



ASOCIACE
KOMUNIKAČNÍCH
AGENTUR

Doporučení certifikovaných hodnotitelů AKA

pro uchazeče

o komunikační zakázky ve
veřejné správě



Tato doporučení jsou **výstupem pravidelného setkání certifikovaných hodnotitelů** Asociace komunikačních agentur (AKA) ze dne 16. 6. 2026 a navazují na **Metodiku zadávání veřejných zakázek v oblasti komunikace** (AKA, 2017) jejíž aktualizovaná verze bude k dispozici ZDARMA na akaedu.cz.

Certifikovaní hodnotitelé AKA se pravidelně setkávají a sdílejí zkušenosti z praxe zadávacích řízení na komunikační zakázky.

Níže uvádíme doporučení určená **dodavatelům** – agenturám a komunikačním profesionálům, kteří se ucházejí o veřejné zakázky.

SOUHRNNÝ SEZNAM DOPORUČENÍ

Dodavatel (uchazeč)	Zadavatel
1. Zapojte certifikovaného hodnotitele už při přípravě nabídky.	1. Zapojte všechny interní aktéry od samého začátku.
2. Přečtěte zadávací dokumentaci celou – a proměňte parametry tendru ve vaši konkurenční výhodu.	2. Anonymizujte věcnou část nabídky při hodnocení kvality.
3. Cenu stanovte realisticky a doložitelně.	3. Omezte rozsah věcné části nabídky na skutečně hodnocené výstupy.
4. Ptejte se na nejasnosti – včas a písemně.	4. Oslovte odborného hodnotitele již při stanovování cílů projektu.
5. Myslete na kontinuitu – zadávací řízení nekončí podpisem smlouvy.	5. Zařadte osobní prezentaci (strukturované vysvětlení nabídky) do zadávacího řízení.
	6. Využijte certifikovaného hodnotitele i při realizaci zakázky.

DOPORUČENÍ PRO DODAVATELE

1. Zapojte certifikovaného hodnotitele už při přípravě nabídky

Certifikovaný hodnotitel není jen poradce zadavatele – může být praktickým a užitečným konzultantem na straně dodavatele (samozřejmě za předpokladu, že v dané zakázce nepůsobí jako poradce zadavatele, což je v projektu ošetřeno etickým kodexem a čestným prohlášením o střetu zájmů).

Pomůže vám:

- porozumět zadávací dokumentaci a správně interpretovat hodnoticí kritéria,
- soustředit se při přípravě nabídky na to, co skutečně rozhoduje a nevěnovat energii a peníze věcem, které pro hodnocení nejsou relevantní,
- připravit nabídku tak, aby splnila všechny formální i věcné podmínky zadavatele,
- interpretovat zadávací dokumentaci psanou úředním jazykem,
- pomoci správně formulovat dotazy v průběhu zadávacího řízení
- připravit se na případnou osobní prezentaci a fázi vysvětlení nabídky.

Praktický tip: Včasná konzultace s certifikovaným hodnotitelem, co nejdříve po zveřejnění zadávací dokumentace, vám může výrazně ušetřit náklady na přípravu nabídky, změny v pozdní fázi přípravy jsou nákladné.

2. Přečtěte zadávací dokumentaci celou – a proměňte parametry tendru ve vaší konkurenční výhodu

Kvalifikační a hodnoticí kritéria, jejich váhy a požadovaná struktura nabídky jsou pro úspěch klíčové. Ignorování požadavků zadavatele nebo jejich nepochopení je nejčastějším důvodem vyřazení z hodnocení a zbytečné ztráty bodů.

Praktický tip: Vypište si ze ZD checklistem každý požadavek na strukturu, rozsah a obsah nabídky. Před podáním jej projděte bod po bodu.

3. Cenu stanovte realisticky a doložitelně

Příliš nízká cena může vést k zahájení postupu pro mimořádně nízkou nabídkovou cenu (§ 113 ZZVZ) a vyloučení z řízení. Strategie „nízká hodinová sazba + vysoký počet hodin“ je snadno odhalitelná (případně těžko obhajitelná při samotné realizaci).

Orientační tržní sazby jsou k dispozici v průzkumu sazeb AKA (aktualizováno 2026): [aka.cz](https://www.aka.cz)

Praktický tip: Archivujte subdodavatelské nabídky, sazebníky a kalkulace. Zadavatel má právo požádat o písemné zdůvodnění ceny. Buďte připraveni kdykoli doložit, jak jste ke své ceně došli.

4. Ptejte se na nejasnosti – včas a písemně

Zadávací řízení je transparentní proces. Pokud vám není něco jasné, využijte lhůtu pro podání dotazů. Nevysvětlené nejasnosti zadávací dokumentace řešte ideálně ještě před zahájením práce na přípravě nabídky, odpověď vám může pomoci rozhodnout se tendru (ne)účastnit či zvolit strategie pro přípravu nabídky. Na dotazy je prostor nejpozději před podáním nabídky, nikoli po. Dotazy pokládejte písemně, zadavatel v odpovědi dotaz anonymizuje a odpovědi jsou přístupné všem uchazečům.

Praktický tip: Odborné poradenství certifikovaného hodnotitele při přípravě vaší nabídky lze ošetřit formou NDA, můžete tak sdílet i citlivé detaily přípravy. Pomohou vám také s formulací konstruktivních a pro zadavatele srozumitelných dotazů.

5. Myslete na kontinuitu – zadávací řízení nekončí podpisem smlouvy

Výběr dodavatele a realizace zakázky jsou propojené fáze, které kontrolní orgány posuzují společně. Podmínky zadávacího řízení se musí promítnout do realizace, včetně způsobu fakturace, reportingu, doložení či vykazování plnění, obsazení týmu a dodržení harmonogramu.

Praktický tip: Certifikovaný hodnotitel vám může v průběhu realizace pomoci s výkladem podmínek smlouvy, návrhem řešení sporných situací a mediací mezi vámi a zadavatelem.