



oriflame

**Zadavatel:**

**ORIFLAME CZECH REPUBLIC, spol. s r. o.**  
V Olšinách 82  
100 00 Praha 10

**VÝBĚROVÉ ŘÍZENÍ  
(ZADÁVACÍ DOKUMENTACE)**

PŘEDMĚT:

**ORIFLAME ACADEMY  
dovednostní tréninky**

**Praha**

**květen 2006**

## **OBSAH:**

<b>1. .... Všeobecné informace.....</b>	<b>3</b>
1.1. Identifikace zadavatele.....	3
1.2. Název předmětu výběrového řízení – vzdělávacího projektu.....	3
1.3. Předmět výběrového řízení.....	3
1.4. Financování projektu.....	3
1.5. Popis obsahu vzdělávacího projektu.....	4
1.6. Oprávněný uchazeč.....	8
1.7. Způsob a termín uveřejnění výzvy k podání nabídky.....	9
<b>2. .... Příprava a podání nabídky.....</b>	<b>9</b>
2.1. Jazyk nabídky.....	9
2.2. Měna a ceny uváděné v nabídce.....	9
2.3. Obchodní podmínky.....	10
2.4. Místo a termíny konání předmětu výběrového řízení.....	10
2.5. Obsah nabídky.....	11
2.6. Platnost nabídky.....	11
2.7. Podávání nabídek.....	12
2.8. Další zadávací podmínky.....	12
2.9. Vysvětlování a doplnění zadávací dokumentace.....	12
<b>3. .... Vyhodnocení nabídek.....</b>	<b>12</b>
3.1. Otevírání obálek s nabídkami.....	12
3.2. Přezkoumání nabídek.....	12
3.3. Doplnění nabídek.....	13
3.4. Hodnocení nabídek.....	13
3.5. Oznámení výsledku vyhodnocení nabídek.....	13
<b>4. .... Uzavření smlouvy.....</b>	<b>13</b>
<b>5. .... Další práva vyhrazená zadavatelem.....</b>	<b>13</b>

# **1. Všeobecné informace**

## **1.1. Identifikace zadavatele**

Název firmy: ORIFLAME CZECH REPUBLIC, spol. s r. o.  
Sídlo firmy: V Olšínách 82, 100 00 Praha 10  
Stát: Česká republika  
IČ: 18627722  
DIČ: CZ18627722  
Kontaktní osoba: Ing. Miroslav Kopriva  
Telefon: +420 271 024 500  
Fax: +420 274 811 490  
E-mail: mirek.kopriva@oriflame.cz  
Internetové stránky: www.oriflame.cz

## **1.2. Název předmětu výběrového řízení – vzdělávacího projektu**

ORIFLAME ACADEMY – dovednostní tréninky

## **1.3. Předmět výběrového řízení**

Předmětem výběrového řízení je zajištění vzdělávání zaměstnanců společnosti ORIFLAME CZECH REPUBLIC, spol. s r. o. (dále jen ORIFLAME). Tato zakázka řeší vzdělávání v oblasti manažerských, obchodních a komunikačních dovedností.

## **1.4. Financování projektu**

Projekt je spolufinancován Evropskou unií – reg. číslo projektu: CZ.04.3.07/4.1.01.2/4112 (Jednotný programový dokument pro Cíl 3)

Konečným příjemcem finančních zdrojů z EU je zadavatel – ORIFLAME

Pro financování projektu je zřízen samostatný účet.

## 1.5. Popis obsahu vzdělávacího projektu

Počet účastníků v jednotlivých typech tréninků

Název aktivity		Počet účastníků
M1	Personální efektivita	66
M2	Zákaznický orientované jednání	36
M3	Time management	41
M4	Prodejní techniky	23
M5	Prezentační techniky	11
M6	Vyjednávání	10
M7	Logistika	25
M8	Výstavba a zavádění proaktivní firemní kultury	10
M9	Techniky vedení lidí	13
M10	Outdoor	76
M11	Train the Trainers	3
M12	Řízení změn – Řízení v procesech změn	10
M13	Vyjednávání - NLP	18
M14	Prezentační techniky - NLP	18
M15	Image management	33
M16	Stres management	36
M17	Principy v řídicích procesech	13
M18	Train the Trainers	3
M19	Zákaznický orientované jednání II	33
<b>Celkem</b>		<b>478</b>

Jednotlivé bloky tréninku budou probíhat vždy ve skupině s počtem účastníků takovým, aby nebyl narušen provoz společnosti. Uchazeč v nabídce uvede návrh organizace tréninků. Vázán je pouze celkovou cenou a závazným harmonogramem.

Projekt je určen pro tyto cílové skupiny zaměstnanců ORIFLAME:

	Počet účastníků
Pracovní skupina I – Zákaznický servis	10
Pracovní skupina II – Immediate servis a obchodní oddělení	23
Pracovní skupina III – Trenéři	3
Pracovní skupina IV – Specialisté	8
Pracovní skupina V – Střední a vrcholový management	10
Pracovní skupina VI – Logistika	25
Pracovní skupina VII – Vedoucí směn ve skladu	3
<b>Celkem</b>	<b>82</b>

Pozn: Účastníci pracovní skupiny III (Trenéři) jsou podskupinou skupiny V (Management) a účastníci skupiny VII (Vedoucí směn ve skladu) jsou podskupinou skupiny VI (Logistika)

Název vzdělávacího kurzu	<b>M 1 - Personální efektivita - Rozbor schopností, motivace a tvořivosti</b>
Obsahová náplň kurzu	Workshop – definice stávajících kompetencí (schopností, znalostí a dovedností), motivační situace. Na základě workshopu budou dále připraveny přesné obsahy tréninkových modulů „na míru ORIFLAME“.
Cílová skupina účastníků	I+II+III+IV+VI+VII (Všechny cílové skupiny s výjimkou Středního a vrcholového managementu)

Název vzdělávacího kurzu	<b>M 2 – Zákaznický orientované jednání I</b>
Obsahová náplň kurzu	Komunikace se zákazníkem, orientace na jeho potřeby, standardizace běžných i náročných situací, stresová odolnost, komunikace verbální, paraverbální, komunikace se zaměstnavatelem, techniky aktivního naslouchání, vedení profesionálního rozhovoru, potřeby a motivace klienta k řešení nezaměstnanosti, proces ovlivňování a manipulace klienta, zadání a zpracování případových studií.
Cílová skupina účastníků	I+II+III (Zákaznický servis, Immediate servis a obchodní oddělení, Trenéři)

Název vzdělávacího kurzu	<b>M 3 – Time management</b>
Obsahová náplň kurzu	Metody práce s pracovním i osobním časem. Orientace v prioritách. Osobní poslání, stanovení osobních a profesních priorit, stanovení cílů, systematické plánování času,
Cílová skupina účastníků	II+IV+V (Immediate servis a obchodní oddělení, Specialisté, Střední a vrcholový management)

Název vzdělávacího kurzu	<b>M 4 - Prodejní techniky</b>
Obsahová náplň kurzu	Techniky komunikace potřeb, zvládnutí námitek, prezentace produktů, řešení a cen. Poprodejní servis. Zvládací strategie pro jednotlivé typy zákazníků, rozpoznání nálady klienta, efektivní chování obchodního zástupce. Odhalení motivace zákazníka. Detailní procvičení jednotlivých otázek identifikujících potřeby zákazníka. Prezentace přínosů (produktových i širších). Přiměřený verbální a neverbální projev. Individuální přístup ke každému klientovi.
Cílová skupina účastníků	II (Immediate servis a obchodní oddělení)

	<b>M 5 – Prezentační techniky</b>
Obsahová náplň kurzu	Cílem kurzu je předat posluchačům základní znalosti a dovednosti vedoucí ke kvalitní komunikaci a prezentaci vlastní osoby/projektu/strategie. Kvalitní prezentační a komunikační dovednosti mají řadu elementů: gestiku, elokvenci, spontaneitu, schopnost řídit emoce a plynoucí čas, vyzařování (charisma), ovládání prostoru tělem i hlasem, práci s významy a s typy otázek, schopnost vytvořit situaci závaznou pro všechny zúčastněné, orientovat se v ní a řídit její vývoj žádoucím způsobem. Každému posluchači bude individuálně navrženo speciální komunikační paradigma, odpovídající co nejlépe jeho osobnosti, věku, pohlaví, postavení, vzdělání, zevnějšku a aktuálnímu pracovnímu úkolu. Klíčová témata: Získání posluchačů; profesionální vystupování; zvládnutí vstupů; aktivita posluchačů.
Cílová skupina účastníků	III+IV (Trenéři, Specialisté)

	<b>M 6 - Vyjednávací techniky.</b>
Název vzdělávacího kurzu	
Obsahová náplň kurzu	Vyjednávací styly a metody. Zvládnutí vlastní emocionality a orientace na cíle.
Cílová skupina účastníků	III+V (Trenéři, Střední a vrcholový management)

	<b>M 7 – Logistika</b>
Název vzdělávacího kurzu	
Obsahová náplň kurzu	Motivace, posilování sebevědomí. Interní komunikace a zvládnutí náročných situací.
Cílová skupina účastníků	VI (Logistika)

	<b>M 8 - Výstavba a zavádění proaktivní firemní kultury</b>
Název vzdělávacího kurzu	
Obsahová náplň kurzu	Vytváření prostředí, které umožňuje žádoucí aktivitu členů týmů ORIFLAME.
Cílová skupina účastníků	III+V (Trenéři, Střední a vrcholový management)

	<b>M 9 – Techniky vedení lidí</b>
Název vzdělávacího kurzu	
Obsahová náplň kurzu	Styly vedení. Zralost spolupracovníků. Orientace lidí na výkon. Motivace jednotlivců a pracovních týmů. Situační vedení. Výstavba výkonných pracovních týmů.
Cílová skupina účastníků	V+VII (Střední a vrcholový management, Vedoucí směn ve skladu)

Název vzdělávacího kurzu	<b>M 10 – Outdoor</b>
Obsahová náplň kurzu	Outdoorová akce s cílem výrazně sblížit jednotlivce a týmy. Výstavba pozitivních osobních vazeb. Pevnou součástí jsou iniciativní a problémové hry, hry na rozvoj důvěry, strategické hry, které představují vrchol mezi aktivitami zaměřenými na spolupráci a komunikaci v teamu. Cílem her je navázat ve skupině kontakt a komunikaci, začít budovat vzájemnou důvěru a toleranci, otestovat si svoje vůdcovské schopnosti.
Cílová skupina účastníků	Všechny cílové skupiny

Název vzdělávacího kurzu	<b>M 11 – Train the Trainers</b>
Obsahová náplň kurzu	Příprava trenérů společnosti. Koučování, tréninkové metody, základy psychologie.
Cílová skupina účastníků	III (Trenéři)

Název vzdělávacího kurzu	<b>M 12 - Řízení změn – Řízení v procesech změn</b>
Obsahová náplň kurzu	Generace změn. Přijetí změn orientace v procesech změn. Motivace jednotlivců a týmů.
Cílová skupina účastníků	V (Střední a vrcholový management)

Název vzdělávacího kurzu	<b>M 13 – Vyjednávání - NLP</b>
Obsahová náplň kurzu	Techniky NLP Vyjednávání – přijímání a zpracování signálů, zvládání těch nejsložitějších pracovních situací
Cílová skupina účastníků	III+IV+V (Trenéři, Specialisté, Střední a vrcholový management)

Název vzdělávacího kurzu	<b>M 14 – Prezentační techniky - NLP</b>
Obsahová náplň kurzu	Techniky NLP Presentace – orientace a motivace posluchačů
Cílová skupina účastníků	III+IV+V (Trenéři, Specialisté, Střední a vrcholový management)

Název vzdělávacího kurzu	<b>M 15 – Image management</b>
Obsahová náplň kurzu	Výstavba image osobnosti, diagnóza typu osobnosti. Image ORIFLAME
Cílová skupina účastníků	II + V (Immediate servis a obchodní oddělení, Střední a vrcholový management)

Název vzdělávacího kurzu	<b>M 16 – Stres management</b>
Obsahová náplň kurzu	Stresové prevence a definice stresorů a zvládání osobních stresových situací, vliv hněvu a frustrace na vznik a vývoj konfliktních situací, vliv obav na vznik extrémních cílů, moc a kontrola moci v souvislosti se vznikem konfliktu, spouštěcí mechanismy konfliktu, udržování a uvolňování moci při jednání s klientem, způsoby vyrovnávání se s konfliktem, druhy chování při konfliktu, případové studie, hraní rolí – řešení konfliktních situací.
Cílová skupina účastníků	I+II+III (Zákaznický servis, Immediate servis a obchodní oddělení, Trenéři)

Název vzdělávacího kurzu	<b>M 17 – Principy v řídicích procesech</b>
Obsahová náplň kurzu	Převzetí a design principů ORIFLAME pro řídicí procesy.
Cílová skupina účastníků	V + VII (Střední a vrcholový management, Vedoucí směn ve skladu)

Název vzdělávacího kurzu	<b>M 18 – Train the Trainers</b>
Obsahová náplň kurzu	Příprava trenéru společnosti.
Cílová skupina účastníků	III (Trenéři)

Název vzdělávacího kurzu	<b>M 19 – Zákaznický orientované jednání II</b>
Obsahová náplň kurzu	Komunikace se zákazníkem, orientace na jeho potřeby, standardizace běžných i náročných situací, stresová odolnost
Cílová skupina účastníků	I+II (Zákaznický servis, Immediate servis a obchodní oddělení)

## 1.6. Oprávněný uchazeč

Uchazečem se rozumí dodavatel, který ve stanovené době, tedy do 15.6.2006 do 12:00 hodin, podá pouze jednu nabídku. Uchazeč musí dále splnit tato

- základní kritéria
  - o prokázání oprávnění k podnikání, včetně předložení výpisu z obchodního rejstříku či jiné evidence ne starší než 90 dnů, má-li v ní být uchazeč nebo zájemce zapsán podle zvláštních právních předpisů; oprávnění k podnikání může uchazeč nebo zájemce doložit ve stejnopise nebo v úředně ověřené kopii;
- všeobecná kritéria:
  - o uchazeč není v likvidaci;
  - o proti uchazeči nebyl v uplynulých 3 letech prohlášen konkurs nebo konkurs nebyl zrušen pro nedostatek majetku;
  - o uchazeč neneviduje žádné daňové závazky po splatnosti vůči státu;
  - o uchazeč nebyl pravomocně odsouzen pro trestný čin;
  - o uchazeč nemá nedoplatek na pojistném a na penále na veřejné zdravotní pojištění, nebo na pojistném a na penále na sociální zabezpečení a příspěvku na státní politiku zaměstnanosti, s výjimkou případu, kdy bylo povoleno splácení ve splátkách a není v prodlužení se splácením splátek.

Tato kritéria uchazeč doloží čestným prohlášením, případně jiným odpovídajícím dokladem.

- kvalifikační kritéria
  - o vlastnictví živnostenského oprávnění pro školící, event. rekvalifikační činnost v oblasti lidských zdrojů;
  - o osvědčením o vzdělání a profesní kvalifikaci osob, které jsou odpovědné za poskytnutí služeb, praxe minimálně 5 let v oboru vzdělávání zejména v oblastech zaměřených na řízení lidí, komunikaci a aplikování změn do firemní strategie seznamem referenčních zakázek podobných požadované realizaci v posledních 3 letech s uvedením jejich rozsahu, doby plnění a jména a kontaktu osoby schopné poskytnout referenci; seznam bude členěn na reference z oblasti přímého prodeje a ostatní reference;
  - o školící jazyk je čeština a angličtina. Anglický i český výklad musí být veden lektorem, který má odbornou kvalifikaci pro vedení kurzů v daném jazyce se zaměřením na odbornost poskytovaného výkladu.
  - o opatřením k zabezpečení jakosti;
  - o dokladem o pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou při výkonu povolání.

Zadavatel může vyloučit uchazeče, který nespĺňuje tato stanovená kritéria.

## **1.7. Způsob a termín uveřejnění výzvy k podání nabídky**

Výzva k podání nabídky je uveřejněna na oficiálních internetových stránkách ESF ČR ([www.esfcr.cz](http://www.esfcr.cz)) a na stránkách žadatele ([www.oriflame.cz](http://www.oriflame.cz)).

## **2. Příprava a podání nabídky**

### **2.1. Jazyk nabídky**

Uchazeč předloží nabídku v jazyce českém.

### **2.2. Měna a ceny uváděné v nabídce**

Uchazeč uvede v nabídce ceny v české měně bez DPH a s vyčíslením DPH v této struktuře:

	<b>Aktivita</b>	<b>Minimální počet účastníků</b>	<b>Počet seminářů</b>	<b>Cena za seminář</b>	<b>Cena celkem bez DPH</b>	<b>Cena celkem vč. DPH</b>
M1	Personální efektivita	66				
M2	Zákaznický orientované jednání	36				
M3	Time management	41				
M4	Prodejní techniky	23				
M5	Prezentační techniky	11				
M6	Vyjednávání	10				
M7	Logistika	25				
M8	Výstavba a zavádění proaktivní firemní kultury	10				
M9	Techniky vedení lidí	13				
M10	Outdoor	76				
M11	Train the Trainers	3				
M12	Řízení změn – Řízení v procesech změn	10				
M13	Vyjednávání - NLP	18				
M14	Prezentační techniky - NLP	18				
M15	Image management	33				
M16	Stres management	36				
M17	Principy v řídicích procesech	13				
M18	Train the Trainers	3				
M19	Zákaznický orientované jednání II	33				
	<b>Celkem</b>	<b>478</b>				

Maximální celková cena za dodanou službu v rámci projektu je 1.782.600 Kč (bez DPH).

### 2.3. Obchodní podmínky

Zadavatel nebude poskytovat zálohy. Provedené práce budou fakturovány v měsíčních, nebo delších cyklech, se splatností 30 dnů. Součástí faktur bude též **výkaz provedených prací**.

### 2.4. Místo a termíny konání předmětu výběrového řízení

Vzdělávání s výjimkou outdooru proběhne v sídle zadavatele (viz bod 1.1 této dokumentace) dle následujícího harmonogramu:

		VIII.06	IX.06	X.06	XI.06	XII.06	I.07	II.07	III.07	IV.07	V.07	VI.07	VII.07	VIII.07	IX.07	X.07	XI.07	XII.07	I.08	II.08
M1	Personální efektivita																			
M2	Zákaznický orientované jednání																			
M3	Time management																			
M4	Prodejní techniky																			
M5	Prezentační techniky																			
M6	Vyjednávání																			
M7	Logistika																			
M8	Výstavba a zavádění proaktivní firemní kultury																			
M9	Techniky vedení lidí																			
M10	Outdoor																			
M11	Train the Trainers																			
M12	Řízení změn – Řízení v procesech změn																			
M13	Vyjednávání																			
M14	Prezentační techniky																			
M15	Image management																			
M16	Stres management																			
M17	Principy v řídicích procesech																			
M18	Train the Trainers																			
M19	Zákaznický orientované jednání II																			

Začátek realizace akce je srpen 2006 a ukončení se předpokládá v březnu 2008. Výše uvedené termíny jsou závazné.

## 2.5. Obsah nabídky

Každá podaná nabídka musí obsahovat:

- doklady o splnění kritérií oprávněnosti uchazeče (dle bodu 1.6 této dokumentace)
- návrh řešení předmětu výběrového řízení včetně popisu zajištění realizace dle navrhovaného řešení;
  - o Cíle vzdělávacího projektu
  - o Cíle jednotlivých vzdělávacích aktivit
  - o Obsah jednotlivých vzdělávacích aktivit
  - o Časová dotace jednotlivých vzdělávacích aktivit (ve dnech)
  - o Použité metodiky pro jednotlivé typy vzdělávacích aktivit
- podrobný rozpočet zakázky;
- potvrzení o dodržení harmonogramu zakázky;
- návrh smlouvy s uvedením cenových a platebních podmínek.

## 2.6. Platnost nabídky

Uchazeč je vázán svou nabídkou do ukončení realizace obou projektů.

## 2.7. Podávání nabídek

Uchazeč doručí do 15.6.2006 nejpozději do 12.00 hod. svou nabídku v písemné podobě v uzavřené obálce, která bude označena poznámkou „NEOTVÍRAT !“, názvem výběrového řízení a rovněž bude označena adresou uchazeče pro případ vrácení této nabídky.

Nabídky budou doručeny na adresu zadavatele uvedenou v bodě 1.1 této dokumentace.

## 2.8. Další zadávací podmínky

- Zadavatel má právo na provedení kontroly v sídle uchazeče/dodavatele: možnost ověření dokladů souvisejících s realizací zakázky po dobu 10 let od ukončení realizace zakázky atd.
- Uchazeč má možnost předložit nabídku společně s dalšími realizátory do výše 20 % rozpočtu zakázky.
- Uchazeč/dodavatel má povinnost provádět publicitu a ostatní povinnosti dle požadavků Jednotného programového dokumentu pro Cíl 3 - Evropského sociálního fondu.
- Uchazeč vypracuje návrh výuky včetně časového harmonogramu s přihlédnutím k výše uvedeným tématům a okruhům. Součástí předložené nabídky musí být i způsob ověřování znalostí a zpětná vazba směrem k zadavateli.
- Zadavatel předpokládá, že před zahájením vlastního vzdělávání provede vybraný uchazeč vlastní analýzu tréninkových potřeb a podle ní bude vzdělávání obsahově upraveno do konečné podoby.
- Zadavatel počítá s tím, že firemní vzdělávání bude probíhat formou jedno-dvoudenních tréninků v období od srpna 2006 do března 2008, dle výše uvedeného závazného harmonogramu.
- Každý uchazeč v rámci své nabídky předloží rozpočet se specifikací cen.

## 2.9. Vysvětlování a doplnění zadávací dokumentace

Uchazeč má právo na podání vysvětlení k zadávací dokumentaci, které je možné poskytnout telefonicky či prostřednictvím e-mailu. V případě požadavku na dodatečné informace, je nutné požádat o tyto informace písemně nejpozději 5 dnů před uplynutím lhůty pro podání nabídek. Uchazeč může směřovat své dotazy na následující kontaktní osobu – projektového manažera:

Ing. Miroslav Kopřiva

Telefon: +420 271 024 500

E-mail: mirek.kopriva@oriflame.cz

## 3. Vyhodnocení nabídek

### 3.1. Otevírání obálek s nabídkami

Všechny nabídky doručené do 15.6.2006 nejpozději do 12.00 hod. budou otevřeny 15.6.2006 v 15.00 hod. Obálky, které budou převzaty po uplynutí lhůty nebudou otvírány a budou bezodkladně vráceny uchazeči. Doručené obálky budou zadavatelem evidovány a budou jim přidělena evidenční čísla.

### 3.2. Přezkoumání nabídek

Hodnotící komise, jmenovaná jednatelem společnosti ORIFLAME přezkoumá každou jednotlivou nabídku, zda-li je zpracována v požadovaném jazyce, podepsána oprávněnou osobou a z hlediska obsahu úplná. V případě, že nabídka nebude splňovat tyto náležitosti bude bezodkladně vyřazena a vrácena uchazeči s písemným oznámením o této skutečnosti.

### 3.3. Doplnění nabídek

Hodnotící komise může v případě nejasností požádat uchazeče o vysvětlení nabídky. V žádosti budou specifikovány nejasnosti nabídky, které mají být vysvětleny. Uchazeč je povinen do 3 dnů od doručení této žádosti předložit vysvětlení, v případě, že toto vysvětlení nepodá, bude tato nabídka vyřazena.

### 3.4. Hodnocení nabídek

Hodnotící komise vyhodnotí nabídky dle následujících kritérií:

- zhodnocení navrhovaného řešení, jeho úplnost a zajištění formy realizace dle zadání a harmonogramu, kvalita zpracování projektu a použití odborných metod ;(váha kritéria **20 %**)
- kvalifikace a zkušenosti z řízení firemního vzdělávání, zejména reference z oblasti vedení týmů a aplikace změn do pracovního prostředí zaměstnanců (váha kritéria **20 %**)
- organizace a vedení projektu v anglickém jazyce (váha kritérií **15%**)
- cena a platební podmínky (váha kritéria **10 %**)
- měřitelnost dosažení vzdělávacích cílů a efektu, zpětná vazba (váha kritéria **15 %**)
- akreditace, certifikace firmy (váha kriteria **15 %**)
- zkušenost s vedením podobných dlouhodobých projektů v zahraničí (váha kritérií **5%**)

### 3.5. Oznámení výsledku vyhodnocení nabídek

Zadavatel zašle neprodleně rozhodnutí o výsledku výběrového řízení všem uchazečům, pokud nebyli ze zadávacího řízení vyloučeni.

## 4. Uzavření smlouvy

Zadavatel bezodkladně uzavře písemnou smlouvu s vybraným uchazečem, a to v souladu se zadáním a nabídkou.

Zadavatel se dohodne s uchazečem na znění smlouvy a vybraný uchazeč je povinen poskytnout součinnost při uzavírání smlouvy tak, aby tato smlouva byla uzavřena do 7 dnů ode dne doručení oznámení o přidělení zakázky. V případě, že vybraný uchazeč odmítne uzavřít se zadavatelem smlouvu, uzavře zadavatel smlouvu s uchazečem, který se umístil jako další v pořadí.

## 5. Další práva vyhrazená zadavatelem

Zadavatel si vyhrazuje právo zrušit veřejnou zakázku, a to kdykoliv, i bez udání důvodu, až do uzavření smlouvy s vybraným uchazečem.

Zadavatel si vyhrazuje právo jednat o návrhu smlouvy předložené vybraným uchazečem s tímto uchazečem a doplnit či upřesnit po dohodě konečné znění smlouvy.

Uchazeči nesou veškeré náklady spojené s účastí ve výběrovém řízení ze svého.

Uchazeči i zadavatel jsou povinni zdržet se jednání, kterým by mohla být porušena transparentnost zadání zakázky, zásady stejného zacházení nebo princip nediskriminace uchazečů o zakázku.

V Praze, 24.5.2006

Sven Ingvar Magnus Holm Alsterlind, v.r.

jednatel společnosti

ORIFLAME CZECH REPUBLIC, spol. s r. o.