

14. VÝBĚROVÁ ŘÍZENÍ



Pozvali mě do tendru. Co teď?

Jedním ze způsobů, jak může zákazník tlačit cenu dolů, je uspořádat **výběrové řízení (tender)**. A nemusí být vůbec veřejné. Zákazník prostě osloví několik firem z daného oboru, pošle jim svoje požadavky a čeká na nabídky. Tenhle způsob výběru dodavatele začíná být u větších firem a větších zakázek standardem. Musíme proto na něj být připraveni.

Jsou obory, kde se člověk tendru nevyhne. Pokud prodáváte stavbu dálnic nebo drahé vybavení nemocnic, jinak to nejde. Já si třeba dávám na výběrová řízení pozor. **Většinou se účastním jen takových, kde se zákazníkem už nějakou dobu spolupracuji, nebo alespoň komunikuji.** A když už výběrové řízení musí být, pak **v ideálním případě pomáhám zadavateli psát zadávací dokumentaci.** Pokud ne, dávám si velký pozor, abych nebyl jen „křoví“. Tedy účastník do počtu, který má legalizovat výběrové řízení v situaci, kdy se zákazník už rozhodl pro někoho jiného.

Když dostanu **pozvánku do výběrového řízení** (říká se jí také anglicky RFP = Request for Proposal), ptám se na následující:

- Kolik uchazečů se výběrového řízení účastní?
- Jaký je proces, milníky?
- Kdo rozhoduje a podle jakých kritérií?
- Je prostor pro schůzku, abych mohl analyzovat situaci?
- Pokud ne, stanoví zadávací dokumentace jasné cíle, popisuje dostatečně současnou situaci a důvody ke změně? Komu mohu dávat otázky?
- Jaký je rozpočet?

A podle odpovědí se rozhoduji, jestli do tendru půjdu.

Stalo se mi třeba, že mě pozvali do výběrového řízení do jedné celkem velké firmy. Bylo nás pět uchazečů, všechno „silná konkurence“, tedy dobré a známé vzdělávací firmy s reálnými šancemi na úspěch. Neuspěl jsem. Ale to se stává. Příští rok mi nabídli tendr znovu. Zase jsem nebyl vybrán, vyhrála to stejná firma jako předchozí rok. To mě mrzelo, tak jsem se o téhle situaci zmínil jednomu kolegovi z oboru.

Pobaveně se usmál a zeptal se: „A ty nevíš, kdo je majitel té vítězné firmy?“

Odpověděl jsem, že ne.

A on na to: „To je přece bratr paní personální ředitelky.“

Bohužel, i taková je česká realita.

Dneska, když mě pozvou do tendru, se rovnou ptám, jestli jsem jenom křoví, nebo mají opravdu zájem o mou nabídku. Nabídnu jim, že když mi na rovinu řeknou, že jsem křoví, nabídku jim pošlu taky, ale nebudu s ní ztrácet čas. A pokud mi řeknou, že to myslí vážně, budu s nimi chtít analyzovat situaci, abych mohl navrhnout to nejlepší řešení. A jaký si myslíte, že je poměr jejich odpovědí? Hrubý odhad – je to 50/50.



Proto vám velmi doporučuji, abyste **pečlivě zkoumali každou pozvánku do výběrového řízení** a neztráceli čas přípravou nabídek, které stejně nikdo nečte. **Uvolněte si čas na ty, které mají reálnou šanci na úspěch!**