

# ESTONIA SPA HOTELS AS

## Aktsiate võõrandamise ettevalmistus ja M&A nõustaja leidmine

Hankekutse (RFP) | 06.05.2026

### 1. Taust ja eesmärk

Pärnu Linnavalitsus on algatanud Estonia Spa Hotels AS 100% aktsiate võimaliku võõrandamise ettevalmistava protsessi.

Käesoleva hanke eesmärk on leida ja kaasata kogunud finantsnõustaja, kes pakub omanikule ja ettevõtte juhtorganitele terviklikku tuge võõrandamisprotsessi ettevalmistamisel ning võimaliku müügiprotsessi läbiviimisel.

Tellijal eesmärk on viia protsess läbi professionaalselt ja turupõhiselt, lähtudes ettevõtte väärtuse maksimeerimisest ning parima võimaliku tehingutulemuse saavutamisest.

Teenusepakkujal tuleb arvestada, et I aktsiate võõrandamise ettevalmistamisel ja läbiviimisel lähtutakse lisaks käesolevas hankekutses märgitule ka kohaliku omavalitsuse õigusaktidest, sealhulgas Pärnu linnavara valitsemise korrast ning muudest asjakohastest regulatsioonidest.

### Kaheetapiline lähenemine

Hankemenetlus on struktureeritud kaheetapilisena:

- 1) **I etapp** – hindamine ja müügivalmiduse ettevalmistus
- 2) **II etapp** – müügiprotsessi läbiviimine (M&A nõustamine), sealhulgas ostjate leidmine, tehingu struktureerimine ja lõpuleviimine

Käesoleva hankekutse eesmärk on valida teenusepakkuja I etapi (hindamine ja müügivalmiduse ettevalmistus) teostamiseks.

Samas oodatakse pakkujalt pakkumuses ka II etapi (müügiprotsessi läbiviimine) kirjeldust ning indikatiivset tasumudelit, et hinnata teenusepakkuja tervikliku võimekust kogu protsessi elluviimiseks.

Tellijal on õigus sõlmida edukalt I etapi teostanud teenusepakkujaga eraldi leping II etapi läbiviimiseks ilma täiendavat hankemenetlust läbi viimata. Tellija eelistab jätkata II etapis sama teenusepakkujaga, kes on edukalt teostanud I etapi ning kelle teenuse kvaliteet vastab tellija ootustele.

## Rahvusvaheline ulatus

Käesolev hange on suunatud nii kohalikele kui rahvusvahelistele finantsnõustajatele, investeerimispankadele ja konsultatsiooniettevõtetele, sh Baltikum, Põhjamaad ja valitud Euroopa sihtturud.

Teenusepakkujalt eeldatakse:

- kogemust piiriüleste tehingute läbiviimisel
- võimekust kaasata rahvusvaheline investorite ring
- suutlikkust viia müügiprotsess läbi inglise keeles

Käesolev hankekutse on koostatud eesti ja inglise keeles. Tõlgenduserinevuste korral lähtutakse eestikeelsest versioonist.

Pakkumisi võib esitada eesti või inglise keeles.

## 2. Ettevõtte lühikirjeldus

Estonia Spa Hotels AS on Pärnus tegutsev kahte spaahotelli haldav ettevõte:

<b>Estonia Resort Hotel &amp; Spa</b>	<b>Estonia Medical Spa &amp; Hotel</b>
106 hotellituba	193 hotellituba
Heaoluspaa ja konverentsikeskus	Ravispaa, kuurort- ja taastusravi
2025 käive: 6,3 mln €	2025 käive: 5,2 mln €
<b>2025 EBITDA: 1,39 mln €</b>	<b>2025 EBITDA: 0,72 mln €</b>

Kontserni konsolideeritud 2025. aasta käive oli 11,5 mln eurot ja EBITDA 2,12 mln eurot ja puhaskasum 1,075 mln eurot.

Pärnu majutusturu ja turismikeskkonna ülevaade ja ettevõtte täiendav taustainfo on hankekutsele lisatud.

### 3. Teenuse ulatus ja ülesanded (Etapp I)

Käesolev peatükk kirjeldab hangitava I etapi (hindamine ja müügivalmiduse ettevalmistus) teenuse sisu (sh analüüsid ja tegevused), mille eesmärk on anda aktsiate omanikule terviklik ülevaade ja alus aktsiate võõrandamiseks vajalike otsuste tegemiseks.

#### 3.1 Ettevõtte 100% aktsiate väärtuse hinnang

Teenusepakkuja peab esitama Estonia Spa Hotels AS 100% aktsiate hariliku väärtuse hinnangu vähemalt kolmes stsenaariumis:

- Optimistlik väärtus (strateegiline hind) – olukord, kus ostjaks on strateegiline investor, kes näeb sünergiat ja on valmis maksma lisatasu turuosa, asukoha või muu strateegilise väärtuse eest;
- Konservatiivne väärtus (turuväärtus) – tavapärane õiglane turuväärtus praeguses majanduskliimas;
- Pessimistlik väärtus (likvideerimisväärtus/kiirmüügihind) – väärtus sundmüügi või turu olulise jahenemise korral.

#### 3.2 Kinnisvara väärtuse hinnang

Lisaks aktsiate väärtusele peab teenusepakkuja andma hinnangu ettevõtte kinnisvara väärtusele kahes vaates:

- Juhul, kui maa ja kinnisvara senine kasutusotstarve säilib;
- Juhul, kui maa kasutusotstarvet võidakse muuta.

Kinnisvara hinnang peab olema selgelt eristatav ettevõtte 100% aktsiate hinnangust ning olema mõeldud omanikule otsuse tegemise sisendiks, mitte muutma kogu protsessi kinnisvarakeskseks.

### 3.3 Alternatiivsed tehingustruktuurid

Teenusepakkuja peab analüüsima lisaks järgmisi stsenaariume:

- ühe toimiva spaahotelli võõrandamine (carve-out) koos kogu äritegevusega, sh:
  - majutus, toitlustus, spaateenused
  - töötajad ja juhtimine
  - lepingud ja operatiivne toimimine
- ülejäänud ettevõtte väärtus pärast carve-out tehingut
- mõju kogu grupi väärtusele

### 3.4 Täiendavad analüüsid

Teenusepakkuja peab koostama vähemalt järgmised täiendavad analüüsid:

**Tundlikkusanalüüs:** Peamiste riskitegurite (sh intressimäärad, energiakulu, tööjõukulu) mõju modelleerimine ettevõtte rahavoogudele ja väärtusele.

**Alternatiivse kasutuse analüüs:** Võrdlev hinnang aktsiate väärtusele jätkuva tegevusena või alternatiivse arendusprojektina.

**Tehinguvalmiduse (*Red Flag*) analüüs:** Võimalike juriidiliste, tehniliste või finantsiliste takistuste tuvastamine ja ettepanekud nende maandamiseks enne aktsiate võõrandamist.

**Väärtuse kahanemise (*Value Leakage*) analüüs:** Hinnang müügihinna võimalikule kahanemisele, kui tehingusse seatakse sotsiaalsed või majanduslikud lisatingimused (nt spaateenuse säilitamine, investeerimiskohustus).

Potentsiaalsete ostuhuviliste kaardistamine: Potentsiaalsete ostuhuviliste esialgne kaardistus (high-level), mis loob aluse II etapi investorite kaasamisele (strateegilised investorid, erakapitali fondid, rahvusvahelised hotelliketid jt).

### 3.5 Soovitused müügiprotsessi kohta

Teenusepakkuja peab andma soovitusi:

- müügimudeli kohta:
  - kontrollitud oksjon
  - sihitud müük
  - eksklusiivne läbirääkimine

- tehingu struktuuri kohta:
  - share vs asset deal
  - carve-out vs full sale
- investorite sihtrühmade kohta

### 3.6 Hindamismetoodika

Teenusepakkuja peab kasutama rahvusvaheliselt tunnustatud hindamismetoodikaid, sealhulgas:

- diskonteeritud rahavoogude meetod (DCF)
- võrreldavate ettevõtete analüüs (trading comparables)
- võrreldavate tehingute analüüs (transaction comparables)
- vajadusel muud asjakohased meetodid

Kasutatud meetodikad peavad olema:

- selgelt kirjeldatud
- põhjendatud
- omavahel võrreldavad

### 3.7 Scope piirangud

Teenusepakkuja ei vastuta:

- täieliku juriidilise või tehnilise *due diligence*'i läbiviimise eest, kuid eeldatakse, et teenusepakkuja toetab vastava protsessi struktureerimist ja koordineerimist
- ostja finantseerimise korraldamise eest
- detailse tehnilise või ehitusliku auditiga seotud tööde eest

Vajadusel võib teenusepakkuja teha ettepanekuid täiendavate nõustajate kaasamiseks.

## 4. Investorite kaasamine ja müügi protsess (Etapp II)

Käesolevas peatükis kirjeldatud II etapi tegevused ja nende ulatus on indikatiivsed ning nende realiseerimine sõltub I etapi tulemustest ja tellija vastavast otsusest. Tellija eesmärk on I etapi tulemusel kujundada selge alus müügi protsessi (II etapi)

käivitamiseks. Teenusepakkujalt oodatakse II etapis potentsiaalsete ostjate proaktiivset profileerimist, sihtimist ning kogu M&A protsessi võtmevalmis (end-to-end) juhtimist, sh on teenusepakkuja ülesandeks potentsiaalsete investorite tuvastamine, kaasamine ja müügiprotsessi aktiivne juhtimine.

Pakkumuses tuleb kirjeldada:

- investorite leidmise strateegia ja kanalid
- varasem kogemus investorite kaasamisel
- sihtrühmad (strateegilised investorid, erakapitalifondid, rahvusvahelised hotelligrupid)
- lähenemine investorite kontaktimiseks
- rahvusvahelise müügiprotsessi kogemus

Teenusepakkujalt eeldatakse aktiivset rolli ostjate leidmisel ja kaasamisel, mitte üksnes analüütilist tuge.

Teenusepakkujalt oodatakse etapi II käigus muuhulgas:

- **Müügidokumentatsiooni koostamist:** nt professionaalse lühitutvustuse (Teaser) ja infomemorandumi (info memorandum) ettevalmistamist.
- **Protsessi ja infovahetuse haldust:** investoritega suhtlemist ja suhtluse juhtimist, sh tellija ja aktsiate omaniku vahel
- **Pakkumuste menetlemist:** võimalike pakkumuste kogumist, struktureerimist ning finantsilist ja juriidilist võrdlemist.
- **Tehingu lõpuleviimise tuge:** osalemist lepinguläbirääkimistel koostöös tellija ja aktsiate omanikuga kuni tehingu eduka sulgemiseni.

## 5. Teenuse väljundid

Teenuse tulemuseks peab olema vähemalt:

- Kirjalik hindamisaruanne 100% aktsiate väärtuse kohta
- Kirjalik kinnisvara hinnang kahes vaates ja kõigi ettevõttele kuuluvate kinnisvaraobjektide kohta eraldi
- Tundlikkusanalüüs peamiste riskitegurite mõju kohta
- Ülevaade võimalikest tehingut takistavatest asjaoludest ja soovitused nende maandamiseks
- Ülevaade potentsiaalsete ostuhuviliste ringist

- Kirjalik lõppsoovitus Pärnu Linnavalitsusele ja Pärnu Linnavolikogule edasise müügiprotsessi mudeli, loogika, võimaliku alghinna ja ajakava kohta. Kirjalik lõppsoovitus peab olema esitatud sellises vormis ja detailsusastmes, mis võimaldab selle kasutamist erinevatel otsustustasanditel, sealhulgas Estonia Spa Hotels AS nõukogus, Pärnu Linnavalitsuses ja Pärnu Linnavolikogus.
- Töö tulemuste ja peamiste järelduste esitamine kohtumise vormis nii Pärnu Linnavalitsusele kui ka Estonia Spa Hotels AS nõukogule. Teenusepakkuja peab:
  - läbi viima vähemalt ühe 2–4 tunni pikkuse töö esitluse Pärnus
  - osalema küsimuste-vastuste sessioonis
  - olema valmis täiendavaks järelkohtumiseks (vajadusel virtuaalselt)

Tellijal tagab vajaliku info kättesaadavuse.

Teenuse osutamise käigus loodud materjalide, analüüside ja muude tööde intellektuaalne omand kuulub tellijale alates nende vastuvõtmisest, kui lepingus ei lepita kokku teisiti.

Teenusepakkujal on õigus kasutada oma üldist metoodikat, teadmisi ja kogemusi ka teiste projektide raames, tingimusel et ei avaldata konfidentsiaalset teavet.

## 6. Nõuded teenusepakkujale

### 6.1 Oodatav projektimeeskond

Teenusepakkuja peab pakkumuses esitama konkreetse projektimeeskonna koosseisu, kes hakkab teenust osutama.

Projektimeeskond peab sisaldama vähemalt järgmisi rolle:

- **Vastutav partner / projektijuht**, kes omab varasemat kogemust sarnaste M&A tehingute juhtimisel ning vastutab kogu projekti eest
- **Finantsanalüüsi juht või spetsialist**, kellel on kogemus ettevõtete väärtuse hindamisel ja finantsmudelite koostamisel
- **Kinnisvara hindamise spetsialist**, kes vastab rahvusvahelistele või Eesti hindamisstandarditele (nt IVS, RICS, EVS 875)

- Vajadusel **juriidiline nõustaja või koostööpartner**, kes katab tehingu esmased juriidilised aspektid

Pakkuja peab:

- kirjeldama iga meeskonnaliikme rolli ja vastutusala
- esitama meeskonnaliikmete asjakohase kogemuse ja varasemad projektid
- selgelt eristama, kes on kaasatud I etappi ja kes II etappi

Tellijal eeldab, et pakkumuses esitatud võtmeisikud on tegelikult projekti elluviimisele kaasatud. Nende asendamine lepingu täitmise käigus on lubatud ainult tellijal eelneval kirjalikul nõusolekul.

## 6.2 Nõuded teenusepakkujale

Teenusepakkujalt oodatakse võimekust katta käesoleva etapi finants-, kinnisvara- ja esmased juriidilised küsimused. Teenusepakkuja võib esitada pakkumise üksinda või konsortsiumina/koos partneritega.

Teenusepakkujale esitatavad nõuded:

- Varasem tõendatav kogemus ettevõtete või osaluste väärtuse hindamisel ja müügiprotsesside ettevalmistamisel, eelistatult tehingutes, mille maht ja keerukus on võrreldav Estonia Spa Hotels AS suuruse ja väärtusega.
- Soovitavalt varasem kogemus hotellindus-, kinnisvara- või teenindussektori tehingutega või hindamistega
- Teenusepakkujal peab olema suutlikkus hinnata ettevõtte 100% aktsiate väärtust ning korraldada kinnisvara professionaalne hindamine. Kinnisvara hindamine peab lähtuma rahvusvaheliselt tunnustatud standarditest (nt International Valuation Standards (IVS) või RICS Valuation – Global Standards). Vajadusel peab hindamine olema kooskõlas ka Eesti vara hindamise standardisarjaga (EVS 875) ning hindamisaruande peab allkirjastama vastava kutsetunnistusega vara hindaja.
- Suutlikkus kaardistada tehingu esimeses etapis olulised juriidilised riskikohad
- Soovitavalt varasem kogemus avaliku sektori või kohaliku omavalitsuse tellitud töödega
- Huvide konfliktide puudumine võimalike ostuhuviliste või muude seotud osapooltega

- Konkreetse tehinguga tegeleva meeskonna nimetamine koos rollidega
- Võimekus töötada eesti ja inglise keeles.

## 7. Hindamiskriteeriumid

Pakkumuste hindamine viiakse läbi käesolevas peatükis toodud kriteeriumite alusel. Hindamiskriteeriumite detailne kirjeldus, hindamismetoodika ning kriteeriumite sisuline tõlgendus on esitatud käesoleva hankekuutse Lisa 2-s.

Pakkumisi hinnatakse järgmiste kriteeriumide alusel:

<b>Kriteerium</b>	<b>Kaal</b>
Meeskonna kogemus	25%
Arusaam lähteülesandest ja tööplaani	20%
Metoodika	20%
Investorite kaasamise võimekus	15%
Hind ja tasumudel	20%

### 7.1 Hindamismetoodika ja kriteeriumide sisu

Pakkumuste hindamisel kasutatakse 5-pallilist skaalat:

<b>Hinne</b>	<b>Selgitus</b>
5	Väga tugev - ületab ootusi
4	Hea - vastab ootustele täielikult
3	Rahuldav - väikeste puudustega
2	Nõrk - olulised puudused
1	Ebapiisav - ei vasta nõuetele

Hinnapakumuste hindamisel arvestatakse lisaks kogumaksumusele ka tasumudeli loogikat ja seotust teenuse tulemusega, mitte üksnes madalaimat hinda.

## 7.2 Hindamiskomisjon

Pakkumuste hindamise viib läbi komisjon, kuhu kuuluvad Pärnu Linnavalitsuse ja Estonia Spa Hotels AS esindajad.

Komisjoni töösse võib kaasata sõltumatuid eksperte, eelkõige M&A ja ettevõtete hindamise valdkonnast, tagamaks pakkumuste professionaalne ja erapooletu hindamine.

Juhul kui kaks või enam pakkumust saavad võrdse koondhinde, eelistatakse pakkumust, millel on kõrgem kvaliteedikriteeriumite (sh meeskonna kogemus, tööplan ja metoodika) punktisumma.

Kui ka kvaliteedikriteeriumite punktisumma on võrdne, teeb lõpliku otsuse hindamiskomisjon, lähtudes pakkumuste üldisest kvaliteedist ja vastavusest lähteülesande eesmärgile.

Tellijal on õigus kutsuda välja valitud pakkujad esitlusele/intervjuule enne lõpliku otsuse tegemist.

Enne lõplike hinnete kinnitamist võib hindamiskomisjon hinnangud ühiselt läbi arutada, et tagada kriteeriumite ühtne tõlgendamine ja pakkumuste võrreldavus.

## 7.3 Tasumudel

Pakkujal palutakse esitada:

- I etapi tasu (hindamine)
- indikatiivne tasumudel II etapiks

II etapis eelistatakse tasumudelit, mis sisaldab tehingu edukusega seotud tasu (*success fee*). Success fee arvestamise aluseks on tehingu väärtus (enterprise value või equity value, vastavalt tehingu struktuurile).

Soovituslik success fee struktuur võib olla astmeline (progressive), näiteks:

- kuni 10 miljonit eurot: X%

- 10–20 miljonit eurot: Y%
- üle 20 miljoni euro: Z%

Või alternatiivselt:

success fee = kokkulepitud protsent (%) tehingu lõplikust väärtusest

Tellija eelistab tasumudelit, mis:

- on selgelt seotud tehingu edukuse ja väärtusega
- motiveerib Teenusepakkuja maksimeerima tehingu väärtust
- on turupõhine ja proportsionaalne tehingu suurusega

Tasumudel peab olema selge, läbipaistev ja põhjendatud. Tellija eeldab, et tasumudel on tasakaalustatud ning ei koonda ebaproportsionaalselt suurt osa tasust I etapi, arvestades teenuse kaheetapilist iseloomu ning II etapi potentsiaalset mahtu.

**Huvide konflikti esinemisel** (sh seotus võimalike ostuhuviliste, nõustajate või muude tehingus osalevate pooltega) diskvalifitseeritakse pakkuja protsessist. Huvide konflikti puudumist kinnitab teenusepakkuja oma pakkumises eraldi deklaratsiooniga.

## 8. Ajakava

Orienteeruv protsessi ajakava (tähtaegade puhul lähtutakse Ida-Euroopa vööndiajast (EET)):

- Pakkujatel on võimalik esitada küsimusi kuni 13. mai 2026.
- Tellija vastab küsimustele koondatult hiljemalt 19. mai 2026.
- Pakkumiste esitamise tähtaeg **28. mai 2026 kell 17:00** (EET) .
- Pakkumiste läbivaatamine ja pakkuja valik hiljemalt **12. juuni 2026**.
- Lepingu sõlmimine hiljemalt **26. juuni 2026**.

Teenusepakkuja peab arvestama, et töö tulemusena valmivad hindamistulemused, analüüsid ja soovitus edasise müügi protsessi kohta tuleb esitada omanikule hiljemalt **kolme kuu jooksul lepingu sõlmimisest**.

Pakkujal palutakse esitada oma tööplaan koos vaheetappide, töömahu ja eeldatavate tähtaegadega.

Pakkuja peab esitama:

- vahearuande (6 nädalat)
- lõpparuande (12 nädalat)

Täpne ajakava lepitakse kokku valitud teenusepakkujaga.

## 9. Pakkumise esitamine ja kontakt

### 9.1 Pakkumuse sisu ja struktuur

**Pakkuja peab esitama pakkumuse vähemalt järgmises struktuuris:**

1. Ülevaade teenusepakkujast
2. Projektimeeskond (nimed, rollid, kogemus)
3. Asjakohane varasem kogemus ja referentsid
4. Arusaam lähteülesandest
5. Tööplaan ja ajakava
6. Metoodika kirjeldus
7. Investorige kaasamise lähenemine (Phase II puhul)
8. Hinnapakumine ja tasumudel
9. Huvide konflikti puudumise kinnitus

Tellijal on õigus küsida pakkujatel täpsustusi ja lisainfot esitatud pakkumuste kohta.

### 9.2 Pakkumiste esitamine

Hankekutse avaldatakse Eesti hankeportaalil ning suunatakse täiendavalt valitud rahvusvahelistele ja kohalikele finantsnõustajatele. Hankekutse koostatakse ka inglise keeles, et tagada rahvusvaheline konkurents.

Pakkumised tuleb esitada hiljemalt **28. maiks 2026 kell 17:00 (EET)** elektrooniliselt PDF-vormingus aadressile: [hange@spaestonia.ee](mailto:hange@spaestonia.ee).

Pärast tähtaega esitatud pakkumisi ei arvestata, välja arvatud juhul, kui tellija otsustab mõjuval põhjusel teisiti.

Pakkumise minimaalne kehtivusaeg on 30 kalendripäeva alates esitamise tähtpäevast.

Pakkumise koostamisega seotud kulused tellija ei hüvita.

## Küsimused ja suhtlus

Kõik hankega seotud küsimused tuleb esitada kirjalikult e-posti teel järgmisele kontaktisikule:

### **Andrus Aljas**

Juhatuse esimees

Estonia Spa Hotels AS

+372 5552 5552

andrus@spaestonia.ee

Tellijal koondab küsimused ja vastused ning jagab need vajadusel anonüümselt kõigi pakkujatega, et tagada võrdne kohtlemine.

## Suhtlusreeglid

Kõik pakkumised ja hankega seotud suhtlus toimuvad läbi määratud kontaktisiku ja ametliku e-posti kanali.

**Otsene suhtlus teiste Estonia Spa Hotels AS, Pärnu Linnavalitsuse või nõukogu esindajatega ei ole lubatud.**

Selline korraldus tagab:

- protsessi läbipaistvuse
- võrdse kohtlemise kõigi pakkujate vahel
- täieliku dokumenteerituse

## 10. Konfidentsiaalsus

Käesolev hankekutse ja kogu pakkumisprotsessiga seotud informatsioon on konfidentsiaalne. Pakkumiste esitamisega kinnitab teenusepakkuja, et ei avalda protsessiga seotud teavet kolmandatele isikutele ilma tellija kirjaliku nõusolekuta.

## 11. Governance ja otsustusprotsess

Hankemenetlus ja sellele järgnev võimalik müügiotsustus viiakse läbi struktureeritud otsustusraamistiku alusel, kuhu on kaasatud:

- Pärnu Linnavalitsus (omanik)
- Estonia Spa Hotels AS nõukogu

- Estonia Spa Hotels AS juhatus

### **Otsustuspunktid (Phase I)**

I etapi käigus tehakse järgmised võtmeotsused:

1. Teenusepakkuja valik
2. Hindamisaruande ja analüüside heakskiit
3. Müügistsenaariumite ja tehingustruktuuri valik
4. Otsus müügiprotsessi (Phase II) alustamise kohta

Teenusepakkuja peab oma analüüsis arvestama ka potentsiaalsete investorite ootusi ning turutingimusi, mis võivad mõjutada tehingu struktuuri ja realiseeritavat väärtust.

### **Otsustuspunktid (Phase II – indikatiivne)**

Juhul kui alustatakse müügiprotsessiga:

1. Müügistrateegia ja investorite sihtrühma kinnitamine
2. Indikatiivsete pakkumiste hindamine ja shortlist
3. Siduvate pakkumiste (binding offers) hindamine
4. Eelistatud investori valik
5. Lõpliku tehingu heakskiit

### **Rollijaotus**

- **Juhatus** - operatiivne koostöö nõustajaga, info edastamine
- **Nõukogu** - järelevalve ja strateegiliste otsuste ettevalmistamine
- **Pärnu Linnavalitsus ja volikogu** - lõplikud otsused

Teenusepakkujalt eeldatakse võimekust toetada kõiki otsustusfaase ning valmistada ette otsustusmaterjalid.

## **12. Tellija õigused**

Tellija jätab endale õiguse:

- mitte valida ühtegi pakkumust
- pidada läbirääkimisi ühe või mitme pakkujaga
- muuta hanketingimusi protsessi käigus
- hankemenetlus põhjendatud juhul katkestada

Tellija ei ole kohustatud hüvitama pakkujatele hankemenetluses osalemisega seotud kulusid.

## 13. Lepingu sõlmimine

Teenuse osutamise leping sõlmitakse kolmepoolsena: Estonia Spa Hotels As, Pärnu Linnavalitsus ja teenusepakkuja. Lepinguga seotud kulud kannab Estonia Spa Hotels AS, kellel on selleks Estonia Spa Hotels AS nõukogu nõusolek.

Lepingu juhtivaks tellijaks ja igapäevaseks kontaktiks on Estonia Spa Hotels AS, kui lepingus ei lepita kokku teisiti.

## 14. Kohalduv õigus ja vaidluste lahendamine

Käesolevale hankemenetlusele ja sellest tulenevatele õigussuhetele kohaldatakse Eesti Vabariigi õigust. Kõik hankemenetlusega seotud vaidlused lahendatakse Eesti Vabariigi kohtutes.

## 15. Lisad

Käesoleva hankekutse lahutamatuks osaks on järgmised lisad:

**Lisa 1.** Ettevõtte finants- ja taustainfo (Info Pack)

**Lisa 2.** Hindamiskriteeriumite detailne kirjeldus

**Lisa 3.** Lepingu projekt

Käesolev hankekutse koos lisadega moodustab tervikliku dokumendi. Tellija võib hankemenetluse käigus lisasid täpsustada või täiendada, tagades seejuures kõigile pakkujatele võrdse ligipääsu informatsioonile.