

Offentlig Upphandling av Energiuppföljningssystem

Din guide till en framgångsrikt upphandling av ett energiuppföljningssystem

Energiarbete & Data • Checklista • Roadmap • SaaS • On-premises



Innehållsförteckning

Viktiga saker är sällan enkla	1
Mer än bara en lösning.....	1
En ny marknad kräver en ny förståelse.....	2
Energiarbete och data	3
Från diskett till moln.....	3
Lösningar.....	4
On-Premises.....	4
SaaS.....	5
Hybridlösningar.....	6
Din resa mot framgångsrik energiuppföljning.....	7
Behov & Vision.....	7
Dialog & Demo.....	8
SaaS, On-premises eller en hybridlösning?.....	8
Beslut och sen vad?.....	9
Checklista inför en effektiv implementering.....	10
Roadmap.....	11
Regulatoriska krav.....	13
Lagen om offentlig upphandling.....	13
Tillämpningsområde.....	13
Tröskelvärden.....	14
Annonsering.....	14
Konkurrens & Utvärdering.....	14
Upphandlingsförfarande.....	15
Överprövning.....	15
Europeiska regler och direktiv	15
Direktiv 2014/24/EU.....	15
Direktiv 2014/25/EU.....	15
Energieffektiviseringsdirektivet.....	15
Dataskyddsförordningen.....	15
Europeiska konkurrensregler.....	15
Avslutning.....	16





Viktiga saker är sällan enkla



Vår framtid måste bli mer hållbar. Denna målbild, formad av allt från Parisavtalet till Agenda 2030, kräver ett förändrat beteende. Att bli mer hållbar är en fråga om energi och hur vi hittar ett bättre och mer effektivt sätt att dra nytta av de resurser vi har till vårt förfogande. Detta brukar traditionellt gå under namnet energieffektivisering.

Energieffektivisering har blivit en alltmer betydande fråga inom fastighetsbranschen. En av de främsta anledningarna till detta är att fastigheter av naturliga skäl står för 40% av den svenska energianvändningen. Att effektivisera just denna del, lägga just denna pusselbit på rätt plats, kommer med andra ord ha en större inverkan än förändringar inom många andra domäner.

Det ska också nämnas att energieffektivisering är en ofta lönsam investering, ett sätt att maximera nyttan av befintliga resurser samtidigt som det identifierar bristfälliga system och onödiga kostnader. Detta kan handla om minskade drift- och underhållskostnader men också i den övergripande ökningen av fastighetsvärdet. Energieffektiva fastigheter har på marknaden ett högre värde då efterfrågan stiger för byggnader med lägre driftkostnader och lägre klimatpåverkan.

En stor del av det svenska fastighetsbeståndet är offentligt ägt. Detta innebär att ägaren av tillgången är en offentlig institution eller organisation. Offentligt ägande innebär att ägaren, till skillnad från ett privat bolag, ska representera den offentliga sektorn och handla i enlighet med offentliga intressen och mål. Detta gör energieffektivisering inom den offentliga fastighetssektorn till en något mer komplicerad historia, en process som ofta innefattar en kartläggning av vad dessa intressen faktiskt är och vem som bäst kan leverera efter det relevanta behovet.

Värdet av energiuppföljning sträcker sig samtidigt bortom fastighetsbranschen och har en bredare påverkan på samhället. Intresset för energieffektivisering handlar nämligen inte enbart om att optimera enskilda fastigheters prestanda. Det handlar också om att avlasta de lokala energinätverken, något som ofta innebär betydande kostnader för kommuner och samhällen. Genom att maximera energieffektiviteten i fastigheter minskar behovet av omfattande tillväxt av infrastruktur och frigör resurser för andra samhällsändamål.

Mer än bara en lösning

Energi har blivit en alltmer betydande fråga inom offentliga fastighetsbolag, både för att möta det offentliga intresset och för att ligga i linje med morgondagens regulatoriska krav. Behovet existerar för alla men då ett offentligt fastighetsbolag vill köpa in ett energiuppföljningssystem, ser processen av naturliga skäl annorlunda ut. Till skillnad från en privat aktör, fri att köpa in från valfri leverantör, måste det för många av de offentliga bolagen genomföras en upphandling, en process där organisationen letar, granskar och sedermera väljer en leverantör som kan tillhandahålla ett system för att övervaka och analysera energiförbrukningen i bolagets fastigheter.

Syftet med att genomföra en offentlig upphandling av ett energiuppföljningssystem är att möjliggöra en effektiv övervakning och hantering av energiförbrukningen. Genom att använda ett sådant system kan den offentliga myndigheten eller organisationen få insikt i hur energi används och identifiera möjliga energibesparingsåtgärder;





Ett sätt att fatta informerade beslut för att förbättra energieffektiviteten.

Förutom de ekonomiska fördelarna öppnar energiuppföljning upp möjligheter för flera avdelningar att samarbeta och dra nytta av gemensam information. Den tillhandahåller insikter som sträcker sig längre än enbart kostnadsberäkningar och utsläppskalkyler. Genom att samla och analysera energidata, kan olika avdelningar samarbeta kring budgetering, planering och resursallokering etc. Detta skapar en integrerad metod för att hantera energi och resurser, vilket stödjer övergripande samhälls- och organisationsmål. Detta är oerhört viktigt, inte bara ur ett kostnadsperspektiv utan för organisationens övergripande hållbarhetsarbete. Men idag kan dessa beslut inte bara påverkas av valet av energiuppföljningsplattform, utan *typen* av dessa.

En ny marknad kräver ny förståelse

De senaste tio åren har marknaden sett stora förändringar när det kommer till offentliga upphandlingar av energiuppföljningssystem. Inte minst har medvetenheten ökat, det finns en större förståelse för behovet av att minska både energiförbrukningen och utsläppen av växthusgaser. Detta har resulterat i ett ökat intresse för att implementera energiuppföljningssystem för att övervaka och optimera energianvändningen.

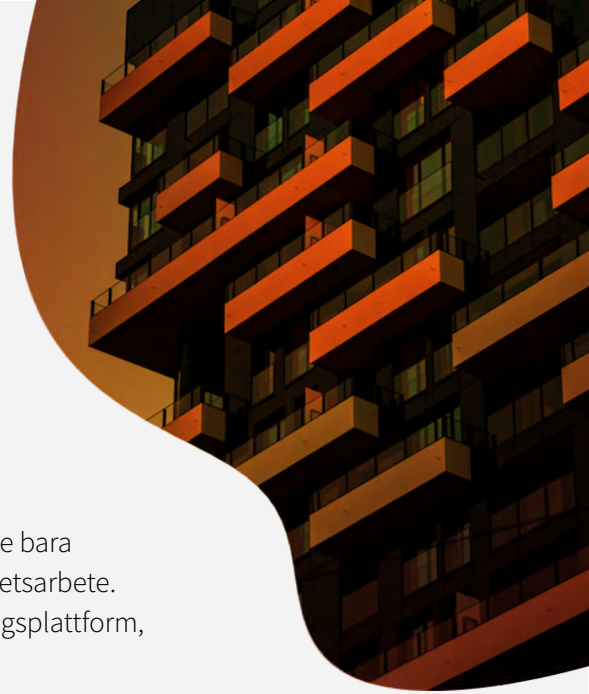
Detta intresse har också lett till en tillväxt av energikonsulter, individer och bolag som assisterar offentliga aktörer att utvärdera, planera och implementera energiuppföljningssystem. Dessa konsulter erbjuder både sitt stöd och sin expertis under hela upphandlingsprocessen, något som kan strömlinjeforma processen men kräver att den enskilde konsulten har full förståelse för samtliga alternativ och vilket som bäst kan hjälpa kunden i fråga.

Upphandlingen av energiuppföljningssystem påverkas också idag av en högre grad av krav och nya standarder, utställda av myndigheter eller organisationer på både nationell och internationell nivå. Dessa krav kan hänvisa till allt från dataskydd, interoperabilitet eller certifieringar. För att säkerställa att upphandlingen ligger i linje med dessa krav krävs ytterligare insatser och utvärderingar som gör processen om än mer komplicerad.

De senaste tio åren har inte bara sett ökade krav, de har också gett plats åt nya typer av lösningar. Idag talas det inte bara om energikonsulter utan om både On-premises, SaaS eller en hybridlösning av de två. Dessa nya lösningar erbjuder nya möjligheter, en ökad flexibilitet och tillgänglighet men också nya riktlinjer och processer för implementering. Frågor som tidigare inte varit i fokus sätts med dessa nya lösningar i ett nytt ljus genom hanteringen av frågor om dataskydd, molntjänstavtal och säkerhetsaspekter.

Den teknologiska utvecklingen har också tagit branschen till en plats där AI kan spela en central roll inom den samtida energiuppföljningen. AI har potentialen att föra energiuppföljning från en reaktiv process till en proaktiv och effektiv strategi för att optimera energiförbrukningen, minska kostnaderna och öka hållbarheten. Men detta kommer ställa allt högre krav på datakvaliteten.

Marknaden för offentlig upphandling av energiuppföljningssystem har med andra ord förändrats. Denna förändring kommer med enorma möjligheter, ett ofta smidigare och mer effektivt sätt att se över ett bolags energianvändning. Men denna nya marknad kräver också en nyanserad förståelse av den nya upphandlingens möjligheter och begränsningar.





Därför har vi skapat denna rapport, en guide till för att maximera nyttan av samtidens aktörer inom energiuppföljning och för att strömlinjeforma processen för att nå dit. För den offentliga upphandlingen av energiuppföljningssystem är otroligt viktigt, en del av hållbarhetskakan som förtjänar högsta möjliga förståelse och nyans. Därför kommer vi på följande sidor diskutera allt från lagstiftning, skillnaden mellan olika tekniska lösningar och den mest effektiva processen för att uppnå era mål.

Energiarbete och data

Att för ett fastighetsbolag arbeta med energifrågor är inget nytt. Det som är nytt är hur många olika typer av underhåll som existerar på marknaden och vad respektive metod kräver för att kunna fungera. Ett aktivt energiarbete är idag, i de flesta avseenden, en fråga om data. Data spelar en avgörande roll i det moderna energiarbetet och har ett betydande värde när det kommer till att förstå, optimera och fatta informerade beslut som kan påverka hur en fastighet fungerar. Detta är viktigt att ha i åtanke vid samtal med en eventuell leverantör, då olika typer av lösningar kommer ha vitt skilda sätt att samla in, analysera och visualisera data. Det är också möjligt att perspektiven på datakvalitet kan variera, något som kan påverka det framtida energiarbetet.

Genom att samla in och analysera data om energiförbrukning kan man få insikter om var, när och hur energi används. Detta gör det möjligt att identifiera ineffektiva områden, mönster och beteenden som kan optimera energiförbrukningen och minska kostnaderna. Data spelar också en otroligt viktig roll i det prediktiva underhållet då ett fastighetsbolag kan övervaka och analysera energidata för att upptäcka avvikelser, fel och risker. Detta gör det möjligt att implementera ett prediktivt underhåll där problem kan förutses och åtgärdas innan det leder till störningar och höga kostnader.

Att analysera energidata erbjuder också en förståelse för förbrukning, produktion och distribution som gör att ett företag kan identifiera möjligheter för effektivisering och optimering av energisystemet. Detta gör att man kan utforma strategier för energisparåtgärder som faktiskt tar en framåt.

Data spelar också en viktig roll i planeringen och förvaltandet av energiresurser. Genom ett uppföljningssystem kan användaren fatta informerade beslut om investeringar i nya anläggningar, utbyggnad av nätverk och utveckling av energilagringssystem. Data möjliggör också användningen av smarta energisystem för olika enheter och komponenter som är anslutna och kommunicerar med varandra. Detta öppnar upp för automatisering, fjärrstyrning och realtidsbeslut som optimerar energiflödet och resurseffektiviteten.

Kort och gott, det moderna energiarbetet förlitar sig på högupplöst data.

Från diskett till moln

Det är inte bara behovet av data som under de senaste åren har förändrats. Möjligheterna till att tillgodose behovet har blivit oändligt mycket bättre.

IoT-teknologi har revolutionerat fastighetsbranschen genom att möjliggöra anslutningen av olika sensorer och enheter till internet. Detta gör det möjligt att samla in och överföra data från olika system och komponenter i fastigheter, inklusive energimätare, temperatur- och fuktighetssensorer, belysningssystem, säkerhetssystem och mycket mer. IoT-teknologi ger realtidsdata och möjliggör övervakning och styrning av fastighetens prestanda och energiförbrukning. Men detta faktum har också ställt högre krav på samtidens datahämtning.

Lösningar

När det kommer till den offentliga upphandlingen av ett energiuppföljningssystem är det viktigt att känna till att det finns olika lösningar för att på bästa sätt tillgodose behovet. Olika lösningar som har olika sätt att hämta, förvalta och analysera fastighetsbolagets energidata. Vi ska nu i korthet redogöra för några av de vanligaste lösningarna, bolag som har olika tillvägagångssätt när det kommer till energiuppföljning.

» On-premises-lösningar

Dessa är traditionella system där själva programvaran och infrastrukturen finns, som namnet föreslår, lokalt på fastighetsbolagets egna serverar och datorer. On-premises-lösningar ger fullständig kontroll över systemet och data, och de kan anpassas efter specifika behov och krav.

Fastighetsbolaget har dock i denna lösning ofta själva fullt ansvar för underhåll, uppdateringar och säkerhet. On-premises-lösningar brukar vara det traditionella valet när det finns specifika IT-krav eller säkerhetspolicys som kräver att data hålls inom den egna organisationens nätverk. En on-premises-lösning för energiuppföljning har både fördelar och nackdelar beroende på kundens behov.



Kontroll

Med en on-premises-lösning har fastighetsbolaget fullständig kontroll över programvaran och infrastrukturen som används för energiuppföljning. Det innebär att de kan anpassa och konfigurera systemet efter sina specifika behov och krav.

Datahantering och säkerhet

Genom att ha systemet och data lokalt kan fastighetsbolaget ha full kontroll över dataskydd och säkerhet. Det kan vara särskilt viktigt om det finns strikta dataskyddspolicyer eller omfattande regleringar som kräver att data hålls inom den egna organisationens nätverk.

Integration med befintlig IT-infrastruktur

För organisationer med befintliga IT-system och infrastruktur kan en on-premises-lösning vara enklare att integrera och anpassa till befintliga system och processer. Leverantören kan ofta konfigurera enskilda komponenter enligt kundens redan existerande infrastruktur, som kan utgöras av bl.a. serverar och lagringsmöjligheter. I vilken utsträckning man kan dra nytta av detta faktum beror dock till stor del på hur sofistikerat det befintliga systemet är.

Dyr initialinvestering

Att implementera en on-premises-lösning kräver vanligtvis en högre initial investering för att skaffa hårdvara, licenser och infrastruktur. Det kan innebära en större kostnad för fastighetsbolaget som måste utveckla och underhålla denna digitala infrastruktur.

Underhåll, uppdateringar och uppgraderingar

Med en on-premises-lösning är fastighetsbolaget ofta ansvarigt för underhåll och uppdateringar av programvaran och infrastrukturen. Detta kan bl.a. inkludera hantering av säkerhetspatchar, prestandaoptimeringar och eventuella felkorrigeringar. Det kan kräva resurser och teknisk kompetens för att säkerställa att systemet är uppdaterat och fungerar korrekt. Resurser som ofta innebär ytterligare en kostnadspost. Med en on-premises-lösning är ofta fastighetsbolaget ansvarigt för att hantera och underhålla systemet internt.



Det kan innebära att de behöver tillgång till teknisk expertis och resurser för att hantera eventuella utmaningar eller driftstörningar som kan uppstå.

Skalbarhet och flexibilitet

En on-premises-lösning kan vara mindre flexibel när det gäller skalbarhet, särskilt om fastighetsbolaget behöver utöka systemet till fler fastigheter eller omfattande datahantering. Det kan kräva ytterligare investeringar och infrastrukturuppggraderingar för att möjliggöra expansion och tillväxt. Detta kan ofta innebära problem då fastigheter ofta byter ägare, bolag som av olika anledningar vill ha ett energiuppföljningssystem på plats fort.

Administrering av datainsamling

Energiuppföljning är som tidigare nämnt ett projekt som kräver ett brett dataunderlag, en informationsgrund som kräver en kvalitativ insamling av energidata. En on-premises-lösning kräver ofta att beställaren själv ansvara för att administrera denna datainsamling, något som ofta kräver att organisationen involverar en tredje part. Detta innefattar av naturliga skäl ytterligare en kostnad.

» SaaS (Software as a Service)-lösningar:

SaaS är en molnbaserad lösning där programvaran och infrastrukturen levereras som en tjänst via internet. Med en SaaS-lösning behöver fastighetsbolaget inte hantera installation, underhåll eller uppdateringar av programvaran, eftersom detta hanteras av leverantören. Genom att abonnera på en SaaS-lösning får fastighetsbolaget tillgång till en flexibel och skalbar lösning som kan anpassas efter behov och betalas vanligtvis genom en prenumerationsavgift. SaaS-lösningar är också lättillgängliga från olika enheter och platser. Även en SaaS-lösning har både fördelar och nackdelar beroende på behov.



Lägre initial investering

En SaaS-lösning kräver vanligtvis en lägre initial investering jämfört med en on-premises-lösning. Istället för att köpa hårdvara och licenser betalar fastighetsbolaget vanligtvis en prenumerationsavgift, vilket minskar de initiala kapitalkostnaderna.

Snabbare implementering

SaaS-lösningar kan oftast implementeras snabbare än en on-premises-lösning eftersom programvaran redan är driftsatt i molnet. Det finns inget behov av att köpa och konfigurera hårdvara eller genomföra omfattande installationer. Detta sparar tid då det gör det möjligt för fastighetsbolaget att börja använda systemet mycket fortare.

Skalbarhet och flexibilitet

SaaS-lösningar är vanligtvis skalbara och kan enkelt anpassas efter behov. Om fastighetsbolaget behöver utöka systemet till en större fastighetsgrupp eller utöka funktionaliteten kan de helt enkelt utvidga sin prenumeration och få tillgång till ökad kapacitet och nya funktioner.





Underhåll och uppdateringar hanteras av leverantören

En fördel med SaaS-lösningar är att leverantören är ansvarig för underhåll och uppdateringar av programvaran och infrastrukturen. Detta inkluderar säkerhetspatchar, uppdateringar av prestanda och nya funktioner. Fastighetsbolaget behöver inte oroa sig för tekniskt underhåll utan kan fokusera på att använda systemet och dra nytta av de senaste uppdateringarna.

Kvalitet och tillgång – data förenklar mobilisering av ny teknik

AI kan spela en avgörande roll inom energiuppföljning i form av t.ex. prediktiva analyser, optimering av driftscheman, identifiering av avvikelser, laststyrning och självlärande system. Men alla dessa kräver tillgång till högupplöst data och aktuell data, något som en molnbaserad tjänst ger bättre tillgång till.

Ett beroende av leverantör

Med en SaaS-lösning är fastighetsbolaget beroende av leverantören för att tillhandahålla och underhålla programvaran och infrastrukturen. Om det uppstår problem med leverantörens tjänster kan det påverka tillgängligheten och prestandan för energiuppföljningssystemet.

Dataskydd och säkerhet

Eftersom data lagras i molnet måste fastighetsbolaget av naturliga skäl förlita sig på leverantörens säkerhetsåtgärder och dataskyddspolicyer. Det är viktigt att noggrant utvärdera leverantörens säkerhetsrutiner för att säkerställa att data hanteras på ett säkert sätt. Detta görs på ett bolag som Mestro genom en omfattande anonymisering av data och en policy som konkretiserar säkerhetsrutiner. Det ska dock nämnas att större molnplattformar idag formas av strikta säkerhetskrav där arbetet med certifieringar och resurser hanteras av stora avdelningar, till skillnad från i en on-premises-lösning där arbetet sköts av den interna IT-avdelningen.

Begränsad anpassningsförmåga

Med en SaaS-lösning kan möjligheterna till anpassning vara mer begränsade jämfört med en on-premises-lösning. Fastighetsbolaget kan inte i regel inte göra omfattande anpassningar eller modifiera koden för att passa specifika behov eller integrera systemet med ett äldre IT-lösningar.



»» Hybridlösningar

Hybridlösningar kombinerar både on-premises- och SaaS-aspekter. Det innebär att vissa funktioner eller data kan vara lokaliserade inom fastighetsbolagets egen infrastruktur (on-premises) medan andra delar eller data kan vara molnbaserade. Detta ger en flexibilitet att anpassa lösningen efter specifika behov eller krav.

Oavsett vilken typ av lösning som väljs kommer ett energiuppföljningssystem att hjälpa ett offentligt fastighetsbolag. Möjligheterna har aldrig varit fler och lösningarna lika raffinerade. Med det sagt så kommer olika lösningar passa olika typer av bolag. Det är därför viktigt att förstå vad det är man behöver och varför man behöver det. När dessa insikter är på plats kommer valet av leverantör vara enklare och processen mer strömlinjeformad. Detta kanske främst då båda parter är medvetna om både möjligheterna och begränsningarna i en förfrågan.





Din resa mot framgångsrik energiuppföljning



Mestro är ett SaaS-bolag, som levererar en molnbaserad plattform vi från allra första början velat göra intuitiv, snabb och effektiv. Vi har baserat hela vår produktsvit på idén om att det är svårt att göra någonting åt det du inte förstår och när det kommer till energi finns det mycket att lära. Att Mestro arbetar utifrån en SaaS-modell betyder ett antal olika saker. Det betyder att kunderna i all väsentlighet prenumererar på vår tjänst. Det betyder att vi i de flesta avseenden erbjuder en produkt som är snabb att komma igång med, att all information genom en mängd integrationer och ett kraftfullt API, alltid görs tillgänglig för kunden.

Men SaaS-modellen gör också att implementationsprocessen av naturliga skäl kommer se annorlunda ut, än om fastighetsbolaget valt ett annat alternativ. Vår ambition med följande avsnitt är därför att kunna erbjuda leverantörens perspektiv på en upphandling av ett energiuppföljningssystem. Vi vill kunna erbjuda er en produkt som inte bara möter kundens nuvarande behov, utan dess framtida. För att detta ska kunna genomföras och att detta sker i en givande takt, är en förutsättning att båda parter känner till den offentliga upphandlingen av en SaaS-baserad energiuppföljningslösning, som process. Därför kommer vi på följande sidor erbjuda vad vi kallar en roadmap, ett antal steg i en process som inte bara ökar förståelsen hur vi bäst levererar vår produkt, utan hur snabbt det kan gå när båda parter är medvetna om processens möjligheter och begränsningar.

Efter vi har gått igenom de relevanta stegen i denna process kommer vi erbjuda en checklista inför implementering, ett dokument du också kan hitta på vår hemsida, till för att placera dig i bästa möjliga utgångsläge inför en offentlig upphandling.

Behov och Vision

Vad är det ni behöver och varför behöver ni det? Det kanske låter som en något för grundläggande frågeställning men faktum är att vi som leverantörer ofta uppfattar en viss dissonans mellan parter då dessa frågor ännu inte är besvarade. Fokus i ett inledande skede bör läggas på att identifiera och definiera behoven inom organisationen. Detta kräver i ett inledande skede att blicken vänds mot det egna bolaget. Vilka är våra behov? Vad vill vi använda det kommande systemet till? Vem ska ha nytta av det? Vilka är våra nuvarande utmaningar? Och kanske viktigast av allt – vad är våra mål?

En framgångsrik upphandling föregås allt oftast av att besvara dessa frågor. Istället för att i ett inledande skede lägga allt för stor vikt vid detaljerade beskrivningar av specifika funktioner, bör man prioritera att fastställa vilka mål och resultat man önskar uppnå.

Genom att senare sätta tydliga krav på systemets prestanda och funktionalitet, samt betona önskade affärsmässiga och tekniska resultat, skapas möjlighet för leverantörer att presentera innovativa lösningar som bäst uppfyller dessa behov – ett tillvägagångssätt som öppnar upp för flexibilitet och möjliggör anpassningar över tid för att möta organisationens framväxande behov och förändrade förutsättningar.

Genom att lägga tyngdpunkten på att identifiera och definiera behoven på ett övergripande plan, ger man upphandlingen en mer strategisk och långsiktig inriktning. Det främjar också en sund konkurrens bland leverantörerna och skapar utrymme för att välja den leverantör som bäst kan erbjuda en lösning som uppfyller organisationens behov och förväntningar.





Dialog & Demo

När ni har en tydligare bild av era behov i samband med upphandlingen är det värdefullt att bjuda in de potentiella leverantörerna till samtal för att få en djupare förståelse för deras system och hur de kan möta era specifika behov.

Genom att bjuda in till demonstrationer av olika system kan diskussioner inledas kring era behovsbilder och att dessa kan varvas och svarvas i en ömsesidig dialog med leverantörerna. Detta ger er möjlighet att utvärdera hur varje leverantörs lösning kan tillgodose just era specifika krav och vilka tillvägagångssätt de kan erbjuda.

Samtal och demo kan också föras kring resonemang bakom specifika krav. Om t.ex. ett krav säger att all data ska gå att exporteras, är det nyttigt för både beställaren och den potentiella leverantören att diskutera vad det egentligen är som beställaren behöver kunna säkra i upphandlingen. Med andra ord kan samtal och demo också betraktas som en provrunda, en utvärdering av krav och behovsbild, som sedan kan användas för att göra finjusteringar i upphandlingsunderlaget.

Under dessa samtal är det viktigt att inte bara fokusera på själva systemets funktioner, utan att diskutera hur leverantörerna kan anpassa sina lösningar för att möta era behov på bästa sätt. Genom att få en tydlig bild av leverantörernas lösningar och om dessa uppfyller era behov och krav, kan ni fatta välgrundade beslut. Utöver detta erbjuds ni också möjlighet att bedöma leverantörernas kompetens, erfarenhet och kundservice. Det är viktigt att skapa en god relation och förtroende med leverantören, då detta kommer att vara avgörande för en framgångsrik implementering och ett långsiktigt samarbete.

Som bolag har vi ibland upplevt att den upphandlande myndigheten först i ett senare skede börjat visa intresse för hur andra leverantörers system fungerar. Man har i ett inledande skede utgått ifrån vad man har i dagsläget och hur detta kan ersättas eller uppgraderas. Att genom en demo få en förståelse för andra lösningar kan i bästa fall vara ett sätt att hitta en lösning som är mer anpassad efter de aktuella behoven. Genom att låta samtal och demo spela en roll tidigare i processen, säkerställer den potentiella kunden att nödvändig information om systemets möjligheter och begränsningar finns på plats inför nästa steg i processen. Detta minimerar, för båda parter, risken för dubbelarbete och abstrakta målbilder.

SaaS, On-premises eller en hybridlösning?

Efter att tidigare nämnda samtal och demos har genomförts, är det dags att noggrant utvärdera vilken typ av lösning som är mest lämplig för er organisation. Ni kan överväga alternativ som SaaS (Software as a Service), on-premise eller en hybridlösning. Varje alternativ har sina egna unika fördelar och utmaningar som bör tas i beaktning. Det är som nyttigt för beställaren att före kravställan (eller innan publicering av kravställan) fatta ett övergripande beslut om vilket tjänst som bäst passar det aktuella behovet. Kanske främst för att vissa krav kommer vara mer eller mindre relevanta beroende på vilken lösning beställaren tar sikte på.

Beställarens krav kommer av naturliga skäl att behandla frågor om data, men olika lösningar kommer att ha olika sätt att uppfylla specifika krav. Krav som till exempel avhandlar fysiska datacentraler kommer att vara komplicerade för en molnbaserad tjänst att möta. Av denna anledning kan det vara en fruktsam investering att redan i kravet formulera olika sätt att möta ett specifikt krav, baserat på leverantörens tekniska utformning.





Vi har i en tidigare del av denna guide beskrivit vad respektive alternativ kan erbjuda. Det är möjligt att samtliga alternativ skulle kunna vara av värde för er. Då handlar beslutet snarare om att placera era behov i en hierarkisk ordning. Är det lika viktigt att systemet implementeras fort eller att ni har full kontroll över hårdvaran? Är det en del av er budget att ha egen kompetens som ska utbildas för att kunna underhålla systemet eller vill ni kunna luta er mot att leverantören ska ansvara för underhållet?

Det är viktigt att ta hänsyn till era affärsbehov, säkerhetskrav, budget och tekniska resurser. Genom att tydligt specificera era krav kan ni säkerställa att ni väljer en lösning som kan tillgodose era grundläggande behov och er organisation på bästa sätt.

Detta är en beslutspunkt där det kan vara fördelaktigt att involvera relevanta intressenter och experter i processen. Service, teknik, egen kompetens, hur många som ska använda systemet, etc. Listan kan göras lång. Det är först efter en genomgång av behovet ni kommer kunna fatta ett beslut om vilken typ av lösning som bäst passar ert behov. Genom att vara fullt införstådda med kraven på dessa fundamentalt skilda lösningar kommer ni att kunna fatta ett informerat beslut som är bäst lämpat för er organisation och era specifika behov. Olika lösningar har ofta olika prismodeller, vilket gör det värdefullt att i ett inledande skede diskutera just detta. På så sätt erbjuds leverantörer rätt förutsättningar att lämna anbud som överensstämmer med verksamheten.

Beslut och sen vad?

För att framgångsrikt implementera ett energiuppföljningssystem krävs förberedande arbete där den befintliga lösningen, om det finns någon, behöver översättas eller mappas mot det upphandlade systemet. Det är en viktig process för att säkerställa en smidig övergång och optimal användning av det nya systemet. Under denna fas är det viktigt att samarbeta nära med den valda leverantören för att definiera och fastställa **migrationsstrategier, konfigurationsalternativ, systemstruktur** och en **realistisk tidsplan** för implementationen. Detaljerade diskussioner och överenskommelser bör ske för att säkerställa att alla krav och behov tillgodoses.

Migrationsprocessen handlar om att överföra befintlig data och funktionalitet till det nya systemet på ett noggrant och utförligt sätt. Det kan innebära att extrahera och konvertera data från det befintliga systemet till den upphandlade lösningen och säkerställa att all relevant information bevaras och är korrekt strukturerad i det nya systemet. Konfigurationsarbetet involverar att anpassa det upphandlade systemet efter organisationens specifika behov och önskemål. Detta inkluderar att anpassa analysverktyg, ställa in varningar och aviseringar, samt konfigurera användarbehörigheter och roller för att säkerställa en effektiv och säker användning av systemet.

En detaljerad tidsplan är en otroligt viktig del för att kunna hantera alla aspekter av implementationen och säkerställa att projektet håller sig inom angivna tidsramar. Genom att fastställa en tydlig och realistisk tidsplan och ansvarsfördelning, kan både organisationen och leverantören effektivt planera och genomföra varje steg i processen. Efter en framgångsrik upphandling bygger på att det etableras en nära och kontinuerlig kommunikation med den valda leverantören. Detta gör det möjligt att hantera eventuella frågor, utmaningar eller ytterligare behov som kan uppstå under implementeringsfasen. Genom ett nära samarbete med leverantören kan den upphandlande myndigheten säkerställa en smidig och framgångsrik övergång till det nya energiuppföljningssystemet.

Sammanfattningsvis är implementeringen av ett energiuppföljningssystem en noggrann och välplanerad process som kräver samarbete och tydlig kommunikation mellan beställaren och den valda leverantören. Genom att etablera en stark arbetsrelation och följa en strukturerad metodik kan ni maximera effektiviteten och fördelarna med det nya systemet för att uppnå era energi- och hållbarhetsmål.



Checklista inför en effektiv implementering

Inget projekt är det andra likt - men med detta sagt eftersträvar alla i grund och botten samma sak. På ett övergripande plan finns det ett antal saker det är viktigt att ha med sig.

Följer gör en sammanfattande punktlista, till för att sätta er i bästa möjliga position inför processen.

» Vision

Vad vill ni kunna göra med systemet?

Är det grundläggande uppföljning av månadsvärden, djupare analys på timnivå, vidaredebitera energikostnader till hyresgäster, och / eller beräkna sin klimatpåverkan?

» Omfattning

Vilka delar finns i dagsläget på plats?

Har ni register över fastigheter, byggnader, mätare?

Jobbar ni i ett energiuppföljningssystem idag? I så fall, vilket och vilken version?

Har ni tillgång till historiska mätvärden?

Konfigurationens omfattning

Antalet fastigheter, byggnader och uppskattad area

Antalet abonnemangsmätare och undermätare

Kostnadsberäkningar

Koldioxidekvivalenter

Hyresgäster

Lokalkontrakt

Grupper

Virtuella mätare / fördelningar / delmängder som ska beräknas

Integrationer med affärssystem (t.ex automatiserad vidaredebitering)

» Datakällor

Hur ser er datatillgång ut idag?

Nät- / energibolag, undermätarsystem, styrsystem

Befintlig infrastruktur för mätning, datalagring, m.m. och hur stor del av detta förväntas leverantören arbeta vidare med?

Är befintligt system "master"? Dvs förväntas leverantören utföra en migrering av data?

I vilken utsträckning vill beställaren göra om, komplettera, uppdatera, mm?

» Fullmakter och access till data

Ni behöver kunna säkra godkännanden, fullmakter och tillgång till databaser åt leverantören för att data ska kunna samlas in och systemet konfigureras.

Beställarens personal och åtagande

Behöver ni utse en projektledare med befogenhet att samordna interna resurser, tillgång till system, data, m.m.?

Behöver ha "corporate buy-in" så att beslutsfattare är redo att fatta beslut för hur verksamheten ska arbeta med systemet

Roadmap



När frågorna från checklistan är besvarade internt är ni redo att inleda upphandlingsarbetet – en process som sammanfattningsvis löper längs denna linje.

Planeringen

- a. Sätt samman en projektgrupp ansvarig för arbetet.
- b. Sätt upp en aktivitetsplan som innefattar en tidsram.
- c. Om ni känner att behov finns så är detta ett gyllene tillfälle att samordna med andra. Andra i sammanhanget kan vara en annan myndighet med tidigare erfarenhet av samma process eller extern kompetens i form av bl.a. energirådgivare.

1

Kartläggning

- a. Genomför en utförlig analys av:
 - a.a. era behov
 - a.b. marknaden, genom bl.a. samtal med leverantörer
 - a.c. målbild
 - a.d. de potentiella riskerna
- b. Välj upphandlingsförfarande

2

Utforma upphandlingsdokument

- a. Innehåller information om upphandlingen och dess villkor
- b. Specificerar kraven på leverantören och vad som utgör grund för avbrott
- c. Krav på föremålet för upphandlingen
- d. Definierar utvärderingsprocess
- e. Kontraktsvillkor

3

Annonsera upphandlingen

- a. Specificera annonseringstider
- b. Säkerställ att ni ligger i linje med annonseringsplikten utifrån upphandlingens förväntade värde

4

Utvärdera anbud

- a. Utred och genomför en bedömning om vilket anbud som bäst uppfyller tilldelningskriterium
- b. Behöver handlingar förtydligas eller kompletteras?
- c. Är ett bud betydligt billigare i jämförelse med alla andra? Säkerställ att allt är i sin ordning. Om en upphandling överstiger tröskelvärdena är beställaren enligt LOU skyldig att ifrågasätta ett onormalt lågt bud.

5

Tilldela avtalet

- a. Fatta ett beslut om vem som ska tilldelas avtalet
- b. Inled kommunikationen med den aktuella leverantören

7

Inled implementering av avtal

- a. Boka in ett uppstartsmöte
- b. Etablera kanaler för regelbunden kontakt
- c. Säkerställ att alla som berörs av avtalet är informerade om uppstarten.

9

Förvalta avtalet

- a. Följ upp och säkerställ att leverantören levererar det som är specificerat i upphandlingsavtalet.
- b. Administrera samtlig dokumentation kopplad till upphandling internt.

10



Regulatoriska krav,



Det finns ett antal lagar, regler och direktiv som ett offentligt fastighetsbolag, en kommun eller myndighet måste förhålla sig till inför en eventuell upphandling. Genom att följa dessa säkerställer fastighetsbolaget att upphandlingen genomförs i enlighet med processens mest grundläggande principer; Något som bidrar till att säkerställa öppenhet, konkurrens och likabehandling av potentiella leverantörer, samtidigt som det gör det möjligt för företaget att uppnå europeiska energieffektivitetsmål och policy-krav.

» Lagen om offentlig upphandling

När det kommer till upphandlingen i fråga finns det en lag som mer än någon annan reglerar processen. Vi talar såklart om lagen om offentlig upphandling (vidare kallat LOU). LOU reglerar hur offentliga enheter ska genomföra upphandlingen av varor, tjänster och byggtreprenader.

Aktörer som använder sig av LOU benämns som upphandlande myndigheter. En upphandlande myndighet kan vara en statlig eller kommunal myndighet. Termen upphandlande myndighet innefattar även beslutande församlingar inom en kommun eller region. Det innebär att till exempel flertalet kommunala organisationer och vissa statliga bolag också räknas som upphandlande myndigheter enligt LOU. Med andra ord så berörs offentliga fastighetsbolag i allra högsta grad av LOU.

Det finns ett antal viktiga aspekter av LOU som kan vara värdefulla att bära med sig. Därför kommer vi att lyfta några av de viktigaste områdena som LOU reglerar.

Tillämpningsområde

Tillämpningsområdet för LOU omfattar olika områden där offentliga myndigheter och enheter är involverade i upphandlingar. Detta innefattar bland annat upphandlingar som genomförs av statliga myndigheter som till exempel ministerier, myndigheter och andra statliga organ. På samma sätt är LOU tillämplig på upphandlingar som genomförs av kommuner och regioner i Sverige. Detta inkluderar upphandling av varor, tjänster och byggtreprenader.

Vissa offentligt ägda bolag omfattas av LOU. Detta inkluderar bolag som helt eller delvis ägs av en statlig myndighet, kommun eller region. Anledningen till att vi skriver vissa är för att bolag i varierande utsträckning kan anses vara under offentlig kontroll och anses agera på ett offentligt myndighetsuppdrag. Vissa delvis offentligt ägda bolag kan vara undantagna från LOU om de har en mer självständigt ställning och inte kan anses vara under offentlig kontroll. Detta gäller då främst affärsdrivna bolag eller bolag som bedriver en kommersiell verksamhet utan att vara direkt knutna till offentliga myndigheter.

LOU kan också vara tillämplig för bolag som inte tillhör staten, kommun eller region men som i sin verksamhet utför offentliga uppgifter. Det finns också sektorspecifika upphandlingar som regleras av LOU. Det gäller då ofta sektorer såsom vatten, energi, transport och posttjänster, där det finns specifika regler och direktiv. Man kan kort och gott säga att tillämpningsområdet för LOU omfattar ett flertal områden där offentliga myndigheter och enheter är involverade i upphandlingen.



Tröskelvärden

LOU fastställer ett antal tröskelvärden för att kunna avgöra om en upphandling ska följa de svenska eller EU-specifika reglerna. Om värdet på en upphandling överstiger något av dessa tröskelvärden så måste EU-reglerna följas. Tröskelvärdena bestäms av Europeiska Kommissionen och fastställs till nivåer där företag inom EU och EES förväntas vara intresserade av att lägga anbud som sträcker sig över nationsgränserna. Olika tröskelvärden bestäms beroende på vad som ska upphandlas och vem som upphandlar.

Det finns också något som kallas för direktupphandlingsgränser. För upphandlingar som genomförs enligt LOU och som avser varor, tjänster och byggentreprenader så är direktupphandlingsgränsen specificerad. Detta oavsett vilken organisation som genomför upphandlingen. Tröskelvärdet å andra sidan varierar beroende på vilken typ av organisation som genomför upphandlingen eller om upphandlingen avser en byggentreprenad. Värdet av upphandlingen kommer att avgöra vilka bestämmelser i lagen som blir tillämpliga.

Om det som ska köpas har ett värde som understiger direktupphandlingsgränsen finns inga direkta formkrav på hur processen måste genomföras, inte heller några krav på att annonsering eller anbud ska komma i ett specifikt format.

Vill du läsa mer om vilka de aktuella tröskelvärdena och direktupphandlingsgränserna är, läs mer på [Upphandlingsmyndighetens hemsida](#).

Annonsering

En väldigt viktig aspekt av LOU är reglerna om annonsering. En upphandling måste annonseras offentligt för att ge alla potentiella leverantörer möjligheten att kunna delta. En sådan annons ska innehålla all relevant information om den planerade upphandlingen. Det kan här handla om kravspecifikationer, tidsplan och förfaranderegler – information som gör det möjligt för leverantörer att på bästa sätt tillgodose behovet.

Konkurrens och utvärdering

LOU stipulerar att en offentlig upphandling ska genomföras på ett sätt som främjar konkurrens. Detta låter ofta enklare än vad det är. Det handlar nämligen om att den upphandlande myndigheten eller enheten ska utvärdera alla anbud baserat på en serie objektiva kriterier och utifrån dessa välja det mest fördelaktiga anbudet.

Men att välja dessa kriterier, att veta exakt vad som är ett objektiva kriterium, är en komplicerad process som ofta innefattar hjälp hämtat utifrån den egna organisationen. I dag finns det flera olika typer av tekniska lösningar när det kommer till energiuppföljning, olika lösningar som av naturliga skäl har varierande möjligheter att svara gentemot vissa kriterier. Kriterier så som det bästa förhållandet mellan pris och kvalitet, funktion och behov och implementeringsperiod, etc.





Upphandlingsförfarande

Upphandlingsförfarande avser den struktur och process som används vid en offentlig upphandling. Det finns flera olika upphandlingsförfaranden som ställer specifika krav på hur upphandlingen ska se ut. Det är den upphandlande myndigheten som väljer vilket upphandlingsförfarande som ska användas, baserat på en uppskattning av kontraktsvärdet för upphandlingen.

När kontraktsvärdet överstiger eller når upp till tröskelvärdet måste upphandlingsförfarandet enligt de direktivstyrda reglerna följas. Om det ekonomiska värdet för upphandlingen istället understiger tröskelvärdet, tillämpas de nationella reglerna och där finns det ingen specifik uppsättning upphandlingsförfaranden som måste följas. Istället har den upphandlande myndigheten frihet att utforma upphandlingsförfarandet på det sätt som bäst passar deras behov och situation. Det ger en viss flexibilitet och anpassningsbarhet för mindre upphandlingar där de nationella reglerna är tillämpliga.

LOU tillåter med andra ord olika typer av upphandlingsförfaranden, inklusive öppet förfarande, selektivt förfarande, förhandlat förfarande och konkurrenspräglad dialog. Vilket förfarande som används beror på den specifika upphandlingen och dess komplexitet. Läs mer om LOU på [Upphandlingsmyndighetens hemsida](#).

Överprövning

LOU innehåller regler för överprövning av upphandlingsbeslut. Detta betyder att leverantörer som anser sig vara felaktigt behandlade kan överklaga och begära rättelse genom att ansöka om överprövning hos domstol. Detta är en ofta tidskrävande process som belyser värdet av att säkerställa att den upphandlande myndigheten, från första början, har koll på hur upphandlingens kriterier säkerställer en rättvis konkurrens.

» Europeiska regler och direktiv

Vid en offentlig upphandling av ett energiuppföljningssystem måste de flesta offentliga fastighetsbolag förhålla sig till ett stort antal europeiska regler och direktiv. Vi kommer kort presentera de allra viktigaste!

Direktiv 2014/24/EU om offentlig upphandling:

Detta direktiv fastställer gemensamma regler för offentlig upphandling i EU och gäller för upphandlingar över vissa tröskelvärden. Direktivet syftar till att säkerställa öppenhet, likabehandling och konkurrens vid offentlig upphandling.

Direktiv 2014/25/EU om sektorspecifik upphandling:

Detta direktiv reglerar upphandlingar inom vissa sektorer, såsom vatten, energi, transporter och posttjänster. Det fastställer särskilda regler och procedurer för dessa sektorer.

Energieffektivitetsdirektivet (2012/27/EU):

Detta direktiv syftar till att främja energieffektivitet och fastställer mål för energibesparingar inom EU. Offentliga myndigheter omfattas av krav på att genomföra energieffektiviseringsåtgärder och kan använda offentlig upphandling som ett verktyg för att uppnå dessa mål.

Dataskyddsförordningen (GDPR):

GDPR eller General Data Protection Regulation, är en europeisk förordning som reglerar hanteringen av personuppgifter. Vid upphandling av ett energiuppföljningssystem krävs det allt oftast att personuppgifter behandlas, vilket innebär att GDPR-reglerna måste följas vid val av system och leverantör.

Europeiska konkurrensregler:

Inom EU finns konkurrensregler som vill främja en rättvis konkurrenssituation. Offentliga upphandlande

Avslutning



Hållbarhet är mer än ett vackert ord, det är en avgörande målbild som kommer att forma kommande generationers tillvaro på vår planet. I övergången till ett hållbart samhälle kommer fastigheter att spela en oerhört viktig roll. Ett projekt där energiuppföljning är av största betydelse, inte bara för att uppnå kostnadsbesparingar genom en mer effektiv drift, utan för att fastighetsbranschen ska kunna inta en ledande position i den gröna omställningen och en cirkulär ekonomi.

Vi lever i en tid präglad av regulatoriska krav som ställer allt högre krav på fastighetsbolag. Dessa krav sträcker sig bortom en mer effektiv drift utan kräver att företagen har tillgång till tillförlitlig och omfattande ESG-data för att kunna rapportera om sina prestationer. Energiuppföljning har därför blivit ett avgörande verktyg, inte bara för att optimera driftkostnader, utan även för att säkerställa efterlevnad av rådande och kommande lagstiftning.

Privata och kommersiella hyresgäster blir allt mer medvetna om och intresserade av hur pass hållbara de lokaler de rör sig i är. Detta innebär att en effektiv energihantering inte bara gör ett fastighetsbolag attraktivt för hyresgäster, utan också för banker och finansiella institutioner som ställer allt högre krav på gröna investeringar.

På Mestro har vi uppmärksammat att behovet av ett effektivt energiarbete är stort bland offentliga fastighetsbolag. Vi har dock märkt att intresset inte alltid föregås av en fullständig förståelse för det egna behovet. Det är först när en utredning av de egna utmaningarna, förutsättningarna och målen har genomförts, som en potentiell leverantör kan erbjuda den absolut bästa lösningen. Det är en av anledningarna till att vi har skapat denna guide.

Genom att vara medvetna om faktorerna som påverkar fastighetsbranschen och genom att följa en strukturerad och kompetent strategi för energiuppföljning kan fastighetsbolag spela en avgörande roll i formandet av en hållbar framtid. En position som inte bara minskar kostnaderna för bolaget, utan för planeten.

Kontakt

Har du frågor om hur en SaaS-lösning likt Mestro kan hjälpa er att ta kontroll över er energianvändning? Tveka inte att höra av er till oss. Vi har lång erfarenhet av att arbeta i stora projekt, över lång tid för att nå storslagna mål. Idag arbetar 5 av Sveriges 10 största fastighetsbolag med Mestro för att effektivisera sin drift och för att ligga i linje med framtidens lagkrav. Vid sidan av dessa eminenta kunder har vi arbetat med en mängd offentliga upphandlingar och har således en förståelse för både utmaningarna men också lösningarna som bor i ett upphandlingsprojekt.

Allt börjar med att förstå sina behov, sina utmaningar och kanske viktigaste av allt, sina mål.

[Kontakta oss](#) för att höra hur vi kan hjälpa er tillgodose dessa behov, lösa era utmaningar och assistera er på resan framåt.

Tillsammans kan vi genomföra stordåd!

