

DYNAMICKÝ NÁKUPNÍ SYSTÉM

Z POHLEDU ASOCIACE KOMUNIKAČNÍCH AGENTUR



ASOCIACE
KOMUNIKAČNÍCH
AGENTUR

Rozpaky dodavatelů nad DNS obecně

- nákup zboží a služeb komoditního charakteru
- nejednotný výklad ze strany veřejného sektoru
- kombinace otevřené DNS a jiného typu výběrového řízení na stejné služby
- „pool“ X „short list“
- v čem je POOL agentur nevhodným řešením – zkušenosti z praxe
- nejednotný / zmatečný výklad záměru zadavatele a nejasné důvody investice veřejných prostředků

Přínosy a rizika DNS pro dodavatele

Přínosy DNS pro dodavatele:

- jasně daný předmět plnění
- možnost zapojit se v průběhu trvání DNS kdykoli
- přímé oslovení – výzva k podání nabídky

Rizika DNS pro dodavatele:

- riziko krátké lhůty na zpracování nabídky
- absence obchodních podmínek při registraci
- riziko hodnocení na 100% ceny
- nesourodý seznam účastníků
- nejednotný / zmatečný výklad záměru zadavatele

Jak motivovat dodavatele k registraci do DNS

- přehlednost záměru zadavatele
- obdobný a srozumitelný předmět plnění
- obdobný a jednoznačný rozsah plnění
- odpovídající požadavky na kvalifikaci (zásada rovného zacházení a zákaz diskriminace)
- smysluplné požadavky na kvalifikaci (zásada přiměřenosti)
- tržní konzultace

Příklady z praxe již spuštěných DNS

Klíčové parametry VŘ pro dodavatele

- zadavatel
- rozsah plnění / poptávané komunikační služby
- hodnota zakázky
- délka trvání zakázky
- kvalita zadávací dokumentace
 - popis předmětu zakázky
 - cíle a důvody komunikace
- požadovaný rozsah nabídky
- hodnotící kritéria

Jak motivovat dodavatele k podání nabídky na základě výzvy v režimu DNS

- srozumitelným zadáním konkrétní výzvy
- hodnotícími kritérii nikoli na 100% nabídkovou cenu
- smysluplnou lhůtou na podání nabídky
- srovnatelným seznamem registrovaných účastníků v DNS
- stanovením mimořádně nízké nabídkové ceny

Příklady z praxe již spuštěných DNS

Mimořádně nízká nabídková cena a její rizika pro zadavatele

- riziko nekvalitního a nefunkčního řešení = neefektivní vynakládání veřejných prostředků
- riziko následného navýšení ceny (například větším počtem vykázaných hodin) = neefektivní vynakládání veřejných prostředků
- riziko „vykořisťování“ pracovníků dodavatele = negativní společenské dopady, které by neměl zadavatel umožnit
- riziko porušování regulací a samoregulací a dalších předpisů = neetické jednání dodavatele dopadá i na zadavatele

Výše uvedené případy negativně poškozují pověst zadavatele a snižují zájem o jeho zakázky.

Mimořádně nízká nabídková cena a její rizika pro zadavatele

Zadavatel může v zadávací dokumentaci stanovit

cenu nebo náklady, které bude považovat za mimořádně nízkou nabídkovou cenu (ZZVZ § 113 odstavec 2. a)

Doporučení:

- u hodinových sazeb využít obvyklých cen publikovaných AKA na základě pravidelného ročního výzkumu
- u ostatních nákladů využít výstupů tržní konzultace

Posouzení mimořádně nízké nabídkové ceny musí být provedeno u každého zadávacího řízení.

Výběr kategorií marketingových služeb, kde lze DNS využít nejlépe

Základní relativně snadno realizovatelné v režimu DNS:

- eventové akce
- grafické služby podle zadaného manuálu – tvorba online i offline výstupů
- nákup reklamních předmětů
- produkce marketingových tiskovin

Složitější:

- konkrétní jasně ohraničené a krátkodobé komunikační kampaně
- realizace aktivačních projektů – spotřebitelské soutěže apod.
- realizace digitálních projektů - tvorba webů, aplikací, online eventů apod. (pozor u projektů vyžadujících dlouhodobý následný servis, údržbu, strategické řízení)

Složitě:

- plánování a nákup mediálního prostoru včetně postbuy

Nevhodné

DNS není vhodná pro výběr strategické agentury a realizaci dlouhodobých marketingových projektů s potřebou flexibilního řešení v reakci na dosažené cíle či vývoj chování cílové skupiny.

Kde použít otevřené výběrové řízení na rámcovou smlouvu:

- dlouhodobé komunikační kampaně s potřebou flexibilně reagovat na vývoj (včetně plánování a nákupu mediálního prostoru)
- krizová komunikace
- tvorba vizuální identity
- apod.