

# Slovní hodnocení - POHOVOR

## 1 IDENTIFIKACE VEŘEJNÉ ZAKÁZKY A ŘÍZENÍ

---

Název Veřejné zakázky

Poskytování právních služeb – ČÁST 2

## 2 NABÍDKA

---

Účastník:

PORTOS, advokátní kancelář s.r.o.

## 3 STUPNICE HODNOCENÍ

---

<b>10 bodů</b>	Odpověď obsahuje požadavky Zadavatele a přesahuje jeho cíle a dává vysokou míru jistoty ve větší kvalitě plnění a poskytuje přidanou hodnotu pro Zadavatele. Převážná většina tvrzení je podepřena vhodnými, ověřitelnými a relevantními důkazy.
<b>8 bodů</b>	Odpověď obsahuje požadavky Zadavatele a dosahuje cílů Zadavatele a dává míru jistoty v kvalitě plnění. Většina tvrzení je podepřena převážně vhodnými, ověřitelnými a relevantními důkazy.
<b>5 bodů</b>	Odpověď odpovídá požadavkům a očekáváním Zadavatele, avšak nenaplní v plné míře cíle Zadavatele.
<b>1 bodů</b>	Odpověď odpovídá požadavkům Zadavatele s výhradami a nenaplní či jen slabě naplní cíle Zadavatele. Prohlášení dodavatel jsou nekonkrétní. Tvrzení nejsou podepřena.

## 4 OTÁZKY

---

Otázky byly účastníkovi pokládány z následujících okruhů:

- (i) **Proč právě on by měl být vybrán jako nevhodnější poskytovatel služeb;**
- (ii) **V čem spatřuje svůj hlavní přínos pro Zadavatele a jak se orientuje v problematice;**
- (iii) **Jaké zkušenosti jej ovlivnili a jak mohou přispět ke kvalitě služeb pro Zadavatele.**

Cíle:

- (i) Přesvědčivost argumentace, stručnost v kombinaci s dominantními informacemi;
- (ii) Erudice a osobní účast na plnění služeb;
- (iii) Prezentační a komunikační dovednosti;
- (iv) Schopnost vyjádřit, prezentovat a podřadit zkušenosti nabyté z předchozího plnění ve prospěch Zadavatele;
- (iv) Schopnost orientace v problematice předmětu plnění a pohotové reakce.

Položené otázky:

1. *Stručně představte Vás a Vaši AK.*
2. *Proč Vaše AK má být vybrána jako poskytovatel právních služeb v oblasti práva **přípravy a realizace staveb na železniční cestě**?*
3. *Představte nám Váš tým a jaký tento tým přínos pro zadavatele?*
4. *Proč si myslíte, že právě Vy jste ideálním vedoucím realizačního týmu?*
5. *Jaké máte zkušenosti v oblasti **přípravy a realizace staveb na železniční cestě** a co byla pro Vaše klienty přidaná hodnota, kterou jste jim poskytnul osobním zapojením v jejich projektech/úkolech?*
6. *Jaká byla Vaše role při zpracování předložené nabídky?*
7. *Vyberte si nějakou z referencí, kterou jste předkládali a na ní demonstруйте zkušenosti vašeho týmu a jakou přidanou hodnotu může mít tato zkušenost pro zadavatele?*
8. *Co se stane, když uděláte chybu?*

9. Co byla Vaše nejmíň povedená aktivita pro klienta?

10. Jak se stavíte k něčemu, co budete dělat poprvé?

11. V rámci **oblasti přípravy a realizace staveb na železniční cestě** dokážete sdělit nějakou aktualitu, novinku ať už z legislativního procesu, rozhodovací praxe apod.?

Za účastníka se dostavil: **Mgr. Lubor Černý - vedoucí realizačního týmu (dále jen „Účastník“)**

Shrnutí pohovoru:

Účastník ve stručnosti představil AK, kterou reprezentuje a sebe. AK je na trhu více jak 30 let, má více jak 100 právníků, ročně zpracují více jak 1 000 právních analýz. Jsou zvyklí na dlouhodobé spolupráce s klienty. SŽ je již stálým klientem, znají to prostředí.

Jsou erudovaní a vzdělaní v té části VZ (část 2), aby mohli poskytovat ty nejkvalitnější právní služby. AK je napojena na odborníky z akademické sféry, tak z technické oblasti (na stavby) – což považuje AK za přidanou hodnotu při poskytování právních služeb.

Tým je složen z účastníka, pí. Faustová a p. Vlka – tyto osoby již mají dlouholeté zkušenosti se SŽ, tudíž je již tato spolupráce osvědčená a zaběhlá. AK zná interní běh SŽ. Strategické projekty na SŽ vede právě Účastník, má o tom největší povědomí, řídí ty projekty – proto takto nastavený tým bude mít pro SŽ nejlepší efekt.

Účastník bude nejvhodnějším vedoucím, neboť umí vést tým, vést komunikace, ale zároveň bude vykonávat právně výkonnou činnost, neboť takto to již na SŽ v minulosti nejlépe fungovalo.

Účastník hovořil o referenčních zakázkách pro SŽ jako je „Levobřežka“ – velmi složitý projekt v oblasti stavby železniční tratě, řešení rizik a jejich předcházení. Dále projekt v jižních Čechách – ETC dráha, kde bylo mnoho agresivních dotazů ve vztahu k zadávací dokumentaci, které měly vést k narušení toho řízení, AK se podařilo obhájit i před ÚOHS, že postup zadavatele (SŽ) byl správný, byť od začátku byly jisté pochybnosti o projektu. Dále zkušenosti s Dopravním podnikem – strategické stavby. AK zná oblast výstavby drah velmi dobře.

Účastník nabídku zpracovával po stránce věcné – reference a tým, jinak mají oddělení na přípravu nabídek.

Účastník dále hovořil o referenci pro Dopravní podnik – Úsek metra D. AK vstoupila do projektu až když probíhal, ale rychle si problematiku nastudovali, a pomáhal zadavateli řešit zakázku dále. AK se snažila věc řešit tak, aby měla co nejméně negativních důsledků do budoucna – aby projekt nakonec mohl být zdárně dokončen – tento přístup je vhodný využívat i nadále v jiných projektech (potencionálně pro SŽ).

Chyby se stávají, ale musí se jim předcházet, když se stane, tak přiznat a napravit – zmírnit všechny negativní následky. Nejméně povedená aktivita byla příprava kupní smlouvy, kde zanechal věcnou chybu. Člověk se má z chyby poučit.

Nové věci jsou v právních službách vždy zajímavé a přínosné. Je ale potřeba to dělat správně, tudíž je vhodné se zeptat v rámci AK jiných kolegů, načerpat od nich knowhow, případně je k projektu přizvat.

Účastník hovořil o poslední novele ZZVZ. Dále o nutnosti ověřování údajů z nabídek proaktivně, jak potvrdil ÚOHS.

### **Hodnocení naplnění cílů:**

<b>Cíl</b>		<b>Body</b>	<b>Poznámky pro odůvodnění</b>
I.	Přesvědčivost argumentace, stručnost v kombinaci s dominantními informacemi	10	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Účastník na téměř všechny otázky odpovídal stručně a pomocí dominantních informací</li> <li>- Účastník byl přesvědčivý, hovořil o klíčových vlastnostech svých a jeho AK, uváděl nejpřiléhavější zkušenosti jeho týmu, a hovořil o znalosti SŽ</li> <li>- Účastník hovořil konkrétně, šly odvodit jeho skutečné zkušenosti s oblastí přípravy a realizace dopravních staveb (jak z hlediska již realizovaných projektů, tak z hlediska teoreticky-právního)</li> </ul>
II.	Erudice a osobní účast na plnění služeb	8	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Účastník je osobně zapojen do projektů, o kterých je schopen hovořit a popsat jejich průběh (vytyčit podstatné prvky pro budoucí plnění pro SŽ)</li> <li>- Deklaroval zkušenosti a specializaci členů týmu pro budoucí plnění pro SŽ</li> <li>- Chyběly mechanismy k vzdělávání a erudici</li> <li>- Účastník deklaroval zastupitelnost členů týmu</li> <li>- Účastník deklaroval jeho osobní schopnost vedení týmu, organizace ale také právně výkonnou činnost</li> </ul>
III.	Prezentační a komunikační dovednosti	8	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Účastník projevil schopnost jeho průměrnou schopnost komunikace</li> <li>- Stručný, občas méně srozumitelný projev</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Zaměření se na podstatné prvky – relevantní informace pro SŽ</li> </ul>
IV.	Schopnost vyjádřit, prezentovat a podřadit zkušenosti nabyté z předchozího plnění ve prospěch Zadavatele	10 <ul style="list-style-type: none"> <li>- Účastník hovořil o jeho zkušenostech na dopravních stavbách pro SŽ a Dopravní podnik hl. m. Prahy (viz výše)</li> <li>- Propojení na SŽ</li> </ul>
V.	Schopnost orientace v problematice předmětu plnění a pohotové reakce.	10 <ul style="list-style-type: none"> <li>- více let praxe</li> <li>- Realizace velkých projektů v oblasti veřejné zakázky (viz výše)</li> <li>- Teoretické znalosti (jak technického rázu, tak právní)</li> <li>- Znalost rozhodovací praxe ÚOHS ve vztahu ke veřejným zakázkám</li> </ul>

## 5 VÝSLEDNÝ POČET BODŮ

<b>VÝSLEDNÝ POČET BODŮ</b>	<b>46</b>
----------------------------	-----------