Centrum zdieľaných služieb BBSK, s.r.o.
Námestie SNP 3, 974 01 Banská Bystrica
IČ DPH SK2122512887
IČO 56 931 654

ZÁPISNICA Z PRÍPRAVNÝCH TRHOVÝCH KONZULTÁCIÍ (ďalej len „PTK“)

Názov organizácie:	Centrum zdieľaných služieb BBSK, s. r. o.
Predmet pripravovaného obstarávania:	Dodanie eShopovej platformy
Postup:	prípravné trhové konzultácie podľa § 25 zákona č. 343/2015 Z. z. o verejnom obstarávaní v znení neskorších predpisov
Forma PTK:	prvá fáza - online dotazník prípadná druhá fáza – osobné stretnutie a/alebo online rozhovor a/alebo písomné zodpovedanie dodatočných otázok

1. Účel a hlavné ciele PTK

Cieľom PTK bolo overiť realizovateľnosť pripravovaného diela, primeranosť navrhnutých míľnikov a ročnej skúšobnej prevádzky, predpokladané lehoty a ceny, vhodnosť podmienok účasti a zrozumiteľnosť metódy Best Value Approach (BVA). PTK mali zároveň identifikovať technické, ekonomické, prevádzkové a zmluvné riziká, ktoré je potrebné zohľadniť pri príprave súťažných podkladov.

2. Účastníci PTK

Online dotazník vyplnilo 5 hospodárskych subjektov. Do vecného hodnotenia výsledkov PTK boli zo strany jedného z hospodárskych subjektov predložené aj otázky smerujúce k spresneniu opisu predmetu zákazky.

3. Súhrn zistení z formulára

3.1 Proces a integrácie

Účastníci upozornili na potrebu koordinácie s práve prebiehajúcim projektom implementácie ERP na BBSK, e-faktúrou, skladovým hospodárstvom a na spresnenie integrácií s CRM, CRZ, SK NACE, platobnými bránami a e-mailom. Zároveň odporučili vopred zverejniť zoznam povinných integrácií, dostupné rozhrania a ich špecifikácie, keďže ich dostupnosť môže ovplyvniť plnenie termínov.

3.2 Akceptácia, UAT, skúšobná prevádzka a odovzdanie (míľniky)

Účastníci požadovali presné akceptačné kritériá, pravidlá súčinnosti pri UAT, riadenie zmien, minimálny rozsah podpory, kategorizáciu incidentov a rozlíšenie vady od rozvojovej požiadavky. Osobitne sa odporučilo určiť lehoty na pripomienky a akceptáciu, reakčné doby na kritické chyby a bezpečnostné aktualizácie.

3.3 Podmienky účasti a referencie

Niektorí účastníci nepovažovali podmienky účasti za vhodne nastavené. Namietali väzbu referencie na historický počet 2 500 položiek a 100 objednávok denne a navrhli širšie uznať porovnateľné B2B, B2C, nákupné, objednávkové alebo katalógové informačné systémy, benchmarky a záťažové testy. Zároveň navrhli pri podmienke účasti týkajúcej sa osoby projektového manažéra požadovať jednu skúsenosť s dodaním informačného systému porovnateľného rozsahu namiesto dvoch e-shopov.

3.4 BVA kritériá a overovacia fáza

Všetci účastníci sa oboznámili s metódou BVA a potvrdili, že je pre nich zrozumiteľná. Zároveň niektorí požiadali spresniť bodovanie a váhy kritérií K1 až K5 vrátane ceny, formát a limity odpovedí, prípustné dôkazy, anonymitu kvalitatívnych kritérií, overovanie zahraničných alebo dôverných referencií a záväzkov overiteľných až počas

UAT, či produkcie. Zároveň sa účastníci pýtali na prípustnosť dôkazov z projektov obdobného charakteru a na samostatné cenové vykázanie opatrení a pokročilých riešení.

3.5 Harmonogram, cena a fakturácia

Odhady dodania systému do produkcie sa pohybovali od 9 do 14 mesiacov a odhady dosiahnutia druhého míľnika od 180 do 365 dní. Cenové odhady za dodanie diela vrátane ročnej skúšobnej prevádzky (de facto správy a údržby) predstavovali sumu od 290 000 EUR bez DPH a za správu, údržbu a rozvoj počas štyroch rokov od 180 000 EUR bez DPH. Neberúc do úvahy extrémne hodnoty, predpokladané ceny za dodanie diela vrátane ročnej skúšobnej prevádzky sa pohybujú v rozpätí od 290 000 do 436 000 EUR bez DPH. Tieto hodnoty budú brané do úvahy pri určení predpokladanej hodnoty zákazky, resp. maximálnej prípustnej ponukovej ceny.

Účastníci zároveň upozornili, že prvé platby sa viažu na splnenie míľnikov č. 2 a 3, čo prenáša významnú časť financovania na dodávateľa, pričom navrhli zvážiť čiastkovú platbu vo výške 10 – 20 % po akceptovaní prototypu, t.j. už po splnení míľnika č. 1.

3.6 Otázky a odpovede k spôsobu hodnotenia ponúk metódou Best Value Approach (BVA)

Otázka č. 1

Prosíme o spresnenie spôsobu hodnotenia a overovania dominantných informácií a číselných záväzkov v rámci kritérií K1 až K3:

Budú bodové úrovne 10/8/5/0 prideľované na základe vopred stanovených merateľných hraníc, alebo pôjde o vzájomné porovnanie kvality jednotlivých ponúk?

Odpoveď

V zákazkách, v ktorých sa uplatňuje prístup Best value approach (BVA) sa vopred nestanovuje v podkladoch, za čo dostane uchádzač koľko bodov. Takéto nastavenie umožňuje uchádzačovi vyniknúť do takej miery, akú považuje za vhodnú. Je teda na uchádzačovi, aby ponúkol takú mieru záväzkov, ktorú považuje za ideálnu vo vzťahu ku svojim možnostiam, skúsenostiam, veľkosti zákazky, atď.

Pri udeľovaní bodového hodnotenia komisia vzájomne neporovnáva ponuky. Komisia hodnotí každú ponuku uchádzača samostatne vo vzťahu k stanoveným cieľom zákazky.

Otázka č. 2

Je možné dominantné informácie a číselné záväzky preukázať aj prostredníctvom objektívnych benchmarkov, záťažových testov, prototypu alebo technických meraní navrhovaného riešenia, alebo sa očakáva ich preukázanie výlučne výsledkami z predchádzajúcich realizácií?

Odpoveď

Áno, uchádzač môže využiť na preukázanie relevancie záväzkov aj iné skutočnosti, okrem predchádzajúcich referenčných skúseností. Uvedené príklady v otázke č. 2 sa zdajú byť na tento účel vhodné. Dominantné informácie musí vedieť uchádzač preukázať a odporúčajú sa podať netechnicky a čo najjednoduchšie (BVA metóda vychádza z predpokladu, že odborník dokáže vysvetliť aj komplikované veci jednoduchým jazykom).

Otázka č. 3

Ak uchádzač uvedie záväzok, ktorý je možné objektívne overiť až počas UAT alebo po nasadení riešenia do produkcie (napr. odozva systému, schopnosť automatického škálovania alebo správanie pri záťaži), akým spôsobom bude takýto záväzok preukazovaný v overovacej fáze pred uzavretím zmluvy?

Odpoveď

Uchádzač môže svoje záväzky podložiť napr. predchádzajúcimi skúsenosťami, pričom sa nemyslí iba forma objednávateľom potvrdenej referencie. Môže ísť aj o iné skutočnosti, ktoré podložia predchádzajúcu skúsenosť (viď predchádzajúca otázka/odpoveď).

Otázka č. 4

Aký je presný formát a znakový limit polí kvalitatívnej ponuky (K1-K3) a bude poskytnutá vzorová tabuľka?

Odpoveď

Presný formát a znakový limit bude určený v zadávacej dokumentácii. Na predloženie ponuky bude záujemcom poskytnutý dokument s prednastaveným formátovaním. BVA metóda vychádza z predpokladu, že odborník sa dokáže vyjadrovať stručne.

Otázka č. 5

Ako budú hodnotené sľubované termíny a parametre, ak ich splnenie závisí aj od súčinnosti objednávateľa, dostupnosti CRM integrácie, kvality vstupných dát alebo priebehu UAT? Môže uchádzač pri svojich záväzkoch jasne uviesť takéto predpoklady? Zároveň prosíme o príklady dokladov, ktoré budú v overovacej fáze považované za dostatočné.

Odpoveď

Viď predchádzajúce odpovede, najmä na otázky č. 2 a 3. Príklady dokladov boli spomenuté v otázke č. 2.
V praxi dochádza bežne k situácii, v ktorej splnenie záväzkov vyžaduje pričinenie oboch zmluvných partnerov. Verejný obstarávateľ má prirodzený záujem na plnení svojich cieľov (napr. rýchlosť implementácie) a kvalitný dodávateľ zasa na základe vlastných skúseností dokáže predvídať riziká a zaviesť opatrenia na ich mitigáciu. Určite možno odporučiť neprehliadať riziká a neponúkať prehnane optimistické záväzky.

Otázka č. 6

Ako bude zabezpečená anonymita K1–K3, ak „dôkazy v číslach“ (počet nasadení, objem objednávok) môžu nepriamo identifikovať uchádzača?

Odpoveď

Uchádzači majú svoju ponuku koncipovať spôsobom, ktorý čo najviac znemožňuje ich identifikáciu. Ak v ponuke uvediete napr. počet nasadení alebo objem objednávok, na základe tejto informácie by nemalo byť možné spoločnosť identifikovať (resp. až v overovacej fáze, kedy už anonymita neprichádza do úvahy). Ak záujemca napr. ponúkal služby spoločnosti, pri ktorej považuje za dôležité komunikovať jej veľkosť, namiesto názvu danej spoločnosti môže spoločnosť opísať napr. počtom zamestnancov, počtom uskutočnených nákupov alebo položiek v eShope a pod.
Anonymné hodnotenie ponúk výrazne znižuje zaujatosť členov komisie pri hodnotení. Samozrejme, môže nastať situácia, že člen komisie má tušenie o tom, kto predložil ponuku, to je však prirodzená súčasť anonymného hodnotenia ponúk.

Otázka č. 7

Aký bodový pomer budú mať K1–K5 a aká bude váha ceny (K4)?

Odpoveď

Verejný obstarávateľ v dokumente Oznámenie o začatí prípravných trhových konzultácií uviedol pracovnú verziu váh jednotlivých kritérií. Finálne však budú uvedené až v zadávacej dokumentácií a zverejnené budú po vyhlásení súťaže.

Otázka č. 8

Môžu byť dôkazy v K1–K3 aj z projektov obdobného charakteru (nie výlučne eShop), napr. iných nákupných, či objednávkových IS?

Odpoveď

Nemožno jednoznačne odpovedať na takto všeobecne formulovanú otázku. Vyhodnotenie dominantných informácií bude v kompetencii komisie a bude záležať od ich presvedčivosti. Nemožno vylúčiť, že by obdobná skúsenosť nemohla aspoň do nejakej miery preukázať odbornosť uchádzača.

Otázka č. 9

Bude poskytnutý vzor formulára kvalitatívnej časti a vzor hodnotiaceho hárku pred lehotou na predkladanie ponúk?

Odpoveď

Áno.

Otázka č. 10

Ak cena za opatrenia K2 a pokročilé riešenia K3 je súčasťou ponukovej ceny, bude v cenovom formulári samostatný riadok, aby sa dali porovnať ponuky s rôznym rozsahom K3?

Odpoveď

Nie. Stratégia je na uchádzačoch a tí sa musia rozhodnúť, či radšej ponúknu nákladnejšie pokročilé riešenie za vyššiu cenu alebo nižšiu ponukovú cenu bez nákladných pokročilých riešení. Ponuky sa v prípade hodnotenia metódou BVA neporovnávajú navzájom.

Otázka č. 11

Akým spôsobom bude komisia overovať dominantné informácie pri referenciách zo zahraničia alebo pod dohodou o mlčanlivosti?

Odpoveď

Dôkazné bremeno je v plnej miere na strane uchádzača. Je jeho privilégium, ale aj zodpovednosťou, aby preukázal relevanciu svojich záväzkov/dominantných informácií. Ak uchádzač v overovacej fáze dá kontakt na subjekt a ten bude neaktívny, prípadne nepotvrdí požadovaný rozsah informácií, môže to viesť k prehodnoteniu bodového hodnotenia uchádzača.

Skúsenosti, ktoré sa nedajú overiť, nie sú relevantnými skúsenosťami tak pri metóde BVA, ale aj vo verejnom obstarávaní všeobecne.

Otázka č. 12

Ako komisia porovnáva číselne vyjadrené záväzky, ktoré nie sú medzi uchádzačmi priamo porovnateľné?

Odpoveď

Ako už bolo vyššie spomenuté, komisia nebude vzájomne porovnávať záväzky poskytnuté jednotlivými uchádzačmi. Komisia hodnotí každú ponuku uchádzača samostatne vo vzťahu k stanoveným cieľom zákazky.

Otázka č. 13

Zohľadňuje kritérium ceny (K4) len cenu za dodanie diela, alebo aj predpokladanú cenu správy a rozvoja?

Odpoveď

Uvedená skutočnosť bude jednoznačne určená v zadávacej dokumentácii.

4. Otázky predložené v rámci komunikácie (nad rámec formulára).

V rámci PTK boli doručené aj otázky nad rámec formulára. Pre ich značný rozsah uvádzame nasledovné zhrnutie podľa tematických okruhov:

- **Hranica procesov eShopu a interných systémov organizácií** – otázky sa týkali najmä základnej finančnej kontroly, rozpočtového krytia a klasifikácie, evidencie dodania, čerpania zmlúv, fakturácie, skladovej evidencie a interných ERP procesov.
- **Rozdielne systémové prostredie organizácií** – otázky smerovali k súbehu napojených a nenapojených organizácií, špecializovaným skladovým systémom, reklamačným procesom, vratkám a zdrojom údajov o čerpaní.
- **Integrácie a vlastníctvo údajov** – otázky sa týkali systému CRM, integračnej vrstvy, rozhraní, vlastníctva údajov, CRZ, RPO, SK NACE a platobných brán.
- **Rozsah a funkcionality platformy** – otázky sa týkali zberu potrieb, oprávnenosti odberateľov, Trhoviska, reportov, mobilného prístupu, kapacitných požiadaviek, viacjazyčnosti a migrácie údajov.
- **Licencia, architektúra, hosting a podmienky účasti** – otázky sa týkali vymedzenia diela, existujúcej platformy, softvéru tretích strán, headless architektúry, referencií, hostingu, skúšobnej prevádzky a životnosti systému.

5. Závery a opatrenia pre pripravované obstarávanie

Verejný obstarávateľ sa na základe vyplnených dotazníkov rozhodol, že nebude realizovať druhé kolo prípravných trhových konzultácií.

Otázky smerujúce k zahrnutiu procesov základnej finančnej kontroly, rozpočtového krytia, účtovania, fakturácie, skladovej evidencie a interných ERP procesov jednotlivých organizácií predstavujú návrh na rozšírenie pôvodne vymedzeného rozsahu riešenia. Verejný obstarávateľ tieto procesy nebude zahŕňať do základného rozsahu predmetu zákazky a opis predmetu zákazky v tejto časti nebude meniť. Prípadné integrácie na ERP alebo iné systémy, ktoré nie sú explicitne uvedené v technickej špecifikácii, budú buď predmetom ďalších etáp rozvoja eshopu, prípadne ich uchádzači budú môcť navrhnúť v rámci svojich ponúk ako pokročilé riešenia.

Pri podmienkach účasti verejný obstarávateľ zváži spresnenie definície e-shopu tak, aby zahŕňala B2C aj B2B riešenia. Verejný obstarávateľ preveril dostupné alternatívy a dospel k záveru, že predmetnú požiadavku ponechá v súčasnom znení, pričom pristúpi k primeranému zníženiu požadovaných počtov.

Zistená lehota na dodanie diela (splnenie míľnika č. 3) v rozsahu od 9 do 14 mesiacov a lehota splnenia míľnika č. 2 v rozpätí od 180 do 365 dní budú zohľadnené tak v zmluve o dielo, ako aj v nastavení kritérií na vyhodnocovanie ponúk.
Na základe doručených približných cenových odhadov účastníkov prípravných trhových konzultácií bude predmet zákazky obstarávaný nadlimitným postupom. Predpokladaná hodnota zákazky, resp. maximálna prípustná zmluvná cena budú zverejnené v oznámení o vyhlásení verejného obstarávania a v súťažných podkladoch.

Otázky týkajúce sa akceptácie, UAT, skúšobnej prevádzky a odovzdania budú dostatočne upravené v zmluve o dielo a harmonograme. Zmluva o dielo zároveň vymedzí podmienky odovzdania zdrojových kódov, repozitárov, dokumentácie, infraštruktúry a skriptov nasadenia, dát, licencií, prevádzkovej príručky a know-how tak, aby bolo možné dielo po skúšobnej prevádzke odovzdať verejnému obstarávateľovi alebo ním určenému správcovi bez neprimeranej závislosti od pôvodného dodávateľa.

Verejný obstarávateľ vyhodnotil otázky týkajúce sa prístupu BVA v bode 3.6 tejto Zápisnice.

Táto zápisnica zachytáva doručené odpovede, ich súhrnné vyhodnotenie a spôsob zohľadnenia podnetov pri príprave verejného obstarávania. Verejný obstarávateľ posúdil návrhy účastníkov s prihliadnutím na realizovateľnosť, hospodárnosť, primeranosť požiadaviek a zásady verejného obstarávania.

V Banskej Bystrici, dňa: 12.11.2026