiskeinoja ovat esimerkiksi:

- tilaajavastuulain edellyttämät selvitykset
- selvitys tarjoajan kokonaisliikevaihdosta viimeksi kuluneelta tilikaudelta
- tuloslaskelma, tase, toimintakertomus ja tilintarkastajan lausunto viimeiseltä tilintarkastetulta tilikaudelta, jäljennökset tarjouksen liitteiksi
- pankin tai luottolaitoksen lausunto tai selvitys tarjoajan voimassaolevasta vastuuvakuutuksesta.

6 Tarjouspyyntö

Tarjouspyyntö laaditaan kun tilaaja on

- tehnyt omat tarvekartoituksensa sekä taustaselvityksensä
- tehnyt selvityksen hanke-edellytyksistä
- tehnyt hankintailmoituksen
- valinnut soveltuvat ESCO-toimijat

Seuraavassa tarkastellaan eri ESCO-hankintatapojen liittämistä tarjouspyyntöön. Tarjouspyynnössä esitettäviä hankinta- ja vertailukriteereitä käsitellään luvussa 7.

ESCO-hankintatapojen tarjouspyyntöön liittyvät erityispiirteet

Tarjouspyyntö ESCO -kumppanuudesta

Tarjouspyynnössä tilaaja pyytää soveltuvilta ESCOilta 1-3 rakennuskohteen hanketarkastelun sekä kuvauksen koko kohdejoukon hanketoteutuksesta (projektisuunnitelman). Tilaajan kannattaa valita hanketarkasteluun sellaisia kohteita, jotka ovat tyypillisiä koko kohdejoukossa ja joiden avulla tilaaja arvioi näkevänsä ESCO-toimijoiden osaamisen ja sen soveltuvuuden nimenomaan tilaajan tarpeisiin. Jos koko kohdejoukossa useiden rakennusten esimerkiksi ilmanvaihtojärjestelmien uusimiset nähdään tarpeellisiksi, hanketarkasteluun on syytä valita rakennukset, joissa tämä tekniikan ala tulee edustavasti tarkasteltavaksi.

Tarjouspyynnössä pyydetään hanketarkastelun kohteiden eri ratkaisut energiansäästö/ energiatehokkuus- sekä kustannusvaikutuksineen. Jos ESCOjen ratkaisujen kustannusvaikutuksia on tarkoitettu vertailla säästöjen nettohyötyarvolla tilaajan määräämältä laskentakaudelta, ESCOilta edellytetään tarjouksissa tätä laskentaa hanketarkastelun kohteista.

Tarjousten vertailu on suurelta osin muuta kuin pelkästään kustannusvertailua. Tilaaja hakee ESCO-kumppania, jonka toimintatavat, asiantuntemus jne. parhaiten sopivat tilaajan tarpeisiin.

Tarjouspyyntö ESCO-urakasta

Kun tilaaja päättää pyytää kaikilta ESCOilta tarjoukset koko kohdejoukkoon, on tilaajan ja ESCOjen kustannusten kannalta tärkeää, että taustaselvitykset on tehty mahdollisimman laajasti ja yksityiskohtaisesti keskitetysti joko omatoimisesti tai hankekonsultin toimesta.

Tarjousten vertailussa kustannuksilla on suurempi merkitys kuin ESCO-kumppanuushankinnassa. Tarjousten vertailua on käsitelty laajemmin luvussa 7.

Neuvottelut tarjousprosessin aikana

Valitusta hankintatavasta riippuu, kuinka paljon ja missä vaiheessa tilaaja käy neuvotteluja ESCO-toimijoiden kanssa. Rajoitetussa menettelyssä neuvottelut voivat rajoittua siihen, että soveltuvat

ESCOt eli tarjoajat tekevät tarkentavia kysymyksiä tarjouspyynnöstä, jolloin tilaaja esittää kysymykset ja vastaukset niihin kirjallisesti ja tasapuolisesti kaikille osallistujille.

Jos tilaaja neuvottelee tarjoajien kanssa ennen tarjouspyyntöä sen sisällön laatimiseksi, on kyseessä neuvottelumenettely tai kilpailullinen neuvottelumenettely, joissa neuvotteluvaiheen merkitys on suurin eri hankintatavoista.

Neuvottelujen kulkua ei ole hankintalaissa säädetty yksityiskohtaisesti. ESCO-hankintojen neuvotteluvaiheessa tulisi pyrkiä määrittelemään ainakin:

- hankkeessa sovellettava rahoitusmenettely,
- yleinen kooste säästökohteista sekä tilaajan vaatimat ja tarjoukseen sisällytettävät uusimis- ja korjaamiskohteet ,
 - o (HUOM: Jos tarjousten vertailussa käytetään säästöjen nettonykyarvomenettelyä, tarjoaja voi jättää joitakin tarjouspyynnössä esitettyjä säästökohteita pois tarjouksestaan ja sisällyttää tarjoukseensa uusia säästökohteita. Nämä seikat rajauksineen esitetään tarkemmin tarjouspyynnössä.)
- tarjousten vertailuperusteet,
- energiatehokkuuden, säästöjen ja olosuhteiden todentaminen palvelukaudella tarjoukseen sisällytetyissä kohteissa (mahdollisesti eri todentamisperusteet ja -tavat eri kohteissa),
- säästöjen laskennassa palvelukaudella käytettävät eri energiamuotojen yksikköhinnat,
- kohteissa palvelukaudella mahdollisesti tapahtuvien palvelujen määrän tai laadun, tilojen käytön tai teknisten muutosten huomioon otto säästön todentamisessa, sekä
- muut keskeisimmät sopimusehdot.

7 Kokonaistaloudellisuuden vertailukriteerit

Tarjouspyyntö kannattaa suunnitella siten, että vertailu on mahdollisimman helppo ja yksiselitteinen. Tilaajan on tarkkaan harkittava ja eroteltava, mitä edellytetään tarjoajalta, mitä edellytetään palvelulta ja mitä pisteytetään. Tarjouspyynnön tulisi tähdätä haluttuun sopimukseen ja sen sisältöön.

Vertailukriteereiksi kannattaa asettaa sellaisia seikkoja joista syntyy eroja tarjoajien välillä. Myös kyllä/ei -vastauksia kannattaa välttää ja asettaa ne pikemmin vaatimuksina. Tärkeä on muistaa, että vain tarjouksissa esitettyjä asioita voi vertailla.

Vertailussa käytettävien vertailuperusteiden tulee olla hankinnan kohteeseen ja tarkoitukseen liittyviä. Vertailuperusteiden tulee olla myös riittävän tarkasti kuvattuja, jotta etukäteen on pääteltävissä, mitä niillä halutaan arvioida.

Tarjouspyynnössä on esitettävä hankintakriteerit ja kerrottava, miten tarjouksia verrataan. Vertailukriteerit tulee painottaa tai esittää ne tärkeysjärjestyksessä ja ilmoittaa miten pisteet lasketaan, joko sanallisesti tai numeerisesti.

Jos hankintamenettelynä on kilpailullinen neuvottelumenettely, lähtökohtana ovat ne vertailuperusteet, jotka tilaaja listasi jo hankintailmoituksessa. Vertailuperusteita ei tässä vaiheessa saa muuttaa, mutta kyllä tarkentaa.

ESCO -hankinnoissa kokonaistaloudellisuuden vertailukriteerit jakaantuvat yleisellä tasolla taloudellisuuden, osaamisen, energiaselvitysten ja hankesuunnitelman vertailuun. Näiden merkitys ja painoarvo määräytyvät hankintakokonaisuuden (ESCO -urakka tai ESCO -kumppanuus) ja -kohteen mukaan.

Säästöjen ja kustannusten vertaileminen

ESCO -hankintatavoissa tarjoajat ehdottavat (koko kohdejoukkoon tai kumppanuushankinnassa hanketarkastelun kohteisiin) erilaisia ratkaisuja vaadittaviin olosuhde- tai korjauskohteisiin, erilaisia säästökohteita ja erilaisia säästöratkaisuja säästökohteisiin, jolloin näiden kustannus- ja säästövaikutukset eri tarjouksissa vaihtelevat.

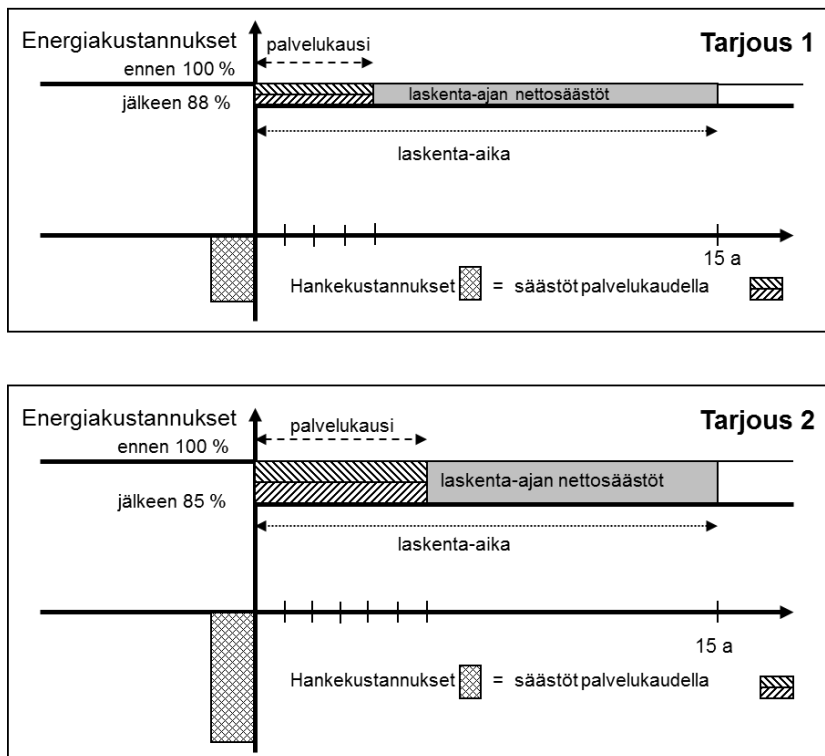
Tarjouksia vertailtaessa kannattaa ottaa huomioon, että lyhyimmän takaisinmaksuajan tarjoava tarjous ei välttämättä ole tilaajalle kokonaistaloudellisesti kannattavin (ks. esimerkki) .

Nettonykyarvotarkastelu

Säästöjen tai energiatehokkuuden vertailu voi perustua esimerkiksi tilaajan tietyllä ajanjaksolla saavuttamien vuotuisten nettosäästöjen nykyarvoon. Tätä mahdollisuutta voidaan käyttää niissä hankkeen kohteissa, joissa kohteeseen tehdään useita energiankäyttöön vaikuttavia säästö- ja

uudistamistoimenpiteitä ja joissa energiatehokkuuden paranemista on tarkoitus arvioida koko kohteen aikaisemman ja tulevan energian käytön erolla (**Esimerkki 1**).

Esimerkki 1: Erilaisten tarjousten vertailu kun palvelukauden aikaiset, todennetut vuosisäästöt vastaavat hankekustannuksia



Kuva 1 Esimerkki tarjousten vertailusta, kun säästöjen ja investointien suuruus ja säästötoimenpiteet vaihtelevat eri tarjouksissa.

Kuvan 1 erilaisten tarjousten vertailuperiaate on mahdollinen erityisesti tapauksissa, joissa kohteiden vuotuinen palvelutarjonta tai toiminta ei suuresti vaihtelee. Palvelukauden aikaiset, todennetut vuosisäästöt vastaavat hankekustannuksia. Tilaajan vuotuisten nettosäästöjen nykyarvo lasketaan jokaisen tarjoajan tapauksessa etukäteen sovitulta ja samaan aikaan päättyvältä laskenta-ajalta. Nykyarvon laskentaperiaatteet esitetään tarjouspyynnössä. Suurimman nykyarvon tuottava tarjous voittaa tarjousten kustannussäästövertailuosion.

Vertailussa kannattaa huomioida myös mm. seuraavat seikat:

- Kuvan tarjous 2 voi saada vertailussa lisäpisteitä tarjoukseen 1 verrattuna, jos suuremmat investoinnit merkitsevät samalla kiinteistön arvon nousua
- Tarjouksen 2 suuremmasta vuosisäästöstä (vrt. tarjous 1) voidaan antaa lisäpisteitä vertailussa erityisesti jos ero on huomattava ja nettonykyarvot ovat lähellä toisiaan.
- Sähkön ja lämmön säästöille voidaan vertailussa antaa eri painoarvoja.

Tilaajan tavoitteena on saavuttaa mahdollisimman suuret taloudelliset säästöt (tai saavuttaa energiateknisten järjestelmien uusiminen ESCO-hankkeessa mahdollisimman pienellä omarahoituksella). Mitä suuremman painoarvon tilaaja antaa säästöille ja energiatehokkuudelle tarjousten vertailussa, sitä tehokkaammin ja kattavammin ESCO:t siihen panostavat.

Laskentaesimerkki kuvan 1 tilanteesta:

	Tarjous 1	Tarjous 2
Energiakustannukset	1 000 000 €/a	1 000 000 €/a
Hankekustannukset (investointi+ESCO palkkio)	480 000 €	900 000 €
Säästö	12 %	15 %
Säästö	120 000 €/a	150 000 €/a
Suora takaisinmaksuaika	4 a	6 a
Laskentakorko	0 %	0 %
Tilaaajalle syntyvien säästöjen nettonykyarvo laskentakaudella 0-15 a:	1 320 000 €	1 350 000 €
Vuosi	säästö/a	säästö/a
1	120 000 €	150000 €
2	120 000 €	150000 €
3	120 000 €	150000 €
4	120 000 €	150000 €
5	120 000 €	150000 €
6	120 000 €	150000 €
7	120 000 €	150 000 €
8	120 000 €	150 000 €
9	120 000 €	150 000 €
10	120 000 €	150 000 €
11	120 000 €	150 000 €
12	120 000 €	150 000 €
13	120 000 €	150 000 €
14	120 000 €	150 000 €
15	120 000 €	150 000 €

Taulukko 1 Säästöjen nettonykyarvojen laskentaesimerkki.

Huomattavaa:

- Tarjous 1 vaikuttaa pelkän suoran takaisinmaksuajan perusteella paremmalta.
- Tarjous 2 vaikuttaa pelkän säästöprosentin perusteella paremmalta.
- Tilaajan ESCO-tarjoajille ilmoittamalla laskentakaudella tarjousten nettonykyarvot ovat lähes samansuuruisia.
- Valitulla laskentakauden pituudella on merkitystä vertailussa. Esimerkin tarjous 1 osoittautuu tarjoukseen 2 verrattuna sitä kannattavammaksi mitä lyhyempi laskentakausi valitaan. Jos tilaaja haluaa rajata hankekustannuksia, voi tilaaja investointikatkon sijasta ilmoittaa tarjoajille lyhyen laskentakauden.
- Lisäksi on arvioitava, mikä on säästöjen pysyvyydelle todennäköisyys eri tapauksissa ja nostaako tarjouksen 2 suurempi investointi kiinteistöjen arvoa.

Esimerkki 2: Palvelukauden säästöt eivät kata hankekustannuksia

Edellä kuvattiin tapausta, jossa hankekustannukset rahoitetaan palvelukauden energiakustannusten säästöillä. Jos hankkeeseen sisällytetään merkittäviä uudistamistoimia tai palveluparannuksia, eivät palvelukaudella saavutettavat energiansäästöt riitä hankkeen rahoittamiseksi (esimerkki 2).

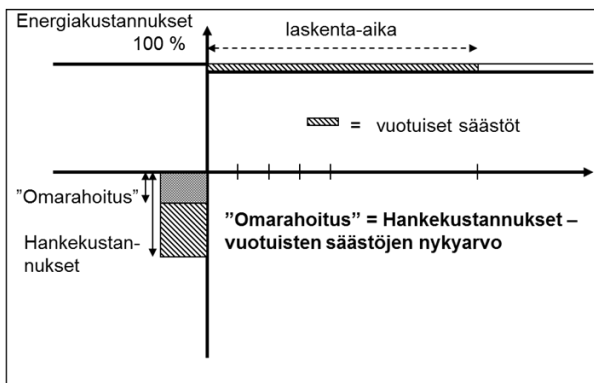
Hankkeessa esitetään toteutettavaksi merkittäviä uudistamis- ja/tai olosuhdeparannustoimenpiteitä säästötoimien lisäksi, jolloin hankekustannukset nousevat suuriksi. Niitä ei rahoiteta kokonaan palvelukauden säästöillä, vaan tarvitaan myös tilaajan omarahoitusta.

Tarjosten kustannusvertailu on syytä tehdä kaikki toimenpiteet kattavalle kokonaisuudelle valitulta laskenta-ajalta. Tällöin uusimistoimenpiteiden energiatehokkuus painottuu halutulla tavalla laskenta-ajalta.

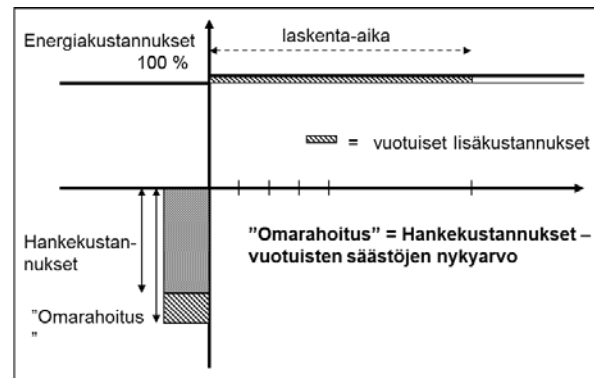
Korjausten ym. sisällyttäminen hankkeeseen merkitsee usein sitä, että palvelukauden säästöt eivät riitä investoinnin rahoittamiseksi - silloin ESCOjen tarjouksissa voidaan vertailla tilaajan omarahoitustarvetta.

Pienimmällä omarahoituksella hankkeen tarjoava saa eniten pisteitä tarjosten kustannusvertailussa. Sopimuksen rahoitusta käsittelevässä kohdassa sovitaan, miten missäkin tapauksessa rahoitus ja maksut järjestetään. "Omarahoitus" on tässä termi, jolla tarjouksien toimenpiteiden kustannuksia vertaillaan ottaen huomioon laskenta-ajan energiakustannukset.

Tapaus, jossa syntyy energiakustannussäästöjä aikaisempaan kulutukseen verrattuna



Tapaus, jossa energiakustannukset nousevat aikaisempaan verrattuna



Kuva 2 Kuva tapauksista, joissa palvelukauden aikaiset säästöt eivät kata hankekustannuksia.

Huom.

1) Jos joku tarjoaja esittää tarjouksen, jossa vuosisäästöjä aikaisempaan verrattuna ei synny (tai vuotuiset energiakustannukset kasvavat), palvelukaudella todennetaan tarjoajan esittämä kulutus. Lisäykset ko. kulustasoon sanktioidaan, kuten tapauksessa, jossa luvataan energiakustannussäästöjä.

2) Jos kohteessa on lähivuosina odotettavissa merkittäviä käyttöaika- tai palvelumuutoksia, on kohteen sisällyttäminen ESCO-hankkeeseen harkittava erikseen.

3) Tarjosten kustannusvertailuosiossa ei pidä antaa liian suurta painoarvoa eri tarjouksissa esitetyille kohtuullisen pienille eroille luvatuissa energiankulutuksen vuosisäästöissä.

Laatuvertailu

Hankinnan sisällöstä ja tilaajan tavoitteista riippuu, mitkä tekijät tilaaja päättää ylipäätään nostaa vertailuperusteeksi, eli mitä arvostetaan ja minkä painoarvon millekin antaa. Laadun vertailukriteerit on esitettävä mahdollisimman selkeästi ja niiden on oltava objektiivisesti vertailukelpoisia. Esimerkiksi pelkkä "todentaminen" -kriteeri ei vielä kuvaa sitä, minkälaista menettelyä tilaaja aikoo suosia.

Kaikkiin julkisiin ESCO -hankintoihin soveltavia kriteerejä ja pisteytystaulukkoa on mahdoton esittää, sillä jokainen hanke ja hankintaprosessi on erilainen. Alla esitetään esimerkkejä siitä miten laatutekijöitä tulisi esittää tarjouspyynnössä kun kyseessä on joko ESCO -urakka tai ESCO -kumppanuusmenettely. Tilaajan on kuitenkin aina itse valittava oman tarpeen mukaiset kriteerit, eli arvostuksen kohteet.

Energiaselvitysten laatu vertailun kohteena

Energiaselvitysten laadun vertailu on merkittävin tekijä jos tarjoajat ovat kaikki selvittäneet koko hankkeen kiinteistökannan. Siinä tapauksessa selvitysten laadulla tulisi olla suuri painotus vertailussa.

Seuraavia laatutekijöitä voi verrata:

- Hanke-edellytysten lisäksi muiden säästökohteiden, rakennusosien tai järjestelmien esittely.
- Toimenpiteiden yhteisvaikutus huomioitu (esim. jos järjestelmien uusiminen lisää sähkönkulutusta).
- Energiansäästötoimenpiteiden lisäksi mainitaan toimia, jotka parantavat sisäilman laatua.
- Ehdotettujen toimenpiteiden muuntojoustavuus on huomioitu (esim. uusittavat järjestelmät eivät haittaa mahdollista tulevaa peruskorjausta)
- Teknisen tason noston vaikutukset huomioitu (huoltotarpeen ja hälytysten määrä, ylläpidon tarve vähenee)

Toimintamallin/Hankesuunnitelman laadun vertailu

Tarjoajien alustavan hankesuunnitelman tai toimintamallin vertailemisen merkitys on suurin ESCO -kumppanuushankinnassa jolloin sille tulisi antaa suuri painoarvo. Toimintamallin merkitys on kuitenkin suuri myös muissa ESCO -hankinnoissa. Toimintamallista selvinnee miten toimija yleensä toteuttaa ESCO -projekteja ja kuinka yksityiskohtaisesti se kykenee huomioimaan juuri kyseessä olevan hankkeen erityispiirteet ja tilaajan tilanteen. Vertailukriteerit tulee aina laatia tapauskohtaisesti juuri kyseessä olevan hankkeen erityispiirteet ja tilaajan reunaehdot huomioiden.

Nyrkkisääntönä vertailussa voi olla:

- Keskimääräinen pistemäärä annetaan perusratkaisulle, joka täyttää laadullisesti ja määrällisesti kohtuudella tarjouspyynnössä esitetyt tavoitteet ja sisältötekijät.
- Keskimääräistä enemmän pisteitä saa esitys jossa on laadullisesti erityisansioita ja/tai on erityisen monipuolinen tai sen esitystapa ansiokas.
- Keskimääräistä vähemmän pisteitä esitys jossa ilmenee laadullisia puutteita tai joka on heikko/vaikeasti tulkittavissa.

Tilaaajan on kuitenkin jokaista kriteeriä kohti selkeästi kuvattava mitä arvostetaan, eli mitkä asiat antavat enemmän pisteitä. Hankesuunnitelman osalta vertaillaan ESCO -projektin kaikkia kolmea vaihetta: suunnittelu, toteutus ja seuranta.

Alla on listattuna esimerkkejä hankesuunnitelman laatutekijöistä. Lista ei ole täydentävä ja hankintayksikön on aina valittava juuri omaan hankintansa ja projektin lähtökohtiin sopivat laatukriteerit. Kriteerien pisteytys on myös esitetty esimerkinomaisesti.

Esimerkkejä hankesuunnitelman laatutekijöistä (pisteytysasteikko 1-3 (tai 1-2), jossa 3 on paras)

1. Riskien hallinta, laadunvarmistus
 - Pelkkä maininta ei anna pisteitä
 - Tarjoajan toimintaa ohjaa laatujärjestelmä
 - Selvitys miten kyseessä olevassa hankkeessa toimitaan, erityispiirteet huomioitu
 - Riskien hallinnan toteutuksen vastuunjako hankkeen osapuolten kesken selkeästi kuvattu
2. Tehtävänjako ja yhteistoiminta tilaaajan ja toimittajan välillä
 - Pelkkä maininta ei anna pisteitä
 - Pääasiallinen yhteyshenkilö ilmoitettu
 - Selkeä kyseessä olevan hankkeen erityispiirteet huomioiva kuvaus
 - Tilaaajan osallistumis- ja vaikutusmahdollisuudet kuvattu
3. Suunnittelun sisältö
 - Suunnittelussa käytettävät työkalut kuvattu ja suunnitteluun on arvioitu aika
 - Selvityksiin sisällytetyt rakennusosat ja järjestelmät kattavasti esitetty
 - Suunnittelussa huomioidaan kiinteistöjen korjausvelka, teknisen tason ja ylläpidon parantamismahdollisuudet
4. Energiansäästöön liittyvien palveluiden laatu
 - Pelkkä maininta ei anna pisteitä
 - Kattavasti esitetty, hankkeen erityispiirteet huomioiden
 - Koulutussuunnitelma kattava ja huomioi kohderyhmät ja heidän osaamistaso
 - Asiakastuki
 - o Pelkkä maininta ei anna pisteitä
 - o Palvelun tarjonta (parempi tavoitettavuus saa paremmat pisteet),
 - o Kohdekäyntien vasteaika
 - Viestintä
 - o Pelkkä maininta ei anna pisteitä
 - o Alustava viestintäsuunnitelma esitetty
 - o Viestinnän eri kohderyhmät alustavasti määritelty ja aikataulutettu
5. Alihankkijat/yhteistyökumppanit
 - Selvitys alihankkijoiden soveltuvuudesta (ellei hanke-edellytyksenä/vaatimuksena ole tarkennettu mitkä soveltuvuusehtoja)
 - Selkeä kuvaus toimenpiteistä alihankkijoiden sitouttamiseksi ko. hankkeeseen
 - Selkeä kuvaus miten alihankkijoiden työtä valvotaan

Osaamisen vertailu

Varsinkin ESCO -kumppanuushankinnoissa oikean osaamisen omaavan toimijan valinta on tärkeä. Osaamisen ja kokemusten vertailussa ei saa toistaa kelpoisuusvaatimuksina mainittuja seikkoja ja vertailun tulisi kohdistua juuri ko. hankkeessa suorittavan henkilöstön ominaisuuksiin.

ESCO -hankkeissa, joissa sopimussuhde kestää monta vuotta on suotavaa painottaa tarjoajien osaamista ja kykyä toimia kumppanina. Kunnan tulee pohtia mikä heille on sopimuksen aikana tärkeää ja muotoilla niistä laatutekijöitä, eli mitä arvostetaan. Referenssien määrä ei välttämättä kerro miten toimija on aiemmin suoriutunut hankkeessa ja kumppanuudessa.

Esimerkkejä osaamisen vertailukriteereistä:

- Päävastuullisen projektijohtajan kokemus (ilmoitetaan mitä arvostetaan, esim.):
 - o Kokemus vastaavien energiansäästöpalveluhankkeiden johtamisesta aikataulun ja suunnitelman mukaan.
 - o Referensseissä ainakin yksi hanke jossa seurantavaihe päättynyt/käytössä tiedot saavutetusta energiansäästöstä, säästötakuu ylitetty tai luvattu säästö toteutui luvattua lyhyemmässä aikataulussa.
 - o Onko referensseissä mainituissa hankkeissa siirrytty uusiutuvan energian käyttöön (jos relevanttia oman hankkeen osalta).
- Vastuulliset asiantuntijat:
 - o Projektiin on nimetty asiantuntijat hankkeen erityispiirteiden tarpeiden mukaisesti (kiinteistökannan ja säästökohteiden ominaisuuksien mukaan, esim. jäähdytyksen, konesalien energiatehokkuuden osaamista). Henkilöt arvioidaan niissä rooleissa joihin heidät on ilmoitettu ja vastaavasti sopimusehdoksi on hyvä laittaa ehdotetut roolit ja vaatimus siitä että ainakin vastaavan osaamisen ja taidon omaava henkilö toteuttaa kyseisen tehtävän.

8 Todentaminen

Todentamisen tavoitteena on varmistua, että

- hankkeessa saavutetaan se energiatehokkuuden tai energian säästön taso, jonka ESCO on tarjouksessaan luvannut
- energiatehokkuus saavutetaan mahdollisimman pienellä omarahoituksella (erityisesti korjaus- ja uudisrakentamiskohteet)
- määritellyt olosuhteet ja energiatekniset palvelut säilytetään tai niiden parantuminen vaaditulle ja määritellylle tasolle todennetaan

Tilaaaja voi pyytää tarjoajilta ehdotuksia säästöjen ja olosuhteiden todentamistavoista. Se voi myös harkita ottaako olosuhdetodentamisen mukaan tarjousten pisteytykseen.

Energiansäästön todentamiseksi ESCO- ja EPC -hankkeissa voidaan noudattaa tai soveltaa kansainvälistä toimintamallia, protokollaa tai menettelykehikkoa IPMVP (International Performance Measurement and Verification Protocol). Jotkut Suomessa toimivat ESCO -palveluntarjoajat ilmoittavat noudattavansa em. protokollaa tapauskohtaisesti soveltaen. Käytännössä kaikki ESCO -hankkeet edellyttävät em. protokollan periaatteen noudattamista, sillä myös IPMVP lähtee siitä, että mittaus- ja todentamismenettely on suunniteltava tapaus- ja projektikohtaisesti vastaamaan hankkeen erityispiirteitä ja haluttua kustannustehokkuutta. Tässäkään menettelykehikossa ei voida välttyä todentamisen ongelmakohdista mm. erilaisten muutosten huomioonotosta, mikä sisältyy yhtenä kohtana em. tapauskohtaiseen suunnitteluun.

Olosuhteiden, palvelujen, energiansäästön ja/ tai energiatehokkuuden todentaminen suunnitellaan ja sovitaan tapauskohtaisesti.

Säästöjen todentamistapoja:

1. Vertailu hankkeen kohteiden aiempaan vuotuiseseen energian kokonaiskulutukseen (sähkö, lämpö, vesi):
 - mahdollista, jos käyttö ja palvelut todennäköisesti säilyvät lähes ennallaan
 - lämpöenergian normitus tehdään, normituksessa veden käyttö/ lämmitys otettava huomioon
2. Erillismittaukset
 - tapauksissa joissa toimenpiteen tuottaman säästön erillinen mittaus on mahdollista, esim. lämmöntalteenotto (LTO). Lämmöntalteenoton energiamäärä vähentää vastavasti ostoenergian määrää joten säästö on näin mitattavissa.
3. Voidaan käyttää erilaista todentamistapaa hankkeen eri kohteissa (rakennuksissa)

Huomattavaa:

- Säästötoimenpiteiden säästövaikutuksia ei voi yleensä (LTO ehkä ainoa poikkeus) erikseen mittauksin todentaa varsinkaan, jos energian käyttöön vaikuttavat uusimis- yms. toimet ovat mittavia.
- Säästöjen todentaminen on sitä herkempää, mitä pienemmistä suhteellisista säästöistä hankkeessa on kyse. Ulkomaisissa ESCO -esimerkeissä säästöt ovat usein hyvin suu-

ria, 25...35 %:n suuruisia, mikä antaa ehkä liian yksinkertaisen ja optimistisen kuvan ESCO-palvelun toteutuksesta ja esim. ESCO-palveluun kuuluvasta säästöjen todentamisesta. Näin suuret säästöt meillä ovat harvinaisia. Mitä suurempia korjaustoimia ja energiateknisten järjestelmien uusimistoimia hankkeeseen sisällytetään, sitä merkittävimpiin säästöihin on yleensä mahdollista päästä. Silloin myös tarvittavat investoinnit kasvavat eikä niitä pystytä kattamaan palvelukauden aikaisilla säästöillä ilman omarahoitusta.

- On todettu, että yksittäisten rakennusten vuotuiset energian kulutukset vaihtelevat suuresti. Vaihtelut ovat yleensä niin suuria että esim. katselmustoiminnassa toteutettujen toimenpiteiden tuottamien säästöjen luotettava määrittäminen kohteen normitettuja vuosikulutuksia vertaamalla ei ole todettu mahdolliseksi. Energiakatselmuksissa todetut energiansäästöpotentiaalit ovat sähkössä olleet keskimäärin 7–9 % ja lämmössä 14–18 % eli kokonaisenergian osalta keskimäärin vähän yli kymmenen prosenttia.
- Tärkeintä on, että luvattu energiatehokkuus tai luvatut energiasäästöt on todennettu ja varmistettu käyttöönoton jälkeen ja ensimmäisinä vuosina. Tämä pätee erityisesti, jos säästöt saavutetaan teknisillä ratkaisulla ja investoinneilla. Jos ESCO palvelu perustuu suurelta osin käyttötekniisiin ratkaisuihin (ei investointeihin), säästöä tuovien käyttötekniisten toimien pysyvyydestä on huolehdittava joka tapauksessa palvelukauden ajan. Tilaaja voi harkita, olisiko sanktioiden tai bonusten määrittäminen koko palvelukaudelta mahdollista ja järkevää palvelukauden ensimmäisten vuosien toteutuneiden säästöjen perusteella, mikä peruste siis kirjattaisiin sopimukseen (tämä liittyy myös seuraaviin luettelokohtiin).
- Tilaaja voi ottaa halutessaan oman henkilökuntansa vastuulle myöhempien vuosien aikaisen säästöjen pysyvyyden. Tällöin on tärkeä pyytää tarjouksiin selkeät maininnat henkilökunnan koulutuksesta. ESCO siis kouluttaisi tilaajan henkilökunnan itse huolehtimaan ESCO toteutuksessa asennettujen ja toteutettujen säästöratkaisujen käytöstä ja huollosta sekä näin säästöjen pysyvyydestä kohteen toimintojen, käyttöaikojen jne. muuttuessa kohteessa palvelukauden aikana.
- Yleensä ei suositella monimutkaisia ja teoreettisia muutoskaavoja säästöjen laskennalliseksi normittamiseksi määritellylle käytölle, kun kohteeseen tulee merkittäviä toiminnallisia (käyttöaika, palvelut, jne.) muutoksia. Mahdollisimman yksinkertaiset joskin yhteisesti hyväksyttävät tavat ovat suositeltuja.
- Olosuhteiden ja palvelujen laadun todentamista pidetään tässä tärkeänä siksi, että energiansäästöjä ei toteuteta olosuhteita tai palveluja huonontamalla. Myös niiden toimintojen, järjestelmien ja tilojen olosuhteista ja palvelujen laadusta tulee tarvittaessa määritellyin todentamismenettelyin varmistua, missä ei varsinaisesti tehdä ESCO - säästö- tai muutostoteutuksia. Jos hankkeeseen sisällytetään olosuhteiden tai palvelujen parantamisvelvoitteita, näiden todentaminen on luonnollisesti hankkeeseen sisällytettävää. Todentamismenettelyt määritellään tarjouspyynnössä ja/ tai tarjouksessa tai joka tapauksessa sopimuksessa.

9 ESCO-sopimus

ESCO -sopimuksen sisältö noudattaa yleisiä rakennusalaan liittyviä sopimusehtoja. Seuraavassa esitetään joitakin yleisiä ESCO -sopimukseen sisällytettäviä seikkoja, joita mm. tuleva energiatehokkuusdirektiivi tulee painottamaan.

ESCO -hankinnassa korostuu hankkeiden selkeä kolmivaiheisuus: selvitys/suunnittelu, toteutus ja seuranta. ESCO-sopimuksessa kolmivaiheisuus korostuu erityisesti silloin, kun ollaan päätyvässä kumppanuussopimusmalliin. Selvitysvaiheen päätyttyä pidetään neuvottelut, jonka pohjalta kumppanuussopimusta täsmennetään. Tässä vaiheessa tilaaja voi myös päättää olla jatkamatta ESCO-hanketta. Sopimuksessa tulee siksi sopia selvitysvaiheen korvauksesta toimijalle ja selkeät ehdot sille, miten siinä esitettyjä ratkaisuja ja mahdollisia liiketoimintasalaisuuksia vaalitaan. Tämän kaltaiset keskeiset sopimusehdot tulee käydä ilmi myös tarjouspyynnössä tai sen liitteessä. Näiden lisäksi myös seuraavat asiat on tärkeää määritellä sopimusehdoissa selkeästi:

Toteutus

- ESCO-toimijan tehtävät, vastuut ja velvoitteet toteutusvaiheessa
- tilaajan tehtävät, vastuut ja velvoitteet toteutusvaiheessa
- alihankintoja käytettäessä alihankkijoiden vastuut ja velvoitteet toteutusvaiheessa
- selkeä ja avoin luettelo toteutettavista energiatehokkuustoimenpiteistä tai saavutettavista energiatehokkuustuloksista
- rahoitusratkaisut

Vastaanotto

- energiansäästöjen todentamismenettelyjen arviointi
- teknisten suoritusarvojen todentaminen
- energiatehokkuuden todentaminen (uusimis- ja korjaamistapaukset)
- mahdolliset järjestelmäkohtaiset energiatehokkuusmittaukset ja /tai energiankulutusseuranta
- olosuhteiden todentaminen
- olosuhteiden ja palvelujen todentaminen (mitä olosuhteita ja palveluja arvioidaan ja/tai mitataan, miten arviointi tehdään, hyväksyttävät raja-arvot)
- kohteiden käyttöhenkilökunnan ja käyttäjien koulutus

Käyttö

Todentaminen

- energiansäästöjen todentaminen (esim. ulkolämpötilakorjatut vuosikulutukset, miten lämpötilakorjaus tehdään missäkin kiinteistössä jne.)
- energiatehokkuuden säilyminen (uusimis- ja korjaamistapaukset)
- olosuhteiden ja palvelujen ylläpito (mitä olosuhteita arvioidaan ja/tai mitataan, miten arviointi tehdään, hyväksyttävät raja-arvot)

Sanktiot ja bonukset

Sanktiot ja bonukset voidaan määrittää:

- vuosittain koko palvelukauden ajan mitattujen vuotuisten energian kulutustietojen perusteella. Tällöin tarvitaan määrittelyt ulkolämpötilakorjauksille, toiminnallisten muutos-

ten huomioonotolle ja energiateknisten järjestelmien muutosten huomioonotolle koko palvelukaudelle.

- ensimmäisen (tai ensimmäisten) normaalin käyttövuoden perusteella koko palvelukaudelle - erityisesti jos säästöt perustuvat ensi sijassa energiatehokkuusinvestointeihin. Tällöin tarve palvelu- ja toiminnallisten muutosten huomioonotolle vähennee, mutta säästöjen ylläpitovastuu siirtyy tässä tapauksessa käyttäjälle, mikä edellyttää ESCOilta vaadittavaa hyvää käyttäjäkoulutusta.

ESCO -hankkeen toimenpiteillä saavuttamattomien säästöjen sanktioiden tai ylitettyjen säästöjen bonusten suuruuden määrittämisperiaatteet, esim:

- Sanktiot voivat olla suuremmat (x-kertaiset) toteutumattomiin säästöihin verrattuna. Kerroin voi olla erisuuruinen eri hankintatapauksissa.
 - o Esimerkiksi ESCO-kumppanuusmenettelyssä tilaaja voi haluta käyttää suurta sanktiokerrointa hankkeen ensi vaiheessa hanketarkastelukohteiden eli esimerkkikohteiden säästöille, jotta ESCO:t eivät antaisi ylioptimistisia säästöarvioita näille muutamille esimerkkikohteille.
- Bonukset: ylitetyt kustannussäästöt jaetaan sovitulla tavalla

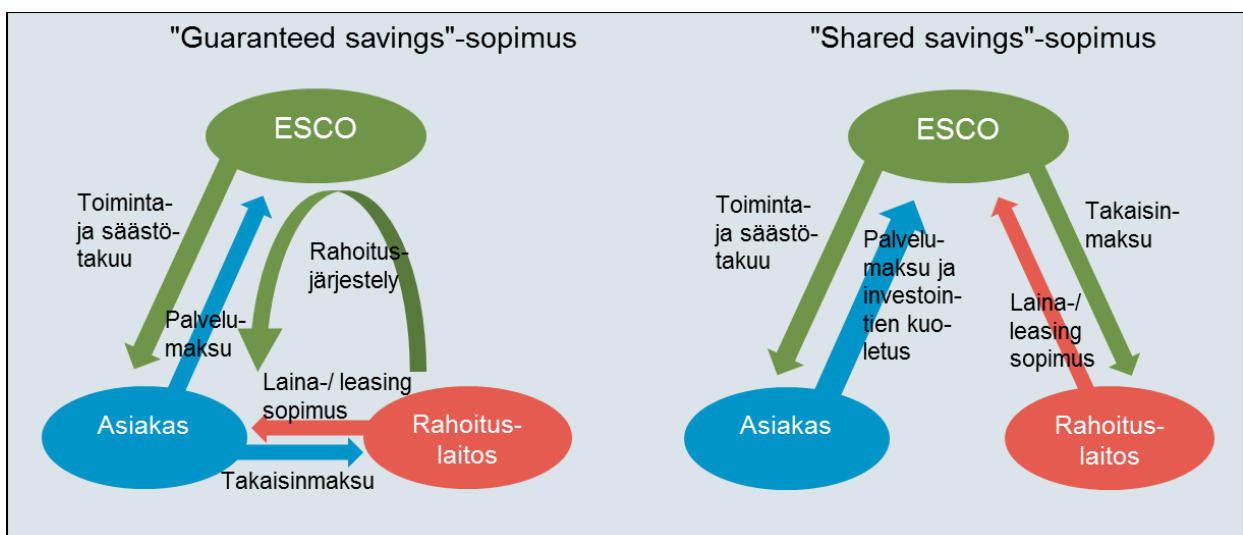
Sanktiot on määriteltävä yleensä suuremmiksi kuin mahdollisesti toteutumattomat kustannussäästöt - tällä tavoitellaan sitä, että ESCO-toimijat antaisivat mahdollisimman realistiset säästölupaukset ja tarjousten vertailu perustuisi realistisiin säästöodotuksiin.

Käyttö ja huolto

- vastuut ja oikeudet palvelukaudella
- muutos- ja toimenpidekirjaukset

ESCO-hankkeiden rahoitukseen on olemassa kaksi yleistä rahoitusratkaisua: "Guaranteed Savings" ja "Shared savings".

- "Guaranteed savings"-sopimus: Monet kunnat ovat pitäneet omaa rahoitusta kannaltaan edullisempänä ja ovat ESCO -hankkeen vastaanoton jälkeen itse hankkineet investointien rahoituksen rahoituslaitoksesta.
- Shared savings -sopimus: ESCO -toimija rahoittaa hankkeen ja tilaaja/ asiakas maksaa hankekustannukset (ESCO-toimijan palkkion ja investoinnit) vuosittain palvelukauden aikana syntyvillä säästöillä.



Kuva 4. Yleiset rahoitusratkaisut ESCO -hankkeissa

Molemmat rahoitusperiaatteet sopivat tässä ohjeessa esitettyihin ESCO-menettelyihin ja valinta riippuu tilaajan päätöksestä.

ESCO-toimijat voivat tarjota myös omia rahoitus- ja vuokrausmallejaan tilaajalle harkittavaksi. Rahoitusratkaisujen ja -vaihtoehtojen kartoitus on tilaajan hankkeen alkuvaiheen tehtäviä.

Suomessa ohjeen kirjoitushetkellä käytössä oleva mahdollisuus hakea yhteiskunnan tukea ESCO-hankkeisiin pienentää tilaajalle syntyviä hankekustannuksia. On hyvä ottaa huomioon, että tuki arvioidaan aina vuosittain uudestaan eikä sen jatkuvuudesta ole varmuutta. Tästä syystä hankkeiden kilpailutus on syytä toteuttaa ottamatta huomioon hankkeeseen mahdollisesti myönnettäviä investointi- tai ns. ESCO -tukia. Kun ESCO-toimija on valittu, ESCO -sopimukseen voidaan kirjata, että ESCO-toimija huolehtii siitä, että mahdolliset yhteiskunnan ESCO -investointituet hyödynnetään ja haetaan säädettyssä järjestyksessä sekä tukiehtojen mukaisesti.

11 Toteutus

ESCO-toimijan ja tilaajan toteutusvaiheen tehtävät ja vastuut kirjataan sopimukseen mahdollisimman seikkaperäisesti niin, että tulkinnanvaraa jää mahdollisimman vähän.

Säästöjen ja olosuhteiden todentamisen yleiset periaatteet sovitaan ja kirjataan sopimukseen. Aina on kuitenkin varauduttava siihen, että ennalta arvaamattomat muutokset esimerkiksi kohteen toiminnassa vaikuttavat säästöjen toteutumiseen. Siksi kannattaa harkita mahdollisuutta määrittää sanktiot ja bonukset vasta vastaanoton jälkeen ensimmäisten käyttövuosien perusteella koko palvelukaudelle.

ESCO-sopimus edellyttää luottamusta tilaajan ja toimijan välillä, mikä korostuu erityisesti ESCO-kumppanuussopimuksessa. Hankintavaiheen aikaisilla keskusteluilla ja neuvotteluilla luottamus rakentuu ja varmistuu.

Lisätietoa ja kirjallisuutta aiheesta Motivan verkkosivuilta:

www.motiva.fi/esco

www.hankinnat.fi

Liite 1 Hankintamenettelyjen yleiskuvaukset

Avoim menettely

Avoimella menettelyllä tarkoitetaan hankintalain mukaan hankintamenettelyä, jossa hankintayksikkö julkaisee hankinnasta hankintailmoituksen ja jossa kaikki halukkaat toimittajat voivat tehdä tarjouksen.

Hankintailmoituksen (HILMA -ilmoituskanava) ohella hankintayksikkö voi lähettää tarjouspyyntöjä soveliaiksi katsomilleen toimittajille.

Avoimeen menettelyyn voivat siis osallistua kaikki ne ko. hankinnasta kiinnostuneet toimittajat, jotka ovat huomanneet hankintaa koskevan hankintailmoituksen, pyytäneet sitä koskevan tarjouspyynnön ja saaneet sen hankintayksikön lähettämänä ja jotka ovat tehneet tarjouksen.

Rajoitettu menettely

Rajoitetulla menettelyllä tarkoitetaan kaksivaiheista hankintamenettelyä, jossa hankintayksikkö julkaisee hankinnasta hankintailmoituksen ja johon halukkaat toimittajat voivat pyytää saada osallistua. Ainoastaan valitut ehdokkaat voivat tehdä tarjouksen. Rajoitettu menettely antaa mahdollisuuden osallistujien esikarsintaan. Rajoittaminen tapahtuu tarjoajia koskevien vähimmäisvaatimusten asettamiseen ja tarjoajien lukumäärän rajoittamiseen hankintailmoituksessa ilmoitettavilla tarjoajan soveltuvuutta koskevilla vähimmäisvaatimuksilla ja arviointiperusteilla.

Rajoitettua menettelyä voidaan siis käyttää, kun halutaan etukäteen varmistua siitä, että kaikki tarjouskilpailuun mukaan otettavat toimittajat täyttävät tietyt minimivaatimukset. Rajoitettu menettely on mahdollinen myös silloin, kun halutaan rajoittaa tarjouskilpailuun ja tarjousten vertailuun otettavien tarjoajien lukumäärää vertailutyömäärän helpottamiseksi.

Myös rajoitetussa menettelyssä tarjousten käsittely ja vertailu tehdään pääsääntöisesti saatujen tarjousten perusteella. Tarjoajia voidaan ainoastaan pyytää tarkentamaan ja täsmentämään tarjouksessaan ilmoittamia seikkoja tarjousten vertailukelpoisuuden varmistamiseksi. Kun voittanut tarjous on valittu, sopimusehtoja voidaan tarvittaessa tarkentaa ja täsmentää, kunhan huolehditaan tarjoajien tasapuolisesti kohtelusta ja kun kyse ei ole olennaisista muutoksista hankinnan kohteen vaatimuksiin ja ehtoihin.

Neuvottelumenettely

Neuvottelumenettelyllä tarkoitetaan hankintamenettelyä, jossa hankintayksikkö julkaisee hankinnasta hankintailmoituksen ja johon halukkaat toimittajat voivat pyytää saada osallistua. Hankintayksikkö neuvottelee hankintasopimuksen ehdoista valitsemiensa toimittajien kanssa.

Neuvottelumenettelyssä neuvottelujen tarkoituksena on pyrkiä mukauttamaan saadut tarjoukset hankintayksikön hankintailmoituksessa tai tarjouspyynnössä esittämiin vaatimuksiin. Myös neuvottelumenettelyssä on mahdollisuus osallistujien esikarsintaan eli tarjoajien lukumäärän rajoittamiseen samalla tavalla kuin rajoitetussa menettelyssä hankintailmoituksessa

ilmoitettavilla tarjoajan soveltuvuutta koskevilla vähimmäisvaatimuksilla ja arviointiperusteilla.

Neuvottelumenettelyssä voidaan neuvotella kaikista hankintasopimuksen tekemiseen liittyvistä seikoista. Neuvottelumenettelyn käyttö on kuitenkin mahdollista ainoastaan hankintalain 25 §:n tai 66 §:n mukaisissa tilanteissa.

Neuvottelumenettelyn kulkua ei juuri ole säännelty, joten hankintayksikön tulee itse suunnitella prosessin kulku ja kiinnittää erityistä huomiota tasapuolisen ja syrjimättömän kohtelun vaatimuksen toteutumiseen menettelyn aikana.

ESCO -hankkeet ovat todennäköisesti useissa tapauksissa hankintoja, joissa neuvottelumenettelyä voidaan käyttää.

Kilpailullinen neuvottelumenettely

Kilpailullinen neuvottelumenettely on hankintamenettely, jolla tuodaan lisää joustavuutta julkisen sektorin hankintatoimeen. Hankintayksikkö neuvottelee menettelyyn hyväksytyjen ehdokkaiden kanssa löytääkseen yhden tai useamman ratkaisuvaihtoehdon, joka vastaa sen tarpeita ja vaatimuksia ja jonka perusteella valittuja ehdokkaita pyydetään tekemään tarjouksensa.

Neuvottelujen eli vuoropuhelun käyminen kilpailullisessa neuvottelumenettelyssä on säädelty neuvottelumenettelyä tiukemmin ja rajattu tapahtuvaksi ennen lopullisten tarjousten antamista.

Kyse on erityisen monimutkaisesta hankinnasta ja

- hankintayksikkö ei pysty objektiivisesti ennakolta määrittelemään
 - o hankinnan oikeudellisia tai taloudellisia ehtoja taikka
 - o hankinnan teknisiä keinoja tarpeidensa tai tavoitteidensa toteuttamiseksi ja
- tarjouksen valintaperusteena on kokonaistaloudellinen edullisuus.

Monimutkaisuutta arvioitaessa lähtökohtana tulisi pitää tilanteita, joissa hankintayksikkö siitä riippumattomista syistä objektiivisesti arvioiden toteaa, että kyseisten markkinoiden luonne on sellainen, ettei hankinnan kohteen tai ehtojen määrittelyä kyetä ennakolta tekemään tai vaikka kyettäisiin tekemään, ei kuitenkaan valintaa eri ratkaisuvaihtoehtojen välillä voida tehdä ennakolta ilman vuoropuheluvaihetta

Kilpailullista neuvottelumenettelyä ei siis voi käyttää siitä syystä, että hankintayksiköllä itsellään ei ole riittävää osaamista, asiantuntemusta tai aikaa määritellä hankinnan vaatimusmäärittelyä tai sopimusehtoja ennakolta tai että hankintayksikkö ei tunne markkinatilannetta ja kokee em. syistä hankinnan olevan erityisen monimutkainen. Näissä tapauksissa tarvittava lisäosaaminen täytyy hankkia ulkopuolelta taikka käyttää avointa tai rajoitettua menettelyä.

Edellytyksenä menettelylle on, että tarjouksen valintaperusteena käytetään kokonaistaloudellista edullisuutta.¹

Kilpailullinen neuvottelumenettely ja ESCO-palveluna hankittu energiansäästö on sopimusteknisesti vaativa prosessi, joka vaatii hankintayksiköltä osaamista ja työaikaa tai vaihtoehtoisesti ulkoa tilattua asiantuntemusta. Tilaaajan on oltava valmis hyvinkin tiiviiseen vuoropuheluun tarjoajien kanssa. Menettely kannattaa mieltää selkeänä projektina, jolle varataan riittävästi aikaa ja resursseja.

¹ Työkirja kilpailullisen neuvottelumenettelyn toteuttamiselle, TEKES 2009.

Neuvottelut kilpailullisessa neuvottelumenettelyssä

Hankekokonaisuuden sisällön kehittämiseksi ja määrittämiseksi taustaselvitysten jälkeen käynnistetään neuvotteluvaihe, jossa tilaaja päättää tarjouspyynnön sisällöstä. Neuvotteluvaiheen jälkeen hankintayksikkö järjestää neuvotteluihin osallistuvien toimijoiden kesken tarjouskilpailun.

Jo hankintailmoitusvaiheessa tilaajan on ratkaistava, millä keinoin se varmistaa toimijoiden osallistumisen neuvotteluvaiheeseen ja sitoutumisen neuvotteluvaiheen tavoitteisiin.

Toimijoiden on tarkoin tiedettävä, mitä vastuita ja velvollisuuksia tai oikeuksia heillä on lähtiessään prosessiin mukaan.

Tilaajan on neuvottelujen asialistaa laatiessaan ensisijaisesti pidettävä mielessä, mikä on hänen kannaltaan neuvottelukierroksen tarkoitus. Kaikissa tapauksissa yksi tärkeimmistä tilaajan tavoitteista on saada tarvittavat määritykset tai tiedot tarpeitaan palvelevan yksiselitteisen tarjouspyynnön laatimiseksi ja tarjousten vertailumenettelyn täsmentämiseksi.

Asialistaan on hyvä sisältyä:

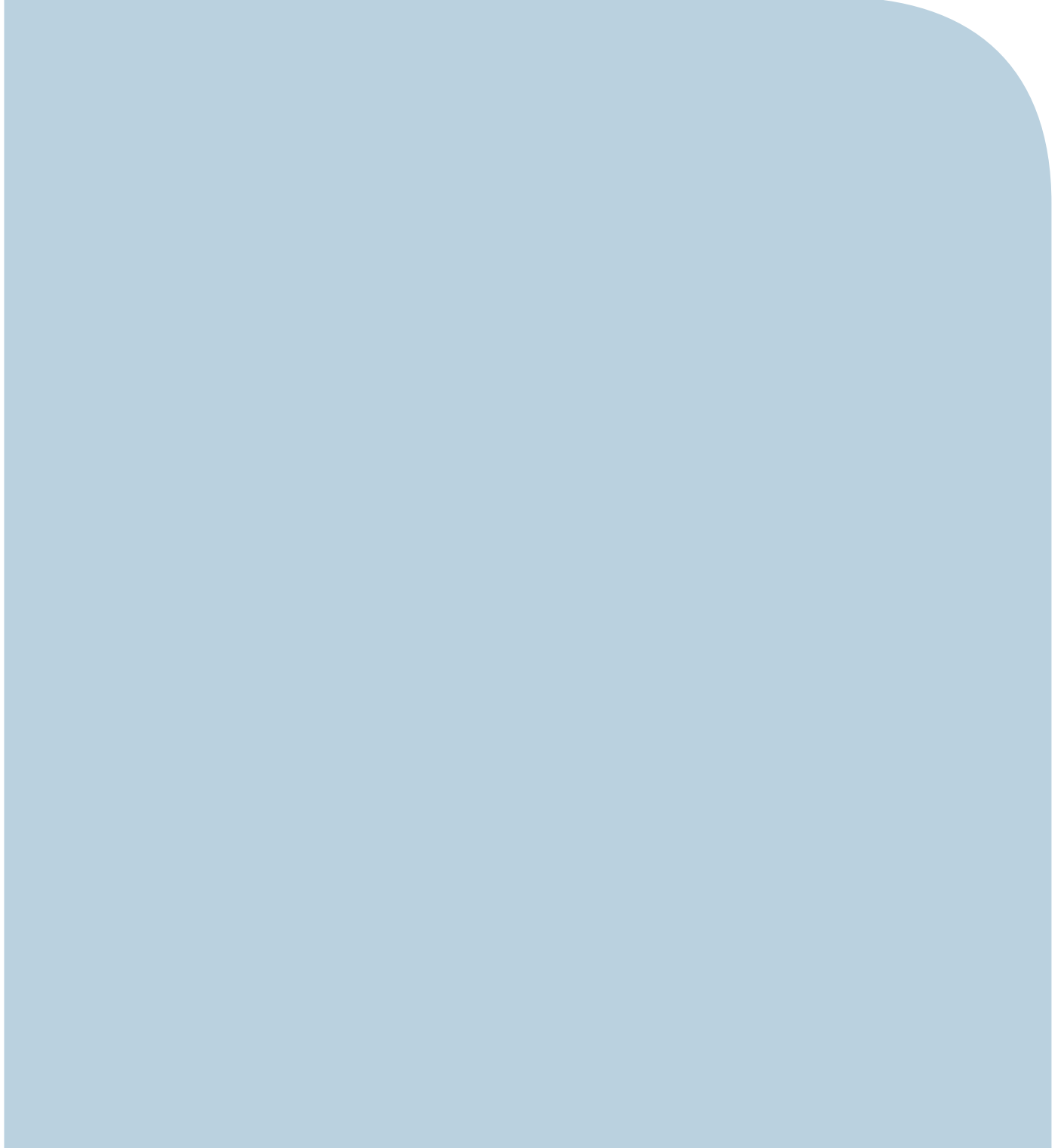
- neuvottelujen tavoitteet ja yleiset pelisäännöt
- uusimis-, korjaamis- ym. kohteet
- tilaajan tai muiden selvittämien energiansäästöpotentiaalin ja -kohteiden tarkastelu
- tarjousten vertailuperusteet
- tavoiteltavan sopimuksen tarkempi määrittely
- osapuolten vastuut, velvollisuudet ja oikeudet
- aikataulu

Tilaaja kuvaa käyttämänsä neuvotteluprosessin. Neuvottelut voivat esimerkiksi alkaa kaikkia koskevalla yhteisellä osalla ja jatkua tarjoajakohtaisilla neuvotteluilla.

Neuvotteluvaiheessa tilaaja saa lisää tietoa ja näkemystä varsinaisen tarjouspyynnön tekemiseen. Samalla tilaaja saa neuvotteluihin osallistuvilta palveluntuottajilta tietoa tiedossaan olevien säästökohteiden esittämiseksi tarjouspyynnössä, säästön ja omarahoitustarpeen suuruusluokista, sopimusehtojen hyväksyttävyydestä ja palveluntuottajien riskinjakoehdotuksista.

Neuvotteluja käydään niin kauan, että tilaaja voi laatia käsitellyistä asioista riittävän yksiselitteisen ja selkeän tarjouspyynnön.

Lisätietoa eri hankintamenettelyistä www.hankinnat.fi



Urho Kekkosen katu 4-6 A
PL 489
00101 Helsinki

Puhelin 0424 2811
Faksi 0424 281 299
www.motiva.fi