

Oznámenie o začatí prípravných trhových konzultácií:

Dodanie eShopovej platformy

Obsah dokumentu:

Priebeh PTK.....	2
1. Základné informácie.....	2
2. Požiadavky na záujemcov o účasť v PTK.....	2
3. Priebeh PTK.....	2
4. Otázky v PTK.....	3
Priebeh verejného obstarávania.....	5
1. Opis predmetu zákazky.....	5
2. Podmienky účasti.....	5
3. BVA - Kritériá na vyhodnotenie ponúk.....	6
Kritériá na hodnotenie ponúk. 7	
Formát ponuky K1 až K3.....	7
Hodnotenie:.....	7
Ad K1 Odborná úroveň.....	7
Ad K2 Riziká.....	9
Ad K3 Pokročilé riešenia.....	9
Ad K4 Cena.....	10
Ad K5 Pohovor.....	10
Všeobecne ku kritériám.....	11
4. Overovacia fáza.....	11

Priebeh prípravných trhových konzultácií

Názov:	Centrum zdieľaných služieb BBSK, s. r. o.
Sídlo:	Námestie SNP 3, 974 01 Banská Bystrica
Zastúpený:	Mgr. Martin Daniš, konateľ JUDr. Jakub Izák, konateľ
IČO:	56 931 654
Komunikačné rozhranie:	https://josephine.proebiz.com/sk/tender/81813/summary
Adresa profilu:	Vyhľadávanie profilov - ÚVO
Kontaktná osoba vo veciach procesu:	Ivana Mesiariková, projektový manažér pre centrálny nákup CZS BBSK, s. r. o.
E-mail:	ivana.mesiarikova@zdielanesluzby.sk
Kontakt:	+421 949 014 596

Centrum zdieľaných služieb Banskobystrického samosprávneho kraja (ďalej "CZS BBSK" alebo "verejný obstarávateľ") uskutočňuje prípravné trhové konzultácie ("PTK") na predmet pripravovanej zákazky "Dodanie eShopovej platformy". Budeme radi, ak sa do PTK zapojíte.

1. Základné informácie

Verejný obstarávateľ pripravuje zákazku na dodanie eshopovej platformy pre potreby rozvoja centrálného verejného obstarávania. Zámerom je dodanie nového softvérového systému, ktorý je navrhnutý ako modulárna platforma na riadenie nákupných procesov, správu dodávateľských reťazcov a monitoring čerpania zmluvných rozpočtov. Systém primárne slúži na prepojenie organizácií (odberateľov) s víťaznými dodávateľmi z verejných obstarávaní v rámci definovaných regiónov.

V tomto štádiu (príprava súťaže) považujeme za nevyhnutné oboznámiť potenciálnych záujemcov s tým:

- čo sa obstaráva**, teda s požiadavkami na predmet zákazky, ktoré nájdete v prílohe č. 1 a 2 a
- ako sa obstaráva**, teda s metódou **BVA** ako inovatívnym spôsobom obstarávania eShopu, ktorá je bližšie popísaná v [druhej časti tohto materiálu](#).

Metóda BVA (Best Value Approach) bola vyvinutá v USA a čoraz viac sa používa aj v štátoch EÚ vo verejných obstarávaní, v ktorých je mimoriadne dôležitá **kvalita**. Zákonnosť metódy je potvrdená viacerými súdnymi rozhodnutiami (napr. v ČR) a školí ju aj slovenský Úrad pre verejné obstarávanie v snahe posilniť súťaženie v kvalite v SR.

2. Požiadavky na záujemcov o účasť v PTK

- Účastníkmi PTK môžu byť hospodárske subjekty, ktoré sú oprávnené na poskytovanie požadovaných služieb. Túto skutočnosť si verejný obstarávateľ preverí z dostupných registrov.

2. Všetky náklady a výdavky spojené s účasťou na PTK znáša účastník bez akéhokoľvek finančného nároku na verejného obstarávateľa.

3. Priebeh PTK

1. PTK budú realizované v dvoch fázach:
 - a) **Prvá fáza** - zodpovedanie otázok prostredníctvom elektronického formuláru a
 - b) **Druhá fáza** - opčná, ktorá sa uskutoční len ak to bude po vyhodnotení prvej fázy účelné; verejný obstarávateľ v takom prípade môže osloviť záujemcov, ktorí sa zúčastnili prvej fázy a vyzvať ich na osobné stretnutie a/alebo online rozhovor a/alebo písomne zodpovedanie dodatočných otázok, ktoré bude potrebné zodpovedať.
2. Záujemcovia o účasť na PTK vyplnia online formulár „CZS BBSK - eSHOP“ dostupný na: [CZS BBSK - eShop – spolupráca](#)
3. Lehota na doručenie odpovede je 30.9.2026 vrátane.
4. Vyplnením a odoslaním formulára záujemca vyjadruje svoj súhlas s použitím poznatkov získaných na PTK pri príprave verejného obstarávania, ako aj na zverejnenie týchto informácií v súlade so ZVO.
5. Podstatné informácie získané prostredníctvom PTK, majúce vplyv na podobu nastavenia súťaže, budú zapracované do Zápisu z PTK, ktorý bude obsahovať závery verejného obstarávateľa a bude zverejnený v časti „Dokumenty“ príslušných PTK v rámci IS JOSEPHINE.
6. Komunikačným jazykom v priebehu konzultácií bude slovenský alebo český jazyk.
7. Verejný obstarávateľ prijme primerané opatrenia na zabezpečenie ochrany dôverných informácií, ak budú v rámci konzultácií poskytnuté. Záujemca o PTK je povinný označiť informácie, ktoré považuje za dôvernú, a pri ktorých vyžaduje primerané zaobchádzanie.
8. Verejný obstarávateľ si vyhradzuje právo upraviť priebeh a podmienky PTK v ich priebehu.

4. Otázky v PTK

Otázky, ktoré je potrebné zodpovedať, sa nachádzajú v predmetnom formulári: [CZS BBSK - eShop – spolupráca](#)

Priebeh verejného obstarávania

Všetky informácie uvedené v tomto materiáli sú predbežné a vo výslednej súťaži sa môžu meniť aj v závislosti od spätnej väzby získanej v PTK.

1. Opis predmetu zákazky

Podrobný zoznam našich požiadaviek nájdete v samostatnej prílohe s názvom “Opis predmetu zákazky” (ďalej aj “Zadanie”).

Zadanie pozostáva z troch typov požiadaviek:

- povinné** - najpočetnejší typ požiadaviek, ktorý je v prílohe podfarbený červenou. Dodávateľ musí dodať riešenie, ktoré tieto požiadavky bez výnimky spĺňa. Ide zväčša o právne, bezpečnostné, procesné a dátové požiadavky, roly a oprávnenia, stavy objednávok a sťažností, väzby na zmluvy a povinné integrácie.
- účelové** požiadavky vyznačené žltou, pri ktorých musí byť splnený ich cieľ, avšak nie nevyhnutne spôsobom, technológiou alebo prvkom rozhrania uvedeným v Zadaní. Uchádzač môže vo svojej ponuke navrhnúť vlastné riešenie.
- nice-to-have** požiadavky, ktoré sú v Zadaní vyznačené zelenou, a ktoré sú určené na budúci rozvoj systému. Ich splnenie nie je nevyhnutné, avšak uchádzač sa nimi môže inšpirovať a môže ich vo svojej ponuke ponúknuť v rámci kritéria [K3 - Pokročilé riešenia](#).

Rozsah zákazky.

Verejný obstarávateľ v rámci tejto zákazky požaduje:

- dodanie diela v súlade so zadáním v štyroch míľnikoch
 - 1. spustenie prototypu,
 - 2. odovzdanie na UAT,
 - 3. nasadenie systému do produkcie a spustenie skúšobnej prevádzky,
 - 4. správu diela počas skúšobnej prevádzky v trvaní jeden rok a odovzdanie hotového diela,
- licenciu na ďalšie nakladanie s dielom v rozsahu uvedenom v samostatnej prílohe č. 2 s názvom “Predpokladané vymedzenie licencie a práv duševného vlastníctva”.

Verejný obstarávateľ prepokladá nasledovné fakturačné míľniky:

- 50% z ceny diela po splnení míľnika č. 2 (odovzdanie na UAT)
- 40% z ceny diela po splnení míľnika č. 3 (nasadenie systému do produkcie a spustenie skúšobnej prevádzky)
- 10% z ceny diela po splnení míľnika č. 4 (správa diela počas skúšobnej prevádzky v trvaní jeden rok a odovzdanie hotového diela)

Verejný obstarávateľ nepredpokladá, že bude požadovať uzavretie SLA Zmluvy. Obdobie od spustenia skúšobnej prevádzky po odovzdanie diela bude trvať 1 rok a po uplynutí tohto obdobia zamýšľa verejný obstarávateľ prevziať dielo do vlastnej správy alebo do správy externého subjektu vybraného osobitným postupom.

2. Podmienky účasti

Ponuku bude môcť do obstarávania predložiť len uchádzač, ktorý preukáže splnenie podmienok účasti. Verejný obstarávateľ stanovuje nasledovné podmienky účasti:

- a) § 32 ZVO - osobné postavenie - povinné zo zákona
- b) § 33 ZVO - finančné postavenie - žiadne
- c) § 34 ZVO - technická a odborná spôsobilosť - nasledovne:

Ad 2 c) Technická a odborná spôsobilosť

- I. Podľa § 34 ods. 1 písm. a) ZVO - Uchádzač predloží zoznam poskytnutých služieb rovnakého alebo obdobného charakteru ako predmet zákazky za predchádzajúcich **sedem rokov** od vyhlásenia verejného obstarávania, s uvedením cien, lehôt poskytnutia služieb a odberateľov; dokladom je referencia, ak odberateľom bol verejný obstarávateľ alebo obstarávateľ podľa tohto zákona,

Za službu rovnakého alebo obdobného charakteru sa na účely tejto zákazky bude považovať dodanie informačného systému - eShopu, ktorý bol v priebehu vyššie určeného referenčného obdobia

- dodaný, pričom za moment dodania sa považuje vystavenie prvej záväznej objednávky,
- aspoň v jeden kalendárny deň obsahoval 2 500 samostatných položiek (tovarov) a
- aspoň v jeden kalendárny deň dosiahol 100 a viac samostatných objednávok.

Spôsob preukázania splnenia podmienky účasti: musí ísť o vlastnú kapacitu uchádzača a uchádzač pri tejto podmienke účasti nie je oprávnený využiť kapacity iných osôb podľa § 34 ods. 3 ZVO. Uchádzač vo svojej ponuke (viď príloha č. X) vyplní tam požadované údaje v časti "Podmienky účasti". Verejný obstarávateľ údaje overí.

- II. Podľa § 34 ods. 1 písm. g) ZVO - Uchádzač predloží údaje o vzdelaní a odbornej praxi alebo o odbornej kvalifikácii osôb určených na plnenie zmluvy alebo koncesnej zmluvy alebo riadiacich zamestnancov.

Verejný obstarávateľ požaduje nasledovných expertov: Projektový manažér, ktorý má minimálne **dve skúsenosti** s dodaním informačného systému - eShopu, ktorý bol v priebehu vyššie určeného referenčného obdobia

- dodaný, pričom za moment dodania sa považuje vystavenie prvej záväznej objednávky,
- aspoň v jeden kalendárny deň obsahoval 1 250 samostatných položiek (tovarov) a
- aspoň v jeden kalendárny deň dosiahol 50 a viac samostatných objednávok.

Spôsob preukázania splnenia podmienky účasti: Uchádzač vo svojej ponuke (viď príloha č. X) vyplní všetky požadované údaje v časti "Podmienky účasti". Verejný obstarávateľ údaje overí.

3. BVA - Kritériá na vyhodnotenie ponúk

Táto súťaž je vypracovaná na základe princípov **metódy BVA** (Best Value Approach). BVA metóda bola vyvinutá v USA a čoraz viac sa používa aj v štátoch EÚ vo verejných obstarávaniach, v ktorých je mimoriadne dôležitá **kvalita**. Zákonnosť metódy je potvrdená viacerými súdnymi rozhodnutiami (napr. v ČR) a školí ju aj slovenský Úrad pre verejné obstarávanie.

Niektoré zo **základných princípov** metódy BVA:

- a) odborník v danej oblasti je dodávateľ, nie obstarávateľ,
- b) odborník sa pozná podľa toho, že vie komplexné témy vysvetliť zrozumiteľne,
- c) odborník dokáže uviesť konkrétne, číslami vyjadrené a laikovi zrozumiteľné záväzky (napr. lehota dodania, meraná spokojnosť užívateľov, rýchlosť, spoľahlivosť, atď.), ktorými preukazuje svoju kvalitu oproti konkurencii, pričom
- d) relevanciu majú len tie záväzky, ktoré odborník dokáže podporiť tzv. dominantnými informáciami, teda jednoduchými, netechnickými informáciami vyjadrenými prostredníctvom konkrétnych, overiteľných čísel a metrík, nie pomocou vágnych a/alebo subjektívnych tvrdení.

Príklady: “Sme renomovaná firma s vysokou kvalitou s nadpriemernou spokojnosťou zákazníkov” je zlý príklad dominantnej informácie, vágny a bez metrík. Dobrý príklad: “Na posledných 5 podobných projektoch sme dosiahli 0% nákladovú odchýlku a preukázateľnú spokojnosť klientov 9,9 z 10.”),

- e) číselne vyjadrené záväzky s dominantnými informáciami sú zrozumiteľné a nie technické do takej miery, že by ich prínos nevedel vyhodnotiť aj laik,
- f) informácie poskytnuté odborníkom sú overiteľné - a budú overované.

Metóda BVA **vyžaduje odlišný prístup aj od uchádzačov**. Tradičný prístup k tvorbe ponuky nie je pre nich optimálny, preto by mali mať uchádzači aspoň základné informácie o BVA metóde, o tom, na čom je založená, a aké informácie sa hodnotia lepšie, aké horšie. Existuje veľa verejných zdrojov o metóde BVA, z mnohých možno odporučiť napr. toto [video z ČR](#).

Kritériá na hodnotenie ponúk

K1 - Odborná úroveň (40%)

K2 - Riziká (5%)

K3 - Pokročilé riešenia (5%)

K4 - Cena (40%)

K5 - Pohovor (10%)

Formát ponuky K1 až K3

V rámci kritérií K1 až K3 uchádzači predkladajú do predpripravenej tabuľky text s obmedzeným počtom znakov, ktorý musí byť štruktúrovaný do 3 častí:

- a) **Čo ponúkate?** (900 znakov) - popis riešenia čo najviac zrozumiteľný aj laikom.
- b) **Čo nám to prinesie?** (900 znakov) - kľúčová časť ponuky, v ktorej dodávateľ vyjadruje číselne vyjadrené záväzky. Ich prínos sa hodnotí vo vzťahu k stanoveným cieľom.
- c) **Dokážte, že to funguje!** (900 znakov) - tzv. dominantné informácie, overiteľné a vyjadrené v metrikách alebo číslach. Dôkaz, že záväzky v písm. b) sú podložené.

Hodnotenie:

Za jednotlivé kritériá možno získať bodové hodnotenie 10-8-5-0:

- **10 bodov** - hodnotenie bude udelené uchádzačom, ktorí v danom kritériu preukážu výnimočnú schopnosť plnenia zákazky a cieľov.
- **8 bodov** - hodnotenie bude udelené uchádzačom, ktorí v danom kritériu preukážu nadpriemernú schopnosť plnenia zákazky a cieľov.
- **5 bodov** - hodnotenie bude udelené uchádzačom, ktorí v danom kritériu preukážu dostatočnú schopnosť plnenia zákazky a cieľov.
- **0 bodov** - hodnotenie bude udelené uchádzačom, ktorí v danom kritériu neuvedú žiadne informácie alebo uchádzačom, ktorí preukážu nedostatočnú schopnosť plnenia zákazky a cieľov.

Ad K1 Odborná úroveň

V rámci K1 sa hodnotí splnenie **štyroch cieľov**. Uchádzači vyplňajú príslušné polia podľa inštrukcií uvedených vo formulári v kvalitatívnej časti ponuky (oddelené od ceny). Niektoré ciele sú spodrobnejšie, ale je na uchádzačovi, akým spôsobom preukáže splnenie daného cieľa:

1. Cieľ: eShop je implementovaný kvalitne a včas.

- a. eShopová platforma je odovzdaná na UAT čo najskôr po podpise zmluvy,
- b. eShop umožňuje ďalšiu integráciu a automatizáciu procesov (napr. automatizácia procesov medzi e-shopom, ERP, CRM, skladovým hospodárstvom a ďalšími systémami),
- c. odovzdanie eShopu do správy inému subjektu je jednoduché,
- d. eShop umožňuje ďalší rozvoj a škálovanie bez zásadných zásahov do architektúry.

2. Cieľ: eShop je užívateľský prívetivý.

- a. eShop znižuje počet krokov potrebných na vytvorenie objednávky a minimalizuje riziko opustenia košíka,
- b. eShop uľahčuje orientáciu medzi položkami a dokáže medzi nimi efektívne vyhľadávať a filtrovať,
- c. eShop minimalizuje administratívnu záťaž dodávateľov pri správe katalógu a spracovaní objednávok a zároveň zabezpečuje vysokú kvalitu údajov (minimalizuje riziko rozdielov medzi vysúťaženými položkami a položkami nahratými dodávateľom).

3. Cieľ: eShop je maximálne rýchly a dostupný.

- a. systém má pri načítaní stránky, aplikovaní filtrov, zoradení a ukladaní údajov čo najnižšiu odozvu pri čo najvyššom počte súbežne aktívnych používateľov,
- b. po prekročení hranice sa systém automaticky doškáluje bez zásahu operátora,
- c. generovanie reportov, importov a exportov nezhoršuje odozvu bežného nákupného toku.

4. Cieľ: eShop spĺňa účelové požiadavky vyznačené v Zadaní **žltou farbou.**

- a. Dashboardy pre jednotlivé roly - Používateľ po prihlásení vidí bez ďalšieho preklikávania všetko, čo od neho systém čaká alebo čo je rizikové. Prahy rizika a rozsahy zobrazenia sú nastaviteľné bez zásahu dodávateľa.
- b. Integrácia na CRM a middleware vrstva - Nedostupnosť ani preťaženie CRM neblokuje ani nespomaľuje vytvorenie a odoslanie objednávky. Žiadny záznam určený pre CRM sa nesmie stratiť. Po obnove CRM sú doručené všetky záznamy, v správnom poradí a bez duplicit.
- c. Platforma (kapitola 5.1 Platforma) - Všetky funkcionality systému sú dostupné cez zdokumentované aplikačné rozhranie tak, aby bolo možné pripojiť ďalšieho klienta –

mobilnú aplikáciu alebo budúcu integráciu – bez zásahu do biznis logiky. Používateľské rozhranie je plne responzívne a rýchle.

Príklad č. 1 (týka sa fiktívnej zákazky, ktorej predmetom bol prenájom skenovacích zariadení na zabezpečenie kontroly parkovania):

1. Cieľ	2. Čo ponúkate? (zrozumiteľný popis riešenia)	3. Čo nám to prinesie? (ideálne v číslach)	4. Dokážte, že to funguje! (ideálne v číslach)	Hodno- tenie
Presnosť a efektívnosť skenovania. Úspešnosť rozoznania parkujúcich vozidiel a správneho zachytenia a načítania ich EČV	Skenovacie zariadenia, ktoré dokážu v uvedenej presnosti zachytávať EČV, čo prinesie bezproblémovú prevádzku skenovania.	Garantujeme, že naše zariadenie dosahuje 98 % mieru zachytenia EČV a taktiež 98 % mieru presnosti rozpoznávania EČV a jeho priradenia ku GIS polygónom.	Naše riešenie bolo nasadené počas posledných 12 rokov v 50 mestách v 10 rôznych krajinách. 2 ďalšie mestá sú v súčasnosti v procese implementácie. Naš tím je zložený z 50 odborníkov s dlhoročnými skúsenosťami, traja kľúčoví zamestnanci, ktorí pracujú na vývoji a zdokonaľovaní skenovacej technológie pracujú vo firme viac ako 25 rokov, ďalší piati majú viac ako 10 ročné skúsenosti pri implementácii. V roku 2025 naše spoločnosti vykonali testy v meste Bratislava a Trnave so skenovacím systémom navrhnutým v tomto výberovom konaní. Počas testov v roku 2025 bolo správne zachytených a správne načítaných 1 324 z 1 341 skenov. Test teda poskytuje > 98,7% mieru presnosti zachytenia a rozpoznávania ŠPZ. To je v súlade s ostatnými mestami, kde je systém nasadený a presnosť presahuje 98 %.	

Ad K2 Riziká

Uchádzač uvedie 2 riziká pri realizácii predmetu zákazky a navrhne opatrenia na ich mitigáciu. Uchádzač postupuje podľa inštrukcií uvedených v príslušnom formulári kvalitatívnej časti ponuky. Riziká sa musia týkať predmetu zákazky, musia byť na strane objednávateľa a musia byť dostatočne presné a určité. Za riziká sa nepovažuje vyššia moc ani prípadné nedostatky zadania.

Cena za opatrenia na mitigáciu rizík musí byť súčasťou ponukovej ceny.

Príklad č. 2 (týka sa fiktívnej zákazky, ktorej predmetom bol prenájom skenovacích zariadení na zabezpečenie kontroly parkovania):

Riziko (zrozumiteľný popis rizika)	Ako to chcete riešiť?	Dokážte, že to funguje! (ideálne v číslach)	Hodnotenie
Riziko vandalizmu, zničenia alebo poškodzovania skenovacích zariadení.	Zariadenie má nastaviteľný režim, ktorý automaticky sníma svoje okolie v 360 stupňovom priestore.	Naše zariadenia s uvedenou funkcionalitou boli nasadené za posledných 5 rokov v 10 mestách. Užívatelia uvádzajú 95 % zníženie vandalizmu a 90 % zistenie páchateľa pre účely zosobnenia náhrady škody.	

Ad K3 Pokročilé riešenia

5. Uchádzač môže ponúknuť pokročilé riešenia, ktoré pre obstarávateľa predstavujú pridanú hodnotu, s ktorou zadanie tejto zákazky nepočíta vôbec, **alebo** ktoré je v zadaní vyznačené **zelenou farbou**. Za pokročilé riešenia teda **nemožno považovať** ciele vyplývajúce z **červených** alebo **žltých** požiadaviek (tu je vyššia kvalita súčasťou K1). Možno za ne považovať len úplne nové riešenia, pričom sa uchádzači môžu inšpirovať **zelenými** požiadavkami.

Uchádzač postupuje podľa inštrukcií uvedených v príslušnom formulári kvalitatívnej časti ponuky. Pokročilé riešenia sa musia týkať predmetu zákazky a musia prispievať k dosiahnutiu cieľov uvedených v K1.

Cena za pokročilé riešenia musí byť súčasťou ponukovej ceny.

Príklad č. 3 (týka sa fiktívnej zákazky, ktorej predmetom bol prenájom skenovacích zariadení na zabezpečenie kontroly parkovania):

Pokročilé riešenie - čo ponúkate? (zrozumiteľný popis riešenia)	Čo nám to prinesie? (ideálne v číslach)	Dokážte, že to funguje! (v číslach)	Hodnotenie
Zariadenie je okrem skenovania EČV a GPS zamerania automobilov schopné odskenovať chýbajúce zvislé dopravné značenia a notifikovať o tom užívateľa.	Aktuálny prehľad o stave zvislého dopravného značenia, hlásenie o chýbajúcom zvislom dopravnom značení s presnosťou viac ako 95%.	Skúsenosti z posledných 5 realizácií obdobných zákaziek ukazujú 100 % spokojnosť zákazníkov s funkcionalitou.	

Ad K4 Cena

Ponuková cena uchádzača bude štruktúrovaná nasledovne:

- cena za dodanie diela,
- licencia (vymedzená v príslušnej prílohe) a
- cena za podporu a správu počas vymedzeného obdobia.

Ponuková cena sa predkladá na samostatnom formulári oddelene od kritérií K1 až K3. Komisia na vyhodnotenie ponúk najprv vyhodnotí K1 až K3 a až po záväznom ukončení hodnotenia sa prístupní cena a pripočíta sa ku skóre za K1 až K3.

Ad K5 Pohovor

Pohovoru sa zúčastní výhradne projektový manažér, ktorým uchádzač preukázal splnenie podmienok účasti. Pohovor neslúži na tradičnú prezentáciu ani predajné stretnutie dodávateľa. Pohovor je netechnický a má za cieľ overiť základné predpoklady a individuálne vlastnosti a schopnosti potrebné pre úspešné plnenie predmetu zákazky. Na pohovor budú pozvaní len tí uchádzači, ktorí budú mať po prvotnom vyhodnotení K1 až K4 matematickú šancu stať sa úspešným uchádzačom.

Pohovor nepresiahne 25 minút. Uskutoční sa dištančnou formou (online) a bude sa nahrávať. Čas a spôsob pohovoru určí verejný obstarávateľ a uchádzač môže tento čas jedenkrát odmietnuť. V takom prípade obstarávateľ navrhne nový termín. Ak sa projektový manažér nedostaví na pohovor ani v náhradnom termíne, uchádzač dostane za pohovor 0 bodov.

Konkrétne otázky budú pre všetkých uchádzačov rovnaké a nebudú zaslané vopred. Vychádzať budú z nasledovných okruhov:

1. postup pri plnení zákazky v prípade úspechu,
2. motivácia a vyt'áženosť projektového manažéra počas plnenia zákazky,
3. ciele projektového manažéra, ktoré sleduje touto zákazkou,
4. kontrola a hodnotenie včasnosti a kvality plnenia zákazky,
5. vnímanie osobnej zodpovednosti za plnenie zákazky,
6. riziká uvedené v rámci K2,
7. špecifiká zákazky vnímané projektovým manažérom v porovnaní s jeho predchádzajúcimi skúsenosťami,
8. vyhnutie sa tzv. lock-in (odkázanosti na konkrétneho dodávateľa v ďalších fázach životného cyklu).

Všeobecne ku kritériám

Spôsob hodnotenia K1 až K5: Komisia prideluje body spoločne v príslušnom hodnotiacom hárku, pričom pozitívne alebo negatívne hodnotenie môže udeliť len jednomyseľne. V prípade nezhody medzi členmi komisie sa udeľuje neutrálne hodnotenie. Maximálny počet bodov, ktorý môže uchádzač získať, je rovný počtu bodov za dané kritérium.

Anonymita: Kritériá K1, K2 a K3 sú vypracované anonymne a na základe tam uvedených informácií nie je možné uchádzača identifikovať. Neanonymné údaje budú pred predložením komisii zneprístupnené.

Dôležitosť číselných údajov: bez nich možno dosiahnuť len neutrálne hodnotenie.

4. Overovacia fáza

Kľúčová fáza, do ktorej postúpi uchádzač, ktorý sa po vyhodnotení K1 až K5 umiestnil na predbežnom prvom mieste. V overovacej fáze bude musieť preukázať všetky dominantné informácie uvedené v jeho ponuke. Prebieha listinne alebo osobnými stretnutiami. Ponuka počas tejto fázy nemôže byť zmenená. Nejde o rokovanie o ponuke.

Pokiaľ sa uchádzačovi nepodarí údaje preukázať, komisia môže znížiť udelený počet bodov, čo môže viesť k zmene poradia a začatiu overovacej fázy s iným uchádzačom. Tento postup sa môže opakovať.

V overovacej fáze budeme od uchádzača taktiež požadovať, aby predložil najmä:

1. harmonogram implementácie spolu s návrhom mesačného reportu, ktorý bude obsahovať minimálne:
 - a. plnenie časových míľnikov,
 - b. plnenie prínosov uvedených v ponuke uchádzača (za ktoré získal 8 alebo 10 bodov),
 - c. plnenie opatrení na zníženie rizík (za ktoré získal pozitívne hodnotenie),
 - d. plnenie pokročilých riešení (za ktoré získal pozitívne hodnotenie),
2. technickú špecifikáciu toho, čo bude dodávať v nadväznosti na ponuku,
3. identifikácia súčinnosti zadávateľa - čo a kedy bude potrebovať od stakeholderov,
4. doklady a iné dôkazy preukazujúce akúkoľvek časť jeho ponuky,
5. návrh zapracovania jeho ponuky do zmluvy.